

VOL. 486

# IMPORT

Korea Importers Association **AUTUMN** 2023

제36회 KOIMA CEO 하계세미나 및 베트남 수입사절단  
인도-태평양 경제중심국가, 베트남 하노이·탄호아에서 활발한 활동 전개  
한-베트남 '포괄적 전략 동반자 관계' 이행에 기여

**The 36<sup>th</sup> KOIMA CEO Summer Seminar and Import Delegation to Vietnam**  
Dynamical activities in Hanoi & Thanh Hoa, Vietnam, the economic hub of  
the Indo-Pacific region  
Contributing to the implementation of 'Comprehensive Strategic Partnership'  
for Korea-Vietnam



2024

# KOREA IMPORT FAIR

Import Trend With The Industry 4.0

July 4th ~ 6th, 2024

COEX HALL B



# CONTENTS

2023 AUTUMN VOL. 486

칼럼	KOIMA, 활발한 사업 추진으로 브랜드 인지도 제고 .....	02
특집	<b>제36회 KOIMA CEO 하계세미나 및 베트남 수입사절단</b> 인도-태평양 경제중심국가, 베트남 하노이·탄호아에서 활발한 활동 전개	04
	<b>KOIMA 인도 수입사절단</b> KOIMA, G20 정상회담 및 한-인도 수교 50주년 기념 무역상담회 성황리에 개최 .....	12
	<b>제163차 KOIMA 리더스 포럼</b> 변혁의 시대와 리더십 4.0 .....	16
KOIMA오피니언	행복한 KOIMA, 화합하는 KOIMA를 기원하며.....	19
게시판	협회소식 .....	20
	역대회장단소식 .....	23
	동호회소식 .....	27
주한대사관칼럼	무궁무진한 기회의 땅, 인도네시아.....	24
	한-베트남 '포괄적 전략 동반자 관계'로 발전.....	28
KOIMA연구보고서	변화하는 한국의 대일 무역과 글로벌 공급망 .....	32
CEO인터뷰	이승우 명백기프트 대표 .....	36
	김영수 동명엔지니어링 대표 .....	38
	박현미 퍼플오션인터내셔널(주) 대표이사.....	40
CEO에세이	'KOIMA 베트남 수입사절단 및 제36회 CEO 하계세미나' 참가기 .....	42
	'KOIMA 인도 뭄바이 & 뉴델리 수입사절단' 참가기.....	46
수입비즈니스리포트	주한 대사관 비즈니스 정보 .....	49
	KOIMA 유망 해외기업 정보 .....	52
경영이야기	언어의 한계 .....	54
무역안테나	무역실무 Q&A .....	56
	한국 수입실적(7~9월) .....	60
	대륙별 전시회 일정(11~12월) .....	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 486호 발행처 (사)한국수입협회 발행일 2023년 10월 20일 창간일 1971년 6월 1일 주소 서울특별시 서초구 방배로 169  
전화 대표 02-583-1234 / 02-792-1581 팩스 02-798-5461 홈페이지 www.koima.or.kr 광고 협회 편집실 디자인·인쇄처 (주)남강기획인쇄 02-2278-0679



# KOIMA, 활발한 사업 추진으로 브랜드 인지도 제고

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

협회는 대내외적으로 품위와 품격을 높이고, 브랜드 인지도를 강화하기 위해 만전을 기하고 있습니다. 우수한 제품도 히트 상품이 되기 위해서는 마케팅 활동이 필요하듯이 협회도 인지도를 강화하기 위해서는 활발한 활동과 적극적인 홍보가 선행되어야 합니다.

협회는 다양한 사업 전개를 통해 브랜드 인지도를 제고하고 있습니다. 최근 산업통상자원부 중요 사업인 중·고생 국제통상교육 특강교재 개편 용역사업을 협회 최초로 수주함에 따라 중·고생 대상 교재에 우리 협회의 개요 및 역할이 수록될 예정입니다. 우리의 미래 꿈나무인 학생들에게 협회를 알릴 수 있는 정부사업 수행은 의미 있는 일일뿐만 아니라 협회 인지도도 강화할 수 있는 기회임을 확신하고 있습니다.

협회의 시그니처 사업인 한국수입박람회 추진을 통해서도 협회 인지도를 높이고 있습니다. 올해 박람회의 성과를 바탕으로 더 다양한 소재와 중간재까지 전시품목을 확장하고, 해외 유료 부스 유치에 위해 전력을 다하고 있습니다. 특히 수입사절단 파견시, 주한 대사 및 유관기관장 미팅시 적극적인 박람회 홍보로 국가별 참가 및 품목을 확대해나가고 있습니다. 이는 박람회의 성공적인 개최를 넘어 협회의 브랜드 인지도를 높이는 데 있어 그 역할을 톡톡히 할 것으로 기대하고 있습니다.

적극적인 수입사절단 파견도 협회 인지도를 높이는 데 크게 기여하고 있습니다. 지난 8월 CEO 하계세미나를 겸해 파견한 베트남 하노이·탄호아 수입사절단은 우리 정부와 베트남 정부의 전폭적인 지지를 받으며 베트남 기업들에게 우리 협회를 알리는 기회의 장이 되었습니다. G20 정상회

담과 한-인도 수교 50주년을 기념해 파견한 인도 수입사절단도 인도 정부와 기업인들에게 우리 협회를 인식시키고, 회원사의 실질적인 비즈니스 성과도 이뤄내는 의미 있는 시간이 되었습니다.

또한 우리 정부의 핵심과제인 ‘2030 부산세계박람회’ 유치를 적극 지원함으로써 부산 브랜드를 전 세계에 알리는 데 일조하였고, 더불어 협회 인지도도 제고하였습니다. 협회는 한국수입박람회에서 부산세계박람회 홍보관을 운영하였고, 창립기념식을 비롯한 주요 행사에서 유치 지지 활동을 전개하였습니다. 오는 11월에는 ‘2030 부산세계박람회’ 유치위원회의 요청으로 방글라데시와 파키스탄에 수입사절단을 파견할 예정으로, 정부의 중점 사업을 적극 수행함으로써 협회의 위상도 강화하고 있습니다.

특히 각국 비즈니스 포럼 및 네트워킹 행사와 독립기념일 기념 행사 등 각국 대사관 및 유관기관으로부터 초청받은 행사는 협회장이 직접 참석하여 축하의 뜻을 전하고 있습니다. 이는 그 국가에 대한 예의와 존경을 적극적으로 표함으로써 협회와의 신뢰를 쌓고 있을 뿐만 아니라 협회에 대한 긍정적인 이미지를 형성하는 데 큰 보탬이 되고 있습니다.

협회는 앞으로도 최선의 노력을 기울여 구축한 각국 주한 대사관 및 수출진흥청을 비롯한 유관기관 등 글로벌 네트워크를 활용해 브랜드 인지도를 제고하고, 회원사와의 비즈니스 연대 강화도 적극 지원하겠습니다.

무엇보다 협회 53년 역사를 발판 삼아 미래지향적이고 긍정적인 방향으로 회원사와 함께 협회를 이끌어 나갈 것을 약속드립니다. ☺

# KOIMA, Enhances Brand Awareness through Active Business Initiatives

KOIMA is making concerted efforts to enhance its dignity and prestige both domestically and internationally, with the goal of strengthening its brand awareness.

Just as excellent products require marketing activities to become bestsellers, KOIMA also needs active engagement and proactive promotion to boost its visibility.

KOIMA is working on raising its brand awareness through various business initiatives. KOIMA has secured a significant project from the Ministry of Trade, Industry, and Energy involving the revision of textbooks for international trade education targeting middle and high school students for the first time. As a result, our overview and role will be included in the textbooks. We believe that participating in government projects that introduce our association to promising students is not only meaningful but also an opportunity to raise the visibility of KOIMA.

Through the flagship project of KOIMA, the Korea Import Fair, we are also boosting our brand awareness. Following the successful fair this year, we're broadening the types of items on display to feature a more diverse selection of materials and intermediaries. We're working hard to invite international exhibitors and secure paid booths for the event. Particularly, during the dispatch of the import envoys and meetings with ambassadors and relevant officials, we actively promote the fair to expand participation and product categories by country. We believe these efforts will help more people know about our association, not just because we hosted a great fair, but because of what we're doing to make it even better.

Sending out special groups to talk about the association has helped more people know about us. Last August, our team visited Hanoi and Thanh Hoa in Vietnam as part of the CEO Summer Seminar. It was a fantastic chance to introduce our

association to Vietnamese businesses, and we had support from both the Korean and Vietnamese governments. And the envoy team was sent to commemorate the G20 Summit and the 50<sup>th</sup> anniversary of diplomatic relations between Korea and India, playing a significant role in raising awareness of our association among the Indian government and business community. It was a meaningful time during which we achieved substantial business successes for our member companies.

In addition, we actively supported the Korean government's key project, the '2030 Busan World Expo,' promoting the Busan brand worldwide while boosting our recognition. We set up a promotional booth for the Busan World Expo at the Korea Import Fair and conducted promotional activities during major events like the founding anniversary ceremony. Also, in November, as requested by the '2030 Busan World Expo' hosting committee, we will send envoy teams to Bangladesh and Pakistan. By actively participating in government major project, we will be able to enhance our standing.

In particular, the chairman personally attends events like business forums, networking sessions, and Independence Day Celebrations organized by embassies and related agencies of different countries to express congratulations. This does not only show respect to those nations but also helps build trust with us. It greatly contributes to forming a positive image of us.

We are committed to leveraging our strong global connections, such as embassies, export promotion agencies, and related groups, to increase awareness about our organization. Additionally, we will diligently foster stronger relationships with our member companies and provide support for their businesses. Most importantly, based on our 53-year history, we pledge to guide KOIMA towards a positive future by working collaboratively with our members.

제36회 KOIMA CEO 하계세미나 및 베트남 수입사절단

# 인도-태평양 경제중심국가, 베트남 하노이·탄호아에서 활발한 활동 전개 한-베트남 '포괄적 전략 동반자 관계' 이행에 기여

The 36<sup>th</sup> KOIMA CEO Summer Seminar and Import Delegation to Vietnam

Dynamical activities in Hanoi & Thanh Hoa, Vietnam,  
the economic hub of the Indo-Pacific region

Contributing to the implementation of 'Comprehensive  
Strategic Partnership' for Korea-Vietnam





김병관 협회장 기조연설  
Keynote Speech by Kim Byung-kwan, Chairman of the KOIMA



도 당 하이 베트남 산업무역부 차관 환영사  
Welcoming remarks by Do Thang Hai, Deputy Minister of the Ministry of Industry and Trade of Vietnam

KOIMA 베트남 수입사절단 및 제36회 CEO 하계세미나가 8월 23일부터 27일까지 5일간 베트남 하노이와 탄호아에서 성황리에 개최됐다.

KOIMA 회원사 대표 및 가족 등 70여 명이 참석한 가운데 진행된 이번 행사는 지난 6월 윤석열 대통령 베트남 순방에 따른 후속 조치로, 우리 정부의 베트남 수입사절단 파견 요청과 베트남 정부의 적극적인 지원 하에 이뤄졌다. 특히 협회는 참가 기업들의 비즈니스 기회 발굴 및 현지 기업과의

The KOIMA's Vietnam Import Delegation and the 36<sup>th</sup> CEO Summer Seminar were successfully held in Hanoi and Thanh Hoa, Vietnam for 5 days from August 23<sup>rd</sup> to 27<sup>th</sup>.

This special occasion was attended by more than 70 participants, including representatives of KOIMA member companies and their families. The event was held as a follow-up to President Yoon Suk Yeol's visit to Vietnam in June and was organized with the active support of the Vietnamese government and the Korean government's request to send an import delegation to Vietnam. In particular, KOIMA helped the participating companies find business opportunities and build partnerships with local companies, leading to the strengthening of private economic cooperation.



한-베트남 하노이 비즈니스 포럼  
Korea-Vietnam Hanoi Business Forum

At the beginning in the opening ceremony of the 36<sup>th</sup> CEO Summer Seminar held at Viettel Business Center on August 24<sup>th</sup>, KOIMA Chairman Kim Byung-kwan expressed his deepest gratitude to the participating members and noted that KOIMA will actively utilize the global network built by KOIMA to strengthen solidarity with its members, based on the belief that the KOIMA's internal and external positioning and initiatives should be solely for the benefit of its members. He also emphasized that he will lead KOIMA in a future-oriented and positive direction, building on its 53-year history.

After the opening ceremony, the Korea-Vietnam (Hanoi) Business Forum was followed. Do Thang Hai, Deputy Minister of the Ministry of Industry and Trade of Vietnam, Tran Dinh Thang, Director General of the Economic Department of the

## IMPORT

협력관계 구축에 만전을 기함으로써 민간 경제협력 강화를 이끌어냈다.

첫 일정으로 8월 24일 비엠텔 비즈니스 센터에서 진행된 제 36회 CEO 하계세미나 개최식에서 김병관 회장은 참가 회원사에 깊은 감사의 뜻을 전하고, 협회의 대내외적 위상제고와 추진사업은 오롯이 회원을 위해야 한다는 신념을 바탕으로 협회가 구축한 글로벌 네트워크를 적극 활용하여 회원사와의 연대를 강화하는 방향으로 사업을 추진하겠다고 언급했다. 아울러 협회 53년 역사를 발판 삼아 미래지향적이고 긍정적인 방향으로 협회를 이끌어가겠다고 강조했다.

세미나 개최식에 이어 한-베트남(하노이) 비즈니스 포럼 행사가 있었다. 도 탕 하이 베트남 산업무역부 차관, 전 단 탕 베트남 국방부 경제국장, 까오 득 탕 베트남 비엠텔 (Viettel) 회장, 박종경 주베트남 한국대사관 총영사, 이희상 KOTRA 동남아 대양주 지역본부장(하노이 무역관장) 등 주요 인사들이 참석해 자리를 빛냈다.

도 탕 하이 차관은 환영사를 통해 KOIMA 수입사절단이 베트남을 방문해 교역확대를 위한 비즈니스 포럼 행사에 적극



KOIMA-비엠텔 포스트 업무협약(MOU) 체결  
Signed an MOU between KOIMA and Viettel Post

Ministry of National Defense, Cao Duc Thang, Chairman of Viettel, Park Jong-kyung, Consul General of the Embassy of the Republic of Korea in Vietnam, and Lee Hee-sang, Regional Head of KOTRA Southeast Asia and Oceanic States (Head of Trade Office in Hanoi) attended the event.

Through welcoming remarks, Deputy Minister Do Thang Hai thanked the KOIMA Import Delegation for its visit to Vietnam and its active cooperation in organizing the business forum to expand trade and noted that he was very pleased that the bilateral relationship had been upgraded to a "comprehensive



한-베트남 하노이 비즈니스 포럼 | Korea-Vietnam Hanoi Business Forum





한-베트남 하노이 1:1 무역상담회 | 1:1 Trade Meeting between Korea and Vietnam in Hanoi

협조해준 데 대해 감사의 뜻을 밝히고, 지난해 한-베트남 수교 30주년을 맞이한 후 양국 관계가 ‘포괄적 전략 동반자’ 관계로 격상되어 매우 기쁘다고 언급했다.

이날 포럼에서는 비엠틸 포스트(Viettel Post)와 상호간 교류 협력 확대를 위한 업무협약(MOU)을 체결하기도 했다.

이후 50여 개의 한국 기업과 80여 개 베트남 기업이 참가한 가운데 화공약품, 화장품 원료, 플라스틱 제품, 고무, 목제품, 펄프, 종이, 동식물성 유지, 어류 및 새우, 커피, 차, 과일, 섬유제품, 가정용품 등 베트남의 주요 수출제품을 대상으로 한 1:1 무역상담회가 이뤄졌다.

이어 베트남 주요 인사와 사절단원은 KOIMA 주최 오찬에 참석, 양국 기업인간 교류의 시간을 가졌다. 한편, 이번 세미나는 예년과 달리 두 도시에서 행사를 진행한 만큼 하노이에서 오찬을 마친 사절단은 두 번째 도시인 탄호아로 이동해 탄호아성 안전유기농업기업협회(THASOAE) 주최 환영 만찬을 가졌다.

2일차 오전 공식 행사에 앞서 협회 확대회장단은 최영삼 주베트남 한국대사관 대사와 조찬 간담회를 갖고, 양기관간 협력강화 방안을 논의하기도 했다.

3일차에는 탄호아성 센트럴 호텔에서 한-베트남(탄호아)



KOIMA 확대회장단-최영삼 주베트남 한국대사관 대사 조찬간담회  
KOIMA Enlarged Chairmen Group - Choi Young-sam, Ambassador of the Republic of Korea to Vietnam Breakfast Meeting

strategic partnership" after the 30<sup>th</sup> anniversary of diplomatic relations between Vietnam and Korea last year.

The forum also featured the signing of a memorandum of understanding (MOU) with Viettel Post to expand mutual exchange and cooperation.

The forum was followed by a series of one-on-one trade meetings covering Vietnam's major export products, including chemicals, cosmetic ingredients, plastic products, rubber, wood products, pulp, paper, animal and vegetable oils, fish and shrimp, coffee, tea, fruits, textile products, and household goods, with more than 50 participating Korean companies and

## IMPORT

비즈니스 포럼 행사를 개최했다. 마이 쉐언 리엠 탄호아성 부성장, 응우옌 반 탄 탄호아시 비즈니스협회(TCBA) 회장, 쩌 반 탄 탄호아성 안전유기농업기업협회(THASOAE) 회장 등 탄호아성 주요 인사가 대거 참석해 성황리에 이뤄졌으며, 탄호아성 기업들의 관심과 호응도 매우 높았다.

마이 쉐언 리엠 부성장은 환영사를 통해 탄호아성은 베트남

80 Vietnamese companies.

After the seminar, the Vietnamese dignitaries and KOIMA delegation members attended a luncheon hosted by KOIMA, where they had a chance to exchange business trade between the two countries. Meanwhile, unlike previous years, the seminar was held in two cities, so after the luncheon in Hanoi, the delegation traveled to the second city of Thanh Hoa for a welcome dinner hosted by the Thanh Hoa Association of Safe and Organic Agricultural Enterprises (THASOAE).

Prior to the official event on the morning of the second day, the extended chairmen group of the delegation held a breakfast meeting with Ambassador Choi Young-sam of the Korean Embassy in Vietnam and discussed ways to strengthen cooperation between the two organizations.

On Day 3, KOIMA organized the Vietnam-Korea (Thanh Hoa) Business Forum at the Central Hotel in Thanh Hoa Province. The event was well attended by key figures from Thanh Hoa, including Mai Xuan Liem, Vice Chairman of Thanh Hoa Provincial People's Committee, Nguyen Van Thanh, Chairman of the Thanh Hoa City Business Association (TCBA), and Tran Van Tan, Chairman of the Thanh Hoa Association of Safe and Organic Agricultural Enterprises (THASOAE), and was very well received by businesses from Thanh Hoa Province.

In the welcome speech, Vice Chairman Mai Xuan Liem

한-베트남 탄호아 비즈니스 포럼 | Korea-Vietnam Thanh Hoa Business Forum





KOIMA-탄호아시 비즈니스협회 업무협약(MOU) 체결  
KOIMA-Thanh Hoa City Business Association MOU signed



KOIMA-탄호아성 안전유기농업기업협회 업무협약(MOU) 체결  
KOIMA-Thanh Hoa Association of Safe and Organic Agricultural Enterprises MOU signed

남의 전략적 산업투자 요충지로서 한국과의 교류확대를 위해 지속적으로 노력 중이고, 현재 한국전력공사 등 한국 기업과 42건의 프로젝트가 활발히 진행되고 있다고 강조했다. 특히 이번 KOIMA 수입사절단의 탄호아성 방문에 깊은 감사의 뜻을 표하고, 이번 행사를 계기로 탄호아성의 우수 제품들이 한국 시장에 많이 소개되기를 기대한다고 언급했다. 탄호아성과의 이번 포럼에서 협회는 탄호아시 비즈니스협회 및 탄호아성 안전유기농업기업협회와 각각 교류협력 증진을 위한 업무협약(MOU)을 체결했다.

이어 50여 개의 한국 기업과 100여 개 베트남 기업간 1:1 무역상담회가 활발히 진행됐으며, 오찬까지 이어져 양국 기업

emphasized that as a strategic industrial investment hub in Vietnam, Thanh Hoa Province is constantly striving to expand exchanges with Korea, and currently has 42 projects underway with Korean companies, including KEPCO. In particular, he expressed his gratitude for the visit of KOIMA's import delegation to Thanh Hoa Province, and said that he hopes to introduce many excellent products from Thanh Hoa Province to the Korean market through this occasion. During the forum with the province, KOIMA signed a memorandum of understanding (MOU) with the Thanh Hoa City Business Association (TCBA) and the Thanh Hoa Association of Safe and Organic Agricultural Enterprises (THASOAE), respectively, to promote exchange and cooperation.

The event was followed by an active one-on-one trade

08  
09

한-베트남 탄호아 1:1 무역상담회 | 1:1 Trade Meeting between Korea and Vietnam in Thanh Hoa



## IMPORT



김경돈 코트라 하노이 무역관 한국투자기업지원센터 팀장 세미나 강연  
Seminar lecture by Kim Kyung-don, Team Leader of Korea Investment Support Center at KOTRA Hanoi Trade Center



김진명 (주)제이씨에프테크놀로지 대표이사(KOIMA 이사) 세미나 강연  
Seminar lecture by Kim Jin-myung, CEO of JCFTechnology (Director of KOIMA)

인간 협력 확대의 시간을 가졌다.

오후에는 김경돈 KOTRA 하노이 무역관 한국투자기업지원센터 팀장의 ‘한-베트남 관계 및 최근 경제·투자·산업 동향’을 주제로 한 강연과 김진명 (주)제이씨에프테크놀로지 대표이사의 강연이 있었고, 이어 폐회식이 진행됐다. 특히 김진명 대표이사는 강연에서 비즈니스 기회를 확보하는 데 협회의 해외 네트워크를 적극 활용할 수 있었던 점을 언급하며 감사의 뜻을 전하기도 했다.

meeting between 50 Korean companies and 100 Vietnamese companies, and a luncheon to expand cooperation between the two countries.

In the afternoon, Kim Kyung-don, the Team leader of the Korea Investment Support Center at KOTRA Hanoi Trade Center, gave a lecture on "Korea-Vietnam Relations and Recent Economic, Investment and Industrial Trends" and Kim Jin-myung, CEO of JCFTechnology, followed by a closing ceremony. In his speech, Mr. Kim expressed his gratitude for being able to utilize the KOIMA's overseas network to secure business opportunities.



KOIMA CEO 하계세미나 | KOIMA CEO Summer Seminar



이후 만찬 및 친선의 시간에는 행운권 추첨 등 이벤트를 통해 참석자 모두가 베트남에서의 마지막 밤을 즐겼다.

마지막 날인 4일차는 골프 및 관광 두 옵션행사로 나뉘어 진행됐다. 이날 골프에는 탄호아성 부성장이 함께 했고, 오찬은 까오 띠엔 쥘안 탄호아성 비즈니스협회 회장이 단원들을 자택으로 초청, 융숭한 대접으로 우리 단원들의 탄호아 방문에 대한 감사의 뜻을 전했다. 관광에 참여한 단원들은 닌빈으로 이동, 보트투어와 현지 오찬을 가졌으며, 이후 사절단원 전원 만찬을 끝으로 이번 일정을 마무리했다.

이번 베트남 수입사절단 및 CEO 하계세미나는 인도-태평양(인태) 전략 이행에 있어 핵심 파트너국인 베트남 하노이와 탄호아에서 활발한 활동을 전개했다는 데 그 의의가 있다. 특히 이번 베트남 방문을 계기로 양국의 '포괄적 전략 동반자' 관계를 내실 있게 이행하는 데 기여할 것으로 기대된다. ④

Later, during the dinner and socializing time, all participants enjoyed their last night in Vietnam through events such as lucky draws.

The final day, Day 4, was divided into two optional activities: golf and sightseeing. The golf was hosted by the Vice Chairman of Thanh Hoa Provincial People's Committee, and the luncheon was hosted by Cao Tien Doan, Chairman of the Thanh Hoa Provincial Business Association, who invited the delegation to his home to show his gratitude for the delegation's visit to Thanh Hoa. Meanwhile, those who chose to go sightseeing traveled to Ninh Binh for a boat tour and local luncheon. The event concluded with a dinner for the entire delegation.

The Import Delegation to Vietnam and the KOIMA CEO Summer Seminar were significant in that they conducted dynamical activities in Hanoi and Thanh Hoa, Vietnam, which are key partners in the implementation of the Indo-Pacific (INTAE) Strategy. In particular, the visit to Vietnam is expected to contribute to the substantial implementation of the 'Comprehensive Strategic Partnership' between the two countries.

