

IMPORT

Korea Importers Association **SPRING** 2023

2030 부산세계박람회 유치 지지를 위한 ‘글로벌 K-컬처 서울 페스타’ 개최
문화 교류 섭렵한 KOIMA, 국가 경제 주축기관으로서의 역할 확대

Organized 'Global K-Culture Seoul Festa' to support the World Expo 2030 Busan bid
Experienced in cultural exchanges, KOIMA expands its role
as a national economic pillar organization



2023 KOREA IMPORT FAIR

Trade with Trust

June **29th**~
July **1st**,
2023

COEX HALL
C1, C2



Organized by



Sponsored by



in Cooperation with



Booth Fee	US \$2,800 / 9m ²	Basic
------------------	------------------------------	-------

※ 10% Advance payment must be done for the registration to 1800-007-121524 Shinhan bank (Korea Importers Association)
SWIFT : SHBKRRSE

Registration Information	E-mail	overseas@koima.or.kr
	Telephone	02-749-1830
	website	www.kif2023.com

CONTENTS

2023 SPRING VOL. 484

칼럼	지난 1년을 되돌아보며	02
특집	글로벌 K-컬처 서울 페스타 문화 교류 섭렵한 KOIMA, 국가 경제 주축기관으로서의 역할 확대	04
	KOIMA 튀르키예 수입사절단 튀르키예 자동차부품 기업과 협회 회원사간 교류 확대 및 비즈니스 연계 지원	08
	KOIMA CEO 통상스쿨 회원의 글로벌 통상 안목 및 역량 강화 실현 지원	12
	제160차 KOIMA 리더스 포럼 동반성장은 시대정신이다	14
	협회소식	16
게시판	회원사소식	22
	동호회소식	23
	우리 협회가 나아가야 할 방향	24
KOIMA오피니언	우리 협회가 나아가야 할 방향	24
주한대사관칼럼	수천 년의 역사와 현대 문화가 공존하는 국가, 헝가리	26
	안정적인 성장을 이루고 있는 국가, 베트남	30
CEO에세이	KOIMA, (주)제이씨에프테크놀러지에 실질적인 비즈니스 지원	34
	3초의 신호	36
KOIMA연구보고서	일본의 목재산업 공급망 관리 사례와 시사점	38
CEO인터뷰	오경은 데이지다잉 대표	42
	이유지 관세법인 더컨설팅그룹 대표	44
	강봉주 IDK CANADA CORP. 대표이사	46
수입비즈니스리포트	주한 대사관 비즈니스 정보	48
	KOIMA 유망 해외기업 정보	52
경영이야기	조직문화는 전문구동	54
무역안테나	무역실무 Q&A	56
	한국 수입실적(1~3월)	60
	대륙별 전시회 일정(4~6월)	63



정가 : 4,000원



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

「IMPORT」 통권 484호 발행처 (사)한국수입협회 발행일 2023년 4월 10일 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



지난 1년을 되돌아보며

Looking back on the past year

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

협회 제22대 집행부가 출범한 지 1년이 지났습니다. 그동안 협회의 재정건전성 확보와 회원사의 비즈니스에 실질적으로 도움이 되고자 최선의 노력을 기울였습니다.

앞으로도 협회는 회원사의 성원에 힘입어 다양한 사업을 원활하게 추진하고자 합니다. 이에 앞서 협회장 취임 1년 차를 맞이하여 그동안 추진해온 사업들을 되돌아보고, 더 밝은 미래로 향하고자 합니다.

첫째, 지난 1년간 방배동 사옥의 효율적인 관리를 통해 사옥 환경 개선은 물론 수익도 극대화하였습니다. 전층 신규 임차계약을 통한 임대료 상승으로 높은 수익을 확보하였고, 시설을 점검 및 개선하여 쾌적한 환경을 조성하였습니다.

둘째, 신규회원사 유치와 회원사 비즈니스 지원에 최선을 다하였습니다. 2022년 신규회원은 최근 20년 내 역대 최대인 205개사를 기록하였으며, 회원사의 실질적인 비즈니스 지원을 위해 협회 알림톡과 전용폰을 통해 회원사와 실시간으로 소통하였습니다. 또한 협회 사옥 내 멤버스 라운지를 개설, 회원사가 협회 내에서 편안하게 비즈니스 미팅을 할 수 있는 공간을 마련하였습니다.

셋째, 각국 대사관 및 해외 유관기관과의 협력 강화로 협회 위상 제고는 물론 비용 절감과 회원사 지원에도 기여하였습니다. 발로 뛰는 노력으로 각국 대사관과의 관계 증진에서 많은 발전을 이루어냈으며, 그 결과 그 어느 때보다 주한 대사의 내방 횟수가 많았습니다. 또한 각국 대사관 및 유관기관에서 강화된 협력관계를 바탕으로 회장을 포함한 회원사의 현지 방문을 적극적으로 요청하고 있으며, 초청시 현지 숙박비 등 비용을 지원함으로써 회원사들에 실질적인 도움을 주고 있습니다. 아울러 주한 대사의 협회 내방시 회원사와의 간담회를 주선하여 회원사가 대사관을 통해 거래처를 확보할 수 있도록 지원하고 있습니다. 실제로 주한 대사 간담회를 통해 거래처를 확보하는 사례가 발생하고 있습니다.

KOIMA embarked on a new journey with the 22nd administration a year ago. We have worked tirelessly to enhance the association's financial soundness and deliver practical support to our members.

KOIMA seeks to continue to engage in various projects thanks to the cooperation and support from our members. I would like to start our journey to a brighter future by looking back on our achievements as I go into the second year of chairmanship.

First, KOIMA managed the building in Bangbae-dong efficiently for the past year, which resulted in the improvement of the building environment and profit maximization. We acquired a significant profit as all floors of the building have been leased at higher fees, and created a pleasant environment through facility inspection and improvement.

Second, KOIMA spared no effort in supporting the business of its members and recruiting new members. 205 companies joined KOIMA in 2022, which is a record high in over two decades. We communicated with our members in real time via the association's messenger and a special phone line to provide our members with useful support for their business. We also arranged a members lounge in KOIMA's office for easier and more comfortable business meetings.

Third, KOIMA strengthened its partnership with embassies and relevant agencies around the world. Such effort contributed to boosting our presence on the global stage, reducing costs, and benefiting our members. We pounded the pavement in an effort to foster the relationships with diplomats. As a result, a historic number of ambassadors visited the association. Also thanks to the strengthened partnership, embassies and agencies around the world have eagerly requested me and our members to visit them, where they would cover the accommodation expenses for our members. Moreover, we organize meetings with our members when ambassadors visit our office to provide our members with an opportunity to expand their network and

넷째, 협회와 국가의 시그니처 사업인 한국수입박람회의 성공적인 개최를 위해 만전을 기하고 있습니다. 올해 6월 개최 예정인 전시회의 명칭을 수입상품전시회에서 한국수입박람회(Korea Import Fair)로 변경하고, 최선을 다해 준비하고 있습니다. 각국 주한 대사들과 현지 무역진흥청 청장, 그리고 상공회의소 회장들을 대상으로 수출업체 참가를 꾸준히 요청하고 있으며, 그 결과 이미 24개국 63개 부스의 참가 확정을 받았습니다.

다섯째, 국고보조금 사용 범위 확대와 무역진흥자금 확대로 협회 재정이 확보되었고, 내실 있는 사업 추진이 가능해졌습니다. 해외 수입사절단 파견시 그동안 협회 자체 비용으로 직원 출장비를 충당했던 것을 국고보조금으로 대체할 것을 정부에 관철시켜 협회 경비 절감에 보탬이 되고 있습니다. 또한 기존 CEO 아카데미 무역진흥자금의 증액을 지속적으로 요청, 증액이 확정되어 리더스 포럼의 개최횟수 확대 및 유능한 연사 초빙을 할 수 있게 되었습니다.

여섯째, 연수사업을 확대하여 회원사의 역량강화에 기여하였습니다. 협회 최초 최고경영자 과정인 CEO 통상스쿨을 개설하여 2기째 운영함으로써 회원사의 역량강화를 지원하였습니다. 특히 CEO 통상스쿨은 협회의 새로운 네트워크 축으로 자리 잡아가고 있으며, 협회 수익확보에도 보탬이 되고 있습니다.

일곱째, 국가 경제를 이끄는 주축기관으로서 부산세계박람회 유치와 K-컬처 홍보도 적극 지원하였습니다. 지난 3월 23일 협회는 월드케이팝센터와 함께 ‘글로벌 K-컬처 서울 페스타’를 개최하여 타지에서 고생하는 각국 대사를 비롯한 주한 외교사절과 가족을 위로하였습니다. 특히 최철규 대통령실 시민사회수석실 국민통합비서관이 참석해 윤석열 대통령의 감사의 뜻을 전하였습니다. 이 자리를 통해 부산세계박람회 유치를 호소하였고, K-컬처를 알리며 국가와 사회에 일조하는 협회로서의 역할과 책임도 다하였습니다.

마지막으로 사무국의 협력환경 조성을 위해 많은 노력을 기울였습니다. 그 결과 사무국 전 직원이 협회 발전을 위해 일치단결하여 회장을 중심으로 열심히 일하고 있습니다.

앞으로도 협회는 지난 1년간의 사업성과를 바탕으로 2년차, 3년차에는 더 많은 성과를 낼 수 있도록 최선의 노력을 기울이겠습니다.

협회가 더 나은 미래를 맞이할 수 있도록 협회가 추진하는 모든 사업과 행사에 회원사의 적극적인 참여를 부탁드립니다. 아낌없는 성원과 따뜻한 격려 보내주시기를 희망합니다. ☺

value chain through embassies, and we have seen many successful cases.

Fourth, KOIMA is striving to successfully host the Korea Import Fair, which is one of the flagship projects of the association and the country. We renamed the fair from 'Import Goods Fair' to 'Korea Import Fair', and we are making all our efforts to prepare for the fair that will take place in June. We have sent invitations to ambassadors from around the world, overseas trade agencies and chambers of commerce, among which 24 countries have already confirmed to participate with 63 booths.

Fifth, KOIMA secured funds from increased government subsidies and trade promotion funds, which facilitate project operation and cost reduction. The expenses for dispatching KOIMA delegations abroad that used to be paid by the association are now covered by government subsidies, since the government accepted our proposal. After a series of requests, an increase in the CEO Academy trade promotion fund has been approved, which allows us to host more Leaders Forums and invite more prominent speakers.

Sixth, KOIMA expanded its training program to boost the competences of its members. CEO Trade School, KOIMA's first training program for CEOs, has helped our members grow. In particular, CEO Trade School is establishing itself as a networking tool and generates profits for the association as well.

Seventh, KOIMA actively participated in supporting the World Expo in Busan and promoting the culture of Korea as one of the nation's leading economic agencies. We held the Global K-culture Seoul Festa on March 23 in collaboration with the World K-pop Center to encourage ambassadors, diplomats and their families who are working hard in a foreign country. Also, Mr. Choi Chul-Kyu, Secretary to the President for National Integration, delivered a message of gratitude from President Yoon. We took it as an opportunity to promote Busan as the host of the World Expo as well as K-culture, and we fulfilled our duties and responsibilities as an association that contributes to the nation and society.

Lastly, we endeavored to create a cooperative environment with the secretariat. All members of the secretariat share the common aim of cultivating the association in solIDKcity led by the chairman.

KOIMA will continue to strive to build up last year's achievements and create greater outcomes in the coming years. I ask for your encouragement, generous support, and active participation in our projects and events for us to usher in a brighter future.

주한 외국대사를 포함한 80여 개국 외교사절 및 가족 200여 명 초청
2030 부산세계박람회 유치 지지를 위한 ‘글로벌 K-컬처 서울 페스타’ 개최

문화 교류 섭렵한 KOIMA, 국가 경제 주축기관으로서의 역할 확대

Invited over 200 diplomats and their families from 80 countries, including foreign ambassadors to Korea
Organized 'Global K-Culture Seoul Festa' to support the World Expo 2030 Busan bid

Experienced in cultural exchanges, KOIMA expands its role
as a national economic pillar organization





① 김병관 회장 환영사 | Welcoming Remarks by Mr. Chairman Kim Byung-Kwan
 ② 최철규 대통령실 시민사회수석실 국민통합비서관 축하 | Congratulatory remarks by Mr. Choi Chul-Kyu, Secretary to the President for National Integration
 ③ 유스프 샤리프조다 주한 타지키스탄 대사 축하 | Congratulatory remarks by H.E. Yusuf Sharifzoda, the Tajikistan Ambassador to Korea
 ④ 최경림 부산세계박람회 유치위원회 특별고문 축하 | Congratulatory remarks by Mr. Choi Kyung-Rim, Special Advisor to the Busan World Expo Bidding Committee
 ⑤ 황인식 사회복지공동모금회 사랑의열매 사무총장 축하 | Congratulatory remarks by Mr. Hwang In-Sik, Secretary General of Community Chest of Korea
 ⑥ 박성진 월드케이팝센터 대표 환영사 | Welcoming remarks by Mr. Park Sung-Jin, CEO of World K-Pop Center

협회(KOIMA)는 3월 23일 서울 중구에 위치한 월드케이팝센터 공연장에서 80여 개국 주한 외국대사를 비롯한 외교사절 및 가족과 무역유관기관 관계자, 우리 정부 및 유관기관 주요 인사, 경제단체장 등 350여 명이 참석한 가운데 2030 부산세계박람회 유치 지지를 위한 ‘글로벌 K-컬처 서울 페스타(Global K-Culture Seoul Festa)’를 개최했다. 이날 행사에는 최철규 대통령실 시민사회수석실 국민통합비서관, 김완기 산업통상자원부 무역투자실장, 최경림 부산세계박람회 유치위원회 특별고문, 이종욱 관세청 통관국장 등 정부 주요 인사 및 손경식 한국경영자총협회장, 김성곤 재외동포재단 이사장, 여운기 한-아프리카재단 이사장 등 국내외 인사가 참석해 자리를 빛냈다. 김병관 회장은 환영사에서 이번 행사는 타지에서 고생하는 주한 외국대사를 포함한 외교사절과 가족들을 위로하고 격려하기 위해 자리를 마련했음을 강조하고 K-POP, K-댄

On March 23, KOIMA held the "Global K-Culture Seoul Festa" at the World K-Pop Center in Jung-Gu, Seoul, attended by more than 350 people, including foreign ambassadors and their families from over 80 countries, officials from trade and investment agencies, key figures from the Korean government-related organizations and heads of the economic organizations also for support the bid for the World Expo 2030 Busan.

This event was attended by key government officials including Choi Chul-Kyu, Secretary to the President for National Integration, Kim Wan-Ki, Deputy Minister for Trade and Investment of the Ministry of Trade, Industry and Energy, Choi Kyung-Rim, Special Advisor of Busan World Expo Bidding Committee, Lee Jong-Wook, Director General of Customs of the Korea Customs Service, Sohn Kyung-Shik, the Chairman of the Korea Enterprises Federation, Kim Seong-Gon, Chairman of the Overseas Koreans Foundation, and Lyeo Woon-Ki, the Chairman of the Korea-Africa Foundation.

In his welcoming remarks, KOIMA Chairman Kim Byung-Kwan emphasized that the event was organized to comfort

IMPORT



협회 명예 앰배서더 임명
Appointment of Honorary Ambassadors of the KOIMA

스, K-트롯 공연 등을 통해 세계로 뻗어나가는 한류 문화를 느껴보는 즐거운 시간이 되기를 바란다고 언급했다. 이어 2030년 세계박람회가 부산에서 개최될 수 있도록 참석한 대사 모두 뜻을 모아줄 것을 당부했다.

최철규 대통령실 시민사회수석실 국민통합비서관은 대한민국 정부는 2030 세계박람회의 부산 개최를 최우선 국정과제의 하나로 추진하고 있다고 언급하고, 오늘 행사를 통해 주한 외교사절이 부산세계박람회 유치를 위한 홍보대사가 되어 높은 지지를 모아주기를 희망한다고 밝혔다. 이어 윤석열 대통령을 대신하여 무역규모 세계 6위의 대한민국을 견인해준 수입인들에 깊은 감사의 뜻을 전했다.

최경림 2030 부산세계박람회 특별고문은 다양한 첨단기술을 활용하여 완전한 탄소 중립 박람회가 되도록 준비하고 있으며 인종과 종교, 정치적 신념에 관계없이 모두가 환영받는 개방적이고 포용적인 박람회가 될 것이라고 강조하고, 부산세계박람회를 적극 지지해 줄 것을 호소했다.

유스프 샤리프조다 주한 타지키스탄 대사는 주한 외교사절을 위로하는 오늘 행사를 위해 애써준 KOIMA에 감사의 뜻을 전하고, 타지키스탄이 한국과의 우호관계 증진 및 상호협력 강화에 큰 관심을 기울이고 있는 만큼 KOIMA에서 적극 협력해 줄 것을 요청했다.

한편, 이번 행사는 퍼포먼스 크루 아너브레이커즈의 비보잉 공연, 국악인 양슬기 명창의 K-국악 공연, 가수 일민의

and encourage diplomats and their families, including foreign ambassadors to Korea, who are experiencing difficulties away from home and hoped that they would have a good time experiencing the Hallyu culture that is spreading around the world through the performances such as K-POP, K-Dance, and K-Trot. He also requested all the ambassadors who attended the event to work together to ensure that the 2030 World Expo will be held in Busan.

Mr. Choi Chul-Kyu, Secretary to the President for National Integration, noted that the Korean government is promoting the hosting of the 2030 World Expo in Busan as one of its top national priorities and expressed his desire that today's event will enable the Korean diplomatic corps to become ambassadors for the Busan World Expo bid and gather high support. On behalf of President Yoon Suk-Yeol, he expressed his deep gratitude to the importers for supporting the Republic of Korea, which ranks sixth in the world in terms of trade volume.

Mr. Choi Kyung-Rim, Special Advisor of the Busan World Expo Bidding Committee, emphasized that the Expo is preparing to be completely carbon-neutral by utilizing various advanced technologies and will be an open and inclusive event that everyone is welcome regardless of race, religion, or political beliefs and called for active support for the World Expo 2030 Busan.

H.E. Yusuf Sharifzoda, Ambassador of the Republic of Tajikistan to Korea, expressed his gratitude to KOIMA for its efforts in organizing today's event to honor the diplomats and requested KOIMA's active cooperation as Tajikistan pays great attention to promoting friendly relations and strengthening mutual cooperation with Korea.

Meanwhile, the event was well received by participants,



① K-국악 공연 | K-Gugak Performance
 ② K-트롯 공연 | K-Trot Performance
 ③ K-POP 태권도 공연 | K-POP Taekwondo Performance
 ④ 아이돌 트라이비 축하 공연 | Idol Tri.Be Celebration Performance
 ⑤ 주한 외국 대사관 자녀들 댄스 공연
 Dance Performance by children of foreign embassies in Korea
 ⑥ 비보잉 공연 | B-Boying Performance



K-트롯과 태권도팀 딜라이트의 K-POP 태권도 공연, 그리고 다국적 아이돌 트라이비의 축하 무대와 주한 외국대사 자녀들의 댄스공연으로 이뤄져 참석자들로부터 큰 호응을 얻었다. 한편, 협회는 가수 일민과 그룹 트라이비를 협회 명예 앰배서더로 임명했다.

이번 ‘글로벌 K-컬처 서울 페스타’는 협회가 그동안의 성과와 저력을 바탕으로 경계를 넘어 문화까지 아우르고, 국가와 사회 발전에 일조하는 협회로서 그 역할과 책임을 다하였다는 데 그 의미가 있다.

특히 부산세계박람회 성공적인 유치를 적극 지원하고, K-컬처를 전 세계에 알리는 등 문화 교류에도 앞장서며 긍정적인 평가를 받았다. ☺

with B-boying performances by performance crew Honor Breakerz, Korean traditional music performance, Gugak, by diva Yang Seul-Ki, Trot performance by singer II-Min, K-pop Taekwondo performance by team Delight, celebration stage by multinational idol group Tri.Be, and dance performances by children of foreign ambassadors of Korea. In addition singer II-Min and the group Tri.Be were appointed honorary ambassadors of the KOIMA.

‘The Global K-Culture Seoul Festa’ is significant in that KOIMA has fulfilled its role and responsibility as an association that encompasses culture beyond the economy and contributes to the development of the country and society based on its achievements and strengths. In particular, it has received positive reviews for actively supporting the successful bid for the World Expo 2030 Busan and taking the lead in cultural exchanges, such as promoting K-culture around the world.

KOIMA 튀르키예 수입사절단

튀르키예 자동차부품 기업과 협회 회원사간 교류 확대 및 비즈니스 연계 지원

KOIMA Import Delegation to Türkiye

**Expanding exchanges and supporting business connections
between KOIMA members and the automotive parts industry in Türkiye**



튀르키예 수출진흥청 미팅
Meeting with TIM (Turkish Exporters Assembly)

협회는 3월 5일부터 11일까지 4박 7일의 일정으로 튀르키예 부르사 및 이스탄불 지역에 수입사절단(단장 김병관 회장)을 파견했다. 6개 기업 7명으로 구성된 이번 사절단은 주한 튀르키예 대사관의 적극적인 후원 및 튀르키예 자동차산업 수출협회(Automotive Industry Exporters' Association, OIB)의 지원 하에 자동차부품 분야 회원사를 대상으로 진행됐다.

KOIMA dispatched its import delegation to the Bursa and Istanbul regions of Türkiye for a 4N, 7D schedule from March 5 to 11. The delegation, consisting of seven members from six companies, was actively sponsored by the Turkish Embassy to Korea and supported by the Automotive Industry Exporters' Association (OIB) in Türkiye, and the mission was aimed at member companies in the auto parts sector.



튀르키예 자동차산업 수출협회 미팅
Meeting with Türkiye Automotive Industry Exporters' Association

3월 6일 튀르키예 부르사에 도착한 사절단원들은 자동차 산업 수출협회 주요 임원진과의 만찬을 시작으로 7일에는 자동차산업 수출협회를 방문, 바란 셀릭 회장을 만나 양국간 자동차부품 분야 교역확대 방안에 대해 논의했다. 한편, 자동차산업 수출협회는 울르다으 수출협회(Uludağ Exporters' Association)의 산하기관이자 자동차산업 분야의 수출을 지원하는 국가 유일의 기관이다. 회장 면담에 이어 진행된 1:1 무역상담회는 약 20여 개의 부르사 지역 주요 자동차부품 생산 및 수출업체와 사절단원들의 개별상담으로 이뤄졌다. 특히 자동차 스프링 부품 생산업체와 사절단원 기업간에는 연간 약 백만 달러에 해당되는 계약 논의가 본격적으로 진행됐다. 이어 오후에는 가스 스프링 업체

Arriving in Bursa, Türkiye on March 6, the delegation began with a dinner with key executives of the Automotive Industry Exporters' Association, followed by a visit to the organization on March 7, where they met with Chairman Baran Celik to discuss ways to expand bilateral trade in the auto parts sector. This association is part of the Uludağ Exporters' Association and is the only organization in the country that supports exports from the automotive sector. Following the meeting with the Chairman, the delegation held 1:1 business meeting with about 20 major automotive parts producers and exporters in the Bursa region. In particular, the delegation's discussions with automotive spring parts producers resulted in contracts worth about USD 1 million per year. In the afternoon, the delegation

IMPORT



한-튀르키예 1:1 무역상담회
Korea-Türkiye 1:1 Business Meeting

및 공기 스프링 금속 부품 생산업체의 공장을 직접 방문하여 산업시찰을 하는 시간을 가졌다.

8일에는 대표적인 자동차 산업단지 중 하나인 코자엘리 지역으로 이동하여 정밀 야연 및 알루미늄 주물 공정 부품 생산업체와 자동차 타이어 제조업체를 각각 방문하여 생산 공정을 시찰했다. 한편, 현지 업체들은 한국수입박람회 많은 관심을 보이며 적극 참여 의사를 밝히기도 했다.

다음날 단원들은 이스탄불 지역으로 이동, 지난해 8월 업무협약을 체결했던 튀르키예 수출진흥청을 재방문해 무스타파 굴테페 회장과 양국간 지속 가능한 협력 방안에 대해 보다 심도 있게 논의했다. 특히 양 기관의 업무협약을

visited the factories of a gas spring manufacturer and an air spring metal parts manufacturer for an industrial tour.

