KOTRA 60년사

60th 1962-2022

60

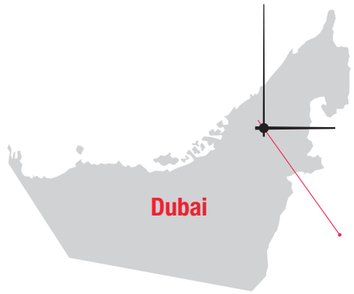
1962 1963 1964 1965 1966 1967 1968 1969 1970 1971 1972 1973 1974 1975 1976 1977 1978 1979 1980 1981 | 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 | 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 | 2012 2013 2014 | 2015 2016 2017 | 2018 2019 2020 2021 2022

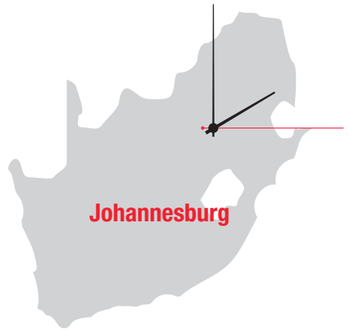
1962년 수출진흥전담기관으로 설립된 KOTRA가 60주년을 맞았습니다.
KOTRA는 한국경제와 함께 성장하며 중소·중견기업의 힘이 되어 왔습니다.

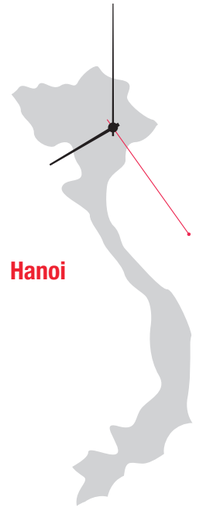
83 Countries, 128 Trade Centers

KOTRA의 무대는 세계입니다. KOTRA는 국내 12개 지원단과 해외 83개국 128개 무역관을 통해 중소·중견기업의 수출 및 해외진출 지원, 외국인 투자유치 지원업무를 수행하고 있습니다.

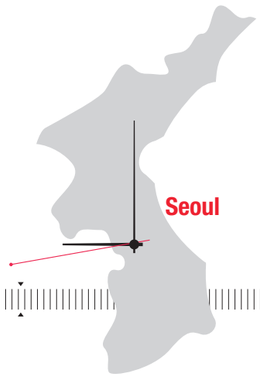
Algeria Argentina Australia Austria Azerbaijan Bangladesh Belarus Belgium Brazil Bulgaria Cambodia Canada Chile China Cote d'Ivoire Colombia Croatia Cuba Czech Republic Denmark Dominican Republic Ecuador Egypt Ethiopia Finland France Germany Ghana Greece Guatemala Hungary India Indonesia Iran Iraq Israel Italy Japan Jordan Kenya Kuwait Laos Libya Malaysia Mexico Mongolia Morocco Mozambique Myanmar Netherlands New Zealand Nigeria Oman Pakistan Panama Paraguay Peru Philippines Poland Qazaqstan Qatar Republic of South Africa Romania Russia Saudi Arabia Serbia Singapore Slovakia Spain Sri Lanka Sudan Sweden Switzerland Syria Tanzania Thailand Türkiye Ukraine United Arab Emirates United Kingdom United States Uzbekistan Vietnam



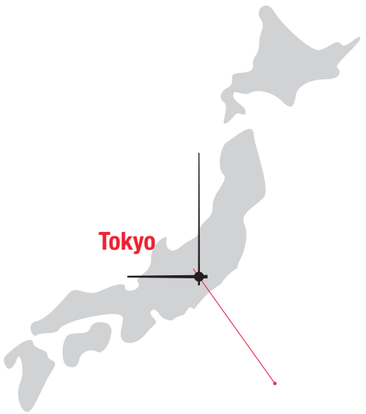




365 Days
24 Hours



전 세계, 언제 어디서나 KOTRA는 365일 24시간 쉼없이 움직입니다.
도전과 변화에 적극적으로 대응하고 새로운 미래를 대비하기 위해
KOTRA는 중소·중견기업과 언제나 함께 하겠습니다.



한국무역의 더 큰 세상을 열어가겠습니다

한국경제의 성장과 함께 우리 중소·중견기업의 힘이 되어온 KOTRA가 창립 60주년을 맞았습니다.

KOTRA는 '수출만이 살길'이라는 절체절명의 국가적·시대적 과제를 안고 태어났습니다. 불과 60년 전 우리나라는 세계에서 가장 가난한 나라였습니다. 우리 국민들은 경험도 기술도 자본도 없던 불모의 이 땅에서 오직 굵은 땀방울만으로 1964년 수출 1억 달러를 달성한 이후 중화학공업, 자동차, IT, 반도체산업을 차례로 일으키며 2011년 대망의 무역 1조 달러 달성의 신기원을 열었습니다.

물론 그 과정은 순탄치 않았습니다. 두 번의 석유파동과 국가적 부도 위기에 몰렸던 IMF 외환위기 그리고 세계경제를 장기 침체에 몰아넣은 글로벌 금융위기까지 우리나라를 둘러싼 경제환경은 언제나 장밋빛보다는 거친 파도와 폭풍우가 몰아치는 성난 바다와 같았습니다. 고비 때마다 KOTRA는 국가무역투자진흥기관으로서 세계의 무역장벽에 맞서며 우리 기업들의 글로벌 무대를 확장시키고 밖으로부터 국가경제를 살찌우는 데 기여해왔습니다. 특히 글로벌 금융위기 이후 우리 경제의 주체를 중소·중견기업으로 전환시켜 2021년 세계 무역 순위 8위로 발돋움하는 데 커다란 동력을 제공했습니다. 글로벌 비즈니스 플랫폼으로 탈바꿈해 디지털 대전환과 포스트 코로나 시대 선도의 마중물 역할도 지속적으로 확대해 왔습니다.

그 도전과 열정, 혁신의 시간을 모아 『KOTRA 60년사』를 발간하게 된 것을 매우 뜻깊게 생각합니다. 『KOTRA 60년사』에는 '총성 없는 무역 전쟁'을 뚫고 세계경제의 변방에서 선도국가로 우뚝 서기까지 불굴의 도전정신으로 아프리카에서 미국, 남미, 유럽까지 전 세계를 누벼온 60년 여정을 고스란히 담았습니다. 쉽지 않은 여정이었지만, 우리 중소·중견기업의 미래를 밝혀 한국경제의 지속가능한 성장을 바라는 국민적 열망에 부응하기 위한 한길이었습니다. 이는 비단 KOTRA뿐만 아니라 우리나라 산업역군들과 우리 국민이 고단하지만 '잘살아보겠다'는 일념으로 치열하게 써내려온 위대한 역사이기도 합니다.

코로나19는 하루아침에 우리 일상뿐만 아니라 무역·통상 환경마저도 완전히 변화시키고 있습니다. 디지털 전환, 글로벌 밸류체인 재편, 탄소중립, 신보호무역 강화 등 변혁의 시간과 다시 마주한 지금, 『KOTRA 60년사』에 담긴 소중한 경험이 다시 한번 미래 좌표를 제시해주는 나침반이 되기를 바랍니다. KOTRA의 오늘이 있기까지 헌신해주신 전·현직 임직원과 그동안 아낌없는 격려를 보내주신 고객 및 관계기관 여러분께 마음속 깊이 감사의 말씀을 전합니다. KOTRA는 앞으로도 국가대표 무역투자 기관으로서 고객과 함께 더 큰 세상의 문을 열어가겠습니다. 우리 KOTRA 임직원들과 함께 드리는 약속입니다.

감사합니다.

2022년 6월

대한무역투자진흥공사 사장 **유 정 열**

유정열

CONTENTS

발간사 008

HISTORY | 60년 통사

Chapter 1. 수출진흥으로 한국경제의 기틀 마련(1962~1981) 016

1절 국가대표 수출진흥 전담기관 탄생 017
1. 한국무역 태동과 수출 드라이브 시동 017
2. 대한무역진흥공사 설립 018
2절 수출입국 기반 조성으로 경제성장 견인 021
1. 수출진흥 위한 시장조사 개시 021
2. 수출정보센터 설립과 정보기반 구축 022
3. 수출상품 개발과 고급화 지원 024
3절 수출증대 위한 해외시장 개척 025
1. 국내기업 수출저변 확대 025
2. 바이어 유치 및 세일즈맨단 파견사업 전개 026
3. 국제입찰 지원과 신시장 개척 027
4절 한국을 알리는 전시·홍보사업 029
1. 뉴욕 세계박람회 참가 029
2. 한국무역박람회 및 서울교역전 개최 032
3. 정기간행물·홍보영상 제작 034
5절 범국가적 수출총력시대의 첨병 035
1. 자체 사옥 마련과 해외조직망 확대 035
2. 수출역군 양성 위한 수출학교 설립 036
3. 수출 100억 달러 달성에 기여 037

Chapter 2. 사업다각화로 고도 경제성장 견인(1982~1998) 038

1절 통상환경 변화와 새로운 활로 모색 039
1. 신보호무역주의 등장과 WTO체제 출범 039
2. 기능조정 및 사업방향 재정립 040
3. 대한무역투자진흥공사로 사명 변경 041
2절 국내외 전시사업 활성화로 국가이미지 제고 043
1. 국제 규모 서울국제무역박람회 개최 043
2. COEX 인수와 품목별 전문전시회 활성화 045
3. 해외전시사업과 엑스포 참가 047
3절 새로운 활로 중소기업 수출지원 강화 049
1. 중소기업 지사화사업 전개 049
2. 지역별 수출특화산업 지원 050
3. 대규모 종합수출상담회 개최 052
4절 수출 유망산업 육성으로 경제활로 확대 053
1. 부품 및 소재부문 수출 지원 053
2. 중화학공업 제품 수출 견인 054
3. 세계 일류상품화 사업 추진 055
5절 지속 성장 위한 시장다변화와 국제협력 056
1. 북방 및 중국시장 개척 056
2. 수출진흥 경험 전수와 국제협력의 새로운 방향 057
3. 세계 12위 무역대국으로 발돋움 059

Chapter 3. 변화와 혁신, 무역대국 진입에 앞장(1999~2011) 062

1절 새 밀레니엄 시대의 개막 063
1. 세계화의 가속화와 글로벌 금융위기 063
2. 신사옥 입주와 신 CI 제정 064
3. 공공기관 경영혁신 선도 066
2절 글로벌 무역·투자 정보기관 위상 제고 067
1. 무역투자정보센터 기능 강화 067
2. 외국인투자유치 위한 Invest KOREA 출범 068
3. 무역·투자 전문가 양성 및 글로벌 인재 유치 070
3절 세계무대에서 강한 중소기업 육성 071
1. 고객맞춤형 해외마케팅 지원 071
2. 온라인 마케팅 역량 강화 072
3. 무역사절단 운영과 세계일류상품 지원 073
4절 미래 성장동력 차세대 전략산업 발굴 075
1. 주력수출산업 집중 지원체계 구축 075
2. 문화콘텐츠산업 수출 지원 076
3. 의료·바이오 및 그린산업 지원 본격화 078
5절 전시사업의 국제화 및 내실화 080
1. 국내 전시장 인프라 확충 080
2. 전시회 전문화 및 대형화 082
6절 대망의 무역 1조 달러 시대 견인 085
1. 무역 1조 달러 시대 개막 085
2. 대한민국 경제와 함께 성장한 50년 086

Chapter 4. 무역투자진흥의 허브기관으로 도약(2012~2014) 088

1절 새로운 50년을 향한 경영혁신 089
1. 비전 선포 및 핵심가치 확산 089
2. '제2 무역입국' 위한 기능 강화 091
3. 글로벌 인재육성 및 노사화합 093
2절 중소·중견기업 글로벌화 지원 활성화 094
1. 맞춤형 중소기업 지원체계 구축 094
2. 해외취업·창업지원 개시 095
3. 수출첫걸음지원사업으로 수출기업 비중 확대 097
4. 수출 유망기업을 월드챔프로 육성 099
5. 해외마케팅 지원사업 강화로 글로벌 저성장에 대응 100
6. 해외진출기업 지원사업 체계화 101
3절 전략산업 다각화·고도화로 국가경쟁력 제고 103
1. 서비스산업 마케팅 지원 103
2. 의료산업의 해외시장 진출 지원 104
3. ICT의 수출산업화 105
4. 산업·문화 융합형 해외 진출 106
5. 방산물자 교역 확대 107
4절 해외 비즈니스 정보 기능 고도화 109
1. 무역투자정보센터 역할 강화 109
2. 타깃 시장별 진출전략 제시 110
3. 정보포털 개편 및 소통채널 구축 112
5절 국가 IPA로서 외국인투자유치 노력 확대 114
1. 외국인투자유치 위한 인프라 개선 114
2. 외국인투자기업 홍보활동 전개 115
6절 글로벌 공유가치 창출 117
1. 상생과 나눔의 글로벌 CSR 추진 117
2. 국내 사회공헌사업 강화 119

일러두기

<KOTRA 60년사>는 60년 통사와 사업 현황, 그리고 코트라人 이야기로 구성했다. 통사는 시대별 주요 변곡점으로 시기를 구분해 KOTRA의 역사를 조망할 수 있도록 했다. 사업 현황은 KOTRA의 주요 업무와 사업을 시각자료와 함께 구성해 이해를 도왔다. 코트라人 이야기는 현 CEO, 역대 CEO 인터뷰를 비롯해 세계를 무대로 활동하는 코트라人 에피소드를 생생하게 기록했다. 또한 전 임직원의 사진과 60주년 축하 메시지를 함께 담았다. 부록은 KOTRA 60년 연표와 수상 기록, 무역관 현황을 한눈에 볼 수 있도록 구성했다.

Chapter 5. 지속 성장 위한 새로운 무역 패러다임 선도 (2015~2017) 120

1절 책임경영체계 강화로 혁신 가속화 121
1. 시대적 요구에 부응한 신경영방침 설정 121
2. 글로벌 스탠더드 '인권경영' 선포 122
3. KOTRA형 동반성장 추진 123
2절 경제외교 중추적 역할 수행 126
1. 정상외교 활용 해외진출 지원 126
2. 신흥시장으로 경제영토 확대 127
3. 개발협력사업, 신흥국 진출기반 마련 129
4. 해외진출정보 제공 및 통상지원 강화 130
3절 정부 간 거래(G2G) 기능 활성화 132
1. G2G 수주 기회 확대 132
2. G2G 시장 및 품목 다변화 133
4절 중소·중견기업 글로벌 경쟁력 강화 135
1. 수출지원체계 및 서비스 개선 135
2. 수출성장사다리 역량별 맞춤형 서비스 확대 138
3. 시대에 부응한 수출마케팅 방식의 다양화 139
4. 양질의 국내외 일자리 발굴 141
5절 미래형 신사업 발굴 143
1. 국가 서비스산업 해외진출 플랫폼 수행 143
2. ICT 융합 혁신기술 수출 확대 144
3. 의료바이오 수출산업화 지원 145
6절 외국인투자 200억 달러 시대 개막 147
1. 투자유치를 통한 신성장동력 창출 147
2. 국내복귀 및 글로벌 M&A 지원 149
3. 투자유치 플랫폼 운영 150
4. 외투기업 활용 일자리 창출 151

Chapter 6. 글로벌 비즈니스의 든든한 파트너(2018~2022) 152

1절 사회적가치 경영 선언 153
1. 새로운 비전 수립으로 미래 창출 153
2. 포스트 코로나 시대 대응 155
3. 사회적가치 3.0 구축으로 ESG경영 기반 마련 157
2절 디지털 대전환(DX) 추진 158
1. 코로나 가속화, 무역의 디지털화 158
2. 수출·투자지원활동 디지털 대전환 160
3. buyKOREA 고도화 및 트라이빅 서비스 161
3절 중소·중견기업 수출활력 제고 163
1. 수출역량 단계별 맞춤형 성장사다리사업 강화 163
2. 수출시장 다변화와 신시장 개척 지원 166
3. 수요자가 체감하는 수출지원 서비스 개선 169
4. 글로벌 혁신 일자리 창출 170
4절 4차 산업혁명 혁신성장산업 육성 172
1. 3대 신산업 국제경쟁력 향상 172
2. 핵심경쟁력 소부장산업 글로벌화 173
3. 신성장동력 그린 뉴딜 확산 175
5절 경협 다각화로 국가경쟁력 제고 176
1. 경제외교·FTA 활용 플랫폼 구축 176
2. 포용적 성장 위한 개발협력 178
3. 정부 간 협력 프로젝트 수주 지원 179
6절 외국인투자유치에 총력 180
1. 투자유치 통한 경제활성화 도모 180
2. 글로벌 GVC 재편 대응 182
7절 글로벌 통상이슈 신속 대응 184
1. 전략산업 공급망 안정성 지원 184
2. 코로나19 대응 지원 186
3. 통상이슈 대응체계 강화 187

VISION 뉴노멀 시대의 KOTRA 188
KOTRA의 오늘 189
100년 기업을 향한 도약 195

BUSINESS | 사업 현황

해외 마케팅 지원 206
외국인투자유치 지원 214
해외투자진출 및 유턴 지원 220
해외시장 정보 및 전문인력 양성사업 226
경제·통상협력 232
해외취업 지원 및 글로벌 인재유치 지원 240
국내외 전시 개최·지원 246

STORY | 코트라人 이야기

CEO INTERVIEW 258
유정열 사장 인터뷰 258
권평오 사장 인터뷰 262
김재홍 사장 인터뷰 266

EPISODE 270
조선용접공 도입사업을 만들다 270
뉴욕무역관에서의 글로벌 파트너링 사업 272
이란 쉬라즈에서 떠올린 '대한민국' 274
절박함이 만들어낸 잭팟, 276
코로나19도 우리의 수출을 막을 수 없다
마지막 해외 근무지, 어디로 가야하나? 20년 넘어 다시 인도 279
KOTRA 해외시장뉴스, 언론매체로 인정받다 282
'세계 최고의 무역투자 전문기관' 위상을 인정받다 284
가장 '공유'하고 싶은 '경험' 287
아무튼 출근해 보겠습니다 290
호주산 요소수 2.7만 리터, 긴급 군용기 수송작전 292

임직원 축하 메시지 294

APPENDIX | 부록

현 경영진 308
무역관 현황 310
수상 현황 314
연표 318

HISTORY

60년 통사

1962

2022

Chapter 1.

수출진흥으로
한국경제의 기틀 마련

1962 1981

Chapter 2.

사업다각화로
고도 경제성장 견인

1982 1998

Chapter 3.

변화와 혁신,
무역대국 진입에 앞장

1999 2011

Chapter 4.

무역투자진흥의
허브기관으로 도약

2012 2014

Chapter 5.

지속 성장 위한
새로운 무역 패러다임 선도

2015 2017

Chapter 6.

글로벌 비즈니스의
든든한 파트너

2018 2022

Vision

뉴노멀 시대의
KOTRA

Chapter

1.

1962

수출진흥으로 한국경제의 기틀 마련

1981

1

국가대표 수출진흥 전담기관 탄생

한국무역 태동과 수출 드라이브 시동

—

1945년 우리나라는 해방을 맞았다. 그러나 일제강점기의 수탈로 경제기반은 완전히 무너진 상황이었다. 1948년 정부 수립 후 수출입허가제와 무역업등록제를 도입했으나, 한국전쟁 발발로 무용지물이었다.

그나마 나라를 지탱하고 있던 산업시설마저 잿더미가 되면서 나라살림을 절대적으로 해외원조에 기대는 처지가 되고 말았다.

1950년대 중·후반 해외원조는 정부 수입의 40%에 육박했다. UNKRA, FOA, ICA 등에서 제공받은 원조로 당장 시급한 배고픔을 해결했다. 소비재 비중이 높은 해외원조로는 경제재건에까지 힘쓸 형편이 되지 못했다.

자립경제의 길은 요원했지만, 미약하게나마 자주국가다운 무역체계의 싹이 움텄다. 1957년 12월 「무역법(법률 제460호)」 제정으로 드디어 우리나라의 무역관리와 무역거래의 초석을 마련했다. 해방 이후부터 일정한 법률적 근거 없이 수출입 거래에 적용돼 오던 군정법령, 대통령령, 상공부고시는 모두 폐지됐다.

그럼에도 한국무역은 암흑기를 벗어나지 못했다. 1959년 기준 약 2,000만 달러 규모를 수출했는데, 국민 1인당 고작 1달러를 수출한 셈이었다. 수출상품도 1차 생산품에 국한됐다. 중석·흑연·무연탄 등 광산물이 60%를 넘어 제일 많았고, 김·건어물 등 수산물이 뒤를 이었다. 이에 반해 수입은 3억 달러를 상회했다. 심각한 무역수지 적자는 원조자금으로 충당해야 했다. 무역 상대국도 몇몇 나라에 불과했다. 세계무대에서 한국은 전쟁상흔으로 희망 없는 '무역 변방국'에 지나지 않았다.

1960년대 들어 세계무역은 경제호황 바람을 타고 유례없는 확대기를 맞았다. 선진국들은 연평균 6~10%대의 고성장을 구가했다. 그러나 1961년 미국이 「대외원조법(Foreign Assistance Act)」을 제정해 무상증여 원조정책을 유상차관으로 전환하는 등 해외원조는 크게 감소했다. 우리나라도 지나친 해외원조 의존에서 벗어나 시급히 자립경제의 틀을 갖춰야 했다.

1962년 정부는 '제1차 경제개발 5개년계획(1962~ 1966년)'을 수립하고, 자립경제 달성을 의욕적으로 추진했다. 애초 수입대체 중심의 공업화를 전면에 내세웠으나 외환보유고 급감으로 전략 수정이 불가피해졌다. 1964년 1월 당시 박정희 대통령은 연두 기자회견을 통해 '수출제일주의'를 선언했다. 수입대체에 의한 자립경제 달성 대신 수출진흥을 통한 대외지향적 공업화로 산업구조 근대화와 자립경제체제 확립을 목표로 했다.

정부는 경제개발계획 추진과 맞물려 수출경쟁력을 높이기 위한 외환·금융정책을 시행했다. 우선 1961년 2차에 걸쳐 공정환율의 현실화 조치를 단행했다.

당시 공정환율이 너무 낮아 수출증대에 마이너스 요인이 되고 있다고 판단해 달러당 65원에서 100원으로, 다시 100원에서 130원으로 대폭 인상했다. 또 복수환율제를 단

제1차 경제개발 5개년계획 발표 (1962.01.13)

일고정환율제로 변경했다.

'수출제일주의'를 선언한 1964년에는 다시 공정환율을 2배 가까이 인상해 수출상품의 가격경쟁력을 제고하는 한편 단일고정환율제를 단일변동환율제로 다시 바꿨다. 수출특화산업 육성, 수출용 원자재 수입에 대한 외화대출 등 수출촉진을 위한 다양한 금융지원도 함께 이뤄졌다.

1964년 11월 30일 우리나라는 수출 1억 달러를 돌파했다. 1962년 수출액이 5,500만 달러였으니 불과 2년 만에 2배 신장이라는 기적을 일궈내며 한국 무역사의 새 장을 열었다.

수출주도전략이 '제2차 경제개발 5개년계획(1967~ 1971년)'으로 이어지면서 수출 드라이브는 더욱 가속화됐다. 1967년 1월 무역법, 수출진흥법, 수출장려금 교부에 관한 특별법 등 무역 관련 법규를 하나로 통합해 새로운 「무역거래법(1986년 대외무역법으로 대체돼 오늘에 이르고 있다)」을 제정했다.

이어 1968년 12월 「수출보험법」, 1969년 7월 「한국수출입은행법」 등을 제정해 무역 관련 법적 기반을 강화했다. 식민지 시대와 전쟁의 상흔을 딛고 세계 무역시장에 '대한민국'이라는 이름을 당당히 알리며, 세계에서 가장 가난한 나라에서 글로벌 무역강국으로 향하는 길을 열었다.

대한무역진흥공사 설립

수출진흥 전담기관 필요성이 대두한 것은 한국전쟁 후 경제재건이 본격화되면서부터였다. 1956년 12월 국무회의에 상정된 '수출5개년계획과 수출진흥요령(안)'에 따르면, 재외공관의 공무원을 증원, 배치해 수출상품의 해외선전과 수출시장 조사개척 업무를 담당하도록 했다.

이후 1961년 9월 국가재건최고회의 상공위원실로부터 타당성 조사를 지시받은 상공부는 구체적인 조사에 착수했다. 같은 해 12월에는 실무진을 일본에 파견해 일본 무역진흥회(JETRO) 등 무역진흥기관의 설립목적과 운영 전반을 조사했다.

그 결과 모든 경비를 정부보조금으로 충당하는 국영 무역진흥기관을 설립하기로 결정했다. 정부는 1962년 1월 발표한 '제1차 경제개발 5개년계획'에서 수출진흥공사 설립을 공식 언급했다. '수출진흥 5개년계획의 완수를 위해 수출물자의 수집, 수출부진품목의 개발, 선도적 시장개척 등을 목적으로 수출진흥공사의 설립'을 명시했다. 이에 근거해 1962년 4월 24일 「대한무역진흥공사법(법률 제1059호)」을 제정 공포한 데 이어 다음 달인 5월 7일 시행령을 제정, 공포했다.

그해 5월 10일 상공부 장관은 '수출진흥 5개년 계획 목표달성을 위한 담화'에서 "대한무역진흥공사는 20억 환의 자금을 정부에서 전액 출자하여 설립한 것이며, 주요기능

1억불 수출의 탑 (1964)

제1차 경제개발5개년계획(KOTRA 설립 근거, 1962)

첫 해외 무역관인 뉴욕 무역관 개관 (1962.11)

광화문에 설치된 제1회 수출의 날 아치 (1964)

은 △해외시장 조사·개척 △국내산업과 상품의 소개·선전 △무역거래에 관한 알선 △재외 무역관의 운영 △국제박람회 참가 및 전시회 개최 등의 업무를 담당할 것이며, 그 외에 △수출물자의 포장·의장의 개량, 검사 등에 관한 조사와 해외공관 등에 수출물자의 견본 선전책자를 위탁 전시하는 사업을 하게 되는 것"이라고 밝혀 공사 설립을 대내외에 공표했다.

설립작업은 공사법 제정 다음 날인 4월 25일 상공부 차관을 위원장으로 하는 설립추진위원회를 구성하면서 가시화됐다. 5월 8일 정관 승인에 이어 6월 2일 초대사장으로 김기엽 무역협회 상근부회장이 임명됐다.

서울시 중구 저동 2가 25번지에 본사 사옥을 마련한 가운데 6월 5일 설립등기 후 같은 달 16일 최초규정인 사규와 업무분장 규정을 의결했다. 이로써 4부(총무부, 조사부, 해외사업부, 국내사업부) 1실(기획실) 12개 과에 정원 181명(사무직 104명, 촉탁 33명, 노무직 44명)의 진용을 갖추고, 간부사원 17명에 제1기 공채로 42명을 채용했다.

대한무역진흥공사 현판식 (1962.06.21)

1962년 6월 21일 '대한무역진흥공사(이하 KOTRA)'가 정식 발족했다. 우리나라 수출진흥 전담기관으로서 의욕에 찬 출발이었다. 장보고 사후 1,200여 년의 세월이 흐르는 동안 해외에 기지를 둔 무역다운 무역 활동이 없었지만, KOTRA 설립으로 드디어 무역입국의 초석을 마련한 것이었다.

KOTRA는 한국수출의 첨병으로서 △시장조사 △시장개척 △전시·홍보사업을 3대 축으로 하여 사업을 전개하기 시작했다. 가장 기본이 되는 시장조사사업은 무역 관련 제도 및 정책 조사, 국내시장 조사, 해외시장 조사 등을 수행했다. 시장개척사업은 거래알선, 상품별·지역별 시장성 파악 및 거래처 물색, 시장개척을 위한 현지답사 등에 주력했다.

전시·홍보사업은 그동안 외무부가 주관해오던 각종 국제박람회 및 전시회를 이관받는 한편 홍보용 간행물 및 영상물 제작 등의 선전사업을 펼쳤다.

1962년 11월 뉴욕에 최초의 무역관을 설치했다. 이를 시작으로 설립 첫해에만 홍콩, 로스앤젤레스, 방콕 등에 잇달아 무역관을 개관해 해외시장 개척활동을 본격화했다. 우리나라가 수출총력체제로 전환한 1964년 도쿄, 사이공, 싱가포르, 자카르타 등 4곳에 무역관을 추가로 개설하고 테헤란, 나이로비에 시장조사원을 파견하는 등 해외시장 개척과 조사활동에 더욱 무게를 실었다.

1964년 본사 기구로 국내사업부를 폐지하는 대신 전시부와 홍보부를 신설해 수출진흥이라는 본연의 기능을 한층 강화했다. 같은 해 10월에는 본사 내에 수출전시관을 개관해 전시기능이 수출진흥 업무의 중요한 위치를 차지했다.

1964년 12월 5일 수출 1억 달러 달성을 축하하기 위해 열린 '제1회 수출의 날' 기념식도 주관했다. 당시 박정희 대통령을 비롯해 수출단체 및 업계대표 등 수출전선 역군들이 참석한 거국적 행사를 성공적으로 치러 한국 무역사의 서막을 장식했다. KOTRA는 이후 1987년까지 수출의 날 행사를 매년 주관하며 나날이 성장하는 한국무역의 성장세를 대내외에 유감없이 보여줬다.

2

수출입국 기반 조성으로 경제성장 견인

수출진흥 위한 시장조사 개시

KOTRA가 출범한 1962년 당시, 우리나라는 수출실적이 1억 달러도 채 되지 않는 전형적인 후진국형 수출구조를 보이고 있었다. KOTRA는 국영 무역진흥전문기관으로서 수출입국(輸出立國)을 위한 기본적 인프라 조성에 가장 먼저 나섰다. 무역 관련 제도 및 정책 조사, 국내시장 및 해외시장 조사 등 수출진흥을 위한 기초조사 수행에 역점을 뒀다.

우선 민간기업이 수행하기 어려운 정책적 정보조사에 큰 비중을 뒀다. 해외 주요국의 무역 관련 제도와 정책을 조사해 정부에 제공함으로써 한국의 무역제도 확립과 수출진흥정책 수립에 크게 기여했다.

특히 출범 초기 국내시장 조사가 KOTRA의 주된 임무였다. 공업화 기반과 수출여력이 황무지나 다름없던 상황에서 당장 수출가능한 품목이 무엇인지를 파악하는 문제가 시급했기 때문이다. 상품별 기초조사, 주요 수출품목의 물가 및 생산 동향, 수출부진 원인 등을 광범위하게 조사해 수출상품 개발에 힘을 보탰다.

해외시장 조사는 아직 조직망이 빈약해 제약이 많았다. 일본, 미국, GATT 등의 자료에 의존하는 'Desk Research' 방식으로 입수자료나 통계자료 기반의 조사가 주를 이뤘다. 제한된 상황 속에서도 지역별 조사와 수출가능상품 발굴을 위한 상품별 예비조사, 구체적인 수출가능성 타진과 함께 제반 문제점에 따른 해결방안을 찾기 위한 상품별 세부조사로 구분해 해외시장 조사사업의 뼈대를 세웠다. 1965년 이후 해외조직망 확충이 본격화되면서 점차 현지조사 위주로 전환됐다. 또 지역별·상품별 조사정보가 어느 정도 축적되면서 미국의 수입규제 움직임이나 자유무역지대 현황과 같은 특정주제에 대한 현안조사가 이뤄지기 시작했다.

해외시장 조사 결과는 매년 『각국별 시장동향』으로 발간해 수출업체 및 세일즈맨들에게 제공했다. 수출 대상국의 대표적인 산업과 문화, 인구와 경제상황 등 간단한 정보만을 가지고 수출전선에 뛰어들던 수출역군들에게 KOTRA의 발간자료는 이전까지 어디에서도 얻을 수 없었던 매우 유용한 정보였다.

1967년부터는 국가별 무역정보를 집대성해 연감형태의 『수출시장(1977년부터 해외시장으로 변경)』을 발간했다. 『수출시장』은 개관·지역·상품편(1968년 통계편 추가)으로 구성돼 해외시장 개척의 기초안내서 역할을 톡톡히

국가별 무역정보를 집대성한 『수출시장』

『해외시장』 국별 시리즈

했다. 1976년부터는 상공부의 『통상연보』를 흡수해 정부의 무역정책 방향도 수록했다. 이후 1981년 지역편을 24개국 『해외시장 국별 시리즈』로, 1982년 개관편과 통계편을 국별 시리즈 형태의 『100개국 통계』로 대체하며 발간이 중단됐다.

수출정보센터 설립과 정보기반 구축

1970년대 들어 2차에 걸친 석유파동으로 촉발된 보호무역주의 대두, 개발도상국에 대한 선진국의 일반특혜관세제도(GSP) 혜택 부여 등 대외적인 무역환경이 크게 변화했다. KOTRA는 이에 대응해 실질적인 수출증진을 위한 정보기반 구축에 힘을 쏟았다.

1970년 2월 '수출정보센터'를 설립해 최신 해외시장 정보를 한곳에 모아 정부와 업계에 일괄적으로 신속하게 서비스했다. 개관식에 당시 박정희 대통령이 참석할 정도로 큰 기대를 모은 가운데 상공부 장관의 직접 감독하에 운영됐다.

서울시 종로구 중학동 한국일보사 신관에 총 2,314㎡(700평) 규모로 문을 열고 자료실과 서고, 열람실, 카탈로그 및 디자인 코너, 기타 사무실과 강당 등을 갖췄다.

수출정보센터는 지역조사를 담당하는 조사부와 신설된 연구부, 그리고 수출정보센터 운영부로 구성됐다. 그중 조사부는 지역별·상품별 해외시장 조사와 정보관리 및 전파, 수출정보 및 선적상담 등을 통해 정부기관 및 업계를 지원했다. 지역별 조사사업의 경우 1차 석유파동을 기점으로 나라별 조사보다는 지역별 조사사업을 크게 강화했다.

주요 선진국들의 수입규제 움직임에 대응해 신시장 개척을 지원함으로써 수출시장 다변화에 기여하기 위해서였다. 석유파동의 영향으로 오일머니가 넘치던 중동시장을 대상으로 건설용역 중심의 조사를 벌이고, 1970년대 후반에는 대미 우회 진출기지로서 중남미 활용방안 등 다양한 조사를 실시했다.

특히 국내업체들의 실질적 수출을 확대하기 위한 방안으로 '일반특혜관세제도(GSP: Generalized System of Preferences)'에 대한 정보 조사사업에 주력했다. GSP는 선진국들이 개도국에서 수입하는 농수산품, 제품 및 반제품에 무관세 혹은 저율의 관세만을 부과하는 특혜대우제도로서 1970년 9월 '제4차 유엔무역개발회의(UNCTAD) 무역개발위원회(TDB)'에서 최종 합의됐다. 우리나라 역시 개도국으로서 GSP를 적극 활용한다면 수출증대와 공업화 촉진에 탄력을 받을 것으로 기대됐다.

KOTRA는 1970년 11월 특별전담반을 가동하고 EC, 미국, 일본, 캐나다, 호주 등 선진국들의 GSP 공여제도에 대한 조사작업을 벌였다. 이를 바탕으로 선진국별 유망상품을 선정했다. 당시 우리나라의 주력 수출상품은 합판, 플라스틱 제품, 섬유류, 신발류 등 경공업제품이었는데, 대부분의 선진국들이 보호조치를 취하고 있는 품목이었다. 이에 따라 각국의 무역통계와 관세율에 관련한 자료들을 분석하거나 다른 개도국의 수출상품을 검토해 무관세 효과를 극대화할 수 있는 품목을 발굴했다.

수출정보센터 내에 특혜관세 상담데스크를 설치하고, 원산지 증명서 등 필요한 자료의 작성과 발급절차 등을 안내했다. GSP에 대한 보다 체계적인 교육과 홍보를 위해 수출조합별로 순회설명회를 개최하고, 수출학교의 교과과정에 반영하기도 했다. GSP 관련 자료집은 1970년대에만 20권이 넘었으며, 발간작업은 우리나라가 OECD에 가입하기 직전인 1995년까지 계속됐다.

수출정보센터 개설 기념식 (1970.02.07)

수출정보센터는 1975년 시장정보부와 상품정보부를 묶어 '무역정보센터'로 새롭게 발족했다. 1976년부터는 무역정보의 체계적인 관리를 위한 전산화 작업에 착수해 명실상부한 무역정보의 산실로 거듭났다. 또 GATT의 역할이 확대됨에 따라 1975년 지역조사부 내에 국제경제과를 신설하고, 선진국의 주요 통상정책과 국제기구 및 다자간 무역협상 등을 조사하는 한편 각종 국제협상의 대표단 일원으로 참가하기 시작했다. 1975년 2월에는 자원이 수출산업에 미치는 영향을 고려해 자원조사과를 신설했다. 1973년 발생한 1차 석유파동은 자원확보의 중요성에 대한 경각심과 함께 장기적인 자원대책 수립의 필요성을 일깨웠다. 정부는 1973년 '장기 자원대책위원회'를 설립했으며, KOTRA는 장기 자원대책위원회 자원정보실으로의 인력을 파견하고 한발 더 나아가 자원조사과 신설로 자원대책 마련에 더욱 적극적인 역할을 수행했다.

초기에는 국제자원 시세와 자원 수급동향 파악에 주력했다. 이후 장기적으로는 개발수입을, 단기적으로는 수입선 다변화 조사를 통해 자원의 안정적 확보를 뒷받침했다. 특히 다른 국내기관들이 에너지자원과 광물자원에 치중한 것과 달리 KOTRA는 세계 곳곳에 포진한 해외무역관을 가동해 에너지·광물자원은 물론 곡물 및 농산자원, 천연고무, 펄프, 원목, 우지(牛脂), 그리고 고철 등 폐자원에 이르기까지 광범위한 자원조사를 수행했다.

수출정보센터 전경 (1970.02.07)

1977년에는 개발수입과 관련해 300여 쪽에 달하는 자료를 발간했다. 개발수입이라는 개념을 국내에 본격적으로 소개한 제1호 자료로서, 1978년 정기국회에서 통과된 「해외자원개발수입촉진법」 제정을 위한 정부기관의 기초자료로 활용됐다.

KOTRA는 땀 흘려 조사, 수집한 해외시장 정보를 단행본으로 펴내 수출업계에 제공했다. 1975년 해외시장 기초안내서로 처음 발간한 『Country Profile』은 주요 수출대상 52개국을 선정해 개별 국가별 무역정보를 담았다. 1978년에는 총 100개국을 대상으로 『Country Profile』을 발간해 1질당 5만 원에 판매했다. 당시로선 상당히 고가였음에도, 국가별 일목요연한 소개로 해외시장 안내 필수 길잡이로 각광받으면서 3개월 만에 300질 모두 판매됐다.

시대별 환경에 적합한 해외시장 정보소개에도 앞장섰다. 1970년대 건설업계의 중동시장 진출 붐을 맞아 『오늘의 중동시장』, 『한국이 중동시장을 확대하려면』, 『중동시장

수출정보센터가 소재한 한국일보사 신관 건물 (1970.02)

사정과 우리나라 수출』『건설기자재 종합 카탈로그』 등 다양한 정보자료집을 발간, 배포해 국내기업들의 중동진출을 지원했다.

수출상품 개발과 고급화 지원

1960년대 수출진흥을 위해서는 무엇보다 수출 가능성이 있는 상품개발이 요긴했다. 영세한 수출규모는 말할 것도 없고 수출품의 90%가 수산물과 광산물이어서 공산품으로의 수출구조 개선이 시급했다.

KOTRA는 국내사업부에 상품계획과를 신설해 정부의 경제개발계획에 상품수출계획사업으로 참여하는 한편 해외시장에서 한국상품의 경쟁력을 높이기 위한 품질, 포장·디자인, 공업의장 개선 연구를 추진했다. 1962년 9월 분야별 전문위원으로 구성된 '상품연구위원회'를 설치하고, 첫 해에 인삼주와 운동화에 대한 연구를 수행해 상품화를 촉진시켰다.

또 1962년 11월 '상품포장전시회'를 처음으로 주관했다. 당시 해외무역관이 4곳에 불과해 해외 포장자료를 수집하는 데 많은 어려움이 있었지만, 우수 상품포장 전시를 통해 국내 수출업체에 큰 자극과 동기를 부여했다. 포장의장에 대한 현상공모를 실시해 상품포장에 대한 새로운 인식도 불어넣었다.

상품포장전시회는 연례행사로 자리 잡으며, 1964년에는 서울뿐만 아니라 부산, 대구, 광주, 전주 등 4개 지방도시에서도 개최됐다. 1967년에는 서울 국제 포장전시회와 국제 부산 포장전시회로 발전했다. 이어 1968년 단일 품목 전시회와 통합해 '제3회 상공미전(商工美展)'과 동시에 '제6회 수출상품 디자인 및 포장 전시회'라는 명칭으로 개최한 후 1969년 발족한 한국포장기술협회와 한국수출포장센터에 이관했다.

1970년대에는 상품포장과 디자인에 대한 인식제고활동에서 한발 더 나아가 새로운 상품개발에 본격적으로 나섰다. 1970년 발족한 수출정보센터에 연구부(상품정보부)를 신설하고, 우리나라에서 처음으로 수출상품에 대한 전문적인 연구를 시작했다.

연구부의 연구1실은 1차 생산품, 연구2실은 중화학제품, 연구3실은 경공업제품을 전담했다. 품목별 담당자는 이미 수출하고 있거나 새롭게 수출하려는 상품에 대한 생산과 수출상 제반 문제점 및 대책을 연구했다.

이를 토대로 각종 수출지원제도의 개선방안과 해외시장 개척방안을 검토한 후 결과를 매월 한 차례씩 발표회를 통해 상공부 장관에게 직접 보고했다.

개껌(Dog Chewing Gum), 종이 등(燈), 조립식 인형 케이스, 애자(碍子), 쥐모피 코트 등이 발표회에서 채택돼 매월 열린 청와대 수출진흥확대회의에 보고된 후 실제 상품화돼 수출로 이어졌다.

상품개발사업은 견직물 디자인 개선사업, UNIDO사업, 미국 독립 200주년 기념상품 개발사업, 아이디어 개발사업 등으로 다양화됐다. 견직물 디자인 개선사업은 새롭게 고안한 디자인 시제품을 생산한 후 국내외 전시회를 통해 수출증대를 도모했다.

UN공업개발기구의 원조자금을 활용한 UNIDO사업은 우리나라 상품의 미국시장 진출을 타깃으로 전개됐다. 미국 독립 200주년을 맞이한 1976년을 전후해 기념상품의 수요가 증가할 것으로 예상하고, 현지기호에 맞는 기념상품 디자인 개발도 추진했다. KOTRA는 상품개발에서부터 시장발굴에 이르는 전 과정을 지원했다.

아이디어 개발사업은 1970년 연구부에 '아이디어뱅크'를 설치하면서 시작됐다. 1976년까지 수출상품 개발, 수출입 제도의 절차 개선방안, 품질·포장·디자인 개선방안 등에 대한 아이디어를 공모해 수출에 대한 국민 참여의식을 높였다.

1970년대 정부의 중화학공업화 정책과 맞물려 플랜트 수출촉진사업을 개시했다. 1977년 상품정보부에 플랜트진출조사전담반을, 시장개척부에 기계·플랜트진출 거래알선전담반을 신설하고, 플랜트 카탈로그 전시회 및 선진국 업계와의 심포지엄 개최, 알래스카 파이프라인 프로젝트를 위한 조사단 파견, 관련 업계와의 간담회 개최 등을 추진했다. 중소형 플랜트 수출증대에 기여하는 한편 중남미와 아프리카 등 시장다변화에도 일익을 담당했다.

3
수출증대 위한 해외시장 개척

국내기업 수출저변 확대

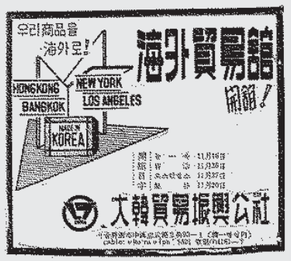
1960년대 국가적 수출진흥을 위해서는 국내기업의 수출에 대한 인식전환이 선행돼야만 했다. 먹고 사는 문제에 급급해 국내 소비재 생산을 위한 원자재, 반제품 또는 완제품 수입이 주를 이루고 있었기 때문이다. KOTRA는 내수보다 수출이 더 큰 이익이 되고, 가시적으로 '수출만이 살 길'임을 보여줄 수 있는 사업에 박차를 가했다.

출범 첫해인 1962년부터 해외시장에 대한 국내기업들의 관심을 유도하기 위해 지도강좌를 개최했다. 뉴욕, LA, 홍콩, 방콕 등 첫 해외무역관이 자리를 잡아간 1963년부터는 거래성약업무를 개시해 국내기업들의 본격적인 수출을 이끌었다.

거래성약업무는 1964년 도입된 거래알선사업으로 이어졌다. 거래알선업무가 직접적인 거래추진이라기보다는 수출업체와 바이어 간의 연결업무라는 수동적인 성질을 갖

제1회 상품포장전시회 (1962.11.26~12.06)

수출정보센터 내에 아이디어뱅크 설립 (1970.09.01)



해외무역관 개관 기념 광고(경향신문, 1962.11.23)

고 있음에도 불구하고 해외지사가 없는 대다수 국내기업들은 KOTRA의 해외무역관을 통해 접수된 바이어들의 수출상담 인콰이어리에 매우 큰 기대를 걸였다. 거래알선사업도 매년 확대됐다. 언어 및 무역 전문인력을 지원해 거래성약에 이르기까지 KOTRA의 거래알선을 받은 비중이 당시 우리나라 연간 수출액의 10~20%를 차지할 정도였다. 1965년에는 찬조회원제도와 특수거래알선제도를 도입함에 따라 특정업체 및 품목에 대한 직접적이고 집중적인 지원이 가능해졌다.

수출상의 각종 애로와 문제점을 파악해 정부에 건의하기 위한 지도간담사업도 전개했다. 지도간담 대상업체로 수출업체와 유망수출품 생산업체를 선정한 후 우리나라의 주요 교역 상대국에 대한 시장조사를 토대로 해외시장 개척 강좌를 개최하는 동시에 지방 수출산업에 대한 현황조사를 벌였다. 상품별 수출업계와의 간담회와 지방 수출업체와의 간담회로 나뉘어 추진하다가 1967년부터는 관련 부처와 조합 등 유관기관 및 관련 업계 간의 '수출진흥 협의회'를 정기적으로 개최했다.

1970년대 들어 급변하는 세계경제에 대응해 새로운 수출지원이 요구됐다. 1960년대에 비해 크게 성장한 우리나라의 수출역량에도 발맞출 필요가 있었다. KOTRA는 단순 인콰이어리를 토대로 한 거래알선사업을 발전시켜 특별거래알선제도, 워킹샘플사업 등으로 다각화했다.

해외 무역정보 입수가 어려웠던 시절에 귀중한 정보원이 되어온 수출 인콰이어리는 수출업체 수 급증과 해외무역관의 지속적인 증설로 대폭 늘어나 1979년에는 6만 건에 달했다. KOTRA는 수출규모 확대에 대응하기 위해 1974년 일반상품 거래성약업무를 중단하고, 1975년 특별거래알선제도를 도입했다.

1976년부터 전개한 워킹샘플사업은 국내기업이 해외시장 개척을 위해 KOTRA에 견본 송부를 의뢰하거나, 거래알선 요청이 있을 경우 해외무역관이 카탈로그, 견본 등을 거래성립이 가능하다고 판단되는 해외업체에 보내 수출을 촉진시켰다.

바이어 유치 및 세일즈맨단 파견사업 전개

거래알선사업이 중요한 시장개척사업으로 자리 잡으며 바이어 유치에 관심이 증대됐다. KOTRA는 1965년부터 실효성 높은 수출상담을 유도하기 위해 외국 바이어 유치사업을 전개했다. 1964년 해외무역관 6개를 신설해 총 10개의 해외조직망을 확보하고, 이를 최대한 활용해 사업개시 첫해 11개국으로부터 39명의 바이어를 초청했다. 1965년에는 개별 바이어와는 별개로 세계 각국의 통상사절단 유치사업을 처음 시작했다.

바이어 유치사업은 해외무역관을 통해 초청된 유력 바이어에 대한 집중적인 거래알선을 지원하는 유력바이어 초청제도가 도입되면서 질적인 변화를 맞았다. 특히 1968년 국내 최초로 개최된 '한국무역박람회'를 계기로 유력 바이어나 무역관을 통해 초청한 바이어에게 왕복 항공비 및 체재비를 제공하는 파격적인 제도를 도입해 국제사회의 관심을 유도했다.

1970년대 들어서는 계획 초청바이어, 일반 바이어, 유력인사로 구분해 체계화했다. 특히 1970년 몬트리올 무역관이 주선한 캐나다 실업인단이 최초로 방한했는데, 종전의 개별 바이어 또는 사절단 유치 단계에서 진일보한 형태로 큰 의미가 있었다. 이를 시작으로 1975년 BTG(Business Tour Group) 유치사업을 도입했다. 1973년에는 백화점 바이어, 통상사절단 바이어 유치사업을 한시적으로 도입하기도 했다.

해외시장 개척의 일환으로 세일즈맨단 파견사업도 활성화됐다. 바이어 유치사업이 거래알선의 기회를 국내에서 제공하는 것에 비해 세일즈맨단 파견사업은 국산품을 해외시장에 직접 소개하고 판매하는 보다 적극적인 방식이었다.

1967년 KOTRA 주관 아래 수출업계 중심으로 최초의 세일즈맨단을 구성해 미주지역 Trade Show에 참가한 것이 시작이었다. 1968년에는 세일즈단 파견사업의 일환으로 ETRO와 협의해 일본의 주요도시에서 '한국물산전'을 개최했다. 1969년에는 미국과 일본을 중심으로 무려 39회의 세일즈맨단을 파견했다.

전반적으로 수출이 부진할 때마다 보다 적극적인 수출촉진대책으로 각광받으면서 1970년대 들어 중요한 시장개척사업으로 자리매김했다. 1976년에는 세일즈맨단 파견사업을 발전시켜 순회 세일즈 활동사업을 개시했다.

해외진출 거점을 중심으로 인근 시장을 개척하기 위한 순회 세일즈 활동사업은 주요 상품별로 소비지역에 직접 침투하는 만큼 한국상품의 이미지 증진과 세일즈 저변 확대에 매우 효과적이었다.

그뿐만 아니라 현지의 시장구조, 소비성향, 무역제도 등을 파악하는 기회로도 활용해 선진국의 수입규제 및 정부의 중화학제품 수출정책에도 효과적으로 대응할 수 있도록 했다.

국제입찰 지원과 신시장 개척

국제입찰 지원은 거래알선사업의 일환으로 시작됐다. 국제입찰은 해외 정부구매 및 조달기관의 국제입찰 초청에 응하는 사업으로 구매금액이 커 수출진흥에 영향이 컸다. 때문에 KOTRA는 국내기업의 국제입찰 참여를 전폭적으로 지원하고 나섰다. 1964년 최초로 미얀마 정부의 입찰에서 털실, 자물쇠, 인삼주 등의 품목이 낙찰(4만 8,000여 달러)된 데 이어 필리핀 정부의 입찰에서는 오징어가미통조림(15만 7,000달러) 수주성과를 거뒀다.

1969년 독립사업으로 분리된 국제입찰사업은 1970년대 산유국과 개도국의 사회간접자본분야 확충에 힘입어 크게 확대됐다. 각종 시설재와 자본재를 수입하는 데 있어 정부 구매에 의존하는 특성상 국제입찰이 일반상품 못지않게 중요해졌기 때문이다.

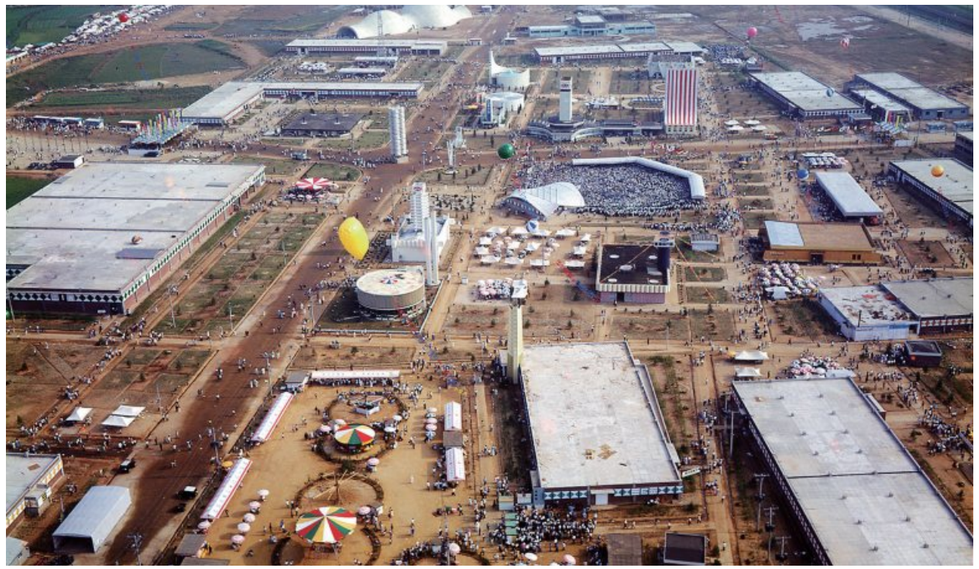
KOTRA는 1975년 3월 국제입찰전담반을 설치해 국제입찰 정보서비스를 본격적으로 제공했다. 주요 입찰 실시기관과 유력 에이전트의 방한을 적극 유치하고, 세미나 개최 및 국제입찰 안내자료 발간 등을 추진했다.

1976년부터는 동남아시아, 중동·아프리카, 중남미 등 주요 국제입찰을 실시하는 개도국 주재 무역관을 국제입찰 전략조직망으로 활용했다. 이후 동남아시아 등지의 군수물자 입찰이 빈번해지고 입찰상품도 다양해짐에 따라 1978년 국제입찰과로 확대해 대응했다.

KOTRA는 '월남(현재 베트남) 특수'에 기여하며 1960~1970년대 경제성장의 원동력을 제공했다. 정치적인 평가와 별개로 월남전쟁에 군대를 보내 거둬들인 달러는 당시 우리나라가 해외에서 벌어들인 최대의 외화 수입원 중 하나였다.

1965년 7월 대월남 수출진흥본부'를 발족한 KOTRA는 월남시장 조사·분석사업을 추진했다. 가장 먼저 국내기업이 월남에 진출할 때 반드시 숙지해야 할 경제 관련 법령을 소개하는 법령 번역사업에 착수했다. 사이공(현 호치민) 무역관을 통해 관계 법령 등을 긴급 입수해 번역한 후 『월남

대월남 수출진흥본부 현판식 (1965.07)



제1회 한국무역박람회 (1968.09.09~10.20)

한국물산전 전시관과 내방 바이어 (1969)

의 근황』이라는 책자로 펴냈다. 정부 부처 담당자들과 월남 진출을 서두르고 있던 국내기업들에 배포해 월남 수출 지침서로 활용했다.

한국장병을 대상으로 한국상품 공급도 역점적으로 추진했다. 미국으로부터 공급받고 있던 전투식량(C-Ration)을 한국식으로 개선한 K-Ration사업이 대표적이었다. 연 5만 명에 달하던 한국장병들에게 김치, 고추장 등 우리 음식을 제공한다면 장병들의 사기진작은 물론 독점공급도 가능하다는 이점이 있었다. 이때 김치 통조림을 개발한 업체는 이후 깻잎 장아찌 등을 통조림으로 만드는 데 성공하는 등 가공식품의 해외 수출기반을 닦았다.

국내기업들이 월남에 군납하는 길도 처음 열었다. 1965년 정글화 국제입찰에서 동신화학이 낙찰돼 1차 계약 분으로 44만 달러에 달하는 정글화 27만여 족을 처음 납품하며 현지진출의 포문을 열었다.

KOTRA는 AID 자금에 의한 월남정부의 관수구매 입찰에 한국상품이 낙찰되도록 지원하는 역할도 톡톡히 했다. 전통의상인 '아오자이'의 원단소재인 인견사 수입자금을 AID 자금으로 전환하도록 한 월남정부 및 AID와의 교섭에 중추적인 역할을 해냄으로써 그동안 일본이 독점 공급하다시피 한 인견사 수출을 성사시켰다. 이를 계기로 나일론사와 폴리에스터사의 월남 수출기반도 마련했다. 1967년에는 수도 사이공 근교에 한국보세창고를 세웠다. 건설을 맡은 삼환기업은 국내 건설업체로는 최초로 해외 건설공사 진출 기록을 세웠다.

1969년 2월 대월남 수출진흥본부를 해체하기까지 KOTRA는 월남전 초기 특수상황에 맞춰 월남시장 진출을 전략적으로 추진함으로써 수출증대와 함께 동남아시아 시장확대의 전기를 마련했다.

4
한국을 알리는 전시·홍보사업

뉴욕 세계박람회 참가

우리나라가 세계박람회에 처음 모습을 드러낸 것은 1893년(고종 30년) 5월부터 10월까지 콜럼버스의 미대륙 발견 400주년을 기념해 미국에서 개최된 '시카고 세계박람회'였다. 이후 1900년 '파리 세계박람회'에 참가했다가 본격적으로 다시 박람회에 등장한 것은 한국전쟁이 끝난 1953년부터였다. 외무부 주관으로 1953~1962년까지 총 50회에 걸쳐 국제박람회에 참가했다.

KOTRA는 출범과 함께 전시회 관련 사업을 외무부에서 이관받았다. 정부는 수출진흥정책을 추진하면서 세계박람회 참가를 정책적으로 강화했는데, KOTRA는 설립과 함께 해외사업부에 해외전시과, 국내사업부에 상품계획과를 설치해 국내외 전시 및 관련 업무를 수행했다. 1964년 2월에는 독립부서인 전시부로 확대해 주요사업으로 발전시켜 나갔다. 당시 우리나라 상품에 대한 해외시장의 인지도가 매우 낮았기 때문에 가능한 한 많은 국제박람회에 참가해 우리나라 상품을 알림으로써 새로운 수출시장을 개척하고자 한 것이었다.

1963년 '시카고 국제박람회'를 시작으로 국제박람회 참가를 본격화했다. 이후 1969년까지 7년 동안 종합박람회 23회, 전문박람회 1회, 기타 9회 등 총 33회에 걸쳐 각종 국제박람회에 참가했다.

KOTRA가 처음 주관한 세계박람회는 1964년 4월부터 1년간 열린 '뉴욕 세계박람회'였다. 정부는 1962년 6월 미국

과 세계박람회 참가 협정을 체결했는데, 막 출범한 KOTRA가 외무부로부터 사업을 이관받아 한국관 건립 등 전체적인 방향을 이끌어 나갔다. 뉴욕 세계박람회는 우리나라가 총예산 1억 9,000만 원을 투입해 대규모로 참가한 최초의 국제행사로, KOTRA의 책임과 역할은 그만큼 막중했다.

한국관은 대지면적 약 2,100㎡(635평)에 전시관과 판매장으로 이뤄진 본관 462㎡(140평)와 별관 793㎡(240평)로 구성했다. 상품전시장에는 나전칠기·공예품·귀금속·인조진주 같은 제품을 비롯해 식료품 및 음료, 인삼가공품, 도자기류 등 총 3,396점을 전시했다. 이와 함께 한국상품 직매, 한국음식 소개 등을 비롯해 한국의 문화, 관광, 산업 발전상을 알림으로써 한국과 한국상품의 인지도를 높이는 계기를 마련했다.

1967년 열린 '몬트리올 EXPO '67'은 국제박람회연맹(BIE: Bureau of International Exposition)의 공인박람회에 첫 참가라는 의미가 컸다. KOTRA는 '제2차 경제개발계획'이 시작되는 해인 만큼 수출상품의 홍보와 선진국의 자본 및 기술투자를 유도한다는 전략 아래 우리 것을 널리 알리는 데 주력했다. '인간과 손(Man and His Hand)'이라는 주제로 한국건축의 고유미를 소개할 수 있는 목조단층으로 한국관을 건축하는 한편 '한국의 날' 행사에서는 아리랑 예술단 등을 파견해 세계 각국과의 교류협력을 확대하는 기회로 삼았다.

해외전시회도 개최했다. 1964년 도쿄올림픽 기간에 맞춰 한국상품 직매관을 설치한 것을 시작으로 1960년대 총 17회의 해외전시회를 개최해 수출확대를 견인했다. 일반전시회와 달리 현지 소비자와 직접 접촉해 상품을 판매하면서 한국을 알리는 'Korea Week'도 1969년 태국에서 가장 큰 센트럴백화점에서 시범적으로 개최했다.

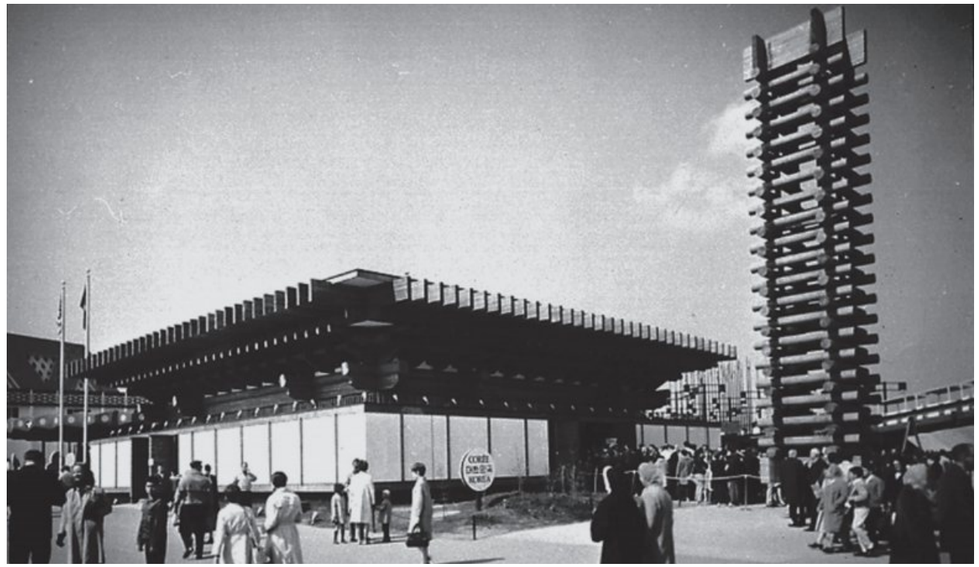
1970년대 들어 수출이 크게 늘면서 전시사업도 활기를 띠었다. 국제박람회 참가는 1970~1979년 10년 동안 총 292회로, 1960년대 연간 10회 미만에서 1970년대에는 연간 40회로까지 급증했다. 1976년부터는 품목별 전문박람회 참가가 종합박람회 참가보다 더 큰 비중을 차지했다. 한두 종류의 전략상품이나 특정산업 분야의 관련 제품을 전시하면서 관련 심포지엄을 개최하고, 타깃층을 대상으로 집중적인 마케팅을 펼칠 수 있다는 이점 때문이었다. 또 신시장 개척을 위해 유럽지역 개최 박람회 참가 일변도에서 탈피하고 중남미, 아시아, 아프리카 등지에서 개최되는 국제박람회 참가를 활성화했다.

특히 1970년대부터 참가업체의 국제박람회 현지참여가 크게 늘었다. KOTRA는 한국관 관리요원을 파견하는 한편 참가업체에 항공료 등 부대비용을 지원, 현지참여를 독려함으로써 민간상사의 해외진출과 박람회에서의 실제 수출계약 성과 창출을 꾀했다.

해외전시회 개최는 1970년 15회를 시작으로 많게는 연간 52회까지 개최, 10년 동안 총 291회를 기록했다. 특정지역에 한국상품을 종합적으로 전시, 홍보하고 상담하는 한

시카고 세계박람회 한국관 (1893.05.01~10.30)

뉴욕 세계박람회 한국관 개관 (1964.04.23)



몬트리올 EXPO '67 한국관 (1967.04.28~10.31)

오사카 EXPO '70 한국관 (1970.03.15~09.13)

국상품종합전시회, 수출 유망상품을 집중적으로 전시하는 품목별전시회, 개최지역 유명백화점과 공동으로 우리의 문화와 상품을 소개, 홍보하는 Korea Week, 해외 거점조직망을 전문 전시장으로 활용한 전시상담회 등 형태도 다양화했다.

1974년 쿠웨이트에서 개최한 한국상품종합전시회는 막대한 오일달러에 힘입어 황금 수출시장으로 부상한 중동시장 개척이라는 큰 의미가 있었다.

정부는 1차 석유파동이 발생한 이듬해인 1974년 4월 상공부 장관을 단장으로 한 '대중동 경제협력 사절단'을 중동지역에 파견했다. 이때 양국의 각료급 인사가 참여하는 한국상품종합전시회를 개최하기로 하면서, KOTRA는 2개월의 짧은 일정 속에 전시회를 준비했다. 개막이 코앞인 10월, 이슬람 국가들의 종교 단식일인 라마단 기간이 시작돼 전시품과 장치를 실은 선적물의 통관과 운송에 상당한 차질이 빚어졌다. 본사 파견인력과 현지 무역관의 철야작업 속에 다행히 막바지에 현지협조가 이뤄지면서 예정대로 1974년 10월 22일 개막식을 치렀다.

전기·전자제품, 가구류, 공예품, 신변 장신구, 의류, 건축자재, 어망 등 다양한 한국상품을 전시해 현지인들의 관심을 끌면서 중동지역에서 처음 개최된 우리나라 전시회였음에도 큰 성과를 올렸다. 총 310만 달러의 계약실적을 거둔 것은 물론 우리나라의 주요 무역대상국으로 부상한 쿠웨이트를 중심으로 다른 중동지역 진출의 교두보를 확보했다.

국제박람회와 해외전시회를 통한 수출성약은 해를 거듭할수록 증가했다. 1975년부터 국제박람회를 통한 수출성약 실적이 연평균 1억 달러를 넘어선 데 이어 해외전시회를 통한 수출성약 실적 역시 1979년 1억 달러에 육박했다.

EXPO는 우리나라와 한국 상품을 알리는 최대 국제행사로 자리매김했다. 1970년 5월 아시아에서 최초로 개최된 '오사카 EXPO'에 참가해 '공업한국'의 이미지를 드높인 것을 비롯해 1970년대 총 3회에 걸쳐 엑스포에 참가했다.

한국무역박람회 및 서울교역전 개최

KOTRA는 1968년 '제1회 한국무역박람회'를 개최함으로써 국내 유일의 전시 및 박람회 주관기관으로서의 입지를 확고히 다졌다. EXPO를 비롯해 유수의 다양한 국제박람회에 적극 참가해 얻은 노하우를 바탕으로 우리나라에서는 처음 종합무역박람회를 개최하면서 수출산업 성장의 계기를 마련한 것이었다.

'제1회 한국무역박람회'는 1968년 9월 9일 화려하게 막을 올렸다. '내일을 위한 번영의 광장'이라는 주제로 국내기업 301개와 10개국 101개의 해외기업이 참가한 가운데 10월 20일까지 42일간 열려 한국전쟁의 참상을 딛고 1960년대 이후 성장해온 한국경제의 발전상을 한눈에 살펴볼 수 있었다. 특히 국내 기업인들에게는 외국기업들이 출품한 상품들을 관람하면서 안방에서 최신의 해외정보를 얻으며 경쟁력을 끌어올릴 수 있는 기회였다.

박람회장은 서울시 구로동에 17만 1,900㎡(5만 2,000평) 규모로 조성했다. 전시관으로 국내 업종관, 정부관, 외국관, 미국 원자력관을 마련했으며, 국내기업 중 금성사, 락희화학, 동신화학 등 9개 기업은 독립관으로 참가했다.

그러나 당초 박람회의 규모와 준비기간 등을 두고 우려와 회의적인 시각이 많았다. 국내에서 세계적 수준의 무역박람회를 처음 주관한 KOTRA는 전 직원의 열정과 의지 속에 밤낮을 가리지 않고 준비에 매진했다. 결과는 기대 이상이었다. 한국무역박람회장을 찾는 관람객이 하루 평균 4만~5만 명에 이를 정도로 인산인해를 이뤘다. 총 관람객이 200만 명을 돌파해 범국민적 축제로 승화됐다.

경제적 효과는 더욱 극적이었다. KOTRA는 박람회 성공여부가 바이어 유치에 있다고 판단, 치밀한 바이어 유치계획을 세웠다. 당시 해외에 포진한 27개 전 조직망을 가동해 적극적인 유치활동을 벌인 결과 43개국에서 1,800여 명의 바이어가 방한하는 성과를 거뒀다. 이에 힘입어 당초 거래알선 목표인 1,000여 만 달러를 훌쩍 넘겨 2,100만 달러를 기록했다. 이는 1968년 국가 수출목표액 전체의 4%에 해당하는 엄청난 성과였다.

한국무역박람회의 성공적 개최를 통해 새삼 수출의 중요성이 부각됐으며, 섬유직물과 의류는 주력 수출상품으로 자리매김했다. 거국적 행사를 처음 주관한 KOTRA는 수출진흥 전담기관으로서의 위상을 다시 한번 확고히 하며, 해외시장 개척에 더욱 속도를 냈다.

그러나 1970년대 들어 1차 석유파동의 여파로 우리나라를 찾는 바이어가 크게 줄어들었다. KOTRA는 이를 타개하기 위해 1975년 10월 '특별상품전'을 처음 개최했다. 서울시 중구 회현동의 무역회관 2층에 약 1,000㎡(303평) 규모로 마련된 전시장에서 한 달 동안 개최됐는데, 18개의 국내기업이 참가하고 해외에서는 51개국에서 876명의 바이어가 방한했다.

특별상품전은 이듬해인 1976년 '서울교역전'으로 이름을 변경하고, 40일 동안 진행됐다. 특히 처음으로 바이어 방한단(BTG)을 구성해 수출성약 위주의 상담전시회로 정착시켜 나갔다. 이후 1979년 국내 최초의 종합 상설전시장인 '한국종합전시장(COEX)'이 건립되면서 서울교역전 또한 중대한 변화를 맞았다. 개최장소를 한구종합전시장으로 옮겨 규모도 매년 확대함으로써 국내 종합전시회로 발전했다. 1981년에는 전시면적 9,090㎡에 참가업체가 320개사에 이르러 국내 전시회 사상 최대 규모로 치러졌다.

총 11회 걸쳐 개최된 서울교역전에서는 총 2만 8,427명의 바이어를 유치해 11억 1,600만 달러의 계약실적을 거뒀다. 국가 수출경쟁력 제고를 위해 서울교역전을 확대, 발전시켜야 한다는 목소리가 높아짐에 따라 1982년 'SITRA(Seoul International Trade Fair: 서울국제무역박람회)'로 거듭났다.

KOTRA 본관의 전시관 외에 1965년 외국인들과 경제관계 인사들의 출입이 잦은 USOM 청사 내에 우수 수출상품

오사카 EXPO 한국관 전시주제 원화의 옹 (1970.03.15~09.13)

서울교역전 (1978.04)

중구 회현동으로 이전한 본사 사옥 (1973.08.13)

을 상설 전시한 것을 시작으로 1966년 판문점 자유의 집, 1968년 김포공항에 전시장을 설치, 운영했다. 이후 1971년 9월 판문점 자유의 집 전시장 철수를 끝으로 외부에서 운영하던 전시장을 모두 폐쇄한 대신 1973년 서울시 회현동 무역회관으로 본사를 이전하면서 2층에 '한국 수출상품 전시장'을 마련, 같은 해 10월 30일 대통령이 참석한 가운데 개관했다.

정기간행물·홍보영상 제작

한국과 한국상품을 해외에 알림으로써 새로운 수요를 창출하는 것 또한 수출진흥 전담기관으로서 KOTRA의 주된 역할이었다. 1962년 11월 『Korea Trade』를 창간해 한국의 수출상품 소개를 시작했으며, 1965년부터는 품목별 카탈로그도 함께 제작했다. 1963년에는 수출상품 종합 카탈로그인 『Products of Korea』와 『Developing Korea & Its Exports』를 제작해 국제박람회에서 유용하게 활용했다.

특히 1969년 6월부터 종합 해외홍보지가 없는 점을 감안해 한국의 경제와 사회발전을 소개하고 투자정보, 관광안내자료 등을 수록한 『Korea Trade & Investment』를 월간으로 발간했다. 또 한국경제와 수출산업, 유관기관, 관련 법규와 제도, 무역업자 리스트 등을 수록한 『Korea Trade Guide』를 발간해 바이어들이 우리나라 상품을 구매하는 데 필요한 정보를 제공했다.

홍보영상 제작에도 힘을 기울였다. 1963년 『Korea in Progress』, 『A Glimpse of Korea』를 제작해 수출산업과 상품 홍보는 물론 한국의 발전상을 국제사회에 알리는 데 기여했다. 이와 함께 도자기, 라디오, 갈포벽지, 인삼제품, 견직물 등 8개 품목을 대상으로 하는 천연색 슬라이드를 제작해 좀 더 이해하기 쉽게 한국 수출상품을 알렸다.

1970년대 들어서는 PR 에이전트를 두고 해외홍보에 전문화를 기했다. 1971년 영국 런던 무역관에 전문담당자를 두고 Kingsway Public Relations와 PR 에이전트 계약을 체결, 본격적인 홍보활동을 시작했다.

바로 이어 1차 석유파동이 일어나면서 중동이 최대 유망시장으로 부상했다. 미국시장 공략 필요성이 높아지자 미국에 PR 에이전트를 두고 중동을 포함한 전 세계적인 홍보활동을 전개하기로 결정했다. 이에 따라 미국의 Culver International과 PR 에이전트 계약을 맺고, 로스앤젤레스 무역관에서 PR 에이전트 사업을 수행했다.

해외홍보 못지않게 국민과 업계에 수출진흥의 중요성을 인식시키기 위한 국내홍보활동도 활발히 펼쳤다. 1962년 11월 정기간행물인 『무역진흥』을 창간해 해외시장 정보를 국내에 소개했으며, 1964년 10월부터 주 2회 발간한 『해외시장정보』를 1966년 4월 일간으로 변경해 좀 더 빠르게 정보를 제공했다.

대국민 계몽활동으로 1962년 시작된 '수출진흥을 위한 범국민운동'도 KOTRA가 중심이 돼 이끌었다. 라디오·TV·신문·잡지 등을 이용해 광고는 물론 수출진흥과 관련한 좌담회나 강연회 등을 연속기획으로 소개했다. 1967년부터는 KBS 라디오 방송국의 '뻗어가는 한국'이라는 프로그램을 주 1회 편성하기도 했다.

대국민 계몽활동은 1964년 수출 1억 달러 돌파를 기념해 수출의 날 행사가 치러지기 시작하면서 더욱 활발히 전개했다. 매년 기념행사를 전후해 수출진흥을 위한 표어나 포스터를 공모해 배포하고, 기념아치와 선전탑을 설치하고 수출업자 위로 연예프로그램을 마련하는 등 국민적 축제 분위기를 조성했다.

1964년 수출 1억 달러 달성을 기념해 '수출의 노래'를 만들어 전국적으로 보급하는 한편 1965년부터는 수출진흥 사진전시회를 정기적으로 개최하기도 했다.

5
범국가적 수출총력시대의 첨병

자체 사옥 마련과 해외조직망 확대

1962년 출범하며 서울시 중구 저동에 첫 둥지를 틀었던 KOTRA는 1964년 8월 남대문로 4가의 상공장려관을 인수, 처음으로 자체 사옥을 마련했다. 우리나라 유일의 수출진흥 전담기관으로서의 위상을 대외에 과시하며 수출시장 개척의 첨병 역할에 더욱 박차를 가했다. 1층에는 수출상품을 전시하고, 옥상에는 매일 수출고를 알리는 탑을 세워 지나가는 사람들이 볼 수 있도록 했다. 수출에 관심이 많은 당시 박정희 대통령이 예고 없이 KOTRA 전시관을 방문해 상품을 직접 만져 보고 설명을 듣기도 했다.

이후 1973년 3월 서울시 중구 회현동 2가에 무역회관이 완공됨에 따라 같은 해 8월 사옥을 이전해 회현동 시대를 개막했다. 명동 건너편 남산자락에 자리 잡은 한국무역회관은 22층에 연면적이 9,917㎡(3,000평)에 이르렀으며, KOTRA와 한국무역협회가 함께 입주해 명실상부한 한국무역의 산실로서 손색이 없었다. KOTRA는 이곳에서 조직과 기능 면에서 확장을 거듭하며 수출진흥을 통해 한국경제의 비약적인 성장을 뒷받침했다.

해외조직망은 해가 갈수록 크게 늘었다. 1962년 뉴욕 무역관을 시작으로 1964년까지 무역관 8개와 시장조사원 파견 2곳 등 10개의 해외조직망을 확보한 이후 1965년 오사카 사무소를 개설해 일본시장 개척을 본격화했다. 1966년에는 암스테르담, 런던, 함부르크, 제네바, 밀라노 등 유럽 지역에 처음 깃발을 꽂은 데 이어 시카고, 몬트리올 등 미주지역 조직망을 확대하고 시드니, 요하네스버그 등에도 교두보를 확보했다. 1968년에는 마닐라, 1969년에는 무려 14개 지역에 해외조직망을 신설했다.

1962년 3개국 4개이던 해외조직망 수는 1970년 34개국 42개로 크게 늘었다. 8년 만에 전 세계에 네트워크를 구축한 것으로, 한국을 대표하는 수출진흥기관으로서의 역할에 얼마나 치열하게 임해 왔는지 알 수 있는 대목이었다.

1970년대 들어 세계경제가 더욱 빠르게 변화하는 가운데 정부의 수출제일주의 정책도 가속화되면서 KOTRA의 역할은 더욱 막중해졌다. 특히 1차 석유파동 이후 미국을 비롯한 주력 수출시장이 침체의 늪에 빠지자 대체시장을 발굴하기 위해 무역관을 서둘러 증설했다.

1973년 중동전쟁 당시 KOTRA의 중동 주재 무역관은 테헤란, 쿠웨이트, 제다 3곳뿐이었다. 이후 1974년 10월 트리폴리 무역관을 개설한 것을 필두로 1976년 두바이, 파나마, 도하, 아부다비, 무스카트 무역관을 추가로 개설해 중동시장 개척 및 국내 건설업체 진출을 적극적으로 지원했다.

1978년 미국, 일본지역의 무역관 보강과 1979년 중남미 지역에 대한 집중적인 무역관 신설로 1979년에는 해외조직망이 66개국 87개로 대폭 증가했다. 1980년 종합무역상사의 해외지사 수가 삼성 36개, 럭키금성(현재 LG) 23개, 대우 56개, 현대 27개임을 감안했을 때 KOTRA의 해외네트워크는 물샐 틈 없는 수준이었다.

역할에서도 종합무역상사와 크게 차별화됐다. 당시 종

남대문사옥 (1964.08.12)

합무역상사들은 주력 수출시장 위주로 해외지사를 설립, 운영한 것에 비해 KOTRA는 우리나라 기업들이 진출하지 못하고 있던 해외시장에 앞장서 진출해 신시장을 창출함으로써 국내기업들의 수출시장 문을 활짝 열었다.

수출역군 양성 위한 수출학교 설립

KOTRA는 '수출학교'를 운영해 국가 무역전문가 양성의 첫발을 떼었다. 수출학교는 1965년 3월 청와대 비서실 회의에서 '대통령 지시각서 제6호'에 의거해 KOTRA 부설기관으로 설립을 결정함에 따라 같은 달 22일 설립됐다. 청와대 회의에서부터 설립, 개교에 이르기까지 1주일밖에 걸리지 않을 정도로 무역전문가 양성은 당시 시급한 현안이었다.

정부는 수출확대의 가장 큰 어려움으로 해외 세일즈와 국제거래를 담당할 전문인력의 부족을 꼽고 있었고, 이를 담당할 적임기관으로 KOTRA를 선택한 것이었다.

수출학교는 무역계 종사자와 경제담당 공무원에게 무역지식을 보급하고 해외시장 정보를 제공함으로써 국제무역거래에 필요한 전문지식을 갖춘 유능한 무역인을 양성하는 것을 목적으로 했다. 이를 위해 KOTRA는 정규강좌 외에 단기교육 강좌, 위탁교육, 이동강좌 등 다양하고 독자적인 정규과목을 개발했다.

설립 당시 교육과정은 KOTRA 소개, 무역실무 개론, 무역관리제도, 외환제도, 관세제도, 해운업무, 해상보험, 수출원가 계산, 지역별 해외시장 정보와 무역업무 연습 등으로 구성됐다. 매일 1시간씩 무역영어 강좌도 마련했다. 개교 첫해인 1965년에 제1기 32명을 비롯해 10기까지 총 540명이 교육을 수료했으며, 지방에서도 강좌 요청이 잇달아 부산, 대구 등에서도 연 1, 2회씩 정규강좌를 개설해 270여 명의 수료생을 배출했다.

1966년부터는 교육시간을 150시간으로 늘려 교육성과를 높이는 한편 지원자가 크게 증가해 자격시험을 치렀다.

1967년에는 무역업무 종사자의 전문성 강화를 위해 '무역사' 제도가 도입되면서 수출학교에 대한 업계의 의존도가 높아졌다. 교육인원을 30명에서 60명으로 늘리고 중앙공무원교육원의 강의실을 할애받아 사용했다.

1968년 수출학교는 상공부로부터 '무역에 관한 자격자 양성기관'으로 지정받았다. 교육 수료자는 수출입 상사에서 1년간 근무한 것과 동일한 경력을 인정받게 되면서 명실상부한 무역전문가 교육기관으로 자리 잡았다.

수출학교는 1969년부터 '사원교육'을 실시했다. 신입사원에 KOTRA 소개 및 무역개념 교육을 실시했으며, 해외파견직원을 대상으로는 해외조직망에서 근무하는 데 필요한 교육을 집중적으로 제공했다. 이와 함께 상공부와 내무부, 한국무역협회 등 외부 유관기관의 위탁교육도 전담해 수출역군 양성의 산실로 자리매김했다.

1968년부터 무역거래법 시행령에 의거해 무역사 자격시험이 시행됐는데, 이를 수출학교가 주관해 실시했다. 1968년 6월 실시한 제1회 시험에 1,269명이 응시해 78명이 합격할 정도로 자격시험의 공신력을 확보하기 위해 노력했다. 무역사 자격제도는 총 5회 치러져 605명의 무역사를 배출하고 1975년 폐지됐다.

1980년대 들어 무역업 허가조건이 대폭 완화됨에 따라 수출학교 또한 축소됐다. 1983년 4월 제82기생 49명의 배출을 끝으로 총 5,205명의 무역전문인력을 양성한 후 한국무역협회 부설 무역연수원으로 기능을 이관했다.

KOTRA는 이후 2003년 3월 'KOTRA 글로벌연수원'을 개원해 국내기업의 해외진출 역량 강화와 무역·투자전문가 양성에 다시 본격적으로 나섰다.

수출학교 제17생 입학식 (1965.03.22)

수출 100억 달러 달성에 기여

정부 주도로 전개된 1, 2차 경제개발 5개년계획은 큰 성공을 거뒀다. 국민총생산 기준으로 1차 기간에 연평균 7.8%, 2차 기간에 연평균 9.7%의 경제성장률을 각각 기록해 목표를 초과 달성했다. 1인당 국민소득도 2배로 늘어났다.

한국경제가 전후 참상을 딛고 자립경제의 기반을 다지기까지 일등공신은 수출이었다. 1960년 3,200만 달러에 불과했던 수출은 1964년 1억 달러를 넘어선 데 이어 1969년에는 6억 2,000만 달러를 기록했다. 연평균 40%대에 육박하는 폭발적인 성장세였다.

더욱 고무적인 것은 수출구조의 개선이었다. 1차 생산품 위주에서 섬유·합판·가발·신발 등 경공업 중심으로 수출주력품목이 바뀌면서 수출이 비약적으로 증대하기 시작했기 때문이다. 이들 품목은 고용창출에도 효과가 컸다.

'1차 경제개발 5개년계획' 추진과 함께 탄생한 KOTRA는 수출입국의 첨병으로서의 역할과 소임을 다했다. 해외시장 조사를 통해 황무지나 다름없던 우리나라 무역기반의 초석을 세우며, 수출상품을 발굴해 한국무역박람회를 개최하고 수출정보센터를 개관하는 등 한국을 세계경제 무대에 성공적으로 등장시킨 주역이었다.

1960년대 수출한국의 입지를 다진 정부는 1969년부터 1970년대를 대비한 장기 수출계획 수립에 착수했다. KOTRA는 전담반을 구성한 후 학계의 연구자문을 받아 시안을 작성했다. 1980년까지 우리나라 수출을 품목별·지역별로 구분해 수요와 공급을 예측하고, 1980년 수출목표 54억 달러를 수립했다. 상공부 보고를 거쳐 1970년 2월 정부 안으로 확정시켰다.

이후 정부는 1972년 11월 총력적인 수출지원체계를 가동하면서 1980년에 수출 100억 달러를 달성한다는 획기적인 수출계획을 새롭게 수립해 추진했다.

무모하게만 여겨졌지만, 우리나라는 1977년 11월 마침내 수출 100억 달러를 돌파했다. 1964년 1억 달러, 1971년 10억 달러 달성에 이어 역사에 길이 남을 금자탑이었다. 동시에 한국이 세계무역의 중심으로 진입하고 있음을 알리는 신호탄이었다. 세계 무역규모에서 수출과 수입이 모두 1%대를 차지하면서 세계시장의 일원으로 당당히 부상했다.

더욱이 공산품과 중화학공업의 비중이 대폭 확대되고, 수출시장이 다변화되면서 1980년대 고도성장의 전망을 밝게 했다. 1975년 기준 10대 수출품목은 1위 섬유류(36.2%), 2위 전자제품(9.8%), 3위 철강제품(4.6%), 4위 합판(4.1%), 5위 신발(3.8%), 6위 원양어류(3.6%), 7위 선박·조선(2.7%), 8위 금속제품(2.4%), 9위 석유화학제품(1.9%), 10위 플라스틱 제품(1.7%) 등으로, 전체 수출에서 차지하는 비중이 69.9%에 달했다.

KOTRA는 국가대표 수출진흥기관으로서 수출 100억 달러 달성의 산파 역할을 충실히 했다. 지속적으로 새로운 수출시장을 개척하며 실질적인 수출지원체계를 확립함으로써 국내기업들이 해외로 뻗어 나갈 수 있는 기회를 마련하고 이를 든든하게 지원했다.

KOTRA의 역할이 더 빛나는 이유는 오직 두 발로 세계 곳곳을 누비는 땀과 열정으로 길이 없는 곳에 길을 만들며 수출한국의 깃발을 들어 올린 데 있었다.

경축문 수출 100억 달러 돌파기념 아치 (1977)

Chapter

2.

1982

사업다각화로 고도 경제성장 견인

1998

1

통상환경 변화와 새로운 활로 모색

신보호무역주의의 등장과 WTO체제 출범

1980년대 들어 세계경제는 신보호무역주의 파고에 휩싸였다. 선진국들은 신흥공업국들의 등장을 잔뜩 경계하면서 고용과 자국산업 보호를 위해 보호무역 수단을 크게 강화하고 나섰다. 특히 개도국의 수출품에 대해 쿼터 할당, 반덤핑 등 수입규제를 본격화했다. 이에 따라 선진국 간 또는 선·후진국 간 통상마찰이 격화됐다.

우리나라는 최대 무역국으로 자리매김한 미국과의 심각한 통상마찰에 직면했다. 1983년 레이건 대통령의 방한 이후 상품 및 서비스시장의 개방과 지적소유권 보호압력을 가하기 시작한 미국은 1986년부터 원화의 평가절상까지 강력히 요구했다. 한·미 통상마찰은 1988년 8월 미국이 이른바 '슈퍼 301조'를 포함한 「포괄무역경쟁력법」을 제정하면서 최고조에 달했다. '슈퍼 301조'는 대통령에게 외국 정부의 불공정무역 관행에 대한 보복조치를 취할 권리를 부여하고 있어 미국의 이익에 배치되면 강력한 무역보복을 받을 수 있는 여지가 다분했다. 수출의 대미의존도가 높은 우리나라로서는 아연 긴장하지 않을 수 없었다.

미국뿐만 아니라 보호무역을 강조하는 지역경제통합 움직임도 활발해졌다. 1987년 EC가 유럽시장 단일화법을 발표하면서 통합을 본격적으로 추진했다. 1989년부터는 미국과 캐나다 간에 FTA가 발효되는 등 지역경제의 블록화 움직임이 가속화됐다.

한편으로는 1980년대 후반 냉전체제의 붕괴와 공산권 국가들의 개방·개혁이 진전돼 사회주의 국가들이 새로운 시장으로 급부상했다. 서방 선진국을 중심으로 우리나라를 포함한 많은 나라들이 시장선점을 위해 치열한 경쟁에 뛰어들었다.

1980년대 후반 들어 보호주의의 확산을 저지하고 자유무역기조를 회복하기 위한 노력으로 새로운 '다자간 무역협상'이 추진되기 시작했다. 1986년 9월 우루과이에서 개최된 GATT 각료회의에서 8번째 다자간 무역협상인 '우루과이라운드(UR)'가 공식 출범했다. 각국의 시장개방 확대를 목표로 서비스·지적재산권 등 총 14개 항목에 대해 미국과 EC 그리고 아시아 개도국 등 3개 그룹이 주축이 돼 교섭을 추진했다. 보호무역주의 확산을 경계하며 출범했으나 시장개방 압력이 강화되는 계기가 됨에 따라 우리나라로서는 새로운 무역장벽이 생긴 것이나 다를 바 없었다.

약 7년간의 치열한 줄다리기 끝에 우루과이라운드가 타결돼 1995년 '세계무역기구(WTO)'가 출범했다. WTO 출범

韓美 通商협상 일괄타결
양담배 9월부터 輸入市販
國內소비 1%內로 제한
知的소유권 내년7월 保護
美生保1社 연내 進出허용
東亞日報

한·미 통상협상타결 기사(동아일보 1986.07.21)

은 세계화와 개방화의 물결 속에 신자유주의로 대변되는 국제무역체제의 등장으로, 1990년대 중반 이후 세계경제의 무한경쟁을 촉발시켰다. WTO체제는 상품교역 외에도 금융 등 서비스분야와 지적재산권, 농산물과 섬유류 등 UR 협상의 핵심적 내용을 모두 포괄하는 전방위적인 국제통상체제의 성격을 띠었다.

신흥공업국의 선두주자로 평가받은 우리나라에 대해서도 개도국 졸업론과 함께 시장개방 압력에 거세졌다. 공산품과 농산물뿐만 아니라, 금융, 보험, 지적재산권, 통신, 정부조달 분야에 대한 시장개방 요구가 심화됐다.

시장개방은 1990년 96.3%에서 1995년에 99%로 선진국 수준으로 높아졌으며, 평균 관세율도 1990년 12%대에서 1995년 7%대로 낮아졌다. 특히 1993년 12월 UR 협상 타결 이후 최대이슈였던 농산물시장이 개방됐다. 이밖에도 통신, 서비스, 건설, 유통, 금융, 운송 등 전 분야에 걸쳐 78개 업종의 서비스시장이 개방돼 무역정책의 대전환이 시급해졌다.

EC 수입규제 동향 설명회 (1987.12.04)

WTO 신무역 규범과 무역확대전략 세미나 (1995.11.27)

기능조정 및 사업방향 재정립

1980년대 신보호무역주의 등장이라는 세계경제의 전환기를 맞아 우리나라는 무역의 새로운 방향을 모색했다. 과거 정부주도형 수출정책에서 벗어나 보다 장기적인 관점에서 경제발전을 도모해 나가기 시작한 것이었다.

정부는 1982년부터 한국경제의 성장잠재력을 배양하고 경제체질을 구조적으로 개선하기 위한 새로운 시책을 펼쳤다. 우선 수출진흥정책 방향을 수출물량 위주에서 품질관리 강화를 통한 외화가득률 제고로 전환했다. 이와 함께 플랜트 수출 확대 등 모든 중공업의 수출산업화, 수입자유화 확대 등 수입관리의 합리화, 기술집약산업의 육성 진흥 등이 중점 대책으로 도입됐다.

특히 중소기업 육성에 관한 강력한 의지를 표명했다. 이에 따라 국가의 중소기업 보호·육성에 관한 의무를 헌법(제124조 제2항)에 규정하는 한편 1982년 4월 '중소기업진흥장기계획(1981~1991)'을 수립했다. 또 이를 제도적으로 뒷받침하기 위한 방안으로 「중소기업 기본법」 등 5개 중소기업 육성 관계 법률을 같은 해 12월 31일 전면 개정, 보완했다.

정부의 통상정책 변화와 중소기업 육성 의지에 따라 KOTRA의 기능과 사업방향도 크게 변화했다. 그동안 KOTRA는 국영 무역진흥기관으로서 국내기업의 해외시장 진출을 위한 상품조사 및 시장개척에 주력했다.

특히 정부의 수출주도형 공업화 정책에 발맞춰 산업과 업종을 불문하고 총력적인 지원체계를 가동해 왔다. 1960~1970년대에는 국내기업의 해외경쟁력이 워낙 뒤떨어져 있었기 때문에 대·중소기업을 구분해 지원할 만한 형편이 아니었기 때문이다. 그러나 1980년대 들어 산업고도화가 급속히 진행되고 종합무역상사의 수출비중에 크게 증가함에 따라 KOTRA의 역할 재정립 필요성도 높아졌다. 특히 정부가 강력한 중소기업 지원정책을 펼치는 데 부응해 KOTRA 역시 중소기업의 수출지원에 역량을 집중하기로 했다.

한국산업개발연구원(KID)과 함께 'KOTRA 중·장기사업 활동계획'이라는 보고서를 발간해 중소기업 지원사업 방향을 △국내 정보체계 확립 △시장개척 강화 △신상품 개발과 정보 제공 △현지홍보 강화 △해외투자 기반 개척 등으로 설정했다.

1983년 4월에는 중소기업 수출창구 역할을 수행해오던 한국무역협회 산하의 '(주)고려무역(KOTI: Korea Trading International Inc.)'을 인수했다. 기존 업무영역에서 벗어나 종합무역상사로 지정돼 있는 무역회사의 경영을 직접 맡아 정상궤도에 올려놓는 일은 쉽지 않았다.

그럼에도 KOTRA는 본사 담당자별로 국내 적격업체를, 해외무역관에서는 바이어 발굴을 적극 지원했으며, 이에 힘입어 KOTI는 1984년 10월 연간 수출실적 1억 달러를 돌파하며 처음으로 '1억불 수출탑'을 수상했다. KOTRA의 지원 아래 중소기업의 공신력 있는 수출 전담창구로 거듭난 KOTI는 1992년 한국무역협회로 다시 이관됐다.

국제통상환경 변화에 따라 해외무역관 운영에도 큰 변화를 줬다. 어느 정도 시장개척이 이뤄진 지역의 무역관과 신시장 개척의 효과가 적다고 평가된 무역관을 대폭적으로 재편했다.

1984년 북미에서만도 샌프란시스코, 시애틀, 워싱턴, 디트로이트, 뉴올리언스, 애틀랜타, 몬트리올 등 7개 무역관을 폐쇄한 것을 비롯해 전 세계에서 14개 무역관을 철수했다. 반면 신시장으로서의 가치가 증대되고 있다고 판단된 산타도밍고, 과테말라, 카르툼, 튀니스 등 4개 지역에는 무역관을 새로 개설했다.

한편 1986년 '정부투자기관 경영평가제도'가 처음 시행된 것을 계기로 설립목적과 기능을 전반적으로 재정립했다. 당시 정부투자기관 경영평가위원회의 평가를 받기 위해 제출된 보고서를 통해 KOTRA의 사회적 책임을 ①무역진흥을 통한 국민경제 발전에 이바지하는 공공성에 바탕을 둔 서비스기관 ②국가 통상정책 목표 달성 및 무역업계의 국제화 및 해외시장 진출 지원을 통한 서비스 제공 ③균형되고 호혜적인 무역발전 선도를 통한 서비스 창출 ④효율성 및 경제성에 주안을 둔 서비스 기관으로서의 기업성 추구로 새롭게 규정했다.

조사사업도 이때부터 무역정보 서비스를 대폭 강화했다. 긴급정보의 팩스 송부, VAN 서비스 실시 등 각종 정보를 신속하게 전파할 수 있도록 힘썼다. 이와 함께 정부의 통상정책 지원을 위한 각종 정보원 관리에 상당한 비중을 뒀다. 특히 통상마찰이 본격화되자 상품조사 기능을 축소하고 통상마찰 완화를 위한 지역조사사업을 강화했다.