KOIMA 인도 수입사절단

# KOIMA, G20 정상회담 및 한-인도 수교 50주년 기념 무역상담회 성황리에 개최

KOIMA Import Delegation to India

## KOIMA Successfully Organized KOIMA-India Import & Export Business Matching Forum for G20 Summit and 50<sup>th</sup> Anniversary of Korea-India Diplomatic Relations



협회는 9월 9일부터 15일까지 5박 7일의 일정으로 인도 뭄바이 및 뉴델리 지역에 수입사절단(단장 김병관 회장)을 파견했다. 20개 기업 20명(국내 14개사, 현지 진출기업 6개사)으로 구성된 이번 사절단은 우리 정부 및 주한 인도 대사관의 적극적인 지원과 인도수출기구연합회(FIEO) 및 마하라슈트라 주정부의 협조 하에 진행됐다.

9월 9일 인도 뉴델리를 경유, 자정이 넘어 뭄바이에 도착한 사절단원들은 9월 10일 공식일정을 시작했다. G20 정상회

KOIMA dispatched an import delegation (led by Chairman Kim Byung-kwan) to the Mumbai and New Delhi regions of India from September 9<sup>th</sup> to 15<sup>th</sup> for 5 nights and 7 days. The delegation, which consisted of 20 participants from 20 companies (14 Korean companies and 6 with locally founded companies), was supported by the Korean government and the Embassy of India in Seoul, with the cooperation of the Federation of Indian Export Organisations (FIEO) and the Maharashtra State Government.

The delegation arrived in Mumbai after midnight on September 9 via New Delhi, India, and began their official



KOIMA-마하라슈트라 주정부 업무협약(MOU) 체결  
KOIMA-Maharashtra Government MOU signing



한-인도 뭄바이 비즈니스 포럼  
KOIMA-India Mumbai Import & Export Business Matching Forum

담이 이뤄지는 가운데 KOIMA 사절단은 현지 산업시찰을 진행하고, 이후 다음날 있는 비즈니스 포럼 및 수입상담회 준비에 최선의 노력을 기울였다. 한편, 이번 행사는 지난 6월 인도 수입사절단 파견시 미팅을 진행했던 마하라슈트라와 인도수출기구연합회 뭄바이 사무소 두 기관과의 유기적인 협력 하에 진행됐다.

9월 11일 뭄바이 라리트 호텔에서 한-인도 비즈니스 포럼 및 수입상담회가 개최됐다. 마하라슈트라 주정부 디판드라 쿠슈와와 수출총괄 대표, 인도수출기구연합회(FIEO) 뭄바이 사무소 파레쉬 메타 회장, 주뭄바이 김영옥 총영사, KOTRA 뭄바이 무역관 전병주 관장 등 주요 인사와 현지 인도 수출기업 약 70개사가 참가했다.

비즈니스 포럼은 김병관 회장의 환영사를 시작으로 주요

schedule on September 10. In the midst of the G20 Summit, the KOIMA delegation conducted a local industrial tour and prepared for the business forum and import conference the following day. The event was organized in coordination with both the Maharashtra and Mumbai offices of the Federation of Indian Export Organisations, with whom KOIMA had met during the import delegation to India in June this year.

On September 11, the KOIMA-India Import & Export Business Matching Forum was held at the Lalit Hotel in Mumbai. About 70 local Indian exporters participated in the event, including the Development Commissioner Government of Maharashtra, Mr. Deepandra Kushwah, the President of the Federation of Indian Export Organisations (FIEO) Mumbai Office, Mr. Paresh Mehta, the Consul General of India in Mumbai, Mr. Kim Young-ok, and Mr. Jeon Byung-joo, Head of KOTRA Mumbai Trade Office.

12  
13



한-인도 뭄바이 1:1 무역상담회 | Korea-India 1:1 Trade Meeting in Mumbai, India

## IMPORT



인사들의 축사와 소개로 이어졌으며, 협회와 마하라슈트라 주정부는 양국의 무역확대를 위한 MOU를 체결했다. 이어 사전에 매칭된 양국 기업간 1:1 무역상담회가 성황리에 진행됐다. 특히 한 사절단원은 800만 달러에 달하는 계약을 논의하며 인도와의 비즈니스 확대에 대한 높은 기대감을 내비쳤다.

이후 사절단원들은 뉴델리로 이동했다. 인도의 수도이자 기업 본사들이 모여 있는 뉴델리는 G20 정상회담의 분위기가

The business forum began with a welcome speech by KOIMA Chairman Kim Byung-kwan, followed by congratulatory remarks and introductions from key dignitaries, and the signing of an MOU between KOIMA and the Government of Maharashtra to expand bilateral trade. Following this, one-on-one trade meetings between pre-matched companies from both countries were successfully held. In particular, one of the delegation member discussed a contract worth \$8 million and expressed high expectations for expanding business with India.

The delegation then moved to New Delhi. As the capital of India and home to many corporate headquarters, New Delhi was still in the mood for the G20 Summit. Following the site visits on the 12<sup>th</sup>, a business forum and import trade conference was organized on the 13<sup>th</sup> at the Lalit Hotel in New Delhi. With the active cooperation of the Federation of Indian Export Organisations (FIEO), the event was attended by about 40 Indian exporters, and the hosts were Ambassador Mr. Jang Jae-bok of the Embassy of the Republic of Korea in India, Mr. Bin Jun-hwa, Head of KOTRA New Delhi Trade Office, and the Chairman of the Federation of Indian Export Organisations. At the business forum, an MOU was signed between KOIMA and the Federation of Indian Export Organisations (FIEO) to continue strengthening cooperation.



여전히 남아있었다. 12일 현지시찰에 이어 13일에는 뉴델리 라리트 호텔에서 비즈니스 포럼 및 수입상담회가 이뤄졌다. 본 행사 역시 인도수출기구연합회(FIEO)의 적극적인 협력 하에 약 40개의 인도 수출기업이 참석했으며, 주인도 대한민국 대사관 장재복 대사, KOTRA 뉴델리 무역관 빈준화 관장, 인도수출기구연합회 회장이 참석해 행사의 의미를 더했다.

특히 비즈니스 포럼에서는 인도수출기구연합회(FIEO)와 양 기관의 지속적인 협력강화를 위한 MOU를 체결했다. 이후에는 현지 기업 6개사를 비롯한 20개사와 인도 기업간 1:1 무역상담회가 진행됐다. 성공적으로 행사를 마친 사절단원들은 14일 현지시찰을 마지막으로 인도 사절단 일정을 마무리했다.

이번 사절단은 G20 정상회담과 한-인도 수교 50주년을 맞아 우리 정부와 인도 현지기관의 적극적인 지원 하에 실질적인 비즈니스 기회를 마련하고, 한국의 공급망 안정화와 양국간 무역불균형 해소에 일조했다는 데 그 의미가 있다. 협회는 앞으로도 인도뿐만 아니라 주요 무역파트너와의 교류 활성화에 최선을 다하고, 회원사의 거래선 다변화를 위해 만전을 기할 예정이다. ☺



KOIMA-인도수출기구연합회(FIEO) 업무협약(MOU) 체결  
KOIMA and Federation of Indian Export Organisations (FIEO) MOU signing

In the afternoon, one-on-one trade meetings were held between 20 Indian companies, including 6 local companies. After the successful event, the delegation concluded its trip to India with a field visit on the 14<sup>th</sup>.

It is significant that the delegation, under the active support of the Korean government and Indian counterparts celebrating the G20 Summit and the 50<sup>th</sup> anniversary of diplomatic relations between Korea and India, created tangible business opportunities and contributed to stabilizing Korea's supply chain and reducing the trade imbalance between the two countries.

KOIMA will continue to do its best to activate exchanges with India and other major trading Partners and make every effort to diversify the trading lines of its members.



한-인도 뉴델리 1:1 무역상담회  
Korea-India 1:1 Trade Meeting in New Delhi, India



## 제163차 KOIMA 리더스 포럼 변혁의 시대와 리더십 4.0 - 뒤집어야 산다 -

신태균  
KAIST글로벌리더십센터 교수

### 4.0 시대, 리더의 눈

최근 산업분야를 불문하고 엄청난 변화가 일어나고 있다. 이는 문명사적 변화의 영향으로, 토플러가 말한 '제3의 물결'인 정보화 사회를 지나 네 번째 파도를 맞이할 준비가 필요하다는 의미이다. 한 인류가 생애주기 동안 이러한 문명사적 변화를 두 번 경험하는 세대는 우리가 처음이다. 물론 매년 듣는 변화, 위기, 새로운 도전이라는 키워드에 큰 감흥이 없을 수도 있다. 그러나 노력하면 되는 일반적인 변화와는 달리, 문명사적인 변화는 열심히만 살아서는 도태될 수 있다. 따라서 앞으로 펼쳐질 20~30년을 남들보다 먼저 예측한다면, 빠른 기회 선점을 통해 경쟁력을 높일 수 있다.

3.0 시대의 끝자락에서 4.0 시대를 준비하기 위해서는 4개의 눈이 필요하다. 첫 번째, '시력'(1.0 단계)은 많은 뉴스와 사건들 중 변화에 촉매가 되는 사건을 선별하는 능력이다. 1.0 단계에서는 디테일과 미묘한 변화에 민감하게 반응할 수 있어야 한다. 그러나 거대한 변화인 메가트렌드에서는 한 단계 더 발전한 '시야'(2.0 단계)가 필요하다. 2.0 단계에서는 멀리, 넓게 볼 수 있는 거시적 관점이 요구된다. 세 번째는 현대인들에게 가장 많이 요구되는 창의성(Creativity)과 관련된 '시각'(3.0 단계)이다. 똑같은

변화를 보더라도 보는 각도가 다르면 해석이 다르고, 솔루션이 달라진다. 따라서 개성이 생기므로 독점적 지위를 유지할 수 있다. 빌 게이츠가 주도한 디지털 라이프를 스마트 라이프로 전환한 스티브 잡스의 'Think Different'가 대표적인 사례이다. 앞선 세 가지의 눈이 세상의 변화를 읽어내는 눈이었다면 마지막 '시선'(4.0 단계)은 이러한 변화들 속에서 절대 변하지 않는 세상의 본질, 진리, 원칙, 가치 등을 찾아내는 눈이다.

결론적으로, 다가오는 4.0 시대는 세상의 변화를 인지하는 시력, 시야, 시각과 불변의 진리를 찾아내는 시선을 모두 갖춰야 대처할 수 있다. 따라서 21세기 리더라면 스스로 네 가지 눈에 대한 본인의 역량을 평가하고, 보이지 않는 것을 보는 힘과 남이 보지 못하는 것을 볼 수 있는 힘을 길러야 한다.

### 초연결사회의 도래

2021년 9월 17일 방영 이후 한 달 만에 전 세계 1억 1,100만 가구가 시청한 오징어게임의 흥행이 시사하는 바는 앞으로 모든 경쟁이 글로벌화 된다는 것이다. 넷플릭스가 전 세계의 안방을 연결했듯이 디지털화와 스마트화로 인해 자의와 상관없이 글로벌 경쟁의 시대가 시작되었다. 따라

서 디지털에서 스마트, 더 나아가 메타버스로 가는 이 트랙 위에 올라타지 않는 국가, 기업, 심지어 개인은 지속가능성을 영위하기 어려워질 것이다.

이러한 현상의 요인은 바로 ‘초연결사회’로, 4.0 사회를 정의하는 다양한 표현들 중 하나이다. 초연결사회로의 변화는 문명사적 변화이므로 특정 업종, 기업, 국가, 지역에 관계없이 모두에게 동일한 영향을 미친다. 연결되지 않으면 고립되고, 고립되면 소멸되는 것이다.

따라서 우리는 단순한 지식(Knowledge)이 아닌 지능(Intelligence)을 얻기 위해 변화를 만드는 중심을 찾아야 한다. 그 중심에 있는 것이 ‘연결(Connection)’이다. 사람 간의 연결인 SNS, 사람과 사물의 연결인 IoT, 사람과 기계의 연결인 로봇, 정보 간의 연결인 Big Data와 챗GPT, 기술 간의 연결인 블록체인, 현실과 가상의 연결인 메타버스와 가상화폐, 행성과 행성의 연결인 우주항공, 나와 또 다른 나를 연결해주는 아바타가 있다. 이처럼 연결을 통해 시공간의 개념이 붕괴되면서 시간 절감이 가능해졌으며, 새로운 가능성과 기회의 틈이 발생했다. 따라서 연결의 시너지를 창출할 수 있는 산업을 발굴하는 것이 주요 과제로 떠오르고 있다.

#### 4.0 시대의 핵심 산업분야

글로벌 대기업들은 이미 해당 분야에 막대한 자금을 투자하고 있다. 4.0 시대를 장악하지 못하면 지속가능한 경영이 불가능하다는 것을 이미 2.0에서 3.0 시대를 거치면서 경험했기 때문이다. 그렇다면, 앞으로 주목해야 할 산업이 무엇인지 살펴보자.

메타버스(Metaverse), 4차 산업 기술의 집합체로 이미 사업, 놀이, 학습, 투자, 사무공간, 생활공간으로 인프라가 구축되어 코로나 시대에 실리콘밸리의 누군가는 이 시기를 기회로 삼아 메타버스를 구축, 테스트를 거치며 안정성을 높여갔다. 메타버스와의 연결점을 찾아내지 못한다면 기업은 생존문제에 직면하게 될 것이며, 이를 얼마나 민감하게 개인의 업종, 사업, 본인 스스로와 연결시키는 지에 따라 경쟁력이 결정될 것이다.

빌 게이츠는 3.0 시대로 물리적 연결성을 넘어 새로운 연결의 방식을 쏘아 올렸다. 그는 ‘인터넷 하이웨이’라는

개념을 통해 전 세계적인 네트워크를 구축했으며, 이것에 인공지능과 블록체인 기술이 붙으면서 4.0 시대에는 ‘Metaverse Society’가 형성될 것으로 예측된다. 문명이 가속화될수록 양극화는 심화될 것이며, 이러한 변화의 트렌드는 우리 모두에게 예외 없이 찾아온다. 따라서 변화에 대해 빠르게 인지하고, 신속하게 움직여야 한다.

특히 4.0 사회는 동종업계 내에서 경쟁하는 시대가 아니다. 규모의 경제가 중요했던 산업혁명 초기를 지나 반도체 등 속도가 중요했던 시기를 거치고, 디지털 시대에 대응하여 인간 고유의 능력인 창의력, 창조성, 감성에 초점을 맞추다가 이제는 기존의 한계를 벗어나려는 도전을 하고 있다. 이렇게 융복합을 통해 기존 산업군의 경계가 모호해지면서 업종 불문의 경쟁이 시작되었으며, 각 기업은 자사의 경쟁자를 새롭게 정의해야 하는 상황에 놓였다.

한편, 앞으로 주목해야 할 24개 분야는 클라우드, IoT, 빅데이터, AI, 로봇, 웨어러블 컴퓨터, AR/VR, 3D 프린터, 무인자동차, 드론, 우주항공산업, 환경, 에너지, 스마트시티, 핀테크, 블록체인, 비트코인, 나노, 게놈, 바이오, 헬스, 뇌, 인공지능기이다.

#### 리더십 패러다임의 변화

오픈 AI사의 챗GPT 등 새로운 기술 출시로 데이터 처리량과 속도가 개선되면서 더 이상 개인의 지식, 경험, 감각만으로는 경쟁력을 유지할 수 없는 시대가 되었다. 따라서 변화 속에서 경쟁력을 갖춘 리더로 살아남기 위해서는 4.0 리더십을 갖춰야 한다. 리더십 패러다임의 변화를 통해 미래 리더십의 방향성을 살펴보자.

1980년대까지는 직급, 직책이 주는 ‘Positional Power’ 중심의 리더십 시대로 상명하복의 소통이 이루어졌다. 이후 민주화와 올림픽을 기점으로 생활수준이 향상되고 인권의식이 높아지면서 리더의 ‘Personal Power’가 중요해지기 시작했다. 그러다가 IMF 금융위기로 기업의 상황이 안 좋아지면서 직원들의 불안감을 낮춰줄 ‘Expert Power’가 리더십의 핵심으로 자리 잡았다. 환경의 변화주기가 짧아지면서 최근까지는 전문성에 ‘Creative Power’를 더한 리더를 선호했지만, 앞으로 요구되는 리더십의 핵심은 ‘Connective Power’이다.

## IMPORT

초연결사회(Hyper-connected Society)의 도래로 연결성이 높아지면서 개인의 지식과 경험, 창의력의 한계가 극명해졌기 때문이다.

따라서 리더 개인의 특수한 능력보다 챗GPT 등의 기술을 활용하여 새로운 프론티어 존(Frontier Zone)과의 연결고리를 찾아내는 힘을 기르는 것이 중요하다. 기존에 했던 것을 앞으로 더 열심히 한다고 결과가 좋아지는 시대는 종식되었다는 의미이다.

리더는 업무 연결성뿐만 아니라 직원과의 연결성도 고려해야 한다. 특히 베이비붐 세대부터 알파 세대까지 다양한 세대가 하나의 회사 내에 공존하고 있어 직원들의 변화된 가치관을 고려하지 않고 기존의 방식으로 소통하고 지시한다면 조직에 주름이 지고, 비효율이 발생하게 된다. 겉으로는 문제가 없어 보일 수 있지만, 이러한 문제점을 찾아내는 것이 보이지 않는 것을 보는 힘 중 하나이다.

따라서 앞으로는 ‘개미형 리더’에서 벗어나 ‘거미형 리더’가 되어 거대한 그물망(네트워크)의 중심에서 직원들에게 방향성을 제시해야 한다. 리더는 업무 개입을 줄이고 네트워크를 구축한 후에 이것들이 상호 간의 연결, 소통, 접촉을 통해 유기적으로 움직일 수 있도록 조직을 구성해야 한다. 4.0 리더십의 부재는 CEO 개인만이 아닌 조직 전체를 위태롭게 할 수 있으므로 “옛날에는~”보다 “미래에는~”이라는 말을 더 자주 사용하는 비전 있는 미래형 리더로 거듭나야 한다.

### 4.0 시대 리더의 역량

4.0 시대 리더로 거듭나기 위한 5가지 구체적인 역량에 대해 살펴보자. 첫 번째는 ‘플랫폼 능력’이다. 본인이 직접 움직이고, 질문하고, 답변하는 어플형 사고에서는 리더가 가장 유능하고, 똑똑하고, 많은 일을 해야 했다. 그러나 이제는 플랫폼형 사고를 통해 직원들을 어플로 두고, 어플 활용능력을 최대치로 발휘할 수 있는 연결 방법을 찾는 플랫폼형 리더가 되어야 한다.

두 번째는 ‘질문 능력’이다. 과거에는 조직원이 질문하고, 리더가 답변하는 패러다임이었다. 그러나 챗GPT 시대에는 개인의 정보력이 완전하지 않기 때문에 이를 극복하기 위해서는 조직원에게 적극적으로 질문해야 한다. 조직

의 비전과 사업전략 등에 대한 질문을 직원들과 공유함으로써 내부 네트워크를 구축, 조직을 탄탄하게 만들어야 한다.

세 번째는 ‘개념설계 능력’이다. ‘무조건 열심히’라는 시공형 리더십에서 벗어나 추상적인 것을 구체화하고 생각을 구조화하는 훈련을 통해 설계형 리더십을 배양해야 한다. 미래에 대해 예측하고, 자사의 사업 및 산업의 현황과 예측된 미래와의 연결성을 통해 장단기 목표를 수치화하려는 노력이 필요하다.

네 번째, ‘아키텍처 능력’은 다차원적 사고의 필요성을 의미한다. 2D 사회에서 4D 사회로 변화하고 있으므로 평면적이었던 기존 인식을 입체적이고 가상현실적으로 발전시켜야 한다. 이러한 Meta 사고 훈련을 통해 다차원적으로 생각함으로써 시공간의 제약을 이겨낸 인류의 또 다른 도전을 기대할 수 있다.

마지막으로 ‘디테일 능력’은 명확하고 간결한 대화법을 통해 소통의 효율성을 높이는 고화질 리더가 되어야 한다는 것이다.

결론적으로, 미래에는 커넥티브 리더십 기반의 연결형, 플랫폼형 리더가 요구된다. 이에 발맞춰 메타인지를 통해 본인의 현 위치를 확인하고 받아들여야 하며, 변화하는 것들에 대한 질문과 학습을 반드시 해야 한다.

KOIMA 회원분들도 민첩하게 움직여 4.0 시대의 주도권을 확보하기를 바란다. ☺



# 행복한 KOIMA, 화합하는 KOIMA를 기원하며



최유섭  
텔콤인터내셔널(주) 대표이사  
KOIMA 부회장

인간은 원초적으로 노는 것을 좋아하는 ‘노는 동물’이다. 현대적 의미로는 ‘잘 노는 사람이 일도 잘 한다’로 바꾸어 생각할 수 있다. 잘 논다는 것은 자신이 안배한 시간을 잘 활용할 수 있다는 뜻이고, 자신의 일과 인생 시나리오를 그만큼 밀도 있게 수정할 수 있는 능력이 있다는 뜻이다. 휴(休)테크를 잘하는 사람일수록 업무 몰입도도 뛰어난 편이다.

뛰어 놀고 있는 어린 아이의 표정을 떠올려 보라! 나 역시 어릴 때 놀다 보면 언제 캄캄해졌는지도 모른 채 신나게 놀았다. 그런 몰입이라면 어떤 힘든 일이라도 신나게 즐기면서 할 수 있지 않을까? 역설적으로 일에서 즐거움을 찾는다면, 일이 행복을 가져다준다고 생각할 수 있다.

나는 2019년 한국수입협회(KOIMA) 제21대 부회장에 선임되었고, 제22대도 부회장으로 활동하고 있다. 협회 일에 몰입하면서 즐거움을 느끼고 있고, 이 일이 행복을 가져다준다고 믿고 있다. 국내 유일의 수입전문 경제기관인 우리 협회는 우리나라의 교역확대 및 우수 원부자재의 안정적인 확보를 위해 활발한 활동을 전개하고 있다. 의미 있는 일을 함에 있어 자부심도 느끼고 있다.

행복한 젖소가 더 질 좋고, 더 많은 우유를 생산하듯이 협회 회원이 행복해야 협회도 더 큰 발전을 이룰 수 있다.

행복한 회원은 다른 신규 회원을 불러오며, 즐거움과 행복이 서로 꼬리를 물고 퍼져나가는 해피 바이러스의 선순환 구조가 정착된다. 협회 사업과 행사에 참여하는 회원이 행복감을 느끼려면 회원 간 공감하고 화합해야 하며, 회원 간 불협화음이 지속된다면 참여하고 싶지 않은 협회로 자리 잡게 될 것이다. 따라서 우리 모두가 화합하여 더 행복한 KOIMA와 회원이 되기를 기원한다.

또한 자신의 일을 소명으로 생각하는 사람은 언제나 일터로 가는 것이 소풍을 가는 것처럼 즐겁다. 주인 정신과 긍정적으로 생각하는 사람에게 일터는 즐거움이 있는 축제의 장소이자 자신이 되고 싶은 꿈을 실현할 수 있고, 열정이 살아 숨 쉬는 터전이 된다. 협회 임원, 그리고 회원 모두가 협회의 일을 소명으로 생각하고, 소풍을 가는 것처럼 협회로 향하는 발걸음이 가볍고 즐겁기를 바란다. 협회를 활용해 비즈니스 기회를 확보함으로써 꿈을 실현하고, 협회가 열정의 매개체가 되기를 희망한다.

번쩍! 스파크가 튀는 설렘으로 나와 협회의 담대한 미래를 마음속에서 선명하게 그려보자. 소망하고 깊이 믿으며 열정을 가지고 협회 사업과 행사에 적극 참여해보자. 이를 통해 회원이 기쁨과 성취감을 얻게 되길 협회 부회장으로서 간절히 바란다. ☺

# KOIMA News

## 김병관 회장, 제14차 중국 랴오닝 국제 소싱 박람회 참석

Chairman Kim Byung-kwan attends the 14<sup>th</sup> Liaoning International Sourcing Fair in China



김병관 회장은 7월 23일 중국 랴오닝성에서 판슈양 랴오닝성 청장을 만나 양국간 통상확대 협력방안을 논의하고, 24일에는 '제14차 랴오닝 국제 소싱 박람회'에 참석해 랴오닝성 정부 및 무역진흥기관 주요 인사, 해외기업 대표자와의 간담회를 가졌다.

판슈양 청장은 랴오닝성의 우수한 제품과 기술이 한국 시장에 널리 소개되고 양국간 교류가 확대될 수 있도록 KOIMA가 적극 협조해 줄 것을 요청했다. 또한 2024년 7월 진행되는 한국수입박람회에 많은 랴오닝성 업체가 참가할 수 있도록 적극 지원할 것을 약속했다.