On the 8th, the KOIMA delegation traveled to the Kocaeli area, one of the leading automotive industrial complexes, to visit a precision zinc and aluminum cast process parts producer and an automotive tire manufacturer, respectively, to inspect their production processes. Meanwhile, local companies showed a lot of interest in the Korea Import Fair 2023 and expressed their willingness to participate.

The next day, the delegation traveled to the Istanbul region to revisit the TIM (Turkish Exporters Assembly), where they signed an MOU in August last year, and had in-depth discussions with President Mustafa Gültepe on

자동차부품 분야 기업 방문 및 산업시찰
Visits to automotive parts companies and industrial tours



토대로 보다 긴밀한 업무 협조체계를 구축하고자 정례회의를 구체화하기로 했다. 회장 면담에 이어 사절단원들은 약 15여개의 자동차부품 관련 업체들과 1:1 개별상담을 진행했다.

10일 단원들은 마지막 일정으로 이스탄불 근교의 게브제 산업단지으로 이동, 자동차 윤활유 및 오일 업체와 차량용 연마제 및 광택제 업체를 차례로 방문해 생산 공정 및 제품에 대해 보다 구체적으로 파악하는 시간을 가졌다.

참고로, 튀르키예는 총 14개의 해외 자동차 생산기지가 모여 있는 일명 유럽의 자동차 공장으로 불리며, 튀르키예에서 생산된 완성차의 약 77%가 주변국으로 수출이 되고 있는 만큼 자동차부품 산업 또한 매우 발달해 관련 부품 생산 및 공급업체 수만 약 7,500여개에 이를 만큼 그 경쟁력이 뛰어나다고 할 수 있다.

이번 사절단은 튀르키예의 적극적인 지원 하에 자동차부품 분야에 해당되는 회원을 대상으로 다양한 관련 업체와의 미팅 및 산업시찰을 통해 보다 실질적인 비즈니스 기회를 제공했다는 데 그 의미가 있다.

협회는 앞으로도 국가별 주요 경쟁력 있는 품목에 대해 기업간 교류를 확대하고 회원사들을 적극 지원할 계획이다. ☞



자동차부품 분야 기업 방문 및 산업시찰
Visits to automotive parts companies and industrial tours



sustainable cooperation between the two organizations. In particular, the delegation decided to plan a regular meeting to establish a closer business cooperation system based on the agreement. Following the meeting with the President of TIM, the delegation held 1:1 business meeting with about 15 automotive parts companies.

On March 10, the delegation moved to the Gebze Industrial Complex near Istanbul as the last schedule, and visited automotive lubricants and oil companies and also, automotive abrasives and polishers one after another to have time to learn more about the production process and products.

For reference, Türkiye is known as the car factory hub of Europe, where a total of 14 international automobile production bases are located, and about 77% of finished cars produced in Türkiye are exported to neighboring countries, so the automotive parts industry is also highly developed, and the number of related parts producers and suppliers alone is about 7,500, making it highly competitive. The significance of this delegation is that KOIMA, with the active support of Türkiye, provided more practical business opportunities for its members in the automotive parts sector through meetings with various related companies and industrial visits.

KOIMA plans to expand cross-border exchanges on major competitive items for each country and actively support its members.

KOIMA CEO 통상스쿨
글로벌 무역테크 CEO 과정 제2기

KOIMA 최고경영자 교육과정, 회원의 글로벌 통상 안목 및 역량 강화 실현 지원



협회는 2월 15일 세미나룸에서 지난해 협회 연수사업 최초로 선보인 최고경영자 교육과정 'KOIMA CEO 통상스쿨(글로벌 무역테크 CEO 과정)' 제2기의 입교식을 갖고, 10주간의 교육과정에 돌입했다.

글로벌 불확실성에 대한 대응능력 강화와 앞서가는 CEO를 위한 차별화된 교육과정으로 긍정적인 평가를 받은 제1기의 성공적인 진행에 힘입어 이번 2기에도 총 15명의 무역기업 CEO가 참가했다. 특히 2기에는 여운기 한-아프리카재단 이사장이 수강했다. 여 이사장은 오랜 기간 외교관으로 활동하며 무역지식에 대한 필요성과 배움에 대한 열

정으로 함께 하게 되었다고 참가이유를 밝혔다.

이번 2기 과정은 무역리스크 헷징과 세테크 전략 등 기업 리스크를 제거할 수 있는 다양한 정보 제공을 통해 기업경영을 적극 지원하는 데 주안점을 두고 있다.

김병관 회장은 인사말을 통해 지난해 성료된 KOIMA CEO 통상스쿨 1기는 협회 네트워크의 중요한 한 축이 되었을 뿐만 아니라 참가자들의 강의 만족도가 매우 높았다고 강조하고, 글로벌 통상 안목과 역량을 한층 강화할 수 있는 교육으로서 초석을 다지는 계기가 되었다고 밝혔다.



지난 1기 과정을 수강했던 민동석 전 외교부 차관은 CEO 통상스쿨을 통해 매우 유익한 인사이트를 얻었고, 무엇보다 원우간 긴밀한 유대감을 형성하게 된 것이 가장 기쁘다는 소회를 밝히고, 2기 참가 CEO들에 아낌없는 격려를 보냈다.

CEO 통상스쿨 과정을 공동으로 운영하고 있는 김석오 국제관세무역자문센터(ICTC) 이사장은 무역기업 CEO들에게 기업 리스크를 관리할 수 있는 인사이트를 다양하게 제공하도록 최선을 다하겠다고 강조했다.

한편, CEO 통상스쿨 2기는 2월 15일부터 4월 26일까지 10주간 매주 수요일 오후 6시부터 3시간씩 진행된다. 이번 2기는 글로벌경제의 조세정책 추세, 수입물품 절세 전략,

Customs Risk 헷징 전략, 글로벌 FTA 활용 전략, 해외 통관장벽 극복 전략, 글로벌 물류 공급망 구축 전략, 아마존 활용 무역, 세관의 외환조사 대응 전략, 중소기업의 세무경영 전략 등 10여 개 전문분야 강의와 3회의 주한 외국 대사 초청 특강, 네트워킹 골프, 안동하회마을 체험 워크숍, 1·2기 네트워킹 행사 등 다양한 프로그램으로 구성되어 있다. ⑩



12
13





제160차 KOIMA 리더스 포럼 동반성장은 시대정신이다

정운찬 | 동반성장연구소 이사장 / 전 국무총리
KOIMA위원회 위원장

한국 경제 현황 및 문제점

한국은 현재 인구가 5천만 명이 넘으면서 1인당 국민소득도 3만 달러가 넘는 세계 7개 국가 중 하나로, 미국, 일본, 독일, 영국, 프랑스 그리고 이탈리아와 어깨를 나란히 하고 있다. 또한 2021년 7월, 유엔무역개발회의(UNCTD)는 한국의 국제 지위를 개발도상국 회원인 그룹A에서 선진국 회원인 그룹B로 변경하기도 했다.

이처럼 한국 경제가 크게 성장할 수 있었던 요인 세 가지를 꼽자면 교육에 대한 관심과 투자, 도전정신, 공동체정신이라고 할 수 있다. 주요 천연자원도, 축적된 자본도 없는 우리나라는 경제성장을 추진하기 위해 노동력을 확보하는 것이 중요했고, 양질의 노동력을 위해 교육에 국가 역량을 집중했다. 또한 수많은 한국인들의 헌신적인 노력으로 일제 강점기와 6.25사변을 거치며 패배주의가 만연했던 한국 사회는 현재의 경제대국으로 격상할 수 있었다. 하지만 1997년 IMF 구제금융을 불러온 경제위기와 2008년 글로벌 금융위기 이후 경제 활력이 떨어지며 한국 경제는 저성장과 양극화의 트렌드로 기울어가고 있다. 연평균 경제성장률을 보면, 10%를 넘은 1960~1970년에 비해 김영삼 정부 이후 장기 평균성장률이 6%(김영삼) → 5%(김대중) → 4%(노무현) → 3%(이명박) → 2%(박근혜)로 하락했다. 아울러 소득분배에서 상위 1%가 전체 소득의 15%를, 그리고 상위 10%가 전체소득의 47%를 차지할 정도로 불균등과 양극화가 심화되는 것이 한국 경제의 어두운 현실이다. 그뿐만 아니라 대기업, 특히 4대 기업이 경제에서 차지하는 비중, 다시 말해서 경제력 집중은 세계 어느 나라에서도 찾아보기 힘들 정도로 크다. 그렇다면 이러한 상황이 어디에서 유래했는지 살펴보자.

한국 경제는 '재벌 중심·수출 주도'의 '선 성장·후 분배'가 정책의 기본전략이었다. 수출 및 중화학공업과 같은 특정 부문을 선도 부문으로 먼저 육성하고, 그 성과가 경제 전체에 파급되기를 기대하는 이른바 낙수효과 모델에 전적으로 의존해왔다. 성장과 효율을 극대화하는 것이 지상 목표였고, 분배와 형평은 부차적 고려사항이었다. 불균형 성장의 결과로 소수 대기업에 편중된 산업구조가 고착되었고, 국민 대다수의 고용과 소득을 담당하는 중소기업은 대기업과의 수직적 관계 속에 불공정 거래를 감수해야 하는 위치로 전락했다.

기업의 양극화는 필연적으로 소득과 자산의 양극화와 성장의 부진을 가져왔다. 수출 대기업의 훌륭한 성과도 별 도움이 되지 않았다. 지난 4반세기 동안 급속히 진행된 세계 경제의 개방화와 정보화, 그리고 한국 사회 특유의 갑을관계 문화로 인해 국내 산업간 연관관계가 단절되었고, 그 결과 수출과 내수간, 대기업과 중소기업간에 고용과 소득을 만들어내는 선순환의 연결고리가 크게 약화되었기 때문이다. 구조화된 경제 불평등을 해소하는 것은 결코 쉬운 과제가 아니다. 근본적 해결에는 많은 시간과 지속적인 노력이 필요하다. 그러나 대기업이든 중소기업이든 한국 경제라는 배에 동승한 현실에서 더 이상 실기하면 모두가 공멸이다. 이와 같은 문제의식에서 지난 10년 동안 동반성장이 한국 경제의 재도약을 가져오는 동시에 경제적 취약계층과 사회적 약자의 불안도 해결할 수 있는 최선의 대안이라고 본다.

한국 경제 회복을 위한 동반성장 정책

'동반성장(Shared Growth)'은 '더불어 성장하고 함께 나누자'는 사회 철학을 말한다. 인류 공동체를 구성하는 개인,



집단, 국가 사이를 ‘동반자’ 관계로 조성하여 공동체가 지속 가능하도록 운영하자는 것이다. 그래서 동반성장은 참여자 모두에게 정당한 몫이 돌아가는 ‘협력적 경쟁’을 추구한다. 현재와 같은 저성장과 잠재성장력이 낮아지는 추세가 굳어지는 것을 막고, 양극화를 완화하기 위한 첫 걸음은 동반성장 단계 3정책의 실천이다. 이익공유제, 중소기업 적합업종 선정, 정부사업의 중소기업 직접 발주가 그것이다. 이 단계 3정책은 한국 경제의 체력 강화는 물론 양극화를 완화할 수 있는 효과적인 방안이 될 수 있다.

먼저, 이익공유제는 대기업이 목표로 한 것보다 높은 이익을 올리면 그것의 일부를 중소기업에 돌려 중소기업이 기술 개발, 해외진출, 그리고 고용안정을 꾀하도록 도와주자는 것이다. 두 번째로, 중소기업과 대기업의 기술 수준이 큰 차이가 없다면 중소기업 적합업종을 선정하여 대기업의 지네발식 확장을 못하도록 막아 중소기업의 경쟁력을 확보하고, 동시에 대기업이 세계시장으로 진출할 수 있도록 유도하는 것이다. 마지막으로, 정부가 조달청을 통해 재화나 서비스를 조달할 때 일정 비율 이상을 중소기업에 직접 발주하도록 하여 중소기업이 투자를 많이 할 수 있도록 하는 것이다. 기업의 투자는 생산능력을 확충시킬 뿐 아니라 다른 기업으로부터 자본재를 구매하는 행위이므로 수요 증가와 고용 창출 등의 효과가 있다.

중기적으로는 중소기업의 육성이 필요하다. 이를 위해서는 지난 50년간 지속한 수출 대기업에 편향된 경제정책을 대기업과 중소기업, 수출과 내수가 균형을 이루고 중소기업과 소상공인도 성장의 축으로 자리 잡아 성장의 과실을

골고루 나누어 가질 수 있는 동반성장 경제체제로 전환해야 한다. 중소기업 육성을 위해 가장 중요한 것은 중소기업을 청년들이 가고 싶어 하는 일자리로 만드는 것이다. 즉, 최저임금을 인상하여 임금격차를 줄이고, 정부에서 복지를 지원하는 등의 노력이 필요하다. 아울러 중소기업 혁신 역량 향상, 대기업·중소기업간의 공정거래 정착과 자유로운 경쟁 시장 구축도 중소기업 육성 방안으로 볼 수 있다. 마지막으로, 장기적으로는 사회와 교육의 혁신이 필요하다. 이는 사회의 부정과 부패의 구조를 일소하고, 창의적인 교육을 통해 미래를 이끌 유연하고 창의적인 인재들을 육성하는 데 힘써야한다는 뜻이다. 이렇듯 단기·중기·장기 정책을 펼쳐 양적으로는 G5, 질적으로는 경제 불평등을 완화하고 지속적으로 동반성장 해나갈 수 있는 사회를 만들어야 한다.

결어

동반성장은 21세기 우리 사회를 이끌어갈 시대정신(Zeitgeist)이다. 정부의 강력한 정책 의지 속에 대기업의 선도적 변화와 중소기업의 자조(自助)가 어우러진 삼위일체가 동반성장의 핵심 동력이다. 세계 경제를 선도하는 많은 나라에서 ‘공정한 관찰자’ 정신으로 기업간 이익공유를 시행해왔듯이 우리 기업들도 이익공유 등을 통한 동반 성장에 합의를 도출해낼 수 있다면 한국이 경제적으로 더 도약하고 도덕적으로 성숙한 사회로 한 걸음 더 나아가는 중요한 계기가 될 것으로 확신한다.

동반성장은 우리 사회를 밝혀줄 희망의 등대이다. ☺

KOIMA News

주한 에스토니아 대사 내방

Estonian Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 1월 12일 협회 접견실에서 스텐 슈베데 주한 에스토니아 대사의 내방을 받고, 양국기업간 교류확대 및 무역활성화 방안을 논의했다.

Chairman Kim Byung-Kwan met with Estonian Ambassador to Korea Sten Schwede at the KOIMA reception room on January 12 and discussed ways to expand exchanges and boost trade between companies in the two countries.

KOIMA-세계전기차협의회 MOU 체결

KOIMA & GEAN MOU Signing



협회는 1월 17일 협회 대회의실에서 세계전기차협의회(GEAN, 회장 김대환)와 업무협약(MOU)을 체결하고, 친환경 미래산업의 글로벌 경쟁력 제고를 위한 MOU 체결식

On January 17, KOIMA signed a Memorandum of Understanding (MOU) with the Global EV Association Network (GEAN, Chairman Kim Dae-Hwan) at the KOIMA's conference room to work together to improve the global competitiveness of the eco-friendly future industry.

주한 스리랑카 대사 내방

Sri Lankan Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 1월 13일 협회 접견실에서 사비트리 파나보크 주한 스리랑카 대사를 만나 양국간 교역확대 방안을 심도 있게 논의했다. 이어 회원사 간담회를 진행, 스리랑카 우수품목을 소개하는 시간을 가졌다.

Chairman Kim Byung-Kwan met Sri Lankan Ambassador to Korea Savitri Panabokke at the KOIMA reception room on January 13 and discussed in-depth ways to expand trade between the two countries. Subsequently, a meeting with KOIMA member companies was held to introduce Sri Lanka's excellent items.

신년인사회 및 제160차 KOIMA 리더스 포럼

New Year's Meeting and 160th KOIMA Leaders Forum



협회는 1월 17일 그랜드인터컨티넨탈 서울 파르나스호텔에서 신년 인사회를 개최하고 회원사간 신년인사와 덕담을 나눴다. 이어 진행된 제160차 리더스 포럼은 협회 KOIMA위원회 위원장인 정운찬 전 국무총리의 '동반성장은 시대정신이다'를 주제로 한 강연으로 진행됐다.

On January 17, KOIMA held a New Year's Meeting at the Grand InterContinental Seoul Parnas Hotel, where members exchanged New Year's greetings and good wishes. The 160th Leaders Forum was followed by a lecture on "Shared Growth is the Spirit of the Times" by former Prime Minister Chung Un-Chan, a member of the KOIMA Committee.



KOIMA위원회 차담회

KOIMA Committee Meeting



협회는 1월 17일 그랜드인터컨티넨탈 서울 파르나스호텔에서 KOIMA 위원회(위원장 정운찬)와 협회 회장단 및 확대회장단간 차담회를 진행 하고, KOIMA 위원회로부터 협회 발전을 위한 고견을 듣는 시간을 가 졌다.

On January 17, KOIMA held a tea meeting between the KOIMA Committee (Chairman Chung Un-Chan) and the Association's Chairmen and Expansion Chairmen group at the Grand InterContinental Seoul Parnas Hotel, and heard from KOIMA Committee member's opinions on ways to further develop the Association.

캄보디아 상무부 장관 내방

Cambodian Commerce Minister visits KOIMA



김병관 회장은 1월 26일 협회 대회의실에서 판 소라삭 캄보디아 상무 부 장관을 포함한 20여 명의 캄보디아 대표단의 내방을 받아 한-캄보 디아 FTA 체결 후 교역활성화를 위한 구체적인 협력방안을 논의했다.

On January 26, Chairman Kim Byung-Kwan met with Cambodian Commerce Minister Pan Sorasak including around 20 Cambodian delegates at the KOIMA conference room and discussed specific cooperation plans to boost trade after the Korea-Cambodia FTA.

KOIMA-KOTITI시험연구원 MOU 체결

KOIMA-KOTITI Test Center MOU Signing



협회는 1월 18일 KOTITI시험연구원 사업본부에서 연구원(원장 이상 락)과 회원사 지원 및 산업 활성화를 위한 업무협약(MOU)을 체결했다. 한편, KOTITI시험연구원은 국내 최초의 섬유 시험검사 연구기관이다.

On January 18, KOIMA signed an MOU with KOTITI Testing & Research Institute(President: Lee Sang-Rag) at its business headquarters to support member companies and revitalize the industry. KOTITI is the first textile testing and inspection laboratory in Korea.

세르비아 외교부 차관보 내방

Deputy Minister of Foreign Affairs of Serbia visits KOIMA



김병관 회장은 1월 31일 협회 대회의실에서 블라디미르 마리치 세르 비아 양자협력 담당 차관보, 야고다 라자레비치 경제외교 담당 차관보 및 네마냐 그르비치 주한 세르비아 대사를 만나 세르비아 주요 생산품 의 교역확대 방안을 논의했다.

On January 31, Chairman Kim Byung-Kwan met with Vladimir Marić, Deputy Minister of Foreign Affairs of Serbia for Bilateral Cooperation, Jagoda Lazarevic, Deputy Minister of Economic and Foreign Affairs, and Nemanja Grbić, Serbian Ambassador to Korea to discuss ways to expand trade in key Serbian products.

KOIMA News

한국수출입은행 만남

Meeting with The Export-Import Bank of Korea



김병관 회장은 1월 31일 한국수출입은행 여의도 본사에서 윤희성 한국수출입은행장을 만나 협회를 소개하고, 회원사의 수입금융 지원을 적극 요청했다.

On January 31, Kim Byung-Kwan met with Yoon Hee-Sung, President of the Export-Import Bank of Korea, at its Yeouido HQ, to introduce the association and request active support for its members' import financing.

주한 브라질 대사 내방

Brazilian Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 2월 9일 협회 접견실에서 마르시아 도네르 아브레우 주한 브라질 대사를 만나 양국간 무역확대 및 글로벌 공급망 다변화에 대한 협력방안을 협의했다.

On February 9, Chairman Kim Byung-Kwan met with Brazilian Ambassador to Korea Márcia Donner Abreu in the reception room to discuss cooperation on bilateral trade expansion and global supply chain diversification.

주한 르완다 대사 내방

Rwandan Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 2월 7일 협회 접견실에서 야스민 암리 수에드 주한 르완다 대사의 내방을 받고, 글로벌 공급망 안정화를 위한 르완다의 리튬, 코발트, 주석 등 주요 광물의 한국시장 진출방안을 논의했다.

On February 7, Chairman Kim Byung-Kwan met with Rwandan Ambassador to Korea Yasmin D. Amri Sued at KOIMA's reception room to discuss how Rwanda's key minerals such as lithium, cobalt, and tin can enter the Korean market to stabilize the global supply chain.

주한 조지아 대사 내방

Ambassador of Georgia to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 2월 10일 협회 접견실에서 타라쉬 파파스쿠아 주한 조지아 대사를 만나 오는 6월 개최되는 한국수입박람회에 조지아의 우수기업들이 참가할 수 있도록 적극 지원해줄 것을 요청했다.

On February 10, Chairman Kim Byung-Kwan met with Ambassador of Georgia to Korea Tarash Papaskua at the reception room and requested active support for participation of Georgia's excellent companies to the Korea Import Fair to be held in June.



주한 헝가리 대사 내방

Hungarian Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 2월 14일 협회 접견실에서 이슈트반 새르더헤이 주한 헝가리 대사의 내방을 받고, 양국간 무역확대 방안에 대한 의견을 나눴다.

On February 14, Chairman Kim Byung-Kwan met with Hungarian Ambassador to Korea István Szerdahelyi at the Association's reception room to discuss ways to expand bilateral trade.

여성CEO위원회 간담회

Women CEO Committee Meeting



협회는 2월 15일 협회 대회의실에서 여성CEO위원회(위원장 심현영) 간담회를 열고, 위원회 활성화 및 협회 신규회원 확대방안을 논의했다.

On February 15, KOIMA held a meeting of the Women CEO Committee (Chairperson Shim Hyun-Young) at the Association's conference room to discuss ways to revitalize the committee and expand the number of new members.

18
19

제189회 이사회

189th Board Meeting



협회는 2월 17일 그랜드인터컨티넨탈 서울 파르나스호텔에서 제 189회 이사회를 개최, 정관 및 제규정 개정안과 2022년도 사업보고 및 수지결산안을 심의, 의결했다. 이에 앞서 지난해 12월 29일에는 제188회 이사회를 열고 2023년도 사업계획 등을 심의했다.

On February 17, KOIMA held its 189th Board meeting at Grand InterContinental Seoul Parnas Hotel to discuss and vote on amendments to the Articles of Incorporation and Bylaws, as well as business reports and financial statements for 2022. Prior to this, on December 29, the Association held its 188th Board meeting and deliberated on the 2023 business plan.

주한 사우디아라비아 대사 내방

Saudi Arabian Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 2월 20일 협회 접견실에서 사미 알사드한 주한 사우디아라비아 대사를 만나 사우디아라비아의 우수품목인 생선, 새우, 대추 등을 소개받고, 한국시장 진출방안에 대한 의견을 나눴다.

On February 20, Chairman Kim Byung-Kwan met with Saudi Arabian Ambassador to Korea, Sami M. Alsadhan, at the reception room, and was introduced Saudi Arabia's excellent products such as fish, shrimp, and dates, and shared opinions on how to enter the Korean market.

KOIMA News

주한 아르헨티나 대사 내방

Argentine Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 2월 23일 협회 접견실에서 알프레도 바스쿠 주한 아르헨티나 대사의 내방을 받고 양국간 교류확대 방안을 협의했다. 한편, 바스쿠 대사는 한국기업들이 아르헨티나 와인산업에 관심을 가질 수 있도록 KOIMA가 지원해줄 것을 요청했다.

On February 23, Chairman Kim Byung-Kwan met with Argentine Ambassador to Korea Alfredo Carlos Bascou at the reception room to discuss ways to expand bilateral exchanges. Meanwhile, Ambassador Bascou requested KOIMA's support to promote the Argentine wine industry in the Korean market.