高麗貿易·한국綜合展示場
貿公으로 운영권 넘어가

고려무역 인수 기사 (1983.03.01)

대한무역투자진흥공사로 사명 변경

1995년 WTO 출범 후 세계화와 개방화 물결이 가속화돼 세계는 국경 없는 지구촌 경제가 형성됐다. 특히 우리나라는 1996년 선진국 경제협력 그룹인 OECD(경제협력개발기구)에 가입하면서 모든 경제정책과 규범을 OECD가 요구하는 선진국 수준에 맞춰 나가야 했다. 자본과 외환거래 자유화 폭이 확대되고, 외국인투자 개방조치가 이뤄졌다.

무한경쟁에서 살아남기 위해 기업경영의 세계화는 미룰 수 없는 생존과제로 급부상했다. 외국인투자를 유치하거나 해외직접투자가 급격히 증가했다. 그동안 수출에 전념해온 국내기업들은 생산기지의 해외이전을 통해 국제경쟁력을 제고해 나갔다. 섬유와 신발 등 경공업분야에서 시작된 해외이전은 점차 전기·전자부품과 중화학공업의 부품제조업으로 확대됐다. 특히 지리적인 인접과 저렴한 인건비 등의 이점을 활용하기 위해 대중국 투자 붐이 크게 일었다.

설립 이후 무역진흥이라는 사명에 충실해 온 KOTRA에도 새로운 역할이 부여됐다. 정부는 범국가적인 차원에서 기업경영의 세계화를 체계적으로 지원하기로 하고, 1995년 8월 4일 「대한무역진흥공사법」에 투자 및 산업기술협력 지원 기능을 추가한 공사 관련법을 공포, 발표했다.

'대한무역투자진흥공사(KOTRA: Korea Trade Investment Promotion Agency)'로 사명을 변경하고 투자지원을 본격화했다. 투자유치부, 투자지원부, 산업협력부 3개 부서로 구성된 투자진흥처를 신설하고 투자와 산업기술협력 지원업무를 전담했다. △투자거점지역 무역관에 투자안내센터 운영 △선진기술 도입과 산업기술협력 수요발굴 △우리나라 기업의 해외투자 진출 지원 △외국인투자유치정보 확충 및 정부 등 유관기관과의 협력체계 구축을 통한 외국인투자유치기반 조성 △투자조사단 방한 유치 및 투자유치 사절단 파견 등을 역점사업으로 추진했다.

이에 따라 뉴욕 등 13개 무역관은 투자유치 거점으로, 베이징 등 7개 무역관은 투자진출 거점 무역관으로 지정했다. 투자유치 거점 무역관에는 '투자안내센터'를 설치했다. 또 미국 투자유치를 위해 애틀랜타에, 이스라엘의 첨단기술 유치를 위해 텔아비브에, 중국의 수출 및 투자지원 확대를 위해 다롄과 청두에 무역관을 신설했다.

KOTRA는 세계 투자환경 정보를 체계적으로 축적하기 위해 정보통신부의 공공 DB사업 중 국가정보와 투자정보 부문(100개국 투자정보 DB구축사업)을 수주, 1995년 11월 구축 완료했다. 투자 DB에 수록된 나라는 아시아 20개국, 대양주 4개국, 북미 2개국, 중남미 22개국, 유럽 35개국, 아프리카 6개국, 중동 11개국 등 총 100개국에 달했다. 최대 교역국이자 세계경제의 리더 역할을 하는 미국의 경우 22개 주에 대한 별도의 DB를 구축했다.

1990년대 중·후반 인터넷 보급의 확대에 대응해 정보조사 및 제공에도 큰 변화를 줬다. 1962년에 창간된 KOTRA의 대표적인 정보지인 『KOTRA 일간 해외시장』을 폐간하고, 정보제공을 온라인 형태로 대체했다. 업무 및 정보입수 방식을 온라인 형태로 바꿈에 따라 KOTRA 본사와 해외무역관은 실시간으로 세계의 무역정보를 수집, 전파하는 체계로 탈바꿈했다.

이 같은 초창기의 투자업무는 외국인투자유치보다 국내기업의 해외진출 지원에 더 큰 비중을 두고 있었다. 이후 1998년 '외국인투자지원센터'를 신설하면서 KOTRA는 명실상부한 국가투자기관으로서 위상을 높여 나갔다.

대한민국 OECD 가입 (1996.10.11)

외국인 투자지원센터 개소 (1998.04.30)

2

국내외 전시사업 활성화로 국가이미지 제고

국제 규모 서울국제무역박람회 개최

KOTRA는 1982년 9월 '서울국제무역박람회(SITRA: Seoul International Trade Fair)'를 성공적으로 개최하면서 전시사업 전문기관의 위상을 한 단계 높였다. 서울국제무역박람회를 통해 한국경제와 산업의 발전상을 효과적으로 과시함으로써 국제사회에서의 우리나라 이미지를 개선하는 데 크게 기여했다.

당초 서울국제무역박람회는 다분히 정치적인 동기에서 출발했다. 쿠테타로 정권을 잡은 제5공화국 정부는 국내외 반발을 불식시키고 여론을 환기시키기 위해 1981년 4월 해외업체와 국내업체가 함께 참가하는 국제적 규모의 상품전시회를 개최하기로 했다.

행사준비는 KOTRA가 맡았다. 1968년 한국무역박람회를 성공적으로 치른 경험이 있고, 1975년부터 서울교역전을 매년 개최하는 등 당시 어느 기관보다 전시회 개최에 많은 노하우를 축적하고 있었기 때문이다. 문제는 시간이었다. 제5공화국 출범 1주년을 내외에 알리는 취지를 담고 있는 만큼 1982년 중에 반드시 행사를 치러야 했다.

KOTRA는 1981년 9월 추진전담반을 설치하고 본격적인 준비에 착수했다. 박람회장 조성, 국내업체 유치와 전시, 해외업체와 바이어 유치, 홍보 및 선전활동 등을 비롯해 각종 행사의 세부추진계획을 수립하고 밤낮 없이 준비에 매진했다.

부지선정에서 부터 난관에 부딪혔다. 처음 서울 여의도와 구로공단 부지를 검토했지만 사용 가능성이 희박했다. 결국 COEX가 위치한 삼성동 지역을 낙점했으나, 당시만 해도 황무지나 다름없어 기반시설이 매우 취약했다. 불리한 여건 속에서도 KOTRA는 국내 최대의 국제무역박람회를 성사시킨다는 사명감으로 다각적인 노력을 펼쳤다.

그 결과 19만 8,347㎡(6만 평)의 부지에 실내전시장 1만 9,834㎡(6,000평), 독립관 7,933㎡(2,400평), 옥외전시장 8,595㎡(2,600평), 직매장 661㎡(200평), 각종 부대시설 6,942㎡(2,100평)를 배치해 전시장을 조성했다.

국제적 규모의 무역박람회를 표방한 만큼 개막에 임박해서는 거의 모든 직원들을 투입했다. 그 결과 국내 참가업체 676개, 해외 참가업체 40개국 262개, 참관 바이어 1만 100여 명을 유치해 성공적인 개최의 기대감을 높였다.

당시 국내 최대 규모로 열린 서울국제무역박람회는 기대 이상의 성과를 거뒀다. 총계약액 4억 달러를 달성하는 등 모든 면에서 당초 목표를 넘어섰다.

무엇보다 박람회 본연의 기능인 거래알선, 즉 수출 목표 달성에 기여한다는 1차적인 목표 외에도 박람회를 매개로 중소기업의 수출역량을 높이고 우리나라 중화학 제품의 수출기반을 확충했다는 점에서 큰 의미가 있었다.

박람회에 참가한 국내업체들은 수출상품의 부가가치를 높이며 국제화에 박차를 가함으로써 수출을 촉진해 나갈 수 있었다. 서울국제무역박람회는 1994년까지 격년제로 열리며 발전을 거듭했다. 박람회 기간 중 내방한 해외 바이어에 대한 상담지원 및 관광안내 등의 경험 축적은 86아시안게임과 88서울올림픽 등 국제 스포츠 행사 개최에도 많은 도움이 됐다.

1994년에는 중소기업의 수출산업화와 국제화 촉진, 국내기업의 수출증대 의욕 확산 및 경쟁력 제고, 참가국 간의 통상증진 및 경제협력 증대 등을 표방하며 순수한 의미의 국제종합박람회로 위상을 높였다. 그러나 갈수록 높아지는 우리나라의 경제수준에 비춰 종합전시회보다 전문전시회 개최가 더 효용성이 크다는 판단에 따라 1994년 행사를 끝으로 막을 내렸다.

서울국제무역박람회(SITRA) 첫 개최 (1982.09.24)

광복 50주년 기념 경제전시회 (1995.08.14)

KOTRA는 1995년 8월 '광복 50주년 기념 경제전시회'를 주관해 21세기 한국의 비전을 전 국민이 공유하며 해외에 알리는 데 크게 기여했다. 광복 50주년을 맞아 경제부흥 및 산업발전 과정을 재조명하고, 세계화와 통일의 시대에 대비한 21세기 비전을 제시한다는 취지로 개최된 '광복 50주년 기념 경제전시회'는 일반 상품전시회와 성격이 전혀 달라 전시 연출, 장치물 제작 등에 걸쳐 상당한 차별화가 요구됐다.

KOTRA는 전담반을 편성하고 본격적인 준비에 들어갔다. 경제발전과 사회발전상을 함께 소개하는 '성장 발전 50년', 광복 이후 경제부흥 및 산업발전 과정을 재조명하는 '경제개발 50년', 세계 속의 한국의 참모습을 조명하고 국민적 자부심을 고취시키는 '오늘의 한국', 세계화를 통한 21세기 한국의 비전을 제시하는 '21세기를 향한 미래 비전' 등의 기본방향 아래 실물을 비롯해 사진, 영상물, 도표, 인형 연출 등 전시기법을 다양화했다.

1995년 8월 14일부터 15일간 대전무역전시관에서 성대하게 막을 올린 가운데 관람객들은 딱딱하게 느끼기 쉬운 경제분야를 쉽게 이해하며 가슴 뭉클한 감동과 자부심까지 느낄 수 있었다. KOTRA는 지금까지 전례가 없는 경제전시회를 성공적으로 개최했다는 평가를 받았다.

COEX 인수와 품목별 전문전시회 활성화

KOTRA는 1970년대 중반부터 수출상품의 내수시장 확대와 수출촉진을 위해 전문전시장 확보가 시급하다고 판단, 정부의 동의를 얻어 부지확보에 들어갔다. 그러나 과중한 재정부담에 전시장 건립사업을 중단할 수밖에 없었다. 대신 한국무역협회가 1979년 3월 우리나라 최초의 종합전시장인 'COEX(Convention & Exhibition, 개관 당시 영문표기는 KOEX이며 1998년 7월 COEX로 변경)'를 개관해 한국 전시산업의 새 장을 열었다.

COEX는 개관 당시 단일 전시장으로는 아시아 최대의 위용을 과시하며 큰 기대를 모았다. 그러나 협소한 국내시장과 전시회 운영경험 부족 등의 이유가 겹쳐 매년 적자운영을 벗어나지 못했다. 결국 정부는 COEX 운영 정상화와 전시회를 통한 중소기업의 효율적인 지원을 도모한다는 취지로 운영권을 KOTRA에 이관토록 결정했다.

1983년 COEX를 인수한 KOTRA는 설립 이후 20년 넘게 국내외 전시사업을 주관하면서 축적해온 운영 노하우를 십분 활용해 전시사업의 새로운 전기를 마련했다.

'서울국제식품기술전시회'를 비롯해 '한국건축기자재전시회', '서울국제완구전시회', '서울국제문구전시회' 등 전문전시회들을 잇달아 개최하기 시작했으며, 이들 전문전시회를 관련 기관과 공동개최함으로써 전시 주최자의 저변을 확대했다.

또 각종 전시회에 중소기업의 참여를 높이기 위해 전시장 임대료를 인하하는 등 전시기능과 시장개척기능을 연계해 중소기업 지원을 극대화하기 위한 모든 역량을 모았

국내 첫 전문 전시회 '서울국제식품기술전시회' (1983.03.25)

서울국제문구전시회 (1984.05.04-10)

다. COEX 상설전시장에 입주해 있던 300여 개의 중소기업을 지원하기 위해 해외무역관의 지사제(支社制)를 도입하기도 했다.

COEX는 KOTRA 인수 후 빠르게 정상화됐다. 1982년 11회에 불과하던 전시회 개최 횟수는 1983년에 23회로 증가했다. 1984년과 1985년에는 각각 26회와 30회로 늘어났다. 전시장 가동률도 1982년 25.2%에서 KOTRA가 운영한 지 3년 만인 1986년 41.8%까지 끌어올렸다. KOTRA는 짧은 기간에 COEX 운영을 정상화하며 국내 전시산업의 메카로 탈바꿈시킨 후 1987년 12월 다시 한국무역협회로 운영권을 이관했다.

KOTRA는 1980년대 초반 COEX 인수와 맞물려 품목별 전문전시회를 활성화했다. 1982년부터 개최한 '서울국제식품기술전시회(Seoul Food)'가 시작이었다. 서울국제식품기술전시회는 우리나라 최초의 국내 전문전시회로서 해를 거듭하면서 국내 최대 식품전문전시회로 발전했다. 1990년대에도 거의 매년 개최돼 국내외 참가업체가 연평균 300개사, 참관객이 5만 명에 이르렀다. 미국, 호주, 덴마크 등의 해외업체들도 대거 참가하면서 국제적 명성도 더해갔다.

'서울국제포장기자재전시회(Seoul Pack)'는 1985년부터 격년제로 개최되면서 국내 포장산업의 발전에 크게 기여했다. 다양한 신상품과 신소재 및 기술을 집중적으로 소개하는 한편 수출구매상담회와 연계해 포장기자재의 수출기회를 제공했다. 국내외 참가업체 수는 연평균 90~100개사에 이르렀고, 2만 명 이상이 관람했다.

1986년부터 매년 개최된 '서울국제계측제어기기전시회(Seoul Instrument)'는 1996년 격년제로 바뀌었다. 전자측정기, 전자응용측정기기 등 계측제어기기와 관련한 제품을 전시해 국내 계측제어기기 업계의 발전과 수출증대에 기여했다. 해외 우수제품과의 비교전시를 통해 중소기업들의 신제품 개발을 유도하기도 했다. 국내외 참가업체 수는 연평균 80~90개사에 이르렀고, 1만 5,000명 이상이 관람했다.

'한국국제자동차부품 및 액세서리전시회(KAPAS)'는 국내 자동차산업과 연관 부품의 수출증대 및 국내 공급기반을 확립하기 위해 1980년대부터 격년제로 개최됐다. 1990년대 후반에는 연평균 5~7개국, 120개사가 참가했으며, 6,000명 이상이 관람했다.

1990년대 중반에 이르러 KOTRA는 국내 전시사업의 새로운 방향을 모색했다. 1980년대부터 선구적으로 품목별 전문전시회 개최를 통해 중소기업의 수출경쟁력에 크게 기여했으나, 1990년대 중반 이후 국내 품목별 전문전시회의 경쟁이 치열해지자 이에 대응하기 위한 차원이었다. 기존에 수행하던 전시회는 축소하거나 유관기관에 이관하고, 대신 신규품목 전시회나 경쟁력을 보유한 전시회만 주관하는 방향으로 전환해 역할을 차별화했다.

1999년에는 계속 늘어나는 전시수요에 비해 턱없이

1993 서울국제포장기자재전시회 개막식 (1993.04.09)

서울국제계측제어기기전시회 (1992.12.08)

부족한 전시장을 해소하기 위해 정부와 서울시의 지원을 받아 '서울무역전시장(SETEC: Seoul Trade Exhibition Center)'을 건립, 운영에 들어갔다. 강남구 대치동에 위치한 서울무역전시장은 대지 3만 1,000㎡(9,378평), 연면적 1만 1,019㎡(3,333평) 규모로 중소기업의 수출지원과 국제경쟁력 강화를 위한 중소기업 무역 전문전시장으로 자리매김했다.

해외전시사업과 엑스포 참가

—

해외전시사업은 수출시장 개척과 확대, 세계 각국과의 경제협력 증대에 가장 효과적이고 중요한 수단으로서 갈수록 활성화됐다.

특히 1980년대 국가 전략수출산업으로 대두된 중화학제품의 수출을 집중 지원함으로써 완구, 악기, 운동용품, 수공예품, 혁제품 등의 경공업제품뿐만 아니라 자동차부품, 전기전자제품 등으로 중소기업의 해외전시회 출품 품목영역을 확대했다. 해외시장 개척은 물론 세일즈 역량을 배양하는 기회로 전시회를 적극 활용할 수 있도록 적극 지원했다.

KOTRA는 특히 해외전시회 개최를 매년 5~7회 정도로 줄이는 대신 새롭게 부상하는 수출 유망시장을 중심으로 한국상품의 단독 개최사업을 본격화했다. 아시아, 아프리카, 중남미 등 미수교국과 남북 대치 지역을 중심으로 한국상품 단독전시회를 개최해 지구촌 곳곳에 'Made in Korea'를 강하게 각인시키며, 중소기업의 해외시장 진출기반을 조성했다.

1990년대 들어서도 동구, 중남미, CIS(독립국가연합) 등의 지역에서 한국상품 단독전시회를 잇달아 개최해 신규시장 개척의 첨병 역할을 톡톡히 수행했다. 해외전시회를 1990~1996년 동안 연간 50회 가까이 개최했으며, 평균

서울무역전시장(SETEC) 개장 (1999.05.04)

700~900개사가 참가한 가운데 연평균 8억~12억 달러에 이르는 상담실적을 거뒀다.

KOTRA는 1990년대 전시사업에 '고객' 개념을 본격적으로 도입했다. 기존의 성과위주사업에서 업체의 만족도를 높이는 고객중심의 전시사업으로 전환하기 위해서였다. 참가업체를 대상으로 설문조사를 실시하고 고객만족도를 내부평가에 반영해 각종 프로세스를 개선하는 등 고객니즈를 바탕으로 전시사업의 질적 경쟁력을 제고했다.

1997년 IMF 외환위기의 도래와 함께 전시산업은 다시 한번 크게 주목받았다. 국가적 위기를 맞아 수출과 투자가 국가경제의 가장 중요한 정책으로 인식되면서 전시사업이 강력한 실효성을 갖춘 도구로 그 가치가 재조명됐기 때문이다.

KOTRA는 IMF 외환위기 극복을 위해 수출확대 및 투자유치가 국가적인 과제로 등장함에 따라 전시사업을 크게 활성화했다. 극심한 경제위축으로 1997년과 1998년 각각 70여 회에 불과하던 해외전시회 참가사업은 1999년 120회, 2000년 131회로 확대됐다. 참가업체 역시 대폭 늘어났다. 종전에는 1,000여 개사에 머물렀으나 2000년부터 3,000여 개사에 육박했다. 업체들의 참가를 유도하기 위해 국고지원율도 기존 30~40%에서 50%로 늘렸다. 정책적인 지원과 KOTRA의 열성에 힘입어 해외전시사업이 활발해지면서 IMF체제 탈출의 원동력으로 작용했다.

KOTRA는 1980년대 5회, 1990년대 5회 등 세계박람회(EXPO)에 한국관으로 지속적으로 참가해 한국과 한국상품의 위상을 높였다.

1993년 우리나라 최초로 국제박람회기구 공인을 받아 개최된 '대전 EXPO'에서 대전 EXPO조직위원회의 요청에 따라 번영관을 건립, 운영해 전시회 전문기관다운 면모를 유감없이 발휘했다.

번영관은 세계 EXPO 사상 처음으로 중소기업의 EXPO 참가 기회를 제공하기 위한 중소기업 공동관이었다. KOTRA는 번영관 전시개념을 '산업기술', '중소기업', '통상진흥'으로 나누고 3개의 개념을 묶어 하나의 주제인 '조화를 통한 선진무역국의 구현'으로 집약했다.

이에 기반해 안내코너, 산업기술의 장, 중소기업의 장, 통상진흥의 장, 휴식공간 등 총 5개의 공간으로 구성했다. 시간당 불과 200~300명을 수용할 수 있는 다른 전시관들에 비해 번영관은 한 번에 최대 3,000명을 수용할 수 있는 규모를 자랑했다.

국내 48개 중소기업이 참가한 가운데 번영관은 항상 많은 관람객들로 붐볐다. KOTRA는 전문교육을 받은 도우미를 투입해 차별화된 운영으로 대전 EXPO와 번영관을 찾은 국내외 관람객들의 즐겁고 유익한 관람을 도왔다.

KOTRA가 운영한 대전 EXPO 번영관 (1993.08.07)

3

새로운 활로 중소기업 수출지원 강화

중소기업 지사화사업 전개

KOTRA는 1980년대 들어 중소기업 수출지원 강화를 위한 노력을 다각적으로 전개했다. 수출거래 알선사업 내실화를 위해 1982년 시장개척 담당 조직을 지역과별 거래알선체계에서 업무기능별체계로 전환하고, 이를 다시 품목별로 편제해 전문화하는 등 보다 다원적인 지원체계를 구축했다. 1984년 6월부터는 수출잠재력이 큰 중소기업을 대상으로 회원제를 운영했다. 첫해 101개 업체를 선발해 427만 달러의 성약실적을 거뒀으며, 1986년에는 301개 업체로 대폭 증가했다.

1984년에는 중소기업 수출지원사업의 일환으로 해외지사를 운영할 능력이 부족한 중소기업을 위해 공동지사 운영을 시작했다. 그해 8월 도쿄 및 오사카 무역관에 1차로 공동지사를 설치해 5개 상주업체와 6개 비상주업체를 선정, 파견했으며, 1985년부터 LA, 프랑크푸르트 등으로 지역을 확대했다.

한 걸음 더 나아가 1992년 중소기업 지사화사업을 본격화했다. 인력과 자금 부족으로 독자적인 해외마케팅을 수행할 능력이 부족한 중소기업에 KOTRA의 해외무역관을 지사처럼 활용할 수 있는 서비스를 제공하는 사업으로, 해외진출을 실질적이고 획기적으로 지원하기 위한 취지였다.

중소기업 지사화사업에 대한 중소 수출업체들의 호응은 대단했다. 사업설명회가 열린 무역회관의 KOTRA 대회의실이 몰려드는 인파로 발 디딜 틈이 없을 정도였다.

업계의 반응에 고무된 KOTRA는 사업 시작 첫해 야심차게 800개 지사를 운영한다는 목표를 수립, 추진했다. 가입자격은 원칙적으로 제조업에 종사하는 중소기업으로 제한하고, 가입비는 한 지사당 10만 원으로 저렴하게 책정했다. 그 결과 1992년에 75개 해외무역관과 385개 중소기업이 823개 지사로 연결된 시스템을 구축했다.

지사로 선정된 해외무역관은 대상 업체에 거래성약 지원을 비롯해 현지세일즈 지원, 거래알선정보 제공, 전시회 참가 안내, 시장정보 수집 제공 등 종합적인 수출정보를 제공했다. 이에 힘입어 1992년 첫해 거래알선정보 지원 총 4,072건, 성약 지원 191건(796만 달러), 상담 지원 838건(5,768만 달러), 바이어 소개 2,219건 등의 실적을 거뒀다.

중소기업 지사화사업은 정량적인 성과 못지않게 KOTRA와 중소기업 간 동반자적인 관계를 더욱 공고히 하는 계기가 됐다.

특히 지사 역할을 맡은 해외무역관은 중소기업이 처한 어려운 현실을 직접 경험하면서 적은 인력에도 더욱 적극적으로 성의껏 중소기업 수출지원을 수행했다. 이전에 단편적인 서비스를 주고받던 시절보다 훨씬 긴밀하게 협조해 실질적인 성과를 창출함으로써 수출첨병 KOTRA의 위상과 역할을 한층 높였다.

중소기업 지사화사업은 반도체 등 대기업 수출이 대규모로 확대돼 중소기업 수출에 대한 인식이 줄어들면서 1999년 일시적으로 중단했다. 2000년 재개해 2002년부

해외무역관 중소기업 지사화 사업 설명회 (1992.04.17)

터 '해외무역관 지사화사업'으로 사업명을 변경, KOTRA의 대표적인 중소기업 수출지원사업의 하나로 계속해서 중요성을 더해갔다.

지역별 수출특화산업 지원

KOTRA는 1962년 부산에 최초로 지방사무소를 개설한 이래 1970~1980년대를 거쳐 전국의 주요 지방도시에 사무소를 개설, 운영하면서 지역 중소기업들의 수출활동을 지원해 왔다. 1970년 수출입 관련 내외국 인사의 효율적인 출입국 지원을 위해 김포사무소를 개설했으며, 1974년 지역 무역업체들의 요청으로 대구, 전주, 광주 등 3개 지역에도 사무소를 개설했다.

이후 1975년 대전과 청주, 1977년 춘천에 사무소를 개설해 전국 네트워크를 구축했다. 1983년 김해, 1988년 창원, 1990년 인천에도 조직망을 갖춰 1992년 6월 기준 전국에 11개의 국내조직망을 구축했다. 명칭은 초기에 '사무소'에서 1986년 6월부터 '지사'로, 1990년 1월 '무역관'으로 바꾸었다.

전국 각지로 뻗어 나간 국내조직망을 기반으로 수출 불모지나 다름없던 지역산업을 국제화하기 위한 지원활동은 더욱 활발해졌다. 1986년 광주·전남 무역관이 '전남지역 수출업계 종합 카탈로그' 3만 부를 제작해 배포한 것을 시작으로 지역 중소기업 수출지원사업을 본격화했다. 1987년 4월 대구·경북 무역관을 시작으로 정보 온라인망 설치도 전국 모든 지방 무역관으로 확대했다.

또 지역별 수출특화산업을 지원하기 위해 관련 해외 우수상품을 수집, 지원하고, 시장동향을 조사해 제공했다. 1988년에는 전라남도와 농협, 농민대표로 구성된 '농어촌 특산품 해외시장 개척조사단'을 미주 및 일본지역에 파견했으며, 같은 해 5개 지역 80개 중소기업을 대상으로 이동상담반을 운영했다. 지원범위는 해외시장 동향 설명회, 농가부업제품 해외시장 동향조사, 신규상품 개발 및 수출지원을 위한 전시회 개최 등으로 확대했다.

KOTRA는 시장개방을 앞두고 1990년 7월 하와이 호놀룰루에서 'Korea Plaza'를 개최했다. Korea Plaza는 농촌특산품 해외전시의 효시로, UR 협상에 따른 농산물 수입개방에 대비해 농촌지역의 충격을 완화하고, 지방경제의 국제화를 지원하기 위해 마련했다.

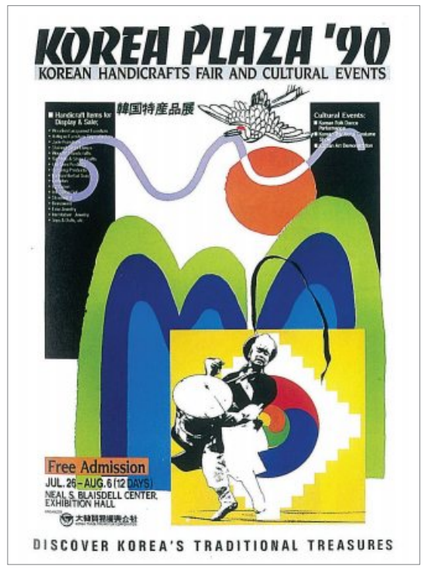
각 지방 도청의 추천을 받은 35개 업체가 참가해 지역의 우수 특산품과 공예품을 전시했으며, 민속무용, 전통의상쇼 등 부대행사도 열었다. 하와이 주정부가 'Korea Week'를 선포하는 등 전폭적으로 지원하는 가운데 연인원 4만 명이 방문할 정도로 성황을 이뤘다. 이에 힘입어 판매 및 상담실적도 당초 목표를 초과 달성했다.

1995년 광역 지방자치단체 출범을 계기로 지방자치단체와의 연계사업을 활성화했다. 광역 단체장이 직접 인솔하는 해외시장 개척단을 지원하는 한편 지방자치단체와 함께 각종 해외 전문전시회에 활발히 참가하면서 지역 중소기업의 해외시장 진출을 적극 지원했다.

중소기업의 수출기업 육성을 위한 수출기업화 사업도 활기를 띠었다. 1993년 정부의 '신정부 5개년계획'에 수출경험이 없는 업체들의 수출기업 전환이 포함되면서 이듬해인 1994년 시작한 사업으로, KOTRA뿐만 아니라 한국무역협회, 산업디자인개발원, 중소기업유통센터 등 여러 유관기관들이 수탁해 실시했다.

KOTRA는 '수출기업화 사업'이라는 이름으로 2년 동안 집중적으로 지원한 후 졸업하도록 하는 '졸업 개념'을 도입, 운영했다. 1차 연도에는 무역실무교육, 카탈로그 제작 및 해외배포, 상품 디자인 개발, 해외 마케팅 기초능력 개발 등을, 2차 연도에는 단기 수출실무단 해외파견, KOTRA 주관 해외시장 개척단 및 해외전시회 참가, 『Korea Trade』를 통한 해외홍보 등의 단계로 나눠 지원했다. 이후 2000년 중소기업청이 총괄 운영함에 따라 사업을 이관했다.

첫 국내 무역관인 부산 무역관 개관 (1962.11.01)



KOREA PLAZA '90 포스터 (1990.07.27-08.06)

전주 무역관 개관 (1974.04.22)

대구 무역관 개관 (1974.04.18)

대규모 종합수출상담회 개최

KOTRA는 1997년 2월 해외무역관들이 함께 참여하는 대규모 종합수출상담회를 COEX에서 개최했다. 그동안 해외무역관별로 10~20개 규모의 구매단을 수시로 유치해 한 해 평균 15~25회 정도 개최하던 수출상담회를 크게 확대해 보다 많은 기업들에 수출활로를 열어주기 위한 취지였다. 한국상품의 수입을 희망하는 구매단 또는 개별 바이어들의 방한을 유치해 상담기회를 제공하는 수출상담회는 국내기업들이 해외에 나가지 않고도 바이어들과 직접 상담하고 공장방문까지 유도할 수 있어 좋은 수출성약의 기회가 되었다.

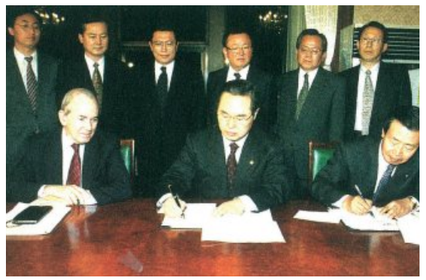
총 45개국에서 607명의 바이어(구매단 31개팀 509명, 개별바이어 98명)가 참가한 가운데 국내기업 2,736개사와 수출상담이 이뤄져 총 1억 7,000만 달러의 상담성과를 거뒀다. KOTRA는 중소기업 참가를 유도하기 위해 중소기업협동조합중앙회와 공동으로 행사를 개최했다.

1997년 12월 발생한 IMF 외환위기타개를 위해 1998년 2월 다시 한번 대규모 종합수출상담회를 개최했다. 우리나라가 IMF 구제금융체제로 돌입하면서 수출만이 국가경제를 살릴 수 있는 동아줄이었다. KOTRA는 국내기업들이 비싼 외화를 지불해야 하는 해외 세일즈 출장을 나가지 않고도 바이어와 직접 상담할 수 있는 기회를 제공하기 위해 전력을 다했다.

2월 12일부터 18일까지를 'Trade Week'로 선정해 진행한 종합수출상담회에는 65개국 1,313명의 바이어가 참가해 국내기업 6,205개사와 수출상담회를 가져 7억 8,000만 달러의 상담성과를 거뒀다.IMF 외환위기로 인한 원화의 평가절하로 바이어들도 동남아나 중국제품보다 품질이 우수한 한국제품을 수입할 수 있는 좋은 기회였다. 800여 개의 국내기업이 참석한 가운데 간담회도 열어 IMF로 고통을 겪는 중소기업들의 애로사항을 공유하는 기회도 마련했다.

1998년 종합수출상담회는 단일사업으로는 KOTRA 임직원이 가장 많이 투입된 사업으로, 대외적인 성과 못지않게 KOTRA의 위상 제고와 임직원들의 자긍심을 고취시키는 계기가 됐다. 종합수출상담회가 진행된 2월 12~13일에는 본사 총인원 379명 중 매일 347명이 동원됐다.

특히 행사를 통해 바이어의 공항입국-교통편-호텔지원-상담장 조성-수출상담회 진행-홍보사업-바이어 출국 등의 프로세스가 원스톱으로 통합된 대규모 행사의 표준을 마련하는 계기로 삼았다. KOTRA는 1999년에도 종합수출상담회를 개최해 침체된 경제에 다시 한번 활기를 불어넣었다. 바이어의 참가규모보다 실질적인 성과를 높이는 데 역점을 두고 질적향상을 도모한 결과 65개국에서 1,155명이 참가해 상담액 4억 4,000만 달러와 계약액 1억 7,300만 달러의 성과를 거뒀다. 2001년에는 서울뿐만 아니라 지방도시에서도 종합수출상담회를 개최해 4년 만의 IMF 관리체제 졸업에 큰 힘을 보탰다.



IMF 긴급자금 지원 (1997)

종합수출상담회 (1998.02.12)

4
수출 유망산업 육성으로 경제활로 확대

부품 및 소재부문 수출 지원

1970년대 경제성장과 함께 우리나라 전자·전기산업도 상당한 수준에 올라 수출의 견인차 역할을 했다. 그러나 부품 및 소재부문의 생산과 기술 기반은 취약해 완제품의 진정한 국산화는 이루지 못하고 있었다. 게다가 부품 및 소재산업에 대한 투자나 인식이 부족해 완제품 생산부문과의 균형성장을 도모하기에 한계가 컸다.

사실 부품 및 소재부문은 완제품의 근간을 이룬다는 점에서 기초산업으로서 중요성이 무척 컸다. 기능을 달리하는 수많은 부품으로 조립되는 전기·전자, 기계제품 등은 부품의 성능이 곧 완제품 성능과 연결되기 때문에 부품 및 소재산업이 바로 서야만 세트산업도 지속 성장을 도모할 수 있었다.

따라서 부품 및 소재산업의 질적성장을 유도하고, 수출확대를 꾀하는 것이야말로 경제성장을 위한 가장 중요한 당면과제였다.

당시 국산부품에 대해 해외 대기업들도 차츰 품질을 인정하기 시작했으며, 각종 부품류의 수출규모도 증가추세에 있었다. KOTRA는 부품 및 소재산업의 수출지원을 위해 해외 대기업의 부품구매 전시사업을 적극적으로 추진했다. 국내 최초 부품구매전시회의 첫 유치대상은 미국의 GE였다.

GE는 1978년 이미 서울에 구매사무소를 설치하고 냉장고 등 가전부문은 물론 산업용 전자기기부문의 국내기업에 대한 실사에 착수, 좋은 결과를 얻고 있었다. 이러한 상황에서 KOTRA가 부품구매전시회를 제안하자 적극 호응해 1979년 1월 GE의 부품구매전시회가 처음으로 개최됐다.

5일간 개최된 GE 부품구매전시회에는 전기·전자제품 1,000여 점이 전시됐고, Carbon Brush, Spring, Transformer 및 Magnetic Wire 등의 신규거래가 추진됐다. 실제 상담이 본격화되자 부품의 개발과 수출에 대한 국내기업의 인식이 미흡해 애로를 겪기도 했다.

이 과정에서 해외 세일즈 경험이 부족한 국내 중소부품업체들은 글로벌기업인 GE를 대상으로 구매 가능성을 직접 타진하면서 현장 상담기법을 터득하고, 기술을 개발해 해외 판매하는 노하우를 축적할 수 있었다.

실제 마이크로 웨이브 오븐용 스위치 수출업체인 K전자는 구매전시회 당시 세탁기용 마이크로 스위치 견적을 제출했으나 가격차이로 협상이 결렬상태에 이르렀다. 이때 KOTRA가 중재에 나섰다.

직접 GE 본사를 설득하고 K전자에는 보다 상세한 가격 및 생산계획서를 제출하도록 설득했다. 나아가 GE의 기술진이 방한하도록 유도해 2차 상담을 주선함으로써 수주를 성공으로 이끌었다. 1980년 9월 시험수출을 개시한 K전자는 1981년 200만 달러, 1982년 150만 달러 등으로 수출 본궤도에 올랐다.

GE와 함께한 첫 부품구매전시회를 성공으로 이끈 KOTRA는 1980년 2월 독일 최대의 전기·전자·통신기기 메이커인 Siemens를 유치해 부품구매전시회를 개최하는 등 매년 세계 각국의 유수 대기업들과 부품구매전시회를 개최했다.

1990년까지 10년 동안 29회에 걸쳐 부품구매전시회를 개최하면서 국내 중소기업의 부품 수출활로를 열었을 뿐만 아니라 품질 또한 국제수준으로 끌어올리는 계기가 되었다.

중화학공업 제품 수출 견인

—

1970년대부터 산업구조의 고도화를 위해 집중적으로 육성된 중화학공업분야는 1980년대 들어 비약적인 수출 규모 신장을 이뤘다. 1980년대 중반의 '3저(저유가, 저금리, 저달러) 효과' 속에 우리나라의 수출에서 가장 큰 비중을 차지하는 주력수출상품으로 부상했다. 특히 반도체를 포함한 전자·전기를 비롯해 조선, 자동차, 철강, 석유화학 등의 약진이 두드러졌다.

KOTRA는 중화학공업분야의 수출증대를 위해 1981년 2월 중화학진흥부를 신설했다. 상품조사부의 중화학제품 시장조사사업과 시장개척부의 중화학제품 시장개척사업을 통합해 보다 효율적인 중화학공업 제품 수출진흥 활동을 도모하기 위해서였다.

기본방향으로 '중화학제품 수출시장 조사의 심층화와 보다 구체적인 시장개척 방안 실천'을 설정하고, 해외 전문 조사기관을 이용한 조사사업과 한국 기계 상설전시장 해외설립사업을 역점적으로 추진했다. 유관기관 및 업계와 '중화학제품 수출정보 교류회'를 정기적으로 갖고 업계의 요구사항을 파악해 사업계획에 반영했다.

미국의 Marstella Research Institute에 의뢰해 미국 주물시장을 조사, 자료로 발간했으며, 영국의 Metra Consulting Group을 통해 나이지리아와 수단의 플랜트 및 건설시장을 조사했다. 또 보다 심층적인 수출시장 조사를 위해 『구미의 전자제품 시장』 등 17개 중화학제품의 품목별 마케팅 리포트와 『중화학제품의 해외수입상 명단』을 발간해 업계에 제공했다.

나아가 해외조직망 보고와 국내 유관기관, 업계, 학계 등의 의견을 종합적으로 분석해 주요 품목별 중장기 수출전략을 도출, 업계와 유관기관에 제공했다. 특히 당시 상공부의 특별요청으로 미국, 일본, 영국, 프랑스, 서독 등 주요 경쟁국 정부의 자국업체 지원제도를 조사해 대중동 건설기자재 수출지원 정책수립 기초자료로 활용할 수 있도록 했다.

KOTRA는 중소기업 제품의 현지적응을 유도하고 해외 마케팅 기반을 조성하기 위해 품목별 해외 상설전시장을 개설, 운영했다. 1982년 LA에 공작기계 상설전시장 개설을 시작으로 자카르타 공작기계, 애틀랜타 주단조, 시카고 자동차부품 및 전자부품 상설전시장을 설치해 수출 전진기지로 적극 활용했다.

그러나 국가 수출진흥기관으로서 경공업제품의 수출진흥도 강화해야 필요성이 있었다. 또 정부의 경영합리화 방침까지 수립되면서 1982년 중화학진흥부를 상품정보부로 변경하고 모든 상품의 수출마케팅 전략 마련에 진력했다.

KOTRA는 중화학공업 제품 수출진흥 연장선상에서 플랜트 수출촉진사업을 활발하게 전개했다. 국내에서는 전문인력 육성, 해외정보 전파, 관련 자료 발간, 수출설명회 개최, 시장개척단 파견 등을 수행하고, 해외에서는 정보수집, 카탈로그 전시회 개최, 시장개척단 활동 지원, 상담회 개최, 심포지엄 개최 등을 추진했다.

1983년부터 1991년까지 세계 각지에서 플랜트 심포지엄을 개최해 플랜트분야의 종합상담회로 자리매김시켰다. 국내 관련업계의 생산 및 공급 능력을 해외에 홍보하고, 국제 컨소시엄을 구성해 국내기업들의 제3국 진출을 지원하기위해 취지로 1983년 11월 런던에서 처음 마련된 플랜트 심포지엄은 국내 34개 업체와 영국과 벨기에 등 유럽 굴지의 플랜트 엔지니어링 회사 및 컨설턴트 등 52개 업체의 참여로 큰 성공을 거뒀다.

한국중공업, 삼성물산, 현대중공업, (주)대우, 동아건설 등 심포지엄에 참가한 한국기업들에게는 세계 플랜트시장에 대한 이해도를 높이며 수출가능성을 타진하는 계기가 되었다.

이후에도 뉴욕, 싱가포르, 자카르타 등지에서 매년 심포지엄을 개최해 국내기업들의 플랜트시장 개척에 크게 기여했다. 이런 노력들에 힘입어 우리나라 플랜트산업은 1990년대 이후 성장을 거듭해 주력수출상품의 하나로 확고히 자리매김했다.

세계 일류상품화 사업 추진

—

우리나라는 1986년 수출 347억 달러로 세계적인 수출대국으로 부상했으나 여전히 물량 위주의 수출에 주문자상표(OEM)에 의한 수출방식으로 저렴하고 낮은 품질의 상품을 수출한다는 이미지를 불식시키지 못했다.

저가품 위주의 수출구조를 타개하면서 후발 개도국들의 추격을 뿌리칠 수 있는 고부가가치 상품으로의 전환이 시급했다.

KOTRA는 1986년 2월 수출 유망상품을 집중적으로 육성해 세계 일류상품으로 만들겠다는 계획을 정부에 건의했다. 상공부로부터 약 한 달 만에 사업추진을 승인받고, 1986년 4월부터 본격적으로 세계 일류상품화 사업을 추진했다.

'세계일류상품화추진위원회'와 '품목별 전담반'을 구성하고, 해외무역관에 우리나라 상품이 해외에서 비교적 소비자들의 인지도가 있다고 판단되는 상품을 중심으로 유망 수출상품을 조사해 추천하도록 지시했다.

우선 1989년까지를 제1기로 하여 중기계획을 수립했다. 수집된 자료와 2차에 걸친 심의를 거쳐 운동화·피아노·낚싯대·도자제 식기·안경테·여행용 가방·봉제완구·VTR·컬러 TV·전자레인지 등 10개 품목을 선정했다. 이어 1987년 2월 총 38개의 세계 일류상품화 추진업체를 선정하고 KOTRA 사장 명의의 지정서를 수여했다.

1987년부터 해외홍보 및 마케팅 지원, 품질 및 디자인 개선, 일류화 추진 종합 지원 등 3개 부문으로 나누어 세계 일류상품화 사업을 본격화했다. KOTRA는 품질인증제도 조사 및 지원을 비롯해 상표등록제도 조사, 세계 유명업체의 마케팅전략 조사, 외국 기술전문가 초청 지도, 일류화 상품 비교전시회 등을 맡아 수행했다.

1988년에 들어서는 88서울올림픽 기간을 최대한 활용해 일류상품 전시회를 개최하는 등 홍보 및 마케팅 지원사업을 확대 실시했다. 또 세계 유명 전문지에 6개 품목 26개사의 고유상품 제품을 광고해 554건의 인콰이어리로 105만 달러어치의 계약이 체결 됐다.

나아가 일류화 상품의 확대와 저변을 넓히기 위해 전기

한미 공작기계센터 설치운영 조인식 (1981.08.29)

시카고 자동차부품 및 전자제품 상설 전시장 개관 (1983.01.14)

세계일류상품화 및 수출유망상품 전시회 (1989.12.20)

기타·자동차 타이어·이륜 타이어·텐트·비디오테이프·주방용기·테니스 공·테니스 라켓·스포츠 의류·모피의류·사무용 가구 등 11개 품목을 추가하고, 23개 업체를 새로 일류화 추진업체로 선정했다.

1996년에 종전 세계 일류화상품 품목당 1개국에서 2개국 이상으로 목표시장을 확대했다. 또 5개 전략품목별로 회원제(총 87개사)를 운영해 사업성과를 높이면서 수출촉진단을 파견하는 등 전략마케팅사업을 내실화했다.

1997년부터는 해외무역관이 수출확대 품목을 선별해 집중적으로 지원하는 '수출확대 중점 품목(Targeting Item) 지원사업'을 추진했다. 해외무역관별로 차별적인 시장여건을 반영해 수출유망품목을 선별하고, 그에 따라 마케팅 지원역량을 집중하는 사업으로 해외전시사업, 시장개척단 파견사업, 중소기업 지사화사업, 거래알선정보 전파사업 등 다양한 마케팅 지원사업에 활용됐다.

전체 TI 품목은 A그룹(수출유망품목), B그룹(틈새품목), C그룹(기계설비류), D그룹(정부조달품목) 등 4개 그룹으로 구분하고 각각의 목표를 부여해 관리했다.

KOTRA는 해외무역관별로 선정한 TI 품목 현황을 업계에 홍보해 수출업체들이 적극 참여하도록 유도했다. 이를 위해 전자 카탈로그 구축, TI 시장개척단 파견, TI 거래알선 전담업체 운영, TI 수출업체 DB 구축 등을 추진했다.

해외무역관은 TI 품목에 대한 마케팅지원을 본격적으로 전개해 첫해인 1997년에 성약지원 실적 3억 9,200만 달러를 기록했다. 이어 1998년 5억 6,700만 달러, 1999년 7억 8,800만 달러를 기록하는 등 매년 큰 폭의 신장세를 이뤘다.

특히 TI사업을 전개하면서 마케팅 지원사업의 주체가 KOTRA 본사에서 해외무역관으로 전환됐다. 해외무역관은 현지 시장성을 고려해 주도적으로 수출유망상품을 발굴하고 마케팅 지원역량을 확대해 지원성과를 크게 제고할 수 있는 계기를 마련했다.

5

지속 성장 위한 시장다변화와 국제협력

북방 및 중국시장 개척

KOTRA가 '철의 장막'에 가려져 있던 동구시장의 문을 두드리기 시작한 것은 1970년대 초반이었다. 1971년 9월 무역사절단 15명이 유고슬라비아를 처음 방문하는 이정표를 세웠으나 이렇다 할 성과는 얻지 못했다.

이듬해인 1972년 정부가 '비적성국 교역문호 개방원칙'을 천명하자 동구교역준비전담반을 편성해 교역제도 연구에 착수했다.

1975년에는 공산권 교역을 전담할 특수시장반을 신설했다. 특수시장반 요원들은 소련의 영향, 북한과의 친밀도, 서유럽 교역 및 경제협력 연관도, 한국과의 수출입 상호보완 가능성 등을 다각도로 검토해 1차 진출지역으로 헝가리와 유고를 선택했다. 그러나 1987년 헝가리의 부다페스트에 KOTRA의 깃발을 꽂기까지 무려 12년이 소요됐다.

KOTRA는 1987년 12월 10일 동구권 최초로 부다페스트 무역관을 개설해 국내기업들에 북방진출의 문을 활짝 열었다. 1988년 6월 헝가리에서 최초로 한국상품전시회를 개최, 13개 무역상사와 사절단을 파견하고 민속공연까지 펼쳐 양국 간 경제교류 확대에 기여했다.

같은 달 유고슬라비아에 류블라냐 무역관을 개설한 데 이어 1988년 말까지 소련, 폴란드, 불가리아의 무역진흥 담당기관과 잇달아 업무협약을 체결해 교류와 협력관계를 이어갔다.

1989년 7월 7일 소련에 역사적인 모스크바 무역관을 개설했다. 당시 우리나라와 소련은 양국 간 오랜 기간에 걸친 이데올로기적 대립 및 소련과 북한의 동맹관계를 고려해 외교관계 수립 앞 단계인 통상관계의 수립과정을 거친다는 데 의견을 같이했다. 1988년 12월 1일 모스크바에서 소련연방 상공회의소와 전격적으로 사무소 교환 개설협정을 체결하고 무역관 개설을 본격적으로 추진했다. 물론 그 과정은 쉽지 않았다.

현지규정에 따라 모스크바 시내에서 40km 밖으로 허가 없이 나갈 수 없었고, 현지직원 채용 권한마저 소련연방 상공회의소가 갖고 있어 유능한 직원을 구하기 어려웠다. 또 아직 국제전화가 직통으로 연결돼 있지 않아 교환원을 통해야 하는 등 많은 불편을 감수해야만 했다.

그럼에도 KOTRA는 양국의 국교 수교에 한발 앞서 무역관을 개설해 신시장으로 떠오르고 있던 동유럽시장 교두보 확보와 함께 한·소 경제협력의 새 시대를 열었다.

중국과의 관계 역시 1980년대 초반까지 간접교류에 머물러 있었다. 1982년의 서울국제무역박람회에 중국의 흑룡강성 무역대표부가 간접참가 형식으로 한약재를 전시하고, 1983년 홍콩 국제연구소가 주최한 '대중공 교역대책 세미나'에 참가한 것이 전부였다.

KOTRA는 1984년 한·중 간의 '피아노 프로젝트'를 추진하면서부터 중국사업에 본격적으로 뛰어들었다. 흑룡강성의 개발무역총공사와 피아노 합작공장 건립을 추진해 삼익악기를 합작 상대자로 결정하고, 1988년 합작계약을 체결했다. 특히 1987년 사업개발부 특수사업2과에서 대중국 업무에 본격적으로 착수한 데 이어 1988년부터는 양국 무역대표단의 왕래가 활발해졌다.

그해 6월 우리나라 민간경제조사단이 산둥과 랴오닝 2개성을 방문한 데 이어 8월에는 중국 국제무역촉진위원회의 대표단이 KOTRA의 초청으로 방한했다. 이때 정부의 위임을 받은 KOTRA는 무역사무소 개설을 비롯해 해운 합작 등 6개 항에 서명했다.

1989년 5월에는 중국 측 대표단이 방한해 사무소 개설에 대한 협의를 구체화했다. 같은 해 7월 '북경국제박람회(BIF '89)'에 KOTRA가 직접 참가하기도 했다. KOTRA는 무역관 개설에 더욱 박차를 가해 1991년 1월 마침내 베이징 무역관을 개설했다. 이로써 양국 경제협력의 새로운 장을 열며, 1992년 8월 국교 수교의 밑거름을 뿌렸다.

수출진흥 경험 전수와 국제협력의 새로운 방향

1980년대 우리 경제는 3저 효과를 바탕으로 86아시안게임 및 88서울올림픽에 힘입어 1986~1989년까지 4년 동안 무역수지 흑자를 기록했다. 경제성장률도 연평균 10%를 넘는 호황을 누렸다. 국제사회에서 우리나라의 경제규모와 위상에 걸맞은 역할론이 고개를 들기 시작했다. 1990년대 들어 WTO 출범과 우리나라의 OECD 가입에 따

동구권 최초 부다페스트 무역관 개관 (1987.12.10)

베이징 무역관 개관 (1991.01.30)

86아시안게임 (1986)

88서울올림픽 (1988)

라 선진국의 수입규제와 시장개방 압력은 한층 거세졌다.

세계경제의 전환기를 맞아 한국경제의 규모와 위상에 걸맞은 새로운 국제협력의 필요성이 높아졌다.

KOTRA는 1987년 4월 해외협력 전담 부서인 해외협력부(협력사업과, 수입대책과, 정책시장과)를 신설했다. △후발 개도국에 한국의 경제개발 경험 전수 △선진국과 통상마찰 완화 및 개도국과 투자진출 및 상호교역 촉진사업 전개 △장기적 안목에서 해외시장 관리에 유익한 사업 추진 등을 중점과제로 선정하고, 적극적으로 국가 간 산업협력과 기술 및 인적교류 등의 사업을 추진했다.

특히 개도국에대한 수출진흥 경험 전수에 주력해 기술원조를 받는 국가에서 공여국가로의 전환을 이끌었다.

1988~1989년 인도네시아에 GSP 자문관을 파견해 수출진흥을 뒷받침했으며, 1989년에는 이집트 등 20개국 22명의 연수생을 초청해 우리나라의 수출진흥 경험을 전수했다. 또 1992~1997년까지 KOICA(한국국제협력단)와 협력해 연평균 20명 내외의 연수생 교육을 진행했다.

특히 소련 붕괴와 중국 수교 이후에는 동구권을 비롯한 CIS, 중국, 베트남 등지의 연수생을 적극적으로 수용해 시장경제 도입에 도움을 줬다. 1989년에는 국제기구 출연(出捐)을 통한 국제협력사업도 추진했다.

KOTRA는 우리나라와 개도국들 간 경제협력 강화를 위해 1989년부터 GATT 산하 특별기구인 국제무역센터(ITC)에 매년 5만 달러를 출연했다. 이를 바탕으로 ITC가 주관하는 개도국 진출사업에 참여할 수 있는 토대를 마련했다.

해외 유사기관을 통한 경제협력은 1967년 일본 JETRO와 업무협조약정을 체결한 이후 꾸준히 확대돼 왔다. 1992년 기준 전 세계 36개 무역진흥기관과 업무협조약정을 체결하고 다양한 공동협력사업을 추진했다.

특히 1980년대 후반 우리나라의 무역신장과 동구권 진출에 따라 해외 유사기관과의 협력사업은 더욱 활성화됐다. 1987년 콜롬비아 PROEXPO, 1988년 호주 AUSTRADE, 소련·불가리아·폴란드 상공회의소, 1989년 이란 EPCI, 1990년 몽골 상공회의소, 1991년 멕시코 BANCOIMEXT를 비롯해 1987~1991년까지 23개 기관과 업무협조약정을 체결해 경제협력 활성화의 기반을 구축했다.

1987년부터는 일본 JETRO 주관하에 결성된 아시아 무역진흥회의(ATPF)에도 참가했다. 한국, 일본을 비롯한 13개 아시아 무역진흥기관이 참가한 가운데 일본에서 제1차 회의가 개최된 이래 매년 개최지를 번갈아 가며 아시아 역내 무역진흥을 위한 의견을 교환했다.

특히 KOTRA는 제2차 회의를 서울에 유치했다. 참가국간 관세율표와 무역통계 등의 상호교환과 아시와 무역진흥 정보망(ATRAIN)의 용량 확장, 입력정보 확충에 대한 실질적 성과를 유도했다.

1991년 제5차 마닐라 회의에서는 회의기관 직원 무역연수 프로그램, 실무회의 구성 등을 제안하는 등 기구의 변화와 발전에 주도적 역할을 했다.

KOTRA-JETRO 간 업무협정 체결 (1967.07.18)

세계 12위 무역대국으로 발돋움

1980년대 들어 우리나라는 연평균 15%의 수출신장세를 기록했다. 1979년 151억 달러에 불과하던 수출은 1988년에 518억 달러로 드디어 500억 달러 고지에 올랐다. 특히 우리나라의 무역 역사상 처음으로 무역수지에서 흑자를 거뒀다. 1986년 수출이 15%의 증가율을 보인 반면, 수입은 1% 증가에 그쳐 마침내 31억 달러의 흑자를 기록했

다. 1988년에 흑자규모가 약 89억 달러에 달했다.

1990년대 들어서는 반도체, 자동차를 선두로 석유화학, 선박 등이 수출증대를 견인했다. 1995년 총수출 1,250억 달러를 달성함으로써 대망의 1,000억 달러 시대를 개막했다.

우리나라는 1995년에 세계 12위 무역대국으로 발돋움했다. 교역규모 2,603억 달러로 세계 교역순위 12위(수출 12위, 수입 11위)에 올라섰다. 중계무역의 비중이 높은 네덜란드, 홍콩, 벨기에를 제외하면 실질적으로 세계 9위의 무역대국이라는 평가를 받았다.

'한강의 기적'으로 불리며 세계가 깜짝 놀란 고도 경제성장의 원동력은 수출이었다. 우리나라는 수출 1억 달러를 돌파한 1964년 세계 수출시장에서 83위에 불과했다.

1970년대부터 중화학공업으로 눈부신 산업고도화를 추진한 결과 100억 달러를 달성한 1977년에는 22위로 뛰어올랐다. 이후 전자, 전기, 자동차, 석유화학 등 고부가가치 제품의 수출이 증가하면서 무역대국의 반열에 올라서기에 이르렀다.

1964년 이래 연평균 25%의 수출증가세를 보인 우리나라는 '아시아의 4마리 용'으로 함께 불리던 대만의 20%, 홍콩의 19%를 능가하며 세계에서 가장 빠른 성장을 이룩한 나라가 됐다.

1964년 수출 1억 달러로 비슷한 수준을 보이던 시리아, 튀니지, 에티오피아 등이 여전히 후진국의 문턱을 넘어서지 못한 것과 비교하면 얼마나 경이적인 성장인지 가늠할 수 있었다. 세계 수출에서 차지하는 비중도 1964년 0.08%에서 1995년에 2.5%로 크게 높아졌다.

우리나라가 세계 10위권의 무역대국으로 성장하기까지 KOTRA는 1980~1990년대 급변하는 세계경제 환경에 대응하며 수출진흥의 길잡이 역할을 다했다.

국내외 전시사업 활성화로 중화학제품을 비롯한 산업 전반의 수출을 집중적으로 지원하고, 중소기업과 수출 유망산업 육성을 통해 우리나라 산업구조를 수출에 강한 체질로 변화시켰다. 국가 무역투자진흥기관으로서 사명을 다하며 선진국 진입의 초석을 마련했던 것이다.

그러나 1995년 수출 1,000억 달러 시대를 개막하며 세계 12위 무역대국으로 발돋움한 지 불과 2년 만에 IMF 외환위기가 발생하면서 우리나라는 절체절명의 나락으로 떨어지고 말았다. 외국자본 유치와 수출만이 국가경제를 살릴 수 있는 대안으로 떠오르면서 KOTRA의 역할과 책임은 더욱 막중해졌다.

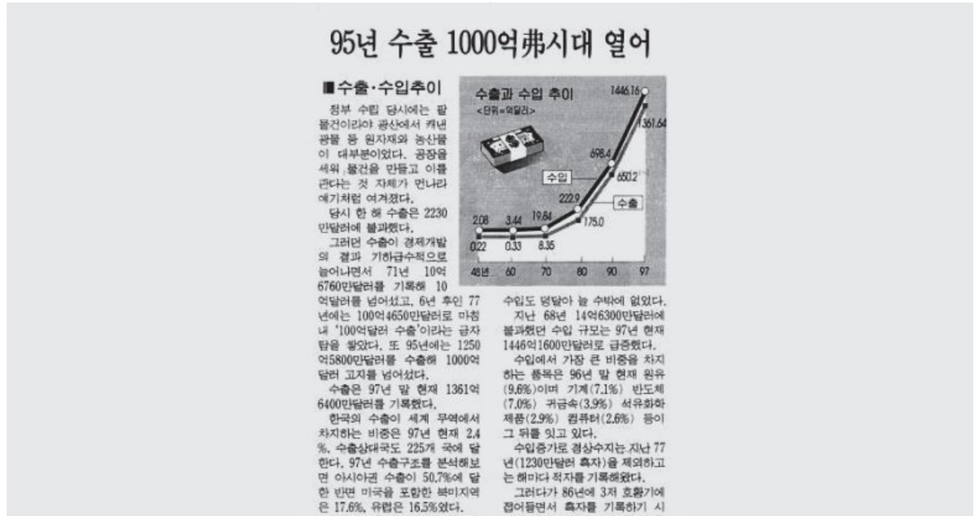
1998년 출범한 국민의정부는 같은 해 9월 「외국인투자촉진법」을 제정하고 15조 1항에서 '외국인투자와 관련된 상담·안내·홍보·조사와 민원사무의 처리 및 대행, 기타 외국인 투자가 및 외국인 투자기업에 대한 지원업무를 종합적으로 수행하기 위하여 대한무역투자진흥공사에 외국인투자지원센터를 둔다'라고 명시했다. 이로써 KOTRA는 국가 투자기관의 임무를 공식적으로 수행하게 됐다.

이에 앞서 1998년 4월 정부는 KOTRA에 종합상담실을 개설했다. 산업자원부 산하에 있던 외국인투자종합지원실을 확대 개편한 종합상담실은 외국인 투자가에 대한 행정지원뿐만 아니라 전문적인 상담기능까지 갖추고 심층적인 서비스를 제공했다.

같은 해 7월 KOTRA는 투자진흥본부와 종합상담실로 이원화된 조직을 통합해 '외국인투자지원센터(KISC: Korea Investment Service Center)'를 발족했다. 기존의 투자유치 업무와 연계해 신고·등록 업무까지 수행하는 투자유치 전담기관으로 거듭난 것이었다.

KOTRA 직원을 비롯해 공무원과 민간전문가로 구성된 행정 및 투자상담 인력은 IMF 외환위기를 앞장서 극복한다는 각오로 외국인투자유치를 위해 헌신적인 노력을 기울였다. 1999년 7월에는 '전자외국인투자지원센터(Cyber KISC)'를 구축해 온라인 원스톱 서비스를 제공함으로써 보다 신속한 투자유치 지원활동을 전개했다.

수출 1,000억 달러 달성을 보도한 기사 (매일경제, 1998.08.14)



95년 수출 1000억弗시대 열어

■수출·수입추이

정부 수립 당시에는 팔 물건이라야 광산에서 캐낸 광물 등 원자재와 농산물이 대부분이었다. 공장을 세워 물건을 만들고 이를 판다는 것 자체가 먼나라 얘기처럼 여겨졌다.

당시 한 해 수출은 2230만달러에 불과했다.

그러던 수출이 경제개발의 결과 기하급수적으로 늘어나면서 71년 10억 6760만달러를 기록해 10억달러를 넘어섰고, 6년 후인 77년에는 100억4650만달러로 마침내 '100억달러 수출'이라는 금자탑을 쌓았다. 또 95년에는 1250억5800만달러를 수출해 1000억달러 고지를 넘어섰다.

수출은 97년 말 현재 1361억6400만달러를 기록했다.

한국의 수출이 세계 무역에서 차지하는 비중은 97년 현재 2.4%. 수출상대국도 225개 국에 달한다. 97년 수출구조를 분석해보면 아시아권 수출이 50.7%에 달한 반면 미국을 포함한 북미지역은 17.6%, 유럽은 16.5%였다.

수출입국을 내세웠던 한국은 부존 자원이 크게 부족한 탓에 수입도 덩달아 늘 수밖에 없었다.

지난 68년 14억6300만달러에 불과했던 수입 규모는 97년 현재 1446억1600만달러로 급증했다.

수입에서 가장 큰 비중을 차지하는 품목은 96년 말 현재 원유(9.6%)이며 기계(7.1%) 반도체(7.0%) 귀금속(3.9%) 섬유화학제품(2.9%) 컴퓨터(2.6%) 등이 그 뒤를 잇고 있다.

수입증가로 경상수지는 지난 77년(1230만달러 흑자)을 제외하고는 해마다 적자를 기록해왔다.

그러다가 86년에 3저 호황기에 접어들면서 흑자를 기록하기 시작해 89년까지 줄곧 경상수지 흑자를 기록했다.

전자 외국인투자지원센터(Cyber KISC) 시연 (1999.07.01)

Chapter

3.

1999

변화와 혁신, 무역대국 진입에 앞장

2011

1

새 밀레니엄 시대의 개막

세계화의 가속화와 글로벌 금융위기

KOTRA는 2000년대 들어 세계화와 개방화 속도가 한층 빨라지면서 전 세계의 글로벌화는 더욱 가속화됐다. WTO체제하의 다자주의(Multilateralism)와 지역주의(Regionalism)가 동시에 추진되는 가운데 신자유주의 확산으로 무역과 투자가 크게 활기를 띠었다. 세계 무역량은 시장개방과 자본이동의 확대, 기술확산 등에 힘입어 GDP 성장률의 2배에 달하는 고성장을 이어갔다. 특히 자유무역협정(FTA) 확대로 지역경제통합이 활성화되면서 지역 내 무역이 급격히 증가했다.

한편으로는 신자유주의 확산과 FTA 확대에 따라 통상마찰 및 수입규제가 빈번히 발생했다. 우리나라 역시 해외시장에서 반덤핑관세, 상계관세, 세이프가드 등 강화되는 수입규제로 큰 어려움에 봉착했다. 2001년 IMF 관리체제 조기 졸업 이후에도 부침을 거듭해 2005년까지 2.8~4.6%의 경제성장률을 보였다. 2006~2007년에 이르러서야 비로소 5%대의 경제성장률을 기록했다.

비교적 안정세를 보이던 세계경제는 2008년 미국발 서브프라임 모기지 시장 붕괴 여파로 글로벌 금융위기라는 사상 초유의 사태를 맞았다. 2008년 세계경제 성장률은 3.5% 수준으로 후퇴했다. 1930년대 대공황 이후 가장 큰 경제위기였다. 그해 4/4분기에는 대부분의 선진국들이 마이너스 성장을 기록했다. 2009년 글로벌 금융위기가 심화되면서 세계경제 성장률은 -0.6%를 기록했다. 선진국은 -3.2%로 주저앉았다.

그나마 중국과 인도 등 아시아 개도국들은 상대적으로 세계 금융시장 불안의 영향을 적게 받은 가운데 2009년 6.9% 성장세를 보였다. '세계의 공장'으로 부상한 중국은 외국인투자의 급증과 생산력 확대에 힘입어 경제성장과 무역성장을 이어갔다.

이에 비해 우리나라는 글로벌 금융위기의 직격탄을 맞았다. 세계경제의 극심한 침체에 유가폭등까지 겹치면서 2009년에 수출 -13.9%, 수입 -25.8%를 기록하고 말았다. 경제성장률도 0.3%에 그쳤다. 수출은 1962년 경제개발계획을 추진한 이래 가장 큰 폭의 감소세였다. 상황은 좀처럼 나아지지 않았다. 2011년 유럽발 재정위기의 영향으로 우리나라 경제성장률은 2009년 이후 2년 만에 가장 낮은 3.6%에 머물렀다.

글로벌 금융위기에 의한 세계경제의 침체에 대응해 우리나라 정부는 재정·금융정책을 망라한 총체적인 노력을

한·미 FTA 협상 (2011)

한·EU, 한·미 FTA 기회와 도전 설명회 (2011.01.10)

기울였다. 세계경제의 저성장 기조가 고착되는 가운데 경제·수출전략의 패러다임 전환이 절실히 요구되었다.

신사옥 입주와 신 CI 제정

KOTRA는 1999년 6월 서울시 서초구 헌릉로 13번지에 연면적 2만 6,492㎡(8,014평), 지하 4층 지상 12층 규모의 신사옥을 준공했다. 이로써 염곡동 시대를 열며 새 밀레니엄 시대에 세계무역의 중심으로 부상하고 있던 우리나라의 대표 무역투자진흥기관으로서의 면모를 일신했다.

1962년 설립 당시 저동 사옥을 거쳐 1964년 남대문 자체 사옥을 마련한 KOTRA는 이후 1973년 회현동 무역회관과 1988년 삼성동 무역센터에서 한국무역협회와 함께 생활했다. 그러나 인원과 조직이 대폭 늘어나면서 사무실 공간이 비좁아져 자체 사옥 건립 필요성이 꾸준히 제기돼 왔다.

염곡동 신사옥 (1996.06)

염곡동 KOTRA 신사옥 부지

KOTRA는 1990년 사옥건립계획을 수립하고 부지확보에 착수했다. 당시 정부의 수도권 인구집중 억제 정책에 따라 사옥을 건축할 수 없어 전시장 용도로 일산과 평촌에 각각 2만 9,752㎡(9,000평), 8만 2,644㎡(2만 5,000평)의 부지를 LH(당시 한국토지공사)에 요청했다. 다른 한편으로 서울 시내의 기존 건물을 매입하기로 하고 체비지(替費地)를 포함한 몇 곳의 부지를 검토했다.

당시 KOTRA와 같은 공공기관이 구입할 수 있는 부지는 정부나 자치단체가 도시계획을 추진하는 과정에서 용도별로 분할하고 남은 자투리 땅뿐이었다. 그 결과 염곡동 부지가 가장 적합하다는 결론을 내렸다. 체비지였던 염곡동 부지의 감정가는 인근 지역 토지시가의 50~60%에 불과했다.

부지매입과정은 험난했다. 상공부와 경제기획원으로부터 사옥건립의 타당성을 인정받아 예산을 확보하는 것과 동시에 서울시로부터 염곡동 부지 매각방침을 받아내야 했다. 설상가상으로 염곡동 부지는 도시계획 설계상 연구시설단지이었다. 서울시로부터 부지매각 불가 통보를 받은 KOTRA는 1990년 9월 정관을 변경해 제1조 설립목적에 '연구'라는 용어를 추가하고, 조직도상에도 '종합무역정보연구센터'라는 명칭을 새로 부여하는 등 다각적인 노력을 기울인 결과 마침내 서울시로부터 부지매각 결정을 통보받았다.

KOTRA는 1992년 7월 29일 부지매입 등기를 완료하고, 1995년 12월 9일 신사옥 착공에 들어갔다. 이후 3년 6개월의 공사를 거쳐 1999년 6월 11일 준공식을 갖고 신사옥에 입주했다.

염곡동 신사옥 준공과 함께 대망의 2000년대를 활짝 연 KOTRA는 2004년 12월 1일 '신 CI 선포식'을 갖고 새로운 CI를 제정, 선포했다. 설립 이후 42년 만이었다. 1960년대 제정된 기존의 CI가 디지털 시대의 KOTRA를 상징하기에는 미흡하다고 판단하고 디지털(Digital), 스마트(Smart), 네트워크(Network) 등 KOTRA의 핵심 이미지를 쉽게 전달할 수 있는 CI를 신규 제정한 것이었다.

KOTRA는 신 CI 제정과 함께 새로운 비전 '고객 중심의 가치혁신을 실천하는 초일류 무역투자 전문기업'을 천명했다. 신규 CI의 도입으로 외형변화를 추구하는 것에 발맞춰 '제2기 경영혁신' 실천을 위한 신비전을 설정, 내적혁신에도 박차를 가해 세계 속의 초일류 무역투자진흥기관으로서의 위상을 확고히 해 나가기로 했다. 공급자 중심의 사고방식을 고객중심으로 완전히 탈바꿈시키고, 그동안 수행해 온 가치창출 활동들을 보다 심화해 지속적인 발전을 위한 성장 모멘텀을 창출하겠다는 청사진이었다.

2000년대 염곡동 시대 개막, 신 CI·비전 제정과 맞물려 해외진출전략에도 큰 변화를 꾀했다. 2002년 1월 전 세계를 북미, 구주, 중국, 일본, 중남미, 아·대양주, 중동·아프리카, CIS 등 8개 권역으로 구분해 지역본부를 설치하고, 지역별 특성에 맞는 사업을 수립, 추진했다.

이후 글로벌 금융위기에 대응해 다시 한번 대규모의 조직변화가 이뤄졌다. 2008년 12월 정부의 공공부문 선진화 계획에 따라 그동안 KOTRA, 중소기업진흥공단, 해외 IT지원센터 등으로 분산돼 있던 중소 수출기업의 해외마케팅 지원사업이 단일화됐다. 해외지원활동은 KOTRA, 국내지원활동은 중소기업진흥공단으로 단일화되면서 KOTRA는 2008년 12월 31일부로 11개의 국내무역관을 폐쇄했다. 국내 중소기업의 해외지원활동을 전담하게된 KOTRA는

KOTRA 신 CI 선포식 (2004.12.01)

해외무역관의 질적변화를 꾀해 시대변화에 부응했다. 무엇보다 관(官)의 색채를 걷어내고 수출기업에 종합서비스를 제공하는 조직으로 변신하기 위해 종전의 '무역관(KTC: Korea Trade Center)'을 'KBC(Korea Business Center)'로 개칭하고 해외사무실을 전면 개방했다. 이와 함께 해외 KBC별로 운영을 특화했다. 미국 등 선진국은 투자유치를, BRIC's는 시장개척을, 중동지역은 자원개발을 집중적으로 수행하도록 했다.

공공기관 경영혁신 선도

IMF 외환위기, 글로벌 금융위기 등으로 국내외 경기 침체가 장기화되면서 변화와 혁신은 시대적 과제로 부상했다. KOTRA 역시 고통분담 차원에서 '구조조정 3개년(1998~2000)계획'을 수립, 추진하는 등 경영혁신을 본격화했다.

IMF 외환위기 당시 정부의 공기업 구조조정 핵심은 민영화, 자회사 정리, 인력감축이었다. 주요 구조조정 대상이 아니었던 KOTRA는 인력감축 위주로 구조조정을 추진하면서 경영체질 개선의 계기로 삼았다. 3년에 걸쳐 총 87명의 인력을 감축해 정부지침을 100% 달성했다. 유사기관과 중복되는 사업의 기능 및 사업조정도 이뤄졌다. 연구기능은 KIEP(대외경제정책연구원) 등 경제연구기관에, 무역정보 조사사업은 KIEP와 KIET(산업연구원)에 이양했으며, OEM 부품수출상담은 중소기업진흥공단으로 이관했다.

2000년에는 또 지식경영시스템(KNOCK: Knowledge On-line for Collaboration of KOTRA)을 구축해 국내외 순환근무에 따른 업무단절을 해소하고 업무지식의 축적과 공유기반을 마련했다. KNOCK은 이후 그룹웨어 WINK와 통합돼 효율적인 지식경영 실천을 위한 기반시스템으로 변모했다.

KOTRA는 2001년 경영혁신추진본부를 발족하면서 자율적으로 강도 높은 경영혁신을 일상화했다. 자율·책임경영체계 구축, 경영의 투명성 및 효율성 제고, 고객 및 성과지향적 운영시스템 구축을 핵심과제로 선정하고 실질적인 경영혁신 과제를 발굴, 이행했다.

2000년 10월 팀제를 도입해 자율과 책임경영을 강화하는 한편 인력을 전진 배치해 현장중심의 조직으로 탈바꿈했다. 이와 함께 BSC(Balanced Score Card) 성과평가시스템을 구축해 성과중심의 평가·보상을 제도화했다. 고객만족과 수익창출 중심의 평가제도도 운영했다. 상임이사직의 대외개방 등 '열린 인사'를 과감히 단행하고, 외부기관의 진단을 받아 상생의 인사시스템 운영에 앞장섰다. 이밖에도 윤리경영 도입, 고객참여센터 구축, e-KOTRA 구현 등을 통해 경영의 투명성과 효율성을 높였다.

지식경영시스템과 BSC평가시스템 등 다양한 혁신활동은 다른 공공기관으로 전파됐다. 청와대 비서실을 비롯해 기획예산처 등 정부기관과 수많은 공공기관으로부터 경영혁신 사례 발표요청이 쇄도하는 등 벤치마킹이 줄을 이었다.

KOTRA는 2007년 ERP시스템을 도입해 예산 및 재무관리시스템을 개선하는 등 계속해서 투명경영을 강화했다. 그 결과 2004년 WTO/ITC로부터 '세계 최우수 무역투자진흥기관상'을 수상한 데 이어 2005년 'BSC 세계 최우수상(Hall of Fame Awards)'을 수상하는 안는 등 한국을 대표하는 공공기관 경영혁신 성공모델로서 위상을 확고히 했다.

BSC 최우수기업상 (BSC Hall of Fame) 수상 (2005.06.13)

2
글로벌 무역·투자 정보기관 위상 제고

무역투자정보센터 기능 강화

2000년대 들어 무역뿐만 아니라 투자정보기관으로서 역할이 갈수록 증대함에 따라 무역·투자정보의 DB화에 크게 힘을 기울였다. 무역 관련 DB인 국가정보, 상품정보, 고객정보, 시장정보, 그리고 투자유치 및 진출 관련 한국투자환경 DB와 해외투자진출 DB 등을 크게 확충해 무역·투자정보서비스에 대한 고객들의 니즈에 적극 대응했다.

우선 그동안 여러 곳으로 나뉘어 이용에 불편을 겪던 무역·투자정보 DB를 'Digital KOTRA' 내로 통합해 편의성을 크게 높였다. 각국 현장르포, 세계경제무역, 해외상품산업 등 시장정보를 비롯해 국가정보, 거래알선 정보, 해외전시회 정보, 국내업체 및 해외바이어 정보 등을 한곳에서 일목요연하게 서비스했다.

KOTRA는 또 해외무역관과의 유기적인 협조 아래 고객수요가 높은 거래알선과 상품정보 및 서비스를 확대하고, 상품정보 전자 카탈로그 DB를 확충했다. BRIC's 시장이 부상함에 따라 정책자료 발간, 시장전략설명회 개최 등을 통해 시장진출을 적극적으로 지원하기도 했다.

국제 통상환경 변화에 대응한 해외진출전략 조사와 전파에도 힘썼다. 2004년 FTA전담반을 설치해 FTA 및 국제통상정책 현안에 대한 지원을 강화하는 한편 정부협상단 일원으로 국제협상에 참가해 WTO 도하개발어젠다(DDA) 협상 진전에 기여했다.

2000년대 중반부터는 국내기업의 성공적인 해외진출을 지원하기 위한 제도와 시스템의 고도화에 나섰다. IMF 외환위기로 구조조정을 단행했던 기업들이 다시 해외투자에 적극적으로 나섬에 따라 이를 지원하기 위함이었다.

해외투자 정보제공사업은 국가별 투자 DB의 지속적인 확충과 함께 투자설명회, 조사단 파견, 전문분야별 투자상담 등으로 활발히 전개됐다. 특히 2007년 4월 Global KOREA본부를 출범하고, 같은 해 12월 산업자원부와 KOTRA 등 국내 31개 기관의 해외진출 관련 정보를 하나로 통합해 원스톱으로 제공하는 '해외진출정보시스템(OIS: Overseas Investment Information System)'을 가동했다.

OIS는 국내기업들이 해외에 진출하기 전에 필요한 정보를 종합적으로 제공하는 만큼 큰 기대를 모았다. 그러나 잦은 서버장애 등으로 서비스 제공이 원활하지 않아 이용에 적지 않은 불편을 초래했다.

KOTRA는 2011년 OIS의 서비스체계를 대대적으로 개편했다. OIS 일일·주간 뉴스레터를 발간했으며 트위터 고객대상 콘텐츠를 강화하고, 특히 KOTRA 정보의 의존도를 절반 이하로 낮추는 한편 산업연구원 등 유관기관의 정보를 대폭 늘려 정보 소스를 다양화했다. 그 결과 문자 수 및 페이지 뷰가 각각 14%, 76% 증가하는 등 명실상부한 해외투자정보의 종합포털로 자리매김했다.

나아가 '해외진출프리미엄서비스(OPS: Overseas Investment Premium Service)'를 구축, 운영했다. 초기 해외투자의 타당성 검토에서부터 법인 설립에 이르기까지

해외진출정보시스템(OIS) 오픈식 (2007.12.17)

종합 패키지 형태로 지원하는 유료 서비스로, 대형 프로젝트의 수주 지원, 해외법인 및 공장 설립, 해외투자 종합 컨설팅 및 프랜차이즈 해외진출 지원 등 다양한 고객맞춤형 서비스를 제공했다.

해외 현지 진출기업의 지원체계도 한층 강화했다. 2004년 9월 베이징에 최초로 '한국투자기업지원센터'를 설치한 이후 2011년 기준 상하이, 호치민, 자카르타, 뉴델리, 모스크바 등 총 13개 해외무역관으로 확대했다. 한국 본사에도 2004년 해외진출 기업의 지원을 전담하는 '해외진출지원센터'를 개설해 해외투자 진출지원사업을 본격화했다.

2006년에는 해외에 진출한 한국기업들의 지적재산권 침해 사례가 급증함에 따라 베이징, 상하이, 칭다오 등 3곳에 지적재산권 보호를 전문으로 하는 'IP-China Desk'를 개설했다. 이어 2007년 4월 광저우, 2011년 워싱턴 및 호치민에 IP-Desk를 추가 설치하고 분야별 전문상담으로 지적재산권 보호 및 침해 등에 대처했다.

외국인투자유치 위한 Invest KOREA 출범

—

KOTRA는 IMF 외환위기 이후 1998년 7월 외국인투자지원센터(KICS) 출범, 1999년 10월 외국인투자 옴부즈만 사무소 개설 등을 통해 외국인투자유치에 앞장서 왔다. 그러나 2000년대 들어 세계경기 침체와 9·11테러 등 대외 환경의 불안요인이 가중되면서 2003년 외국인투자유치는 1998년 이전 수준으로 돌아가고 말았다.

KOTRA는 외국인투자유치 회복을 위해 2003년 6월 'KISC 현황과 기능강화 방안'을 정부에 보고했다. 원스톱 서비스 기능 취약과 외국인투자 옴부즈만의 역할 한계 등 그동안의 운영과정에서 겪은 제반 문제점을 토대로 한 기능강화 방안을 담고 있었다.

정부는 KOTRA의 방안을 적극 반영해 2003년 9월 외국인투자유치 종합대책을 확정했다. 당시 노무현 대통령은 2003년 10월 30일 청와대에서 열린 '대통령과 투자유치 유관기관 직원의 대토론회'에서 "새로 출발하는 Invest KOREA에 최대한 힘을 실어 주겠으니, 지자체 간의 경쟁을 조정할 수 있는 시스템을 마련할 것"을 당부했다. 이에 KOTRA는 같은 해 12월 외국인투자지원센터를 'Invest KOREA'로 공식 재출범하면서 전략적인 투자유치 기능을 한층 강화해 나갔다.

KOTRA는 정부의 전폭적인 지원 속에 Invest KOREA 초대 단장으로 Alan Timblick(전 Barclays은행 한국대표)을 영입했다. 국내 공기업 최초로 부사장급 외국인 전문경영인을 영입해 외국인투자유치의 실효성을 높이고자 한 것이었다. 산업자원부, 건설교통부 등 중앙정부의 파견인력을 늘려 외국인투자유치 원스톱 서비스 제공과 투자 유관기관과의 협조체계 구축에 만전을 기했다.

내부역량 강화조치도 이뤄졌다. PM(Project Manager) 제도를 도입하는 한편 뉴욕, 도쿄, 워싱턴, 샌프란시스코 등 4개 해외무역관에 투자유치 전문가를 채용해 전문성을 제고했다. 분야별 전문가 증원과 해외무역관의 투자유치 전문가 채용은 이후 더욱 확대됐다.

Invest KOREA 출범과 함께 'Invest KOREA Plaza'의 건립도 추진했다. 2003년 12월 서울시로부터 KOTRA 본사 옆 부지를 매입해 2005년 2월 착공, 2006년 10월 완공했다. Invest KOREA Plaza는 연면적 1만 2,285㎡(3,716평)에 지하 2층, 지상 9층 규모로 교육센터, 비즈니스센터, 창업지원센터, 외국인종합생활문화지원센터 등과 함께 외국인투자기업협회, 인천 FEZ(Free Economic Zone: 경제자유구역), 충북·충남 등 지자체 사무소 등이 입주했다. 외국인투자가들의 현지정착과 생활환경 개선을 위한 인큐베이팅 센터로서 원스톱 서비스를 제공했다.

KOTRA는 Invest KOREA Plaza의 개관을 기념해 2006년 11월 '외국인투자주간(Foreign Investment Festival)'을 개최했다. 한국에 투자하고 있는 외국인투자기업의 임직원(외국인)과 가족을 격려하고, 해외 잠재투자가를 초청해 투자유치를 촉진하기 위해 3일간에 걸쳐 투자심포지엄, 외국인투자가의 밤, 외국인투자 성과보고회, 산업별 투자상담회, 한국문화체험 프로그램, 현장시찰 등을 다채롭게 마련했다. 외국인투자주간은 이후 영문명칭을 'Foreign

Invest KOREA Plaza(IKP) 준공식 (2006.11.06)

외국인투자주간 (2006.11.01~03)

Invest KOREA Plaza 전경 (2006.11.02)

Investment Week'로 변경하고, 글로벌 투자가를 대상으로 우리나라의 투자환경을 홍보하고 성공사례를 소개하는 국가적인 투자유치 행사로 자리매김했다.

2008년 글로벌 금융위기 이후 외국인투자유치의 중요성은 더욱 증대됐다. 특히 Invest KOREA는 국가IPA(Investment Promotion Agency)로서 외국인투자유치 확대에 선도적인 역할을 수행했다. 주력 제조업, 신성장동력산업 등 주요 타깃분야에 대한 투자유치는 물론 외국에서 군수물자 및 용역 등을 도입할 때 반대급부를 제공받는 조건부 교역인 절충교역제도의 개선, 신개념 투자유치 모델인 GAPS(Global Alliance Project Series) 확립 등을 통해 외국인투자유치 영역을 확대했다.

또 지자체 및 FEZ 등에 대한 정책지원 및 맞춤형 투자지원을 강화하고, 외국인투자 중 일정 현금을 되돌려주는 제도인 Cash Grant의 지원액을 증액해 외국인투자를 유도했다.

Invest KOREA는 2009년 73억 9,000만 달러를 유치해 우리나라 전체 외국인투자유치 114억 8,400만 달러의 64.4%를 차지했다. 이에 그치지 않고 투자유치 권역 다변화와 함께 대일 부품·소재분야 투자유치, 절충교역제도를 활용한 항공·방위산업 투자유치, 신재생에너지 및 자동차 부품 투자유치를 중점적으로 추진하면서 외국인투자유치를 통한 국가경쟁력 제고에 기여했다.

무역·투자 전문가 양성 및 글로벌 인재 유치

세계경제가 빠른 속도로 개방경제체제로 편입되면서 무역·투자 환경은 갈수록 복잡해졌다. KOTRA는 무엇보다 국제무역·투자 전문인력 양성이 시급하다고 판단, 2003년 3월 'KOTRA 아카데미'를 개원했다. 국가를 대표하는 무역투자진흥기관으로서 40여 년 동안 축적한 무역진흥 및 투자유치 경험과 노하우를 공유하고 전파해 경제성장에 기여하는 전문인력을 양성한다는 목표였다.

KOTRA 아카데미 강의 모습 (2003.03.24)

일반 기업체를 대상으로 무역과 투자실무에 필요한 다양한 비즈니스 과정과 전시전문과정 등을 개설, 운영하면서 전문교육기관으로 자리매김했다. 2005년부터는 정부위탁교육사업도 본격적으로 실시했다.

이후 2011년 9월 'KOTRA 글로벌연수원'으로 명칭을 변경하고, 정부위탁 및 기업체를 대상으로 하는 연수기관으로 발전했다. 전략시장 진출과정, 글로벌 마케팅 과정, 외국인투자유치과정, 해외투자 진출과정, 녹색성장·환경과정 등 KOTRA의 핵심기능과 연계한 자체개발과정을 지속적으로 신설, 운영하면서 교육의 전문성을 높였다. KOTRA 해외조직망을 활용한 현장중심의 연수 프로그램 개발도 확대했다.

이밖에도 외부위탁기관과 연계한 맞춤형 위탁연수 프로그램을 다양하게 운영하는 등 KOTRA 글로벌연수원은 글로벌 역량을 갖춘 무역·투자전문가 양성의 산실로 자리 잡았다.

내부인력 양성 못지않게 글로벌 고급 전문인력 확보가 중요한 현안으로 대두했다. 국가 간 상품이나 자본이동 역시 사람의 역할에 좌지우지되는 만큼 글로벌 경기가 침체될수록 국가 간 인재경쟁은 심화되었다. 우리 정부 역시 2008년 4월 대통령이 주재하는 국가경쟁력강화위원회를 통해 해외 전문인력 유치에 힘을 기울이기로 하고, 해외조직망을 촘촘히 갖춘 KOTRA가 글로벌 고급인력 확보를 지원하는 역할을 수행하도록 했다.

KOTRA는 2008년 9월 해외 전문인력 유치를 전담하는 'Contact KOREA'를 개소했다. 해외무역관을 활용해 국내기업 및 기관이 필요로 하는 해외 글로벌 인재의 정보조사를 수행하면서 인재발굴 맞춤형서비스(OPS)사업을 전개했다. 이를 뒷받침하기 위해 30개의 유치거점 무역관을 운영하고 해외 인재중개기관과의 네트워크 연계도 강화하는 등 해외무역관의 인재 소싱능력 제고도 함께 꾀했다.

비자발급(골드카드제) 지원 등 해외 우수인력의 조기 정착을 위한 지원도 소홀히하지 않았다. 특히 2011년 1월 한국산업기술진흥원의 해외우수기술인력특혜지원사업(골드카드) 포털사이트가 KOTRA로 이관돼 Contact KOREA와 통합됐다. KOTRA는 업무 프로세스와 포털 기능을 고도화하는 한편 해외조직망을 최대한 활용해 글로벌 인재 유치에 더욱 적극적으로 나섰다.

글로벌 연수원 CI

글로벌전문인력지원센터 개소식(2008.09.02)

3
세계무대에서 강한 중소기업 육성

고객맞춤형 해외마케팅 지원

1992년 본격화한 중소기업 지사화사업은 1999년 잠시 중단했다가 2000년 7월 재개했다. 해외지사가 없는 국내 중소기업과 해외무역관과 연계해 해외마케팅서비스를 종합적으로 지원하는 이 사업이 큰 호응을 받아 사업 재개 첫해인 2000년 말 중소기업 321개사가 참여한 가운데 해외무역관에 총 543개 지사를 운영했다. 2002년부터는 대기업으로까지 참여범위를 확대함에 따라 해외무역관 지사수도 1,258개로 2배 이상 증가했다.

KOTRA는 지사화사업의 성공에 더욱 탄력을 붙였다. 2004년부터 지사화 전담직원을 증원하는 한편 해외마케팅 전문가를 활용해 지원을 강화했다. 특히 시장조사를 비롯해 수출거래선 발굴, 거래성사 지원 등 마케팅을 빈틈없이 지원함으로써 참여기업들이 자사의 해외지사와 똑같은 만족감을 느낄 수 있도록 했다.

지원업무는 갈수록 고도화됐다. 참여목적과 필요에 따라 수출성약, 세일즈랩(Sales Lab), 마이 오피스, 주문형 프로젝트 서비스, 프랜차이즈 지사화 등의 서비스를 선택할 수 있도록 해 가시적인 성과창출을 실질적으로 뒷받침했다. 지사화사업 참여 희망기업이 갈수록 늘어남에 따라 2006년 졸업제도를 도입했다. 참여 가능기간을 최대 5년에서 4년으로 축소해 더 많은 중소기업에 참여기회를 제공했다. 그 결과 2009년 지사화사업 참여기업이 2,070개로 늘어났다.

바이어 유치 수출성약 실적도 매년 지속적으로 증가했다. 2004년 이후 1인당 지사화 수출실적 증가율은 두 자릿수 이상으로, 2009년에는 1인당 수출실적이 최초로 100만 달러를 돌파했다.

KOTRA는 대표적인 수출마케팅사업으로 자리매김한 지사화사업과 더불어 2004년 4월부터 해외공동물류센터를 설치, 운영했다. 해외시장에 판로가 있는 중소기업들이 최소비용으로 현지 물류기지를 이용해 적시공급이 가능하도록 함으로써 유망기업의 해외시장 개척을 지원하기 위한 취지였다.

2004년 네덜란드 로테르담과 미국 뉴욕에 처음으로 해외공동물류센터를 개설한 데 이어 2005년에는 새로운 물류거점으로 부상한 두바이, 토론토, 청두 등 3곳에 추가 설치했다. 해외물류센터를 공동으로 이용하면서 중소기업은 물류비를 10% 이상 절감하고, 오더 수주 후 출하까지 3일 이내로 납기를 대폭 단축시킬 수 있었다. 또 KOTRA로부터 물류계약과 운영 등의 행정편의와 함께 해외무역관을 활용한 마케팅 활동을 지원받았다.

2011년 전 세계에 총 30개의 해외공동물류센터를 구축한 KOTRA는 현지특성에 맞는 효율적 운영에 힘을 쏟았다. EU는 보세창고 운영 및 통관 등 전문적 물류서비스, 중국은 내수시장 타깃의 당일 통관시스템 구축, 미국은 납품 스케줄링 및 아웃소싱 서비스로 각각 차별화해 지원함으로써 효율성을 높였다.

KOTRA는 지사화사업과 해외공동물류센터를 연계해 사업을 활성화했다. 2010년 기준 해외물류센터 가입업체 354개사 중 지사화-물류 패키지 참가업체는 238개사, 67.2%에 달했다.

온라인 마케팅 역량 강화

2000년대 인터넷 대중화와 함께 온라인 마케팅이 대세로 자리 잡았다. 더욱이 온라인 마케팅은 인력과 자금이 부족한 중소기업에 가장 적합한 마케팅 수단으로 각광받았다.

KOTRA는 중소기업을 위한 인터넷 무역기반 조성에 앞장섰다. 2000년 Trade Mart와 Caravan 서비스 기능을 갖춘 'Silkroad 21' 서비스를 개시했으며, 중소기업의 인터넷 무역 마인드 제고를 위해 'Silkroad 사이버 수출상담회'와 'Caravan Day'를 개최했다. 또 KOBO(중소기업 수출상품 거래알선시스템)를 재편해 무역초보자도 쉽게 활용할 수 있도록 있다. 2003년에는 기존의 1대1 화상상담에서 진일보한 첨단 사이버 전시상담 플랫폼을 구축했다. 사이버 전자전시회 등 다양한 전시회가 열리면서 인터넷 무역거래는 비약적으로 증가했다.

KOTRA는 2004년 e-Trade팀을 신설하고 온라인 마케팅 역량 강화에 더욱 힘을 실었다. 같은 해 11월 국가대표 무역포털인 'buyKOREA(www.buykorea.org)'를 구축해 온라인 마케팅의 새 장을 열었다.

그동안 개별적으로 운영돼 온 Silkroad21과 KOBO를 통합한 buyKOREA는 수출거래 알선정보 및 각종 무역관련 정보를 제공해 사용자 편의를 높였다. 여기에 서비스 및 마케팅 기능을 결합해 운영의 효율성을 높이고, 사이버 상담과 전시시스템을 연계해 마케팅 기능을 확충했다.

KOTRA는 또 buyKOREA 구축을 계기로 해외 지역별, 산업별로 전문 정보서비스를 개시했다. 2004년 11월 대중국 포털을 구축해 중국 관련 뉴스를 실시간으로 번역, 제공하는 등 보다 전문화된 정보 및 서비스를 제공했다. 같은 해 12월에는 국내외 전시정보 및 서비스를 통합한 전시포털(www.gep.or.kr)을 구축하고 다양한 전시정보를 한층 빠르게 제공했다.

2006년에는 인터넷 무역기반 강화를 위해 B2B e-Trade 사업 인프라를 확충했다. B2B e-Trade 무역사절단 사업을 실시하는 한편 전자 무역계약, 카드결제 등의 서비스를 지원했다.

중소기업의 새로운 온라인 마케팅 수요는 계속 증가했다. 이에 따라 KOTRA는 전 세계 바이어가 주목하는 글로벌 e-마켓 플레이스를 활용해 글로벌 e-마케팅 지원사업을 활발히 전개했다.

2011년 인도 최대 B2B e-마켓 플레이스인 '인디아마트(Indiamart.com)' 내에 한국상품관을 구축, 중소수출기업의 인도시장 진출을 지원했다. 또 세계 최대 기업정보 서비스기업인 Kompass와 제휴해 미국, 프랑스, 독일, 캐나다 등 4개 국가를 대상으로 '온라인 세계일류 한국상품전'을 개최했다. G마켓의 아시아 사이트 입점 설명회 및 상담회를 개최하는 등 국내 오픈마켓의 해외진출 지원에도 앞장섰다.

무역사절단 운영과 세계일류상품 지원

전통적인 시장개척 활동으로 자리 잡은 무역사절단 운영은 2000년대 들어 전문품목 위주의 유망 중소기업 중심으로 전개했다. 차세대 주력 수출산업인 부품·소재산업의 수출확대를 위해 해외 부품시장 진출 및 기술도입 사업을 적극 지원하기로 했다.

2003년 글로벌기업 공략을 위해 시범적으로 전략적인 무역사절단을 파견했다. 만도, 한라공조 등 국내 자동차부품 중견기업들은 미국 GM 본사에서 'Korea-GM Autoparts Plaza 전시상담회'를 개최했다. 그 결과 총 6억 달러의 수출상담 실적을 올려 향후 글로벌기업 공략에 대한 자신감을 갖게 됐다.

무역사절단 파견은 매년 확대돼 2004년 229회, 2005년 265회 개최됐다. 이와 함께 신흥 유망시장에 대한 파견을 확대해 해외 네트워크를 넓히는 한편 사이버 상담제를 도입하는 등 운영도 내실화했다.

특히 지자체와 연계한 무역사절단 파견을 추진함에따라 2000년대 후반에는 총파견횟수의 70% 이상을 지방 중소기업이 차지했다.