한편, 김병관 회장은 국제 소싱 박람회에서 랴오닝성 부주지사에게 이어서 축사를 통해 중국은 한국의 가장 중요한 무역 파트너임을 강조하고, 앞으로 활발한 교류협력을 위해 상호 발전적인 무역관계를 구축해 나가도록 적극 노력하겠다고 언급했다.

이번 랴오닝 국제 소싱 박람회는 미국, 러시아, 일본, 태국, 루마니아, 파키스탄 등 여러 해외 기업들이 참가해 중국 수출업체와 B2B 미팅을 갖는 등 성황리에 진행됐다.

On July 23, KOIMA Chairman Kim Byung-kwan met with Liaoning Provincial Commissioner Fan Shuang in Liaoning, China, to discuss ways to expand bilateral trade. On July 24, he attended the 14<sup>th</sup> Liaoning International Sourcing Fair and held meetings with key officials from the Liaoning Provincial Government and trade promotion agencies, as well as representatives of foreign companies.

Mr. Fan Shuang requested KOIMA to actively cooperate with Liaoning to promote the introduction of Liaoning's excellent products and technologies to the Korean market and expand bilateral exchanges. He also pledged to actively support the participation of more Liaoning enterprises in the Korea Import Fair in July 2024.

Meanwhile, Chairman Kim Byung-kwan delivered congratulatory remarks after the welcoming address of the Vice Governor of Liaoning Province at the International Sourcing Fair, emphasizing that China is Korea's most important trading partner and that KOIMA will actively strive to build mutually beneficial trade relations for active exchange and cooperation in the future.

The Liaoning International Sourcing Fair was a great success, with many overseas companies from the U.S., Russia, Japan, Thailand, Romania, and Pakistan participating and holding B2B meetings with Chinese exporters.

## 주한 타지키스탄 대사 내방

Ambassador of Tajikistan to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 7월 14일 협회 접견실에서 키롬 살로히딘 주한 타지키스탄 대사의 내방을 받고, 타지키스탄의 우수상품인 섬유, 광물, 보석류 등의 실질적인 한국시장 진출방안을 논의했다.

On July 14, Chairman Kim Byung-kwan met with Tajikistan's Ambassador to Korea, Kirom Salohiddin, at KOIMA's reception room and discussed ways to promote Tajikistan's excellent products such as textiles, minerals, and jewelry to the Korean market.



### 인도 마하라슈트라주정부 산업부장관 면담

Meeting with the Minister of Industries of Maharashtra, India



김병관 회장과 오분희·김지현 부회장은 8월 8일 콘래드 서울 호텔에서 유다이 사만트 마하라슈트라주정부 산업부장관 및 인도 고위급 인사와 면담을 갖고, KOIMA 인도 수입사절단 파견 협력사항과 교류확대 방안을 심도 있게 논의했다.

On August 8, Chairman Kim Byung-kwan, Vice Chairmen Oh Bun-hee, and Kim Ji-hyeon held a meeting with Maharashtra's Minister of Industries Shri. Uday Samant and other high-level Indian officials at the Conrad Seoul Hotel, where they discussed in-depth cooperation on KOIMA's import delegation to India and ways to expand exchanges.

### KOIMA-신한은행 MOU 체결

KOIMA-Shinhan Bank MOU Signing



협회는 7월 19일 협회 대회의실에서 신한은행(부회장 김윤홍)과 수입금융 지원 및 국제교역 활성화를 위한 MOU를 체결했다. 이번 협약을 통해 협회는 회원사 금융혜택 제공 및 해외시장 진출 지원, 세미나 및 설명회 개최 등을 추진할 계획이다.

On July 19, KOIMA signed a memorandum of understanding (MOU) with Shinhan Bank (Vice President Kim Yoon-hong) to support import financing and revitalize international trade. Through this agreement, KOIMA plans to provide financial benefits to its members, support their entry into overseas markets, and hold seminars and briefings.

### 주한 과테말라 대사 내방

Ambassador of Guatemala to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 8월 17일 협회 접견실에서 신임 인사차 내방한 사라 솔리스 주한 과테말라 대사와 양기관간 협력확대 방안을 논의했다. 특히 사라 솔리스 대사는 과테말라의 한-중미 FTA 조기 가입에 대한 산업통상자원부 검토 관련 수입협회의 측면 지원을 요청했다.

On August 17, Chairman Kim Byung-kwan discussed ways to expand cooperation between the two organizations with Guatemalan Ambassador to Korea Sara Solis, who paid a courtesy visit to KOIMA at the reception room. In particular, the Ambassador Solis requested that the KOIMA support the Ministry of Trade, Industry, and Energy's review of Guatemala's early accession to the Korea- Central America FTA.

### 제2회 한-대만 수입촉진위원회 개최

2<sup>nd</sup> Korea-Taiwan Import Promotion Committee Held



협회는 7월 19일 협회 대회의실에서 제2회 한-대만 수입촉진위원회 (위원장 신경택(KOIMA 부회장))를 개최, 주타이베이 대한민국 대표부 방문과 수입사절단 파견 등 위원회 활성화 방안을 논의했다.

On July 19, KOIMA held the second meeting of the Korea-Taiwan Import Promotion Committee (Chairman Shin Kyung-taek (KOIMA Vice Chairman)) at KOIMA's Conference room to discuss ways to revitalize the committee, including visits to the Korean Embassy in Taipei and dispatching an import delegation.

# KOIMA News

## 주한 카자흐스탄 대사 내방

Ambassador of Kazakhstan to Korea visits KOIMA



김병관 회장은 8월 31일 협회 접견실에서 아르스타노프 누르갈리 주한 카자흐스탄 대사를 만나 양국간 교역확대 방안을 협의했다. 특히 아르스타노프 대사는 카자흐스탄의 우수한 유기농 밀이 한국시장에 소개될 수 있도록 KOIMA가 적극 협조해 줄 것을 요청했다.

On August 31, Chairman Kim Byung-kwan met with Kazakhstan's Ambassador to Korea Arystanov Nurgali in the reception room to discuss ways to expand bilateral trade. In particular, he requested that KOIMA actively cooperate in introducing Kazakhstan's excellent organic wheat to the Korean market.

## 확대회장단회의 개최

Expanded Chairmen Group Meeting Held



협회는 9월 4일 협회 대회의실에서 확대회장단회의를 개최하고, 협회 주요 현안을 논의했다.

On September 4, KOIMA held an expanded Chairmen Group meeting in its conference room to discuss major issues of the association.

## 산업통상자원부 중고생 국제통상교육 특강교재 개편회의 개최

2024 MOTIE's Specialized Textbook for International Trade Education for Middle and High School Students Reorganization Meeting Held



협회는 최근 '2024 산업통상자원부 중고생 국제통상교육 특강교재' 개편작업 기관으로 선정된 바, 한능호 교수(KOIMA국제원자재정보센터장) 및 편집위원들이 참석한 가운데 9월 1일 협회 대회의실에서 제 1차 개편회의를 진행했다.

KOIMA was recently selected as an organization to revise the '2024 MOTIE Special Textbook for International Trade Education for Middle and High School Students' and held the first revision meeting on September 1 at KOIMA's grand conference room with Prof. Han Neung-ho (Director of KOIMA's International Raw Materials Information Center) and editorial board members in attendance.

## 역대회장단회 및 재정위원회 합동회의 개최

Joint Meeting of Former Chairmen Group and Finance Committee Held



협회는 9월 5일 협회 대회의실에서 역대회장단회 및 재정위원회 합동회의(의장 최승웅)를 갖고 협회 주요 사업 보고 및 협의를 진행했다. 한편, 이날 회의에서는 신임의장으로 표상기 제13대 회장을 호선했다.

On September 5, KOIMA held a joint meeting of the Former Chairmen Group and the Finance Committee (chaired by Choi Seung-woong) in its conference room to report and discuss the association's major business. The meeting also elected the 13<sup>th</sup> Chairman, Mr. Pyo Sang-ki, as the new chairman.



### KOIMA, K-방산수출 증진 공동 MOU 체결

KOIMA Signs an MOU to Promote K-Defense Exports



협회는 9월 20일 서울 육군회관에서 한국방위산업학회 창립기념 K-방산수출 증진을 위한 다자간 공동업무협약(MOU)을 체결했다. 이번 협약에는 KOIMA와 한국방위산업학회를 비롯해 경상남도, 한-아프리카재단, 한국국방외교협회, 방위산업공제조합, 한국생산성본부, 경남 테크노파크 등 8개 기관이 참여했다.

On September 20, KOIMA signed a multilateral memorandum of understanding (MOU) to promote K-defense exports to commemorate the founding of the Korea Institute of Defense Industry at the Korea Army Headquarters in Seoul. Eight organizations participated in the agreement, including KOIMA, Gyeongsangnam-do, the Korea-Africa Foundation, the Korea Defense Diplomatic Association, the Korea Defense Guarantee Cooperative, the Korea Productivity Institute, and Gyeongnam Techno Park.

### 독일 바덴뷔르템베르크주 방한대표단 내방

A delegation from Baden-Württemberg, Germany visits KOIMA



김병관 회장은 10월 5일 협회 대회의실에서 피터 호크 농림축산식품부 장관을 비롯한 독일 바덴뷔르템베르크주 방한대표단의 내방을 받고 양국간 파트너십 구축을 위한 협력방안을 논의했다. 특히 통밀, 가공식품 등 바덴뷔르템베르크주의 우수 제품을 소개하고, 한국시장 진출을 위한 KOIMA의 지원을 희망했다.

On October 5, Chairman Kim Byung-kwan received a delegation from the German state of Baden-Württemberg, including the Minister of Agriculture, Food and Rural Affairs Peter Hauk, in the conference room to discuss ways to build partnerships between the two countries. In particular, he introduced the state's excellent products, such as whole wheat and processed foods, and asked for KOIMA's support to enter the Korean market.

22  
23

### 청년CEO위원회 정기모임(8월) 개최

Youth CEO Committee Regular Meeting Held (August)



협회 청년CEO위원회(위원장 박진우)는 8월 1일 협회 대회의실에서 정기모임을 진행, 회원간 교류의 시간을 가졌다.

On August 1, the Youth CEO Committee (Chairman Park Jin-woo) held a regular meeting at KOIMA's conference room and had a time of interaction between members.

### 역대회장단소식



#### 신명진 회장(KOIMA 제20대 회장), 민주평화통일자문회의 상임위원 위촉

신명진(전진캠텍(주), KOIMA 제20대 회장) 회장은 민주평화통일자문회의 제21기 상임위원으로 위촉, 9월 5일 임명장을 수여받았다.

민주평화통일자문회의는 평화통일정책 대통령 자문기관으로, 제21기 상임위원 임기는 2023년 9월 1일부터 2025년 8월 31일까지이다. 신 회장은 앞으로 평화통일정책 수립과 평화통일사업 추진에 최선을 다할 계획이다.



글 김간디 술리스티안토  
주한 인도네시아 대사

# 무궁무진한 기회의 땅, 인도네시아



## 인도네시아 경제현황

인도네시아는 동남아시아 최대 경제국이자 세계 최대 신흥시장 경제국이다. 상위 중간소득 국가이자 G20 회원국 중 하나인 인도네시아는 신진 산업국으로 간주된다. 2022년 기준 인도네시아 GDP는 약 1조 달러 이상으로 추정되며, 명목 GDP 기준 세계 16대 경제국이자 GDP(PPP) 기준으로는 세계 7대 경제국이다.

인도네시아의 인구는 약 2억 7,600만 명으로 인구 기준 세계 4위이며, 전체 인구 중 71%가 노동인구로 구성되어 있다. 세계 최대 니켈 자원을 포함하여 풍부한 천연자원이 인도네시아 경제를 뒷받침하고 있으며, 이를 기반으로 인도

네시아는 동남아시아의 경제 강국으로서 경제협력을 위한 원활한 혜택을 제공할 수 있다.

## 인도네시아 주요산업 및 투자유치를 위한 노력

농업은 인도네시아 전체 GDP의 약 13%에 기여하며, 전체 노동인구의 27%가 농업에 종사한다. 인도네시아는 천연고무, 커피, 차, 야자유, 담배, 코코넛 및 향신료 등 세계 최대 농산물 공급국 중 하나이다. 산업제조업은 GDP의 약 38.2%에 기여하며, 전체 노동인구의 22.6%가 산업제조업에 종사한다. 인도네시아에서 주로 생산되는 제품은 섬유, 시멘트, 화학비료, 전자제품, 고무 타이어, 의류, 신발 등이 있다.

현재 인도네시아는 전체 수출액 기준 세계 30위를 차지한다. 주요 수출품목은 석탄 브리켓, 야자유, 석유가스, 자동차, 금이며, 인도네시아의 5대 주요 수출국으로는 중국, 미국, 일본, 싱가포르 및 인도가 있다. 한국은 2022년 기준 7위 수출국에 올랐다.

인도네시아는 전 세계 니켈 자원의 약 22%를 보유한 세계 최대 니켈 보유국으로, 세계 니켈 무역 및 배터리 공급망에서 매우 중요한 역할을 하고 있다. 특히 니켈은 배터리 생산에 중요한 구성요소로, 지속가능한 산업의 미래를 뒷받침하고 있다. 인도네시아는 보크사이트, 주석 등 주요 금속 생산국이기도 하다.

또한 세계 최대 야자유 생산국이자 수출국이며, 세계 7대



액화천연가스(LNG) 수출국이다. 이러한 모든 점을 감안할 때, 인도네시아는 끝없는 기회의 땅이라 할 수 있다. 인도네시아는 풍부한 천연자원과 유능한 인적자원, 성장하는 내수시장 및 우호적인 투자환경이라는 핵심 경쟁력을 가지고 있다.

인도네시아의 주요 성장 동력은 가계소비와 투자이다. 인도네시아는 디지털서비스, 의류서비스, 전자제조, 통신장비, 화학·광물 가공 등 신규 성장기반을 준비하며 지속가능한 경제성장을 촉진하고 있다. 이러한 신규 성장기반을 통해 인도네시아는 투자 경쟁력을 갖추고 지속적으로 혁신하여 글로벌 경쟁력을 갖춘 고품질 부가가치 제품을 생산하고 있다.

인도네시아 정부는 2020년 법률 제11호 ‘2020년 일자리창출법’을 제정하여 신규 정책을 시행하였다. 해당 법률은 인도네시아에서의 사업 및 투자환경을 규제하는 39개 기존 법률을 포함하여 총 4만 3,000개 이상의 규정을 개정하였다. 수출 라이선싱 등 그 절차를 줄임으로써 통관절차를 간소화하였으며, 높은 수출 비용을 제거하였다. 또한 법인세 면제정책(tax holiday scheme), 산업용 원자재 및 기계 수입절차 간소화 등 외국인투자자에 대한 인센티브도 제공한다. 따라서 일자리창출법은 산업화에 대한 인센티브를 제공하며, 일자리 창출을 촉진할 것으로 예상된다.

### 한-인도네시아, 전략적 동반자관계

한국과 인도네시아 양국 관계는 지난 50년 간 더욱 강화되었다. 2017년 11월, 양국은 양국 관계를 ‘Special Strategic Partnership’으로 승격하고 국방·외교관계, 무역·인프라개발, 인적 교류, 지역·국제 협력분야에서의 협력을 확대하기로 합의하였다. 2023년 양국은 ‘친밀한 우정과 강화된 동반자관계(Closer Friendship, Stronger Partnership)’라는 주제로 양국 수교 50주년을 기념한다.

인도네시아는 미국 및 베트남에 이어 한국의 3대 외국직접투자(FDI) 국가이다. 2022년 기준 한국의 인도네시아 투자 실현액은 7위로, 향후 더 큰 성장 가능성을 지니고 있다. 주요 한국 기업들이 인도네시아에서 활발하게 사업을 확장하고 있으며, 머지않아 한국이 인도네시아의 주요 5대 투자국 중 한 곳이 되기를 희망하고 있다.

처음 협상을 시작한 2012년부터 8년이 지난 2020년, 한국과 인도네시아는 한-인도네시아 포괄적 경제동반자 협정(IK-CEPA)을 체결하였다. 인도네시아는 2022년 9월 27일 ‘2022 법률 제25호’, 한-인도네시아 포괄적 경제동반자 협정(IK-CEPA)을 비준하였다. IK-CEPA에 명시된 바에 따라 비준 후 60일이 경과하면 양국에서 IK-CEPA가 시행되며, 현재 시행 중이다.

인도네시아는 IK-CEPA의 완전한 시행이 공급망부터 청





정에너지, 인프라까지 전 영역에 걸쳐 디지털 및 친환경 전환을 중심으로 한 새로운 무역질서를 지원할 것이라고 확신한다. IK-CEPA는 포괄적 회복을 촉진하고, 인류 복지와 주요 산업에 영향을 미치는 상품 및 원자재의 부족현상이 없도록 지원할 것이다. 또한 한국의 수요 및 소비도 확대될 것이다. 아울러 한국과 인도네시아가 물류 인프라 생태계를 개선하고 비즈니스 환경을 육성하며 상호인증 시스템을 개발하는 데 집중할 수 있도록 함으로써 양국간 상품 이동이 원활하게 이루어지도록 할 것이다.

IK-CEPA를 통하여 한국은 인도네시아의 수출제품 중 11,683개의 관세항목(95.8%)을 제거하게 된다. 한국 시장 판매에 영향을 받는 인도네시아 제품(무역증가)에는 자전거(121.29%), 오토바이(25.75%), 오토바이 액세서리(19.91%), 가공어류 식품(12.39%), 양말·스타킹(11.89%)이 있다. 반대로, 인도네시아 시장 판매에 영향을 받는 한국 제품(무역증가)에는 통조림 과일 및 채소(40.19%), 외투(39.25%), 요구르트(22.73%), 양모원단(22.73%), 합판(22.69%)이 있다.

### 무역활성화를 위한 인도네시아 정부의 노력

무역은 경제회복을 위한 주요 동력 중 하나이다. 현재의 이례적인 상황을 극복하기 위해서는 가속화, 혁신 및 협력이

요구된다. 인도네시아 정부가 마련한 혁신적 돌파구 중 하나는 매년 개최되는 ‘트레이드 엑스포 인도네시아(Trade Expo Indonesia)’이다. 올해 개최되는 ‘제38회 트레이드 엑스포 인도네시아’는 2023년 10월 18일부터 10월 22일까지 인도네시아 탕겔랑 컨벤션센터(ICE)에서 개최될 예정이며, 10월 18일부터 12월 18일까지 가상 엑스포가 개최될 예정이다. ‘트레이드 엑스포 인도네시아(TEI)’는 수출 중심의 인도네시아 제품 및 서비스를 알리는 정부 주도 연례 홍보행사로, 무역, 관광, 투자를 위한 최대 B2B 국제 전시회이다. TEI 2023에서는 국제 세미나, 비즈니스 매칭을 통해 인도네시아 내에서의 사업 및 투자 네트워크를 확대할 수 있는 기회를 제공한다. TEI 2023은 더 견고한 회복을 위하여 전 세계와 인도네시아간 가교 역할을 할 것으로 기대된다.

TEI 2022에서 주한 인도네시아 대사관은 KOIMA 회원 80명을 포함하여 한국의 101개 기업과 함께 ‘제37회 트레이드 엑스포 인도네시아’를 방문하여 새로운 비즈니스 기회를 모색하였다. 또한 주한 인도네시아 대사관과 인도네시아 무역부는 Bank BNI 및 Sinarmas 그룹과 협력하여 비즈니스 포럼과 매칭 행사를 개최하였다. 이 기간 동안 매칭을 통해 한국의 43개 기업과 인도네시아 116개 소기업간 비즈니스 미팅이 이루어졌다. 특히 한국과 인도네시아간 비즈니스 협력을 강화하기 위하여 Sinarmas 그룹의 지원으로 KOIMA 회원 일부가 방문 마지막 날 골프 토너먼트에 참여하였다. 올해에도 KOIMA 회원들이 행사에 참여하기를 희망한다. 자세한 정보는 ‘[www.tradexpoindonesia.com](http://www.tradexpoindonesia.com)’에서 볼 수 있다.

인도네시아는 다양한 부문에서 무궁무진한 가능성과 주요 사업기회를 지니고 있으며, 아이디어 교환과 무역관계 증진 노력을 통해 한국과 인도네시아의 협력관계는 앞으로 더욱 강화될 것으로 기대된다. 인도네시아 대사관은 한국 기업들이 인도네시아에서 더 많은 사업 기회를 확보할 수 있도록 지원할 준비가 되어 있다. ☞

# 동호회소식



## KOIMA 녹양회

### | 9월 녹양회 |

- 9. 11(월), 한성 C.C
- 경기결과 : 우승(신동욱 대표), 롱기스트(김성택 대표), 녹양회(윤웅현 대표), 니어리스트(김채연 대표)
- 11월 녹양회 : 11. 13(월), 한성 C.C
- 녹양회 회장 민승동  
총무 김성택(T. 010-3853-3029)



## KOIMA 산우회

### | 제298차 정기산행 |

- 10. 1(일), 대모산·구룡산 연계산행
- 제299차 정기산행 : 11. 5(일), 북한산
- 산우회 회장 김광태  
총무 최영덕(T. 010-9613-9690)  
등산대장 임홍순(T. 010-5340-444)



## KOIMA 기독교무역인회

### | 10월 조찬기도회 |

- 10. 14(토), 영락교회 교육관 예배 (남산둘레길 트래킹)
- 11월 조찬기도회 : 11. 1(수), 협회 세미나룸
- 기독교무역인회 회장 김지언  
총무 황보환(T. 010-8724-5887)



## KOIMA 낙산회

### | 제188회 낙산회 |

- 10. 17(화), 한성 C.C
- 경기결과 : 우승(박귀희 대표), 준우승(김채연 대표), 메달리스트(심문규 대표), 롱기스트(홍석운 대표), 니어리스트(백운성 대표)
- 제189회 낙산회 : 11. 21(화), 한성 C.C
- 낙산회 회장 강형성  
총무 김기중(T. 010-8142-1171)  
경기간사 이종국(T. 010-4098-4041)



## KOIMA 문화탐방회

### | 제140회 문화탐방회 |

- 9. 16(토), 국립중앙박물관 '영국 내셔널갤러리 명화전'
- 제141회 문화탐방회 : 10. 21(토), 강원도립화목원
- 문화탐방회 회장 임대성  
간사 임현식(T. 010-9067-6360)



## KOIMA 일출회

### | 정기모임 |

- 9. 13(수), 부산 서면 골목식당
- 11월 정기모임 : 회장단 및 부산영남지회 회원사 간담회(11.3~4)로 진행
- 일출회 회장 김정대  
총무 서판수(T. 010-5497-0504)



## KOIMA 무역불자연합

### | 10월 정기법회 |

- 10. 9(일), 조계사(일요법회) 및 불교중앙박물관 특별관람(백양사)
- 11월 정기법회 : 11. 5(일), 봉은사
- 무역불자연합 회장 김상윤  
총무 신순영(T. 010-3560-8871)



## KOIMA CEO합창단

### | 정기모임 |

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



## 한-베트남 '포괄적 전략 동반자 관계'로 발전

글 따오 중 띠엔 3등 서기관 / 응 례 민안 상무관  
주한 베트남 대사관 무역대표부

한국수입협회(KOIMA) 김병관 회장님과 회원 및 직원 여러분께 따뜻한 환영의 말씀을 전하며, 2023년 8월 개최된 'KOIMA 베트남 수입사절단 및 제36회 CEO 하계세미나'를 베트남에서 개최하여 주신 데 대해 깊은 감사의 인사를 전한다.

이번 행사에서 베트남은 에너지, 정보기술, 철강, 광업, 산업부품, 건설, 투자, 헬스케어, 화장품, 의약품, 관광, 인적 자원, 교통, 소매, 가구, 의류, 농수산물 등 다양한 산업군에 종사하시는 50여 개 한국 기업, 70여 분의 KOIMA 대표단을 기쁜 마음으로 맞이하였다.

2023년 8월 23일부터 27일까지 5일간의 방문 기간 동안 하노이와 탄호아성에서 한국과 베트남 기업들이 협력할 수 있는 기회를 모색하는 주요 행사 및 의미 있는 활동이 이루어졌다.

### 2023년 KOIMA 베트남 수입사절단 주요 성과

양국은 기업들이 협력을 모색하고, 상업적 협력을 도모하며, 공동 투자기회를 소개할 수 있는 플랫폼을 마련하기 위한 공동의 목표를 통하여 다음의 성과를 이루었다.

- 비엠텔 포스트(Viettel Post Joint Stock Corporation:Viettel



Post), 탄호아성 안전유기농업기업협회(THASOAE), 탄호아시 비즈니스협회(TCBA)와의 3건의 양해각서 체결, 베트남 군 기업협회(Association of Military Enterprises of Viet Nam: AME)와 체결 예정인 양해각서 1건

- 하노이와 탄호아성에서의 한-베트남 비즈니스 포럼 개최
- B2B 및 B2P 무역상담회 진행
- 베트남 기업 및 지역의 우수 수출품목 소개
- 탄호아성의 주요 가공품 공장 및 기업 방문

이러한 모든 성과는 주한 베트남 대사관, KOIMA 및 여러 베트남 파트너들 간 협력 도모를 위한 노력을 보여주는 사례로, 수년에 걸친 양국간 경제적 파트너십을 촉진하기 위한 것이었다.

