

VOL. 485

IMPORT

Korea Importers Association **SUMMER** 2023

2023년 제20회 한국수입박람회
해외기업의 한국시장 진출 플랫폼, 'KOREA IMPORT FAIR'
- 반도체 소재·부품·장비 특별전, 첫 선보여

The 20th KOREA IMPORT FAIR in 2023

'KOREA IMPORT FAIR', a platform for overseas enterprises
to enter the Korean market

- Special exhibition of semiconductor materials, parts, and equipment
to be introduced for the first time



SentBiz

대기업, 중소기업
스타트업, 1인 사업자까지

모두가 만족하는 단 하나의 법인 해외송금결제 서비스

*센트비즈, 신규 가입시 고정수수료 3회 무료 프로모션 진행중

2023 브랜드 고객충성도 대상 해외송금 서비스부문 1위



(주)센트비 기업서비스 통합 지원센터

홈페이지 www.sentbiz.com

이메일 bizhelp@sentbe.com

제휴문의 bonnie@sentbe.com

전화번호 02-6959-7448 (월-금, 09:00-18:00 / 점심시간 12:00-13:00)

CONTENTS

2023 SUMMER VOL. 485

칼럼	KOIMA, 다양한 사업 전개로 경쟁력 강화 실현	02
특집	2023년 제20회 한국수입박람회 해외기업의 한국시장 진출 플랫폼, 'KOREA IMPORT FAIR'	04
	KOIMA 인도 플라스틱 산업 수입사절단 인도 수입사절단, 회원사의 글로벌 공급망 확대 지원	08
	KOIMA 국가별 수입촉진위원회 구축 수입촉진위원회, 회원사 비즈니스 확대 및 교류증진 기회 확보 지원 ..	12
	한-인도 수출입 세미나 및 설명회 한-인도 통상 및 비즈니스 협력 확대 계기 마련	14
	KOIMA 수입상품 유통판로개척 교류회 협회, 첫 교류회 개최로 회원사의 유통판로개척 지원	16
	제161차 KOIMA 리더스 포럼 격동의 세계경제와 흔들리는 한국경제 동향 및 전망과 대응전략	18
	게시판	협회소식
	동호회소식	25
	역대회장단소식	26
KOIMA오피니언	소비재부터 원자재까지 아우르는 국내 유일의 수입박람회 'KOREA IMPORT FAIR'	27
주한대사관칼럼	한-튀르키예 협력현황 및 전망	28
CEO에세이	'2023년 인도 수입사절단을 다녀와서'	32
KOIMA연구보고서	업무연속성계획을 통한 글로벌 공급망 리스크 관리	34
CEO인터뷰	박기배 대원하이테크 대표	40
	정기영 SCC GLOBAL/국제미용올림픽연합회 회장	42
기고	중소기업, ESG경영 어떻게 준비해야 할까	44
수입비즈니스리포트	주한 대사관 비즈니스 정보	48
	KOIMA 유망 해외기업 정보	52
경영이야기	군소리, 하나 마나 한 말	54
무역안테나	무역실무 Q&A	56
	한국 수입실적(4~6월)	60
	대륙별 전시회 일정(8~10월)	63



정가 : 4,000원



ISSN 2383-9481

『IMPORT』 내용은 KOIMA 홈페이지(www.koima.or.kr)에서도 보실 수 있습니다. 본지의 기사 중 일부는 KOIMA의 공식의견을 표명하는 것이 아닙니다.

『IMPORT』 통권 485호 발행처 (사)한국수입협회 발행일 2023년 7월 18일 창간일 1971년 6월 1일 주소 서울특별시 서초구 방배로 169
전화 대표 02-583-1234 / 02-792-1581 팩스 02-798-5461 홈페이지 www.koima.or.kr 광고 협회 편집실 디자인·인쇄처 (주)남강기획인쇄 02-2278-0679



KOIMA, 다양한 사업 전개로 경쟁력 강화 실현

KOIMA Boosts Competitiveness on the Back of Diversified Projects

김병관 | 한국수입협회 회장 Chairman of KOIMA, Kim Byung-Kwan

올해 상반기에도 협회는 대외적으로는 협회의 위상을 강화하고, 대내적으로는 협회의 품격을 높이고자 총력을 기울였습니다.

협회의 주력 사업이자 시그니처 사업인 ‘한국수입박람회 (KOREA IMPORT FAIR)’는 기존 수입상품전시회에서 명칭을 변경하여 첫 선을 보였습니다. 이번 박람회는 소비재 중심의 품목 전시를 넘어 반도체 등 원자재까지 섭렵하며 글로벌 공급망 이슈에 부합하는 전시회로 자리매김했으며, 한국 수입 시장 진출 플랫폼으로서의 역할도 톡톡히 해냈습니다.

이번 박람회의 성과는 다음과 같습니다.

1. 각 대륙별 다양한 국가의 유료부스 유치에서 높은 실적을 기록했습니다. 50개국 150여개 부스에서 전 산업 분야에 걸친 다양한 품목을 전시하며 참관객들의 이목을 끌었습니다.
2. 해외 및 우리 정부와의 협력이 최고조에 달한 만큼 마타즈한 슬로베니아 경제관광체육부 장관과 55개국 주한 대사가 개막식에 참석했으며, 안덕근 산업통상자원부 통상교섭본부장과 전시 특별관을 설치한 타냐 파운 슬로베니아 외교 유럽부 장관이 개막식에서 축사를 전했습니다.
3. 전시회 최초로 선보인 반도체 소재·부품·장비 전시는 글로벌 원자재 및 자본재의 한국 시장 진출 플랫폼으로서의 토대가 되었습니다.

협회는 이번 성과를 바탕으로 내년에는 더 다양한 소재와 중간재까지 전시품목을 확장하고, 해외 유료 부스 유치를 위해 하반기에도 전력을 다할 것입니다. 특히 수입사절단 파견시 적극적인 박람회 홍보로 국가별 참가 및 품목을 확대하도록 하겠습니다.

협회는 우리 정부의 중점 협력대상국인 국가에 사절단을 파견하는 등 각국과의 협력사업도 활발히 추진하고 있습니다. 오는 9월 인도 뉴델리 G20 정상회의를 앞두고 우리 정부는 협회가 인도와의 협력사업을 적극 추진해줄 것을 강하게 요청하였습니다. 이에 협회는 지난 6월 한-인도 수출입 세미나 및 설명회를 개최해 양국간 교역확대의 가능성을 타진하였고, 인도

KOIMA continued to endeavor to enhance its position on the global stage and gain more prominence inside the country in the first half of this year.

The Korea Import Fair, the association's major flagship project, made its debut after changing the name from the Import Goods Fair. The exhibition was timely with regards to the global supply chain issue in that it covered raw materials such as semiconductors in addition to consumer goods, and it played its crucial role as the platform for entering the Korean import market.

KOIMA made the following attainments from the fair.

1. We secured a high number of paid booths from many countries on each continent. Participants from 50 countries displayed items from various industries at around 150 booths, which garnered the attention of many visitors.
2. Matjaž Han, Minister of Economy, Tourism, and Sports of Slovenia, who has reached the highest level of cooperation with foreign countries and our government, attended the opening ceremony along with 55 ambassadors from various countries. Korean Minister for Trade Dukgeun Ahn from the Ministry of Trade, Industry and Energy, as well as Tanja Fajon, the Foreign Minister, who installed a special pavilion, delivered speeches at the opening ceremony.
3. It was the first time the materials, parts and equipment for semiconductors were exhibited, which laid a foundation of becoming a platform for the world to enter the raw materials and consumer goods market in Korea.

Upon such achievements, the association will continue to strive in the second half of the year to expand the scope of exhibition to include more materials and intermediate goods next year and promote the use of paid booths to other countries. In particular, we will make sure that our dispatched import delegations will actively promote the fair to increase participating countries and types of goods.

KOIMA is also actively engaged in cooperative projects with other countries, such as dispatching delegations to key partner countries of the Korean government. The Korean government urged us to work toward having a cooperative project with India as the G20 Summit in New Delhi is approaching in September.

플라스틱 산업 수입사절단을 파견해 글로벌 공급망 확보를 위한 활동을 펼쳤습니다. 특히 오는 9월에도 G20 정상회의에 맞춰 대규모 수입사절단 파견을 준비하고 있는 만큼 정상회의 성과 제고에 있어 협회가 의미 있는 역할을 할 뿐만 아니라 우리 정부와의 유대관계도 강화될 것으로 기대하고 있습니다. 올해 하반기에는 베트남과 인도 수입사절단을 시작으로 중국, 미국, 캐나다, 세르비아, 아제르바이잔, 코트디부아르, 탄자니아 등 각국 정부의 적극적인 요청과 우리 정부의 지원 속에 사절단을 파견하고, 회원사에 새로운 비즈니스 창출 기회를 제공할 계획입니다.

아울러 협회 회원사 확대를 위해 최선의 노력을 기울인 결과, 2022년부터 올해 6월까지 신규회원 318개사를 유치하며 역대 최대 실적을 거뒀습니다. 신규회원 대부분의 연령이 40~50대임에 따라 협회가 역동적으로 변화하고 있으며, 기존회원들과 함께 전 연령대를 아우르는 회원 구성으로 더 폭넓은 활동이 기대됩니다. 또한 회원사의 비즈니스 지원을 강화하는 데도 역량을 집중하고 있습니다. 국가별 수입촉진위원회 구축과 수입사 유통판로 개척 교류회 개최 등 다양한 지원사업을 발굴, 정교하게 실행하고 있습니다. 수입촉진위원회는 지난 4월 대만을 시작으로 인도네시아, 아르헨티나, 태국, 베트남, 영국, 호주, 뉴질랜드, 캄보디아, 필리핀, 네덜란드 위원회를 구성하였으며, 이미 대만과 아르헨티나 및 베트남 위원회는 회의를 개최하고 각국 기업과의 교류확대와 신규 비즈니스 창출 방안을 마련하였습니다. 협회에서 처음으로 진행한 수입사 유통판로 개척 교류회도 다양한 유통사 바이어들의 유통채널 소개와 비즈니스 미팅 등 알찬 구성으로 회원사의 판로 개척을 지원하였습니다. 이러한 회원 지원사업은 회원사의 실질적인 비즈니스 지원은 물론 협회 회원사 확대에도 큰 보탬이 되고 있습니다.

한편, 협회는 국제사회의 책임 있는 일원으로서 기후변화 대응에 적극 동참하고자 에너지 절약 캠페인도 적극 추진하고 있습니다. 국내 유일의 수입 대표기관임에도 불구하고 에너지원 절약을 통한 에너지원 수입 절감 노력에 앞장섬으로써 무역수지 적자폭 감소에 기여하고 있습니다. 특히 대통령 직속 2050 탄소중립녹색성장위원회의 사업 추진을 적극 지원하고, 탄소중립 사회로의 이행에 힘을 보태고 있습니다.

협회는 올해 하반기에도 협력국과의 가치 공유 및 우리 정부와의 협력 확대, 회원사와의 연대를 강화하는 방향으로 사업을 추진하고자 합니다.

무엇보다 회원사와의 공감을 바탕으로 ‘협회 위상 제고와 회원사의 미래를 위한 노력’에 역량을 결집하고, 협회의 모든 사업이 본궤도에 오를 수 있도록 온 힘을 다하겠습니다. ☺

Thus, we held a Korea-India import and export seminar and briefing session in June, which showed the potential for an increase in trade, and dispatched a delegation to India to observe India's plastics industry and expand the global supply chain. As we are preparing to dispatch a large-scale import delegation in September for the G20 Summit, we expect that the association will play a pivotal role in creating meaningful outcomes from the Summit and that our effort will solidify our relationship with the Korean government. In the second half of the year, we plan to provide new business opportunities to our partners and dispatch delegations to Vietnam, India, China, USA, Canada, Serbia, Azerbaijan, Côte d'Ivoire, Tanzania and more upon a request from the relative governments and support from our government.

In addition, we saw a record-high number of new members as a result of our utmost effort to expand our membership network. As of June, we have secured 318 new members since 2022. Most of the new members are in their 40s or 50s, which brings a dynamic change to the association. We expect our activities to broaden as the age range of our members has expanded. We are also directing our capability to increase support for the business of our partners. We have discovered and are carrying our various projects, such as establishing an import stimulation committee for each country and holding an exchange session to extend the distribution market for importers. We have formed an import stimulation committee for Indonesia, Argentina, Thailand, Vietnam, UK, Australia, New Zealand, Cambodia and the Netherlands, starting with Taiwan in April. The committees in Taiwan, Argentina and Vietnam have already started discussing and devising ways to create business opportunities and boost cooperation. Our first exchange session for extending the distribution market for importers helped our partners enter new markets via business meetings and the promotion of distribution channels of buyers. Such projects have greatly contributed to the practical support for our partners as well as recruiting new partners.

Moreover, the association is promoting an energy saving campaign to join the world in an effort to address climate change as a responsible member of the international society. Although KOIMA is the only import representative agency in Korea, we spearhead the effort to save energy and reduce the import of energy sources, which contributes to lessening trade deficit. In particular, we actively support the work of the Presidential Commission on Carbon Neutrality and Green Growth and take part in the transition to a net-zero society.

KOIMA seeks to share values with our partner countries, enhance cooperation with the Korean government and strengthen solidarity with our partners in the second half of the year.

Above all, we will not spare any effort to focus our capability on enhancing the association's position and working to build a better future for our partners upon shared understanding with our partners and to ensure that all our projects are on track.

IMPORT

2023년 제20회 한국수입박람회

해외기업의 한국시장 진출 플랫폼, 'KOREA IMPORT FAIR'

- 반도체 소재·부품·장비 특별전, 첫 선보여

The 20th KOREA IMPORT FAIR in 2023

'KOREA IMPORT FAIR', a platform for overseas enterprises to enter the Korean market

- Special exhibition of semiconductor materials, parts, and equipment to be introduced for the first time





① 김병관 협회장 환영사 | Welcoming remarks by Kim Byung-kwan, the chairman of KOIMA
 ② 안덕근 산업통상자원부 통상교섭본부장 축하 | Congratulatory remarks by Ahn Duk-guen, the Minister for Trade(MOTIE)
 ③ 타냐 파온 슬로베니아 외교유럽부 장관 축하 | Congratulatory remarks by Tanja Fajon, the Minister of Foreign and European Affairs of Slovenia
 ④ 다미르 쿠센 주한 크로아티아 대사 축하 | Congratulatory remarks by Damir Kusen, the Croatian Ambassador to Korea

협회의 시그니처 사업인 ‘한국수입박람회(KOREA IMPORT FAIR)’가 6월 29일부터 7월 1일까지 3일간 서울 삼성동 코엑스 C1,2홀에서 성공적으로 개최됐다.

올해로 20회를 맞이한 이번 박람회는 산업통상자원부, 외교부, KOTRA가 후원했으며, 주한 외국 대사관, 한-아프리카 재단, 한국-아랍 소사이어티, 한-중남미협회, 한-중앙아협력포럼 등 국내외 무역 유관기관의 적극적인 협조 속에 진행됐다.

특히 개막식에는 55개국 주한 대사가 참석했으며, 안덕근 산업통상자원부 통상교섭본부장 및 전시 특별관을 설치한 슬로베니아의 타냐 파온 외교유럽부 장관과 다미르 쿠센 주한 크로아티아 대사가 축사를 전했다.

이번 행사는 국제교역 확대를 위한 우수 원부자재의 안정적인 공급선 확보 및 우리나라 수입경쟁력 강화를 위해 기존의 ‘수입상품전시회(Import Goods Fair)’에서 ‘한국수입 박람회(Korea Import Fair)’로 명칭을 변경, 형식과 내용 모두 새단장됐다.

KOIMA's signature event, the Korea Import Fair, was successfully held for three days from June 29 to July 1 at COEX Halls C1 and C2 in Samseong-dong, Seoul.

This year marked the 20th anniversary of the fair, which was sponsored by the Ministry of Trade, Industry and Energy, the Ministry of Foreign Affairs, and KOTRA. With the active cooperation of foreign embassies in Korea, the Korea-Africa Foundation, the Korea-Arab Society, the Korea-Latin America Association, the Korea-Central Asia Cooperation Forum, and other trade-related organizations, the event proceeded smoothly.

In particular, 55 ambassadors from various countries attended the opening ceremony. Tanja Fajon, the Minister of Foreign and European Affairs of Slovenia, who set up the special exhibition pavilion with Ahn Duk-guen, the Minister for Trade(MOTIE), and Damir Kusen, the Croatian Ambassador to Korea, delivered speeches.

The event underwent a complete transformation from the previous “Import Goods Fair” to the “Korea Import Fair” in order to secure a stable supply chain of high-quality raw materials to expand international trade and strengthen Korea's competitiveness in imports.

The fair was organized in two parts, the main part focusing



IMPORT



박람회는 두 줄기로 기획됐는데, 큰 줄기는 지난 19년간 안착시켰던 각국의 유망수출상품 전시였다. 슬로베니아, 우즈베키스탄, 튀니지, 리비아, 베트남 등 전 세계 50개국에서 150여개 부스가 참가해 식음료, 의료용품, 기계류, 전통수공예품 등 전 산업 분야에 걸쳐 다채로운 수출상품을 선보였다.

특히 2023년 새롭게 시작된 흐름은 4차 산업을 향한 자리였다. 시지트로닉스, 코모텍, 브로젠, 다보C&M 등 보이지 않는 곳에서 반도체산업 성장에 일익을 담당하는 소재·부품·장비 부문의 중소·중견기업으로 구성된 ‘반도체 소재·부품·장비 특별전’은 참관객들의 이목을 집중시켰다.

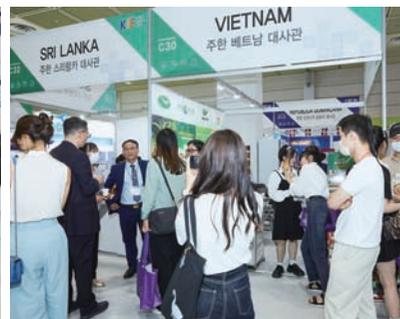
이는 협회가 4차 산업 시대를 맞아 2023 한국수입박람회를 반도체, 이차전지 등 첨단산업의 국제교역 활성화에 이바지하기 위한 시험무대로 삼았다는 데 그 의미가 있다. 협회는 박람회의 새로운 도약을 위해 회원 수 4만 명에 육박하는 네이버 최대 반도체 산업정보 카페인 ‘밍그라빠(위원장 김중원)’와도 업무협약을 체결, 반도체 소재·부품·장비 특별전을 시작으로 2024년 박람회를 국가간 4차 산업 교류의 장으로 만들 계획이다.

이번 박람회는 내용 면에서도 우수하다는 평을 받았다. 행

on the exhibition of promising export products from countries that have been settled over the past 19 years. More than 150 booths from 50 countries around the world, including Slovenia, Uzbekistan, Tunisia, Libya, and Vietnam, participated, showcasing a wide range of export products across all industries, such as food and beverages, medical supplies, machinery, and traditional handicrafts.

The newly started trend in 2023 was particularly a position toward the 4th Industrial Revolution. A special exhibition called the “Semiconductor Materials, Components, and Equipment Showcase” was introduced, featuring small and medium-sized companies in the materials, components, and equipment sectors that contribute to the growth of the semiconductor industry. Companies such as Sigetronics, Komotec, Brozen, and Davo C&M, operating behind the scenes, captured attendees’ attention at the fair.

The significance lies in KOIMA’s commitment to positioning the 2023 Korea Import Fair as a test stage to contribute to the revitalization of international trade in high-tech industries such as semiconductors and secondary batteries in the era of the Fourth Industrial Revolution. To propel the fair to new heights, the association also signed a business agreement with Minkrappa (Chairman Kim Jong-won), Naver’s largest industrial information café with nearly 40,000 members. Starting with a special exhibition of semiconductor materials, parts, and equipment, the association plans to transform the 2024 fair into





사 기간 동안 작년까지 온·오프라인으로 병행해 진행했던 국내 수입기업과 해외기업간 B2B 상담회가 대면 중심으로 통합돼 130여건의 상담 실적을 기록했다. 뿐만 아니라 참가기업 대부분이 상담의 질적 측면에서 높은 만족도를 표했다.

또한 세미나장에서는 캄보디아 상무관의 국가 경제동향 및 수출 유망품목에 대한 소개에 이어 중국 불산시의 주요 품목에 대한 소개, 중국시장의 공급망 관리 요령, 스마트한 기업들의 해외송금 및 결제 솔루션 등의 강연 프로그램을 통해 참관객들에게 다양한 무역 관련 정보를 제공했다. 특히 반도체 특별관 참가기업이 준비한 EV(Electric Vehicle)의 혁신 전력반도체 기술 및 시장동향, 반도체의 탄생 및 설계 과정 등 반도체 분야 특별강연을 통해 해당 관계자들에게 유익한 정보를 공유했으며, 반도체 소재·부품·장비 부문의 사업 진출을 기대하는 국가의 주한 대사 및 상무관의 관심도 모았다.

협회는 이번 박람회를 통해 보여준 변화와 도약을 바탕으로 2024년 박람회도 균형무역 실현 및 안정과 탄력이 보장되는 글로벌 공급망 확보를 위한 정부의 방침에 부응하는 박람회로 거듭날 것으로 확신하고 있다. ☺

a platform for the fourth industrial exchange between countries. The fair also received positive feedback for its excellent content. During the event, B2B business meetings between domestic importers and overseas companies, which were held both online and offline in previous years, were integrated into face-to-face meetings and resulted in over 130 consultations. Moreover, most of the participating companies expressed high satisfaction with the quality of the consultations.

In addition, the seminar provided various trade-related information to the attendees through lecture programs such as the introduction of national economic trends and promising export items by the Cambodian Ministry of Commerce, introduction of major items from Foshan City, China, supply chain management tips in the Chinese market, and overseas remittance and payment solutions by smart companies. Furthermore, companies participating in the semiconductor pavilion gave lectures on innovative power semiconductor technology and market trends in the electric vehicles (EV) sector, as well as the birth and design process of semiconductors. These special lectures attracted the attention of ambassadors and commercial representatives from countries that are interested in business expansion in the semiconductor materials, components, and equipment sector.

KOIMA is confident that based on the changes and leaps it has made this year, the 2024 edition of the fair will continue and go one step further to meet the government's policy of realizing balanced trade and securing a stable and resilient global supply chain.

KOIMA 인도 플라스틱 산업 수입사절단

KOIMA 인도 수입사절단, 회원사의 글로벌 공급망 확대 지원

KOIMA dispatched the Import Delegation to India's Plastics Industry

The Import Delegation Expands Global Supply Chains



인도수출기구연합 방문
Visit to Federation of Indian Export Organizations (FIEO)

협회는 6월 13일부터 18일까지 4박 6일의 일정으로 인도 뭉바이 지역에 플라스틱 산업 수입사절단(단장 김병관 회장)을 파견했다. 8개 기업 11명으로 구성된 이번 사절단은 주한 인도 대사관의 적극적인 협조와 인도 플라스틱 수출 촉진위원회(PLEXCONCIL)의 지원 하에 플라스틱 관련 분야 회원사를 대상으로 진행됐다.

6월 13일 인도 뉴델리를 경유하여 뭉바이에 도착한 사절단

KOIMA dispatched a plastics industry import delegation to the Mumbai region of India from June 13 to 18 for four nights and six days. The delegation, which consisted of 11 members from eight companies, was organized under the active cooperation of the Embassy of India and the support of the Plastics Export Promotion Council of India (PLEXCONCIL).

The delegation arrived in Mumbai on June 13 via New



마하라슈트라 주정부 미팅
Meeting with Government of Maharashtra

원들은 6월 14일 공식일정을 시작했다. 먼저 뭄바이가 속해 있는 마하라슈트라 주정부를 방문, 디펜드라 쿠슈와 수출총괄 대표를 만나 양국 무역확대 방안을 논의했다.

한편, 마하라슈트라 주정부는 인도에서 2번째로 인구가 많은 마하라슈트라주의 금융, 무역, 행정, 투자 등 산업전반을 총괄하고 있는 정부기관이다.