국내에서는 2009년 1월 COEX에서 대규모 수출상담회인 'buyKOREA 2009' 행사를 개최해 글로벌 금융위기 이후 심화된 경기침체를 수출 붐으로 타개하고자 했다. 대기업 100여 곳을 포함해 총 3,000여 개의 국내기업이 참가한 가운데 72개국 1,200여 명의 해외바이어들로 성황을 이뤘다.

천진공동물류센터 개소식 (2009.05.26)

Silkroad 21 출정식 (1999.12.06)

국가대표 무역포털 'buyKOREA' 개막 행사 (2005.02.01)

자동차부품을 비롯해 기계·플랜트, 의류·섬유, 생활소비재, IT전자, 환경·신재생, 문화·서비스, 정부조달 등 다양한 분야의 산업별 상담이 이뤄진 대규모 종합수출상담회로서 수출 붐 조성에 큰 역할을 했다. 특히 영국공항국(BAA), 미국 자동차 제조업체인 GM과 포드, 미국의 최대 사무용품 유통업체인 오피스맥스 등 매출액 1억 달러 이상의 해외바이어가 180명 이상 참가해 행사의 의미를 더했다. KOTRA는 '글로벌 바이어'로 특별관리하면서 수출계약 성과를 높였다. 그 결과 총 6,000여 건의 상담에 8억 8,000만 달러의 계약성과를 거뒀다.

KOTRA는 2009년 9월 KINTEX에서 buyKOREA 행사를 다시 한번 개최했다. 독일의 BMW, 스페인의 텔레포시카, 캐나다의 샘택 등 190여 개의 글로벌기업이 참가한 가운데 수출상담의 열기를 이어갔다. 이후 2010년, 2011년에도 연이어 개최해 무역 1조 달러 시대의 서막을 장식했다.

2009년 바이어를 찾아 나가는 해외진출 공동상담회인 'Trade KOREA'도 개최했다. 당시 원화 평가절상에 따른 이른바 '역(逆) 샌드위치' 현상으로 한국상품의 수출경쟁력이 높아진 상황을 적극 이용해 자동차부품, 소재, IT, 기계·플랜트, 문화·서비스, 의료·그린산업 등의 해외무대를 크게 넓히는 계기를 마련했다.

KOTRA는 세계시장 선도를 목표로 2001년부터 산업자원부에서 추진한 세계일류상품 육성을 측면 지원했다. 당시 우리나라 수출은 반도체, 자동차, 선박, 무선통신기기 등 일부 제품에 지나치게 편중돼 있어 세계일류상품의 수가 경쟁국에 비해 크게 뒤떨어진 상황이었다.

정부는 2005년까지 일류상품의 수출규모를 1,000억 달러로 확대한다는 목표를 수립했고, KOTRA는 국가대표 무역투자진흥기관으로서 이를 뒷받침했다.

국내외에서 일류상품 전문전시회를 개최하면서 수출기반 조성에 앞장섰으며, 2003년부터 세계일류상품 순회 세일즈단을 파견했다. 북미, 동유럽, 아시아 등 3개 지역에 국내 일류상품 생산기업 23개사를 파견해 해외 판로개척을 지원했다.

2004년부터는 세계일류상품 종합전시회 및 사이버 전시상담회 개최를 확대했다. 브라질 상파울루에서 개최된 일류상품전시회에 당시 노무현 대통령이 방문하는 등 한국을 대표하는 최고상품을 다양하게 선보이며 수출활로를 개척하는 대표행사로 자리매김했다.

일류상품 인증기업을 집중적으로 지원해 글로벌기업으로 육성하는 '월드챔프(World Champ)' 사업도 2010년 개시했다. KOTRA는 그해 2월 '글로벌마케팅지원센터'를 설치하고, 자체 선정한 17개사와 지식경제부의 '월드클래스 300' 참가기업 23개 등 총 40개사를 지원 대상으로 하여 사업을 전담했다. 정부 및 유관기관과의 협조 아래 해외마케팅 로드맵 제공, 금융지원, 맞춤형 해외진출 서비스를 제공하면서 성장 잠재력이 큰 중소·중견기업을 글로벌기업으로 육성해 나갔다.

buyKOREA Week (2009.01.08~14)

해외진출 공동상담회 'Trade KOREA' (2009.02.23)

4
미래 성장동력 차세대 전략산업 발굴

주력수출산업 집중 지원체계 구축

2000년대 들어 부품소재산업은 미래 경제성장을 주도하는 산업경쟁력의 핵심요소로서 중요성을 더해갔다. 우리나라는 세계적인 아웃소싱 추세에 대응해 부품소재산업의 수출산업화를 적극적으로 추진했다.

KOTRA는 2000년 10월 부품소재산업팀을 신설하고 자동차부품, 기계류부품, 금속신소재, 화학·섬유소재 등 산업자원부가 선정한 핵심 부품소재산업을 중심으로 품목별 타깃시장 공략을 지원했다. 자동차부품은 북미·호주·EU를 중심으로 글로벌 소싱 유망부품 위주로, 기계류부품은 미국·중국·동남아를 중심으로 메카트로닉스 부품 및 범용성이 높은 핵심부품 위주로, 전자부품은 EU와 미국을 중심으로 전략부품 및 차세대 핵심부품 위주로, 금속신소재 및 화학·섬유소재는 미국과 EU를 중심으로 고부가가치 소재 및 첨단 신소재를 선정해 해외시장 진출을 지원했다.

2000년 부품소재 전문 수출구매상담회를 신설한 것을 시작으로 해외박람회 참가, 해외시장개척단 파견, 부품소재 전문전시회 참가, 해외 유명메이커 OEM부품 구매단 초청 상담회 등을 활성화했다. 특히 글로벌기업 부품 아웃소싱 지원활동을 강화했다. 2001년부터 글로벌 완성차 및 벤더를 타깃으로 하는 수출상담회인 'Korea Autoparts Plaza'를 매년 개최해 폴크스바겐, 벤츠, GM 등과의 부품협력사업을 강화했다. 2011년에는 아세안과 남미에서 최초로 Korea Autoparts Plaza를 개최해 신흥시장 개척의 계기를 마련했다.

2007년 6월에는 글로벌기업을 초청하는 수송기계 전문 전시상담회인 'Global TransporTech'을 창원에서 처음 개최했다. 현대자동차 등 대기업과 중소 자동차부품 업체 172개사가 참가한 가운데 GM, 포드 등 25개국 340여 명의 해외바이어가 참가해 성황을 이뤘다. 이후 수송기계부품 특화 전시상담회로 매년 개최돼 OEM용 부품을 핵심대상으로 하는 글로벌 비즈니스 행사로 발전했다.

기간제조산업은 2002년 8개 지역본부별로 차별화된 진출전략을 수립하면서 중동·아프리카를 중심으로 건설·플랜트 수주활동 지원을 강화했다. 바이어 100여 개사를 초청, 중동·아프리카 'Export Plaza'를 개최했으며, 한·이란 수교 40주년 기념 기계·플랜트 심포지엄도 개최했다. 2003년에는 '이라크 전후 복구사업 수주센터'를 설치해

Korea Autoparts Plaza (2006.04.14)

제1회 국제수송기계부품산업전 (2007.06.19)

이라크 전후복구를 위한 기계·플랜트 업계의 시장진출을 적극 지원했다. 전후복구 진출방안과 구체적인 지원대책을 수립한 가운데 중동발주처 벤더등록을 위한 상담회, 프로젝트 입찰정보 제공 등 다양한 지원활동을 펼쳤다.

기계·플랜트 수주 지원활동은 2005년 국무총리의 중동 순방과 연계해 기계·플랜트 로드쇼를 개최하면서 정부 차원의 체계적인 지원시스템이 구축됐다. KOTRA는 2005년 11월 총리의 중동지역 순방 일정에 맞춰 두바이와 쿠웨이트에서 수출상담회를 겸한 플랜트 심포지엄을 개최했다.

후속조치로 2006년 5월 '중동·아프리카 플랜트·건설 수주지원센터'를 두바이 무역관 내에 설치했다. 산업자원부 아래 수출입은행, 수출보험공사, 기계산업진흥회, 플랜트산업협회, 대한건설협회 등의 유관기관이 참여한 가운데 KOTRA가 주관기관을 맡아 중동·아프리카 지역 16개 무역관도 지원조직으로 참여했다.

IT산업은 2000년대 들어 GDP의 15%, 수출비중 28.5%를 차지할 정도로 국가경제의 핵심 성장엔진으로 부상했다. KOTRA는 2003년 5월 'IT·지식서비스 수출지원센터'를 신설하고, 해외에 30개 무역관을 IT거점으로 지정했다. 소프트웨어진흥원 등 IT 유관기관과 함께 무역사절단을 파견하고, 일본 및 유럽의 IT전문기업을 초청해 수출상담회를 개최하는 등 IT 수출시장 개척에 노력을 기울였다.

2008년 7월에는 정보통신국제협력진흥원(KIICA)에서 운영하던 해외IT지원센터를 이관받으면서 IT마케팅 지원을 전담했다. 국내에서는 분야별 전문위원으로 구성된 'IT 수출애로 지원센터'를 가동했으며, 해외에서는 IT 수출 3대 핵심지역인 미국, 중국, 일본에 '해외 IT지원센터'를 운영했다. 기타 주요 지역에는 현지 전문인력을 채용해 'IT 인력거점센터'를 개설하고 현지 마케팅을 지원했다. 또 2008년 11월 우리나라 최초의 글로벌 모바일 국제 콘퍼런스 및 이동통신 전문 전시상담회인 'Global Mobile Vision'을 개최한 이후 매년 정례화해 IT제품 수출 활성화를 견인했다. 2011년에는 KINTEX에서 대규모로 처음 행사를 개최해 국제적인 모바일 전문전시회로서의 위상을 확보했다.

문화콘텐츠산업 수출 지원

—

전 세계를 휩쓸고 있는 K-Culture는 2004년 KOTRA가 문화콘텐츠의 해외마케팅을 지원하면서 싹을 틔웠다. 2000년대 들어 세계경제의 패러다임이 철강·화학·전자 등 전통산업에서 게임·방송·드라마·영화 등 문화콘텐츠로 이동하자 한류를 수출에 접목해 우리 경제의 새로운 성장동력을 육성해 나갔다.

2004년 10월 우리나라의 최대 수출대상국으로 자리매김한 중국시장의 한류열풍을 수출마케팅과 접목시키기 위해 '상하이 한국상품종합전시회'를 개최했다. IT, 생활소비재 등의 국내기업이 대거 참가해 수출상담회를 진행하는 가운데 한류스타의 초청공연과 팬 사인회 등 '한·중 우의콘서트'를 함께 개최해 한류를 중국 전역으로 확산하는 데 기여했다.

이후 한국게임산업개발원 등 유관기관과 MOU를 체결하는 등 문화콘텐츠 마케팅 지원을 확대했다. 2008년에는 15개 해외거점 조직망을 지정하고 타깃분야를 선정해 문화콘텐츠 수출지원을 강화했다.

한류는 기대 이상으로 성장했다. 가요, 영화, 드라마 등 대중문화뿐만 아니라 한식, 한의술 등 신규영역으로 빠르게 확산됐다. 시장 또한 일본, 중국에서 나아가 동남아시아, 중동, 남미지역으로까지 확대됐다.

KOTRA는 한류마케팅 지원을 대폭 강화하기 위해 2009년 8월 미래산업 분야를 전담하는 전략사업본부를 신설했다. 이어 국내 최대 규모의 문화콘텐츠 전시상담회인 'Korea Media & Contents Market(KMCM)'을 개최했다. 소니엔터테인먼트, THQ, 빅포인트 등 글로벌기업을 비롯해 30개국 180개사의 해외바이어를 유치하는 등 한류 붐 확산의 기폭제 역할을 했다. 같은 해 12월 할리우드 공략을 위해 미국 현지에서 행사를 개최하는 등 KMCM은 문화콘텐츠의 확실한 수출창구로 자리 잡았다.

2010년 3월에는 유럽애니메이션필름협회(CARTOON)와 공동으로 'Cartoon Connection 2010'을 제주도에서 개최했다. EU기업이 아니라는 이유로 'EU 애니메이션 협력

제1회 Global Mobile Vision (2008.11.11-13)

상하이 한국상품종합전시회 (2004.10.25-29)

Korea-EU Cartoon Connection 2010 개최 (2010.03.23-26)

Korea Media & Contents Market (KMCM, 2009.06.29-30)

포럼(Cartoon Forum)' 참가가 무산되자 그 대안으로 추진했으나, 유럽 40여 개 애니메이션 제작사가 참가하는 등 EU시장 진출의 교두보를 마련하는 계기가 됐다. 한·EU Cartoon Connection은 이후 연례행사로 자리매김했다.

KOTRA는 유럽에 이어 동남아시아로 한류열풍을 이어갔다. 2010년 10월 동남아시아의 중심도시인 태국 방콕에서 '한류스타 라이선싱 상품박람회(Korea Entertainment Expo 2010)'를 3일간 개최했다. 국내기업 45개사가 참가한 가운데 태국을 비롯해 아시아 12개국의 바이어 300개사를 유치해 한류스타 부가상품과 방송, 애니메이션, 캐릭터, 미용, 패션 등 문화상품 상담의 장을 마련했다. 마지막 날에는 슈퍼주니어 크라이, 브라이언, 미쓰에이 등 한국가수와 태국가수가 함께하는 '한·태 우정 콘서트'를 개최해 큰 호응을 얻었다.

세계적인 K-Pop의 인기 여세를 몰아 2011년 12월 한류 서비스 종합전인 'Korea Brand & Entertainment EXPO'를 파리에서 대규모로 개최했다. 문화를 경제수출로 연결시킨다는 정부 정책에 따라 지식경제부, KOTRA, 한국콘텐츠진흥원 등이 공동주관했으며, 한류스타의 부가상품과 관련 품목을 소재로 유럽에서 처음 개최한 행사였다. 프랑스를 비롯해 유럽 10여 개국의 바이어로 성황을 이룬 가운데 한류 문화상품을 홍보하고 유럽 수출판로를 개척하는 계기를 마련했다. 커버댄스 경연대회, JYP 엔터테인먼트 프랑스 오디션, 걸그룹 시크릿의 공연 등 다양한 이벤트도 열어 유럽에서의 한류 확산에 불을 지폈다.

의료·바이오 및 그린산업 지원 본격화

의료·바이오산업은 2000년대 들어 성장가능성이 큰 대표적인 고부가가치산업으로 주목받았다. KOTRA는 의료·바이오산업을 전략산업의 하나로 선정하고 국내기업의 수출을 지원했다.

2007년 미국에서 'Korea Bio-Biz Day'를 개최하면서 의료·바이오산업의 수출지원을 본격화했다. 보령제약 등 국내 6개사와 머크, 에보트, BMS 등 글로벌 바이어가 참가한 가운데 국내 바이오 기술 및 신약의 수출상품화를 타진했다. 특히 개별 중소기업이 접근하기 어려운 고부가가치 바이오 기술의 수출기회를 제공했다는 점에서 의미가 컸다. 2007년에는 또 인도와 베트남에서 '바이오 전략 로드쇼'를 개최하면서 인도, 아세안 국가 등 개도국 시장을 대상으로 의료 및 바이오 제품의 수출판로를 개척했다.

2008년에는 '의료산업 해외마케팅 지원센터'를 설치해 수출지원을 강화했다. 같은 해 5월 프리미엄급 바이오 국제행사인 'Global BioTech Forum'을 개최해 글로벌 제약기업 공략을 가시화했다. 세계 1위 기업인 존슨앤존슨을 비롯해 화이자, UBS, MPM Capital 등과 함께 인도 최대 제약사인 Kalbe 등 개도국의 유망 제약기업 등 50여 개의 해외기업이 참가했다.

KOTRA는 Korea Bio-Biz Day와 Global Bio Tech Forum 규모를 확대하며 정례화하는 가운데 2010년 의료·바이오기업 맞춤형 지원을 위한 'Medi Star Initiative' 사업을 개시했다. 의료기기 4개사, 의약품 5개사, 의료·IT융합분야 1개사 등 10개사를 선정해 1년 동안 시장탐색, 시장진출, 시장확대 등 단계별 진출전략 수립 및 맞춤형 서비스를 종합 패키지 형태로 제공했다.

의약품 및 의료기기의 신흥시장 개척에도 힘을 모았다. 2011년 8월 'Global Bio & Medical Forum'을 개최해 국제마케팅 장을 제공, 국내 의료서비스의 해외진출을 도왔다.

21세기 전 세계 국가의 가장 중요한 화두로 떠오른 그린산업의 수출지원은 2008년 그린산업 통상지원단 설치, 2009년 그린산업팀 신설 등이 이뤄지면서 본격화됐다. 『Green Report』 발간 등의 지원기반을 구축하면서 환경에너지와 관련한 대형 수출상담회와 함께 독일, 북미, 중국 등지에서 '그린텍 로드쇼'를 개최했다.

특히 2010년 7월 개최된 '제8차 녹색성장위원회 보고대회'에서 대통령에게 중소기업청과 공동으로 '녹색 중소기업 해외진출 지원' 방안을 보고한 이후 전담 시행기관으로 지정돼 그린산업 수출지원의 전기를 마련했다. 사업예산을 확보한 KOTRA는 2011년 2월 '글로벌 녹색협력지원센터'를 설치하고 녹색 유관기관과의 협의채널인 '녹색해외진출지원협의회'도 출범시켰다. 또한 유럽, 북미, 중국, 일본, 중동, 아시아에 걸쳐 11개 해외무역관에 '녹색수주지원센터'를 설치해 녹색기업의 해외진출 원스톱 지원체계를 마련했다.

KOTRA는 그린산업이 아직 성장 초기단계임을 감안해 국내 녹색기업의 해외 네트워킹에도 힘을 쏟았다. 2011년 해외 발주처와 바이어를 초청한 가운데 'Green Hub Korea'를 개최하고 국제그린포럼, 글로벌 그린기업 초청상담회, 그린프로젝트 상담회, 그린 기술교류 상담회 등 다양한 행사로 중장기 비즈니스 창출 기회를 제공했다.

Korea Brand & Entertainment Expo 2011 (2011.12.01~02)

Global Bio & Medical Forum (2011.06.08)

해외녹색시장 종합정보 매거진 『Green Report』

5

전시사업의 국제화 및 내실화

국내 전시장 인프라 확충

2000년대 들어 국제규모의 전시장이 대거 확충되면서 우리나라 전시산업 인프라 구축의 일대 계기를 마련했다. 2000년 5월 COEX 신관에 이어 2001년에는 4월 EXCO(대구 전시컨벤션센터), 9월 BEXCO(부산 전시컨벤션센터)를 잇달아 개관해 숙원이었던 국제규모 전시장 확충에 탄력을 받았다.

BEXCO 건립업무는 당초 국내 전시산업을 주도하던 KOTRA에 맡겨졌다. 1994년 3월 KOTRA는 '부산국제종합전시장 건립전담반'을 구성하고 부지확보 등 구체적인 건립준비에 들어갔다. 이후 1995년 12월 '(주)부산국제종합전시장 법인'이 설립되면서 KOTRA는 후속업무를 이관했다.

부산의 BEXCO 건립소식은 수도권 전시장 건설요구에 불을 당겼다. 2만㎡를 초과하는 국제규모의 전시장은 COEX와 BEXCO 등 2곳에 불과했다. 수출과 무역신장을 이룰 수 있는 국제적 전시사업 추진을 위해서는 대규모 전시장의 추가 건립이 요구됐다.

서울모터쇼를 개최하는 한국자동차산업협회 등 국내 전시 주최자들은 그동안 대규모 전시회를 개최할 능력이 있음에도 대형 전시장이 부족해 행사규모를 확대하지 못하고 있었다. 정부는 수도권 전시장 후보지로 인천 송도와 일산 중에서 북한과의 향후 교류까지 고려해 일산을 택했다.

KOTRA는 2002년부터 경기도, 고양시와 함께 국제전시장(KINTEX) 건립을 추진했다. 과거 COEX 운영경험이 있고 SETEC, 대전무역전시관을 운영하고 있어 전시장의 대형화와 국제화 방향을 어느 기관보다 잘 알고 있었다. 특히 KOTRA는 BEXCO 건립준비 당시의 여건을 반영해 경영권 확보에 주의를 기울였다. KINTEX 건립 후 10년간 경영권을 가진다는 MOU 체결 후 본격적으로 사업에 참여했다.

2005년 4월 KINTEX가 국내 최대규모로 개관했다. 1단계 준공된 KINTEX의 면적은 5만 4,000㎡(1만 6,335평)로 그동안 국내에서 가장 큰 전시장이던 COEX(3만 6,000㎡)의 1.5배나 되는 더 큰 규모를 자랑했다. 전시장 및 회의장, 옥외전시장, 주차장 등을 갖추고 국내 전시회의 대형화와 국제화를 촉진, 한국 전시산업 경쟁력 제고의 분기점을 마련했다.

KOTRA는 32%의 투자지분을 보유한 3대 투자자이면서, 직원을 파견해 국제규모의 해외마케팅 지원사업을 활발히 펼쳤다.

이후 KINTEX는 2011년 2단계 공사로 제2전시장을 개관했다. 이로써 총 전시장 면적 10만 8,049㎡(3만 2,685평), 회의장 면적 1만 1,676㎡를 확보해 우리나라는 중국, 싱가포르, 태국에 이어 아시아에서 4번째로 전시장 면적 10만㎡의 대형 전시장을 보유하게 됐다.

KOTRA는 정부의 공공기관 선진화계획에 따라 2011년 12월 대전무역전시관을 매각했다.

KINTEX 개관 (2005.04.29)

KINTEX 전경

KINTEX 제2전시장 준공식 (2011.09.28)

전시회 전문화 및 대형화

—

1990년대 대부분의 전시회를 민간에 이양한 KOTRA는 2000년대 국내 전시회를 공동주관하면서 해외 참가업체와 바이어 유치 등 전시회 지원기관 역할에 주력했다.

그 와중에도 1982년 시작된 서울국제식품산업대전은 2012년 30주년을 맞았다. KOTRA가 주최하는 유일의 국제전시회이자 1,000개가 넘는 국내외 기업이 참가하는 국제전시회로 발전했다. 서울국제식품산업대전은 2003년 4월 UFI(국제박람회연맹) 국제인증을 획득해 아시아 최대 식품산업대전으로 위상을 높였다. 특히 한류 붐과 함께 한식의 우수성을 전파하고 세계음식산업을 교류하는 장으로 거듭났다.

KOTRA는 2010년부터 서울국제식품산업대전에서 유력 바이어를 초청하는 수출상담회인 'Global Food Plaza'도 병행 개최했다. 2011년에는 국내 전시회 최초로 ISO 9001 인증을 획득하고, 지식경제부가 선정한 'Global Top 4' 전시회에 이름을 올렸다. 30주년을 맞은 2012년 서울국제식품산업대전 규모는 역대 최고·최대 수준으로 발전했다. 1986년 전시면적 4,896㎡, 참가업체 84개에서 2012년에는 전시면적 10만 8,049㎡에 1,500개사가 참가해 국내 최대규모를 자랑했다.

KOTRA는 EXPO 개최를 주관하면서 지구촌에 한국과 한국상품을 알리는 일에도 앞장섰다. 2000년 11월 일본 도쿄에서 개최한 한·일 교류제 'Korea Super EXPO'는 2002년 한·일 월드컵 공동개최를 앞두고 양국 간의 이해협력 분위기를 제고하는 데 기여했다. 1998년 10월 한·일 정상회담에서 새로운 한·일 파트너십 구축을 위해 행사 개최를 합의한 이후 KOTRA는 한·일 문화교류의 장을 마련하기 위해 분주하게 행사를 준비했다. 그 결과 일본에 한국의 산업, 문화, 경제를 처음 본격적으로 소개하면서 한국상품의 일본 진출기반을 마련했다.

BIE 공인 EXPO 참가도 지속적으로 주관했다. 2000년대 들어 처음 개최된 독일의 '하노버 엑스포'에 '물-생명의 원천'을 주제로 하여 한국관을 구성, 222만 명이 방문하는 등 가장 인기 있는 국가관의 하나로 주목받았다.

2005년 개최된 일본의 '아이치 엑스포'에서는 '생명의 빛'을 주제로 한국관을 선보였다. 아이치 엑스포는 엑스포 사상 처음으로 참가국 전시관을 평가해 시상했는데, KOTRA 주도로 마련된 한국관은 미국, 캐나다, 독일 등과 함께 가장 규모가 큰 국가관 그룹 경쟁에서 금상을 수상했다.

2008년 스페인에서 개최된 '사라고사 엑스포'에서는 '물과의 대화'를 주제로 한국관을 선보였다. 특히 여수 엑스포 홍보코너를 별도로 마련해 차기 인정박람회의 개최지인 여수와 우리나라의 해양기술을 홍보했다.

2010년 중국의 '상하이 엑스포'에서 KOTRA는 '조화로운 도시, 다채로운 삶'을 주제로 한국관을 건립, 세계 속에 한국의 발전상과 국가 이미지를 제고하는 기회로 적극 활용했다. 당초 목표인 600만 명을 초과해 725만 명의 관람객이 방문했으며, BIE의 국가관 평가에서 건축부문 은상을 수상했다.

국내 전시회 최초로 ISO 9001 인증을 획득한 서울국제식품산업대전 (2011.04.20)

KOREA SUPER EXPO 2000 일본 동경 개최 (2000.11.30~12.4)

아이치 EXPO 한국관 (2005.03.25~09.25)

사라고사 EXPO 한국관 (2008.06.14~09.14)

상하이 EXPO 한국관 개관식 (2010.05.01~10.31)

상하이 EXPO 한국관 (2010.05.01~10.31)

6

대망의 무역 1조 달러 시대 견인

무역 1조 달러 시대 개막

1980~1990년대 '한강의 기적'이라 불릴 정도로 고도 경제성장을 구가한 우리나라는 2000년대 들어서도 비약적인 성장을 거듭했다. 2001년 세계경기 침체와 반도체 등 주력수출품의 부진에 일시적으로 후퇴양상을 보이기도 했으나 회복세로 돌아선 수출에 힘입어 우리나라는 세계 무역대국의 위상을 다져 나갔다.

무엇보다 수출은 외환위기 등 경제위기를 극복하는 가장 큰 원동력이었다. IMF 외환위기 전후 5년간 무역수지 추이는 1993~1997년에 470억 4,000만 달러 적자에서 1998~2002년에는 944억 4,000만 달러 흑자로 전환돼 무역수지 개선의 일등공신 역할을 했다.

이후 반도체, 자동차, 무선통신기기 등 주력품목의 수출호조 속에 우리나라 수출은 2004년에 2,538억 달러를 기록, 세계 12번째로 2,000억 달러를 돌파했다. 1995년 1,000억 달러를 돌파한 지 9년 만이었다. 여세를 몰아 2006년 3,254억 달러로 수출 3,000억 달러 돌파, 다시 2008년에 4,220억 달러를 기록해 수출 4,000억 달러 시대를 열었다. 무려 두 번에 걸쳐 2년 만에 연거푸 1,000억 달러를 증가시킨 무서운 성장세였다.

무엇보다 수출 4,000억 달러 달성은 세계 수출사에서도 보기 드문 경이적인 기록이었다. 하루 평균 14시간 통관 업무를 수행할 때 1년 동안 시간당 1억 달러를 수출하는 규모였다. 1억 달러는 중형급 승용차 6,000대를 수출하는 것에 해당되는 액수였다. 2008년에 우리나라 무역규모가 사상 처음으로 8,000억 달러를 돌파했다. 그해 수입은 4,353억 달러였다.

글로벌 금융위기로 잠시 주춤하던 성장세는 2010년 다시 상승곡선을 그렸다. 세계경기가 회복세로 돌아서고 범국가적으로 수출증대에 총력을 기울인 결과 대부분의 산업에서 20~30%의 높은 수출증가율을 기록했다.

2011년 12월 우리나라는 수출 5,153억 달러를 기록해 사상 처음으로 5,000억 달러 고지에 올랐다. 수입도 4,850억 달러를 기록해 우리나라는 마침내 '무역 1조 달러 시대'를 개막했다. 우리나라보다 먼저 무역 1조 달러를 달성한 나라는 미국, 독일, 일본, 중국, 프랑스, 영국, 네덜란드, 이탈리아 등 8개국뿐이었다.

무역 1조 달러 달성은 대한민국 무역사에 길이 남을 금자탑이었다. 1948년 대한민국 정부 수립 후 63년 만에, 1962년 경제개발계획 5개년계획 수립으로 범국가적인 수출정책을 추진한 지 반세기 만에 이룩한 국가적인 경사였다.

1960년대까지도 우리나라는 선진국들의 원조물자에 의존하는 '세계에서 가장 가난한 나라'였다. 그럼에도 척박한 환경에 좌절하지 않고 온 국민이 똘똘 뭉쳐 '하면 된다'라는 도전정신으로 수출증대에 진력한 결과 세계무역의 중심에 섰다. 50년 동안 수출규모가 무려 1만 배나 증가해 1962년 세계 수출순위 104위에서 2011년에 7위로 올라서는 기적

무역 1조 달러 달성 기념 제48회 무역의 날 (2011.12.12)

을 일궈냈다. 조선, 디스플레이, 휴대폰, 반도체, 자동차, 철강, 석유화학 등은 세계시장의 강자로 우뚝 섰다.

대한민국 경제와 함께 성장한 50년

—

KOTRA는 1962년 설립과 함께 수출입국의 첨병 역할을 다해왔다. 1970년대까지 수출상품 발굴에 주력하며 한국무역박람회를 개최하고 수출정보센터를 개관하는 등 한국을 세계경제 무대에 등장시켰다. 국내기업의 수출지원을 위해 해외마케팅사업을 강화하고 지속적으로 새로운 수출시장을 확보하기 위한 노력을 기울였다. 1980년대에는 동구지역을 중심으로 북방경제외교 등을 통해 신시장 확대에 기여했다.

국제무역의 블록화가 진행된 1990년대에는 외국인투자유치 기능을 부여받았다. 이에 '대한무역투자진흥공사'로 사명을 변경하고, 외국인투자유치에 주력해 IMF 외환위기 극복에 일익을 담당했다. 2000년대 들어 외국인투자유치 기능 강화를 위해 'Invest KOREA'를 출범시켰다. 이와 함께 해외진출 지원업무와 중소기업 인력난 해소를 위한 해외 전문인력 유치까지 사업영역을 확대했다. 해외마케팅사업은 그동안의 노하우와 경험을 바탕으로 성과중심의 실질적인 지원체계를 확립했다.

KOTRA는 이처럼 시대별 여건과 국가적 과제에 부응한 기능과 역할의 변화에 주저함이 없었다. 그 결과 단순한 매치메이커 역할에서 진일보해 국내기업은 물론 정부, 유관기관 등 한국의 다양한 경제주체들의 해외사업과 네트워크의 허브로서 구심점 역할을 톡톡히 했다. 나아가 글로벌 고객을 대상으로 비즈니스 전 단계를 종합 지원하는 국가무역투자진흥기관으로서의 '글로벌 비즈니스 플랫폼' 역할을 담당하기에 이르렀다.

특히 글로벌 금융위기 이후 고착화된 세계경제의 침체를 타개하기 위한 전방위적인 노력은 주목할 만했다. 2011년 KOTRA의 투자유치금액은 89억 달러로, 우리나라 전체 투자유치액의 65%에 해당할 정도로 막대했다.

KOTRA는 어려운 투자유치여건을 극복하기 위해 지역별 특성을 반영한 맞춤형 투자유치 활동을 강화했으며, 국가 산업발전전략과 연계한 타깃형 투자유치를 추진했다. 또 체계적인 유망 잠재투자가와 프로젝트 관리를 통해 투자유치 성과를 제고함으로써 국가투자유치의 구심점 역할을 수행했다.

1962년 4개 무역관으로 시작한 해외조직망은 2011년 111개 무역관으로 확대됐다. 신흥시장 개척을 위해 중국 내륙지역, 아프리카, 아시아 지역에 해외무역관을 신설, 확대함으로써 공공부문 최대·최고의 글로벌 네트워크로 발전했다. 또 중소기업진흥공단의 수출인큐베이터, KIICA의 IT지원센터를 인수해 중소기업의 해외마케팅 역할을 전담했다.

수출진흥과 중소기업의 해외마케팅 지원을 통해 국가경제발전에 이바지해온 KOTRA의 위상은 국내외에서 높은 평가를 받았다. 2008년 '세계투자유치진흥기관 최우수기관', 'Great Work Place 대상', 2009년 '한국일보 지속창조경영대상', '일자리창출 대통령상', 2010년 '녹색성장위원회 기관표창' 등 잇단 수상으로 공신력을 높였다.

무엇보다 설립 초기 벤치마킹 대상이었던 일본의 JETRO가 역으로 KOTRA의 경영시스템을 배우기 시작했다. 인도네시아, 베트남 등 세계무대에서 떠오르는 개도국의 인기 있는 벤치마킹 대상이 되는 등 명실상부한 세계적 무자투자진흥기관으로 확실히 자리매김했다.

외국인투자기들의 현지 정착 및 생활환경 개선을 위한 인큐베이팅센터 IKP(Invest KOREA Plaza)

Great Work Place 대상 (2008.10.16)

대한민국 지속창조경영 대상 (2009.01.13)

Chapter

4.

2012

무역투자진흥의 허브기관으로 도약

2014

1

새로운 50년을 향한 경영혁신

비전 선포 및 핵심가치 확산

KOTRA가 창립 50주년을 맞은 2012년 즈음, 우리 경제는 무역 1조 달러를 넘어 무역 2조 달러로 도약하는 중요한 기로에 서 있었다. 세계경제는 글로벌 금융위기 이후 불확실성이 심화되고 있었고, 신성장산업시장을 둘러싼 세계 각국의 경쟁은 더욱 치열해졌다.

국제무역 패러다임의 급변 속에서 우리나라의 상황은 그리 낙관적이지 못했다. 경제성장을 위해 필수적인 중소기업 경쟁력은 여전히 미약하기만 했다. 주력산업의 고부가가치화 및 신성장산업 육성을 위한 토대도 아직 세계적 수준과 거리가 있었다.

KOTRA는 2012년 6월 14일 새로운 50년을 향한 신비전으로 '대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼'을 선포했다. '중소기업의 글로벌화', '미래경쟁력 강화', '체질 개선'이라는 변화의 지향점을 담아 무역 1조 달러 시대 견인 및 2조 달러 도약을 위한 글로벌 생태계 조성과 중소기업의 글로벌화를 이끌어 대한민국의 위상을 높이겠다는 의지를 천명한 것이었다.

'선진강국을 이끄는 글로벌 비즈니스 개척자'라는 기존의 비전이 글로벌 고객을 대상으로 비즈니스 전 단계를 종합 지원하는 장기적인 동반자로서의 주체적인 역할을 강조했다면, 새로운 비전 '대한민국의 미래를 열어가는'에는 중소기업의 글로벌 경쟁력을 강화해 한국경제의 성장 중심축으로 육성하고, 신시장·신산업 개척으로 국가경제 발전을 도모하고자 하는 지향점을 담았다. '글로벌 비즈니스 플랫폼'은 개방형 조직구조 및 사업방식을 기반으로 비즈니스 주체가 상호협력할 수 있는 플랫폼을 구축, 글로벌 비즈니스 및 기업 가치사슬 전반으로의 사업영역 확장을 의미했다.

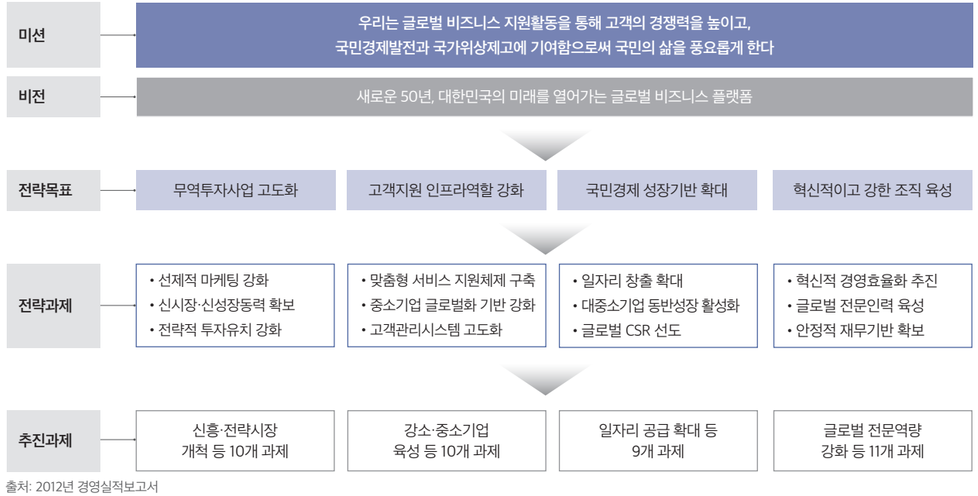
KOTRA는 새로운 비전에서 특히 대한민국 대외경제의 인프라로서의 역할을 강조하는 '플랫폼'에 방점을 뒀다. 플랫폼은 복수의 그룹이 거래나 상호작용을 원활하게 할 수 있도록 제공된 물리적, 가상적, 또는 제도적 환경으로, KOTRA는 새로운 50년을 여는 시점에서 무엇보다 국내외 기업지원 역량을 집중해보다 효율적인 기업 지원책을 제공하는 것이 중요하다고 판단했다.

개방형 혁신(Open Innovation)을 통해 사업 아이디어 단계에서부터 공유하고 협력하며 전 과정을 지원하는 체계를 갖추는 것이 요구됐다. 유관기관들과의 협력을 통해 글로벌 비즈니스 과정에서 필요한 메뉴를 갖춘 플랫폼을 운영함으로써 기업들이 플랫폼을 딛고 글로벌 시장으로 진출할 수 있도록 '글로벌 비즈니스 플랫폼'으로 자리매김하고자 했다.

2013년 글로벌 비즈니스 플랫폼 모델화를 통해 더욱 구체화함으로써 비전 실현에 한 걸음 더 다가섰다. 글로벌 비즈니스 플랫폼을 △융합형 △개방형 △맞춤형으로 모델화해 비전확산의 계기로 삼았다. 융합형은 내외 협업과 융합을, 개방형은 정보·공간·기능 개방을, 맞춤형은 개별기업

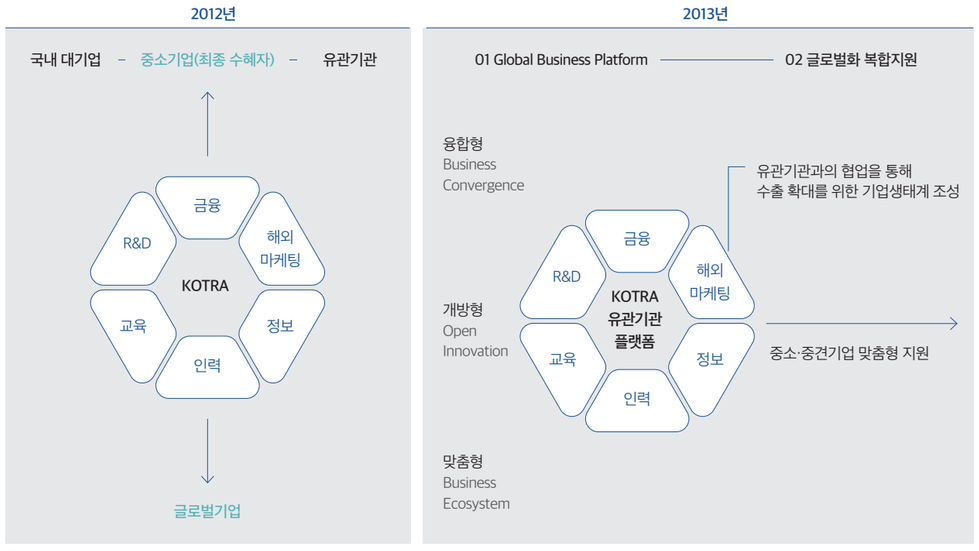
KOTRA 창립 50주년 기념식 재막식 (2012.06.14)

| 비전 체계도 |



출처: 2012년 경영실적보고서

| 글로벌 비즈니스 플랫폼 개념 변화 |



출처: 2013년 경영실적보고서

| 4대 핵심가치 |

고객(Customer)

고객중심 사고, 고객가치 제고

공헌(Contribution)

사회적 책임 선도, 국민경제·인류사회 공헌

도전(Challenge)

새로운 가치 추구, 신시장 개척

글로벌(Global)

글로벌 역량 강화, 글로벌 스탠더드 준수

맞춤형 지원생태계 조성을 주요 내용으로 하여 플랫폼 활성화를 추진했다.

2011년 제정한 '고객(Customer)', '공헌(Contribution)', '도전(Challenge)', '글로벌(Global)'의 4대 핵심가치의 제도화 및 내재화 노력도 계속됐다. 전 직원이 참여해 보텀업(Bottom-up) 방식으로 확정한 4대 핵심가치를 공유하고 확산하기 위해 조직·인사·평가제도와 연계해 실행력을 확보하는 한편 가치체계 정립 교육 프로그램을 운영했다. 또 핵심가치별 행동강령 제정과 이행결의대회 개최 등을 통해 핵심가치를 조직문화로 착근시켰다.

'제2 무역입국' 위한 기능 강화

KOTRA는 새로운 50년의 출발점에서 현장·고객 중심 서비스와 질적 균형 지속성장을 위한 전략체계 마련에 나섰다. 당시 정부의 정책기조를 반영한 장단기 과제를 개발해 글로벌 시장에서 창조경제를 구현하고, 개방과 협업을 통한 서비스 고도화 및 중소·중견기업의 글로벌화에 기여하기 위함이었다.

2010년대 초반 글로벌 무역투자 트렌드는 FTA에 따른 정부 간 거래(G2G), 인력이동 확대로 패러다임의 변화를 맞고 있었다. 신흥국 등으로의 시장다변화와 거래방식 다양화가 가속화됐으며, 정부는 해외수요를 기반으로 청년들의 해외 취업·창업을 지원하는 'K-Move'를 국정과제로 추진했다.

양적성장 중심에서 나아가 일자리 창출, 중소기업 경쟁력 강화 등 국민중심의 무역투자로 빠르게 전환해야 할 필요성이 높았다.

KOTRA는 대내외 여건변화를 반영해 2012년 8월 '중장기 경영전략(2013~2017)'을 수립하고 4대 전략목표와 12대 전략과제를 설정했다. 비전달성을 위한 4대 전략목표로서 △무역투자사업 고도화 △고객지원 인프라역할 강화 △국민경제 성장기반 확대 △혁신적이고 강한 조직 육성을 제시했다.

이에 앞서 같은 해 2월 경영전략을 반영한 조직개편을 단행했다. 중소기업 수출지원 조직을 강화하기 위해 중소기업지원본부를 신설하고, 해외마케팅본부와 전략사업본부를 전략마케팅본부로 재편했다.

중소기업지원본부는 성장단계별 맞춤형 서비스와 글로벌 역량강화를 중점적으로 지원했으며, 전략마케팅본부는 시장특성에 맞는 차별화된 서비스를 제공하면서 신흥시장 개척지원을 주도했다.

해외무역관 확충도 이뤄졌다. 2012년 중남미 3개소, 아프리카 2개소 등 신흥시장 중심으로 8개 무역관을 신설했으며, 2013년에는 아프리카·아시아·유럽에 각 1개소의 무역관을 추가로 설치했다. 2014년에도 중국 톈진과 선진에 무역관을 신설해 미진출지역에 전략시장 거점을 확충하며 83개국 124개 무역관으로 이뤄진 글로벌 네트워크를 구축했다.

KOTRA는 특히 정부 간 거래와 글로벌 일자리 창출 기능 수행을 위한 「공사법」 개정 노력을 다각도로 펼쳤다. 그동안의 시범사업 성과를 바탕으로 정부와 상시 협력체계를 구축하며 수시로 면담을 통해 설득하는 한편 국회 산업

| 2012년 2월 조직개편 |

본부 조직 재편	
종전	개편
고객네트워크사업본부	중소기업지원본부
해외마케팅본부	
전략사업본부	전략마케팅본부
정보컬설팅본부	정보조사본부
Invest KOREA	Invest KOREA
경영지원본부	경영지원본부

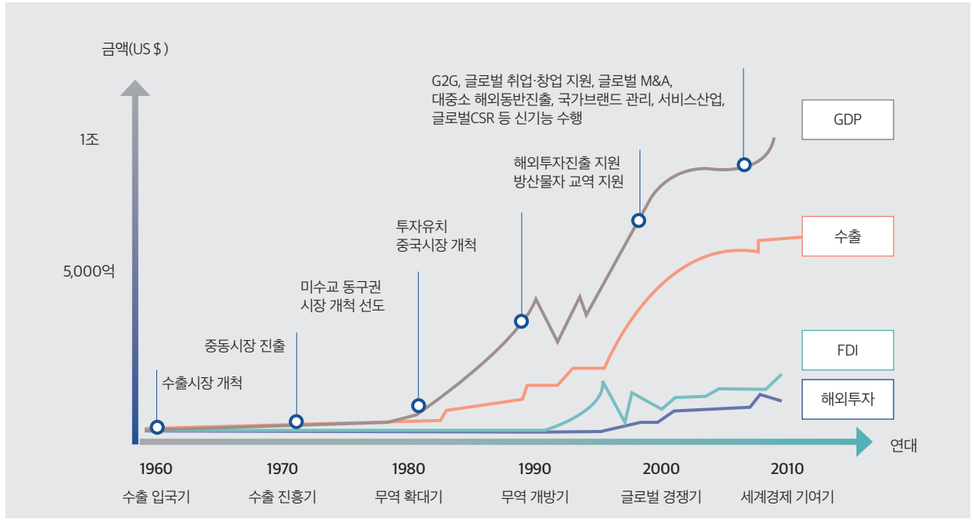
출처: 2012년 경영실적보고서

| 해외무역관 개설 추이 |

1962년	1979년	1992년	2002년	2012년	2014년	2022년
4개국	66개국	65개국	73개국	81개국	83개국	83개국
4개소	87개소	81개소	99개소	119개소	124개소	128개소

출처: 중소기업연차보고서 종합

| KOTRA 역할 변화 |



출처: 2013년 경영실적보고서

| 공사법 개정(2013.12) |

공사법 1조/정관 1조(목적)

이 법은 대한무역투자진흥공사를 설립하여 무역진흥과 국내외 기업 간 투자 및 산업 기술 협력의 지원, 해외 전문인력의 유치 지원, **정부 간 수출계약** 신규 등에 관한 업무를 하게 함으로써 국민경제 발전에 이바지하게 함을 목적으로 한다.

공사법 10조/정관 31조(사업)

1. 무역진흥, 외국인투자유치 위한 정보 조사, 시장개척 ~ 중략 ~
6. 투자유치/투자진출 지원
7. **국내전문인력의 해외 취업·창업 지원** 및 해외 전문인력 유치지원
8. 방산 및 이에 준하는 물자의 수출지원
9. **정부 간 수출계약 관련 사업 신규**

위 의원실을 대상으로 공동발의 협조를 요청했다.

2년여에 걸친 노력 끝에 2013년 12월 해외취업·창업지원 기능과 정부 간 거래 지원 기능이 「공사법」에 추가됐다. 해외취업·창업지원 기능은 「공사법」 10조(사업)에 추가 명시됐으며, G2G(정부 간 거래) 지원 기능은 「공사법」 1조(목적)와 10조(사업)에 추가 명시하고 「대외무역법」 32조에 KOTRA의 기능으로 명시했다. 이로써 법적 근거를 확보하며 지속가능한 성장기반을 확충했다.

글로벌 인재육성 및 노사화합

KOTRA는 2012년 '글로벌 비즈니스 플랫폼'으로의 도약을 위해 핵심역량과 니즈에 기반한 인재육성체계를 마련했다. 그동안 특화직무 중심의 교육훈련체계와 맞춤형 전문교육 과정 개발이 미흡했다는 판단에 따라 부서별 특화직무역량 육성체계를 구축하고 전문기관 활용 맞춤형 교육 개발을 추진해 직무전문화를 도모했다.

먼저 부서별 특화직무역량 육성체계를 구축했다. 온라인 역량평가시스템을 도입해 현업부서에서 개인 역량수요를 확인한 후 부서별 특화 전문교육을 발굴하고, 직무교육 전문 관리시스템 운영으로 역량평가 및 교육행정 전 과정을 온라인시스템화해 관리할 수 있도록 했다.

전문기관 활용 맞춤형 교육과정인 'KOTRA College'를 신설했다. KOTRA College는 외부교육이 어려운 KOTRA 특화분야에 대한 자체 교육과정으로, 특화분야 차세대 리더 양성을 목적으로 했다.

한양대학교와 공동으로 개발한 'KOTRA College: 기술사업화 과정'은 중간관리자 10명과 현업부서원 7명이 참가한 가운데 30시간 과정으로 운영했다. 한양대학교 컨설팅대학원은 국내에서 유일하게 보유한 중소기업의 글로벌 기술사업화에 특화된 교육 콘텐츠를 활용해 KOTRA에 필요한 글로벌 기술사업화 전문인력 양성을 위한 맞춤형 커리큘럼을 제공했다.

KOTRA는 2012년 7월 창립 50주년을 맞아 새로운 노사비전을 수립하고 노사화합 공동선언을 선포했다. 기존 노사비전이 노사가 함께 성장하는 상생의 노사문화를 창출했다면, 새로운 노사비전은 노사 간 신뢰와 소통 강화를 위해 직원의 참여를 강조했으며, 공공기관 노사관계의 롤모델이 되는 협력적인 노사관계를 지향했다. 노사협의회 개최 시 노사 상호 간 이해와 협력을 다짐했으며. 노사화합 공동선언의 구체화를 위해 경영진과 노조, 직원이 함께 워크숍을 개최하고 조직문화 혁신 등 구체적인 성과를 도출하고자 했다.

상생의 노사문화를 바탕으로 일·가정이 양립하는 '일

KOTRA-한양대학교 글로벌 비즈니스 컨설팅 학위과정 개설 업무협약식 (2012.03.02)

| KOTRA 노사화합 공동선언 |

하나, 우리 노사는 창립 50주년을 맞아, 새로운 노사비전으로 '신뢰, 소통, 참여를 기반으로 한 선도적 노사문화 구축'을 채택하고, 앞으로 이의 달성을 위해 함께 노력한다.

하나, 우리 노사는 변화하는 노사환경에 적극 대응하고, 비정규직의 처우 개선 등을 포함한 다양한 사내 구성원의 목소리를 '하나됨'의 정신으로 포용하여 조직 생산성을 극대화하는 데 모든 노력을 기울인다.

하나, 우리 노사는 전사적 UCSR 실무협의체 구성 및 워크숍 개최를 통해 2011년 단체협약에 새로 반영한 UCSR(Union-Corporate Social Responsibility)의 구체적 실행을 강화한다.

家양득' 신조직문화 구축에도 힘을 기울였다. 모성 및 여성근로자 보호를 위한 시차 출퇴근제 등 지속적으로 일·가정 양립을 위한 인사제도를 만들어 나갔으며, 병상직원 위로 및 휴가 사용률 팀장 개인평가 반영 등 GWP(Great Work Place) 프로그램도 확충했다. 직장 내 스트레스뿐만 아니라 가정문제 등 개인적 고민상담도 지원했다. 그 결과 2014년 11월 'GWP 일하기 좋은 기업' 3년 연속 대상을 수상하는 등 직원들이 일하기 좋은 조직문화를 대외적으로도 인정받았다.

대한민국 일하기 좋은 100대 기업 시상식 (2014.11.19)

대한민국 일하기 좋은 100대 기업 선정 기념패 (2014.11.19)

2

중소·중견기업 글로벌화 지원 활성화

맞춤형 중소기업 지원체계 구축

2012년 중소기업 지원 전담 부서인 중소기업지원본부를 신설한 KOTRA는 수출 중소기업의 체계적 육성, 시장별 차별화된 마케팅 지원과 함께 현장경영을 강화했다. 중소기업 현장지원을 위해 2013년 1월 중소기업글로벌지원센터를 설립하고 중소기업 수출지원 컨트롤타워 역할을 부여했다. 이와 함께 중소기업지원본부를 수출첫걸음지원팀, 수출유망기업팀, 글로벌전문기업팀으로 재편함으로써 내수초보·유망중소·강소중견 등 기업별, 성장단계별 맞춤형 지원체계를 구축했다.

2013년 8월 지방 중소기업의 밀착 지원을 위해 5대 광역권에 지방지원단을 신설했다. 고객 접점 현장 마케팅 조직을 5년 만에 재개설한 것으로, 동남권·대경권·호남권·충청권·강원권에 각각 지방지원단을 설치함으로써 고객 현장지원, 중소기업 해외마케팅, 유관기관 협업사업 등을 접

| 2013년 5대 광역권 지방지원단 설치 현황 |

구분	설치지역
동남권	부산
대경권	대구
호남권	광주
충청권	대전
강원권	춘천

출처: 2013년 경영실적보고서

점에서 밀착 지원할 수 있게 됐다.

지방지원단은 고객 현장지원 차원에서 이동 KOTRA 운영 및 수출애로 해소, 글로벌 역량진단 및 수출컨설팅, 고객현장 목소리 밀착 수집 및 서비스자문단 운영 등의 업무를 수행했다.

지사화, 지방 유관기관 무역사절단, 조사대행, 세일즈출장, 열린무역관, 설명회 등 마케팅 서비스의 접점 기능을 담당하는 한편 지방 개최 전시회 주관 및 바이어 유치 지원, 본사 주관 지방사업 현장지원도 맡았다. 중소기업청 수출역량강화사업과 유관기관 협업사업, 지자체와의 네트워크 구축 및 사업개발 등도 지방사업단 기능의 또 다른 축이었다.

지방지원단은 지방지원단별 지역 특화사업을 개발하고 시행하기도 했다. 지자체 및 유관기관을 해외지역본부와 연계해 동남권 대상 항공방위 수출투자 융합지원사업, 대경권 대상 아시아 대형 유통바이어 초청 구매상담회, 호남권 대상 자동차부품 글로벌 역량강화사업, 충청권 대상 Gateway to FTA Market 2014, 강원권 대상 GTI(Greater Tumen Initiative) 국제무역박람회 수출상담회 등의 지원사업을 추진했다.

2014년 6월에는 지방 중소기업 수출애로 해소 및 수출업화를 위해 수출지원데스크를 개소했다. 구미·원주·울산·반월시화·군산 등 5개 지방산업단지에 수출지원데스크를 신설하고, 퇴직무역전문인력을 활용해 지방소재 내수기업을 현장에서 밀착지원했다.

글로벌 M&A 센터 개소식 (2013.02.04)

KOTRA는 2013년 글로벌 M&A 지원기능을 맡으면서, 글로벌 M&A지원센터를 신설했다. 2012년 1월 정부 차원의 '해외 M&A 활성화 방안' 검토 지시가 있은 후, 같은 해 7~9월 기획재정부의 글로벌 M&A지원센터 인력증원 및 예산배정 심의, 기획재정부의 글로벌 M&A지원센터 설치 최종안 청와대 보고를 거쳐 2013년 1월 신설했다.

글로벌 M&A지원센터는 KOTRA의 투자유치 경험과 노하우를 활용해 In-bound 투자유치에서 Out-bound 투자까지 아우르며 중소·중견기업의 글로벌 역량제고를 도모했다. 투자유치-해외진출-마케팅 융복합을 통한 투자유치·M&A 활성화를 견인하면서, 투자유치 노하우를 해외진출에도 적용해 우리 기업의 글로벌화를 지원했다. M&A 포럼 등의 개최로 국가M&A지원기관으로서의 대내외 위상도 확보했다.

글로벌 M&A지원센터의 중소·중견기업 글로벌화 지원은 인수의향 기업 발굴 및 분석, 매물 발굴 및 분석지원, 가치 평가 및 실사, 협상 및 무역관 활용 현지 계약지원, 인수자금 조달, 현지 마케팅 지원 등 사후지원의 전 단계에 걸쳐 진행됐다. 그 결과 개설 첫해 2013년 총 6건 953억 6,000만 원, 2014년에는 총 9건 1,775억 원 규모의 중소·중견기업 해외 M&A를 성공시켰다.

해외취업·창업지원 개시

KOTRA는 2012년부터 취업 및 창업지원을 본격화해 2013년 법제화를 계기로 글로벌 네트워크를 활용한 국내외 일자리 창출에 적극적으로 나섰다. 가장 대표적인 사업은 '글로벌 취업·창업 대전'이었다.

갈수록 어려워지고 있는 국내 취업문제를 해소하기 위해 2012년 6월 서울 COEX에서 처음 열린 '글로벌 취업·창업대전'은 해외취업·해외창업·외국인 투자기업 취업 등 국내외 채용수요 집결을 통해 시너지 효과를 창출하고자 했다.

이에 따라 채용박람회, 글로벌 창업·취업 포럼, 채용 특강 및 설명회 등 다양한 행사를 구성해 일자리 수요 발굴의 가시적 성과를 거둘 수 있도록 했다.

'2012 글로벌 취업·창업 대전'의 채용박람회에는 외국기업 44개사, 해외진출기업 46개사, 외투기업 21개사가 참가했다. 글로벌 창업·취업 포럼은 400여 명이 참가한 가운데 해외 창업 기본이론과 미국·베트남·러시아 등 지역별 창업 성공사례 및 해외기업 취업사례 등의 주제로 진행됐다. 이와 함께 해외기업 10개사와 UN 등이 참가해 기업별 채용 설명회, 영어·중국어·일본어 등 외국어 면접 컨설팅을 실시했다. '2012 글로벌 취업·창업 대전'의 인터뷰 수는 외국기업 1,115건, 해외진출기업 650건, 외투기업 509건 등 총 2,274건에 달했다.

'2013 글로벌 취업·창업 대전'은 2013년 1월 서울 COEX에서 개최됐다. 해외 구인처 26개국 136개사를 초청해 3,000여 건의 상담주선을 진행했고 57명의 취업을 성사시켰다. '2014 글로벌 취업·창업 대전'은 해외 구인 기업 유치를 30개국 154개사로 확대하고 SNS 활용 등 홍보 개선으로 구직자 참가가 4,615명으로 증가했다.

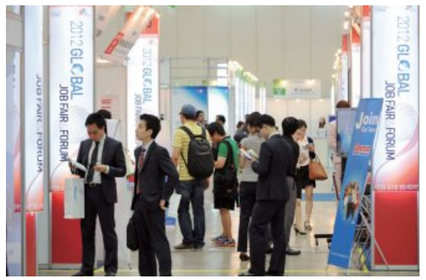
명실공히 국내 최대의 글로벌 일자리 행사로 자리매김한 '글로벌 취업·창업 대전'은 무역진흥, 해외진출, 투자유치 등 KOTRA 핵심기능을 유기적으로 연계해 국내외 채용시장을 확대하는 효과를 가져왔다. 그러나 글로벌 취업과 창업의 성격이 다른 데다 해외 구인 기업의 채용시즌이 반영되지 못하는 문제가 대두했다. 이에 2014년을 마지막으로 '글로벌 취업·창업 대전'을 폐지하고 채용시즌을 반영해 상반기(5월)와 하반기(10월) 두 차례로 '글로벌 취업전문 상담회'를 추진했다.

KOTRA는 2013년 당시 정부의 국정과제인 'K-Move' 추진에도 핵심적인 역할을 맡았다. 'K-Move'는 'Korean-Movement'의 약자로, 세계 곳곳에 진출한 우리 기업과 한민족 동포 네트워크를 활용해 청년의 일자리 영토를 넓히고 세계무대에서의 경쟁력을 높여 미래 성장동력으로 키우는 전략이었다.

KOTRA는 해외무역관에 K-Move센터를 설치하고 일자리 발굴에서부터 정착, 사후관리에 이르기까지 원스톱지원 시스템을 구축했다. 2013년 인도네시아 자카르타, 일본 도쿄, 미국 실리콘밸리 3개소 운영을 시작해 2014년에는 7개소로 확대했다.

또 해외 취업거점 무역관을 2012년 10개소에서 2013년 26개소로 확대하고, 총 116개 무역관에서 온라인 취업·창업 카페를 개설해 운영하기도 했다.

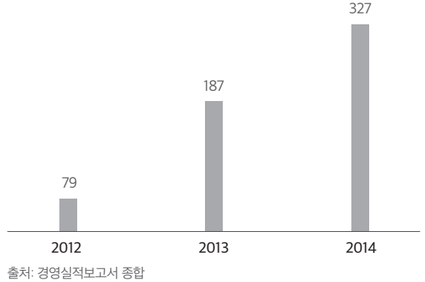
해외창업을 지원하기 위해 2013년 신흥국 상생협력플라자(Win-Win Innotech Plaza)를 설치했다. 자카르타·프놈펜·두바이·하노이·상파울루에서 글로벌 창업 인큐베이팅 공간을 제공하며 글로벌청년예비창업가(GYB) 양성, 창업 인큐베이터 및 취업지원, 적정기술창업지원, 해외진출기업 CSR 활동지원 창구 등 복합기능을 수행했다. 또 지역



2012 글로벌 창업 취업대전 (2012.06.11)

K-Move 홍보관

| 해외취업자 수 추이 (단위: 명) |



출처: 경영실적보고서 종합

특성에 맞는 신흥국과의 상생협력 모델 개발을 지원하면서 K-Move센터의 해외 일자리 사업과 연계해 해당국과 산업·인력교류 활성화를 모색했다.

수출첫걸음지원사업으로 수출기업 비중 확대

국가적 수출역량 강화를 위해서는 중소·중견기업의 수출기업 비중 확대가 절실했다. 그러나 기존에 수출기업의 양적증대를 중심으로 지원이 이뤄지면서 첫 수출 지원 수요 대응은 미흡할 수밖에 없었다.

KOTRA는 2012년 '글로벌 역량진단 테스트(GCL Test: Global Competence Level Test)'를 개발하고, 내수기업에서 글로벌 중견기업까지 고객역량별 맞춤형 사업체계를 구축했다. 내수·수출 초보기업은 수출실적 50만 달러 이하 및 GCL Test 50점 이하, 수출유망·선도기업은 수출실적 50만~1,000만 달러 및 GCL Test 50~80점, 글로벌 중견기업은 수출실적 1,000만 달러 및 GCL Test 80점 이상으로 분류했다.

이에 기반해 KOTRA는 2012년 내수·수출 초보기업을 대상으로 수출첫걸음지원사업을 개시했다. 수출에 관심은 높으나 수출경험과 역량이 부족한 기업에 기초 시장정보, 마케팅 기법, 무역실무 지식 등 밀착 컨설팅을 제공, 첫 수출을 창출함으로써 지방 중소·중견기업의 지원 비중을 높여 수출기반을 확대하기 위한 목적이었다. 이에 수요견인형 인콰이어리 발굴, 바이어와의 협상지원, 방문상담 등 단순 성약지원이 아닌 신규수출 창출을 위한 포괄적이고 능동적인 서비스 제공을 추진했다.

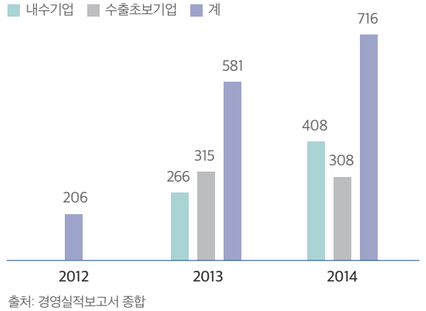
특히 수출첫걸음지원사업의 일환으로 2012년 4월 '수시모(수출 궁금증을 시원하게 해결해주는 모임)'를 발족했다. 무역실무 경험을 보유한 종합상사 출신의 수출전문위원이

| 역량별 중소기업 분류 |

구분	분류		추진 내용
	수출실적	GCL Test	
내수·수출 초보기업	50만 달러 이하	50점 이하	• 고객역량에 따른 서비스를 활용할 수 있도록 컨설팅 강화 • 맞춤형 서비스 확대 및 신설 →수출첫걸음, 수시모, Export Gate 등 • 사업참여 비중을 50%까지 확대
수출유망·선도기업	50만 달러 ~ 1,000만 달러	50점~80점	• 산업별 선도기업 육성 프로그램 운영 • 수출기회 제공을 위한 분야별 핵심사업 육성 • 글로벌파트너링 협력수요 확대 • 대기업과 협력 해외 동반진출 기회 제공 • 글로벌 마케팅 실무인력 양성 지원 • 해외진출 활성화를 위해 해외인프라 확충
글로벌 중견기업	1,000만 달러 이상	80점 이상	• 월드챔프·자가브랜드·해외 M&A 지원 등을 통한 글로벌 성장 지원 • 정부조달 및 국제기구 조달시장 진출 지원

출처: 2012년 경영실적보고서

| 수출첫걸음지원사업 현황 (단위: 개사) |



출처: 경영실적보고서 종합

신규 수출을 희망하는 기업과 짝지어 1년간 멘토링을 진행했다. 거래선 발굴법, 해외마케팅 방법, 무역실무는 물론 제품의 시장성 검토, 해외시장 진출 가능성 타진 등 밀착형 컨설팅을 지원했다.

2012년 206개사이던 수출첫걸음지원사업 참가기업은 2013년 581개사, 2014년 716개사로 해마다 증가했다.

지방에 소재한 내수기업과 수출 초보기업의 해외진출 지원을 위해 '이동코트라'도 운영했다. 이동코트라는 움직이는 컨설팅 버스로 지방을 순회하며 역량진단, 수출애로 해소, 컨설팅 지원 등을 제공했다. 찾아가는 현장 서비스를 통해 지방에 소재한 기업의 수출 분위기를 조성하는 역할을 했다.

수출첫걸음지원사업에 참여한 많은 수출기업들이 해외바이어와의 국내 상담회를 요청함에 따라 2013년 9월 일산 KINTEX에서 '2013 수출 첫걸음 종합대전(Export Gateway Biz Plaza 2013)'을 개최했다. 중국·일본·홍콩·베트남 등 아시아 127개사와 우리나라 수출초보기업 483개사가 참가한 가운데 30년 이상 수출분야 경력을 가진 수출전문위원들이 초보기업의 상담을 도왔다. 특히 처음으로 수출 초보기업만을 위한 상담회를 개최함으로써 내수·수출 초보기업들이 수출에 첫걸음을 내딛는 계기를 만들었다.

2014년 9월에는 서울 양재동 AT센터에서 '2014 수출 첫걸음 종합대전(Export Gateway 2014)'을 개최했다. 100여 개 해외기업과 500여 개 국내 중소기업, 5개 수출 유관기관이 참가한 가운데 비교적 초기 진입이 수월한 아시아의 신흥시장과 일본을 중심으로 바이어를 초청해 국내 수출초보 기업과의 집중적인 비즈니스 매칭을 지원했다.

KOTRA는 2014년 내수·수출 초보기업의 발굴과 육성을 더욱 강화했다. 2020년 무역 2조 달러 달성을 목표로 정부에 수출 중소기업 10만 개사 육성(2013년 수출 중소·중견기업수 8만 7,000개, 기존 증가분 1만 개, 내수기업 수출기업화 3,000개)을 제안하고 '내수기업의 수출기업화 촉진대책'을 공동으로 작성했다. 2014년 8월 '제6차 무역투자진흥회의'에서 '내수기업의 수출기업화 촉진대책'이 채택됨에 따라 내수기업 집중 지원을 통해 3,000개사 이상 수출기업화를 추진했다.

2013 수출첫걸음 종합대전 (2013.09.03)

2014 수출 첫걸음 종합대전 (2014.09.30)

수출 유망기업을 월드챔프로 육성

우리나라는 2010년대 들어 소수의 글로벌 대기업과 경쟁력이 취약한 중소기업 간의 양극화 심화로 성장이 둔화됐다. 세계적 경쟁력과 전문성을 겸비한 강소·중견기업군 양성을 통해 성장동력을 확보할 필요가 있었다. 2013년 기준 우리나라의 중견기업 수는 전체 기업 수의 0.12%(3,846개사)에 불과했으나 전체 수출의 15.7%(797억 달러)를 차지하는 등 대·중소기업 간 가교로서 산업성 중요성이 높아 지속적이 육성이 절실했다.

KOTRA는 2010년 개시한 월드챔프(World Champ) 사업을 강화해 글로벌 히든챔피언으로 육성해 나갔다. 글로벌화에 대한 의지와 잠재력을 갖춘 기업이 세계시장 점유율 3위 안에 진입할 수 있도록 지원하고, 진출단계별 마케팅 및 금융서비스 등 맞춤형 패키지 지원 플랫폼을 고도화했다.

먼저 사업추진을 위한 지원조직 및 협력체계를 구축했다. 본사 전문위원을 통해 진출희망지역, 타깃바이어 등 수요분석 및 역량진단을 진행하고 해외무역관 전담PM을 통해 시장특성, 상거래 관행, 유통구조 등 타깃시장을 분석했다. 수출입은행·무역보험공사·한국거래소·기업은행·중견기업연합회 등 유관기관과의 정보교환, 업무교류를 통해 관련 지원서비스를 월드챔프 참가기업에 제공하는 체계도 구축했다.

기업의 가치사슬 및 경쟁력 현황, 시장 포트폴리오 및 경쟁 현황 등을 바탕으로 기업별 맞춤형 해외시장 진출 로드맵이 수립되면, 이에 따라 진출단계별 맞춤형 마케팅 서비스를 제공했다. 초기시장 진입을 위한 목표시장조사 및 전시회 참가, 시장점유율 제고를 위한 현지 세일즈랩 및 바이어 발굴, 시장주도권 확보를 위한 세미나·상담회·단독 로드쇼 개최를 지원했다. 강소·중견기업 중동 진출 로드쇼, 스위스 CEO 연수단 등 강소·중견기업에 특화된 마케팅 사업을 추진해 목표시장 초기 진출 및 시장점유율 향상의 성과를 거뒀다.

KOTRA는 교육과 연수 과정을 통해 수출 유망기업의 성장동력 확대를 지원하기도 했다. '글로벌 CEO 스쿨'은 수출중소기업 CEO의 글로벌 비즈니스 역량 강화를 위한 최고경영자 과정으로 해외마케팅, 투자진출, 미래전략 수립 등 국내 연수 과정과 글로벌 기업 방문, 비즈니스 상담 출장 등 해외 연수 과정으로 구성됐다. '히든챔피언 벤치마킹 연수'는 국내는 물론 해외 연수과정을 마련해 세계시장 진출의 키워드가 되는 제품 R&D 및 마케팅, 리더십 등의 아이디어 발굴을 지원함으로써 한국형 히든챔피언을 육성했다. 2012년 유럽 히든챔피언 벤치마킹 해외연수는 독일과 스위스에서 진행됐다. 독일은 히든챔피언 강소기업 80%가 몰려 있는 중소기업 강국으로 글로벌 경기침체에도 두각을 나타내는 히든챔피언을 엄선해 연수의 만족도가 매우 높게 나타났다. 2013년에는 독일·오스트리아·스위스·이탈리아 4개국에서, 2014년에는 독일·오스트리아·스위스 3개국에서 유럽 히든챔피언 해외연수를 진행했다.

온·오프라인 인프라 확충을 통해 다양한 교육수요를 충족해 나가기도 했다. 글로벌역량강화지원센터를 대전에 설

| 월드챔프사업 성과 |

구분	2012년	2013년	2014년
참가기업 수	69개사	90개사	120개사
수출실적	11억 2,700만 달러	12억 7,000만 달러	17억 달러

출처: 경영실적보고서 종합

독일 히든챔피언 벤치마킹 연수 (2012.05.31)

립해 지방 소재 기업의 교육수요를 충족시켰다. 글로벌역량강화지원센터에서는 해외진출 성공사례, 세계문화 및 산업·지역·주제별 강좌, 창업자 대상 해외마케팅 교육 등을 실시했다. 또한 온라인 교육 콘텐츠를 개발해 기초 실무지식이 아닌 해외 현장에서 실전응용 가능한 독자적인 교육 콘텐츠를 전파함으로써 지방 및 원거리 교육 여건을 개선했다.

해외마케팅 지원사업 강화로 글로벌 저성장에 대응

KOTRA는 글로벌 경기 회복지연 등 수출부진 환경변화에 대응하기 위해 2012년 7월 상시 비상지원체계인 '중소기업수출비상지원단'을 발족했다. 중소기업지원본부장을 단장으로 하여 수출전문위원 17명을 포함한 총 30명의 지원단으로 이뤄졌다.

중소기업수출비상지원단은 현장성·적시성·접근성 강화를 목적으로 수출애로 해소 및 수출확대를 총력 지원하는 역할을 맡았다. 이를 위해 유선고객 지원을 위한 수출비상 Hot Line, 현장고객 지원을 위한 수출현장 긴급지원반, 지원단을 총괄하는 수출비상지원단 Desk로 구성됐다. 수출비상 Hot Line 운영으로 종합무역실무 상담을 지원하는 한편 현장컨설턴트PM 파견으로 지방 중소기업의 긴급요청에 대응했다.

KOTRA는 해외 인프라를 활용한 장기적인 마케팅 기반 마련에도 힘을 모았다. 그동안 지사화사업을 전개하면서 제기된 '직원 1인당 지원업체수 과다, 전담인력 전문성 부족, 소통 부족' 등의 고객불만을 해소하기 위해 고객집중방문 월간 추진, 해피콜·헬프데스크 운영 등 지속적인 서비스 개선을 추진했다.

또 공동물류센터와 연계해 현지 유통망 진출을 지원했다. 중국 대형 유통망 진출을 지원하기 위해 베이징·상하이·광저우·시안 등 동남부 대도시 및 중부 내륙 거점 도시에서 '한국상품판촉전'을 개최하는 등 공동물류센터를 활용해 우리 기업의 해외 소비시장 진출기회를 제공했다. 공동물류센터도 확충해 2012년 36개소, 2013년 40개소, 2014년 42개소로 확대했다.

2012년 9월부터는 중소기업 대상 열린무역관사업을 개시했다. 수출부진 타개를 위한 현장지원 서비스 강화를 위해 고객에게 해외무역관 27곳을 개방, 사무·상담공간을 제공했다. 2013년 81개 해외무역관을 개방해 130개사에 혜택을 주었으며, 2014년에는 여행금지 4개국을 제외한 118개 모든 해외무역관을 개방해 207개사가 이용했다.

KOTRA는 특히 글로벌기업의 수요에 맞춰 유망중소기업을 발굴, 글로벌기업과의 협력 전 과정을 지원하는 글로벌 파트너링(GP: Global Partnering) 사업을 크게 강화했다. 2009년 '한·미 부품소재 글로벌 파트너링 상담회' 개최 이후 2010년 본격화한 GP사업은 기술이전, 아웃소싱, 공동개발 및 마케팅, M&A 등 글로벌기업과 국내기업 간 다양한 요구와 수요 연계를 통해 수출성과와 글로벌 경쟁력을 제고할 수 있는 효과적인 지원사업모델로 각광받았다.

2012년에는 글로벌기업의 구매조달 수요에 대응하기 위한 플랫폼을 확충해 국내기업이 효과적으로 대처할 수 있는 체계적인 시스템을 구축했다. 기술확보(한국기술교육대), 컨설팅(IBK기업은행), 금융(금융투자협회), 부품개발(글로벌기업 5개사) 등 분야별로 MOU를 체결하고 GP사업을 위한 연계시스템을 마련했다.

핀포인트 상담회, 수요발굴 종합상담회 등을 지속적으로 실시했으며, 신흥국 GP 거점 무역관을 2013년 중국 2개소에서 2014년에는 중국·인도·동유럽 9개소로 확대했다. 전체 GP 거점무역관은 2013년 9개소에서 2014년 24개소로 늘었다. 그뿐만 아니라 GP산업분야를 자동차부품, 기계산업 위주에서 해양플랜트, 생활소비재, 항공분야로까지 확대해 글로벌 밸류체인 진입과 수출성과를 제고했다. GP 프로젝트 발굴 건수는 2012년 37건에서 2013년 70건, 2014년 102건으로 증가추세를 보였다. 성약금액 또한 2012년 1,000만 달러에서 2013년 4,100만 달러로 크게 증가했다.

KOTRA는 2012년 전시 전담인력 양성시스템을 최초로 도입했다. 전시전담관과 직무전문가 등의 인력양성을 통해 전시사업 지원 서비스를 전문화하고 나선 것이었다. 2012년 12개소 12명이던 전시거점무역관과 전시전담요원을 2013년 19개소 20명으로 확대하고, 전시거점본부의 전시전담관 역시 5개소 5명에서 7명으로 확대했다.

전시사업은 신산업과 신흥시장, FTA 체결 중심으로 전략적 참가를 확대하는 한편 민간의 해외전시회 수행을 적극 지원했다. 특히 2012년부터 '아바나 국제박람회'에 한국관을 구성해 참가하고, 2014년 경제제재 후 최대 규모로 '테헤란 한국상품전'을 개최하는 등 미수교국과 경제제재국 시장 선점에 적극적으로 나섰다.

국내 전시산업의 글로벌화도 촉진했다. 1982년부터 개최한 서울국제식품산업대전은 2014년에 해외 43국 574개사가 참가하는 등 아시아 4대 식품전의 위상을 확보했으며, 일산 KINEX와 서울 COEX뿐만 아니라 대구·광주·부산에서도 전시회 및 박람회 개최를 확대하는 등 국내 전시산업의 국제화를 지원해 저비용으로 중소기업 수출기회를 제공했다.

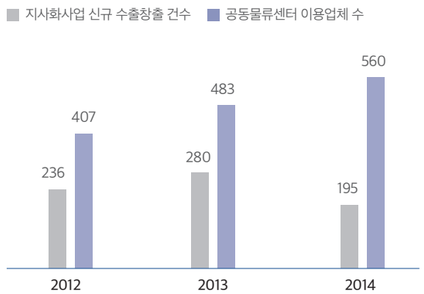
해외진출기업 지원사업 체계화

KOTRA는 해외진출기업의 경영안정화 지원에도 힘을 모았다. 특히 국내기업의 투자진출 수요를 흡수하고 이미 진출한 기업들이 많으나 정부의 지원 시스템이 미비한 지역에 진출지원 조직을 추가 설치해 기업 경영안정화를 지원했다.

한국투자기업지원센터는 2011년 기준 중국(베이징, 상하이, 다롄, 광저우, 칭다오), 베트남(하노이, 호치민), 인도네시아(자카르타), 캄보디아(프놈펜), 필리핀(마닐라), 러시아(모스크바), 인도(뉴델리), 폴란드(바르샤바) 등 8개국 13개소가 운영 중이었고, 2012년에 미얀마 양곤과 브라질 상파울루 2개소를 신규 개소했다.

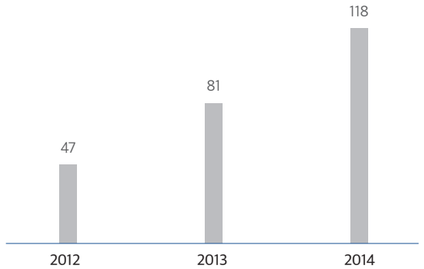
미얀마는 미국과의 외교관계 복원에 따라 진출수요가 폭발적으로 증가할 것으로 전망되고 있었다. 인구 1억 9,000만 명의 중남미 최대 경제국인 브라질은 현대자동차 브라질공장 설립에 따라 중소기업들의 진출이 활발해지고 있었고, 2014년 월드컵과 2016년 올림픽 개최라는 기회요

| 지사화사업 및 공동물류센터 운영성과 (단위: 건, 개) |



출처: 경영실적보고서 종합

| 열린무역관 운영현황 (단위: 개) |



출처: 경영실적보고서 종합

| 글로벌 파트너링 사업 추진성과 |

구분	2012년	2013년	2014년
GP프로젝트 발굴건수	37건	70건	102건

출처: 경영실적보고서 종합

시안한국투자기업지원센터 개소식 (2013.10.30)

소도 있었다. 이에 브라질 상파울루 한국투자기업지원센터는 투자진출기업의 조기 정착과 한국 기업 전용공단 조성을 집중 지원했다.

2013년에는 중국 시안에 한국투자기업지원센터를 추가 개소해 중국 내륙지역 진출에 대한 투자컨설팅을 강화했다. 2014년에도 신흥시장 중심으로 추가 개소한 결과 한국투자기업지원센터는 2013년 12개국 16개소에서 2014년 16개국 23개소로 확대됐다.

해외시장에서의 지식재산권 보호활동을 위한 IP-DESK는 2011년 기준 중국(베이징, 상하이, 광저우, 칭다오), 베트남(하노이) 등 2개국 5개소가 운영 중이었다. 이후 2012년 3월 미국 LA에 신규 개소하며 3개국 6개소로 늘어났다. LA의 IP-DESK는 폭발적으로 증가하는 국내기업의 미국 지재권 분쟁 예방에 주력했다. 2013년 5월에는 뉴욕, 2014년에는 독일의 프랑크푸르트에도 IP-DESK를 개설했다. 특히 2014년 국내기업의 특허분쟁 애로 해소를 위해 IP-DESK와 해외지식재산센터의 운영을 일원했다.

KOTRA는 해외진출기업에 대한 국내복귀 원스톱 서비스 지원체계도 구축했다. 중국 등 해외 현지경영 여건이 악화되고 정부의 동시다발적인 FTA 체결 전략으로 관세 혜택 등 기존 투자여건이 변화함에 따라 유턴기업에 대한 지원이 요구됐다. 이에 따라 해외진출기업의 국내복귀단계 지원체계를 마련해 단계별 해외진출지원 생태계를 완성해 나갔다.

2012년 해외진출 지원 업무에 유턴기업 지원(해외진출기업의 안정적 국내복귀 지원) 기능을 추가한 KOTRA는 그해 5월 유턴기업지원센터와 해외 유턴기업지원데스크를 개소했다. 국내 유턴 수요 증가에 맞춰 상시 상담서비스를 제공하고 유턴지원 제도를 적극적으로 홍보했다. 나아가 유턴기업이 실질적인 성과를 거둘 수 있도록 유턴의향기업 유치전략을 수립해 밀착형 지원 서비스를 전개했으며, 관련 법안 및 시행령 마련에 따라 유턴기업 선정과 사후관리를 위한 업무체계도 구축했다.

이에 힘입어 2013년 51개의 유턴기업을 발굴해 10개사가 지자체와 MOU를 체결한 데 이어 2014년에는 16개의 유턴기업이 지자체와 MOU를 체결하는 성과를 거뒀다. 특히 2014년에는 착공 7개사, 조업개시 12개사 등 실복귀 유턴기업 19개사에 대한 지원을 펼쳐 국가경제 활성화에 기여했다.

유턴기업 선정확인서 전달식 및 기업 간담회 (2014.03.28)

3

전략산업 다각화·고도화로 국가경쟁력 제고

서비스산업 마케팅 지원

KOTRA는 제조업 위주의 무역구조로는 무역 2조 달러 달성이 어렵다고 판단하고, 서비스·콘텐츠·의료·한류·ICT 등 새로운 수출먹거리 창출 지원에 나섰다.

서비스분야에서는 지역별로 세분화된 수요 충족을 위해 8대 타깃 지식서비스 산업을 선정하고, 기업이 해외진출 시 활용할 수 있는 체계적인 전략지도를 마련했다. 산업 연관 효과, 해외진출 위험도, 한류 활용 가능성 등을 종합적으로 고려해 2011년 선정된 문화콘텐츠· e-러닝·의료서비스·엔지니어링 4대 분야에 더해 2012년 스마트콘텐츠·프랜차이즈·엔터테인먼트·디자인 등 신규 4대 분야를 추가했다. 이와 연계해 진출지역에 대한 선택과 집중으로 경쟁력 강화를 꾀했다.

2012년 6월 25일에는 조기 수출산업화를 이끄는 선도기업 육성을 위해 '서비스 문두스(Service Mundus)' 출범식을 개최했다. 서비스 문두스는 다양한 서비스분야에서 경쟁력을 갖춘 국내 서비스 기업의 해외진출을 밀착 지원해 성공스토리를 조기 창출하기 위해 패키지형 맞춤형 마케팅 서비스를 제공, 글로벌시장 진출을 지원했다.

2012년 게임 5개사, 애니메이션 6개사, 디자인 7개사, 캐릭터 3개사, 방송·음악 5개사, 의료서비스 6개사, e-러닝 3개사, 프랜차이즈 5개사 등 총 40개사를 선정해 KOTRA가 진행하는 사업 참여 우대, 서비스 거점무역관 인프라 활용, 개별 해외진출 로드맵 서비스 제공 등의 지원을 펼쳤다.

| 8대 타깃 지식서비스산업 및 전략지도(2012) |

구분	전략지역
의료	미국, 중국, 러시아, UAE, 카자흐스탄, 베트남, 사우디아라비아, 인도네시아
콘텐츠	일본, 중국, 독일, 인도, 캐나다, 프랑스
e-러닝	미국, 중국, 호주
엔지니어링	중국, 베트남, UAE
스마트콘텐츠	미국, 일본, 프랑스
프랜차이즈	중국, 태국, 인도네시아
엔터테인먼트	영국, 필리핀, 브라질, 베트남
디자인	미국, 캐나다, 중국, 베트남

출처: 2012년 경영실적보고서

2013년에는 게임 4개사, 애니메이션 9개사, 디자인 9개사, 캐릭터 5개사, 방송·음악 5개사, 스마트콘텐츠 5개사, e-러닝 4개사, 프랜차이즈 9개사 등 총 50개사를 선정했다. 스마트콘텐츠분야 기업을 새롭게 선정해 게임의 모바일화, 동화의 플래시화 등 융·복합에 의한 신사업을 꾀하는 혁신기업들을 대거 포함시켰다. 2014년에도 50개의 서비스 문두스 기업을 선정해 맞춤형 해외마케팅을 지원했다.

주요 서비스분야에 대한 선택과 집중을 통한 지원은 계속됐다. KOTRA는 2013년 6월 콘텐츠 및 서비스분야 전문 수출상담회인 'Korea Service & Content Market 2013'을 개최해 국내 유일의 서비스분야 해외진출 전문 상담회로

서비스업 해외진출 선도기업 육성사업 (Service Mundus) 출범식 (2012.06.25)

자리매김시켰다.

한류의 직·간접 효과를 산업 전반으로 연계하기 위해 기존의 콘텐츠분야 외에 프랜차이즈·디자인·e-러닝 등 서비스업 분야를 추가해 콘텐츠와 연관 서비스 산업군 간의 융합 비즈니스의 장을 마련했다. 전 세계 26개국 126개사의 해외 글로벌기업과 297개 국내기업이 참가하는 등 큰 호응을 얻었다. 2014년 6월 개최된 'Korea Service & Content Market 2014'에서는 한·중 FTA에 대비해 중국 내수시장을 선점을 목표로 중국의 우량 바이어를 중점적으로 유치한 가운데 국내기업 350개사가 참가해 성황을 이뤘다.

KOTRA는 오픈갤러리를 통해 문화와 산업 간의 융합모델을 제시했다. 'KOTRA 오픈갤러리'는 국내 중소기업에 문화경영의 중요성을 알리고 문화예술을 접목한 상품개발 및 마케팅을 지원하는 등 예술을 통한 중소기업 경영혁신을 지원하자는 취지로 2012년 12월 5일 '무역의 날'을 기념해 공식 개관했다.

이후 문화경영의 기치를 내걸고 기업과 예술의 접목을 꾸준히 시도했다. '오픈마인드전'에서는 기업과 작가를 1대1로 연결해 제품 각각의 특성과 의미를 투영한 현대미술 작품을 선보였다. '중소기업 라이프전'을 통해서는 작가가 구현한 가상 생활공간에 중소기업 제품을 배치하는 등 예술 안에서 제품이 공존할 수 있는 방안을 찾기도 했다.

기업과 예술의 만남을 넘어 사회와의 만남으로도 이어졌다. '장애미술인전'에서는 장애미술인들의 작품을 전시하는 한편 그들의 작품이 반영된 휴대폰 케이스·샤워기·빗 등을 선보이며 오픈갤러리를 기업·예술·사회가 한데 어우러지는 소통의 장으로 활용했다.

의료산업의 해외시장 진출 지원

—

KOTRA는 2012년 의료바이오분야의 해외시장 진출을 지원하기 위해 진출단계에 따라 맞춤형 패키지를 지원하는 'Medistar Initiative' 프로그램을 운영했다. 무역관 및 전문가 그룹과 연계해 해외 인증취득, 해외 마케팅 계획 수립 등을 지원해 해외진출 성공사례를 창출했다. 2013년 의약품·의료기분야 10개사였던 참가기업은 2014년 13개사로 증가했으며, 수출 성약 또한 2013년 10건, 337만 달러에서 2014년 18건, 874만 달러로 증가했다.

Korea Service & Content Market (2013.06.13)

Open Gallery 오프닝 행사 (2012.12.04)

Global Bio & Medical Forum (2013.05.28)

2013년 5월에는 'Global Bio & Medical Forum 2013'을 개최했다. 국내 최대 의료산업 마케팅 행사로서 해외 유력 기업들을 초청해 의약품·의료기기 분야의 B2B 상담회, 해외병원프로젝트 설명회, 병원프로젝트 수주 상담회 등을 진행했다. 2014년부터는 유관기관과의 협업을 통해 연 2회 개최로 확대했다. 의약품·의료기기·바이오 분야는 '오송 바이오엑스포'와 연계해 9월에 개최했으며 디지털 병원·장비·시스템 등 의료 IT 제품과 병원 프로젝트는 '부산의료IT 전시회'와 연계해 10월 개최했다.

급성장하는 자원부국과 개도국의 병원 수출시장 선점을 위한 지원도 본격화했다. KOTRA는 국내기업과 의료기관이 해외정보에 취약한 점을 감안해 병원수출 유망 프로젝트 기초조사에서부터 계약체결, 사후관리에 이르기까지 종합지원하기로 했다.

외부전문가의 평가와 KOTRA의 해외무역관을 통한 해외시장성 평가를 거쳐 유망컨소시엄을 선정했다. 그 결과 2012년 10월 병원수출조합(병원신축), 샘병원(IT한방) 등 5개 병원수출 컨소시엄 출범식을 갖고, 해외발주처 면담, 업무연락 지원, 행정실무 컨설팅, 현지진출 법률·회계자문 등 다양한 지원서비스를 제공했다.

2013년에는 병원수출 분야에 경쟁력 있는 기업들로 'KOTRA 병원수출협의회'라는 기업 풀(Pool)을 구성해 수주지원체계를 확립했다. 병원수출은 하나의 기업이 수행하기 어려운 특성을 가짐에 따라 KOTRA 해외무역관에서 발굴한 프로젝트를 국내 병원수출 업계 관계자들로 구성된 병원수출협의회에 공지하고, 협의회 참여자들이 자발적으로 컨소시엄을 구성해 프로젝트에 참여하는 방식으로 운영됐다.

2014년 분당서울대병원 중심으로 구성된 컨소시엄이 사우디아라비아 국가방위부와 병원정보시스템 계약을 체결하는 등 실제적인 수출사례가 창출되는 가운데 KOTRA는 프로젝트 발굴에서부터 수주 및 사후관리에 이르기까지 전 과정을 밀착 지원해 프로젝트 수주를 이끌어 냈다.

ICT의 수출산업화

—

제조업 성장 한계의 돌파구로서 ICT 및 SW산업의 중요성은 갈수록 더해갔다. 기술력과 아이디어만으로도 높은 성장가능성이 있고, 다양한 융합산업의 원천으로서 지속가능한 경제성장에 꼭 필요한 신성장동력이었다.

KOTRA는 2013년 6월 'ICT·SW 중소기업 수출지원센터'를 출범시키며 기관별로 분산 추진되던 ICT·SW 중소기업의 해외진출 지원 기능을 일원화했다. 이를 위해 KOTRA를 비롯한 한국인터넷진흥원(KISA), 한국정보화진흥원(NIA), 정보통신산업진흥원(NIPA), 한국정보기술서비스산업협회(ITSA), 한국소프트웨어산업협회(KOSA) 등 6개 유관기관은 'ICT·SW중소기업의 해외진출 지원 업무협약'을 맺고 ICT·SW 중소기업의 해외진출 지원을 위한 업무협의회를 구성했다.

IT 품목별 전문위원 3명, 회계·법률 등 비상근 자문위원 20명은 애로사항을 수시로 접수하고 수출컨설팅을 진행했다. 2014년부터는 전자정부, ITS(지능형교통시스템) 등 IT분야 프로젝트 수주지원활동으로 기능을 확대했다.

국내외 IT수출지원 인프라를 활용해 해외시장 진출을 지원하기도 했다. 실리콘밸리·도쿄·베이징 등 3개소에 운영중인 해외 IT지원센터의 입주기업을 대상으로 IT시장정보 공유 확대, 동일국 내수시장 및 인접국가 신규시장 개척 지원, IT스타트업 지원을 통해 수출성과를 창출했다. 2014년

ICTSW 중소기업 수출지원센터 자문위원 위촉식 (2013.06.03)

실리콘밸리·베이징·도쿄 등 주재지역에 국한하던 상담지원을 멕시코, 선전·선양·시안·정저우, 오사카 등 인근 지역 내수시장 마케팅으로까지 확장해 지원했다. K-Tech와 연계해 현지 전문가 컨설팅, IT스타트업 IR, 투자유치 활동 등을 통한 IT스타트업 지원도 이뤄졌다.

특히 2012년부터 국내 우수 스타트업 기업을 대상으로 토털 패키지형 해외진출 기회를 제공하기 위해 'K-Tech'를 미국 실리콘밸리 현지에서 개최했다. K-Tech는 수출상담회뿐만 아니라 콘퍼런스, 스타트업 IR, 기술로드쇼, 채용박람회가 연계된 국가 기술(K-Tech) 행사로 기획됐다. 참가기업은 현지 바이어와의 상담은 물론 한·미 양국 IT 융합분야 저명인사의 강연, 네트워킹 행사 참여 등을 통해 첨단정보를 획득하고 고객접점을 확대했다.

특히 K-Tech 행사의 실리콘밸리 현지 개최로 미국 현지에 '기술 한류' 분위기가 조성됐다. 2012년에는 첫 행사임에도 북미시장 전역에서 모집된 200개사 500여 명의 바이어가 참가한 가운데 한국의 IT융합 미래비전 제시를 통해 양국 간 기술, 인력, 자본 교류 협력의 계기를 마련했다. 한국 IT기업의 성과 홍보는 물론 K-Tech 브랜드 이미지를 확산시키는 동시에 IT산업의 특성을 반영한 새로운 비즈니스 플랫폼을 구축했다.

'Korea ICT Roadshow'도 2012년에 중국 베이징, UAE 두바이, 일본 도쿄, 멕시코 등에서 잇달아 개최해 모바일·디스플레이·통신·SW 분야의 국내 중소기업에 해외진출의 문호를 열어줬다.

산업·문화 융합형 해외 진출

—

KOTRA는 문화한류를 경제한류로 발전시키기 위해 대형 전시상담회를 추진했다. 첫 포문은 일본에서 열었다. 2012년 11월 최대 한류시장으로 부상한 일본의 오사카에서 'Korea Brand & Entertainment Expo 2012'를 개최하고 문화콘텐츠에서 소비재 및 서비스에 이르기까지 산업 전반에 걸쳐 대일본 수출증진 기회를 제공했다. 특히 현지 한류 유통기업 참가를 늘리고 문화교류행사를 확충함으로써 바이어 증가와 코리아 브랜드 제고에 힘썼다.

2013년에는 영국 런던에서 'Korea Brand & Entertainment Expo 2013'을 개최하고, 융합산업 글로벌화를 추진했다. K-Pop 콘텐츠를 홀로그램화해 한류스타 공연과 IT기술이 결합된 수출모델을 제시하는 등 산업과 문화의 융합을 통한 신규 수출기회를 모색했다.

IT, 한류상품, 프랜차이즈, 문화콘텐츠 등 다양한 분야에서 50개의 국내기업이 참가해 영국·프랑스·독일 등 유럽의 260여 개 유력 바이어와의 1대1 비즈니스 상담을 펼쳤다. 홍보대사로 위촉된 2NE1의 축하공연이 시작되자 BBC는 중계 부스까지 설치해 현장을 실시간으로 중계하는 등 현지 매체들의 뜨거운 관심이 이어졌다.

2014년에는 한류·산업 연계 마케팅 행사로는 처음으로 중남미지역에서 'Korea Brand & Entertainment Expo 2014'를 개최했다. 국내에서 IT, 문화콘텐츠, 패션·미용, 프랜차이즈 등 한류활용 수출분야 69개사가 참가했으며, 브라질 기업 180개사, 기타 중남미지역 기업 49개사가 현지 바이어로 참가했다. 이 중에는 매출액 1억 달러 이상의 글로벌 바이어가 7개사, 연매출액 1,000만 달러 이상의 유력 바이어가 14개사 포함돼 있었다. 국내 참가기업들은 체험형 문화행사를 통해 브라질 대중들과 소통하는 한편, 바이어들과 1대1 글로벌 비즈니스 상담으로 새로운 시장을 개척했다.