다시 한 번 김병관 KOIMA 회장님과 회원 및 직원들에게 진심 어린 감사의 말씀을 전하며, 여러분의 끊임없는 헌신과 긴밀한 협력 및 노력 덕분에 베트남 수입사절단이 성공적으로 이루어질 수 있었다고 말씀드리고 싶다.

### 한-베트남 양자무역 및 투자 개요

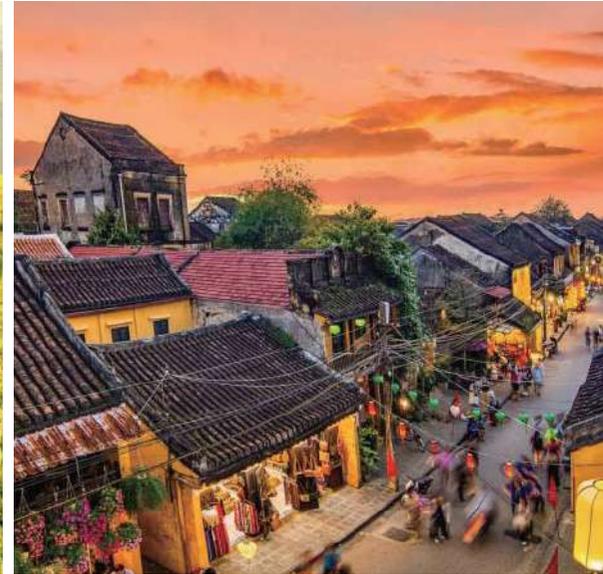
한국과 베트남은 1992년 외교 관계를 정상화하고, 2009년 전략적 협력 동반자 관계를 수립하였으며, 2022년 포괄적 전략 동반자 관계를 수립함으로써 경제 분야를 비롯한 여러 분야에서 협력을 이루어왔다.

한국은 다음 측면에서 베트남의 주요 경제 파트너국으로 자리매김했다.

- 2022년 기준, 한국은 중국과 미국에 이어 베트남의 세 번째 주요 무역국이다. 양국간 양방향 교역액은 864억 달러에 달한다. 한국은 중국과 미국에 이어 세 번째로 큰 베트남의 수출시장이며, 중국에 이어 두 번째로 큰 수입 시장이다.
- 2022년 베트남과 한국간 총 수출입 교역액은 864억 달러를 기록하였으며, 이는 2021년 대비 10.4% 증가한 수치이다. 이 가운데 베트남의 한국으로의 수출규모는 243억 달러로, 2021년 동기 대비 10.7% 증가하였다.
- 양국 고위급 지도자들은 양방향 무역액을 균형 있게 증가시키고자 2023년 1,000억 달러로, 2030년 1,500억 달러로 증대하기로 목표를 설정하였다.
- 베트남에서 한국으로의 주요 수출품목은 휴대전화 및 부품, 컴퓨터, 전자제품 및 부품, 기계, 장비, 도구, 액세서리 및 기타부품, 목재 및 목제품, 교통수단 및 부품, 철강 및 철강제품, 휘발유 및 석유, 석탄, 고무, 비료, 도자기제품, 신발 및 샌들, 섬유 및 의류, 실크, 가방, 핸드백, 지갑, 여행가방, 모자 및 우산, 의복용 액세서리, 채소 및 과일, 커피, 수산물, 제과류, 우엉 및 우엉가공품이다.
- 한국은 베트남의 최대 해외 투자국으로 2022년 누적 투자금액은 총 810억 달러에 이르며, 이는 베트남의 총 해외 투자금 가운데 약 18.5%를 차지하는 규모이다.
- 베트남 총 수출액에서 한국의 외국인직접투자 기업이 차지하는 비율은 30% 이상이다(그중 삼성전자는 약

28  
—  
29





20% 기여하고 있다.

- 삼성(전자제품), LG(제조업), 금호, 두산, 현대, GS, 포스코(중공업 및 조선업) 등 한국의 주요 외국인직접투자 기업은 베트남의 생산 및 수출능력을 향상시키는 데 중요한 역할을 한다. 특히 전자제품, 자동차, 기계, 철강, 화학물질, 섬유, 가죽 및 신발 등의 분야에서 베트남이 글로벌 가치 사슬에 보다 깊게 참여하고 폭넓게 확장하는데 커다란 도움을 주었다.
- 한국은 베트남과 다수의 양자 및 다자간 FTA에 서명한 몇 안 되는 국가 중 하나이다. 양국은 AKFTA(한-아세안 자유무역협정), VKFTA(한-베트남 자유무역협정), RCEP(역내포괄적경제동반자협정) 등을 체결하였다.
- 한국은 베트남과 다음과 같은 다양한 협력 메커니즘을 갖추고 있다. 정부간 위원회, 부총리급 경제협력 대화기구, 에너지·산업·상업 협력 공동위원회, 한-베트남 자유무역협정 이행을 위한 공동위원회가 있다.
- 2023년 이루어진 사항은 다음과 같다.
  - (1) 양자간 무역 : 베트남 통계에 따르면, 2023년 상반기 기준 한국과 베트남 간 무역액은 489억 달러로,

2022년 동기 대비 18.9% 감소하였다. 베트남의 한국으로의 수출액은 155억 달러로, 2022년 동기 대비 7.3% 감소, 베트남의 한국으로부터의 수입액은 334억 달러로, 2022년 동기 대비 23.3% 감소하였다.

한국으로의 주요 수출품목은 가공품 및 제조품(130억 달러, 6.2% 감소), 농수산물(8억 440만 달러, 15% 감소), 건설자재(6억 8,100만 달러, 7% 감소), 광물 연료(광석 및 기타광물)(1억 5,200만 달러, 18% 증가) 등이 있다.

한국으로부터의 주요 수입품목은 가공 및 제조품(284억 달러, 24.4% 감소), 광물연료(26억 달러, 7.4% 감소), 건설자재(14억 달러, 19.5% 감소), 농수산물(2억 6,540만 달러, 25.4% 감소) 등이 있다.

- (2) 양자간 투자 : 2023년 8월 기준, 한국은 9,756개 프로젝트를 보유한 베트남의 최대 해외 투자국이다. 이 가운데 308개는 신규 프로젝트이고 229개는 자본증액 프로젝트이며, 누적 투자자금은 830억 달러로, 이는 베트남의 총 해외 투자자금의 18%에 해당한다.

**베트남 시장에서의 무역 및 투자기회 모색**

**1. 베트남 수출 회복**

베트남의 수출 회복은 재고 조정과 베트남 제품에 대한 수요 증가만으로는 이루어지지 않는다. 글로벌 기업들이 공급망을 다각화함에 따라 베트남의 전략적 위치는 다른 국가들에 매력적인 대안을 제공하고 있다. 이는 베트남의 고객들 가운데 공급망을 개혁하는 기업들이 증가하고 있다는 사실을 입증하는 것이다.

**2. 지속 가능한 성장 및 수출 다각화 추세**

베트남의 수출 회복에 대한 낙관론은 신뢰할 수 있는 여러 선행지표를 토대로 제기되고 있다. 수입과 수출 성장간 균형이 점차 맞춰지고 있으며, 이는 2023년 내내 지속될 것으로 예상된다.

이러한 수출 회복을 주도하는 부문은 소비자 전자제품, 스마트폰 및 의류이다. 소비자 전자제품은 급격한 감소를 겪었으나 지난 7월 연간 28%의 증가세를 기록하며 회복의 조짐을 보이고 있다. 베트남 수출의 주요 부문인 스마트폰 부문 역시 신규 모델이 출시되며 재도약을 준비하고 있다. 의류 및 신발 부문의 성장은 뒤쳐져 있지만 재고조정(destocking)을 위한 노력이 본격화되면 내년에는 반등할 것으로 예상된다.

중요한 점은 수출 주문의 감소세가 완화되고 기업들의 원자재 재고가 증가하고 있으며 생산을 증대할 준비가 되어 있다는 신호가 여러 곳에서 나타나고 있다는 점이다.

**3. 긍정적 시장전망**

최근 몇 년간 베트남 정부는 경제 개혁에 전념하며 보다 유리한 비즈니스 환경을 조성하고 있다.

- (1) 외국인직접투자에 상대적으로 개방적인 규제환경 : 베트남은 상대적으로 유리한 규제환경을 갖추고 등록자본 요건이 낮은 여러 부문에 대하여 외국인직접투자를 허용하고 있다. 이는 베트남이 동남아시아로 확장을 모색하는 기업들에게 매력적인 환경이 되고 있다. 부동산 등 다른 부문들도 곧 추가로 개방될 계획이다.
- (2) 정치적 안정 : 베트남의 최근 성공은 경제 개혁뿐만 아니라 정부의 부패 근절, 통화 안정 지원을 위한 노력 덕분이다.
- (3) 중산층 확대 : 베트남 중산층의 급속한 확대는 다양한 제품과 서비스에 대한 수요 증대를 이끌고 있다.
- (4) 젊은 인구 : 베트남의 젊은 인구는 경제 성장을 촉진하는 주요 자산이다.

이러한 긍정적 추세는 베트남 시장에 장기적으로 유리하게 작용할 것이다. 여러 어려움에도 불구하고 베트남 시장은 장기적으로 매력적인 투자 기회를 제공할 것이다. 향후 몇 년간 베트남이 지닌 유리한 경제적 요인들이 잠재적 리스크를 크게 능가할 것이라고 생각한다.

양국 정부기관 및 비즈니스 커뮤니티 내 고위급 인사들의 정치적 헌신과 적극적 노력을 통하여 이러한 긍정적 전망이 실현되길 기대하며, 양국간 무역 및 투자 협력 증진 목표를 성공적으로 달성할 수 있기를 희망한다. ☞





# 변화하는 한국의 대일 무역과 글로벌 공급망

글 **한능호** KOIMA국제원자재정보센터 센터장  
hannh@kyungnam.ac.kr

## 한국의 대일 무역 현황

2022년 기준 한국의 일본과의 교역액은 수출 306억 600만 달러, 수입은 547억 1,200만 달러로 241억 600만 달러의 무역수지 적자를 기록하고 있다. 일본은 한국의 수출대상국 4위, 수입대상국 3위로 중국, 미국, 베트남에 이어 네 번째 교역대상국이며, 일본에 이어 한국은 수출대상국 3위, 수입대상국 7위로 중국, 미국, 호주, 대만에 이어 다섯 번째 교역대상국이다. 이는 비록 높은 순위라 할 수 있으나 2000년의 수출대상국 2위, 수입대상국 1위에서 20년에 걸쳐 서서히 한국 무역에서 일본이 차지하는 비중이 작아진 것이라 할 수 있다. 한국의 전체 무역에서 대일 무역의 위치는 글로벌 공급망의 변화에 따른 한국 기업의 해외 생산 이전,

한국에서의 국산화를 포함한 일본 기업의 현지 생산 진전 등의 영향으로 약화 일로를 겪고 있으나 수입이 수출에 비해 많은 적자형 무역 패턴은 지속되고 있으며, 이에 따라 대일 무역적자가 계속 누적되고 있다.

2022년 기준 주요 산업별 우리나라의 대일 수출 상위 품목(MTI 3단위 기준)을 살펴보면 석유제품, 철강판, 반도체, 농약 및 의약품, 정밀화학원료 등이었다. 총 수출액은 2021년 대비 소폭 감소한 것으로 나타났으나 농약 및 의약품, 컴퓨터, 합성수지 등은 대폭 증가하였다. 2022년 기준 주요 산업별 우리나라의 대일 수입 상위 품목(MTI 3단위 기준)을 살펴보면 1위인 반도체의 경우 2021년 대비 약 31.9% 증가한 것으로 나타났으나 2위인 반도체제조용장비의 경우 12.5%

〈표 1〉 한국의 대일 상위 수출 품목(MTI 3단위)

(단위 : 백만달러, %)

순위	품목명	2021		2022	
		금액	증감률	금액	증감률
	총계	30,062	19.8	30,606	1.8
1	석유제품	4,678	61.3	5,134	9.7
2	철강판	2,399	44.4	2,414	0.6
3	반도체	1,366	39.4	1,350	-1.2
4	농약 및 의약품	656	23.7	1,216	85.4
5	정밀화학원료	1,022	15.5	1,197	17.0
6	합성수지	844	44.1	1,012	20.0
7	금은 및 백금	1,667	59.5	963	-42.2
8	비누치약 및 화장품	801	20.7	750	-6.4
9	플라스틱 제품	772	1.1	678	-12.2
10	컴퓨터	445	7.6	568	27.8

자료: 한국무역협회 무역통계

〈표 2〉 한국의 대일 상위 수입 품목(MTI 3단위)

(단위 : 백만달러, %)

순위	품목명	2021		2022	
		금액	증감률	금액	증감률
	총계	54,642	18.7	54,712	0.1
1	반도체	5,889	18.9	7,768	31.9
2	반도체제조용장비	6,326	44.4	5,533	-12.5
3	철강판	2,630	48.2	2,968	12.8
4	플라스틱 제품	2,535	5.4	2,082	-17.9
5	합금철 선철 및 고철	1,707	76.1	1,720	0.8
6	기초유분	1,384	31.9	1,337	-3.4
7	계측제어분석기	1,229	-10.7	1,196	-2.6
8	금은 및 백금	547	0.1	1,151	110.3
9	농약 및 의약품	650	3.1	1,140	75.2
10	정밀화학원료	1,509	13.2	1,103	-26.9

자료: 한국무역협회 무역통계

감소하였다. 또한 철강판의 경우 수출 2위였으나 수입에서도 3위를 차지하였다. 이 외의 주요 수입 품목은 플라스틱 제품, 합금철 선철 및 고철 등이었는데, 특히 금은 및 백금은 2배 이상, 농약 및 의약품은 75% 이상 크게 늘었다.

**전후 한미일 트라이앵글 무역의 정착**

광복 이후, 한국과 일본의 경제 관계는 남북 분단과 대한민국 건국 이후 시작되었다. 건국 초기의 한국은 매우 어려운 경제 상황에 놓였는데, 북한으로부터의 송전 정지로 인해 기존의 많은 공장이 생산을 멈추고, 생필품 부족에 전 국민이 시달렸다. 또한 패전 전후 조선은행권 통화의 대량 발행이 겹쳐 1945년 6월 말에서 8월까지 소매 물가지수가 13배 폭등하는 맹렬한 인플레이가 일어나 서울 도매 물가지수의 상승률은 1945년 576%, 1946년 378%, 1947년 198%, 1948년 62.9%, 1949년 36.8%에 달하기도 하였다. 이러한 상황에서 1950년 6월 25일 한국전쟁이 시작되면서 경제의 토대가 완전히 붕괴되었다. 그러나 1953년 7월 27일 정전 이후 한미상호방위조약이 체결되었고, 냉전체제 하에서 공산주의 국가들과 최전방에서 대치하고 있는 한국의 안정성은 미국에 있어서 안전보장 측면에서 매우 중요해져 이후 지속적인 원조의 계기가 되었다. 한국에서는 미국으로부터의 원조 물자를 활용하여 수입 대체 공업화가 진행되었고, 1960년대 이후 경제개발이 정부 주도로 급격히 진전되었다. 이에 따라 미국의 원조액은 점차 감소하였고, 그 내용도 무상에서 유상으로, 공적 차관에서 민간 차관으로 변화하였다. 한국에서 수출지향 공업화가 본격화되자 미국은 한

국 제품의 주요 수출처가 되었다.

이후 미국 정부가 미국의 동맹국인 한, 일 양국에 강하게 요구하면서 1965년 한일 간의 국교가 정상화되었고, 수교 이후 일본으로부터의 수입과 일본 기업의 투자도 점차 활발해지면서 한국 기업이 수출용 물품을 생산하는 데 필요한 기간 부품, 고품질 소재, 제조 장비 등을 대부분 일본에서 수입하게 됐다. 이로써 판매시장은 미국에 의존하고 생산재나 자본재는 일본에 의존하는 한미일 무역 트라이앵글(trade triangle) 구조가 형성되었다. 이후 수출 대상국이 다변화되면서 한국의 대미 수출의존도는 1970년대 말 20%대까지 낮아졌으나 1980년대 중반 미국이 비교적 높은 성장세를 이어가는 상황에서 1985년 9월의 플라자합의(Plaza Accord) 이후 일본 엔화의 가치가 급격히 높아지면서 1986년 40%대로 상승하였다. 하지만 대미 무역흑자가 확대된 결과 통상마찰이 빚어지면서 원화 가치를 절상해야 했으며, 1987년 한국의 민주화 이후 군사정권에서 억제되었던 노동 운동이 활발해지면서 대폭적인 임금 인상이 행해졌기 때문에 노동력의 가격 경쟁력이 저하되었고, 이를 계기로 노동집약산업을 중심으로 한국 기업의 해외 생산 전환이 시작되었다. 주로 ASEAN 국가로의 이전이 일반적이었으나 1992년 한중 수교 이후 중국으로의 진출도 활발해졌고, 1994년 북미 자유무역협정(NAFTA)의 발효로 인해 안정적인 시장 확보를 위해 북미에서의 생산이 확대되었다.

**중국의 대두와 무역환경의 변화**

특히 한국은 냉전체제 하에 중국과의 적대적 관계가 지속

## IMPORT

됐으나 1979년 중국의 개혁개방 정책이 시작된 뒤 서서히 변화가 나타나기 시작해 1980년대 후반 홍콩과 일본을 통한 간접무역을 시작하였고, 한중 수교 이후 노동집약적인 제조 중소기업이 지리적으로 가까운 랴오닝성, 지린성, 헤이룽장성 등 동북 3성을 중심으로 중국으로 생산을 전환하였다. 이후 2001년 중국이 WTO에 정식 가입하면서 중국의 성장이 가속화되고, 투자 환경이 개선되면서 중국에 대한 투자가 급증했다. 이에 따라 한국에서 원자재, 부품 등의 수출이 유발되었고, 중국 국내 시장의 확대에 의해 소비재의 수출도 증가했다. 2002년부터 2004년까지 대중 수출이 전년 대비 30% 이상의 증가세를 보인 결과 2003년에는 중국이 미국을 제치고 한국의 최대 수출 상대국이 되었다. 중국의 급속한 경제성장은 이후 계속되었고, 자동차, 해운, 조선 등이 주력 산업이었던 한국 경제에는 중국의 고성장과 그 파급효과가 상당한 이익으로 돌아왔고, 중국 경제는 계속 한국에 성장의 기회를 제공했다. 예컨대 중국에서 LCD TV의 생산이 증가함에 따라 한국에서 LCD와 반도체, 전자부품 등의 수출이 증가하였고, 대중 수출의존도는 2010년에는 25.1%로 높아졌다. 수입 면에서도 2007년 중국이 일본을 제치고 한국의 최대 수입 상대국이 되기도 하는 등 중국이 한국의 최대 교역 상대국이 되면서 2000년대에는 미국과 일본의 비중이 작아지는 경향을 보였다.

그러나 2010년대 이후 2000년대와는 다른 새로운 움직임을 보였는데, 대중 수출의존도가 거의 한계점에 달하는 한편, 대미 수출의존도와 대베트남 수출의존도가 크게 올랐다. 대중 수출이 한계점에 이른 요인으로는 중국의 수출 증가세와 경제성장률 저하, 중국의 국산화 진전, 한국 기업에 의한 중국 사업의 재검토 움직임 등으로 최근에는 코로나19로 촉발된 글로벌 공급망 재편성과 미국과 중국의 무역전쟁으로 인해 큰 변화에 직면하고 있다. 미국과 중국의 대결 구도가 명확한 상황에서 롯데그룹은 한국에서 사드(THAAD)를 배치할 토지를 제공했다는 이유로 중국에서 운영하던 롯데마트의 상당수가 소방법 위반을 이유로 영업 정지에 몰리게 되면서 중국의 정치적 위험(political risk)이 대두된 것이다. 이에 롯데그룹은 그 후 점포를 현지 기업에 매각하는 한편, 인도네시아, 베트남 등에서의 사업에 집중하게 되었다. 한국의 다른 대기업들도 중국에 전개된 사업

을 재편하면서 탈중국 현상은 강화되었는데, 2018년 트럼프 행정부의 미국 제일주의 정책과 중국에 대한 경제 제재 강화 등으로 한국 기업의 대미 투자가 확대되었고, 일부 품목에 있어서는 한국으로 생산 거점을 되돌리는 리쇼어링(reshoring) 현상이 발생하였다. 중국의 대안으로는 베트남이 대두되었는데 저렴한 인건비를 바탕으로 동남아 생산 거점의 역할을 하게 되었다. 한국에서 중간재를 중심으로 수출이 증가하면서 베트남은 한국에 있어 중국, 미국에 이은 세 번째 수출 상대국이 되었고, 대베트남 수출의존도가 크게 상승하였다. 또한 한미 FTA의 발효와 더불어 미 행정부의 보호주의에 대한 대응 및 인하된 법인세율 혜택을 받기 위해 대미 교역 또한 증가하였다.

### 한국의 대일 무역 변화와 글로벌 공급망

무역 측면에 있어서 2000년 이후 지금까지 일본의 비중은 한층 축소되고 있다. 한국의 대일 수입 비중 감소에는 한국에서의 국산화 진전과 기업활동의 글로벌화도 영향을 미치고 있는데, 국내의 산업구조를 고도화하고 부품·소재 산업을 강화하기 위해 2001년 소재부품 전문기업 등의 육성에 관한 특별조치법이 제정돼 기술개발, 사업화, 인재 육성 등의 측면에서 지원이 시작되었고, 한국 기업에 의한 국산화를 지원할 뿐만 아니라, 외자계 기업의 유치를 적극화하였다.

한국의 주력산업인 반도체 분야를 살펴보면 한국은 강한 구심력을 지닌 메모리 반도체(D램, 낸드플래시) 분야의 주력 생산국으로 주 생산공장은 한국에 있다. 한국에서 생산된 반도체는 국내에서 생산되는 스마트폰과 각종 전자기기, 저장매체장치인 SSD 등에 탑재되기도 하지만 주로 수출되고 있다. 특히 코로나19 이후 가정에 있는 시간이 늘어나면서 PC나 게임기의 판매가 증가하였고, 온라인 회의 및 강의의 보급으로 인해 통신량이 증가한 점 등이 반도체의 수요 증가로 이어지고 있다. 반도체 산업은 중국이 최대 수출국인데, 1990년대 후반 이후 해외로부터 수탁 생산을 하는 대만의 기업이 중국으로의 생산 전환을 진행한 것 외에 일본 기업을 포함한 해외 기업에 의한 현지 생산도 확산하여 중국의 전자기기 기업이 집적하게 되어 2020년 기준 중국과 홍콩이 전체의 약 66%를 차지하고 있다. 중국에서는 자국 기업 외에 외부 업체가 설계한 반도체 제품을 위탁받

아 생산·공급하는 파운드리(foundry)를 주로 하는 대만계 기업이나 미국 인텔(Intel) 등 외자계 기업도 반도체를 생산하고 있지만 중국 내 수요에 비해 공급은 한정적이고 수입에 의존하는 상태가 계속되고 있다. 한국의 경우 삼성전자가 최근 미세화 수준이 높은 최첨단 메모리와 함께 4차 산업혁명의 진전에 따라 수요가 늘어날 것으로 예상되는 프로세서와 이미지 센서, 시스템 반도체 등의 생산에 주력하고 있다. 이를 위해 한국 정부는 '시스템 반도체 비전과 전략'을 발표하고, 자사에서 반도체를 설계하고 제조를 다른 기업에 위탁하는 팹리스(fabless) 기업 및 반도체 칩 내부의 전자회로를 설계하는 디자인 하우스(design house)의 성장을 통해 파운드리 부문의 성장을 꾀하고 있다.

일본의 글로벌 반도체 점유율은 1998년 50%였지만 2019년 10%로 크게 줄었다. 일본은 전 세계에서 가장 많은 84개의 반도체 공장을 보유하고 있지만 반도체의 64%를 수입하는 상황이다. 일본의 경제산업성은 반도체 산업을 식량 에너지와 비견되는 국가의 중요 프로젝트로 취급하고 반도체 제조기지 설립을 지원하겠다고 발표했으며, 많은 투자를 통해 10년 후 전기차에서 사용하는 차세대 전력 반도체의 글로벌 점유율 40%를 차지하는 것을 목표로 삼았다. 한국의 수입 1위 품목인 반도체제조장치에서는 일본이 경쟁력을 가지고 있기 때문에 반도체가 호황을 이루어 한국 내의 설비 투자가 활발해지면 일본으로부터의 수입이 크게 증가하는 구조가 구축되어 있다.

