

# 中東地域 商慣習에 관한 研究

(A Study on the International Trade Customs in the Middle East)

李 泰 茂\*

- I. 序 論
- II. 中東地域의 社會的 背景
  - 1. 이슬람의 意味 및 特性
  - 2. 宗教的 意識構造 및 價値觀
  - 3. 中東人의 氣質 및 思考의 特徵
- III. 中東貿易慣習 및 商去來上의 特徵
  - 1. 中東 貿易慣習
  - 2. 商去來上의 特徵
- IV. 問題點 및 對應戰略
  - 1. 宗教 및 國民意識構造上의 問題點 및 對應方案
  - 2. 商慣習上의 問題點 및 對應方案
- V. 要約 및 結論

## I. 序 論

國際間 貿易은 協商의 단계, 船積의 단계 및 代金決濟의 단계로 大別되고 있다. 이 가운데 협상의 단계가 가장 중요시되며 그 결과에 따라 企業이 이익 또는 손실을 입게 된다.

협상이란 갈등해소에 관련된 當事者 또는 그 이상의 關係者간에 問題를 서

---

\* 光云大學校 貿易學科 講師.

로 交換을 통해 解決하는 것으로 정의하기도 하며<sup>1)</sup> 당사자들이 共通의 關心事와 상충된 關心사를 갖고 있을 때 合意에 도달하기 위해 마련된 오고 가는 의사소통이라고 정의하고 있다.<sup>2)</sup> 또한 협상이란 긴장의 연속 속에서 相對方의 行위에 影響력을 미치기 위해 모든 정보와 影響력을 사용하는 것으로 이해되고 있으며 주로 文化의 差이에 따라 協商方法이나 慣行이 다르다. 왜냐 하면 文化란 한 集團만이 갖는 固有한 信條와 獨特한 生活方式이기 때문에 民族에 따라 생각하는 價値觀이 다르다.<sup>3)</sup>

실례로 美國人은 時間의 틀을 짧게 잡기 위해 行動이나 目標은 예정되고 기한 내에 끝내려 하며 매사 솔직하고 개방적이며 직선적인 데 비해 中國人은 協商을 통해 삶의 기쁨을 찾는다는 여유를 보이고 時間을 정하고 협상하는 것은 궁지에 몰린다고 생각한다.

日本人들의 경우 최고의 美德은 집단을 우선으로 내세운 조화정신에 두고 있으며 意思決定時 관련된 구성원 전체의 합의를 導出하려 하므로 협상이 마무리될 때까지 상당한 시간을 요한다.

러시아인의 경우 協商은 政治, 外交交渉과 마찬가지로 생각하며 協商의 成敗는 힘에 달렸다고 믿고 있으며 每事 지연작전을 쓰며 상대방을 초조하게 만들어 어부지리를 얻으려는 戰術을 쓰고 있다.

한편, 이슬람이 이들 '生活의 一體를 總括'하는 中東人들은 協商은 하나의 게임이며 취미라고 생각한다. 이들은 삶의 기쁨을 협상을 통해 얻으려 하기 때문에 매사 바쁜 것이 없으며 알라(하나님)의 뜻에 따라 行動하는 사람들이다.<sup>4)</sup>

이처럼 各國의 協商慣行은 그 나라의 文化의 差이에 따라 큰 차이점을 보여 준다. 그러므로 異文化에 대한 理解力 및 적용능력은 向後 國際化時代의 핵심능력이라고 할 수 있다. 中東 이슬람地域은 西歐社會와는 달리 이슬람 宗教敎理에 따라 生活하는 異質文化圈의 특이한 社會이다.

우리의 立場에서 보면 原油輸入의 77.9%(1995년)를 이 지역에 의존하고 있으며 금년에는 80%를 점할 것으로 예상된다.<sup>5)</sup>

1) Eric Wm. Skopec and Lares S. Kiely, *Everything Negotiable*, American Management Association, 1994, 9. 10

2) David C. Bangert and Kahkashan Pirzada, *World Executive's Digest*, 1992, 10, p.84.

3) 孫泰斌, 世界의 商慣習, 대한상공회의소, 1991, p.40.

4) 孫泰斌, 前掲書, p.41.

海外建設 受注에 있어서도 1973년 11월 삼환기업이 최초로 사우디아라비아 고속도로공사 수주로부터 현재에 이르기까지 1000억 달러 이상의 건설수주는 우리의 經濟開發에 크게 기여한 바도 있다.