이어 오후에는 인도수출기구연합(Federation of Indian Export Organisations, FIEO) 뭄바이 지사를 방문해 파레스쉬 메타 회장과 양기관간 협력방안을 심도 있게 논의했다. 회장 면담에 이어 약 30여개의 수출기구연합의 수출업체와 사절단원들간의 B2B 상담이 이뤄졌다.

특히 오는 9월 G20 정상회담 일정에 맞춰 파견이 예정된 KOIMA 수입사절단을 위해 마하라슈트라 주정부 및 인도 수출기구연합이 적극 협력해줄 것을 약속하고, 마하라슈트라 주정부와는 9월 MOU 체결 추진을 합의하면서 양국간

Delhi, India, and began its official itinerary on June 14. The delegation first visited the Government of Maharashtra, of which Mumbai is a part, where they met Chief Secretary and Director General of Exports Mr. Deependra Kushwah to discuss ways to expand bilateral trade. The Government of Maharashtra is a government organization that oversees all industries including finance, trade, administration, and investment in Maharashtra, India's second most populous state.

Later in the afternoon, the delegation visited the Mumbai office of the Federation of Indian Export Organizations (FIEO) and held in-depth discussions with its Regional Chairman, Mr. Paresh Mehta, for cooperation between two organizations work together. After the meeting, it was followed by a B2B meeting between exporters and delegates from around 30 export organizations.

There have been encouraging results in bilateral cooperation, especially with the Government of Maharashtra and the Federation of Indian Export Organizations pledging to cooperate with KOIMA's import delegation scheduled for the G20 Summit in September, and with the Government of Maharashtra agreeing to sign an MOU in September.

On the 15th and 16th, all members of the delegation participated in a plastics industry exhibition (PLEXCONNECT 2023) organized by the Plastics Export Promotion Council of



인도 플라스틱 수출촉진위원회 미팅
Meeting with Plastics Export Promotion Council of India

IMPORT



인도 플라스틱 산업 전시회 참가
Participation in India Plastics Industry Exhibition



인도수출기구연합 방문
Visit to Federation of Indian Export Organizations (FIEO)



사절단 기업 간담회
Delegation Business Meeting

협력에 있어 고무적인 결과를 도출해냈다. 15일과 16일 양일은 사절단원 모두 인도 플라스틱 수출촉진위원회가 주최한 플라스틱 산업 전시회 (PLEXCONNECT 2023)에 참가했다. 전시회 참관과 더불어 오후에는 사전에 매칭된 현지 기업들과의 1:1 무역상담회가 있었다. KOIMA 사절단원들은 매칭된 현지 업체에 많은 관심을 보이며, 상담에 적극적으로 임했다. 특히 한 사절단원은 기존에 태국으로부터 수입을 해왔으나 이번에 해당 기업의 본사가 인도라는 것을 알게 되며 공급망 안정화 및 효율화에 대한 기대를 드러냈다.

India. In addition to visiting the exhibition, the delegation joined one-on-one trade meetings with pre-matched local companies in the afternoon. The KOIMA delegation members showed a lot of interest in the matched local companies and actively participated in the consultations. One of delegates, who had previously been importing from Thailand, found that the company's headquarter is located in India and expressed his expectations for stabilizing and streamlining the supply chain.

On the afternoon of the 16th, the delegation had a meeting with the Plastics Export Promotion Council of

아울러 16일 오후에는 인도 플라스틱 수출촉진위원회와의 미팅을 통해 사절단의 요구사항을 전달하는 동시에 9월 수입사절단 추진 협력에 대한 뜻을 모았다.

단원들은 17일 마지막 일정으로 뭍바이 현지시장 동향을 파악하며 인도시장의 현황에 대해 보다 구체적으로 이해하는 시간을 가졌다.

이번 사절단은 인도 정부와 주한 인도 대사관의 적극적인 지원 하에 플라스틱 산업 및 인도와의 비즈니스에 관심을 갖고 있는 회원사를 대상으로 관련 업체 및 기관 미팅을 통해 실질적인 비즈니스 기회를 제공하고, 9월 수입사절단 파견의 토대를 마련했다는 데 그 의의가 있다.

협회는 앞으로도 국가별 주요 경쟁력 있는 산업에 맞춘 수입사절단 파견을 확대하고, 회원사들의 안정적인 비즈니스 기회 확보를 지원할 계획이다. ㉠

India to convey the needs of the delegation and to gather consensus for the September import delegation.

On the last day of the mission, the delegation spent time in Mumbai to get a better understanding of the current state of the Indian market.

With the active support of the Government of India and the Embassy of India in Seoul, the delegation got real business opportunities for plastics industry and doing business with India through meetings with relevant companies and organizations and laid the groundwork for the September import delegation.

KOIMA will continue to expand the number of import delegations tailored to each country's key competitive industries and support its members in securing stable business opportunities.



한-인도 1:1 무역상담회
Korea-India 1:1 Trade Meeting

KOIMA 국가별 수입촉진위원회 구축

KOIMA 수입촉진위원회, 회원사 비즈니스 확대 및 교류증진 기회 확보 지원

Building KOIMA Import Promotion Committees for country-specific

KOIMA Import Promotion Committees assist members to expand their business and secure opportunities to promote exchanges



한-대만 수입촉진위원회 Korea-Taiwan Import Promotion Committee



협회는 2023년도 중점사업으로 국가별 수입촉진위원회 구축을 적극 추진하고 있다. 회원사 비즈니스 지원사업의 일환으로 첫 선을 보인 국가별 위원회는 회원사가 관심 국가 정보 및 신규 비즈니스 기회를 맞춤형으로 제공받을 수 있도록 관심 국가별 수입촉진위원회 위원을 모집, 구성해 활발한 활동을 전개하고 있다.

첫 회의를 개최한 위원회는 ‘한-대만 수입촉진위원회(위원장 신경택)’이다. 4월 28일 협회 대회의실에서 진행된 위원회는 대만과의 비즈니스와 교류 협력에 관심 있는 회원사가 위원으로 참석한 가운데 대만의 우수상품 발굴 및 교역에서 발생하는 애로사항 해결방안 등을 논의했다. 신경택 위원장은 앞으로 바이어 초청 행사 등 대만과의 교류협력 확대사업 추진을 위해 협회와 적극적으로 협력해나갈 방침임을 강조했다.

이어 5월 18일에는 협회 대회의실에서 ‘한-아르헨티나 수입촉진위원회(위원장 심문규)’가 열렸다. 이번 위원회는 아

KOIMA is actively promoting the building of country-specific Import Promotion Committees as a priority project for 2023. First launched as part of the member business support project, the country committees are actively recruiting and organizing import promotion committee members for each country of interest so that members can receive customized country information and new business opportunities.

The first meeting was held by the Korea-Taiwan Import Promotion Committee (Chairman Shin Kyung-tak). Held on April 28 at the KOIMA's conference room, the committee, which included members interested in doing business and exchanging with Taiwan, discussed ways to identify Taiwan's excellent products and resolve difficulties in trade. Chairman Shin emphasized that the committee would continue to actively cooperate with the association to expand business and exchange cooperation with Taiwan, including events to invite buyers.

On May 18, the Korea-Argentina Import Promotion Committee (Chairman Shim Moon-kyu) was held at the KOIMA's conference room. The committee was attended by members who wanted to expand exchanges with Argentine



한-아르헨티나 수입촉진위원회 Korea-Argentina Import Promotion Committee

르헨티나 기업과의 교류 확대 및 신규 비즈니스를 창출하고자 하는 회원사가 위원으로 참석해 아르헨티나와의 글로벌 소싱 및 공급선 발굴 방안에 대해 중점적으로 협의했다. 심문규 위원장은 아르헨티나 대사관 방문 및 간담회 개최 등 회원사 지원을 위한 다양한 방안을 협회와 논의해가며 사업을 추진하겠다고 언급했다.

마지막으로 6월 8일에는 협회 세미나룸에서 ‘한-베트남 수입촉진위원회(위원장 윤범희)’가 진행됐다. 위원회는 20개 회원사가 위원으로 참석한 가운데 개최, 베트남 시장의 무역 확대 가능성 및 신규 공급망 발굴 방안에 대한 활발한 논의가 이뤄졌다. 윤범희 위원장은 회원사의 베트남 교역확대를 위한 지원방안을 협회와 지속적으로 협의하겠다고 밝혔다.

이 외에도 협회는 태국, 폴란드, 뉴질랜드, 호주 등 다양한 국가의 수입촉진위원회를 구축, 활발한 활동을 이어가고 있다. 특히 각 위원회와의 긴밀한 협력을 통해 회원사의 글로벌 네트워킹 강화 및 신규 비즈니스 발굴 지원을 위한 방안을 지속적으로 마련하고 있다. 앞으로도 협회는 영국, 네덜란드, 필리핀, 남아프리카공화국 등 위원회 대상 국가를 더욱 확대하여 회원사의 비즈니스 지원에 만전을 기할 예정이다. ☞



한-베트남 수입촉진위원회 Korea-Vietnam Import Promotion Committee



companies and create new business, and focused on ways to discover global sourcing and supply lines with Argentina. Chairman Shim mentioned that he would discuss with KOIMA various ways to support member companies, such as visiting the Argentine Embassy and holding meetings. Finally, on June 8, the Korea-Vietnam Import Promotion Committee (Chairman Yun Beom-hyi) was held at the KOIMA's Seminar Room. The committee was held with 20 member companies in attendance, and active discussions were held on the potential for trade expansion in the Vietnamese market and ways to discover new supply chains. Chairman Yun said that he will continue to discuss with KOIMA how to support member companies to expand their trade with Vietnam.

In addition, KOIMA has established Import Promotion Committees in various countries such as Thailand, Poland, New Zealand, and Australia. In particular, through close cooperation with the committees, the association is continuously preparing measures to help members strengthen their global networking and find new business. In the future, KOIMA will further expand the number of countries covered by the committees, such as the United Kingdom, the Netherlands, the Philippines, and South Africa, to fully support the business of its members.



한-인도 수출입 세미나 및 설명회

한-인도 통상 및 비즈니스 협력 확대 계기 마련

Korea-India Import and Export Business Seminar and Briefing Session Held
**Provide Opportunities for Expand Trade and Business
Cooperation between Korea and India**



협회는 6월 9일 포시즌스 호텔 서울 아라룸에서 '한-인도 수출입 세미나 및 설명회'를 개최했다. 이번 세미나에는 아 nil 신하 주한 인도상공회의소 회장, 수린더 바가트 주한 인도 대사관 부대사와 협회 회원사 등 50여명이 참석한 가운데 이뤄졌다.

올해는 한-인도 수교 50주년이자 G20 정상회의가 인도에서 개최됨에 따라 인도시장의 중요성이 그 어느 때보다 강조되고 있다. 이에 협회는 수입선 다변화와 참여 회원사에 신규 비즈니스 기회를 제공하고자 이번 세미나를 추진하게 되었다. 특히 우리 정부의 적극적인 요청에 따라 오는 9월 G20 정상회의 개최에 발맞춰 인도 수입사절단 파견을 예정하고 있어 이번 세미나의 의미는 더 크다고 할 수 있다.

이번 수출입 세미나 및 설명회는 김병관 협회장의 개회사를 시작으로 주한 인도대사관 부대사와 주한 인도상공회의소 회장의 축사, 주한 인도상공회의소 부장의 ICCK 주요 사업 및 인도 정부 산업정책 소개, KOTRA 인도 전문가의 강연

On June 9, KOIMA hosted the 'Korea-India Import and Export Business Seminar and Briefing' at the Four Seasons Hotel Seoul Ara Room. The seminar was attended by Mr. Anil Sinha, President, Indian Chamber of Commerce in Korea (ICCK), Mr. Surinder Bhagat, Deputy Chief of Mission, Embassy of India to Korea and over 50 members of KOIMA.

This year marks the 50th anniversary of diplomatic relations between Korea and India, and the G20 Summit will be held in India, making the Indian market more important than ever before. Therefore, KOIMA organized this seminar to diversify its import route network and provide attended members of new business opportunities. This seminar is especially meaningful as KOIMA is planning to dispatch import delegation to India during the G20 Summit in September, under the active support of the Korean government.

The Import-Export Business seminar and briefing session was opened by KOIMA Chairman Kim Byung-kwan, followed by congratulatory remarks from the Deputy Chief of Mission,



등으로 이어졌다.

김병관 회장은 개회사에서 인도는 세계 다섯 번째 경제대국이자 정치·외교·경제 모든 측면에서 한국에 매우 중요한 파트너임을 언급하고, 양국의 교역이 보다 확대되어야 한다고 강조했다. 또한 중국, 베트남에 이어 인도를 글로벌 밸류체인的重要한 거점으로 인식하고, 국내 공급망 안정화를 도모할 수 있기를 바란다고 밝혔다.

이날 가장 인기가 있었던 강연은 KOTRA 인도 전문가 최명례 박사의 '인도시장의 특징과 비즈니스 현황'으로, 인도 뉴델리 무역관에서 한국 기업을 지원한 생생한 경험을 바탕으로 인도시장 및 비즈니스에 대한 이해를 넓힐 수 있는 기회를 제공했다.

이번 세미나 참석자들이 가장 큰 성과로 꼽은 것은 인도시장에 대한 전반적인 이해와 비즈니스 유의사항 숙지로, 인도와 무역을 하고 있거나 희망하는 기업인에 의미 있는 시간이 되었다.

협회는 앞으로도 매년 개최되는 한국수입박람회와 수입사절단 파견, 협회의 인적·물적 네트워크를 활용해 인도 기업의 한국시장 진출을 적극 지원할 계획이다. ☞

Embassy of India to Korea and the President of the Indian Chamber of Commerce in Korea, introductions of ICCCK's major projects and industrial policies of the Indian government, and lectures by an India expert from KOTRA.

In his opening remarks, Chairman Kim Byung-kwan noted that India is the world's fifth largest economy and a very important partner for Korea in all aspects of politics, diplomacy, and economics, and emphasized the need to further expand bilateral trade. He also expressed his hope that India will be recognized as a main hub in the global value chain after China and Vietnam, which will stabilize the domestic supply chain eventually.

The most popular lecture of the seminar was "Characteristics of the Indian Market and Current Business Situation" by Dr. Myung-Rye Choi, an India expert from KOTRA, providing an opportunity for participants to broaden their understanding of the Indian market and business based on her vivid experience supporting Korean companies at the KOTRA New Delhi Trade Center before.

The biggest achievement from the seminar was an overall understanding of the Indian market and business implications, making it a valuable event for companies interested in business with India.

KOIMA will continue to actively support Indian companies to enter the Korean market by organizing the annual Korea Import Fair, dispatching import delegations, and utilizing KOIMA's human and physical networks and resources.

14
15





KOIMA 수입상품 유통판로개척 교류회

협회, 첫 교류회 개최로 회원사의 유통판로개척 지원

협회는 3월 30일 협회 세미나룸에서 회원사의 유통판로 개척 지원을 위한 ‘제1회 수입상품 유통판로개척 교류회’를 개최했다.

협회가 주최하고 유통과학연구회(국내 최대 유통인 커뮤니티)가 주관, 온채널(국내 대표 도매몰)이 후원한 이번 교류회에는 1인 소기업부터 중소기업에 이르기까지 많은

회원사들이 참석한 가운데 다양한 유통사의 바이어들이 참석해 유통채널을 소개하고 회원사들과의 1:1 B2B 미팅을 통해 유통판로개척의 기회를 모색하는 뜻 깊은 시간으로 진행됐다.

첫 시간으로 황동철 온채널 창업센터장의 ‘스마트스토어 매출 늘리는 노하우’ 주제의 강연이 진행됐다. 스마트스토





어 판매에 어려움을 느끼는 스타트업부터 매출 확대에 관심 있는 기업까지 다양한 노하우를 익히게 하고, 문제점에 대한 해결방안을 제시하며 참석자들로부터 큰 호응을 얻었다.

이어 국내 대표 도매몰인 온채널, SNS 마케팅 전문기업인 퍼시픽코리아, 온라인 입점형 쇼핑몰 통합 관리 솔루션 기업인 셀러허브, 인포머셜커머스 1위 기업인 인포벨에서 차례로 유통채널을 소개했다.

특히 이날 참가한 회원사들은 자사의 제품을 소개하는 시간과 함께 바이어들과 자유롭게 상담할 기회를 가졌다.

협회는 앞으로도 회원사의 유통판로개척 지원을 위해 대형 유통사 및 우수 유통채널들과 적극적으로 협력하고, 다양한 이벤트를 지속적으로 마련할 계획이다. ☞

제161차 KOIMA 리더스 포럼

격동의 세계경제와 흔들리는 한국경제 동향 및 전망과 대응전략



오정근
한국금융ICT융합학회 회장

격동하는 세계경제 현황

최근 세계경제는 격동의 시대를 맞이했다. 이는 미중쟁패, 러시아-우크라이나 전쟁, 글로벌 공급망 붕괴 등 다양한 요인으로 인해 발생했다. 또한 대외의존도가 높은 한국은 세계경제의 변화에 직격탄을 맞아 어려움에 처했다. 동시에 코로나 19와 고인플레이션 및 고금리 시대를 맞아 금융 불안도 높아진 상황이다.

가장 큰 요인은 '미중쟁패', 즉 미국과 중국간 향후 세계의 주도권을 두고 경쟁하는 현상 때문이다. 2022년 당시 중국의 GDP는 18조 달러, 미국은 25조 달러였으나 몇 년 안에 중국이 미국을 따라잡을 것으로 전망했다. 중국의 GDP가 증가하는 상황이었으며, 중국의 목표도 이를 2025년까지 실현하는 것이었다. 이른바 '중국몽'으로, 중국은 세계 최강 대국이 되는 것을 꿈꾸었다. 창건 100주년에 중국의 1인당 GDP(1만2천 달러)가 미국의 GDP인 7만5천 달러를 따라잡아 추월할 것이라고 했다. 이에 그치지 않고 아시아인프라투자은행처럼 중화제국을 건설한다

는 목표를 설정했다. 이러한 목표는 시진핑 주석이 등장한 이후 강조되었으며, 그를 중심으로 중국의 독자적인 글로벌 리더십을 강조하는 정책 방향으로 나아갔다.

그러나 중국이 의도한 방향과는 다르게 중국몽 실현이 늦춰지고 있다. 그 원인으로는 시진핑 주석의 독재와 인구 감소를 꼽는다. 시진핑은 작년에 10년 임기가 끝났음에도 헌법을 개정해 연임이 가능하게 했고, 2049년에 세계 NO.1 국가가 되겠다는 포부로 중국몽을 실현하겠다고 했다. 미국은 이러한 중국을 견제하기 시작했고, 때마침 시진핑의 연임이 올해부터 시작되면서 통제가 강화되는 상황에 이르렀다. 시진핑의 독재 체제가 강화되면서 2012년부터 2021년까지 10년 동안 연평균 7% 성장을 기록하다가 작년부턴 4%대로 떨어짐에 따라 중국몽을 이루지는 못했다. 이 외에도 중국의 생산 가능 인구의 감소가 중국몽의 실패 요인으로 작용했는데, 인구가 줄면서 연쇄적인 영향으로 성장률이 하락하는 결과를 맞이한 것이다.

세계경제에 변화를 일으킨 또 다른 원인은 러시아-우크

라이나 전쟁이다. 러시아가 우크라이나를 침공하면서 가스 가격이 폭발적으로 상승했다. 그뿐만 아니라 에너지, 곡물 가격이 급등하게 되었다. 때마침 코로나가 발발함에 따라 해운업계가 추락하여 국가간 교류가 급감했고, 급등하는 물가로 인해 미국은 초긴축 금리 대응을 펼쳤다. 일각에서는 미국의 금리가 예상치보다 높아질 가능성도 있다고 예상하나 금융 위기와 물가 상승률 등의 문제로 인해 급격한 금리 인상은 이루어지지 않을 것으로 본다. 이처럼 급변하는 세계경제 상황에 따라 한국의 현재 상황을 진단하고 대응 방안을 마련하는 것이 시급하다.

흔들리는 한국경제 동향과 전망

한국은 1997년 외환위기 이후 최대 규모로 무역수지 적자가 발생했다. 현 상황을 살펴보면, 금융위기나 외환위기가 도래할 가능성도 있다.

더욱 암울한 현실은 한국의 경제성장률이 세계 경제성장률보다 낮아지기 시작했다는 것이다. 경제성장률이 계속해서 하락세를 이어간다면 대만에도 추월당할 수 있는 가능성이 커지며, 1인당 GDP가 대만을 밀도는 현상도 발생할 수 있다.

또 다른 문제는 저출산이다. 이제 한국은 출산율이 세계에서 가장 낮은 국가가 되었다. 앞으로 50년 후에는 인구 5천만 명 선이 깨질 가능성도 높다. 출산율이 떨어지면서 성장률도 마이너스로 떨어지는 문제가 발생할 것으로 예상된다. 저출산 문제가 심각해지면 신규 일자리가 생기지 않을 가능성도 커진다.

동시에 또 다른 문제로 예상되는 것은 금융위기다. 프로젝트 파이낸싱 등 부동산 시장이 확대되면서 금융위기의 원인이 되고 있다. 부동산 가격이 흔들리면서 금융회사들이 부도 위기에 직면하고 있다.

아울러 외국인 자금이 빠져나가고 코스피와 환율이 불안한 상황이어서 외환위기가 발생할 가능성도 있다.

한국의 대응전략

그렇다면 우리는 이 냉전에 어떻게 대응해야 할까? 우선

일본과의 관계를 개선하고, 한미 동맹을 강화해야 한다. 또한 수출을 늘리고 원자재 수입선을 다변화해야 하며, 성장 동력을 확충해야 한다.

특히 과거에 패스트 팔로워였던 행동 전략을 퍼스트 무버로 전환해야 한다. 현재 국내 고부가가치 서비스 산업이 부가가치가 낮아 문제가 되고 있고, 자율주행차 산업 등 첨단 산업 분야에서도 인력 부족 문제가 발생하고 있다. 따라서 인재를 양성해 첨단 산업을 육성하는 데 기여할 수 있도록 하고, 부가가치를 높일 수 있는 고부가가치 서비스 산업을 육성해야 한다.

이런 면에서 싱가포르를 벤치마킹할 필요가 있다. 싱가포르의 우리나라처럼 규모가 작은 국가임에도 한국과 대조적으로 금융 중심의 산업 구조를 갖고 있다. 이를 기반 삼아 금융 교육의 메카로 탈바꿈하였고, 소득과 임금이 높은 산업으로 발전한 것을 볼 수 있다. 따라서 한국은 인력과 산업을 육성하고 싱가포르처럼 고부가가치 서비스 산업의 부가가치를 높여야 한다.

저출산 문제 해결 역시 시급하며, 이것이 해결되지 않을 경우 우리의 수출이 위기에 빠지는 닛크래커가 될 수 있다. 정부에서는 심각성을 깨닫고 퍼스트 무브 전략으로 12대 혁신 전략을 발표하기도 했다. 또한 전국의 15대 전략 첨단 산업 전용 구역을 지정하고 기업 유치를 적극적으로 추진 중이다. 배터리, 모빌리티, 차세대 원자력이 그것이다. 이에 따라 SK에너지 등의 기업이 군산, 포항, 울산 등에 첨단 산업 분야의 공장을 건설하겠다는 의사를 밝힘으로써 기업들은 신냉전 체제에 적극적으로 대응하며 해결책을 모색해나가고 있다.

또한 무엇보다 세계경제의 직격탄을 맞은 우리는 기술과 무역 분야에 집중한 대응책이 절실하다. 정부의 새로운 정책 의지에 힘입어 미국과 중국의 주도권 다툼 및 무너진 공급망에서 균형을 잡는 것도 급선무이다.