2019년 시작된 한일 무역 분쟁으로 인해 소재, 부품, 장비 업계에 타격을 받았지만 2023년 6월 27일 일본 정부가 한국을 화이트리스트(whitelist)로 복원시키는 정령 개정안을 각의에서 의결함으로써 공식적으로 종결되었다. 그러나 이 기간 한국 정부는 무역 분쟁의 문을 연 불화수소, 불화폴리이미드, 포토레지스트 등 3개 품목을 포함해 100개 품목을 전략적 핵심 품목으로 지정하고 글로벌 공급망 전환 및 국산화에 박차를 가했으며 공급 안정화를 위해 노력하였다. 일본에서 설비를 도입, 조립 가공하여 제3국으로 수출하는 무역 패턴은 적어도 반도체 분야에서는 남아 있다고 할 수 있지만 한국은 반도체제조장치도 수출 산업화하기 위해 노력하고 있다.

디스플레이 부문의 경우 2000년대에 일본에서 한국으로의

직접투자 붐이 일어났는데, 한국에서 LCD 액정 패널의 생산이 크게 늘면서 유리기판은 삼성-코닝 합작사가, 편광판은 제일모직과 LG화학이 생산을 시작하였다. 이후 패널 제조업체가 공장 인근에 관련 산업을 집적시키는 클러스터화 전략을 추진하면서 일본 기업의 현지 생산을 재촉한 것이다. 특히 일본의 이른바 6중고(초엔고, 높은 법인세 실효세율, 자유 무역협정 지연, 비싼 전기세, 노동규제의 엄격함, 환경규제의 엄격함)로 인해 2012년 이후 대한 투자가 증가하였는데, 이를 통해 일본 기업은 한국에서의 생산을 통해 생산비 절감과 납기 단축, 환율 변동 위험 회피, 납품처로부터의 정보 입수, 공동개발의 원활화 등의 효과를 기대할 수 있었다.

스마트폰에 600~1,000개, LED TV에 2,000개, 전기차에는 1만 개 이상이 탑재되는 MLCC(Multilayer Ceramic Capacitors)의 경우 일본에서 1970년대 말에 양산화가 시작되었고, 1980년대 후반 이후 한국 및 중국의 기업에서 생산을 시작하였는데, 현재는 중국이나 필리핀 등 동남아시아 국가에 생산시설이 집중되어 있다. 한국 기업의 경우 국내 생산이 늘어남에도 불구하고 수입이 증가하고 있는데, 이는 산업수요가 왕성하기 때문으로 한국 및 일본 기업 모두 해외생산 능력을 확장하고 있다. 삼성전자가 베트남에서 생산을 개시한 2009년 이후 한국이 아닌 일본으로부터의 수입이 서서히 증가하였고, MLCC 세계 1위인 무라타 제작소(村田製作所)가 필리핀에서의 생산을 개시한 14년 이후 필리핀으로부터의 수입이 증가하고 있는 등 기업활동의 글로벌화에 따라 한국과 일본의 테두리를 넘어 공급망이 전환되고 있다.

결론적으로 한일 무역관계의 변화로 인해 글로벌 공급망이 한국과 일본의 틀을 넘어서고 있지만 반도체 분야에서는 한국에 강한 구심력이 작용하고 있었다. 한국의 무역 측면에서 일본의 비중이 작아지는 것은 대중 무역의 확대에 기인한 바 크지만, 기업활동의 글로벌화에 따른 공급망의 변화와 국산화를 포함한 일본 기업의 현지 생산의 진전에도 영향을 주었다. 한국과 일본의 무역은 장기간의 거래를 통해 쌓인 신뢰관계와 더불어 협력 시의 경제적 메리트가 존재하기 때문에 지속되고 있으며, 기업 활동의 글로벌화 및 글로벌 공급망의 전환에 의해 향후에도 한국과 일본의 글로벌 무역은 확대될 것이다. ㉞

## 소비자 중심의 역발상 마인드로 경쟁력을 갖춘 기업 명백기프트

2001년 ‘실용적인 제품을 합리적인 가격으로’라는 경영철학을 기반으로 설립된 명백기프트는 특허상품과 가격경쟁력을 기반으로 22년간 꾸준히 고객들의 신뢰를 얻고 있으며, 지속적인 연구개발을 통해 국내 판촉물 기념품 시장에서 입지를 굳히고 있다.

이승우 대표는 자사의 성장에서 더 나아가 대한민국 경제를 이끌 미래주역들을 양성하는 것의 중요성을 강조하고, 경영 노하우를 공유함으로써 우리나라 경제발전에 기여하겠다는 신념을 밝혔다.



이승우 | 명백기프트 대표  
KOIMA 부회장 / 부산영남지회장



### ‘소비자를 생각하는 마음’에서 시작된 명백기프트

2001년 설립된 명백기프트는 판촉물과 기념품을 제조·판매하는 회사이다.

설립 당시, IMF의 거친 풍랑을 이겨낸 국내 소비자들은 ‘저렴하지만 실용적인’ 제품을 선호했고, 소비자의 니즈를 정확하게 읽어낸 이승우 대표는 합리적인 가격과 참신한 아이디어의 특허상품 개발을 통해 국내시장에서 경쟁력을 키웠다.

지난 20여 년간 과감한 추진력과 신제품 개발에 대한 지속적인 투자로 10가지 이상의 특허를 보유하고 있으며, 문교부장관 및 산업부장관 표창을 수상하는 등 고객에게 편리성과 실용성을 제공하는 기업으로 인정받고 있다.

### 제품연구를 통한 소비자 만족도 제고

명백기프트는 소비자 중심의 제품개발에 지속적으로 집중하면서 기능적인 측면과 디자인적 요소를 모두 잡을 수 있는 경쟁력을 갖추게 되었다고 자부한다.

특히 서울 코엑스 및 부산 벡스코 전시회 참가를 통해 자사 제품 홍보와 소비자 피드백 효과를 동시에 얻고 있으며, 중국 광저우 세계무역박람회 참관과 중국 최대 도매시장인 이우시 푸텐 시장조사를 토대로 상품개발 아이디어를 얻기 위해 불철주야로 노력하고 있다.

이러한 노력을 통해 탄생한 명백기프트의 주력상품은 자동차 번호를 표시할 수 있는 열쇠고리(특허청 등록번호 제 0567718호)로, 차키를 분실하거나 발렛파킹 시에 유용하게 사용돼 소비자 시장에서 각광받고 있다.



스마일 미용세트  
특허청 등록번호(제0676766호)



골드바 티걸이  
특허청 등록번호(제20226201호)

골프공  
“독도에 On Green”은  
Made in Korea입니다.



“인쇄샘플예시”



이승우 대표는 어떤 자재를 사용할 때 합리적인 가격으로 다양한 상품을 제공할 수 있을지 늘 고심해왔다. 그 결과, 열쇠 부분에 해당하는 비금속 제품은 중국에서 수입함으로써 단가를 낮추고, 별도 제작된 끈 부분과 숫자 금형 제작을 통해 심미적인 만족도를 충족시킬 수 있었다. 앞으로도 참신한 제품개발을 위해 끊임없이 노력할 것이라고 포부를 밝힌 이 대표는 형설지공(螢雪之功)으로 노력하여 만학도로 부산대학교 경제통상대학원을 졸업(2015년 8월, 석사학위 취득)했으며, 현재 한국 판촉물 기념품을 제조하는 기프트명품협회 수석부회장과 한국수입협회 부회장이자 부산영남지회장으로서 소임을 다하고 있다.



골프볼펜  
특허청 등록번호(제0654435호)



### 이승우 대표, 국가경제를 지탱하는 기업이 목표

명백키프트는 2008년 금융위기와 COVID-19로 인한 경제위기에도 굳건히 버텨온 내실 있는 기업이다. 이승우 대표는 실용적이고 합리적인 제품을 선보임으로써 내수시장을 활성화시키고, 국가 위기상황에서도 내수경제를 지탱하는 뿌리 깊은 나무가 되고 싶다고 말한다.

이를 위해서는 미래를 책임져야 할 젊은 인재들을 양성해야 한다고 강조하고, 본인이 직접 부딪히며 쌓아온 경영 노하우를 공유함으로써 우리나라 경제발전의 미래주역들에게 도움이 되고 싶다고 전했다.

실제로 이승우 대표는 부산대학교와 동명대학교에서 중국 무역 및 중국 시장 창업과 관련된 강의를 통해 CEO 꿈나무들을 양성했으며, 부산대학교 경제통상대학원 학생들이 중국 최대 도매시장인 푸톈시장 방문을 통해 견문을 넓힐 수 있도록 인솔자 역할을 하기도 했다. ☺



# 기업과 환경, 인류의 선순환을 구축하는 기업 동명엔지니어링

재활용(Recycling)을 넘어 재사용(Reuse)을 통해 탄소절감(Reduce)과 녹색성장(Eco)에 기여하는 (주)레코(RECO)와 동명엔지니어링은 친환경적이고 경쟁력 있는 특허상품을 통해 환경보호와 국익증진에 이바지하고 있다.

김영수 대표이사는 ‘환경에 덜 해로운’ 포장재 개발의 중요성을 강조하고, 현장의 소리를 기반으로 한 끊임없는 제품연구를 통해 효율적이고 깨끗한 유통환경의 개선과 발전에 기여하겠다는 포부를 밝혔다.



김영수 | 동명엔지니어링 / (주)레코 대표이사  
KOIMA 이사

## ‘무역 현장의 목소리’에서 시작된 동명엔지니어링과 (주)레코

2001년 설립된 동명엔지니어링은 건설 및 채광용 기계장비를 제조하는 회사이다.

1990년부터 10여 년간 (주)두산모트롤에서 건설기계와 방산장비 수출입업무를 담당하던 김영수 대표이사는 현장경험을 통해 한국 기계부품의 불모지였던 해외시장 개척에 도전했고, 7년 만에 30여 개국과 교역하며 500만 불 이상의 수출실적을 쌓을 수 있었다.

이처럼 김 대표이사는 기계장비 무역을 주도하며 수출포장(Packaging)의 개선기회를 포착했고, 포장의 번거로움과 비용과다 등의 수출기업 애로사항을 해결하기 위해 포장재 제조회사인 (주)레코(RECO)를 창업했다.

지난 20여 년간 꾸준한 포장재 개발 R&D 투자로 60개 이상의 특허를 보유하고 있으며, 산업통상자원부의 ‘미래패키징 신기술 코리아스타상’ 수상 및 국립수산물과학원의 ‘친환경부표 품질인증서’를 취득하는 등 포장혁신을 통해 환경을 보호하고 국민 생활환경을 개선하는 기업으로 인정받고 있다.

## R&D 투자를 통한 친환경·고효율 에어완충재 개발

(주)레코는 재활용과 재사용에 집중하면서도 식품포장의 기본 기능인 보호성과 보냉성, 그리고 가격경쟁력까지 모두 섭렵함으로써 Microsoft, 삼성전자, 한화비전 및 쿠팡 등 1천여 개 업체의 러브콜을 받고 있다.

그 중심에 2008년 공기주입식 완충재 특허를 받은 ‘에어젠박스(Airxen Box)’가 있다. PE필름에 공기를 주입하는 방





식으로 개발된 에어젠은 바이패싱 기능을 통해 공기량을 정량에 맞게 분산시킴으로써 특정 셀이 터질 염려가 없으며, 손상되더라도 독립된 각각의 셀들이 충격으로부터 제품을 완벽하게 보호한다. 제품 표면에 흠집이나 부스러기가 발생할 염려가 없는 필름타입 완충재로, 2016년 온도차 단 기능이 추가되어 이중 공기층으로 보온/보냉 효과를 높임으로써 스티로폼 대체 포장재로 각광받고 있다.

또 다른 에어젠의 강점은 환경친화적이라는 것이다. 포장 직전에 공기를 주입함으로써 필름형태로 보관·이동됨에 따라 부피가 줄어든 만큼 물류과정에서 탄소배출이 최소화되며, 단일소재(PE) 사용을 통해 복합소재의 기존 플라스틱 포장재와는 달리 재활용이 가능하다.

김영수 대표이사는 재활용에 가장 큰 가치를 두고 포장재에 기업 로고나 이미지를 인쇄하지 않도록 납품처에 권유하고 있으며, 플라스틱 사용량을 최소화하고 재활용 빈도를 높임으로써 환경에 조금이라도 덜 해로운 포장재를 개발하기 위해 심혈을 기울이고 있다.

### 친환경 포장재의 나비효과

에어젠박스를 비롯한 레코의 친환경 포장재의 영향력은 포장에만 국한되지 않는다. 보온·보냉이 가능한 에어젠박스로 인해 농수축산물의 온라인 판매가 용이해졌으며, 와인 등과 같이 취급이 어려운 제품들의 온라인 구매 만족도가 상승했다.

또한 신홍 마케팅 전략인 미닝아웃(Meaning Out)을 자극함으로써 국민들이 적극적으로 친환경 포장재 소비에 동참할 수 있도록 유도하고 있다. 이는 그린마케팅의 선순환으로서 환경보호뿐만 아니라 국민의 생활환경도 개선하고 있다.

김영수 대표이사는 지금도 국내외 경쟁력 있는 제품의 개발과 생산은 물론, 해외시장 개척을 위한 마케팅도 주도적으로 추진하고 있으며, 더욱 안전한 지구환경과 인류의 생활환경을 위해 최선의 노력을 기울이고 있다.

### 김영수 대표이사, 기업과 환경, 인류의 연결고리를 찾아서

김영수 대표이사는 항상 사람과 환경을 생각하며 포장혁신과 친환경 포장재 개발을 시대적 소명으로 삼아왔고, 온라인 식품 유통시장의 포장혁신과 환경보호, 국민 생활환경 개선 측면에서 인정받고 있다는 데 큰 자부심을 갖고 있다. 최근 해외시장 특허등록 및 적극적인 마케팅 활동을 통해 수출실적이 개선되고 있으며, 코로나19 이후 해외 현지시장에 최적화된 포장재 개발 추진을 통해 에어젠박스의 수출실적 향상도 도모하고 있다.

2022년 미국시장에서 수상한 Dow 혁신상과 신선식품 유통시장 확대에 따른 보온·보냉 포장재 수요의 급증으로 향후 무역수지 향상에도 기여할 것으로 보인다.

따라서 친환경 포장재 보급 확대를 통한 환경개선과 인류의 행복증진에 기여하고자 하는 김 대표이사의 앞으로의 행보가 기대된다. ☺



## One-Stop 수입대행 및 무역·물류 아웃소싱 전문기업 퍼플오션인터내셔널(주)

퍼플오션인터내셔널(주)은 30여년 국제물류 SCM 및 무역 전반의 다양한 실무 경험과 전문지식을 바탕으로 거래기업이 그들의 핵심역량에 집중할 수 있도록 기업의 전문 무역부, 물류부서가 되어 고객의 주요 업무를 책임지고 있다.

특히 전 세계 모든 국가를 대상으로 필요한 관련 업무 (무역협상-OEM/ODM 생산-국제물류-KFDA 검역-KC 인증)와 관세사를 통한 통관대행 업무까지 원스톱으로 제공하고 있다.



박현미 | 퍼플오션인터내셔널(주) 대표이사  
KOIMA 이사  
www.purpleocean-intl.com

**KOREA TRADE AGENCY**  
Trade & Logistics with 30 years of experience!

- 1. Seller introduction
- 2. Buyer contract
- 3. Logistics cost saving
- 4. KC certification
- 5. KFDA Quarantine
- 6. Customs clearance
- 7. Warehousing
- 8. Importer service
- 9. Exporter service

**PURPLE OCEAN INTERNATIONAL**  
www.purpleocean-intl.com +82-10-2374-5010

### 전문지식부터 노하우, HR 관리까지 고객의 무역업무를 책임지는 기업

박현미 대표이사는 스무 살 FEDEX의 항공수출 업무부에서 아르바이트를 한 계기로 25년 동안 국제물류업계에서 성장한 베테랑이다. 박 대표이사는 해당 분야의 전문성을 바탕으로 산업·품목·지역별 다양한 수출·수입자의 특성과 니즈를 고려한 고객 맞춤형 물류 솔루션을 제공함으로써 고객만족도를 높여왔다.

이후 우수한 서비스 품질로 고객들의 신임을 얻은 박 대표이사는 고객들의 요청으로 무역 계약서류 검토부터 수출·제조자의 생산과정과 각 공정별 입출고관리, 창고보관, 단계별 공급 컨트롤까지 무역과 물류업무 전체가 포함된 장기 Turn Key 계약을 체결하며 2018년 전문 무역 및 물류 업무 아웃소싱 기업을 창업하였다.

대기업은 해외 OEM/ODM 생산 또는 안정적인 원자재 공급을 필요로 하며, 중소기업은 직원 및 거래처 관리뿐만 아니라 언어로 인한 소통 문제, 교역국에 대한 사전정보 부족, 무역협상 및 계약에 대한 전문성 결여 등으로 무역을 위한 부수적인 업무에 소모하는 시간을 축소할 필요가 있다. 이에 고객사가 핵심역량인 판매·유통·영업에 집중할 수 있도록 물류·통관·검역·인증·창고·적하보함 등 무역에 필요한 전반적인 업무를 대신함으로써 고객사의 경제성 향상에 기여하고 있다.

### 박현미 대표이사, 부산 항만물류업계 최초의 여성 세일즈맨

박현미 대표이사는 부산 항만물류업계 최초의 여성 세일즈맨이다. 거칠다는 부두도 일이 있다면 마다하지 않고 직접 출동하여 매 업무를 철저히 관리·감독하는 등 대형선박이 입출항하는 새벽시간에도 현장에 출동하기로 소문난 성실한 일꾼으로 정평이 나왔다.



2014년 에볼라 바이러스가 창궐하기 전 삼성중공업이 건조하는 세계 최대 규모의 부유식 원유생산 저장 및 하역설비(FPSO)인 'EGINA PROJECT'가 진행되던 시기, 혼자 나이지리아로 현지 출장을 가 LAGOS 항구 앞 LADOL 지역 부두공사에 필요한 각종 자재와 중장비를 수송한 실적은 업계에서 유명한 일화로 남아 있다.

현업 지식에 안주하지 않고 더 나아가 박 대표이사는 한국 해양대학교 대학원에서 국제물류경영학 석사학위를 받았으며, 현재는 동 대학원의 물류시스템학 박사과정에 재학 중이다. 2021년부터는 부산경제진흥원의 부산수출원스톱센터 소속 수출전문위원으로 위촉되어 무역지식과 경험이 부족한 지역의 중소기업을 방문, 현장 컨설팅과 무역실무 및 국제물류 전반에 대한 강의를 하고 있다.

**무역업무의 A to Z를 관리하는 기업**

퍼플오션인터내셔널(주)은 즉각적인 무역현장 투입은 물론, 다양한 면허를 갖추어 수입면허가 필요한 고객에게 편의를 제공하고 있다.

또한 주류 수입 대행서비스도 선보이고 있다. 호텔, 골프장, 리조트, 여러 다양한 기업으로부터 주류, 특히 와인 수입을 의뢰 받아 해외제조업소 등록, 식약처 검사, 식품 검역, 한글라벨 부착 등 필요한 모든 절차를 직접 진행하여 아직 국내에 상륙하지 않은 품질 좋은 와인을 직수입하고 있으며, 부산신항 내 전문 와인창고도 운영 중이다.

**대사관을 통해 의뢰한 해외기업 업무 지원**

각 연구기관과 산학협력 대학교, 관공서 등 다양한 기업 및 단체의 무역부 역할을 대행하고 있는 퍼플오션인터내셔널(주)은 한국수입협회를 통해 대사관과도 돈독한 관계를 유지하고 있다.

박 대표이사는 KOIMA 회원가입 후 대사관을 통하여 접수되는 의뢰는 무료로 컨설팅 해주고 있다. 한국에 수출하고자 하는 해외기업이 한국의 식약처 기준, 특히 KC 인증을 획득해야 하는 경우 필요한 기준과 절차, 비용 정보에 대한 도움을 주고 있다.

반대로 한국제품의 수입을 원하는 기업을 대신하여 해당 품목을 제조하는 여러 기업의 견적과 거래조건을 비교·검토·분석해주고, 물품하자 등 검수과정뿐만 아니라 대금결제까지 관리하여 해외기업들이 클레임 없이 한국기업과 거래할 수 있도록 에이전트 역할도 하고 있다.

**퍼플오션인터내셔널(주), 디지털 무역대행 시스템 개발**

박 대표이사는 그들의 모든 노하우와 축적된 자료 DB를 디지털화 및 플랫폼화하여 대한민국에 수출하고자 하는 외국기업들도 수입요건, KC 인증절차, 검역기준 등 한눈에 그 절차와 비용, 소요기간 등을 확인할 수 있는 시스템을 개발 중이다.

박 대표이사는 대한민국 토종의 글로벌 무역대행사로 발전하기 위해 오늘도 불철주야 열심히 뛰고 있다. ☺



무역업종

국제물류업

주류수출입면허

의료기기수입업

검역대행업

식품·식기류 수입업

화장품책임판매업

건강기능식품업

## ‘KOIMA 베트남 수입사절단 및 제36회 CEO 하계세미나’ 참가기



서판수 | 대문관세법인 대표  
KOIMA 이사 / 조선기자재부품 분과위원장

재밋고 유익한 시간들을 돌아보며 글을 쓴다는 건 참으로 행복하고 즐거운 일이다. 지난 8월 23일부터 27일까지 베트남 하노이와 탄호아에서 열린 KOIMA 행사는 알고 있던 베트남을 새롭게 더 알아가는 흥미로운 과정이었다.

부산 팀은 23일 오전에 김해공항을 통해 출발했으나 하노이 노이바이 국제공항 도착이 빨랐고, 서울 팀은 저녁에 출발했으나 도착이 늦어 다소 불편했을 것이다. 김해공항 출발 때부터 이승우 부회장(부산지회장)님께서 준비해 주신 노란 병거지 모자를 쓰고 있으니 어디로 튀어도 KOIMA 회원임을 금방 알 수 있어 인솔하기도 수월했다. 아침 식사는 공항에서, 점심은 기내식으로 대신하고, 하노이에 도착하자마자 푹푹 찌는 더위로 온몸에 땀방울이 송글송글 맺히기 시작한다. 오후 시간이 많이 남아 가이드 인솔로 대통령궁 관광에 나선다. 베트남이 프랑스의 지배를 받던 시절 독일 건축가가 설계했다고 하는데, 정말 화려하고 멋있었다. 과거 호치민의 서재에는 다산 정약용의 목민심서가 필

독서였다는 소식은 펍이나 인상적이다.

대통령궁을 나와 마사지도 받고 저녁 식사 후 적당한 쇼핑도 즐기며 하노이의 첫날밤을 만끽한다. 호텔에 도착하여 지나간 여름밤을 무사히 보내기 위해 준비해 간 소주 파티도 연다. 친구인 (주)대경텍 대표 상열(SY)이와 함께 하는 소주 파티는 언제나 상쾌하고 신선하다. 34회 필리핀, 35회 인도네시아 행사 때도 꼭 한국 소주를 챙겨갔었는데 펍이나 활용도가 높았다. 추억 만들기엔 소주가 최고다. SY와 단둘이 시간을 보내기엔 너무 아까워 김무철 자문위원님도 초대했다. 총알보다 빨리 달려오셨다. 어언 삼십여 년을 KOIMA에 몸담으신 분이랑 친구랑 들어서 한국수입협회의 역사에 대해 목을 쪽 뺀 채로 한마디도 놓치지 않고 새겨들었다. 몰랐던 부분들을 알게 되었으니 정말 신났다. 하노이의 여름밤은 그렇게 시간 가는 줄 모르고 지나간다.

Hyatt Regency West Hanoi Hotel 조식은 풍성한 야채와



함께 유제품도 신선했다. 서울 팀과 함께 버스에 나눠 탄 후 제36회 CEO 하계세미나 개최식이 열리는 VIETTEL INT'L BUSINESS CENTER Conference Room으로 이동했다. 베트남 산업무역부 차관 환영사를 시작으로 개최식 모든 행사 일정이 다채롭고 의미 있게 이뤄졌고, 특히 김진명 대표님의 '한국 혁신사업 소개' 순서는 참석하신 모든 분들께 많은 도움이 됨직했다. 행사장에서 나와 1층 Bao Bap Hall에서 개최된 1:1 무역상담회에선 하노이 현지 물류업체인 SAFO 로직스에 근무하시는 류준상 이사님과 많은 정보 교환을 했고, 특히 한국에서 미리 준비해 간 한-베트남 및 한-ASEAN FTA 특혜원산지증명의 핵심 사안에 관하여 전달해 드린 자료에 매우 감사하게 여겨 멀리 베트남까지 온 보람을 느꼈다. 서울 팀 (쥬디알시 신석균 대표님) 과도 즐겁고 유익한 대화로 점심 생각도 잊은 채 앉아 담소를 나눴다.