Korea Brand & Entertainment Expo (2012.11.14)

한류스타 CSR 업무협의회 (2014.07.30)

중남미 시장과의 지리적 한계 극복 방법을 제시하기 위해 홈쇼핑 스튜디오를 행사장 내에 구현하고, 쇼호스트들이 바이어와 일반 참관객들에게 참여기업의 제품과 온라인 구매방법을 설명하는 '한류 e-Biz쇼'를 통해 해외 직구족의 국내 중소기업 상품 구매를 촉진시켰다. 한류3.0체험관도 최초로 운영하는 등 'Korea Brand & Entertainment Expo 2014'는 중남미에 한류를 확산하는 계기가 됐다.

KOTRA는 경제한류를 활용한 융합 수출모델을 개발하기도 했다. 한류스타 연예기획사와 제조·서비스 분야의 중소기업을 연계해 '스타 브랜드'와 '제품 기술력'을 융합한 새로운 수출시장 개척 모델을 개발했다.

2014년 7월 한류스타 기획사 해외진출 협의체를 구성했으며, 10월에는 해외진출 플랫폼 설명회를 개최했다. 플랫폼은 직접적인 결합형, 드라마 PPL 활용형, 온·오프라인 화보형, 현지 발굴형, 간접 홍보형 등 다섯 가지 형태로 구성됐다.

한류스타를 중소기업 브랜드의 홍보와 마케팅에 활용함으로써 한류의 수출마케팅 활용도를 높였으며 수출 신시장 창출에 기여했다.

방산물자 교역 확대

—

2009년 초까지만 해도 우리나라 방위산업 직접 수출업무는 국방부와 방위산업청이, 민수분야 등 간접 수출지원업무는 지식경제부가 맡고 있었다. 부처별로 방위산업 수출지원업무가 산재해 있어 효율적인 방산물자 수출에는 한계가 있을 수밖에 없었다.

정부는 2009년 5월 방산물자교역지원센터 설치를 결정한 데 이어 같은 해 10월 대통령훈령 제258호로 KOTRA에 방산물자교역지원센터의 설립 근거를 마련했다. 반세기 가까이 축적해온 수출 지원의 전문성과 전 세계 해외무역관의 네트워크를 활용할 수 있는 장점 때문이었다.

2009년 10월 방산물자교역지원센터 개소 이후 KOTRA는 방위산업시장에서 우리나라의 협상 경쟁력강화와 방산수출 활성화를 위한 지원을 본격화했다. 국방부·지식경제부·방위사업청 등 정부기관 및 국내 수출업체의 협조를 통해 항공기, 전차·장갑차, 자주포 등 무기체계와 기타 방산물자 수출 프로젝트를 발굴하고 지원했으며, KOTRA가 직접 거래당사자가 되어 방산수출 계약(정부 간 거래)을 체결했다.

2012년 11월 방산물자교역지원센터는 페루에서 페루국방부와 약 2억 달러 규모의 KT-1 20대 수출 프로젝트 계약을 체결했다. 계약은 정부 간 거래 방식으로 진행됐으며, 한국항공우주산업(KAI)이 공급자로서 계약에 참가했다. 그동안 주로 전시회와 상담회 등 마케팅 지원을 통해 수출지원을 담당해온 KOTRA가 KAI를 대신해 직접 페루 정부와 프로젝트의 계약 당사자로 서명한다는 점이 큰 특징이었다. 국제 방산시장에서 페루 등의 구매 국가들이 방산물자의 투명한 거래, 기술이전 및 교육협력 등 수출국과의 협력 증진을 이유로 정부 간 거래를 선호함에 따른 것이었다.

KT-1 수출 계약은 페루 공군이 1980년대에 도입해 운영하던 브라질 엠브레어사의 노후 EMB-312 훈련기를 교체함에 따라 이뤄졌다. 사실상 브라질이 독점하고 있던 중남미 항공기시장에 우리나라가 처음으로 진출했다는 데 의미가 컸다.

KOTRA는 또 중소 방산기업 간담회, 해외 에이전트 초청 수출 상담회, 해외전시회 참가지원, 시장개척단 파견 등을

통해 방산 중소기업의 해외진출을 지원했다. 방산분야 파이낸싱, 옵셋 등 전문분야 세미나 및 포럼 개최를 통해 방산기업 간 네트워크도 형성해 나갔다.

2012년 11월에는 우리나라 방산 및 보안기업의 세계시장 개척을 활성화하기 위한 'Korea Defense & Security Week 2012'를 개최했다. 우리나라의 우수 방산·보안기업과 해외 유력 바이어들을 연계해 우리 기업의 해외수출을 활성화시키기 위한 취지였다.

국제적인 국지적 분쟁 및 테러 증가로 방산 및 보안제품의 수요는 증가하고 있었으나 국내 중소 방산·보안 기업들의 제품은 네트워크와 정보 부족으로 해외시장 진출에 어려움을 겪고 있었다. 'Korea Defense & Security Week 2012'는 방탄복, 방탄헬멧 등 개인장비에서부터 군용 통신·광학장비, 무인체계 등 IT를 활용한 첨단 기술분야까지 우리의 제품을 세계 바이어들에게 선보이는 기회의 장이었다. 행사에는 세계 유력 방산 및 보안 바이어 56명과 우리방산 및 보안업체 100여 개사가 참여했다.

Korea Defense & Security Week 2012 (2012.11.21)

특히 아시아·중동·아프리카·중남미 등 20개국에서 42개사의 유력 바이어가 방한했으며, 테러 등으로 방산 및 보안 수요가 급증하던 중동·아프리카 지역에서 가장 많은 22개사가 참가했다.

2014년 11월에 열린 'Korea Defense & Security Week 2014'에는 중남미·동남아·중동 등 세계 각지의 바이어 60여 개사와 120여 개 국내 방산·보안 분야의 대·중소기업이 참여했다. 이밖에도 15개국의 한국주재 무관 및 해외 군·경찰 고위인사가 행사장을 직접 방문해 우리나라의 방산·보안 분야의 제품과 기술력을 확인했다.

KOTRA는 민간의 힘만으로 진입이 어려운 신흥국 공공조달시장 개척지원에도 주력했다. 2012년 12월 외국정부-KOTRA-국내기업 3자 수출계약으로 페루 스마트 순찰차 G2G 거래에 성공하며, 일반물자 최초로 G2G 시장을 개척했다. 이에 그치지 않고 2013년 8월 페루 국영조선소 다목적 군수함 도면·기자재 거래 성사로 이어졌다.

무엇보다 페루와의 G2G 거래 성공을 마중물 삼아 구조적 문제로 진입이 어렵던 신흥국 G2G 시장개척을 확대했다. 2013년 케냐항만청 크레인 국내 방한 실사, 에콰도르 함선 도면과 기자재 KOTRA와 MOU 체결조건 발주, 페루 스마트 순찰차 추가 구매의사 등 중남미에서 아프리카까지 신흥국 조달시장 개척을 본격화했다.

2014년에는 G2G 거래 활성화를 위한 전담조직인 GtoG 교역지원단을 신설하는 한편 해외공공조달지원센터를 전 세계 15개소로 확대하는 등 공공공조달시장 진출을 더욱 적극적으로 지원했다 그 결과 G2G 계약체결 성과는 2013년 8,100만 달러에서 2014년 4억 2,000만 달러로 무려 418.5%나 증가했다.

4
해외 비즈니스 정보 기능 고도화

무역투자정보센터 역할 강화

KOTRA는 글로벌 경제의 저성장 심화에 대응할 수 있도록 고객지향적인 무역투자정보 수집과 분석에 더 큰 노력을 기울였다. 우선 체계적으로 시장유형을 구분해 고객수요 중심의 정보수집과 분석전략 도출에 주력했다.

시장유형은 수출 및 GDP 규모, 인구, 시장침투율 등의 경제파급효과와 전략적 중요도를 기준으로 주력시장, 신흥시장, 전략시장으로 구분했다. 주력시장은 수출 규모가 크고 글로벌기업이 대거 소재한 미국·일본·영국·중국 등 선진국 24개국으로, 경제파급효과에 따라 주력시장 10개국, 장기적으로 시장진출이 기대되는 싱가포르·체코 등 기회선진시장 14개국으로 세분화했다.

신흥시장은 2020년 이전에 선진국 시장 규모를 초월할 수 있는 KOTRA 무역관 소재국으로 중동·아프리카·아시아·중남미 57개국이며, 경제파급효과에 따라 터키·인도 등 대형 신흥시장 10개국, 폴란드·베트남 등 성장 신흥시장 19개국, 남아프리카공화국·말레이시아 등 잠재 신흥시장 28개국으로 구분했다. 전략시장은 전후복구 등 시장개방의 특수성을 고려한 중점 진출 지원 대상국으로, 신흥시장 중 미얀마·리비아·터키·인도네시아·콜롬비아 등을 선정했다.

KOTRA는 시장별 접근전략을 제공하기 위해 해외무역관의 의견과 정부정책, 외부 전문가의 의견을 수렴한 후 정보조사운영위원회의 심의를 거쳐 총 8개의 정보조사 어젠다를 확정했다. 정보조사 어젠다는 △해외시장 현안 이슈 모니터링 △FTA 활용 제고 △투자진출 및 개발 프로젝트 △중소기업 글로벌화 사례 △신흥 및 기회시장 발굴 △대한 무역장벽 조사 △해외시장 트렌트 △신성장산업 시장 진출 확대로, 이에 기반해 수출지원전략과 지속성장지원전략을 도출하고 정보를 생산, 전파해 나갔다.

한편 KOTRA는 중소기업의 해외시장 진출을 지원하기 위해 중소기업 유망품목에 대한 해외인증을 조사하고, 2013년 『중소기업 10대 수출 유망품목 해외인증제도』를 발간했다. 중소기업의 수출비중이 높은 품목 가운데 해외

| 정보수집 및 분석전략 |

수출지원전략		지속성장 지원전략
타깃시장별 차별화된 대응전략	글로벌 위기 속 수출직결정보 생산	조직의 지속성장 및 국가성장동력 확보 위한 정보 생산
• 미얀마, 리비아 등 KOTRA 선정 전략시장의 진출전략 및 사업기회 발굴 • 중동 및 Next China 등 주요 신흥시장별 이슈 발굴, 진출전략 제시 및 위협요소 대응 • 중국수출 확대를 위한 내수시장 진출전략 연구, 한중수교 20주년 협력관계 강화 및 주요 정책변화 모니터링	• 수출위기 타개를 위한 수출직결 정보 생산 및 신성장산업 정보 생산 • 주요국 선거 등 정치 및 재정 위기 등의 경제이슈에 대한 분석을 통한 선제 대응 • 공기업 해외진출 플랫폼으로서의 KOTRA 역할 강화 및 중소기업 위기 타개를 위한 맞춤형 컨설팅	• KOTRA 사업을 리딩하고 Door Open할 수 있는 책임 Brain으로서의 정보센터 역할 강화 • 국제기구 및 주요 국가들의 동반성장정책 분석을 통한 글로벌 CSR 기반 마련 • 개도국 중소기업 육성 및 수출진흥 지원 등 글로벌 상생협력을 위한 정책 컨설팅 제공

출처: 2012년 경영실적보고서

인증 수요가 많은 10대 품목을 선정해 해당 품목별로 수출 상위국 평균 15개국의 인증을 조사하고 인증 취득에 필요한 기본정보를 제공했다.

기존 정보는 국가기준으로 작성되어 활용도가 떨어진 것에 비해 『중소기업 10대 수출 유망품목 해외인증제도』는 수출이 유망하며 국가별 인증요건이 다양하고 까다로운 품목을 기준으로 다수의 수출유망국 인증제도를 한눈에 볼 수 있도록 제작한 최초의 사례였다.

중소기업이 쉽게 이해할 수 있도록 까다로운 인증취득 절차를 선진국형·혼합형·신흥국형 등으로 분류해 중소기업이 비교하면서 이해할 수 있도록 구성했다. 또 CE나 UL처럼 하나의 인증이 여러 국가에 통용돼 별도의 인증획득 없이 진출할 수 있는 국가들도 제시해 중소기업들이 수출시장 다변화를 위한 전략국가를 선정하는 데 도움이 되도록 했다.

2013년 8월에는 정보조사사업의 컨트롤타워인 정부3.0추진팀을 신설하고, 중소기업 맞춤형 협업서비스 제공으로 정부3.0 구현에 기여했다. 이와 함께 바이어정보, 무역애로 및 지역안내정보, 통상정보, 상품 및 시장정보 등 고객들이 가장 많이 찾는 정보를 확충하는 데 힘을 모았다. 이로써 고객이 원하는 수출 및 시장개척 정보를 적시에 맞춤형으로 제공할 수 있는 역량을 제고했다.

타깃 시장별 진출전략 제시

2012년 중점 진출 대상국을 선정한 KOTRA는 전략시장 진출의 싱크탱크(Think Tank) 기능을 강화했다. 특히 지속적인 경쟁우위를 확보하고 가시적인 성과창출이 가능한 5대 전략시장으로 미얀마·리비아·콜롬비아·터키·인도네시아를 선정하고 진출전략을 제시했다.

미얀마는 경제제재 해제에 따라 동남아 신흥유망시장으로 부상하고 있었다. KOTRA는 개방 이후 시장을 선점하기 위해 미얀마 진출의 첨병 역할을 수행했다. 2012년 3월 『미얀마의 민주화에 따른 우리 기업의 진출방안』을 발간해 주변 경쟁국의 진출 현황과 우리 기업의 5대 핵심 진출전략 및 주요 분야별 진출전략을 제시했다. 같은 해 4월에는 미얀마 테인 세인 대통령의 요청으로 대규모 경제협력 사절단을 파견했으며, 5월에는 미얀마 투자진출 확대를 위한 민관 합동 지원체계를 구축하기 위해 '미얀마 지원협의회'를 출범시켰다. 9월에는 민관 합동으로 구성한 투자사절단을 파견하고 9월 24일 '한·미얀마 산업협력 포럼'을 시작으로 본격적인 비즈니스 활동을 개시했다. '한·미얀마 산업협력 포럼'은 비즈니스 확대를 희망하는 양국 민관 관계자들로 성황을 이뤘다.

미얀마 지원협의회 출범식 (2012.05.07)

정부3.0 사내 교육 (2014.11.28)

미얀마 테인 세인 대통령 KOTRA 방문 (2012.10.09)

투자사절단에 이어 11월 8일에는 미얀마 양곤에서 최초로 '세계일류 한국상품전'을 개최했다. 양곤 세계일류 한국상품전에는 대기업과 함께 50여 개의 중소·중견기업들이 참가해 우리나라의 첨단기술과 제품을 선보였다. 특히 화장품, 의료기기 및 의약품, 식품과 함께 건설장비, 항만하역장비, 보안장비, 태양광 발전시스템 등 각 분야에서 세계 최고의 기술력을 보유하고 있는 중소·중견기업들이 미얀마의 경제발전에 참여해 상호 협력하는 기회를 가졌다.

특히 미얀마 상무부 산하에 KOTRA를 모델로 한 무역투자진흥기관(MYANTRA) 설립을 지원했다. KOTRA를 통한 양국 간 전략사업 추진을 적극적으로 모색하는 가운데 2012년 10월 KOTRA를 방문한 미얀마 테인 세인 대통령이 미얀마의 중장기적 발전을 위해서는 'KOTRA'와 같은 무역투자진흥기관 설립 필요성을 인식하고 귀국 후 MYANTRA 설립 검토를 지시한 데 따른 것이었다.

같은 달 우리나라 국회 부의장과 국정감사위원 4인의 미얀마 방문 때에도 미얀마 상공회의소 회장이 MYANTRA 설립지원 협조를 언급했다. KOTRA는 2012년 10월 말 '2013년도 CSR사업계획(안)'을 수립하면서 MYANTRA 설립지원을 구체적으로 포함시켰다.

중동진출 종합지원센터 개소식 (2012.06.27)

2013년 2월 MYANTRA 설립계획(안)을 작성해 미얀마 정부에 발송했으며, 2014년 1월 'MYANTRA 설립지원' 사업·예산이 국회를 통과해 같은 해 3월 미얀마사업 실사협의단을 파견했다. 또 2013년 7월부터 2014년 8월까지 사업수행계획 수립 및 국제협력재단(KOICA)과의 계약방식 협의를 지속적으로 진행해 2014년 12월 24일 KOTRA-KOICA 사업수행계약(공공협력사업)을 체결하고 사업수행을 본격화했다.

제2의 중동붐 활용을 위해 2012년 6월 '중동진출종합지원센터'를 개설했다. 이를 통해 기업의 중동진출 수요에 따른 무역·투자·프로젝트 정보제공뿐만 아니라 기업들의 다양한 사업 수요 의견을 적극적으로 반영함으로써 중동시장에 특화된 마케팅 지원 사업을 개발했다.

중동시장을 4개 권역으로 구분해 체계적인 진출전략을 세웠다. 첫 번째로 프로젝트 수주가 유망한 시장으로 사우디아라비아·카타르·쿠웨이트·오만·이라크를 선정하고, 카타르 도하에 무역관을 신설함으로써 지원 인프라를 확충했다. 두 번째로 동반성장이 용이한 시장으로 UAE·터키·이란을, 세 번째로는 향후 성장 잠재력이 큰 요르단·알제리·모로코·이스라엘을 잠재 성장시장으로 나눴다. 마지막으로 민주화 사태 이후 재건수요가 확대될 것으로 기대되는 리비아·이집트·모로코 등을 재건 성장시장으로 분류했다.

이어 각 시장 상황에 맞춰 프로젝트 수주지원, 현지투자진출, 우리나라의 성장경험전수 및 인프라 구축, 의료·IT 등 체계적인 지원을 펼쳤다. 2012년 5월 '한·북아프리카 경제협력 포럼'을 개최해 우리나라의 경제성장 노하우를 전수하고 우리 기업들의 재건·복구 사업 진출 기반을 조성했다. 같은 해 7월에는 '이란 대체시장 발굴 설명회', 11월에는 '한·중동 비즈니스 위크'를 개최했다.

신(新)한·중 경협모델 구축을 통한 동반성장도 이뤄졌다. 2013년 6월 '한·중 미래협력 플라자'를 개최했으며, 11월에는 'China Big 100 Plaza'를 개최했다. 'China Big 100

Plaza'는 6월 대통령의 중국 방문 이후 한국 상품에 대한 관심도가 높아진 것을 활용해 마련한 특별 기획전이었다. 참가기업들은 환경·프로젝트 등 직접 연관분야 발주처를 포함해 IT전기·전자분야, 자동차부품, 생활용품·미용용품, 식품에 이르기까지 모든 분야의 협력 파트너와 한자리에서 모여 상담을 진행했다.

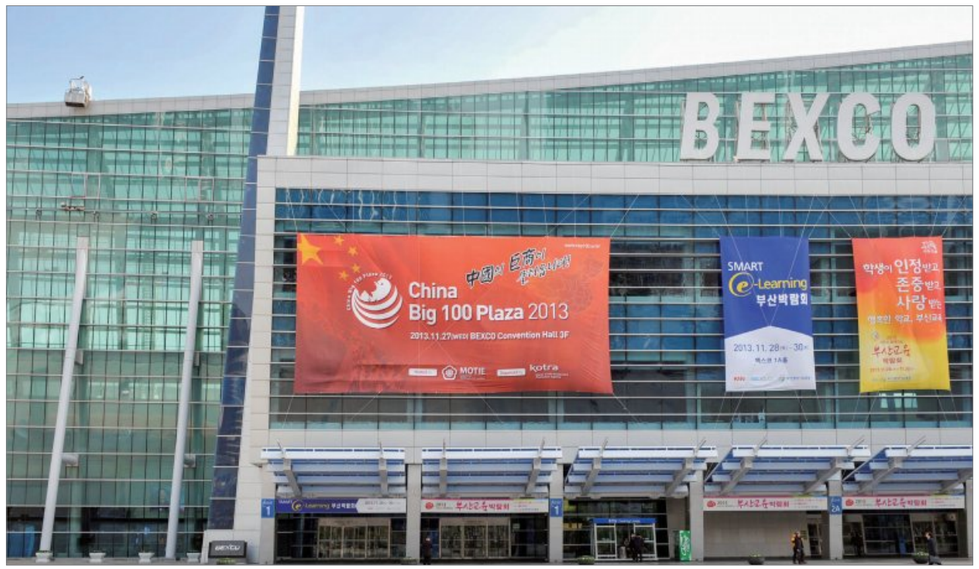
2014년부터는 기존에 한국개발연구원(KDI)이 주관하던 '해외진출과 연계한 지식기반 개발협력(KSP)'을 위한 세부과제 발굴에 참여해 대상국 현지수요를 반영한 신흥시장 개척에 더욱 효과적으로 대처했다.

정보포털 개편 및 소통채널 구축

KOTRA는 2012년 무역투자정보포털 '글로벌 윈도우(GW)' 개편을 통해 고객 쌍방향 소통채널을 구축했다. 단편적인 웹사이트 개편이 아닌 정보시스템과 콘텐츠를 재구축해 고객참여 및 소통강화 기반을 마련한 것이었다.

기존의 '글로벌 윈도우'는 이용 편의성이 낮았고 모바일 환경에 대응하지 못했다. 또한 텍스트 정보에서 동영상 정보 등 멀티미디어 게시물 생산에 적합한 시스템으로의 개선이 필요했다. KOTRA는 개편의 핵심키워드를 고객·현장·신속으로 설정하고 고객참여형 시스템, 정보의 현장성 및 사용의 현장성 강화, 정보검색의 효과 제고를 개편전략으로 삼았다. 개편전략에 따른 추진과제는 첫째 UI 및 검색기능 강화, 둘째 고객 참여형 시스템 및 제도 운영, 셋째 신규 콘텐츠 및 대표 상품개발, 넷째 시스템 경량화로 설정했다.

'UI 및 검색기능 강화'를 위해 주요 화면의 단순화 및 가시화를 구현함으로써 정보 조회의 집중도를 높였고, 메뉴 간소화와 모바일 특화 화면 개발로 편의성을 제고했다. '고객 참여형 시스템 및 제도 운영' 차원에서는 고객자문단을



China Big 100 Plaza 2013 전경 (2013.11.27)

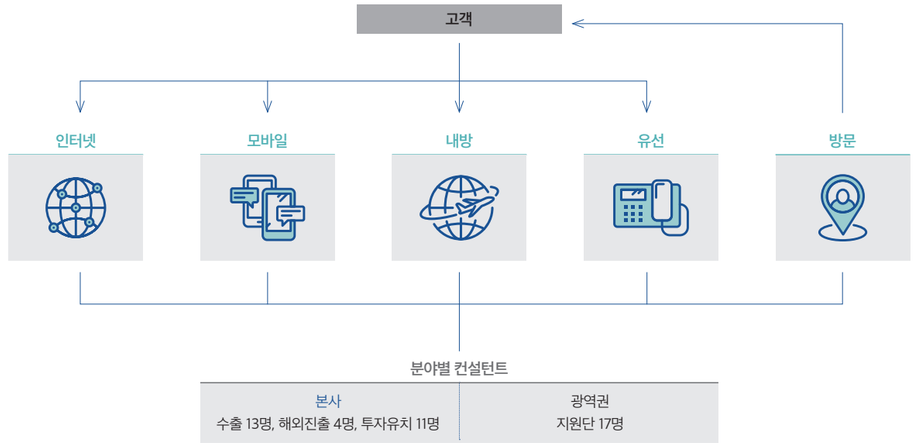
상시 운영하고 이슈 제안, 퀴즈 등 고객의 자발적 관심도 증가를 위한 프로모션을 추진했다. '신규 콘텐츠 및 대표상품개발'을 위해 고객·현장·신속의 핵심키워드를 반영하는 정보를 집중적으로 생산하고 모바일 친화적 시스템 및 멀티미디어 정보를 확대했다. 이를 뒷받침하기 위한 방안으로 시스템 경량화를 추진, 신규 하드웨어와 검색엔진을 도입함으로써 검색 속도를 향상시키고 다양한 웹 플랫폼 지원체계를 구축했다.

2013년에는 맞춤형 정보 제공을 위한 온·오프라인 무역투자상담센터(Trade Doctor) 체계를 구축했다. 신규 구축한 Trade Doctor 웹사이트는 KOTRA의 정부3.0의 첫 사업으로서, 수출분야에 대한 고객상담뿐만 아니라 해외진출·투자유치분야까지 망라하는 명실상부 KOTRA 대표 고객상담 플랫폼으로 시스템 개발이 이뤄졌다.

KOTRA는 온라인 Trade Doctor 구축으로 해외무역관 업무경감과 고객 편의성 제고라는 두 가지 성과를 동시에 거뒀다. 기존에는 해외무역관 직접 문의로 인해 최대 14시간의 시차가 발생했으나, 개선 후 본사 컨설턴트의 즉시 답변이 가능해져 대기시간이 줄어든 것은 물론 무역실무 애로, 관세 및 세제 문· 등 모든 온라인 문의에 대한 분야별 상담위원의 통합처리와 맞춤형 정보 회신이 가능해졌다. 오프라인 무역투자상담센터도 확대 개소하고 분야별 컨설턴트도 확충해 오프라인에서부터 온라인까지 모든 고객의 무역투자분야 애로·문의사항을 접수부터 회신까지 완결형으로 처리할 수 있게 됐다.

2013년 중소기업의 해외시장 개척에 대한 애로 해소를 위해 바이어정보 검색 서비스도 시행했다. 품목과 국가를 입력하면 해당 바이어의 연락처 정보를 편리하게 검색할 수 있는 서비스로, 국가 DB 사업을 통해 파일형태의 정보 DB화를 진행했다. 특히 기존에 유료서비스로 제공하던 방식에서 벗어나 온라인 B2B마켓 플랫폼(buykorea.com)을 통해 무료로 제공했다. 바이어정보 무료 공개 시 예상 문제

| 온·오프라인 Trade Doctor 개념도 |



출처: 2013년 경영실적보고서

점을 사전에 보완했으며, 무료 검색결과 보완을 위한 유료 서비스도 병행했다. 이를 통해 고객 수요와 성과가 높은 정보의 우선 공개로 중소기업의 편익을 제고했다.

2014년에는 국내 최대 포털 사이트인 네이버(Naver)와 전략적 제휴를 맺고 정보 전파 채널을 강화했다. 네이버의 주요 메뉴에 KOTRA의 정보를 직접 게재함으로써 홍보 및 웹사이트 방문 효과를 제고했다.

정상외교의 성과 정보를 DB화해 기업에 제공하기 위해 2014년 '정상외교 경제활용포털'을 구축하기도 했다. 기획재정부, 미래부 등 정부 각 부처와 유관기관의 정상회담 합의내용, 후속조치, 비즈니스 정보를 통합 DB화한 것으로 정상외교 활동 및 기업 활용 사례를 집대성한 플랫폼으로 활용됐다.

기업들은 사업제안 코너를 통해 필요한 해외 비즈니스 사업을 제안할 수 있었으며 실제 수출지원기관들의 사업계획 수립에 반영되기도 했다. 정상외교 경제사절단을 모집하는 공고를 확인할 수 있어 상시모집 프로세스를 갖추어 해외순방 경제사절단의 문턱을 낮추는 등 기존 외교행사 중심에서 탈피해 KOTRA 주도로 기업성과를 창출하는 비즈니스 상담회 기능을 확대했다.

2013년 China Desk 운영계획 회의 (2013.02.07)

5

국가 IPA로서 외국인투자유치 노력 확대

외국인투자유치 위한 인프라 개선

—

우리나라는 2008년을 기점으로 국제투자수지 적자단계에 진입, 장기경제성장에 적신호가 켜졌다. 저성장을 극복하고 국내자재조달→제품생산→수출의 선순환을 통해 수출확대에 기여하기 위해 외국인투자유치 확대의 필요성은 갈수록 커졌다.

KOTRA는 국가 IPA(투자진흥기관)으로서 지속적인 투자유치 성과 창출을 위한 혁신을 강화했다. 먼저 2012년 4월 장기침체에 빠진 일본 기업들의 해외진출 본격화에 대비해 대일 투자유치 활동 컨트롤타워인 'Japan Desk'를 신설했으며, 중국 투자유치 전담조직인 'China Desk'는 베이징 등 3개소 외에 칭다오와 다롄에 추가 개설했다. 이어 같은 해 9월 Japan Desk, China Desk와 신흥자본유치PM을 통합해 전략지역유치팀을 신설했다. 일본과 신흥자본국가의 맞춤형 투자유치를 위해서였다. 또 전략지역 투자유치 거점을 2011년 5개국 9개 무역관에서 2012년 6개국 15개 무역관으로 확대했다.

2012년 '투자유치 CRM(Customer Relation Management)'과 '외국인투자통계시스템(INSC: Investment Notification Statistics Center)'을 구축해 투자유치에 대한 체계적인 온라인 모니터링 시스템도 구축했다.

투자가 및 프로젝트의 체계적 관리를 위한 '투자유치 CRM(Customer Relation Management)'은 투자가 및 프로젝트의 특이동향을 CRM을 통해 담당 PM에게 즉시 전파하고 대응하는 기능을 했다. 투자홍보, 투자가 방문상담, 투자 IR·TFT 파견, 고충처리, 컨설팅 등 투자유치의 전 과정을 관리했다.

'외국인투자통계시스템(INSC)' 구축을 통해서는 투자유치 프로젝트의 진행 정도를 수시 점검할 수 있었다. 투자유치 신고·도착 실적집계 및 외국인 투자가·투자기업 정보, 외국인투자 관련 법률·문서 관리 등 국가 외국인 투자유치 통계 시스템으로 손색이 없었다.

이로써 KOTRA는 투자유치 활동이 전개되면 '투자유치 CRM'을 활용해 종합적으로 관리하고, '외국인투자통계시스템(INSC)'으로 실시간 검토를 진행한 다음 투자유치 활동 개선 및 계획 반영으로 투자유치 성과를 지속적으로 제고해 나갈 수 있었다.

국가 투자홍보 인프라의 질적 개선을 위해 2012년 국가 투자유치 포털인 Invest KOREA 홈페이지를 개편했다. 투자환경, 정책동향, 유망산업정보, 주요뉴스, 투자제도, 온라인 투자 컨설팅, 뉴스레터, 산업입지 및 사업 파트너 검색, 지자체 정보, 성공사례 등 투자가의 수요와 관심이 높은 분야의 실용정보 위주로 구성하고, 한국어·영어·중국어·일본어 등 4개 국어를 적용했다. 또 투자 절차 등 주요 내용을 PDF로 다운로드할 수 있게 했으며 인터넷이 열악한 지역의 투자가를 위해 자료별 용량을 표시하고 핵심내용 위주로 디자인했다.

스마트기기의 확산에 대응해 Mobile Invest KOREA 홈페이지(m.investkorea.org)도 구축했다. 산업별 핵심정보 및 국가정보, 투자절차, 자주 활용되는 콘텐츠 중심으로 구성하고, Invest KOREA 홈페이지와 연계시킴으로써 활용도를 높였다. 페이스북·유튜브·트위터·블로그 등 SNS 운영으로 쌍방향 소통도 활발히 펼쳤다.

외국인투자기업 홍보활동 전개

—

KOTRA는 투자유치의 효율성을 높이기 위해 적극적이고 입체적인 투자홍보활동을 지속적으로 전개했다.

2013년 5월 발족한 'Invest KOREA 서포터즈'는 외국인 유학생 10만 명 시대를 맞아 이들에게 한국에 대한 호감도를 높이고 외국인투자 저변 확대를 위한 네트워크 구축을 추진됐다.

국내 거주 외국인 유학생 35명을 선발, 외국인투자기업의 성공현장을 직접 방문해 체험의 기회도 가졌다. 5개월간 국내 언론매체와 함께 총 7곳의 성공기업을 탐방하고 CEO 인터뷰를 진행했다. 외국인투자기업 탐방기는 Invest KOREA 홈페이지와 페이스북·트위터·블로그를 통해 전 세계에 공유됐다. 2013년 21건의 외국인투자기업 성공사례가 국내 언론에 시리즈로 게재되기도 했다.

'Invest KOREA 서포터즈' 활동은 우리나라에 대한 친근한 이미지를 외국인투자기업과 잠재 투자가에게 심어줬다. 외투기업에 대한 국민의 호감과 이해도를 높이는 데에도 기여했다. 투자 기술이전, 고용창출, 수출확대 등 테마별 국민경제에 미친 영향을 대표적인 성공기업의 사례에 비춰 홍보함으로써 긍정적인 이미지를 형성했다.

2014년 4월 'Invest KOREA 서포터즈' 2기의 발대식이 열렸다. 1기 참여자들의 성공적인 활동으로 미래 투자홍보

| 외국인투자유치 성과 |

구분	2012년	2013년	2014년
투자유치액	106억 6,000만 달러	118억 6,000만 달러	151억 1,000만 달러
프로젝트 관리건수	1,501건	1,783건	1,891건

출처: 경영실적보고서 종합

Invest KOREA 서포터즈 워크숍 (2013.05.09)

Invest KOREA 서포터즈 2기 발대식 (2014.04.09)

역군으로서 호감도가 매우 높아져 전 세계 25개 국가 출신 유학생 35명이 우리나라의 홍보대사를 자처하고 나섰다. 역시 5개월 동안 우리나라에서 성공한 외국인투자기업을 방문해 우리나라의 투자환경을 탐구했다. 서포터즈가 작성한 탐방기는 SNS에 게재돼 '왜 글로벌 기업이 한국에 투자하는가?'에 대한 답을 알리는 역할을 했다.

새로운 홍보 및 공헌활동으로 2013년 9월 주한유럽상공회의소(ECCK)와 함께 'Grow Together' 1기 발대식을 개최했다. 'Grow Together'는 KOTRA-주한유럽상공회의소-외국인투자기업-대학생이 함께 봉사단을 구성해 사회공헌활동을 전개하며 외국인투자에 대한 인식개선도 이끌어냈다.

2013년에는 서울과 수도권의 학생뿐만 아니라 대전·대구·광주·부산 등 전국의 대학생 50명을 선발해 3회의 CSR 활동을 추진했다. 10월 5일에는 경복궁을 찾아 고궁 정화 작업 등 우리 문화재 지킴이 활동을 하며 사회봉사를 실천했다. 10월 28~31일에는 외국인 투자주간 상담회의 통역과 안내를 맡았으며, 11월 14일에는 서울의 4개 터미널에서 선진교통문화 정착 활동을 전개했다.

2014년 10월 'Grow Together' 2기 발대식을 개최하고 서울시 성동구 성수2가를 찾아 벽화 그리기 등 저소득층 주거·상업지역 환경개선활동을 하며 사회봉사를 실천했다. 12월 4일에는 숭실대학교에서 비닐봉지 및 폐비닐의 유해성을 알리고 비닐봉지 사용의 감축을 장려하는 활동을 펼쳤다. 캠페인 참가자에게는 비닐봉지 사용을 줄일 수 있도록 봉사단이 제작한 에코백을 배포했다.

'Grow Together'는 대한민국의 미래인 대학생과 외국인투자기업이 함께 힘을 모아 외국인투자를 테마로 한 사회공헌활동을 펼치며 유관기관, 기업, 지역사회 등 모두가 함께 성장할 수 있는 발판을 마련했다는 점에서 의미가 깊었다.

6

글로벌 공유가치 창출

상생과 나눔의 글로벌 CSR 추진

KOTRA는 단순 원조에서 벗어나 신흥시장과의 동반성장 및 상생협력의 기반을 구축하기 위한 글로벌 CSR 전략 수립을 추진했다. 2012년 CSR 추진방향으로 '3C(Collaboration·Cultivation·Coexistence) 전략'을 수립, KOTRA 고유의 역량을 활용해 개발도상국 및 국내기업과 공조(Collaboration)하고, 다문화 인재를 무역투자 전문가로 육성(Cultivation)하며, 속한 공동체와 상생(Coexistence)하는 CSR 사업을 추진해 나가기로 했다. 이를 위해 2012년 글로벌 CSR 컨트롤타워로서 글로벌CSR팀을 신설한 데 이어 2013년 글로벌CSR사업단으로 확대 개편해 전략적인 글로벌 CSR 추진을 강화했다.

2012년 KOTRA는 '3C 전략' 아래 해외진출 우리 기업과 외국인투자기업의 글로벌 CSR 활동의 플랫폼 역할 수행에 주력했다. 해외에서는 현재 진출기업과 유관·교민단체와 협의체를 구축해 현지에 적합한 CSR 활동을 펼치는 동시에 국내기업들의 해외시장 개척에 도움이 되는 사업도 추진했다. 또 현지진출기업과 공동으로 CSR 활동을 전개함으로써 기업과 국가브랜드 제고에 기여했다. 국내에서는 외국인투자기업과 협력해 CSR 활동을 전개하는 한편 다문화 가정과 인재 지원, 핵심역량을 활용한 Pro Bono 활동으로 KOTRA형 나눔의 '공유경제'를 실현했다.

나아가 2013년 글로벌 비즈니스의 전문성과 무역투자진흥이라는 고유의 업무 특성에 맞는 '글로벌 CSR 사업모

델'을 최초로 수립했다. '글로벌 CSR 선도, 글로벌 인재육성, CSR 전략공유 및 성공사례 확산, 지역사회공헌' 등 4대 글로벌 CSR 추진과제에 적합한 사업모델을 개발한 가운데 그중 '자사 제품·서비스 제공 CSR', '해외 기술학교 운영', '바이어 및 발주처와 공동 CSR', '국가 이미지 제고 CSR', '소셜벤처 수출지원'을 수출마케팅 활동을 돕는 5개 사업모델로 집중 추진했다.

'자사 제품·서비스 제공 CSR'은 현지 사회문제 해결을 위해 중견기업이나 지사화기업 등이 자사의 제품과 서비스를 기부하는 사업모델로, 우리 기업의 수출확대 및 서비스 용역 수주에 기여했다. 우리나라의 전기·철도 등 인프라 기관과 관련 기업들이 공동으로 실무 노하우를 신흥국과 공유하는 사업모델인 '해외 기술학교 운영'은 2013년 14개국에서 16개 사업, 2014년 27개국에서 46개 사업을 추진하는 등 가시적인 성과를 이어나갔다.

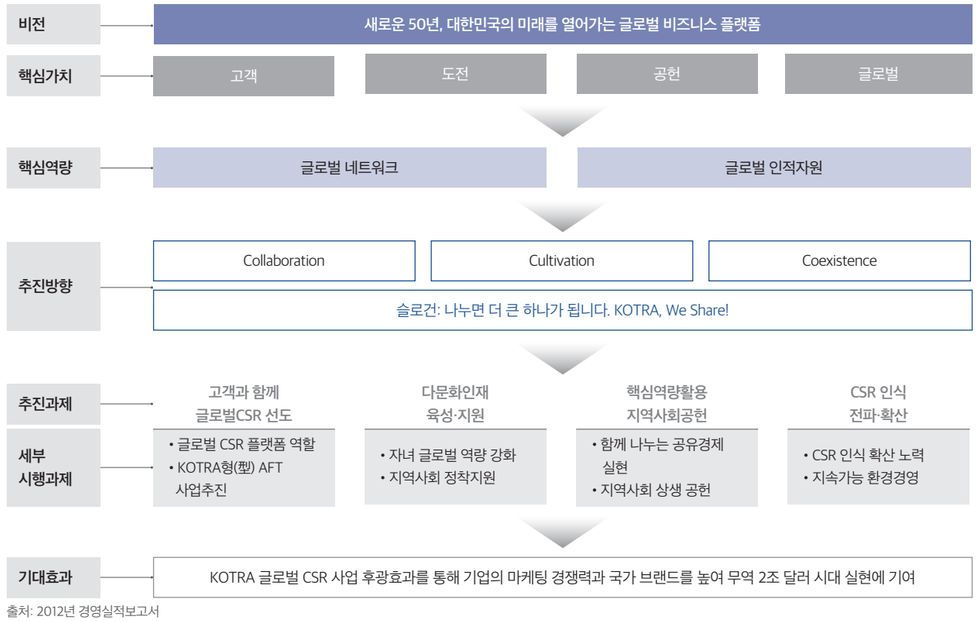
'바이어 및 발주처와 공동 CSR' 활동으로는 2013년 10개국에서 137개 기업이 현지의 자동차·식품·소비재분야 기업들과 18개 사업을 추진했다. '국가 이미지 제고 CSR' 활동은 중국·일본·동남아·남미 등에서의 우리나라 경제행사에 한류스타가 참가하는 방식으로 한국과 한국 기업의 이미지 제고에 기여했다. '소셜벤처 수출지원'의 경우 2013년 6개국에서 30개 사회적기업의 수출마케팅 지원이 이뤄졌다.

2014년에는 신흥국 상생형 글로벌 CSR 활동의 일환으로 '유휴장비 신흥국 이전'을 새롭게 추진했다. 미얀마 우편통신국에 무선 네트워크 분석기 등 ETRI 유휴 연구개발 장비의 이전 및 운영경험을 제공해 신흥국 경제발전 및 우리 기업의 진출기반을 마련했다.

개발경험 공유형 KSP 사업도 신규 추진했다. KOTRA의 경제개발 무역·투자 노하우 전수를 통해 신흥국의 경제성장에 기여하기 위해 2014년 '미얀마 무역투자진흥기구(MYANTRA) 마스터 플랜 수립' 등 8건의 사업을 진행했다.

해외 CSR 우수기업을 격려하고 CSR 인식을 전파, 확산하기 위해 CSR 포상·포럼도 개최했다. 2013년 10월 열린 '대한민국 사랑받는 기업 포상'은 국내 유일의 해외 CSR 우수기업에 대한 정부 포상이었다. 또한 현지 정부와 공동으로 CSR 우수 한국기업을 포상하고 우수사례를 공유하는 CSR 포럼을 2014년 중국, 인도, 이집트, 멕시코 등에서 15회 개최했다. 2014년 10월에는 CSR 활동이 우수한 외국인투자기업을 포상하는 '국내 외국인투자기업 CSR 시상식'을 개최하기도 했다.

| 글로벌 CSR 추진전략 체계도 |



출처: 2012년 경영실적보고서

국내 사회공헌사업 강화

KOTRA는 핵심역량을 활용해 나눔의 공유경제를 실현하고 지역사회와 상생하기 위해 국내 사회공헌활동을 전개해 나갔다. 수출학교, 드림포럼 등 무역투자기관 임직원으로서 노하우를 활용한 '나눔의 문화' 실천에 힘썼다.

2012년 10월과 12월 두 차례에 걸쳐 '미니수출학교'를 개설하고 국제무역 관련 지식나눔 기부를 진행했다. '미니수출학교'는 특성화 고등학생을 대상으로 한 체험활동으로서, 세계경제와 무역에 관심이 있는 고등학생에게 글로벌 정보 조사, 컨설팅 방법 소개 등의 교육을 실시했다. 학생과 직원 간 1대1 멘토-멘티를 지정해 지속적인 소통을 통한 글로벌 인재육성에 힘썼다.

2013년 11월에는 지방의 글로벌 인재육성을 위해 지방지원단이 있는 춘천과 대전 2개 도시에서 '찾아가는 KOTRA 청소년수출학교'를 개최하고 세계경제 및 국내 수출여건, KOTRA 무역관 활동 등을 소개했다. 2014년에도 6월 부산 브니엘고등학교와 대전 충남고등학교, 11월 대구 상원고등학교와 춘천여자고등학교, 12월 광주 동신대학교에서 청소년수출학교를 개최하는 등 정보접근성이 상대적으로 취약한 지방 소재 고등학생들에게 학습의 장(場)을 마련했다.

'드림포럼'은 다양한 분야의 전문가를 초청해 학교에서 배울 수 없는 생생한 현장의 이야기를 청소년들의 눈높이에 맞춰 전달하는 CSR 활동으로 단기적으로는 산업 내 진로정보를 제공하고, 장기적으로는 직무비전을 제시했다. 임직원들의 자발적인 참여로 2004년 발족한 'Left Hands 봉사단'은 지역 아동센터 청소년을 대상으로 외국어 재능기부 등의 봉사활동을 진행했다. 단순히 외국어 교육뿐만 아니라 장기적인 멘토링으로 Pro Bono 나눔을 전개했다.

KOTRA는 다문화 인재를 선발해 무역마케팅 전문가로 육성하고 수출기업에 취업을 알선하는 다문화 무역인 육성 활동도 추진했다. 2012년 한국출신 해외 다문화가정을 대상으로 해외무역관과 현지 한인 커뮤니티가 함께 무역스쿨과 한글학교를 운영했으며, 2013년에는 결혼이주민·유학생·외국인노동자 등 국내 다문화 인력을 대상으로 무역실무 교육을 펼쳐 취업을 도왔다. 2014년에도 관세·통관·운송·서류작성 등 무역실무와 통번역 교육을 실시하면서 수출기업과의 채용상담회를 개최해 취업과 창업기회를 제공했다. 다문화 무역인 육성의 성과를 인정받아 여성가족부의 2014년 다문화가족정책의 시행사업으로 채택되기도 했다.

글로벌정보분야 CSR활동 KOTRA 미니수출학교 (2012.11.30)

Chapter

5.

2015

지속 성장 위한 새로운 무역 패러다임 선도

2017

1 책임경영체계 강화로 혁신 가속화

시대적 요구에 부응한 신경영방침 설정

2010년대 중반 G2 리스크와 저유가, 신흥국 부진 등으로 세계경제의 저성장 기조가 심화되면서 수출환경은 지속적으로 악화돼 갔다. 정부는 무역 2조 달러 달성을 위한 새로운 수출동력 확보와 수출 회복을 위한 정책을 펼쳤으며, 그 가운데 우리나라 수출진흥과 무역투자를 주도해온 KOTRA의 역할이 더욱 중요해졌다.

KOTRA는 수출여건 악화를 극복하고, 나아가 기회로 활용하기 위해 2015년 중장기 경영목표를 재설정하고 새로운 무역 패러다임을 제시했다. 성과중심의 사업 추진으로 수출과 투자유치를 확대해 국가경제에 기여한다는 기조 아래 4대 사업방향과 4대 업무혁신 방향을 새롭게 설정했다.

4대 사업방향은 △중소·중견기업 수출역량 강화 △새로운 수출 먹거리 지속 창출 △넓어진 경제협력 영역 활용 지원 △우리 경제에 도움이 되는 외국인 투자유치 강화로 설정했다. 이에 따른 4대 업무혁신 방향으로 △고객수요 및 현장중시의 진취적 업무자세 △내실 있는 사업추진으로 성과 창출 △글로벌 비즈니스 플랫폼 역할 수행 △공공기관 개혁 선도역할 수행을 설정해 KOTRA에 대한 시대적 요구에 부응하기로 했다.

후속조치로 2015년 8월 본부별 기능재편 중심의 조직개편을 단행했다. 중소기업지원본부는 '중소·중견기업 수출역량 강화' 지원체계 확립을 위해 수출기업 성장사다리 관점으로 조직을 재편했으며, 전략마케팅본부는 '새로운 수출 먹거리 분야의 수출지원'을 강화하기 위해 산업별 마케팅 전담조직체계를 강화했다. '넓어진 경제협력 영역 활용 지원' 역할은 정보통상지원본부가 권역별 시장조사 기능 등 조사·연구기능을 강화해 수행하기로 했다.

Invest KOREA는 글로벌 M&A지원센터를 산하에 편제하는 등 '실질적 도움이 되는 외국인 투자유치 확대'를 위한 조직개편을 단행했다. 2016년에는 수출 주체·산업·시장·방식 다변화 지원으로 편중된 수출구조 개선을 위해 신규수출기업화, 소비재, 서비스, 온라인무역 등 분야별 전담조직을 확충했다.

명확한 사업성과관리로 사업구조를 고도화하기 위해 2015년 '사업성과관리제도(EPM: Enterprise Performance Management)'를 도입했다. 부서 단위의 평가에서 단위사업에 대한 평가체계로 전환함으로써 사업별 책임경영을 강화하기 위한 취지였다. KOTRA의 '사업성과관리제도'는 2016년 6월 개최된 공공기관 워크숍에서 성과관리제도 우수사례로 발표됐으며, 대만의 TAITRA 등 해외 무역진흥공사에서 벤치마킹하기도 했다.

KOTRA는 2017년 '사업-미래-공공-혁신'의 4대 관점으로 중장기 경영전략 롤링(Rolling)을 실시했다. 일자리, 공정경제, 상생·협력 등 사회적가치와 공공성을 강화하는 한편 고객에 대한 지원에서 고객과 함께 만드는 혁신을 지향해 고객가치를 제고해 나가기로 했다.

2016 고객만족경영 워크숍 (2016.08.31)

글로벌 스탠더드 '인권경영' 선포

2004년부터 윤리경영을 본격화한 KOTRA는 2015년 인권경영의 실천의지를 대내외에 천명했다. 그동안 임직원으로 한정돼 있던 윤리경영 활동대상을 고객·협력사·지역사회 등 전 세계 이해관계자로 확대하는 한편 전 세계 무역관에서 윤리무결점을 달성해 고객과 직원의 권익보호에 앞장서겠다는 의지의 표명이었다.

KOTRA의 인권경영은 윤리경영·사회적책임경영·지속가능경영을 포괄하는 고유체계로, 1단계 비윤리·부패행위로 인한 이해관계자 피해 방지, 2단계 이해관계자 권익 증진, 3단계 이해관계자 대상 글로벌 스탠더드 전파를 추구했다.

이를 위해 기존의 윤리경영위원회를 인권·윤리경영위원회로 확대, 발전시키고 인권·윤리경영사무국을 신설하는 등 운영조직을 정비했다. 또한 '윤리경영실천규정'을 '인권·윤리경영실천규정'으로 개정하고 인권·윤리경영사무국에 고충전담창구 역할을 부여해 인권침해 사례 접수 및 구제책을 마련했다.

2015년 12월 열린 '인권경영 선포식'에는 KOTRA 본사의 전 임직원이 참여했으며, 해외무역관은 화상으로 참여했다. 해외무역관 대표 현지직원 10인은 현지어로 인권·윤리헌장을 낭독하기도 했다. 인권보호의 의지를 표명하기 위한 '인권트리'에는 노사 대표 및 전 직원이 서명했다.

청렴도 제고를 위한 반부패 인프라 확충에도 크게 힘을 기울였다. 2015년 사업부서 실무자와 윤리경영 담당자로 구성된 '청렴韓 KOTRA 전담반'을 신설해 부패방지활동을 역점적으로 전개했다.

지사화 전담직원의 방한교육을 확대했으며, 해외출장 지원사업의 업무처리기준의 공정성을 높이기 위해 단계별 업무처리 현황을 전산으로 확인할 수 있는 시스템을 도입했다. 청렴의식을 높이기 위해 국내외 임직원의 윤리교육과 포상도 확대했다.

2014년 신설한 윤리우수자 포상 대상을 해외무역관장에서 관원, 현지직원으로 확대해 해외무역관 청렴인센티브를 강화했으며, 계층별 워크숍을 통해 일명 '김영란법'의 국내 전 직원 대상 교육과 직급별 맞춤교육을 실시했다. 2016년 10월에는 국가인권위의 '기업과 인권' 사업에 참가해 인권경영 추진성과를 진단했다. 그 결과를 반영해 같은 해 11월 해외무역관 임직원을 대상으로 현지 인권경영 실천을 위한 구체적인 가이드라인을 제작, 배포했다.

| 2017년 중장기 경영전략 체계 |

미션	글로벌 비즈니스 지원으로 국민행복과 인류사회 번영에 기여			
비전	대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼			
핵심가치	고객	도전	공헌	글로벌
경영목표	중소·중견기업 수출액 2,500억 달러 달성, 수출중소기업 12만 개 육성, 일자리 11만 개 창출 견인			
전략목표	사업수행: 무역·투자사업 고도화	미래대비: 새로운 글로벌 시장 개척	공공가치: 고객가치와 사회적가치 최우선	조직혁신: 공공기관의 혁신 선도
경영방침	**4대 사업방향** • 중소·중견기업 수출역량 강화 • 새로운 수출 먹거리 창출 • 우리 경제에 도움되는 외국인투자유치 강화 • 넓어진 경제협력 활용 지원		**4대 업무혁신방향** • (고객·현장) 고객수요 및 현장중시 • (내실·성과) 내실 있는 사업 추진으로 성과 창출 • (소통·협업) 글로벌 비즈니스 플랫폼 역할 수행 • (기본·원칙) 국민에게 신뢰받는 공공기관 구현	
16대 전략과제	1. 내수기업의 신규 수출기업화 2. 수출기업의 성장단계별 맞춤형 지원 강화 3. 국내기업의 글로벌화를 위한 해외진출 지원 4. 경제성장에 기여하는 투자유치 5. 새로운 수출산업 육성 6. 새로운 수출시장 개척 7. 새로운 무역방식에 선제적 대응 8. 경제·통상협력 지원 강화		9. 서비스 혁신으로 고객가치 제고 10. 일자리 창출 지원 강화 11. 나눔과 상생의 협력 생태계 조성 12. 사회적 책임 이행 강화 13. 소통과 협업으로 일하는 방식 개선 14. 지속성장을 위한 조직역량 강화 15. 서로를 배려하는 조직문화 형성 16. 정보보호 및 IT 시스템 고도화	

출처: 2017년 경영실적보고서

KOTRA 인권경영 선포식 (2015.12.01)

KOTRA 반부패 청렴 서약식 (2017.09.06)

그 결과 2016년 국민권익위 부패방지시책평가 1등급, 국민권익위 청렴도조사 5년 연속 '우수' 등급을 달성한 데 이어 2017년 산업통상자원부 주관 지속가능경영 실태조사(KoBEX SM) 최고등급(AAA)을 획득하는 등 인권·윤리경영의 모범기관으로 인정받았다.

KOTRA는 협력적 노사관계를 바탕으로 무분규 전통을 이어나갔다. 공공기관 방만경영 정상화, 성과연봉제 도입 등 노사관계 갈등요인이 계속되고 있었지만 노사 간 공식·비공식 소통 활성화로 공감대를 형성하는 한편 체계적인 고충처리시스템을 통해 신뢰와 협력의 노사문화를 정착시켜 나감으로써 안정적 노사관계를 실현했다.

KOTRA형 동반성장 추진

KOTRA는 사업특성을 고려한 동반성장을 추진하기로 하고 2015년 협력사 동반성장과 해외동반진출을 총괄하는 '동반성장위원회'를 신설했다. 협력사 동반성장을 담당하는 '동반성장협력센터'와 대기업 등과의 협업을 통해 중소기업의 해외진출을 지원하는 '해외동반진출지원센터'를 구성, 협력적 생태계 구현에 중심역할을 했다.

먼저 사업효과 제고를 위해 대기업 및 유관기관과의 협업체계를 강화했다. 한국무역보험공사, 중소기업진흥공단, 한국수출입은행 등 대표적인 수출유관기관들과 상시적인 협업체계를 구축하고 특정사업 중심의 단순 협업이 아닌 전방위적 기능통합을 통한 융복합 서비스를 제공하고자 했다. 협업기관은 2014년 177개에서 2015년 303개로 크게 늘었다.

수출금융기관과 개방형 협업을 활성화함으로써 내수·수출초보기업의 수출금융 해소에도 크게 기여했다. 2014년 9월 30일 KOTRA를 중심으로 KEB하나은행·한국수출입은행·기업은행·신용보증기금·기술보증기금·한국무역보험공사 등 6개 수출금융 지원기관 간 MOU를 체결하고, KOTRA가 내수·수출초보기업이 필요로 하는 수출금융 지

원수요를 상시적으로 파악해 연계하면 6개 금융기관이 맞춤형 금융지원을 했다. 2014년 28개사 55억 3,000만 원에 그쳤던 지원은 2015년 473개사, 2,484억 원에 이르렀다.

KOTRA는 또 중소 수출기업이 아닌 협력사를 대상으로 처음 동반성장 프로그램을 추진했다. 2015년 9월 '동반성장 파트너십'을 도입해 KOTRA 파트너 인증을 통한 협력사 대외 인지도 및 신뢰도 제고를 꾀했다.

2015년 운송·여행·통역 분야의 협력사 21개사에 파트너십 인증서를 전달하고 업종별로 관련 부서와의 네트워킹을 위한 협의체를 구성했다.

협력사의 역량강화를 위해 수출상담회에 참여한 협력사 직원에게 교육을 실시했으며 바이어 상담주선을 통해 해외진출도 지원했다. 타기관 입찰 시에는 추천서를 제공하고 외국인 투자가를 대상으로 한 발간물에 협력사를 홍보하는 등 협력사의 신뢰도 제고를 위한 다양한 프로그램을 수행했다. 2016년에도 운송·통역·여행·인쇄·시스템 등 5대 분야 38개 협력사를 파트너사로 선정해 상생프로그램을 운영하는 등 성장을 지원했다. 2017년에는 6개 분야로 확대하고 59개 지원성과를 거뒀다.

대기업·중소기업 해외동반진출사업도 활성화했다. 2015년 6월 대중소기업협력재단과 MOU를 체결하고 대기업이 가진 해외 인지도와 유통망을 중소기업 해외진출로 활용할 수 있도록 힘썼다. 낮은 인지도로 저가판매가 불가피했던 중소기업들은 대기업의 후광효과와 해외유통망을 활용해 인지도를 높이며 현지진출 성과를 증대할 수 있었다.

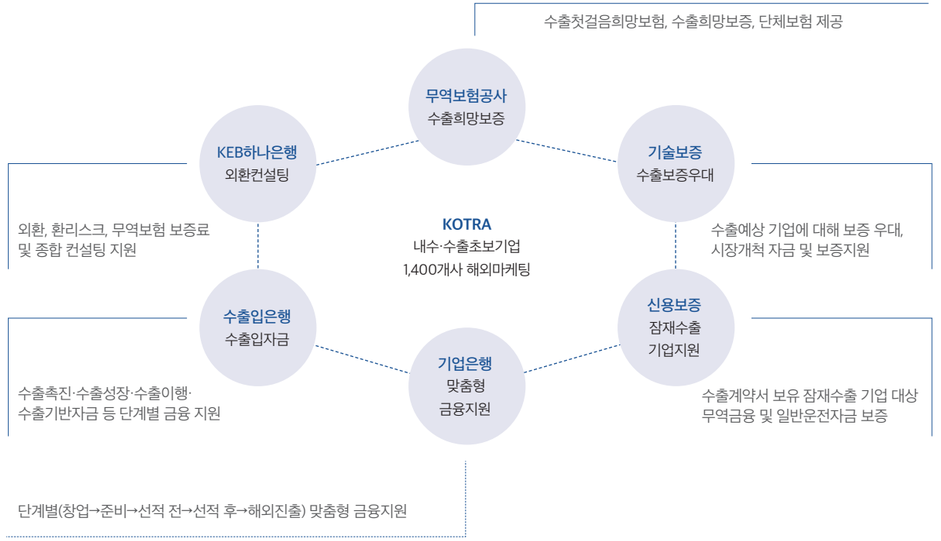
해외동반진출 5대 모델을 정립해 KOTRA형 해외동반진출 지원을 확대했다. 해외동반진출 5대 모델은 △한류마케팅사업을 활용한 해외 판로 개척 △대기업 해외지사와 연계, 중소기업 판매망 확대 △대기업 수주 프로젝트 연계, 중소기업 제품 납품 △대기업과 공동진출한 중소기업 현지판

2016년 동반성장 Partnership 선포식 (2016.06.30)

매망 다변화 △대기업의 해외바이어를 국내 초청 후 상담주선 등으로, 각각 CJ E&M, GS홈쇼핑, 한국IT산업협회, 현대자동차, 한국남동발전과 함께 동반진출을 모색했다.

2017년에는 △소비재 유통 △전력기자재 △자동차부품 △IT프로젝트 등 해외진출 수요가 높은 4개 사업분야를 집중적으로 지원하는 등 산업·권역별 시장분석과 KOTRA의 고유기능을 접목한 해외동반진출사업으로 중소기업의 경쟁력을 크게 제고했다.

| 수출금융기관과 개방형 협업 |



출처: 2015년 경영실적보고서

| 해외동반진출사업 추진 현황 |

구분		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
사업 개최 횟수(회)		12	15	23	33	38	49	67	81	69	76
참가기업 (개사)	대기업	16	19	20	24	57	71	56	83	72	90
	중소기업	275	317	379	472	578	814	1,050	1,478	1,028	1,054
성약금액(달러)		5,100만	5,900만	6,500만	7,300만	9,600만	1억 7,800만	2억	2억 2,000만	2억 5,200만	3억 1,100만

출처: 경영실적보고서 종합

2
경제외교 중추적 역할 수행

정상외교 활용 해외진출 지원

중소·중견기업은 단독으로 진출하기 어려운 시장이나 분야에 대해 정부의 지원을 희망했다. 그러나 정상외교는 대부분 일회성 행사에 그쳐 경제효과가 제한적이었을 뿐만 아니라 경제사절단이 일부 대기업 위주로 구성된다는 문제점도 있었다.

KOTRA는 정상외교를 중소기업 비즈니스의 기회로 활용하고 경제사절단의 참여효과를 지속적으로 확산하기 위해 다각도의 방안을 강구했다. '사업의 주체를 대기업에서 중소기업으로'라는 캐치프레이즈 아래 2015년 5월 정상외교경제활용지원센터를 설립하면서 정상외교 경제활용 원스톱 지원체계를 가동했다. 정상외교경제활용지원센터는 지역별 어젠다를 발굴하고 정상의 해외순방이나 외국 정상의 방한에 연계해 1대1 비즈니스 상담회와 네트워킹 세미나 등을 기획하고 시행했다.

경제사절단 활동을 중소기업형 비즈니스 중심으로 재편했다. 경제사절단의 후광효과와 KOTRA 해외 네트워크를 결합함으로써 중소·중견기업의 해외진출 애로사항인 공신력 부족을 해소하며 새로운 해외 마케팅 툴까지 제공했다.

정상외교 활용 해외진출 지원 원년 격인 2015년 3월 중동, 4월 중남미, 9월 중국, 10월 미국, 11월 유럽 등으로 잇달아 경제사절단을 파견했는데, 참가 중소·중견기업 260개사 중 30.7%가 지방 소재 기업이었다. 정상의 신뢰도를 바탕으로 평소 만나기 힘든 대형바이어, 발주처, 투자가와 상담을 펼칠 수 있는 기회가 됐을 뿐만 아니라 순방국의 협력수요와 우리 기업의 진출 수요를 종합해 진출분야 다각화를 이루는 계기를 마련했다.

이에 그치지 않고 후속지원을 통한 성과의 지속적 창출에 힘을 모았다. 정상외교 경제사절단에서 발굴한 프로젝트와 사절단 참가 중소기업을 대상으로 Outbound 사절단 파견, Inbound 후속상담회 개최 등 상시·후속 지원을 전개함으로써 지속적으로 성과를 창출할 수 있도록 했다.

KOTRA는 기업수요를 반영한 경제협력 의제 발굴에도 중추적인 역할을 수행했다. 2015년 1월 KOTRA와 경제 5단체가 참여해 출범한 성과확산협의회에 2016년 3월 12개의 산업 및 금융기관이 편입하면서 기업수요 기반의 경협의제 발굴이 더욱 활성화했다. 경협의제를 기반으로 해외바이어와 발주처를 타깃팅한 1대1 상담회 개최로 더 큰 성과창출을 도모했다.

2017년에는 경제외교 플랫폼을 고도화했다. '경제외교 플랫폼 4.0'을 도입해 어젠다 발굴에서 사후관리단계까지 이어지는 기업·정부·기관 선순환 협업체계를 구축했다. 정부·기업·기관이 협업해 패키지 딜(PPP: Public-Private-Project)을 추진, 궁극적으로 기업의 해외진출과 수출, 투자, 프로젝트 수주 등 실질적인 성과창출을 지원했다.

KOTRA는 이와 함께 특정 전략국가와 정부·기업·기관 측면에서 다양한 플랫폼을 확충했다. 러시아에서는 2017년 9월 정부·기업·기관이 참여하는 동방포럼을 개최한 데 이어 정부 차원의 북방위원회가 발족됐으며, 후속작업으로 KOTRA 블라디보스토크 한투지원센터를 개소해 경제외교 활용 상생협력 플랫폼을 구축했다.

북방경제협력과 대응 정부 간담회 (2017.10.20)

2017년 비즈니스 파트너십(BP) 참가기업의 선정기준을 신규 도입해 사업 체결 성과를 확대하기도 했다. 기관 협업, 고객 의견, 데이터 활용 등을 통해 경제협력 어젠다에 부합하는 전략적인 기업을 선정함으로써 고객 만족도와 성과 창출을 극대화했다.

신흥시장으로 경제영토 확대

KOTRA는 2016년 2월 글로벌전략지원단을 신설하고 글로벌 현안이슈 심층조사, 주요 권역별 심층연구 등을 수행하며 해외시장 정보의 심층 분석기능을 강화했다. 해외시장별 진출 환경에 대한 정확한 분석을 통해 우리 기업의 진출 방향을 제시하기 위함이었다.

전 세계 시장을 주력시장, 신흥시장, 전략시장으로 구분한 가운데, 특히 인도·이란·쿠바·베트남 등 경제제재 해제나 대외 경제개방 등 정부정책 변화로 변화의 급물살을 타고 있는 전략시장 공략으로 미래시장 선점을 지원했다.

시장개방 3국인 이란·쿠바·미얀마의 경우 정부 간 협력을 연계해 수출 유망시장 주도권 확보를 추진했다. 이란은 인구 8,000만 명, 세계 4위 원유 매장량을 보유한 잠재시장으로 석유 산업, 인프라 건설 분야 등의 시장 확대가 전망됐다. KOTRA는 2015년 9월 이란진출기업지원센터를 개설해 상시 대응체계를 구축했다. 이어 2016년 2월 『이란 투자실무가이드』를 발간했으며 2016년 5월 비즈니스 파트너십과 우수상품전, 2월·8월 민관합동사절단 파견 등 실질적인 성과를 위한 대형 사업을 집중적으로 개최했다.

쿠바는 유럽·중국 등 경쟁국의 진출 가속화로 경쟁이 심화되고 있었지만, 미국과 경제교역 활성화로 의료·바이오, 건설, 전력, 자동차, 기계 등의 수요 확대가 예상됐다. 이에 따라 2016년 5월 Cuba Week in Korea, 10월 Korea Week

| 경제외교 플랫폼 4.0 |

1단계
타깃국가 상생 협력분야 및 수요 발굴
▼
2단계
기업·정부·기관 참여 경제외교 플랫폼 활용 사업 개최
▼
3단계
정부 차원 경제외교 활용 컨트롤 타워 수립 지원
▼
4단계
민간 차원 전략국가 진출협의회 구성 등 총괄적 지원
▼
5단계
지속성과 창출

출처: 2017년 경영실적보고서

| 경제사절단 참가 현황 |

구분	2015년	2016년	2017년
순참가 중소·중견기업 수	260개사	505개사	227개사
지방소재 중소·중견기업 참가비중	30.7%	43.6%	35.7%

출처: 경영실적보고서 종합

| 경제사절단 참가 중소·중견기업 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
후속 수출 중소·중견기업 수 (누계)	33개사	94개사	145개사
후속 수출액 (누계)	833만 달러	8,247만 달러	1억 4,657만 달러

출처: 경영실적보고서 종합

in Cuba 개최를 통해 한·쿠바 무역증진 협력 MOU를 체결했으며, 제1차 한·쿠바 경협위원회를 개최하고 정례화했다. 이에 앞서 2015년 쿠바 최대 아바나 국제박람회 최초로 공식 한국관이 참가해 한국붐 조성에 기여하기도 했다.

석유·가스 등 천연자원이 풍부한 미얀마는 민주정부 출범과 경제제재 해제로 대외 개방적 신산업 정책을 추진 중이었다. KOTRA는 수출·투자 융복합 사절단을 파견으로 시장선점을 위한 진출 교두보 확보에 집중했다.

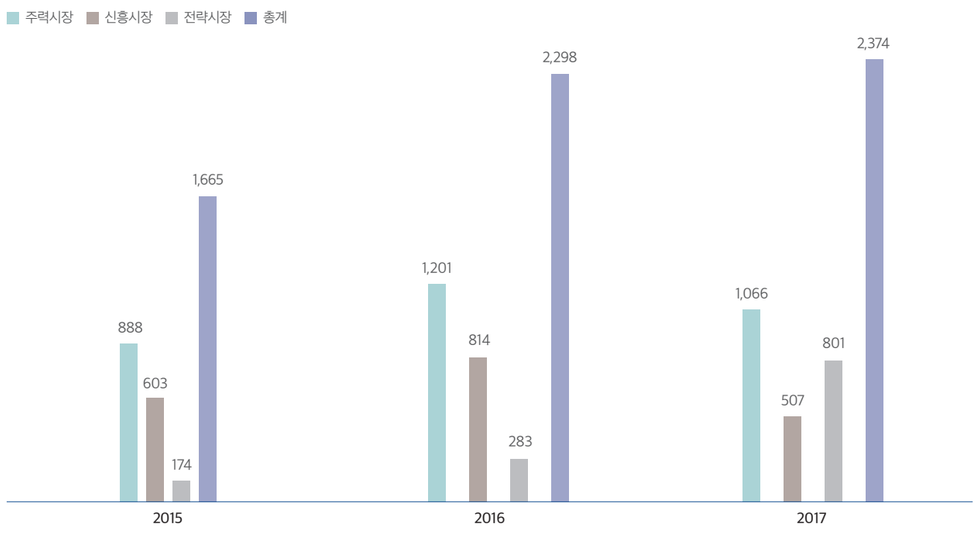
베트남은 경제의 고속성장에 따라 소비시장 확대 추세에 있었다. KOTRA는 산업 성장단계에 맞게 부품 공급을 고도화하고 소비재 시장의 주도권을 확보하는 데 주력했다. 부품의 경우 한국계 대기업의 납품 레퍼런스를 활용하면서 현지 글로벌기업의 판로를 개척했다. 소비재는 한류를 활용해 프리미엄 시장진출을 확대하고 성장잠재력이 높은 온라인시장 내 입지를 구축했다.

인도는 한·인도 간 경제·정치 교류의 확대로 기술력 있는 우리 기업과의 협력 수요가 증가하고 있었다. 2016년 인도 수출 및 기술협력상담회 개최, 민관합동 비즈니스 사절단 파견, Korea Autoparts Plaza India 개최 등 'Make in India' 정책을 활용해 제조업 분야의 진출을 강화했다.

2017년에는 해외시장 빅봇 상용화를 계기로 국별 유망산업 타깃형사업을 시범도입했다. 전 세계 수출입 통계(UN Comtrade), 관세율, 지리적 거리, 국내외 기업DB 등 내외부 데이터 분석·가공에 기반해 전 세계를 'G2-Post China-선진시장-신흥시장' 4개 권역으로 구분하고 시장별 기회요인을 활용한 전략사업을 추진했다.

미국과 중국을 포함한 G2 시장은 보호무역과 사드 등 리스크를 극복하면서 밀레니얼세대 등 소비트렌드 변화에 적극 대응하는 데 주력했다. Post China는 '세계의 공장'으로 부상한 인도와 아세안을 대상으로 제조업 GVC 진입과

| 중소기업 신시장 개척 건수 (단위: 건) |



출처: 경영실적보고서 종합

내수시장 확보에 역량을 집중했다. 일본과 EU 등 선진시장의 경우 4차 산업혁명을 선도하기 위한 정부·기업 수요를 활용한 기술협력에, 아프리카와 중동·CIS·중남미 등 신흥시장은 경제성장 속 시장별 유망품목 중심으로 현지 바이어 수요기반의 사업을 전개에 주력했다.

KOTRA는 플랜트와 친환경·에너지, IT 등 수요가 급증하는 프로젝트 시장으로 진출영역을 확대하기도 했다. 2015년 베트남과 남아프리카공화국에 플랜트수주지원센터 2개소를 신설해 지원체계를 강화했다. 플랜트수주지원센터는 국내기업의 프로젝트 발굴, 입찰 및 수의계약 체결, 기자재 벤더등록 등 프로젝트 수주 전 과정을 현장 지원하는 조직으로, 기존의 UAE·러시아·브라질·콜롬비아 4개소 중 콜롬비아 센터를 폐지하고 하노이와 요하네스버그에 추가 개소한 것이었다. 이어 2016년 5월 이란 경제사절단 방문에 맞춰 테헤란에서 이란 플랜트수주지원센터를 개소하고, 중동 플랜트시장 공략을 강화했다.

친환경·에너지, IT 등 신산업 프로젝트 시장 개척도 활발히 전개했다. 2016년 5월 Post 2020 친환경·에너지 상담회, 9월 그린허브코리아 등 친환경·에너지 프로젝트 상담회를 확대 개최했으며, 15개국에 환경사절단을 파견했다. 또 유망 IT 프로젝트를 선정해 중소기업 컨소시엄 구성을 지원하며 현지 전담직원을 배치하는 등 IT 프로젝트 수주를 집중적으로 지원하는 한편, LH·인도 마하라슈트라 주정부 간 스마트시티 개발 및 인프라 구축을 위한 MOU 체결을 지원하는 등 스마트시티 건설 프로젝트 수주 협력관계 구축에도 힘을 보탰다.

POST 2020 친환경·에너지 수출상담회 (2016.07.05)

개발협력사업, 신흥국 진출기반 마련

KOTRA는 한국의 발전경험을 공유하는 '산업투자 KSP'를 통해 신흥국 진출기반을 확대했다. 산업투자 KSP는 기존의 단순 정책제안 차원의 KSP를 양국 간 민관경협 기반을 구축하는 산업투자 연계형으로 발전시킨 사업으로, UN의 새로운 개발목표인 지속가능개발목표(SDG: Sustainable Development Goal)에도 부합했다.

2014년 산업투자 KSP 수행기관으로 지정된 이후 KIET와 컨소시엄을 이뤄 4개국 4개 사업을 시작했다. 2015년 5월 5개국 6개 사업으로 확대한 이후 2016년 7월부터는 KOTRA 단독으로 7개국 9개 사업의 전 과정을 총괄해 정책자문과 진출지원의 연계성을 강화했다.

미얀마 상무부 산하에 KOTRA를 모델로 한 무역투자진흥기관(MYANTRA) 설립지원은 2015년부터 마스터플랜 수립을 위한 수요조사에 이어 5월 21일 KOTRA-미얀마 상무부 사업의향서(LOI) 체결을 계기로 가속화됐다. KOTRA 전문가 파견, 미얀마 실무진 50명 연수 등을 진행해 2016년 4월 미얀마 무역진흥기구 설립에 기여했다. 나아가 일회성 자문에 그치지 않고 2016년 5월 미얀마 기획재정부 투자유치관리실 벤치마킹 연수 등 후속사업을 통해 지속가능한 협력관계 구축에 힘썼다.

또 경제제재 완화로 열린 신시장 쿠바에 선도적인 진출기반을 조성했다. 2015년 5월 쿠바 대외무역부의 방한연

| 산업투자 KSP 사업 현황 |

구분	2015년	2016년	2017년
실적	9개국 10건	7개국 9건	9개국 9건

출처: 경영실적보고서 종합

수를 통해 한·쿠바 정부 간 첫 경제협력 사업을 진행했으며, 11월에는 투자조사단의 파견이 이뤄졌다.

이를 통해 12월 '쿠바 전문가협의체'가 구성되는 등 범정부 차원의 경제협력 기반이 구축되었다. 2017년 2월에는 서울 서초구 KOTRA 본사에서 쿠바 진출 관심기업 관계자 80여 명이 참석한 가운데 '쿠바 KSP 투자진출 세미나'를 개최했다. 우리 기업의 쿠바 진출 전략과 양국 협력방안을 모색하고자 개최된 세미나에는 쿠바 에너지광업부 신재생에너지국장이 10명의 사절단을 이끌고 직접 방한해 참석했다.

KOTRA는 통상연계형 개발협력사업을 수행하며 통상장벽의 완화를 도모하기도 했다. 2015년 10월 브라질 표준원과 MOU를 체결하고 한·브라질 전자파적합성인증 협력사업을 진행했다. 브라질의 전자파인증 의무화에 대비해 우리나라의 검사기술을 전수함으로써 전자파인증 제품의 통상장벽을 낮출 수 있었다.

한·베트남 CR Mark 획득 협력사업은 2016년 3월 베트남 표준원과 MOU를 체결하면서 가시화됐다. 베트남 시험기관에 안전인증 기술과 시험장비를 전수, 현지 품질인증(CR Mark) 획득을 위한 공장심사 및 샘플링 검사를 국내 시험기관에서 시행할 수 있게 됐다.

| MYANTRA 설립지원 경위 |

2012.10	미얀마 대통령 방한 중, 자국 무역투자진흥기구 설립 지원요청
2013.02	MYTRA 설립계획(안) 작성 및 미얀마 정부 발송
2013.03	KOICA, 사업요청서 접수 및 타당성 조사단 파견
2013.04	기관 설립 협조요청 공문 및 전문수신 (미얀마 정부 및 대사관)
2013.08	기재부 2차 심의 통과(사업·예산 반영)
2014.01	'MYTRA 설립지원' 사업·예산 국회 통과
2014.03	미얀마 사업 실시협의단 파견
2014.04~06	MYANTRA 설립 컨설팅 방법론 개발
2013.07~2014.08	사업 수행 계획 수립 및 KOICA와의 계약방식 협의(공공협력 방식/입찰(수의계약) 방식)
2014.11	외교부 공공협력사업 심의 통과
2014.12.24	KOTRA-KOICA 사업수행계약 체결 (공공협력사업)
2015.01.02	MYANTRA 설립 마스터플랜 수립 지원 전담반(비상근) 구성
2015.01~03	미얀마 현지 수요조사 및 상무부 업무협의 출장 실시(KOTRA 담당팀장 및 양곤무역관장 등)
2015.5.21	KOTRA-미얀마 상무부 사업의향서(LOI) 체결

쿠바 KSP 중간보고회 (2017.02.13)

해외진출정보 제공 및 통상지원 강화

KOTRA의 해외진출정보 관리체계는 해외진출을 지원하는 해외시장정보, 투자진출을 지원하는 해외투자정보, 프로젝트 수주를 지원하는 프로젝트정보, 정부 간 협력 수요 발굴을 통해 진출기반을 조성하는 개발협력정보로 구성됐다. 해외시장정보는 KOTRA 해외시장뉴스, 해외투자정보는 해외투자진출정보포털(OIS), 프로젝트정보는 고객 맞춤형 메일링 등을 통해 제공했다. 그러나 시장의 변동과 불확실성의 확대에 따라 더욱 신속한 정보 대응이 필요했으며, 정보 이용 환경의 변화에 따른 정보접근성의 개선도 이뤄져야 했다.

무엇보다 브렉시트, G2발(發) 보호무역주의 등 지속적으로 발생하는 글로벌 현안이슈에 적극적으로 대처할 필요성이 컸다. KOTRA는 2015년부터 글로벌이슈점검반을 운영하면서 현안 및 비즈니스 심층분석정보 생산을 강화했다.

팀별로 시장동향을 모니터링하는 기존 방식으로는 민첩한 글로벌 현안이슈 파악에 한계가 있어 대응지체사례가 발생하기도 했다. 글로벌이슈점검반 운영을 통해 관련 정보를 공유, 분석하고 이슈를 발굴하는 체계적인 내부시스템을 갖춤으로써 글로벌 이슈에 적기대응할 수 있게 됐다. 2016년 6월 브렉시트 결정 이후에는 우리 기업에 미치는 영향을 분석한 보고서를 발간했으며, 같은 해 7월 중국 정부의 보호무역 조치에는 중국 보호무역주의 대응반을 구성해 모니터링을 실시하고 보호무역주의 관련 정책 설명회를 개최하는 등 글로벌 이슈가 발생할 때마다 우리 기업이 적기에 대응할 수 있도록 지속적으로 지원했다.

2017년에는 트럼프노믹스와 차이나 리스크 등 G2발(發) 보호무역으로 그 어느 때보다 수출 위기감이 고조됐다. KOTRA는 이슈 발생지역의 해외무역관까지 포함하는 글로벌이슈전담반을 운영해 즉시 대응지원체계를 구축했다.

이를 기반으로 도널드 트럼프의 미국 대통령 취임에 따른 경제 불확실성을 해소하기 위해 주요 정책에 대한 면밀한 모니터링을 진행해 2017년 2월 『트럼프노믹스 주요정책 특징 및 대응방안』 보고서를 발간했다. 또 같은 해 4월 트럼프 대통령의 취임 100일을 맞아 『트럼프 취임 100일과 미 통상·경제정책 평가 및 주요국 대응현황』 보고서를 발간하고 미국 신정부의 통상·경제정책을 분석했다. 주요국들의 대응방안을 점검하는 동시에 미국의 통상·경제정책이 우리나라에 미치는 영향을 평가했다.

Latin Business Week 중남미 진출전략 설명회 (2017.05.16)

미·중 통상 갈등으로 인한 대중(對中) 수출의 감소 우려, 이른바 차이나 리스크에 대한 적극적인 대응도 이뤄졌다. KOTRA는 대중 수출 감소 완화를 위한 투트랙 대응체계를 마련했다. 기업에는 통관·인증 등 현안 대응정보를 전파하고, 정부에는 무역관 현지동향 모니터링과 일일보고를 진행했다. 특히 중간재 수출기업과 진출기업의 피해가 예상되자 2017년 3월부터 대중무역피해특별지원단 일일보고 체계를 구축했으며, 3~4월에는 14회의 지방순회설명회를 개최했다. 같은 해 12월에는 한·중 경제·무역 파트너십을 개최해 한·중 간 화해 분위기를 조성하고 중국 내륙시장 진출기반을 다졌다. 이와 함께 G2발 리스크를 극복하며 궁극적으로 특정국가 의존도를 완화하기 위해 3월 아세안시장 진출, 5월 중남미진출, 10월 인도투자환경·러시아투자진출 설명회 등 대체시장 발굴을 위한 대기업고객 설명회를 지속적으로 개최했다.

고객 수요에 부응한 맞춤형 정보제공을 위해 정보채널 개편도 속도감 있게 이뤄졌다. KOTRA 정보포털에 고객 관심도가 가장 큰 해외시장뉴스를 전면에 배치했으며, 모바일 사이트에서는 뉴스와 출장자료 위주의 간소화된 서비스를 제공해 활용도를 높였다.

개편 전 하루 210명에 그쳤던 모바일 사이트 방문자 수는 개편 후 하루 878명으로 318%나 증가했다. 카드뉴스, 오늘의 해외시장뉴스 등 SNS용 콘텐츠도 확충해 페이스북 이용 고객수가 2016년 9월 1,305명에서 4개월 만인 12월 8,354명으로 크게 늘었다.

2017년에는 해외진출에 도움이 되는 생생한 현장 서비스 및 심층정보 서비스 제공에 역점을 기울였다. 사전 수요조사→일일르포→심층보고서→후속포럼을 연계한 현장정보 콘텐츠 패키지화로 조사결과를 세미나와 포럼, 마케팅사업으로 연결시켰다. 또 글로벌 현안·심층이슈를 내외부 전문가와 협업해 수행하는 시스템을 구축했다. 그동안 KOTRA 자체적으로 수행하던 것을 민간미디어업체와 협업해 주제를 발굴하고 온·오프라인 설명회 포럼과 연계함으로써 파급효과를 높였다. 네이버와 다음카카오에도

KOTRA의 정보를 제공해 고객의 이용 접근성을 제고했다.

시장별 진출전략 보고서는 경제전망과 주요 경제지표를 전면 배치하고, 진출환경 및 시장분석을 통합해 중복내용을 조정하는 등 가독성을 높였다. 특히 11월에 최종보고서를 완성해 차년도 기업의 사업전략 및 정부의 신통상로드맵 수립을 지원했다. 보호무역주의 심화로 비관세장벽 및 수입규제가 확대되자 KOTRA는 비관세장벽과 수입규제를 모니터링하고 FTA 협상과 활용 지원을 확대하며 통상지원 기능을 강화했다.

전 무역관을 통해 2016년 비관세장벽 사례 213건을 발굴해 전문가 검토 후 8건의 애로해소를 지원했으며, 정부 간 통상협상이 필요한 과제는 정부에 안건으로 상정했다. 2017년에는 14건의 애로해소를 지원하는 한편 비관세조치 DB를 기존 12개국에서 16개국으로 확대해 수출중소기업의 피해를 조기에 예방하고자 했다.

2016년 8월에는 FTA지원팀을 신설했다. FTA지원팀은 정부의 협상지원 요청에 통합 대응하고 정부 부처별 맞춤형 통상·FTA 정보를 사전 제공했다. 또 중국·베트남을 중심으로 FTA활용지원센터를 4개소에서 9개소로 확대하고 운영을 본격화했다. 센터별 전담직원을 채용하고 전문가 자문단을 구성해 FTA 활용 상담을 수행했다. 한·중 합동 FTA 활용 설명회, 한·중 FTA 릴레이 설명회 등을 개최해 FTA 활용방안을 전파했다. 2017년에는 콜롬비아, 인도네시아까지 FTA활용지원센터를 확충했다.

3

정부 간 거래(G2G) 기능 활성화

G2G 수주 기회 확대

KOTRA는 2014년 7월 「대외무역법」개정에 따라 G2G 전담기관으로 지정된 이후 정부 간 사업 참여기회 확대에 역량을 모았다. 주요 방산수출 대상국에 방산선도무역관을 2014년 28개소에서 2015년 31개소로 확충하고 현지에서의 방산·보안 동향정보 수집과 수출사업 발굴을 강화했다. 이와 함께 유관기관 1대1 방문, 사업설명회 개최, 사업별 협력체계 구성, 기술자문 제공 등을 지속적으로 실시하며 G2G 확대를 위한 서비스 통합에 힘썼다.

2015년 7월에는 G2G 지원제도의 심의·의결 기구인 '정부간수출계약심의위원회'를 발족했다. G2G의 체결·변경·해지 사항을 심의, 의결하는 기구로 법정지명위원 6명을 비롯해 민간 전문가를 포함한 총 13명으로 구성했다. '정부간수출계약심의위원회'는 G2G 지원 전담기관인 KOTRA가 발굴하는 정부 간 프로젝트가 추진될 경우 이들 사업의 계약내용, 보증사항, 국내기업 이행능력 등을 심의하는 역할을 맡았다.

러시아 투자진출 플라자 (2017.10.25)

정부간 수출계약 심의위원회 1차 회의 (2015.07.24)

KOTRA도 계약·금융·보증분야 전문인력을 보강해 G2G 수행역량을 제고했다. 지원인력이 대부분 수출마케팅 지원 등 프로모션 사업에 특화돼 있어 G2G 계약 노하우 등은 부족할 수밖에 없었다. 이에 따라 2015년 7월 산업·법률·회계·계약·통상분야 민간전문가 활용체계를 구축했으며, 캐나다 CCC 등 해외의 정부 간 교역 선도기관을 벤치마킹하며 협력관계 구축에도 역량을 모았다.

방산물자 수출 성장세가 둔화되자 정부는 2016년 7월 '제3차 민관합동수출투자대책회의'에서 KOTRA에 해외공공조달 진출지원 강화를 요청했다. 이에 따라 KOTRA는 선진국, 국제기구, 신흥국 등 조달시장별 특성에 맞는 사업을 강화해 공공조달 및 방산물자 프로젝트를 수주를 지원하고 나섰다.

선진국의 경우 조달벤더를 통한 간접조달과 지방정부를 타깃으로 수주기회를 모색했으며, 아시아·아프리카 등 신흥국에 대해서는 공공조달 진출정보를 제공하고 발주처 초청상담회를 마련했다. 2017년에도 공공조달 해외거점을 중심으로 국내기업 타깃시장별 1대1 조달지원을 강화하기 위해 상대적으로 진출이 용이한 아프리카와 동유럽에 8개소의 해외거점을 추가했다. 이에 따라 해외 공공조달지원센터는 모두 25개소로 확대됐다.

타깃 발주처·벤더 발굴에서부터 납품에 이르기 까지의 전 과정을 패키지서비스로 제공했다. 2017년 베트남 교육부 U러닝 시스템 구축과 관련해 조달관 방한을 유치, 국내기업 실사와 MOU 체결을 지원하는 등 조달수요 발굴→조달관 면담→현지 마케팅(제품시연 등)→입찰사양 협의→납품 지원 등 전 과정을 패키지로 서비스해 밀착지원했다.

국제기구 직접진출 지원도 강화했다. 상대적으로 진입장벽이 낮지만, 국제기구 간 조달품목이 다르고 복잡한 절차로 인해 조달참여에는 애로가 있었다. 지원기업을 초보기업과 유망기업으로 구분하고, 기존 대형상담회 중심에서 벗어나 기업단계별 니즈에 맞게 조달정보와 품목별 맞춤상담을 강화했다.

다자개발은행과의 네트워크 강화로 금융조달 문제해소도 적극 지원했다. 2015년부터 '다자개발은행(MDB) 프로젝트 플라자'를 개최, MDB와 수원국 발주처에 우리 기업의 우수성을 홍보하고 유망 프로젝트에 대한 우리 기업의 수주 확대를 지원했다. 세계은행(WB), 아시아개발은행(ADB), 유럽부흥개발은행(EBRD), 아시아인프라투자은행(AIIB), 중미경제통합은행(CABEI) 등 유수의 글로벌 다자개발은행과 수원국 발주처들의 참여를 이끌어내며 수주기회를 크게 확대했다.

G2G 시장 및 품목 다변화

KOTRA는 현지 정부와의 네트워크 강화를 통해 G2G 시장과 품목의 다변화를 추진했다. G2G 프로젝트사절단을 파견하고 수출상담회를 개최함으로써 현지 정부와의 네트워크를 구축하며 수주기회를 확대해 나갔다.

2015년 8월 KOTRA는 태국 지구관측위성(THEOS-2) 프로젝트를 수주하기 위한 협상단을 파견했다. 태국 THEOS-2 프로젝트는 태국 GISTDA(지리정보우주기술개발청)가 발주하는 지구관측위성 2기 및 관련 운용시스템의 구축사업으로, KOTRA는 태국 GISTDA 청장과의 면담 등을 통해 수주 의지를 표명했다.

비슷한 시기, 페루 리마와 콜롬비아 보고타에도 G2G 프로젝트사절단을 파견했다. KOTRA는 2015년 4월 정상 순방과 연계한 경제외교 행사장에서 LPD 다목적함 우선협상대상자 지정에 관한 MOU를 체결하는 성과를 거뒀다. 페루 LPD 다목적함 건조 프로젝트는 페루 SIMA국영조선소에 다목적함(Landing Platform Dock)의 주요 기자재를 납품하는 프로젝트로, MOU 체결을 통해 기술고문 파견, 교육 등 건조 과정에 대한 기술지원을 추진했다.

페루 유조선(PC-Tanker) 공급 프로젝트, 페루 지능형

순찰차 공급 프로젝트, 페루 TRS 주파수 공용 무선통신시스템 구축 프로젝트, 콜롬비아 OLEV 전기버스 공급 및 무선충전시스템 구축 시범사업 등 다양한 G2G 프로젝트를 발굴했다. 특히 2015년 9월 지능형 순찰차 2,108대를 페루경찰에 공급하는 G2G 계약을 페루 내무부-KOTRA-대우인터내셔널 3자 간의 서명을 통해 체결했다. 2012년 페루 스마트 순찰차 G2G 거래에 성공한 이후 두 번째 성과였다.

특히 2016년 최초로 양자 G2G 계약방식을 도입해 방산물자 수출을 모색했다. EU에서는 3자 계약일 경우 입찰경쟁이 불가피한 반면 양자 G2G일 경우 수의계약이 가능했다. 수의계약은 입찰 소요기간을 2년가량 절감할 수있을 뿐만 아니라 가격경쟁을 피한 협상으로 적정 가격 수준에서 계약을 체결할 수 있는 이점이 있었다.

KOTRA는 핀란드 정부와 4차례의 협상을 통해 주도적으로 G2G 계약 당사자로서 역할을 수행한 결과 2017년 3월 K9 자주포 수출계약에 성공했다. 총 1억 4,500만 유로 규모로 K9 자주포 수출은 2001년 터키, 2014년 폴란드에 이어 세 번째였다. 무엇보다 양자 G2G 계약방식으로 처음 수주에 성공했을 뿐만 아니라 EU 국가 최초 수출이라는 점에서 우리나라 방산물자 시장확대의 큰 계기를 마련했다.

2017년에는 또 아시아 국가로는 최초로 미얀마에 일반물자를 수출하는 성과를 거뒀다. 2017년 5월 미얀마 양곤 주정부와 총 736만 8,000달러 규모의 스쿨버스 200대 수출계약을 맺고, 같은 해 6월 모든 물량을 선적 완료했다. 특히 미얀마 양곤 주정부와의 스쿨버스 G2G 수출은 2014년 12월부터 2016년 10월까지 진행한 MYANTRA 마스터플랜사업을 통해 미얀마와 우호적인 네트워크 관계를 강화했던 것이 크게 주효했다.

이에 힘입어 KOTRA는 G2G 시장과 품목을 다변화하면서 2017년 G2G 수출 2억 달러 달성이라는 이정표를 세웠다.

핀란드 K9 자주포 정부간 수출계약 서명식 (2017.03.02)

4
중소·중견기업 글로벌 경쟁력 강화

수출지원체계 및 서비스 개선

KOTRA는 더 많은 중소기업이 KOTRA 서비스를 이용할 수 있도록 고객 접점 조직을 구축하고 기능 확대에 나섰다. '찾아가는 KOTRA', '편리한 KOTRA', '열린 KOTRA', '찾아주는 KOTRA'를 모토로 문턱 낮추기에 주력했다.

'찾아가는 KOTRA'와 '열린 KOTRA'를 위해서는 각각 이동코트라 운영과 열린무역관 사업을 지속적으로 추진했다. 수출 여건이 열악한 지방 중소기업 현장을 직접 방문하는 이동코트라는 2015년 기존 신청에 의한 상담을 벗어나 기업들이 모이는 전시회와 설명회 등을 찾아가 컨설팅을 지원했다. 또 서울 및 수도권 중심에서 탈피, 비수도권 지역 중심으로 해외시장 설명회, 수출교육 등의 개최를 확대했다.

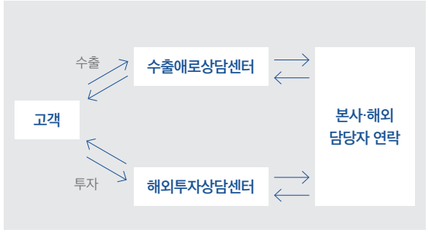
열린무역관 이용은 더욱 편리해졌다. 개별 무역관을 직접 접촉해야 했던 불편함을 해소하기 위해 홈페이지를 통해 실시간 신청과 진행상황 확인이 가능하도록 했다. KOTRA가 축적한 바이어정보 DB의 공개항목도 확대해 중소기업에 무료로 제공했다.

'편리한 KOTRA' 구현방안으로는 2015년 8월 해외진출종합상담센터를 신설했다. 갈수록 복잡해지고 다양화되는 중소기업의 수출애로 해소를 위해 기존의 수출애로상담센터와 해외투자상담센터로 이원화돼 있던 상담센터를 해외진출종합상담센터로 일원화해 원스톱 애로해소체계를 구축했다.

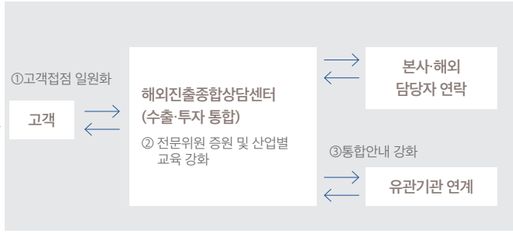
해외진출종합상담센터는 고객 접점의 일원화로 고객의 편의성을 높였을 뿐만 아니라 상담 전문위원을 증원하고 성공사례 공유, 산업 전문 세미나, 워크숍 개최 등을 통해 애로해소 상담의 품질을 제고했다. 수출금융 등과 같은 복합적인 애로사항은 유관기관과 연계해 지원했다.

'찾아주는 KOTRA'를 위해서는 GCL Test를 통해 가장 적합한 서비스 연계에 힘썼다. 2012년 개발 후 국내 중소기업 역량진단 대표 프로그램으로 진화한 GCL Test에 대해 2015년 사전컨설팅단계를 신설, 추천사업에 대한 상세안내를 강화했다. 기존에는 추천 사업을 온라인으로 단순 안내하는데 그쳤으나 개선 후에는 GCL Test 결과를 바탕으로 기업의 세부적인 역량, 제품, 수출타깃 지역을 고려해

| <기존> 수출·투자 이원화된 상담센터 운영 |



| <개선> 해외진출종합상담센터로 일원화 |



출처: 2015년 경영실적보고서

추천 사업을 안내했다.

GCL Test 결과를 분석해 고객에게 필요한 사업을 선제적으로 안내하기 위해 '데이터 분석' 기법을 도입했다. 사업부서에서 국가·품목·기초역량 등 사업성격에 맞는 고객 리스트를 요청하면, 데이터 분석을 활용해 타깃 기업 리스트를 선별한 후, 다시 사업부서에서 타깃 고객을 대상으로 한 사업의 참가 업체를 모집하는 방식이었다.