세계경제의 혼돈으로 인한 한국경제의 암흑기에서 벗어난다면 우리는 선진국 도약이 가능해질 것이다. 더 나아가 퍼스트 무버로 자리매김하는 한국이 될 것을 전망한다. ☞

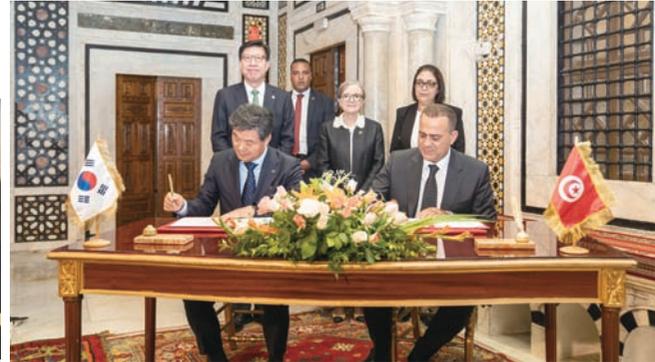
KOIMA News

김병관 회장, 한-아프리카 비즈니스 포럼 참석

KOIMA Chairman Kim Byung-kwan attends the Korea-Africa Business Forum



김병관 회장은 5월 9일 튀니지를 방문해 한-아프리카 비즈니스 포럼에 참석, 무역활성화를 위한 실질적이고 구체적인 방안을 협의했다. 이번 포럼에서 김 회장은 튀니지 수출진흥청(CEPEX) 및 튀니지-한국상공회의소(CCTC)와 양국간 교역확대를 위한 MOU를 체결했다. 특히 이번 업무협약은 나즐라 부덴 튀니지 총리와 칼토펜 벤 레셉 통상부 장관, 윤석열 대통령 특사 자격으로 튀니지를 방문 중인 박형준 부산시장의 배석 하에 진행됐다. 한편, 박형준 시장은 2030 부산세계박람회의 성공적인 유치를 위해 최선을 다해주고 있는 KOIMA에 감사의 뜻을 전하기도 했다.



On May 9, Chairman Kim Byung-kwan visited Tunisia and attended the Korea-Africa Business Forum to discuss practical and concrete measures to enhance trade activation. At the forum, Chairman Kim signed MOUs with the Tunisian Export Promotion Agency (CEPEX) and the Tunisian-Korean Chamber of Commerce and Industry (CCTC) to expand bilateral trade. Notably, the MOU was signed in the presence of Tunisian Prime Minister Najla Bouden, Trade Minister Kalthoum Ben Rejeb, and Busan Mayor Park Hyung-joon, who was visiting Tunisia as a special envoy of President Yoon Seok-yeol. Meanwhile, Mayor Park expressed gratitude to KOIMA for its dedicated efforts in successfully hosting the 2030 Busan World Expo.

주한 크로아티아 대사 내방

Croatian Ambassador visits KOIMA



김병관 회장은 3월 27일 협회 접견실에서 다미르 쿠센 주한 크로아티아 대사의 내방을 받고, 양국간 교역확대 방안을 논의했다. 쿠센 대사는 크로아티아의 자동차부품 등 우수품목이 한국 시장에 진출할 수 있도록 KOIMA가 지원해줄 것을 요청했다.

On March 27, Chairman Kim Byung-kwan received a visit from Ambassador Damir Kušen, the Croatian Ambassador to Korea, at the reception room and discussed ways to expand trade between the two countries. Ambassador Kušen requested support from KOIMA to facilitate the entry of Croatian automobile parts and other excellent products, into the Korean market.

제161차 KOIMA 리더스 포럼 개최

161st KOIMA Leaders Forum held



협회는 3월 28일 그랜드인터컨티넨탈 서울 파르나스호텔에서 KOIMA 리더스 포럼을 개최했다. 이번 제161차 포럼은 오정근 한국금융ICT융합학회장의 '격동의 세계경제와 흔들리는 한국경제 동향 및 전망과 대응전략' 주제로 이뤄졌다.

On March 28, KOIMA held the KOIMA Leaders Forum at the Grand InterContinental Seoul Parnas Hotel. The theme of the 161st forum was 'Trends, Prospects, and Response Strategies in a Turbulent World Economy and a Faltering Korean Economy' and was presented by Oh Jung-geun, President of the Korea Institute of Financial ICT Convergence.



주한 페루 대사 내방

Peruvian Ambassador visits KOIMA



김병관 회장은 4월 4일 협회 접견실에서 파울 두클로스 주한 페루 대사의 내방을 받고, 농수산물 및 가공식품 등 페루 우수상품의 한국시장 진출방안을 협의했다.

On April 4, Chairman Kim Byung-kwan met with Ambassador Paul Duclos, the Peruvian Ambassador to Korea, at the association's reception room and discussed ways to expand Peru's excellent products, including agricultural and processed foods, into the Korean market.

주한 벨라루스 대사 내방

Belarus ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 4월 13일 협회 접견실에서 안드레이 체르네츠키 주한 벨라루스 대사를 만나 양국간 교역활성화 및 무역불균형 해소 방안을 논의했다.

On April 13, Chairman Kim Byung-kwan met with Ambassador Andrei Chernetsky, the Belarusian Ambassador to Korea, at KOIMA's reception room to discuss ways to promote bilateral trade and reduce trade imbalances.

KOIMA-한국방위산업학회 MOU 체결

KOIMA-Korea Association of Defense Industries MOU Signing



협회는 4월 10일 협회 대회의실에서 한국방위산업학회(KADIS, 회장 채우석)와 MOU를 체결하고, 방위산업에 필요한 원부자재의 안정적인 공급망 확보 및 국방력 강화를 위해 양기관이 적극 협력하기로 했다.

On April 10, KOIMA signed an MOU with the Korea Association of Defense Industries (KADIS, Chairman Chae Woo-seok) at KOIMA's conference room, and the two organizations agreed to actively cooperate in order to secure a stable supply chain of raw materials needed for the defense industry and strengthen national defense.

KOIMA-반도체 산업 대표 커뮤니티 '밍그라빠' MOU 체결

KOIMA-Semiconductor Industry Representative Community 'Minkrappa' MOU Signed



협회는 4월 19일 협회 대회의실에서 반도체 산업 대표 커뮤니티인 '밍그라빠(위원장 김종원)와 MOU를 체결, 반도체 소재·부품·장비 산업의 발전과 한국수입박람회와 반도체 기업 참여를 위해 적극 협력해 나가기로 했다.

On April 19, KOIMA signed an MOU with 'Minkrappa' (Chairman Kim Jong-won), a community representing the semiconductor industry, at KOIMA's conference room to actively cooperate in the development of the semiconductor materials, components, and equipment industry, as well as to promote the participation of semiconductor companies in the Korea Import Fair.

KOIMA News

KOIMA CEO 통상스쿨 수료식 개최

KOIMA CEO Trade School Graduation Ceremony Held



협회는 4월 26일 그랜드인터컨티넨탈 서울 파르나스호텔에서 최고 경영자 과정인 KOIMA CEO 통상스쿨 제2기 과정 수료식을 가졌다. 이번 통상스쿨 글로벌 무역테크 CEO 과정 제2기는 지난 2월 15일부터 10주간 진행됐다.

On April 26, KOIMA held the Graduation ceremony for the second course of the KOIMA CEO Trade School at the Grand InterContinental Seoul Parnas Hotel. The second course of the Global Trade Tech CEO Course was held for 10 weeks, starting from February 15th.

쿠바 상공회의소 회장 내방

Cuban Chamber of Commerce President Visits KOIMA



김병관 회장은 6월 2일 협회 접견실에서 안토니오 루이스 까리까르떼 꼬로나 쿠바 상공회의소 회장을 만나 쿠바 광물자원의 한국 시장 진출방안을 논의했다.

On June 2, Chairman Kim Byung-kwan met with Antonio Luis Carricarte Corona, the President of the Cuban Chamber of Commerce and Industry, at KOIMA's reception room to discuss ways to enter the Korean market with Cuban mineral resources.

주한 중남미 3개국 대사 내방

Ambassadors from 3 Latin American Countries Visit KOIMA



김병관 회장은 5월 31일 협회 접견실에서 마르시아 도네르 아브레우 주한 브라질 대사, 카를로스 페나피엘 멕시코 대사, 아타나시오 코스마스 시파키 파나마 대사와 미팅을 갖고, 각국과의 지속적인 교류협력을 약속했다.

On May 31, Chairman Kim Byung-kwan had meetings with Ambassador Márcia Donner Abreu from Brazil, Ambassador Carlos Penafiel from Mexico, and Ambassador Athanasio Kosmas Sifaki from Panama at the association's reception room and pledged to continue and strengthen the exchange and cooperation between the association and each respective country.

제1회 포워딩 업계 간담회 개최

First Forwarding Industry Roundtable Meeting Held



협회는 6월 22일 협회 대회의실에서 제1회 포워딩 업계 간담회를 개최했다. 이번 간담회에는 포워딩 업계에 종사하는 협회 회원사들이 참석한 가운데 회원사 혜택으로 제공 가능한 포워딩 서비스 개발 방안 마련에 뜻을 모았다.

On June 22, KOIMA held the first Forwarding Industry Roundtable Meeting at the association's conference room. The meeting was attended by association members engaged in the forwarding industry, and they gathered to discuss ways to develop forwarding services that can be provided as benefits to association members, aiming to explore potential avenues for improvement in the industry.



서초구청장 내방

Seocho-gu Mayor Visits KOIMA



김병관 회장과 오분희 부회장은 6월 28일 협회 접견실에서 전성수 서초구청장의 내방을 받고, 양기관간 교류확대를 통한 관내 회원사 지원방안을 논의하고, 다양한 사업을 함께 전개하기로 했다.

On June 28, Chairman Kim Byung-kwan and Vice Chairman Oh Bun-hee met with Seocho-gu Mayor Jeon Sung-soo at KOIMA's reception room to discuss ways to support members in the area through expanded exchanges between the two organizations and to develop various projects together.

제162차 KOIMA 리더스 포럼 개최

162nd KOIMA Leaders Forum held



협회는 6월 29일 인터컨티넨탈 서울 코엑스호텔에서 제162차 KOIMA 리더스 포럼을 진행했다. 이날 포럼은 김형철 전 연세대학교 교수의 'AI는 축복인가, 재앙인가' 주제로 진행돼 참가자들의 큰 관심을 모았다.

On June 29, KOIMA held the 162nd KOIMA Leaders Forum at the InterContinental Seoul Coex Hotel. The forum, themed 'Is AI a Blessing or a Disaster', was presented by former Yonsei University Professor Kim Hyung-chul and attracted significant interest from participants.

베트남 방위산업협회 대표단 내방

Vietnam Association of Military Enterprise Delegation Visits KOIMA



김병관 회장은 6월 28일 협회 대회의실에서 베트남 방위산업협회 (AME : Vietnam Association of Military Enterprise) 대표단의 내방을 받고, 항공 및 방위산업 관련 협력방안을 논의했다. 한편, 올해 한국 수입박람회에도 AME의 12개 기업이 참가했다.

On June 28, Chairman Kim Byung-kwan met with a delegation of the Vietnam Association of Military Enterprise (AME) in the conference room to discuss cooperation in the aviation and defense industries. Meanwhile, 12 companies from AME participated in this year's Korea Import Fair.

22
—
23

대만 대표단 내방

Taiwanese Delegation Visits KOIMA



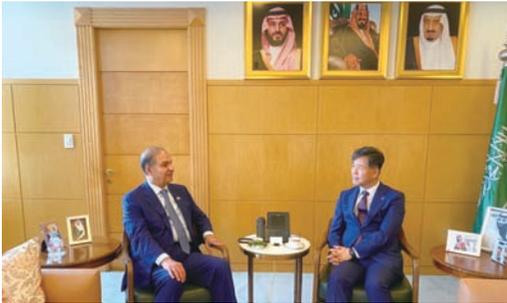
김병관 회장과 신경택 한-대만수입촉진위원장은 7월 4일 협회 접견실에서 황준국 중화민국동아경제협회 이사장, 구일철 중화민국공상협진회 부이사장, 라이덩커 서울대만무역센터 관장 등 대만 대표단의 내방을 받아 양국간 교류확대를 위한 실질적인 방안을 협의했다.

On July 4, Chairman Kim Byung-kwan and Shin Kyung-taek, the Chairman of the Korea-Taiwan Import Promotion Committee met with Taiwanese delegates, including Hwang Joon-kook, Chairman of the Taiwan East Asian Economic Association, Koo Il-chul, vice chairman of the Taiwan Industrial and Commercial Cooperation Association, and Lai Dunker, director of the Seoul Taiwan Trade Center. They discussed practical ways to expand bilateral trade.

KOIMA News

주한 사우디아라비아 대사 예방

KOIMA Courtesy Visit Saudi Arabian Ambassador to Korea



김병관 회장은 7월 6일 주한 사우디아라비아 대사관을 방문, 사미 알 사드한 대사를 만나 양국간 교역확대 방안을 논의했다. 특히 알사드한 대사는 해산물과 대추 등 사우디의 우수 품목을 소개하고, 대추의 경우 한국 시장에서 디저트 등 제품 활용 범위를 넓힐 수 있다고 강조했다.

On July 6, Chairman Kim Byung-kwan visited the Saudi Arabian Embassy in Korea and met with Ambassador Sami M. Alsadhan to discuss ways to expand trade between the two countries. Ambassador Alsadhan highlighted Saudi Arabia's excellent products such as seafood and dates. In the case of dates, he emphasized that the Korean market can expand the scope of products, including in desserts and other products.

청년CEO위원회 정기모임 진행

Young CEO Committee Held Regular Meeting



협회 청년CEO위원회(위원장 박진우)는 6월 13일 협회 대회의실에서 정기모임을 가졌다. 이날 모임은 최성후 KOIMA 합창단 지휘자(주제 : 기업 대표가 알아야 할 비즈니스 발성법)와 유줄리 다참푸드 대표(주제 : 비즈니스어 이 정도면 굿!)의 강연과 회원간 네트워킹으로 진행됐다.

The KOIMA Young CEO Committee (Chairman Park Jin-woo) held a regular meeting on June 13 in the conference room. The meeting featured lectures by Choi Sung-hoo, conductor of KOIMA Choir (Topic: Vocalization Method for CEOs) and Yoo Julie, CEO of Dacham Foods (Topic: Good Enough Business English!) and included networking opportunities among members.

KOIMA-전라남도 국제농업박람회 MOU 체결

KOIMA and Jeollanam-do International Agriculture Exhibition Sign MOU



협회는 7월 6일 협회 대회의실에서 전라남도 국제농업박람회(대표이사 박홍재)와 글로벌 파트너십 강화를 위한 MOU를 체결했다. 이번 협약을 통해 협회는 국제농업박람회 개막식에 주한 외국대사 참석, 글로벌 B2B 비즈니스 지원을 위한 1:1 바이어 초청 구매상담회 개최, 온라인 해외기업 상품관 운영 등을 수행할 계획이다.

On July 6, KOIMA signed an MOU with Jeollanam-do International Agriculture Exhibition (CEO Park Hong-jae) in the conference room to strengthen global partnerships. Through this agreement, KOIMA will support the participation of foreign ambassadors in the opening ceremony of the International Agriculture Exhibition, hold 1:1 buyer invitation meetings to support global B2B business, and operate an online product pavilion for overseas companies.

여성CEO위원회, 플로깅 활동 추진

Women CEO Committee Promotes Plogging Activities



협회 여성CEO위원회(위원장 심현영)는 5월 17일 반포 한강공원에서 플로깅 활동을 실시했다. 위원회는 지속적인 환경정화 활동을 통해 사회에 공헌하고 있으며, 회원간 유대를 강화함으로써 협회 신규회원 확대에도 기여하고 있다.

On May 17, the KOIMA Women CEO Committee (Chairwoman Shim Hyun-young) conducted a plogging activity at Banpo Han River Park. The committee contributes to society through continuous environmental cleanup activities, while also strengthening the bonds among its members and contributing to the expansion of new members in the association.

동호회소식



KOIMA 녹양회

| 7월 녹양회 |

- 7. 10(월), 한성 C.C
- 경기결과 : 우승(이종근 대표), 롱기스트(김병모 대표), 녹양상(한영상 대표), 니어리스트(주창열 대표)
- 8월 녹양회 : 8. 14(월), 한성 C.C
- 녹양회 회장 민승동
총무 김성택(T. 010-3853-3029)



KOIMA 산우회

| 제295차 정기산행 |

- 7. 2(일), 청계산
- 제296차 정기산행 : 8. 6(일)
- 산우회 회장 김광태
총무 최영덕(T. 010-9613-9690)
등산대장 임홍순(T. 010-5340-444)



KOIMA 기독교무역인회

| 7월 조찬기도회 |

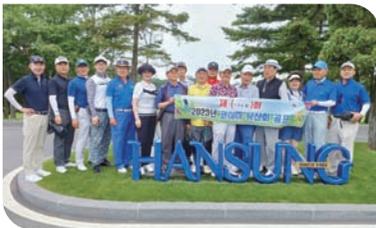
- 7. 5(수), 협회 세미나룸
- 9월 조찬기도회 : 9. 6(수)
- 기독교무역인회 회장 김지언
총무 황보환(T. 010-8724-5887)



KOIMA 낙산회

| 제186회 낙산회 |

- 6. 20(화), 한성 C.C
- 경기결과 : 우승(김용만 대표), 준우승(강형성 대표), 메달리스트(이승우 대표), 롱기스트(박경자 대표), 니어리스트(이균희 대표)
- 제187회 낙산회 : 8. 29(화), 한성 C.C
- 낙산회 회장 강형성
총무 김기중(T. 010-8142-1171)
경기간사 이종국(T. 010-4098-4041)



KOIMA 문화탐방회

| 제139회 문화탐방회 |

- 6. 17(토), 여의도 셋강 생태공원
- 제140회 문화탐방회 : 미정
- 문화탐방회 회장 임대성
간사 임현식(T. 010-9067-6360)



KOIMA 일출회

| 정기모임 |

- 7. 12(수), 60계 범일점
- 9월 정기모임 : 9. 6(수)
- 일출회 회장 김정대
총무 이승우(T. 010-2368-6737)



KOIMA 무역불자연합

| 7월 정기법회 |

- 7. 9(일), 충청도 천년고찰 3사 순례
- 8월 정기법회 : 8. 13(일), 봉은사
- 무역불자연합 회장 김상운
총무 신순영(T. 010-3560-8871)



KOIMA CEO합창단

| 정기모임 |

- 정기모임 : 매주 월요일 19:00, 협회 세미나룸
- CEO합창단 단장 장규화
부단장 장인수(T. 010-3763-0107)
행정총무 김영배(T. 010-4894-7703)

역대회장단소식



최승웅 회장(KOIMA 제12대 회장), 부산세계박람회 유치위원회 고문 및 홍보대사 위촉

최승웅(주)에은통상, KOIMA 제12대 회장) 회장은 6월 17일 부산세계박람회 유치위원회 고문 및 홍보대사로 위촉 받아 7월 1일부터 트리니다드토바고와 카리브 연안국 정부 관련 인사들과 접촉, 부산엑스포 유치 활동을 펼친 후 귀국했다.

최 회장은 2012년 여수 EXPO 홍보대사를 역임한 바 있으며, 현재 카리브 연안의 주요국인 트리니다드토바고 주한 명예영사로 30년째 재임 중이다.

KOIMA CEO 통상스쿨

글로벌 무역테크 CEO 과정 제3기 모집

- ✓ **교육기간**: 2023. 10. 18. ~ 12. 20, 10주간(매주 수요일 18시~ 21시)
- ✓ **장 소**: 한국수입협회 3층 세미나룸
- ✓ **대 상**: 한국수입협회 회원사 CEO, 무역기업/단체 임원급
- ✓ **수강인원**: 정원 30명
- ✓ **등 록 비**: 300만원 (비회원 350만원)* 부가세별도
- ✓ **문 의**: 한국수입협회 경영기획실 T.02-792-1583





소비재부터 원자재까지 아우르는 국내 유일의 수입박람회 'KOREA IMPORT FAIR'



오분희
프린세스 대표
KOIMA 부회장



협회 시그니처 사업인 한국수입박람회가 6월 29일 코엑스 전시장에서 막을 올렸다. 제22대 집행부는 지난해까지 수입상품전시회(IGF : Import Goods Fair)로 개최했던 전시회 명칭을 '한국수입박람회(KIF : Korea Import Fair)로 변경하고, 박람회 준비에 최선의 노력을 기울였다.

협회의 1년 추진사업 중 가장 비중이 높은 한국수입박람회는 개방형 통상국가인 우리나라가 무역불균형 개선을 요구하는 수출대상국을 향해 무역불균형 시정 노력을 하고 있다는 것을 표면적으로 보여주는 중요한 행사로 자리매김하고 있다. 또한 국내 중소기업에 해외 상품 소싱 기회를 제공하고, 우수한 제품을 소개하여 기업 발전은 물론 소비자 만족도도 제고하고 있다.

올해 박람회는 기존의 소비재 중심의 품목 전시를 넘어 원자재까지 아우르는 전시회로 선보였다. 최근 글로벌 공급망 이슈가 지속적으로 대두되고 있는 바, 글로벌 공급망 다변화를 통한 원자재의 안정적인 확보에 보탬이 되었다는 데 전시회 담당 부회장으로서 자부심을 느끼고 있다.

또한 다수의 반도체 소재·부품·장비 기업의 참가로 국가 산업 발전에 일조했을 뿐만 아니라 참관객들의 높은 관심도 이끌어냈다. 다만 많은 주한 대사들이 참석하는 국내 유일의 박람회인 만큼 각국 제품들이 더욱 다양하고 다채로웠으면 하는 바람이 있었다.

특히 올해는 현 김병관 회장님께서 박람회 영업사원으로서의 역할을 활발히 하셔서 그 어느 때보다 해외에서 참가한 유료부스가 많았다. 사절단 파견시, 주한 대사 및 해외 유관기관장 면담시 열심히 박람회를 홍보해주신 김 회장님의 활동에 부회장으로서 따뜻한 격려와 고마움을 표하고 싶다.

내년 한국수입박람회에는 올해와 마찬가지로 소비재부터 원자재에 이르기까지 더 다양한 제품을 전시하고, 국가 산업발전에 이바지하는 전시회로 선보일 수 있도록 만전을 기할 것이다.

앞으로도 수입박람회에 대한 회원 여러분의 지속적인 관심과 참여를 부탁드립니다. ☺



한-튀르키예 협력현황 및 전망

글 아이셰 페르다 테킨
주한 튀르키예 대사관 상무관



시작에 앞서 처참한 지진 발생 후 아낌없는 기부와 지속적인 성원을 보내주신 대한민국 국민 여러분과 한국수입협회 회원분들께 진심 어린 감사의 인사를 전한다. 여러분 덕분에 수많은 튀르키예의 실향민 가족과 보금자리를 잃은 국민들이 많은 지원을 받았을 뿐만 아니라 두 형제의 나라 사이의 강력한 연대가 더욱 빛날 수 있었다.

한국은 현재 튀르키예의 가까운 친구, 전략적 동반자이자 형제이며, 아시아-태평양 지역에서 2번째로 큰 무역파트너이다. 한국은 튀르키예의 역내관계에서 중요한 부분을 차지하고 있다. 양국간의 형제관계는 2천 년 전부터 시작됐지만, 한국 전쟁을 기점으로 전략적 관계가 심화됐으며, 2013년 아태지역 내 첫 자유무역협정(FTA)을 체결함으로써 양국간 협력관계는 방점을 찍었다. FTA로 인해 시장접

근성이 확대되었을 뿐만 아니라 경제적 유대가 강화되었고, 해외직접투자가 유발되었으며 양국간의 협력도 증진된 것이다.

지난 수년간의 양국간 무역규모 증가는 양국의 경제협력 이 얼마나 심화되었는지를 보여주는 지표이다. 양국은 무역 포트폴리오 다변화를 통해 얻을 수 있는 이점을 잘 알고 있으며, 그 결과 폭넓은 분야에서 무역의 증가세를 견인해왔다. 2020년 1월 1일을 기점으로 모든 공산품의 관세면제됨에 따라 FTA가 발효된 2013년부터 2022년까지 양국간 교역량은 25% 증가했다.