다시 Hyatt Regency West Hanoi Hotel로 돌아와 건물 2

층에서 KOIMA 주최로 오찬 리셉션이 열렸고, 행사를 마친 후 태평양 바다가 짝짝 펼쳐진 탄호아로 향했다. 탄호아 가는 길은 멀고도 험했다. FCL Hotels & Resorts SAMSON에 도착하여 체크인 후 여장을 풀고 휴식 후 베트남 주최 만찬 장소인 Queenfarm Hi-tech Agricultural Park로 향했다. 어둠이 내리자 가는 길은 더 험난해 보였다. 운전기사님께서 몇 번을 빙빙 돌다가 도착한 곳은 정말 화려한 정원으로 꾸며진 농장. 식사도 산해진미로 가득 담긴 진수성찬이다. 술도 풍성했다. 잊지 못할 추억을 차곡차곡 쌓아간다.

호텔로 돌아오는 길에 마트에 잠시 들러 적당한 안주를 준비했다. 친구 SY와 다시 뭉쳤다. 오늘은 어제보다 소주 팀 인원이 늘었다. 기쁜 일이다. 안주도 어제와는 비교할 수 없을 만큼 풍성하다. SY는 준비성이 철저한 친구다. 컵라면도 챙겨오고, 내일 아침에 먹을 김도 가져왔다. 정말 신나는 일이다. 그래서 어딜 가든 SY 곁에만 있으면 굶지 않



는다. 감사할 따름이다. 귀국할 때 어떤 술을 사서 친구를 기쁘게 해줄까 무척 고민했다. 413호에선 끊임없는 정담이 오가는 사이 탄호아의 밤은 깊어만 간다. 태평양 바다 위에도 칠혹 같은 어둠이 내려 등댓불만 반짝거린다.

바닷가에서 잠을 청한 탓인지 아침이 상쾌하다. 1층 Seagal Restaurant에 도착하여 객실에서 챙겨간 고추장과 된장으로 맛난 아침 식사를 했다. 쌀국수로 해장하고, 후식으로 과일 띄운 신선한 요구르트는 너무 인상적이다. 각자 정해진 버스에 올라 다음 행사장인 Central Hotel로 이동했다. 2층 Conference Room에서 탄호아성 부성장님의 환영사를 시작으로 김병관 회장의 기조연설, 탄호아시 비즈니스협회(TCBA) 회장의 한-베트남 비즈니스 전망 발표 등 의미 있는 시간들이 흘러갔다. 사회주의 국가인 베트남의 특성상 정부 주도하의 사업 추진은 기업에게는 암묵적인 압박으로 받아들여진다는 생각과 함께 사회기반시설을 포함한 건설 프로젝트에 투자할 적기라는 판단을 했다. 1:1 무역상담회도 매우 의미 있었다. 베트남 수산물 가공품 수출 및 한국 도착 후 식품검역에 관한 상세한 절차와

유의사항 등이 전달되었고, 무역업체도 매우 만족했다.

Central Hotel 연회장에서 정성스레 준비한 오찬 행사를 마치고 FCL 호텔로 다시 돌아왔다. 저녁 폐회식까지는 많은 시간이 남아 있다. 동영상 제작에 쓸 사진 촬영을 하러 호텔 밖으로 나갔다. 베트남은 꽃의 나라다. 모든 일정이 버스로 이동하는 터라 제대로 꽃구경을 못했는데, 호텔과 리조트 사이에 엄청난 꽃밭이 있다는 사실을 인터넷으로 확인했다. 세계에서 최고로 꽃이 많이 피고, 꽃 축제도 많은 나라다. 꽃집도 많다. 사람들이 꽃을 사랑하는 마음도 세계 최고다. 행복지수가 높은 나라로 베트남을 꼽는 이유다. 태평양 해변을 먼저 가서 사진을 찍은 다음 꽃밭으로 들어왔다. 조화와 정열이란 꽃말을 가진 부겐빌레아, 천진난만 순진함의 대명사 인도사군자, 즐거운 추억과 숨겨진 아름다움이란 예쁜 꽃말을 간직한 알라만다 등 너무나 아름답고 고결한 여름 꽃들이 함께 모여 잔치를 벌이고 있다. 정말 장관이다. 한국 백두대간을 종주하며 길옆에 곱게 핀 태백산 모시대와 소백산 구절초를 바라보며 참 감동했던 생각이 절로 뇌리를 스친다.



바야흐로 이번 행사의 마지막 공식 일정인 폐회식을 남겨 두게 되었다. FCL Hotel 1층 Convention Center에서 식전 특별 강연으로 KOTRA 하노이 무역관 김경돈 팀장님의 ‘한-베트남 관계 및 최근 경제·투자·산업 동향’은 양국간의 국제통상 흐름을 이해하는 데 많은 도움이 되었고, 친교의 시간을 통해 서울 회원사 분들과도 많은 교류를 했다. 행운권 추첨에도 당첨되어 기쁨은 배가 된다. 석별의 아쉬

움을 남겨 둔 채 부산 팀은 호텔 8층에 예약해 둔 BAR에서 사이공 맥주 파티로 아쉬움을 달래는 뒤풀이를 했다.

마지막 날, 아침 일찍 호텔 1층 레스토랑에서 식사를 마치고 부대행사로 골프팀은 카트를 타고 인근 FCL Golf Links로, 관광팀은 버스를 타고 닌빈으로 이동했다. 고온다습한 날씨엔 연일 이어져 골프장에서 얼음을 머리에 이고 이동하는 진풍경도 연출했다. 정말 더웠다. 영영 잊지 못할라운딩이다. 18홀을 마친 후 호텔로 돌아와 짐을 정리하고 체크아웃 후 오찬 장소로 이동했다. DONG A GROUP CAO TIEN DOAN 대표님 초대로 베트남에서의 마지막 날 정말 화려하고 멋진 정원이 꾸며진 저택에서 즐겁고 맛있는 식사를 했다. 하노이 노이바이 국제공항으로 가는 길에 버스 안에서 서울 팀 (주)내츄럴푸드 김성수 대표님으로부터 미처 알지 못했던 베트남 문화와 전통에 대해 많은 정보를 얻게 되어 지면을 빌려 감사의 말씀을 전하고 싶다.

한강의 기적이라 칭하며 한국이 급성장할 때도 베트남은 1976년 사회주의 공화국이 수립되기까지 전쟁과 피로 얼룩진 슬픈 역사를 갖고 있다. 공항을 떠나면서 꽃을 사랑하는 아름다운 마음들이 뭉쳐 하노이의 꿈과 희망이 꼭 이뤄지길 기도했다. ☺



# ‘KOIMA 인도 뭄바이 & 뉴델리 수입사절단’ 참가기



강봉주 | IDK CANADA CORP. Owner & President  
KOIMA 이사

국제통상의 본질을 해석해 보면 ‘상’을 ‘통’한다는 것이다. 국제통상 확대를 위해서는 국제기업과의 직접적인 수출입 거래가 매우 중요하다고 할 수 있다.

G20 정부사절단 일정과 맞맞추어 2023년 9월 9일부터 14일까지 6일간 (사)한국수입협회에서 진행한 인도(뭄바이 및 뉴델리) 수입사절단에 참가하였다. 사업과 대학 강의로 너무도 바빴던 날들로 인하여 이번 인도 수입사절단은 뜻 깊었던 첫 참가였다. 참가 이전에 인도 델리에 새로운 법인을 설립하고자 계획하였던 터인지라 더욱 실속 있는 사절단 참가가 되었음이 분명하다.

협회에서 이번 수입사절단 파견 이전에 진행한 한-인도

상공회의소 및 대사관과의 수출입 세미나를 통해 이미 인도 시장의 경제규모 및 경제성장률을 파악하고 있었고, 찬달라-수드라-바이샤-크샤트리아 그리고 브라만으로 이루어지는 인도의 카스트제도를 인식하고 있던 터라 더 큰 기대를 갖고 인도를 방문하게 되었다.

‘아다니’ 그룹과 ‘재다니’ 그룹으로 대표되는 인도의 재벌 그룹과 아리엔족, 드라비다족 그리고 몽골인 등으로 구성된 다양한 인도의 계층을 이해할 수 있었고, 힌두교와 이슬람교 그리고 재벌을 대표하는 시크교 등 인도의 종교, 더 나아가 오프로드에서 자유롭게 이동하는 오토릭샤까지 이해할 수 있는 시간이었다.





다만 인도에서의 정형적인 식사 시간이 너무 늦은 데다 음식들이 매우 맛있어서 귀국 후에 다이어트 한다고 상당히 고심을 하게 된 유쾌하고 아이러니한 기억도 남아 있어서 매우 인상 깊다.

CISG를 필두로 하는 국제거래에서 '협상'은 매우 중요하다. 9월 11일 뭄바이 사절단 참가를 시작으로, 뭄바이와 뉴델리에서 다양한 수출입 기업과의 상담과 협상을 통하여 수입선 GVC(Global Value Chain)의 발판을 마련하고자 하는 것이 본 사절단 참가와 미팅 그리고 상담의 목적이라고 할 수 있다.

뭄바이와 뉴델리에서 우리 협회 김병관 회장님과 인도와 한국의 총영사 및 유관기관 관계자분들의 연설을 통하여 양국 협력의 현황과 향후 플랜에 대하여 상세하게 인식할 수 있게 되어 매우 좋았다. 뉴델리에서의 사절단 행사 이후까지 방문한 총 70개 인도 기업과 자유 형식의 오프라인 미팅을 진행하여 몇 개의 실질적인 거래처 발굴을 할 수 있게 되었다. 그 대표적인 사례로, Mild Steel에 대한 원자재 수입을 창출할 수 있게 되었고 11월 이후로는 본격적인 직거래로 확대할 수 있게 되었다.

다양한 기업의 브로슈어와 웹 카탈로그 그리고 구두 설명을 통하여 소개를 받았는데, 매우 유익한 기업들과의 협상도 있었던 반면 개선해야 할 단순 무역상과의 오프라인 미팅도 있었다. 본국으로 귀국 후에 왓츠앱, 메신저 그리고 이메일을 통하여 해당 원자재에 대한 수입을 진행하고 있다.



통역 없이 진행되는 첫 사절단 수출입 상담이라 마음 한편으로는 걱정도 있기는 하였으나 사절단에 함께 참가하신 선배 대표님들께서 많은 노하우를 알려주셔서 걱정과는 달리 매우 순조롭게 상담을 진행할 수 있었다. 특히 부산부터 함께해 준 이승우 부회장님, 유익한 제언을 해주신 신경택 부회장님 그리고 유동림 혁신위원장님께 깊은 감사의 마음을 전한다.

특히 뉴델리에서의 상담회는 더욱 많은 기업들과의 상담을 위하여 손 시계를 탁자에 두고 몇 분 단위로 치열하게

46  
47



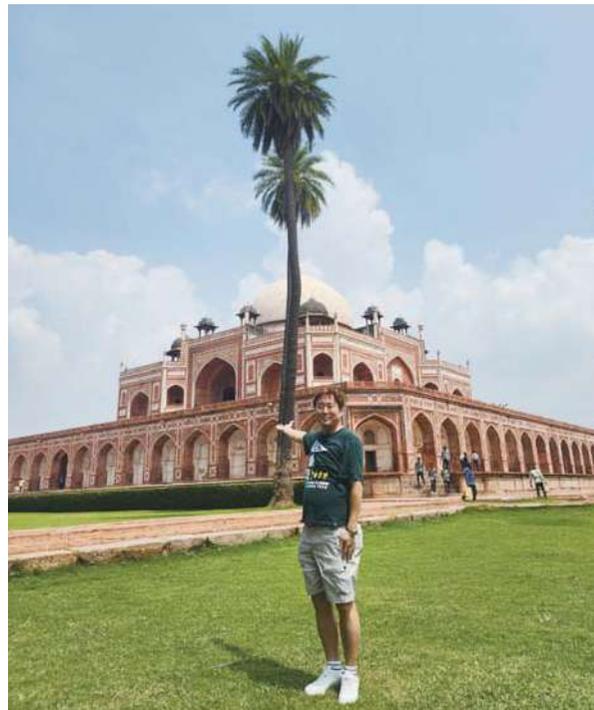


상담하였던 기억이 매우 인상 깊게 남는다. Demo. Sample 제품의 스펙과 공인인증서를 검토하고, 국제거래 및 실제 납품실적과 원자재 사양과 공정에 대해서 파악하였고, 당사 임직원들의 상세 검토 후에 거래를 예상하는 기업들과는 10월 중에 한국에서 오프라인 미팅과 함께 다양한 매체를 활용한 온라인 미팅을 통하여 11월에는 직접거래를 실행할 것이다.

사절단 기간 중 오찬과 만찬 시간에도 김병관 회장님과 동반한 대표님들께서 인도와의 거래 현황 및 SCP/SCE/SCP로 대표되는 공급망 다각화를 위한 여러 유익한 경험을 나누어 이야기 해주셔서 상당한 도움이 되었다. 한국수입협회 김병관 회장님, 유동림 혁신위원장님, 부회장님들 그리고 함께 동행했던 대표(대표이사)님들의 세심하고 따뜻한 배려와 밤잠 못자고 아주 세세한 부분까지도 깊숙하게 꼼꼼히 일정을 계획하고 진행해 준 목소리 나는 황재희 실장님과 정민우 매니저님의 배려 깊고 깔끔한 지원에 깊이 감사드린다. 이번 인도 수입사절단 행사를 통하여 다양한 여러 수출입 업체를 만나 직수출입을 진행할 수 있었기에 피부에 직접 와닿는 효익이 풍부한 시간이었고, 간디 선생과

네로 수상 생가를 들러서 겸허하게 마음을 가다듬었던 시간 또한 매우 유익하였다.

본 사절단 참가와 같이 이러한 소중한 기회의 장을 마련해 준 한국수입협회에 진심 어린 감사의 마음을 전하며, 향후에도 시간이 허락할 때마다 다양한 국가의 수입사절단 행사에 참석하여 대한민국을 널리 알리고, 더 나아가 잠재적인 미래 세계의 먹거리를 창출할 수 있는 약속을 통하여 희망의 메시지를 띄워본다. ☺



## 주한 대사관 비즈니스 정보



### 호주 초콜릿 제조기업

호주의 초콜릿 제조업체에서 한국 수입업체와의 연결을 희망하고 있습니다. 'HUNGRY WHALE GROUP'은 대량의 고급 초콜릿 제조 및 마케팅을 전문으로 하고 있으며, 한국 수출을 적극 모색하고 있습니다. 특히 지난 SQF식품 안전인증에서 93점을 받음으로써 고객과 파트너사의 신뢰를 얻고 있습니다. 주요 품목은 고단백 및 콜라겐을 첨가한 초콜릿입니다. 관심 있으신 회원사는 'HUNGRY WHALE GROUP'으로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : HUNGRY WHALE GROUP  
 품목명 : 초콜릿  
 웹사이트 : www.hungrywhale.au  
 문의 : HUNGRY WHALE GROUP  
 E-mail : kelly@hungrywhale.au

### 북아일랜드 수산물 공급기업

북아일랜드 수산물 공급업체에서 한국 공식 총판사를 찾고 있습니다. 'C&N Chambers'는 1995년에 설립하여 북아일랜드에 본사를 두고 있습니다. 해산물 요리, 냉동, 냉장 및 신선 식품 등 최고의 제품을 전 세계에 공급하는 회사입니다. 브라운 크랩, 랑구스틴, 고둥, 면도조개, 벨벳 크랩, 게살, 연어 및 기타 제품을 다양하게 보유하고 있습니다. 한국에 수출을 희망하는 제품은 골뱅이와 브라운 크랩입니다. 관심 있으신 회원사는 북아일랜드 투자청으로 문의주시기 바랍니다.

### 벨라루스 주류 제조·수출기업

벨라루스의 주류 제조업체 4곳에서 한국 수입업체와의 연결을 희망하고 있습니다. 'BELAKO'는 벨라루스에서 가장 큰 주류 생산업체 중 하나로 주요 품목은 식품원료에서 정제된 에틸 알코올, 곡물 증류액 등을 활용한 보드카와 위스키, 꼬냑입니다. 'AKVADIV'는 친환경 유기농 원료를 사용하고 있는 주류 생산업체로 곡물 조달부터 완제품 생산까지 모든 단계에서의 품질관리를 통해 고객의 신뢰를 얻고 있습니다. 'MINSK KRISTAL'은 19세기에 확립된 전통적인 제조 및 고전 요리법과 21세기 첨단 기술의 조합으로 유명한 주류 업체로 보드카와 위스키, 꼬냑 등을 생산하고 있습니다. 'ALIVARIA'는 세계에서 세 번째로 큰 양조 그룹인 칼스버그 그룹의 일부로 벨라루스에서 가장 오래된 양조장을 가지고 있으며, 다양한 맥주 제품을 생산하고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 벨라루스 대사관으로 문의주시기 바랍니다.

회사명 : BELAKO, AKVADIV, MINSK KRISTAL, ALIVARIA  
 품목명 : 주류  
 웹사이트 : www.brestvodka.com (BELAKO)  
 www.akvativ.by (AKVADIV)  
 www.kristal.by (MINSK KRISTAL)  
 www.alivaria.by (ALIVARIA)  
 문의 : 주한 벨라루스 대사관  
 E-mail : korea@mfa.gov.by



회사명 : C&N Chambers  
 품목명 : 골뱅이, 브라운 크랩  
 웹사이트 : www.cnseafood.com  
 문의 : 북아일랜드 투자청 이수지 선임매니저  
 E-mail : suzie.lee@investni.com



48  
49

## IMPORT



### 덴마크 잼 제조기업

덴마크 잼, 마멀레이드 생산업체에서 한국의 비즈니스 파트너를 찾고 있습니다. 'Fynbo Foods A/S'는 잼과 마멀레이드 생산으로 유명한 덴마크 최북단 Vendsyssel 지역에서 유래한 브랜드로, 모든 제품은 엄선된 고품질 원료 및 위생 조건으로 생산되고 있습니다. 특히 덴마크, 유럽, 미국, 일본 유기농 인증을 받은 다양한 유기농 제품은 물론 저당 및 무가당 제품을 선보이고 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 덴마크 대사관 상무과로 문의주시기 바랍니다.

회사명 : Fynbo Foods A/S  
품목명 : 잼, 마멀레이드  
웹사이트 : [www.fynbofoods.com](http://www.fynbofoods.com)  
문의 : 주한 덴마크 대사관 상무과  
E-mail : [jeopar@um.dk](mailto:jeopar@um.dk)

### 베트남 스낵 및 건조과일 제조기업

바나나 스낵과 동결건조과일 등을 유통하는 베트남 브랜드 'Fruitsco VN'에서 제품 수출을 위해 한국 수입사를 찾고 있습니다. 2019년에 설립된 'Fruitsco VN'은 베트남 시장 내 Hoang Anh Gia Lai 그룹의 모든 제품을 독점으로 유통하고 있는 기업입니다. 대표적인 유통 제품으로는 바나나로 만든 과자와 동결건조과일이 있으며, 맛과 영양가를 동시에 갖춘 고품질 제품입니다. 특히 고객의 건강과 제품의 퀄리티를 최우선으로 생각하고 있사오니 관심 있으신 회원사는 'Fruitsco VN'으로 연락주시기 바랍니다.

### 헝가리 기계 제조·수출기업

헝가리 기계 제조업체 'MATTORGROUP'에서 한국 파트너를 찾고 있습니다. 기계 및 전기 조립을 통한 설계 작업부터 프로그래밍 서비스까지 전체 산업 자동화 서비스를 제공하며, 높은 수준의 생산 관리 시스템과 뛰어난 전문 배경으로 최고의 품질을 보장하고 있습니다. 'MATTORGROUP'은 자동차 산업의 중심지인 헝가리 죄르에 본사를 두고 있으며, 현재 유럽과 중국 등 여러 국가에 제품을 수출하고 있습니다. 생산품목으로는 Preassembly station, Assembly base station, Welding tools and machines, Semi-automatic workstations 등이 있습니다. 관심 있으신 회원사는 주한 헝가리 대사관 상무부로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : MATTORGROUP  
품목명 : 기계 및 반자동 워크스테이션  
웹사이트 : [www.mattorgroup.com](http://www.mattorgroup.com)  
문의 : 주한 헝가리 대사관 상무부  
E-mail : [huembsel@mfa.gov.hu](mailto:huembsel@mfa.gov.hu)



회사명 : Fruitsco VN  
품목명 : 스낵 및 동결건조과일  
웹사이트 : [www.thefruitsco.com](http://www.thefruitsco.com)  
문의 : Fruitsco VN  
E-mail : [export@thefruitsco.com](mailto:export@thefruitsco.com)





### 벨라루스 유리섬유 제조·수출기업

벨라루스의 유리섬유 제조·수출기업에서 비즈니스 제안을 하고 있습니다. 1958년에 설립된 'Polotsk-Steklovolokno'는 수십 년 동안 세계 최고의 제조사 중 하나로 평가받고 있습니다. 현재 생산되는 제품 중 90%를 55개국에 수출하고 있습니다. 주요 생산 제품으로는 소방용품, 고온산업용 단열재, 생활용품 원료, 제철 등으로 고온의 실리카제품과 전기절연 유리섬유를 사용하는 제품입니다. Glass Fiber와 Silica Fiber를 매우 합리적인 가격으로 한국에 공급하고자 하오니 관심 있으신 회원사는 'Polotsk-Steklovolokno'로 연락주시기 바랍니다.

회사명 : Polotsk-Steklovolokno

품목명 : 실리카섬유 및 유리섬유

웹사이트 : [www.eng.polotsk-psv.by](http://www.eng.polotsk-psv.by)

문의 : Polotsk- Steklovolokno

E-mail : [sale@psv.by](mailto:sale@psv.by), [commerce@psv.by](mailto:commerce@psv.by)

### 엘살바도르 주스 생산기업

엘살바도르 주스 생산업체 'LivSmart'에서 한국 수입업체를 찾고 있습니다. 'LivSmart'는 미주 지역 최초의 헬스 및 웰니스 회사로, 보다 건강하고 균형 잡힌 식품을 제공함으로써 소비자의 삶의 질을 향상시키는 데 전념하고 있습니다. 중앙아메리카, 카리브해 및 남미에서 128년의 운영 경험을 보유한 음료회사인 CBC 소속이며 중앙아메리카에서 가장 수출량이 많은 주스 생산기업 중 하나입니다. 관심 있으신 회원사는 주한 엘살바도르 대사관으로 연락주시기 바랍니다.

### 폴란드 의료기기·장비 수출기업

폴란드 의료기기, 장비를 제조하는 'ASTAR'에서 한국 수입사를 찾고 있습니다. 'ASTAR'는 1995년에 설립되어 28년의 역사를 가진 회사로 전 제품을 폴란드에서 100% 생산하고 있으며, 70개국에 의료기기 장비를 수출하고 있습니다. 주 생산제품은 electro therapy, ultrasound therapy, laser therapy, magneto therapy, photo therapy, vacuum therapy, shock wave therapy로 7종류입니다. 해당 제품의 글로벌 소싱에 관심 있으신 회원사는 'ASTAR'로 문의주시기 바랍니다.