제53회 정기총회

53rd Annual General Meeting



협회는 2월 28일 건설회관에서 제53회 정기총회를 개최하고, 정관 개정안과 2022년도 사업보고 및 수지결산의 보고, 2023년도 사업계획 및 수지예산의 보고를 심의, 의결했다.

KOIMA held its 53rd General Meeting on February 28 at the Construction Hall, where the amendments to the Articles of Incorporation, business reports and financial statements, and reports on business plans and financial budgets were discussed and resolved.

주한 수단 대사 내방

Ambassador of Sudan to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 2월 23일 협회 접견실에서 아미라 아가립 주한 수단 대사의 내방을 받고 양기관간 협력방안을 논의했다. 이어 회원사 간담회를 진행, 수단의 우수기업 및 품목 소개의 시간을 가졌다.

On February 23, Chairman Kim Byung-Kwan met with Sudanese Ambassador to Korea Amira Agarib at the reception room to discuss cooperation between the two organizations. A meeting with members was followed to introduce outstanding Sudanese companies and products.

주한 베트남 대사 내방

Vietnamese Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 3월 2일 협회 접견실에서 응우옌 부 동 주한 베트남 대사의 내방을 받아 양국간 무역불균형 해소 방안을 논의했다.

On March 2, Chairman Kim Byung-Kwan met with Vietnamese Ambassador to Korea Nguyen Vu Tung in the reception room to discuss ways to resolve the trade imbalance between the two countries.



KOIMA, 주한 튀르키예 대사관에 지진피해 복구성금 전달

KOIMA delivers earthquake-damaged recovery donation to Türkiye Embassy in Korea



김병관 회장은 3월 3일 주한 튀르키예 대사관에서 무랏 타메르 주한 튀르키예 대사를 만나 지진 희생자를 애도하고 위로의 뜻을 전하면서 협회 회원들이 모은 지진피해 복구성금 3천만원을 전달했다.

Chairman Kim Byung-Kwan met with Türkiye Ambassador Murat Tamer at the Türkiye Embassy in Seoul on March 3 to mourn and console the victims of the earthquake, delivering 30 million won recovery fund collected by members of KOIMA.

주한 슬로베니아 대사 내방

Slovenian Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 3월 15일 협회 접견실에서 예르네이 뮐러 주한 슬로베니아 대사를 만나 양국간 교역확대 방안을 논의하고, 오는 6월 개최되는 한국수입박람회에 참가해 줄 것을 요청했다.

On March 15, Chairman Kim Byung-Kwan met with Slovenian Ambassador to Korea Jernej Müller in the reception room to discuss ways to expand bilateral trade and requested his participation in the Korea Import Fair.

주한 라트비아 대사 내방

Latvian Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 3월 13일 협회 접견실에서 아리스 비간츠 주한 라트비아 대사의 내방을 받아 라트비아 우수상품의 한국시장 진출방안을 협의했다.

On March 13, Chairman Kim Byung-Kwan received the visit of Latvian Ambassador to Korea Aris Vigants in the reception room and discussed ways to enter the Korean market with Latvian excellent products.

주한 과테말라 대사 내방

Ambassador of Guatemala to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 3월 17일 협회 접견실에서 사라 앙헬리나 솔리스 카스 타녜다 주한 과테말라 대사를 만나 과테말라의 우수 원자재를 한국시장에 소개하고, 안정적인 공급망 마련을 위해 주한 대사관이 함께 노력해 줄 것을 당부했다.

On March 17, Chairman Kim Byung-Kwan met with Guatemalan Ambassador to Korea Sara Angelina Solis Castañeda at the reception room and was introduced Guatemala's excellent raw materials to the Korean market and requested that the embassy work together to establish a stable supply chain.

KOIMA News

주한 멕시코 대사 내방

Mexican Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 3월 20일 협회 접견실에서 카를로스 페냐피엘 주한 멕시코 대사를 만나 멕시코 우수품목인 석유화학, 자동차, 커피, 아보카도, 육류 등을 소개받았다. 이어서 진행된 회원사 초청 간담회에는 멕시코의 다양한 산업부문의 기업들이 참가했다.

On March 20, Chairman Kim Byung-Kwan met with Mexican Ambassador to Korea Carlos Penafiel SOTO at the reception room and was introduced to Mexican competitive products, including petrochemicals, automobiles, coffee, avocados, and meat. The meeting was followed inviting member companies interested in various industries in Mexico.

주한 이집트 대사 내방

Egyptian Ambassador to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 3월 21일 협회 접견실에서 칼리드 압델라흐만 주한 이집트 대사를 만나 양국간 교류확대 방안을 협의했다. 한편, 압델라흐만 대사는 이집트 원자재에 KOIMA 회원사들이 관심을 기울여줄 것을 요청했다.

On March 21, Chairman Kim Byung-Kwan met with Egyptian Ambassador to Korea Khaled Abdelrahman at the reception room to discuss ways to expand bilateral exchanges. Meanwhile, Ambassador Abdelrahman requested interests from KOIMA members with Egyptian raw materials.

회원사소식



신명진 회장(KOIMA 제20대 회장), 로타리 재단 감사패 수상

신명진(전진캠텍(주), KOIMA 제20대 회장) 회장은 3월 8일 웨스틴조선호텔에서 열린 '로타리 고액 기부자 및 특별 초청인 감사의 밤'에서 로타리 재단에 25만달러(3억원) 이상을 기부한 공로를 인정받아 국제로타리 3640지구로부터 감사패를 수여받았다.

신 회장은 국제로타리 3640지구 총재를 역임했으며, 로타리 표어의 '가장 훌륭하게 봉사하고 기부하는 사람이 가장 많이 거두어들이다'를 강조하고 우리가 하는 조그만 기부가 누군가의 삶에 보탬이 되기를 바란다'고 언급했다.



김윤실 대표이사(KOIMA 가공식품 분과위원장), GNN과 글로벌 마케팅 MOU 체결

김윤실(주)에이알커머스, KOIMA 가공식품 분과위원장) 대표이사는 1월 22일 GNN TV 뉴스룸에서 뉴스 플랫폼 'NEWSG'를 보유한 글로벌 뉴스통신사 GNN(Global News Network)과 포괄적 글로벌 마케팅 협업을 위한 업무협약(MOU)을 체결했다.

김 대표이사는 '쇼핑몰 다중 거래처 AI 정산 플랫폼' 출시를 앞두고 사업영역을 확장해가고 있다.

동호회소식



| KOIMA 녹양회 |

3월 녹양회

- 3. 13(월), 한성 C.C
- 경기결과 : 우승(박정원 대표), 롱기스트(박성진 대표), 녹양상(하관석 대표), 왕중왕 시상(신동욱 대표)
- 4월 녹양회 : 4. 10(월), 한성 C.C
- 녹양회 회장 민승동
총무 김성택(T. 010-3853-3029)



| KOIMA 산우회 |

시산제 및 제291차 정기산행

- 3. 5(일), 관악산 일명사지
- 제292차 정기산행 : 4. 2(일), 아차산
- 산우회 회장 김광태
총무 최영덕(T. 010-9613-9690)
등산대장 임홍순(T. 010-5340-4441)



| KOIMA 기독교역인회 |

3월 조찬기도회

- 3. 8(수), 협회 세미나룸
- 4월 조찬기도회 : 4. 5(수) 협회 세미나룸
- 기독교역인회 회장 김지연
총무 황보환(T. 010-8724-5887)



| KOIMA 낙산회 |

제183회 낙산회

- 3. 21(화), 한성 C.C
- 경기결과 : 우승(신경택 대표), 준우승(신동욱 대표), 메달리스트(김용만 대표), 롱기스트(전진수 대표), 니어리스트(박귀희 대표)
- 제184회 낙산회 : 4. 18(화), 한성 C.C
- 낙산회 회장 강형성
총무 김기중(T. 010-8141-1171)
경기간사 이종국(T. 010-4098-4041)



| KOIMA 문화탐방회 |

제136회 문화탐방회

- 3. 18(토), 임시정부기념관/서대문형무소역사관
- 제137회 문화탐방회 : 4. 15(토), 과천 추사박물관 역사탐방
- 문화탐방회 회장 임대성
간사 임현식(T. 010-9067-6360)



| KOIMA 일출회 |

정기모임

- 3. 8(수)
- 5월 정기모임 : 5. 10(수), 서면 센트럴스퀘어 더포
- 일출회 회장 김정대
총무 이승우(T. 010-2368-6737)



| KOIMA 무역불자연합 |

3월 참선강좌

- 3. 12(일), 삼성동 봉은사 선불당
- 4월 정기법회 : 4. 9(일)
- 무역불자연합 회장 김상운
총무 신순영(T. 010-3650-8871)



| 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)



우리 협회가 나아가야 할 방향



이병소
(주)신승하이켄 대표이사
KOIMA 자문단의장

현재 우리 협회의 상황은 오퍼발행을 위해 의무적으로 우리 협회에 가입해야만 했던 1970년 대와는 많이 다르다. 그 당시 협회 회원사가 12,000여개인 데 반해 지금은 숫자적으로 비교할 수 없을 만큼 회원사 수가 많이 줄어든 상황이다.

회원사 감소의 원인을 생각해보면, 회사의 폐업 등으로 인한 자연 감소와 협회 가입 필요성의 상실 등이 가장 큰 이유일 것이다.

그렇다면 현재 남아 있는 회원사들은 왜 회원직을 유지하고 있을까?

회사 창립 당시 어려운 상황에서 작은 회사로 시작, 협회에 가입했던 힘들었던 시절을 회상하며 자연스럽게 협회를 사랑하게 되고, 지금까지도 애정을 갖고 있는 회원사가 상당하다고 생각한다.

또한 그동안 협회 여러 임원직을 맡으며 협회가 잘 운영되기를 바라며 열심히 봉사했던 회원사들과 역사와 전통이 있는 유일한 수입단체라는 자부심을 갖고 활동하는 회원사도 많이 있을 것이며, 또 협회에 가입하면 어떤 도움을 받을 수 있지 않을까, 새로운 비즈니스 개척에 보탬이 되지 않을까 하는 기대를 갖고 있는 회원사도 있을 것이다.

그러나 현실적으로는 회원사가 점점 감소하고 있다. 따라서 회원사의 감소로 협회 수입이 매년 줄어드는 것은 당연한 일일 것이다.

현재 협회 연회비는 15만원으로, 한 달에 1만여원 꼴이다. 연회비 15만원은 약 10여 년 전에 책정된 금액인 바, 이제 회원사 감소 및 급격한 물가 상승 등을 반영하여 연회비 인상을 적극 고려해야 한다고 본다. 연회비 인상으로 인한 회원사 감소를 우려하던 시기는 이미 지난 것으로 사료되며, 협회 회원사는 나름 중견기업이나 강소기업으로 구성되어 있어 인상에 대한 부담이 크지 않다고 생각한다.

앞으로 협회는 유능한 무역전문가로 구성된 단체이자 능력 있고 품격 있는 기관으로 나아가야 한다. 그런 의미에서도 연회비 인상은 꼭 필요하다. 협회 행사에서 강연을 해주셨던 유명 인사도 협회 연회비가 위상에 걸맞지 않는 금액이라고 말씀하신 바 있다.

협회가 재정적으로 어려운 만큼 회원사 모두 합심해서 적자를 감소시키는 노력을 기울이고, 또 다른 수익사업 마련을 통해 흑자로 전환시키지 않는다면 우리 협회의 미래는 암울할 것이다.

1970년대 무역환경이 열악하던 시기에 우리 협회(당시 무역대리점협회)는 국가 경제에 중추적인 역할을 하여 국가 산업 발전에 크게 기여하였다. 우리 협회는 향후에도 원자재 수급 등 반드시 필요한 품목을 적시적소에 공급해야만 하는 엄중한 임무와 책임을 갖고 있기도 하다.

특히 협회는 회원사가 비즈니스를 하는 데 있어 윤회유 역할을 해야 한다. 이를 위해서는 협회에서 수행하는 사업들을 지금보다 더 적극적으로 홍보할 필요가 있다고 생각한다. 즉, 회원사에 도움이 되는 행사 및 교육 등을 구상해 많은 회원사가 참여할 수 있도록 하고, 회원사가 협회에 도움을 요청할 때 도움을 줄 수 있는 협회가 되어야 한다.

또한 대사관과 관계를 갖고 싶어 하는 회원사와 각국 대사관을 연계, 정기적인 모임을 구성하여 우호적인 커뮤니티가 진행될 수 있도록 협회가 적극적으로 노력해주기를 바란다.

협회 주관 행사는 내실 있고 실속 있는 건실한 행사로, 형식과 외관에 치우침 없이 협회에서 투자하는 만큼 협회와 회원사 모두에 도움이 되는 행사가 되어야 할 것이다.

능력 있고 품위 있는 회원사의 영입에도 최선의 노력을 기울여야 할 것이다. 이것이 우리 협회의 위상을 높이는 길이라고 생각한다.

아울러 다가오는 협회 용산 사옥의 완공을 앞두고 용산과 방배동 사옥을 어떻게 운영할 것인가에 대한 심도 있는 고민도 필요하겠다.

무엇보다 가장 중요한 것은 협회 리딩그룹으로 임명된 임원들이 솔선수범의 자세로 의무와 책임을 다하여 협회 발전에 도움이 되고, 회원사들로부터 신뢰를 얻는 것이다.

우리 협회 조직에는 회장단, 역대회장단, 이사회, 자문단회, 총회 등 계획을 수립하고 결정해 나가는 여러 기구가 있다. 이 모든 기구가 다 같이 한마음으로 머리를 맞대고 고민하여 어려움을 헤쳐 나가길 간절히 기원한다. ☺



수천 년의 역사와 현대 문화가 공존하는 국가 헝가리



글 이슈트반 새르더헤이
주한 헝가리 대사

헝가리는 디저트 와인의 결정체인 토카이 아수(Tokaji aszú)의 고장이다. 유럽의 중앙에 위치한 헝가리는 그 어느 대륙보다 많은 온천을 보유하고 있다. 사방이 육지로 둘러싸여 있지만, 세계에서 가장 넓은 생물학적 활성상태의 천연 온천 호수를 보유하고 있어 ‘물의 나라’라고도 불린다. 매력적인 자연경관과 풍부한 역사, 수 세기에 걸친 전통, 저명한 학자, 훌륭한 혁신가가 많은 나라다. 수천 년의 역사와 현대 문화가 공존하는 헝가리는 농업부터 의료산업, 그리고 정보통신기술산업까지 다수의 경쟁력 있는 산업을 가지고 있다.

농업

헝가리 농기계 산업의 아버지라고 할 수 있는 에데 쿨네(Ede Kühne)는 19세기 후반부터 혁신적인 제품을 개발하기 시작했으며, 그 중 하나는 간격 조절이 가능한 파종기다. 헝가리 최초로 전기를 사용해 농업을 한 곳도 쿨네 농장이다. 동시대에 이름을 떨쳤던 또 다른 기계로는 두트라(Dutra) 및 호프허(Hoffher)가 있다. 전 세계적으로 영향력

을 끼친 또 다른 헝가리 발명품은 바로 페렌츠 오클리사니(Ferenc Okolicsányi)가 발명한 세계 최초 전자 종자 분류 장치이다. 오클리사니가 설립한 Gunson's Sortex Ltd.는 여전히 100개 이상의 국가에 수출하고 있다. 헝가리 농기계 제조는 1960년대에 다시 한 번 명성을 떨쳤는데, 바로 타우루스(Taurus) 타이어가 발명된 때이다. 또한 제조 라이선스가 도입되면서 트랙터 및 기계 생산이 가속화되었고, 많은 헝가리 기업들이 글로벌 기업에 납품하기 시작했다.

헝가리 농기계 공장은 주로 토양 작업 및 식물 보호 기계와 수확 기계용 부품 및 어댑터를 제조하고 수출한다. 자동차 부문과 달리 농기계 산업에서는 애프터서비스가 중요한 역할을 하는데, 마모되고 소모되는 부품에 대해서는 서비스와 공급이 필요하지만 기계 조작자에게는 특별한 교육이 제공되어야 하기 때문이다. 이로 인해 해당 산업에 대한 시장 잠재력이 매우 높다.

헝가리는 유리한 기후조건, 유구한 전통, GMO(유전자조작)를 금지한 재배기술 최고급 전문가 및 지속적인 혁신 등



으로 인해 글로벌 종자시장에서 경쟁력을 갖추고 있다. 헝가리는 세계에서 세 번째로 옥수수 및 밀 종자를 많이 수출하는 나라이다. 헝가리 기업은 유럽의 농약 및 비료시장을 선점하고 있으며, 통합 농업 ERP, 절차 관리 시스템, 로봇 솔루션, 드론 기술 등에 관한 개발 프로젝트에도 참여하고 있다.

건설업

헝가리가 배출한 과학자와 발명가만 보더라도 얼마나 뛰어난 창의력을 자랑하는지 알 수 있다. 건설업에서 달성한 성과도 마찬가지이다. 헝가리 출신 전문가 벨라 거스터(Béla Gerster)는 1893년 당시 가장 긴 건설 프로젝트였던 코린토스 운하(Corinth Canal)를 지었는데, 이는 반투명 및 유리 콘크리트를 사용한 것으로 현대 건설업의 혁신 중 하나로 꼽히며 국제적으로도 인정을 받았다. 또한 재사용 플라스틱 거푸집도 헝가리의 발명품이다.

헝가리 정부는 현재 건설업의 역량을 확대하고, 최신 기계 구입을 통한 기술 발전을 가속화하기 위해 지원을 강화하고 있다. 이에 따라 건설업의 국가 경제에 대한 기여도는 점점 더 높아지고 있는 추세이며, 동시에 헝가리 기업이 국제적으로 더욱 활발하게 활동하면서 건설업은 헝가리 수출의 큰 비중을 차지하고 있다. 헝가리 건설업의 경쟁력은 디자인, 건설, 네트워크 인프라 개발, 건설폐기물 재활용 등에 있다. 국내 및 국제적으로 역사 및 문화재로 등록된 건물은 헝가리 건설업의 세계 건축 유산 기여도를 보여준다. 헝가리 건설 및 토목 공학 회사는 국제적으로도 우수한 평가를 받고 있으며, 독일부터 극동에 이르기까지 다양한 고품질 프로젝트를 진행하고 있다.

또한 헝가리의 건설자재(Falco의 목재, Graboplast의 플라스틱, Zalakerámia의 타일 제품) 제조업도 오랜 역사를 자랑한다. 지붕 공사 및 내부디자인을 전문적으로 하는 기업은 수십 년간에 걸친 명성과 역사를 자랑하며 국제적으로도 많은 프로젝트에 참여한 경력을 보유하고 있다. 헝가리 기업들은 이 분야의 높은 수준을 충족시키고자 에너지 효율성 및 대체에너지 제조 등과 같은 혁신 프로젝트에도 참여하여 유리 돔, 가열 유리 구조 등 새로운 단열재를 개발하였다. 헝가리에는 온천수 자원이 풍부한 만큼 고품질 위



생기구를 전문으로 하는 회사도 많으며, 스파 산업에 대한 성장잠재력도 매우 높다.

헝가리 건설업은 양적으로도, 질적으로도 모두 우수하다. 지난 몇 년간 다수의 국제대회 및 전시회에서 헝가리 건축 계획 및 솔루션이 각광을 받았다. 헝가리 기업은 지속 가능하고 현대적이며 복잡한 건설 시스템을 제공하고 있다. 또한 친환경적이고 스마트한 건설자재를 이용하거나 단열 솔루션을 구현함으로써 외국 파트너의 엄격한 환경 보호 기준을 충족하고 있다.

식품산업

헝가리의 식품산업은 유리한 조건을 갖추고 있으며, 이 배경에는 530만 헥타르의 영토가 농업에 활용되고 있다는 점이다. 이는 헝가리 전체 면적의 약 60%를 사용하는 것이기 때문에 EU 내에서도 굉장히 뛰어난 수준이다. 전통적으로 헝가리 농업은 높은 경쟁력을 갖추고 있으며, ‘유럽의 식료품 접’이라고 불릴 정도로 지난 수 세기 동안 인정을 받아왔다. 태양왕 루이 14세는 풍파두르 부인에게 헝가리 토카이 와인을 ‘왕의 와인, 와인의 왕’이라고 설명하며 추천했다고 한다. 또한 1984년 철의 여인 마거릿 대처(Margaret Thatcher)는 철의 장막(iron curtain) 너머를 방문했을 때 부다페스트의 그레이트 마켓 홀(Great Market Hall)에서 꿀과 파프리카를 구입했다고 한다. 헝가리는 인구면에서 세계 92위를 차지하지만 수출국으로서 세계 34위다. 주요 식품 수출상품은 토카이 아수 와인, 헝가리산 거위간, 픽 살라미(Pick Salami), 그리고 세계적 파프리카(Szegedi paprika)가 있다. 주로 헝가리쿰(Hungaricum)이라고 하는 국가 인증 절차를 따른 고품



질 식품, 즉 헝가리 특산품에 주력하고 있다.

소기업은 기업 특성상 부가가치가 있는 고품질 제품(와인 등)을 생산하는 데 특화되어 있다. 최근 몇 년 동안 식품 가공 부문에서도 대규모 산업 프로젝트가 진행되었고, 그 결과 유럽에서 가장 현대적인 산업 공장이 탄생하기도 했다. 주로 돼지고기 및 가금류 가공 부문에서 이러한 프로젝트를 시행하였고 헝가리 공장은 대륙에서 가장 큰 우유 생산량을 기록하고 있다. 최근 육류 가공, 낙농업, 곡식 가루 제품, 탄산음료 생산에서 상당한 현대화가 진행되었다. 뿐만 아니라 헝가리는 EU 국가 중에서 애완동물 사료를 가장 많이 생산하는 국가 중 하나이다.

특히 아주 엄격한 EU의 식품안전규제를 준수하기 때문에 제품의 품질은 국내적으로도, 국제적으로도 매우 우수하다. 헝가리는 EU 국가 최초로 GMO 작물 재배를 금지했으며, 고품질, 엄격한 관리와 규제, GMO Free 농업과 높은 수준의 전문성은 헝가리 기업이 가진 주요 경쟁력이다.

의료산업

헝가리 의료분야는 100년이 넘는 역사를 가지며 전 세계적으로 인정받고 있다. 이러한 명성은 20세기 초반 기업가들에 의해 생겨났는데 대표적 인물로는 최초로 의약품을 산업화 시킨 게에돈 리히터(Gedeon Richter)가 있다. 특히 제1차 세계대전에서 유용성이 입증된 소독제 'Hyperol'과 해열제 'Kalmopyrin' 등 특허받은 의약품이 전 세계적으로 알려지면서 입지를 더욱 확고하게 다졌다. 또한 의학 연구에서 이름을 떨친 인물도 많이 배출되었는데, 비타민 C를 발견한 쉐트죄르지 얼베르트(Albert Szent-Györgyi), 달

팽이관의 기능에 관해 연구한 게오르크 폰 베케시(Georg von Békésy) 모두 노벨상을 수상한 헝가리 출신 인물이다. 헝가리의 의료산업은 제약, 의료기기 및 장비 제조, 한약, 생명공학, 유전 및 바이오닉스 등 다양한 분야를 아우르고 있다. 또한 의료 IT 분야에서는 거의 모든 분야가 관련된 중요한 개발이 진행되고 있다. 헝가리는 온천수와 약용수가 풍부하고 우수한 지열 조건을 갖추고 있기 때문에 풍부한 온천 자원과 수세기에 걸친 지식 및 경험을 활용하여 온천학(balneology) 분야에서도 상당한 발전을 이루어 낼 수 있었다. 헝가리의 의료산업은 많은 나라로부터 주목받고 있으며, 제약산업도 높은 수준이다. 헝가리는 세계 20위의 의약품 수출국이며, 국가 R&D 투자가 전체 지출의 20%를 차지하는 혁신적인 구조를 갖추고 있다. 매년 헝가리 제약회사는 40개 이상의 신약 특허 및 160개 이상의 제품에 라이선스를 신청하고 있다. 의료산업은 다국적 기업이 제약산업을 주도하여 개발 및 홍보 측면에서 상당한 성과를 거두고 있으며, 특히 의료기기 분야에 주력하고 있다.