한-튀르키예 교역현황

양국간 교역규모는 1965년 16,000달러에서 2022년 100억

달러로 증가했다. 특히 2013년 이후 양국 기업인들은 양국 간 FTA를 통해 상당한 혜택을 얻었다.

2013년 5월 1일, 양국간 FTA가 발효된 이후 양측은 이 협정을 보다 포괄적으로 만들기 위해 부단한 노력을 기울였다. 마침내 서비스 및 투자 무역 협정에 서명했고, 2018년 8월 1일 효력이 발생했다.

한국과 튀르키예는 세계 무역체제에 매우 잘 통합된 중요 국가로 양국간 맺은 FTA 역시 매우 현대적이며 오늘날 세계 경제 이해관계의 요구를 충족하고 있다. 이러한 점에서 FTA 발효 당시 튀르키예가 기대했던 한국과의 무역 및 투자관계는 현재와 매우 상이하다.

2022년 한국은 튀르키예의 9번째 수입국이었으나 수출국 으로서는 49위에 그쳤다. FTA를 체결했음에도 불구하고 한국은 튀르키예의 대외 무역적자에서 가장 큰 비중을 차지하고 있다. 한국으로부터의 수입은 2013년 FTA 발효 이후 크게 증가하여 2022년 양국 교역량은 100억 달러를 기록했으나 튀르키예의 수출은 더디게 성장하여 2022년 수입액 대비 수출액 비중은 11%를 상회했다.

지난해 튀르키예의 대 한국 수출이 10억 달러를 기록한 반면, 한국의 대 튀르키예 수출은 90억 달러를 기록했다. 한국의 주요 수출품목은 면역관련 상품, 자동차 예비 부품, 비행기 부품, 모피 및 주스류 등이며, 한국의 주요 수입품목은 각종 화학제품, 면역 관련 상품, 선박, 스테인리스 스틸 등이다.

농업국가인 튀르키예는 여러 농업 분야에서 뛰어나며, 현재 전 세계에 다양한 농산물을 수출하고 있다. 2022년 튀르키예는 300억 달러 상당의 과일과 채소, 견과일 및 견과류, 올리브오일, 가공식품 등의 농산물을 수출했다. 하지만 한국으로의 수출에 있어서는 FTA에 따른 농산물 자유화가 공산품에 비해 뒤쳐져 있는 상황으로, 같은 해 튀르키예는 한국에 1억2400만 달러의 농산물을 수출한 수준에 그쳤다. 이는 높은 관세, FTA 내 많은 배제 항목, 한국 정부가 시행 중인 엄격한 SPS 조치 등으로 인한 것이라고 볼 수 있다. 우리는 FTA를 당사국의 필요와 이익을 반영하여 계속해서 진화시켜야 한다고 보는 바, 상호 이익에 기반한 FTA 개정을 제안하고 싶다.

또한 길고 복잡한 수출절차는 종종 지연을 초래하여 수출



기대치를 충족시키지 못하게 한다. 이런 상황에서 고품질 튀르키예 농산물을 한국 시장에 합리적인 가격으로 공급하기 위해서는 한국 정부의 지원과 협력이 필요하다. 튀르키예는 한국으로 농산물을 수출하는 과정에서 직면한 문제를 해소하는 데 한국 정부의 지원과 협력을 기대하고 있다. 또한 주요 기관인 KOIMA의 농산물 수입촉진 요구는 이 목표를 달성하는 데 매우 중요한 역할을 할 것이다.

공산품과 관련하여 튀르키예는 1996년 유럽연합(EU)과의 관세 동맹 협정의 회원국이 되었다. 이 협정은 튀르키예의 무역규제를 EU 기준에 맞춰 공산품에 대한 관세와 무역장벽을 없애 공동시장을 만드는 것을 목표로 하고 있다. 이는 튀르키예에서 제조되는 모든 공산품이 EU 기준에 부합하며, EU 내에서 자유롭게 유통될 수 있음을 의미한다. 튀르키예의 관세 동맹 가입은 튀르키예에서 제조된 제품과 EU 내에서 제조된 제품이 차이가 없음을 의미하며, EU가 튀르키예의 제1의 대상국임을 뜻한다.

검증된 품질과 글로벌 시장으로의 수출에도 불구하고 2022년 튀르키예의 전체 수출액 약 2,240억 달러 중 한국에 대한 공산품 수출은 9억1,950만 달러를 기록했다. 2020년부터 관세가 완전히 철폐되었지만, 튀르키예 공산품 수



출에서 한국이 차지하는 비중은 0.41%에 불과했다. 따라서 한국에 대한 수출 증대는 튀르키예에 분명하고 시급한 우선 과제이다. 특히 튀르키예의 소비재와 브랜드를 한국 시장에 소개함으로써 무역 다변화를 실현하는 것이 절실하다. 튀르키예는 상호보완적인 경제구조를 만들고 무역 격차 해소에 집중하여 양국 모두 장기적인 이익을 가져다 주는 것을 목표로 하며, 이것이야말로 '윈-윈'을 가져오는 길이 될 것이다.

한국의 튀르키예 투자현황 및 전망

양국간 긴밀한 교역관계는 투자 확대의 물꼬를 트는 데 크게 기여하였다. 한국 기업들은 튀르키예의 전략적 위치를 유럽, 중동, 북아프리카로 가는 관문으로 인식하고, 사업 확대와 합작 법인 설립에 깊은 관심을 보이고 있다. 튀르키예의 교육수준 높은 젊은 인재와 숙련된 노동력은 한국 기업이 튀르키예 뿐만 아니라 EU, 중동, 북아프리카(MENA), 코카서스 지역에 걸쳐 비즈니스 네트워크를 성장시킬 수 있는 방대한 기회를 제공하고 있다.

2023년 2월 기준 튀르키예에는 383개(산업기술부 통계)의 한국 자본 기업이 운영되고 있으며, 2002년 이후 한국 투자자들은 총 13억 달러를 튀르키예에 투자했다. 2022년 한국의 해외직접투자액이 771억 달러에 달했던 것을 고려하면, 한국으로부터의 투자는 앞으로 더욱 증가할 가능성이 있다고 보여진다. 뿐만 아니라 양국간 FTA에는 서비스 무역과 투자 관련 항목이 포함되어 있어 한국으로부터 더 많은 투자를 유치하고 균형 있고 지속가능한 양자 무역 관계를 구축하는 데 기여할 수 있는 법적 기반을 제공하고 있다.

한국은 특히 자동차, 철강, 섬유, 기계, 화학 분야에서 튀르키예에 상당한 투자를 하고 있다. 예를 들어, 한국 자동차 기업인 현대는 1997년부터 튀르키예의 코자엘리 주에 상당한 투자를 통해 제조 공장을 운영하고 있다. 공장은 EU, 중동, 북아프리카 등 45개국에 수출되는 자동차를 생산하는 제조업 중심지가 되었다. 또 다른 한국 대기업인 포스코는 2011년 튀르키예 키바르 홀딩, 대우인터내셔널과의 첫 합작투자를 통해 2021년 수출액 14위의 기업이 되었다.

최근에는 튀르키예 회사인 리막 홀딩, 야프 메르케지와 한국 기업 대림, SK E&C가 협력하여 길이 2,023m, 높이 333m의 세계에서 가장 길고 넓은 개방형 현수교인 차나칼레 1915 대교를 건설했다. 이 대교는 2022년 3월 18일 한국의 김부겸 전 국무총리가 참석한 가운데 개통되었다.

한국 배터리 제조사 LG와 포드 오토산의 공동 투자 발표는 한국의 최근 투자 중 하나로, 이 수십억 달러 규모의 투자는 튀르키예 전기차와 배터리 생태계에 크게 기여할 것이다.

아울러 양국은 국방 분야에서도 긴밀히 협력하고 있다. 방위산업 협력, 합동 군사훈련, 정보 공유, 기술 이전 등 다양한 분야를 망라하고 있다.

또한 원자력은 또 다른 중요한 협력 분야가 될 것이다. 아직은 계획 단계에 머물러 있지만, 이 프로젝트가 실현된다면 거의 모든 분야에서 양국간 관계에 큰 영향을 미치고 관계를 한 단계 더 끌어올릴 수 있을 것이다.

이러한 한국 대기업들의 투자는 튀르키예의 투자 환경에 대한 신뢰를 보여주며, 튀르키예에 대한 투자를 고려하는

다른 한국 기업들에게 훌륭한 선례가 되고 있다.

기존 투자 분야 외의 많은 산업에서도 한국 투자자들의 잠재력이 높다고 강하게 믿고 있다. 그 예로 E-모빌리티, 생명과학, 에너지 저장, 화학-석유화학, 정보통신 기술, 기계, 고품질 제조 기술, 국방 및 항공, 농식품 등의 산업 분야가 있다. 여기서 더 나아가 전자상거래, 콘텐츠 산업, 블록체인 기술 등 새로운 분야에서의 협력도 확대하고자 한다.

튀르키예, 한국기업에 대한 잠재적 기회 제공

우리는 튀르키예의 수출업자들과 한국의 잠재적 수입업자들간의 상호작용이 늘어나기를 희망하고 있다. 이를 위해 튀르키예의 수출업체들과 한국의 비즈니스 파트너들과 연결될 수 있도록 대면 행사를 개최하고 있다. 튀르키예 무역부 홍보 활동의 일환으로 해외 기업을 대상으로 바이어 미션 프로그램을 구성, 바이어들이 튀르키예 제품, 제조업체 및 수출업체와 친숙해질 수 있도록 노력하고 있다.

바이어 미션 프로그램으로 제조업체, 수입업체, 기관 관계

자 및 해외 언론인을 박람회, 비즈니스 경제포럼, 컨퍼런스, 정상회담 및 축제 등 행사에 초청하고 있으며, 행사 내에서 참가자들과 튀르키예 기업들간의 양자 회담도 주선하고 있다. 튀르키예 통상부는 이러한 프로그램에 참여하는 외국기업 및 기관, 단체 대표의 숙소비용을 예우 차원에서 부담하고 있다.

추가적으로 VIP 바이어 미션 프로그램 추진을 통해 경영진, 구매 담당자, 체인점의 구매결정에 큰 영향력을 가진 개인 및 튀르키예의 잠재적 시장에서 수입 가치가 있는 기업을 초대하고 있다. 이러한 외국 기업의 대표들을 위해 우리는 튀르키예의 주요 제조업체 및 수출업체와 양자 비즈니스 미팅도 주선하고 있다.

그 중에서도 특히 생명공학, 디지털화, 과학, 스마트 기술, 녹색 기술 등 고부가가치 분야에서 협력을 강화하고자 한다. 우리는 더 많은 투자자와 수입업체를 유치하는 데 큰 도움이 될 것이라고 생각하는 비즈니스 포럼, 세미나, 라운드 테이블 및 기타 행사를 개최하기 위해 항상 협력할 준비가 되어 있다. 또한 이와 관련하여 튀르키예 당국은 KOIMA와의 협력을 장려하고 있다.



한-튀르키예 무역관계 전망

앞으로 양국 무역관계는 밝을 것으로 전망된다. 양국은 경제적 유대를 더욱 강화하고 각자의 강점을 활용하여 새로운 기회를 잡기 위해 노력하고 있다. 계속되는 기술 발전과 진화하는 세계 환경 속에서 양국은 변화하는 환경을 헤쳐나가고 경제 협력을 강화시킬 수 있는 좋은 위치에 있다.

따라서 기대했던 바와 같이 FTA를 ‘게임 체인저’로 만들고, 우리의 긴밀한 역사적, 정치적, 문화적 관계를 반영하는 방향으로 우리의 무역과 경제관계를 구축하기 위해 노력할 것이다. 이 같은 상황이 지속되기 위해서는 양국간 FTA뿐만 아니라 KOIMA의 지원이 매우 중요할 것이다. 양국간 무역관계는 파트너십, 협력, 상호 이익의 힘을 증명한다. 양국은 무역량 증가, 전략적 투자, 다양한 분야에 걸친 협력을 통해 성공적으로 경제를 강화하고 관계를 발전시키고 있다. 양국은 이러한 토대 위에서 지속적으로 발전해 나가면서 앞으로도 수년간 양국간 무역과 투자를 통해 번영을 이룩할 것이다. ☺

‘2023년 인도 수입사절단’을 다녀와서

- PLEXCONNECT 2023(인도 글로벌 플라스틱 산업전시회) 참가 -



이종환
에코유로파워 대표

2023년 6월 13일부터 18일까지 6일간 (사)한국수입협회에서 진행한 인도(뭄바이) 수입사절단을 다녀왔다.

개인적으로 2020년에 수입사절단을 신청하였는데 코로나 팬데믹으로 사절단이 취소되었던 터라 오랜 시간 손꼽아 기다려 왔던 수입사절단 참가였다.

협회에서 이번 수입사절단 파견 이전에 진행한 한-인도 수출입 세미나를 통해 인도 시장의 경제규모 및 경제성장률과 한국과 인도 양국이 수출입 증대를 위해 많은 노력을 하고 있다는 점을 알게 되어 이번 수입사절단에 더 큰 기대를 갖고 인도를 방문하게 되었다.

Covid-19 이전에는 한국에서 뭄바이로의 직항 비행기가 있었다고 하는데, 팬데믹 기간 동안 노선이 축소되어 현재는 델리에서 환승하여 뭄바이로 이동이 가능하다. 인천공항에서 델리공항으로 7시간 30분의 비행을 하고, 델리에서 뭄바이로 2시간의 비행을 하여 인도 뭄바이공항에 도착했다.

이번 수입사절단 참가를 결정하게 된 것은 인도에서 열리는 ‘2023 인도 글로벌 플라스틱 산업전시회(PLEXCONNECT 2023)’ 참관과 인도 수출기업과의 B2B 심층상담을 통해 수입선 다변화 기회를 갖고, 공급망 확대를 모색하기 위함이었다.

첫 인도 방문이고, 수입사절단도 처음 나간 것이라 기대와 걱정 속에 첫 번째 공식 일정인 인도수출기구연합(FIEO)과의 미팅에 참석했다. 수입협회 김병관 회장님과 FIEO 뭄바이 파레쉬 메타 회장님의 연설을 통해 양국 기업간 비즈니스 협력의 장을 마련하기 위한 지난 기간들의 노력으로 인해 지금의 수입사절단 파견이 가능한 일이었음을 알게 되어 더욱 감사한 마음을 갖게 되었다.

회장님 연설 이후 해당 행사에 방문한 30개 인도 기업과 자유 형식의 B2B 미팅을 진행했다. 다양한 업체의 회사 및 제품 소개를 받았는데, 그 중 Urai I.P.L. 기업의 카르나브 CEO와의 무역상담이 가장 인상 깊었다. 상품은 UPS와 백



업 시스템 및 다양한 제품군을 생산하고 있었으며, 다양한 국제 스펙을 보유하고 있었다. 귀국 후에도 이메일과 메시지를 통해 해당 제품군에 대하여 소통 중에 있다.

다음은 이번 행사의 가장 큰 목적인 PLEXCONNECT 2023 박람회를 참관했다. PLEXCONNECT 2023에는 인도에서 생산되는 플라스틱을 취급하는 다양한 업체가 참가함으로써 플라스틱 전시회의 열기를 높였다.

2일간의 공식 행사가 진행됐고, 첫날은 자유 관람의 형태로 충분한 시간적 여유를 갖고 참가한 많은 기업들의 부스를 방문해 기업 소개와 제품군의 설명을 들었다.

첫 사절단 방문이어서 박람회 관람 및 수입선 다변화를 위한 기업 만남에 걱정이 많았다. 한국에서 함께 사절단에 참가한 대표님들이 많은 노하우를 알려주셔서 걱정과는 달리 많은 정보와 기업들을 알 수 있는 기회가 되었다. 특히 이 글을 통해 오브코스컴퍼니 박영우 대표님과 스타라진 한유진 대표님께 감사의 마음을 전한다.

박람회 2일차에는 B2B 미팅을 가졌다. 기존에 내가 희망한

제품군의 10개 기업과의 B2B 일정이 1:1로 잡혀 있었고, 15분 간격으로 개별 미팅이 진행됐다. 1:1로 진행되는 미팅이라 시간적 여유를 갖고 충분히 회사 소개와 제품군, 기존 실적에 대한 부분들을 확인할 수 있었다. 그 중 2개 업체에 관심을 갖고 현재 해당 제품의 스펙과 사양에 대해서 검토 중에 있다.



사절단 기간 중 중식과 저녁 만찬 시간에도 참석한 대표님들이 인도 현황 및 수입선 다각화를 위한 다양한 경험 등을 이야기 해주셔서 인도에 대해 더욱 많은 것을 배우고 알게 된 의미 있는 시간이었고, 처음의 걱정과 달리 따뜻한 분위기의 수입사절단이였다.

이번 인도 수입사절단은 협회 김병관 회장님의 뛰어난 리더십과 일정을 진행해준 정민우 매니저님의 배려 깊은 철저한 준비가 합쳐져서 많은 업체를 만나 원하는 새로운 아이템을 모색하기에 너무도 좋은 시간이 되었다.

이렇게 좋은 기회를 마련해준 협회에 깊은 감사의 마음을 전하며, 앞으로 있을 다양한 수입사절단에 참여할 수 있는 기회를 갖기를 희망한다. ☺



업무연속성계획을 통한 글로벌 공급망 리스크 관리

글 한능호 KOIMA국제원자재정보센터 센터장
hannh@kyungnam.ac.kr

리스크에 대응하기 위한 업무연속성계획

위험 또는 부담을 뜻하는 리스크(risk)는 불확실성에 의한 것으로 불확실성은 측정이 가능한 불확실성도 있지만 2020년 초에 발생한 이래 지금까지 수년간 중국, 동아시아, 유럽, 북미, 그리고 남아시아, 중동, 중남미, 아프리카 등 지구 전역의 재화 및 서비스 생산 활동의 정체, 소비 수요의 급격한 침체, 노동시장에서의 대량 실업 등 세계 경제에 심각한 영향을 초래한 코로나19 사태와 같은 측정이 불가능한 불확실성도 있다.

기업의 모든 경영활동 역시 리스크를 수반하고 있는데, 기업은 각 사 고유의 경제활동을 실시함에 있어 자사의 조직, 거버넌스 등 내부요인이나 이해관계자와의 관계를 비롯해 시장의 동향, 재해 및 사고 등에 대한 대비나 환경오염을

비롯한 다양한 외부요인을 고려해야만 한다. 리스크는 이상과 같은 모든 것에 존재하기 때문에 기업은 그 대책을 수립해 리스크 자체를 줄이거나 리스크를 회피할 수 있다. 자사가 보유하는 리스크에 대한 대책을 수립하려면 시간, 노력, 비용 등이 요구되지만 대가로서 리스크의 위협이 줄어들다는 이점을 누릴 수 있다. 합리적인 판단을 하는 기업에 있어서 리스크에 대한 대비책 마련은 장래 일어날지도 모르는 불확정 요소에 대한 투자가 되지만, 반면에 효과의 산출이 어려운 분야일수록 대책을 세우는 것에 소극적이 될 수 있다. 대상으로 하는 리스크의 발생 확률이 극히 적은 경우나 리스크를 예측할 수 없는 경우 등이 그에 해당한다. 업무연속성계획(Business Continuity Planning; 이하 BCP)이란 위기 상황에서도 신속하고 체계적인 대응을 통해 기

관의 핵심적인 업무가 지속될 수 있도록 미리 준비하는 위기대응 체계로 최근 코로나19로 인한 여러 어려움을 극복하기 위해 산업통상자원부, 고용노동부 등을 비롯한 정부 부처 및 유관기관에서 적극적으로 홍보하고 있는 상황으로 주목받고 있다. BCP를 정의하면 지진 등의 자연재해, 전염병의 확산, 테러 등이 발생해 공급망의 단절, 돌발적인 경영환경의 변화 등 예상치 못한 사태가 발생하더라도 주요 사업을 중단되지 않게 하거나 만일 중단될 시에도 가능한 한 빠른 시간에 복구시키기 위한 정책, 체제, 절차 등이라 할 수 있다. BCP의 구체적인 내용으로는 백업 시스템 및 공간 확보, 즉시 대응할 수 있는 인력의 확보, 신속한 안부 확인 등이 포함된다. BCP 관리의 목적은 BCP 실행에 있어 어느 조직에서나 공통으로 적용되는 항목을 정리하여 재난 대비와 발생 시 수행의 방향성과 조직에서 중요한 업무의 우선순위를 제시하는 것에 있다. BCP는 정부기관, 공공기관, 기업 등 어느 조직이라도 적용할 수 있다. 구체적으로 생산, 유통, 서비스, 행정, 치안, 방재, 소방, 건설, 교통, 해양, 환경, 의료, 복지, 국방, 금융, 정보통신에 이르기까지 어떠한 분야에도 비즈니스 업무에 리스크가 존재하는 한 BCP가 필수적이다. 재해 및 재난에 대비하는 상시 운영계획은

리스크 평가, 비즈니스 영향력 분석, 리스크 관리 그리고 안전, 보안 분석을 바탕으로 전략이 도출되어 이를 토대로 수립되어야 한다. 이후 만일 긴급사태가 발생하면 수립된 계획서를 가지고 위기 상황을 전달함으로써 대응과 복구가 이루어져 정상 업무가 가동된다. 적절한 BCP를 책정하기 위해서는 각 기업이 자사가 현재 운용 중인 시스템에 대한 객관적 평가와 더불어 경영의 모든 절차를 파악하여 재난, 재해 등으로 발생할 수 있는 여러 리스크로 인한 업무의 손실을 최소화하기 위한 방안을 구축하여야 한다. 이는 비즈니스적인 관점 아래 조직문화와 구조를 바탕으로 전략적 차원에서 다루어져야 하고, 비즈니스 연속성을 유지하기 위한 방법론으로 BCP 목적을 위한 계획을 수립하여야만 할 것이다.

업무연속성관리의 정의와 해외사례

BCP를 실행하기 위한 관리를 업무연속성관리(Business Continuity Management; 이하 BCM)라 한다. BCM은 조직의 중요한 업무가 갑작스러운 재해, 재난 등의 사태로 인해 중단되는 경우 빠른 복구가 가능하도록 전략과 계획을 수립하고 이행하는 총체적인 활동을 말하는데, 기업이 직



IMPORT

면하는 전략리스크, 재무리스크, 인사리스크, 법규리스크, 무역리스크 등 다양한 경영활동의 리스크를 사전예방, 대비, 대응, 복구 등의 단계별 계획을 수립해 관리하는 체계이다. 다시 말해 조직을 위협하는 잠재적인 영향을 파악하고, 주요 이해관계자의 이익, 조직의 평판, 브랜드 및 가치 창출 활동을 효과적으로 보호하기 위한 대응 및 복원역량 확보를 가능하게 해주는 통합경영 프로세스라 할 수 있다. BCM은 기업리스크 관리의 일환이며 그 중요성이 커지고 있는데, BCM의 범위는 모든 리스크에 대해 사회적 손실을 최소화하는 활동으로 사회공헌의 의미가 강하다. 특히 여기에서 기업 내부에서만 진정되는 현상은 포함되어 있지 않다는 점에 주의해야 하는데, 이익을 내기 위한 매출액 확보는 해당하지 않는다. 또한 조업을 계속함으로써의 고용 확보도 해당하지 않으며 사회 전체의 손실을 기준으로 생각할 필요가 있다.