회사명 : ASTAR

품목명 : 의료기기·장비

웹사이트 : [www.astar.pl](http://www.astar.pl)

문의 : ASTAR

E-mail : [export@astar.eu](mailto:export@astar.eu)



회사명 : LivSmart

품목명 : 주스

웹사이트 : <https://cbc.co>

문의 : 주한 엘살바도르 대사관

T. 02-753-3432





# 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.



## 벨라루스\_Belarus

**품 목 명** Autoparts  
**회 사 명** Avita Avto  
**전 화** +375-17-334-8765  
**이 메 일** avitaavto@mail.ru  
**홈페이지** www.avitaavto.by

**품 목 명** Coffee and FMCG  
**회 사 명** Makbor  
**전 화** +375-17-200-7100  
**이 메 일** marketing@makbor.com  
**홈페이지** www.makbor.com

**품 목 명** Spa equipment  
**회 사 명** MEDENA Group(Imperia Spa)  
**전 화** +375-17-202-2755  
**이 메 일** info@yupocom.by  
**홈페이지** www.imperiaspa.by

**품 목 명** Goods for health  
**회 사 명** Mega Farm  
**전 화** +375-44-734-4826  
**이 메 일** a.kuchina@all.biz  
**홈페이지** www.megafarm.all.biz

**품 목 명** Stainless steel  
**회 사 명** Metal Trust  
**전 화** +375-17-218-1060  
**이 메 일** info@metaltrust.by  
**홈페이지** www.metaltrust.by

**품 목 명** Equipment for telecommunication  
**회 사 명** Ministry of Communication and Information  
**전 화** +375-17-287-8706  
**이 메 일** mpt@mpt.gov.by  
**홈페이지** www.mpt.gov.by

**품 목 명** Engines to automobiles  
**회 사 명** Minsk Motor Plant  
**전 화** +375-17-218-3007  
**이 메 일** oves@po-mmz.minsk.by  
**홈페이지** www.po-mmz.minsk.by

**품 목 명** Power generation  
**회 사 명** Minsk Plant of Civil Aviation No.407  
**전 화** +375-17-223-9510  
**이 메 일** 407@avia407.by  
**홈페이지** www.avia407.by

**품 목 명** Services, equipment  
**회 사 명** Mogilev Regional Executive Committee  
**전 화** +375-22-225-1560  
**이 메 일** mogilevric@mogilev.by  
**홈페이지** www.mogilev.mogilev-region.by

**품 목 명** Home appliances, decor  
**회 사 명** Sdelay Sam  
**전 화** +375-17-334-3508  
**이 메 일** 1403030@mail.ru  
**홈페이지** www.sdelaysam.by



## 핀란드\_Finland

품 목 명	Hybrid and electric marine power
회 사 명	Oceanvolt Oy
전 화	+358-40-717-6336
이 메 일	info@oceanvolt.com
홈페이지	www.oceanvolt.com
품 목 명	Material handling equipment
회 사 명	OP Jasto Oy
전 화	+358-10-310-4300
이 메 일	mats.olofsson@opgruppen.se
홈페이지	www.jasto.fi
품 목 명	Fiber optics, antennas, cables
회 사 명	Orbis Oy
전 화	+358-20-478-830
이 메 일	asiakaspalvelu@orbis.fi
홈페이지	www.orbis.fi
품 목 명	Tools, parts, protective gloves
회 사 명	Finn-Gamec Oy Ab
전 화	+358-10-219-2250
이 메 일	info@fgwe.fi
홈페이지	www.finn-gamec.fi
품 목 명	Protective curtains, welding vacuum
회 사 명	Painepiste Oy
전 화	+358-20-734-9494
이 메 일	juha.tenkanen@painepiste.fi
홈페이지	www.painepiste.fi
품 목 명	Hydraulic pumps, proportional valves
회 사 명	Peimarin Hydraulikka Oy
전 화	+358-40-5504-752
이 메 일	markus.pyokari@ph.fi
홈페이지	www.peimarinhydraulikka.fi
품 목 명	Electrical equipments, water purifiers
회 사 명	Rificum Oy
전 화	+358-10-526-2250
이 메 일	rificum@rificum.fi
홈페이지	www.rificum.fi
품 목 명	Shipbuilding
회 사 명	NIT Naval Interior Team Oy
전 화	+358-20-477-8200
이 메 일	career@nit.fi
홈페이지	www.nit.fi
품 목 명	Geothermal and hydropower
회 사 명	Nocon Oy
전 화	+358-40-062-0082
이 메 일	info@domainkeskus.com
홈페이지	www.nocon.fi
품 목 명	Physical device design, software
회 사 명	iProtoXi Oy
전 화	+358-44-737-8888
이 메 일	info@iprotoxi.fi
홈페이지	www.iprotoxi.fi



## 칠레\_Chile

품 목 명	Electrical and electronic components
회 사 명	COMERCIAL TELCOTEC LIMITADA
전 화	+56-9-2028-4410
이 메 일	info@telcotec.cl
홈페이지	www.telcotec.cl
품 목 명	Car battery
회 사 명	Baterias Cyclon Ltda
전 화	+56-2-2222-2424
이 메 일	ventas@cyclonbaterias.cl
홈페이지	www.cyclonbaterias.cl
품 목 명	Measurement equipment, security equipment
회 사 명	Comercial GL Group SA
전 화	+56-2-2629-2222
이 메 일	sales@glgroup.cl
홈페이지	www.glgroup.cl
품 목 명	Automobile parts
회 사 명	Importadora Cardanica Pacifico Limitada
전 화	+56-2-2764-7527
이 메 일	sales@cardanica.cl
홈페이지	www.cardanica.cl
품 목 명	Beverage
회 사 명	Comercial Dellos Limitada
전 화	+56-2-2777-2694
이 메 일	contacto@dellos.cl
홈페이지	www.dellos.cl
품 목 명	Valve
회 사 명	RMC OLEOHIDRAULICA SOCIEDAD ANONIMA
전 화	+56-2-2209-9948
이 메 일	rmcweb@rmcolehidraulica.cl
홈페이지	www.rmcolehidraulica.cl
품 목 명	Medical equipment
회 사 명	Comercial y Asesora Internacional Sagu Limitada
전 화	+56-2-2651-1400
이 메 일	ventas@saguchile.com
홈페이지	www.saguchile.com
품 목 명	Wireless communication equipment
회 사 명	CONECTIVA CHILE
전 화	+56-5-5244-9603
이 메 일	soporte@conectivachile.cl
홈페이지	www.conectivachile.cl
품 목 명	Food packaging machine
회 사 명	Gampack SpA
전 화	+56-2-2815-7171
이 메 일	sales@gampack.cl
홈페이지	www.gampack.cl
품 목 명	Valves, fittings, pipes
회 사 명	Mercoval
전 화	+56-9-9435-0861
이 메 일	vquinteros@mercoval.cl
홈페이지	www.mercoval.cl



## 언어의 한계

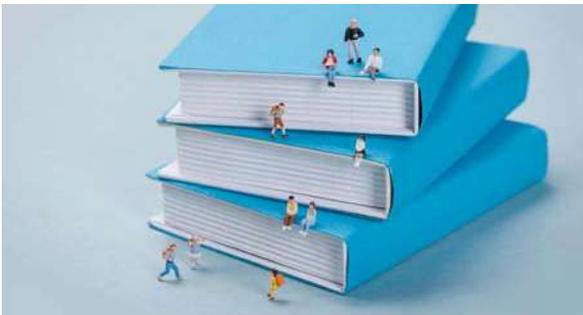
글 **한근태** 한스컨설팅 대표  
kthan@assist.ac.kr

군대 시절, 젊기 때문인지 자주 배가 고팠다. 저녁을 일찍 먹고 늦게까지 근무할 때의 시장기는 참기 어려웠다. 그럴 때면 우리들은 사회에서 먹었던 음식에 대한 얘기를 많이 했다. 어디에 곱창집이 있는데 지글지글 곱창을 굽고 거기에 소주 한 잔을 곁들이면, 라면을 끓여 파를 송송 썰어 넣고 계란을 탁 풀면, 비 오는 날에는 김치전을 먹으며 만화책을 보면 어찌고... 정말 그때처럼 음식에 대한 얘기를 많이 한 적이 없다. 하지만 음식 얘기를 많이 한다고 시장기가 달래지진 않았다. 오히려 배만 더 고팠다.

사람들은 이미 갖고 있는 것에 대해서는 얘기하지 않는다. 주로 없는 것에 대해 그리워하고 거기에 대해 얘기를 많이 한다. 건강이 대표적이다. 젊은이들은 건강에 대해 얘기하지 않는다. 건강하기 때문이다. 하지만 나이가 들수록 건강에 대해 많은 얘기를 한다. 건강하지 않기 때문이다. 건강에 대한 얘기를 많이 한다는

건 그만큼 건강에 자신이 없다는 얘기다. 음담패설도 그렇다. 젊은이들은 음담패설을 하지 않는다. 나이가 들수록 음담패설을 많이 한다. 관심은 있지만 제대로 할 여건이 되지 않기 때문이다. 노총각은 모이면 여자 얘기를 한다. 그런다고 초절정 미녀가 나타나진 않는다. 사람들은 아쉬움을 입으로 푼다. 그것이 본성이다.

왕년에 자신이 얼마나 잘나갔는가를 반복해서 떠드는 사람은 지금은 별 볼 일 없다는 것을 광고하는 것과 같다. 지금 잘나가는 사람, 삶에 자신 있는 사람은 굳이 자신을 드러내려고 하지 않는다. 필요성을 느끼지 않기 때문이다. 조직도 그렇다. 조직은 이미 갖고 있는 것보다 없는 것에 대해 주로 얘기한다. 커뮤니케이션이 되지 않는 조직일수록 커뮤니케이션을 강조한다. 커뮤니케이션이 잘 되는 조직에서는 커뮤니케이션 얘기의 필요성을 느끼지 못한다. 리더십이 없는 조직이 리더십 얘기로 밤을 새운다. 신뢰도 그렇다. 신뢰가 없는 조직일수록 신뢰의 중요성을 입이 아프게 떠들고 윤리가 없는 회사일수록 윤리경영의 중요성을 강조한다. 다들 그 부분에 자신이 없기 때문이다. 정말 사랑하는 부모와 자식 간에는 사랑에 대한 말이 필요 없다. 이심전심으로 이를 알고 있기 때문이다. 말로 “내가 너를 얼마나 사랑하고 위하는데 어떻게 이를 모를 수 있느냐”고 따진다면 자신이 제대로 사랑하지 않는다는 것을 인정하는 것과 같다. 중요한 것은 말이 아니라 상대가 이를 느끼는 것이다.



부(富)도 그렇다. 재벌 수준에 가까운 이에게 부자의 정의를 물어본 적이 있다. 곰곰이 생각하던 그는 이렇게 답했다. “돈에 신경을 쓰지 않는 것이 부자입니다. 자기가 얼마를 버는지, 얼마를 쓰는지, 얼마가 있는지를 생각하지 않는 것이 부자지요. 돈에 초월한 사람이 부자입니다. 돈이 많지만 아직도 돈돈 하는 사람은 부자가 아닙니다. 돈이 늘 그 사람의 아젠다가 되어있는 사람은 부자가 아닙니다.”

그것에 대한 얘기를 많이 한다고 그것이 얻어지는 것은 아니다. 아니 오히려 도망간다. 돈이 그렇고 건강이 그렇다. 신뢰와 애정도 그렇다. 특히 자신이 세운 공(功)이 그렇다. 조직에서 자신이 그렇게 고생하고 기여를 했는데 다른 사람들이 이를 알아주지 않을 때 우리는 분노한다. 그래서 자신이 얼마나 공을 많이 세웠는지 알아달라고 얘기하는 경우가 많다. 하지만 공이란 것은 내세우는 순간 사라진다. 늘 자신이 조직을 위해 얼마나 애썼는지, 자기 덕분에 조직이 얼마나 좋아졌는지, 직원들에게 많은 애정을 가졌는지 떠드는 리더가 있다. 하지만 직원들은 그 리더가 마이크만 잡으면 고개를 돌린다. 어떻게 저렇게 직원들에게 무심하고, 비윤리적이며, 자기만 아는 사람이 저런 말을 할 수 있을까 신기한 생각이 들기 때문이다. 말은 허무하다. 말에는 한계가 많다. 말로 모든 것을 다 하지만 행동은 반대로 하는 리더가 최악이다. 말이나 못 하면 중간은 간다. ㉞

# 무역실무 Q&A

글 · 최주호  
에듀트레이드허브 대표  
choi@edutradehub.com



## ■ 계약상이(위약) 및 제조 물품(원상태 포함)의 수출 이행에 따른 관세환급 조건

### 1. (관세법 환급) 계약상이 물품의 관세환급

#### A. 계약상이 물품의 관세환급 개념

수입한 물품이 계약 내용과 다르다면(불량 및 모델이 다른 경우 포함) 이것을 계약상이 물품 혹은 위약 물품이라고 합니다. 수입한 전량이 계약상이할 수도 있고 일부가 그러할 수도 있습니다. 수입할 때 납부하는 수입관세는 국내 소비를 전제로 수입자가 납부하고 소비자에게 전가하여 실질적인 소비자가 부담하는 간접세이자 소비세입니다.

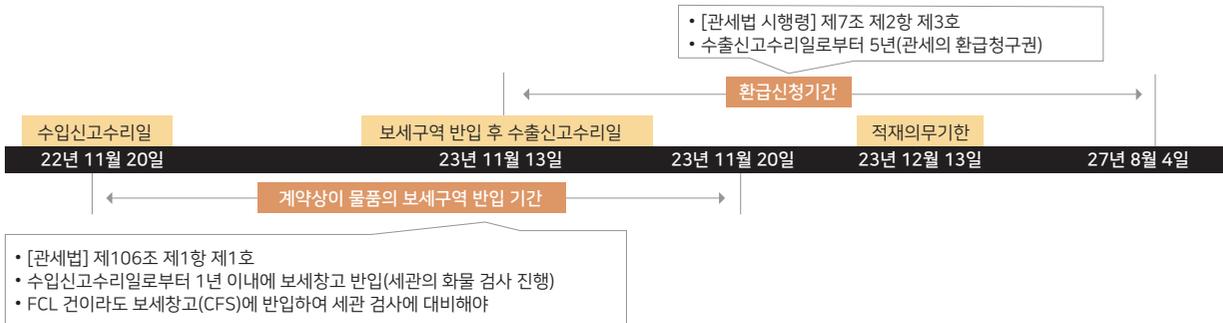
이러한 관세를 납부하고 수입했으나 계약상이 물품이라면 판매를 통한 국내 소비가 되지 않기에 납세의무자로서 수입자는 관세를 국가로부터 환급받길 원합니다. 이를 위해서 당해 물품을 세관이 지정하는 국내의 보세창고에 반입하여 폐기하거나 혹은 국외로 반출(수출)해야 세관 입장에서는 수입관세의 환급에 동의할 것입니다(국내에서 소비되지 않아야 관세환급 가능).

#### B. 계약상이 수출신고를 위한 보세구역 반입 시점과 수출이행 (선적) 시점

이렇게 수입관세를 납부하고 수입한 계약상이 물품에 대해서 수입자는 판매를 통하여 관세를 전가할 수 없으니 국가에게 관세의 환급을 받고자 할 것이며, 이를 위해서는 수입신고수리일로부터 1년 이내에 국내 보세창고에 반입시켜서 폐기 처분 혹은 국외 반출을 해야 합니다. 이때 보세구역 반입을 수입신고필증(수입면장)의 수리일로부터 1년 이내에 해야 하며, 계약상이 거래구분(93, GN)으로의 수출신고를 1년 이내에 해야 하는 것은 아닙니다. 계약상이 물품은 수입신고수리일로부터 1년 이내에 보세구역에 반입시켜서 수출신고(일반적인 수출처럼 수출자 Door에서 수출신고할 수 없음)해야 하고, 수출신고수리일로부터 30일 이내(적재의무기한)에 선적하면 되는데, 실질적인 선적은 수입신고수리일을 기준으로 1년을 초과할 수도 있습니다.

#### C. 계약상이 수출이행 후 관세환급 신청기간

납세자의 과오납금 또는 그 밖의 관세의 환급청구권은 그 권리를 행사할 수 있는 날부터 5년간 행사 가능(관세법 제





22조 제2항)하며, 이에 따라 계약과 상이한 물품 등에 대한 환급의 경우에는 당해 물품의 수출신고수리일 또는 보세공장반입신고일(관세법 시행령 제7조 제2항 제3호)을 기준으로 합니다.

## 2. (관세환급특례법) 원상태 및 국내 제조물품의 '유상' 수출과 관세환급

### A. 관세환급특례법의 관세환급 구분

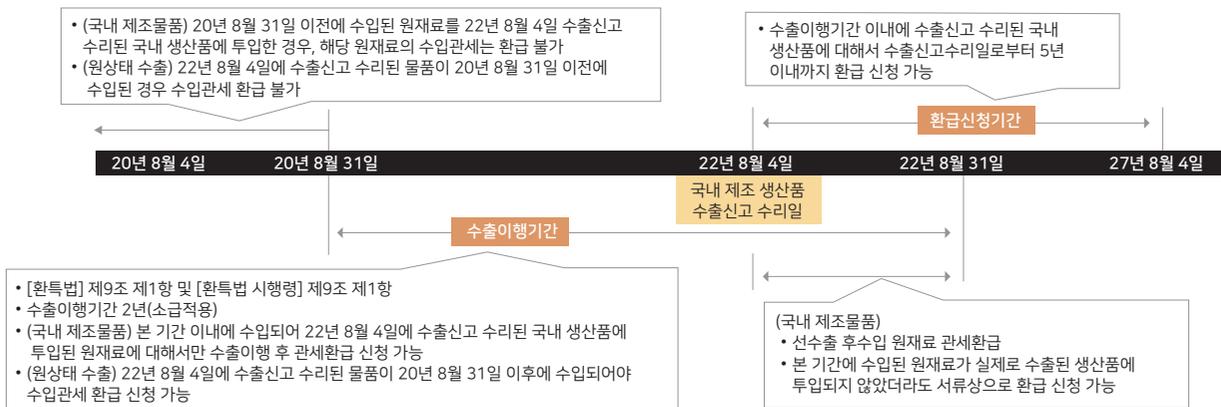
관세환급특례법(이하 '환특법')에서의 수출이행에 따른 수입관세 환급 신청에 있어 최우선 조건은 '유상' 수출이라고 할 수 있습니다. 그리고 환특법에서의 관세환급 상황은 크게 2가지로 구분될 수 있습니다. 첫 번째는 수입한 물품이 계약상이는 아니지만 국내에서 판매 부진으로 수입한 원상태(국내에서 사용, 소비되지 아니하고 추가 공정도 없어야) 그대로 해외로 판매되는 수출입니다. 두 번째는 수입한 원재료가 국내 생산품의 제조공정에 투입되어 생산물품이 해외로 판매되는 수출(국내 제조물품의 수출)에 따른 수입 원

재료에 대한 관세를 환급하는 형태입니다.

### B. 수출이행기간 소급하여 2년 및 환급신청기간 5년

유상 수출되는 물품의 관세환급 신청기간은 수출신고필증(수출면장)의 수출신고수리일을 기준으로 5년 이내입니다. 그리고 수출신고수리일이 속하는 달의 월말을 기준으로 2년 이내 수입된 물품의 수출에 대해서만 관세환급 신청이 가능합니다. 예를 들어 국내 제조물품의 수출신고수리일이 23년 8월 4일이라면 8월 31일(말일)을 기준으로 2년 이내(20년 8월 31일 이후)에 수입된 원재료의 관세에 대해 환급 신청이 가능합니다. 그 의미는 국내 제조사에 의해서 제조된 물품이 23년 8월 4일에 수출신고 수리되었는데, 당해 제조물품에 투입된 수입 원재료의 수입신고수리일이 20년 7월 10일이라면 해당 원재료의 관세는 환급 신청 불가하다는 의미입니다.

물론 이러한 내용은 국내 제조물품의 관세환급에서 개별환급에 해당되며, 수출물품의 HS Code를 기준으로 국가가 FOB 1만원당 환급액을 미리 정해둔 금액을 환급신청하는



간이정액환급은 생산품에 투입되는 원재료의 수출이행기간은 무시될 수 있습니다.

■ 국외 업체와 계약한 외화획득 물품의 국내 공급 (수출이행 X)에 따른 수출실적과 구매확인서 발행

1. 해외로부터 외국환(외화) 결제 받는 물품의 국내 공급과 수출 실적

국내 업체 A사는 국외의 B사와 매매 계약하여 외국환을 결제 받지만, 해당 계약 물품은 한국 세관에 수출신고하여 외국으로 나가는 선박/항공기에 선적하지 않고 계약 상대방인 해외 B사의 요청에 따라서 국내 C사에게 물품을 공급합니다. 이는 수출신고필증(수출면장)이 발행되지 않으며, 운송서류로서 B/L이 발행되지 않고 외국환 은행을 통해서 외국환 거래만 이루어진다는 의미입니다.

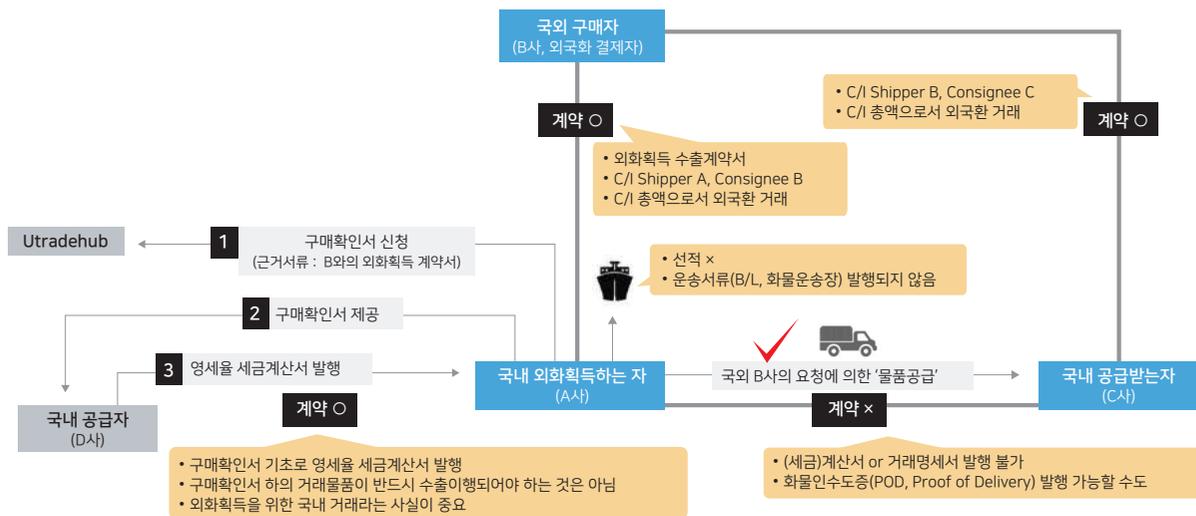
결국, 세관으로 수출신고하지 않으니 수출신고필증이 발행되지 않기 때문에 관세법상 수출실적으로 인정되지 않습니다. 또한 외화획득 물품을 국내의 보세구역으로 공급하면

대외무역법상 수출실적으로 인정될 수 있지만, 본 건은 이에 해당되지 않으니 대외무역법상으로도 수출실적으로 인정받기 어려울 것입니다.

2. 외화획득 물품의 국내 공급과 구매확인서의 발행

외화획득 물품을 국내에서 조달(구입)할 때 구매확인서를 활용하면 부가세 0%(영세율)를 적용받아서 국내 거래가 가능합니다. 이렇게 구매확인서를 활용하여 영세율 세금계산서가 발행된 물품의 경우 반드시 수출이행을 해야 하는 것은 아닙니다.

그리고 해외에서 외화를 지급하는 자(B사)는 국내에서 외화를 영수하는 자(A사, 유티레이드허브로 구매확인서 발행 요청하는 자)에게 물품을 국내의 특정업체(C사)를 지정하여 공급할 것을 요구할 수도 있습니다. 이러한 경우에도 외화를 획득하기에 국내 A사는 구매확인서를 활용하여 부가세 0%로 물품을 국내에서 구입할 수 있습니다. 결과적으로 A사는 부가세 10% 만큼의 자금 지출을 하지 않게 되어 현금 흐름에 도움을 받습니다.



### 3. 계약 관계가 없는 자에게 물품 공급과 화물인도증 발행

외화를 획득하는 A사는 계약 상대로서 외화를 지급하는 국외 B사의 요청에 의해 국내 C사에게 물품을 공급합니다. 즉, A사는 계약 관계가 없는 C사에게 물품을 공급하는 것으로서 양사 사이에는 (세금)계산서 혹은 거래명세서 발행이 불가합니다. 물품의 인도와 인수가 이루어졌다는 사실을 증명하기 위해서는 화물인도증으로서 Proof of Delivery(POD)의 발행이 적절하겠습니다.

### ■ 수출 기계 수리비(Repair Fee)에 대한 외화획득과 구매확인서의 활용

#### 1. 수출물품의 고장으로 인한 Repair의 발행과 계약 구조

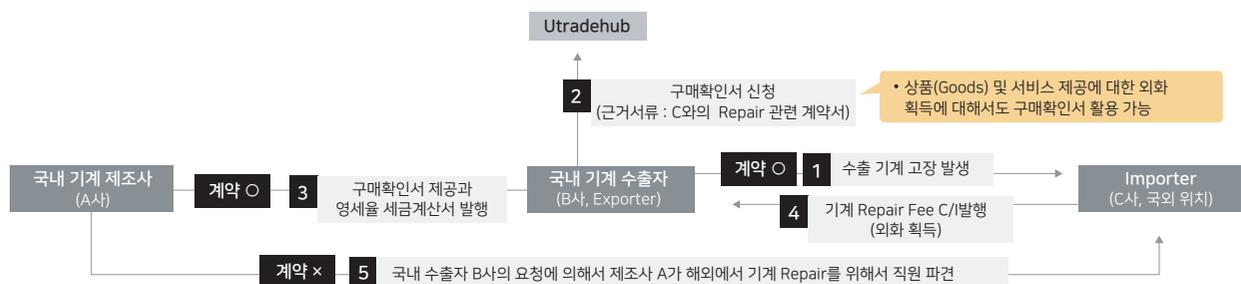
국내 기계 제조사(A사)로부터 국내 수출자(B사)가 기계를 구입하여 해외로 수출합니다. 문제는 해외 수입국에서 사용

중인 기계에 고장이 발생되어 국내로 Repair 목적의 재수입이 이루어지지 않고, 제조사의 직원이 해외 수입국으로 파견되어 해외 수입국에서 Repair가 진행되는 것입니다. 이때 기계 수출자는 C/I(상업송장)를 발행하여 Repair Fee에 대한 외국환을 수입자로부터 지급받고, 국내 기계 제조사에게 다시 Repair Fee를 세금계산서를 기초로 지급합니다.