ICT산업

헝가리의 위대한 인물들이 없었다면 IT산업의 탄생도 없었을 것이다. 존 폰 노이만(John von Neumann)은 현대 컴퓨터의 아버지로 불리는 헝가리 위인이다. 노이만은 1952년 폰 노이만 구조(von Neumann architecture)라는 모델을 개발했으며, 해당 모델에는 이진법 신호, 메모리, 명령 시스템, 프로그램 저장장치 등의 요소들이 포함되어 있었고 이를 통해 최초의 현대 컴퓨터가 탄생했다. 연구자 존 케메니(John Kemény)는 베이직(BASIC)이라는 단순한 프로그래밍 언어의 공동 개발자이다. 케메니는 다트머스 대학교(Dartmouth College)의 총장직을 역임했으며 최초로 시분할 운영체제(time-sharing operating system)를 개발했다. 1997년 타임지의 '올해의 인물'로 선정된 인텔의 CEO 앤드류 그로브(Andrew Grove)는 마이크로프로세서의 속도를 높이는 데 기여했다. 찰스 시모니(Charles Simonyi)는 마이크로소프트에서 선임 개발자로 활동하며 워드와 엑셀 프로그램의 이전 버전인 멀티플랜(Multiplan)을 담당했고, 객체 지향 프로그래밍(object-oriented programming)의 개념도 소개했다.

헝가리의 ICT 분야는 여러 분야에서 경쟁력을 갖추고 있으며, 특히 스마트 도시 및 교통, 에너지 관리, 의료 서비스, 농업, 은행 및 기업 소프트웨어 솔루션, 보안 인쇄 및 사이버안보 소프트웨어 솔루션 등에 강점이 있다. 스타트업 생태계도 더욱 활성화되고 있으며 기업과 대학 간의 협력도 새로운 동력을 얻고 있다. 여러 프로그램을 통해 청년의 잠재력 실현을 돕고 있으며 기업이 원하는 인재를 더욱 효율적으로 발굴하고 있다. 디지털 경제 부문은 지속적으로 역동적으로 발전하여 연간 두 자릿수 성장을 보이고 있으며 이는 국가 GDP 성장률을 크게 상회하는 수치이다.

ICT 분야도 국제적으로 성공적인 성과를 이끌어내고 있다. 헝가리 디자인 소프트웨어 회사인 그래피소프트(Graphisoft)의 솔루션은 수십 년 동안 전 세계적으로 사용되고 있다. 부다페스트에 기반한 네비게이션 소프트웨어 회사인 NNG는 소규모 스타트업으로 시작했지만 10년 만에 글로벌 자동차 산업의 주요 공급업체로 자리 잡았다. 또 다른 네비게이션 소프트웨어 'iGO'는 190개 이상의 국가에서 50개 언어로 제공되고 있다. 또한 프레지(Prezi) 역시 헝가리 기반 웹베이스 프레젠테이션 소프트웨어로 1억명 이상의 글로벌 사용자를 보유하고 있다. 챗봇 솔루션을 생성하는 'Talk-a-Bot'도 수백만 유로 투자 유치에 성공하며 적극적으로 시장을 확대하고 있다.

헝가리-한국 관계

한국은 헝가리의 2대 교역국이며, 아시아에서는 3대 수출국이다. 양국 경제관계의 가장 중요한 성과는 헝가리에 자리 잡은 전기차 관련 한국 기업인데, 이는 헝가리가 매력적인 기업환경을 갖추고 있다는 점을 입증하는 것이라 할 수 있다. 나아가 한국에서 헝가리의 인지도를 높이고 헝가리 제품의 입지를 강화하는 것을 목표로 양국 모두 노력하고 있다.

헝가리의 대(對)한국 수출규모는 2012년 2억 3,200불에서 2022년 6억 7,600만불로 지난 10년 대비 거의 3배가량 증가했으며, 이는 대부분 전자자동차 산업과 관련이 있다. 다른 부문에서도 긍정적인 추세가 이어지고 있는데, 그 예로 의약품 및 제약 제품의 수출이 2012년 이후 280만불에서 3,000만불로 10배 이상 증가했다. 사진 장비, 기기 및 광학 제품의 수출 성장도 매우 높다. 과거의 낮은 실적에 비해 2021년에는

640만불, 2022년에는 거의 두 배인 1,190만불로 급등했다. 식품산업의 야채 및 과일 상품 수출에서도 큰 변화가 있었다. 지난 5년 대비 약 27배 이상 성장해 57.1만불을 기록했다. 2022년 9월, EU-한국 지역화(Regionalization) 체결을 통해 돈육 및 가공육 제품 수출의 중요한 조건을 제정한 결과, 관련 헝가리 제품의 한국 수출이 재개되었다. 지난 3년 동안 음료 수출액도 21.6만불에서 52.2만불로 늘었으며, 앞으로 더 많은 교류와 성장이 전망된다.

지난 수년간 헝가리를 방문하는 한국 관광객은 아시아 지역에서 두 번째로 가장 많았고 지속적으로 증가하는 추세를 보였다. 코로나19 팬데믹 이후 한국인 관광객 수가 현저히 줄었지만 앞으로 다시 회복될 것으로 예상된다. 2019년 가을부터 LOT 폴란드 항공이 부다페스트-서울 직항 노선을 신규 취항했고, 2022년 10월 대한항공도 직항 노선을 취항했다. 승객 데이터가 긍정적으로 집계되어 항공편 수가 지속적으로 증가하고 있으며 4월 1일부터 주7회 직항편(LOT 4개, 대한항공 3개)이 운항된다. 직항편이 많아질수록 관광 수요가 더욱 확대될 수 있으며, 한국 국적 항공사의 노선 운항 여부는 관광객이 목적지를 선택할 때 중요한 요소가 될 수 있다.



헝가리에서 비즈니스 파트너를 찾으시거나 무역 기회에 대한 자세한 정보가 필요하시면 주한 헝가리 대사관으로 연락 주시기 바랍니다. ☎

주한 헝가리 대사관

- 이메일 : mission.sel@mfa.gov.hu
- 전화번호 : +(82-2) 792-2105
- 웹사이트 : <https://szoul.mfa.gov.hu/>
- 페이스북 : www.facebook.com/HunEmbassy.Seoul

〈출처 : WOW Hungary, Hungarian Export Promotion Agency(HEPA), Embassy of Hungary in Seoul〉



안정적인 성장을 이루고 있는 국가 베트남

글 따오 중 띠엔
주한 베트남 대사관 상무관
tiendt@naver.com



베트남은 안정적으로 빠르게 성장하고 있는 국가로, 국제기업과 해외투자의 목적지로 자리 잡았다. 베트남은 안정적인 정치체제를 갖추고 있을 뿐만 아니라 경제 및 시장이 꾸준히 성장하고 있는 국가이다. 또한 젊고 숙련된 노동자를 다수 보유하고 있으며, 동아시아의 최고 신흥경제국과도 가까이 위치해 있다. 더 나아가 상대적으로 개방적인 FDI 환경을 갖추고 있다. 베트남은 동남아시아 국가 중에서도 기업 친화적인 정책을 보유한 것으로 잘 알려져 있고, 건전한 외국인투자 유입을 적극적으로 장려하고 있다. 베트남은 해외투자 유치율을 높이고 전 세계 기업을 끌어모으는 특정 요소들을 갖추고 있다.

지리적 위치

베트남은 동남아시아의 인도차이나 반도에 위치하고 있다. 4,550km 길이의 국경이 베트남 육지를 둘러싸고 있으며, 북쪽으로는 중국, 서쪽으로는 라오스와 캄보디아, 동쪽으로는 태평양 동쪽 바다와 국경을 접하고 있다. 언덕, 산, 삼각주, 해안선, 대륙붕 등 다양한 지형으로 구성되어 있어 몬순, 습한 기후 및 강한 날씨가 베트남 기후의 주요 특징이다. 베트남 영토 4분의 3은 낮은 산과 언덕이 많은 지역으로 구성되어 있으며, 나머지 4분의 1은 삼각주로 덮여 있다. 또한 3,260km의 긴 해안선을 가지고 있다.

기후

베트남은 열대지역에 위치해 있다. 일 년 내내 고온다습한 것이 특징이다. 베트남의 기후는 계절과 저지대에서 고지대로, 북쪽에서 남쪽으로, 동쪽에서 서쪽으로 등 지역에 따라 변화한다.



소비자 지출

베트남 인구는 9,500만명을 돌파했다. 중산층이 빠르게 확대되고 있으며, 서비스업이 GDP의 40% 이상을 차지할 정도이다.

경제구조

베트남의 경제구조는 긍정적인 방향으로 변화하고 있다. 농림수산업은 GDP의 12% 미만을 차지한 반면 산업 및 건설업은 38%, 서비스업은 41%를 차지하고 있다. 또한 디지털 경제 부문도 전년대비 10% 이상 증가한 약 \$1,480억 수익을 기록하며 경제성장에 전반적으로 크게 기여하고 있다. 베트남은 동남아시아의 디지털 경제 성장을 주도하고 있으며, 2022년 디지털 경제 상품의 총 가치는 전년 대비 28% 증가한 약 \$230억을 기록했다.

경제성장률 및 견고한 FDI 환경

2022년 베트남의 경제성장률은 2011년 이래 최고점인 8.02%를 기록했다. 2021년 대비 3배 수준이며, 베트남 정부 목표였던 6~6.5%를 크게 상회했다. 여러 경제 지표를 보면, 베트남의 경제 회복력이 매우 강하다는 것을 알 수 있다. 약 \$277억 규모의 FDI를 유치하기도 했다. 2022년 발표된 경제자유지수는 60.6으로 세계 84위를 차지했다. 이는 아태 지역 39개국 중에서는 18위이며, 전반적인 지수는 지역 및 세계 평균보다 높은 수준이다.

또한 무디스, S&P, 피치 등 여러 국제 신용등급 평가기관에서도 베트남 경제를 안정적으로 평가한다. 1인당 GDP는 2021년 기준 \$393 증가한 약 \$4,110(9,560만 동)으로 추산되며, 노동생산성은 1인당 약 \$8,083(1억8,810만 동)으로



IMPORT

전년 대비 \$622 증가한 것으로 집계됐다.

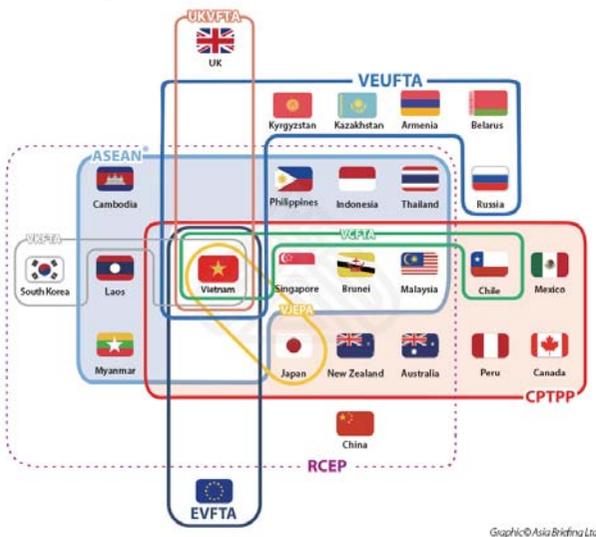
투자지역 및 산업단지

베트남 정부는 경제성장과 해외투자 촉진을 위해 투자지역 (IZ, Investment Zone)과 산업단지(IP, Industrial Park)를 지정 설립해 투자와 제조분야에 혜택을 제공하고 있다. 대부분의 제조업이 이러한 산업단지에서 이루어진다. 경쟁력 있는 시설, 인프라, 물류 시스템을 갖추고 있으며 세계 혜택을 제공하는 등 외국인 투자자에게 생산을 최적화하고 이익을 극대화할 수 있는 매력적인 기회를 제공하고 있다. 베트남 북부, 중부 및 남부지역에 산업단지가 밀집되어 있다. 산업단지가 무역 경로를 따라 위치한 만큼 중국, 유럽 또는 태평양 지역 파트너와의 공급망 연결이 용이하다.

대외무역

베트남은 지역적으로, 세계적으로 믿을 수 있는 무역 파트너로 입지를 다져왔다. 그리고 글로벌 시장에서 빼놓을 수 없는 중요한 국가로 발전했다. 베트남은 2007년 세계무역기구(WTO)에 가입했으며, 글로벌 공동체에 기여하는 헌

Free Trade Agreements



Graphic © Asia Briefing Ltd.



신적이고 견고한 무역 파트너로 자리매김했다. 이후 다양한 국가와 자유무역협정(FTA) 및 이중과세방지협정을 체결했다. 지금까지 약 15개의 FTA가 체결 및 발효되었고, 이로 인해 베트남은 글로벌 공급망에서 주요 연결고리가 되었다.

통계에 따르면, 2022년 기준 베트남의 총 대외무역액은 전년 대비 9.1% 증가한 \$7,302억에 달했다. 이 중 대외 수출액은 10.4%가 증가해 \$3,713억을 기록했으며, 수입액은 약 8% 증가한 \$3,600억에 달했다.

주요 수출 시장으로는, 현재 미국(\$1,094억)이 베트남의 최대 수출국이며 중국(\$580억), EU(\$470억), 한국(\$243억), 그리고 일본(\$242억)이 그 뒤를 잇고 있다.

2023년에는 주요 외부시장의 수요 약화와 금리 인상으로 국내 투자 성장이 둔화되어 전반적으로 경제성장률이 낮아질 것으로 예상된다. 하지만 베트남은 유구한 역사와 문화,

그리고 다양한 천연자원을 자랑한다. 뿐만 아니라 젊고 역동적인 고숙련 노동력, 정치 및 사회적으로 안정성을 갖춘 국가이다. 그렇기 때문에 베트남 시장은 풍부한 잠재력을 가지고 있으며 국제 투자자와 기업에게 이상적인 목적지이다.

베트남-한국 무역관계

베트남과 한국은 1992년 수교, 2009년 전략적 협력동반자 관계, 그리고 2022년 포괄적 전략동반자 관계를 수립하면서 다양한 분야, 특히 경제 분야에서 협력을 심화시켜 왔다. 한국은 베트남의 중요한 경제 파트너이다.

한국은 2022년 9,534개 프로젝트에 참여해 총 누적 \$810억을 투자하는 등 베트남의 전체 외국인투자 자본의 약 18.5%를 차지하고 있다. 한국은 베트남의 가장 큰 외국자본 투자국 중 하나이다.

뿐만 아니라 한국은 중국, 미국에 이어 베트남의 3대 교역국으로, 2022년 예상 양국 교역액은 \$864억에 달한다. 한국은 중국, 미국에 이어 가장 큰 3대 수출국이며, 중국에 이어 두 번째로 큰 수입국이다. 베트남의 대한민국 주요 수출품목은 전화기 및 부품, 컴퓨터, 전자기기 및 부품, 섬유 및 의류, 기계, 장비, 도구, 목재 및 목재 제품, 해산물, 운송 차량

및 예비 부품, 신발 및 샌들, 철 및 강철, 섬유, 원사 직조, 가방, 핸드백, 지갑, 여행가방, 모자, 우산, 직물, 의류, 가죽 및 신발 액세서리, 야채, 과일, 휘발유 및 기름, 커피, 고무, 과자, 비료, 카사바 및 카사바 제품, 석탄, 세라믹 제품, 도자기 등이다. 양국 고위급 인사는 양국간 무역액을 2023년 \$1,000억, 2030년 \$1,500억 달성해 나가기로 합의했다.

한편, 한국 FDI 기업은 베트남 전체 수출액의 30% 이상을 기여하고 있다. 이 중 삼성은 단독으로 약 20%를 기여한다. 한국 FDI 기업 중 특히 삼성(전자), LG(제조업), 금호, 두산, 현대, GS, 포스코(중공업 및 조선)와 같은 대기업은 생산 및 수출 경쟁력 향상에 중요한 역할을 하고 있다. 베트남이 전자, 자동차, 기계, 야금, 화학, 석유, 가죽, 신발 분야의 글로벌 가치사슬에 더 활발하게 참여할 수 있도록 지원했다.

또한 베트남과 한국은 많은 양자 및 다자 FTA를 체결했다. 아세안-한국 FTA(AKFTA)부터 베트남-한 FTA(VKFTA), 역내포괄적경제동반자협정(RCEP) 등 양국은 다양한 협정을 체결했다.

아울러 한국은 베트남과 많은 협력 메커니즘에 함께 하고 있다. 정부간 위원회, 부총리급 경제협력 대화, 에너지·산업 및 상업 협력에 관한 공동위원회, 베트남-한국 FTA 이행을 위한 공동위원회 등이 있다. ☞

32
33



KOIMA, (주)제이씨에프테크놀러지에 실질적인 비즈니스 지원



김진명 | (주)제이씨에프테크놀러지 대표이사
KOIMA 이사

주식회사 제이씨에프테크놀러지는 비접촉 생체센서와 비대면 스마트 돌봄 서비스를 국산화 기술로 개발하여 시장 점유율을 높여가고 있는 스타트업 기업이다. 수입협회에는 2022년 처음 가입하여 활동하고 있는 새내기 기업이기도 하다.

(비접촉식 생체(레이더)센서 기반 디지털 돌봄(맥케어 : McKare) 솔루션)



* 맥케어(McKare) 브랜드 의미 : 맥(脈, Mc)을 한국의 기술로(Korea) 돌보는(Care) 솔루션

회사의 주력제품은 맥케어(McKare)로 불리는 스마트 헬스케어 솔루션 제품으로, 솔루션을 구성하는 비접촉 생체센서는 레이더 기술을 이용하여 2~3m 떨어진 거리에서 사용자의 심박, 호흡, 낙상, 활동상태 등을 모니터링할 수 있는 장치이며, 서비스 플랫폼은 사용자의 건강상태 변화, 낙상

등과 같은 위험상황과 심정지와 같은 응급상황, 수면상태 정보 등을 자녀나 보호자 및 관리자들에게 동시에 전송하여 위급한 생명의 안전을 지켜주기 위한 서비스이다.

국내 및 해외시장의 경쟁사들이 레이더 기술을 개발하는데 시간을 사용하고 있는 사이 당사는 3세대 생체센서(체온 감지 및 행동 패턴 분석) 개발에도 성공하면서 스마트 돌봄 사업에 진출하여 빠르게 시장점유율을 높여가고 있다.

대부분의 유사 기업들이 1세대 생체센서 20~30개의 시범사업 수준에 머무는 반면 당사는 2022년까지 전국에 15,000개의 센서를 공급하였고, 서울시 강남구 임대아파트를 비롯해 송파구 요양병원, 수도권 요양시설 등 다수의 지역과 시설에 직접 서비스를 운영하고 있다.

또한 해외에서도 당사의 맥케어(McKare)는 많은 관심을 받고 있다. 일본 바이어를 통해 일본 요양병원 POC 사업이 추진되고 있으며, 이스라엘, 두바이, 카타르의 실버타운, 왕립 병원, 대형 요양시설에 공급하기 위한 계약과 함께 플랫폼 설치에 대한 협의가 진행되고 있다.

특히 사우디 빈살만이 한국을 방문한 지난해 11월, 같은 시기에 당사는 사우디아라비아에서 또 다른 왕세자와 독점공급에 관한 협상을 벌이고 있었다.

사우디아라비아는 국가적 특성상 국민들에게 특별히 세



Prince Faisal Al Saud 왕세자와 MOU 협약 체결

금을 걷지 않는 대신 국민들에 대한 사업 전체를 왕권군주제인 왕가에서 단독으로 추진하는 특징이 있다. 따라서 주요 사업에 대해서는 왕가에서 직접 사업을 유치하여 관장하게 되는데, 맥케어(McKare) 솔루션 사업도 이에 해당하는 사업이다. 즉, 사업의 재원은 정부에서 지원하고 왕립병원, 복지시설, 기타 국민에게 보급되는 국영시설에 맥케어(McKare) 솔루션을 도입하는 게 골자이다.

이러한 관계이다 보니 사업을 독점적으로 추진하려는 왕세자의 끈대(?)가 이만저만이 아니었다.

제품 공급수량, 공급단가를 비롯해 왕세자에게 지불해야 하는 수익금까지 어느 것 하나 협상으로 결정되는 것이 없었다. 왕세자가 모든 것을 결정하고 이를 계약서에 반영해야 하는 것이다.

다행히도 왕세자의 너그러운 이해심으로 몇 가지 중요한 사항을 계약서에 넣는데 성공한 당사는 계약서를 국제공인 문서화하기 위한 공증과 외교부의 아포스티유(국제공문서 진위 인증) 확인 발급을 받았다.

이제 이 문서를 교환하고 사우디에서는 수입통관에 따른 절차를 밟기만 하면 수출이 시작되는 것이다. 하지만 왕세자는 주한 사우디아라비아 대사의 날인 없이는 서류를 받을 수 없다는 입장을 밝혔다.

우리나라는 외교부와 법무부가 외국 공문서에 대한 외국공관 인증요구 폐지 협약에 따라 아포스티유 발급으로 전환된 국가이다. 이러니 주한 사우디아라비아 대사관에 3차례

나 사정 설명을 하고 대사 날인을 정중히 요청하였으나 모두 거절된 것이다.

이때 한국수입협회 위력이 발휘되기 시작했다. 한국수입협회 22대 회장으로 취임한 김병관 회장에게 SOS를 요청하였다. 김병관 회장에게 사정 설명을 하고, 주한 사우디아라비아 대사에게 이러한 사정을 전달할 수 있게 만남의 기회를 요청한 것이다.

김병관 회장은 수입협회임에도 불구하고 회원사가 이러한 난감한 사정에 빠져 수출에 차질이 생기는 일이 있다면 이 또한 수출입 절차에 의한 양국간의 손실임을 우려하였다.

마침 수입협회에서는 최근 리야드에서 FTA 체결을 위한 7차 회담이 이루어진 시기에 맞춰 주한 사우디아라비아 대사 초청과 양국간 무역교류를 위한 방안논의 계획을 갖고 있었다.

이에 김병관 회장은 무역교류 간담회에 본인(김진명 대표)을 참석하게 배려하였으며, 간담회가 끝난 후 대사에게 현재 직면한 내용을 설명할 수 있는 기회를 갖게 해주었다.

사미 알사드한 주한 사우디아라비아 대사는 내용을 듣고 본국의 정식 루트를 이용해 해당 왕세자와 연결하여 직접 설명하고 설득을 해보겠다는 약속을 해주었다.

그날 이후 3일 만에 사우디 리야드에서 당사로 전화가 한 통 걸려 왔다. 주한 사우디 대사에게 이야기를 전해 들었고, 대사 날인 없이 계약서 체결에 동의하며, 수입통관 절차를 진행하겠다는 왕세자의 낭보였다.

한국수입협회, 김병관 회장, 만만세다. ☺



주한 사우디아라비아 대사(가운데) 및 김병관 회장(오른쪽), 김진명 대표(왼쪽)

3초의 신호



이봉우 | (주)세통상사 대표이사
경영학박사 / 항공대동창회 장학문화재단 이사장
(에세이21)로 등단(2020. 여름)

3월 어느 날 소파에서 일어나는 순간 정신을 잃고 쓰러질 때 마침 앞에 있던 아들이 재빨리 부축해 곧바로 일어섰다. 나는 그 3초간 아무런 기억이 없다. 웬지 느낌이 안 좋아 병원에 전화를 걸어 진료예약을 했다.

다음날 아침 병원에 가서 의사에게 자초지종을 말하니 정밀 검사를 받아 보고 입원 여부를 결정하자고 한다. 검사 결과를 통보받고 며칠 후 아침 7시 입원 수속을 끝낸 후 간호사가 나를 환자 이동 침대에 싣고 시술실로 간다. 나를 포함한 여덟 명의 환자들이 시술 차례를 기다리고 있다. 한 시간 남짓 기다린 끝에 나는 시술실로 이동했고, 머리 위로 시술 장비가 분주하게 움직인 지 한 시간 십여 분만에 무사히 시술이 종료되었다. 우수한 의료진 덕분에 초조하거나 불안한 마음은 없었지만 국부 마취로 시술하는 탓에 의사들이 하는 말을 들어가면서 지루한 시간을 보내야 했다. 의사선생님이 시술 부위를 모니터로 보여준다. “시술이 잘 됐습니다.”라는 말 한마디에 가슴을 뭉클하게 하는 고마움을 느꼈

다. 24시간 환자들의 건강을 보살피는 의료진들의 헌신적인 노력을 피부로 느끼면서 마음속 깊이 감사하며 홀가분한 기분으로 병실을 뒤로하고 입원 이틀 만에 집으로 돌아왔다. 병원에 입원하기는 내 평생에 이번이 두 번째다.