BCM은 적용이 가능한 특정 분야나 기업의 형태 등이 정해져 있는 것은 아니다. 따라서 민간기업에만 국한되지 않고, 공공기관 및 조직에서도 일상적인 경영관리로서 기

업리스크 관리의 일환으로 자리 잡아가고 있다. 미국, 영국, 호주, 일본 등 재난관리 선진국에서는 BCM 개념의 다양한 재난관리계획을 수립, 이행하고 있는데, 미국은 FEMA(Federal Emergency Management Agency)에서 정부기관을 위한 COOP(Continuity of Operation Plan), 미국 화재보험협회(National Fire Protection Association)의 재난복구 등 재난관리와 업무연속성에 관계된 포괄적인 체계를 위하여 가장 기본적인 범주에 대해 안내하고자 설계된 공공 및 민간부문을 포함한 모든 조직을 위한 표준인 NFPA 1600을 운영 중이고, 영국의 경우 BSI(British Standards Institution)에 의해 발표된 BCM 표준인 BS 25999는 2006년 발표된 비즈니스 연속성 관리 코드인 BS 25999-1에서 BCM에 권장되는 프로세스 및 원칙과 용어에 대한 일반적인 지침을 규정하였고, 비즈니스 연속성 관리를 위한 25999-2에서는 공식적으로 BCM 시스템을 구현하고 이를 운영 및 개선하기 위한 일련의 요구사항을 지정하고 있으며 BCP를 CCA(Civil Contingency Act)로 실현하고 있다.

호주는 재난관리 표준인 HB292-2006을 통해 단계별 세부 지침 이외에 점검항목 체크리스트(check list), 수행 시 실제 사용이 가능한 설문, 분석, 평가를 위해 필요한 템플릿을 사례로 자세히 추가하여 표준의 내용을 수월히 이해하고 적용하는 데 있어 기업에 많은 도움을 주고 있는데, 내용 면에 있어서는 미국 FEMA의 NFPA 1600 및 영국의 BS 25999 실무지침서인 'Good Practice Guideline'에서 규정하고 있는 원칙과 지침을 따르고 있다.

방재 선진국 일본은 21세기 들어 기업의 BCP 활동을 지원하기 위해 기업과 방재에 관한 검토회, 민간과 시장의 힘을 살린 방재력 향상에 관한 전문조사회, 기업 등의 비즈니스 연속성·방재 평가 검토위원회, 사업 연속성 계획 수립·운영 촉진 방안에 관한 검토회 등 각종 검토회 및 위원회를 설립, 운영하여 BCP 수립을 위해 노력하였다. 현재 일본에서





는 기업의 BCP 수립 및 공개를 촉진하기 위해 가이드라인의 정비와 국제 표준에 대한 대응이 진행되고 있으며, BCP는 중요 업무의 결정 등 기업의 경영전략 그 자체로 해석될 수 있기에 상세히 공개되지 않지만, 그 개요는 증권신고서의 기업지배구조 상황이나 사업의 리스크 등을 통해 파악할 수 있다.

글로벌 공급망과 업무연속성계획

BCP는 업무의 연속성을 유지하기 위한 방법론이라 할 수 있는데 자연, 인간, 기술에 관련된 각종 요인으로 인하여 발생하는 사고 또는 긴급사태로 업무 운영상에 문제가 생길 경우, 적정시간 안에 순차적으로 업무 계속 사이클을 회복하기 위한 계획을 수립하는 프로세스 체계이다. BCP가 잘 구축된 기업은 재해 또는 재난에 직면하더라도 적절한 상시 운영계획에 따라 손실의 범위를 최소화할 수 있지만 그렇지 못한 기업은 생존까지 위협받기 때문에 보다 과학적으로 BCP 구축을 수행해야 한다. 아울러 어떠한 조직이라도 지식기반 사회로 발전해 가는 과정에서 리스크의 관리 는 필연적인데 그 수단이 바로 BCP의 구현이다. 다시 말해 BCP는 중요 업무를 지속하고 그 중단을 피하거나 중단되는 기간의 단축을 실현하기 위한 경영전략이라 할 수 있다.

BCP 작성의 흐름을 살펴보면 먼저 방침을 책정해야 한다. 이를 위해 먼저 사업 지속의 목적이나 BCM을 통해 달성하기 위한 목표를 결정하고, BCM 대상 사업의 종류나 사업소의 범위 등도 명확히 밝혀야 한다. 이해관계자 또는 국가 및 사회의 요구를 반영하여야 하며 목표 및 대상 범위의 결정에 대해서는 각 기업의 경영자가 판단하는데, 지속적인 BCP 활동을 유지하기 위해서 운영 부서에 권한을 부여하는 것이 일반적으로 이후 비즈니스 영향분석(Business Impact Analysis, 이하 BIA) 및 리스크 분석을 실시해 업무의 우선순위를 설정한다. 이후 영업연속성계획의 방향성을 검토하는데, 예상되는 피해로부터 어떻게 방어하고, 이를 경감하며 향후 복구할 것인가를 결정하며, 중요자원을 이용하거나 입수하지 못하는 경우에는 어떻게 대비할 것인가를 상정한다. 이와 같은 방향성에 의해 거론된 선택지 중에서 비용 대비 효과를 검토하여 대비책을 마련하게 되며 이 단계에서 지역사회 및 국가 등 외부와의 연계 방안도 검토하게 되는 것이다.

이후 BCP를 책정하게 되는데 향후 활동에 대한 현장 실시 계획을 이 단계에서 작성하게 된다. BCP에 대한 교육 및 계몽활동, 연수 등 업무의 연속성에 관한 확실한 기업문화의 정착, BCP의 정기적 리뷰 실행, 임직원 및 BCM 운영 부서

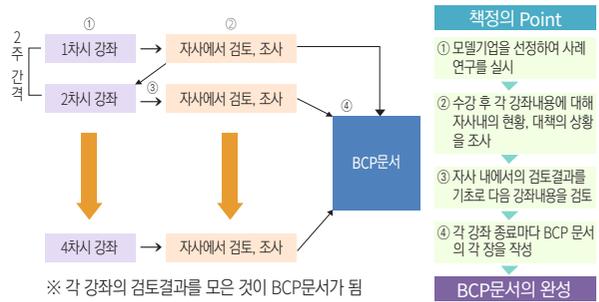


에 의한 실시훈련, 전체적인 시스템 및 IT 시험, BCP의 유지 및 관리, 내부감사 등의 정기적인 훈련에 의한 확인과 시험을 목적으로 하는 실무적 과정을 거쳐야 한다. 이를 위해 경영진의 적극적인 참여를 바탕으로 방법론 및 프레임워크(framework)의 정비와 효율적인 예산, 인사관리와 더불어 모든 절차에 대한 철저한 감사 과정을 포함한 프로그램 관리 과정을 거쳐 완성할 수 있을 것이다. 이와 더불어 일본 릿쿄(立教)대학 관광학부 노다 켄타로(野田健太郎) 교수의 연구 결과 BCP에 적극적인 기업일수록 사외이사의 비율이 높고, 이사회 의장과 CEO를 분리하는 경향이 있는 등 보다 외부의 시각을 경영 내부에 반영할 가능성이 높았으며, BCP를 공개한 기업들의 특징으로는 퇴직급여충당예치금 및 직원 1인당 예상 퇴직금이 평균 이상으로 다른 기업에 비해 장기적인 관점에서 기업경영을 실천하는 경향이 있었다.

최근 몇 년간 가장 큰 영향을 미쳤던 코로나19 팬데믹의 영향으로 글로벌 공급망에 큰 충격을 받아 다수가 마비되거나 붕괴한 상황에서 더욱 커지고 있다. 특히 코로나19가 전 세계의 제조공장 역할을 하던 중국에서 시작되어 이를 중

심으로 구축된 공급망에 많은 부분을 의존하던 한국의 수출입 기업이 큰 곤경에 빠지게 되면서 글로벌 공급망에 대한 안정성에 근본적인 의문을 가지게 되었다. 기존 거래관계를 통한 원자재 및 중간재 조달과 완성품 공급이 곤란해지거나 취소되는 경험을 하게 되었고, 이에 따라 글로벌 공급망의 재설계 및 재구축이 빈번히 일어나게 된 상황으로 향후 글로벌 공급망에 있어 BCP의 중요성은 더욱 커지게 될 것이다.

〈그림 1〉 효율적인 BCP 책정 강좌의 흐름



東京海上日動リスクコンサルティング(2014), "ロジスティクス(物流)におけるサプライチェーンリスクマネジメント", リスクマネジメントの最前線, 第5号, p.5.

이에 따라 보다 효율적인 글로벌 공급망의 BCP를 책정하여야 하는데, BCP를 작성하면서 글로벌 공급망에 참여하고 있는 각 기업의 상황과 조건이 다른 특성상 단일 기업이 독단적으로 만드는 것보다는 같은 글로벌 공급망에 참여한 기업이 함께 만들어야 한다. 이를 위해서는 〈그림 1〉과 같이 글로벌 공급망 참여자 간의 BCP 책정 강좌를 실시할 필요가 있다. BCP의 책정은 중기적인 대처가 꼭 필요하므로 4~6회 정도의 강좌를 실시하고, 참가자 상호 간의 활발한 의견 및 정보를 교환한다면 원활하고 보다 효과적인 BCP를 수립할 수 있을 것이다. 이와 같은 과정을 통해 예기치 못한 공급망의 충격에 대해 전사적으로 어떻게 대응해야 하는지를 명시하여 실제 상황을 가정하여 갑작스러운 위기 상황을 해결할 수 있는 구체적이고 종합적인 지침이 될

수 있는 BCP를 수립하고 지속해서 대비하기 위한 훈련을 해야 한다. 또한 발생이 가능할 것으로 예상되는 각종 위기 상황을 유형화하고 각 유형에 대한 대응 지침을 마련할 수 있는데, 이를 체크리스트 및 팀 구성 안내 등을 포함한 일반적 매뉴얼, 전염병과 같이 특정한 상황에서 사용되는 매뉴얼, 태풍처럼 반복적으로 발생하는 위기에 대응하는 매뉴얼 등으로 분류할 수 있으며 각각 상세히 작성해야 한다. 실현된 BCP를 통해 글로벌 공급망을 형성하는 기업군 사이에 각 기업의 목표 복구 시간 등을 공유한다면 비상시 공급망을 지속적이고 조기에 복구할 수 있도록 최적의 대책을 선택할 수 있게 된다. 예를 들면 <표 1>과 같은 동일 부품을 납품하는 국내 여러 기업 간 리스트의 상호 연계를 실현하고 <표 2>와 같은 글로벌 부품 보완 가부 매트릭

스를 준비한다면 대체 부품 조달을 신속히 달성할 수 있을 것이며, 이를 통해 기업의 글로벌 공급망이 위기에 처했을 때 발생할 수 있는 리스크를 일정 부분 줄일 수 있을 것이다. ㉠



<표 1> 대체 생산처 후보 리스트 예시

조달처							대체 생산처		
No	코드	분류	회사명	우편번호	주소	Tel	제1후보	제2후보	제3후보
1	004	프레스	○○(주)	00000	□□시△△00-0	0000-0000	○○공업	△△공장	××제작소
2	005	도장	(주)□□□□□□□□	00000	○○시××00-00	000-0000	△△공장	□□공업	
3	017	프레스	△△△(주)	00000	△△시○○00-00	0000-0000	△△공장	××제작소	
4	026	프레스	××공업(유)	00000	□□시△△00-00	000-0000	●●공장	□□공업	△제작소
5	029	스프링	(주)○○△△영업소	00000	○○시××00-00	0000-0000	○○공업	△△공장	

자료: JAPIA(2022), 仕入先と一体となったBCP活動のガイドライン, p.34.

<표 2> 글로벌 부품 보완 가부 매트릭스 예시

제품	거점	한국			중국	동남아시아	인도	북미	남미	유럽	피재시보완
		X	Y	Z							가/부
제품A	부품A	○				○		○		○	가
	부품B		○			○	○			○	가
	부품C	○	○	○	○		○		○	○	가
	부품D	○					○				가
	부품E			○	○						가

자료: JAPIA(2022), 上掲資料, p.35.

친환경 제품 개발로 경쟁력을 갖춘 화학소재 기업 대원하이테크

대원하이테크는 1997년 ‘기술인은 조국 근대화의 기수’라는 신념하에 설립된 친환경 화학소재 기업으로 지난 20여 년간 친환경 제품 개발에 매진해 화학사업은 본계도에 올랐으며, 최근에는 사업영역을 확장해 코스메슈티컬 시장까지 진출해 있다.

박기배 대표는 앞으로도 지속적인 연구개발을 통해 성장동력을 확보하고, 오직 기술과 실력으로 승부하는 기업인이 되기 위해 최선을 다하겠다고 강조한다.



박기배 | 대원하이테크 대표
KOIMA 이사

‘기술인은 조국 근대화의 기수’라는 신념으로 시작된 대원하이테크

대원하이테크는 도료용 수지 및 첨가제, 선박용 단열 접착제, 산업용 접착제, 산업용 계면활성제, 고 내후성 세라믹 안료 및 기타 첨가제를 제조·판매하는 회사로 1997년 IMF의 거친 풍랑 속에서 창업했다.

설립 당시 국내 경제상황은 그야말로 어디로 튈지 모르는 러비공과 같은 모습이었다. 그럼에도 박기배 대표는 학창 시절에 배운 ‘기술인은 조국 근대화의 기수’라는 신념으로 회사를 설립, 첫 달 175만원의 매출로 시작해 최근 연 매출 50여억 원을 기록하며 28년째 업을 이어오고 있다.

지난 20여 년간 친환경 제품 개발에 매진하며 Water born(Urethane Epoxy, acryl etc)을 전문적으로 생산·판매하고 있고, 지속적으로 확장 중에 있다. 1997년 (유)피피지코리아를 시작으로 조광페인트(주) 외 6개사의 협력업체로 등록됐다. 2003년에는 특허(10-0558850) 취득을 이뤄냈고, 2006년에는 험펠코리아(주) 외 8개사에 협력업체로 등록됐다. 현재는 (주)한일, (주)정원화학, (주)대한고분자, 벽산페인트(주) 등 35개 이상 기업에 협력업체로 등록되어 활발하게 사업을 전개하고 있다.

친환경 제품 개발로 기업 경쟁력 제고

대원하이테크는 환경 친화적인 제품 개발에 지속적으로 집



중하면서 변화하는 산업 트렌드에 대응할 수 있는 경쟁력을 갖추게 되었다고 자부한다.

특히 박기배 대표는 기업 규모는 작지만, 지난 28년간 클레임이 단 한 번도 없었다고 누구에게나 떳떳하게 말할 수 있는데 자부심을 갖고 있다.

또한 고무 가황 촉진제, 페인트 건조제, Wool 소모, 방모유, 섬유 염색가공약품, 피혁 염색가공약품, 금속 가공유제, 건축용 유성 우레탄, 에폭시, 수성 아크릴, 선박 단열재에 쓰이는 2K 접착제 등 다양한 제품 개발에 열정이 있어 개발이 완료된 품목들을 주변에 수도 없이 무상으로 제공하면서 앞으로 어떤 제품들이 많이 쓰일까를 고심해왔다. 그 결과 계면 활성제와 수지, 무기안료(2차전지 원료 및 Fine Ceramic Pigment) 쪽으로 방향을 정하고, 친환경에 대한 연구에 최선의 노력을 기울여왔다. 아울러 몇 년 전부터는 규사 화합물, 그래핀, CNT, 2차전지 양극제 등에도 관심을 갖고 연구를 해오고 있다.

앞으로도 제품 연구 및 개발을 위해 끊임없이 노력할 것이라고 포부를 밝힌 박 대표는 지난해 부산대학교 대학원 ‘기술사업 정책 전공’ 학과를 졸업(2022년 2월, 석사 학위 취득)했으며, 12월에는 산업통상자원부 장관 표창을 받기도 했다.

사업영역 확장을 통한 성장동력 확보

젊고 아름다운 피부를 유지하기 위한 인간의 소망은 끝이 없다. 아름다운 피부를 위한 욕구는 점차 미백, 주름, 탄력 등과 같은 차별화된 요구로 분화되기 시작했고, 이는 다양한 제품들이 시장에 등장하는 계기를 마련했으며 코스메슈티컬(Cosmeceutical)로 진화하게 되었다.

한편, 코스메슈티컬은 법적인 용어는 아니지만 화장품(Cosmetic)과 의약품(Pharmaceutical)의 합성어로, 의학적으로 검증된 성분을 함유한 기능성 화장품을 의미한다.

2022년 11월 4일 설립한 주식회사 아영은 코스메슈티컬 화



장품 시장에 ‘더마 씨루어’라는 브랜드 제품을 갖고 단신으로 뛰어난 스타트업 기업이다. 현재 유통망 확보를 위해 인터넷 자사몰을 오픈했고, 네이버 쇼핑, 카카오 하우쇼핑, 지그재그 등 여러 가지 유통채널에 연동하기 위해 준비 중에 있다.

박기배 대표, 더 나은 미래가치 제공을 위해 노력할 것

박기배 대표는 고등학교 시절부터 지금까지 47년간 군 생활을 제외하고 화학연구에만 전념했다. 화학에 관계되는 일이라면 누구에게나 도움이 되고자 한다는 박 대표는 앞으로의 삶은 현재까지 본인을 있게 해준 분들과 미래를 책임져야 할 젊은 기운들에게 보탬이 되는 연구개발, 좋은 환경 마련 등 보람 있는 일들을 하고 싶다고 말한다.

특히 수입협회 활동을 통해 값싸고 질 좋은 원자재, 첨단소재, 부품, 완제품 등의 발굴뿐만 아니라 해외의 우수한 최신 기술들을 도입해 우리나라 경제발전의 일익을 담당할 수 있는 기업인으로 남고 싶다고 강조한다.

끝으로 친환경 화학소재 기업으로서 지속적인 연구개발 뿐만 아니라 더 나은 미래가치를 제공하기 위해 사회의 안전 및 환경 개선을 위해 노력하고, 성장동력 확보에 힘써 오직 기술과 실력으로 정정당당히 승부하는 기업인이 되도록 최선을 다하겠다는 포부도 전했다. ☞

세계 뷰티산업 선도기업 SCC GLOBAL

올해 설립 10주년을 맞이한 SCC GLOBAL은 한국의 미와 문화를 전 세계에 알리며 뷰티산업을 선도하는 글로벌 기업이다.

지속적인 업계 조사 및 전문성 강화, 새로운 서비스 개발 및 마케팅 전략의 차별화, 온라인 및 디지털 서비스 제공 등 다양한 전략 구사로 기업 경쟁력을 유지하며 세계 뷰티시장을 이끌어 가고 있다.

정기영 회장은 앞으로도 뷰티 선진국인 한국의 강점을 세계화하여 국위선양에 앞장서겠다고 강조한다.



정기영 | SCC GLOBAL/
국제미용올림픽연합회 회장



한국의 위상을 드높이는 대표 뷰티기업, SCC GLOBAL

SCC GLOBAL(에스씨글로벌컴퍼니)은 뷰티 선진국인 한국의 위상을 드높이기 위해 설립한 회사로, 올해 설립 10주년을 맞이했다.

매년 한국, 중국, 태국, 베트남 등 15개국이 참가하는 국제 미용올림픽을 주관하고, 많은 해외 뷰티인들과 소통하며 한국의 미와 문화를 전 세계에 전파하고 있다. 2018년부터는 동남아를 넘어 멕시코 및 남미시장에도 진출했으며, 이를 통해 한국의 대표 뷰티기업으로 자리매김했을 뿐만 아니라 세계 뷰티시장도 이끌어 가고 있다. 다시 말해, 현재 SCC GLOBAL의 브랜드 가치와 인지도는 많은 해외 미용인들에게 한국을 대표하는 기업으로 자리 잡고 있다.

국제미용올림픽 뿐만 아니라 한국의 뷰티제품 및 기술을 교육과 함께 해외에 전파하고 있으며, 수많은 한국의 미용원장들을 해외로 진출시키고 있다.

특히 IBSO 국제미용올림픽연합회를 설립, 국제미용올림픽과 해외진출에 관심이 많은 국내 미용인들과 소통하며 교육 사업도 함께 진행하고 있다.

SCC GLOBAL은 한국의 미용제품 및 전문 미용인들을 해외에 알리는 데 중점을 두고, 국위선양하는 세계적인 뷰티기업으로 거듭나기 위해 오늘도 최선의 노력을 기울이고 있다.

SCC GLOBAL, 다양한 전략 구사로 경쟁력 유지

SCC GLOBAL은 격동하는 뷰티시장 트렌드를 발 빠르게 파악하고, 꾸준한 시장 조사와 업계 동향 분석을 바탕으로 미래 예측과 전략 개발에 힘쓰고 있다.

또한 경쟁력 유지에 중요한 역할을 하는 새로운 서비스 개



발, 서비스 혁신, 마케팅 전략 차별화에 심혈을 기울임으로써 국제시장에서 돋보이는 존재로 자리 잡게 되었다.

특히 정기영 회장은 국제적인 네트워크 구축에 역량을 집중하고 있다. 해외에서의 협업 파트너나 업계 내 주요 인물들과의 교류를 통해 경험과 지식을 공유하고, 협력 관계를 형성함으로써 해외 시장에서의 성공기회를 찾고 있는 것이다. 뷰티협회로서 전문성을 갖추는 데도 최선의 노력을 기울이고 있다. 회원들에게 고품질의 교육과 훈련 프로그램을 제공하는 등 그들의 전문기술과 지식을 향상시켜 해외 무대에서 돋보이는 전문인력이 될 수 있도록 다양한 활동을 장려하고 있다.

아울러 회원들간의 교류 및 협력 강화를 위한 워크숍, 컨퍼런스, 전문가 패널 토론 등 다양한 이벤트를 마련해 회원들이 서로 정보를 공유하고 협력할 수 있는 기회도 제공하고 있다.

온라인 및 디지털 부문에도 만전을 기하고 있다. SCC GLOBAL의 전문적인 웹사이트는 회원과 소비자들이 정보를 얻을 수 있는 중요한 플랫폼으로서의 역할을 다하고 있다. 또한 소셜 미디어 채널을 통해 새로운 제품 소개, 트렌드 업데이트, 교육 프로그램 정보 제공 등 회원 및 소비자들과 끊임없이 소통하고 있다. 또한 온라인 커뮤니티 구축을 통해 회원들이 서로 지식을 공유하고, 조언을 주고받을 수

있도록 하고 있다. 한편, 회원 및 소비자들의 데이터를 수집, 분석하여 개인화된 마케팅을 구사하고 있다. 즉, 회원들의 취향과 관심사에 맞는 맞춤형 콘텐츠와 제품을 제공함으로써 고객 경험을 향상시키고 충성도를 높이고 있는 것이다. 마지막으로 새로운 디지털 서비스를 개발해 회원 및 소비자에게 제공하고 있다. 그 예로, 가상 메이크업 도구, 피부 관리 앱, 온라인 상담 서비스 등을 통해 편리하고 혁신적인 경험을 제공하고 있다.

정기영 회장, 전 세계에 한국 뷰티산업 알리며 국위선양

정기영 회장은 뷰티의 선진국인 한국의 강점을 세계화 시키는 일, 즉 국위선양이 본인의 원칙이자 사업 철학의 가장 우선순위라고 강조한다. 수많은 국제미용대회에서 태극기를 휘날리며 한국의 기술력과 제품력을 알리고 인정받으며 세계시장을 선두에서 이끌어가는 것만으로도 돈으로 헤아릴 수 없는 엄청난 가치이며, 한국의 위상과 국가 이미지를 높이는 길이라고 말한다. 체육 올림픽이나 월드컵이 아닌 국제미용올림픽으로 전 세계에 한국을 알리는 선두기업이 바로 SCC GLOBAL이자 국제미용올림픽연합회인 것이다. 한국의 수많은 뷰티 종사자들에게 세계 뷰티를 체험하고 발전시킬 수 있는 기회를 제공하고, 다양한 교육을 통해 기술력을 트레이닝 하여 세계의 메인 무대에서 강연 및 시연을 할 수 있는 SCC GLOBAL의 모든 시스템은 국위선양이 우선이라는 정 회장의 원칙과 철학에서 나오는 흐름이다. 정 회장은 여러 회원국들과 함께 각국 정상이 참여하는 세계적인 국제미용올림픽을 개최하는 것이 앞으로의 목표임을 강조하고, 한국이 주도하는 진정한 미용올림픽을 창시하여 전 세계에 한국의 뷰티산업을 알리는 최고의 기업이 되겠다는 포부를 밝혔다. ㉠



중소기업, ESG경영 어떻게 준비해야 할까



양석균 | (주)CE경영컨설팅 대표이사
대한민국산업현장교수
중소상공인 컨설턴트
가톨릭대학교 외래교수

ESG, ESG경영이란 무엇인가

우리 인간의 수명은 '100세 인생'이라고 하지만, 기업은 한번 창업하면 영속하기를 바란다. 그러나 그러하지는 못한다. 그러면 기업이 영속하기 위해서는 어떻게 해야 할까? 기업은 사회를 생각하지 않고는 존재할 수 없는 사회적 조직이다. 결국 영속기업의 방향은 사회의 다양한 경영환경 변화에 적극 적응, 동참하고 다양한 이해관계자들과 소통하며 사회가 필요로 하는 관심 분야에서 기여하는 기업이어야 한다(사회 : Social). 특히 최근의 기후변화, 환경위기 등 친환경 분야에 적극 동참하고 기여하는 정책을 함께 추진해야 하고(환경 : Environment), 오늘날의 지식기반 사회에서는 다양한 전문가 집단의 목소리에 귀 기울이며 상호 윈윈하는 협치의 네트워크(지배구조,

윤리경영 : Governance)를 통하여 지속적인 변화와 혁신을 추구해야 한다.