商品交易에 있어서도 1980년도에 18억 8000만 달러에 불과하였으나 1995년도엔 48억 8000만 달러로 전체 輸出額의 3.9%에 머물고 있다.” 그러나 原油價가 적정수준에 머물 때에는 현재의 1500억 달러의 소비시장에서 2000억 달러 이상의 소비시장으로 부각될 수 있는 市場이며 관세장벽이 他地域에 비해 극히 낮으며 宗教에 역행되지 않는 商品은 輸入이 자유롭다. 우리의 輸出은 대부분 美國, 日本, 中國 및 유럽 등에 편중된 輸出市場의 구조적 취약점을 안고 있으며, 先進國들로부터의 통상압력에 시달리고 있어 輸出市場의 多邊化가 시급한 실정이다. 더욱이 이들의 憤懣을 숙지함으로써 세계 55개국 16억인이 믿고 있는 이슬람 지역에 대한 交易伸張에도 크게 기여할 것으로 사료된다.

## II. 中東地域의 社會的 背景

### 1. 이슬람의 意味 및 特性

이슬람이라는 아랍어 어휘의 뜻은 平和, 純潔, 順從 및 服從이라는 意味를 포함하고 있으며 이는 우주를 創造하신 唯一神 알라(Allah)<sup>7)</sup>에 대한 완전한 복종과 순종을 뜻하며 이것이 곧 이슬람의 本質이다.

이슬람을 전파한 예언자 무하마드는 서기 570년 4월 22일 메카에서 탄생하고, 12세 때부터 25세까지 카라반 通商에 참여한 예언자들 중 유일한 무역인이었다.

商才와 經營에 뛰어났던 그 분은 혼탁한 당시의 사회를 정화하고 偶像崇拜를 타파하기 위해 히라동굴에서 명상의 나날을 보내다가 40세(서기 610년)때 가

5) 通商産業部, 原油輸入統計, 1996. 6.

6) 韓國貿易協會, 輸出統計, 1996.

7) 알라(Allah)는 아랍어의 정관사 al 과 ilah 가 결합된 것으로 유일신 하나님을 뜻한다

브리엘 天使를 통해 神의 啓示를 받으며 63세 사망시까지 수시로 받은 계시를 편집·집대성한 것이 이슬람의 經典인 코란이다.<sup>8)</sup>

이슬람의 기본요소는 코란과 예언자의 言行錄인 히디트(Hadith) 및 무슬림(Muslim)의 5대 의무로 구성되어 있으며, 이슬람을 믿는 자의 신앙의 고백, 예배, 회사, 단식 및 성지순례의 5대 실천사항을 이슬람에서는 五行이라고 한다.

이슬람은 그 어떤 신뢰성도 배제하는 宗教로서 하나님의 유일성과 무하마드가 예언자로서의 지위, 그리고 來世에서의 復活에 대한 믿음이 신앙의 根幹을 이룬다.<sup>9)</sup> 이슬람을 믿는 자는 하나님 앞에서는 누구나 平等하고 무슬림간의 兄弟愛가 社會規範의 기본이 되어 있다.

이들은 個人의 운명은 神의 뜻에 달려 있다고 굳게 믿으며 神의 意思만으로 行動하는 기이한 社會이다. 그러므로 먹고 마시며 行動할 때 늘 “하나님의 이름으로(비쓰밀라)”라는 말을 하며 약속을 할 때에도 “알라께서 원하시면(Inshallah)”라고 답할 정도로 하나님에 전적으로 의지하고 神의 뜻을 저버리고는 살 수 없다고 믿고 있다.

## 2. 宗教的 意識構造 및 價値觀

이슬람敎理는 中東 아랍인들의 政治, 經濟, 社會 및 法律의 토대가 될 뿐만 아니라 意識構造의 핵심이 되고 있다. 傳統도 宗教로부터 파생되었고, 행위나 사고 및 감정도 이슬람에서 비롯되고 있다.<sup>10)</sup>

그러므로 종교적 理由가 없는 正常성과 正統성은 있을 수 없다는 價値觀을 갖고 있으며 宗教的 觀念이 모든 價値基準의 尺度이고 理想的 觀念의 중핵을 이루고 있다.