결혼 전 혼자 지낼 때는 이런저런 불편한 것이 몸에 나타나도 별것 아니라는 생각으로 넘어가기가 다반사였다. 군 제대 후 첫 직장에 다닐 때 세 평 남짓한 단칸방에서 자취생활을 할 때였는데, 아침에 출근하면 항상 저녁 늦게 방에 들어와 잠자리에 들다 보니 조금씩 연탄가스가 새고 있는 것을 모르고 잠에 빠져들었던 것이다. 그러던 어느 날 연탄가스에 중독되어 목숨을 잃을 뻔한 적이 있다. 새벽에 심한 두통으로 잠에서 깨어나 방구석 장판을 들춰보니 연탄가스가 몽글몽글 올라오고 있는 게 아닌가. 아찔한 생각이 들었다. 급히 밖으로 나가 주인집에서 가져다준 김치국물을 마시고 찬 공기 마시며 위기를 가까스로 모면했다. 하는 수 없이 친구의 도움을 받아 서둘러 친구 집 가까운 데로 이사

를 했다. 2년 후 그 셋방은 나의 신혼생활이 시작된 보금자리가 되었다.

몹시도 춥던 정월 어느 날 필동 모 대학 부속병원에 입원한 것이 첫 번째 입원이었다. 당시에는 간 조직 검사를 한다면서 마취도 하지 않고 주사 바늘을 배에 꽂아 간 조직을 떼어내는 시대였다. 지금은 첨단 의료장비와 최고의 의료진을 갖춘지라 그때와는 격세지감이 이만저만이 아니다. 갓 서른인 아내가 백일도 안 된 막내아들을 들쳐 업고 매일 아침 병원까지 먼 길을 버스에 시달리며 병원 출입을 했다. 마침 동짓날이라 정성 들여 쑤어온 동지팔죽을 단 한 숟갈도 뜨지 않았던 나에게 아내는 지금도 지인들 앞에서 그때의 섭섭함을 털어놓곤 한다. 어려서 매일 죽 먹는 게 너무 싫었던 기억만 생각하고 어리석은 행동을 했던 나는 그 일을 두고두고 후회한다.

결혼을 하고 나서부터는 잘 보살펴주는 아내 덕분에 건강이 차츰 나아지고 있는데, 그래도 출국 전 건강 검진을 받아 보자는 아내의 권유로 검진을 받은 결과 곧바로 입원을 하게 되었다. 1975년 12월 평생 처음 한 달여간의 미국과 영국, 네덜란드 출장을 뒤로 미루고 17일간의 병원 치료와 아내의 헌신적 간호 덕분에 건강을 되찾고 1976년 1월에 꿈같은 장기 해외출장을 무사히 마칠 수 있게 해준 아내에게 항상 고맙게 생각한다.

대부분의 사람들은 일상생활에서 자신의 몸에 조금이라도

불편한 점이 있으면 간과하지 말고 즉시 적절한 조치를 취하면 손쉽게 예방이 가능한데도 이를 무시하고 지나친다. 성수대교와 삼풍백화점 붕괴 같은 사고에서 밝혀졌듯이 사전에 나타난 여러 가지 문제점들을 간과한 결과가 얼마나 끔찍했는가를 잘 보여준 사례다. 예방 정비가 이렇게 중요하듯 내 몸은 내가 사랑하고 잘 관리해야 함을 일깨워준다. 우리들은 반복적인 일상생활을 하는 탓에 몸에 나타나는 불편함을 참고 지나가는 경우가 허다하다. 그래서일까. 나도 몸의 어딘가가 평소 같지 않고 다소 불편해도 그냥 지나치는 경우가 한두 번이 아니었다. 다행히 이번에는 재빨리 입원해서 위기를 모면했다.

하인리히 법칙에 의하면 대형사고 발생은 300번 이상의 사전징후가 나타나고 29번의 경미한 사고가 발생한 후에 일어난다는 것이다. 차량사고 원인분석을 통해 발견한 법칙이지만 사람의 건강과 조금도 다르지 않다. 두 번의 병원 입원을 통해 분명하게 깨달은 것은 병을 키워 건강을 악화시키는 우(愚)를 범하지 않으려면 몸에 나타난 이상 징후를 감지하는 순간 지체 없이 의사의 진료를 받아야 한다는 것이다. 만일 아무도 없었을 때 거실 대리석 바닥에 머리를 부딪쳤더라면... 아찔한 생각이 든다.

기적은 우리 생활 속에 숨어있나 보다. 3초의 경고신호가 내 목숨을 지켜준 기적의 신호가 된 것은 아닌지 자위해 본다. 건강관리는 오롯이 자신의 몫이다. 건강할 때 건강을 지키라는 말을 마음에 새긴다. ㉞

일본의 목재산업 공급망 관리 사례와 시사점

글 한능호 KOIMA국제원자재정보센터 센터장
hannh@kyungnam.ac.kr

한국의 목재 활용

목재는 역사가 시작된 이래 가장 활용도가 높은 원자재 중 하나였으며 현재도 건축 및 토목공사의 주요 원자재로 사용됨은 물론 종이, 책, 결상, 가구 등으로 활용되는 핵심 원자재라 할 수 있다. 목재산업은 산업 전반에 걸쳐 큰 영향을 미치는 산업으로 자연계의 식물 자체를 원료로 삼는다는 점에서 생명산업이라 할 수 있으며 지구환경과도 밀접히 연관되어 있다. 목재는 크고 작은 종류에 따라 다양하게 이용되며 직경이 작은 나무는 펄프, 보드류, 목재펠릿 등의 원료로 사용되고, 직경이 큰 나무는 일반적으로 건축용재나 합판 등을 만드는 데 사용된다.

한국은 국토에서 산림이 차지하는 비중이 높은 나라인데, OECD 국가의 영토 면적 중 산림의 비율은 1위 핀란드 73.7%, 2위 스웨덴 68.7%, 3위 일본 68.4%에 이어 한국이 65.4%로 4위이다.

한국의 목재 시장을 살펴보면 현재 관련 산업체에 종사하는 종업원은 약 3만 명으로 연평균 7조 원 상당의 목재를 생산, 공급하고 있으며, 목재 수입 및 유통기업의 매출은 약 1조 원, 종사자 수는 약 7천 명에 이른다. 그러나 한국의 국산 목재 활용도는 활성화되었다고 하기 어려운데, 산림청의 통계에 의하면 국산 목재의 자급률은 2021년도 기준으로 재제용은 10.3%, 펄프용은 7.9%, 보드용은 43.6%,

바이오매스용은 14.6%, 기타 43%이며 합판용은 전량 수입에 의존하고 있어 총 목재 자급률은 15.9%에 머물며 수입의존도가 매우 높다. 또한 원목 자급률도 2018년 60.2%에서 2019년 62.0%로 반등했으나 2020년 60.3%, 2021년 55.7%로 감소하고 있다. 그나마 침엽수의 경우는 활용률이 높아 원목사용 비율은 92%이고, 침엽수 합판생산 비율은 97%를 달성했고, 국산재 목재 중 침엽수의 자급률은 42%에 이르렀다. 하지만 이는 전체 산업수요에 큰 영향을 주지는 못했고, 결국 이에 따라 세계적인 코로나19 범유행 이후 글로벌 공급망의 큰 혼란으로 전 세계에서 목재 가격이 두 배 이상 폭등하고 공급마저 어려움이 계속되는 상황에서 국산 목재가 수입 목재에 대한 방패막이 역할을 거의 하지 못하여 수입기업은 가격 폭등의 피해를 오롯이 떠안아야 했다.

2022년 목재 수입 상황을 살펴보면, 에너지 가격 상승으로 인한 바이오 에너지 수요 확대에 따라 에너지 수요용 목재칩(펠릿)의 수입량이 증가한 것을 제외하면 급격한 수입 목재 가격 상승과 더불어 코로나19로 인한 건설경기 침체로 인해 원목 수입량이 2021년에 비해 14.0% 줄었고, 제재목 수입량 또한 14.2%, 합판 수입량도 11.7% 감소하는 등 전반적인 목재 수입이 부진을 면치 못하였다. 더욱이 최근 향후 탄소중립 시대에 대비해 저탄소 중심으로 산업구조

가 변화할 것으로 예상됨에 따라 탄소저장고인 목재를 장기간, 대량으로 이용하여 온실가스 배출을 삭감하는 대안으로 제시되는 가운데 공공건축에 있어서 목재 사용의 확대, 친환경 목조 건축 분야 활성화 등으로 인해 목재의 수요는 점차 증가할 것으로 전망되는 상황에서 국산 목재의 공급 확대가 절실할 것이다. 마침 한국은 한국전쟁과 고도성장으로 황폐해진 산림자원을 수십 년간 지속한 녹화사업의 성과로 인해 산림 자원량이 증가하여 국산 목재의 공급 여건이 대폭 개선된 상황으로 Ⅲ영급 이상의 목재(수령 21~30년생인 임목의 수관점유 비율이 50% 이상인 임분)가 전체 산림면적의 약 80%를 차지하는 등 본격적인 생산을 통한 목재산업의 육성을 추진할 시점이라 할 수 있다. 일본의 상황은 삼림 비율과 더불어 2차 세계대전 이후 전쟁과 폭격으로 황폐해진 삼림을 대규모의 조림 사업을 통해 재건하였다는 점에서 한국과 가장 유사하다고 할 수 있다. 일본 농림수산성의 통계에 따르면, 일본 국내의 목재 자급률은 2002년에는 18.8%로 사상 최저치를 기록한 이래 증가 추세를 이어와 2020년 41.8%에 달하는 것으로 나타났다. 이는 1972년 이후 50년 만에 40% 이상을 기록한 수치로 바이오매스 발전에 사용되는 목재칩(wood chip)을 비롯한 연료 수요 증가가 일본 국내 목재공급을 더욱 증가시켰기 때문이다. 이처럼 일본의 국산 목재 활용도는 한국에 비해 높은 상황이며 점점 자국 내 경제 기여도를 높이고 있다. 이에 이 글을 통해 일본의 목재 관리 및 유통 상황을 살펴보고자 한다.

일본의 목재 활용

일본의 삼림 면적은 전 국토의 67.3%인 2,508만ha로, 이 가운데 인공적으로 조성한 인공림은 현재 약 1,000만ha 규모로 산림 전체의 약 40%, 국토의 30% 정도를 차지하고 있으며, 임산업은 일본 전체 GDP의 1% 가량을 점유하고 있다. 일본 정부의 제2차 세계대전 패전 이후 조림(造林) 정책 변천사를 살펴보면, 1945년 말 민둥산이 된 산림의 복구를 위한 복구 조림 정책에서 시작되어 1956년 목재 수요의 생산력 증가, 저질 활엽수 수종 전환, 노령림 벌채 등을 추진한 확대조림 정책, 1964년 목재 수입 전면 자연화에 이

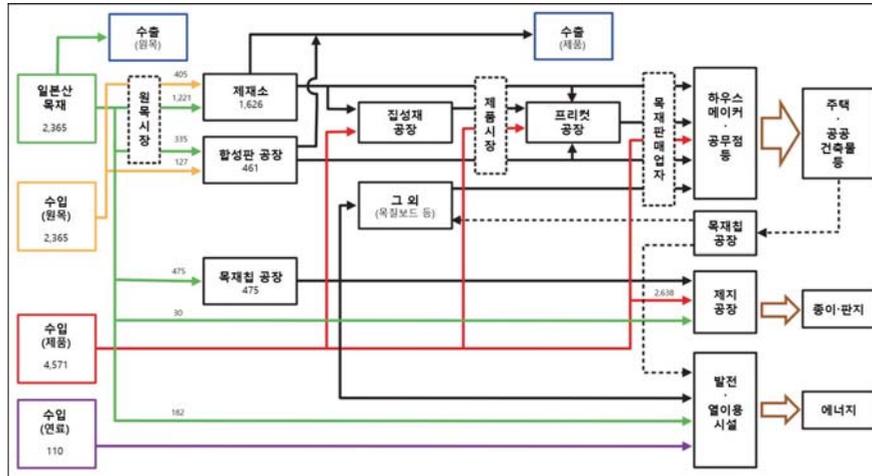
은 공해 문제 표면화, 자연보호운동의 대두 등으로 초래된 삼림의 공익적 기능 인식에 따른 1972년 새로운 삼림사업으로의 전환, 자연보호운동 및 지구환경문제 인식이 높아지고 삼림 정비 방침이 전환기를 맞이한 상황에서 숲 조성의 다양화 등으로 위기를 극복하기 위한 1986년 삼림 위기 극복 정책 등을 거쳐 2001년 전 세계적으로 지구 온난화 문제가 크게 대두됨에 따라 사람과 숲의 공생 의식을 높이고 삼림의 기능을 효율적으로 구분하고, 국토 보전 기능을 제고하고, 목재 생산의 지속성을 강화하기 위해 2001년 삼림·임업 기본법을 제정하기에 이르렀다. 일본 정부는 이 법에서 삼림 및 임업에 관한 중장기적 지침으로 '삼림·임업 기본계획'을 정하도록 했으며, 기본법에서 규정한 기본이념 및 시책의 방향에 따라 실시해야 할 구체적인 시책의 이치를 명확히 하도록 하였다. 또한 삼림을 수도 보전림, 삼림과 인간과의 공생림, 자원의 순환 이용림으로 구분하여 일본 전국의 삼림계획을 재검토하였다. 이후 20여 년이 지난 현 시점에서 보면 높아진 목재 자급률 등의 성과를 통해 성공적인 입법이었다고 평가할 수 있을 것이다.

일본 삼림의 경제적 문제점으로는 삼나무와 노송나무 등 인공림의 대부분이 1950년대의 확대조림기에 식재된 것으로 지금까지 미성숙하여 기둥 등의 건축에 활용되기에 적합한 목재가 없었다는 것이었지만 이제는 일본의 인공림의 상당수가 성숙기를 맞이하여 상품성이 높아졌다는 점인데, 이는 많은 지역에서 한국전쟁 이후 민둥산인 상황에서 삼림을 새로 조성한 한국과 유사한 상황이라 할 수 있을 것이다. 특히 최근 중국, 인도 등을 비롯한 개발도상국의 목재 수요가 많이 증가하는 상황에서 저렴한 가격의 수입 목재를 들여오기가 어려워진 상황에서 원목으로 활용할 수 있을 만큼 성장한 인공림의 간벌(間伐)은 삼림 내 나무 상호간 경쟁을 줄이고, 알맞은 생육공간을 조성해 주며 남아 있는 나무의 지름 성장을 촉진하고, 건전한 삼림을 조성하는 작업이라는 측면에서 공익적인 차원에서도 풍성하고 아름다운 삼림을 조성하는 방법이라고 할 수 있을 것이다.

일본의 목재산업 공급망

일본 목재산업의 공급망은 매우 복잡하고 많은 단계를 거

일본 목재산업의 공급망



주1 : 기재된 수치는 2014년의 자료로 통계상 명백한 것을 기재하고 있음
 주2 : 실선으로 표시된 목재시장 및 목재판매업자를 통과하는 화살표에는 이들을 경유하지 않는 목재의 유통도 포함됨
 또한 그 외의 화살표에는 목재판매업자가 개입하는 경우도 포함됨
 자료 : 林野庁(2020), 令和元年度 森林・林業白書, 全国林業改良普及協会, p.135

치는 구조로 구성되어 있으며 이는 경쟁력 저하의 큰 원인이 되고 있다. 이러한 목재 유통의 구조는 원목 시장이 개입한 다단계라고 정리할 수 있는데, 단위당 상품 가치가 높고, 제재소가 소규모 전문화로 지역마다 많은 수가 운영되던 시절에는 원목을 필요에 따라 채고 없이 정기적으로 조달하기에 좋은 구조였다고 평가할 수 있다. 그러나 목재의 판매 시장이 일본 전국 각지로 크게 확산하였으며 이전보다 상세하고 세분화한 품목으로 나뉘어 따라 다양해진 수요를 충족시키기에는 그 한계가 명확하였다.

이에 일본 정부는 신유통, 신생산 시스템 사업을 추진하고 있는데, 이는 일반적으로 원목이 경쟁입찰 방식을 통해 판매되어 다른 생산자의 제품과 섞여서 판매됨에 따라 생산자가 고객의 니즈(needs)를 파악하기가 어렵기 때문으로 이에 따라 공급망의 상류에서는 어떠한 품목의 수요가 많은지 알 수 없으며, 모두 각각의 지역 특유의 크기, 가공방법 등으로 제품을 생산하여 제품 개발의 표준화, 최적화가 어렵다는 구조적인 문제가 있기 때문이다.

이에 일본의 목재 관련 주무부처인 임야청은 목재산업의 공급망 전반에 SCM(Supply Chain Management)을 도입하기로 하였는데, ICT(Information and Communications

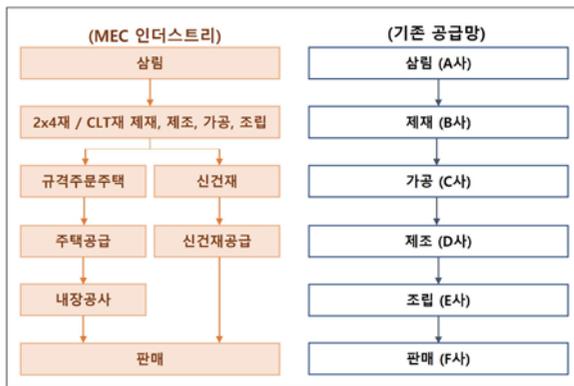
Technology)를 적극적으로 활용한 정보의 공유를 통해 목재의 1차 소재 생산자 상호 간에 연계를 강화하거나 흡수, 합병 등을 통해 규모를 키우고, 중간 가공업자인 제재소와 프리컷(precut)업자 및 유통업자와 상호 효율적인 연계 시스템을 구축해 채고 및 물류관리를 수행하며, 건축업자 등 최종소비자와도 규격 및 수량, 색상 등의 정보를 공유하여 물류의 상류에서 하류까지 전 과정에 걸쳐서 SCM을 실행하는 것을 목표로 하고 있다.

이를 위해 일본 임야청은 많은 예산을 책정해 SCM 추진 포럼을 설치, 운영하여 이를 통해 구축된 네트워크를 활용하여 공급망의 상류에서 하류까지의 매칭이나 목재 수급 정보를 수집, 분석해 정보를 공유하기 위해 실시간 수급 정보를 열람할 수 있는 수급 정보 데이터베이스(목재 SCM 지원 시스템)를 구축하여 공급망 내 유통의 단계별 사업자 간의 효율적 교류의 장을 구축하기 위해 노력하고 있다. 또한 중고층 건축물의 목재 이용 환경 정비, 제품 등의 유통 실태를 조사하고, 목재 가공 설비 등 도입에 필요한 이자 지원, 리스, 삼림 인증을 획득한 목재의 보급 및 신제품 개발 등의 대치를 지원하기 위해 노력하고 있다. 이를 위해 정부의 예산을 지원받은 각 지역의 SCM 추진 포럼을 주축

으로 소재 생산업자 및 목재시장이 상류를 구성하고, 입목(立木)을 벌채한 후 통나무 형태로 원자재를 공급하며 이후 제재소가 중류에서 원자재의 가공을 담당하고, 하류에서는 주요 건축 부재를 미리 공장에서 가공하는 역할을 하는 프리컷(precut) 공장, 목재 유통업자, 공무점, 건설회사 등을 통해 자재 및 건축물 등의 형태로 소비자에게 제품을 공급하는 등의 형태로 목재산업의 SCM을 구축하기 위한 노력을 하고 있다.

일본의 목재 공급망 SCM 사례와 시사점

MEC 인더스트리의 비즈니스 모델



자료 : 日本木材総合情報センター(2022), 木材サプライチェーンマネジメントの先進的な事例調査報告書, p.14

일본의 대규모 기업집단인 미쓰비시(三菱) 그룹 산하의 종합부동산 디벨로퍼인 미쓰비시지쇼(三菱地所), 대형 건설회사인 다이호건설(大豊建設), 다케나가공무점(竹中工務店), 마츠오건설(松尾建設), 집성재를 생산하는 야마사목재(山佐木材) 등 목재 공급망의 상류에서 하류까지 전체를 아우르는 77개의 관련 회사가 일본산 목재로 지은 단독주택 및 관련 자재를 공급하는 MEC 인더스트리(www.mec-industry.com)를 2020년 7월 설립하고 가고시마현(鹿児島県) 유수이정(湧水町)에 최신식 공장을 건설하여 2022년 봄부터 가동하고 있다. MEC 인더스트리는 통나무에서 최종재까지 공급망의 모든 과정을 내재화하는 혁신을 통해 기존 목재산업 비즈니스 모델의 틀을 깨고 각 회사의 노하우를 살려 생산부터 가공, 판매까지 일괄적으로 진행하여

최대한의 시너지 효과를 발휘할 수 있는 종합형 최적화 모델을 제시하는 것을 목표로 하는데, 이는 목재 조달이라는 공급망의 상류에서부터 주택 생산, 판매라는 고객 접점까지 일관되게 다루는 것이 특징으로 미쓰비시지쇼가 중심이 된 수직형 SCM을 구축하였다.

MEC 인더스트리는 2022년 4월부터 가고시마, 구마모토(熊本), 미야자키(宮崎) 등 규슈(九州) 3개 현에서 목조 단독주택 사업을 시작하였는데, 81m²크기의 3LDK(3개의 침실과 거실 및 주방으로 구성된 주택 형식) 표준 주택을 시세보다 30% 이상 저렴한 990만 엔(약 9,900만 원)에 제공하고 있다. 이는 주택의 뼈대가 되는 부분들을 912개의 유닛 형태로 공장 내에서 모두 완성하여 출하하기 때문에 단열재를 넣는 작업이나 외벽도 모두 공장에서 마무리하여 공장 안에서 주택이 8~90%가량 완성된 상태로 납품하기 때문에 날씨에 좌우되지 않고, 공기를 대폭 단축할 수 있으며 건축 현장의 인건비 또한 크게 줄일 수 있기 때문이다. MEC 인더스트리는 원자재로 활용되는 목재를 이마리(伊万里) 목재시장 남큐슈 영업소와 가고시마현 산림조합연합회와의 SCM 구축을 통해 조달하고 있는데, 특히 가공에 비용이 많이 들어 잘 활용되지 않는 수령 50년 이상의 삼나무를 목재로 가공, 상업적으로 활용하여 숲의 원활한 재생과 지속 가능 또한 꾀하고 있다.

지금까지 살펴본 바와 같이 일본은 조림을 거친 목재가 활발한 상업적 이용이 가능한 성숙기에 접어들었다는 점과 영세업자가 공급망의 많은 부분을 차지한다는 점에서 한국과 유사한 환경이라 할 수 있다. 최근 일본 정부는 목재산업의 선진화를 위해 목재 공급망을 재편하여 SCM을 정착시키기 위해 많은 사업을 추진하고 있으며, 대기업을 중심으로 공급망의 혁신을 추진 중이다.

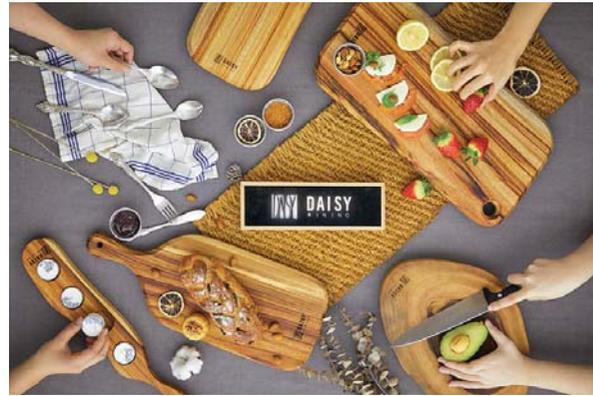
한국의 목재산업에서도 일본의 사례와 같이 정부의 정책적 지원 및 관련 기업의 협력 등을 통해 공급망의 SCM 구축을 실현한다면 산림 및 임자원을 적절히 관리할 수 있을 것이며, 또한 수입 측면에서도 고급 목재, 특수목 중심으로 수입 구조가 개편될 것으로 예상된다. 결론적으로 이를 통해 목재산업의 지속가능 실현 및 성장 산업화를 꾀할 수 있을 것이다. ㉞

건강한 라이프스타일을 위한 프리미엄 키친 플래너 데이지다이닝

날로 늘어가는 일회용품 및 플라스틱 공해 속에서 가장 오래 사용할 수 있는 자연 그대로의 재료로 프리미엄 제품을 만들자는 마음으로 2016년 설립된 데이지다이닝은 호주와 유럽에 공장을 두고 프리미엄 주방용품에서 출발해 라이프스타일 전체로 영역을 확장하고 있다.