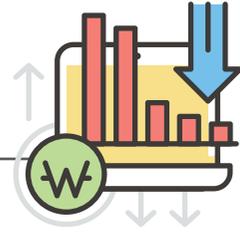
#### 2. 용역(서비스, Service) 제공에 따른 외화획득과 구매확인서의 발행

국내에서 물품(Goods) 수출에 따른 외화획득이 아닌 용역(Service)의 제공에 따른 외화획득 건에 대해서도 구매확인서를 기초로 한 부가세 영세율 세금계산서의 활용이 가능합니다. Repair Fee 청구로 인한 외화획득 근거 서류를 수출자 B사가 유티레이드허브로 제공하면 구매확인서를 발급받을 수 있고, 이를 기초로 Repair Fee에 대한 부가세 0%의 영세율 세금계산서가 발행될 수 있습니다. ☞

58  
—  
59



# 한국 수입실적 | 2023년 7-9월 |



## ★ 2023년 7월 수출입 실적

수 출 : 50,498백만달러(전년동월대비 16.2% 감소)  
 수 입 : 48,693백만달러(전년동월대비 25.4% 감소)  
 무역수지 : 1,805백만달러 흑자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 7월	2022년 7월
수 출	50,498(-16.2)	60,242(8.6)
수 입	48,693(-25.4)	65,260(21.6)
무역수지	1,805	-5,018

## ★ 2023년 8월 수출입 실적

수 출 : 51,881백만달러(전년동월대비 8.3% 감소)  
 수 입 : 51,002백만달러(전년동월대비 22.8% 감소)  
 무역수지 : 879백만달러 흑자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 8월	2022년 8월
수 출	51,881(-8.3)	56,606(6.5)
수 입	51,002(-22.8)	66,028(28.0)
무역수지	879	-9,422

## ★ 2023년 9월 수출입 실적

수 출 : 54,660백만달러(전년동월대비 4.4% 감소)  
 수 입 : 50,963백만달러(전년동월대비 16.5% 감소)  
 무역수지 : 3,697백만달러 흑자

(통관기준, 백만달러, %)

구분	2023년 9월	2022년 9월
수 출	54,660(-4.4)	57,176(2.3)
수 입	50,963(-16.5)	61,013(18.2)
무역수지	3,697	-3,837



## ★ 연도별·월별 수출입실적

(통관기준, 백만달러, 전년동기대비%)

구분	수 출 (FOB)		수 입 (CIF)		무역수지
	증감률	증감률	증감률	증감률	
2020년	512,498	-5.5	467,633	-7.1	44,865
2021년	644,400	25.7	615,093	31.5	29,307
1	48,007	11.4	44,457	4.1	3,550
2	44,707	9.3	42,405	14.7	2,302
3	53,691	16.3	49,743	19.0	3,948
4	51,226	41.2	50,891	34.2	335
5	50,725	45.5	47,911	38.2	2,815
6	54,779	39.7	50,429	40.9	4,350
7	55,462	29.6	53,676	38.2	1,785
8	53,165	34.7	51,581	44.0	1,584
9	55,914	16.9	51,636	31.1	4,278
10	55,660	24.2	53,848	37.7	1,813
11	60,331	31.9	57,358	43.6	2,973
12	60,734	18.3	61,160	37.0	-426
2022년	683,585	6.1	731,370	18.9	-47,785
1	55,455	15.5	60,607	36.3	-5,151
2	54,156	21.1	53,482	26.1	674
3	63,787	18.8	63,811	28.3	-24
4	57,843	12.9	60,213	18.3	-2,370

구분	수출 (FOB)		수입 (CIF)		무역수지
	금액	증감률	금액	증감률	
5	61,591	21.4	63,168	31.8	-1,577
6	57,680	5.3	60,150	19.3	-2,470
7	60,242	8.6	65,260	21.6	-5,018
8	56,606	6.5	66,028	28.0	-9,422
9	57,176	2.3	61,013	18.2	-3,837
10	52,428	-5.8	59,167	9.9	-6,739
11	51,772	-14.2	58,848	2.6	-7,076
12	54,849	-9.7	59,623	-2.5	-4,774
2023년 1/4	151,295	-12.7	173,957	-2.2	-22,662
2/4	155,828	-12.0	159,627	-13.0	-3,799
3/4	157,040	-9.8	150,658	-21.7	6,382
1	46,347	-16.4	58,956	-2.7	-12,609
2	50,003	-7.7	55,358	3.5	-5,356
3	54,945	-13.9	59,642	-6.5	-4,697
4	49,467	-14.5	52,221	-13.3	-2,754
5	52,113	-15.4	54,316	-14.0	-2,203
6	54,248	-5.9	53,090	-11.7	1,158
7	50,498	-16.2	48,693	-25.4	1,805
8	51,881	-8.3	51,002	-22.8	879
9	54,660	-4.4	50,963	-16.5	3,697

★ 7-9월 주요 품목별 수입실적

(백만달러, 전년동기대비%)

구분	2022년			2023년								
	금액	증감률	비중	7.1 ~ 7.25		8.1 ~ 8.25		9.1 ~ 9.25		1.1 ~ 9.25		
				금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률	비중
전체 수입	731,370	18.9	100.0	40,444	-26.5	42,916	-20.8	45,133	-2.4	478,411	-11.2	100.0
농림수산물	50,912	14.8	7.0	3,056	-14.3	3,051	-24.9	3,142	-3.2	34,556	-8.8	7.2
농 산 물	27,312	17.0	3.7	1,696	-17.5	1,643	-20.3	1,719	-4.9	18,683	-7.1	3.9
양 곡	2,627	32.7	0.4	137	-38.2	108	-31.6	148	-25.0	1,478	-20.0	0.3
임 산 물	4,636	3.4	0.6	232	-25.8	249	-28.1	234	-11.0	2,691	-22.1	0.6
수 산 물	6,656	12.2	0.9	335	-20.6	367	-22.7	374	0.0	4,495	-7.3	0.9
광 산 물	247,229	44.5	33.8	11,031	-46.1	13,279	-27.5	13,694	-20.1	144,341	-20.9	30.2
금속광물	26,971	-15.4	3.7	1,293	-41.0	1,625	2.5	1,731	-3.2	17,370	-17.2	3.6
원 유	105,964	58.1	14.5	5,305	-47.5	5,848	-29.8	6,324	-14.2	61,181	-23.5	12.8
석유제품	26,711	10.9	3.7	1,287	-43.0	1,827	-6.1	1,974	34.8	16,547	-19.2	3.5
L N G	50,022	96.5	6.8	1,425	-47.7	2,016	-42.6	1,903	-56.6	27,641	-15.5	5.8
화 공 품	77,055	17.6	10.5	4,522	-17.9	4,740	-15.9	5,074	11.3	54,325	-5.2	11.4
섬 유 류	19,901	8.8	2.7	1,280	-7.3	1,495	-8.6	1,699	13.1	14,093	-2.8	2.9
섬 유 사	2,167	-3.1	0.3	117	-24.7	120	-20.6	123	8.4	1,349	-18.9	0.3
섬유직물	2,408	0.9	0.3	154	-12.8	147	-16.4	148	10.8	1,601	-10.5	0.3
섬유제품	15,151	12.1	2.1	994	-4.0	1212	-6.6	1,412	13.5	10,994	0.7	2.3
철강·금속	48,889	5.1	6.7	2,856	-22.6	2,829	-13.0	2,843	16.4	32,763	-13.4	6.8
철강제품	24,947	2.0	3.4	1,476	-22.8	1,425	-9.7	1,417	23.5	17,254	-10.0	3.6
비철금속	22,746	9.1	3.1	1,312	-22.3	1,326	-16.6	1,353	10.2	14,713	-17.1	3.1
기 계 류	88,602	-0.1	12.1	5,212	-12.4	5,301	-20.4	5,835	17.7	64,925	1.1	13.6

# IMPORT

정밀기계	26,237	-7.1	3.6	1,509	-14.4	1,208	-34.4	1,488	28.1	17,838	-5.8	3.7
수송기계	30,706	6.0	4.2	1,712	-7.3	2,021	-17.9	2,132	12.4	23,815	8.1	5.0
승용차	7,460	-36.4	1.0	285	-29.2	302	-50.7	278	-31.0	5,158	0.9	1.1
항공기 등	3,959	16.9	0.5	262	63.5	303	23.8	452	67.8	3,795	30.6	0.8
전자·전기	165,139	12.3	22.6	10,306	-15.0	10,083	-16.7	10,633	1.8	110,048	-8.0	23.0
산업용전자	45,900	-1.5	6.3	2,918	-4.8	2,529	-21.6	2,639	-5.6	30,266	-9.5	6.3
가정용전자	8,547	-5.0	1.2	537	-18.7	546	-7.0	591	21.6	6,019	-6.7	1.3
전자부품	94,038	21.7	12.9	5,756	-20.8	5,829	-17.3	6,197	0.9	61,522	-9.5	12.9
반도체	74,786	21.8	10.2	4,300	-26.4	4,352	-22.4	4,645	-3.7	45,819	-15.0	9.6

## ★ 7-9월 주요 지역별 무역수지

(백만달러)

구분	2021년 무역수지	2022년			2023년							
		수출	수입	무역수지	7.1 ~ 7.25		8.1 ~ 8.25		9.1 ~ 9.25		1.1 ~ 9.25 무역수지	
					수출	수입	수출	수입	수출	수입		
총계	29,307	683,585	731,370	-47,785	38,993	40,444	40,967	42,916	46,486	45,133	-22,422	
선진국	-79	307,790	309,875	-2,085	17,883	17,269	18,572	17,311	21,808	18,684	9,613	
개도국	32,183	373,927	414,144	-40,217	20,943	22,958	22,243	25,495	24,348	26,354	-30,918	
아시아	87,799	392,803	337,221	55,582	20,394	20,257	22,779	20,609	25,214	21,621	10,743	
중국	24,285	155,789	154,576	1,213	7,862	9,256	8,435	9,496	9,522	9,964	-16,022	
홍콩	35,220	27,651	1,878	25,773	1,080	105	1,636	87	1,769	152	14,669	
일본	-24,580	30,606	54,712	-24,106	1,810	3,170	1,888	2,967	2,133	3,402	-14,568	
ASEAN	41,121	124,889	82,529	42,360	6,946	5,303	7,687	5,587	8,070	5,521	19,595	
싱가폴	3,458	20,205	10,348	9,857	1,170	964	1,264	763	1,330	742	4,010	
인도	-2,175	10,216	15,735	-5,519	585	555	645	948	671	787	-2,194	
베트남	32,763	60,964	26,725	34,239	3,382	1,867	3,922	1,960	4,202	2,028	19,036	
태국	1,509	8,584	7,877	707	529	551	448	512	486	511	84	
대만	799	26,198	28,275	-2,077	1,003	1,737	1,200	1,789	1,577	1,777	-3,964	
인도네시아	7,547	18,870	8,897	9,973	1,153	433	1,308	503	1,466	521	8,167	
북미	23,033	117,605	90,324	27,281	7,756	4,882	7,334	4,932	8,990	4,939	31,183	
미국	22,689	109,766	81,785	27,981	7,205	4,531	6,921	4,482	8,481	4,603	29,776	
캐나다	344	7,839	8,539	-700	551	351	413	449	509	335	1,406	
유럽	-8,005	90,949	96,341	-5,392	5,931	5,530	5,922	5,353	6,547	6,461	3,684	
영국	152	6,341	5,775	566	413	281	339	353	398	284	990	
EU(27)	-2,316	68,072	68,190	-118	4,387	4,096	4,504	4,106	4,982	5,144	1,242	
독일	-10,886	10,068	23,615	-13,547	664	1,321	560	1,390	822	1,546	-9,725	
프랑스	-2,081	5,255	7,704	-2,449	247	531	298	479	504	645	-1,774	
이탈리아	-3,409	5,134	8,356	-3,222	306	627	394	581	313	551	-2,395	
러시아	-7,377	6,328	14,817	-8,489	330	674	298	477	323	584	-2,027	
중동	-49,589	17,524	109,459	-91,935	1,069	5,301	1,102	7,313	1,222	7,270	-54,795	
사우디	-20,946	4,865	41,640	-36,775	324	1,899	354	2,553	321	2,344	-19,653	
중남미	-2,622	26,590	32,739	-6,149	1,501	1,961	1,518	1,869	2,135	2,180	-4,602	
브라질	-1,956	4,976	7,930	-2,954	277	402	266	317	328	587	-1,865	
멕시코	3,401	12,654	8,577	4,077	829	456	846	297	957	631	3,518	
칠레	-3,285	1,510	6,802	-5,292	60	487	62	596	106	453	-5,155	
대양주	-20,217	26,629	49,023	-22,394	1,852	1,961	1,640	2,283	1,794	2,124	-8,075	
호주	-23,168	18,753	44,929	-26,176	1,098	1,778	1,181	2,121	1,343	1,947	-11,758	
아프리카	2,267	11,210	9,325	1,885	465	375	653	498	566	485	1,373	
브릭스	22,499	185,963	186,221	-258	9,621	10,766	10,306	10,792	11,639	11,656	-11,748	

<자료원 : 산업통상자원부>

# 대륙별 전시회 일정 | 11~12월 |



## 아시아/오세아니아

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
2023 태국 방콕 화장품 원료전시회 In-Cosmetic Asia	11.7 ~ 11.9	뷰티·미용용품	BITEC 태국 방콕	T. 66-2-686-7357 www.in-cosmetics.com
2023 중국 상하이 식품 전시회 FHC 2023	11.8 ~ 11.10	식품·음료	Shanghai New International Expo Center 중국 상하이	T. 86-21-3339-2569 www.fhcchina.com
2023 홍콩 국제 안경 전시회 Hong Kong International Optical Fair 2023	11.8 ~ 11.10	유리·광학	홍콩전시컨벤션센터(HKCEC) 홍콩	T. 852-2240-4127 www.hktdc.com/event/hkopticalfair
2023 일본 후쿠오카 식품 전시회 FOOD STYLE	11.14 ~ 11.15	식품·음료	Marine Messe Fukuoka 일본 후쿠오카	T. 81-3-6812-9423 www.foodstyle-japan.com
2023 아랍에미리트 두바이 건축기자재 전시회 Big5 Global 2023	12.4 ~ 12.7	건축·기자재	Dubai International Conventional & Exhibition Centre 아랍에미리트 두바이	T. 971-4-438-0355 www.dmgevents.com
2023 일본 도쿄 주류 및 액상식품 전시회 DRINK JAPAN	12.6 ~ 12.8	식품·음료	Chiba Makuhari Messe 일본 도쿄	T. 81-3-3349-8509 www.drinkjapan.jp
중국 베이징 아웃도어 스포츠용품 전시회 2023 ISPO Beijing	12.9 ~ 12.11	건강·스포츠, 레저·관광	New China International Exhibition Center 중국 베이징	info@ispo.com www.ispo.com

## 북미 / 중남미

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
2023 미국 라스베가스 자동차부품 전시회 Automobile Aftermarket Products Expo	10.31 ~ 11.2	자동차부품	Sands Expo/Venetian Hotel 미국 라스베가스	billjr@aapexshow.com www.aapexshow.com
2023 멕시코 멕시코시티 산업, 기계, 플라스틱 전시회 PLAST IMAGEN MEXICO	11/7 ~ 11/10	화학·나노, 기계·장비	Centro Citibanamex 멕시코 멕시코시티	T. 52-55-2919-5991 www.tarsus.mx
2023 아르헨티나 부에노스아이레스 유아용품 전시회 Ahora Mama Expo	11.9 ~ 11.12	문구·선물, 유아·아동	La Rural 아르헨티나 부에노스아이레스	T. 54-911-5946-7222 www.ahoramama.com.ar
2023 미국 덴버 동계아웃도어용품 전시회 ORWinter Market	11.14 ~ 11.16	건강·스포츠	전시장 미정 미국 덴버	T. 435-657-5140 www.snowsports.org
2023 멕시코 과달라하라 도서 전시회 Feria Internacional del Libro de Guadalajara	11.25 ~ 12.3	유아·아동, 교육·임산부	Expo Guadalajara 멕시코 과달라하라	T. 52-33-3810-0331 www.fil.com.mx

## 유럽

전시회명	기간	전시분야	장소	연락처
2023 스위스 바젤 생활용품 및 식품 전시회 AUTUMN FAIR BASEL	10.29 ~ 11.13	식품·음료, 뷰티·미용용품, 건강·스포츠	Messe Basel 스위스 바젤	T. 41-061-267-7043 www.herbstmesse.bs.ch
2023 이탈리아 볼로냐 농업용 기계 및 기술 전시회 International Agricultural Machinery Exhibition 2023	11.6 ~ 11.10	농수산·임업, 기계·장비	Bologna Fiera 이탈리아 볼로냐	T. 39-06-432-981 www.eima.it
2023 독일 칼스루에 애완동물 전시회 2023 TIERisch gut - Pet fair	11.11 ~ 11.12	동물·애완용품	Messe Karlsruhe 독일 칼스루에	T. 49-721-3720-5143 www.tierischgut-karlsruhe.de
2023 독일 뒤셀도르프 의료기기 전시회 MEDICA	11.13 ~ 11.16	의료·제약	Messegelanede Duesseldorf 독일 뒤셀도르프	T. 49-211-4560-01 www.medica.de
2023 독일 뉴렌버그 음료산업 전시회 BrauBeviale	11.28 ~ 11.30	기계·장비, 식품·음료	NurnbergMesse GmbH 독일 뉴렌버그	T. 49-911-8606-8778 www.braubeviale.de
2023 이탈리아 밀라노 장인상품 전시회 International Artisan Exhibition	12.3 ~ 12.11	생활용품·가구	MILANO RHO FIERA 이탈리아 밀라노	T. 39-02-319-11911 www.artigianoinfiera.it

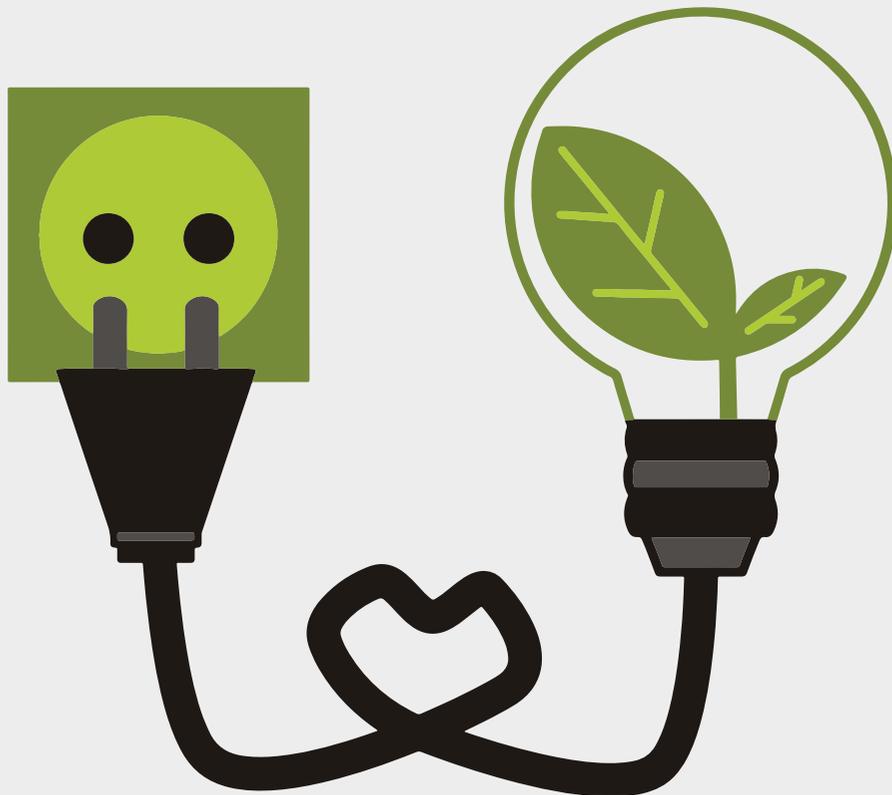
\* 전시회 일정은 사정상 변경될 수 있습니다. <자료원 : www.gep.or.kr>



에너지 절약 캠페인

# 불필요한 전등 소등하기!

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



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



(주)삼아인터내셔널



# 부모님의 선물로도 좋아요!



국산  
6년근 홍삼



노루궁뎅이  
버섯추출물



건강한  
영양설계

## 고마운 마음을 담아 건강을 선물하세요!

\* 본 제품은 건강기능식품이 아닙니다.

\* 본 제품에는 면역력 증진, 피로개선에 도움을 줄 수 있다고 알려진 홍삼이 들어있습니다.

# T/T USANCE

## 수입인수보증

수출상은 송금 방식으로 즉시 결제 받고  
수입상은 만기(최대 360일)에 결제

- 신용장 대비 이자 / 수수료 비용 절감
- 기존 신용장(USANCE) 한도 내에서 자유롭게 사용 가능
- 신청 절차 및 제출 서류 간소화

구분	내용
대상 고객	법인 및 개인사업자
대상 거래	사후 송금 방식 : 선적일로부터 3개월 이내 물품 대금 지급 수입거래 사전 송금 방식 : 신청일로부터 3개월 이내 선적이 예정된 수입거래
송금일자 (수출상입금일)	신청일 다음 영업일로부터 3 ~ 5 영업일 이내
Usance 기간	실행일로부터 1년 이내 (연장 불가, 단축 1회 가능)
거래 가능 통화	USD, EUR, JPY
당행	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 취급시 : 신청 수수료 ₩20,000, 전신료 ₩8,000</li> <li>2 인수시 : 인수 수수료 (신용등급별 상이, 최대 ₩20,000)</li> <li>3 조건변경시 : 조건변경 수수료 ₩20,000</li> </ol>
수수료	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 A/D CHG : 신청일 이후 해외 인수은행 정책에 의한 건별 안내</li> <li>2 송금 수수료 : 해외 인수은행별 상이                     <ul style="list-style-type: none"> <li>• 송금인 : USD 30 내외</li> <li>• 수취인 : USD 20 내외</li> </ul> </li> </ol>
해외	※ 수취인 수수료는 송금액에서 차감 (송금수수료 OUR 선택 시, 만기일에 송금인이 수취인 부담 수수료 포함하여 결제)

※ 대출한도 및 대출금리는 차주의 신용도별 차등 적용되며, 금융기관 신용관리대상정보 대상자 등 여신비적격자에 대하여 대출이 제한될 수 있습니다. ※ 상환능력에 비해 대출금·신용카드 사용액이 과도할 경우 개인신용평점(법인의 경우 신용평가등급)이 하락할 수 있고 금융거래 시 불이익이 발생할 수 있습니다. ※ 대출 승인 후 고객님의 신용정보 변경시 취급이 제한될 수 있습니다. ※ 대출 실행 시점 구속행위에 해당될 경우 대출 실행이 제한될 수 있습니다. ※ 대출 약정기간 중 일정기간 이상 원리금 연체 시 대출 기한 도래 전에 모든 원리금을 상환해야 할 의무가 발생할 수 있습니다. ※ 대출이자 미납 및 대출 만기 경과 후 미상환 시에는 여신거래약정에서 정한 연체이자율이 적용되고 신용관리대상정보 등록 등의 불이익을 받을 수 있습니다. ※ 본 상품은 크리인하오구권 비대상입니다. ※ 본 상품은 [금융소비자 보호에 관한 법률 제28조] 및 관련 규정이 정하는 바에 따라 해당 계약과 관련한 자료에 대해 열람을 요구 할 수 있습니다. ※ 해외 금융기관 인수수수료(A/D CHARGE)는 시장 상황에 따라 변동될 수 있습니다. ※ 이 금융 상품을 가입(계약)하시기 전에 '금융상품 설명서' 및 '약관'을 읽어 보시기 바랍니다. ※ 이 금융 상품을 가입(계약)하시는 경우 금융소비자 보호법 제 19조 제 1항에 따라 상품에 관한 중요한 사항을 설명 받으실 수 있습니다. ※ 이 상품 안내는 법령 및 내부통제 기준에 따른 절차를 거쳐 제공됩니다. ※ 기타 자세한 사항은 영업점이나 고객센터(1577-8000)로 문의 하시기 바랍니다.

준법감시인 사전심사필 제 2023-14724-1호 (2023.10.13~2024.10.12)