이들은 기독교인들에 대해서도 모두 하나님의 啓示를 받드는 사람들로 간주하고 있으나 舊約이나 新約聖書가 時代의 변천에 따라 訛傳되었다고 믿고 있으

8) 孫泰斌, 中東商慣習에 관한 研究, 明知大學校 大學院, 博士學位論文, 1987, p.8.

9) Khurahid Ahmad, “Islam Basic principles and Characteristics”, Islamic Foundation, London, 1981.

10) Abdul Hasan Ali Nadwi, Islam and World, Academy of Islamic Research, Lucknow, India, 1978, p.198.

며 오직 코란만이 조금도 변조되지 않은 유일한 經典이라는 데 큰 自負心을 갖고 있다. 그러므로 이들은 이슬람이 기독교나 他宗教에 비해 우위에 있다고 믿는다.

이슬람은 中東 아랍인의 생활의 규범이며 삶의 目標가 되므로 이들과 協商時代에는 이슬람에 대한 理解를 높이고 이 宗教가 他宗教보다 우월하다는 見解에 같이하는 태도가 바람직하며 특히 이슬람에 역행하는 言行이나 行動은 삼가며 상당히 현실적인 宗教라고 언급하는 것도 去來에 많은 도움이 된다.

### 3. 中東人の 氣質 및 思考의 特徵

어느 種族이나 民族이든 나름대로의 특성 및 민족성을 갖고 있다. 아랍인들의 行動原理나 思考의 特徵은 社會的 背景中 특히 이슬람 宗教에 큰 영향을 받고 있다.

이들의 氣質은 일반적으로 自尊心이 강하고 感受性이 예민하며 誇張과 虛勢가 많다.<sup>11)</sup> 自尊心은 사막의 유목민 생활에서 비롯되고 感受性은 오랜 베드윈 생활에서 비롯되고 있다. 이들은 전통적으로 男性的 氣質을 갖고 있으며, 이들의 經典인 코란이 아랍어로 계시된 것에 대해 큰 자부심을 갖고 있다.

아랍인들은 이슬람 初期時代의 榮光의 歷史 및 아랍어가 것처럼 화려한 文體인 것처럼 과장되고 豪言을 즐기는 태도를 나타내고 있다. 이들은 19세기 말부터 西歐社會의 支配를 받음으로써 이들의 행동 속에는 허세 또한 대단하고 오랜 기간 外勢의 침략 속에서 憎惡와 服從의 두 가지 형태의 서로 상반된 기질이 그들의 행동에 나타나고 있다.

그러므로 他人으로부터 자그마한 非難이나 侮辱은 참을 수 없는 屈辱으로 생각하고 자신을 굽힐 수 없는 존재임을 보여준다.<sup>12)</sup>

中東 아랍인들은 國家 및 社會에 대하여 감각이 둔하고 責任意識이 결여되어 있으며 다만 家族 및 血緣의 안녕 및 傳統에 남다른 관심을 나타낸다.

아랍인들의 또 다른 思考의 特性은 의심 및 미래에 대한 不安感 등이 많다.

11) 國際問題調査研究所, 中東諸國의 慣行·法規集, 1978, p.77

12) 朴政男, 이슬람과 아랍, 홍익출판사, 1986, p.127.

이는 個人이 성장해온 과정에서 생긴 결과일 뿐만 아니라 이들의 歷史的 所産이기도 하다. 이들은 子女教育時부터 형제간에 競爭心을 키우며 我執 또한 강하고 感情表現이 풍부하다. 商去來時 일단 믿는 사람에게는 설사 自身에 손해가 되더라도 끝까지 거래하려는 習性을 갖고 있다.

이들은 天性的으로 快活한 性格을 갖고 있으며 대부분 사람들이 모이는 시끄러운 그 自體를 좋아한다. 그러므로 商品을 살 때에도 한적한 곳이 아닌 밀집된 商街에서 商品을 구입하고 있다. 아랍인들은 감정표현시 대체로 이슬람의 豫命觀에 따라 초조해 하거나 서두르지 않으며 매사 하나님의 뜻에 따라 自身의 感情을 表現한다.

예언자 무하마드의 言行錄인 '하디트'에는 自制에 관해 “화를 내는 것은 '사탄'을 동반하니 화가 날 때에는 틀을 끄듯이 세수를 하라” 고 命하고 있다.<sup>13)</sup> 이처럼 매사 여유를 보이며 오늘 못 다한 일은 내일로 미루며 살고 있다.