오경은 | 데이지다이닝 대표



가족을 위한 마음에서 시작되다

세상에 태어나 갖 이유식을 시작하는 아이를 가진 까다로운 엄마들의 선택에 주목해 가장 안전하고 가장 오래 사용할 수 있는 캄포나무 도마를 호주에서 수입하게 된 것이 사업의 시작이다.

나무를 접착제로 이어붙이지 않은 통원목으로 호주 목공 장인들에 의해 핸드메이드로 제작된 캄포나무 제품들은 호주 현지 면세점 및 백화점에도 납품되고 있으며, 대량 생산으로 단가를 낮춰 호주에서 사오는 가격보다 싼 가격으로 판매되기에 호주에서도 구매문의가 올 정도이다.

미세한 가루가 배출되는 플라스틱 및 저렴한 나무도마가 주류였던 주방용품 시장에서 두껍고 고급스러우면서 도마로서 가장 최적의 밀도를 가지고 있는, 항균력도 최고인 데이지다이닝의 호주산 캄포나무 제품군은 온라인 시장에 선보이자마자 1위를 차지하며 중저가가 대부분이던 시장에서 차별화, 고급화의 첫 단추를 꿰며 대성공을 거뒀다.

뿐만 아니라 소비자의 니즈에 맞춘 다양하고 차별화된 마케팅으로 수많은 모방 브랜드까지 생겼다고 한다.

고객 만족을 넘어 고객 가치로

“가치창출을 위해 기업만 노력하는 일방적인 경영이 아니라 기업과 고객이 주가 되어 서로 소통하고 교류함으로써 가치창출의 시너지를 일으킬 수 있는 양방향 경영을 위해 최선을 다하고 있습니다.”

같은 무늬가 하나도 없는 캄포나무 무늬의 특성에 고민하던 오경은 대표는 제품 사진을 직접 촬영해 일일이 소비자들에



게 보내 컨펌을 받아 판매해 고객 감동을 이끌어냈다. 반응
구적으로 사용할 수 있어 재구매 비율이 낮음에도 불구하고
이러한 고객 가치를 높이는 독보적인 판매방식으로 전체 소
비자의 20%가 선물용으로 다시 찾고 있다고 한다.

이런 노력 덕분에 데이지다이닝의 베스트셀러 제품인 캄포
도마 클래식도마 & 유니크도마 조합인 1+1 상품은 1천 건
이 넘는 리뷰와 함께 온라인 시장에서 가장 높은, 만점에 가
까운 고객 만족도를 유지하고 있다.

뿐만 아니라 좋은 품질에 멋진 디자인까지 갖추어 ‘냉장고를
부탁해’, ‘수미네 반찬’ 등 수많은 각종 요리 및 예능 프로그
램에서도 선보여 가치 있는 프리미엄 주방용품 브랜드로 자
리매김했다.

다양한 사업영역 확장

현재 온라인으로 네이버, 쿠팡을 비롯해 유명 백화점몰에도
납품되고 있는 데이지다이닝 제품 중 주력상품은 캄포도마
이다.

더 나아가 소비자의 검증된 좋은 평가에 힘입어 국내 목공
장인과 협력해 오경은 대표가 직접 디자인한 캄포나무 주걱
및 키친타올 홀더도 판매하고 있으며, 영역을 확장해 포르투
갈 공장과의 파트너십을 맺어 걸어 쓸 수 있는 비누 및 생활

용품을 지속적으로 개발, 데이지다이닝만의 독보적인 상품
라인을 확장해 나가고 있다.

앞으로의 꿈은 경제의인(經濟義人)

“나무도마에 빠져 무작정 호주 공장을 찾아가 제품을 달라고
하던 무모함이 시작이었습니다.”

이런 당돌함에 호주 파트너는 처음에 사업을 만류했지만 누
구보다 열정적이고 최선을 다하는 오경은 대표의 모습에 지
금은 그 누구보다 큰 응원을 해주고, 감사의 마음을 전해주
고 있어 오 대표도 뿌듯함을 느낀다고 한다.

사업 초기 수많은 분들의 도움을 받았고, 무엇보다 수입협회
박람회를 통해 신뢰할 수 있는 공급자를 만나 수입협회와 인
연을 맺기 시작하면서 훌륭한 회원분들의 조언 덕분에 이만
큼 성장할 수 있었기에 고마운 마음을 항상 가지고 있다는
오 대표는 앞으로 사업을 더욱 키워 힘들고 어려운 분들을
위해 베푸는 의로운 기업인으로 성장하는 것이 꿈이라고 강
조한다.

뿐만 아니라 수입, 국내 생산에만 머무르지 않고 수출에도
눈을 돌려 주방에도 한류의 바람을 일으키고 싶다는 당찬 포
부도 전했다. ☺



42
43

관세·무역의 관문 관세법인 더컨설팅그룹

관세법인 더컨설팅그룹은 2018년 창립 이래 글로벌 관세·무역·통상 분야의 표준을 제시하고, 우리나라 수출입기업에 특화된 토탈 솔루션을 제공하는 전문 컨설팅 법인이다. 최고의 전문성과 여러 자원들을 기반으로 고객이 신뢰할 수 있는 고품격 전문서비스를 제공하며 고객만족도를 제고하고 있다.

이유지 대표는 고객사의 성공과 성장을 약속하는 관세·무역의 관문으로 나아가기 위해 앞으로도 최선을 다하겠다고 강조한다.



이유지 | 관세법인 더컨설팅그룹 대표



관세·무역·통상의 표준을 제시하는 전문 컨설팅 법인, 관세법인 더컨설팅그룹

관세법인 더컨설팅그룹은 ‘고객이 신뢰(Trust)할 수 있는 고품격(High Quality) 전문서비스(Expertise)를 제공한다.’라는 경영이념을 토대로 글로벌 관세·무역·통상 분야의 표준을 제시하고, 우리나라 수출입기업에 특화된 토탈 솔루션을 제공하는 전문 컨설팅 법인이다. 더컨설팅그룹은 최고의 전문성과 검증된 노하우를 바탕으로 고객이 신뢰할 수 있는 가치와 고객의 성공을 위한 방향을 지속적으로 제공하고 있다.

기업의 안정적인 무역환경 구축 지원으로 고객만족도 제고

더컨설팅그룹은 2018년 창립 이래 FTA(Free Trade Agreement:자유무역협정)·해외유권해석 등과 같이 기업의 무역확대를 위해 필요한 인증·전략 등을 구축하는 통상 컨설팅을 제공하고 있다. 또한 관세청에서 수행하는 심사 및 조사를 안정적, 성공적으로 대응하기 위한 관세 심사 및 조사대리 컨설팅을 지원하고 있다. 관세와 관련하여 기업의 권익을 보호하기 위한 불복·소송과 같은 관세 법무 컨설팅 분야에서도 독보적인 전문성을 발휘하며 지속적으로 성장하고 있다.

2020년부터는 기업의 니즈를 반영하여 위험관리 시스템 기반의 수출입통관과 관세무역 아카데미 등 기업의 안정적인 무역환경 구축을 위한 다양한 솔루션을 제공하여 고객 기업의 만족도를 제고하고 있다.

더컨설팅그룹, 끊임없는 도전으로 최적의 솔루션 제공

더컨설팅그룹은 관세·무역 시장에서의 경쟁력 확보와 최적



2019 대한민국 소비자 수출대전 참여



2022 산업통상자원부 장관 표창 수상

의 솔루션을 제공하기 위해 끊임없이 고민하고, 새로운 것에 도전하고, 만들어낸다.

2018년부터 관세청 주관의 경진대회에서 연구논문 대상 및 최우수상을 수상하는 등 끊임없이 관세·무역을 연구하고 있으며, 2019년에는 관세·물류 및 무역관계자들의 역량 강화를 위한 관세무역 온라인 아카데미를 개설했다.

뿐만 아니라 무역의 중심인 중국, 미국, EU, 베트남 등 세계 주요 거점 7개국에 관세 및 무역 전문가 네트워크를 선제적으로 구축, 해외에 진출하고자 하는 기업이 필요로 하는 실질적인 현지 서비스를 제공하고 있다.

또한 기업의 관세·무역 규제 준수 및 안정성을 위한 시스템 마련에 끊임없이 투자하고 있다. 고객의 관세 위험분석을 위한 THE SMART 시스템, 통관 중 위험을 상시 추적·점검하고 업무 효율성을 제고하는 THE Pass 시스템, 고객의 통관 현황을 실시간으로 자동분석·보고하는 THE Trade 시스템을 통해 고객에게 최고의 관리 서비스를 제공하고 있다.

이유지 대표, 관세·무역의 관문으로의 성장 강조

더컨설팅그룹은 'THE very gate to the world'라는 비전하에 누구도 따라올 수 없는 독보적인 전문성과 혁신적인 아이디어, 소중한 자원을 바탕으로 고객의 성공적인 글로벌 비즈니스와 지속가능한 성장을 위한 최적의 솔루션을 제공하는 것을 목표로 하고 있다.

이러한 더컨설팅그룹의 진취적이고 전문적인 역량은 대기업 뿐만 아니라 중소기업까지 다양한 고객에 인정받고 있다. 특히 전기·전자 및 반도체, 보세공장 분야에 있어 글로벌 최고 기업들에게 높은 평가를 받으며 함께 일하고 있다. 아울러 최근 급격하게 성장하고 있는 이커머스(e-Commerce) 시장에서도 적극적인 지원활동 등 중소기업과 다양한 무역업무를 협업하며 끊임없이 성장하고 있다.

이유지 대표는 더컨설팅그룹이 보유한 전문성과 여러 자원들을 기반으로 성공과 성장을 약속하는 관세·무역의 관문이 되겠다고 앞으로의 포부를 밝혔다. ☺

44
—
45



2023 서울패션위크 무역 세미나 운영



2023 서울패션위크 무역상담 부스 운영

국제인증·감리분야의 세계 표준을 제시하는 글로벌 기업, IDK CANADA CORP.

IDK CANADA CORP.은 캐나다 CSA, CWB Group ASIA 지부 총괄 및 동유럽 지부 그리고 RINA(이탈리아 선급협회) 등 10여국 정부대행기관의 파트너사로, 세계 각국에 있는 철·비철 구조물 등 용접과 관련된 회사의 등록인증 및 자격 검정과 인정을 하고 있다. 또한 CWB, CSA, CE(MED, PED), IACS Class Approval, System Approval 등을 전문으로 승인하고 있다.

강봉주 대표이사는 지속적으로 성장하고 발전하는 백년이상 존속하는 기업, 국제인증 국제기술감리 엔지니어링 및 서비스 분야의 세계 표준을 제시하는 기업으로 자리하기 위해 오늘도 최선의 노력을 기울이고 있다.



강봉주 | IDK CANADA CORP. 대표이사

국내 제조기업의 수출 효율성 증대에 기여하는 기업, IDK CANADA CORP.

IDK CANADA CORP.은 캐나다 CSA, CWB Group ASIA 지부 총괄 및 동유럽 지부 그리고 RINA(이탈리아 선급협회) 등 10여국 정부대행기관의 파트너사로 공인인증 검사, 자문, 파견, 교육 및 심사업무를 수행하는 기업이다. 2009년 창사한 IDK CANADA CORP.은 부산 기장에 본사와 센터 그리고 장전동에 사무실을 두고 있고, 울산에 자체연구소를 운영하고 있다.

빛나는 도전정신과 적극적인 투자로 지속적인 성장을 하고 있는 글로벌 기업 IDK CANADA CORP.은 캐나다 CSA, CWB Group ASIA 총괄지부로서 기업 재산성이 좋을 뿐만 아니라 글로벌 기업이지만 해외로 자본을 유출하기보다 되레 외화를 벌어들이는 기업이다. 특히 타사와 비교해 1/7 정도 인증 비용이 저렴하고 무엇보다 인증 기간을 대폭 줄여 국내 제조기업의 수출 효율성을 높이는 데 기여하고 있다. 역으로 해외기업에는 고비용의 외화를 획득하면서 전문적인 기술 및 자격인정 절차를 통해 기술 인력을 양성하고, 해외에 기술 인재들을 파견하는 역할을 하고 있다.

또한 설계 및 기술 엔지니어링, 용접, 검사 엔지니어링 관련 전문자격 인증과 국제심사원자격증 등을 개별 인증별로 보유하고 있으며, 전문적인 기술 감리와 국제 인증 서비스 및 지식 재산권을 통한 수출을 지속적으로 진행하여 2020년 7월 수출 유망 중소기업으로 선정되기도 했다.

기술 감리 및 엔지니어링 서비스 산업 분야의 '기린아', 강봉주 대표이사

강봉주 대표이사는 기술 감리 및 엔지니어링 서비스산업 분야의 기린아다. 통영이 고향인 강 대표이사는 동아대학교에서 경제학과 기계공학으로 학사를, 부산대학교 대학원에서 무역경영학을 수학하여 경제학 석·박사 학위를 받은 전문가다. 엔지니어 출신 CEO인 강 대표이사는 동종업계에서 25년 이상 쌓은 경험을 바탕으로 2006년 창업에 도전했다. 한국용접엔지니어협회 부회장을 역임한 강 대표이사는 풍부한 실무 경험과 탄탄한 이론을 바탕으로 실용적이고 효과적인 국제 승인인증 업무를 해왔다.

특히 강 대표이사가 명함 한 장을 들고 캐나다의 정부대행기

관인 CWB Group 토론토 본사를 찾아가 아시아와 동유럽을 관할하는 파트너십을 맺은 일은 아직도 업계에서 회자되는 유명한 일화이다. 이러한 새로운 도전 덕분에 2013년 3월, CWB와 MOU를 체결한 이후 지금까지 성공적인 파트너십을 맺고 있으며, 현재까지 약 1만여건의 성공적인 인증업무로 고객과 두터운 신뢰를 쌓고 있다.

시대 흐름에 발맞춘 사회공헌 활동 전개

IDK CANADA CORP.은 꾸준한 재능기부로 적극적인 사회공헌 활동을 펼치고 있다. 부산 초읍중학교, 부곡여자중학교 소년소녀가장 장학 지원, 석·박사 대학원 과정 학생과 고시생 지원, TWIM 다문화센터 지원, 부산 서구 다문화가정 지원, 부산 고아원 및 어르신 후원 지원, 유니세프 후원 등을 통해 꾸준한 나눔을 실천해왔다.

그 결과 청소년 선도에 모범을 보인 공로를 인정받아 2011년 법무부와 산업통상자원부, 중소벤처기업부 장관 표창을 수상하는 영예를 안았다. 그간의 사회공헌 활동에 관해 강봉주 대표이사는 자본주의 4.0 시대에 발맞춰 기업의 사회적 책임을 다하고 사회적 약자를 보듬는 것이 기업가의 가장 첫 번째 사명이라고 그 배경을 설명했다.

IDK CANADA CORP.은 실무적인 직업 교육으로 기술 인재를 육성하고 그들이 보다 좋은 근로복지 환경에서 일할 수 있도록 지원하는 역할을 하고 있다. 특히 세계 표준에 걸맞은 우수한 기술 인재를 육성, 전 세계로 파견해 세계무대에서 마음껏 역량을 펼칠 기회를 제공하며 사회적 책임을 다하고 있다.

아울러 강 대표이사는 부산대, 경북대, 충남대, 전북대, 고려대, 순천향대, 선문대 겸임교수로서 기술 인재를 지속적으로 양성하는 데도 힘을 보태고 있다.

강 대표이사, 부산시에 적합성 평가관리원 유치 필요성 강조

IDK CANADA CORP.은 '부산시 서비스 강소기업'으로 선정되며 서비스 산업의 변화와 혁신을 선도하는 기업으로서의 가치를 인정받았다.

강 대표이사는 부산, 더 나아가 한국 서비스 산업의 지속적인 성장과 발전을 위해서는 작은 변화부터 시작되어야 한다고 강조한다. 특히 적합성 평가관리가 산업현장에 뿌리 깊게



내리기 위해서는 무엇보다 부산시에서 전국 지자체 최초로 적합성 평가관리원 또는 센터를 유치해야 한다는 소신을 밝혔다. 부산에 국제 인증, 시험, 검사 및 감리 등 전반적인 기술과 서비스를 한 번에 받을 수 있는 적합성 평가관리원이 유치된다면 지역 제조업의 수출 효율성이 증가할 것이고, 이는 반드시 지역경제 발전으로 이어질 것이라고 말한다. 더 나아가 이를 벤치마킹하고자 하는 지자체들이 늘어날 것이고, 이를 통해 대외 수출에 있어 무역기술장벽을 해소함은 물론 한국 전체 제조업의 수출 효율성이 증가할 것이라고 강조한다.

강 대표이사는 앞으로도 IDK CANADA CORP.이 지속적인 성장을 통해 백 년 이상 존속함과 동시에 국제인증·국제 기술감리 엔지니어링 및 서비스 분야의 세계 표준을 제시하는 회사로 자리매김하기 위해 최선을 다하겠다는 포부를 밝혔다. ☺

주한 대사관 비즈니스 정보



폴란드 건강보조 식품 제조·수출기업

식이 보조제를 생산, 유통하는 폴란드 브랜드 'Uniphar.Sp.z o.o.'에서 미네랄 소금과 저당 설탕을 수출하기 위해 한국 수입사를 찾고 있습니다. 'Uniphar.Sp.z o.o.'의 제품은 건강 증진 효과뿐만 아니라 건강한 수면을 지원하는 성분이 함유되어 있습니다. 2004년부터 생산을 시작했으며, 2019년 폴란드에서 가장 중요한 마그네슘 및 칼륨 제제 생산업체로 인정받았습니다. 또한 전체 생산 공정 및 모든 표준 절차는 제약 요건인 GMP 및 HACCP를 준수하고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 폴란드 무역투자대표부 서울사무소로 문의하시기 바랍니다.

회사명 : Uniphar. Sp.z o.o.

제품명 : 미네랄 소금, 저당 설탕

웹사이트 : www.uniphar.pl

문의 : 폴란드 무역투자대표부 서울사무소

E-mail : arkadiusz.tarnowski@paih.gov.pl

아르헨티나 와인 제조·수출기업

아르헨티나 LOPEZ 와이너리에서 한국 수입사와의 연결을 희망하고 있습니다. 120년 이상의 긴 역사를 가진 'Bodegas Lopez'는 아르헨티나 멘도사에 위치해 있으며 고품질의 와인을 유럽, 이스라엘 등으로 수출하고 있습니다. 또한 와인의 역사를 배울 수 있는 투어, 와인을 수확하거나 시음하고 소믈리에의 지도를 받으며 와인을 만들 수 있는 관광 체험도 제공하고 있습니다. 현재 다양한 와인과 기념품을 판매할 뿐만 아니라 안데스 산맥이 보이는 레스토랑을 함께 운영 중에 있습

사우디아라비아 국립센터(종려나무 및 대추야자)

사우디아라비아 국립센터에서 종려나무, 대추야자 관련 한국 수입사와 투자자를 찾고 있습니다. 'National Center for Palms & Dates'는 1432년에 설립된 국립센터로 대추야자 분야의 발전에 기여하기 위해 건립되었습니다. 한편, 센터는 품질 제고를 통해 생산 효율성을 극대화하고 국내 및 국제적으로 사우디 대추 소비율을 높이기 위한 통합 서비스 시스템을 구축하고자 합니다. 관심 있으신 회원사는 주 사우디아라비아 대한민국 대사관으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : National Center for Palms & Dates

제품명 : 종려나무 및 대추야자

웹사이트 : www.ncpd.gov.sa

문의 : 주 사우디아라비아 대한민국 대사관

E-mail : emsau@mofa.gov.kr



니다. 관심 있으신 회원사는 주한 아르헨티나 대사관으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : Bodegas Lopez

제품명 : 와인

웹사이트 : www.bodegaslopez.com.ar

문의 : 주한 아르헨티나 대사관

E-mail : ecorecom@mrecic.gov.ar





베트남 카사바 제품 제조·수출기업

베트남의 카사바 전분 생산업체에서 한국 수입업체와의 연결을 희망하고 있습니다. 'PHUC THINH PPAF., JSC'는 베트남 최대 카사바 원료 지역인 Thanh Hoa 지방에 총 면적 약 25,000m²에 달하는 카사바 전분 가공 공장을 소유하고 있으며, 주요 사업은 카사바 전분 및 카사바 뿌리에서 추출된 제품의 제조, 가공 및 거래입니다. 공장의 기계 및 기술 시스템은 유럽 표준을 충족하며, 주력 제품인 타피오카 전분은 합리적인 가격과 안정적인 고품질로 식품의 위생과 안전성을 확보하여 세계 2대 시장인 중국과 러시아에 공급하고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 베트남 대사관으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : PHUC THINH PPAF., JSC

제품명 : 카사바 제품

웹사이트 : www.phucthinh-jsc.com.vn

문의 : 주한 베트남 대사관

E-mail : anhulm@moit.gov.vn/minhanhungle0912@gmail.com

헝가리 컨설팅 제공기업

헝가리의 기업, 기관, 기업이 및 혁신적인 생태계의 변화를 지원하는 혁신 컨설팅 서비스 제공기업 'InnoviTech'에서 한국 파트너사를 찾고 있습니다. 'InnoviTech'는 1990년부터 항공우주, 건강기술, 인공지능, 도시개발 및 스마트도시 등 기존 및 신기술 분야에서 최첨단 전문 지식을 개발하여 고객들이 변환 전략을 실현하는 데 필요한 수단을 갖추도록 지원하고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 헝가리 대사관으로 문의하시기 바랍니다.

스리랑카 코코넛 식품 제조·수출기업

코코넛으로 만든 다양한 식품을 판매하는 스리랑카 브랜드 'Wichy Coconut'에서 한국 시장에 제품을 소개하고자 한국 파트너사를 찾고 있습니다. Wichy Plantation Company는 스리랑카 코코넛 오일 생산의 선도기업이며, 전 세계 소비자와 스리랑카의 코코넛 농부를 연결하여 전 세계 건강과 웰빙을 증진하고 있습니다. 코코넛오일, 워터, 밀크와 베이킹 재료로 쓸 수 있는 코코넛가루, 칩스에 이르기까지 다양한 고품질 코코넛 기반 제품을 판매하고 있사오니 관심 있으신 회원사는 주한 스리랑카 대사관 상무과로 문의하시기 바랍니다.

회사명 : Wichy Coconut

제품명 : 코코넛 식품

웹사이트 : www.wichy.com

문의 : 주한 스리랑카 대사관 상무과

E-mail : commercial.asst@slembkr.org



회사명 : Innovitech

제품명 : 의료 및 금융분야의 앱 개발, 품질보증, 연구개발 프로젝트

웹사이트 : www.innovitech.com

문의 : 주한 헝가리 대사관

E-mail : yshawnlee@mfa.gov.hu





에콰도르 비즈니스 매치 메이킹

2023년 5월 30일부터 31일까지 에콰도르 과야킬에서 ‘마크로루에다(Macrorrueda)’ 행사가 개최됩니다. 본 행사는 에콰도르의 비즈니스 개발을 위한 선도적인 플랫폼으로, 다양한 산업의 주요 관계자들을 만나고 새로운 비즈니스를 모색할 수 있는 독특한 기회를 제공합니다. 공예품, 코코아, 가공식품, 커피 등의 산업과 관련하여 에콰도르 및 전 세계 500명 이상의 비즈니스 리더들의 참여가 예상되며, 메인 이벤트 외에도 비즈니스 성장에 도움이 되는 기술을 확보할 수 있는 워크숍과 세미나도 진행할 예정입니다. 관심 있으신 회원사는 주한 에콰도르 상무관실로 연락주시기 바랍니다.