ESG는 일반적으로 환경보호(Environment)·사회공헌(Social)·윤리경영 내지는 지배구조(Governance)의 영어 첫 글자를 딴 말로서 활용되고 있으며, 이는 다시 말해 기업이 환경보호에 앞장서고 사회적으로 약자에 대한 지원, 안전한 제품의 생산, 판매 및 사회공헌 활동을 활발히 하며 법과 윤리를 철저히 준수하는 투명과 공정의 윤리경영을 실천하는 것을 말한다.



유럽연합(EU)과 미국 등에서는 기업을 평가할 때 이미 ESG가 중요한 기준으로 자리 잡고 있다. 그동안 기업을 평가할 때 재무적인 측면에서의 성과 위주로 판단해왔다면, 이제는 기업의 가치와 지속가능성에 영향을 주는 비재무적인 환경(Environment)·사회(Social)·지배구조(Governance)의 요건들을 충분히 반영하고 실행하고 있는지 여부가 기업 판단의 중요한 요소가 되었다는 것이다.

이와 같이 기업의 지속가능한 발전을 위해서 기업과 기업가의 사회적 책임이 중요해지면서 세계적으로 많은 기관들이 ESG 평가정보를 활용하고 있다. 영국(2000년)을 시작으로 스웨덴, 독일, 캐나다, 벨기에, 프랑스 등 여러 나라에서 연기금을 중심으로 ESG 정보 공시 의무 제도를 도입했다. UN은 2006년 출범한 유엔책임투자원칙(UNPRI)을 통해 ESG 이슈를 고려한 사회적 책임을 중요시하고 있다. 이러한 상황에서 ESG 투자가 급격히 증가했고, 안전 이슈가 부각되면서 기업의 직원 안전보호 등 사회 영역에 대한 관

심이 확대됐으며, 전 세계가 악화되는 기후위기와 코로나 19 팬데믹에 직면하면서 ESG의 중요성이 폭발적으로 증가했다. 이제 기업은 좋은 삶은 ESG에 신경 쓰지 않을 수 없는 글로벌 패러다임에 직면했다. 이에 공개된 기업 ESG경영 추진사례를 살펴보고, 중소기업의 그 실천방향에 대한 이해를 돕고자 한다.

ESG경영 추진사례

삼성그룹 - 탈석탄, 지구온난화 등

삼성 금융 계열사가 기후변화 위기의 선제 대응을 위해 '탈석탄 금융'을 선언했다. 석탄 채굴 등에 대한 투자를 중단하고, ESG투자 가이드라인을 수립한다는 방침이다.

풀무원 - 소비자의 안전, 건강, 사회적 책임 및 서비스 등

풀무원은 소비자의 안전 및 건강, 사회적 책임을 고려한 제품 및 서비스를 제공해 지속가능한 성장 기반을 마련하는데 노력하고 있다.

당근마켓 - 자원 재사용, 이웃과 더불어 사는 사회

당근마켓은 2020년도 1억2천만 건의 이웃간 거래와 나눔을 연결했으며, 1년 동안 재사용된 자원 가치는 2770만 그루의 나무를 심은 것과 같은 효과를 거뒀다. GS리테일과 함께 동네 편의점과 슈퍼마켓의 유통기한 임박 상품 할인



IMPORT

정보를 지역 주민에게 알리고, 코로나19로 어려움을 겪는 골목 상권 활력과 소상공인의 날 캠페인, 수재민 구호 활동 등 다양한 캠페인으로 이용자와 더불어 사는 따뜻한 지역 사회 조성에 일조하고 있다.

동구발 - 친환경 제품 생산, 사회적 기업

동구발은 사회적 기업으로, 2019년 20억원, 2020년에는 약 60억원으로 매출이 증가했다. 동구발은 고체화장품 업계 1위로, 고체 설거지세제의 80%, 고체 샴푸 및 린스의 60~70%를 제조한다. 발달장애인 고용이 목적, 제조업은 수단인 동구발은 전 직원의 최소 50%는 발달장애인으로 고용한다는 원칙을 갖고 있다. 동구발 대표는 “동구발이 망하는 때란 제품을 더 이상 만들지 못할 때가 아니라 발달장애인을 고용하지 않는 순간, 혹은 발달장애인 고용에 대한 고민을 하지 않는 시점이다.”라며 회사 경영에 대한 뚜렷한 목적의식을 강조했다.

ESG경영 실행사례

최근 사회적으로 물의를 일으키며 회사의 사주가 바뀐 사례를 비롯해 이들 기업들의 사례는 잘못된 ESG경영이 회사 비즈니스 전체에 큰 타격을 준 예이다.

남양유업 - ESG 중에서 S(social) 부분 실정

기업이 사회와 공존, 사회를 생각하고 사회에 기여하는 기업으로서의 근본 원칙을 무시한 사례로 남양유업은 2013

년 대리점 강매 갑질 사태와 특히 지난 2021. 5월 코로나19 예방 효과를 내세운 ‘불가리스 논란’이 SNS 등에 소비자들의 남양유업 제품 불매운동으로 이어졌으며, 이는 결국 기업을 포기하는 매각선언에까지 이르게 됐다.

아워홈 - ESG 중에서 G(governance) 부분 실정

아무리 높은 수익률이 보장된다 해도 윤리경영 내지는 지배구조에 문제가 있거나 사회적 물의를 빚은 경영진의 기업은 살아남을 수 없다는 결과를 잘 보여준 사례로, 구 부회장은 2020년도 보복성 운전으로 인한 징역 6개월 집행유예 2년 선고로 대표이사를 박탈당했다.

이렇듯 이제는 투명, 윤리, 책임경영을 반영한 ‘ESG시스템’ 구축이 절실하다.

중소기업 ESG경영의 필요성

ESG경영은 기업의 지속가능성을 측정하는 비재무적 지표로서 기업에 발생 가능한 위험요인을 환경, 사회, 기업지배구조 측면에서 점검하는 수단으로 자리매김하고 있다. 2021년 1월 금융위원회는 한국형 그린뉴딜 정책의 일환으로 2030년까지 전체 코스피 상장사 대상으로 ‘지속가능경영 보고서’ 발간을 의무화하는 정책을 발표하면서 은행권에서도 친환경 기업에 대한 대출심사 요건으로 기업의 ESG수준을 고려해 자본조달의 용이성 측면에서 가점을 부여하고 있다.



그러나 중소기업에서 기업의 사회적 책임 이행이나 ESG 개선을 체감, 실행하기까지는 경영에 부담이 가는 것이 사실이다. 그러나 어차피 해야 할 것이라면 적극적으로, 오히려 위기는 기회라는 관점에서 오늘날 새로운 성장동력이자 경쟁우위 요소로서 인식하고 추진함이 더욱 현명할 것이다. 일례로 공급망 관리 필요성이 커지면서 LG전자나 아모레퍼시픽과 같은 국내 대기업에서 협력사 선정 시 제품 안전, 노동, 환경 등의 측면에서 협력사의 지속가능경영 수준을 평가하고 이를 선정에 반영하고 있다.

중소기업, ESG경영 어떻게 준비해야 하나

중소기업의 ESG경영 실천을 위한 접근방법에 대해 다양한 전문가들의 견해가 있으나 궁극적으로 ESG경영이 중소기업 이미지와 브랜드 가치를 높여 이익창출과 기업성장에 도움이 되도록 하는 전략적 접근이 선행되어야 한다. 기업이 환경보호에 앞장서고, 사회적 약자에 대한 배려와 사회공헌 활동을 하며, 법과 윤리를 준수하는 윤리경영을 실천해야 지속적인 성장이 가능하다는 것이다. 이렇듯 중소기업이 ESG경영을 체계적으로 실행하기 위해서는 몇 가지 선행분석이 이뤄져야 한다.

첫째, 회사의 핵심사업과 관련이 있는 ESG관련 당면이슈가 무엇인지 도출해야 한다. 즉, 다양한 대내외 고객 및 이해관계자의 요구사항을 회사의 핵심사업과 연계해 ESG 이슈를 발굴하고, 그 가운데 고객사에서 중대하게 고려하는 이슈를 파악해 이를 개선하고 혁신해야 할 부분을 도출해 내는 것이 우선이다. 그리고 도출해낸 고객 니즈를 회사 ESG와 어떻게 연계시킬 것인가를 고민해 볼 필요가 있다.

둘째, 도출된 과제들이 회사의 가치체계(경영이념체계)와 연계되도록 하는 검토 과정이 필요하다. 회사의 미션, 비전과의 연계성과 모든 임직원들이 공유하고 행동해야 할 가치기준인 공유가치가 경영이념체계에 함께 녹아들어갈 수 있도록 함이 중요하다.

셋째, ESG경영 수준진단에서 나타난 항목별 개선, 보완해

야 할 점들을 회사의 비전체계에 포함시켜 전략방향, 전략과제 등으로 구체화해 실행하도록 해야 한다. 이는 산업 및 경영 내·외부 환경, 고객, 경쟁사, 시장 트렌드 분석 등으로부터 도출한다.

ESG경영을 평가하는 기준이 아직 통일되지는 않았으나 일반적인 평가핵심지표 기준은 Environment(환경)는 환경경영인증, 환경정보고객, 환경경영조직, 환경교육, 온실가스 배출량, 에너지 사용량 등이며, Social(사회)은 인권보호 프로그램 운영, 여성근로자 비중, 협력사 지원, 공정거래 프로그램, 사회공헌 지출액 등이고, Governance(지배구조)는 기업지배구조 공시, 감사기구, 배당, 이사회 독립성 등이다. 그러나 이 같은 기준으로 중소기업 ESG경영을 평가하기에는 그 한계가 있다.

영속기업으로 가기 위한 출발점, ESG경영

그럼에도 이제 ESG경영은 기업이 영속하기 위한 필수요건이 되었다. 이에 기업은 환경 친화적 기업으로서 대내외 경영환경 변화에 적극 동참하고(E) 지역사회, 국가 및 인류사회에 기여하는 기업(S)으로서의 이미지업과 더불어 대내외적으로 관련 기업(또는 기관, 단체 등)과의 상호 네트워크를 통한 상생 관계를 유지해야 한다. 투명하고 공정한 경영 관계를 유지함으로써 대내적으로는 신뢰와 공정한 관리체계혁신(G)을 통한 조직의 성과와 임직원 만족도 극대화는 물론 대외적인 이미지업을 통한 브랜드 마케팅을 추구해야 한다.

이러한 부분들은 조직뿐만 아니라 개인에게도 필요한 요소이다. 즉, 지역사회, 국가 및 인류사회에 기여하는 부분과 환경을 생각하며 행동하는 부분, 그리고 상호 윈윈의 상생 및 공정한 관계 등 우리가 오늘날 살아가는 데 반드시 필요한 덕목이다.

따라서 회사와 조직원 모두가 ESG경영 실현의 필요성을 인지하고 함께 동참하여 추진할 때에 훌륭한 성과를 도출할 수 있을 것이다. ㉠

주한 대사관 비즈니스 정보



불가리아 가사용품 제조·수출기업

불가리아의 플라스틱 가사용품 생산업체에서 한국 수입업체와의 연결을 희망하고 있습니다. 'ZIESTO Plc.'는 1972년 설립된 불가리아 선두기업 중 하나로, 높은 품질 유지로 품질 관리 시스템 인증을 받음으로써 고객과 파트너사의 신뢰를 얻고 있습니다. 주요 사업 품목은 식재료 강판, 압착기, 건조대, 제습제, 청소용품 등입니다. 관심 있으신 회원사는 'ZIESTO Plc.'으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : ZIESTO Plc.
 제품명 : 플라스틱 가사용품
 웹사이트 : www.ziesto.com
 문의 : ZIESTO Plc.
 E-mail : sales@ziesto.com

우크라이나 식품 라벨 및 포장재 제조기업

우크라이나의 라벨 및 포장재 제조업체에서 한국의 비즈니스 파트너를 찾고 있습니다. 'MONOPACK LLC'는 다양한 범위에 걸친 포장 분야와 스낵, 아이스크림, 드링크 등 식료품점 제품의 포장재를 제작하고 있습니다. 폴리프로필렌 및 수축 라벨을 이용한 양질의 제품을 제공하고 있으며, FSSC22000 표준의 식품 안전관리 시스템을 따르고 있습니다. 특히 모든 단계의 지속적인 모니터링을 통해 제품의 품질 안정성을 유지하고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 'MONOPACK LLC'로 문의주시기 바랍니다.

회사명 : MONOPACK LLC
 제품명 : 식품 라벨, 포장재
 웹사이트 : www.monopack.com.ua
 문의 : MONOPACK LLC
 E-mail : yarnautova@afinaconsult.com



우즈베키스탄 샤프란 제조·수출기업

우즈베키스탄의 샤프란 생산업체에서 비즈니스 제안을 하고 있습니다. 'BMB Za'faron'은 우즈베키스탄의 선두기업이자 샤프란 생산에 특화된 업체입니다. 할랄 제품으로, 무슬림 전통을 준수하는 구성 및 제조 기술로 생산되고 있습니다. 또한 인공색소와 화학성분 무첨가로 환경 친화적인 제품이라는 장점과 영양소와 비타민을 함유하고 있다는 점에서 건강한 제품이라는 상품가치도 갖고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 우즈베키스탄 대사관으로 문의주시기 바랍니다.

회사명 : BMB Za'faron
 제품명 : 샤프란
 웹사이트 : www.bmbtg.uz/zafaron/
 문의 : 주한 우즈베키스탄 대사관
 E-mail : doniko@gmail.com





폴란드 공구용품, 미장도구 제조·수출기업

수공구, 전동공구 등을 유통하는 폴란드 브랜드 ‘INSTAR Sp. z o.o. Sp. k.’에서 공구용품, 미장도구를 수출하기 위해 한국 수입사를 찾고 있습니다. ‘INSTAR Sp. z o.o. Sp. k.’는 건설 및 도장도구 생산분야에서 30년의 업력을 가진 회사입니다. 폴란드 건설 및 도장도구 업계의 선도기업으로서 내구성 및 인체 공학적인 사용, 최고 표준 준수를 특징으로 하는 도구를 만들고 있습니다. 전동공구, 그라인더, 건설 도구 등 다양한 도구를 제작하고 있사오니 관심 있으신 회원사는 해당 폴란드 회사로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : INSTAR Sp. z o.o. Sp. k.
 제품명 : 수공구, 전동공구, 미장도구 등
 웹사이트 : www.instar.net.pl
 문의 : INSTAR Sp. z o.o. Sp. k.
 E-mail : m.wojcik@instar.net.pl

뉴질랜드 아보카도오일 제조·수출기업

뉴질랜드의 아보카도오일 제조·수출기업에서 비즈니스 제안을 하고 있습니다. ‘Grove’는 세계적인 수준의 생산공정을 통해 오일을 추출하며 이를 소비자들에게 전달하고 있습니다. 영양가 높은 고밀도 오일에서만 발견되는 은은한 향과 색상, 독특한 풍미를 가지고 있습니다. 또한 HACCP 식품 안전 프로그램에 따라 운영되며 세계 최고의 검사, 검증 과정을 거칩니다. 뉴질랜드의 친환경적이고 지속가능한 제품을 생산하고 있사오니 관심 있으신 회원사는 주한 뉴질랜드 대사관 무역진흥청으로 연락주시기 바랍니다.

인도 주얼리 쇼

인도 주얼리수출진흥협회인 GJEPC가 2023년~2024년에 IGJS 두바이 및 IGJS 자이푸르 BSM을 개최합니다. 두바이에서는 2023년 10월 10일부터 12일까지, 자이푸르에서는 2024년 4월 12일부터 14일까지 개최됩니다. 전 세계 보석 산업 모든 분야의 도매상과 소매상, 제조업체 등 다양한 전문업체들이 참가하며, B2B 바이어 및 셀러 미팅의 형식으로 이루어집니다. 중동, 미국, 영국, 유럽, 러시아 등 국가도 초대 구매자로 참가하오니 관심 있으신 회원사는 인도주얼리수출진흥협회로 문의주시기 바랍니다.

행사명 : IGJS(DUBAI), IGJS(JAIPUR)
 기간 : 2023. 10. 10 ~ 12(두바이)
 2024. 4. 12 ~ 14(자이푸르)
 문의 : 인도주얼리수출진흥협회
 E-mail : barjinder.kohli@gjepcindia.com



회사명 : Grove
 제품명 : 아보카도오일
 웹사이트 : www.groveavocadooil.co.nz
 문의 : 주한 뉴질랜드 대사관 무역진흥청
 E-mail : You-Jin.Lee@nzte.govt.nz



IMPORT



북아일랜드 위스키 제조기업

북아일랜드의 위스키 제조기업에서 한국 파트너를 찾고 있습니다. 'Echlinville Distillery'는 타 위스키 회사 대비 100% 정통 원료를 가족 소유의 농장 한 곳에서 재배한다는 경쟁력을 가지고 있습니다. 특히 보리와 맥아, 곡물 발효 및 증류에서 숙성, 병입과 라벨링까지 모든 진행과정을 총괄해서 직접 진행한다는 차별성을 가지고 있습니다. 해외로 활발하게 수출하고 있으며, 주요 수출국으로는 유럽, 캐나다, 중국입니다. 관심 있으신 회원사는 주한 영국 대사관으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : Echlinville Distillery

제품명 : 위스키

웹사이트 : www.echlinville.com

문의 : 주한 영국 대사관

E-mail : suzie.lee@investni.com

아르헨티나 프로틴 및 콩가루 수출입기업

아르헨티나 수출입기업 'ELEMENTA FOODS'에서 프로틴과 콩가루를 취급하는 한국 수입업체와의 연결을 희망하고 있습니다. 'ELEMENTA FOODS'는 지속가능한 원료를 제공함으로써 제품의 품질을 보장하기 위해 노력하고 있습니다. 또한 라틴 아메리카 식품 시스템에 긍정적인 영향을 미치고자 식품 생산자와 긴밀히 협력하고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 아르헨티나 대사관으로 문의주시기 바랍니다.

우크라이나 치즈 제조·수출기업

우크라이나의 치즈 제조 및 수출업체에서 비즈니스 제안을 하고 있습니다. 'KOMO'는 10년 이상의 역사를 가진 우크라이나 브랜드로, 가공된 치즈를 생산하기 위한 최첨단 장비를 갖추고 있고, 모든 단계가 완전히 자동화·표준화되어 있습니다. 최고 품질 기준을 준수하고 있으며 국제 표준인 FSSC 22000 인증을 받았습니다. 양질의 우유를 사용하여 매년 1500만 킬로그램 이상의 하드 치즈와 400만 킬로그램 이상의 가공 치즈 등 막대한 양의 치즈 제품을 생산하고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 'KOMO'로 문의주시기 바랍니다.

회사명 : KOMO EXPORT LLC(CHEESE CLUB LTD)

제품명 : 치즈

웹사이트 : www.komo.ua

문의 : KOMO EXPORT LLC

E-mail : y.shablienko@gmail.com



회사명 : ELEMENTA FOODS

제품명 : 프로틴 및 콩가루

웹사이트 : www.elementafoods.com

문의 : 주한 아르헨티나 대사관

E-mail : ecorecom@mrecic.gov.ar





태국 국제물류 박람회

태국 상무부 국제무역진흥국과 Reed Tradex가 공동으로 주최하는 태국 국제물류 박람회 ‘TILOG-LOGISTIX 2023’이 2023년 8월 17일부터 19일까지 개최됩니다. 태국 방콕 바이텍 전시장에서 ‘지속가능한 미래를 위한 스마트 및 녹색 물류’를 주제로 물류 기술 및 솔루션을 선보일 예정입니다. 이번 전시회에서는 태국의 선도적인 물류 서비스 회사가 제공하는 물류, 재고관리, 포장 등 물류관리시스템의 최신 기술과 다양한 서비스를 소개하오니 관심 있으신 회원사는 주한 태국 대사관 상무관실로 문의주시기 바랍니다.

행사명 : TILOG-LOGISTIX 2023
 기간 : 2023. 8. 17 ~ 19
 문의 : 주한 태국 대사관 상무관실
 E-mail : info@thaitrade.com
 E-mail : seoul.economic@mae.ro

튀르키예 CFE 카펫 및 바닥재 박람회

튀르키예 이스탄불 엑스포센터에서 열리는 ‘CFE Carpet and Flooring Expo’가 2023년 12월 5일부터 8일까지 개최됩니다. 주 방문자는 체인점, 수출입업자, 건축가, 인테리어 디자이너 등이며, 전시품목은 수제 카펫 및 리그, 대리석 및 세라믹 타일 등으로 다양한 카펫 및 바닥재를 전시할 예정입니다. 이번 박람회에서는 도매업자 및 유통업자 등 관련 업계의 종사자에게 필요한 품목들도 전시한다고 하오니 관심 있으신 회원사는 주한 튀르키예 대사관 상무관실로 문의주시기 바랍니다.

우즈베키스탄 냉동건조 과일 제조·수출기업

우즈베키스탄의 냉동건조 과일 및 채소 생산업체에서 한국 파트너를 찾고 있습니다. ‘SUB-DRY’는 첨단기술을 활용하여 제품을 생산 중이며, 냉동건조한 과일 생산에 관한 FSSC와 BRC 인증을 받았습니다. 해당 업체는 완제품에 대한 철저한 분석 과정을 거치고 있으며, 지속적으로 생산공정을 개선하고 있습니다. 특히 4단계에 걸친 냉동건조 과정을 통해 과즙을 살리고 모양과 색상, 맛 등 과일의 원 상태 그대로를 유지할 수 있도록 제조하고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 우즈베키스탄 대사관으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : SUB-DRY
 제품명 : 냉동 건조 과일
 웹사이트 : www.sub-dry.uz
 문의 : 주한 우즈베키스탄 대사관
 E-mail : doniko@gmail.com



행사명 : CFE Carpet and Flooring Expo

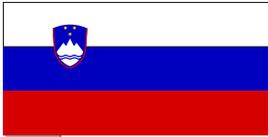
기간 : 2023. 12. 5 ~ 8
 문의 : 주한 튀르키예 대사관 상무관실
 E-mail : seoul@ticaret.gov.tr





유망 해외기업 정보

※ 본 해외기업(공급선) 정보는 각국 주한 대사관 및 무역유관기관에서 제공한 자료입니다.
 ※ 본 정보는 각 기업의 신용상태 등은 확인되지 않은 자료로, 해당 자료의 정확성 및 신뢰성을 반드시 확인하시기 바랍니다.