### III. 中東 貿易慣習 및 商去來上의 特徵

#### 1. 中東 貿易慣習

어는 特定社會의 慣習과 慣行을 아랍어로는 우르프(urf)라고 한다. 中東 이슬람 社會에서는 코란과 하디트에서 묵인하는 내용만이 慣習法으로 인정되고 있다. 그러므로 慣行이 法的 效力을 갖기 위해서는 다음 사항에 합당해야 한다.

첫째, 반복되어 행하여지고, 萬人이 주지하는 관습이어야 한다.

둘째, 이슬람 諸國에서 일반적으로 적용될 수 있어야 한다.

셋째, 이슬람法에 모순되지 않는 관습이어야 한다.<sup>14)</sup>

그러나 이상의 3가지 要件을 충족시켜도 결국 이슬람 法學者에 의해 인정되고 승인되어야 비로소 慣習으로 받아들여진다.

西歐社會에서의 貿易慣習은 시대의 변천에 따라 商慣行에 연유하여 自然發

13) 國際問題調査研究所, 前掲書, pp. 30~81.

14) Ziadeh, Farahat J., Urf and Law in Islam, The World of Islam, London, 1959, pp.60~

主的으로 形成되어 온 데 반해 中東 이슬람 社會에서는 이슬람법에 반하는 여하한 國際貿易慣習도 이를 인정하지 않으려는 특수한 지역이다.

이슬람 탄생후 中東 아랍의 貿易慣習은 철저히 이슬람敎理에 입각하여 생성·발전되어 왔으며 예언자 무하마드도 한때는 貿易業者였으며 그 분은 무역은 가장 존경받는 직업이라고 말했으며 信徒들에게 貿易業에 종사하도록 권했으며 무역은 예배 다음으로 중요하다고 역설하였다.

이러한 연유로 人部分 中東諸國에서는 政府의 관리들도 次官級 이하는 으후에 貿易業에 종사하는 사람들이 많은 것도 이 地域의 특징이라고 할 수 있다.

7世紀 메카는 東西交易의 中心地였으며 메카인들은 일찍부터 隊商을 이끌고 中繼貿易을 하며 걸리는 中國, 印度, 페르시아 등과 直接交易을 하면서 富를 축적하였다 당시 낙타에 의한 카라반 通商이 이루어지고 資本과 經營이 엄격히 분리되었다

資금을 가진 者(무다랍)은 商才에 능한 사람(다답)에게 資금을 제공하며 이익 發生時 사전합의에 따라 이익을 공유하는 利益共有의 方式인 무다라바(Mudarabah)가 생겼으며 損失의 경우 資금을 제공한 者가 위험을 부담하였다. 이와 같은 商慣習이 7세기 아라비아반도에서 盛行하였다.<sup>15)</sup>

이러한 고전적인 아랍의 商慣習은 현재의 銀行 金融方式의 源流을 낳게 하였다.

## 2. 商去來上의 特徵

### (1) 企業倫理

中東 이슬람 社會에서는 西歐社會와는 달리 個人의 發展보다는 家族, 種族, 社會, 國家 또는 이슬람을 믿는 무슬림에 대한 희생을 강조하고 있다. 특히 이슬람 共同體에 대한 희생을 강조하고 있으며, 이러한 忠誠心은 기업과 고객뿐만 아니라 고용주와 피고용주에게도 적용된다.<sup>16)</sup>

15) 石田進, イスラーム無利子金融の理論と實際, 日本放送出版協會, 1987, p 129

16) Rodney Wilson, Islamic Business, EIU, U.K., 1985, p 19

中東人들은 제품구입시 여러 곳을 방문하지 않고 자신이 잘 알고 있는 商店에서 상품을 구입하고 있다. 이러한 경우 대부분 血緣集團이나 宗教集團의 사람들이다. 예를 들면 이슬람教徒의 90% 이상을 차지하는 수니파 무슬림은 수니파 상점에서 제품을 구입하고 있다.

이와 같은 購買慣習은 상호 충성심에서 서로 신뢰관계가 있다고 믿고 있으며 매도인이 폭리를 취하지 않는다고 생각하기 때문이다. 또한 이들은 복잡한 것을 싫어하고 매사 단순한 것을 선호하는 데서 비롯되고 있다.