행사명 : 에콰도르 비즈니스 매치 메이킹 ‘마크로루에다’
 기간 : 2023년 5월 30일 ~ 31일
 문의 : 주한 에콰도르 대사관 상무관실
 E-mail : viaductosurgye@mtop.gob.ec

리투아니아 린넨 제조·수출기업

리투아니아의 린넨 업체 ‘LinenMe’가 한국 수입업체와의 연결을 희망하고 있습니다. ‘LinenMe’는 1,000개 이상의 다양한 린넨 원단을 보유하고 있으며, 전통적인 기술과 최첨단 기술을 혼합하여 맞춤형 서비스를 제공하는 맞춤형 수작업 럭셔리 브랜드입니다. 넓은 범위의 린넨 가정용 섬유(직물)를 디자인, 제조 및 전 세계 60개 이상의 국가에 공급하고 있으며, 환경 친화적인 생산 방식으로 생산 과정에서 녹색 에너지만 사용해 폐기물을 최소화하기 위한 노력을 하고 있습니다.

네덜란드 수산물 수출기업

일반 도매 케이터링에서 전문 수산물 공급까지 취급하는 네덜란드의 수산물 수출기업에서 한국 수입사를 찾고 있습니다. ‘Blue World Seafood’는 핵심 지속 가능성, 품질 및 무결성 가치를 준수하고 이를 모든 곳에 적용함으로써 지속 가능한 품질을 보장합니다. 대부분의 제품에 MSC 또는 ASC 품질 마크가 있으며, 현재 28개국 이상에 고품질 냉동 제품을 공급하고 있습니다. 온훈, 냉훈, 캔, 인스턴트 제품 등 다양한 종류로 만들어 납품이 가능하며, 아시아에서는 한국 시장을 최초로 검토 중이니 관심 있으신 회원사는 주한 네덜란드 대사관 농무관에 문의하시기 바랍니다.

회사명 : Blue World Seafood
 제품명 : 냉동 은대구 및 스노우크랩
 웹사이트 : www.blueworldseafood.com
 문의 : 주한 네덜란드 대사관 농무관
 E-mail : Yoojung.Jung@minbuza.nl



관심 있으신 회원사는 주한 리투아니아 대사관으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : LinenMe
 제품명 : 침구, 식탁보, 커튼, 직물, 옷
 웹사이트 : www.linenme.com
 문의 : 주한 리투아니아 대사관
 E-mail : amb.kr@urm.lt





루마니아 니트 제조·수출기업

루마니아의 니트 수출기업에서 한국 수입업체를 찾고 있습니다. 2016년에 설립된 니트 제조업체 'Lara Wear'는 이탈리아에서 생산된 100% 천연 실을 사용하여 남성, 여성, 어린이를 위한 모든 사이즈의 제품을 생산하고 있으며, 제조사 가격으로 제품을 판매하고 있어 가격 측면에서 높은 경쟁력이 있습니다. 니트로 된 의류뿐만 아니라 목도리나 모자 등의 품목도 제조하고 있사오니 관심 있으신 회원사는 주한 루마니아 대사관으로 문의하시기 바랍니다.

회사명 : Lara Wear

제품명 : 니트

웹사이트 : www.larawear.ro

문의 : 주한 루마니아 대사관

E-mail : seoul.economic@mae.ro

헝가리 아카시아 목재 수출기업

헝가리 목재 수출기업에서 한국 파트너사를 찾고 있습니다. 'Bigimp'는 27년 노하우로 독일, 네덜란드, 프랑스 등의 놀이터 제조업체에 목재 원자재를 수출하고 있습니다. 내구성이 강한 아카시아 재료를 사용해 야외 놀이터 시설을 만들고자 하는 기업을 찾고 있사오니 관심 있으신 회원사는 주한 헝가리 대사관으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : Bigimp

제품명 : 아카시아 나무껍질, 소나무로 날카롭게 연마된 기둥, 아카시아 기획품

웹사이트 : www.robiniasale.com

문의 : 주한 헝가리 대사관

E-mail : yshawnlee@mfa.gov.hu



베트남 의약품 및 화장품 제조·수출기업

통증 완화용 도찰제 및 화장품 등 다양한 의약품을 판매하는 베트남 기업이 한국 수입사를 찾고 있습니다.

'SOUTHEAST PHARMACEUTICAL BAO LINH'는 1995년에 설립된 회사로 2005년 생산라인에 대해 GMP-WHO 인증을 받은 베트남 최초의 한의학 계열사입니다. 100% 천연제품을 제조하며, 베트남 보건부로부터 21년 연속 고품질 상품임을 인정받았습니다. 현재 BAO LINH의 제품은 프랑스, 스페인, 러시아, 우크라이나, 특히 중국 전역의 약국에서 널리 판매되고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 베트남 대사관으로 문의하시기 바랍니다.

회사명 : SOUTHEAST PHARMACEUTICAL BAO LINH

제품명 : 통증 완화용 도찰제, 바르는 약

웹사이트 : www.baolinhco.com.vn

문의 : 주한 베트남 대사관

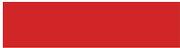
E-mail : anhulm@moit.gov.vn / minhanhungle0912@gmail.com





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.



네덜란드_Netherlands

품 목 명 Lubricating oils and greases
회 사 명 SMEERMIDDELEN INDUSTRIE DE OLIEBRON B.V.
전 화 +(31) 786101122
이 메 일 info@oliebron.nl
홈페이지 www.oliebron.nl

품 목 명 Homefurnishings
회 사 명 HEADLAM B.V.
전 화 +(31) 575581822
이 메 일 sales@headlam.nl
홈페이지 www.headlam.nl

품 목 명 Petroleum products
회 사 명 SPT OFFSHORE B.V.
전 화 +(31) 882202121
이 메 일 info@sptoffshore.com
홈페이지 www.sptoffshore.com

품 목 명 Chocolate and cocoa products
회 사 명 DE KATJANG B.V.
전 화 +(31) 168402049
이 메 일 info@katjang.com
홈페이지 www.katjang.com

품 목 명 Iron and steel forgings
회 사 명 TAD INOX SERVICE B.V.
전 화 +(31) 455436161
이 메 일 sales@tadinox.nl
홈페이지 www.tadinox.nl

품 목 명 Medical and hospital equipment
회 사 명 APICOLA READIVAS SRL
전 화 +(31) 183356100
이 메 일 info@meg.nl
홈페이지 www.meg.nl

품 목 명 Motor vehicle supplies and new parts
회 사 명 DISTRI24 B.V.
전 화 +(31) 318509000
이 메 일 info@distri24.com
홈페이지 www.distri24.com

품 목 명 Electrical apparatus and equipment
회 사 명 HAAGEN ROOKGENERATOREN B.V.
전 화 +(31) 135076800
이 메 일 info@EMEA@lionprotects.com
홈페이지 www.haagen.com

품 목 명 Measuring and controlling devices
회 사 명 REGULATEURS EUROPA B.V.
전 화 +(31) 505019888
이 메 일 sales@regulateurs-europa.com
홈페이지 www.regulateurseuropa.com

품 목 명 Hardware
회 사 명 VERGEER GEREEDSCHAPPEN B.V.
전 화 +(31) 348451700
이 메 일 vergeer@vergeergereedschappen.nl
홈페이지 www.vergeergereedschappen.nl

품 목 명 Motor vehicle supplies and new parts
회 사 명 PROFILE TYRECENTER ZEELAND B.V.
전 화 +(31) 0118627502
이 메 일 info@profilezeeland.nl
홈페이지 www.profilezeeland.nl

품 목 명 Electrical apparatus and equipment
회 사 명 ASTRASAT DISCOUNT B.V.
전 화 +(31) 505793213
이 메 일 info@astrasat.nl
홈페이지 www.astrasat.nl

태국_Thailand

품 목 명	Seaweed
회 사 명	CAPITAL TRADING CO., LTD.
전 화	+(66) 027484432
이 메 일	capitaltrading@stc-group.com
홈페이지	www.selecoseaweed.com
품 목 명	Pump
회 사 명	ELECTRICITY GENERATING AUTHORITY OF THAILAND
전 화	+(66) 24361416
이 메 일	egatcallcenter@egat.co.th
홈페이지	www.egat.co.th
품 목 명	Clean room consumables
회 사 명	CLEANSTAT THAILAND CO., LTD
전 화	+(66) 35350555
이 메 일	cs@cleanstat.com
홈페이지	www.cleanstat.com
품 목 명	Interactive whiteboard, Smart-education equipment
회 사 명	CHINAVUT MARKETING Co.,Ltd.
전 화	+(66) 26943000
이 메 일	info@chinavut.com
홈페이지	www.chinavut.com
품 목 명	Mobile receiver, Pager
회 사 명	PRESSOCIATE CO., LTD
전 화	+(66) 867326677
이 메 일	ezprezzthailand@gmail.com
홈페이지	www.ezprezz.com
품 목 명	Rice
회 사 명	C.PINTERTRADE CO.,LTD.
전 화	+(66) 7647000
이 메 일	contact@cpintertrade.com
홈페이지	www.cpthairice.com
품 목 명	Palm oil
회 사 명	LAM SOON TJAILAND PUBLIC COMPANY
전 화	+(66) 2361895987
이 메 일	secretor@lamsoon.co.th
홈페이지	www.lamsoon.co.th
품 목 명	Chia seed
회 사 명	NATHARY CO.,LTD.
전 화	+(66) 0897750847
이 메 일	sales@nathary.com
홈페이지	www.nathary.com
품 목 명	Water purifier
회 사 명	LIVE HEALTHY CO.,LTD.
전 화	+(66) 0893337770
이 메 일	support@livehealthy.co.th
홈페이지	www.livehealthy.co.th
품 목 명	Cosmetics, Sunglasses
회 사 명	ROBINSON DEPARTMENT STORE
전 화	+(66) 27307777
이 메 일	contact@central.co.th
홈페이지	www.robinson.co.th



인도_India

품 목 명	Gaskets; packing and sealing devices
회 사 명	E-PACK POLYMERS
전 화	+(91) 8130444477
이 메 일	sales@epack.in
홈페이지	www.kimiafarma.co.id
품 목 명	Soybean oil mills
회 사 명	DEESAN AGRO-TECH
전 화	+(91) 2562288991
이 메 일	info@deesan.com
홈페이지	www.deesan.com
품 목 명	Printing ink
회 사 명	HUBERGROUP INDIA
전 화	+(91) 2607158000
이 메 일	info.in@hubergroup.com
홈페이지	www.hubergroup.in
품 목 명	Gold bars
회 사 명	M.D. OVERSEAS PVT.LTD.
전 화	+(91) 1142355235
이 메 일	delhi@mdoverseas.com
홈페이지	www.mdoverseas.com
품 목 명	Nonwoven fabrics
회 사 명	TERRAM GEOSYNTHETICS
전 화	+(91) 7966118141
이 메 일	sales@terramgeo.com
홈페이지	www.terramgeosynthetics.com
품 목 명	Storage batteries
회 사 명	AMARA RAJA BATTERIES
전 화	+(91) 4023139000
이 메 일	bjm@amararaja.com
홈페이지	www.amararaja.co.in
품 목 명	Tires and inner tubes
회 사 명	MRF
전 화	+(91) 4428292777
이 메 일	write2us@mrffmail.com
홈페이지	www.mrfityres.com
품 목 명	Ophthalmic surgical products
회 사 명	SURGI EDGE
전 화	+(91) 7940052104
이 메 일	info@surgiedge.com
홈페이지	www.surgiedge.com
품 목 명	EPE foam extrusion machine
회 사 명	ESSEL KITCHENWARE LTD
전 화	+(91) 3340509000
이 메 일	sales@esselindia.com
홈페이지	www.esselindia.com
품 목 명	Switchgear and switchboard apparatus
회 사 명	C&S ELECTRIC LIMITED
전 화	+(91) 1169225600
이 메 일	info@cselectric.co.in
홈페이지	www.cselectric.co.in



조직문화는 전문구동

글 **한근태** 한스컨설팅 대표
kthan@assist.ac.kr

스톡홀름의 명물 중 하나는 바사Vasa박물관이다. 64문의 포를 장착한 17세기 전함 바사호를 복원해 놓은 박물관이다. 배의 웅장함과 거대함을 넘어 그 배의 스토리는 우리에게 리더십에 관한 교훈을 준다. 이 전함은 구스타브 아돌프(1594~1632) 국왕의 명령에 의해 만들어졌다. 왕의 요구사항은 명확했다. 당시 스웨덴이 하고 있는 30년 전쟁(1618~1648)에 바로 투입되어 스웨덴의 위용을 드러낼 수 있게 하라는 것이다. 당연히 배는 크고 강해야 했다. 그래서 한쪽에서 267kg의 포를 발사할 수 있는, 당시로는 최강의 전함을 만들었다. 근데 크고 강하게만 만들었을 뿐 두 가지 심각한 문제가 있었다. 하나는 배가 너무 무겁고 흡수선이 얇다는 것과 배의 중심을 잡아주는 밸러스트 ballast 공간이 부족하다는 것이다. 실무자들은 이 사실을 알고 있었지만 왕이 너무 독축했기 때문에 차마 왕 앞에서 이 얘기를 하지는 못했다. 그냥 실무선에서 해결하려 했다. 드디어 왕은 출항을 명령했고, 바사호는 항구를 벗어나 1해리도 안 되는 거리에서 만난 강한 바람에 기우뚱거리다 끝내 침몰하고 말았다. 그렇게 힘들여 만든 배가 출항하자마자 가라앉았을 때의 광경은 어땠을까? 왕과 이 배를 만든 사람들은 어떻게 됐을까? 참으로 기이한 일이 아닐 수 없다. 이 얘기가 주는 교훈은 명확하다. 솔직한 얘기를 주고받을 수 없는 조직은 늘 그런 위험에 처할 수 있다는 사실이다.

최근 대기업 하나가 거둬진 사고로 곤욕을 치르고 있다. 정확한 자초지종을 알 수는 없지만 언론을 통해 몇 가지 사실은 확인할 수 있다. 비용절감, 인원

감축으로 안전요원이 부족해 세 사람이 할 일을 한 사람이 했다, 기간단축을 위해 콘크리트가 충분히 마르지 않은 상태에서 공사를 강행했다, 레미콘 업체는 원가절감을 위해 부실한 레시퍼를 사용했다 등 대부분 실무자는 이런 사실을 알았지만 솔직하게 얘기를 할 수 있는 분위기가 아니라 쉬쉬하다 결국 일이 터졌을 것이다. 어느 조직에서나 있을 수 있고, 지금도 수많은 조직에서 비슷한 일들이 일어나고 있을 것이다. 무엇이 문제일까? 불통의 조직문화가 원인이다. 잘 나가는 조직이 갑자기 망할 수 있는 가장 큰 리스크는 무엇일까? 자만과 교만이 가장 큰 리스크다. 성공의 뒷에 걸려 본인을 전지전능한 사람으로 착각해 독단적으로 결정하고, 반대의견을 낼 수 없게 만드는 것이다. 견제세력이 없는 것이 가장 큰 위험이다. 거칠 것이 없는 회사, CEO가 왕처럼 군림하고 반대의 목소리가 사라진 곳, 주변에 간신들만 있는 곳, 회의 때 모든 사람이 침묵하고 상사 혼자 북 치고 장구 치는 조직이 가장 위험한 조직이다. 방법은 솔직함을 살리는 것이다. 누구나 안전하게 자기 얘기를 하고, 치열한 논의를 할 수 있게 하는 것이다. 그런 조직문화를 만들어야 한다.

조직문화는 후룬구동이 아닌 전문구동이다. 조직문화는 윗사람이 만든다는 것이다. 조직문화는 철저히 윗사람의 책임이자 의무이자 역할이다. 좋은 조직문화는 윗사람이 만들어야만 한다. 아랫사람이 백 번 열심히 하는 것보다 윗사람의 솔선수범이 훨씬 큰 효과를 낸다. 조직문화는 철저히 탑다운이다. 다운탑은 존재하지 않는다. 그런 면에서 윗사람의 행동과 태도와 말하는 것이 바로 그 조직의 조직문화다.

관련해 어느 책에서 본 얘기를 소개한다.

옛날에 가족의 생계를 위해 모자를 팔던 소년이 있었다. 매일 수업이 끝나면 거리에서 형형색색의 모자를 팔고 다녔다. 손수레에 줄줄이 모자를 매달아 장식했다. 어느 더운 여름날에 일어난 일이다. 뜨거운 햇볕을 피해 잠시 쉬려고 수레를 나무 아래 세웠는데 한 무리의 원숭이들이 내려와 그의 모자를 모두 낚아채 나무로 올라갔다. 자축하듯 웃고 떠들며 나뭇가지 높은 곳에 모자를 걸어 놓았다. 너무 높아 도

저히 손이 닿지 않았다. 화가 난 소년이 돌을 집어 원숭이에게 던지자 원숭이도 소년처럼 과일을 따서 소년에게 던졌다. 낙담하고 있다 어느 순간 기발한 생각이 떠올랐다. 원숭이들의 주의를 끌기 위해 소리쳤고 자신이 쓰고 있던 모자를 벗어 땅바닥에 내던졌다. 그러자 원숭이들도 기뻐 소리치면서 나무에 걸린 모자를 집어 땅바닥에 던지기 시작했다. 소년은 침착하게 모자를 주워서 그곳을 떠났다.

여러분을 이 얘기를 듣고 무슨 생각을 했는가? 원숭이는 소년이 하는 대로 따라했다. 돌을 던지면 과일을 던졌고, 모자를 던지니까 자기들도 그렇게 했다. 조직문화는 철저히 상사의 책임이자 의무이다. 나쁜 문화가 자리를 잡았다면 이는 본인이 그런 사람이거나 나쁜 문화를 용인했기 때문이다. 좋은 문화를 갖고 싶은가? 그럼 조직문화를 전파하고 점검하는 걸 당신의 책임과 의무로 생각하고 실천해야 한다. 어떤 일을 해야 할까? 조직문화가 액자 안에 걸려있는 대신 살아 움직여야 한다. 경영자가 조직문화를 강조하고 점검하는 세션을 가져야 한다. 매출만 따지는 대신 우리의 가치와 미션대로 조직이 움직이는지를 확인해야 한다. 대부분의 조직은 액자에만 걸려있다.

경영자는 조직문화의 쓰나미가 되어야 한다. 태풍은 비, 파도로 걷은 시끄럽지만 심해는 고요하다. 쓰나미는 다르다. 지층부터 움직이기 때문에 에너지가 크고 전체를 변화시킬 수 있다. 센 바람 하나가 신바람을 일으킬 수는 없다. 아무리 에어컨이 좋아도 하나만 있으면 집 전체가 시원할 수 없듯이 방마다 에어컨이 돌아가야 집 전체가 시원해진다. 조직문화도 마찬가지다. 조직문화 변화의 핵심은 전 직원의 의기투합이다. 모두 한 마음이 되어서 뛰어야 신바람이 날 수 있다. 조직문화는 상사가 하는 모습을 직원들이 흉내 내면서 만들어진다. 조직문화를 보면 CEO가 어떤 사람인지를 알 수 있다. “경영진의 직원 대하는 방식은 직원이 고객을 대하는 방식과 정확하게 일치한다.” 샘 월튼의 주장이다.

여러분의 조직은 현재 어떠한가? ☺

무역실무 Q&A

글 • 최주호
 에듀트레이드허브 대표
 choi@edutradehub.com



■ 위약물품 재수출 건을 FCL로 수출자 공장에서 컨테이너 작업한 경우(세관 검사)

수입한 물품에 불량(하자)이 발생되어 계약상이를 사유로 다시 해외로 반품(Return)하는 경우가 있습니다. 이를 계약상이 혹은 위약물품이라고 하며, 수출 거래구분 93(수입된 물품이 계약내용과 상이하여 반출하는 물품, 결제방법 GN(무상)으로 수출신고 됩니다. 이렇게 위약을 사유로 재수출 신고하는 이유는 수입할 때 납부한 관세를 위약 수출 이행 후 환급 신청하기 위함(관세법상 환급)이기 때문에 관세율 0%의 물품을 위약(계약상이)을 사유로 반품할 때는 굳이 거래구분 93으로 재수출 신고할 필요 없이 거래구분 94(기타 수출승인 면제), 무상 신고할 수도 있습니다.



1. 세관의 까다로운 대응과 무조건적인 검사

과거와 달리 계약상이를 사유로 위약 재수출 신고되는 건에 대해서 세관은 위약을 입증하는 근거 자료에 사진뿐만 아니라 동영상의 첨부를 요구하기도 하고, 보세창고(CFS)에서 거의 대부분 세관 검사를 진행하고 있습니다(당연히 계약상이 건임을 입증하는 근서 서류와 사유서의 제출 필요). 이러한 이유로 수출자는 세관원이 보다 명확하게 해당 건이 계약상이 물품임을 인지할 수 있는 객관적인 자료를 준비하

는데 노력해야 하며, 물품 검사까지 진행되니 수출신고 수리되기까지 상당한 시간이 소요됨을 인지해야 합니다.

2. FCL 건으로 수출자 공장/창고에서 컨테이너 작업 후 CFS 반입되는 경우

위약 건으로 반품할 때, 수출자 Door에서 Empty 컨테이너 Door Order해서 컨테이너 작업하는 경우가 있습니다. 이때 수출자가 컨테이너에 위약 물품을 적입(Stuffing)하고 고박 작업(Shoring) 후에 Seal까지 채운 후에 내륙운송을 통해서 보세창고로서 CFS에 반입되어야 합니다.

FCL의 반입지는 적재지 항구(Port of Loading, POL)의 CY이지만, 위약 건의 수출신고는 보세창고에 위약 물품을 반입 시킨 후에 진행해야 합니다(일반적인 수출 건의 수출신고 시점과는 다름). 따라서 위약 건을 수출자 Door에서 컨테이너 작업을 했더라도 CFS에 컨테이너 단위로 화물 반입해야 하며, CFS에 반입 후에 위약을 사유로 관할지 세관에 재수출 신고합니다.

세관은 거래구분 93 위약물품 재수출 신고 건이기 때문에 보세창고로서 CFS에서 해당 화물이 실제로 계약과 상이한 위약물품인지 여부를 수출자가 제시한 서류 등의 자료와 함께 물품 검사를 이행합니다. 과거와는 달리 근래 들어서는 위약 재수출 건의 세관 검사 비율이 높아지는 추세입니다. 이러한 이유로 CFS에 반입된 컨테이너를 개장하여 화

물 적출(Unstuffing)해야 하고 검사 후 다시 적입(Stuffing) 작업을 진행해야 합니다. 이 과정에서 비용이 발생되고 Seal이 변경되기에 변경된 Seal No.를 확인해서 포워더에게 제공해야 합니다. 이유는 포워더가 선사로 EDI 신고할 때 Seal No.가 필요하기 때문입니다.

■ 유가증권 B/L 분실과 재발행 (공시최고, 제권판결 의미 포함)

1. B/L을 분실하면 왜 신문에 분실 사실을 공고해야 하는가? (소유권자의 중복 문제)

A. B/L 재발행과 소유권 중복 문제

B/L(선하증권, Bill of Lading)은 유가증권입니다(실무에서는 OB/L이라고 함). 유가증권이란 증권 상에 기재된 금액 혹은 물품에 대한 소유권을 주장할 수 있는 금전적 가치가 있는 권리증권입니다. 이러한 점에서 B/L을 소지한 자는 B/L 상에 기재된 화물을 직접적으로 소지하고 있지는 않으나, B/L 소지만으로 B/L 상에 기재된 화물의 소유권자로서 인정받습니다. 다른 예로서 수표가 대표적인 유가증권인데, 수표를 소지한 자는 수표라는 증권에 기재된 현금을 직접적으로 소지하고 있지는 않으나 은행에 해당 수표를 제시하면 수표에 기재된 현금의 인출을 요구할 수 있습니다. 그런데 이러한 수표가 분실되어 재발행해야 할 때는 분실된 수표를

56
—
57





누군가가 소지할 수 있고 해당 수표로 은행에 현금의 인출을 요구할 수 있기 때문에 처음 발행된 수표에 대한 권리를 상실시키는 법적 절차(공시최고)가 필요한 것입니다.