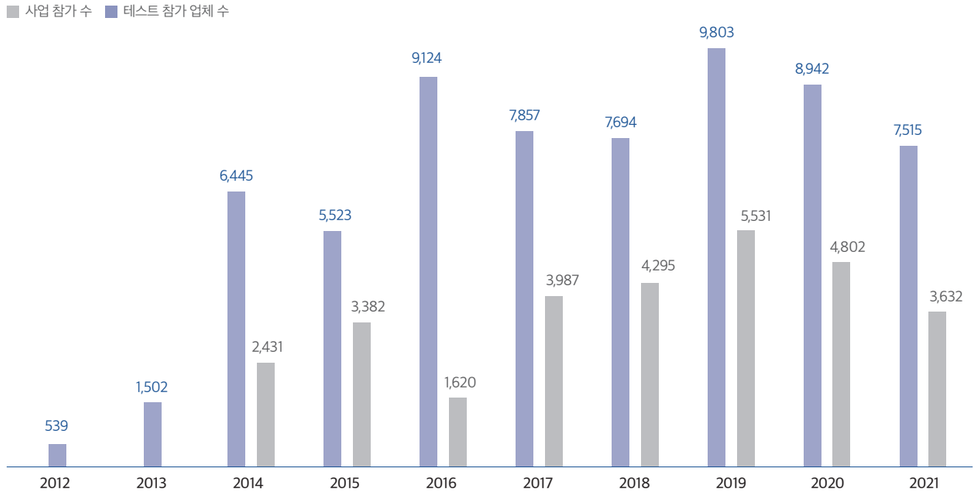
그 결과 GCL Test 후 실제 사업에 참가한 기업이 2014년 2,431개에서 2015년 3,382개사로 크게 늘었다. 중소기업청이 KOTRA를 벤치마킹해 자체 GCL Test를 개발하는 등 GCL Test의 범용성과 확장성을 확인할 수 있었다.

KOTRA는 수출지원체계 개선과 함께 수요자가 선택권을 갖는 수출지원 서비스의 기반을 구축했다. 2016년 수출바우처제도를 도입해 대고객 수출지원서비스 선택의 폭을

| GCL Test 후 사업 참가 연계 프로세스(2015년 기준) |

출처: 2015년 경영실적보고서

| GCL Test 운영 현황 (단위: 개사) |



출처: 2015년 경영실적보고서

넓혀 서비스 질을 함께 제고했다.

수출바우처제도는 수요자 자율선택형 통합 수출지원 서비스로, 기업에 바우처를 발급해 필요한 수출지원 서비스와 제공 기관을 자유롭게 비교 선택할 수 있도록 했다. KOTRA(산업부)와 중소기업진흥공단(중기청) 통합 메뉴판에서 서비스를 선택할 수 있었다. 2016년 도입 첫해 1만 1,000개 기업을 대상으로 전체 수출유관기관이 약 100개의 서비스를 제공했다.

고객은 부처·기관별로 산재된 지원사업 정보를 한눈에 파악해 신청, 활용할 수 있었으며, 지원기관은 수출지원서비스 공급기관 간 경쟁을 통해 고객서비스 개선의 계기를 마련했다. 정부 또한 수출지원서비스 간 고객수요와 효과성 분석을 통해 예산투입 조정 등 효율성 제고 효과를 거둘 수 있었다.

2017년 각 기관에서 개별적으로 추진하던 수출바우처 사업의 지원창구가 통합됐다. KOTRA의 수출첫걸음·월드챔프 등 4개 사업, 중소벤처기업부·중소기업진흥공단의 성공패키지·고성장기업 등 3개 사업, KIAT의 중견기업 해외마케팅·글로벌 강소기업 지원 등 2개 사업으로 통합됐는데, KOTRA는 관리·운영 기관 중 유일하게 전담조직을 신설하고 컨트롤타워 역할을 수행했다.

이에 기반해 기업이 원하는 '패키지형'과 '전 주기형'을 포함해 105개의 신규 지원서비스가 개발되면서 수출기업들은 664개 기관 및 기업이 제공하는 2,774개의 서비스를 제공받을 수 있었다.

그러나 기관별로 별도 시스템으로 운영되고 있어 건별로 신청해야 하는 불편함이 있었다. 이를 해소하기 위해 2017년 수출바우처 사업의 플랫폼 역할을 하는 통합 관리 시스템(수출바우처.com)을 구축하고 기업과 수행기관의 효율성과 편의성을 향상시켰다.

이에 앞서 KOTRA는 상담시스템의 효율화를 위해 2016년 'SMART 상담시스템'을 도입했다. 고객정보 빅데이터에 기반한 SMART 상담시스템을 구축해 기존 상담결과와 사업참여 이력을 토대로 정확하고 선제적인 상담서비스를 제공했다.

고객의 현장 목소리와 전문가 제언을 반영하기 위한 네트워킹 채널도 구축했다. 2017년 4월 신설한 '지방 비즈니스클럽'은 지역별 수출기업 CEO 394명으로 구성됐으며, 수출 관련 정보교류와 KOTRA에 대한 제언의 기능을 했다. 같은 해 6월 신설한 'KOTRA 세계로포럼'은 학계·언론·기업 등 오피니언리더 233명으로 구성돼 중소기업의 글로벌화 지원정책에 대한 논의를 이어갔다.

수요자 관점의 서비스 혁신을 위한 조직 재정비를 추진했다. 2017년 8월 서비스혁신 추진 동력을 확보하기 위해 고객서비스본부를 신설했다. 같은 해 10월에는 내부 진단 및 검토의견을 종합해 실현가능한 서비스 종합 혁신계획을 수립했다. 공공성 확보·품질 향상·고객 소통 강화의 3대 혁신 방향에 맞춰 22개의 세부 실행과제를 이행하는 등 기

해외전시회 개별참가 수출바우처 지원사업 설명회 (2017.04.27)

2017년 하반기 고객서비스본부 워크숍 (2017.08.04)

업이 변화를 체감할 수 있는 서비스를 만들기 위해 전사적인 노력을 전개했다.

2017년 11월에는 기업 고객 및 정부를 대상으로 '고객 서비스혁신 결의문'을 선포하고, 고객 서비스혁신 의지를 대내외에 천명했다.

수출성장사다리 역량별 맞춤형 서비스 확대

2012년 내수기업에서 글로벌 중견기업까지 고객역량별 맞춤형 사업체계를 구축한 KOTRA는 2015년 수출성장사다리체계를 창업지원에서부터 세계일류상품육성에 이르기까지 확장했다. 기존 내수·수출 초보, 유망·선도, 강소 · 중견기업 등 3단계 대분류에서 창업, 내수·초보, 유망, 강소, 글로벌 전문 등 5단계로 좀 더 대상을 구체화해 맞춤형 서비스를 제공, 수출확대를 견인하기 위함이었다.

내수·초보기업을 위한 수출첫걸음지원사업은 기존에 KOTRA 단독으로 참가기업을 모집하는 방식에서 벗어나 수출유관기관들과의 협력을 확대해 수출의지를 가진 유망 내수·초보기업 발굴을 촉진했다. 2014년 716개사였던 유망 내수·초보기업 발굴 실적이 2015년 1,400개사로 크게 늘었다.

GCL Test를 통해 기업의 부족한 역량을 파악한 후 수출전문위원이 기업의 품목과 역량에 적합한 타깃시장을 선정하고, 수출성약에 필요한 종합적인 1대1 밀착 지원을 펼쳤다. 해외전시회, 수출상담회, 무역사절단 등 실질적인 수출 성과에 가장 큰 도움이 됐다고 평가된 3대 마케팅 사업에 대한 내수·초보기업 참여도 확대했다. 각각 전년 대비 144%, 27%, 51% 증가했다.

특히 2015년 수출성장사다리사업을 주관하는 중소기업지원본부 내에 수출창업지원팀을 신설하고, 창업초기부터 수출을 목적으로 하는 Born-Global 기업 육성지원체계를 구축했다. 국내 창업기업과 해외 현지기업 파트너십을 구축하는 창업 전문 파트너링사업과 해외 창업 쇼케이스 개최를 새롭게 추진하는 등 창업기업의 해외진출 성공사례를 지원했다.

2016년 내수기업의 수출기업 육성이 주요 국정과제로 채택됐다. KOTRA는 정부의 신규 수출기업 창출목표 5,000개사 중 약 45%인 2,240개사를 전담하는 도전적 목표를 설정했다.

이를 달성하기 위해 수출과정이 없는 기업에 퇴직전문인력을 전담배치하고 1대1 밀착지원을 통해 신규수출기업화를 도모했다. 대형 수출상담회장에 내수기업 전용관을 설치하는 등 내수기업 수요 맞춤형 전용서비스를 강화했으며, 해외 유통채널 활용 등 내수기업 지원을 위한 수출직결형사업을 개발했다. 그 결과 2017년 내수기업을 체계적으로 육성해 2,526개사의 수출기업을 육성, 국가 신규 수출기업 창출목표의 50.5%를 달성했다.

스타트업의 해외진출 지원은 창업초기-투자유치, 생산단계-시장개척, 사업확장-글로벌협력 등 성장단계별 맞춤형 사업을 추진했다. 그 결과 해외진출에 성공한 스타트업은 2014년 20건, 2015년 29건, 2016년 60개사, 2017년 94개사로 지속적으로 증가했다.

수출유망기업을 대상으로는 영업·물류 네트워크 등 인프라 제공에 주력해 산업별 전문화 및 수출기반 확대를 꾀했다. 지사화사업의 경우 2015년 전단산업별 지원체계를 구축하는 한편 세계 주요시장 설명회·상담회를 개최해 해외 진출전략을 선제적으로 제시했다. 2016년에는 고객수가 많은 무역관에 '지사화 매니저' 제도를 도입해 노하우를 공유했으며, 중남미·아프리카·중동·CIS·서남아·동남아 등 신흥시장 진출 프로그램을 개발해 집중적으로 지원했다. 전자상거래 지원 서비스를 신규 개발해 물류네트워크를 강화하기도 했다.

수출유망기업을 대상으로 한 지사화사업은 2017년 타기관 사업을 편입시켜 통합 지사화사업으로 발전했다. OKTA와 중소기업진흥공단 서비스를 사업에 추가해 디딤돌 프로그램으로 확장하고 양적성장 및 질적제고를 추진했다. 진입단계에는 시장조사·바이어 발굴·네트워크 교류 등 기초 마케팅 지원을, 발전단계에는 수출성약·전시상담·거래선 관리 등 수출 및 성약 지원을, 확장단계에는 기술수출·해외법인 설립·투자유치 등 현지화 지원을 펼쳤다.

수출강소기업에는 글로벌 기업으로의 도약을 위한 로드맵 작성 등 맞춤형서비스를 추진했다. 2015년 강소기업을 타깃으로 해외 네트워크 연결 서비스를 도입했으며, 월드챔프·일류상품 공동마케팅을 추진해 수출확대 성과를 이어 나갔다. 2016년에는 월드챔프사업에 'Pre 월드챔프', 'Post 월드챔프' 등 전·후방 서비스를 제공해 성과를 높였다. 2017년에도 'Pre 월드챔프', 'Post 월드챔프' 서비스의 참여기업 범위를 확대하는 한편 중견기업 전용 마케팅사업을 추진해 글로벌 전문기업으로 육성했다.

글로벌 전문기업의 경우 2015년 세계일류상품육성사업에 브랜드·디자인·지적재산권·인증·수출멘토링 등 5대 중점지원분야를 선정하고 서비스를 전문화하는 등 고품질 명품브랜드 육성에 힘썼다. 2016년에는 목표시장별 브랜드·디자인·특허 수립 관련해 시장조사, 상표등록절차 조사 등을 수행해 기술혁신 IP 개발을 지원함으로써 목표시장 맞춤형 상품개발에 기여했다.

시대에 부응한 수출마케팅 방식의 다양화

글로벌 온라인 시장이 확대되면서 KOTRA는 온라인을 활용한 전략적 수출 마케팅을 개발하고 다양화했다. 특히 2015년 메르스의 영향으로 해외바이어 방한 취소와 수출마케팅 사업 연기 등으로 어려움이 가중되면서 온라인 활용은 새로운 수출기회 제공 수단으로 각광받았다.

KOTRA는 온라인플랫폼 buyKOREA의 사이버 상담시스템을 활용해 2015년 본사에 온라인 수출상담회장을 마련하고, 국내 유일의 화상상담회를 상시적으로 제공했다. 아프리카·중남미 등 물리적으로 만나기 어려웠던 바이어를 대면할 수 있고, 통역까지 지원받을 수 있어 중소기업들의

| 수출성장사다리 역량별 맞춤형 지원 |

창업기업	수출초보기업	수출유망기업		수출강소기업		글로벌전문기업
수출창업	수출기업화	지사화사업	수출인큐베이터	세일즈랩	월드챔프	세계일류상품
해외창업 투자유치	인콰이어리 발굴 무역정보입수	해외동향조사 거래선 발굴	현지 직접마케팅 거래선 관리	에이전트마케팅 거래선 확대	맞춤형마케팅	비가격경쟁력 제고 지원
물류네트워크(B2C, 물류창고, 반품지원)						

출처: 2016년 경영실적보고서

| 수출성장사다리사업 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
내수기업 수출기업화	1,592개사	2,373개사	2,526개사
지사화사업 지원기업	2,818개사	3,273개사	3,506개사
월드챔프 지원기업	150개사	170개사	210개사

출처: 경영실적보고서 종합

2016 월드챔프 활성화 워크숍 (2016.12.05)

호응도가 매우 높았다. 2015년 786회 진행된 화상상담은 2017년 1,625회로 증가했다.

온라인 마켓 진출지원도 확대했다. 2015년 8월 중소기업진흥공단, 무역협회와 3자 간 온라인 시장진출 확대 협력 MOU를 체결하고 협업 체계를 구축했다. 그해 말까지 패션뷰티 88개사, 생활용품 113개사, 소형가전 70개사, 식·의약품 29개사 등 해외진출 유망 소비재 기업 300개사를 공동으로 발굴하고 중국·미국·아시아·중남미 등 주요 권역의 글로벌 온라인 마켓과의 협력을 통해 입점을 지원했다. 2015년 12월에는 온라인 마켓 플레이스의 입점에 치중하던 방식에서 벗어나 물류, 마케팅까지 전 주기를 지원하는 방식으로 전환했다. Amazon Incubation Program 등을 마련해 선정-입점-물류-금융까지 과정 전반을 지원했다.

온라인 마켓 진출지원의 일환으로 온라인 Fulfillment 서비스도 2015년부터 실시했다. 온라인 Fulfillment는 물류창고를 기반으로 판매자의 상품보관, 주문관리, 상품포장, 배송, 판매대행, 반품처리 등을 제공하는 온라인 거래 일괄 물류지원 서비스로, KOTRA는 이를 위해 LA·시카고·뉴욕·함부르크·도쿄·보고타·상파울루·산티아고 등 8개 물류지원센터를 온라인 Fulfillment 서비스 수행 물류지원센터로 선정했다.

2017년에는 buyKOREA를 활용해 적격 국내기업을 선제적으로 발굴해 새로운 수출기회를 제공하기 위해 바잉오퍼사업을 새롭게 펼쳤다. 바이어가 수입 희망품목의 상세스펙과 정보를 buyKOREA에 등록하면, 기존에는 기업이 직접 검색하고 컨택해야 했다. KOTRA는 이를 개선하기 위해 전담인력을 활용해 필터링한 후 적격 국내기업을 선제적으로 발굴해 매칭효과를 높였다.

KOTRA는 빅데이터와 O2O 마케팅 사업 등 디지털 가속화에 발맞춘 수출마케팅에도 적극 나섰다. 2015년 미국 아마존, 중국 타오바오·JD.com 등 글로벌 온라인 마켓 플레이스의 구매패턴 분석을 통해 판촉 및 입점을 지원했다. 국내 화장품 물류기업의 중국 관광객(요우커) 경로 분석 정보를 활용해 중국 온라인+한국 오프라인 결합 O2O 마케팅을 지원하기도 했다.

2016년에는 중국 O2O시장 급성장에 대응해 유동인구가 많은 장소에서 O2O 체험매장을 운영하는 한편 바이럴 마케팅에 막대한 영향을 끼치는 왕홍(중국 인플루언서)과 연계한 라이브 피칭상담회를 추진, 중소기업 상품홍보 효과를 극대화하고자 했다.

한류 확산에도 민첩하게 대응했다. 더 많은 기업이 한류를 마케팅에 활용하고 브랜드 파워를 제고할 수 있도록 KOTRA는 한류 활용 마케팅사업의 규모를 확대하고 사업방식을 개선했다. 2015년 스타화보형, 드라마 간접광고 활용형, 한류공연활용형, 스타·제품 직접 결합형 등 중소기업에 적합한 한류스타 마케팅 플랫폼을 유형화해 제공했으며, 연예기획사·중소기업 대상 마케팅 설명회 및 매칭 상담회를 개최하기도 했다.

2016년에는 한류 공연과 연계한 전시상담회 개최 시 연예기획사 및 한류 콘텐츠를 보유한 대기업과의 협력을 통해 사업규모를 확대했으며, 홍보대사 위촉 등 한류스타를 전략적으로 활용해 기업과 스타의 인지도를 동반 상승시켰다. 2017년에도 매칭데이 외에 '온라인 PPL 매칭사이트'를 구축해 상시 매칭체계를 마련했다.

전통적이지만 여전히 효과가 큰 전시회 참가지원은 개최국뿐만 아니라 해당 대륙 및 인근 대륙의 바이어까지 유치를 강화했다. G2 리스크 등 교역환경 변화에 대응해 동유럽, 서남아시아 등 '한국 우수상품전'을 여는 등 대체 유망시장에서의 전략전시회도 확대했다. 2017년 '아스타나 엑스포'에 한국관을 구성, 모두 56만 명이 방문하는 등 최고 인기국가관으로 선정됐다. 이로써 국가 브랜드 홍보를 통한 중앙아시아 진출 교두보를 마련했다.

글로벌기업의 수요에 맞춰 협력을 지원하는 글로벌 파트너링(GP) 사업은 2015년 11월 국내 14개 전문기관이 참여하는 협업체계를 구축해 기술개발, 금융 등 국내기업이 부족한 수출역량 보완에 역점을 기울였다. 또 종합상담회, 핀포인트상담회, 기술사업화상담회 등을 통해 타깃 글로벌 기업의 수요에 부응한 다양한 기회를 제공했다.

글로벌기업들의 생산거점 신흥국 이전이 가속화됨에 따라 신흥국에 GP 중점무역관을 2015년 12개소에서 2016년 18개소로 확대했다. 2016년에는 또 아시아구매본부(APO)를 활용한 글로벌기업 GP상담회를 최초로 개최했다. 글로벌기업 APO 38개사가 참가한 가운데 477건의 상담을 벌여 3,000만 달러의 계약추진 성과를 거뒀다. 이어 2017년 산업조사를 기반으로 타깃바이어를 선정하고, 글로벌기업이 원하는 국내기업의 리스트와 기본정보를 제공하는 산업매핑지원을 확대해 글로벌 밸류체인 진입을 지원했다.

| 글로벌 파트너링 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
건수	186건	206건	241건
성약액	1억 7,200만 달러	2억 2,300만 달러	2억 8,300만 달러

출처: 경영실적보고서 종합

양질의 국내외 일자리 발굴

—

KOTRA는 국가 대표 해외취업기관으로서 좋은 일자리 발굴과 고용창출을 위한 해외 일자리 플랫폼 구축에 매진했다. 2015년 현지 여건과 구직자의 희망을 반영해 싱가포르·시드니·밴쿠버·상파울루에 K-Move센터를 추가로 개소하고 구인처 발굴 및 취업을 지원했다.

2016년 K-Move센터 워크숍 (2016.02.03)

KOTRA는 K-Move센터를 권역별 '허브'로 설정하고 지원 무역관을 '스포크'로 구성해 맞춤형 일자리사업을 강력하게 추진했다. 2016년 뉴욕·오사카·홍콩에 K-Move센터를 개소한 데 이어 2017년에도 LA 등 5개소에 추가로 개소했다.

2015년 한·일 국교정상화 50주년을 맞은 일본에서는 50주년 기념 무역·투자·채용상담회 등 대형 융복합 행사를 개최했다. 한국인 채용 수요가 증가한 중국에서도 K-Move 파트너링데이, 천진한국상품전 연계 취업상담회 등을 개최했으며, 현지 한인교포 네트워크가 두터운 미국의 경우 K-Night와 K-Move 채용상담회를 개최했다. 글로벌 비즈니스의 허브이자 한류가 확산되고 있는 싱가포르에서는 'Echelon 2015'에 한국관을 구성하고 스타트업 경진대회에 참가했다.

KOTRA는 2016년 원스톱 취업지원 서비스로 취업 전 단계를 지원하고 나섰다. 해외취업 대학 설명회 개최, 성공수기·국가별 취업정보 발간을 통해 '홍보 및 교육'이 이뤄졌고 상반기·하반기 글로벌취업상담회를 개최하며 '면접 및 채용'을 지원했다. 멘토링 및 간담회 시행, 민관협의회 운영, 홈커밍데이 개최 등을 통해 '사후관리'를 진행했다. 2017년에는 해외 인프라 확대, 구직자 맞춤형 교육 실시, 매칭 프로세스 개선, 현지정착 지원 중심의 사후관리 등을 추진해 전 주지 지원 프로세스를 강화했다.

또 해외 틈새고용시장 발굴을 통해 국내 조선업계 인력의 구직난 해소를 지원했다. 국내 조선업계의 대규모 구조조정으로 발생한 유휴인력을 대상으로 해외 재취업의 기회를 제공하기 위해 2016년 11월 캐나다 최대 조선업체를

| 해외일자리창출 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
해외취업	397명	476명	700명

출처: 경영실적보고서 종합

국내로 초청해 취업상담회를 개최했다.

2017년 K-Move 정책 추진 5년차를 맞이해 해외취업 붐을 조성하기 위한 'K-Move WEEK(해외취업주간)'를 5월에 진행했다. 'K-Move 멘토링 전국 콘서트'를 부산·대전·일산에서 개최하는 한편 해외진출에 성공한 멘토의 강연, 국가별로 심화된 그룹 멘토링, 1대1 상담을 받을 수 있는 취업컨설팅으로 진행했다.

'K-Move WEEK'의 메인 행사인 '글로벌 취업 상담회'에는 KOTRA의 해외 K-Move센터에서 발굴, 유치한 해외기업 200개사가 방한해 우리 청년들에게 1,000여 개의 일자리 기회를 제공했다.

특히 2017년 8월 좋은 일자리 창출을 위한 'KOTRA 일자리위원회'를 출범시켰다. 일자리 창출 분야의 컨트롤타워로서, 국내 중소·중견기업의 해외진출 및 투자유치를 지원해온 핵심역량을 국내외 일자리 창출에 접목하기 위한 다양한 아이디어를 공유했다.

'KOTRA 일자리위원회'는 특히 글로벌 마인드를 가진 청년을 위한 글로벌 취업·창업 지원, 외국인 투자기업의 인력 채용수요 발굴, 스타트업의 글로벌화 지원 등 '글로벌 일자리 창출' 지원을 강화했다. 글로벌 수요는 있으나 해외마케팅 인력이 없어 애로를 겪는 중소기업을 위해 매년 100명 이상의 청년인력을 양성하고 취업과 연계시키기 위해 유관기관과의 협의를 진행했다 .

공공 데이터 개방 및 사업 프로세스 외주화를 통해 민간 부문과의 일감공유를 확대하는 등 수출지원 생태계 육성으로 많은 일자리가 창출되도록 적극적으로 노력했다.

KOTRA는 해외 전문인력 발굴과 글로벌 인재유치로 국내 일자리를 창출하는 동시에 중소·중견기업의 경쟁력 강화를 지원했다. 2016년 10월 128개의 중소·중견기업과 18개의 스타트업이 참가한 가운데 COEX에서 '외국인유학생 채용박람회'를 개최한 데 이어 2017년 11월 그랜드인터컨티넨탈호텔에서 '월드클래스 Job Festival'을 개최해 우수인력 채용을 지원했다. 베트남에서도 2016년부터 '한·베 청년 채용상담회'를 개최해 양국의 인재교류와 진출기업 인력난 해소를 지원했다.

KOTRA는 2013년부터 고용추천서제도를 통해 해외우수기술인재를 고용하고자 하는 기업에 도움을 줬다. 고용추천서제도는 해외우수기술인재를 고용하고자 하는 기업에 산업통상자원부 장관의 위임을 받아 KOTRA 사장 명의의 고용추천서 발급을 통해 특정활동비자(E-7) 발급을 지원, 우대하는 제도다. 수송 및 기계·신소재·환경에너지·디지털 전자·바이오·기술경영·IT·나노 등 8개 업종을 대상으로 조선용접기능공 등 숙련기능인력과 전문가 및 관련 종사자, 관리자 직종에 대한 고용추천으로 글로벌 인재유치를 통한 국내기업 경쟁력 강화에 기여했다.

일자리위원회 1차 전체회의 (2017.08.17)

2016 외국인 유학생 채용박람회 (2016.10.06)

5
미래형 신사업 발굴

국가 서비스산업 해외진출 플랫폼 수행

세계 경제성장 중심축이 서비스로 이동하면서 우리나라 역시 서비스산업의 수출산업화가 요구됐다. KOTRA는 국가 서비스산업 해외진출 플랫폼 역할을 수행하기 위해 조직체계를 정비했다. 2016년 교육·프랜차이즈 등 서비스 전반과 애니메이션 등 콘텐츠 및 융합사업분야를 각각 담당하는 전담조직을 신설하는 한편 서비스 해외진출 거점 무역관을 2015년 6개소에서 2017년 9개소로 확충했다. 2017년 8월에는 서비스수출지원센터를 설치해 해외 수출지원 기능과 인력을 확대했다.

이를 바탕으로 단순 해외마케팅 지원을 넘어 서비스산업의 해외진출 플랫폼 역할을 수행했다. 2015년 게임·애니메이션·캐릭터·콘텐츠·디자인·엔터테인먼트·e-러닝·프랜차이즈 등 8대 서비스분야를 중심으로 '서비스 문두스' 사업을 확대해 선도기업을 집중적으로 육성했다. 이어 2016년 유통·콘텐츠·교육·금융·물류·의류·관광·SW·지재권 등 9대 서비스분야로 확대해 '권역별·분야별 서비스 해외진출 전략 로드맵'을 수립, 2017년 5월 발간했다. 2017년 2월에는 '서비스 문두스 2.0' 출범식을 갖고 경쟁력을 갖춘 국내 서비스기업 100개사의 해외진출 지원을 개시했다.

이와 함께 해외진출 유망 서비스분야에 대한 지원을 집중했다. 2015년 글로벌 기업에 비해 현저하게 낮은 국산 프랜차이즈 브랜드의 이미지를 개선하기 위해 12개의 프랜차이즈 유망 선도기업을 선정하고, 베이징과 싱가포르에 프랜차이즈 진출지원센터를 설치했다.

유망 서비스분야의 전문 상담회 또한 지속적으로 전개했다. 2015년 KSCM(8대 서비스 종합상담회), 아시아·EU 카툰커넥션, 한·중 애니메이션 수출상담회 등을 개최했으며, 2016년에는 출판·도서, 디자인 등 새로운 서비스분야의 해외진출을 위한 상담회와 해외로드쇼 등을 개최했다.

서비스산업 대표 수출 플랫폼인 '대한민국 서비스산업 수출대전'의 지원 분야를 기존 콘텐츠·프랜차이즈 위주에서 유통·콘텐츠·교육·금융·물류·의료·관광·SW·지재권 등 9대 분야로 확대했다. 2016년 10월 개최된 '2016 대한민국 서비스산업 수출대전'에서는 유망서비스 산업별 상담관을 구성하고 수출상담회를 진행하는 한편, 중국 서비스시장 진출 세미나도 개최했다.

서비스 업종 전체를 대상으로 국내에서 처음 개최된 수

2017 서비스업 선도기업 육성사업 (서비스 문두스 2.0) 출범식 (2017.02.28)

대한민국 서비스 해외진출대전 (2017.06.15)

출상담회에는 미국·중국·일본·프랑스 등 21개국 116개 바이어가 방한해 국내기업 252개사와 열띤 상담을 벌였다. 그 결과 물류시스템(스페인), 치킨·피자 프랜차이즈(중국), 교육프로그램(말레이시아·몽골), 캐릭터디자인(일본), 의료서비스·애니메이션(미국), 건강식품유통(이란·일본·러시아) 등 다양한 분야로의 해외진출이 가능하게 됐다.

부대행사로 개최된 포럼과 설명회에도 300여 명의 국내 참가업체를 대상으로 글로벌 서비스 산업에 대한 수출전략과 성공사례를 공유했다. '서비스 수출포럼'에서는 서비스 수출촉진기반 구축과 미래경쟁력 강화전략에 관한 토론과 함께 교육·의료·콘텐츠 분야별 수출전략과 성공사례를 발표했다. 설명회에서는 '중국 신창타이(新常态) 시대를 겨냥한 유망 서비스시장을 공략하라'라는 주제로 대중국 마케팅 전략과 사례 등을 제시했다.

| 서비스 문두스 사업 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
성약 기업 수	23개사	31개사	43개사
수출 지원액	2,300만 달러	2,900만 달러	3,400만 달러

출처: 경영실적보고서 종합

| 서비스 수출지원 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
참가 기업 수	395개사	512개사	672개사
계약 추진액	1억 4,900만 달러	1억 6,500만 달러	2억 7,400만 달러

출처: 경영실적보고서 종합

ICT 융합 혁신기술 수출 확대

KOTRA는 ICT 신산업의 수출지원을 강화하기 위해 ICT 종합상담회와 전문전시회의 개최를 확대했다.

'K-Global'은 ICT 유망시장 및 기업의 수출희망 품목을 발굴하는 사업으로, 2015년 6월 유럽 최대 ICT 시장인 영국 런던에서 개최했다. 한·영 ICT 협력 포럼, 전시상담회(클라우드, IoT, SW, 빅데이터 분야 등 32개 기업), 스타트업 IR, IT로드쇼, 방송콘텐츠 쇼케이스 등의 프로그램을 진행한 가운데 국내기업 및 기술인력, 현지 바이어, 글로벌 투자가 등 500여 명이 참가했다. 이어 11월 미국 실리콘밸리, 12월 중국 상하이에서도 'K-Global'을 개최해 ICT 타깃 지역의 해외마케팅 발판을 마련했다.

2016년에는 6월 프랑스 파리에서 사물인터넷과 핀테크, 11월 미국 실리콘밸리에서 가상현실과 인공지능, 12월 중국 베이징에서 스마트시티와 핀테크를 협력분야로 선정해 'K-Global'을 개최했다. 혁신제품 및 기술에 대한 지역별 수요와 시장성 등을 참가기업 선정에 반영해 지원성과를 제고하는 한편 전문기관과의 협업을 통해 전시·상담, 세미나, 기술시연회, 스타트업 IR 등 융복합 사업을 추진했다.

2017년 11월에는 미국 실리콘밸리에서 '4차 산업혁명과 미래를 위한 협력'을 주제로 'K-Global'을 개최했다. 38개의 국내기업이 참가해 현지기업과 바이어, 투자자, 일반 참가자 등 2,000여 명을 상대로 제품과 기술력을 선보였다. 데

Global Mobile Vision 2015 (2015.09.16)

크 콘퍼런스에서는 자율주행차와 인공지능·사물인터넷·가상현실 등 4대 혁신기술 분야에 대해 한·미 양국 전문가들이 토론을 벌인 후 우리 기업과의 협업 등을 논의했다. 실리콘밸리 벤처투자자들 앞에서 미국 진출 가능성을 평가받는 투자유치 설명회도 진행했다.

아시아 대표 모바일쇼로 자리매김한 'Global Mobile Vision'은 창조혁신센터 등과의 협업 확대를 통해 대형화를 추진했다. 2015년 9월 개최한 'Global Mobile Vision 2015'에는 IoT·빅데이터·보안·핀테크, 통신 등 ICT 분야 국내기업 277개사가 참가한 가운데 40개국 250여 개사의 해외바이어들이 방문했다. 특히 행사장 내에 IT수출상담지원센터를 설치해 기업의 수출애로 상담 및 컨설팅을 진행했다. 2016년 10월 열린 'Global Mobile Vision 2016'에서는 국내기업들과 해외바이어 간의 맞춤형 수출 상담회를 통해 1,963건의 상담이 이뤄져 7억 2,800달러 규모의 수출상담 실적을 기록했다. 특히 100만 달러 규모의 MOU 체결과 330만 달러 규모의 현장수출계약 등 1억 1,800달러의 계약추진 성과를 거뒀다. 2017년 9월 'Global Mobile Vision 2017'에서는 국내 13개 IT기관이 공동 전시관을 구성했으며 전시회, 1대1 상담회, 콘퍼런스, 스타트업 IR, 벤처기업 해외진출 설명회, VR 체험행사 등의 프로그램을 진행했다.

세계 4대 IT 전시회인 'Mobile World Congress'의 한국관 참여도 계속됐다. 2015년 3월 'Mobile World Congress 2015'에 한국관을 구성해 모바일 신기술의 해외마케팅을 지원했다. 2016년 2월 'Mobile World Congress 2016'에는 23개 강소기업과 함께 한국관으로 참가했으며, 2017년 2월 개최된 'Mobile World Congress 2017'에서는 중소기업 22개사와 KOTRA 한국관을 구성했다.

KOTRA는 로봇·핀테크 등 ICT 신규 유망분야에 대한 집중지원도 펼쳤다. 2015년 로봇분야를 대상으로 중국시장 타깃 수출마케팅을 추진하기로 하고, 중국 로봇시장 진출 전략조사를 실시했다. 또 로봇산업진흥원-로봇산업협회 간 로봇 수출 전략적 파트너십을 체결하고, 수출로드쇼, 핀포인트 상담회, 수출상담회 개최를 통해 중국 로봇분야 맞

| ICT 수출지원 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
참가 기업 수	823개사	757개사	996개사
계약 추진액	1억 6,800만 달러	1억 8,100만 달러	1억 9,000만 달러

출처: 경영실적보고서 종합

춤형 수출지원 사업을 추진했다.

2015년부터 모바일 핀테크 시장 선점을 위한 해외진출 지원도 이뤄졌다. 금융보안 및 결제·송금 솔루션, 비트코인 등에 대한 주요국 수요 증가에 선제적으로 대응했으며 일본·중국 등 핀테크 유망지역 수출지원을 위해 핀테크지원센터, 한국특허정보원 등 유관기관과의 협업 체계를 구축했다. Korea-Japan Fintech Partnering, 핀테크 차이나 데모 데이 등 핀테크 산업 타깃 시장진출 지원을 위한 파일럿 사업을 추진하기도 했다. 2016년부터는 실리콘밸리, 프놈펜, 싱가포르 등 선진국과 신흥시장을 동시에 공략했다.

중소기업 단독으로 해외진출이 어려운 점을 감안해 ICT 컨소시엄을 통한 신시장 공동진출을 꾀했다. 2016년 IT서비스산업협회 및 3개 기업과 태양광 IoT 솔루션 컨소시엄을 이뤄 베트남에 진출한 것을 비롯해 아시아·중남미·동유럽에 진출했으며, 2017년에는 아시아·중남미·중동·아프리카로 진출지역을 더욱 확대했다.

세계 ICT 최대시장인 미국·중국·일본에 해외IT지원센터를 운영하는 가운데 2017년 실리콘밸리-ICT 선도기술, 베이징-로봇, 도쿄-정보보안 등 센터별 사업전문화를 이뤄 주요 시장별 특화사업을 중점적으로 추진했다.

의료바이오 수출산업화 지원

KOTRA는 글로벌 제약·의료시장이 급성장함에 따라 2015년 8월 의료산업 전담부서인 의료바이오팀을 신설

하고, 수출 유망 의약품 및 신기술의 해외시장 개척 지원을 강화했다. 의료분야 선도기업 육성사업인 Medistar Initiative 프로그램을 지속적으로 운영해 2014년 13개사 8,700만 달러, 2015년 26개사 1억 900만 달러 성약실적을 거뒀다.

의료분야 대표 상담회로 자리매김한 'Global Bio & Medical Forum'의 대형화도 추진했다. 2015년 9월 'Global Bio & Medical Forum 2015'에는 전 세계 32개국의 의료바이오 분야 기업 126개사와 우리 기업 및 유관기관 260여 개사가 대거 참가해 총 650여 건의 1대1 비즈니스 상담을 통해 협력 가능성을 타진했다.

특히 대한병원협회의 'K-Hospital Fair 2015'와 연계해 개최돼 참가 바이어들에게 우리나라의 미래 의료기술과 최신 의료시스템 트렌드를 선보이는 등 전문성을 보완했다. 2016년 3월 열린 'Global Bio & Medical Plaza 2016'에는 선진시장(북미, 유럽, 일본), 유망시장(중동, CIS, 동남아 등), 동유럽 의료기기 공공조달 등 3대 타깃 시장을 선정, 47개국 116개 의료바이오 분야 바이어를 초청했다.

이들과 내수기업 60개사를 포함한 300여 개 우리 기업 간 1대1 수출상담회를 진행했다. 행사와 연계해 『중동·CIS 지역 의료기기 시장 진출전략 보고서』를 동시에 발간했으며 UAE·카타르 등 중동 의료기기 시장을 조망했다.

2017년 3월에는 288개의 국내기업과 총 59개국 211개의 해외바이어를 초청해 'Global Bio & Medical Plaza 2017'을 개최했다. KOTRA는 오만 보건부 등 보건의료 프로젝트 발주처도 초청해 상품뿐 아니라 서비스 해외진출도 지원했다.

2017년에는 특히 기존 의료기기 중심의 종합수출상담회에서 탈피해 신약 기술·의약품분야로 세분했다. 2017년 9월 '노바티스 상담회'를 개최함으로써 글로벌 제약사와의 협력을 통해 국내 제약바이오 기술의 세계시장 진출을 지원했다. 같은 해 11월 국내 최초의 의약품 전문 수출상담회인 'Global Bio Pharma Plaza'를 개최해 한국 제약산업의 홍보기회를 가졌다.

신시장 개척의 일환으로 한·중 FTA로 의약품·의료기기 수입관세가 10년 내 철폐되는 중국시장을 타깃으로 삼아 2016년 8월 베이징에서 'Korea Bio & Medical Plaza'를 처음 개최했다. 국내기업 39개사가 참가한 가운데 전문기관과의 협업을 통해 시장 진출전략 설명회, 투자유치 로드쇼, 상담회 등을 진행한 결과 4,600만 달러의 계약추진 실적을 거뒀다.

2017년 9월에는 동남아시장 개척을 위해 말레이시아 쿠알라룸푸르에서 'Korea Bio & Medical Plaza'를 개최했다. 의료기기 25개사, 제약 14개사와 동남아 시장 진출을 희망하는 병원도 5개사가 참가해 중국 대체시장으로 각광받는 동남아시장 진출을 모색했다.

신흥국 개척을 위한 의료바이오 사절단 파견도 활발하게 전개했다. 보건산업진흥원과 공동으로 2016년 이란·칠레·콜롬비아 등 8개국에 의료바이오 사절단을 파견한 데 이어 2017년에는 중남미·중동뿐만 아니라 CIS까지 12개국에 7차례에 걸쳐 의료바이오 사절단을 파견했다.

2017 Global Bio & Medical Plaza (2017.03.16)

| 의료바이오 수출지원 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
참가 기업 수	299개사	433개사	633개사
계약 추진액	7,600만 달러	1억 8,300만 달러	4억 8,900만 달러

출처: 경영실적보고서 종합

6

외국인투자 200억 달러 시대 개막

투자유치를 통한 신성장동력 창출

KOTRA는 세계경기 침체로 투자유치 부진이 심화될 것으로 우려됨에 따라 대형 투자유치활동에 역량을 모았다. Invest KOREA를 중심으로 이뤄지던 투자유치 활동에 유관기관의 참여와 협업을 확대해 대외여건 악화에 대처해 나가기로 한 것이었다.

2015년 정부·지자체와의 협업 투자유치단인 'Foreign Investment Kick-off(FIK)'를 권역별로 파견해 투자환경 소개 및 잠재투자가 발굴에 나섰다. 1월에 FIK-China를 베이징·상하이·광저우·우한·청두 등 중국 5개 지역에 파견해 순회 IR을 진행했다. 6월에는 휴스턴과 시카고에 FIK-US를 파견했으며, 이탈리아 밀라노에도 FIK-EU를 파견하고 밀라노 엑스포와 연계한 투자유치 설명회를 개최했다.

2015년 10월에는 'Foreign Investment Week(FIW)'를 서울에서 역대 최대규모로 개최했다. FIW 10주년을 맞아 국가대표 투자유치사업으로 자리매김시키기로 하고 경제자유구역기획단과의 협업개최, 대기업 구매정책설명회 개최, 외투기업 채용박람회 연계 개최 등 내실화를 기한 결과 최초로 참석자 1,000명을 돌파했다.

이에 따라 연초 FIK-연말 FIW로 이어지는 투자유치 기반을 조성하며, 외국인투자유치 활동에 더욱 박차를 가했다.

FTA를 연계한 투자유치 활동도 강화해 나갔다. 한·중 FTA를 활용하기 위해 2015년 5월 중화권 투자유치 플랫폼 사업인 'China Week'를 신설하고 산업부·Invest KOREA·지자체·FEZ·외투희망 국내기업 등과의 전방위적인 협력으로 다각적인 중국 투자유치 활동을 추진했다.

한류 유망기업을 대상으로는 2015년 'Global K-Wave'를 개최했다. 국내기업을 대상으로 한 연간 맞춤형 투자유치 서비스를 최초로 도입한 것으로 게임·영상콘텐츠·패션·뷰티분야의 국내기업과 투자가에 대한 상담지원을 통해 1,000만 달러의 국내외 투자유치에 성공했다.

전통 투자국인 미국와 EU를 대상으로 2015년 동북아 비즈니스 거점전략을 수립했다. 제조거점, 서비스거점, 스타트업 거점형 투자유치를 위해 미국과 유럽지역으로 투자유치단을 파견하는 등 투자유치와 수출을 동시에 도모하는 효과를 거뒀다. 일본에 대한 투자유치 활동은 FTA를 활용한 거점형 투자유치를 확대하고, 국내 대기업의 밸류

Foreign Investment Week 2015 (2015.10.14)

China Week, 주한 중국기업 간담회 (2015.05.21)

체인(GVC)을 활용해 첨단 제조업에 대한 증액투자를 유도했다.

세계적인 장기 저성장 속에서도 전방위적인 투자유치활동으로 2015년 외국인투자 200억 달러 시대 개막이라는 이정표를 세웠다. KOTRA는 이 같은 성과를 기반으로 2016년 더욱 활발하게 외국인투자유치활동을 벌였다.

특히 저인망식 유치방식에서 탈피해 유력투자가 핀포인트 투자유치 강화로 글로벌 경기침체와 보호무역주의 확대에 대응했다. 그중에서도 글로벌 투자가 라운드테이블을 통한 대형 투자유치를 강화했다. 남서유럽 투자가 라운드테이블, 한중 비즈니스 라운드테이블, 대일 투자유치 라운드테이블, 유럽 IR 연계 라운드테이블, FIW 2016 라운드테이블 등 일곱 차례에 걸쳐 라운드테이블에 참가해 2016년 8억 1,200만 달러의 투자유치성과를 거뒀다.

시기·대상·지역 등이 중복되는 개별 지자체 IR은 국가 IR에 통합해 투자가의 수요에 기반을 둔 성과직결형 국가 IR로 발전시켰다. 이와 함께 2016년 FIW는 잠재투자가, 외투기업 등 기존 관계자뿐만 아니라 주요국 대사관, WAIPQ·CIPA 등 해외기관과의 협업을 확대해 내실화함으로써 다시 한번 사상 최대규모 기록을 경신했다.

FTA를 활용한 투자유치활동으로는 권역별 FTA에 대응하기 위해 조직을 산업중심에서 지역중심으로 개편하고, 지역별 전략을 수립해 중점사업 중심으로 투자유치를 도모했다. 이에 따라 2016년에 사상 최고인 213억 달러의 투자유치 성과를 기록, '외국인투자 200억 달러 시대'를 본격화했다. 2017년에도 국내외 환경변화에대응한 탄력적인 투자유치활동으로 역대 최대실적인 229억 달러를 기록했다.

2017년 국별 투자유치 유망산업을 타깃팅한 후 중점 투자유치활동을 벌이는 한편 지자체 특화산업 타깃형 사전단을 구성해 지원했다. 2017년 FIW에서는 미국 다우케미컬, 일본 히타치 등 글로벌 대형 투자가를 유치한 가운데 2억 달러의 투자유치성과를 거두며 외국인투자 확장세를 견인했다.

기술 진보에 따른 4차 산업혁명으로 산업구조의 개편이 가속화됨에 따라 2017년 6대 유망산업의 투자유치 전략을 수립하고 PM 양성교육, 외부 전문가 세미나 등을 개최해 역량을 강화했다. 신산업 분야 투자유치에 장애가 되는 규

| 외국인투자유치 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
국가 투자유치액	209억 달러	213억 달러	229억 달러
프로젝트 건수	2,010건	2,108건	2,207건

출처: 경영실적보고서 종합

| 6대 유망산업과 투자유치 전략 |

구분	투자유치 전략
미래형 자동차	밸류체인상 강점이 있는 연관산업과 협력투자, 기술혁신형 M&A 투자유치
로봇	타 산업과 연계한 로봇 생태계 구축 및 테스트베드로서 거점형 투자유치
디지털 헬스케어	국내 스타트업에 외자 유치 및 중국 등 아시아 시장 진출 거점형 투자유치
VR/AR	콘텐츠 개발협력 투자, 해외 벤처펀드 운용사와의 공동 프로그램 운영
에너지 신산업	지역 클러스터 형성을 통한 아시아 허브 구축 및 국내외 기업 합작투자 확대
첨단화학 소재	국내 제조기업과 글로벌 판매망을 보유한 외국기업 간 협력 모델 발굴, FTA 활용

출처: 2017년 경영실적보고서

Foreign Investment Week 2016 (2016.09.28)

제를 개선과 선행적 제도의 필요성이 제기돼 내부 TF 운영과 외부 의견의 수렴을 통해 29개 과제를 발굴했다. 발굴된 과제는 구체적인 개선 방안을 마련해 관련 부처에 제안했으며 이를 통해 신산업분야 투자유치의 제도적 기반 조성과 관련 정부정책 수립에 기여하기도 했다.

신산업분야의 투자유치 실적은 2016년 54억 8,000만 달러에서 2017년 61억 5,000억 달러로 증가했으며, 100만 달러 이상의 신산업분야 투자유치 건수도 2016년 186건에서 2017년 223건으로 20%가량 증가했다.

국내복귀 및 글로벌 M&A 지원

KOTRA는 유턴기업의 성공적인 복귀를 지원하기 위해 유턴기업 지원제도 개선을 추진했다. 유턴기업 애로청취 간담회에서 기업의 제안을 수렴해 2015년 정부에 건의함으로써 유턴기업 지원제도 개정을 이끌어내며 더 많은 우리 기업이 국내로 복귀할 수 있는 토대를 마련했다.

2016년에도 국내복귀 선정기업 23개사를 직접 방문해 애로사항 발굴 후 복귀지도 제도 개선을 정부에 건의해 법인세·소득세·관세 등에 관한 「조세특례제한법」 개정을 지원했다.

유턴기업 지원 대상지역을 확대했다. 기존 중국 5개소와 LA 1개소에서 운영하던 유턴헬프데스크를 2015년 오사카·하노이·호치민·다롄에 추가 개소함으로써 중국 위주에서 벗어나 동남아와 선진국으로 영역을 확장했다. 2016년에는 자카르타와 뉴욕에 유턴헬프데스크를 추가 개소했다.

2017년에는 해외 시장에서 철수하는 기업뿐만 아니라 해외에서 생산을 늘리려는 기업까지도 국내투자로 유도하는 한편 제도소개 위주이던 유치활동은 지자체 및 업종별 협회·단체와 협업해 모기업을 직접 방문함으로써 유턴희망기업 발굴을 확대했다. 지자체와의 협업을 통해 지역별 정착지원도 시행했다.

KOTRA는 국내복귀지원과 함께 양질의 해외 M&A 매물을 발굴해 투자진출 희망기업과의 매칭을 지원했다.

| 국내복귀 지원 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
유턴의향기업 발굴	38개사	39개사	42개사
국내복귀기업 선정	4건	12건	4건

출처: 경영실적보고서 종합

| M&A 지원 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
M&A 매물 발굴	163건	188건	203건
M&A 성약	7건	10건	9건

출처: 경영실적보고서 종합

국내복귀기업 지원 워크숍 (2016.09.07)

해외 M&A 지원기관 협의회 (2015.09.03)

2016년 이란·미얀마·쿠바 등 새롭게 개방하는 기회지역에 대한 시장·투자정보를 집중적으로 제공해 진출기반을 마련하는 한편 해외자문사협회(GMAP), 국내 정책금융기관 등과 협업해 단계별 M&A 지원을 고도화했다. 2017년에는 해외 M&A 매물 발굴 및 실사-인수협상·계약-인수 후 통합까지 전 주기의 지원으로 중소·중견기업의 글로벌화를 지원했다.

투자유치 플랫폼 운영

KOTRA는 2015년 국가 투자유치 포털 Invest KOREA 홈페이지를 전면 개편했다. FTA, R&D 등 정부의 중점정책을 집중적으로 홍보하고, 외국인투자가에게 필요한 정보를 한눈에 볼 수 있도록 제공하는 등 투자가의 정보접근성을 대폭 강화했다.

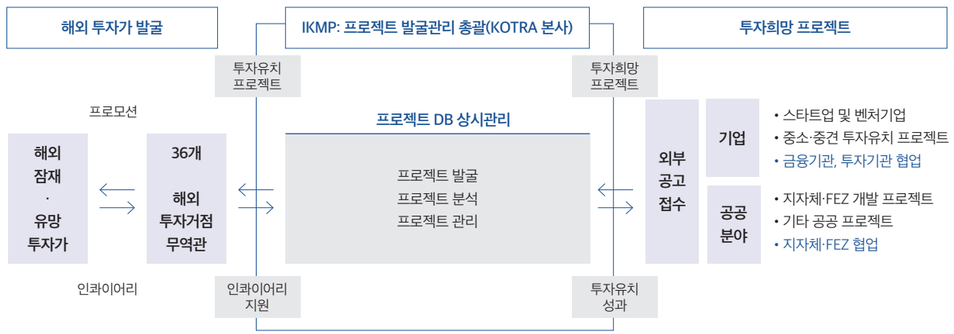
2016년 국내 수요 기반의 외국인 투자유치 플랫폼(IKMP: Invest KOREA Market Place)을 구축했다. 무역관에서 발굴한 프로젝트 중심의 투자유치 활동에서 탈피해 외국기업과의 전략적 투자협력을 희망하는 국내기업을 지원하기 위해 프로젝트 발굴과 적격투자가 발굴기능에 집중했다. Invest KOREA 홈페이지에 프로젝트를 게재, 관심 투자가를 매칭하는 방식이었다. 금융·투자기관 및 지자체·FEZ와 연계해 유망 프로젝트 발굴 저변을 확대하기로 했다.

2017년 4월에는 IKMP 프로젝트 발굴 채널 및 유망기업 풀(Pool)을 확대하기 위한 정책금융·공공·민간기관 간 협업을 추진했다. IBK기업은행·신용보증기금·기술보증기금·경기창조경제혁신센터, 한국벤처캐피탈협회, 민간 VC/엑셀러레이터 등과 업무협약을 체결하고, 유관기관의 보유기업 풀을 활용함으로써 2016년 66개였던 신규 프로젝트 발굴 건수는 2017년 223개로 대폭 증가했다.

DB의 오픈 플랫폼화로 개방형 시스템을 구축하기도 했다. Invest KOREA 포털에 DB를 공개해 검색기능을 강화함으로써 국내외 투자가의 접근성을 제고했다. 이와 함께 IKMP와 연계한 O2O 사업을 추진해 매칭가능성을 한층 높였다.

2017년 10월 Invest KOREA 홈페이지에 온라인 투자정보센터 시스템을 구축했다. 외국인투자유치 관련 정보를 일괄적으로 수집, 정리하고 수립된 정보를 대내외 고객에게 효율적으로 제공하기 위해 관련 뉴스, 연구 및 조사 보고서, 통계, 한국 주요 산업 자료 등 외국인 투자유치 관련 정보를 한곳에 집적함으로써 체계적인 투자유치 전략수립과 유치활동에 기여했다. 이에 힘입어 Invest KOREA 홈페이지 방문자 수는 2016년 217만 1,000명에서 2017년 714만 1,000명으로 급증했다.

| IKMP 운영 체계도 |



출처: 2016년 경영실적보고서

외투기업 활용 일자리 창출

KOTRA는 국내 일자리 창출을 위해 고용창출 효과가 큰 서비스산업 유치에 역량을 집중했다. 물류분야에서 고부가가치 콜드체인 거점 구축을 위한 투자유치사업을 전개하는 한편 대형 쇼핑몰·복합레저단지 등 장기 대규모 고용이 가능한 지역개발 프로젝트 발굴에 힘썼다.

서비스분야 제도개선으로 고용창출형 외국인투자기반을 조성하기도 했다. 2014년 『외국인 투자 인센티브 개편방안 연구』, 『외촉법령의 체계정합성 정비방안 연구』의 발간으로 감면한도 산정 시 고용부문 평가기준을 확대하는 등 조세감면 제도의 개선을 지원했다. 2016년에는 『외국인투자 촉진법 시행령』에는 서비스업에 대한 임대료 감면을 추가했으며, 『외국인투자지역 운영지침』에는 복합구역설치 및 서비스형 외국인투자지역에 국내기업의 입주를 허용하며 외투기업과 우리 기업 간의 투자 협력을 유도했다.

외국인투자기업 맞춤형 채용지원사업도 지속적으로 전개했다. 외국인투자기업 채용박람회를 해마다 개최해 외국인투자기업의 공통 애로사항인 구인난 해소와 함께 청년일자리 창출에 기여했으며, 지방소재 대학교를 대상으로도 충남권·전북권·부산권·대전권·경북권 등 권역별 외국인투자기업 채용설명회를 열어 청년구직자의 취업기회를 확대했다.

2017년 전담조직인 외투기업채용지원팀을 신설해 채용수요 조사부터 후속지원에 이르는 전 주기 지원체계를 구축했다. 이어 같은 해 8월 Invest KOREA 투자유치 기능을 일자리와 연계하는 계획을 마련해 일자리 창출 중심 투자유치에 더욱 박차를 가했다.

| 서비스산업 투자유치 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
투자유치 실적	147억 3,100만 달러	155억 1,200만 달러	153억 6900만 달러
투자유치 비중	70.50%	72.84%	66.97%

출처: 경영실적보고서 종합

| 외국기업투자유치를 통한 국내 일자리 창출 성과 |

구분	2015년	2016년	2017년
신규 일자리 창출	1만 3,114개	1만 3,467개	1만 5,088개

출처: 경영실적보고서 종합

충남권대학 외국인투자기업 채용설명회 (2015.03.26)

외투규제정보 포털 시연회 (2015.07.16)

Chapter

6.

2018

글로벌 비즈니스의 든든한 파트너

2022

1

사회적가치 경영 선언

새로운 비전 수립으로 미래 창출

2017년 우리나라는 3년 만에 무역 1조 달러에 재진입했다. 그뿐만 아니라 사상 최대인 229억 달러의 외국인투자를 유치했다. 그러나 글로벌 경제환경이 시시각각 변화하고 있어 성과에 안주할 수 없는 상황이었다. 선진국 글로벌 통상장벽은 계속해서 높아지고, 중국 등 후발주자들의 추격은 거세기만 했다. 게다가 4차 산업혁명으로 시장 패러다임은 하루가 다르게 변화하고 있었다.

KOTRA는 한국경제의 재도약을 이뤄내기 위해 시대적 요구에 부응하는 새로운 비전 수립에 나섰다. 2018년 1월 '미래전략수립전담반'을 구성하고 대내외 소통채널을 가동했다. 직원 대상으로 설문조사와 워크숍을 각각 4회, 5회 벌였으며, 외부에서도 개별자문과 함께 컨설팅을 받아 재정립 방향을 도출해 나갔다.

그 결과 사업부문에서는 무역, 투자유치, 해외취업, 인력교류 등 다양한 분야에서 중소기업, 정부, 관계기관, 일반국민 등을 대상으로 한 글로벌 비즈니스 지원에 주력해야 한다는 데 의견이 모아졌다. 중소·중견기업의 77.4%가 단순 수출입 방식 일변도의 해외진출 형태를 띠고 있어 수출을 포함한 투자 진출, 프로젝트, M&A 등 글로벌화 단계별 전주기 지원 필요성이 높았다.

특히 KOTRA의 존재 이유에 대해서는 그동안의 무역투자진흥 활동이 수출금액, 투자유치금액 등 경제적 성과에 집중돼 있다는 지적이 제기됐다. 이에 따라 해외 네트워크 및 인프라를 갖춘 국가적 자산으로서 경제적 가치뿐만 아니라 사회적가치 실현에 앞장선다는 큰 줄기를 잡았다.

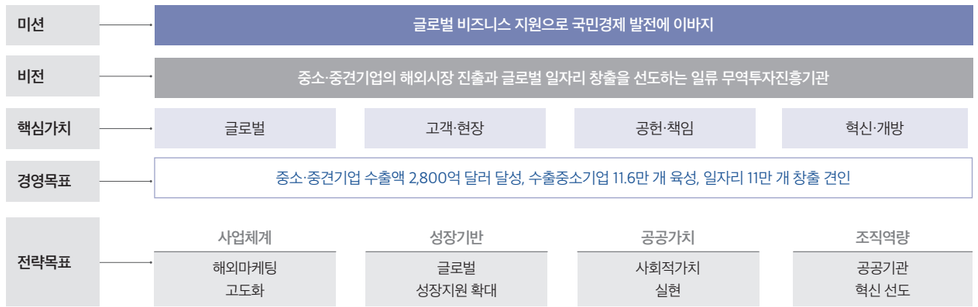
2018년 6월 '중장기경영목표수립전담반'을 구성하고 7월 새로운 비전 '중소·중견기업의 해외시장 진출과 글로벌 일자리 창출을 선도하는 일류 무역투자진흥기관'을 수립했다. 기존의 상품·자본·기술 등 거래지원 중심의 사업에서 벗어나 중소기업 육성을 위한 글로벌화 단계별 종합서비스를 지향했다.

무역·투자를 통한 경제적 효율성은 물론 일자리 창출 중심으로 사회적가치를 실현함으로써 일류 무역투자진흥기관의 위상을 확보하겠다는 청사진이었다. 이에 앞서 2018년 5월 'KOTRA다운 KOTRA'를 만들기 위한 혁신로드맵을 구축했다. ①고객과 현장 중심의 '조직' 운영 ②성과와 내실 중심의 '사업' 추진 ③개방과 공유, 협업 중심의 조직'문화' 정착 ④역량과 실적 중심의 '인사' 관리를 4대 경영혁신 방향으로 제시했다. 이에 기반해 고객 관점에서 서비스 흐름 중심으로 본사 사업조직을 전면 개편했다.

먼저 고객접점 강화 차원에서 무역기반본부를 신설했다. 최초 상담에서부터 서비스 신청에 이르기까지 원스톱으로 지원해 고객 응대 서비스의 품질을 높이고, 해외시장 정보의 생산·관리(DB운영)·서비스체계를 통합 관리하기 위함이었다. 중소·중견기업의 무역투자빅데이터 플랫폼으로 기능하면서 데이터를 기반으로 중소기업이 필요로 하는 맞춤형 해외시장 정보를 실시간 제공하기로 했다.

KOTRA 2018년 시무식 (2018.01.02)

| 2018년 중장기 경영전략 신규 체계도 |



출처: 2018년 경영실적보고서

| 2018년 5월 조직개편 |

출처: 국내외 조직개편 및 정원조정(안)

기존 사업본부는 유사중복 방지와 고객 접근성 향상에 초점을 두고 전면 개편했다. 중소중견기업본부를 신설해 스타트업부터 중견기업까지 기업의 성장사다리별 맞춤형 지원 사업 확대 및 지방 중소기업 해외진출 지원을 총괄했다. 기능과 산업이 혼재됐던 전략사업본부는 주력, 서비스, ICT·성장, 소비재·전자상거래 등 산업을 기준으로 한 '혁신성장본부'로 개편해 산업별 특화 마케팅으로 수출품목 다변화를 선도하기로 했다.

경제통상협력본부는 통상·정책 조사에서부터 의제 발굴, 사업개발 및 수행, 후속지원에 이르기까지 경제협력의 전 과정을 전담하는 조직으로 재편됐다. 특히 신남방·신북방 정책, 프로젝트 공공조달 등 통상환경 변화에 대응할 전담조직을 신설했다. 이와 함께 신남방·신북방 정책 등 통상환경 변화에 대응해 동남아대양주지역본부를 기존 싱가포르에서 우리 기업의 진출이 많은 베트남의 하노이로 옮기고, 인도 아메다바드와 베트남 다낭 등 2곳에 무역관을 신설했다. 국가 외국인투자유치를 전담하던 Invest KOREA는 투자진출과 M&A 기능을 더해 중소·중견기업의 양방향(In&Out) 투자를 함께 지원하도록 확대 개편했다.

특히 일자리 창출, 동반성장, 열린 혁신 등 공공기관의 사회적가치 실현을 위한 전사적 컨트롤타워인 '사회적가치실'을 사장 직속으로 신설했다. 국내외 일자리창출 사업 확대를 위해 해외취업, 글로벌창업, 외국인투자기업 채용 등 일자리 담당부서의 인력을 보강하는 한편 해외무역관의 일자리 창출 거점도 확대하기로 했다.

포스트 코로나 시대 대응

2020년 1월 20일 국내에서 코로나19 첫 확진자가 나왔다. KOTRA는 1주일 만인 1월 28일 즉각 국내외 합동 '코로나19 비상대책반'을 꾸렸다. 코로나19 확산으로 반등세를 보이고 있던 수출에 악영향을 미칠 가능성이 높아지고 있던 시점이었다. 실제 수출실적은 2020년 4월 기준 25.6%, 투자유치실적은 2020년 상반기 기준 22%나 감소했다. 주요 해외마케팅 사업은 2020년 상반기에 90%나 취소됐다.

KOTRA는 전 세계 128개 무역관을 활용해 전면 대응에 나섰다. 우선 일일 보고체계를 가동해 각국 동향을 파악하고, 바이어·투자가 움직임을 파악해 알리기로 했다. 또 직원과 진출 기업인의 안전 현황을 점검하는 것은 물론, 수출에 미치는 영향을 면밀히 모니터링해 확산 단계별로 적절한 조치를 취했다.

2020년 2월 중순에는 구체적인 지원대책을 수립했다. 사업을 비대면 전환하기 위해 국내외 화상상담장을 긴급 설치하는 한편 투자유치 IR 등은 온라인으로 전환했다. 이에 따라 화상상담장은 국내 5개에서 60개로, 해외 44개에서 110개로 크게 늘었다. 긴급 해외현장 지원도 다각도로 펼쳤다. '긴급지사화' 등 해외 현장지원을 신설해 필수적인 해외 현장업무를 대신 수행했다. 그 결과 실사 등 해외출장

산업 코로나 바이러스 관련 비상대책회의 (2020.01.28)

위드 코로나, 리오프닝 기념행사 (2021.11.01)

| 코로나19 비상경영체계 |

출처: 2020년 경영실적보고서

이 시급한 595개사에 도움의 손길을 펼쳤다. 수입처 다변화, 현지생산 재개 등에 대한 지원도 이뤄졌다.

특히 코로나19 발생 초기 어려움이 가중된 중국 내 우리 기업에 대한 지원을 집중적으로 전개했다. 중국 진출을 신고한 우리 기업은 2만 7,000여 개로, 그중 약 3,700개사가 실제 경영활동 중이었다. 이들 기업은 수출, 원부자재 조달 등 다양한 분야에서 우리나라 수출입에 크게 영향을 미치고 있어 긴급하게 지원할 필요성이 컸다.

KOTRA는 중국 지역 22개 무역관을 활용해 우리 진출기업의 애로사항과 성시별 정책을 모니터링한 후 자체적으로 가능한 부분을 지원하면서 관련 사항을 정부 대책위원회에 전달해 대책 수립을 지원했다. 애로사항은 크게 △중국 내 생산차질에 따른 원부자재 수급 어려움 △방호물품 부족 △인력복귀 지연 등에 따른 노무 애로△ 항만인력 부족 및 교통통제로 인한 물류 차질 △중국 당국의 관련 정책 정보 제공 부족 등으로 조사됐다.

해외마케팅 사업 중 중국 내 협업기관과 고객 요인으로 1분기 개최가 어려울 경우에는 시기를 조정해 추진하고, 긴급 수요는 온라인 상담으로 지원했다. 소재·부품·장비 및 방호 분야의 수요 증가에 대비해 중국 외 신남방, 신북방 등 대체시장 공략을 적극적으로 유도했다.

그러나 코로나19 확산이 장기화되면서 포스트코로나시대의 무역·투자 변화에 선도적으로 대응할 필요성이 커져갔다. 미국과 EU를 중심으로 환경·인권분야 통상규제가 강화되는 추세가 나타났으며, 세계적으로 코로나 위기에 대응하는 과정에서 글로벌 공급망 재편이 이뤄지고 있어 이에 대한 대처가 시급했다.

산업구조 측면에서는 비대면·안전에 대한 사회인식이

신북방 비지니스 포럼 (2020.10.30)

높아져 새로운 수출산업이 속속 등장하고 있었다. 특히 가속화되는 디지털 전환에 신속하게 대응하지 않고서는 새로운 미래를 기약할 수 없었다.

KOTRA는 새로운 수출산업, 공급망 재편, 디지털 전환, ESG를 미래경쟁력으로 판단하고, '우리 국민과 기업의 무역·투자 미래경쟁력 강화를 지원하는 일류 무역투자진흥기관'을 미래상으로 설정했다.

이에 따라 미래 수출동력 육성 강화, 글로벌 공급망의 구조적 변화 대응 강화, 디지털화로 서비스 효율성 제고 및 신사업 개발 확대, ESG 중심으로 사회적가치 경영 고도화를 집중적으로 추진하기로 했다. 2020년 8월 '디지털 KOTRA 추진 전담반' 구성에 이어 같은 해 12월 'KOTRA 디지털혁신 추진계획'을 수립했으며, 2020년 8월 'GVC재편 대응방안', 같은 해 9월 '한국판 뉴딜 이행방안'을 수립하고 뉴노멀 시대 대응을 본격화했다.

사회적가치 3.0 구축으로 ESG경영 기반 마련

KOTRA는 2018년 5월 사회적가치실을 신설했다. 중소·중견기업본부, 혁신성장본부, 경제통상본부 등에서 각각 진행해오던 CSR사업을 총괄하는 컨트롤타워를 세운 것이었다. 부서별로 흩어진 CSR 업무를 모아 보다 전략적·효율적으로 사업을 추진하기 위해 전 조직원들의 CSR 참여를 의무화하고 전사적으로 사회적가치 창출에 더욱 매진하기 위한 목적도 있었다.

기존 일자리위원회와 동반성장위원회를 통합해 사회적가치위원회를 설치하고, 사회적가치 분야 전문가를 '사회적가치 자문위원단'으로 위촉해 다양한 목소리에 귀를 기울였다.

같은 해 9월에는 'KOTRA형 사회적가치 비전 발표회'를 개최했다. '국민에게 신뢰받는 글로벌 성장 파트너'를 사회적가치 비전으로 정하고 △다양한 기업이 체감하는 포용적인 성장 지원 △글로벌 일자리 창출 선도 △열린 서비스 △사회책임형 조직 구축으로 사회적가치 실현을 선도하겠다고 밝혔다. 이에 따라 국내 청년들이 해외기업에 취업할 수 있도록 하는 일자리창출사업, 해외무대를 기반으로 한 대기업·중소기업, 협력사들의 경쟁력을 강화하는 상생협력사업, 다문화인을 무역인으로 성장시키고 예술가와 중소기업을 연결하는 사회적약자지원사업, 개발경험 공유를 통해 개발도상국의 성장을 이끄는 글로벌 CSR 등을 선도했다.

이후 코로나19 확산을 계기로 ESG 기반의 사회적가치가 더욱 강조되자 2020년 9월 '사회적가치 3.0'을 구축했다. 포스트코로나시대를 맞아 공공 이익과 공동체 발전을 도모하는 사회적가치가 모든 영역에서 더욱 중요해지고 있기 때문이었다.

'국민이 체감하는 사회적가치를 창출하는 글로벌 비즈니스 파트너'를 비전으로 하여 △그린 뉴딜의 수출산업화를 중심으로 사업 혁신 △소상공인 등 사회적약자 지원범위 확대 △ESG경영의 제도화와 국민체감형 성과 강화를

KOTRA 사회적가치 비전 발표회 (2018.09.21)

KOTRA 사회적가치 3.0 토론회 (2020.12.14)

| 사회적가치 3.0 |

비전	국민이 체감하는 사회적가치를 창출하는 글로벌 비즈니스 파트너	
	고용안전	사회안전
7대 가치	①일자리 ②상생협력 ③지역경제	④사회적경제 ⑤안전 ⑥윤리 ⑦공공성

출처: 2020년 경영실적보고서

추진방향으로 삼았다. 이에 기반해 KOTRA가 지향하는 사회적가치로서 고용안전과 사회안전으로 나눠 7대 가치를 설정했다.

KOTRA는 사회적가치 3.0에 따라 개방형 혁신 인프라 구축과 기관 간 연대·협업을 통한 집합적 임팩트(Collective Impact)를 극대화하며 뉴노멀 시대의 사회적가치를 선도해 나갔다. 코로나19 기업 위기대응을 위한 열린 서비스를 무료 제공하는 등 국민이 체감하고 직원이 참여하는 사회적가치 중심 경영을 실천하기 위해 국민·근로자 안전, 환경보호 캠페인도 추진했다.

특히 사회적경제기업과 소상공인을 대상으로 한 맞춤형 수출역량 강화로 글로벌 스케일업을 돕고 자생력을 키우도록 지원했다. 이 과정에서 무료 서비스 신설·확대와 우대제도를 통해 공공성을 강화하고 기업의 KOTRA 서비스 접근성을 높였다.

KOTRA는 사회적가치 구축과 실천에 앞장선 공로를 인정받아 '2021 대한민국 공공기관 지속지수(ESG) 평가'에서 준정부기관 1위에 선정됐다. 115개 공공기관 중 사회적가치 실천에 가장 모범을 보였다는 평가를 받으며 국민이 체감하는 사회적가치 창출에 더욱 박차를 가했다.

2

디지털 대전환(DX) 추진

코로나 가속화, 무역의 디지털화

—

코로나19로 전 세계 산업·경제의 디지털 전환이 가속화됐다. 비대면 거래 방식이 확산되면서 디지털 활용역량을 이용한 무역주도권 경쟁이 심화됐으며, 기업들은 디지털 전환을 통해 무역에 소요되는 비용과 시간을 절감하며 효율성을 추구했다.

디지털 활용으로 저비용으로도 글로벌 시장에 진출할 수 있는 기회가 확대되면서 중소기업의 온라인 수출도 급속히 증가했다. 2020년 8월 디지털 대전환(DX: Digital Transformation) 추진을 위해 디지털 KOTRA 추진 전담반을 구성한 KOTRA는 전사적 디지털 전환을 위한 대내외 의견 수렴에 나섰다. 외부전문가 및 기업들의 의견을 수렴하고 워크숍, 사업경진대회, 공모전 등을 통해 대내 공감대 형성에 주력했다.

드디어 같은 해 12월 'KOTRA 디지털 혁신 추진계획'을 수립하고 3개년에 걸쳐 디지털 전환 로드맵 추진에 나섰다. KOTRA 디지털 전환 로드맵은 '고객가치·비즈니스 모델·프로세스' 등 3대 전략 아래 10대 추진방향, 51개 세부 실행과제로 구성됐다.

'고객가치'는 온라인·오프라인·모바일 등 고객입장에 맞춘 편리한 옴니채널 서비스 구현을 목표로 했다. 단절 없는 서비스 전달체계 구축과 고객맞춤형 알림서비스 확대 등을 과제로 하여 '무역투자24' 프로세스 구축 등을 추진했다. '비즈니스 모델'은 온·오프라인 O2O 플랫폼 서비스 확대를 목표로 플랫폼 고도화 및 신규개발, 온·오프라인(O2O) 서비스 확대 등을 추진했다. '프로세스' 혁신은 수작업 50% 감소 등 일하는 방식 혁신을 위해 스마트워크 플레이스 구축, 디지털 혁신 신기술 도입 등을 추진했다.

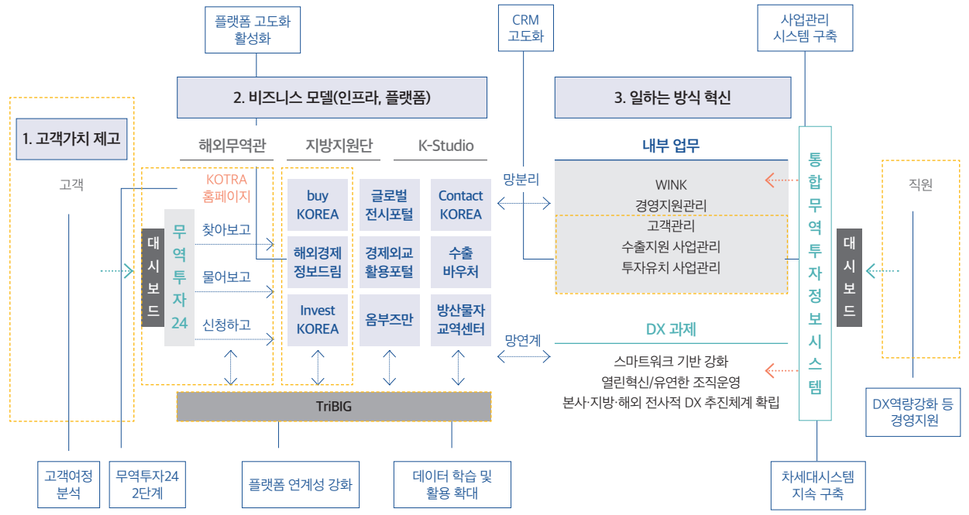
이를 위한 이행체계도 빈틈없이 구성했다. '디지털전환 관리규정'을 신규 제정해 디지털 전환 운영 및 관리를 체계화했으며, '디지털혁신위원회'를 신설하고 디지털최고책임자, 디지털전환전담관, 디지털전환PM을 임명해 디지털 대전환에 만반을 기했다.

특히 무역의 디지털화 기반으로서 2021년 '무역투자24'와 '해외경제정보드림(해드림)' 구축에 주력했다. 무역투자24는 한곳에서 필요한 정보를 '찾아보고', 모르는 것을 '물어보고', 사업을 '신청할 수 있는' 원스톱서비스 창구다. 고객에게 개별적으로 제공되던 △해외정보 △사업안내 △문의·상담 서비스를 한데 묶어 제공함으로써 고객들은 무역투자24에서 관심국가와 관심품목에 따라 선별된 해외시장뉴스와 바잉오퍼 조회에서부터 빅데이터 잠재파트너 추천에 이르기까지 맞춤형 서비스 혜택을 받을 수 있게 됐다. 특히 반응형 웹으로 설계해 한층 강화된 모바일 서비스를 제공했다. 전화·이메일 등으로 관리, 운영되던 해외무역관 사업참가 고객들의 불편이 해소되고, 코트라 서비스 접근이 한층 쉬워질 것으로 기대됐다. 고객의 사업참가 프로세스 표준화, 모바일결제 등 통합결제 서비스 도입, 고객 알림서비스 제공 등으로 고객지원 서비스도 개선됐다.

해외경제정보드림(해드림)은 각 기관에 산재돼 있는 해외진출 정보를 한곳으로 모아 제공하는 대한민국 대표 범정부 통합 플랫폼으로서, 2019년 5월 기재부의 '대외경제정보센터' 추진 제안으로 시작해 2021년 12월 6일 오픈했다. 기존 플랫폼과 달리 해드림은 해외진출에 필요한 정보를 품목별, 단계별로 제공했다.

수출하고자 하는 특정품목의 정보검색이 쉬울 뿐만 아니라 단계별 정보 제공을 통해 해외진출 준비에 필요한 전

| DX 2.0 주요 과제 |



출처: 디지털 트랜스포메이션(DX) 로드맵 2.0

반적인 절차 또한 확인할 수 있도록 했다.

정부부처, 공공기관, 민간의 데이터를 통합해 AI 분석을 기반으로 기업 맞춤형 정보를 한눈에 보여주는 AI 보고서, 해외투자 유망국가 추천 등 데이터 기반의 서비스를 제공했다. 특히 통합검색이 가능해 기존에 정보 이용자들이 필요한 정보를 얻기 위해 각 기관 사이트를 검색하는 데 소요되던 시간을 크게 줄였다. 마이드림 메뉴에서는 맞춤형 관심 정보를 실시간으로 제공했다.

KOTRA는 약 1년 동안 추진한 디지털 전환의 성과와 한계를 분석, 평가해 2022년 1월 '디지털 전환 추진계획 2.0(DX 2.0)'을 수립했다. 기존 DX 1.0 추진과정에서 기존 사업의 온라인화 등 공급자 중심으로 이뤄졌다는 평가를 바탕으로 '더 많은 고객에게 심리스(Seamless)한 맞춤형 서비스를 제공'하기로 했다. 비즈니스 모델 측면에서는 고객이 더욱 체감할 수 있는 실질적 O2O 구축을, 프로세스 측면에서는 본사-지방-해외 전사적 DX 추진 등 일하는 방식의 혁신을 지속적으로 확대하기로 했다.

이를 통해 데이터 기반의 글로벌 O2O 무역투자 플랫폼으로서 글로벌 비즈니스를 통합지원하는 디지털 무역 컴퍼니로 거듭난다는 계획이다.

수출·투자지원활동 디지털 대전환

—

KOTRA는 코로나 팬데믹 이후 주요사업의 온라인 전환을 가속화했다. 입국금지·제한으로 기존 대면 해외마케팅이 거의 모두 중단되자 온라인전시회, 화상상담회 등을 확대, 수출기업의 애로를 해소하는 데 역량을 모았다.

화상상담회 참가업체는 2018년 787개에서 2019년 959개로 증가했으며, 온라인전시회는 2019년 8회에 걸쳐 205개사 지원실적을 거뒀다. 2020년에는 화상상담 수출지원 총력체계를 가동해 총 5만 6,643건의 화상상담으로 수출성약 137만 달러를 지원했다. 또 해외전시회별 온라인 한국관을 71개 구축하고 국내기업 1,297개 참가를 이끌었다.

또 수출 중소기업의 디지털 마케팅 플랫폼 확충 차원에서 2020년 11월 13일 서울 염곡동 본사 지하 1층에 K-Studio'의 문을 열었다. K-Studio는 △인플루언서를 활용한 라이브커머스 생방송 △해외시장 온라인 세미나 △외국인 투자유치 홍보 △제품 홍보영상 제작 △AR·VR 활용 상품 촬영 등에 활용되는 디지털 마케팅 플랫폼으로서, 중소·중견기업의 디지털 무역과 온라인 마케팅 중심으로 기대를 모았다.

이날 개관식과 함께 K-Studio 활용 시범사업도 진행했다. KOTRA는 미국 아마존 소비자를 상대로 '프리미엄 라이브커머스 생방송'을 열고, 일본 바이어·투자가를 대상으로 '한-일 스마트시티 솔루션 파트너링 웹세미나'를 개최했다.

'프리미엄 라이브커머스 생방송'에서는 뷰티 인플루언서 에드워드 아빌라(Edward Avila)와 원더걸스 출신 혜림이 미국 팔로워와 소통하며 24개 K-뷰티 제품을 소개했으며, 1분 만에 뷰티박스를 완판하는 성과를 거뒀다. '한-일 스마트시티 솔루션 파트너링 웹세미나'에서는 지능형 스마트시티 솔루션을 보유한 국내 혁신기업 5개사가 NEC, NTT 등 30개 일본 바이어·투자가를 상대로 기술 피칭을 했다.

서울의 K-Studio를 시작으로 같은 달 광주와 부산에도 K-Studio를 개관했다. KOTRA는 'K-Studio 광주' 운영을 위해 전라남도, 광주광역시, 김대중컨벤션센터, 전남대학교, 조선대학교, 목표대학교와 협력했다. 80명의 대학생 '디지털 마케터'를 선발해 현지 기업의 콘텐츠 제작을 돕고 온라인 마케팅을 지원하는 한편 지역 청년들의 디지털 마케터 육성을 통한 일자리 창출에도 기여했다. 부산광역시, 벡스코, 부산대학교와의 협력체계 구축으로 문을 연 'K-스튜디오 부산'에서는 EMP벨스타, 머스크(Maersk) 등 대형 투자가를 상대로 부산시 물류·항만 프로젝트를 온라인 홍보하는 등 수출마케팅 콘텐츠 활용 플랫폼으로 크게 활용됐다.

K-Studio 개관식 (2020.11.13)

2020년 4월부터 중국지역 거점무역관 6곳에도 K-Studio를 설치해 해외 맞춤형 디지털 마케팅을 지원했다. 2021년 7월에는 중동 전역으로 한류 콘텐츠와 우리 제품을 선보일 수 있는 전략적 요충지로 자리매김한 두바이에도 K-Studio를 개설했다.

KOTRA의 전 세계 무역관에서 경제·통상·트렌드 관련 기사와 보고서를 제공하는 『해외시장뉴스』는 디지털 기반 콘텐츠로 변화했다. 유튜브 등 SNS용 영상정보를 확대하고, 네이버 등 포털 키워드 검색 결과에 해외시장뉴스가 직접 노출될 수 있도록 했다.

이에 힘입어 『해외시장뉴스』 일평균 방문자 수는 2018년 1만 3,209명에서 2020년 1만 9,828명, 2021년 2만 9,244명으로 증가했으며, 유튜브 구독자는 2019년 3,000명에서 2020년 1만 3,000명으로 급증해 '대한민국 커뮤니케이션 대상', '올해의 SNS대상' 등을 수상했다. 2021년에는 1만 9,500명으로 증가했다.

K-Studio 프리미엄 라이브커머스 생방송 (2020.11.13)

buyKOREA 고도화 및 트라이빅 서비스

—

KOTRA는 디지털 대전환을 추진하면서 무역포털 buyKOREA를 국가 디지털 마케팅 대표 플랫폼으로 고도화했다. buyKOREA가 그동안 상품 프로모션 중심으로 운영되고 있어 디지털시대에 맞지 않다는 한계를 보완하기로 하고, 전 산업의 O2O 마케팅을 실현하면서 글로벌 이커머스 수준의 구성과 기능이 가능한 종합 디지털 마케팅 플랫폼으로 거듭날 수 있도록 했다.

2019년 7월 해외 바이어에게 중소기업 제품을 영상 콘텐츠로 상시 홍보할 수 있는 온라인 전시관을 마련했다. 전시제품 정보는 KOTRA가 보유한 해외 바이어 데이터베이스(DB)를 활용해 맞춤형으로 제공하고, 소셜네트워크서비스(SNS)를 통해 전 세계 바이어에게 홍보하면서 O2O 마케팅도 실시했다. 이와 함께 온라인 전시관 영상 콘텐츠를 활용해 해외 전시회에 온라인 전용관을 구축했다.

2020년에는 산업별 전문 협·단체와 협업해 1만 7,436개사의 6만 8,180개 상품을 업데이트했으며, 국내기업 1,359개사가 입점한 10대 업종 온라인 상설전시관을 개관해 2,381개 품목을 전시했다. 또 B2C몰 연계기능 추가 등 검색기능을 고도화했으며, 온라인 광고 확대 등을 통해 바이어 유입증대를 도모했다.

그 결과 원스톱 온라인 수출지원으로 운영 개편이 이뤄

| buyKOREA 운영 성과 |

구분	2019년	2020년	2021년
순방문자 수 (명)	11,029,082	20,257,550	26,313,380
해외구매 인콰이어리 (건수)	17,648	26,514	24,414
인콰이어리 성약실적 (천 달러)	51,730	86,327	114,616

출처: 경영실적보고서 종합

지면서 2020년 순방문자 수는 전년 대비 83.7%, 해외구매 인콰이어리는 전년 대비 50.2%, 인콰이어리 성약실적은 전년 대비 66.8% 증가하는 성과를 거뒀다. 2021년에는 9,264건의 내수기업 상품을 신규등록하고, 섬유·바이오헬스·로봇·신재생에너지 등 16개의 산업별 온라인 상설전시관을 구축했다. 이에 전년 대비 순방문자 수가 30% 증가한 가운데 인콰이어리 건수 감소에도 불구하고 성약실적은 33% 늘어났다.

KOTRA는 특히 자체 보유한 데이터와 외부 데이터를 인공지능(AI) 등 혁신기능을 활용해 지능형 서비스로 제공할 수 있는 '무역·투자 빅데이터 플랫폼(TriBIG: 트라이빅)' 구축을 2019년 6월 시작해 2020년 3월 완료했다.

품목별 유망시장 추천을 위한 '수출 유망국 추천', 품목별·경쟁국 수출동향을 제공하는 '품목별 AI 보고서', 잠재파트너 발굴을 위한 '바이어 추천'으로 구성해 유망시장 추천, 수출 AI 보고서, 자동 바이어 매칭 등 빅데이터 기반 지능형 서비스를 본격적으로 제공했다. 기업은 단 3분 안에 맞춤형 잠재파트너와 수출유망시장을 추천받을 수 있으며, 품목·시장·잠재파트너 3개 관점으로 글로벌 시장 정보를 확인할 수 있다.

트라이빅은 전 세계 83개국 128개 KOTRA 해외무역관에서 관리하는 600만 건의 해외기업 데이터를 토대로 해외 잠재파트너 정보를 추천한다. KOTRA 회원으로 등록한 기업고객이 빅데이터 잠재파트너 발굴 메뉴를 클릭하는 순간 인공지능(AI) 알고리즘을 통해 품목 유사도가 높은 해외 바이어를 추천받을 수 있다.

트라이빅은 또 기업고객의 수출 품목을 분석해 유망시장 추천 서비스를 제공한다. 품목별 수출유망시장으로 선정된 국가에 대해 △전반적인 경제 상황 △한국과의 무역 현황 △수입규제품목 등 KOTRA가 수집한 정보를 일목요연하게 확인할 수 있도록 했다.

2021년 10월 트라이빅은 글로벌 IT 시장분석 및 컨설팅 기관인 인터내셔널 데이터 코퍼레이션(International Data Corporation)이 주관한 'IDC 퓨처 엔터프라이즈 어워드(Future Enterprise Awards) 2021'에서 아시아·태평양 최고의 미래 인텔리전스(Future of Intelligence) 부문을 수상했다.

아태지역 시상식에는 1,000여 건의 후보 프로젝트가 접수됐으며, 한국 수상기업으로는 KOTRA가 유일했다. 아태지역에서 무역분야 최초로 디지털 트랜스포메이션 성과를 인정받으며 '중소기업이 데이터 분석, AI를 활용하는 데 공공기관이 어떻게 지원할 수 있는지에 대한 비전을 보여줬다'라는 평가를 받았다.

KOTRA는 이 같은 성과에 그치지 않고 기업고객 설문, 고객간담회 등을 바탕으로 트라이빅 고도화에 나섰다. 그 결과 2021년 4월 품목에 기반한 범용서비스에서 기업맞춤형 서비스로 진화시켰다. 기존에는 HS코드, 키워드로 시장 및 바이어를 추천했다면, 이제는 기업이 로그인하면 시장, 바이어, 적합 사업까지 자동 추천하는 등 포스트 코로나 시대를 맞아 국내 수출기업의 판로 개척에 실질적인 도움을 줄 수 있는 지능형 플랫폼으로 재탄생했다.

빅데이터 플랫폼(TriBIG 트라이빅)

3
중소·중견기업 수출활력 제고

수출역량 단계별 맞춤형 성장사다리사업 강화

중소·중견기업의 수출지원 확대를 목표로 2018년 중소중견기업본부를 신설한 KOTRA는 스타트업부터 중견기업까지 기업의 성장사다리별 맞춤형 지원사업 확대와 지방중소기업의 해외진출 지원에 총력을 다했다. 내수·수출초보기업은 글로벌 역량을 강화해 수출유망기업으로 육성하고, 수출유망기업을 밀착지원해 강소·중견기업으로 성장시키며, 강소·중견기업을 대상으로 한 1대1 맞춤형 지원을 통해 글로벌 기업으로 육성하기 위한 단계별 성장지원 체계를 강화했다.

내수·수출초보기업의 경우 우선 퇴직 무역전문가를 활용한 1대1 밀착 지원을 강화했다. 수출을 못하고 있는 내수기업 3,000개사에 퇴직 무역전문가를 1대1 매칭해 멘토링을 제공함으로써 전체 참가기업 중 연속 지원기업 비중이 2017년 27%에서 2018년 39%로 높아졌다.

유관기관과의 협업을 통해 법률·금융 등 융·복합 지원을 강화했다. 법무부와 MOU 체결로 무료 계약법률 자문을 제공했으며, 한국무역보험공사와 협업해 더 많은 기업에 수출보험료 할인 혜택을 제공했다. 내수기업 전용사업도 다양화했다. 무역관 샘플 상담회, 전시회 홍보관 운영 등 전통적 방법을 개선해 온라인 플랫폼 입점 지원, 현지 유통망 활용 등 시대에 맞는 새로운 형태로 사업을 확대했다.

그동안 개별 무역관 단위로 진행하던 방식도 해외지역본부 주도 아래 무역관 협업을 강화해 시너지를 제고했다. 2018년 참가기업 3,000개사 중 1,333개사가 수출기업화에 성공했다. 참가기업의 수출기업화 성공률은 2017년 33.4%에서 2018년 44.4%로 10%포인트 높아졌다.

스타트업에 대한 글로벌화 지원은 글로벌 기업 수요 연계, 크라우드 펀딩과 콘퍼런스 활용, 현지창업 지원 기반 마련 중심으로 전개했다. 글로벌 기업 수요와 연계한 스타트업 지원은 기존 헬스케어·통신 2개 분야에서 핀테크·인공지능·신소재 등 4차 산업혁명 혁신분야 5개로 확대하고, 글로벌 기업과 연계한 인큐베이팅과 기술협력 제휴를 지원했다.

크라우드 펀딩은 중국과 일본의 최대 크라우드 펀딩 플랫폼 참가 등을 추진, 이후 무역관 쇼케이스 전시로 후속지원까지 연계 지원함으로써 2017년 6만 달러의 크라우드 펀딩 성공액을 2018년에는 49만 달러로 크게 높였다. 해외 유력 콘퍼런스 및 지역 맞춤형 자체 콘퍼런스를 통해 수출·투자유치 및 네트워킹을 지원했다. 스타트업의 현지 창업지원을 지원하기 위해 창업거점 무역관 20개소를 신규 지정해 해외창업 전 주기 지원기반을 마련했다. 이처럼 혁신 스타트업 글로벌화 지원 결과 전년대비 2018년 신규수출 60%, 투자유치 50%, 법인설립 83.3%의 높은 증가율을 보였다.

내수·수출초보기업에 이어 수출유망기업에 대한 지원은 민관 통합 지사화사업 운영으로 밀착지원을 강화했다. 지사화사업 참가기업은 2014년 2,400개에서 2018년 3,444개로 44% 증가했으나, KOTRA의 예산 및 인력은 2017년부터 동결돼 대책이 요구됐다. 이에 따라 KOTRA는 대내외 협업조사 및 업계·지방기업의 의견수렴을 통해 민간활용을 강화한 지사업 최적화를 추진하기로 했다.

해외한인무역회, 해외민간네트워크 등 민간 수행사의 사업참여로 기업 선택의 폭을 넓혔으며, 참가기업 모집절차도 평가기간 등을 단축해 약 2개월에서 1개월로 줄이는 한편 횟수 역시 연 3회 비정기적 모집에서 연 5회 정기모집으로 대폭 확대했다. 최대 5개 지역에 한정됐던 참여가능지역은 8개 지역, 최대 12개로 확대해 더욱 다양한 시장

으로 진출할 수 있는 기회를 제공했다.

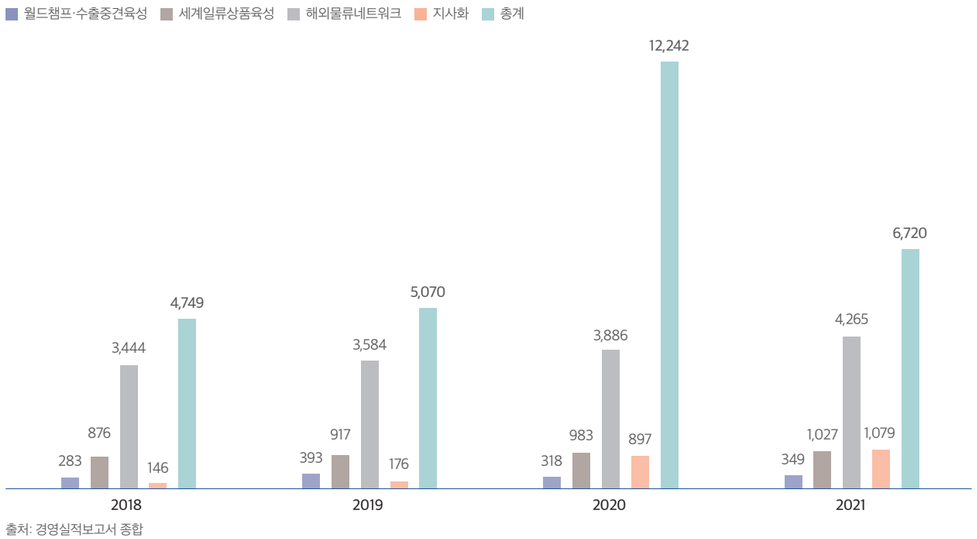
강소·중견기업 육성의 경우 2018년 중견기업의 글로벌 기업화 촉진을 위한 '수출도약 중견기업 육성사업'을 신규 추진했다. 해외 시장조사, 해외전시회, 해외사절단, 방한바이어 초청 등 수출성약 확대 위주의 지원에서 한 단계 나아가 브랜드 제고 마케팅, 유통망 고도화, 해외 IR,글로벌 GVC 진입, 해외 M&A, 인증·특허등록 지원 등 수요맞춤형 지원을 펼쳤다. 이에 따라 강소·중견기업 지원기업 수는 2018년 283개로 전년대비 35%, 지원기업당 수출액은 2,400만 달러로 전년대비 26% 늘었다.

2019년 수출위기 극복을 위한 '수출 10% 늘리기'를 추진한 가운데 수출역량별 맞춤 지원은 더욱 강화됐다. 수출유망기업의 경우 해외 제품수출 위주의 지원에서 기술수출·투자유치 등으로 서비스 범위를 확대했으며, 국내외 전담인력을 증원해 고객접점을 확대했다. 기업요청 시 전담직원이 수시로 방문해 사후지원에서 선제적 지원으로 전환했다. 특히 22개 무역관에 국한됐던 해외물류네트워크를 전 무역관으로 확대하는 한편 온라인으로 해외운송 가격비교 서비스, 물류컨설팅을 지원하고 현지 창고서비스뿐만 아니라 반품·포장·라벨링·A/S 등으로 서비스를 확대했다.

특히 2020년 지사화서비스 시행 20년 만에 이용기업 1만 44개사를 기록, 1만 개를 돌파했다. 2000년 최초로 지사화사업을 실시한 이후 1만 중소기업의 해외지사 역할을 톡톡히 해내며 수출위기 극복에 큰 힘을 보탰다.

스타트업에 대한 글로벌화 지원은 2019년 제품·서비스를 보유한 스타트업에서 아이디어만 보유한 예비창업자로 지원대상을 확대하면서 사전에 현지법인 설립을 지원한 결과 47개 스타트업 해외법인 설립성과를 거뒀다. 나아가 2020년부터 세계 각지의 해외무역관이 장기간에 걸쳐 맞춤형으로 지원하는 '글로벌점프 300' 사업을 실시했다. 스타트업 정보 생산, 국내외 맞춤형 컨설팅, 해외 파트너 상

| 맞춤형 성장사다리사업 성과 (단위: 개사) |



출처: 경영실적보고서 종합

글로벌점프300 3기 CEO서밋 (2021.04.08)

소상공인 수출지원센터 현판식 (2021.03.04)

담 주선 등을 전개해 글로벌점프300 프로그램에 참가한 기업 중 27개사가 960만 달러를 수출했고 30개사가 국내외에서 441억 원의 투자를 유치했다. 2021년에는 '소셜벤처 글로벌점프' 프로그램도 신설했다. 시각장애인을 위한 점자 스마트 기기, 수인성 질병 퇴치 기술, 사회문제 해결을 위한 체험형 게임, 물 부족 문제 해결을 위한 지능형 누수 관리 등 기업을 대상으로 소셜벤처에 특화된 해외진출 서비스를 제공했다.