中東 아랍인들의 충성심에 기인한 連帶意識은 경쟁의 형태와 가격흥정에 있어서 여러 가지 의미를 갖는다. 中東社會에서는 고객을 두고 業者間 경쟁을 하지 않는다 이는 무슬림간에 불필요한 경쟁을 코란(4:29)에서 금하고 있는 데 기인하며 相互信用을 바탕으로 去來를 하라는 코란 啓示에 영향을 받은 것 같다. 그러나 이들은 제품을 구입시 상호 격렬한 흥정을 하는데 이는 궁극의 目的에 있어 진지하지만 서로의 흥정관행을 알고 있어 일종의 게임에 불과하다.<sup>17)</sup>

이와 같은 中東 아랍인들의 企業倫理는 이들 내지 무슬림 간에만 적용되며 異教徒에 대해서는 이러한 기업윤리가 적용되지 않는다.

## (2) 商去來 慣習

中東 아랍 商人들은 오래 전부터 市場慣習에 젖어왔다. 그래서 自國內 고객과의 거래시에는 충성심과 信用이 유지되지만 非무슬림에게는 큰 차이점을 주고 있다.

이들은 製品輸入時 相對力을 믿지 않으므로 처음 去來時 대부분 에이전트를 통해 구입하려 하며 協商時 무관심을 표현하기도 하며 흥정도 격렬하다. 이는 關心이 있다고 생각해야 한다. 이들이 제시한 반대오퍼는 터무니없이 제시하기도 하며 매사 주도권을 잡고 자기 중심으로 협상을 마무리지으려 한다. 제품구입시 협상시간을 지연시키고 상대방이 시간에 쫓길 때 유리하게 협상을 마무리지으려 한다. 또한 경쟁업체의 각종 정보를 갖고 모자이크식 오퍼를 제시하는 충격요법에 능하다. 그러므로 이에 대한 대비를 요한다.

意思決定權은 경영주에 있으며 협상시 상대방과의 人間關係에 초점을 두고

17) 孫泰斌, 中東商慣習에 관한 研究, 明知大學校 人學院, 博士學位論文, 1987, p41.



매사 서두르지 않으며 相對方의 信用을 점검후 거래를 시작한다. 神의 뜻에 따라 사는 國民이므로 어떠한 일을 정해진 시간에 마무리지으려면 실패를 자초한다.

이들은 品質보다는 價格에 우선하고 복잡한 것을 싫어하므로 제품 설명시 간결하게 설명하는 것이 무엇보다도 중요하다.

이슬람에서는 重量이나 含量을 속이는 것은 큰 죄악으로 간주된다. 예언자 무하마드는 “믿을 만하고 정직하며, 진실한 事業家는 최후의 심판의 날 殉敎者와 함께 부활한다” 라고 말하였다. 이처럼 정직한 去來를 강조하고 특히 含量이나 重量을 속이는 자는 ʃitjin<sup>18)</sup>속에 기록되었다가 심판의 날 지옥에 간다고 말하였다. 코란에서도 “禍 있을지어다. 저울 눈금을 속인 자여, 그들은 남한테 받아 올 때에는 저울눈이 꼭 차게 받는 주체에 무게를 달아 팔 경우에 이르면 반대로 줄여서 주려는 자이다. 그들은 언젠가 소환될 것이라고 생각을 하지 않는가. 기록한 그날에 죄지은 자들의 기록은 ʃitjin 속에 보관되어 있다.”<sup>19)</sup> 라고 계시하고 있다. 이처럼 含量이나 重量문제는 이들과의 거래시 특별한 주의를 요한다.

코란과 하디트에 의하면 商去來時 紛爭은 訴訟으로 해결하는 것보다 원만하게 해결하는 것이 사회질서를 유지하는 데 좋다고 강조되어 있어 화해가 일반화되고 있다.

이슬람의 창시자 무하마드는 예언자뿐만 아니라 立法家로서도 중요한 역할을 하였다. 또한 商去來에 있어서도 직접적인 지식을 가졌으며, 神學뿐만 아니라 契約法이나 경제문제에도 큰 관심을 가졌다. 예언자는 종종 상업에 관련된 紛爭에 대해 중재도 하였으며 그가 내린 판단은 하디트에도 기록되어 이슬람 商法의 근간을 이루고 있다.<sup>20)</sup>

이처럼 中東 아랍인의 商慣習의 특징은 코란과 하디트에 기초한 독특한 관습으로 발전되어 왔으며, 이에 명시되지 않은 사항은 慣習에 따르고 이 관습은 法學 및 神學者인 우라마에 의해 商慣習法으로 인정되는 독특한 특징을 가지고 있다.