마찬가지로 유가증권으로서 B/L 역시 Shipper, Consignee 혹은 은행에 의해서 분실되었을 때, B/L 발행인으로서 운송인에게 분실 사실을 알리고 재발행 요청해야 할 것입니다. 이때 처음 발행되어 누군가에 의해서 분실된 B/L을 타인이 소지할 수 있는데, 해당 화물에 대해서 B/L을 다시 발행하게 되면 특정 화물에 대한 소유권자가 중복되는 문제가 발생됩니다. 이러한 이유로 분실된 B/L을 소지한 자가 화물의 소유권을 주장할 수 있으므로 분실자는 소재지 지방법원에 분실 사실확인서를 제출하고 법원을 통해서 공시최고를 통한 제권판결을 받아야 합니다.

결국, 발행된 B/L의 분실로 인한 재발행은 목적국에서 Cargo Release를 위한 D/O를 발행하는 운송인 입장에서 민감한 부분입니다. 특정 화물에 대해서 B/L이 재발행되면 B/L이 2회 발행된 것이고, 그렇다면 화물의 소유권자가 2곳으로 중복됩니다. 그래서 최초 발행되어 분실된 B/L을 기초로 운송인이 D/O를 발행했는데, 이후 재발행된 B/L을 소지한 자가 당해 화물 인도를 요구하면, 운송인으로서 선사(혹은 포워드)는 이미 Release된 화물이라서 인도 불가능한 난처한 상황에 직면합니다. 이때 재발행된 B/L로 화물 인도 요구하는 B/L 소지인은 운송인에게 손해배상 청구할 수 있는 환경이 조성됩니다(참고로 운송인의 화주에 대한 채무는 1년, 상법 제814조).

B. 공시최고 제도와 제권판결

공시최고란 법원의 게시판 등(예 : 신문)을 통해서 불특정 또는 불분명한 상대방에게 자신이 소지한 권리를 일정한 기간 내에 신고할 것을 독촉하는 통지이며, 공시최고에도 불구하고 일정 기간 내에 권리를 주장하는 자가 없으면 처음 발행된 유가증권으로서 B/L의 효력 상실(실효)을 선고하고 B/L을 분실한 자에게 B/L 상의 화물 권리를 회복시켜주는 법적 절차입니다. 참고로 이것을 제권판결이라고 하는데, 제권판결이란 공시최고 절차를 거쳐서 기존에 처음 발행된 유가증권으로서 B/L(어음, 수표 등의 유가증권)의 효력이 상실(소멸)되었음을 판결하거나 상실 판결하고 분실자에게 권리를 회복시켜주는 판결이라 할 수 있습니다.

결국, 공시최고 절차를 통해서 제권판결이 있으면 기발행된 B/L의 효력은 무효화되어 제권판결 신청인으로서 B/L을 분실(혹은 도난)한 자는 B/L이 없이도 법원의 판결문으로 화물의 권리를 행사할 수 있습니다.

C. 실제 업무에서의 문제점

B/L 분실자는 이러한 법적 절차를 거쳐서 B/L 발행인에게 B/L 재발행을 요구할 수 있습니다. 문제는 이러한 절차의 신청과 법원의 판결이 있을 때까지의 기간이 상당하다는 것입니다.

B/L이 발행되었다는 것은 화물이 목적국으로 향하는 선박에 선적되었다는 것이며, 수일 혹은 몇 주 내에 목적항(Port of Discharge)에 도착한 화물을 B/L Consignee가 인수해

야 하는데, 유가증권으로서 재발행된 B/L을 Cargo Release를 위한 D/O(Delivery Order, 화물인도지시서)를 요청하는 Consignee가 인수하지 못하면 Consignee는 화물 인수를 할 수 없기에 화물은 목적국 보세구역에서 상당시간 보관되어야 할 것이며 이에 따른 보관료의 발생과 인수 지연에 따른 기타 피해가 발생합니다. 그래서 B/L 분실 후에 법원을 통한 이러한 법적 절차를 실제로 진행하는 일은 무역 업무에서 상당히 드물 것으로 보입니다.

2. Shipper에 의한 B/L 분실과 현실적인 B/L 재발행 절차 (담보금)

분실자는 법원의 제권판결이 있기 전에 B/L 발행인에게 B/L 분실 사실을 알리고 재발행 요청할 수밖에 없는 것이 실무에서의 현실입니다. 문제는 분실된 B/L에 대한 권리 무효화 판결이 없는 상태에서 운송인이 B/L을 재발행하면 화물 관리자가 중복되어 재발행된 B/L을 기초로 운송인이 화물 인도를 하고 향후에 분실된 B/L로 권리 주장하는 자가 나타날 수 있다는 것입니다.

여기서 인지해야 하는 내용은 우리나라 상법 제814조에서 운송인의 채권·채무 소멸에 대한 제척기간은 1년입니다. 따라서 분실된 B/L에 대한 재발행이 필요할 때, 운송인은 물품 금액(CIF 가격 기준)을 기준으로 130% 이상의 담보를 요구하고, 그 담보금은 운송인의 채무가 소멸되는 제척기간 1년까지 유지하고 있어야 합니다.

물론 B/L을 재발행하는 운송인은 Shipper로부터 B/L 재발행에 따른 이후에 발생될 수 있는 모든 문제에 대해서 Shipper가 인지하고 책임지겠다는 Shipper의 각서(LOI)를 받아들 필요가 상당히 있을 것입니다.

[상법] 제814조(운송인의 채권 채무의 소멸) ①운송인의 송하인 또는 수하인에 대한 채권 및 채무는 그 청구원인의 여하에 불구하고 운송인이 수하인에게 운송물을 인도한 날 또는 인도할 날부터 1년 이내에 재판상 청구가 없으면 소멸한다. 다만, 이 기간은 당사자의 합의에 의하여 연장할 수 있다.

3. 재발행된 B/L에 삽입해야 할 문구

지금까지 설명한 적법한 절차에 의해서 B/L이 재발행되는 경우, '분실된 B/L은 권리증권으로서 효력이 상실(무효) 처리되었고 재발행된 B/L'이라는 문구를 아래의 예와 같이 B/L Description에 표기해야 할 것입니다.

출처 : HMM

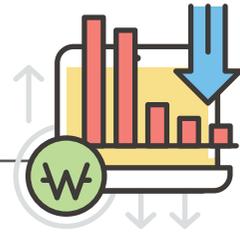
*** SECOND SET OF ORIGINAL B/L#[specify the b/l number] ISSUED IN LIEU OF LOST FIRST SET DATED[show date of first set]. THE FIRST SET OF ORIGINAL B/L DATED [show date of first set] IS NULL AND VOID, AND THE CARGO SHALL BE RELEASED TO THE PRESENTATION OF THE SECOND SET OF ORIGINAL B/L DATE [show date of second set].***

4. B/L 재발행 요청자가 Consignee인 경우

운송인은 반드시 Shipper에게 화물의 소유권이 Shipper로부터 인도되었는지 사실 확인을 해야겠습니다. 즉, 유가증권으로서 B/L이 Shipper의 손을 떠나서 Consignee에게 전달되었는지 확인이 필요합니다. Shipper는 최초 화물의 소유권자로서 Shipper가 B/L을 Consignee와의 결제조건에 영향을 받아서 Consignee에게 전달하지 않고 Shipper가 B/L을 소지한 상태에서 Consignee의 재발행 요청을 운송인이 수락할 수는 없습니다. ☹



한국 수입실적 | 2023년 1-3월 |



★ 2023년 1월 수출입 실적

수 출 : 46,276백만달러(전년동월대비 16.6% 감소)
 수 입 : 58,927백만달러(전년동월대비 2.8% 감소)
 무역수지 : 12,651백만달러 적자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 1월	2022년 1월
수 출	46,276(-16.6)	55,457(15.5)
수 입	58,927(-2.8)	60,507(36.1)
무역수지	-12,651	-5,050

★ 2023년 2월 수출입 실적

수 출 : 50,111백만달러(전년동월대비 7.5% 감소)
 수 입 : 55,379백만달러(전년동월대비 3.5% 증가)
 무역수지 : 5,268백만달러 적자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 2월	2022년 2월
수 출	50,111(-7.5)	54,157(21.1)
수 입	55,379(3.5)	53,420(26.0)
무역수지	-5,268	737

★ 2023년 3월 수출입 실적

수 출 : 55,125백만달러(전년동월대비 13.6 감소)
 수 입 : 59,746백만달러(전년동월대비 6.4% 감소)
 무역수지 : 4,621백만달러 적자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 3월	2022년 3월
수 출	55,125(-13.6)	63,790(18.8)
수 입	59,746(-6.4)	63,804(28.3)
무역수지	-4,621	-14



★ 연도별·월별 수출입실적

(통관기준, 백만달러, 전년동월대비%)

구분	수 출 (FOB)		수 입 (CIF)		무역수지
	증감률	증감률			
2020년	512,498	-5.5	467,633	-7.1	44,865
2021년	644,400	25.7	615,093	31.5	29,307
1/4	146,405	12.5	136,604	12.4	9,801
2/4	156,730	42.0	149,231	37.7	7,499
3/4	164,540	26.5	156,894	37.5	7,647
4/4	176,725	24.5	172,365	39.4	4,360
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

구분	수출 (FOB)		수입 (CIF)		무역수지
	금액	증감률	금액	증감률	
2022년	683,750	6.1	731,217	18.9	-47,467
1/4	173,403	18.4	177,730	30.1	-4,327
2/4	177,121	13.0	183,512	23.0	-6,391
3/4	174,044	5.8	192,338	22.6	-18,294
4/4	159,181	-9.9	177,636	3.1	-18,455
1	55,457	15.5	60,507	36.1	-5,050
2	54,157	21.1	53,420	26.0	737
3	63,790	18.8	63,804	28.3	-14
4	57,849	12.9	60,235	18.4	-2,386
5	61,590	21.4	63,124	31.8	-1,534
6	57,682	5.3	60,153	19.3	-2,471
7	60,254	8.6	65,283	21.6	-5,029
8	56,608	6.5	66,043	28.0	-9,435
9	57,182	2.3	61,012	18.2	-3,830
10	52,442	-5.8	59,166	9.9	-6,724
11	51,807	-14.1	58,847	2.6	-7,040
12	54,932	-9.6	59,623	-2.5	-4,691
2023년 1	46,276	-16.6	58,927	-2.8	-12,651
2	50,111	-7.5	55,379	3.5	-5,268
3	55,125	-13.6	59,746	-6.4	-4,621

★ 1-3월 주요 품목별 수입실적

(백만달러, 전년동기대비%)

구분	2022년			2023년								
	금액	증감률	비중	1.1 ~ 1.25		2.1 ~ 2.25		3.1 ~ 3.25		1.1 ~ 3.25		
				금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률	비중
전체 수입	731,217	18.9	100.0	47,768	-4.6	50,005	0.6	47,044	-12.2	161,319	-3.8	100.0
농림수산물	51,260	15.5	7.0	3,440	-4.2	3,401	-1.7	3,231	-15.3	11,124	-3.8	6.9
농산물	27,572	18.1	3.8	1,764	-2.8	1,784	-2.8	1,754	-15.9	5,851	-3.2	3.6
양곡	2,627	32.7	0.4	169	-2.9	95	-40.9	131	-46.0	444	-25.0	0.3
임산물	4,641	3.5	0.6	281	-16.2	260	-25.6	255	-27.1	884	-19.6	0.5
수산물	6,681	12.7	0.9	477	3.5	451	0.7	453	-11.1	1,526	-0.3	0.9
광산물	247,145	44.4	33.8	16,341	-2.3	17,854	9.3	14,864	-19.1	54,508	-4.7	33.8
금속광물	26,962	-15.5	3.7	1,759	-18.5	1,675	-18.6	1,610	-12.9	5,570	-16.7	3.5
원유	105,845	57.9	14.5	5,897	-2.4	6,833	1.9	5,996	-20.2	20,185	-10.6	12.5
석유제품	26,709	10.9	3.7	1,801	-8.8	1,978	-11.1	1,557	-31.9	5,654	-18.1	3.5
LNG	50,022	96.5	6.8	4,368	1.4	4,963	75.4	3,364	-18.3	15,225	19.5	9.4
화학품	76,181	16.2	10.4	5,030	-1.6	5,338	5.3	5,596	-2.7	18,009	3.9	11.2
섬유류	19,900	8.7	2.7	1,347	-8.4	1,176	-8.2	1,405	-0.1	4,421	-2.2	2.7
섬유사	2,167	-3.1	0.3	129	-34.4	131	-26.0	133	-28.8	442	-26.6	0.3
섬유직물	2,408	0.9	0.3	141	-25.1	133	-16.9	152	-12.9	476	-15.4	0.3
섬유제품	15,150	12.1	2.1	1,070	-0.2	896	-3.8	1,105	6.8	3,460	4.4	2.1
철강-금속	48,909	5.1	6.7	2,721	-25.1	3,312	-9.8	3,344	-20.3	10,582	-14.9	6.6
철강제품	24,947	2.0	3.4	1,360	-19.5	1,794	-3.1	1,759	-16.5	5,544	-9.7	3.4
비철금속	22,767	9.2	3.1	1,280	-30.6	1,455	-16.5	1,506	-24.9	4,788	-20.4	3.0
기 계 류	88,597	-0.1	12.1	5,526	-1.8	6,001	-1.9	5,965	-2.1	19,606	0.1	12.2

IMPORT

정밀기계	26,237	-7.1	3.6	1,544	-10.6	1,471	-21.5	1,724	0.7	5,201	-8.4	3.2
수송기계	30,702	6.0	4.2	2,032	13.5	2,422	19.2	2,038	1.0	7,276	8.1	4.5
승용차	7,460	-36.4	1.0	543	5.0	419	-20.8	492	5.3	1,712	8.2	1.1
항공기 등	3,959	16.9	0.5	307	111.9	465	116.0	268	56.5	1,150	17.4	0.7
전자-전기	165,129	12.3	22.6	11,209	-1.8	10,822	-4.8	10,416	-8.3	35,807	-3.1	22.2
산업용전자	45,895	-1.5	6.3	3,575	3.4	3,329	0.5	2,742	-17.9	10,753	-1.8	6.7
가정용전자	8,545	-5.1	1.2	544	-22.5	480	-23.3	549	-4.2	1,773	-13.4	1.1
전자부품	94,041	21.7	12.9	5,850	-4.7	5,872	-7.1	5,899	-7.6	19,262	-5.6	11.9
반도체	74,783	21.8	10.2	4,438	-10.2	4,513	-11.7	4,418	-13.0	14,486	-11.2	9.0

★ 1-3월 주요 지역별 무역수지

(백만달러)

구 분	2021년 무역수지	2022년			2023년							
		수 출	수 입	무역수지	1.1 ~ 1.25		2.1 ~ 2.25		3.1 ~ 3.25		1.1 ~ 3.25 무역수지	
					수 출	수 입	수 출	수 입	수 출	수 입		
총 계	29,307	683,750	731,217	-47,467	36,171	47,768	44,456	50,005	41,905	47,044	-22,919	
선진국	-79	307,921	309,827	-1,906	16,022	19,802	20,306	21,585	19,157	19,399	-4,400	
개도국	32,183	373,957	414,039	-40,082	20,078	27,603	24,053	27,840	22,655	27,499	-17,564	
아시아	87,799	392,863	337,220	55,643	18,964	22,325	22,871	22,262	21,617	22,662	-3,406	
중국	24,285	155,778	154,573	1,205	7,388	10,978	8,828	9,737	8,092	10,480	-7,462	
홍콩	35,220	27,654	1,878	25,776	723	100	949	90	1,140	136	3,100	
일본	-24,580	30,631	54,707	-24,076	1,780	3,020	2,148	3,793	1,844	3,522	-5,207	
ASEAN	41,121	124,922	82,539	42,383	6,601	5,826	7,686	6,108	7,613	5,581	4,722	
싱가폴	3,458	20,216	10,348	9,868	1,029	754	1,201	973	1,370	684	1,479	
인니	-2,175	10,219	15,737	-5,518	535	1,053	734	1,090	688	936	-1,388	
베트남	32,763	60,972	26,726	34,246	3,083	1,956	3,774	1,839	3,538	1,899	5,041	
태국	1,509	8,584	7,881	703	535	429	624	559	596	558	238	
대만	799	26,200	28,269	-2,069	914	1,575	1,229	1,728	1,038	1,965	-1,926	
인도	7,547	18,875	8,899	9,976	1,093	464	1,357	441	1,201	516	2,600	
북미	23,033	117,649	90,309	27,340	6,980	5,926	8,519	5,993	8,229	5,694	7,128	
미국	22,689	109,810	81,772	28,038	6,454	5,629	7,922	5,602	7,627	5,209	6,526	
캐나다	344	7,840	8,537	-697	526	298	597	391	602	484	602	
유럽	-8,005	90,990	96,328	-5,338	5,614	5,978	7,435	6,670	6,562	5,911	1,514	
영국	152	6,341	5,776	565	362	320	476	403	469	328	306	
E U(27)	-2,316	68,110	68,186	-76	4,115	4,495	5,553	5,016	4,689	4,359	808	
독일	-10,886	10,087	23,611	-13,524	604	1,555	690	2,003	708	1,434	-3,375	
프랑스	-2,081	5,267	7,703	-2,436	265	530	269	542	406	546	-583	
이탈리아	-3,409	5,134	8,356	-3,222	298	555	395	682	350	536	-834	
러시아	-7,377	6,331	14,808	-8,477	362	667	440	786	489	725	-904	
중동	-49,589	17,517	109,351	-91,834	1,014	6,933	1,451	7,970	1,261	6,924	-19,812	
사우디	-20,946	4,865	41,556	-36,691	236	2,212	320	2,524	425	2,292	-6,536	
중남미	-2,622	26,591	32,746	-6,155	1,298	2,312	1,597	2,375	1,813	2,320	-2,351	
브라질	-1,956	4,971	7,926	-2,955	263	553	300	614	321	539	-875	
멕시코	3,401	12,654	8,578	4,076	683	638	842	699	875	573	692	
칠레	-3,285	1,511	6,813	-5,302	97	434	77	551	82	592	-1,513	
대양주	-20,217	26,635	49,000	-22,365	1,611	3,465	1,849	3,466	1,802	2,698	-4,980	
호주	-23,168	18,764	44,908	-26,144	900	3,193	1,278	3,251	1,066	2,318	-6,067	
아프리카	2,267	11,231	9,325	1,906	668	471	720	722	601	743	90	
브릭스	22,499	185,955	186,206	-251	9,106	12,662	10,926	11,579	10,103	12,260	-6,639	

<자료원 : 산업통상자원부>

대륙별 전시회 일정 | 4~6월 |



아시아 / 오세아니아

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
2023 홍콩 춘계 전자 전시회 Hong Kong Electronics Fair(Spring Edition) 2023	4/12 ~ 4/15	전기전자·반도체, IT·S/W, 전력·에너지	홍콩전시컨벤션센터 (HKCEC) 홍콩 안자이	T. 852-2240-4015 www.hktcdc.com
2023 대만 타이베이 국제 주류 전시회 Taipei International Wine & Spirits Festival	4/14 ~ 4/17	식품·음료	Taipei World Trade Center Nangang Exhibition Hall 대만 타이베이	T. 886-2-2659-6000 www.chanchao.com.tw
2023 중국 춘계 수출입상품 교역회 1기 CANTON FAIR	4/15 ~ 4/19	건축·기자재, 전기전자, 기계· 장비, 화학·나노	China Import and Export Fair Complex(Canton Fair Complex) 중국 광저우	T. 86-20-89138589 www.cantonfair.org.cn
2023 중국 상하이 하드웨어 전시회 China International hardware Fair 2023	5/8 ~ 5/10	기계·장비	Shanghai National Convention & Exhibition Center 중국 상하이	T. 86-10-63356966 www.hardware-fair.com
2023 베트남 하노이 자동차 및 운송산업 전시회 VIETNAM AUTOEXPO 2023	5/11 ~ 5/14	자동차	National Convention Center(NCC) 베트남 하노이	T. 84-913056968 www.vietnam-autoexpo.com
2023 일본 오사카 간사이 고기능 플라스틱 전시회 Highly-functional Material Week	5/17 ~ 5/19	화학·나노	INTEX OSAKA 일본 오사카	T. 81-3-3349-8568 www.rjxjapan.jp
2023 싱가포르 정보통신 전시회 CMMMA 2023	6/7 ~ 6/9	IT·S/W	Singapore Expo 싱가포르	info@asiatechxsg.com www.asiatechxsg.com

북미 / 중남미

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
2023 미국 라스베이거스 방송장비 NAB Show	4/16 ~ 4/19	IT·S/W, 문화콘텐츠·미디어	Las Vegas Convention Center 미국 라스베이거스	T. 202-429-5395 www.nab.org
2023 멕시코 멕시코시티 보안 전시회 EXPO SEGURIDKD MEXICO	4/18 ~ 4/20	방위산업	Centro Citibanamex 멕시코 멕시코시티	T. 52-55-8852-6000 www.rxglobal.com
2023 미국 라스베이거스 전자제품 유통 전시회 Electronic Distribution Show & Conference	5/16 ~ 5/19	전기전자, 반도체	Mirage Casino-Hotel Convention Center 미국 라스베이거스	T. 303-771-2000 www.edsummit.com
2023 브라질 상파울루 의료기기 전시회 Hospitalar	5/23 ~ 5/26	의료·제약	Sao Paulo Expo 브라질 상파울루	T. 55-11-3017-6100 www.informamarkets.com

유럽

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
2023 이탈리아 밀라노 가구 전시회 SALONE Internazionale del MOBILE	4/18 ~ 4/23	생활용품·가구	Fiera Milano City 이탈리아 밀라노	T. 39-02-725941 www.salonemilano.it
2023 영국 런던 모터사이클 전시회 2023 The Cycle Show	4/21 ~ 4/23	건강·스포츠, 레저·관광	Alexandra Palace 영국 런던	T. 44-02071505955 www.cycleshow.co.uk
2023 스위스 제네바 발명 전시회 Inventions Geneva	4/26 ~ 4/30	패션·뷰티, 기계·전기전자, 동물·유아용품, 스포츠·관광	Palexpo-Geneve 스위스 제네바	T. 41-22-736-59-49 www.inventions-geneva.ch
2023 프랑스 파리 종합 전시회 Foire de Paris 2023	4/27 ~ 5/8	종합품목	Porte de Versailles 프랑스 파리	T. 33-01-76-77-13-16 www.comexposium.fr
2023 독일 뒤셀도르프 포장기기 전시회 Interpack	5/4 ~ 5/10	기계·장비	MesseGelanede Duesseldorf 독일 뒤셀도르프	T. 49-211-4560-01 www.interpack.com
2023 덴마크 로스킬데 농업 전시회 2023 Denmark Roskilde Animal Show	6/2 ~ 6/4	레저·관광, 농수산·임업, 동물· 애완용품	Roskilde Dyrskueplads 덴마크 로스킬데	T. 45-46-740621 www.roskildedyrskue.dk

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

DERMA SEALLURE

Ultra Hydrating Serum

더마 씨루어 울트라 하이드레이팅 세럼
(미백 · 주름 개선 2중 기능성 화장품)



For whom?

- 수분이 부족한 건성 피부
- 일상에 지쳐 탄력을 잃은 피부
- 푸석하고 윤기를 잃은 피부
- 피부 속 건조가 심한 피부

Cosmetic Ingredients

PDRN | 지치고 거친 피부에 활력을 부여해주는 성분

11종 히아루론산 | 11겹 레이어링 보습 효과로 수분 손실 방지

베타 글루칸 | 풍부한 보습감 및 영양감 극대화

국화 및 포트마리골드 추출물 | 식물 영양성분으로 피부 에너지를 끌어 올려 매끄러운 피부결로 가꾸어 줌

Capacity

40ml

* Contact Information

- Contact Company : 주식회사 아영
- Tel : 055-911-5066
- E - mail : wn-ayoung@naver.com

11종 히아루론산

국화 속성물

베타 글루칸

PDRN



디지털 건강 돌봄 맥케어

-  심박
-  비대면
-  호흡
-  실시간
-  낙상
-  응급알람
-  재실
-  수면



비대면 응급안전 알림 서비스

실시간 응급 상황 모니터링 / 원격 자동알림 앱 서비스



고객과 함께 무한가치를 창조하는 기업
YOUR GLOBAL MARKETING COMPANY



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

화학소재

- 인계난연제 및 특수가소제
- Glass Fiber
- 흑연류(방열, 도전기능성)
- 각종 첨가제류
- 점착소재
- 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
- 식용품 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