강소·중견기업에 대한 지원은 조기 수출성약이 가능한 강소·중견기업 프로젝트를 발굴하고 KOTRA 주도의 맞춤형 마케팅을 집중적으로 지원했다. 월드챔프·수출중견기업에 대한 지원은 1개 기업당 최대 3개까지 서비스하던 것을 최대 5개까지 선택할 수 있도록 하는 등 사업을 대형화했으며, 세계일류상품육성은 KOTRA 단독에서 중기부·국가기술표준원과의 협업으로 우수 기업·상품 발굴을 확대하면서 지원방식도 온라인 등으로 다양화했다.

2021년에는 특히 코로나19 장기화로 어려움을 겪는 소상공인의 성장사다리 구축에 역량을 집중했다. 3월 4일 서울 염곡동 본사에 '소상공인 수출지원센터'를 개설하고 그동안 내수기업 수출기업화 사업을 통해 지원해온 소상공인 수출지원을 더욱 강화했다.

소상공인 수출지원센터는 소상공인 수출지원을 위한 대내외 협업 프로젝트와 해외 마케팅 지원을 총괄했다. △소상공인 발굴 △수출 실무교육 △온라인수출 마케팅 △샘플 테스트 마케팅 등 첫 수출 성공패키지 사업들을 소상공인 니즈에 맞춰 원스톱으로 지원했다. 이를 위해 KOTRA 자체역량뿐만 아니라 소상공인시장진흥공단, 중소상공인희망재단 등 유관기관의 상호협력을 통해 소상공인 수출지원의 시너지를 창출했다.

또 2021년 6월 수출경험이 부족한 내수 중견기업 지원을 위한 '수출개척 비즈니스 클럽' 출범식, 같은 해 7월 소상공인의 해외 진출을 위한 '대학생 디지털 마케터' 발대식을 갖는 등 다양한 맞춤형 지원을 지속했다.

수출개척 비즈니스 클럽 발대식 (2021.06.15)

수출시장 다변화와 신시장 개척 지원

KOTRA는 주요국에 대한 수출집중도가 높다는 판단에 따라 2021년 해외시장 특성별 전략사업을 설정하고 새로운 기회요인을 활용한 시장별 진출전략을 수립했다. 크게 △전략시장 △주력시장 △신흥시장으로 구분하고, 전략시장은 견고한 성장세를 보이는 신남방·신북방 중심의 신시장 진출 지원 기반 조성, 주력시장은 미국·중국 등 주력시장의 첨단 신산업 기술협력 수요 및 유통망을 활용한 소비시장 진입, 신흥시장은 아프리카·중동·중남미 등 지역별 인프라 개발 수요 및 정책적 산업 다각화 수요 활용을 사업방향으로 도출했다.

전략시장은 신남방의 아세안과 서남아, 신북방의 CIS를 축으로 세부계획을 추진했다. 아세안은 K-라이프스타일 확산에 대응한 소비재·서비스, 글로벌 완성차 브랜드 생산기지로서의 거점 활용을 통한 GVC 진입 지원을, 서남아시아는 인도IT시장의 빠른 성장세에 전략적으로 다가서기로 했으며, CIS는 극동 개발 수요 및 대러제재 장기화로 인한 농업 부문 등 틈새시장 진출 확대를 도모했다.

주력시장에서 북미지역은 5G상용화계획에 따른 신산업 진출과 미중 무역분쟁 장기화에 대응한 중간재 공급선 공략을 집중적으로 지원했다. 중국은 내수 확대정책에 따라 소비재 진출 지원과 ICT 등의 성장동력으로 육성 중인 미래산업 진출을 도모했다. 유럽의 경우 4차산업 선도를 위한 기술협력을, 일본은 전기자동차 소재부품과 ICT 관련 지원을 집중적으로 전개했다.

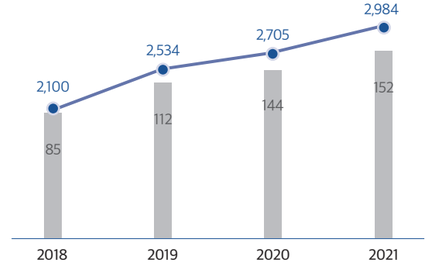
신흥시장의 아프리카는 자원 중심에서 벗어나 SOC 등 인프라와 '블랙다이아몬드'로 불리는 젊은 중산층을 타깃으로 한 소비재시장을 공략했다. 중동은 포스트 오일에 대비한 산업다각화 정책에 부응해 발전·원전산업과 의료기기시장 진출을 지원했으며, 중남미는 자동차 생산거점 납품기회 확대 등을 추진했다.

2019년 '수출 10% 늘리기'를 추진하면서 수출시장 다변화를 위한 시장맞춤형사업을 대폭 확대했다. 전략시장의 경우 한류 및 산업협력을 적극적으로 활용해 현지 생산네트워크 선점, 한류 활용 소비재 수출 지원, 유망분야의 산업·기술협력을 확대해 나갔다. 주력시장은 신산업·신소비·신시장을 겨냥한 소재부품과 첨단산업 진출, 혁신소비재, 2·3선 도시 진출 확대를 도모했으며, 신흥시장에 대해서는 CSV(공유가치 창출)를 활용한 현지 진출과 국가재건 등 프로젝트 발주 확대에 적극적으로 대응했다.

2020~2021년에도 시시각각 변하는 해외수요를 반영한 시장별 해외전략사업을 추진하는 동시에 코로나 팬데믹으로 인해 새롭게 등장한 트렌드에 맞춘 유망품목을 발굴, 대응해 나갔다. 홈케어 상품과 온라인쇼핑 증가에 대응해 홈오피스 장비, 가정용소비재 용품, 홈뷰티케어, 식품 분야 마케팅을 강화했으며, 영화관 대신 집에서 홈엔터테인먼트를 즐기는 등 실내 여가활동에 초점을 맞춰 한류문화상품 등 맞춤형사업을 추진했다.

KOTRA는 해외시장 특성별 전략사업을 추진하면서 마케팅사업을 개선해 신시장 개척을 지원했다. 상담회는 동남아시아, 중국 내 미개척지역인 2·3선 도시를 중심으로 바이어 유치를 확대했으며, 사절단은 지역특성을 반영해 신흥국으로는 중산층 성장과 한류를 활용한 화장품·생활용품을, 전통적 제조강국인 일본과 유럽에는 기계·장비 관련 사절단 파견으로 신시장 개척을 지원했다. 2018년 buyKOREA에 무역사절단 전용 온라인 상품관을 신설하는

| 신시장 개척 국가 수 및 기업 수 (단위: 개국, 개사) |



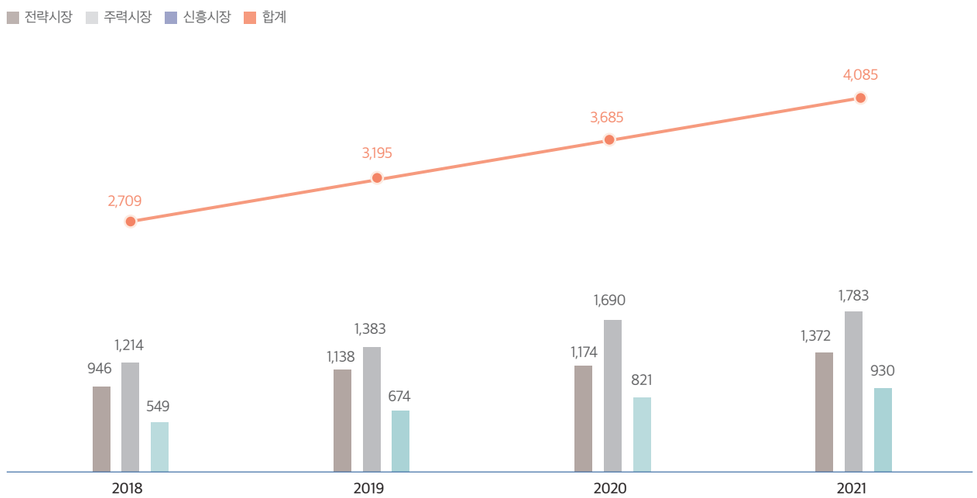
출처: 경영실적보고서 종합

| 해외시장 특성별 전략사업방향 |

시장 구분	전략시장		주력시장	미래시장
	신남방	신북방		
지역	아세안, 서남아	CIS	북미, 중국, 유럽, 일본	아프리카, 중동, 중남미
기회요인	중산층 증가, 한류 확산 산업 고도화 수요 확대	극동 개발 수요 대러제재 장기화	첨단기술 협력수요 확대 새로운 소비시장 트렌드	산업다각화 수요 확대 공공보건 등 신수요 부상
사업방향	한류 활용, CVC 진입	프로젝트, 틈새시장 진입	기술협력, 소비재 진출 지원	신수요 선점

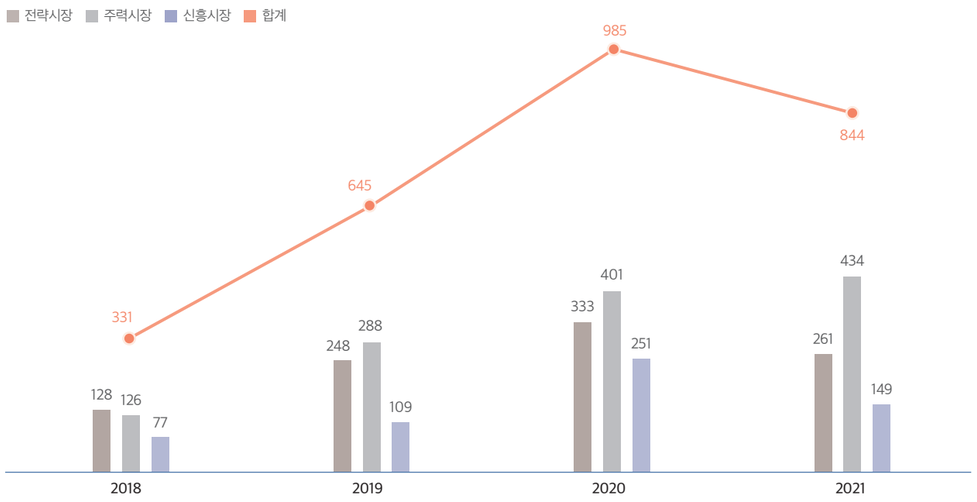
출처: 2018년 경영실적보고서

| 시장별 신시장 개척 건수 (단위: 건) |



출처: 경영실적보고서 종합

| 시장별 신시장 개척 성약액 (단위: 백만 달러) |



출처: 경영실적보고서 종합

등 온라인시스템 고도화를 통한 신시장 개척 지원에도 역점을 두었다.

전시회의 경우 해외지역본부들이 협업해 개최국 인근국 바이어를 적극적으로 유치함으로써 다양한 국가 바이어와의 상담기회를 한자리에서 제공했다. 또 2018년 러시아 예카테린부르크 산업박람회, 쿠바 아바나 종합 전시회 한국관 참가 등 해외전시회를 활용한 미개척지역 진출을 지속적으로 지원했다.

2019년 코로나19로 해외전시회 참가가 어려워지자 뮌헨 아웃도어 전시회, 두바이 한류박람회, 홍콩 미용전시회 등에서 온라인한국관을 마련해 해외마케팅 기회를 제공하기도 했다. 2020년에는 71회에 걸쳐 취소되거나 연기된 오프라인 해외전시회를 온라인한국관으로 구성했다. 이와 함께 CES, 하노버 산업박람회 등 산업파급력이 높은 유명 전시회를 중심으로 통합한국관을 마련해 바이어 발굴, 현장지원 등의 활동을 중점적으로 펼쳤다.

수요자가 체감하는 수출지원 서비스 개선

—

KOTRA는 2018년 무료상담 지원기준을 신설해 지원대상을 확대하는 등 무료서비스를 강화했다. 온라인 상담 시스템뿐만 아니라 이메일·유선·내방 등 다양한 경로로 접수되는 상담 수요를 체계적으로 지원해 무료상담 비율이 전년대비 21.4% 상승했다.

특히 부서별로 고객응대 담당관을 지정해 편의성 강화와 내실화를 기했으며, 한국화학융합시험연구원·한국산업기술시험원 등 전문 인증기관과 업무협약을 체결해 중소기업 수출 애로사항인 인증 관련 상담의 전문성을 크게 높였다.

해외무역관을 중소기업의 사무공간으로 개방하는 열린무역관은 2018년 여행금지국 등 4개소를 제외한 123개 전 무역관으로 확대, 운영했다. 지원대상도 기업고객 전용에서 개인회원으로까지 확대했다. 하노이·자카르타·LA에서 운영하던 공유오피스는 암다바드, 다낭에도 신규로 개설해 시범운영했다. 이어 2019년에는 사전예약제 신청제한을 폐지함으로써 국내기업 출장자가 사전신청 시 해외무역관의 사무기기와 공간을 자유롭게 활용할 수 있도록 개방했다. 국내에는 IKP(Invest KOREA Plaza)에 스타트업 피칭용 전용라운지를 신설해 투자유치 희망 스타트업에 개방했다.

민간 수출지원 생태계 확대를 위해 수출바우처 플랫폼 활성화를 적극적으로 추진했다. 2018년 민간기업에 더 많은 사업참여 기회를 제공할 수 있도록 수시 신청·연 6회 선정으로 진입장벽을 낮췄으며 의료임상마케팅·지재권 보호 등 실제 수요를 기반으로 신규서비스를 확대했다.

이에 따라 수출바우처 민간 수행기관은 2017년 658개사에서 2018년 924개사로 40.4% 늘었으며, 서비스 이용건수는 2018년 2만 192건으로 2017년 1만 614건보다 무려 90.2% 증가했다. 수출바우처 생태계 조성 성과를 인정받아 2018년 10월 'WTPO Awards 2018(세계무역진흥기구상)'을 수상했다.

2019년에는 범정부 바우처사업 구조개편이 이뤄졌다. 부처 간 바우처 중복으로 인한 혼선과 정책자원 낭비를 최소화하기 위해 산업부는 소·부·장, 소비재, 서비스 등 유망산업 중심, 중기부는 수출역량(내수·초보·유망·성장) 중심으로 바우처 개편을 이루었다.

경기도의 바우처 편입으로 지자체로 바우처 플랫폼이 확장됐으며 2020년에는 광주광역시와 충청북도의 바우

2020 글로벌 오픈이노베이션 코리아 (2020.11.02)

처 편입이 이뤄졌다. 또 지속적으로 진입기회를 확대함으로써 2019년 민간 수행기관 1,294개에 서비스수는 6,363개에 이르렀다.

코로나19가 크게 확산한 2020년에는 민간기업 긴급수출바우처를 신설한 결과 민간 수행기관이 1,598개사로 증가했다. 특히 긴급바우처를 통해 248개사에 14억 8,000만 원의 추가 자금지원이 이뤄졌으며, 긴급바우처 수혜기업 수출실적이 전년대비 18.8% 증가하는 성과를 거뒀다. 디자인 개발, 특허·지재권, 광고·홍보 등 민간 전문분야 서비스가 확대되면서 서비스수는 1만 2,831개로 크게 늘어났다.

이 외에도 다양한 민간 협업으로 서비스 사각지대를 해소했다. 2020년 네이버가 운영하는 민간 전문가 1대1 매칭 플랫폼과 협업하는 'Naver eXpert 협업'을 실시해 번역·통역, 관세 등 260개사에 3,815건의 1대1 상담서비스를 제공했다. 이와 함께 'KOTRA 오픈이노베이션'을 도입해 스타트업 혁신기술을 공개모집한 후 13개사를 선발, 고객이 필요한 기술과 서비스를 제공하는 데 활용했다.

챗봇 등 혁신기술을 도입해 고객의 서비스 이용 편의성도 크게 제고했다. 2020년 해외진출상담 모바일 챗봇, 보이는 ARS 등을 다양한 소통채널을 통해 24시간 상담체계를 구축했다.

글로벌 혁신 일자리 창출

2018년 8월, 2015년부터 2017년까지의 3개년간 해외취업자 실태조사를 벌인 결과 일본·동남아 등 유망지역 사업 강화, 취업 및 정착 지원을 위한 인프라 확대, 투자진출기업 네트워크 구축, 유망분야 기업 맞춤형 사업 추진, 구직자 역량강화 지원 등의 개선 필요성이 지적됐다. 이를 기반으로 KOTRA는 조직 및 현지 인프라 확충, 유망 지역·산업별 지원사업 강화, 수요발굴에서 정착지원까지 해외협업 확대 등을 중점적으로 추진했다.

먼저 31개이던 해외 취업지원 무역관을 50개로 확대하는 동시에 16개 무역관에 32명의 일자리 전담관을 지정해 일자리 창출 역량을 확대했다. 유망지역으로는 일본과 아세안을 집중 타깃으로 삼았다. Amazon Japan과 같은 우수기업 초청행사 등 일본기업 맞춤형 상담회를 추진했으며, 동남아시아에서는 '1社 1청년 운동'을 집중적으로 추진한 결과 53개국 601개사가 참여함 가운데 92개사 146명의 채용실적을 거뒀다.

산업적으로는 IT·제조업 분야의 유망기업 맞춤형 사업을 추진한 결과 미국 및 일본 소재 IT기업과 자동차부품기업의 취업 문을 열었다. 이와 함께 JETRO(일본 중소기업), KJCF(일본 중소·중견 제조기업), 캐나다 한국교육원(프랑스어 교사) 등과 협업해 구인수요를 발굴하는 등 국내외 기관 및 지자체 협업으로 양질의 글로벌 일자리를 창출했다.

그 결과 해외취업자수는 2017년 656명에서 2018년 797명으로 증가했으며, KOTRA는 2018년 12월 공공기관으로는 유일하게 '일자리창출 유공포상(청년해외진출부문) 대통령 표창'을 받았다. 이후에도 지속적으로 글로벌 일자리 창출에 노력한 결과 국가 해외취업 중 KOTRA 기여도는 2018년 13.8%에서 2020년 18.1%로 높아졌다. 사후관리를 통해 양질의 일자리를 계속 창출함으로써 해외체류율도 해마다 상승했다.

2019년에는 중소기업의 구인난과 수출 고민을 한번에 해소할 '수출+일자리' 서비스를 개발해 지원하기 시작했다.

일자리 창출 유공 정부포상 시상식 (2018.12.18)

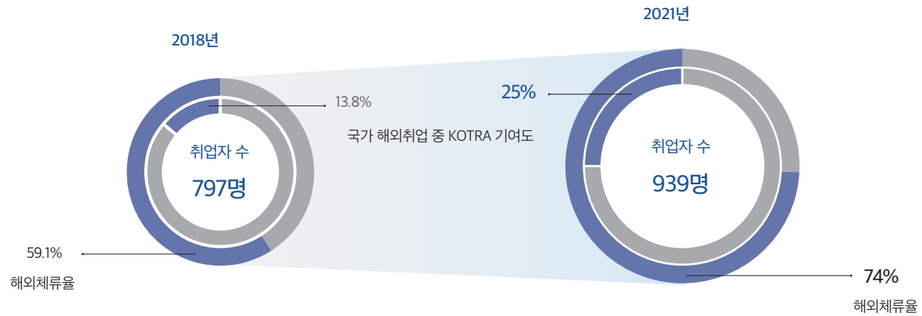
1년간 수출 전문위원이 해외무역관과 함께 수출 컨설팅을 지원하면서 대상기업의 구인수요를 적극 발굴하는 한편으로 여성인력개발센터와 협업해 구직자 확보 후 채용 전 과정을 지원했다. 그 결과 경력단절여성 6명을 포함해 61명이 일자리를 찾았으며 중소기업은 구인난을 해소할 수 있었다. KOTRA는 이에 그치지 않고 기업 법정의무교육, 취업자 정부 장기재직유도자금 신청 지원 등 사후서비스도 제공했다.

전문성을 활용해 국제기구와 혁신적 일자리 창출에도 성과를 얻었다. 2019년 5월 EBRD(유럽부흥개발은행)와 KOTRA 간 한국과 29개 수원국 경제협력 활성화를 위한 업무협약을 체결하고, 같은 해 10월 'KOTRA-EBRD 채용박람회'를 개최했다. 세계은행 인사 담당자가 우리나라 청년들과 1대1 취업컨설팅도 벌였다. 그 결과 EBRD 글로벌자문역으로 41명이 채용되는 등 양질의 글로벌 일자리 기회를 창출했다.

제16회 외국인투자기업 채용박람회 (2021.10.21)

2021 하반기 글로벌일자리대전 (2021.10.27)

| 해외취업 현황 |



구분	2018년	2019년	2020년	2021년
해외취업자 수	797명	958명	795명	939명
국가 해외취업 중 KOTRA 기여도	13.8%	14.1%	18.1%	25%
해외체류율	59.1%	66.7%	71.4%	74%

출처: 경영실적보고서 종합

| 민간 일자리 창출 성과 |

구분	2019년	2020년	2021년
해외취업	958명	795명	921명
스타트업	254명	366명	894명
외투기업	17,788명	13,973명	13,973명
유턴기업	285명	263명	524명
사업혁신	208명	507명	475명
합계	19,493명	15,904명	16,787명

출처: 경영실적보고서 종합

2020년부터는 코로나시대의 고용위기 극복을 위한 일자리 창출에 매진했다. 양질의 내부 일자리를 신규 창출하는 한편 비대면 방식의 해외취업 확대와 혁신기술 스타트업 지원으로 고용창출을 확대했다. 특히 외국인투자유치와 제도개선을 통한 유턴기업 확대로 국가 일자리 확대를 도모했다. 디지털 사업혁신을 통해 직간접 일자리를 창출함으로써 코로나19로 어려움에 봉착한 중소기업의 고용창출 및 유지에도 힘을 기울였다. 이러한 노력이 결실을 맺어 외국인투자유치의 감소세 속에서도 2020년 1만 5,000명 이상의 일자리를 창출했다.

2021년에도 양질의 글로벌 일자리 창출 노력이 이어졌다. 6월 미국 실리콘밸리에 취업을 희망하는 우리나라 청년들의 구직활동을 지원하기 위한 '온라인 커리어 페어(Silicon Valley K-Move Career Fair)'를 개최했으며, 같은 해 10월에는 '외국인투자기업 채용박람회'를 최초로 온·오프라인 하이브리드 방식으로 진행했다. 다음 달인 11월에는 주미대한민국대사관이 주최하는 '2021 주요 국제기구 합동 취업설명회'를 한국산업인력공단과 공동주관해 온라인으로 개최함으로써 국제기구 취업을 희망하는 우리 청년들에게 실질적인 도움을 줬다.

4

4차 산업혁명 혁신성장산업 육성

3대 신산업 국제경쟁력 향상

4차 산업혁명 시대를 맞아 AI·빅데이터 등 융복합기술을 적용한 산업패러다임 적용이 가속화됐다. 이에 따라 정부의 중소기업전략도 혁신성장 유망분야 육성에 초점이 맞춰졌으며, KOTRA는 정부정책에 부응한 혁신성장분야 신성장동력 지원에 박차를 가했다.

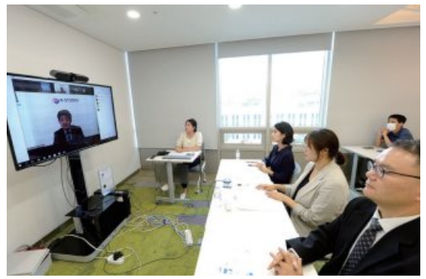
특히 미래차·시스템반도체·바이오헬스 등 혁신성장 3대 신산업의 글로벌화에 역점을 기울였다. 전기차 등 미래차의 대중화 전환이 가속화됨에 따라 전략적 글로벌 파트너링을 강화해 우리 미래차산업의 경쟁력을 제고했으며, 디지털경제 확산에 따른 반도체 수요 급증에 대응해 시스템반도체 신수요처 발굴을 중점적으로 지원했다. 또 대표적인 고부가가치산업인 바이오헬스산업 급성장에 발맞춰 전략적 제휴 등 글로벌 네트워크를 강화할 수 있는 지원활동을 활발히 전개했다.

미래차분야에 대한 지원은 글로벌 파트너링(GP: Global Partnering) 환경 조성, 글로벌 밸류체인(GVC) 진입 지원, 수소모빌리티 협력 지원 등 크게 세 방향으로 접근했다. 먼저 2020년 실리콘밸리·디트로이트·충칭 등에서 미래차분야 글로벌 시장전망 웨비나(웹 세미나)를 개최하는 등 미국과 중국을 중심으로 전략적 파트너 발굴을 도모했다.

2021년에는 환경문제로 세계에서 가장 빠르게 친환경 미래차 시장으로 재편되는 유럽지역을 적극적으로 공략했다. 5월에 3주간 국내기업들의 유럽 미래차 시장진출 지원을 위한 '글로벌 파트너링 유럽' 행사를 개최, 독일 등 유럽 7개국에서 동시에 웨비나와 함께 국내기업과 유럽 글로벌 바이어들 간 1대1 화상상담회를 진행했다. 이를 통해 유럽 미래차산업의 GVC에 우리 기업이 진출할 수 있는 초석을 마련했다. 또 2020년부터 '수소모빌리티+쇼'를 개최하는 등 전기차뿐만 아니라 장기적으로 수소모빌리티에까지 대응할 수 있는 경쟁력을 갖출 수 있도록 새로운 협력기회 발굴을 지원했다.

시스템반도체에 대한 지원은 2019년 4월 정부가 2030년까지 종합반도체 강국으로 도약을 목표로 '시스템반도체 비전과 전략'을 발표함에 따라 본격화됐다. KOTRA는 '기업발굴·전략분야 수요창출→기업선별 집중지원 및 타깃시장·지원분야 확대→지역 거점화'로 이어지는 중장기 3단계 지원을 통해 시스템반도체 생태계 기반을 구축하기로 했다. 해외 지역별 반도체산업 동향 웨비나와 함께 1대1 핀포인트 오라인 상담회를 열어 신규 판로개척을 적극 지원했다.

바이오헬스산업에 대한 지원으로는 2020년 의료서비스산업의 해외진출 확대를 위한 진출전략보고서 발간과 함께 제품·솔루션·서비스 등이 융합된 패키지형·맞춤형 프로그램 제공을 위한 기업매핑을 추진했다. 특히 2020년 10월 국내 최초로 바이오헬스분야 온라인전시회를 개최했다. 10월 19~30일 열린 '바이오·헬스 월드와이드 온라인 전시회'에서 해외기업 12곳을 포함해 국내외 기업 448개가 참가한 가운데 1,400건의 영상상담이 진행됐으며 1억 3,000만 달러가량의 수출계약 성과를 거뒀다. 세계보건기구, 질병관리청, 존슨앤드존슨, 유럽의약품품질위원회 관계자가 연사로 나서 코로나19 이후 바이오·헬스산업 미래에 대해 발표하기도 했다.



반도체산업 투자유치 웹 세미나 (2020.08.18)

KOTRA는 미래차·반도체·바이오 등 신산업 글로벌 파트너링 상담회를 2019년 62회, 2020년 103회, 2021년 72회 개최함으로써 혁신성장 3대 신산업분야에 대한 전략적 지원을 가속화했다.

2021년 9월 유엔총회가 열린 미국 뉴욕에서 '한·미 백신 협력 협약식', '한·미 글로벌 백신 비즈니스 라운드 테이블' 및 기업 간 상담회를 개최해 K-글로벌 백신 허브화를 지원하고 나섰다. 코로나19 장기화로 백신산업의 중요성이 크게 부각됨에 따라 한국 백신산업의 '글로벌 백신 허브'를 목표로 백신 원부자재 공급선 안정화, 백신 개발 및 생산과 관련된 협력 강화를 추진하기 위함이었다.

문재인 대통령이 참석한 가운데 진행된 이날 행사에서는 한국과 미국의 16개 백신 관련 기업과 연구기관 대표들이 △원부자재 공급 △백신 공동개발 △위탁생산 관련 8건의 MOU를 체결했다. 특히 글로벌 백신원부자재 기업 Cytiva로부터 5250만 달러의 투자유치 성과를 거뒀다. 코로나19 이후 백신 관련 한국 생산시설 투자를 신고한 첫 사례였다. KOTRA는 이를 시작으로 백신 원부자재 공급선 안정화 및 다변화, 백신 관련 해외 유망기업 투자유치, 백신 관련 국내기업의 글로벌 파트너십 강화 등을 적극적으로 추진했다.

핵심경쟁력 소부장산업 글로벌화

2019년 7월 일본 정부의 수출규제로 우리나라는 일대 혼란에 빠졌다. 반도체, 디스플레이 등 수출규제 3대 품목은 우리나라 주력 수출품 제조에 빠져서는 안 되는 필수적인 핵심소재로 일본산이 전 세계 시장의 70~90% 이상을

점유하고 있었다. 때문에 제때 수급이 되지 않을 경우 우리 경제에 미치는 타격이 심각할 것으로 우려됐다.

정부는 일본 수출규제 발표 약 한 달 만에 신속하게 '소부장(소재·부품·장비) 경쟁력 강화대책(소부장 1.0 전략)'을 발표했다. 이에 따라 KOTRA도 '일본 수출규제 대응TF'를 신설하는 한편 대체 수입처 발굴을 위한 거점무역관을 운영하기 시작했다.

우선 일본 4개 무역관을 활용해 비공개 ICP기업을 발굴했다. ICP기업은 전략물자 수출관리를 위한 내부자율준수 규정을 일본 경제산업성에 제출해 접수증을 받은 기업으로, 일본 ICP기업 1,300여 개사 중 경제산업성 발표명단은 총 500여 개사에 불과했다.

이에 KOTRA는 일본 4개 무역관이 보유하고 있던 소재·부품·장비 관련 바이어 DB 523개사에 대한 전수조사를 벌여 비공개 ICP기업의 약 10%인 84개사를 신규 발굴했다.

이와 함께 2019년에만 15회의 대응전략 설명회와 여섯 차례의 애로 현장지원단 파견을 통해 정보를 전파하는 등 전방위적 수출규제 대응활동을 펼쳤다. 일본 외 다른 국가를 통한 대체 수입선 발굴에도 적극적으로 나섰다. 그 결과 주요 해외무역관 42개소에서 총 20건의 대체 수입선을 발굴해 국내기업들의 수입처 전환에 기여했다.

특히 수출규제품목의 투자유치에 중점을 기울여 국내 소부장산업의 경쟁력 제고를 위한 초석을 마련했다. 반도체 핵심기술인 EUV 포토레지스트 기술을 보유한 미국 Dupont의 R&D센터를 유치하는 등 2019년에 전년대비 48% 증가한 3억 4,000만 달러가량의 혁신기술 보유 R&D센터 투자유치 성과를 거두며 일본 수출규제 핵심품목의 국산화에 기여했다.

KOTRA는 소부장 혁신기업들의 해외판로 개척에도 집중적으로 지원했다. 2019년 350여 개사 규모로 소부장기업 전용 수출바우처사업을 신설했으며, 온라인 GP 프로젝트 관리시스템을 통해 본사-무역관 간 유망 프로젝트 수시관리 및 성과 분석을 실시함으로써 5억 달러가 넘는 수출성과를 거뒀다. 2019년 소부장 수출은 5억 300만 달러로, 2018년 4억 1,800만 달러보다 20% 증가했다.

이처럼 전방위적으로 대응한 결과 일본 수출규제로 인한 생산차질이 단 한 건도 발생하지 않았다. 이에 더하여 핵심품목의 국내 생산을 확대하고 공급망을 다변화하는 성과도 거두었다. 정부는 여기에 만족하지 않고, 2020년 7월 '소부장 2.0 전략'을 발표했다. 지난 20여 년간 우리나라의 소부장산업은 외형적으로는 크게 성장했으나, 비교적 개발이 쉬운 범용제품 양산에 치중에 온 탓에 반도체·디스플레이 등 첨단산업 분야의 핵심 소부장은 일본 등 특정국가 의존도가 높고, 기술 자립도가 낮았다. 이에 따라 소부장 2.0 전략으로 글로벌 공급망을 다변화함으로써 소부장 수급안전성을 강화하고, 첨단 소부장 기술개발 투자를 확대함으로써 글로벌 소부장산업을 주도적으로 이끌어 갈 기반을 마련하고자 했다.

KOTRA는 이에 부응해 소부장 핵심기술 및 신시장 확보

수출바우처 참여기업 간담회 (2019.02.20)

2021 GP Nordic Week (2021.04.15)

를 위해 지원체계를 개편했다. 28개이던 M&A 거점 무역관을 43개로 크게 늘리고, 해외 중소형 자문사 협력 네트워크를 254개로 확대했다. 그 결과 2020년 전년대비 8.3% 증가한 소부장 매물 39건을 발굴하는 등 해외 M&A를 통해 소부장 핵심기술을 확보했다.

2021년에도 소부장분야에 대한 글로벌기업들과 협력과 신규 비즈니스 모델 창출 지원에 힘을 모았다. 자동차업체 Volvo, 세계 최대 해운선사인 Maersk, 배터리셀 생산업체 FREYR 등 북유럽의 글로벌기업 납품 확대를 위해 4월 '2021 글로벌파트너링 노르딕 위크(GP Nordic Week)'를 온라인으로 열었으며, 6월에 중국과 일본에서도 잇달아 '2021 글로벌파트너링' 행사를 온라인으로 개최해 자동차부품 등을 중심으로한 친환경 부품에 대한 신규협력을 이끌었다.

신성장동력 그린 뉴딜 확산

코로나19를 계기로 기후변화 대응 및 저탄소 사회 전환이 더욱 시급해졌다. 해외 주요국들은 글로벌 기후변화 대응, 에너지 안보, 친환경산업 육성 등의 차원에서 저탄소 경제·사회로 이행 중이나, 국내 온실가스 배출은 계속 증가하고 탄소 중심의 산업생태계가 유지되고 있다. 경제·사회의 구조의 전환 필요성이 높아짐에 따라 정부는 2020년 7월 '한국판 뉴딜 종합계획'을 발표하고 '탄소중립(Net-zero)' 사회를 지향점으로 그린 뉴딜을 추진했다.

KOTRA는 '한국판 뉴딜 TF'를 구성하고 그린뉴딜분야 해외진출 지원을 본격화했다. 공해제로를 위한 유럽 그린딜, 미국 바이든정부 출범에 따른 탈화석화 인프라 전환, 탄소저감을 위한 파리협정 이행 본격화 등 대외여건을 고려한 유망산업 발굴과 프로젝트 수주 지원으로 국내 그린산업 역량 강화를 도모했다.

2020년 9월 열린 '글로벌그린허브코리아(GGHK 2020)'에는 26개국 48개 해외 발주처와 국내기업 58개사가 참가했다. 폐기물, 재생에너지, 수처리 등 환경·신재생에너지 프로젝트가 망라된 가운데 동남아시아, 아프리카, CIS, 중동, 유럽, 서남아시아, 중국, 중남미 등 세계 각국의 발주처가 참여해 국내기업들과 온라인으로 상담을 벌였다. 상담규모는 54억 달러에 이르렀다.

저탄소·분산형 에너지 확산에 발맞춘 신재생 기자재 진출 지원도 펼쳤다. '한-인도 태양광 글로벌 파트너링'을 통해 인도 대표 태양광 프로젝트 발주처 13개사, 국내기업 37개사가 참가한 가운데 기술협력, 투자유치 등 7건의 프로젝트를 발굴했다. 또 전력기자재 온라인특별관을 운영, 태양광·풍력발전 기자재 제조 국내기업 11개사와 관련 바이어 12개사의 화상상담을 진행시켰다.

2020년에 신재생에너지·환경분야 프로젝트 116건을 발굴한 가운데 UAE 라셀카이마 폐기물 처리시설 업그레이드 프로젝트 등 그린 프로젝트 3건을 수주해 1,860만 달러의 수출성약 성과를 거뒀다. 또 스페인 O사의 부유식 해상풍

글로벌그린허브코리아 2019 (2019.9.17)

글로벌그린허브코리아 2020 (2020.09.18)

력단지, 독일 W사의 전기차용 배터리팩 생산공장 등 총 16건, 4억 8,000만 달러가량의 투자유치로 국내 그린산업의 발전을 촉진했다.

2021년 1월 산업통상자원부, KOTRA를 비롯해 수출입은행·신재생에너지협회 등 9개 유관기관과 한국전력 등 8개 발전공기업이 참여한 가운데 'K-뉴딜 글로벌화 전략'이 발표됐다.

KOTRA는 다음 달인 2월 산업통상자원부 주관 민관합동 '그린뉴딜 TF'의 간사기관으로 선정돼 그린뉴딜 범정부 플랫폼 역할을 강화했다. 유망 프로젝트 정보제공, ODA·금융·컨설팅 등 지원기관과 기업 간 파트너십 구축, 마케팅·입찰참여 지원 등을 통해 그린 뉴딜 글로벌화를 적극적으로 지원했다.

2021년 8월 조직개편에서 디지털그린실을 신설하고 글로벌 탄소중립 및 저탄소 경제시대에 부응한 새로운 비즈니스 발굴 지원을 강화했다.

2022년에는 △신재생에너지 글로벌 파트너십 지원 △청정수소 글로벌 공급망 진출 지원 △온실가스 국외 감축사업 개발 지원 △탄소저감 혁신기술 해외진출 지원 등 분야별 중점 지원사항을 설정하고 협력수요 발굴, 해외기업 및 발주처·국내기업 매칭과 후속지원, R&D협력 지원을 수행했다.

그린뉴딜TF 회의 (2021.03.25)

5

경협 다각화로 국가경쟁력 제고

경제외교·FTA 활용 플랫폼 구축

KOTRA는 2018년 '글로벌 상생협력 K-패키지'를 개발해 경제협력의 새로운 장을 열었다. '한-사우디 비전 2030 협력 플랫폼'을 모델로 신통상질서와 연계해 진출 대상 지역의 특성과 그 나라 요구에 맞춘 상생형 진출 전략을 수립한 것이었다. 그동안 해외무역관 등 내부정보에 의존하거나 정부정책에 대응해 일회성 사업으로 추진하던 것을 참여 주체의 수요에 기반해 종합적인 경협전략을 패키지형으로 만들었다.

2018년 시범도입한 K-패키지는 신남방의 인도, 신북방의 러시아, 유럽의 프랑스, 중남미의 멕시코 등 4개국을 대상으로 했다. 각국의 수요를 파악해 상생협력분야를 도출, 양국 정부에 정책 제언을 함으로써 경협성과를 제고하고자 했다.

인도 K-패키지는 주요 산업 분야별 협력 방안, 모디 총리의 'Make in India'에 한국을 포함시키는 'Make in India with Korea' 전략, 4차 산업혁명 공동대응, 정부의 공적개발원조(ODA), 기업 투자 진출 등을 포괄했다. 거대 내수시장 개방을 통해 경제부흥을 꾀하는 인도와 'G2리스크'를 분산하기 위해 아세안과 더불어 신남방정책의 핵심국가인 인도와의 상생협력의 필요성이 커지고 있는 한국으로서 양국 간 정책목표의 접점을 찾자는 것이었다. 이를 위해 KOTRA는 △자동차 △농식품 △기계·장비 △스마트시티 △자원·에너지 △환경·의료·보건 등8대 산업분야의 협력을 제시했다.

2018년 5월 이 같은 내용의 인도 K-패키지를 정부에 제안했으며, 후속작업으로 2019년 1월 구자라트주 암다바드 무역관을 개소했다. 멕시코 K-패키지는 2018년 태평양동맹(PA) 준회원 가입추진과 관련해 우리 정부의 자료로 활용됐다.

2019년 K-패키지는 기존 4개국에서 21개국으로 크게 확대됐다. 경제외교에 활용하기 위해 2019년 순방지역 및 2020년 순방 예상지역에 대한 경제협력 모델을 개발한 것이었다. 그중 우즈베키스탄 K-패키지는 양국 경제공동위 의제에 반영돼 정부레벨(G2G)에서의 경협성과를 기업레벨(B2B)에서도 공유·활용될 수 있도록 지원하기로 합의했다.

경제사절단 등 우리나라 경제외교 프로그램도 다양화해 정책수요에 적극 부응했다. 기존에 포럼이나 단순 상담회 위주의 행사구성에서 탈피해 양국 수요에 기반한 경제외교 프로그램을 발굴했다. 2018년 주요 대상국에 일자리·창업 협력 프로그램을 발굴하고 지방소재·사회적약자기업의 참여도 확대했다. 2019년에는 한·말레이시아 한류할랄 전시회, 카자흐스탄 한국형 스마트팜 홍보관, 스웨덴 스타트업 밋업데이, 한·태국 4차 산업혁명 쇼케이스 등 다양한 경제외교 프로그램을 마련했다.

특히 2019년 11월 열린 '한·아세안 특별정상회의'에서 혁신성장 쇼케이스, 인베스트 아세안, MDB 프로젝트 플라자, 스마트시티페어 수출상담회 등 다양한 경제행사를 통해 한·아세안 상생번영을 위한 윈-윈(win-win)형 협력 모델을 제시함으로써 '신남방정책 2.0' 추진 발판을 마련했다.

정부의 신남방정책에 부응해 2019년 '신남방 비즈니스 협력센터'를 하노이, 뉴델리, 자카르타에 설립했다. 아세안과 인도는 20억 명에 달하는 인구를 보유한 최대 시장이자 중요한 경제협력 파트너로서 중요성이 갈수록 부각되고 있었다.

2018년 한 해 KOTRA에 접수된 아세안 및 인도 관련 상담건수는 1만 3,000여 건으로 전체 상담의 30%를 차지할 정도였다. 신남방 비즈니스 협력센터는 개별기업의 애로와 정책제안 등을 수렴하는 소통창구로서의 역할뿐만 아니라 유관기관과의 협업을 통해 국내기업의 신남방시장 진출을 체계적으로 지원했다. 더불어 2019년 신북방정책의 첨병으로서 '한·러 혁신 및 기술 협력데스크'도 모스크바에 설치했다. 한국과 러시아 간 기존의 완제품, 원자재 및 대기업 위주의 교역에서 탈피해 상호 윈-윈할 수 있는 혁신과 기술협력을 추진함으로써 교역 패러다임 변화를 이끌었다.

주류 통상질서로 자리 잡은 FTA 활용을 활성화기 위한 노력도 이어졌다. FTA활용지원센터가 중국과 베트남에 편중돼 있는 점을 감안해 2018년 인도와 태국, 2019년 마닐라와 첸나이에 신규로 개소함으로써 FTA활용지원센터는 2017년 4개국 11개 센터에서 2019년 7개국 15개로 확대됐다.

이와 함께 수출 초보기업과 동반진출 기업 등을 집중적으로 지원하는 한편 국내 지방도시와 해외에서도 '찾아가

인도 구자라트주 투자환경 세미나 (2018.09.13)

인베스트 아세안(태국 총리 방문, 2019.11.25)

는' 상담회나 설명회를 여는 등 서비스지역을 확대했다. 이에 따라 FTA활용 상담건수가 2017년 2,446건에서 2019년 3,692건으로 늘었으며, FTA활용률의 경우 수출은 2017년 70%에서 2019년 74.9%로, 수입은 2017년 74%에서 2019년 76.6%로 증가했다.

2020년 들어 코로나19 확산과 장기화로 국가 간 교류협력 기회가 크게 감소했다. 해외순방이 전혀 없어 정상순방 연계 경제외교사업은 중단될 수밖에 없었다. 또 경제외교 참가기업의 후속상담 추진에도 큰 애로를 겪어야 했다.

KOTRA는 '디지털 경제외교' 추진으로 어려움을 타개했다. 2020년 3월 '코로나19 시나리오별 경제외교 추진방안'을 수립하고 끊임 없는 경제협력을 모색했다. 주요 경제협력 이슈와 연계한 O2O 경제외교를 추진하는 등 7건의 정상 및 고위급 참여 협력사업 추진으로 코로나19 위기에서도 국가 간 경제협력 모멘텀을 유지했다.

경제외교 참가기업의 후속지원에도 만전을 기했다. VR 콘텐츠 제작, 화상상담 등 비대면 후속사업을 크게 늘리고 2020년 9월 모바일앱을 개편해 고객접근성을 향상시켰다. 그 결과 2020년 전년보다 20% 증가한 18건의 경제외교 후속사업을 추진해 177건의 수출성과를 거뒀다.

FTA해외활용지원센터 화상 실무 워크숍 (2020.03.06)

포용적 성장 위한 개발협력

KOTRA는 경제발전경험공유사업(KSP: Knowledge Sharing Program) 정책자문을 CSR사업과 연계한 신흥국 상생협력으로 미래시장을 창출했다. 2018년부터는 협력국이 제안한 정책자문 수요를 그대로 수용하지 않고 정책사업 선정 시 상대국과 반드시 사전협의를 거쳐 해당정부의 수요를 구체화함으로써 질적인 측면에서 더 가치 있는 사업성과를 추구했다.

KOTRA-철도시설공단-이집트 철도청 간 철도기술학교에 대한 MOU 체결 이후 철도시설공단은 2018년 6월 이집트 철도청으로부터 약 40억 원 규모의 '이집트 철도신호 현대화사업 컨설팅' 프로젝트를 수주했다. 쿠바 정부의 신재생에너지 발전전략 수립 시 국내 S사의 태양발전설비 기부를 연계함으로써 우리 기업 및 제품의 이미지를 제고하며 잠재적인 시장진출 기반을 마련하는 성과를 거두기도 했다.

이처럼 글로벌 CSR사업 후광효과를 통해 기업경쟁력과 국가브랜드 가치를 높이기 위해 제품기부 중심 CSR에서 소프트웨어, 공공기술 등 지원 산업군을 다양화하는 방향으로 나아갔다. 2017년 85%를 차지하던 소비재·제조업 비중은 2018년 47%로 낮아진 데 비해 공공기술, 소프트웨어 등의 산업군이 각각 16%, 13%의 비중을 차지했다. L사는 자사의 개인정보 완전삭제 기술을 활용해 국내에서 쓰지 않는 PC를 재사용할 수 있도록 전환해 베트남 현지 교육기관에 기부, 베트남 IT 정보격차 축소와 산업발전에 기여했다.

KOTRA는 취업지원뿐만 아니라 창업지원을 새롭게 펼쳤다. 서울산업진흥원과 협업해 교육→취·창업지원→사후관리의 일괄 지원체계를 수립하고 다문화인의 일자리 창출을 지원했다. P사와 함께 나이지리아 청년창업가를 대상으로 2018년 10월 '한류뷰티 창업기술학교'를 개최해 현지 스타트업 생태계 구축에 기여하기도 했다.

2019년에는 해외무역관 주도로 수출·수주연계형 KSP 과제 발굴 확대를 추진했다. 그 결과 해외무역관 주도로 발굴한 KSP 과제는 2018년 15건에서 2019년 30건으로 크게 늘었다. 특히 KSP 제공을 통한 수주연계형 프로젝트 제1호 창출성과를 거뒀다. 케냐 콘자개발청을 대상으로 '디지털미디어시티(DMC) 조성 정책자문'을 제공한 것이 씨앗이 되어 한국수출입은행의 경협증진자금을 활용해 수주기회를 창출했다.

2020년부터는 기업참여형 KSP로 개발협력 효과를 제고했다. EIPP(Economic Innovation Partnership Program)를 신규 도입해 사업화 가능성 높은 분야에 3년간 집중적으로 KSP 지원을 전개했다. 케냐 스마트시티 EIPP 사업 연계 프로젝트 등 14건의 KSP 연계 프로젝트를 발굴했으며, 아제르바이잔 항만 현대화 등 기업 수주활동 지원도 22건에 이르러 개발협력분야에서 KOTRA의 위상을 제고했다.

2020년 'Korea Care' 사업을 펼쳐 글로벌 코로나19 극복에 동참하는 것은 물론 수출효과까지 톡톡히 거두었다. 해외에서 방역·구호물품 기부 수요가 급증함에 따라 Korea Care 사업을 신설하고 국내기업의 글로벌 코로나19 대응 CSR 활동을 적극적으로 지원했다.

Korea Care 사업은 코로나19 대응을 위해 국내기업이 희망하는 국가 및 지역에 방역·구호물품 기부활동(CSR)을 지원하는 사업으로, 312개의 국내기업이 참가해 43개국에서 106건의 활동을 수행했다. 이를 통해 마스크 60만 장, 진단키트 45만 개, 손소독제 34만 개 등 진단·방역용품을 기부했다. 팬데믹 상황에서도 활발히 펼친 글로벌 CSR 사업은 후속 수출로 연결됐다. 보스니아 사라예보 병원에 코로나19 분석장비 2대 및 진단키트 3만 개를 기부한 후 긴급 입찰을 통해 코로나19 진단키트 34만 5,000달러 규모의 수출을 성사시키는 등 931만 달러의 수출성과를 거뒀다. KOTRA는 인도네시아, 남아프리카공화국 등의 보건부 및 재난대응기관으로부터 Korea Care 지원에 대한 감사서한을 받기도 했다.

다문화무역인 창업 세미나 (2018.05.15)

정부 간 협력 프로젝트 수주 지원

KOTRA는 정부의 신남방 및 신북방정책에 발맞춰 프로젝트 수주기회를 꾀했다. 그동안 중동시장 중심의 프로젝트 지원활동을 신남방·신북방 등 정책 중점시장으로 다변화한 것이었다. 2017년 4건, 1,710만 달러에 그쳤던 신남방·신북방지역 프로젝트 수주는 2018년 8건, 3억 3,320만 달러로 크게 늘었다.

방위산업 수출시장 다변화에도 힘을 기울여 서류 사전검토, 거래조건 협상 등 주요 G2G 초기단계 집중지원으로 신규계약을 창출했다. 2018년 6월 에스토니아에 K9자주포 수출을 지원해 발트 3국에 대한 방산물자 최초 수출 성과를 거두며 방위산업 수출시장 다변화에 기여했다.

특히 정부 간 협력 및 컨소시엄 진출 등을 통해 ICT 프로젝트 수주지원에서 두각을 나타냈다. 2018년 7월 싱가포르에서 싱가포르기업청과 MOU를 체결한 데 이어 같은 해 10월 10일, 서울에서 27개사가 방한한 가운데 싱가포르 스마트시티 방한상담회를 개최, 스마트시티 아세안 진출기반을 마련했다. 협회 및 기관과 기업의 대·중소 상생협력 ICT 컨소시엄 구성도 확대했다. 동남아·중남미·중동·아프리카 등 기존 4개이던 타깃지역을 동남아·중동·아프리카·동유럽·CIS로까지 확대하고 하드웨어 중심의 타깃분야도 스마트시티·IoT 등 신성장 분야로 다각화했다. 그 결과 계약 4건, MOU 4건에 1,750만 달러의 성약실적을 기록했다.

2019년에도 대·중소 컨소시엄 구축을 통해 해외 ICT 프로젝트 수주를 지원해 10개국에서 11개 프로젝트를 성사시켰다. KOTRA 지원 프로젝트 수주금액은 2018년 12건 4억 7,00만 달러에서 2019년 13건 36억 5,000만 달러로 대폭 증가했다.

특히 2019년 우리나라 최초로 선진국이 독점하던 서비스분야 PMO(사업총괄관리)사업을 수주했다. KOTRA는 범정부 프로젝트 추진체계인 Team Korea를 활용해 중남미 지역 수주 지원을 펼치면서 페루 물류KSP사업 수주를 지원했다. 리마무역관을 활용해 발주처인 페루 교통통신부 장관을 면담하는 한편 현지 주민대상 설명회, 현장방문 조사 등 현지에서 수주 전 과정을 밀착 지원했다.

3,000만 달러 규모의 페루 친체로 공항 PMO 수주에 힘을 보태며, 한국기업의 수주경험이 전무했던 PMO분야에서 중남미 등 인프라 수요가 많은 국가를 대상으로 새로운 수출의 물꼬를 텄다.

2020년에는 최초로 G2G 참가기업을 공개모집하는 등 G2G 플랫폼 역할을 공고히 했다. 또 국가별 법적여건 조사 및 DB 확보로 G2G 참여기반을 확대하는 한편 이행모니터링시스템 구축으로 실시간 프로젝트 이행상황을 점검하며 이행과정을 개선할 수 있도록 지원했다. 2018년 최초로 방산물자 계약을 체결한 에스토니아에 2020년 추가계약 성과를 거둔 것도 철저한 계약이행 및 모니터링 결과에 힘입은 바 컸다. 2020년 해외 프로젝트 발굴 441건에 KOTRA 지원 프로젝트 수주금액은 14건 63억 달러 규모에 달했다.

| KOTRA 지원 프로젝트 수주현황 |

구분	2018년	2019년	2020년	2021년
수주건수	12건	13건	14건	15건
수주금액	4억 7,00만 달러	36억 5,000만 달러	63억 달러	30억 4,000만 달러

출처: 경영실적보고서 종합

6
외국인투자유치에 총력

투자유치 통한 경제활성화 도모

KOTRA는 2017년 국내 외국인투자유치 수요가 있는 기업을 발굴해 적격 해외투자가를 발굴, 연결하는 국내 수요기반 온라인 투자유치 플랫폼인 IKMP(Invest KOREA Market Place)를 가동하기 시작해 2018년 스타트업, 중소벤처기업으로 그 대상을 확대했다. 외국인투자 수요기업과 프로젝트를 선정해 등록한 후 외국인투자가 매칭, 해외 IR 참여기회 제공 등 해외투자유치 활동을 전폭적으로 지원했다. 특히 공장설립 등 해외기업의 한국 직접 진출에 국한됐던 기존 투자형태에서 벗어나 국내기업에 대한 지분투자로까지 확대함으로써 자금력이 취약한 국내기업을 대상으로 글로벌기업과의 동반성장을 지원했다.

2018년 IKMP시스템 고도화를 추진해 프로젝트 사업신청을 온라인으로 접수할 수 있는 시스템을 구축, 적극적인 사업참여유도 환경을 조성했다. 참여기업의 사업참여 이력도 시스템화해 지속적이고 유기적인 사업관리 환경을 제공했다.

Invest KOREA 포럼 (2018.06.28)

2018년 12월에는 자금력이 부족한 우수 중소기업을 대상으로 국내 최초의 외국인투자촉진펀드를 신설했다. 산업통상자원부, KDB산업은행과 민간투자운용사 등 민관합동으로 500억 원의 펀드를 조성함으로써 국내기업의 공신력을 높여 해외투자가의 후속투자를 촉진하고자 했다.

IKMP와 외국인투자촉진펀드를 활용해 사업 준비단계에서부터 사후관리에 이르기까지 전 주기 지원을 강화하면서 2018년 2건의 투자성약이라는 가시적 성과를 창출했다. IKMP 등록매물은 2017년 223건에서 2018년 288건으로 증가했으며, 해외투자가 발굴은 2017년 473개에서 2018년 651개로 37.6% 늘었다. 국내기업 발굴 협업기관도 2017년 12개에서 2018년에는 23개로 크게 확대됐다. 이후 2019년 62개사, 2020년 74개사, 2021년 95개사가 IKMP에 신규 선정된 가운데 누적 투자실적은 2020년 18건에 1억 5,822만 6,000달러에서 2021년 29건에 2억 3,064만 달러로 대폭 증가했다.

IK포럼 및 2019년도 외국인직접투자(FDI) 유치전략 설명회 및 협의회 (2018.12.12)

KOTRA는 외국인 투자유치 활성화를 위해 2018년 지자체와 합동으로 외국인종합투자계획을 수립했다. 지자체의 대표산업과 사업계획을 조율하고 외부자문단 의견을 반영해 투자유치 전략을 공동 수립한 것으로, 타깃산업과 IR 시기 및 지역을 조정하면서 타깃투자가 및 유치국가 매칭에 나섰다.

지자체별 대표 앵커기업과 함께 합동으로 IR을 추진하는 한편 클러스터 연계 투자사절단 파견 등 지방 혁신클러스터와 연계한 투자유치를 추진해 8건의 투자 프로젝트를 발굴했다. Invest KOREA Week와 연계한 지역발전포럼을 신설해 211개사의 방한을 유도한 가운데 지자체별로 대표적인 외투기업이 연사로 나서 투자결정 요인, 투자경험 등 지역의 강점을 홍보함으로써 적극적으로 외국인 투자유치를 촉진했다.

2021년부터는 지역균형발전에 기여하는 투자유치 확대를 위해 권역별 특화산업에 기반한 전략적 투자유치를 추진했다. 충청권은 △반도체 관련 소재부품 △희토류 등 핵심원료 가공시설 투자유치 등을 통한 첨단산업 소재부품의 국내 공급기지화, 강원권은 △관광레저산업 △부동산 개발 대형 프로젝트를 통한 지역 개발 서비스 산업 고도화를 추진했다.

호남권은 △해상풍력 핵심부품 △전기차·이차전지 리사이클링 공장 유치로 탄소중립 대응 친환경 산업 육성, 대경권은 △수소차 연료탱크 대량 생산시설 △전기자 소재·부품 투자유치를 통한 친환경 모빌리티 생태계 조성을 도모했다. 동남권은 △스마트물류 투자유치 △제약·바이오 R&D 센터 유치 등을 통해 산업고도화 및 신성장동력 산업 육성을 꾀했다.

2017년부터 5년 동안 모두 24개에 이르는 지자체의 투자유치 프로젝트 상품화 사업을 지원했다. 지자체·FEZ·공공기관의 유망 프로젝트를 발굴, 투자유치여건·환경·수익

| 지역 특화산업에 기반한 전략적 투자유치 지원 |

지역	지역별 특성화 산업	지역투자유치 활성화 방향
충청권	반도체, 디스플레이, 첨단소재, 의료바이오 등	첨단산업 소재부품 국내 공급기지화
강원권	관광레저, 부동산개발, ICT 융합헬스 등	지역 개발 서비스 산업 고도화
호남권	해상풍력, 전기차, 이차전지, 화학소재 등	탄소중립 대응 친환경 산업 육성
대경권	미래형자동차, 로봇, 미래섬유, IT융복합 등	친환경 모빌리티 생태계 조성
동남권	스마트물류, 친환경선박, 바이오, 제약 등	산업고도화 및 신성장동력 산업 육성

출처: 2021년 경영실적보고서

성 분석을 통해 투자유치 전략 및 타깃 도출, IR 활동 등을 지원함으로써 외국인투자 활성화를 유도했다.

2021년에는 각 지자체와 협력해 총 30건의 투자유치단을 추진하는 한편 '외국인투자유치 현금지원제도'를 활용해 투자유치 확대를 통한 지역균형발전에 기여했다. 2021년 지원된 8건의 프로젝트 중 7건이 비수도권 프로젝트로, 총투자액 2억 8,000만 달러, 고용 556명에 달했다. 2021년 비수도권의 투자유치는 전년대비 49.2% 증가한 33억 8,000만달러를 기록했다.

KOTRA는 코로나 확산, 미중 무역분쟁, 글로벌가치사슬(GVC) 변화 등 급변하는 대외환경에 대응하기 위해 2020년 9월 '외국인투자정책센터'를 개소했다. 외국인투자정책센터는 글로벌 투자동향 분석, 국내 투자환경 조사, 투자유치 정책 및 전략 연구를 수행하는 투자유치 전략 싱크탱크 역할을 했다. FDI 유치 유망산업 발굴, 향후 10년의 투자유치 전략 수립, 국제협상 지원 등을 통해 외국인투자유치의 큰 그림을 그렸다.

외국인투자정책센터 개소식 (2020.09.02)

글로벌 GVC 재편 대응

4차 산업혁명의 도래가 가속화되면서 국가 간 차세대 기술 선점을 위한 경쟁은 갈수록 치열해졌다. 선진국들은 주도권을 놓치지 않기 위해 공급망 관리를 강화하고 나섰으며, 2019년 일본의 수출규제도 자국의 산업을 보호하면서 우리나라를 견제하기 위한 조치였다.

KOTRA는 글로벌 GVC 재편에 대응해 반도체·디스플레이 등 우리나라 주력산업의 전·후방 산업의 투자유치를 강화했다. 특히 국산화율이 저조한 부품소재분야를 타깃으로 해외 모기업 및 국내 외투기업 대상으로 투자유치에 나섰다. 그 결과 2018년 반도체분야에서 Global Wafers(반도체 웨이퍼), Tokyo Electron(반도체 장비), 디스플레이분야에서 Saint-Gobain(특수플라스틱), Rapid Precision(발광다이오드), JSR Corp(디스플레이용 포토레지스트), 이차전지분야에서 Umicore(양극재), Ningbo Ronbay Lithium Battery(축전지)로부터 투자를 이끌어냈다.

4차산업혁명분야의 신성장산업에 대한 전략적 투자유치도 중점적으로 이뤄졌다. KOTRA는 2018년 △미래형자동차 △로봇 △차세대 SW·보안 차세대 전자정보 △차세대 방송통신 △바이오셀스 등 8대 혁신성장 산업별 투자유치 전략을 수립하고, 454개의 해외 타깃기업을 발굴했다. 이어 타깃기업별 투자유치 전담PM을 지정해 연중 밀착지원 체계를 가동했다. 신성장산업 IR은 2017년 32건에서 2018년 56건으로 크게 늘었다. 이에 힘입어 신성장분야 27개사를 신규유치하는 성과를 거뒀다.

2019년에는 14대 산업, 15개국 투자유치 전략을 수립해 신산업분야 113개사를 타깃팅했다. 현금지원 확대 등 외국인투자 인센티브 개편, 연중 IR 등을 체계적으로 실시해 20개사의 신규투자를 이끌어냈다.

신기술분야 R&D센터 유치에 역점을 두어 미국 Boeing의 차세대 항공우주 R&D센터 설립을 이끌어내는 등 2018년에 총 19건의 투자성약을 거뒀다. 2017년 3건에 비해 무려 6.3배 증가한 수치였다. 2019년에는 137개의 프로젝트를 타깃으로 유치노력을 기울인 결과 19건의 글로벌기업 R&D센터를 유치했다.

KOTRA는 글로벌 GVC 재편에 대응하기 위해 유턴기업 투자유치도 강화했다. 2018년 업계의 의견을 수렴해 유턴기업 지원업종을 제조업에서 지식서비스업으로까지 확대하고, 국내스마트공장 구축을 위한 지원금을 확충하는 유턴기업 지원제도 개편에 힘을 보탰다. KOTRA는 원스톱 지원체계를 구축해 구비서류를 기존 68개에서 29개로 대폭 축소했다.

특히 전북은 주얼리, 경북은 자동차부품 등 타깃지역과 품목을 매칭하고, 해외진출기업 DB를 바탕으로 지자체 등과 협업해 유턴기업 유치단을 파견했다. 그 결과 유턴 선정기업은 2017년 4개에서 2018년 9개로 증가했다. 2019년에도 대기업으로 입지설비 보조금 지급대상을 확대하는 등 유턴 지원제도를 개선하는 한편 타깃업종을 선정해 유턴 유망기업 DB 338개를 구축하고 방문·대면상담, 해외설명회·간담회 등을 활발히 전개했다. 국내 모기업 대상 방문·대면상담은 2018년 28건에서 2019년 109건으로 크게 증가했다.

2019년 유턴 선정기업은 16개사로 늘었으며, 특히 현대모비스가 중소·중견기업 5개사와 함께 중국으로부터 동반 유턴해 울산에 차세대 친환경차·부품 생산공장을 설립하기로 했다. 이는 대기업 동반 중소기업 유턴의 최초 성공사례로 의미가 컸다.

중소·중견기업의 GVC 진입을 위한 지원도 활발했다. 글로벌기업의 협력사가 요구하는 기술, 설비, 생산·품질관리, 노무·환경 등의 분야에서 글로벌 표준을 습득할 수 있도록 지원하는 밸류체인 전 과정을 지원한 결과 2018년 270건, 2019년 306건의 GVC 진입 성과를 거뒀다.

특히 2020년 8월 'GVC 재편동향 및 대응전략'을 수립하고, 글로벌공급망 진출 거점 확대 및 역내 완결형 공급망 구축을 지원했다. 코로나19 팬데믹으로 글로벌 가치사슬 재편이 가속화됨에 따라 글로벌 공급망 격변을 우리나라 수출의 재도약의 기회로 삼기 위한 조치였다.

KOTRA는 글로벌기업 246개사, 국내투자 외국기업 490개사, 해외투자 한국기업 534개사를 대상으로 GVC 재편 삼각(三角) 실태조사를 벌여 기회·위기요인을 발굴하고, 4대 추진전략 13대 실천과제를 도출했다.

가치사슬 다변화를 통한 'GVC 재편에대한 선제적 대응'과 견고한 공급망 구축을 통한 '다국적기업 공급망 재편 대응'을 전략목표로 하여 현안과제로 고부가가치화 및 R&D 협업 활성화, 신흥국 지역거점화 대응을, 미래과제로 서비스 부문 지원 확대, 안정성 제고를 위한 물류기반 확충을

2019 유턴기업 간담회 (2019.07.09)

추진했다. GP 중점무역관을 2019년 48개에서 2020년 54개로, GP센터를 2019년 4개에서 2020년 7개로 확충하는 등 지원인프라도 확대했다.

그 결과 제조업 내 첨단 소부장 투자비중은 2020년 63.8%에서 2021년 70.3%로 증가했다. 특히 2020년 세계 1위 이차전지 양극제 제조업체인 벨기에 유미코아의 아시아 최대 R&D 센터 투자유치를 통해 역내 완결형 공급망을 구축했다. 유턴기업은 2020년 24개사, 2021년 26개사를 유치해 역대 최대 성과를 창출했다. 첨단·공급망 핵심품목의 유턴기업 유치를 강화한 결과 2021년 LG화학이 첨단기술기업 국내복귀 1호로 유턴하는 데 기여했다.

전방위적인 외국인투자유치 노력 결과 KOTRA는 2021년 295억 1,000만 달러의 역대 최고 외국인투자유치 실적을 달성했다. 이 같은 성과를 인정받아 2021년 10월 UNCTAD(유엔무역개발회의)에서 주관하는 투자유치분야 세계 최고 권위의 'United Nations(UN) Investment Promotion Awards'를 수상했다.

UNCTAD는 2002년부터 매년 지정된 주제에 대한 투자유치 활동 우수 기관을 선정해 'UN Investment Promotion Awards'를 수여하고 있는데, 2021년에는 '헬스케어 분야 투자유치'를 주제로 최근 3개년간 전 세계 188개 기관의 활동을 평가했다.

그 결과 KOTRA는 급격한 비대면화에 신속하게 대응해 헬스케어 투자정보를 온라인 채널로 다양하게 제공함으로써 싱가포르 항체 바이오의약품 전문 제약회사 Prestige Biopharma의 R&D센터 유치, 글로벌 생명과학 기업 Cytiva의 백신 원부자재 공장 유치 등 성공적으로 외국인투자유치를 이끌어낸 점에서 높은 평가를 받았다.

7
글로벌 통상이슈 신속 대응

전략산업 공급망 안정성 지원

2019년 7월 일본 정부가 반도체소재 등 3개 품목의 대(對) 한국 수출규제를 발표한 직후부터 정부는 우리 기업들이 안정적으로 소재·부품을 조달할 수 있도록 수입선 다변화를 지원했다. KOTRA는 이에 발맞춰 38개 해외 소싱거점 무역관과 전담직원을 신속하게 지정해 긴급 수입 지원체계를 구축해 국가적 위기 극복에 동참했다. 기업 신청을 접수한 후 3주 이내에 최소 10개사 이상의 대체기업을 발굴해 제공하는 등 일본 수출규제로 피해를 입은 국내기업 20개사를 대상으로 대체수입처 486개를 발굴, 지원했다.

특히 EUV 포토레지스트의 생산·R&D센터를 미국 Dupont으로부터 유치해 일본 수출규제 대상 품목의 1호 외국인투자유치 성공사례를 창출했다. KOTRA는 2019년 7월 일본의 수출규제 발표 이후 타깃기업 567개사 발굴하는 한편 국내 진출 외투기업을 대상으로 릴레이 방문상담을 실시했다. 이 과정에서 Dupont에 대한국 투자를 제안하면서 현금지원 인센티브 활용 등을 중점적으로 부각해 미국 본국 증설이나 대만 등 경쟁국을 제치고 투자유치에 성공했다. Dupont의 Kemp 사장은 "한국에서의 시장 가능성과 한국 정부 및 KOTRA의 전폭적인 지원의지를 확인하고 투자결정을 하게 됐다"라고 말했다.

2021년에는 중국발 요소수 수급불안 사태가 발생했다. 10월 중국이 비료 공급난 완화를 위해 요소 등 비료 관련 품목의 수출 전 검사를 의무화하겠다고 고시하면서 국내 차량용 요소수 수급문제가 '발등의 불'로 떨어졌다.

KOTRA는 '해외 요소·요소수 수입 지원센터'를 설치하고, 전 세계 무역관을 활용해 한국에 수출 가능한 해외 요소수 생산업체 확보에 나섰다. 그 결과 11월 18일 기준 요소수 생산업체 42곳을 확보하는 한편 추가적인 해외 요소물량 발굴에 지속적으로 매진했다. 요소수 수입 시 필요한 적합검사 기간을 2~3일로 단축하거나 국내 사전검사 면제 등 필요한 절차를 안내하는 등 신속한 수입절차를 적극 지원했다. 이를 통해 해외 요소 도입이 확대돼 계속 줄어들던 요소 재고가 큰 폭으로 증가하면서 국내 요소수시장의 신속한 정상화에 한몫을 했다.

일본 수출규제와 중국발 요소수 사태는 글로벌 공급망 문제에 따른 '경제안보'의 중요성을 크게 일깨웠다. 여기에 미·중 통상분쟁이 장기화되고 있어 경제안보 핵심품목의 밀착관리기 시급했다. 우리나라는 전후방 산업 참여도가 높아 글로벌 공급망 변화에 더욱 적극적으로 대응할 필요성이 높았다.

정부는 2019년 8월 '소부장 1.0 전략'에 이어 2020년 7월 '소부장 2.0 전략'을 발표하고, 단기적인 미봉책을 넘어 외국의존형 산업구조를 탈피하는 체질 개선과 함께 소부장산업 강국으로의 도약을 목표로 범부처적 협업체계를 가동했다.

정책의 중심은 핵심전략품목의 흔들리는 공급망을 조기에 안정화시키는 것이었다. 4,708개 소부장 전체 품목을 대상으로 국가 및 산업활동과 관련한 전략적·안보적 중요성, 대체 가능성, 국내기술 수준, 특정국 의존도 등을 분석하고, 반도체·디스플레이·자동차 등 6대 분야의 100대 핵심품목을 선정했다. 그리고 품목의 특성에 따라 차별화된 공급 안정화 정책을 추진했다. 100대 품목 중 수급위험이 크고 시급히 공급안정이 필요한 20대 품목은 수입국 다변화와 생산 확대를 중점적으로 추진했다.

KOTRA는 핵심품목 20개의 모니터링을 맡았다. 전 세계 해외무역관에서 정기·수시모니터링한 결과를 해외지역본부에 보고하면 한국 본사에서 분석해 특이동향을 대내외에 전파했다. 수출규제 등 정책 변화, 현지국 품목가격 급등과 같이 한국 수입에 영향을 줄 수 있는 사항을 샅샅이 살폈다. 2021년 말부터는 모니터링 대상 핵심품목을 50개로 확대하고 더욱 면밀하게 GVC 개편에 대응했다. 또 2020년 7월부터 12월까지 주요산업에 대한 공급사슬별 국내외 기업조사 및 DB통합구축을 추진했다. 그 결과 국내

일본 수출규제 긴급회의 (2019.08.07)

민관 합동 공급망 안전 점검회의 (2021.11.1)

기업 1,000개사와 해외기업 3,000개사의 DB를 확충했다.

KOTRA는 기존의 역할인 무역·투자진흥에서 나아가 글로벌 공급망 관리라는 새로운 사명을 수행, 국가의 경제안보 역량을 한 단계 끌어올리며 지속가능한 경제성장의 초석을 마련했다.

코로나19 대응 지원

2020년 코로나19 확산이 본격화되자 KOTRA는 1월 28일 '코로나19 비상대책반'을 신속하게 가동해 대응에 나섰다. 그런데 2월 9일 중국이 마스크 핵심소재인 MB필터의 수출을 규제하면서 상황은 더욱 급박하게 돌아갔다. 코로나19 팬데믹 전까지 MB필터의 대부분을 중국산에 의존하고 있었기 때문에 수출중단의 여파로 국내 마스크 제조사들은 생산차질이 발생했다.

유례없는 신종 감염병에 마스크 품귀현상으로 우리 사회는 큰 혼란에 직면했다. 마스크 사재기 현상이 발생하면서 마스크 단가는 700원에서 2만 원까지 급등했다. 정부는 혼란을 최소화하고 마스크 수급을 안정화시키기 위해 요일별로 마스크 구입량을 할당하고 공적 마스크를 배포했다.

KOTRA는 공급선이 막힌 MB필터 긴급 수입지원을 위해 128개 전 세계 해외무역관을 모두 가동했다. 생산공장을 방문하는 등 해외 수입처 신규발굴을 위해 발로 뛴 결과 33개국에서 133개의 생산기업을 신규발굴했다. 또 삼성물산과 협조해 구입원가로 조달청에 공급할 수 있도록 하면서, 국내시험기관을 통해 조기에 샘플테스트를 종료할 수 있도록 하는 등 장기간 소요되는 안정성 검사와 수입허가 절차를 간소화했다. 민관협업으로 통관기간은 평균 6개월에서 1개월로 단축됐다. 그 결과 3개사와 수입계약을 체결해 마스크 MB필터 93톤을 긴급수입하고, 국내 61개사에 공급함으로써 국내 마스크 품귀현상을 조기 해소했다.

방호용품이 부족해 어려움을 겪고 있던 우리 기업에 마스크 21만 5,000장을 지원하기도 했다. 마스크를 확보할 수 없어 조업중단 위기에 놓인 국내 제조업체 16개사에 18만 5,000장의 중국산 마스크를 수입지원했으며, 중국에 진출한 우리 기업 42개사에도 자카르타 무역관을 통해 수입을 연계시켜줬다.

해외무역관은 코로나19 확산으로 어려움에 처한 재외국민의 현장 고충처리 역할을 수행했다. 해외 진출기업에 대해서는 입출국 전세기 주선 등을 제공했으며, 일반 재외국민에게는 교민식당 영업정상화 지원, 현지 안전 매뉴얼 배포 등을 통해 안전 및 생계지원에 일익을 담당했다. 그뿐만 아니라 이란과 아제르바이잔, 아르메니아 등 무력충돌 지역과 우리나라 공관이 없는 쿠바에 살고 있는 우리 국민의 긴급대피도 지원했다.

KOTRA는 마스크 MB필터 수급 안정화, 해외무역관 대국민 개방 및 해외체류국민 안전지원 강화 등의 공로를 인정받아 2020년에 코로나19 대응 유공 국무총리 표창, 국가품질경영대회 국민안전서비스 부문 행정안전부 장관 표창을 받았다.

마스크 대란 등 코로나19로 인한 긴급상황이 어느 정도 안정화되자 K-방역물품 등 신수요에 대응한 해외판로 개척에 힘을 모았다. KOTRA는 2020년 공공기관 중 유일하게 마스크 수출지원 관계부처 T/F에 참여해 해외마케팅 추진방향을 수립하는 한편 해외정부 및 국제기구 입찰의 대응창구 역할을 수행해 직·간접적으로 수주를 지원했다. 그 결과 진단의료기기 성약 138건, 기타 방역물품 성약 80건

"K-방역 위기를 돌고 희망을 열다" 부근

의 성과를 거뒀다. 또 캄보디아·페루·미국·브라질 정부를 대상으로 1,750만 달러 규모의 에탄올·진단키트 수주지원, 1,654만 달러 규모의 국제기구(PAHO·UNOPS·UNDP) 진단키트·방호복 납품지원 성과를 통해 K-방역에 따른 국가 브랜드 제고에 기여했다.

2021년에는 기존 방역물품 수출에서 한 단계 더 나아가 코로나19 진단기기에 서비스를 더한 'K-방역패키지'형 수출지원사업을 개시했다.

코로나19로 글로벌 방역시장이 급성장하면서 2020년 우리 기업의 방역물품 수출은 코로나19 이전인 2019년 대비 268% 성장한 64억 달러를 기록했다. 그러나 마스크, 손세정제 등 기술격차가 크지 않은 제품은 수출 대상국들이 자국 내 생산으로 자체 조달을 추진하면서 우리 수출의 둔화 요인으로 작용했다. 이에 따라 KOTRA는 국가 방역시스템 및 노하우를 접목한 K-방역패키지를 개발해 해외수요 대응 맞춤형 사업개발을 추진했다.

2021년 6월부터 여러 차례의 온라인 상담을 통해 국내 진단서비스 전문 의료기관 A사와 글로벌 항공서비스 기업 B사 간 코로나19 진단 대행 서비스 계약을 성사시키며 공식적으로 같은 해 10월 18일부터 진단서비스를 제공하게 됐다. 이를 통해 한국에서 싱가포르로 입국하는 탑승객들에게 코로나19 검사 및 결과 통보 서비스를 24시간 이내에 제공했다.

이로써 K-방역 브랜드를 활용해 우리 제품과 서비스를 결합한 패키지형 수출상품이 우리 방역제품 수출의 새로운 대안으로 떠올랐다.

통상이슈 대응체계 강화

코로나 팬데믹 이후 환경, 디지털 등 신통상 이슈를 중심으로 글로벌 통상질서가 빠르게 재편돼 갔다. 팬데믹에 따른 글로벌가치사슬(GVC) 단절을 경험한 주요국은 '공급망 안정'을 최우선 가치로 삼아 자국우선주의·보호무역주의 정책 강화에 속도를 냈다.

미·중 패권 경쟁이 심화되고 있는 가운데 반도체 공급망 재편으로 시작된 바이든 행정부의 통상정책은 우리 수출산업의 전략적 구조변화를 요구했다. 우리나라 최대 수출·수입국인 중국은 미국의 통상압박에 역내 가치사슬을 고려한 '쌍순환(雙循環)' 전략과 자국 산업혁신을 포괄한 대응전략으로 맞서고 있어 우리나라는 새로운 통상질서에 적극적으로 대응할 필요성이 커졌다.

과거 시장개방을 중심으로 했던 FTA 협상만이 아니라 통상 중심축으로 부상하고 있는 공급망, 기술패권, 백신, 디지털, 기후변화, 소부장 등에서 통상의 더욱 적극적인 역할이 요구되면서 글로벌 통상 리더십 확대가 주요 과제로 부상한 것이었다.

KOTRA는 2021년 '글로벌 통상이슈 현장대응 사업계획'을 마련하고, 이슈별 해외 현장의 적시·핀포인트 대응체계를 구축하기로 했다. 이를 위해 글로벌 통상 현안조사의 주체를 기존의 본사 중심에서 해외무역관 중심으로 전환하고, 자료 발간이나 연사 초청 국내 설명회 및 세미나를 벗어나 주요 연사를 참여시킨 현장 웨비나로 디지털 전환을 가속화했다. 해외무역관 주도로 1월 유럽 그린딜 정책 및 진출 동향, 2월 미국 신정부 경제·통상 정책 등 글로벌 현지 통상이슈를 발굴해 웨비나와 현안조사를 추진함으로써 현장 적기대응 및 협력시너지를 극대화하고자 했다.

2021년 12월에는 소재부품장비실 내에 '글로벌 공급망 모니터링 전담반'을 설치했다. '해외 요소·요소수 수입 지원센터'를 개편한 것으로, 정부 지정 경제안보 핵심품목을 중심으로 수출국 수출규제·생산동향을 모니터링해 신속하게 전파하고, 글로벌 공급망 구조 매핑을 통해 핵심품목 수급동향 대응체계를 강화했다.

2022년 2월에는 전담반을 '글로벌 공급망 모니터링 대응팀'으로 상설 조직화해 글로벌 통상이슈 대응체계를 한층 강화했다.

뉴노멀 시대의 KOTRA

2022

1.
KOTRA의 오늘

한국 무역사(貿易史)의 게임체인저, KOTRA

2021년 우리나라의 연간 무역액은 1조 2,596억 달러를 기록하며 사상 최고치를 달성했다. 역대 최단기간(299일) 무역액 1조 달러 돌파이기도 했다. 1964년 수출 1억 달러, 1977년 수출 100억 달러를 돌파한 이후 2011년 대망의 무역 1조 달러 시대를 개막하며 세계 무역 대국의 입지를 굳건히 해온 결과였다.

특히 반도체, 석유화학 등 주력산업뿐만 아니라 바이오·헬스, 이차전지 등 신산업 분야에서도 역대 최대 실적을 기록하면서 대한민국의 세계 무역 순위는 2020년 9위에서 2021년 8위로 올라섰다.

한국경제의 비약적인 발전은 KOTRA의 발자취와 궤를 함께하고 있었다. 1962년 설립 이후 시대정신에 발맞춰 수출증대에서 무역투자진흥으로 역할과 기능을 진화시키며 우리나라 무역사(貿易史)를 새롭게 써 왔다.

특히 우리나라는 경제위기가 있을 때마다 그 돌파구를 해외에서 찾아왔는데, KOTRA는 그때마다 중추적인 역할을 담당했다. 글로벌 비즈니스 환경의 급격한 변화에 발 빠르게 대응하며 우리나라 무역·투자의 양적 확대와 질적 발전을 위해 노력해왔고, 그 성과가 모여 우리나라는 무역·투자 강국으로 발돋움하는 기틀을 마련할 수 있었다.

KOTRA 60년 역사에서 변함없는 원칙은 고객만족경영이었다. 고객의 입장에서 생각하고, 고객에 최선의 서비스를 다한 결과 KOTRA를 통해 수출하고, 투자하는 국내외 고객수는 꾸준히 늘었다. 2021년 기준으로 KOTRA 등록 국내기업 수는 누적 13만 개사를 넘었고, KOTRA가 운영하는 디지털 플랫폼의 일평균 방문자 수는 12만 명을 웃돌고 있다. 해외에서도 KOTRA를 찾는 발길이 늘어났다. 2021년 한 해에만 6만 2,000여 개의 바이어를 KOTRA 사업에 초청해 우리 기업과 매칭하는 등 국내외 고객을 이어주는 마중물 역할을 톡톡히 해왔다.

꾸준히 늘어나는 고객의 수요에 부응하기 위해 국내외 조직망도 대폭 확대했다. 1962년 3개국 4개 무역관으로 시작한 해외 조직망이 60년 만에 83개국 128개로 확대되면서 KOTRA는 명실상부한 세계 최대 규모의 무역·투자진흥기관으로 자리매김했다. 국내에도

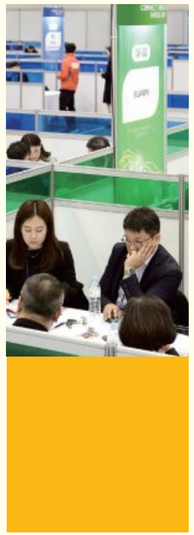
12개의 조직망을 갖추고, 지자체 및 유관기관 협력을 통해 지방소재 기업의 해외 진출을 적극적으로 지원하면서 지역경제 활성화를 선도했다.

60년 동안 글로벌 무역의 최일선에서 우리 기업을 지원해온 KOTRA는 대외적으로도 높은 평가를 받았다. 2021년 기준 공공기관 중 유일하게 경영평가에서 10년 연속, 고객만족도(PCSI) 평가에서 7년 연속 최고등급을 받아 국내 최고 공공기관으로서의 입지를 견고히 하고 있다. 그뿐만 아니라 대·중소기업 동반성장 유공 포상, 디지털경영혁신대상, IFA 최고 혁신 투자진흥기관상, UN투자진흥상, IDC미래기업상 등을 수상하며 모두가 인정하는 세계 최고 무역투자진흥기관으로서의 위상을 드높이고 있다.

해외마케팅 선도 '수출은 역시 KOTRA'

KOTRA의 대표적인 역할이자 성과는 역시 수출진흥이다. KOTRA가 설립된 1962년 우리나라 수출은 불과 5,581만 달러에 불과했는데, 2021년에는 역대 최고치인 6,445억 달러를 기록하며 60년 만에 무려 1만 1,000배 이상 증가했다.

무엇보다 2021년 우리 중소기업의 수출이 사상 최초로 2,200억 달러를 돌파했다. 벤처기업, 창업기업, 소상공인의 수출까지 모두 증가하면서 우리나라 수출구조가 대기업 의존에서 벗어나 안정적으로 탈바꿈하고 있음을 확인할 수 있었다. '누구나 수출할 수 있는 시대'가 눈앞에 열리고 있는 것이다.



수출증대를 통한 경제성장과 중소기업 중심의 수출구조를 안착하기까지 KOTRA의 해외 마케팅 지원사업이 핵심적인 역할을 했다. KOTRA는 1960년대 해외시장 개척을 위해 세일즈단 파견과 주요 바이어 초청으로 수출불모지에 싹을 틔우고, 1970년대에는 해외 무역관을 대폭 확대해 수출저변을 넓히면서 수출 100억 달러 시대를 열었다.

KOTRA가 본격적으로 중소기업 수출에 집중하기 시작한 것은 1980년대부터였다. 중소기업 수출지원과 수출유망산업 육성을 강화해 한국 무역 역사상 첫 무역흑자를 실현하는 데 크게 기여했다. 1990년대에는 중소·중견기업을 위한 다양한 전략마케팅 사업을 개발해 전개함으로써 우리나라가 세계 12위 무역대국으로 올라서는 데 중추적인 역할을 담당했다.

특히 해외무역관이 중소기업의 해외지사 역할을 대행하는 지사화사업을 개시해 폭발적인 호응을 불러일으켰다. 1992년 지사화사업 시작 당시 300여 개사로 출발해 이제는 연간 4,000여 개사가 참가할 정도의 KOTRA 대표사업으로 자리 잡았다.

2000년대 들어 온라인 마케팅을 본격적으로 전개하는 등 새 밀레니엄 시대에 발맞춘 수출·무역투자 지원에 앞장섰다. 또 문화콘텐츠·바이오의료

등 새로운 수출 먹거리를 발굴하며 무역 1조 달러 시대를 여는 데 기여했다. 2010년 이후로는 우리 기업의 역량에 따라 단계별로 맞춤형 지원하는 체계를 구축하고 물류애로 해소 기능을 강화하면서 우리 중소·중견기업의 글로벌 비즈니스의 든든한 파트너로서 함께해 왔다.

시간이 지날수록 KOTRA 지원을 받은 중소·중견기업의 수출 증가 성과는 뚜렷해졌다. 한국무역통계진흥원에 따르면 지난 5년간(2017~2021) 국가 전체 중소·중견기업의 수출액이 15%가량 증가한 것에 비해 KOTRA 지원을 받은 중소·중견기업의 수출액은 106%나 증가했다. 내용 면에서도 질적인 성장이 이어졌다. KOTRA를 통해 처음으로 수출하거나, 수출을 중단했다가 다시 성공한 기업이 지속적으로 늘어나면서 '수출은 역시 KOTRA'라는 평가가 굳어지고 있다.

빠르고 확실한 KOTRA의 조사·전시

'지피지기(知彼知己)면 백전백승(百戰百勝)'이라는 말이 있듯이 수출증대를 위해서는 해외 시장동향 파악이 중요하다. 특히 '현장의 확보'가 핵심이라고 할 수 있다. KOTRA는 이러한 '살아있는 정보'를 수집 및 분석해 정부와 기업에 전파하는 데 역할을 다해왔다.

특히 정보 인프라가 부족했던 1960~1970년대 KOTRA가 제공하는 정보는 우리 기업들에 '장마 끝 단비'와 같았다. 당시만 해도 해외 현장 정보를 수집할 수 있는 채널이 상당히 제한적이었다. 이에 KOTRA는 1970년 수출정보센터를 설치, 수출 관련 최신자료를 본격적으로 수집해 기업에 전파하기 시작했고, 이는 수출에 대한 국민적 관심을 불러일으켜 우리나라 수출확대의 기폭제가 됐다.

2000~2010년대 들어서는 온라인 무역투자 정보포털을 개발하는 등 더 많은 정보를 더 빨리 전파하기 위한 인프라를 확충했다. 기업 맞춤형 컨설팅 업무도 전개해 나갔다. 이제는 조사 현안이 집중돼 있는 지역에 FTA활용지원센터, 경제통상협력데스크 등의 거점까지 운영하면서 글로벌 통상 및 비즈니스 현안에 대한 분석 정보를 누구보다 쉽고 빠르게 제공하고 있다.

아울러 해외무역관에서 수집한 무역투자 관련 최신정보를 누구나 열람할 수 있도록 서울 본사에 국내 최대 규모의 오프라인 무역자료실을 운영하고 있다. 온라인에서도 해외진출 정보를 한눈에 파악할

수 있는 '해외경제정보드림(해드림)' 포털을 운영하는 등 온·오프라인에서 국내 최대 무역·투자정보기관으로서의 면모를 발휘하고 있다.

우리나라 무역사에서 또 하나의 핵심 축으로 꼽을 수 있는 전시산업에서도 KOTRA는 핵심적인 역할을 해왔다. 초창기 우리나라 전시산업은 참여에 의의를 둘 정도로 미약했으나 1962년 KOTRA 설립 이후 전환점을 맞았다.

KOTRA는 1963년 시카고 국제무역박람회를 기점으로 해외전시회 한국관 운영을 확대해 나가면서 우리나라 전시산업의 발전을 선도했다. 60년이 지난 지금, KOTRA는 매년 100회 이상의 해외전시회에 직접 참가해 5,000개사 이상의 국내기업을 지원할 정도로 전시산업 활성화에 기여하고 있다. 최근에는 온라인 전시관을 확대 운영하면서 하이브리드형(O2O) 전시사업 지원에도 박차를 가하고 있다.

KOTRA는 전시회 운영 능력을 인정받아 국제 공인 EXPO 한국관 구성도 담당했다. 1967년 몬트리올 EXPO를 시작으로 2022년 두바이 EXPO까지 한국의 상품과 문화를 전 세계에 홍보해 왔다. 그때마다 항상 국내외에서 좋은 평가를 받으며 국가 브랜드 제고에 이바지했다,

KOTRA는 1982년 서울국제식품기술전(현 서울국제식품산업대전) 개발을 시작으로 국내 전문전시회 발전에도 선구자 역할을 자처해 왔다. 특히 2000년대 이후에는 KINTEX, BEXCO, SETEC 등 주요 전시장 조성 및 운영에 참여해 국내 전시 인프라 확충에 기여했다. 창립 60주년 현재는 연간 50여 개 내외의 국내 전시회에 해외 바이어를 유치하면서 국내 전문전시회의 글로벌화에 앞장서고 있다.

위기에 강한 KOTRA, 투자유치의 일등공신

우리나라는 '한강의 기적'이라고 불릴 정도의 가파른 성장세로 이제는 주요 선진국과 어깨를 나란히 하고 있지만, 그 과정이 순탄치만은 않았다. 고비고비 수많은 위기와 이를 헤쳐 나가기 위한 KOTRA의 부단한 노력이 있었다.

KOTRA의 위기극복 DNA가 가장 강력하게 작동한 때는 IMF 외환위기를 맞아서였다. 1997년 IMF 구제금융으로 안정적인 외국자본 유입이 필요해지자 KOTRA는 투자유치 지원이라는 새로운 임무를 부여받았다. 이에 따라 KOTRA는 이듬해인 1998년 7월 외국인투자지원센터를 발족하고 외국인투자유치 확대에 총력을 기울이기 시작했다.

해외조직망을 활용해 주요 잠재투자가를 적극 발굴하면서 외국인투자유치 금액을 빠르게 늘려나갔다. 1997년 69억 달러에 불과했던 외국인투자유치액은 2년 만에 2배 이상 증가한 155억 달러를 기록했다. 이때 확보한 외국자본이 우리의 외환위기 극복에 상당히 기여한 것으로 평가되고 있다.

KOTRA는 실효성 있는 투자유치 활동을 위해 2003년 외국인투자지원센터를 'Invest KOREA'로 재출범했다. 이를 계기로 투자유치 분야와 지역을 본격적으로 넓혀가기 시작했다. 'Invest KOREA'에 해외투자진출, 유턴기업지원, 해외 M&A발굴 기능을 추가하면서 국내외 투자지원을 위한 인프라를 견고히 했다.

이에 힘입어 2008년 글로벌 금융위기 등 이후 다양한 위기가 있을 때마다 KOTRA는 해외에서 대규모 투자유치에 성공하며 국가경제의 빠른 회복을 이끌었다.

KOTRA의 투자유치 성과는 객관적인 수치에서 더욱 명확하게 확인할 수 있다. 2021년 우리나라의 외국인투자유치 금액은 295억 달러로 사상 최고치를 경신했는데, 이 중 KOTRA 지원 이력이 있는 프로젝트 실적이 195억 달러로 국가 전체 실적의 72.8%라는 막대한 비중을 차지했다. 내용 면에서도 소재·부품·장비, 바이오 등 미래 성장산업 분야에서 높은 성과를 내며 4차 산업혁명에 대응한 지속가능한 성장을 이끌고 있다. 그뿐만 아니라 비수도권 투자유치의 대부분을 KOTRA가 지원하며 지역 균형발전에도 큰 몫을 하고 있다.

뉴노멀 시대에도 '역시 KOTRA'

KOTRA의 역할과 기능은 뉴노멀 시대에 발맞춰 계속 진보해 나가고 있다. 2012년 이후 해외조직망을 활용한 기능들이 다수 추가되면서, KOTRA는 글로벌 비즈니스 플랫폼으로 진화해 국가 무역투자진흥 역할을 더욱 강화했다.

글로벌 비즈니스 플랫폼으로 기능하기 위해 첫 번째로 강화한 역할은 해외 취·창업 지원이다. KOTRA는 2013년부터 해외 취업 및 창업을 지원하기 위해 K-move센터(미국·일본·인도네시아)를 설치하는 한편 대형 일자리 박람회를 개최하기 시작했다. 2022년 현재는 총 49개 해외 거점에서 글로벌 일자리 창출 노력을 경주하고 있다.

해를 거듭할수록 KOTRA를 통해 양질의 일자리에 취업하는 사례들이 늘어나면서 KOTRA의 해외 취·창업 지원사업에 관한 관심이 꾸준히 증가했다. 지난 5년(2017~2021)만 놓고 봐도 KOTRA를 통해 총 4,127명이 해외 취업에 성공했다. 여기에 KOTRA 지원을 받은 중소·중견기업의 수출을 통한 고용유발 효과까지 고려하면 5년간 약 250만 개의 무역·투자활동 연계 일자리 창출에 이바지한 것으

로 평가할 수 있다.

글로벌 비즈니스 플랫폼 기능을 위한 두 번째 역할은 일반물자 정부 간 거래(G2G) 기능이다. 기존 방산물자 수출지원 기능에 더해 KOTRA가 우리 기업의 상품 및 서비스를 외국 정부에 납품할 수 있도록 정부 간 거래(G2G) 수주를 지원하는 사업이다.

2012년과 2015년 페루 다목적함 설계도 수출, 2013년과 2018년 필리핀 상륙함설계도 수주, 2017년 미얀마 스쿨버스 수출, 2019년 페루 친체로 신공항 프로젝트 수주 등의 성과를 거두며 해외 대규모 프로젝트 참여기회를 대폭 확대해 왔다.

글로벌 비즈니스 플랫폼을 위한 세 번째 추가 기능은 경제협력이다. KOTRA는 2015년부터 우리 정상의 해외순방 및 해외정상의 방한과 연계한 비즈니스 기회를 국내 중소·중견기업에 제공했다. 이에 그치지 않고 수출확대, 프로젝트 수주 등의 후속성과를 확대해 나갔다. 아울러 한국의 발전경험과 지식을 공유함으로써 협력국과 경제협력기반을 구축하는 KSP(경제발전경험공유사업)사업과 우리 기업의 해외 ESG 활동을 지원하는 경제협력사업을 통해 우리 기업들이 세계 시민으로서 역할을 다하며 지속 성장할 수 있도록 지원하고 있다.

포스트 코로나 시대를 맞아 최근에는 글로벌 공급망 재편에 선제적으로 대응하고 있다. 해외발 공급망 위기에 맞서 이상 징후를 식별·전파하고 공급망 위기품목 대체 공급선을 발굴하는 등 글로벌 공급망 안정화의 선도적 역할을 다하고 있다. 또 탄소중립 실현을 위해 온실가스 국외감축사업을 새로 추진하는 등 정부의 주요 정책 어젠다에 맞춰 국민경제에 이바지하고 있다.