18) ʃitjin은 죄지은 자들의 기록을 말하며 기독교에서 말하는 생명장과 같다.

19) 코란, 83:2~7.

20) Rodney Wilson, op. cit., p.11.

#### IV. 問題點 및 對應戰略

##### 1. 宗教 및 國民意識構造上的 問題點 및 對應方案

中東 아랍인들은 이슬람 宗教가 이들 意識構造의 軸을 이루고 있어 어떠한 경우라 하더라도 종교에 역행되는 言行은 삼가하며 宗教에서 금기시하는 돼지고기나 술 등과 같은 것도 제공해서는 아니된다.

사막의 베드윈족인 이들은 지나친 변화를 싫어하고 고립적이고 극단적인 個人主義를 취한다. 그러므로 商去來時 단순하고 간단히 설명해야 하며 자존심 또한 강한 國民이므로 이들의 체면을 세워주고 인간적인 면을 돈독히 하도록 노력해야 한다.

1930年代부터 西歐社會의 침략 속에서 살아온 이들은 증오와 복종의 상반된 氣質을 갖고 있어 상대할 수 있는 者에게는 자기주장, 자만심, 이기주의 사상을 강하게 나타내며 상대할 수 없는 경우 복종을 한다. 相談時 이들은 自己主張을 강하게 나타내고 自己中心的으로 판단하여 이를 상대방이 받아들여도도록 강요한다.

또한 상대방으로부터의 작은 비난도 참지 못하는 국민이다. 그러므로 매사 言行에 주의를 要한다. 이들은 外國人과의 접촉시 자신의 방어수단으로 친절하게 대하며 허세와 과장 또한 대단하다. 이러한 이들의 特性을 고려하여 우호적인 분위기로 대화를 이끌어 가야 한다.

협동심이 없고 극단적인 個人主義를 선호하는 이들과의 약속은 늘 神의 뜻에 따라 움직이므로 매사 약속도 “하나님의 뜻이라면(Inshallah)” 式으로 답하고 약속이나 계약이행 등도 이루어지지 않는 경우가 빈번하다. 또한 共同利益의 追求보다는 자기 위주 또는 편의주의로 일을 추진하는 국민이라는 데 유의한다. 그러므로 어떠한 일을 추진시에는 시간을 갖고 정서적인 면을 다지고 信用을 쌓은 후에 일을 추진하면 자신들의 손해가 있다 하더라도 이를 감수하는 면도 강하다는 점을 인식해야 한다.

이처럼 중동인들은 他地域에 비해 異質文化圈의 사람들이며 意識構造도 特異하다. 또한 神의 뜻에 따라 사는 국민이므로 우선 이들의 종교의식을 바르게 이해하고 자존심도 채워주며 이들의 슬로 페이스에 나를 맞추어 행동하며 한국적인 禮를 갖추면서 이슬람 사회의 관습이 우리의 전통의식과 유사하다는 점을 강조하면서 신뢰를 제고하는 것이 무엇보다도 바람직하다.

## 2. 商慣習上の 問題點 및 對應方案

中東 이슬람의 商慣習의 기본은 코란과 예언자의 言行錄인 하디트이다. 코란은 제1의 法이요 하디트는 제2의 法이라고 믿고 있으며 어떠한 國際貿易慣習이나 規則도 이에 反하면 무효가 되는 특이한 사회이다. 이 地域은 이슬람 宗教에 기초한 商慣行으로 발전되어 왔으므로 이슬람을 理解하지 않고는 이들의 貿易慣習을 이해할 수 없는 지역이다. 즉 宗教的觀念이 이들 삶의 가치기준이며 척도가 된다.

이들은 日國民이나 무슬림간에는 信用과 忠誠心을 유지하나 非무슬림에 대해서는 의심이 많으며 처음 商去來時에는 直接去來보다 에이전트를 통한 去來를 選好한다. 相談時에도 대면접촉을 통해 상대방을 느끼며 정서적인 면에 큰 비중을 두고 있다.

市場商術에 능한 이들은 貿易協商時 경쟁자들의 각종 오퍼를 수집하여 모자이크식 오퍼를 제시하여 이를 수락토록 강요하기도 하고 상대방의 체력소모나 시간에 쫓길 때 유리한 契約을 締結하려는 習性을 갖고 있다. 契約履行도 하나님의 뜻이라면 이행한다는 式의 답변은 하디트에 하나님이 아닌 다른 것으로 맹서하는 자는 우상숭배라고 明示된 것에 비롯되고 있다.