슬로베니아_Slovenia

품 목 명 Electric appliances
 회 사 명 GORENJE HOME APPLIANCES LTD
 전 화 +386-3-899-1000
 이 메 일 atencionalcliente@gorenje.com
 홈페이지 www.gorenje.com

품 목 명 Electric power system
 회 사 명 ELES LTD
 전 화 +386-1-474-3000
 이 메 일 info@eles.si
 홈페이지 www.eles.si

품 목 명 Industrial gases
 회 사 명 ISTRABENZ PLINI GAS AND GAS TECHNOLOGIES LTD
 전 화 +386-3-426-4700
 이 메 일 info@istrabenzplini.si
 홈페이지 www.istrabenzplini.si

품 목 명 Sports goods
 회 사 명 ELAN MANUFACTURE OF SPORTS GOODS LTD
 전 화 +386-4-535-1101
 이 메 일 info@elan.si
 홈페이지 www.elan.si

품 목 명 Chemical products
 회 사 명 HSH CHEMIE REPRESENTATION AND DISTRIBUTION LTD
 전 화 +386-4-502-2810
 이 메 일 marketing@hsh-chemie.com
 홈페이지 www.hsh-chemie.com

품 목 명 Electronic equipment for motor vehicles
 회 사 명 MAHLE ELECTRIC DRIVES SLOVENIA LTD
 전 화 +386-5-339-3000
 이 메 일 info@mahle.com
 홈페이지 www.mahle.com

품 목 명 Chemical products
 회 사 명 SITRAS SERVICES TRADE AND PRODUCTION LTD
 전 화 +386-2-250-2700
 이 메 일 info@sitras.si
 홈페이지 www.sitras.si

품 목 명 Plastic products
 회 사 명 KUM PLAST LTD
 전 화 +386-8-280-4600
 이 메 일 info@kumplast.si
 홈페이지 www.kumplast.si

품 목 명 Tanks, reservoirs and containers of metal
 회 사 명 JAKLIC LTD INOX OPREMA
 전 화 +386-5-364-4334
 이 메 일 info@jaklic.si
 홈페이지 www.jaklic.com

품 목 명 Aluminium products
 회 사 명 IMPOL INDUSTRY OF METAL SEMI MANUFACTURED PRODUCTS LTD
 전 화 +386-2-845-3100
 이 메 일 info@impol.si
 홈페이지 www.impol.si

품 목 명 Veneer sheets
 회 사 명 FRAGMAT TIM FACTORY OF INSULATING MATERIAL LTD
 전 화 +386-3-734-4500
 이 메 일 info@fragmat.si
 홈페이지 www.fragmat.si

품 목 명 Electrical engineering
 회 사 명 C AND G AGENCY CONSULTANCY AND ENGINEERING LTD
 전 화 +386-1-236-4240
 이 메 일 c-g@c-g.si
 홈페이지 www.c-g.si



페루_Peru

품 목 명	Cement, lime and gypsum
회 사 명	UNACEM PERU SA
전 화	+51-1-217-0200
이 메 일	contacto@unacem.pe
홈페이지	www.unacem.com.pe
품 목 명	Clothing
회 사 명	INDUSTRIA TEXTIL DEL PACIFICO SA
전 화	+51-1-336-8174
이 메 일	intexpac@intexpac.com
홈페이지	www.intexpac.com
품 목 명	Electrolyzed tin containers
회 사 명	FABRICA DE ENVASES DE LATA LUX SA
전 화	+51-1-326-7650
이 메 일	rmelendez@cpc.com.pa
홈페이지	www.envaseslux.com
품 목 명	Equipment and accessories for airconditioning
회 사 명	COINREFRI AIR SAC
전 화	+51-1-461-6310
이 메 일	comercial@coinrefri.com
홈페이지	www.coinrefriair.com
품 목 명	Industrial equipment and spare parts
회 사 명	SERIMPORT SA
전 화	+51-1-273-4980
이 메 일	ventas@serimport.com
홈페이지	www.serimport.com
품 목 명	Extraction, zinc
회 사 명	NEXA RESOURCES ATACOCCHA SAA
전 화	+51-1-710-5500
이 메 일	nexa@nexaresources.com
홈페이지	www.nexaresources.com
품 목 명	Chemical inputs, cleaning products
회 사 명	A AND D QUIMICOS Y DIVERSOS SA
전 화	+51-1-711-0550
이 메 일	ventas@aydquimicos.com
홈페이지	www.aydquimicos.com
품 목 명	Power generation
회 사 명	KALLPA GENERACION SA
전 화	+51-1-706-7878
이 메 일	info@kg.com.pe
홈페이지	www.kallpageneracion.com.pe
품 목 명	Metal products
회 사 명	COMPRA Y VENTA DE MATERIALES METALICOS SAC
전 화	+51-1-715-5559
이 메 일	ventas@covema.com.pe
홈페이지	www.covema.pe
품 목 명	Electrical material, conductors, lighting systems
회 사 명	EECOL ELECTRIC PERU SAC
전 화	+51-1-604-0999
이 메 일	lima@eecol.com.pe
홈페이지	www.eecol.com.pe



사우디아라비아_Saudi Arabia

품 목 명	Medical products
회 사 명	AL FARABI TRADING ESTABLISHMENT
전 화	+966-11-4025322
이 메 일	farabi@farabimedical.com
홈페이지	www.farabimedical.com
품 목 명	Power generation
회 사 명	NOMAC
전 화	+966-11-2835555
이 메 일	info@nomac.com
홈페이지	www.nomac.com
품 목 명	Oil and gas
회 사 명	NATIONAL PETROLEUM TECHNOLOGY COMPANY(NAPTCO)
전 화	+966-13-8456555
이 메 일	info@nesr.com
홈페이지	www.nesr.com
품 목 명	General contractors
회 사 명	ARABIAN DEVELOPMENT AND MARKETING CO LTD(ADMCO)
전 화	+966-11-2173957
이 메 일	info@admc.com.sa
홈페이지	www.admc.com.sa
품 목 명	Military uniforms
회 사 명	SHAMAL COMMERCIAL INVESTMENT COMPANY
전 화	+966-11-8800000
이 메 일	info@shamal.com.sa
홈페이지	www.shamal.com.sa
품 목 명	Drugs
회 사 명	PHARMACEUTICAL SOLUTIONS INDUSTRIES LIMITED(PSI)
전 화	+966-12-6369119
이 메 일	export@psi.com.sa
홈페이지	www.psiltd.com
품 목 명	Medical apparatus
회 사 명	GULF HORIZON INTERNATIONAL MEDICAL COMPANY
전 화	+966-12-6929448
이 메 일	info@ghim-sa.com
홈페이지	www.ghim-sa.com
품 목 명	General contractors
회 사 명	AL BUNYAN ESTABLISHMENT LIMITED
전 화	+966-11-4763576
이 메 일	info@al-bunyan-sa.com
홈페이지	www.al-bunyan-sa.com
품 목 명	Filters, air conditioning equipment
회 사 명	TECHNICAL DUCT FACTORY COMPANY(TDF)
전 화	+966-11-2703152
이 메 일	tdf@tdfduct.com
홈페이지	www.technicalductfactory.com
품 목 명	Air conditioning condensers
회 사 명	SAUDI AKHWAN AIR CONDITIONING DUCTING FACTORY COMPANY LIMITED
전 화	+966-11-4790737
이 메 일	contact@alafcohvac.com
홈페이지	www.alafcohvac.com

52

53



군소리, 하나 마나 한 말

글 **한근태** 한스컨설팅 대표
kthan@assist.ac.kr

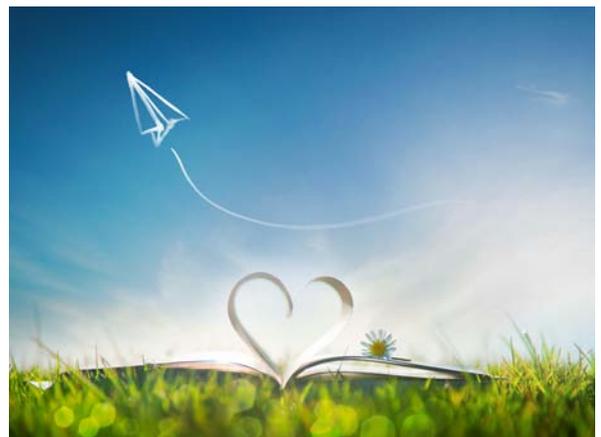
참 쓸데없는 말, 아무 소용이 없는 말을 많이 하면서 산다. '이런 말 하지 않으려 했는데'라고 말하면서 사람 속을 긁는 사람들이 있다. 그럼 하지 않으면 된다. 왜 그런 말을 굳이 꺼내는가? 누구를 위해 그러는가? 나를 위한 것 같지만 사실 자신을 위한 것이다. '기분 나쁘게 들릴지 모르겠지만'이라면서 얘기를 시작하는 사람도 있다. 자기가 생각해도 상대가 기분 나빠할 것 같은데 듣는 내가 기분 좋을 리 있는가? 기분 나쁘게 들릴 말을 하는 이유가 무엇인가? 이 말 듣고 제발 네 기분 좀 나빠지라는 것이다. 고약한 심보다. '그쪽 걱정이 돼서 하는 얘기인데'라며 굳이 안 해도 될 얘기를 한다. 근데 정말 걱정이 되는 것일까? 말은 그렇게 하지만 사실 제발 걱정 좀 하라는 얘기다. 아무 걱정 없이 사는 내가 미워 걱정거리를 주고 싶다는 말이다. 이런 말은 가능한 한 하지 말아야 한다.

스피치를 할 때도 그렇다. ‘내가 이런 말할 자격은 없지만...’ 이라고 말을 시작하는 이들이 있다. 참 김새는 일이다. 자격이 없다니, 자격이 없는 사람이 이런 자리에 선 이유는 무엇인가? 그런 얘기를 할 사람이면 이런 자리에 서지 말았어야지? 그럼 듣는 우리들은 뭐가 되는가? 자격도 없는 사람이 하는 말을 시간 아깝게 들어야 하는가? 정말 아무짝에도 소용없고 해서는 안 되는 말이다. 수시로 ‘앞에서도 말했지만’이란 말을 하는 사람도 있다. 듣고 보면 앞에서 말 안 한 경우가 대부분이다. 또 앞에서 말했다는 말을 굳이 하는 이유가 무엇인가? 만약 했다면 듣는 사람이 알아서 판단하면 된다. 그보다 더한 말은 ‘여러분도 다들 알다시피’란 말이다. 이 말을 들을 때마다 ‘내가 아는지 모르는지 당신이 어떻게 아는가? 그런 말을 하는 저의가 무엇인가?’란 질문을 던지고 싶은 충동을 느낀다. ‘솔직히 말씀드려서’라는 얘기를 계속 반복하는 사람도 있다. 그럼 이 말 외에는 다 솔직하지 않은 얘기를 했다는 건가, 뭔가? 모두 쓸데없는 말이다. 말을 할 때는 핵심적인 얘기만 하면 된다. 이런 결말이 많아지는 이유 중 하나는 자신이 하는 말에 알맹이가 없기 때문에 자꾸 이런 말로 그런 걸 희석시키는 것 아닐까?

하나 마나 한 말도 참 많다. 대표적인 것이 힘내라는 말이다. 힘이란 게 내고 싶다고 낼 수 있는 것인가? 예전에 어떤 여성 코치에게 잠시 운동 관련 코치를 받은 적이 있다. 힘든 운동을 12번씩 서너 세트 반복해야 하는데 마지막이 가까워져 오면 그녀는 습관적으로 ‘힘내세요. 거의 다 됐어요’란 말을 했다. 난 그 말이 듣기 싫었다. 그 말을 들으면 이상하게 힘이 빠졌다. 힘이란 게 내고 싶다고 낼 수 있고, 내기 싫다고 내지 않을 수 있나? 어차피 힘을 내건, 힘을 빼건 내가 알아서 하는 건데 왜 자꾸 옆에서 그런 쓸데없는 얘기를 하는지 이해할 수 없었다. 그녀가 미안해할까 얘기는 안 했지만, 난 그 말을 들을 때마다 오히려 힘이 빠졌다. 난 차라리 옆에서 지켜보며 눈으로 격려하는 것이 힘을 낼 때 도움이 된다고 생각한다. 힘이 들어 보이면 안아주든지, 맛난 걸 사

주거나 가벼운 선물을 하는 게 낫다. 힘을 빼라는 것도 그렇다. 힘이란 건 빼고 싶다고 뺄 수 있는 게 아니다. 잘 들어주든지, 웃게 하든지, 재미난 얘기를 해주는 게 낫다. 스트레스를 받지 말라는 말도 그렇다. 스트레스는 안 받겠다고 결심한다고 받지 않는 게 아니다. 이를 어떻게 인식하느냐의 문제다. 스트레스를 받지 말라는 말은 공기 나쁘니까 공기를 마시지 말라는 말과 같다. 숨을 쉬지 말라는 말이다. 나를 위한다고 하는 말이지만 별 도움이 되지 않는 말이다.

난 말과 글로 밥을 먹지만 말 잘하는 사람을 보면 부러울 때가 있다. 최근 넷플릭스에서 비커밍이란 프로를 봤다. 오바마 대통령의 퍼스트레이디 미셸 오바마가 주인공이다. 비커밍이란 책을 낸 이후 전국순회를 하면서 대담을 하는 걸 모은 프로다. 그녀가 푹푹하다는 건 알았지만 그 정도일 줄은 몰랐다. 난 감탄을 금치 못했다. 사람의 얘기를 경청하는 모습, 어려운 질문에 통찰력 있는 답변을 하는 모습, 유머와 재치로 좌중을 웃기는 모습이 보기 좋았다. 군소리 제로에 핵심과 재치로 이루어진 완벽한 말의 잔치였다. 여러분이 하는 말을 잘 들여다보길 바란다. ☺



무역실무 Q&A

글 · 최주호
에듀트레이드허브 대표
choi@edutradehub.com



■ 수입의 다양한 형태(수입대행 계약, 양수도 계약, 커미션 계약)

1. 일반적인 형태의 수입

해외 수출자(A사)와 매매계약한 수입자(B사)는 수입지 보세구역에 도착한 화물을 관세사무실을 통해서 수입통관(수입신고필증 발행)하고, 포워더에게 청구 받은 운송비를 결제하면서 D/O(Delivery Order, 화물인도지시서)를 요청합니다. D/O를 요청할 때 B/L Consignee(수입자)로서 B사는 착지(Final Destination)를 지정함에 있어 수입자 자신의 Door(공장/창고) 혹은 국내 거래처인 C사의 Door를 지정할 수 있습니다. 전자는 수입자가 수입통관한 물품을 자신이 재고로 보유한 상태에서 국내 거래처에게 오더 받으면 공급하는 형태이고, 후자는 통관된 화물을 바로 국내 거래처에게 공급하는 형태라고 할 수 있습니다.

[참고] Final Destination은 C/I와 B/L에 기재되지 않음

수입지 보세구역에서 반출된 화물을 수입자로서 B사가 국내 거래처 C사에게 바로 공급할 때 실제로 화물을 인수하는 C사는 C/I 및 B/L 등의 어떠한 서류에 어떠한 형태로든 기재되지 않으며 기재될 필요도 없습니다. 흔히 실제로 물품을 받는 자를 C/I Notify Party란을 만들어서 기재하는 경우가 있는 불필요한 서류업무입니다.

Final Destination이 B/L 상에 기재되기도 하지만 일반적으로 공란 처리되며, Final Destination은 D/O 요청 권리가 있는 B/L Consignee가 D/O를 요청하면서 지정하면 됩니다. 해상에서는 D/O가 서류의 형태로 발행되며 해당 D/O에는 B/L Consignee가 지정한 Final Destination의 주소가 별도로 표기될 수 있으며, 해당 주소는 B/L Consignee의 국내 거래처 C사의 주소가 될 수 있겠습니다.

2. 수입대행 계약

수입대행 계약은 국내의 대행 의뢰자(C사)가 해외 수출자(A사)와 직접 계약하고 외국환 결제를 직접 결제하기 어려

일반적인 거래		해외 A사	국내 B사	국내 C사	Remarks
구분					
계약 관계		무역 계약 당사자(C/I)			
			국내 계약 당사자(세금계산서)		
무역 거래	C/I	Shipper	Consignee		B사 = 외국환 결제자 & 수입자
	B/L	Shipper	Consignee		
	수입신고필증	㉔ 무역거래처	㉑ 수입자, ㉒ 납세의무자		
	D/O		D/O 요청 및 착지 지정		
국내 거래	세금계산서		공급하는 자	공급받는 자	수입통관 완료 화물의 매매
결론		Exporter	Importer		



운 상황에서 이를 대행할 국내의 대행자(B사)를 찾아서 국내 사업자 간 계약하는 형태입니다. 신용장 결제조건으로 수입을 원하지만 신용도가 떨어지고 담보를 제공하지 못하는 경우 신용장의 Applicant(개설의뢰인)가 될 수 없습니다. 그래서 신용장으로 해외 수출자(A)와 거래해야 하는 상황에서 신용장 개설 신청이 가능한 자(대행사 B사)에게 수입대행을 요청할 수 있습니다. 이때 해외 수출자로서 L/C Beneficiary와의 계약은 대행사 B사가 하는 것이며, 대행사 B사가 수입신고필증의 수입자가 됩니다. 그리고 관부가세를 납부하는 자는 대행 의뢰자가 됩니다.

다른 예로서, 수입을 원하는 물품의 HS Code 상 수입요건(세관장확인)이 있을 때 요건 확인을 쉽게 할 수 있는 자에게 수입대행을 의뢰할 수 있습니다. 그렇다면 수입요건을 득하는 자로서 대행사(B사)가 C/I의 Consignee로서 해외 수출자와 매매계약을 하고 외국환 결제도 하며, 수입신고필증의 수입자가 됩니다. 물론 관부가세를 납부하는 납세의무자는 대행 의뢰자입니다.

[참고] 수입대행 계약의 다른 형태 '서류대행'

수입신고 대행 계약의 다른 형태로서 서류대행의 개념이 있습니다. 이는 대행 의뢰자(C사)가 해외 수출자(A사)와 직접 계약합니다. 그래서 C/I와 B/L 등의 선적서류 Consignee는 모두 대행 의뢰자로서 C사가 됩니다. 이때 대행사(B사)는 말 그대로 무역 서류를 기초로 관세사무실과 수입통관 및 포워드와 D/O 등 물류 업무를 대행 의뢰자를 대신해서 대행하고 이후에 대행 의뢰자에게 수수료를 지급받을 수 있습니다.

3. 양수도 계약(보세화물의 소유권 이전 계약)

양수도 계약이란 수입신고 수리 전의 보세화물에 대한 소유권을 C/I Consignee가 자신의 국내 거래처에게 양도하는 국내 사업자 간 계약입니다. 수입신고필증의 '수입자'는 C/I Consignee이며, 이는 수입신고에 앞서 운송인에 의해서 B/L 단위로 신고되는 입항적하목록 상의 B/L Consignee와 일

수입대행 계약(수입대행)		수입대행 계약에서 "서류 대행"과는 다름			
구분		해외 A사	국내 B사(대행사)	국내 C사(대행 의뢰자)	Remarks
계약 관계		무역 계약 당사자(C/I)			
			국내 계약 당사자(세금계산서)		
무역 거래	C/I	Shipper	Consignee		B사=외국환 결제자 & 수입자
	B/L	Shipper	Consignee		
	수입신고필증	㉔ 무역거래처	㉕ 수입자	㉖ 납세의무자	관부가세는 대행 의뢰자가 납부
	D/O		D/O 요청 및 착지 지정		
국내 거래	수입대행 계약서		대행사	대행 의뢰자	C가 직접 수입할 수 없을 때 수입 대행 의뢰
	세금계산서		공급하는 자	공급받는 자	수입대행 계약에 대한 세금계산서 발행
결론		Exporter	Importer		대행자가 해외 Exporter와 계약하는 개념

IMPORT

양수도 계약		해외 A사	국내 B사	국내 C사	Remarks
구분					
계약 관계		무역 계약 당사자(C/I)			
			국내 계약 당사자(양수도에 따른 세금계산서 발행)		
무역 거래	C/I	Shipper	Consignee		외국환 결제자 B사 & 수입자 C사
	B/L	Shipper	Consignee		B/L Consignee가 아닌 양도자가 D/O 요청
	수입신고필증	㉔ 무역거래처		㉑ 수입자, ㉒ 납세의무자	양수도계약서 기초로 세관 신고
	D/O			D/O 요청 및 착지 지정	양수도계약서 기초로 D/O 요청
국내 거래	양수도 계약서		양도자	양수자	보세 상태의 화물 소유권 이전
	세금계산서		공급하는 자	공급받는 자	양수도 거래에 대한 세금계산서 발행
결론		Exporter		Importer	Exporter와 Importer는 계약 관계 없음

치해야 합니다(L/C는 B/L 및 C/I Notify Party의 자가 수입자).

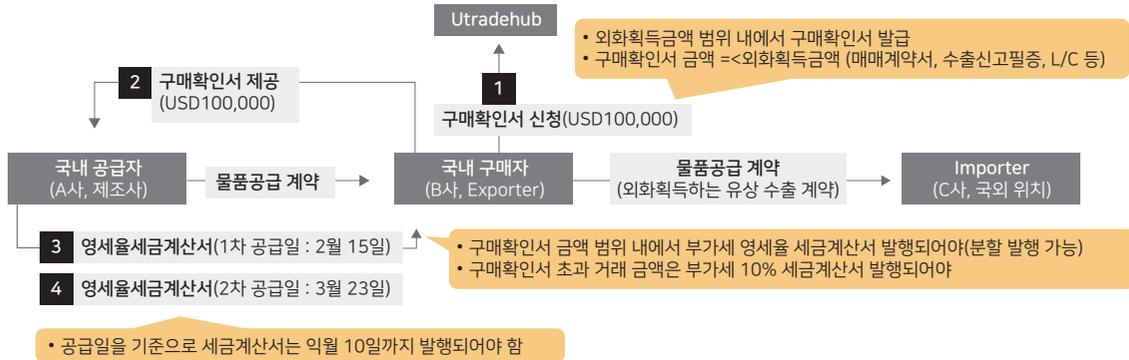
그렇지만 이들 선적서류의 Consignee(양도자)가 보세화물의 소유권을 자신의 국내 거래처(양수자)로 양도하는 양수도 계약서가 있다면 수입신고필증의 수입자 및 납세의무자는 양수자가 됩니다. 운송인으로서 포워더에게 D/O를 요청하는 자 역시 양수도 계약서를 기초로 양수자가 하면서 Final Destination을 지정할 수 있습니다.

4. 대리점 계약에 따른 커미션 지급

해외 판매자(A사)는 국내에 지사를 운영하면서 자신의 물품 영업과 계약 후 판매한 물품에 대한 A/S를 직접 하기 어려울 수 있습니다. 그래서 이를 대신할 수 있는 역량을 갖춘

자와 대리점 계약을 체결할 수 있습니다. 이때 판매자는 대리점(C사)에게 국내 영업권을 제공하며, 대리점에 의해서 판매자가 국내 고객(B사)과 계약하면 거래 완료 후 판매대금(A사가 B사에게 발행한 C/I 총액)에서 일정 %의 커미션을 판매자는 대리점에서 Credit Note 발행하여 지급합니다. 이러한 형태의 거래에서 국내 대리점은 해외 판매자(A사)를 대신하여 판매자 물품에 대한 견적으로서 Offer Sheet를 국내 잠재적 고객에게 제공하고, 국내 고객과 해외 판매자가 계약할 수 있도록 역할을 하게 됩니다. 결국 실질적으로 매매계약은 대리점이 해외 판매자와 하는 것이 아니라 대리점이 발굴한 국내 고객사(B사)와 해외 판매자가 하는 것입니다. 그래서 수입자와 외국환 결제자 모두 국내 B사입니다.