KOTRA는 뉴노멀 시대에 걸맞은 일류기관으로 도약하기 위해 경영혁신도 쉼 없이 추진하고 있다. 온라인 플랫폼을 고도화하고 빅데이터·AI를 활용한 신규 서비스를 지속적으로 개발하는 등 디지털전환(DX)을 통한 고객 편의 증진에 역량을 집중하고 있다. 우리 중소·중견기업의 글로벌 ESG 이슈 대응을 위해 사업과 경영체계를 ESG 관점에서 재설계하는 등 공공기관의 ESG경영 선도에도 앞장서고 있다.

2.
100년 기업을 향한 도약

포스트 코로나 시대의 글로벌 비즈니스 환경 변화

2021년 우리나라의 수출과 외국인투자(FDI)는 역대 최고치를 경신했다. 사상 최단기간에 무역 1조 달러를 돌파하면서 우리나라 경제의 든든한 버팀목의 역할을 다했다. 그러나 코로나 팬데믹과 저탄소·디지털 경제 전환, 미·중 패권 갈등, 신보호무역주의, 저출산·고령화 등 여러 난제와 맞물려 한국경제는 중대한 변화에 직면하고 있다. 그중에서도 코로나19라는 전무후무한 감염병, 그리고 글로벌 경기침체, 다자무역체제 악화에 따른 자국 우선주의 강화는 우리나라뿐 아니라 세계경제의 패러다임을 근본적으로 흔들어 놓고 있다.

우선 코로나19로 언택트 경제가 급속히 확대되면서 비즈니스 환경이 급변했다. 기업의 해외 출장길이 막히면서 혁신기술을 활용한 비대면 비즈니스가 급격히 확대됐다. 이커머스를 활용한 온라인 수출 등이 대세가 되는 등 무역투자환경은 바야흐로 언택트 경제로 완전히 전환되고 있다. 세계 이커머스 소매시장규모는 2021년 기준 5조 달러를 기록했는데, 이는 전체 소매유통 시장의 20%가량으로 추산된다.

다음으로 친환경 저탄소 경제로의 전환은 피할 수 없는 숙명이 됐다. 기후변화의 위기감에 한국을 포함한 미국 등 138개국이 2050 탄소중립을 선언했다. 기후변화 대응과 녹색 혁신기술을 활용한 글로벌 그린 시장의 주도권을 잡기 위해 EU는 1조 유로(약 1조 달러) 규모의 그린딜을, 중국은 최대 174조 위안(약 27조 달러) 규모의 투자를 계획할 정도로 주요국들은 앞다퉈 투자를 확대하고 있다.

글로벌기업들도 ESG(환경·사회적책임·지배구조)경영을 강화하고 있다. 세계적으로 ESG경영이 강조되면서 'RE100'을 선언하는 기업이 늘고 있다. RE100은 'Renewable Energy 100%'를 줄인 말로 2050년까지 필요한 전력의 100%를 태양광, 풍력 등 재생에너지로만 충당하겠다는 기업들의 자발적인 약속이다. 적지 않은 글로벌 기업들이 협력업체에까지 RE100

동참을 요구하면서 새로운 무역장벽이 되고 있다.

한편으로 기존 WTO 주도의 무역협정체제이 약화되고 양자, 다자간(RCEP 등 메가 FTA) 무역협정이 강화되는 글로벌 신보호주의가 확대됐다. 각국은 자국 중심의 공급망 재편전략 등 자국 이익 극대화를 위한 산업 육성정책으로 선회했다. 생산거점을 본국으로 회귀하는 리쇼어링, 기존의 중국에서 ASEAN·인도·멕시코 등으로 생산거점을 이전하는 니어쇼어링, 중국 공장의 생산비중을 줄이고 신규 생산거점을 확대하는 중국+1 전략을 펼치기 시작했다.

그 여파로 전 세계를 촘촘하게 연결하던 글로벌 가치사슬의 연결고리가 크게 약해졌다. 설상가상 팬데믹 사태까지 겹치며 원자재, 반도체 수급난 등 수차례의 공급망 단절사태를 불러일으켰다. 우리나라에도 영향을 미쳐 2019년 불화수소, 2020년 와이어링 하네스, 2021년 요소수 사태가 야기됐다. 이러한 흐름 속에 경제안보의 중요성은 점점 더 커져갔다. 미국, 일본 등 주요국가들은 법제화, 반도체 등 핵심산업 육성정책과 같은 경제안보 강화 움직임을 보이며 글로벌 분업구조에 근본적인 균열을 가하고 있고, 대외 의존도가 높은 우리나라의 경제자생력은 시험대에 올라 있다.

개별 경제주체로 보면 코로나 팬데믹으로 최근 '신뢰'가 더욱 중요한 화두로 등장했다. 비대면 플랫폼 경제에서 수출자와 수입자, 판매자와 소비자의 관계, 재택근무 확산에 따른 근로자의 일하는 행태 등 다방면에서 '신뢰'가 중요해지고 있다.

'신뢰'는 또한 글로벌 가치사슬(GVC)과 공급망 관리의 핵심요소로 꼽히고 있다. 그 외에도 국제사회에서 선진국에 걸맞은 책임과 역할을 다하는 따뜻한 국가(신뢰국가), 양극화와 소외 문제를 해결하는 선한 정부(신뢰정부), ESG경영을 우선으로 하는 착한 기업(신뢰기업) 등 '신뢰'는 다가올 시대를 관통하는 키워드가 되고 있으며, 국가경쟁력을 좌우하는 '사회적 자본'으로도 중요성을 더해가고 있다.

신(新)글로벌 비즈니스 전략을 통한 무역·투자 미래 발전

우리나라 무역이 당면한 과제를 해결하고 무역 2조 달러, 무역 4강이라는 목표 달성을 위해서는 지금까지의 수출저변 확대를 넘어 '신뢰받는 글로벌 가치사슬(Trusted GVC)'의 전방위 구축이 절실하다.

첫째, 수출은 우리 경제의 근간으로, 구조적 한계를 극복하고 새로운 '수출 르네상스'를 지속할 지향점이 필요한 상황이다. 지속적인 수출동력 창출을 위해서는 주체·품목·시장·방식 면에서 당면문제의 극복이 필요하다. 수출기업수의 확대, 품목·시장다변화와 더불어 디지털 수출방식으로의 전면 전환을 통한 수출저변 확대와 부가가치 제고가 시급하다. 특히 수출의 디지털 전환은 수출방식의 전환뿐만

아니라 수출기업의 확대에도 크게 기여할 것으로 기대되고 있다. 온라인 수출은 시공간의 제약을 뛰어넘어 전통 수출마케팅의 한계를 극복할 수 있기 때문이다. 온라인을 통해 손쉽게 거래처를 발굴하고, 거래비용 또한 절감하는 등 수출 접근성을 크게 개선함에 따라 국민 누구나 수출하는 시대를 앞당길 것으로 전망된다.

둘째, 수입은 원자재·소재·부품·장비의 안정적 공급이 매우 중요하다. 공급망 안정화 관점에서 그간 소홀했던 대상을 중심으로 한 취약점 관리가 필요하다. 최근 요소수 사태는 일본의 수출규제, 물류대란에 이어 안정적 공급망 확보의 중요성을 깨닫는 계기로 작용했다. 미·중 갈등, 코로나19, 탄소중립 등 갈수록 다양한 요인이 글로벌 공급망에 영향을 미치고 있음을 여실히 드러냈다.

우리나라는 외국 대비 산업이 다양하고 국제분업 참여도가 높아 대외 공급망 위협요소에 상대적으로 쉽게 노출된다. 그동안 한국경제는 효율적 국제 분업체제 구축을 통해 성장해 왔으나 특정국에 편중된 수입구조를 갖고 있어 공급망 안정성은 상대적으로 취약한 상황이다. 특히 한국 수출기업의 57.9%가 수입을 병행하고 있어, 공급망 단절은 국내 수출제품 조업 중단으로 직결될 수 있는 구조다. 이에 대한 해결책으로 국가 핵심 전략품목의 대체수입 공급처 다양화 지원이 필요하다. 정부는 특정국가 고의존 품목(총 4,000여 종)을 조기경보 대상 품목으로 관리할 계획이며, 더불어 핵심 전략품목의 대체수입 공급처 다양화에도 속도를 낼 방침이다.

셋째, 외국인투자 유치는 국민경제 기여도가 높은 첨단산업, 지역균형, 녹색성장과 경제안보 관점에서 전략적으로 타깃을 설정해 추진하는 것이 필요하다. 글로벌 첨단산업 허브 국가로의 도약을 위해서는 백신, 헬스케어, 미래차, 수소, 반도체 등 차세대 산업 유치가 필요하고, 그 전제는 소재·부품·장비의 공급망 기업이나 기술 유치가 선행돼야 한다는 것이다. 이를 통해 우리나라 경제안보에 기여하고 미래산업의 GVC 구축을 지원할 수 있다. 또한 글로벌 첨단산업 허브 구축과 연계해 미래 경제선도형 기술과 해외 우수 기술인재 유치도 병행해야 한다.

넷째, 최근 재편되고 있는 신무역통상질서 대응 관점에서 해외 직접투자의 새로운 전략이 필요하다. 먼저 국내 공급망 안정화를 위한 해외 생산기지 구축 전략이다. 우리 기업의 해외 투자로 구축한 거점을 통해 국내에서 필요한 핵심품목을 생산하고, 필수자원을 국내로 조달하는 것이다. 해외 생산기지는 중간재 수출기지 역할을 한다는 점에서도 전략적으로 의미가 있다. 민관협업을 통한 투자진출 강화도 중요하다. 온실가스 국제감축사업 연계를 통한 해외 직접투자, 정부의 개발협력(ODA) 또는 민간기업의 글로벌 ESG경영과 연계한 해외 직접투자는 우리 기업과 국민경제 발전에 새로운 성장동력이 될

것이다. KOTRA는 급변하는 글로벌 비즈니스 환경에 선제 대응해 진정한 선진형 플랫폼으로 거듭나기 위해 '신(新)글로벌 비즈니스 전략'을 수립했다. 무역과 투자가 융합되고 서비스와 기술, 인력의 교류가 가치사슬의 전 단계를 지원하는 '신(新)글로벌 비즈니스 전략'을 통해 창립 60주년을 넘어 100년을 이어가는 국가의 대표 무역·투자 플랫폼으로서 위상과 역할을 지속적으로 확대해 나갈 계획이다.

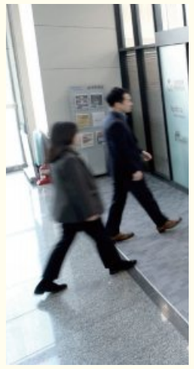
디지털무역 컴퍼니로의 대전환

수출은 어려울 때마다 든든한 국가경제의 버팀목 역할을 해왔다. 우리나라는 수출로 가난을 극복했고 외환위기와 글로벌 금융위기의 파고를 넘어 무역강국의 반열에 올라설 수 있었다. 그러나 최근의 급변하는 대내외 환경변화에서 전통적 방식의 수출로는 더 이상 무역강국의 지위를 유지하기 어려운 것이 현실이다.

코로나19와 ICT 혁신기술은 무역의 디지털 전환을 가속시켰고, 어느덧 디지털은 이제 우리의 일상이 됐다. 비대면화가 지속되면서 디지털 전환은 개인, 기업 나아가 국가의 생존과 직결되는 최우선 과제로 부상했다. 비대면의 위기는 역설적으로 새로운 수출기회를 창출하고 있다. 디지털로 물리적 공간의 제약과 수출 비용의 한계를 뛰어넘었고, 한편으로 온라인을 활용해 누구나 수출하는 시대가 시작됐다.

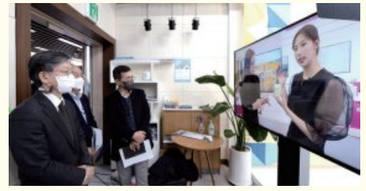
이러한 시대적 변화를 선도하기 위해 KOTRA는 국가 디지털 무역플랫폼 구현을 통한 디지털무역 컴퍼니로의 대전환을 전사적 최우선 과제로 추진하고 있다. 플랫폼이란 공급자와 수요자 등 복수그룹이 참여해 각 그룹이 얻고자 하는 가치를 공정한 거래를 통해 교환할 수 있도록 구축된 환경이다. 플랫폼 참여자들의 연결과 상호작용을 통해 진화하며, 모두에게 새로운 가치와 혜택을 제공해 줄 수 있는 상생의 생태계라고 할 수 있다.

'KOTRA가 중심이 된 디지털무역 플랫폼'에서 정부가 추구하는 '디지털 플랫폼 정부' 역시 시작되며, 교육·행정 등 정부 내 다른 분야로 확산한다. 여기서 더 나아가 국제협력을 통해 대한민국 디지털무역 플랫폼을 전 세계로 수출함으로써 글로벌 디지털무역 선도국가의 위상을 확보하는 것이 디지털무역 컴퍼니의 궁극적인 목적이라고 할 수 있다.



KOTRA는 디지털무역 컴퍼니로의 대전환을 위해 첫째 디지털무역을 지원하는 플랫폼 구축을 역점적으로 추진하고 있다. 수출에 성공하기 위해서는 우선 해외시장 정보가 필요하다. 다음으로는 유망시장의 진성 바이어 정보가 중요하다. 끝으로 발굴된 바이어와의 계약, 결제 등 온라인 무역을 지원하는 시스템이 필요하다. KOTRA는 이를 각각 '해외경제정보드림', '트라이빅', 'buyKOREA'에서 구현하고 있다.

수출기업은 해외경제정보드림(해드림) 플랫폼 접속을 통해 무역투자 정보를 한꺼번에 얻고, 빅데이터 플랫폼 트라이빅으로 기존에 3일 걸렸던 수출 유망시장과 진성 바이어 추천을 3분 만에 받은 후 국가 무역 플랫폼 buyKOREA를 통해 화상상담을 하고, 수출까지 지원받을 수 있다. 나아가 KOTRA에서 제공하기 어려운 금융, 보험, 인증, 통관 등의 서비스도 유관기관 연계서비스로 한곳에서 제공한다.



둘째, 국가 무역투자 데이터 센터로서의 역할을 다하고 있다. 개인의 경험에 의존하던 기존 방식에서 벗어나 디지털에 기반을 둔 온라인 무역을 위해 꼭 필요한 것이 데이터다. 데이터가 없는 플랫폼은 알맹이가 없는 껍데기라고 볼 수 있다. KOTRA는 이를 위해 먼저 고객에게 꼭 필요한 바이어 정보, 해외상품 정보 등 10대 무역투자 빅데이터를 선정하고 있다. 자체적인 빅데이터 확보는 물론 외부DB 도입, 국내 유관기관과의 데이터 협력 협의체를 통해 확보한 데이터는 인공지능을 활용해 고객에게 제공된다.

셋째, 수출애로를 상담하고 해결할 수 있는 '온라인 무역 신문고'를 운영하고 있다. 기업과 개인들은 수출과정에서 인증, 통관, 상관습 등 예기치 못한 다양한 문제를 접하게 되는데, 적시에 해결하지 못하면 수출중단까지 이를 수 있다. KOTRA는 '온라인 무역 신문고' 운영으로 수출과정에서 발생할 수 있는 다양한 문제들을 한곳에서 적시에 해결해 주고 있다. 수출 유관기관들이 연계해 소관사항에 대해 답변하고, 유관기관에서 답변이 어려운 내용은 글로벌 지역전문가, 네이버 엑스퍼트 등 집단지성을 활용하여 해결한다.

끝으로, 디지털무역 뒷받침에 필수적인 오프라인 인프라 구축에 역점을 기울이고 있다. 비대면, 온라인 수출에 꼭 필요한 첫 번째가 상품정보의 다국어 디지털 자료다. 이러한 디지털 자료는 전국 단위의 '국민형 디지털 수출지원센터'를 통해 제작 가능하다.

또 수출과정은 온라인으로 진행되지만 실제 상품을 바이어에게 배송하려면 물류시스템이 뒷받침돼야 한다. 그러나 수출물량이 적은 중소기업은 최적 비용으로 바이어에게 적기 배송하는 데 어려움을 겪을 수밖에 없다. KOTRA는 해외공동물류센터를 통해 이러한 물류애로 해소를 지원하고 있다.

KOTRA는 이처럼 디지털무역 컴퍼니로의 대전환을 통해 온라인 수출기업을 양성함으로써 국가 무역저변을 확대하고 있다. 디지털을 통한 무역서비스의 획기적 개선으로 누구나, 손쉽게, 최단시간에, 최단비용으로 수출에 성공할 수 있게 되면서 글로벌 디지털무역 선도국가의 위상도 한층 견고해지고 있다.

양방향 지원 '선진형 국가 무역·투자기관'으로의 탈바꿈

글로벌 비즈니스 환경 변화 속에서 KOTRA는 범정부 글로벌 비즈니스 플랫폼으로서 대대적인 기능 전환을 요구받고 있다. 과거의 수출, 투자유치 중심의 사업 전개에서 한발 더 나아가 수입과 해외투

자진출 기능을 추가해 양방향으로 균형 있게 지원하는 무역·투자기관으로의 탈바꿈을 과제로 안고 있다. 특히 2021년부터 UNCTAD가 우리나라를 처음으로 선진국으로 편입시켰듯, KOTRA 또한 선진형 TPO이자 IPA로 거듭나야 한다.

글로벌 비즈니스의 패러다임이 과거의 자유무역주의에서 신보호무역주의로 대체됨에 따라 이제는 효율적 글로벌 가치사슬보다 안정적 글로벌 공급망의 중요성이 강조되고 있다. 이에 범정부 차원에서 글로벌 공급망 안정화 지원을 강화하고 있으며, 그 가운데 KOTRA는 해외무역관의 기능 확대를 통해 중추적인 역할을 수행해 나가고 있다. 우선 해외무역관은 핵심품목 위주의 수출입·통관 규제 정보를 모니터링하면서 현지 진출기업 공급망 협의회 운영을 통해 공급망 이상징후 파악 후 국내로 전파하는 조기경보시스템(EWS: Early Warning System) 구축을 추진할 계획이다. 또 우리 경제에 중요한 역할을 하는, 공급망 안정화가 중점적으로 필요한 200대 품목은 품목별 맞춤형 중장기 로드맵을 수립해 관리할 필요성이 높다. 이에 대응해 KOTRA는 외국인 투자유치나 해외진출기업 유턴 지원을 통한 국내 생산기반 확충과 품목별 대체 공급처 발굴을 통한 수입선 다변화를 주도할 방침이다.

양방향으로 균형 있게 지원하는 선진형 국가 무역·투자기관으로 거듭나기 위한 또 하나의 추진과제는 산업전문성 확충을 통한 첨단산업 글로벌 가치사슬 생태계 조성이다. 우리 기업의 글로벌 가치사슬 고도화를 지원하며 산업전문성을 키우고, 이를 통해 우리 산업을 중심으로 고부가가치 글로벌 가치사슬 생태계 구축을 목표로 한다. 특히 미래 산업이라 할 수 있는 5대 분야인 디지털·그린·서비스·바이오·우주산업에 대한 양방향 지원이 필요할 전망이다. KOTRA는 5대 분야가 중심이 되는 미래 산업을 수출 주력산업으로 육성해 나감으로써 범정부 글로벌 비즈니스 플랫폼으로서의 수출첨병 역할 수행에 더욱 박차를 가할 계획이다. 한편으로는 양방향 투자촉진의 마중물로서 기업들의 수요에 맞춘 '글로벌 이노베이션 펀드' 조성에 노력을 기울여 나갈 것이다.

마지막으로 글로벌 가치사슬 형성에 있어 기술력과 기술인재는 앞으로도 가장 중요성이 강조되는 분야다. KOTRA가 미래 융복합 첨단산업 혁신기술과 우수인재의 국제교류 지원에 적극 나서는 이유다. 해외 혁신수요와 연계해 우리 스타트업의 글로벌화를 촉진하고, 미래형 융복합 첨단기술의 확보와 우리 기술의 수출촉진으로 포스트 코로나 시대의 경제성장을 견인한다는 복안이다. 특히 2000년대부터 수행 중인 해외 전문인력 국내 유치업무 기능을 고도화해 글로벌 우수 기술인재의 유치에 더욱 발 벗고 나설 계획이다.

국제사회에서 선진한국의 책임을 이행하는 선도기관

한국이 선진국으로 편입되면서 높아진 위상에 걸맞은 책임과 국제사회의 기대에 부응할 필요가 높아졌다. 한국경제의 당면문제뿐만 아니라 국제사회가 공동으로 직면한 글로벌 주요 현안에서 정부와 업계는 서로 협력해 국제사회에서 역할을 다하고 신뢰를 받는 것이 중요하다. KOTRA 역시 국제적 책임 이행 선도기관으로서 온실가스

국제감축 역할을 강화하는 한편 국익 창출을 우선하는 산업·통상 연계형 개발협력과 신통상질서에 대응한 경제협력을 확대 추진할 계획이다.

온실가스 국제감축사업은 2021년 11월 상향된 국가 온실가스 감축목표(NDC) 달성에 기여하기 위해 국내감축과 더불어 적극적으로 추진되고 있다. 개도국 온실가스 잠재 감축량, 우리 기업과 기관이 해외의 온실가스 감축에 기여할 수 있는 예상 감축량 등을 고려할 때 해외에서 감축 여력은 국내보다 양호한 편이다. 이미 일본을 비롯한 주요 선진국은 정부가 주도해 양자협력 기반의 국제감축을 적극적으로 추진하고 있다. 우리 정부도 효과적인 국제감축사업을 위한 국내 세부 규범 마련, 협의체 출범 등 사업 추진 기반을 마련 중이다. KOTRA는 국제감축사업 실행을 위해 우선협력 대상국가 선정, 양자협정 체결, 국제감축 프로젝트 발굴, 감축실적 국내 이전 등 전 주기로 지원할 예정이다.

'무역을 위한 원조(Aid for Trade)' 확대로 국부를 창출하는 개발협력 역시 KOTRA가 국제사회에서 선진한국의 책임이행을 위한 방안 중 하나다. '무역을 위한 원조'는 최빈국의 기본적인 니즈를 제공하는 시혜적 원조에서 탈피해 수원국의 무역역량 강화를 통한 자립형 경제발전 지원하는 개발협력의 한 방식이다. 개도국의 산업과 무역역량을 증진하는 동시에 한국기업의 해외진출 기회를 창출할 수 있다.

'무역을 위한 원조'의 핵심은 개도국의 산업과 수출경쟁력 제고를 위한 기초 무역투자 인프라 구축 지원사업이다. 전시장·컨벤션 시설 건립 등 하드 인프라(Hard Infra) 지원부터 원산지 증명시스템, 전자무역 싱글윈도시스템 등 무역활성화를 위한 소프트 인프라(Soft Infra)까지 개도국의 무역기반 구축을 지원해 주는 것이다. 특히 개도국의 민간부문이 글로벌 가치사슬에 진입할 수 있도록 지원해주는 GVC 참여형 개발협력사업 또한 중요하다. 경제발전 초기에 부족한 기술과 재원 마련, 고용 확대에 크게 영향을 미쳐 개도국의 경제성장을 위한 기반 마련에 기여할 수 있기 때문이다. 이 밖에 신통상 이슈 연계 원조사업, 한국기업의 ESG경영과 연계한 원조를 통해 개발협력사업의 효과를 제고해 나갈 계획이다.

KOTRA가 선진한국의 책임이행을 위해 추진하는 또 하나의 과제는 신통상질서에 대응한 맞춤형 경제협력 확대다. 저탄소·디지털 전환 가속화, 신보호무역주의 확산 등 새로운 통상질서에 대응한 양자·다자간 맞춤형 경제협력이 필요한 시기기 도래함에 따라 우선 국가 마케팅(Country Marketing)을 통한 국가별 맞춤형 협력 강화 전략을 추진한다. 단순 수출 중심의 마케팅에서 탈피해 양방향 무역·투자, 개발협력 등을 포괄하는 파트너십 중심의 협력으로 전환하고 있다. 장

기적으로 경제협력 관계를 구축하기 위해 중점 협력 대상국을 선정하는 한편 사전에 양국이 실질적으로 협력 가능한 분야를 발굴하면서 무역투자 양방향을 포괄하는 협력적 접근법으로 공동번영을 모색해 나갈 방침이다. 무역협정의 신규 체결과 고도화를 같이 추진하는 것도 중요한 과제다. 아직 무역협정을 체결하지 못한 러시아, 멕시코, 브라질 등 주요국과의 신규 무역협정 체결을 위해 노력하는 동시에 WTO Plus, WTO-X 등 이미 체결한 무역협정의 범위 확대나 고도화도 추진할 예정이다.

이 밖에 신통상이슈에 대한 정보 수집, 분석 그리고 전달체계 강화도 필요하다. 이에 해외무역관에 전담조직을 편성, 통상이슈를 적기에 수집하면서 정보분석을 강화해 나갈 계획이다. 또 디지털 콘텐츠 영상 보고서 제작, 온라인 전파를 통해 정보전달의 효율성과 접근성을 제고해 나가기로 했다.

국가 글로벌 비즈니스 플랫폼으로 인프라 개편

KOTRA는 국가 글로벌 비즈니스 플랫폼으로서 공공기관, 지자체의 해외 사무소를 한곳에 모아 국내외 기업의 인프라 활용도를 제고해야 하는 역할도 맡고 있다. 고객의 서비스 편의성을 획기적으로 높이는 것은 물론이고, 해외진출 지원기관 간의 유기적인 협업을 통해 다양한 융복합 사업을 기획, 지원함으로써 국민경제에 이바지하는 선순환 구조로 개편하는 데 선도적인 역할을 담당해야 한다. 언택트 시대를 맞아 오프라인 비대면 현장 마케팅 지원을 강화해 중소기업의 해외진출 지원성과도 확대해야 하는 숙제도 풀어야 한다.

KOTRA는 우선 해외무역관을 범정부 해외비즈니스 지원 인프라로 확대 개방할 예정이다. 2022년 3월 현재 공공기관, 지자체, 협단체 등 해외 진출 관련기관이 61개 지역에 153개의 해외 사무소를 운영하고 있는데, 같은 도시에서도 사무소의 위치가 멀어 고객이 불편함을 느끼고 있는 실정이다. 이를 해소하기 위해 KOTRA는 궁극적으로 KBP(Korea Business Plaza)를 구성해 한곳으로 모으는 원루프 체제를 확대하기로 했다. 초기 진출비용과 시간을 절감할 수 있을 뿐만 아니라 기업 입장에서는 기관별 특화기능을 활용해 원스톱 서비스를 이용할 수 있고, 기관 입장에서는 부족한 기능을 보완할 수 있는 이점이 있다. 협업을 통해 점차 융복합 사업을 고도화시킴으로써 고객에게 보다 나은 서비스를 제공할 수도 있다. 급변하는 디지털 환경에 발맞춰 KBP 내에 디지털 인프라 구축도 추진한다. XR(확장현실)을 활용한 디지털 현장실사와 빅데이터를 활용한 현지 수출 유망상품 및 유망 비즈니스 모델 등을 제공할 계획이다.

KOTRA는 또 해외무역관을 보다 촘촘하고 유연하게 운영할 수 있도록 Hub & Spoke 제도를 발전시켜 나가기로 했다. 최근 우리나라의 ODA 공여의무가 커지면서 개발협력과 연계한 비즈니스 지원을 확대할 필요가 커졌기 때문이다. KOICA, 수출입은행 등 개발협력 수행기관이나 KOTRA의 해외무역관 미소재 국가에도 개발협력 수행 당위성이 높아짐에 따라 해외거점 확대 필요성은 점점 높아졌다. KOTRA 입장에서도 기업 비즈니스 지원 측면에서 해외무역관이 없는 지역에서는 애로사항이 많았다. 이에 따라 정책적·경제적 중요도가 높고 수요가 많은 지역에는 1인 애자일 형태의 스포크를 설치해 수요에 대응해 나가기로 했다. 허브무역관에서 인력을 파견하되 허브

무역관 관장이 관리하고, 현지 공유 오피스를 임차해 경비를 절감하며 활동해 나갈 예정이다. 1~2년가량 활동 후 성과에 따라 정식 무역관으로 전환하거나 체제를 유지하고, 활동이 부진하면 다시 허브로 복귀하는 형태로 운영한다. 필요시 외부 유관기관 직원이나 명예 코트라맨을 위촉하는 등 외부 전문가를 초빙, 운영함으로써 개방성, 효과성도 높여 나갈 계획이다.

마지막으로 국내외 현장에서 수집한 빅데이터를 활용한 무역투자 중심의 싱크탱크 설립을 추진한다. 수출입은행 해외경제연구소, 산업연구원, 무역협회 국제무역통상연구원 등 국내 유수의 기관들은 거시경제, 통상정책, 산업 등의 연구에 집중하고 있다. 정작 중소기업의 비즈니스에 직결되는 정보는 부족한 실정이다. 또 JETRO, CCPIT 등 해외사례를 보면 내부 인력을 양성하는 교육프로그램을 지속적으로 운영하고 있다. 이에 비해 KOTRA는 마케팅 위주로 사업을 전개하고 있어 전문 조사인력의 양성이 필요하다는 내외부의 지적도 꾸준히 제기돼 왔다. 더욱이 최근 글로벌 비즈니스 환경이 데이터, 정보 중심으로 전환함에 따라 거세지는 변화의 바람에 KOTRA가 가지고 있는 우위와 경쟁력에 관심이 고조되고 있다. 해외무역관이 직접 수집한 현장정보는 한국에 있는 기업이나 연구기관이 접근하기 어려워 그 가치가 더욱 높기 때문이다. 따라서 KOTRA는 무역투자 중심의 싱크탱크 설립으로 국가 글로벌 비즈니스 플랫폼 역할을 확대해 나갈 계획이다. 해외무역관에서 수집한 정보와 통계를 빅데이터 분석에 기반해 60년 동안 축적한 인사이트를 활용, 기업에는 중요한 시사점을 제공하고 정부에는 정책제언을 하여 우리 중소기업과 산업 발전에 기여한다는 복안이다. 우리 기업들이 해외마케팅 사업을 기획, 운영하는 데 중요한 참고자료가 되어 사업개선에 큰 도움이 될 것으로 기대하고 있다. KOTRA 입장에서도 비즈니스 정보수집과 분석활동이 지속된다면, 자연스럽게 역량이 강화되면서 국가 글로벌 비즈니스 플랫폼으로서 위상이 견고해질 전망이다.

코로나19 팬데믹, 4차 산업혁명, 디지털 대전환까지 우리 사회는 지금까지 한 번도 겪어보지 못한 변혁의 시대를 맞고 있다. 그러나 대한민국은 한국전쟁 이후 IMF 외환위기, 글로벌 금융위기 등 위기 때마다 돌파구를 찾으며 글로벌 경제강국으로 우뚝 선 저력이 있다. 그리고 그 선두에는 시대가 요구하는 새로운 역할을 능동적으로 수행하며 수많은 도전과 어려움을 극복하는 데 앞장선 KOTRA가 있었다.

창립 60주년을 맞아 KOTRA는 위기극복의 DNA를 응집해 새로운 대한민국의 미래를 열기 위한 발걸음을 재촉하고 있다. 지난 60년 동안 한결같이 시대적 요구에 부응해 역동적인 변화를 거듭해온 역사와 성과를 밑거름 삼아 앞으로도 대한민국 대표 무역·투자 플랫폼으로서 국가와 기업의 발전에 기여하는 세계 최고의 무역·투자기관의 명성을 높여 나갈 것이다.

BUSINESS

사업 현황

해외 마케팅 지원

해외투자진출 및 유턴 지원

해외시장 정보 및 전문인력 양성사업

경제·통상협력

외국인투자유치 지원

해외취업 지원 및
글로벌 인재유치 지원

국내외 전시 개최·지원

해외 마케팅 지원

해외 마케팅 지원은 KOTRA의 설립 목적이자 가장 중요한 기능 및 역할이다. 특히 2010년대 들어 수출 중소기업의 체계적 육성을 위해 맞춤형 수출성장사다리사업을 강화해 왔다. 내수기업부터 중견기업까지 기업의 역량을 고려한 단계별 맞춤형 수출지원 서비스를 제공함으로써 기업의 수출저변 확대와 수출경쟁력 강화를 도모하고 있다. 내수기업과 수출 초보기업들을 수출기업으로 육성하는 수출기업화사업, 83개국 128개 해외무역관이 수출 유망기업의 해외지사 역할을 수행하는 지사화사업, 중견기업의 수출시장 경쟁력을 강화해 글로벌기업으로 육성하기 위한 중견기업 글로벌 지원사업 등 체계적인 지원을 통해 기업의 단계별 성장을 지원하고 있다.

KOTRA는 또 4차 산업혁명 시대를 맞아 가속화되는 AI·빅데이터 등 융복합기술을 적용한 산업 패러다임과 시장의 변화에 발맞춰 혁신성장산업의 수출산업화를 강화해 왔다. 글로벌기업의 소재·부품·장비 파트너링 수요를 발굴해 우리 기업의 글로벌 가치사슬 진입을 지원하고 있으며, 재생에너지·친환경·순환경제 분야의 프로젝트 발굴과 수주지원에도 적극 힘쓰고 있다. 그뿐만 아니라 데이터·네트워크·AI를 축으로 한 글로벌 협력 확대와 디지털 기술을 기반으로 하는 솔루션과 서비스 융합 수출, 국내 바이오헬스산업의 글로벌화 지원, 서비스와 콘텐츠산업의 해외진출 및 현지화 지원, 한류와 연계한 프리미엄 소비재 해외진출 지원, 유관기관 팀코리아형 협력을 통한 방산수출과 G2G 진출 확대 등 혁신성장산업의 글로벌 경쟁력 제고를 위한 다양한 마케팅 사업을 전개하고 있다.

뉴노멀 시대를 맞아 KOTRA는 코로나19와 ICT 혁신기술로 가속화되는 무역의 디지털 전환을 선도하기 위해 글로벌 비즈니스를 통합 지원하는 디지털 무역 컴퍼니로의 대전환을 최우선 과제로 추진하고 있다. 전 세계 바이어와 한국기업을 연결해주는 글로벌 B2B e-마켓플레이스인 buyKOREA를 글로벌 이커머스 수준의 구성과 기능이 가능하도록 고도화하고 있다. 플랫폼 안에서 상품 해외홍보, 바이어 정보 검색, 결제, 배송 등의 토털 프로세스가 지원된다. 2020년 새롭게 선보인 '무역·투자 빅데이터 플랫폼(TriBIG: 트라이빅)'을 통해서는 128개 무역관에서 수집한 방대한 데이터를 인공지능(AI) 알고리즘으로 분석해 유망시장과 잠재파트너를 맞춤형으로 추천해주고 있다.

디지털 콘텐츠 개발과 마케팅 플랫폼인 K-Studio는 중소·중견기업의 라이브커머스, 제품 홍보영상 촬영, 디지털 현장실사뿐만 아니라 웨비나를 비롯한 다양한 온라인 사업을 추진하는 데 활용, 중소·중견기업의 디지털 무역과 온라인 마케팅 중심으로 자리 잡아가고 있다.

buyKOREA

buyKOREA CI

buyKOREA 홈페이지

TriBIG

수소산업 글로벌 파트너십 (2021.09.08)

2019 글로벌파트너링 참가기업 간담회 (2019.04.09)

K-Studio 개관식 (2020.11.13)

해상풍력 발전 프로젝트 글로벌 파트너링 사업 (2021.03.19)

2021 Global Jump300 발대식 (2021.04.08)

K-패션마스크 글로벌 온라인 유통망 진출 지원사업 (2021.03.05)

INTER BATTERY 2022 (2022.03.17)

2022 수출 첫걸음 대전 (2022.04.21)

2022 수출 첫걸음 대전 (2022.04.21)

2022 수출 첫걸음 대전 (2022.04.21)

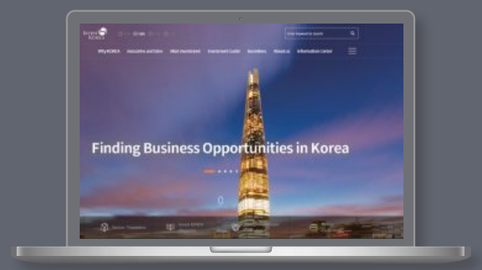
외국인 투자유치 지원

외국인투자유치 촉진을 위해「외국인투자촉진법」이 제정되면서 KOTRA도 1995년 8월 공사법 개정을 통해 투자유치 지원기능을 추가, 외국인 투자유치 임무를 공식적으로 수행하게 되었다. 이후 1998년 7월 KOTRA 내 외국인투자지원센터(KISC: Korea Investment Service Center)를 설립한 데 이어 2003년 12월 KISC를 Invest KOREA로 개편함으로써 외국인투자가에 대한 실효성 있는 원스톱 서비스 체계를 구축했다.

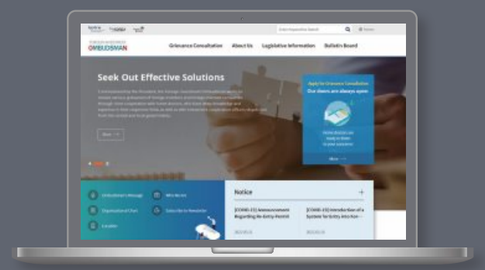
Invest KOREA는 외국인투자 분야에 풍부한 지식과 경험을 보유한 KOTRA 직원들을 비롯해 전문가 그룹, 정부 관련부처 및 기관에서 파견된 공무원, 여러 분야의 민간 전문가들로 구성된 국가 투자유치 전담기구(IPA)로서, 각종 대한(對韓) 투자유치활동 및 투자상담서비스를 전개해 왔다. 우리나라의 투자환경을 해외에 홍보하고 잠재투자가와 유망투자 프로젝트를 발굴해 투자상담에서부터 투자신고, 법인설립, 국내에서의 사업활동 지원 등의 포괄적인 서비스를 제공하고 있다. 외국인투자옴부즈만과 분야별 전문가로 구성된 홈닥터는 금융, 세무·회계, 노무, 지재권, 법률, 인증, 환경 등 외국인 투자기업이 제기하는 애로와 고충처리의 적기 해결에 역량을 모으고 있다.

또 외국투자가 전용 인큐베이팅 시설인 Invest KOREA Plaza(IKP)를 운영하며, 초기 정착에 필요한 행정지원과 컨설팅은 물론 외국투자가 전용 사무실과 비즈니스 라운지 등의 시설 제공에도 만전을 기하고 있다.

코로나19 이후로는 안전하고 혁신적인 투자처로서의 한국 투자기회를 부각시키는 한편, 변화된 글로벌 투자환경 변화를 반영해 공급망 안정화에 기여할 수 있는 분야의 투자유치를 집중 지원하고 있다. 탄소중립, 백신, 의료, 소재·부품·장비 등 첨단산업 투자유치를 통해 국가 산업 경쟁력 제고에 기여하고 있다.



외국인투자유치 홍보



외국인투자기업 고충처리

외국인투자가 자문그룹 회의 (2021.11.16)

외국인투자옴부즈만-법무부 업무협약 체결식 (2021.04.30)

2019 외국인 투자주간 개막식 및 혁신 성장 포럼 (2019.11.05)

(IKW 2019) Startup Korea (2019.11.06)

2022 Invest KOREA 포럼 (2022.03.17)

2020 Invest KOREA 포럼 (2020.07.08)

Invest Korea Week 2018 (2018.11.06)

2019 Invest Korea 포럼 (2019.07.03)

해외투자진출 및 유턴 지원

2000년대 국내기업의 해외투자진출이 갈수록 증가함에 따라 KOTRA는 2004년 '한국투자기업지원센터' 설치계획을 확정하고, 그해 최초로 베이징 무역관에 한국투자기업지원센터를 개설했다. 이후 한국투자기업지원센터를 확대 개설하며 국내기업들의 해외투자 진출을 체계적으로 지원해 왔다.

한국투자기업지원센터는 2021년 기준 중국 6개소, 베트남 3개소, 아시아지역 8개소, CIS지역 3개소, 유럽지역 3개소, 북미지역 2개소, 중남미지역 2개소 등 17개국 27개소에서 운영되고 있다. 해외진출 희망기업이나 이미 진출해 있는 기업들을 대상으로 회계, 노무, 변호사 상담 지원 등을 펼치고 있다. 이 밖에도 진출기업의 시장개척을 위한 상담회 개최 등 다양한 마케팅 지원사업을 전개하며 우리 기업의 성공적인 해외 현지 정착을 지원하고 있다.

지식재산권 이슈가 많은 주요 국가에는 2006년부터 해외지식재산센터(IP-Desk)를 설치해 현지 지식재산권 창출·보호 및 애로사항 해결 지원기능을 수행하고 있다. 2021년 기준 중국 6개소, 미국 2개소, 베트남·태국·독일·일본·인도·인도네시아·필리핀·러시아·멕시코 각 1개소 등 총 11개국 17개소를 운영하며, 지식재산권 상담, 상표·디자인·특허 출원비용 일부와 절차지원, 해외 지재권 침해조사 및 법률검토 등을 지원하고 있다.

2012년 5월부터는 한국 본사에 유턴기업지원 기능을 도입해 해외진출 기업에 대한 국내 복귀 원스톱 서비스를 제공하기 시작했다. 해외 M&A 지원을 통한 중소·중견기업의 글로벌화 및 경쟁력 제고도 꾀하고 있다. 2013년 '글로벌 M&A 지원사업'을 시작으로 국내 중소·중견기업이 M&A를 활용해 해외 핵심기술, 브랜드, 유통망, 생산거점을 효율적으로 확보할 수 있도록 지원하고 있다.

해외투자 관련 발간물

2022 GVC 재편 대응 미국 투자 진출 설명회 (2022.05.02)

2022 GVC 재편 대응 미국 투자 진출 설명회 (2022.05.02)

2022 GVC 재편 대응 미국 투자 진출 설명회 (2022.05.02)

국내복귀기업 지원 협의회 (2019.01.23)

유턴기업 마린웍스(주) 방문 (2020.08.26)

범부처 민관합동 유턴지원반 회의 (2020.09.24)

부산지역 유턴기업(노바인터내쇼널) 방문 (2021.04.01)

국내복귀기업 선정확인서 전달식 (2022.01.19)

과학기술·ICT 해외진출 기업간담회 (2019.04.30)

KOTRA 지방지원단 유턴지원 결의식 (2019.09.09)

해외시장 정보 및 전문인력 양성사업

KOTRA는 정보 인프라가 턱없이 부족했던 1960년대부터 우리 기업의 수출증대를 위해 해외시장동향 파악에 중점을 두고 '살아있는 정보'를 수집, 분석해 기업에 전파하는 데 역할을 다해왔다. 1970년 수출지원센터를 설치한 이후부터는 수출 관련 최신자료를 본격적으로 수집해 기업에 제공하기 시작했다.

2022년 6월 기준 83개국, 128개 해외무역관을 활용해 국가별 진출환경, 시장분석, 유망품목 등의 정보를 수록한 권역별·국별 진출전략 보고서를 매년 발간하고 있으며, 세계경제 및 시장 조망, 권역별 이슈 점검을 위한 세계시장 진출전략 설명회를 매년 개최해 중소·중견기업의 해외진출 길라잡이 역할을 수행하고 있다.

조사현안이 집중돼 있는 지역 8개국 15개 지역(베이징, 상하이, 칭다오, 광저우, 다롄, 톈진, 하노이, 호치민, 뉴델리, 첸나이, 자카르타, 방콕, 마닐라, 프놈펜, 멕시코)에 FTA 활용지원센터를 운영하면서 우리 기업과 현지 바이어를 대상으로 글로벌 통상 및 비즈니스 현안에 대한 분석정보를 제공하고 있다.

2010년대 들어서는 온라인 무역투자 정보포털을 개발하는 등 더 많은 정보를 더 빨리 전파하기 위한 인프라를 확충했다. 전 세계 해외무역관에서 수집한 각종 정보를 제공하는 KOTRA의 온라인 뉴스포털인 '해외시장뉴스'는 2021년 12월 범정부 정보 플랫폼인 '해외경제정보드림(해드림)'으로 고도화됐다. 각 기관에 산재된 해외진출 정보와 지원사업을 한곳으로 모아 우리 기업의 해외진출과 수출에 필요한 정보를 한눈에 파악할 수 있도록 제공하고 있다.

한편 무역·투자 전문인력을 양성하는 사업도 수행하고 있다. KOTRA 아카데미는 중소·중견기업의 글로벌 역량 제고를 위해 글로벌 비즈니스 과정, 글로벌 지역 전문인력 육성과정, 기업역량별 맞춤형 과정 등을 운영하고 있다. 투자유치 전문인력 양성을 위한 외국인투자유치 교육과 지방소재 수출기업을 위한 지방 맞춤형 교육과정도 제공하고 있다.

KOTRA 해외시장보고서

해외경제정보 DREAM 오프닝 (2022.03.22)

K-Global@실리콘밸리

세계시장 진출전략 설명회 (2021.12.17)

FTA해외활용지원센터 화상 실무 워크숍 (2020.03.06)

글로벌 비즈니스 트렌드 설명회 (2021.11.16)

FTA 해외활용지원센터 전담직원 워크숍 (2017.11.15)

2019 글로벌 화장품 트렌드 포럼 (2019.10.10)

글로벌 비즈니스 트렌드 설명회 (2019.11.06 2020)

2020 세계시장 진출전략 설명회 (2019.12.04)

경제·통상협력

KOTRA는 2015년 5월 정상외교 경제활용 지원센터를 설립하면서 우리 정부의 외교 혹은 정부 간 협력을 바탕으로 한 경제외교 활용사업을 수행해 오고 있다.

정부 고위인사의 해외순방이나 해외정상의 방한과 연계해 양국 간 공동협력이 가능한 해외진출, 공급망 안정화, 투자를 포괄하는 호혜적인 비즈니스 포럼과 상담회를 지속적으로 개최해 중소·중견기업에 더욱 폭넓은 해외진출 기회를 제공해 왔다. 정부 간 협력을 통한 기업의 해외진출도 지원하고 있다. 나아가 양국 수요에 기반한 일자리·창업 협력 프로그램 도입 등 끊임없이 지원서비스의 고도화·다양화를 추진하고 있다.

코로나19 이후에는 기존 오프라인 활동이 제한되자 온라인 사업을 도입하고 주한 외국공관과의 협업을 확대하는 등 사업방법과 협력대상을 유연하게 운영해 오고 있다. 이처럼 경제외교로 조성된 협력기반을 활용해 참가기업들을 대상으로 한 후속사업을 지속 추진함으로써 실질적인 성과 창출을 지원하고 있다.

KOTRA는 또 한국의 발전 경험과 지식을 공유함으로써 협력국의 경제·사회적 발전을 지원하고 우호적 경제협력 기반을 구축하는 '경제발전경험공유사업(KSP: Knowledge Sharing Program)'을 수행하고 있다. 이를 통해 양국의 우호적 경제협력 기반을 구축하고 한국과 협력국 및 국제사회의 지식을 융합해 새로운 지식을 창출하고 확산하는 데 앞장서고 있다. 이와 함께 우리 기업의 해외 CSR 사업을 지원하는 글로벌 CSR 사업을 글로벌 ESG+ 사업으로 개편하고, 우리 기업의 해외 ESG 활동과 지속가능한 해외진출 기반 조성을 지원하고 있다.

경제외교 관련 발간물

정상외교 경제활용 지원센터

응에안 한베 산업기술대학 (자동차분야)

신남방 비즈니스 위크 (2021.10.05)

신남방 비즈니스 위크 (2021.10.05)

2021 신남방 비즈니스 위크·2021 아세안 위크

신북방 비즈니스 위크 (2021.11.18)

2018 모잠비크(3차) 투자무역 촉진 역량강화 연수 (2018.04.16)

2018 인도 KSP 방한 연수 (2018.09.03)

해외취업 지원 및 글로벌 인재유치 지원

KOTRA는 글로벌 일자리 창출을 위해 2012년부터 취업 및 창업지원을 본격화했다. 2013년 법제화를 계기로 해외취업 및 창업지원이 공사의 주요 기능으로 정식 추가됐다.

해외무역관에 16개의 K-Move 센터(뉴욕, LA, 밴쿠버, 프랑크푸르트, 도쿄, 오사카, 나고야, 싱가포르, 자카르타, 호치민, 하노이, 시드니, 베이징, 홍콩, 두바이, 멕시코시티)를 설치하고 글로벌 네트워크를 활용해 한국 청년인재의 해외취업을 지원하고 있다. 양질의 구인처를 발굴한 후 주기적으로 유망 해외기업을 초청해 국내 구직자와의 1대1 면접기회를 제공하는 글로벌 일자리대전과 함께 현지 유학생과 국내 청년을 대상으로 현지기업, 진출기업에의 취업을 지원하는 해외취업 박람회를 현지 개최하고 있다. 그뿐만 아니라 나라별 취업카페 및 멘토단 운영으로 해외취업자의 현지 정착지원 및 애로사항 해소를 돕고 있다.

글로벌 우수인력 유치지원도 KOTRA의 중요한 기능이다. 세계경제의 개방화가 가속화됨에 따라 고급인력 확보가 기업경쟁력의 핵심요소로 부상하자 KOTRA는 2008년 해외 전문인력 유치지원 업무를 수행하는 '해외전문인력유치센터(Contact KOREA)'를 개소하고, 해외조직망을 활용해 중소·중견기업이 필요로 하는 우수한 글로벌 인재채용을 지원하고 나섰다.

해외전문인력 DB가 구축돼 있는 해외전문인력유치센터에 글로벌 인재 발굴을 신청하면 해외무역관을 통해 적정 인재를 발굴, 의뢰처에 인재정보를 제공하고 있다. 인재 발굴에서부터 인터뷰 주선, 이력확인, 고용추천서 발급 등의 서비스를 원스톱으로 지원한다.

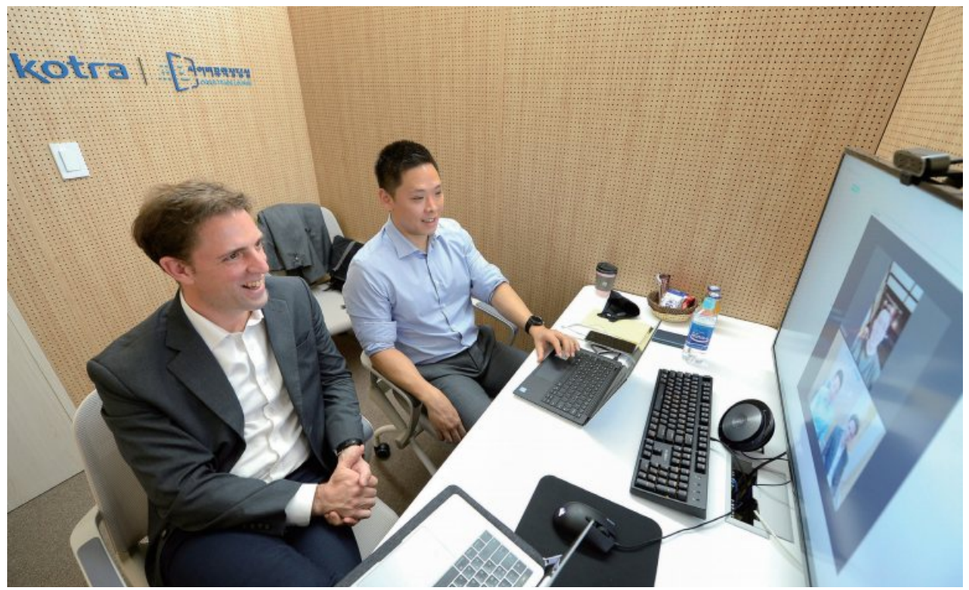
특히 2020년 전 세계로 확산된 코로나19로 인해 국내외 이동이 어려워짐에 따라 해외취업 지원사업에도 디지털 전환을 가속화했다. AI 역량평가, VR 면접, 메타버스 체험관과 같은 디지털 기술을 접목해 O2O 지원 체계를 마련했으며, 상시 채용을 선호하는 외국인투자기업 수요에 맞춰 민간과 협력해 '외투기업 온라인채용 전용관'을 운영하고 있다.

해외전문인력유치센터 홈페이지

2019 해외취업환경 설명회 (2019.04.15)

외국인 유학생 채용 박람회 (2019.10.02)

2020 해외취업 화상면접 주간 (2020.05.14)



2020 외국인 유학생 온라인 채용박람회 (2020.10.14)

2021 하반기 글로벌일자리대전 (2021.10.27)

2021 하반기 글로벌일자리대전 (2021.10.27)

2021 하반기 글로벌일자리대전 (2021.10.27)

국내외 전시 개최·지원

KOTRA는 1962년 설립 때부터 전시사업을 통해 우리 기업의 해외 거래선 발굴 및 해외판로 개척을 지원해 왔다. 1982년 서울국제식품기술전(현 서울국제식품산업대전)을 시작으로 국내 전문전시회 발전을 견인해 왔으며, 2000년대 이후에는 KINTEX, BEXCO, SETEC 등 주요 전시장 조성 및 운영에 참여해 국내 전시 인프라 확충에도 이바지해 왔다.

창립 60주년 현재는 연간 50여 개 내외의 국내 전시회에 해외 바이어를 유치하면서 국내 전문전시회의 글로벌화에 앞장서고 있다. 특히 국내 중소 수출기업의 해외 판로개척과 무역거래 기회를 제공하기 위해 해외 유망 전시회에 한국관을 구성, 우리 기업의 참가를 지원하고 있다. 참가기업에 대해서는 직접경비의 최대 70%를 국고지원하면서 현지 해외무역관을 통해 유력 바이어와의 수출상담 주선, 시장정보 제공 등 다양한 해외시장개척 활동을 뒷받침하고 있다. 행정서비스 지원, 전시마케팅 교육 그리고 바이어 대상 현지 홍보 등 박람회 관련 마케팅 제반 사항에 대한 지원도 이뤄지고 있다.

국내 전문전시회의 경우 연간 25개 내외의 국내 유망 전시회를 선정해 세계 각국에서 해외바이어를 유치하고 전시 참가기업과 1대1 수출 상담회를 개최하고 있다. 특히 코로나19 팬데믹 이후 buyKOREA 온라인 전시관을 크게 확대하고 화상상담을 적극적으로 지원함으로써 온라인 수출마케팅을 활성화하고 있다.

세계 EXPO는 인류와 국가의 조화로운 발전을 도모하고 미래의 비전을 제시하는 행사다. 우리나라는 1993년 개발도상국에서 열린 최초의 국제박람회기구(BIE) 공인 EXPO인 대전 EXPO를 개최했으며, 2012년 여수 EXPO를 개최하면서 총 두 번의 EXPO를 개최한 국가가 됐다.

KOTRA는 1967년 '몬트리올 EXPO '67'을 시작으로 세계 EXPO의 한국관 조성과 운영을 꾸준히 담당하고 있다. 최근에는 2015년 밀라노 EXPO, 2017년 아스타나 EXPO 참가에 이어 2020년 두바이 EXPO에서는 '스마트 코리아, 한국이 선사하는 무한한 세상'이라는 주제로 한국관을 운영해 관람객들의 큰 호응을 받았다.

2018 SEOUL FOOD 서울국제식품대전

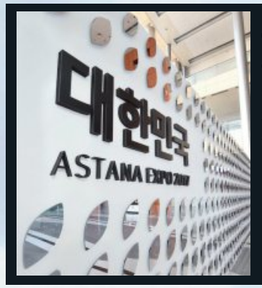
2017 아스타나 엑스포

2020 두바이 엑스포

SEOUL FOOD 서울국제식품대전

SEOUL FOOD 서울국제식품대전

2017 아스타나 엑스포 Expo 2017 Astana

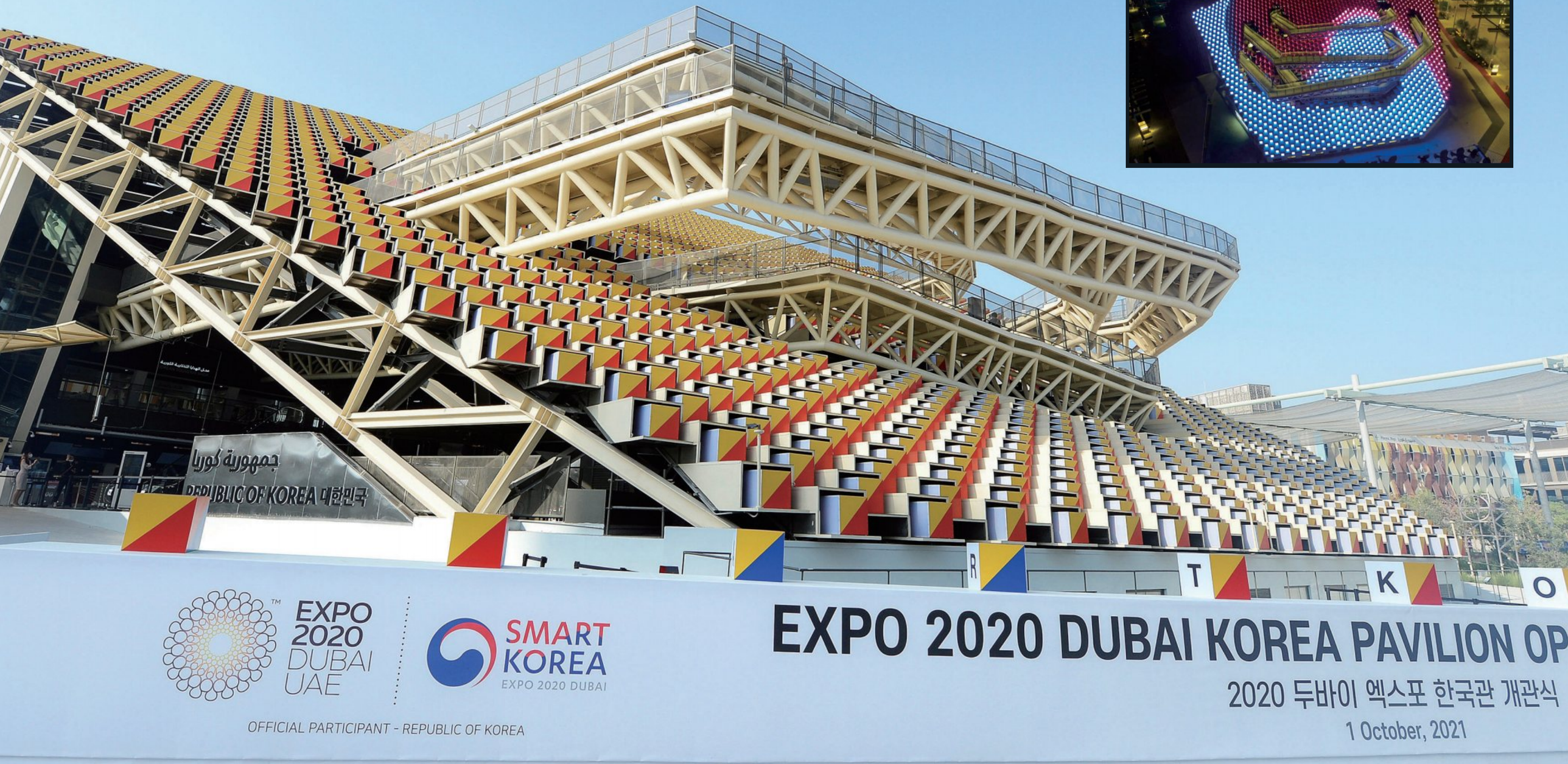


아스타나 엑스포 개요

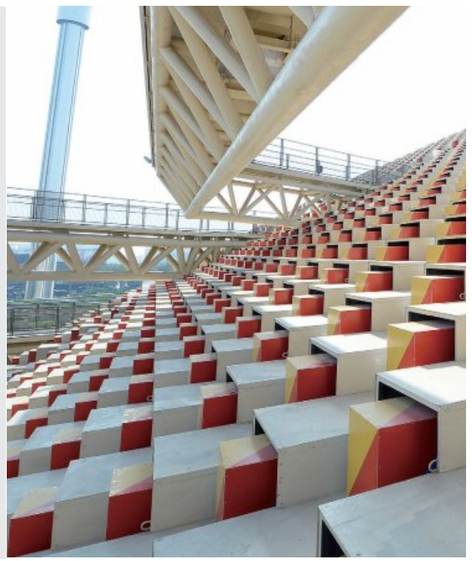
에너지와 미래(Energy of the Future, болашақтың энергиясы) 카자흐스탄 아스타나에서 2017년 6월 10일부터 9월 10일까지 3개월간 개최된 인정박람회이다. 주제는 에너지와 미래 (Energy of the Future)이다.

- 기　간 | 2017. 06. 10 ~ 09. 10
- 개　최 | 카자흐스탄/아스타나
- 마스코트 | 사울레, 쿠아트, 몰디르
- 주　제 | 에너지와 미래

2020 두바이 엑스포 Expo 2020 Dubai



K-Lifestyle in Middle East (2021.10)



2020 두바이 엑스포 한국관 전경

2020 두바이 엑스포 한국관 개관 행사 (2021.10)

두바이 엑스포 개요

"Connecting Minds, Creating the Future" 마음의 연결, 미래의 창조. 빠르게 변화하는 세상의 요구에 맞춰 미래세대에 영감을 주고 분야별·조직별·지역 간 파트너십을 개발하기 위한 범세계적인 협업의 필요성 강조했다.

- 명　칭 I 2020 두바이 엑스포 (EXPO 2020, Dubai, UAE)
- 성　격 I 국제박람회기구(BIE) 등록 엑스포
- 기　간 I 2021. 10. 01(금) ~ 2022. 03. 31(목)
- 장　소 I UAE, 두바이, 제벨알리(Jebel Ali) 엑스포 부지
- 특　징 I 중동·남아시아·아프리카 지역 최초로 개최되는 월드 엑스포
- 참 가 국 I 192개국

2020 두바이 엑스포 한국관 개관 행사 (2021.10)

2020 두바이 엑스포 (2021.10)

STORY

코트라人 이야기

1962

2022

1.

CEO INTERVIEW

2.

코트라人 이야기

3.

임직원 축하 메시지

CEO INTERVIEW

‘디지털 무역’으로 고객과 함께

우리 경제의 새로운 지평을 열겠습니다

21대
유정열 사장

코로나19 팬데믹 이후 세계경제는 한치 앞을 가늠할 수 없는 격변의 소용돌이에 빠져들고 있다. 언택트 시대를 맞아 디지털 대전환은 더욱더 가속화되고, 기후위기가 인류의 생존을 위협하면서 탄소중립이 전 지구적 과제로 떠올랐다. G2의 무역분쟁과 세계 신보호무역주의 강화는 지금까지와는 전혀 다른 한국경제의 패러다임 전환을 요구하고 있다. 포스트 코로나 시대를 맞아 KOTRA는 60년의 성상(星霜) 위에서 새로운 시대적 과제를 수행해야 할 막중한 책임을 두 어깨에 지고 있다. 국가무역진흥기관으로서 한국경제의 뉴노멀 시대를 열고 있는 KOTRA의 유정열 사장을 만나 60년 역사의 어제와 오늘 그리고 내일의 비전과 전망을 들었다.

2021년 우리나라의 연간 무역액은 1조 2,596억 달러를 기록하며 역대 최단기간 무역액 1조 달러를 돌파했습니다. 세계경제 패러다임과 산업 생태계의 급속한 변화 속에서도 우리 중소·중견기업의 힘이 되어온 KOTRA의 성과이기도 한데요. 이 러한 시점에서 창립 60주년 의미가 남다르실 것 같습니다.

1962년 제1차 경제개발 5개년 계획과 함께 동시에 출범한 이래 우리 중소·중견기업의 성장과 함께 쉬지 않고 걸어온 KOTRA의 발자취가 벌써 60해가 되었습니다.

1960년대 수출 1억 달러에서 시작해 2021년 6,000억 달러를 넘어 앞으로 7,000억 달러, 무역 5강에 도전하는 지금까지 무역투자 역사의 변곡점마다 KOTRA가 현장에서 크게 기여해 왔다는 점은 자부심을 갖기에 충분하다고 생각합니다. 세계경제의 급변에도 항상 선도적으로 대응한 결과 새로운 역할을 훌륭하게 수행해내며 국가무역투자진흥기관으로 성공적으로 변모했고, 이러한 역할과 기여는 국민들로부터도 인정을 받고 있습니다.

> 1962년 제1차 경제개발 5개년 계획과 함께 동시에 출범한 이래 우리 중소·중견기업의 성장과 함께 쉬지 않고 걸어온 KOTRA의 발자취가 벌써 60해가 되었습니다.

환갑이란 처음 시작점인 갑(甲)으로 60년 만에 다시 돌아왔다는 의미입니다. 이제 새롭게 시작되는 60년의 인생에서 지난 60년과 달리 자기 의지로 새로운 삶의 기반을 만들라는 의미가 포함된 시기이도 합니다.

KOTRA는 창립 60주년을 맞아 과거의 수출, 투자유치 중심의 사업 전개에서 벗어나 우리의 지원 기능을 수출 한쪽 방향이 아닌 양방향 무역과 투자로 업그레이드함으로써 국가경제의 새로운 지평을 열며 고객과 함께 성장하는 뜻깊은 60주년을 새롭게 준비하겠습니다.

KOTRA는 1962년 수출진흥 전담기관으로 출발해 국가무역투자진흥기관으로 발전, IMF 외환위기, 글로벌 금융위기 등 고비 때마다 돌파구를 찾으며 우리나라가 글로벌 무역대국으로 성장하는 데 크게 기여해 왔습니다. KOTRA의 지속 성장의 비결, 그 저력은 무엇인지 궁금합니다.

KOTRA는 늘 시대가 요구하는 소명에 부합하고자 끊임없는 발전과 변화를 거듭해 왔습니다. 바로 이런 카멜레온과 같은 적응력이 시대의 흐름에 도태되지 않고 살아남은 KOTRA의 저력이라고 생각합니다. 특히 KOTRA는 항상 단순한 지원자의 역할에서 벗어나 때로는 해외현장 일선에서 기업을 견인하는 기업의 적극적인 조력자로서의 역할을 추구해 왔습니다.

시대가 요구하는 새로운 역할을 능동적으로 수행하며 위기를 기회로 만들었고, 지속적으로 성과를 창출하면서 역할을 확대해 올 수 있었던 것이죠.

전 세계 128개에 이르는 해외무역관은 우리 야전 사령관으로서 해외현장에서 첨병 역할을 톡톡히 해내고 있습니다. 2021년 코로나 위기 속에서도 전 무역관이 나서 마스크 핵심 소재 긴급수입 및 진단키트 수출을 지원했으며, 디지털 마케

팅을 도입해 코로나 팬데믹으로 발이 묶인 우리 중소기업의 해외지사 역할을 더욱 적극적으로 수행해 왔습니다. 수출 주체·품목 다변화 등 수출구조 개선 노력과 투자유치 총력전에 힘입어 2021년 사상 최대 국가 수출(6,444억 달러)과 외국인 투자유치(295억 달러) 실적 달성을 견인할 수 있었습니다.

그럼에도 코로나19로 인한 원자재 공급난과 물류대란 등으로 어려운 수출 여건이 지속되고 있습니다. 코로나19 사태가 장기화되는 가운데 국내 중소·중견기업의 수출활동을 지원하는 데 가장 역점을 두고 있는 부분과 포스트 코로나 시대를 맞아 앞으로 우리 중소·중견기업의 수출활동 지원방향에 대해 듣고 싶습니다.

코로나19는 그동안 우리가 상식이라고 생각했던 많은 것들이 어쩌면 상식이 아닐 수도 있다는 사실을 일깨워줬습니다.

무엇보다 기업들의 해외 출장길이 막히면서 언택트 경제가 전 세계적으로 급속히 확대됐고, 이커머스 등 비대면 비즈니스가 급부상하는 계기가 됐습니다. KOTRA도 발 빠르게 대응해 해외기반이 약한 우리 중소·중견기업의 애로 해소에 역점을 두어 왔습니다. 특히 코로나 이후 디지털 역량이 글로벌시장의 핵심 경쟁요소로 대두한 것에 보다 능동적으로 대처하기 위해 KOTRA는 기존의 오프라인 기반 수출 지원방식을 디지털 방식으로의 전환에 집중해 왔습니다.

긴급지사화 같은 해외현장 지원사업도 다각도로 펼쳤습니다. 그뿐만 아니라 지능형 무역투자 빅데이터 플랫폼 '트라이빅(TriBIG)', B2B 온라인 플랫폼인 '바이코리아(buyKOREA)' 등 디지털 인프라 구축에도 박차를 가해 왔습니다.

무역·투자 지원 4대 플랫폼의 구축·고도화 등의 노력을 인정받아 2021년 10월 IDC(International Data Corporation)의 미래기업상을 수상했는데, 이는 빅데이터 활용성과를 외부로부터 인정받아 무역투자분야 국기업·기관 중 최초로 수상한 성과입니다.

앞으로도 KOTRA의 수출지원 키워드는 '디지털 무역'이 될 것입니다. 데이터와 AI 머신러닝에 기반한 자동화된 서비스를 중심으로 온라인-오프라인 방식의 균형지원에도 빈틈이 없도록 하겠습니다.

포스트 코로나 시대의 또 다른 당면과제는 일본의 수출규제로 촉발된 GVC 재편과 탄소중립에의 대응입니다. 글로벌 공급망 리스크 관리 및 ESG경영 확대를 위한 중소·중견기업 지원방향에 대해 말씀해 주십시오.

공급망 위기는 특정 기업이나 특정 국가에 대한 의존도가 너무 높아서 불확실성이 증가되기 때문에 촉발되는 것입니다. 때문에 평상시에 대체재를 공급받을 수 있는 기업들의 발굴이 중요할 것이며, 이를 위해서는 시장수급상황을 조기에 파악할 수 있는 상시 모니터링이 중요해지고 있습니다.

정부에서도 전략산업의 공급망 안정성 지원을 범부처적으로 추진하고 있고, KOTRA는 핵심품목의 모니터링을 맡아 수급위험이 크고 공급안정이 필요한 품목에 대한 수입국 다변화와 생산 확대에 기여하고 있습니다.

또한 글로벌 공급망 관리라는 것이 굉장히 많은 분야와 산업이 연관돼 있기 때문에 KOTRA 자체 역량만으로는 어려운 측면도 존재합니다. 따라서 업종별 협·단체들, 유관기관들의 네트워크를 강화해 정보수집의 질을 높이며 유기적으로 교류함으로써 글로벌 경제구조 재편에 선제적으로 대응할 수 있도록 할 것입니다.

한편으로 환경(E)·사회(S)·투명경영(G)는 단순히 도덕적인 가치를 넘어 기업의 존속과 직결된 생존과제이자 전략과제로 부상했습니다. KOTRA는 공사 자체의 EGS경영은 기본이고, 본업에 기반해 우리 기업을 도울 수 있는 KOTRA만의 ESG를 펼치고 있습니다.

앞으로도 KOTRA형 ESG경영을 더욱 고도화해 우리 기업들이 글로벌 ESG경영 환경에 적응하고 글로벌시장에서 기회를 찾을 수 있도록 더 다양한 지원사업을 추진해 나갈 계획입니다.

일류 무역투자진흥기관으로서 무역 2조 달러 달성 등 미래의 꿈을 현실로 만들기 위한 KOTRA의 앞으로 계획에 대해 듣고 싶습니다. 더불어 창립 60주년을 맞아 국내외 고객, 대내외 관계자분들께 한 말씀 부탁드립니다.

글로벌 통상환경은 빠르게 급변하고 있습니다. 최근에도 코로나라는 예기치 못한 팬데믹을 겪었으며, 저탄소, 미·중 패권갈등, 디지털 경제전환, ESG 경영, 신보호무역주의 등 열거하기에도 벅찬 문제들이 산적해 있을 뿐만 아니라 앞으로도 얼마나 더 많은 변화상황에 노출될지 가늠하기조차 어려운 환경입니다.

128개라는 막강한 해외네트워크를 보유한 KOTRA는 현장 일선에서 신속히 우리 경제에 영향을 미치는 글로벌 이슈에 선제적으로 대응해 우리 수출과 투자유치의 양적 및 질적 성장에 기여하기 위한 노력을 지속해 나가야 합니다.

이를 위해서는 조직원 개개인의 능력과 자발적인 참여와 의지가 매우 중요합니다. 또한 사업·조직을 민첩하고 유연하게 운영하여 다이내믹한 조직문화를 만들어 가야 합니다.

2021년 '애자일 조직'과 2022년 '협업길드'까지 시작하면서 협업을 통해 더욱더 역동적인 조직으로 변화하는 것을 느낄 수 있었습니다.

KOTRA는 소중한 국가적 자산입니다. 명실상부한 국가대표 무역투자기관으로서 디지털 전환을 선도하며 우리 중소·중견기업들이 해외에서 활기차게 활보할 수 있도록 더욱 든든하게 뒷받침하고 지원하겠습니다. 앞으로도 변함없이 국내외 고객과 국민들에게 신뢰받고 사랑받을 수 있도록 노력할 것입니다.

> 명실상부한 국가대표 무역투자기관으로서 디지털 전환을 선도하며 우리 중소·중견기업들이 해외에서 활기차게 활보할 수 있도록 더욱 든든하게 뒷받침하고 지원하겠습니다.

CEO INTERVIEW

불굴의 도전정신으로 다시 한번 국가경제의 비상을 이끄는 KOTRA가 되길

20대
권평오 사장

권평오 20대 사장은 2018년 4월 취임과 함께 'KOTRA다움'을 기치로 한 대대적 혁신을 선언했다. 이후 2021년 5월까지 기관 혁신의 바탕 위에서 지역·국가별 차별화된 수출 전략을 통한 시장·품목 다변화, 신남방·신북방시장 개척을 주도했다. 특히 코로나 팬데믹 한가운데서 언택트 마케팅 지원으로 중소기업 위기 극복에 큰 힘을 보탰다.

취임 일성으로 무역진흥을 위해 불굴의 개척정신으로 뛰었던 'KOTRA다움'을 되찾아야 한다고 대대적 혁신을 선언하셨습니다. 'KOTRA다움'은 무엇이며, 그때의 혁신이 KOTRA에 어떤 의미로 남았다고 생각하시는지요?

KOTRA는 1962년 설립 이후 우리 기업들의 해외시장 진출을 지원하기 위해 정말로 불굴의 도전정신을 가지고 뛰어왔습니다. 마치 자기 자신의 일처럼 말이지요. 그렇지만 50년, 60년 세월이 지나고 경제도 성장함에 따라 그러한 불굴의 도전정신이 많이 약화됐다고 판단했습니다. 당시 외부에서 크게 두 가지의 비판이 있었어요.

하나는 KOTRA가 과거의 성과와 명성에 너무 자기 만족을 느끼며 안주하고 있다, 또 다른 하나는 직원 개개인의 성과 평가에만 연연해 고객들 입장에서 지원하려는 노력이 상대적으로 소홀해졌다는 것이었습니다.

과연 KOTRA가 이 시대에도 존재해야 할 이유가 무엇일까에 대한 고민의 결과가 'KOTRA다움'이었고, 1960년대, 1970년대, 1980년대에 했던 것처럼 우리 기업체들이 더 적극적으로 더 효과적으로 해외시장에 진출할 있도록 불굴의 도전정신으로 다시 한번 돌아가서 도와드리자라는 의미였던 것이죠. 이를 위해 우리 구성원들에게 크게 4가지를 주문했습니다.

첫째 근본적으로 고객과 현장 중심의 조직운영, 둘째 성과와 내실 중심의 사업재편, 셋째 개방·공유·협업 중심의 조직문화, 넷째 역량 중심의 인사로, 해외조직망 조정과 국내 지방지원단 역할 확대, 행사성 사업의 민간 이양과 새로운 니즈 사업 발굴, 협업을 통한 시너지 창출을 중점적으로 추진했습니다.

3년의 재임시절을 돌이켜 볼 때 바람직한 방향이었고, 참 잘했다는 자부심을 가지고 있어요.

특히 변화되는 상황에 맞는 새로운 비즈니스 방식과 현지 여건에 맞는 효율적 진출방법을 병행하는 지역·국가별 수출전략을 강조하시며, K-패키지를 통해 성공사례를 창출해 나가셨습니다. 국가별 맞춤형 협력모델로서 정부의 신남방·신북방정책에도 기여하셨고요.

무조건 물건만 파는, 수출하는 시대를 지났습니다. 비즈니스 형태는 기술 수출, 조인트벤처 설립, 인력양성 등 훨씬 다양하게 변화했습니다. 이에 발맞춰 안정적이고 장기적인 부가가치 창출 전략을 수립하는 것이 필요하다고 판단했고, 그것이 바로 K-패키지였습니다.

K-패키지는 주재 지역의 특성과 그 나라 요구에 맞춘 상생형 진출 전략입니다. 아이디어의 기초가 됐던 것은 사우디아라비아 대사로 있으면서 만들었던 '한·사우디 비전 2030 협력 플랫폼'이었습니다.

우리나라의 광범위한 제조기반을 바탕으로 상대국의 수요에 대응한 맞춤형 전략을 수립, 기업과 함께할 수 있는 것은 같이하고, 정부가 해줄 수 있는 것은 건의했죠. 31개 주요 나라에 대해 K-패키지를 수립했는데, 특히 신남방 10개 나라 중 브루나이 한 개 국가만 제외하고 K-패키지 전략을 추진했습니다.

가장 기억에 남는 성과는 최근 우리나라 기업들이 대거 진출한 베트남과의 협력인데요. 사실 우리 대기업이 진출해 있는 북부지역에 밀집해 있는 것이 현실이었는데, 우리나라와 마찬가지로 지역균형정책을 펼치고 있던 베트남 정부의 요청으로 다낭 인근 중부지방 투자를 유도해 서로 윈윈하는 결과를 가져올 수 있었습니다.

"KOTRA도 60주년의 성과에 안주하지 않고 고객들의 니즈에, 국가 성장에 부합하고 기여하는 'KOTRA다움'으로 다시 한번 미래로, 세계로 뻗어 나가기를 바랍니다."

2020년 초 코로나19 발생 이후 KOTRA는 국가무역진흥기관으로서 경제위기 돌파에 가장 앞장서야 했는데요. 코로나19 위기를 타개하기 위해 가장 역점을 둔 부분은 무엇이었는지요

2020년 1월 20일 우리나라에서 처음 확진자가 발생한 직후부터 KOTRA는 사장을 중심으로 한 비상대응체계를 즉각 가동했습니다.

특히 마스크 MB필터 공급에 발 빠르게 움직여 국내 마스크 대란 극복에 일익을 담당했습니다. 당시 제조사가 이미 장기 공급계약을 맺은 상황이어서 우리 해외 조직원들이 아주 어렵게 물량을 확보했었지요. 마스크 긴급사태를 해소했지만 더 큰 문제가 대두하고 있었습니다. 바로 국내기업들의 해외출장이 '완전히' '전부' 봉쇄되면서 비즈니스가 중단되는 상황에 놓였습니다.

다행히 그동안의 노하우를 집약해 화상상담, 온라인 전시회 등 디지털 트랜스포메이션, 언택트 마케팅 지원방식으로 발 빠르게 전환하고, 긴급지사화사업을 통해 KOTRA 무역관이 우리 중소·중견기업의 해외지사 역할을 대신했습니다. 장기적으로는 코로나19로 가속화된 GVC 재편에 대응해 우리 부품기업들의 아웃바운드 진출과 국내 밸류체인 강화를 위한 지원에 집중해야 할 것입니다.

창립 60주년을 맞은 KOTRA의 비전과 임직원들에게 격려와 당부의 말씀 부탁드립니다.

생명체가 노화되면 경쟁력이 떨어지고 무용론 내지는 도태의 위기에 빠질 수 있습니다. KOTRA도 60주년의 성과에 안주하지 않고 고객들의 니즈에, 국가 성장에 부합하고 기여하는 'KOTRA다움'으로 다시 한번 미래로, 세계로 뻗어 나가기를 바랍니다.

CEO INTERVIEW

우리 경제 성장의 일등공신 자부심으로

중단 없이 전진하길 바랍니다

19대
김재홍 사장

김재홍 19대 사장은 2014년 12월부터 2018년 2월까지 재임하며 우리나라 수출구조 혁신에 주력했다. 중소·중견기업 중심의 수출구조 전환과 수출 시장·품목·방식의 다변화를 통해 3년 만에 무역 1조 달러 재진입의 초석을 마련하며 코트라가 다시 한번 우리나라 경제성장과 일자리 창출을 주도적으로 이끄는 데 기여했다.

"세계에서 가장 가난한 나라에서 약 60년 만에 세계 10대 경제대국으로 성장했으니 그들로서는 우리나라가 희망이 되고 있는 것입니다."

2010년대 중반 글로벌 경기침체, 유가하락, 중국 성장률 둔화로 우리나라 수출환경은 녹록하지 않았습니다. 취임 당시 책임감과 부담감이 상당하셨을 텐데, 어떤 전략으로 난국 타개를 꾀하셨는지요?

우리 경제는 예나 지금이나 대외여건 변화에 영향을 많이 받는 구조입니다. 당시에도 우리나라의 수출구조는 대기업 중심, 품목 및 시장 편중으로 글로벌 경기 등 외부환경 변화에 영향을 많이 받고 있었죠.

때문에 수출구조를 개선하고 달라진 여건을 적극 활용하는 것이 중요하다고 판단해 취임하면서 중소기업 수출역량 강화, 새로운 수출품목 및 방식 발굴, 넓어진 경제협력 영역 활용 지원 등 4대 사업방향을 제시했습니다. 이를 뒷받침하기 위한 고객·현장, 내실·성과, 소통·협업, 기본·원칙 등의 4대 업무혁신 방향도 중요한 과제였습니다.

특히 대기업 중심의 수출구조를 개선하기 위해 '10만 양기론(養企論)'을 주장하고, 적극 추진했습니다. 2014년 말 우리나라 중소·중견기업의 수출비중은 33.8%인데 수출 중소·중견기업 수는 전체 3% 미만에 불과한 상황에서 이미 수출하고 있는 기업들이 잘하는 것도 중요하지만, 새로운 수출 중소기업을 만들어 우리 경제의 체질을 개선하는 것이 가장 시급하다고 판단한 것입니다.

2016년부터는 정부 주관으로 매년 5,000개사 이상을 수출기업으로 전환하는 사업으로 확대됐죠. 결과적으로 수출 중소기업의 비중이 3년 동안 5.7% 상승해 수출구조 개선과 우리 경제 체질 강화에 다소 기여한 것으로 평가하고 싶습니다.

“앞으로 새로운 시장을 개척할 때 염두에 둬야 할 점은 상대방을 단순히 우리 물건만 파는 시장으로 보거나 제품 생산기지로 봐서는 곤란하다는 것입니다. 장기적인 관점에서 우리나라와 상대국의 발전에 서로 도움이 되고 철저한 현지화 전략을 추구하는 것이 매우 중요합니다.”

임기 동안 지구의 22바퀴가 넘는 약 89만 km를 돌아다니는 등 해외 현장경영에 힘쓰셨습니다. 전 세계 수출현장을 뛰어다니시며 인상 깊었던 점이나, 앞으로 KOTRA가 신시장을 개척하는 데 있어 염두에 두어야 할 점은 무엇인지 궁금합니다.

퇴임할 때 출장 날짜를 따져보니 360일이더군요. 3년 임기 동안 1년을 출장 다닌 셈이에요. 특히 신시장 개척을 위해 중남미 등 소위 험지라는 곳을 많이 다녔습니다. 우리 KOTRA의 가장 큰 자산인 해외무역관의 위상을 높이기 위한 의도도 컸습니다. 해외 여러 나라와 현장을 다니면서 가장 인상 깊었던 점은 우리나라에 대한 인식이 너무나 달라져 있었다는 점이었습니다.

특히 거의 모든 개도국들은 우리나라를 롤 모델로 삼고 있다는 것을 느낄 수 있었죠. 세계에서 가장 가난한 나라에서 약 60년 만에 세계 10대 경제대국으로 성장했으니 그들로서는 우리나라가 희망이 되고 있는 것입니다. 저는 최근의 세계적인 한류 열풍 역시 이러한 경제성장 저력의 바탕 위에 서 있다고 봅니다.

이러한 맥락에서 앞으로 새로운 시장을 개척할 때 염두에 둬야 할 점은 상대방을 단순히 우리 물건만 파는 시장으로 보거나 제품 생산기지로 봐서는 곤란하다는 것입니다. 장기적인 관점에서 우리나라와 상대국의 발전에 서로 도움이 되고 철저한 현지화 전략을 추구하는 것이 매우 중요합니다.

사장님 재임시기는 KOTRA가 통상협력 등 경제외교의 중추적 역할을 본격적으로 수행하기 시작한 시점이기도 합니다. 정상외교를 활용한 우리 중소·중견기업의 해외진출 기회 확대 의미는 무엇인지 말씀해 주십시오.

2015년 대통령의 중동 순방 중 동행한 중소기업인들이 ‘KOTRA의 지원이 해외시장 개척에 많은 도움이 됐다’라는 의견을 피력했어요.

그러자 대기업 위주의 경제사절단을 중소기업 중심으로 전환해야겠다는 판단을 청와대에서 했고, KOTRA가 주축이 되어 사절단에 참가한 중소기업들의 현지 파트너 발굴 및 상담 등을 진행하기 시작한 것입니다.

이후부터 KOTRA가 주관하는 1대1 상담회가 정상회담과 연계된 공식행사로 자리 잡으면서 정상회담 경제사절단에 참가하는 중소기업 비중이 대폭 증가했습니다. 순방국의 협력 수요와 우리 기업의 진출수요를 종합해 진출분야 다각화를 이루는 계기를 마련한 것은 물론이고 KTORA의 인력과 예산도 대폭 증가하는 등 위상과 자긍심 제고의 큰 전환점이었다고 생각합니다.

글로벌 통상환경이 갈수록 복잡해지고 있습니다. 이에 대응해 KOTRA가 앞으로 가야 할 방향과 임직원들에 대한 당부의 말씀 부탁드립니다.

KOTRA는 1962년 설립된 이후 우리나라 기업들의 수출을 전방에서 지원하는 역할을 수행해 왔던 기관으로서 오늘날 우리 경제의 성장에 일등공신 역할을 해왔습니다.

앞으로는 코로나 팬데믹으로 비대면이 일상화되고 자국 우선주의 강화, 탄소중립 등 글로벌 통상환경 변화에 발맞춘 새로운 기능과 역할을 확대해야 합니다.

다만 KOTRA의 본질적 역할은 우리 중소기업들의 해외 진출 플랫폼이라는 것을 잊지 않아야 합니다. 우리의 가장 큰 강점인 해외무역관을 중심으로 책임감과 자부심을 갖고 맡은 역할에 최선을 다해 줄 것을 부탁드립니다.

“KOTRA의 본질적 역할은 우리 중소기업들의 해외 진출 플랫폼이라는 것을 잊지 않아야 합니다. 우리의 가장 큰 강점인 해외무역관을 중심으로 책임감과 자부심을 갖고 맡은 역할에 최선을 다해 줄 것을 부탁드립니다.”

1

EPISODE

조선용접공 도입사업을 만들다

광저우 Guangzhou 이윤식

한국이 전 세계에서 조선업 강국이라는 점은 모두가 주지하는 바이다. 그러나 조선이 얼마나 힘들고 어려운 일인지 아는 사람은 많지 않을 것이다. 조선 시 용접공들은 죽을 수 있는 위험을 안고 일하기 때문에 몸값이 매우 비싸다. 내국인의 경우 초봉이 1억 원이 넘는데도 불구, 인력 자체가 없어서 못 구할 정도로 구인난이 심각한 것이 실정이다. 이러한 점을 고려하여 조선업계는 이미 오래 전부터 외국으로부터 유능한 용접공들을 한국으로 데려오고자 많은 노력을 기울였다.

그러나 이마저도 쉽지 않았다. 특히 2011년 외국에서 데려온 200명의 조선용접공 중, 기량이 검증되지 않은 엉터리 용접공들이 대거 입국하는 사태가 발생하며 사회적으로 문제가 된 바가 있기 때문이다.

그럼에도 조선업계의 외국인 조선용접공의 도입요구는 꾸준히 이어졌고, 법무부는 2014년 50명의 TO를 허락했고, 산업부가 고기량 조선용접공 도입 시범사업을 추진할 것을 지시하면서 조선용접공 사업이 만들어졌다. 그리고 과거와 같은 사태가 되풀이 되지 않도록 법무부는 이하와 같은 조건을 E-7 비자 발급요건에 명시했다. ❶KOTRA·한국조선협회·한국선급 등 3개 기관이 공동수행기관으로 지정, ❷용접공들의 기량검증을 위한 사절단(기량검증단)을 반드시 파견해야 하며, ❸공동수행기관의 명의로 고용추천서를 발급한 인원에 대해서만 비자를 발급한다는 조건이다.

필자는 2014년 2월 중국사업단에서 순환보직하여 글로벌일자리실로 옮기면서 Contact KOREA 사업을 맡았고, 업무를 파악하기도 전에 조선용접공 사업의 담당자로 지정됐다. 사실 순환보직 전에 이미 조선용접공 사업 추진 자체는 확정이 됐고, 업계로부터 빨리 추진해달라는 압박을 받고 있던 상황이었다. 그러나 한번도 해본적이 없을뿐더러 과거에 사회적으로 문제가 됐었던 분야인 만큼, 신중에 신중을 기할 수밖에 없었다.

막상 사업을 시작하니 난관은 꼬리에 꼬리를 물었다. 조심하고자 하는 것도 있었지만, 사업의 절차와 수행방법에 대해 아무것도 정의된 바가 없었기 때문에 무조건 걸림돌을 맞닥뜨리게 되었다. 외국 용접공을 데려오고자 하는 기업의 신청과 선정, 기업들 간의 이해관계, 용접공 기술력에 대한 최저 요구 수준, 인력 도입 시 비용의 문제(정부 혹은 기업 부담에 관한 갈등, 1인당 비용책정 문제 등), 기량검증 테스트 방법에 대한 의견 차이, 기업당 배정할 인력 수와 배정방법, 공동수행 기관 간의 이해관계와 기관별 예산 분담문제, 도입할 국가와 현지 HR의 선정, 과거 발생한 사고를 방지하기 위한 방법 강구, 인력도입을 위한 현지정부 협조 및 승인요청, 필요서류 발급 및 검증방법 등 단 반 걸음도 쉽게 나아가질 못했다.

"그럼에도 우린 아주 조심스럽고도 힘겹게 한발 한발 앞으로 내디뎠다. 공동 수행기관이 함께 직접 기업실사까지 나가서 평가하며 선정했고, 도입할 국가는 기업들의 의견과 무역관의 의견을 받아 태국으로 낙점했다. 비록 기량검증을 위한 사절단 파견을 구성하는 과정에서 현지 HR사의 사장이 급사하고, 기업 간의 이해관계 갈등으로 인해 회의 중 몇 시간 동안 싸움이 벌어졌고, HR사에 지급해야 할 비용의 큰 간극 발생 등 순탄하지는 않았으나, 모든 담당자들의 합심과 노력 끝에 모든 이해관계를 조정하고 기량검증단을 구성하여 2014년 6월 9일 태국 방콕으로 갈 수 있었다. 기량검증을 위해 기업관계자는 물론, 국가공인 조선용접 명장까지 모시고 갔다."

현장에서는 기본적인 인적사항 체크를 위한 면접과 인력 바꿔치기 방지를 위한 지문등록(이를 위해 지문인식기까지 마련해갔다), 그리고 가장 난이도가 높은 자세로 직접 용접을 하도록 했고, 용접결과물은 육안검사와 비파괴검사(엑스레이)까지 하며 철저하게 검증했다. 많은 준비를 한 덕분인지, 기량검증은 매우 순조롭게 진행됐다. 귀국 후에는 태국정부와 사전에 협의하지 않았던 것에 대해 주한 태국대사관에서 문제제기를 해왔으나, 도입취지와 목적을 충실히 설명하자 다행히도 대사관은 매우 협조적으로 도와줄 것을 약속했다.

그리고 2014년 10월 16일 오전 6시 35분, KA318편으로 총 47명의 용접공은 김해공항을 통해 입국했다. 이어 준비한 버스를 타고 삼성중공업 거제조선소로 이동하여 간단한 교육을 실시했고, 전원 지문확인을 통해 입국인원에 문제가 없었던 것까지 모두 확인했다. 장장 8개월에 걸친 고기량 조선용접공 도입 시범사업은 이렇게 성공적으로 마무리됐다.

해당 사업은 한국의 조선업계는 글로벌 최고 기술력을 보유했음에도 불구하고 구인난으로 인해 경쟁력이 약화될 우려가 있었으나, 시의적절한 사업도입을 통해 산업경쟁력을 확보하는데 KOTRA가 직접적으로 기여한 사업이다.

또한 태국 노동부는 해당 사업을 GtoG 사업으로 확대하자는 의견도 제시했으며, 이로써 양국관계를 또 다른 차원으로 끌어올릴 수 있는 기회까지 확보할 수 있었다. 그리고 이는 2015년에 법무부를 설득해 잔여 TO(약 170명)를 모두 태국에서 데려오는 '조선용접공 도입사업'으로 이어지게 됐다.

2014.06.09
기량검증단 태국 방콕 방문

2

EPISODE

뉴욕무역관에서의 글로벌 파트너링 사업

나이로비 Nairobi 전미호

2005년 부임한 뉴욕은 시장개척단 등 KOTRA의 전통적인 방법으로 한국의 소비재를 수출할 수 있는 시장이 아니었다. 무역관은 새로운 사업을 구상해야 하는 상황이었다. 기술 중심, 중간재, 복합비즈니스 방식 등 몇 개의 화두를 가지고 당시 제약산업, 의료기기산업 등의 분야에서부터 통신장비, 반도체, 자동차 및 중장비 등의 분야까지 글로벌 기업들과 접촉을 넓혀 가면서 글로벌 파트너링 사업을 개발했다.

미국의 상황뿐만 아니라 지식경제부나 중기청 등 한국에서도 이 사업에 대한 관심이 많았다. 그동안 정부의 R&D 투자를 통해 개발한 기술들의 활용이 사회적인 이슈가 되는 상황에서 KOTRA가 기술개발의 상용화를 지원할 수 있기 때문이었다. KOTRA의 자체 수요, 정부 부처의 필요성, 미국에서의 객관적인 상황변화 등이 맞물려 KOTRA에 '글로벌 파트너링'팀이 만들어지고 미국뿐만 아니라 스위스, 이후 일본 등으로 사업이 확대되고 성과까지 만들어지면서 사업이 탄력을 받게 됐다.

세계적인 중장비 회사인 미국 캐터필라와는 캐터필라의 글로벌 소싱 확대 분위기로 3~4개 중소기업과 수백만 달러 수준에 그치던 수출이 2~3년에 걸쳐서 2억 달러 가까운 수출 실적을 만들어냈고, 미국의 글로벌 반도체 장비회사인 어플라이드 머티어리얼과는 4~5년에 걸쳐서 부품공급이 3~4억 달러에 이르기도 했다. 그 외에도 텍사스인스트루먼트와는 반도체 관련 기술을, 알카텔루슨트와는 차세대 통신장비에 들어가는 부품을 공동개발하고 공급하는 성과를 이루기도 했다. 스위스의 글로벌 제조사와도 다수의 한국기업이 부품을 공동개발하고 공급하는 성과를 창출했고, 당시 국내 부품조달이 한계상황에 도달한 일본의 다수 글로벌 기업들과도 실질적인 실적을 달성하기도 했다.

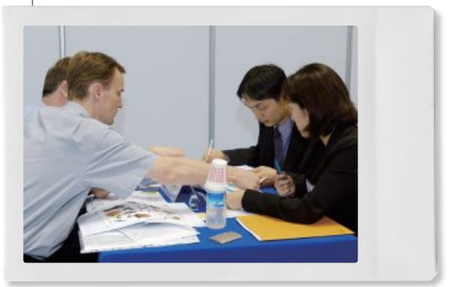
이 사업은 당시 몇 분의 사장님들께서 스스로 뿌듯해 하시면서 대외적으로 자랑하고 싶어 하는 사업으로 자리매김했고, 산업부나 중기청에서도 적극적으로 지원하는 사업이 됐다. 특히 전통적으로 KOTRA가 협력하는 무역투자분야 부서뿐만 아니라 정부 산업 및 기술개발 정책을 담당하는

뉴욕의 랜드마크 센트럴파크

부서에서도 글로벌 기업과의 공동 R&D 등에 대해 관심을 갖고 '글로벌수요연계형 기술개발 사업'이라는 새로운 형태의 기술개발 자금지원 프로그램을 만들었다.