이들은 바쁜 것이 없고 매사 神의 뜻에 따라 사는 국민이므로 이들과의 去來時에는 시간적인 여유를 갖고 임하며 이들의 충격요법에 대응할 수 있는 자세가 중요하다. 제품설명시 바르게 설명하고 중량이나 할량을 속이는 행위는 큰 죄악으로 간주되므로 이 점에 특히 유의해야 한다.

우리의 對中東輸出이 부진한 理由는 이들 地域에 대한 認識이 不足한 데서 비롯되고 있으며 電子 및 섬유제품 등 10여개 品目에 의존도가 높으며 이들 기

호에 맞는 제품개발이 미흡한 데에 기인한다. 특히 우리 업체가 이들 지역의 중요성을 충분히 인식하지 못한 데에도 그 원인이 있다 하겠다.

## V. 要約 및 結論

이상에서 살펴본 바와 같이 中東 이슬람諸國은 이슬람이 이들 생활의 一體를 총괄하는 宗教的 義務의 總體라고 할 수 있다. 따라서 이 地域의 貿易慣習도 宗教敎理에 입각하여 生成發展되어 온 것은 西歐社會와는 큰 차이를 보여주고 있다.

이와 같은 異質文化圈과의 사람들과 成功的인 交易을 위해서는 우선 이슬람에 대한 理解를 높이고 이들의 意識構造 및 價値觀에 대한 심도 깊은 연구와 이해가 있어야 한다.

中東 貿易慣習의 특징은 코란과 수나에 기초한 독특한 관습으로 발전되어 왔으며 이에 明示되지 않은 사항은 법학자인 우라마에 의해 종교교리에 어긋나지 않는 한 이를 관습으로 인정되어 왔다.

中東人들과 交易時 유의점은 우선 이슬람에 역행되는 言行을 삼가하고 이들 文化의 우수성과 자존심을 채워주며 信用을 쌓도록 한다. 책임감이 없고 복잡한 것을 싫어하는 국민이란 점도 유의하며 자기 주장이 강하고 아집과 자기 위주로 협상을 이끌어 가려는 이들의 협상관행에 대처하기 위해서는 무엇보다도 신뢰감 조성과 인간적인 면을 쌓도록 해야 한다.

中東人들은 7세기부터 중계부역을 해온 사람들의 후예라는 점을 인식하고 이들이 中國人이나 印度人들보다 商術面에서는 한 수 위라는 점을 인식하고 끈질긴 협상에도 인내하며 이들의 생활관습에도 적응하는 것이 중요하다.

이 地域은 수입장벽이 비교적 他地域보다 낮고 관세도 낮으며 종교에 역행되지 않는 품목은 수입이 자유롭다. 현재 미국, 일본, 중국 및 EU시장에 치중된 우리의 對外貿易의 취약점을 보완하고 시장다변화를 위해서는 對中東貿易에 대한 정부의 정책뿐만 아니라 업체의 새로운 인식이 先行되어야 한다.

## [ 參 考 文 獻 ]

1. 孫泰斌, 世界の 商慣習, 대한상공회의소, 1991.
2. 通商産業部, 原油輸入統計, 1996. 6.
3. 韓國貿易協會, 輸出統計, 1996.
4. 孫泰斌, 中東商慣習에 관한 研究, 明知人學校 大學院, 博士學位論文, 1987.
5. 國際問題調査研究所, 中東諸國의 慣行·法規集, 1978.
6. 朴政男, 이슬람과 아랍, 흥익출판사, 1986.
7. 코란, 83 : 2~7.
8. 石田進, イスラーム無利子金融の理論と實際, 日本放送出版協會, 1987.
9. Eric Wm. Skopec and Lares S. Kiely, "Everything Negotiable," American Management Association, 1994.
10. David C. Bangert and Kahkashan Pirzada, "World Executive's Digest," 1992.
11. Khurahid Ahmad, "Islam : Basic principles and Characteristics," Islamic Foundation, London, 1981.
12. Abdul Hasan Ali Nadwi, "Islam and World, Academy of Islamic Research," Lucknore, India, 1978.
13. Ziadeh, Farahat J., "Urf and Law in Islam," The World of Islam, London, 1959.
14. Rodney Wilson, "Islamic Business," EIU, U.K., 1985.