대리점 계약(커미션 지급)		해외 A사	국내 B사	국내 C사(A의 대리점)	Remarks
구분					
계약 관계		대리점 계약		대리점 계약	커미션 지급 계약(Credit Note 발행)
		무역 계약 당사자(C/I)			A는 B와 계약 종료 후 C에게 커미션 지급
		국내 사업자 간에 "계약 관계 없음"			C사는 B사와 A사 매매계약하도록 연결
무역 거래	C/I	Shipper	Consignee		B사 = 외국환 결제자 & 수입자
	B/L	Shipper	Consignee		
	수입신고필증	㉔ 무역거래처	㉑ 수입자, ㉒ 납세의무자		
	D/O		D/O 요청 및 착지 지정		
국내 거래	세금계산서				국내 사업자 간에 계약 관계 없음
Credit Note		발행자		발행받는자	C/I 발행액에서 일정 %의 커미션 지급
결론		Exporter	Importer		



■ 국내 공급자 2곳 이상일 때, 구매확인서와 영세율 세금계산서 발행(분할 공급 건 포함)

1. (기본) 단일 국내 공급자와의 거래에서 구매확인서 발행과 분할 공급 상황

구매확인서는 국내 공급자 별로 발행되어야 합니다. 그리고 구매확인서는 수출 매매계약(유상 수출, Sales Contract)에 따른 외화획득 금액 범위 내에서 발행(무상 수출은 구매확인서 발행 불가)되어 구매확인서 금액 범위 내에서 부가세 영세율(0%) 세금계산서를 발행할 수 있습니다. 만약 구매확인서 금액보다 높은 금액(수량 초과 사유 등)의 거래가 있을 때는 구매확인서 금액만큼 영세율 세금계산서를 발행하고, 초과 금액은 부가세 10%의 일반 세금계산서를 발행해야 합니다.

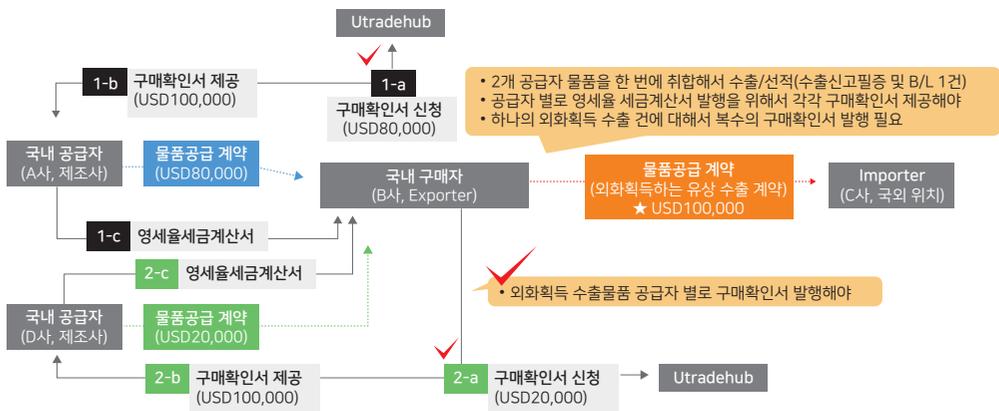
참고로 1개의 구매확인서 금액 내에서 국내 공급이 이루어짐에 있어 분할 공급되는 경우가 있습니다. 이러한 분할 공

급 건은 건 by 건으로 세금계산서가 발행될 수 있는데(모든 국내 거래는 거래일 기준으로 익월 10일까지 세금계산서 발행되어야), 단일 구매확인서 금액 범위 내에서 분할 공급 건에 대해서도 부가세 영세율 세금계산서가 발행될 수 있습니다.

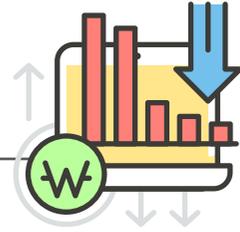
2. 복수의 국내 공급자 물품을 혼합하여 수출하는 경우, 구매확인서 발행

외화획득용으로 국내에서 거래되는 물품의 국내 공급자가 2곳 이상일 때, 각 공급자 별로 부가세 영세율 세금계산서가 발행되기 위해서는 국내 공급자별로 구매확인서를 제공해야 합니다. 즉, 구매확인서는 공급자 별로 발행되어야 한다는 의미입니다.

물론 구매확인서는 외화획득 사실을 입증하는 수출매매계약서, 수출신고필증 혹은 Master L/C의 외화획득액 범위 내에서 발행될 수 있습니다. ☞



한국 수입실적 | 2023년 4-6월 |



★ 2023년 4월 수출입 실적

수 출 : 49,505백만달러(전년동월대비 14.4% 감소)
 수 입 : 52,233백만달러(전년동월대비 13.3% 감소)
 무역수지 : 2,728백만달러 적자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 4월	2022년 4월
수 출	49,505(-14.4)	57,843(12.9)
수 입	52,233(-13.3)	60,213(18.3)
무역수지	-2,728	-2,370

★ 2023년 5월 수출입 실적

수 출 : 52,221백만달러(전년동월대비 15.2% 감소)
 수 입 : 54,338백만달러(전년동월대비 14.0% 감소)
 무역수지 : 2,117백만달러 적자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 5월	2022년 5월
수 출	52,221(-15.2)	61,591(21.4)
수 입	54,338(-14.0)	63,168(31.8)
무역수지	-2,117	-1,577

★ 2023년 6월 수출입 실적

수 출 : 54,240백만달러(전년동월대비 6.0% 감소)
 수 입 : 53,111백만달러(전년동월대비 11.7% 감소)
 무역수지 : 1,129백만달러 흑자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 6월	2022년 6월
수 출	54,240(-6.0)	57,680(5.3)
수 입	53,111(-11.7)	60,150(19.3)
무역수지	1,129	-2,470



★ 연도별·월별 수출입실적

(통관기준, 백만달러, 전년동기대비%)

구분	수 출 (FOB)		수 입 (CIF)		무역수지
	증감률	증감률	증감률	증감률	
2020년	512,498	-5.5	467,633	-7.1	44,865
2021년	644,400	25.7	615,093	31.5	29,307
1	48,007	11.4	44,457	4.1	3,550
2	44,707	9.3	42,405	14.7	2,302
3	53,691	16.3	49,743	19.0	3,948
4	51,226	41.2	50,891	34.2	335
5	50,725	45.5	47,911	38.2	2,815
6	54,779	39.7	50,429	40.9	4,350
7	55,462	29.6	53,676	38.2	1,785
8	53,165	34.7	51,581	44.0	1,584
9	55,914	16.9	51,636	31.1	4,278
10	55,660	24.2	53,848	37.7	1,813
11	60,331	31.9	57,358	43.6	2,973
12	60,734	18.3	61,160	37.0	-426
2022년	683,585	6.1	731,370	18.9	-47,785
1/4	173,398	18.4	177,900	30.2	-4,502
2/4	177,114	13.0	183,531	23.0	-6,417
3/4	174,024	5.8	192,300	22.6	-18,276
4/4	159,049	-10.0	177,638	3.1	-18,589

구분	수출 (FOB)		수입 (CIF)		무역수지
	증감률	증감률	증감률	증감률	
1	55,455	15.5	60,607	36.3	-5,151
2	54,156	21.1	53,482	26.1	674
3	63,787	18.8	63,811	28.3	-24
4	57,843	12.9	60,213	18.3	-2,370
5	61,591	21.4	63,168	31.8	-1,577
6	57,680	5.3	60,150	19.3	-2,470
7	60,242	8.6	65,260	21.6	-5,018
8	56,606	6.5	66,028	28.0	-9,422
9	57,176	2.3	61,013	18.2	-3,837
10	52,428	-5.8	59,167	9.9	-6,739
11	51,772	-14.2	58,848	2.6	-7,076
12	54,849	-9.7	59,623	-2.5	-4,774
2023년 1/4	151,333	-12.7	173,926	-2.2	-22,592
2/4	155,966	-11.9	159,682	-13.0	-3,715
1	46,373	-16.4	58,911	-2.8	-12,538
2	50,007	-7.7	55,332	3.5	-5,325
3	54,954	-13.8	59,682	-6.5	-4,728
4	49,505	-14.4	52,233	-13.3	-2,728
5	52,221	-15.2	54,338	-14.0	-2,117
6	54,240	-6.0	53,111	-11.7	1,129

★ 4-6월 주요 품목별 수입실적

(백만달러, 전년동기대비%)

구분	2022년			2023년								
	금액	증감률	비중	4.1 ~ 4.25		5.1 ~ 5.25		6.1 ~ 6.25		1.1 ~ 6.25		
				금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률	비중
전체 수입	731,370	18.9	100.0	44,580	-10.9	45,842	-11.0	41,839	-16.4	322,335	-8.3	100.0
농림수산물	50,912	14.8	7.0	3,318	-7.1	3,518	-4.7	3,149	-8.0	23,160	-6.0	7.2
농산물	27,312	17.0	3.7	1,792	-6.5	1,948	-1.6	1,774	-1.6	12,459	-4.0	3.9
양곡	2,627	32.7	0.4	150	2.0	161	-15.5	132	29.7	951	-16.9	0.3
임산물	4,636	3.4	0.6	262	-14.3	258	-26.3	241	-32.3	1,804	-22.9	0.6
수산물	6,656	12.2	0.9	499	-3.2	469	-3.5	361	-17.6	3,142	-4.7	1.0
광산물	247,229	44.5	33.8	12,014	-27.1	13,536	-18.9	11,433	-28.3	99,977	-13.9	31.0
금속광물	26,971	-15.4	3.7	1,620	-27.0	1,835	-20.8	1,805	-7.8	11,750	-17.8	3.6
원유	105,964	58.1	14.5	5,344	-33.0	6,378	-17.2	4,759	-38.5	41,061	-17.5	12.7
석유제품	26,711	10.9	3.7	1,378	-37.0	1,546	-19.9	1,482	-23.0	10,759	-21.9	3.3
LNG	50,022	96.5	6.8	1,870	7.0	1,920	10.1	1,640	3.2	21,473	6.9	6.7
화학품	77,055	17.6	10.5	5,343	-2.5	5,340	-5.9	4,750	-16.8	36,693	-3.7	11.4
섬유류	19,901	8.8	2.7	1,244	-2.3	1,120	-8.4	1,064	-6.9	8,621	-4.3	2.7
섬유사	2,167	-3.1	0.3	129	-10.2	139	-12.4	118	-20.1	909	-21.4	0.3
섬유직물	2,408	0.9	0.3	164	3.0	162	-12.2	152	-15.0	1,051	-12.2	0.3
섬유제품	15,151	12.1	2.1	936	-2.3	805	-7.0	782	-3.0	6,570	0.1	2.0
철강-금속	48,889	5.1	6.7	3,256	-14.9	3,284	-20.8	3,092	-13.3	22,256	-15.8	6.9
철강제품	24,947	2.0	3.4	1,720	-9.8	1,781	-14.8	1,673	-14.9	11,859	-12.0	3.7
비철금속	22,746	9.1	3.1	1,461	-20.5	1,424	-27.5	1,346	-11.2	9,868	-20.1	3.1
기타류	88,602	-0.1	12.1	7,303	21.4	6,552	0.2	6,468	0.7	44,363	4.2	13.8

IMPORT

정밀기계	26,237	-7.1	3.6	2,278	19.7	1,615	-19.3	1,915	2.3	12,604	-1.6	3.9
수송기계	30,706	6.0	4.2	2,511	25.4	2,568	13.1	2,469	8.6	16,259	12.4	5.0
승용차	7,460	-36.4	1.0	703	40.1	625	13.3	470	2.3	3,876	15.2	1.2
항공기 등	3,959	16.9	0.5	429	141.8	480	73.8	261	-49.9	2,612	26.5	0.8
전자-전기	165,139	12.3	22.6	9,888	-9.4	10,247	-7.5	9,778	-15.3	72,022	-7.2	22.3
산업용전자	45,900	-1.5	6.3	2,707	-12.4	2,620	-11.8	2,448	-15.3	20,233	-8.8	6.3
가정용전자	8,547	-5.0	1.2	590	-2.1	632	0.7	579	-6.6	3,968	-8.5	1.2
전자부품	94,038	21.7	12.9	5,446	-11.7	5,889	-7.6	5,724	-16.3	39,809	-8.5	12.4
반도체	74,786	21.8	10.2	4,072	-16.1	4,406	-11.9	4,262	-22.4	29,664	-14.0	9.2

★ 4-6월 주요 지역별 무역수지

(백만달러)

구분	2021년 무역수지	2022년			2023년							
		수출	수입	무역수지	4.1 ~ 4.25		5.1 ~ 5.25		6.1 ~ 6.25		1.1 ~ 6.25 무역수지	
					수출	수입	수출	수입	수출	수입		
총계	29,307	683,585	731,370	-47,785	40,726	44,580	42,400	45,842	41,134	41,839	-28,141	
선진국	-79	307,790	309,875	-2,085	19,134	19,539	19,605	19,435	18,876	18,414	-965	
개도국	32,183	373,927	414,144	-40,217	21,498	24,781	22,537	26,145	22,146	23,151	-25,836	
아시아	87,799	392,803	337,221	55,582	20,632	21,416	21,928	21,688	21,003	20,442	-74	
중국	24,285	155,789	154,576	1,213	7,941	10,180	8,792	10,393	8,200	9,286	-12,915	
홍콩	35,220	27,651	1,878	25,773	1,146	188	1,224	128	1,413	116	8,369	
일본	-24,580	30,606	54,712	-24,106	1,770	3,449	2,076	3,052	1,923	3,441	-10,212	
ASEAN	41,121	124,889	82,529	42,360	6,922	5,100	6,902	5,275	6,737	5,331	11,255	
싱가폴	3,458	20,205	10,348	9,857	1,387	932	980	696	991	820	2,593	
인도	-2,175	10,216	15,735	-5,519	608	725	561	835	640	839	-1,833	
베트남	32,763	60,964	26,725	34,239	3,130	1,622	3,514	1,603	3,396	1,576	11,773	
태국	1,509	8,584	7,877	707	496	516	537	570	496	551	101	
대만	799	26,198	28,275	-2,077	1,123	1,598	1,133	1,800	1,048	1,481	-3,159	
인도네시아	7,547	18,870	8,897	9,973	1,107	418	1,145	508	1,053	435	5,073	
북미	23,033	117,605	90,324	27,281	7,950	5,035	8,275	5,722	8,036	4,781	18,258	
미국	22,689	109,766	81,785	27,981	7,390	4,696	7,684	5,176	7,351	4,357	17,284	
캐나다	344	7,839	8,539	-700	560	340	590	546	685	423	974	
유럽	-8,005	90,949	96,341	-5,392	6,820	6,983	6,692	6,759	6,190	6,473	1,721	
영국	152	6,341	5,775	566	432	317	462	407	392	300	684	
E U(27)	-2,316	68,072	68,190	-118	5,066	5,161	4,797	5,140	4,715	5,073	317	
독일	-10,886	10,068	23,615	-13,547	747	1,721	654	1,846	970	1,896	-6,956	
프랑스	-2,081	5,255	7,704	-2,449	500	650	298	525	481	490	-992	
이탈리아	-3,409	5,134	8,356	-3,222	453	581	388	642	342	562	-1,565	
러시아	-7,377	6,328	14,817	-8,489	548	668	553	667	318	629	-1,428	
중동	-49,589	17,524	109,459	-91,935	1,345	5,827	1,133	6,436	1,236	5,066	-36,544	
사우디	-20,946	4,865	41,640	-36,775	338	2,238	282	2,207	363	1,833	-13,071	
중남미	-2,622	26,590	32,739	-6,149	1,406	2,256	1,605	2,331	2,039	2,190	-4,055	
브라질	-1,956	4,976	7,930	-2,954	270	385	326	548	301	463	-1,445	
멕시코	3,401	12,654	8,577	4,077	746	633	867	513	865	595	1,848	
칠레	-3,285	1,510	6,802	-5,292	56	699	69	634	86	613	-3,636	
대양주	-20,217	26,629	49,023	-22,394	1,776	2,318	1,969	2,369	1,750	2,286	-6,761	
호주	-23,168	18,753	44,929	-26,176	1,138	2,124	1,313	2,156	1,142	2,125	-9,300	
아프리카	2,267	11,210	9,325	1,885	766	560	681	329	862	401	959	
브릭스	22,499	185,963	186,221	-258	9,866	11,651	10,815	12,116	9,873	10,814	-10,714	

<자료원 : 산업통상자원부>

대륙별 전시회 일정 | 8~10월 |



아시아/오세아니아

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
2023 홍콩 식품 전시회 2023 HKTDC Food Expo	8/17 ~ 8/21	식품·음료	홍콩전시컨벤션센터 HKCEC 홍콩	T. 852-2240-4325 www.hktdc.com/event/hkfoodexpo
2023 호주 멜버른 홈 전시회 HIA Home Show	8/25 ~ 8/27	생활용품·가구, 건축·기자재	Melbourne Exhibition & Convention Centre 호주 멜버른	T. 61-3-9276-5555 www.eea.net.au
2023 말레이시아 쿠알라룸푸르 코스모 뷰티 아시아 전시회 Malaysia Cosmobeaute 2023	9/27 ~ 9/30	뷰티·미용용품, 패션·섬유	Kuala Lumpur Convention Centre 말레이시아 쿠알라룸푸르	T. 603-9771-2688 www.cosmobeauteasia.com/malaysia/
2023 일본 도쿄 식품 개발 전시회 Health Ingredients Japan 2023	10/4 ~ 10/6	식품·음료, 기계·장비	도쿄 빅사이트 일본 도쿄	T. 81-3-5296-1017 www.hijapan.info
2023 베트남 호치민 국제공작기계 전시회 METALEX VIETNAM 2023	10/4 ~ 10/6	건축·기자재	Saigon Exhibition and Convention Center 베트남 호치민	metalexvietnam@rxtradex.com www.metalexvietnam.com
2023 인도네시아 자카르타 포장기계, 기술 전시회 Allpack Indonesia	10/11 ~ 10/14	기계·장비	자카르타 컨벤션센터 인도네시아 자카르타	T. 62-2-1649-3717 www.allpack-indonesia.com
2023 중국 국제 수출입상품 교역회 CANTON FAIR	10/15 ~ 10/19	종합품목	China Import and Export Fair Complex 중국 광저우	T. 86-20-2208-1605 www.cantonfair.org.cn

북미 / 중남미

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
2023 미국 라스베이거스 소비재 전시회 ASD Market Week 2023	8/20 ~ 8/23	생활용품·가구	Las Vegas Convention Center 미국 라스베이거스	Joseph.Woo@EmeraldX.com www.emeraldX.com
2023 아르헨티나 부에노스아이레스 공구 전시회 EXPO FERRETERIA	9/6 ~ 9/9	전기전자·반도체, 기계·장비	La Rural 아르헨티나 부에노스아이레스	T. 54-11-7078-4800 www.ar.messefrankfurt.com/buenos-aires/es.html
2023 캐나다 토론토 건강식품 전시회 CHFA NOW	9/23 ~ 9/24	식품·음료, 의료·제약	Exhibition Place 캐나다 토론토	T. 1-416-497-6939 www.chfanow.ca/toronto
2023 미국 편의점 전시회 2023 National Association of Convenience Stores Show	10/3 ~ 10/6	문구·선물, 생활용품	Georgia World Congress Center 미국 애틀랜타	T. 703-518-4229 www.nacsshow.com
2023 멕시코 멕시코시티 뷰티 전시회 EBS Mexico	10/22 ~ 10/24	뷰티·미용용품	Centro Citibanamex 멕시코 멕시코시티	infomexico@rxglobal.com www.rxglobal.com/rx-mexico

유럽

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
이탈리아 밀라노 플라스틱 및 고무 전시회 PLAST 2023	9/5 ~ 9/8	플라스틱·고무, 금형	Fiera Milano 이탈리아 밀라노	T. 39-02-822-8371 www.plastonline.org
2023 독일 쾰른 유아 및 아동용품 전시회 kind+jugend	9/7 ~ 9/9	유아·아동용품	Messengelaende Koeln 독일 쾰른	T. 49-221-821-2704 www.kindundjugend.de
2023 프랑스 파리 가구 및 인테리어 소품 전시회 MAISON & OBJET 2023	9/7 ~ 9/11	생활용품·가구, 인테리어	Paris-Nord Villepinte 프랑스 파리	T. 33-01-4429-0399 www.maison-objet.com
2023 독일 하노버 공작기계 전시회 EMO HANNOVER	9/18 ~ 9/23	공작기계, 공구, 유압기기	Hannover MesseGelaende 독일 하노버	T. 49-69-756081-0 www.emo-hannover.de
2023 스페인 마드리드 농산물, 과일 전시회 Fruit Attraction	10/3 ~ 10/5	식품·음료, 농수산·임업	IFEMA 스페인 마드리드	T. 34-91-722-3000 www.ifema.es/fruit-attraction
2023 스페인 바르셀로나 세계 의약품 전시회 CPhI	10/24 ~ 10/26	의료·제약	Messe Frankfurt 스페인 바르셀로나	orhan.caglayan@informa.com www.cphi.com/europe

* 전시회 일정은 사정상 변경될 수 있습니다. <자료원 : www.gep.or.kr>



에너지 절약 캠페인

불필요한 전등 소등하기!

불필요한 전등만 소등해도 지구를 지킬 수 있습니다!
한국 수입 대표기관, 한국수입협회와 함께 에너지 절약에 동참해주세요!



한국수입협회는 국제사회의 책임 있는 일원으로서 기후변화 대응에 적극 동참하고자 합니다.
에너지 절약을 통한 에너지원 수입 절감으로 무역수지 적자폭 축소에도 기여하겠습니다.

글로벌 브랜드 기반의 인테리어 바닥재 수입·공급 전문기업 (주)코시스

서울 면적(약 600만㎡)을 뛰어넘는 누적 공급·시공 경험(약 640만㎡, 2023년 6월 현재 기준)과
23년간 축적된 전문 경영 노하우를 바탕으로 각국을 대표하는 글로벌 파트너사와 함께하고 있습니다.

Carpet(Tile&Roll) | Rug | LVT·EVT·Hybrid Wood | Custom Design



서울 서초동 코시스 쇼룸

*주요 시공처: 그랜드인터컨티넨탈 서울 파르나스, 제주 드림타워, 롯데호텔, LCT시그니엘 부산, JW 메리어트호텔, 그랜드하얏트호텔, 더블트리 바이 힐튼 인천공항 제2여객터미널, HD현대 글로벌 R&D센터, 삼성화재, 종로삼일빌딩, KT광화문빌딩, 삼성 POSCO센터, IKEA, COEX, 강원랜드 외 다수



고객과 함께 무한가치를 창조하는 기업
YOUR GLOBAL MARKETING COMPANY



(주)한국그린켐은
화학원료, 첨가제, 정보전자소재, 각종 설비 등을
취급하는 **전문종합상사**입니다.

화학소재

- 인계난연제 및 특수가소제
- Glass Fiber
- 흑연류(방열, 도전기능성)
- 각종 첨가제류
- 접착소재
- Engineering Plastics (PMMA MS COC)
- EMI, 전도성소재
- 각종 고기능 필름류 / 시트류 / 제지류
- 특수모노머, 올리고머류
- 기능성 도료 코팅제품
- 각종 바인더류
- 표면처리기술

기계/설비

<코팅 및 압출 라인>

- COATER
- Smooth flow pump
- Filter & Housing
- Slot die
- Suction roll & Web cleaner
- Expander Roll
- UV경화장치
- 결점검사장치, Slitter
- Butt splice
- 광학 Sheet용 압출기
- T-DIE
- 식품품 설비 수출
- 식품 하수처리 설비

<연구개발 및 주변기기>

- UV경화도 측정센서
- 경화 수축률/응력 측정장치

건축자재

- 건축용 차음재
- 방진고무
- 전자파 차폐필름
- 조습재

소비재

- 화장품용 원료 및 부자재
- 스마트 조광 필름 (자동차, Display용)

칼라소재

- 특수필안료
- 메탈칼라, 실버칼라 등
- 마블칼라

F&B사업

- 베트남 프리미엄 KING COFFEE
- 수입 수출입
- 수입 화장품

컨설팅

- 기술도입, 고문소개
- 시장조사대행
- 수출개발대행
- 수출입대행
- 기타잡화수출