"우리 스스로도 우리가 무엇인가를 해서 글로벌 기업을 움직이고, 한국 중소기업들이 글로벌 기업과의 협력 무대에 서며 직접적인 수출까지 일어나는 것을 눈으로 확인할 수 있게 되면서 스스로를 대견스러워하는 경험을 하게 했다. 또한 당시까지만 해도 한국에서 익숙하지 않던 복합 비즈니스 파트너링이란 개념을 사용하면서 다수의 공대생들에게 비즈니스 디벨롭먼트라는 개념을 소개하고 새로운 경험을 제공할 수 있게 되면서 당시 고용노동부에서 공대생들에게 이런 기회를 제공할 수 있는 장기 인턴십프로그램을 만드는 계기가 되기도 했다."

돌아보면 개인적으로도 KOTRA에 근무하면서 나름대로 자긍심을 높이는 좋은 기회가 된 사업이었다.



북미 자동차부품 수출상담회 (2005.09)

북미지역 IT 글로벌기업 초청 수출 상담회 (2005.10)

3

EPISODE

이란 쉬라즈에서 떠올린 '대한민국'

실리콘밸리 Silicon Valley 김욱진

2017년 9월, 이란 금융제재로 무역관 운영비를 찾으러 이스탄불행 터키항공을 탔다. 비행기는 크지 않았지만 작지도 않았다. 이란과 터키는 국경을 접한 이웃답게 오가는 사람이 늘 많았고 그날도 비행기는 만석이었다. 내 자리는 창가 쪽도 복도 쪽도 아닌, 맨 뒷줄 가운데였다.

터키맥주 에페스(Efes)를 마시고 싶어 승무원에게 부탁했다. 테헤란 구간에서는 알코올이 제공되지 않는다는 무뚝뚝한 답이 돌아왔다. 터키는 세속주의 국가지만 일부러 이란 이슬람 공화국 체제를 존중하는 제스처를 보내는 것처럼 보였다. 이스탄불 시내에 들어가면 에페스 생맥주부터 시원하게 한잔 들이켜야겠다고 생각하며 단념했다. 정작 왼쪽에 앉은 사람이 나보다 더 안타까워하는 표정을 지었다. 그 모습이 고맙기도 하고 귀엽기도 해서 먼저 말을 걸었다. 내 눈에 그는 분명 이란 사람이었다. 페르시아어(Farsi)로 물었다.

"베 이스탄불 미린(이스탄불 가세요)? 모사페라테 커리 에(출장인가요)?"

그는 놀라는 표정을 지으며, 이스탄불을 경유해 런던으로 간다고 말했다. 이란말은 어떻게 배웠냐고 묻길래, 테헤란에 온 지 꽤 됐으며 살아남으려면 어쩔 수 없다고 대답했다. 그는 이란을 떠난 지 30년이 넘는 이란계 영국인으로 버밍엄에 살고 있었다. 비즈니스맨이자 엔지니어인 그는 자신의 정체성을 살려 영국과 이란을 잇는 사업을 하고 있다고 했다. 영국 기술을 바탕으로 이란회사와 합작해 대규모 프로젝트 입찰을 따내는 것이었다. 나는 한국 기업의 이란 진출을 돕고 있다고 말하며 명함을 건넸다. 그는 이란 동료들이 나를 만나고 싶어 할 것 같다며, 연락처를 줘도 괜찮겠냐고 물었다. 나는 좋다고 대답했다.

출장을 마치고 무사히 테헤란으로 돌아왔다. 스마트폰을 켜자 모르는 이에게 메시지가 와 있었다. 메시지를 보낸 사람은 비행기에서 만난 이란계 영국인의 동료로, 이름이 하산(Hassan)이었다. 하산은 자신의 사업장으로 나를 초대하고 싶다고 말했다. 공장은 테헤란에서 1,000km 떨어진 쉬라즈(Shiraz)에 있었다. 비행기를 타고 당일치기로 다녀오기로 했다. 한 시간이 채 걸리지 않았다.

공항에는 하산이 마중 나와 있었다. 그는 나를 단박에 알아봤다. 승객 중에 중국인 여행자도 몇몇 있어서 놀라웠다. 캐나다에 오래 거주하면서 한국인들과 많이 어울렸기에 한국인과 중국인 정도는 쉽게 구분한다고 했다. 나도 이제 이란인과 터키인은 어렵지 않게 알아볼 수 있다고 거들었다. 우리는 서로 얼굴을 마주 보고 웃었다. 만나자마자 친해진 느낌이었다.

곧장 사무실로 갔다. 신축 건물이었고 공장이 바로 옆에 붙어 있었다. 직원들과 인사한 다음, 하산은 영어로 회사 소개를 했다. 마침 점심 때라 케밥(Kebab)을 먹으며 대화를 나눴다. 나는 좋은 한국기업을 정성껏 소개해 주겠다고 약속하고 테헤란에 오면 답례하겠다고 덧붙였다. 식사를 마치고 함께 공장을 둘러봤다. 하산이 독일에서 갓 들여온 수억 원 넘는 기계를 자랑하길래, '메이드 인 코리아'도 좋으니 앞으로 한국산으로 알아봐달라고 농담을 건넸다. 우리는 깔깔거렸다.

공장 밖으로 나오는데 조금씩 비가 내리고 있었다. 하산은 함께 갈 곳이 있다고 했다. 우리는 쉬라즈 교외에 있는 유원지로 가서 레스토랑 평상에 자리를 잡고 앉았다. 식사를 하며 우리는 한국과 이란에 대해 이야기했다. 하산이 캐나다에 있을 때 자식들에게 개인과외를 시키기로 유명한 두 집단이 있었는데, 바로 한국과 이란 이민자들이었다고 했다. 이란도 우리나라 못지않게 교육열이 매우 높았다. 이란에 살면 살수록 한국과 이란의 비슷한 점을 많이 느낀다고 하산에게 말했다. 하산은 한국인이라는 사실에 자긍심을 가져도 될 것 같다고 나를 치켜세웠다. 나는 괜히 가슴이 울컥해 이란도 잠재력이 충분하다고 거들었다.

어린 시절, 우리보다 힘이 세고 잘사는 나라를 보면서 한국인이라는 사실에 나도 모르게 위축되는 느낌이 있었다. 우리는 충분히 잘하고 있는데도 더 높이, 더 멀리, 더 빨리 달려야 한다며 주먹을 꽉 쥐고 돌아오곤 했다. 대한민국 사람이라면 누구나 고민해 봤을 법한 '한국인 콤플렉스'였다.

"낯선 땅에서 아등바등하면서 살수록 우리나라가 그리웠다. 모국에 대한 객관적 시각보다는 내 나라에 대한 운명적 갈망이 사고 체계를 지배했다. 이란에서 바라본 우리나라는 유별나면서도 독특하고 사랑스러웠다. 세상은 넓고 우리가 여태껏 겪어보지 못한 삶의 형태는 넘치도록 많다. 어쩌면 나는 너무도 다른 세계에서 일하면서 그동안 갖고 있던 한국인 콤플렉스에서 조금씩 벗어나고 있었는지도 모르겠다."

4

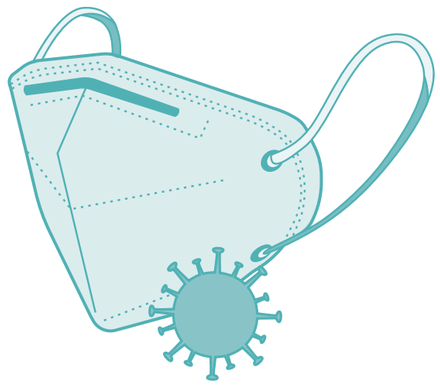
EPISODE

절박함이 만들어낸 잭팟

로스엔젤레스 Los Angeles | 김승욱

코로나19도 우리의 수출을 막을 수 없다

로스엔젤레스 Los Angeles | 고동현



궁여지책에서 찾은 자신감

2020년 9월 1일자로 로스앤젤레스에 부임했는데, 이때는 미국에 코로나가 최고조에 달하던 시기였다. 유명 기업을 비롯해 도·소매 업체의 휴·폐업이 줄을 이었고, 미국 현지 바이어들은 사업 확대보다는 생존 문제의 싸움으로 소극적인 비즈니스를 이어나가 우리 기업의 진출 여건이 극도로 악화된 상황이었다. 연락이 닿은 회사들 또한 대부분이 재택근무를 하여 만나기가 쉽지 않았으며, 샘플 전달 또한 대면접촉이 불가하다는 이유로 바이어 회사 우편함에 놔두는 일도 있었다.

기존에 진행하던 마케팅 방식이 더 이상 큰 효과를 발휘할 수 없게 되면서 전혀 다른 형태의 사업 개발의 필요성이 절실한 시기였다. 당시에는 코로나19의 장기화로 안정적인 DT 기반 구축을 마친 대형 유통업체의 성장이 두드러지고 있어 해당 분야로의 진출이 빠른 수출 성과를 낼 수 있는 효과적인 방법으로 판단됐다.

그러나 수많은 곳을 대상으로 유·무선으로 연락을 시도했음에도 단 한 곳도 답신을 받을 수 없었다. 높은 문턱의 대형 유통망 진입을 위해서는 해당 유통망과의 긴밀한 네트워크가 형성돼 있는 현지 협·단체, 마케팅 기관 등과의 협업만이 살 길이라는 생각으로 필사적인 접촉을 시작했다. 그 결과 ECRM이라는 곳과 접촉해 의미 있는 논의를 하기 시작했다. 1994년 설립돼 Wallmart, Costco, Sam's Club, CVS, Ralph 등 굵직굵직한 미국 내 대형 유통망 바이어들과 밀접한 관계를 갖고 있는 이곳은 미국 내 최대 1대1 상담회 주선 기간으로 알려져 있었다. 해당 프로그램을 통해 미국 내 유명 대형 유통망과 상담기회가 마련될 수 있다는 점에서 무척 고무됐다. 코로나19로 인해 국가 간 왕래가 힘든 상황에 ECRM에서 상품 테마별 화상상담 프로그램 또한 기획해 진행한다고 하니 시의적절하다고 생각돼 적극적으로 논의를 이어 나갔다. 하지만 평소 접하기 힘든 대형 유통망 바이어들이 참가해서인지, 비싼 참가비가 또 하나의 걸림돌이었다. 이에 무역관에서 끈질긴 노력과 설득 끝에 참가비 인하, 성과 제고를 위한 ECRM 내 전담 코디배치 등을 이끌어냈으며 2020년 하반기 파일럿 사업 후 2021년 본격적으로 사업을 진행하게 됐다.

무역관에서는 어려운 시기에 국내기업의 수출 가능성을 최대한 이끌어내고자 국내기업의 미국 진출 수요 및 성과가 높았던 분야를 검토한 후 식품·소비재·전자·화장품 등 총 4개를 선정하고 ECRM 화상상담 프로그램에 참가했다.

2021년 한 해 4개의 프로그램을 진행하며 총 28개 국내기업과 151개 바이어가 참가해 502건의 화상상담을 진행했다. 특히 식품분야에서 성과가 두드러졌다. A사(조미김)의 경우 대형 슈퍼체인과 40만 달러 상당의 수출계약을 체결했으며, B사(고구마말랭이)도 유명 유통사와 NDA 체결 및 9만 달러 수출계약 체결에 성공했다. 이 외 화장품·소비재·전자분야에서도 미국 대형 유통망 취급 상품 등록 진행을 위한 샘플 발송 등이 활발히 이뤄졌다. 실질적인 성과가 없었던 기업들도 평소 접하기 힘든 대형유통망과 화상상담을 하며, 미국시장 진출에 앞서 검토돼야 할 인증, 규제, 패킹, 거래방식, 현지 트렌드 등과 관련한 소중한 조언을 얻을 수 있었다며 만족감을 표했다.

'궁여지책'이라고 어떠한 방법으로 우리 기업을 수출시킬 수 있을까? 하며 끊임없이 고민한 결과 코로나19 이전 마케팅 방식으로도 쉽게 이끌어낼 수 없는 미국 대형 유통망 진출이라는 쾌거를 이루게 돼 매우 보람이 있었다. 아울러 '아무리 상황이 힘들어도 우리 기업을 수출시킬 수 있는 방법은 반드시 있다'라는 깨달음과 이를 추진해나갈 수 있는 자신감을 ECRM을 통해 얻을 수 있었다.

코로나19와 마스크 원재료 조달

2020년 2월 1일부로 LA 무역관에 부임해 미국 행정의 더딤을 체감하며 운전면허증, 사회보장번호(SSN) 발급 등을 진행하고 있던 2월 중순경이었다. 1월 말 출국 때와는 달리 코로나19의 확산세가 전 세계적으로 급속도로 진행되고 있었다. 코로나19 예방을 위해 마스크를 착용해야 한다는 각국 방역당국의 지침에 따라 수요가 확대되면서, 급기야 물량 부족현상이 나타나게 됐다. 우리나라도 예외는 아니었다. 미세먼지와 황사 때문에 국내 생산시설은 있었지만 원재료인 MB필터의 수급도 원활하지 않다며 조달 가능처를 조사하라는 지시가 내려왔다.

DB 검색 및 여기저기 수소문 끝에 2월 25일 교민기업인 S사로부터 MB필터 5톤 공급 가능 오퍼를 받아 본사에 보고하고, 서류상의 스펙 검토 결과 적합할 것으로 판단해 샘플 입수 및 수입을 위한 절차에 착수했다.

"그런데 불과 2~3일 사이에 상황이 급변했다. 교민기업 S사에 따르면 각국으로부터 주문이 쇄도하면서 최종 공급업체의 입장에 변화가 있다는 것이었다. 당초 3월 2일경 1Roll의 샘플 제공 및 3월 중순경 물건 납품을 구두로 약속받았다. 그러나 기존 거래선은 물론 신규 거래선으로부터의 주문이 폭주해 샘플 제공이 어렵고, 납품도 빨라야 4월 중순 이후가 될 것이며, 이것도 발주 순서가 아닌 입금 순서대로 이뤄지기 때문에 하루라도 빨리 납부하지 않으면 더 늦어질 것이라는 내용을 전달받았다."

S사도 최종 생산기업과는 처음 거래하는 것이어서 갑작스러운 상황 변화에 무척 난감해 하며, 최종 생산기업인 L사의 정보를 무역관에 공개하고 공동 대응하기로 했다. 일단 서류상 스펙으로는 적합한 것으로 보였지만 최종 판단할 수 있는 샘플 입수가 급선무여서 L사에 요청과 사정을 반복한

끝에 공장에서 직접 픽업하는 것을 조건으로 날짜(3월 2일)를 겨우 맞춰주기로 약속받았다. 북미지역본부의 직원이 뉴햄프셔 공장까지 왕복 5시간을 운전, 물량을 픽업해 항공 우송했다.

다음 문제는 본주문 물량의 조기 확보였다. 그런데 L사는 주문이 폭주하는 데다가 기존 거래선과의 관계, 대금 납부 순서 등의 원칙을 내세우며 우리 물량을 조기에 공급하기 어려울 것이라는 입장을 견지했다. 게다가 미국 행정부가 '국방물자 생산법' 발동을 언급하는 등 향후 상황이 불투명해지고 있었다.

대금을 입금하는 한편 당초 이 물량을 취급키로 한 중견 규모의 상사와 협의를 통해 향후 절차는 대기업 계열 상사가 맡는 방안을 추진했다. 신뢰성 제고와 함께 지속적이고 안정적인 물량의 납품이 가능할 수 있다는 기대감을 심어주기 위해서였다. 또 중간 유통사인 S사와 함께 이미 한국 내에는 물량공급 일정이 전파돼 당초 일정약속을 어기게 되면 S사의 직·간접적인 피해는 물론, L사의 신뢰성 상실 및 향후 시장에서 부정적인 이미지로 작용할 수 있다는 점을 전화 및 이메일로 지속적으로 설명하면서 조기 납품을 설득했다. 또한 Linked-in을 통해 확보한 L사 대표에게 북미지역본부장 명의로 조기 납품 및 면담을 요청하는 서신을 발송하는 등 다각적인 노력을 경주했다.

그럼에도 L사는 '대금납부 순서대로 출하한다'는 원칙적인 답변을 하고는 전화를 받지 않거나 이메일 피드백도 원활하지 않았다. CEO의 답신도 "사정은 충분히 이해했지만 담당부서와 협의를 지속하는 것이 좋겠다"라는 취지의 원론적인 내용이 전부였다. 최초 약속(구두)이었던 3월 중순이 지나 이제는 조기 확보는 물 건너 간 것으로 생각하고 있던 3월 18일 아침, 물량의 절반(2.5톤)이 준비됐다는 연락을 받았다. 비록 일부였지만 하루라도 빨리 보내기로 하고 북미지역본부를 통해 국적항공사의 협력을 얻어 최단시간에 운송준비를 마쳤다. 이틀 후인 3월 20일에는 나머지 물량도 준비됐다는 연락을 받아 무사히 처리를 완료했다.

비록 물량이 적고 당초 예상보다 1주일 정도 지연됐지만 3월 중, 또 최초로 MB필터 조달에 성공함으로써 국민안전에 조금이나마 기여했다는 보람을 느끼게 되는 순간이었다. 북미지역본부 및 본사 담당팀 등 내부는 물론 교민기업, 상사, 국적항공사 등의 적극적인 협력과 노력이 있었기에 다행스러운 결과로 이어진 것이라 믿는다. 아울러 평소 공급망 관리의 중요성을 깨닫게 됐다. 무역관이나 중간유통기업 S사가 평상시 최종 공급처인 L사와 유기적인 관계에 있었다면, 조금 더 나은 결과의 가능성이 있었고, 설령 결과가 다르지 않더라도 피드백은 제대로 받았을 수 있지 않았을까? 중요 업무의 하나가 된 공급망 관리가 체계적으로 이뤄져야 하는 이유가 여기 있다고 생각된다.

세르비아 특별 전세기에 한국산 의료기기를 공수하는 모습

MB 필터 적합성 판정을 위한 샘플 품질검사

5

EPISODE

마지막 해외 근무지, 어디로 가야하나? 20년 넘어 다시 인도

암다바드 Ahmadabad | 김문영

시작한 곳에서 유종의 미를 거두기 위해

2018년 5월, 하반기 해외발령을 앞둔 시점, 나이 이미 50대 중반, 마지막 기회였다. 어디를 가야 KOTRA 생활 30년을 의미 있게 정리하고 부족한 경쟁력을 그나마 보완할 수 있을까? 통념상 피하는 인도에서의 첫 근무(1998~2002년의 4년 반 뉴델리) 기억이 가족 면, 업무 면에도 모두 좋았다. 첫 직장인 이 조직에서 처음과 끝을 같이하는 것도 의미가 있고 떠오르는 G3 인도를 더 파고도 싶었다. 인도로 간다면 신설 암다바드 외에는 없었다. 나창엽 인사실장께 의사를 전했고, 암다바드 무역관 신설을 결정하신 권평오 사장께서도 발령을 내 주셨다. 7월 말 뉴델리를 거쳐 8월 초 암다바드에 단신 부임했다. 현지 적응과 무역관 개소식 호텔 현장 확인 겸, 일주일이면 질리는 채식뿐인 호텔음식에 암다바드 호텔 10여 곳을 일주일 단위로 옮기기를 반복했다

암다바드는 인도 북서부 파키스탄 접경지역에 위치한 인구 6,000만 명의 구자라트(Gujarat) 주 경제수도다. 구자라트는 인도 독립의 아버지 간디와 인도의 G3화를 선도하고 있는 모디(Modi) 총리의 고향이다. 13년 주총리 재임기간 연평균 13%의 경이적인 성장을 바탕으로 2014년 인도 총리에 취임했고, 이곳의 개발모델과 총리가 심취한 우리나라의 발전모델이 KOTRA 암다바드 무역관 개설과 연결된 것이었다.

역시 3배는 느린 시간, 중간에 끼이다

개설요원으로서 임무는 명확했다. 첫째 대사관 부속 신설무역관의 법적 지위를 최대한 빨리 받아내는 것, 둘째 5개월 뒤인 2019년 1월 8~9일 우리나라가 Partner Country로 참가하는 투자유치 행사 Vibrant Gujarat Summit(VGS) 한국 사절단 기반을 마련하는 것, 그리고 이때 맞춰 무역관의 물리적 셋업과 무역관 개소식을 함께 개최하는 3가지였다.

인도는 KOTRA와 같은 국영 무역진흥기관을 과거 영국

의 동인도회사(East India Trade Company) 비슷하게 봐, 국영 TPO 사무소 개설에 여러 규제를 가하고 주정부의 별도 배서도 요구하고 있었다. 인도 내 4번째로 개설된 중남부 벵갈루루 무역관과 5번째인 서부 콜카타 무역관 법적지위 확보에 2년 반 이상이 소요된 이유다.

반면 모디총리의 정치적 고향이라고는 하지만, 암다바드는 이미 양국 간 합의된 2019년 1월 초 무역관 개소식과 VGS 참가를 위해서는 2018년 10월 말까지는 법적지위를 확보해야 이를 기반해서 사무실과 개소식 행사장을 확보하고 관련 공사를 진행할 수 있었다.

"여러 경로를 헤맨 끝에 8월 중순부터 일주일에 서너 번은 한국에서 준비해 간 이천의 도자기 세트를 들고 주정부 상무국과 차관 및 VGS 주관 국토개발부 차관을 찾아 읍소를 했다. 본사에서 그리고 서남아지역본부에서도 인도 중앙정부 협력을 위해 물심양면 애를 써줬다. 모디의 후광과 개혁의 역사가 남아 있는 구자라트 공무원들은 달랐다. 그러나 인도는 인도, 시간은 내 편이 아니었고 3배는 느리게 갔다, 9월을 보내고 10월 중순을 넘겨서도 아무 것도 손에 잡히는 것이 없다."

역시 키는 법적지위와 정성

격년으로 1월 중 열리는 VGS는 2019년에 9회째 행사로 출장수요가 몰리는 호텔업계 최대 대목이다. 평소 100달러 전후인 4~5성급 호텔의 1박 요금은 9월부터 고개를 들어 10월에 2~3배, 12월 중에는 5~6배가 뛰는 것이 관례였다. 이에 참가 각국은 실제 요금에 맞추거나 미리 예약을 한다. 부임 초에는 몰랐으나 이를 알게 된 9월 초부터 마음이 타들어가기 시작했다. 100% 선금을 주고 조기에 예약하면 할수록 원하는 수량을 조금이라도 더 싸게 확보할 수 있었다. 그러나 100% 디파짓을 통해 예약된 방은 투숙하든 안하든 환급이 없었다가 들은 전언이었다. 3~4개월 후 한국과 델리 대사관 출장인원을 어떻게 예측해 그것도 싸게 확보해 놓으라는 것인가? 방을 확보하지 못해도, 비싸도 욕은 욕대로 먹고 바보 소리를 들을 일이다. 본사에 읍소를 했지만 인도 구석의 현실을 믿으려 하지도 않았고, 거리도 멀었다.

평소 그렇게 싫어하는 '중간에 끼여 있는 나'가 그곳에 있었다. 다시 주정부 건설교통부 차관을 찾아 협조에 협조를 구했다. 눈빛의 절박함이 통했는지 차관은 법적지위 부여의 키(Key)를 쥐고 있는 델리의 인도 외교부 내 동기 등에 협조 요청을 해 줬고, 진행경과도 공유해 줬다. 서남아지역본부와 우리 대사관도 각고의 지원을 해 주면서 전례가 없게 부임 3개월 만인 11월 3일 법적지위를 확보할 수 있었다.

호텔 방과 행사장 확보는 호텔업계 탈세 관행을 알고 있는 주정부 국세국장에 협조요청 레터를 보냈고, 차관도 연결해 주면서 절벽 같았던 호텔의 태도가 돌변했다. 30개 룸을 당시 가격의 50% 수준인 1박당 150 달러 수준에 (정산대상이 될 수 없어) 개인 신용카드로 선예약했다.

다음은 무역관 셋업이었다. 상징성 있는 근사한 건물에 출장 및 구라자트 진출 우리 기업과의 협업공간까지 같이 확보하고 싶었다. 이 기준으로 가장 마음에 드는 곳인 (마무리 공사 중에 있는) 암다바드에서는 보기 드문 신축 건물을 내정하고, 본사 관련팀에 개소식에 문제가 없다(결국은 속은 셈이지만)고 9월 중순 보고했다. 그러나 입주 승인도, 계약금, 공사대금 승인도 법적지위 확보와 연계돼 10월 내내 본사의 묵묵부답이 이어졌다. 돈도 안주고 계약도 안주고 공사를 시작할 방법은, 그런 개인 돈은 없었다. 무역관 내부공사에 2~3개월이 걸리는 신축건물을 왜 선택했는지 후회가 막급했다.

11월 3일 법적지위 확보 직후 미리 합을 맞춘 공사팀과 1월 초까지 한 달 반 내 신설 중인 건물 내 8층에 있는 무역관 내부공사를 마쳐야 했다. 주말, 주일과 저녁 공사를 맡아주신 암다바드 정착 한국계 인테리어 사장님께 매달리고, 현장 작업반장에게 독촉 돈(?)을 주는 일이 반복됐다. 건물 자체의 시공도 늦어져 무역관이 위치한 8층 공사를 먼저 진행했고, 엘리베이터 가동도 앞당겨 개소식 이틀 전 내부공사를 마치고 무허가 건물 1호 입주기업으로 개소식을 치를 수 있었다.

개막 이틀 전까지도 왔다 갔다 하던 한국 VIP 및 사절단의 암다바드 도착을 비롯해 현지 이동, VGS 행사 내 의전, 출국까지 결국에는 주정부에서 의전팀을 별도 파견해 사장님, 대사님, 통상차관보님의 현지 이동에 콘보이로 안내하는 등 인도에서는 기대할 수 없었던 주최 측 지원을 받았다.

듣고 알던 대로 인도 고위공무원단 네트워크의 견고함과 무서움을 확인할 수 있었다. 이때 맺어진 구자라트 주정부 공무원들과의 인연은 델리 서남아본부로 옮긴 이후에도 이어졌고, 코로나 상황 속의 한·인도 간 직항기 허가 등 델리 중앙의 문제를 그들과 상의하면 발 벗고 도와줬고, 도와주려 했다.

암다바드 무역관 지원은 KOTRA 재직 기간 중 가장 잘한 선택

구자라트는 50도를 넘는 열사에, 채식에 금주가 더해져 인도에서도 여건이 가장 안 좋은 지역이다. 말로만 전해 듣던 댕기의 고통과 홀로 남겨진 듯한 황망함을 겪고는 만약 다시 걸린다면 바로 본국으로 짐을 싸고 돌아가겠다는 푸념도 했었다.

의도하기는 했지만 신설 1인 지사라 바닥부터 모든 것을 해야 했고, 운전기사, 청소부, 수선공 등 아래부터 최상위 공무원단까지 여러 사람들을 직접 만나고 풀어가야 했다. 개소식 손님 확보 차, 네트워크 차 방문하고 만나본 수많은 인도 상인, 특히 인도상인의 본류 구자라티와 마르와리, 자인 상인들은 유대상인, 중국화상과 더불어 세계 3대 상인으로 왜 인도상인이 회자되는지를 알게 하는 듯했다.

이를 통해 그동안 뿌옇게 알고, 이해하고 전했던 인도, 인도상인, 인도인 이야기를 발로 배우고 가슴으로 느낄 기회를 얻었다. 3,000년 인도경제를 지배했고, 지배하고 있고, 또 지배할 구자라티, 마르와리 상인들을 보고, 대하고, 느끼고 고민해야 했다. 현 인도 총리 모디(Narendra Modi)와 그의 비전 뿌리를 보고, 인간 모디에 푹 빠진 시간이었다. 비난받는 인도의 카스트 관념과 제도가 내 안에 드글거리고 우리 주변에도 널려 있음을 확인했다.

암다바드 무역관

"인도는 변하고 있었고, 커져 있었다. 이미 G3였다. 이곳의 소회와 느낌을 적어 마음 먹었던 『3,000년 카르마가 낳은 인도상인 이야기』를 출국 석 달 전인 2020년 5월 한국에서 출판할 수 있었다."

뉴욕, 태국도 있었지만, 50 중반에 연결된 신설 암다바드 무역관 지원은 KOTRA 재직 기간 중 가장 잘한 선택이라는 믿음에는 변함이 없다. 좁은 문으로의 인도였지만 그 문 다음의 길은 넓었고 또 달랐다.

6

EPISODE

KOTRA 해외시장뉴스, 언론매체로 인정받다

타이베이 Taipei 김준규

많은 사람들은 뉴스를 어디서 볼까? 종이 신문은 이미 힘을 잃은 지 오래고, 핸드폰으로 보는 모바일 뉴스가 대세다. 그것도 개별 신문사 앱이나 웹이 아닌 네이버나 다음과 같은 포털을 통해 뉴스를 소비한다.

뉴스 소비채널로서의 포털, 특히 네이버의 힘은 막강하다. 포털 뉴스를 심사하는 '뉴스제휴 평가위원회'는 국가기간통신사인 연합뉴스가 10년간 2000건 가량의 광고성 기사를 올린 사실을 2021년 적발했다. 이 때문에 네이버에서 연합뉴스 기사를 검색해도 찾을 수 없던 적이 있다. 연합뉴스 홈페이지에 들어가야만 연합뉴스 기사를 볼 수 있게 된 것이다. 언론계는 물론이거니와 정치권에서도 포털의 과도한 처사라는 비판이 터져 나왔고, 필자 역시 한동안 네이버에서 연합뉴스 기사를 보지 못하는 불편을 감수해야 했다.

"KOTRA는 'KOTRA 해외시장뉴스(dream.kotra.or.kr/kotranews)'라는 정보전파 채널을 갖고 있다. 필자는 KOTRA 해외시장뉴스 운영을 담당하는 부서의 부서장이었다. 128개 해외무역관에 근무하는 우리 동료들이 생산한 정보를 어떻게 하면 보다 많은 사람들이 볼 수 있을까? 아무리 좋은 제품이나 서비스를 만들어도 고객이 이용하지 않으면 '말짱 도루묵'이다. 고민에 대한 해답은 포털, 특히 네이버에 해외시장뉴스를 노출시키는 것이었다. 이를 위해 앞서 언급한 '뉴스제휴 평가위원회'에 네이버와 다음 포털의 뉴스 검색 제휴 심사를 신청하기로 했다."

'뉴스제휴 평가위원회'는 네이버와 다음 양대 포털이 공동운영을 하는데 언론인과 전문가 30명으로 구성돼 있다. 이곳의 결정에 따라 네이버나 다음에서 검색 가능한 뉴스를 제공할 수 있는 언론사 자격을 얻는다. 경우에 따라서는 이미 지정돼 있던 언론사를 배제시키기도 한다. 마치 한동안 네이버에서 연합뉴스 기사를 검색해도 찾을 수 없던 것처럼 말이다.

부서 내 실무자가 작성한 KOTRA 소개자료와 해외시장뉴스 소개자료, 심사를 위한 신청서 등을 검토하고 2019년 4월 26일 '뉴스제휴 평가위원회'에 제출했다. 조마조마한 심정으로 결과를 기다렸고, 같은 해 8월 12일 뉴스검색 제휴 대상으로 선정됐다. KOTRA와 함께 뉴스검색 제휴를 신청한 (자칭)언론매체가 551개사였고, 이 중 77개사만 선정됐으니 불과 13.9%의 합격률이었다. KOTRA 해외시장뉴스가 언론매체로 인정받은 쾌거였다. 한국에 이렇게나 많은 언론매체가 있다는 것에 놀랐고, 합격률이 생각보다 낮아서 또 한 번 놀랐다.

뉴스검색 제휴가 되면 뭐가 좋을까? 예를 들어 네이버나 다음에서 '대만 풍력발전'을 키워드로 검색하면 해당 내용을 담은 언론기사가 쏟아져 나온다. 이 중에 KOTRA 해외시장뉴스도 뉴스검색 결과에 나타나고, 해당 검색결과를 클릭하면 KOTRA 해외시장뉴스로 아웃링크된다. 물론 이를 위해서는 추가적인 작업이 필요했다. 첫째는 네이버, 다음의 뉴스검색 제휴를 위한 기술 요구사항에 대응하는 것이었다. 수차례 회의를 하고, 본사 내 정보화 담당부서의 도움도 받아 KOTRA 해외시장뉴스에 게재된 정보가 실시간으로 네이버나 다음에서 뉴스검색될 수 있게 시스템을 손봤다.

한 가지 더 필요한 작업이 있었다. 네이버나 다음에서 서비스되는 언론기사처럼 우리가 생산한 정보를 개조요점식이 아닌 서술형으로 바꾸는 작업이었다. 서술식은 개조요점식보다 읽기 쉽다. 2040 세대가 주로 접하는 콘텐츠 플랫폼은 대부분 서술식으로, 이들 독자층은 서술식에 익숙하다. 이런 점을 반영해 2020년 4월부로 해외시장뉴스 작성법을 개조식에서 서술식으로 전격 전환했다. 물론 개조요점식 보고서 작성에 익숙한 무역관이 새로운 변화에 적응할 수 있도록 한 달의 유예기간을 뒀다. 걱정하던 일도 생겼다. 개조요점식으로 작성한 보고서를 어미만 서술식으로 바꾸는 무역관이 일부 있었다. 예를 들면 문장 끝에 '임', '음', '함'을 붙이는 식이다. 그러나 대부분의 무역관은 다행히도 걱정과 달리 쉽게 적응하는 편이었다. 고민은 기우에 불과했다. 오히려 보고서 작성이 수월해졌다면서 잘한 결정이라고 응원해 주는 곳도 있었다.

네이버와의 뉴스 검색 제휴가 2020년 8월부터 시작됐다. 이보다 앞선 다음과의 제휴는 해외시장뉴스 일평균 방문자수에 큰 변화를 주지 못했지만 네이버와의 제휴는 달랐다. 2017년부터 2019년까지 3년간 1만 3,000명을 맴돌던 일평균 방문자수가 2020년 9월 2만 명을 넘어서더니 10월부터는 평일기준 3만 명을 돌파했다. 큰 보람을 느낀 순간이다.

7

EPISODE

‘세계 최고의 무역투자 전문기관’ 위상을 인정받다

싱가포르 Singapore 고성민

KOTRA의 무역진흥 경험을 미얀마에 전수

2021년 2월, 미얀마 무역진흥기관인 Myantrade 공무원에 대한 무역역량 강화 교육이 온라인으로 시행됐다. 2015년부터 시작된 미얀마 공무원 방한 연수사업은 2019년까지 120명 이상의 미얀마 공무원을 대상으로 무역진흥 및 수출산업 육성 정책, 중소기업 수출지원 등 무역역량 강화 교육을 진행했으나, 2020년에는 코로나19의 영향으로 중단됐고 2021년에 온라인 교육으로 대체 시행된 것이었다. 코로나19와 쿠테타라는 연이은 악재로 인해 사업 지속의 어려움이 많았다. 그러나 무역진흥을 통해 미얀마 경제발전을 이루고자 하는 열정은 이제 오프라인에서 시간과 장소에 구애받지 않는 온라인으로 이어져, KOTRA 60년의 경험과 노하우가 다시 미얀마로 전수되기 시작한 것이다.

2016년 4월 세워진 Myantrade는 2014년부터 2017년까지 무상원조사업인 ODA 사업으로 KOTRA가 수행한 300만 달러(32억 6,600만 원) 규모의 ‘미얀마 무역투자진흥기구 마스터플랜 수립 및 인적역량 강화사업’의 결과물이었다. 미얀마의 KOTRA에 대한 무역진흥기구 설립 지원요청의 시작은 2012년 4월로 거슬러 올라간다.

2012년 미얀마에 대한 경제제재가 완화됨에 따라 미얀마의 잠재력에 주목한 세계 각국의 관심이 미얀마로 모여들었다. KOTRA도 이에 발맞춰 우리 기업의 미얀마 진출을 적극적으로 지원하기 위해 미얀마 수도인 네피도에서 한·미얀마 경제협력포럼을 개최했다. 당시 미얀마의 테인 세인 대통령은 다른 나라 행사에 참여하지 않는 관례를 깨고 행사장을 전격적으로 방문했는데, 한·미얀마의 재계 인사가 다수 참석해 가시적 협력을 이끌어낸 행사에 대해 높은 만족감을 표시했다.

특히 그해 10월 국빈 방한한 테인 세인 대통령은 KOTRA를 방문했다. KOTRA가 한국의 수출 증대와 경제발전에 많은 기여를 해왔음을 인식하고, 미얀마에도 KOTRA와 같이 무역과 투자유치 확대 전략의 수립 및 실행을 담당할 국가 기관의 설립과 전문인력의 양성을 지원해 달라고 요청하기 위해서였다. 일본이 오랫동안 미얀마 정부의 정책 수립 및 집행에 깊숙이 관여해 왔음에도 불구하고, 미얀마 대통령이 일본의 JETRO가 아닌 ‘한국의 KOTRA’를 모델로 미얀마 무역진흥기관 설립 지원을 요청한 것은 KOTRA가 미얀마를 넘어 세계적으로 ‘세계 최고의 무역투자 전문기관’이라는 위상을 인정받는 순간이었다.

미얀마 테인세인 대통령 KOTRA 방문 (2012.10)

32억 6,600만 원, 공사 설립 이후 최대 컨설팅 계약 체결

‘KOTRA와 같은 무역진흥기구를 세워달라’는 미얀마 대통령의 요청으로 그 어느 때보다 KOTRA에 대한 자부심이 충만해졌지만, 곧 이를 어떻게 달성할 것이냐라는 현실의 벽에 맞닥뜨렸다. 미얀마는 1인당 GDP 1,000달러 수준의 세계 최빈국으로 자력으로 무역진흥기구 설립 프로젝트를 추진할 예산과 인력이 없었으며, KOTRA도 내부 자원으로 추진하기엔 그 규모나 기간 등이 너무도 컸기 때문이다. 따라서 여러 현실을 고려해 프로젝트 추진방향을 무상원조사업인 ODA로 잡고 수원국인 미얀마와 우리나라의 ODA 관련 기관을 긴밀히 접촉해 사업추진의 필요성을 적극 어필하는 한편, 프로젝트도 점차 구체화하기 시작했다.

하지만 곧 여러 가지 또 다른 어려움에 직면했다. 먼저 ODA가 추진되기 위해서는 수원국에서 원조사업을 희망한다는 Project Concept Paper를 작성해 공여국에 제출하여야 하는데, 이를 위해서는 담당부처 실무자의 프로젝트에 대한 깊은 이해와 실천 의지가 필수적이다. 수원국에서 ODA로 추진하고자 하는 프로젝트는 많고 공여국에서 제공하는 ODA 예산은 한정적인 관계로 중요도와 완성도가 낮은 프로젝트는 우선순위에서 밀릴 수밖에 없기 때문이다. 미얀마 경제발전과 무역진흥을 위해서는 KOTRA와 같은 무역진흥기구가 필요하다는 최고위층의 생각은 확인됐지만 그 뜻이 말단 실무자에까지 공유되지 않았고, 프로젝트 추진 부처인 미얀마 상무부조차도 기존의 무역촉진국의 역할과 새롭게 설립하고자 하는 Myantrade의 역할이 무엇이 다른지, 또한 무역진흥을 위해서 구체적으로 무엇을 해야 하고 어떤 식으로 발전되어야 하는지 등에 대한 이해도가 매우 낮았다.

이에 프로젝트 추진TF는 지속적으로 네피도를 방문해 장관부터 말단 실무관에 이르기까지 KOTRA가 어떤 기관이고, 우리나라 경제발전과 무역진흥을 위해 어떤 역할을 해왔으며, 미얀마에 무역진흥기구가 필요한 이유와 그들이 원하는 무역진흥과 수출산업 육성 방향과 비전에 대한 교육과 심도 깊은 의견을 나눴다. 이를 구체적으로 콘셉트 페이퍼에 하나하나 반영함으로써 한층 프로젝트의 완성도를 높였다.

한편으로 KOICA, 기획재정부 등 관련 기관을 방문해 프로젝트 추진의 필요성을 강조하면서 프로젝트가 지원 우선순위에 놓일 수 있도록 열심히 설득하는 노력도 병행했다.

MYANTRADE 3차 국내연수 (2016.05.30)

"추진과정에서 본사 프로젝트 담당자의 개인 사정에 의한 갑작스런 퇴사와 미얀마 정부의 행정 처리 미숙 및 지연으로 종종 좌절과 어려움을 맛보았지만, 본격 사업 추진 불과 2년 만인 2014년 11월 공공협력 사업 심의에서 주관기관으로 KOTRA가 선정됐다. 이어 같은 해 12월 24일 KOICA와 32억 6,600만원 규모의 공공협력 실행약정을 체결하는 성과를 거뒀다. 이는 KOTRA는 그동안 공사가 추진해왔던 컨설팅 계약 중 최대 규모이며, 무엇보다 무역투자 전문 컨설팅 기관으로서의 기관 위상 재정립과 더불어 향후 유사 프로젝트 수주기반을 확보했다는 데 큰 의미가 있었다."

KOTRA와 Myantrade의 계속되는 인연

2012년에 처음 시작한 KOTRA의 미얀마 무역역량 강화사업의 특징은 단순히 마스터플랜을 수립하고, Myantrade 설립을 지원하는 단발성 지원이 아닌 미얀마의 무역·투자 역량 강화를 위해 지금까지 지속적으로 지원하고 있다는 것이다. Myantrade 설립 초기 전문가 파견을 통해 조직의 안정적 정착을 지원했으며, 이후 매년 미얀마 공무원을 초청하는 연수사업 등을 통해 내부 구성원의 실질적인 역량 강화를 지원하고 있다. 2019년 9월에는 대통령의 미얀마 순방을 계기로 무역진흥기관인 Myantrade와 투자유치 촉진기관인 DICA에 한국 업무를 전담하는 'Korea Desk'를 설치하고 KOTRA 직원 파견 및 현지 직원 채용을 통해 안정적이고 지속적인 양국 간의 교역 및 투자 활성화에 기여하고 있다. 2012년 포럼을 통해 시작된 KOTRA와 Myantrade의 인연은 지금까지처럼 앞으로도 우애 깊게 계속될 것이다.

8

EPISODE

가장 '공유'하고 싶은 '경험'

요하네스버그 Johannesburg 장선영

KSP(경제발전경험공유사업)와 함께 성장한 KOTRA의 개발협력

2015년은 국제개발협력에 있어 패러다임의 전환이 시작된 중요한 시기이자 KOTRA의 역할이 본격적으로 확대되기 시작한 한 해였다. 개발협력(Development Cooperation)이란 개발도상국의 빈곤 문제를 해결하고 개발과 빈부의 격차를 줄이기 위한 국제사회의 노력과 협력 활동을 의미한다. 2000년부터 2015년까지는 새천년개발목표(MDGs: Millennium Development Goals)라는 국제사회의 기조 아래 빈곤, 질병 퇴치와 같은 목표에 집중해 왔다면 2015년부터는 지속가능개발목표(SDGs: Sustainable Development Goals)의 선언으로 경제 성장, 산업화 촉진과 같은 목표가 중요한 개발 의제 중 하나로 대두했다.

KOTRA의 개발협력사업은 10여 년 전인 2011년, 「대한무역투자공사법」 내 지원 사업 중 하나로 포함 되면서 일찍이 법적 근거가 확립된 바 있다. 그러나 2015년 이전까지는 타 기관이 총괄하고 있는 사업의 일부를 재위탁받아 수행하는 등 그 역할과 규모가 다소 미미한 수준에 머물러 있었다. 협력대상국 정부 인사들의 방한 시 1주일간의 단기 연수를 제공하거나, 협력국의 무역과 투자 역량 배양과 관련한 정책 연구 과제에 참여하는 정도가 주요 사업이었기 때문이다. 한국형 개발협력의 대표적인 프로그램인 경제발전경험공유사업(KSP: Knowledge Sharing Program) 또한 2014년부터 총괄기관으로 참가하고 있었으나 경제협력 세미나 개최 등을 중심으로 사업이 이뤄지고 있어 KOTRA의 역할 확대에 대한 대내외적 요구가 높아지고 있었다.

SDGs의 중요한 축인 경제 성장, 산업화 등을 달성하기 위해서는 국가의 무역 진흥, 투자유치 확대, 산업 육성 등이 가장 중요한 과제 중 하나일 것이다. 해당 과제들은 한국이 반세기 만에 눈부신 성장을 이룬 부문임과 동시에 KOTRA가 많은 기여를 해 온 우리의 전문 분야이기도 하다. 그러나 정부 주도의 개발협력만으로는 협력국의 경제성장을 지원

2016 이란 투자청 관계자들과 테헤란에서

하기에 충분하지 않다. 민간부문, 특히 전문성을 바탕으로 한 우리 기업들의 참여가 매우 중요한데 협력국과 국내 기업을 연결해 줄 수 있는 가교역할 또한 KOTRA의 핵심역량 중 하나다.

2015년 당시 신생팀이었던 개발협력팀은 이러한 KOTRA의 역량을 바탕으로 KSP를 어떻게 더 발전시킬 수 있을지, 더불어 KSP라는 하나의 사업을 넘어 공사만의 특성과 역량을 담은 개발협력을 어떻게 추진할지 많은 고민을 거듭한 끝에 '산업통상형 개발협력'이라는 기획안을 마련하였다. 기획재정부, 산업통상자원부 등 주요 부처 관계자를 대상으로 발로 뛰며 새로운 사업 모델과 공사의 역할을 피력함은 물론, 실제 현장에서 사업을 수행해 줄 무역관, 아직은 개발협력이라는 분야가 생소할 공사 내부 직원들을 대상으로도 지속적인 홍보와 교육을 추진했다.

"노력의 결실로 2014년 5억 원대에 머물던 KSP 예산이 2016년에는 36억 원으로 7배 가까이 증가할 수 있었다. 비단 사업의 양적 규모 측면뿐만 아니라 KSP 정책자문 과제 발굴 등 기획단계부터 후보사업에 대한 사전 타당성조사, 전문가 선정, 민간 참여 연계 사업에 이르기까지 프로젝트 전 주기에 걸쳐 KOTRA가 중추적인 역할을 하며 총괄기관으로서 사업을 이끌어 가게 됐다. 그 결과 2022년 현재까지 동남아, 아프리카 주요국은 물론 러시아·브라질과 같은 자원대국, 쿠바·이란 등 경제제재국에 이르기까지 전 세계 다양한 국가들과 총 50건이 넘는 프로젝트를 성공적으로 수행해 올 수 있었다. 협력국의 무역투자 진흥, 산업개발을 위한 정부정책에 우리의 경험과 제언이 반영되고, 더 나아가 한국기업들의 진출에도 교두보가 될 수 있는 KOTRA형 개발협력사업이 구축된 것이다."

2021년부터는 협력국의 경제인프라 개발을 지원함과 동시에 우리 기업의 해외프로젝트 수주 기반을 구축하는 경제혁신파트너십프로그램(EIPP: Economic Innovation Partnership Program)의 총괄기관으로 참여하면서 개발협력 부문에서 KOTRA의 외연과 역할을 보다 넓혀가고 있다.

협력국 관계자, 동료들과 쌓은 우정

필자는 2014년부터 2021년까지 약 6년간 개발협력실에 근무했다. 2014년에는 개발협력실의 전신인 해외시장컨설팅팀에서 근무하면서 KOTRA가 개발협력이라는 분야에 본격적인 첫발을 내딛는 시기를 함께할 수 있었다. 2017~2019년에는 그간 KSP 사업을 추진했던 이력이 소중한 자산이 되어 경제개발정책을 전공으로 해외연수의 기회를 경험할 수 있었다. 연수를 마친 후 실에 복귀해서는 어느덧 성숙기에 접어든 KSP 사업과 함께 EIPP라는 새로운 사업을 동료들과 함께 기획해 갈 수 있었다.

처음 개발협력사업을 접했던 2014~2015년 무렵에는 하루하루가 시행착오의 연속이었다. 공사 내에서도 처음 추진하는 분야이다 보니 사업추진 과정에서 A부터 Z까지 이 사업을 오랜 기간 수행해 온 타 외부기관들에 하루에도 수차례씩 문의해야 하는 날들이 계속됐다.

아직 개발협력이라는 분야에 대해 충분한 업무경험과 지식이 쌓이지 않은 상태에서 KOTRA의 역할을 확대하기 위한 당위성과 사업 모델을 만들어 내야 하는 과정 또한 녹록치 않았다. 무엇보다 바이어와 국내기업, 즉 양자 간 협상에 초점을 맞추는 수출지원 업무와 달리 개발협력사업은 수많은 이해관계자의 서로 다른 목소리와 의견을 수렴하고 조율해 나가며 정해진 기간 내에 하나의 목표를 달성해야 한다는 점이 가장 큰 어려움이었다.

사업을 주관하는 우리 정부, 협력 파트너인 현지 정부는 물론 실제 프로젝트를 수행하는 한국 학계, 민간, 공공의 각 섹터별 전문가들, 이 외에도 협력국 전문가, 민간부문, 지역사회 등 많은 이해관계자의 참여가 수반되는 사업이기 때문이다.

어렵고 복잡한 사업이기도 하지만, 한 부서에서 이렇게 오랜 기간 보람을 느끼며 일을 할 수 있게 해준 원동력은 바로 전 세계 다양한 나라의 정부 관계자들과 가깝게 스킨십을 하며 우정을 나눌 수 있는 사업이었기 때문일 것이다. 사업이 종료된 후 한국 측의 제언이 실제 현지 정부의 제도에 반영되고 경제협력 성과로 이어지는 결과 자체에도 의미가 있지만 사업을 추진하는 여정 속에서의 보람은 더욱 크다. 현지 관계자들과 직접 얼굴을 맞대고 서로의 경험은 물론 앞으로 나아가야 할 비전에 대해 함께 대화하며 고민할 수 있기 때문이다.

2015 에콰도르 정부 방한단과 서울에서 기념촬영

"특히 이란, 쿠바, 에콰도르 등 많은 전 세계 정부 관계자들이 역량강화 연수를 위해 한국을 방문했을 당시 방한단과 1주일 내내 일정을 함께하며 즐거운 추억과 우정을 쌓았던 기억은 아직도 생생하다. 더불어 많은 어려움 속에서도 새로운 사업분야를 개척하며 희로애락을 함께했던 개발협력실의 선후배, 동료들과의 팀워크도 가장 '공유'하고 싶은 '경험'으로 오랜 기간 남을 것이라 생각한다."

9

EPISODE

아무튼 출근해 보겠습니다

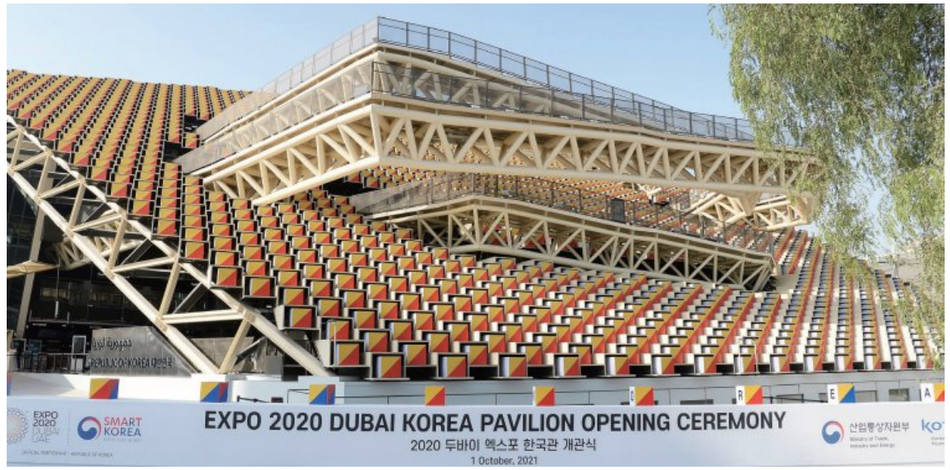
세계엑스포팀 이윤진

두바이엑스포 한국관 사무국

처음 EXPO팀에 배치받고 나서는 단독 방에 앉아 커피 한 잔과 함께 사색을 즐길 수 있는 평화로운 팀인 줄만 알았다. 그러나 이런 생각은 10월 두바이 EXPO 한국관 개관을 위해 8월부터 두바이로 출장을 가게 되며 보기 좋게 빗나가고 말았다. 두바이 출장에 대해 들었을 때, 화려하고 높은 고층 호텔들과 스포츠카들을 떠올렸다. 그러나 막상 우리 팀이 근무해야 하는 사무실은 컨테이너 박스였고, 사무실에서 한국관으로 갈 때면 42도에 달하는 밖을 걸어가야 했다. 2분만 밖을 걸어도 온몸이 땀으로 젖어버리는 극한의 환경에서도 일을 진행할 수 있게 해준 것은 팀장님과 팀원들, 그리고 협력사분들 덕분이었다.

얼마 후 사무실이 컨테이너 박스에서 한국관 지하로 이동하며 근무 여건이 나아졌지만 사막쥐들이 전선을 갉아먹어 인터넷 선을 다시 설치하거나 한국관 계좌문제로 현지은행과 입씨름을 벌이는 등 우여곡절을 거치며 한국관 개막을 준비하게 되었다. 가장 큰 난관은 9월 27일 열린 미디어 데이였다. 개막 전 사전홍보를 위해 20군데의 현지매체를 초청해 행사를 계획하고 있었지만, EXPO 조직위 미디어팀은 이에 대한 컨펌을 한 달 동안이나 지연하고, 막판에 행사 진행을 불허하는 등 힘든 상황이 이어졌다. 나중에는 미디어팀에서 연락을 피하는 등, 미디어팀 담당자와 쫓고 쫓기는 연락이 이어지는 '밀당'이 계속됐다.

'밀당'은 여기서 그치지 않았다. 개막만 되면 모든 문제가 말끔히 사라질 것이라고 생각했지만, 10월 1일 한국관 개관 이후부터는 의전의 연속이었다. 10월 한 달 간 약 70명의 VIP가 방문했으며, 이 중에는 우리나라 VIP, UAE 왕족, 한국정부출장단 등도 포함되어 있었다. 개막 3주 차 때 40명에 달하는 VIP들이 한 번에 방문한 날이 있었는데, 이들의 EXPO 행사장 내 이동을 위해서는 '버기'라고 불리는 골프카트 확보가 필수였다. 그렇지 않으면 40명의 VIP는 불타는 중동의 태양 아래에서 1~2시간 동안을 걸어 다녀야 할 판이었다. 그때부터 버기 지원을 담당하는 EXPO 의전팀과의 '밀당'이 시작됐고, 당일까지 버기 몇 대를 지원해 줄 수 있는지



두바이 EXPO 한국관 전경(2021.10)

확답을 받지 못하기도 했다. 다행히 이웃 프랑스관에서 버기를 빌려줬으나, 이번에는 의전팀에서 버기 기사를 지원해 주지 않아 팀장님이 직접 운전하기도 하는 등의 지난한 과정을 거치며 '버기 전쟁'을 잘 끝마칠 수 있었다.

참가국들이 돌아가며 주인공이 되어 축하파티를 벌이는 '국가의 날', 그중 1월 16일로 예정된 '한국의 날'에는 여태 있었던 다른 나라들의 '국가의 날'을 압도하는 파티를 만들겠다는 생각으로 빈틈없이 준비했다. 그러나 오미크론 변이 바이러스 이슈가 터지며 행사 참석자, 콘서트 등이 모두 불확실해지고 말았다. 행사계획 수정에 수정을 거듭하며 '한국의 날' 행사를 준비해 나갔다. 얄궂게도 두바이에서 3년 만에 오는 소나기 시즌이 이어지며 '한국의 날'에도 우천이 예상됐다. 이를 대비해 '우천 시 계획'도 만드는 등 만반의 준비를 갖췄다. 실제로 '한국의 날' 행사 당일 비가 내렸으나, 직원들과 스태프들의 혼신의 '기청제(祈晴祭)' 덕분인지 오전 특별공연이 취소된 이후 중요 행사 때는 비가 오지 않았다.

"결국 '한국의 날'과 '한국주간'에 K-POP 콘서트, 특별공연, 한국우수상품전, 한국관광박람회 등 대규모 행사를 성공적으로 개최할 수 있었다. 특히 싸이, 스트레이키즈, 선미 등의 스타들이 공연한 K-POP 콘서트에서는 방역지침으로 인해 공식적으로 6,300명이 공연을 관람했으나, 실제로는 공연장 밖에서까지 많은 수의 K-POP 팬들이 함께 콘서트를 즐기기도 했다."

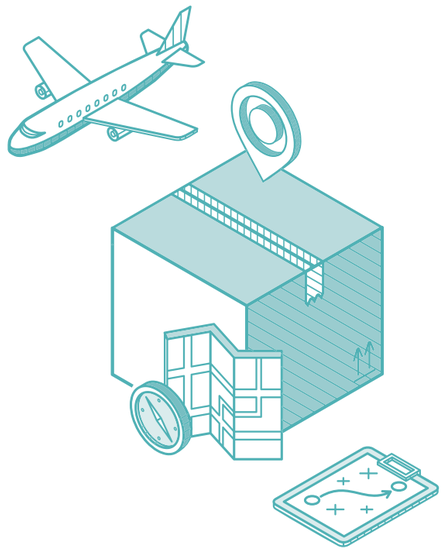
이처럼 개막 전부터 여러 난관에 부딪히며 진행해야 했던 두바이 EXPO 한국관 사업이었지만, 결국 이 모든 일을 가능하게 한 것은 주위의 사람들이었다. 직접 버기까지 운전하셨던 팀장님, 밤 11시에 EXPO장 출입증 발급문제 때문에 패스 발급 오피스에 함께 갔던 팀원들, 두바이무역관에서 파견 와 7개월간 동고동락한 이과장과 노대리, 중동지역본부와 두바이무역관, 용병 연차장님 등 모두가 있었기에 웃으며 일할 수 있었다. 한국관 역시 누적 관람객 110만 명이라는 숫자를 기록하며, 182일간의 대장정에 마침표를 찍었다.

10

EPISODE

호주산 요소수 2.7만 리터, 긴급 군용기 수송작전

시드니 Sydney | 김병호, 김하중



2022년 전 세계 경제이슈를 관통하는 키워드는 공급망 재편일 것이다. 특히 코로나발 공급망 교란이 이어지던 2021년 우리나라에서는 요소수 대란이 발생했다.

요소수는 배기가스 저감장치(SCR)가 장착된 경유차에 꼭 필요한 연료로, 저감장치를 통해 연소될 때 나오는 질소산화물을 질소와 물로 변환하는 역할을 한다. 요소수를 주입하지 않을 경우 시동이 걸리지 않거나 출력에 심각한 문제를 야기하게 되는데, 우리나라의 경우 디젤 화물차량이 약 215만 대로 전체 화물차량의 약 60%에 달한다. 때문에 유사시 화물차량의 운행이 중단되고 소방, 경찰, 구급 등 사회 필수 차량이 멈춰서는 요소수 대란 우려가 제기됐다.

"요소수 대란의 표면적 원인은 중국의 요소 수출 제한 정책에 기인한다. 하지만 이러한 배경에는 코로나 이후 심화된 호주-중국의 무역분쟁이 자리 잡고 있다. 중국의 호주산 석탄 수입금지 여파로 중국 내 석탄발전량이 부족해지며 요소 생산량도 급감해 해외 요소 수출을 제한하는 데 영향을 끼친 것이다. 요소수 전체 수입량의 97.6%를 중국에 의존했던 한국이었기에 이러한 중국의 수출제한 정책에 따라 한국은 급격한 요소수 부족 사태에 직면했다."

국내 요소수 부족 사태가 심각해지자, 2021년 11월 3일 KOTRA 본사에서는 85개국 126개 무역관이라는 글로벌 네트워크를 활용해 요소수의 대체공급망을 모색했다. 시드니 무역관에서도 곧바로 현지진출 기업들과 접촉을 시작하며 한국으로 바로 수출이 가능한 요소수 물량이 있을지 찾아보았다. 마침 현대글로비스 담당자와 연락이 닿아 약 2만 리터 정도 수출 여분이 있다는 것을 확인 후 곧바로 본사로 확보 물량을 보고했다.

많은 물량은 아니었지만 어떻게든 최초 물량은 확보한 상황이었다. 이제 어떻게 한국에 공급할지가 관건이었다. 본사 해외진출상담센터에서도 마침 산업부와 기업들 간 긴급 회의를 진행하던 참에 시드니무역관의 물량 확보가 보고됐으며, 긴박한 국내 상황을 고려해 군 수송기를 투입하기에 이르렀다. 이 모든 사안은 속전속결로 진행되며 2021년 11월 5일 금요일 밤 결정됐다.

시드니무역관에서는 긴급하게 본사와 연락을 취하고 관련 부서와 협업하며 긴급 수송작전에 관련된 절차들을 밟아나갔다. 한국에서는 본사 해외진출상담센터와 국내 부처(외교부, 국방부, 환경부, 관세청 등), 호주에서는 대사관, 영사관 및 현지 현대글로비스와 요소수 제조사 등이 주말과 밤낮을 가리지 않고 실시간으로 소통하며 One Team 체제로 협업이 진행됐다. 외교부와 대사관에서는 영공통과를 위해 호주 측과 협의를, 국방부는 군 수송기 운영 관련 업무를, 관세청과 환경부에서는 각각 신속통관과 사전검사를 지원하는 등 범부처가 모두 합심해 일처리를 진행했다.

공군 수송기는 2021년 11월 10일 출발해 11월 11일 새벽 브리즈번 공군 공항에 도착했고, 물건을 싣자마자 11일 아침 한국으로 돌아가 저녁에 김해공항에 도착했다. 공군 요원들은 코로나 검역이 엄격한 퀸즐랜드에 물건이 있는 바람에 비행기 인근을 벗어나지도 못하고 쉬지도 못했다. 멀고먼 부산과 브리즈번 왕복을 쉬지 않고 해낸 셈이다. 퀸즐랜드주는 당시 코로나로 주 경계를 막고 강력한 입국제한 정책을 시행하고 있던 터라 시드니 무역관과 더불어 현대글로비스 관계자도 직접적인 현장방문을 제한받았다. 이러한 제약 속에서 원격으로 관련 부처들과 협의해 나가고 제조사를 통해 군수송기 내 선적 완료했음을 컨펌받고, 관세청으로부터 신속통관을 협의해 나갔다. 더불어 김해공항에서 물품을 내리기 전 환경부 산하 교통환경연구원에서 발급하는 제품검증 확인서가 있어야만 비행기에서 물건을 하역할 수 있었다. 본사에서는 긴급히 교통환경연구원으로 요청해 담당자가 공항에서 시약을 추출, 즉석에서 검사하는 방식으로 협의를 이뤘다. 이렇게 범부처 간의 One Team 체제를 통해 요소수 대란 발생 후 처음으로 해외에서 긴급 요소수 물량을 수혈받을 수 있었다.

2021.11 호주 브리즈번 공항에서 관계자들이 호주에서 공수한 요소수를 공군 다목적 공중급유 수송기 KC-330에 탑재하고 있다

긴급 공수된 호주산 요소수 2.7만 리터분은 국내 응급차량용으로 우선적으로 사용됐다. 당장 국내 요소수 대란을 해소할 만큼의 물량은 아니었지만, 긴박한 요소수 대란 속 해외에서 들여오는 첫 물량이었다는 점에서 의의가 있었다. 호주 긴급 수입건을 시작으로 잇달아 요소수를 확보하면서 시장의 불안여론도 점점 잠재울 수 있었다.

요소수 사태는 중국산 요소 수입을 재개하며 점차 일단락됐다. 하지만 이번 요소수 사태가 우리에게 시사하는 점은 남다르다. 원자재를 해외수입에 크게 의존하는 우리나라로서는 언제든지 이런 사태가 재발할 수 있기 때문이다. 특히 최근 러시아-우크라이나 사태와 같이 글로벌 공급망의 새로운 리스크가 꾸준히 발생하고 있다.

"요소수 사태를 통해 KOTRA는 대외의존도가 높은 전략물자의 수입시장을 다변화하고 관련 부서에서 선제적인 공급망 모니터링 체계를 구축해 나가는 계기로 삼았다. 공사 창립 60주년을 맞아 공급망 모니터링이라는 KOTRA 해외무역관의 새로운 역할과 기능에 대한 의미를 되새겨본다."

임직원 축하 메시지

손수득 | 부사장 겸 경영지원본부장

“무역·투자 디지털 전환 기반 구축과 함께 국가 글로벌 비즈니스 플랫폼으로 자리매김해야”

1989년 대학 졸업과 함께 첫 직장 코트라와의 인연이 시작되었다. 입사 이후 본사에서, 그리고 프랑크푸르트, 홍콩, 뉴욕 등 무역관에서 바쁘게 지내다 보니 어느새 33년의 세월이 훌쩍 지나가 버렸다.

올해가 회사 창립 60주년이니 이중 반 이상의 기간을 동고동락한 셈이다. 함부르크 무역관 근무 당시 한국 중소기업의 Volkswagen 납품 계약을 성사 시킨 일 등 코트라인으로서의 자부심과 함께 추억을 많이 만들 수 있었다. 그동안 우리나라 수출액은 1989년 623억 달러에서 2021년 6,444억 달러로 10배 가까이 늘어 세계 7위 규모가 되었다. 무역규모도 1조 2,595억 달러로 세계 8위로 성장했다.

더불어 코트라도 경제발전과 시대적 요구에 부응하며 해외시장 개척 외에도 투자유치, 해외투자진출, 글로벌M&A지원 등 다양한 업무를 수행하면서 지속 성장해왔다.

최근 코트라의 업무환경에도 많은 변화가 생겼다. 코로나 팬데믹을 겪으면서 전 세계적인 현상으로 비대면 경제가 촉진되고 무역 거래에서도 디지털 전환이 가속화 되었다.

코트라도 신속하게 해외 마케팅 지원 업무의 디지털 혁신을 추진하며 전통 수출지원사업을 차세대 디지털 수출마케팅 사업으로 전환하고 있다. 이제는 온라인으로 시공간의 제약을 뛰어넘어 누구나 손쉽게 거래선을 발굴하고 거래비용도 절감하여 ‘누구나 수출하는 시대’가 도래하였다. 변화하는 글로벌 비즈니스 환경에 대응하여 코트라도 디지털 무역 컴퍼니로 탈바꿈하고 우리 중소기업의 미래성장동력을 확보할 수 있는 기반을 구축해 나갈 계획이다.

또한 글로벌 공급망 관리, 탄소중립, 개발협력 등을 선도하여 국가 글로벌 비즈니스 플랫폼으로 확실히 자리매김하기 위한 노력도 함께 해 나갈 것이다.

김윤태 | 중소중견기업본부장

“KOTRA 60년사는 그 자체로 대한민국 경제발전의 역사라 해도 과언이아니다”

현재까지 개발도상국에서 선진국으로 발전을 이루어낸 유일한 사례인 한국은 그 어떤 자원의 수혜나 지정학적 이점 없이 오직 근면 성실한 국민성과 과감한 해외 시장 개척으로 오늘날의 번영을 이루어냈다.

해외 현장에서 대한민국 경제성장의 역사를 목격해온 한 명의 Born to be KOTRA인으로서, 새롭게 다가오는 향후 60년 역시 KOTRA가 대한민국의 번영을 이끌어가는 중추 역할을 할 것이라 믿어 의심치 않는다. 오늘도 국내와 해외에서 대한민국 무역투자를 위해 묵묵히 애쓰고 있을 모든 Born to be KOTRA인들과 KOTRA 60년의 영광을 나누고 싶다.

정외영 | 혁신성장본부장

“고객의 글로벌 성장을 위해 쉼 없이 혁신하는 KOTRA”

세계 경제의 불확실성이 과거 어느 때 보다 커지고 있는 와중에 KOTRA 창립 60주년이 되었다. 이제 60년 한 바퀴를 돌았으니 새로운 60년의 출발선이 KOTRA 앞에 있다. 지난해 우리나라의 무역규모는 세계 8위로 도약했고, 중소기업의 수출규모는 역대 최대를 달성했다. 세계적인 펜데믹과 공급망 위기 가운데서 KOTRA와 우리기업이 함께 세계시장에서 달성한 성과다.

권위 있는 국제기구들이 글로벌경기의 불확실성을 전망하면 KOTRA는 위기를 탐지하고 극복하기 위해 안테나를 높이 세웠다. 지난 60년의 여정을 뒤돌아보면 수많은 위기가 있었다. 국내외적으로 위기가 닥칠 때마다 KOTRA는 앞장서서 해결했다. “먼 길을 가려거든 함께 가라”고 하는 격언이 있다. KOTRA가 함께 가야 할 대상은 우리기업 고객이다. 함께 가는 고객의 성장을 위해 KOTRA 앞에 놓인 혁신의 과제는 무엇일까. 새로운 60주년 긴 여정의 출발선에서 어깨가 더 무겁다.

김태호 | 경제통상협력본부장

"KOTRA, 그 놀라움의 연속"

학창시절과 졸업 후 민간기업 근무 시 접해 본 KOTRA 자료들은 나에겐 놀라움의 대상이었다. KOTRA는 뭐길래 이렇게 세계 곳곳의 중요 정보들을 만들어 낼 수 있는 거지? 이제 KOTRA의 일원으로 30여 년을 살아온 내게 자문해본다.

지금도 코트라는 우리 기업에게 놀라운 정보를 제공하는 기관으로 인식되고 있는가? 그리고 환갑을 맞은 KOTRA에게 기대해 본다. 더 많은 정보를 통해 우리 기업과 국가 경제의 경제안보와 해외진출을 책임지는 기관으로 더 커나가기를.

류재원 | 무역투자데이터본부장

"자랑스럽다 KOTRA!"

1962년 창립 이후 열심히 달려온 KOTRA의 역사는 대한민국 무역과 투자의 역사다. 2008년 글로벌 금융위기와 2020년 팬데믹 경제위기의 소용돌이 속에서도 KOTRA의 역할은 빛이 났다.

미래 창조자 KOTRA! 불확실성이 커지고 변화의 속도가 빨라지는 미래 사회의 경쟁력은 디지털 역량이다. KOTRA는 국민 모두에게 새로운 경험을 제공하는 디지털 무역 플랫폼의 설계자로 오늘 새롭게 시작한다.

장상현 | Invest KOREA 대표

"외국인투자유치로 국가 첨단산업 발전의 디딤돌을 놓겠다"

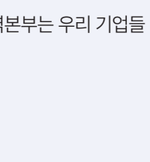
1995년 8월, KOTRA에 투자유치기능이 부여된 이후 한국의 '외국인투자유치'는 빠른 속도로 성장해왔다. 1995년 약 20억 달러에 불과했던 외국인투자유치 실적은 2021년 295억 달러를 기록하였다.

이제 Invest KOREA는 양적성장이 아닌 우리 경제의 공급망 안정화 및 산업 고도화 측면을 감안한 질적성장을 추구해야 한다. 향후 반도체, 이차전지, 백신 등 분야의 글로벌 기업을 집중 유치하고 국가 IPA로서 국가 첨단산업 발전의 디딤돌을 놓을 것을 기대한다.

60th anniversary
kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

| **김삼식** 일본지역본부장 | 지난 60년 KOTRA는 한결같이 우리 기업의 해외진출을 지원하여 대한민국이 세계무역 10강에 진입하는데 기여했습니다. 앞으로 무역 4강으로 도약하는 그 날을 염원하며, KOTRA는 계속 전진할 것입니다. 일본지역본부는 우리 기업의 현지 비즈니스 확대를 위해 열과 성을 다하겠습니다.

| **김상순** 중남미지역본부장 | 중남미는 인구 7억명, GDP 5조 달러의 거대시장이자 원자재 부국이며, 한국과 FTA를 다수 체결한 지역(8개국)입니다. 또한, 경제성장과 함께 중산층이 지속적으로 증가하고 있고 1,000만 명의 한류 팬을 가진 수출, 투자 블루칩 시장입니다. 2022년은 공사 창립 60주년인 동시에 중남미 수교 60주년이라는 의미 있는 해입니다. 우리에게 60이라는 숫자는 인생의 완성과 동시에 새로운 시작을 의미합니다. 올해 중남미본부는 60주년을 맞이하여 양 지역이 훌륭한 교역 파트너로 거듭날 수 있도록 핵심 역할을 하겠습니다!



| **박성호** 북미지역본부장 | KOTRA가 창립되던 같은 해 11월, 뉴욕에 세계 최초의 해외무역관이 개설됐습니다. 얼마 전에는 애틀랜타에 무역관이 문을 열어 북미시장 진출의 전선 구축이 완성됐습니다. AI, ICT, 의료바이오, 미래차, 친환경, 스타트업 등 신산업 분야에서 혁신 기업들을 앞세워 세계 경제를 선도하고 있는 북미시장. 최근 글로벌 공급망 재편 과정에서 한국은 동맹국으로서 전략적 파트너로 자리매김(ally shoring)할 수 있는 중요한 시점에 서 있습니다. 북미지역 모든 무역관은 우리 기업의 든든한 동반자로서 최선을 다해 현지 진출의 길라잡이 역할을 충실히 수행하겠습니다.

| **빈준화** 서남아지역본부장 | 국가와 고객의 사랑으로 함께한 지난 60년. 무역보국의 기치 아래 앞만 보고 달려왔습니다. 이제 보다 디지털화되고, 사회적가치를 실천하는 KOTRA로 거듭나겠습니다. 해외시장진출은 언제나 KOTRA!

| **손병일** 아프리카지역본부장 | 지난 60년간 대한민국 중소중견기업의 해외시장 진출을 위해 달려온 KOTRA의 창립 60주년을 함께할 수 있어 큰 기쁨이고 영광입니다. 아프리카는 규모와 인구 면에서 세계에서 두 번째로 큰 대륙으로, 세계경제의 떠오르는 성장동력으로 주목받고 있습니다. 아프리카지역본부는 우리 기업들이 더욱 활발하게 새로운 시장에 진출할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

| **양기모** 중동지역본부장 | KOTRA 창립 60주년을 축하합니다. 중동은 우리의 전통 프로젝트 효자 시장으로 기자재와 기계류 수출 중심지역이었습니다. 하지만 우리기업들의 가격 및 품질 경쟁력, KOTRA의 적극 지원을 바탕으로 한국상품의 브랜드 가치가 점점 높아지고 있습니다. 현재 중동은 탈석유 시장을 대비하여 앞으로의 60주년을 선도할 신산업과 미래 먹거리 산업을 찾아나가고 있습니다. 국가 비전 일환으로 스타트업, 신재생에너지, 디지털 혁신, 식량안보 등 신성장산업 육성이 주요 과제로 대두되고 있습니다. KOTRA 중동지역본부는 현재 트렌드에 발맞춰 미래를 대비하며 우리 기업의 경쟁력 제고와 수출 확대 및 일자리 창출 등 적극 힘써 앞장서겠습니다.

| **이길범** 유럽지역본부장 | KOTRA 60년주년 생일을 진심으로 축하합니다! 1966년 암스테르담 및 밀라노 무역관 개설을 시작으로 유럽에는 현재 23개 무역관이 우리나라 무역투자확대를 위해 기업과 함께하고 있습니다. 1,2차 산업혁명을 주도했던 유럽이 코로나를 계기로 4차 산업혁명을 선도하기 위해 디지털 전환, 그린 딜, 역내 공급망 구축 작업에 박차를 가하고 있습니다. 유럽지역 23개 무역관은 급변하고 있는 유럽시장 기회 선점을 위해 더욱 더 많은 노력을 기울이겠습니다.

| **이정훈** CIS지역본부장 | 이름 : 코트라, 나이 : 60살, 해야 할 일 : 인생 이모작 변신 준비.
"KOTRA 60살, 인생 이모작 변신 시작할 때"

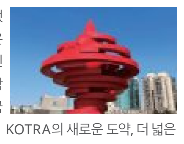
| **이종섭** 동남아대양주지역본부장 | KOTRA 60주년을 진심으로 환영하고 축하합니다. 동남아대양주 지역은 거대 내수소비규모, 성장 잠재성, 높은 접근성을 지닌 차세대 주력시장입니다. 동남아대양주지역본부는 상생협력을 기반으로 공급망 안정화, 보건의료, 문화교류, 디지털 전화 분야 경제협력을 강화해 나가겠습니다. 또한 우리 기업들의 수출, 투자진출 확대를 통해, G2에 치우친 수출 구조를 개선하고 수출저변 확대에 기여하도록 노력하겠습니다.

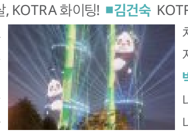
| **홍창표** 중국지역본부장 | 60년 전 오늘, 무역 강국을 향한 KOTRA호의 첫 항해가 시작되었습니다. 그로부터 60년, 세계를 누비며 경제 대국으로 도약하는 대한민국의 가슴 벅찬 여정을 함께 해왔습니다. 바람을 타고 물결을 헤쳐 나가는 승풍파랑(乘風破浪)의 기세로 KOTRA가 우리 기업의 꿈과 미래를 함께 하겠습니다.

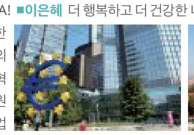
KOTRA 60주년 축하 메시지

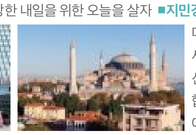
Korea Trade-Investment Promotion Agency

■박철호 혁신의 KOTRA 힘찬 미래를 향해 ■이성희 KOTRA 60주년! 진심으로 축하합니다. ■박진석 60주년 KOTRA, 멈추지 말고 나아가 주십시오. ■유승현 국민과 함께하는 KOTRA 밝은 미래를 향하여 ■장덕환 대한민국의 꿈을 수출했던 60년! 미래로 나아가는 KOTRA ■김슬가 지금까지 달려온 만큼 앞으로도 나아가는 KOTRA가 되길 응원합니다. ■김정훈 60주년 대단합니다 600년까지 함께 달려봅시다 ■석명훈 60을 넘어 점점 발전해가는 KOTRA ■이호진 KOTRA 창립 60주년! 들숨에 수출을 날숨에 투자를! ■이현지 KOTRA 60주년, 세상은 넓고 진출시장은 많다! ■국은별 소통과 희망의 KOTRA 60주년! 앞으로도 함께해요! ■한정희 한국경제 발전에 기여하는 KOTRA! ■정윤서 함께가는 KOTRA! ■장윤성 앞으로도 수출은 KOTRA! ■추주은 글로벌 시장진출 파트너, KOTRA! ■이재승 도약했던 60주년 비상하는 100주년 ■이승민 ★뷰티풀 코트라, 뷰티풀 마이 라이프★ ■문유민 빛나는 60년, 앞으로 더욱 빛날 60년 ■권도균 우리 곁의 든든한 수출파트너, 60년을 넘어 미래로! ■윤하청 지난 60년간 남겨온 발자국 보다 더 큰 도약을 기원합니다. ■김서원 더 강해져라 코트라! ■김현아 인생은 60부터! 유후~♬♪~ ■진경원 들숨에 과거 60년에 대한 축하를, 날숨에 그보다 더 큰 미래를! ■박예지 KOTRA의 새로운 60주년을 기원합니다. ■이금하 미래 한국을 이끌어나갈 힘, KOTRA가 함께하기를 기원합니다! ■박동욱 우리 경제의 글로벌화와 새로운 도약의 60년을 선도할 KOTRA를 만들어 가겠습니다. ■이병욱 KOTRA여 영원하라! ■김태균 수출과 투자유치의 꿈이 자라 60년 - 양방향 수출입 지원 기관으로 100년 ■이세경 언제나 우리기업과 함께하는 KOTRA ■이종호 국가와 국민의 글로벌 무역 인프라, KOTRA ■손경미 세상을 바꾸는 힘, 그 중심에 코트라가 있습니다. ■조선호 세계 경제 문화를 이끄는 KOTRA를 기도합니다. ■김연진 대한민국의 빛나는 미래, 앞으로의 100년도 KOTRA가 함께하겠습니다! ■이윤지 대한민국 미래의 중심에 KOTRA가 함께하기를! ■양은영 KOTRA의 60주년이 대한민국 무역투자의 100년으로 이어지기를 기원합니다. ■고일훈 KOTRA 창립 60주년, 힘찬 도약을 기원합니다! ■박지원 대한민국의 수출과 함께 웅비하는 KOTRA! ■문숙미 지금보다 나은 미래를! ■박민경 창립 60주년 축하드리며, 앞으로의 새로운 60년도 응원합니다! ■최동규 KOTRA의 무한한 발전을 기원합니다! ■김솔기 KOTRA 60주년 축하합니다! ■김종원 대한민국 비즈니스 영토를 전 세계로!, KOTRA가 다시 뛴다. ■박은아 KOTRA와 함께 세계로! ■공익표 인생은 60부터, 코트라의 새로운 출발을 축하드립니다 ■고충성 우리 경제, 우리 기업과 함께 성장하는 KOTRA ■강형묵 KO화만사성 : KOTRA가 화목하면 대한민국 수출은 끄떡없다!!!! ■오승준 60년을 넘어 세계 어디서든, 언제든 With KOTRA ■임현정 60년동안 해온 것처럼! 도전과 혁신을 두려워하지 않는 코트라를 만들어가겠습니다! ■김상환 다음 60년도 설레며 준비합시다 ■김고은 지금까지와 같이 변화를 주도하는 경쟁력 있는 KOTRA가 되길 기원합니다! ■김승현 KOTRA가 우리기업과 함께 가꾸어갈 밝은 미래를 꿈꿔봅니다! ■박동율 日新又日新하는 KOTRA가 되길~!! ■이철순 새로운 60년! 믿고 보는 KOTRA! ■정유담 KOTRA의 밝은 미래를 응원합니다! ■장철순 KOTRA의 넥스트 60년을 응원합니다! ■최보성 60주년을 계기로 새롭게 변화하는 KOTRA를 기대합니다! ■김범수 세계 일류의 무역투자진흥기관으로 도약하는 KOTRA가 되기를 소망합니다! ■박준규 KOTRA, 미래를 향해 나아가자! ■이연주 KOTRA와 함께 세계로, 더 멀리 ■고영준 KOTRA! 세계의 중심에 우뚝서다! ■윤지원 자 이제 시작이야 내꿈을 위한여행 KOTRA ■최현준 대한민국 수출을 책임지는 KOTRA를 응원합니다! ■이성녕 KOTRA의 향후 60주년, 멈추지 않는 성장과 혁신을 기원합니다. ■최효식 어려움과 난관을 극복하고, 더욱 성장하는 KOTRA가 되길 소망합니다! ■강지숙 KOTRA의 60년 발자취가 그러했듯이, 우리가 내딛는 변화와 혁신의 발걸음 하나하나가 한국 무역투자의 역사가 되기를 기원합니다. ■박지현 지금까지 달려온 만큼 앞으로도 나아가는 KOTRA가 되길 응원합니다. ■변혁주 60년간 힘차게 달려온 KOTRA! 앞으로의 미래도 응원합니다! ■송민주 한걸음 한걸음씩 나아가는 KOTRA ■조두호 코트라로 이어지는 미래 세계 ■김재윤 중소·중견기업의 든든한 조력자가 되길 기원합니다! ■안영섭 KOTRA의 정진에 기여하겠습니다! ■송혜주 한국 경제사에 우뚝 선 KOTRA 100주년을 향하여!! ■윤여슬 달성한다 DX 혁신 아자아자! ■김경미 호랑이의 해를 맞아, 국내 중소중견기업의 우렁찬 기운이 세계로 퍼져나가길 기원합니다! ■장인화 차세대 한국 무역을 주도하는 혁신 선도 KOTRA ■한유정 60년의 경험을 발판삼아 미래로 도약하는 코트라 ■최세영 우리 가족 모두 건강하자! ■정준영 KOTRA로 행복해지는 너 나 우리 대한민국 ■김한솔 따뜻하고 편하고 행복하기 ♡ ■최정림 스마트한 디지털 수출항 KOTRA ■성현정 KOTRA의 Next Level을 응원합니다~!!! ■안유석 조직 내외부로부터 사랑받는 KOTRA의 미래를 그려봅니다. ■조창훈 KOTRA의 새로운 도약, 더 넓은 세계로! ■김경운 KOTRA의 100년 영속과 지속가능한 변화를 향하여! ■이은영 코트라 60주년을 축하합니다. ■이윤진 뉴노멀 개척하는 KOTRA! ■김승호 무역대국 완성을 우리 힘으로! ■문정인 KOTRA 100주년, 200주년까지 파이팅! ■김은수 미래가 더 밝은 KOTRA, 힘차게 나가봅시다! ■강휘현 KOTRA 2022년에도 파이팅! ■김정훈 대한민국의 미래 코트라가 함께 합니다 ■이현수 60년 KOTRA, 고객의 100년을 기약합니다. ■기문향 코트라의 미래를 응원합니다 ■정민구 함께 한 60년! 함께할 60년! 수출강국 KOTRA! ■최영미 60년을 넘어 100년 1000년 기업이 되는 그날까지. ■이태훈 무역 2조 달러 달성을 위한 새로운 60년, KOTRA가 열겠습니다 ■김지승 60년 동안 꾸준히 발전한 코트라! 앞으로의 60년은 더 밝게 빛났으면 좋겠습니다. ■도희수 앞서가자 미래를 열자~! ■신용형 대한민국 들어! 이쯤되면 외우자! 수출은 코트라! ■오준형 KOTRA의 앞으로 다가올 힘찬 60년을 기원합니다 ■이예지 환갑 잔치는 이정도로 하고~ 100세 잔치 부탁해! ■이정민 전국민과 소통하는 KOTRA ■김희중 세계 속의 코트라, 국가 발전위한 코트라 ■정성화 노송 위의 여름매미는 이슬을, 글로벌 코트라맨은 보람을 ■김혜리 고객의 마음을 사로잡는 선한 영향력 ■김준호 60년 받고 60년 더 ■김성영 KOTRA 내일을 날자 ■최혜민 훌륭한 집순이로 살테야 ■유상철 멋들어진 삶, 맛들어진 삶 ■김종복 KOTRA, 혁신의 아이콘으로 우리와 세계를 잇다 ■이승수 당당한 무역강국 KOREA의 든든한 60년 동반자 KOTRA, 위대한 경제대국 대한민국을 향한 진정한 무역투자 도우미로 거듭나겠습니다. ■노현주 세번째 스무살, 청춘 KOTRA 파이팅! ■이수현 무엇이든 척척해내는 척척수현 ■강호윤 2022 Fresh Me & New KOTRA, Dynamic will be continued.... ■조주연 앞으로의 60년을 함께 하고픈 KOTRA ■박세화 함께가야 멀리간다! KOTRA와 우리기업 모두 함께 세계로 힘차게! ■박정호 KOTRA 화이팅! 스타트업 화이팅! ■심재원 ★HBD K6OTRA★ ■장민승 KOTRA의 새로운 10년을 응원합니다! ■강은호 우리기업이 믿고 선택하는 대한민국 No. 1 해외 비즈니스 파트너 ■윤기섭 60년간 이뤄온 6천배의 발전! 한단계 더 높은 곳을 향해 뜁니다! ■김은지 선진국 도약을 위해 전진하는 KOTRA ■윤수한 해외진출 연결고리, KOTRA가 이어 드립니다. ■주성현 세계 일류 무역투자진흥기관 ■이준섭 힘내라 KOTRA, 힘내라 수출 ■음천혁 모두 다 함께 가는 KOTRA! ■이희상 세계를 향해 나아가는 KOTRA의 전진을 응원합니다! ■정준규 KOTRA의 멈추지 않는 성장과 혁신을 기원합니다! ■김선우 60년간 힘차게 달려온 KOTRA! 앞으로의 미래도 응원합니다! ■이병탁 KOTRA의 한계 없는 도전과 성취를 기원합니다! ■김상우 어려움과 난관을 극복하고, 더욱 성장하는 KOTRA가 되길 소망합니다! ■이윤정 세계의 창, 글로벌 무역 플랫폼이 되는 KOTRA를 응원합니다! ■송희원 수출은 KOTRA! 세계로 GO TRY! 세계로 나아가는 KOTRA를 응원합니다! ■이한나 새 시대에 걸맞는 새로운 역량을 바탕으로 앞으로 60주년을 기원합니다! ■신유라 포기하지 않고 앞으로 나아가는 KOTRA를 응원합니다! ■이경민 혁신과 청렴을 바탕으로 글로벌 무역투자플랫폼으로의 도약을 기원합니다! ■김주언 다시 도약할 60년을 기대합니다! ■이진주 코트라의 새로운 60년도 봄꽃처럼 활짝 펴기를 기원합니다! ■이경남 KOTRA의 다음 60주년을 응원합니다 ■오다연 무역길의 든든한 디딤돌이 되길 기원합니다! ■강성수 직원들의 자부심, KOTRA! 직원들을 사랑하는 가족적인 KOTRA! ■이재은 수출이 기업의 새로운 경쟁력이 될수있도록 코트라가 늘 함께하겠습니다. ■성영섭 60년 한국 수출의 역군 KOTRA가 60년 한국 미래를 이끌어 갑니다~ ■김보영 환갑을 맞이한 코트라!! 앞으로도 함께 꽃길만 산책해요♥ ■신혜인 60년을 넘어 600년까지, 함께해요 KOTRA! ■유지원 중소기업의 꿈나무 코트라! 60주년 축! ■방윤신 *축환갑* 인생은 60부터, KOTRA도 60부터! ■김성수 대한민국의 꿈을 수출합니다! ■원준영 인생은 60부터, 글로벌 디지털무역플랫폼 KOTRA도 60부터! ■우병일 새로운 60년, 디지털 혁신으로 세계 3대 무역강국을 열겠습니다. ■박재환 대한민국과 함께 성장한 60년! 다시 뛰는 60년! ■김미연 KOTRA 새로운 60년도 기대합니다 ■장석일 60년을 넘어 100년 기업으로 ■장성원 코트라 아자아자 화이팅! ■김현재 코트라 이렇게하면 세계 최고밖에 못돼요~~~ 다음 60년도 파이팅! ■송지현 KOTRA 파이팅! 우리 모두 파이팅! ■정현아 "육"십주년 축하합니다! "십"지 않은 길이지만 KOTRA 파이팅! ■탁은정 KOTRA의 가치, 모두 다 같이 ■김연재 환갑 ■최인영 설렌 향기를 품은 KOTRA가 되었으면 ■김진국 대한민국 貿易大計! 코트라가 함께 합니다. ■태지현 진정한 전설을 위하여 ■신가영 더 높고, 더 넓고, 더 멋진 KOTRA를 응원합니다! ■김지현 세계로 도약하는 KOTRA ■김지은 비상하는 KOTRA ■김미래 KOTRA의 밝은 미래 ■고희채 60년 무역투자 축적 역량 지속가능 ■이주미 KOTRA의 새로운 도약을 응원합니다! ■김수정 KOTRA의 희망찬 내일을 기원합니다! ■이세연 세번째 스무살, KOTRA 화이팅! ■김건숙 KOTRA는 우리 국가와 국민의 기둥입니다~ ■이요섭 60주년이 600주년이 되는 그날까지! ■배경진 모두가 자부심을 가질 수 있는 KOTRA의 미래를 응원합니다! ■조민주 GO WITH THE FLOW! ■장연수 KOTRA 처럼 끝없이 앞으로 나아가는 사람이 되자! ■김현지 도약하는 KOTRA의 내일을 응원합니다 ■김동희 세계를 향한 60년! 미래를 향한 100년! ■김소현 600주년까지 가 봅시다! ■김려은 이제 건강 먼저 챙겨보자 ■김보혜 코트라 60주년, To Infinity... and Beyond!!! ■김지연 최선의 마음으로 최고의 혁신을 이끄는 KOTRA ■송영숙 행복한 KOTRA의 미래 함께해요 ■방혜원 도전과 행복이 가득한 미래를 만들자 ■박희연 더 밝은 미래와 함께 더 강한 KOTRA가 되기를! ■심자연 가자 KOTRA, 세계를 향해 미래를 향해! ■김보경 희망과 함께한 KOTRA의 60년, 기대로 가득한 KOTRA의 미래 ■신유미 코트라 60주년 축하합니다!!♡ ■정은채 앞으로의 코트라도 응원합니다! ■백진종 코트라의 밝은 미래 응원합니다. ■박상하 성장하는 코트라, 행복한 코트라! ■김주형 언제 어디든지 고객에게 쓸모있는 KOTRA ■배재한 60년... 아니! 100년 그 이상 ■이지민 코트라 축 환갑 - 백세를 기원합니다. ■장효정 세계 일류 무역투자진흥기관으로의 도약을 응원합니다. ■김찬희 흥해라 코트라! 흥해라 대한민국! ■황재원 해외진출의 영원한 청년(Forever Young) 동반자 - KOTRA ■윤태웅 더욱 멋져진 KOTRA 100년을 떠올려 옵니다. 파이팅 ■조원찬 수출의 미래는 코트라!! ■조현선 천년만년! 수출은!! KOTRA!!! ■문서영 인생은 60부터, KOTRA도 아름답게 거듭나자. ■원유정 60년 후에도 여전히 대한민국의 수출시장을 선도하고 있을 KOTRA를 기대해봅니다. ■이선영 KOTRA! 100주년을 기원합니다 ■추경애 60세 고생했어! 힘내서 100세 가자! ■이은주 향후 100년, KOTRA의 지속적인 발전과 성장을 기원합니다. ■박혜윤 KOTRA is on the N.E.X.T level ■박원주 60년을 넘어 600주년까지 빛나는 KOTRA! ■박혜나 60살 KOTRA의 청춘은 바로 지금부터. 청.바.지! ■장지홍 KOTRA는 60살부터! Bravo KOTRA! ■이은혜 더 행복하고 더 건강한 내일을 위한 오늘을 살자 ■지민경 앞으로도 힘차게 kotra! ■김다혜 코트라와 함께, 수출 레벨 업! ■서수정 60주년 너머의 문을 열어, NEXT LEVEL ■장현정 KOTRA의 밝은 미래에 CHEERS! ■배석용 행복한 미래를 위한 글로비즈 플랫폼 ■심자용 KOTRA의 지속가능한 성장과 발전을 기원합니다 ■이용근 KOTRA 지난 60년을 바탕으로 미래 600년을 준비합니다 ■이응선 KOTRA의 새로운 60년을 기대합니다! ■이재원 칠순이 더 기대되는 KOTRA ■이지훈 한국기업 미래 수출의 길, KOTRA가 함께 합니다. ■송유정 수출을 리드하는 KOTRA! ■고민정 혁신과 글로벌을 선도하는 청렴 KOTRA ■변수현 KOTRA의 밝은 미래를 기원합니다! ■권나영 세상을 움직이는 KOTRA ■양다봄 한국의 미래를 이끄는 KOTRA의 발전을 응원합니다! ■고수현 미래로 세계로! KOTRA를 응원해! ■채승완 당신은 KOTRA 합니까? KOTRA는 중소중견기업이 미소 짓는 모습을 보고 싶습니다 ■박강욱 앞으로도 중소기업에 있어 KOTRA가 북극성과 같은 길잡이가 되길 바랍니다 ■손지영 더욱 높이 날아올라 더 멋진 미래로, KOTRA는 60주년에도 지칠 생각이 없습니다 ■권용욱 수출 Navigation KOTRA ■박서영 KOTRA, 120년까지 갑시다~! ■백현수 KOTRA가 포스트코로나, 새로운 패러다임의 주역이 되길 기원합니다! ■조상재 KOTRA의 또다른 60년을 기원합니다. ■김근향 KOTRA 창립 100주년까지 힘차게 가즈아!! ■조동준 KOTRA의 환갑을 축하합니다. ■최세령 대한민국 경제의 지평을 넓히는 비지니스 패스파인더, KOTRA ■공소연 제2의 인생은 60년부터, KOTRA의 전성기를 응원합니다! ■최재영 세계를 이어주는 가장 따뜻한 기업 KOTRA ■이다은 KOTRA의 60주년을 축하합니다! ■신승훈 Catch up 60 years, Stay ahead 60 years ■황현미 무역의 시작, KOTRA에서 길을 찾다! ■박지수 고객에게 더 큰 도움을 주는 코트라 ■배성용 더 많은 수출기업을 지원하는 코트라 ■김수경 수출은 KOTRA! 투자도 KOTRA! ■이은주 고객과 더 가까워지는 KOTRA ■손수윤 디지털 전환을 선도하는 KOTRA ■김병권 장하다 코트라! 한계없는 더큰성장을 위해 도약하기 바랍니다. ■노우영 미래를 선도할 새로운 KOTRA 60년을 향하여 ~ ■윤장옥 오늘보다 내일이 더 기대되는 코트라, 힘찬 한걸음 이어 나가기를 :) ■김민정 새로운 100년 향한, 희망의 KOTRA ■이지현 KOTRA의 자정능력 강화를 기원합니다. ■오찬훤 인생은 60부터, 코트라의 청춘이여 영원하라! ■심규 무역진흥의 요소수 같은 존재, KOTRA 파이팅! ■Olga Boiko Желаю уверенного продвижения вперед, слаженной работы и реализации грандиозных планов! ■Irina Svarovskaya Поздравляю всех с днём рождения компании и хочу всем пожелать результативной работы, неугасаемого оптимизма, высокого энтузиазма, великолепных идей, блестящих достижений, перспективного будущего, большой удачи и дружного коллектива. ■Larisa Shmalts С юбилеем КОТРА! Пусть нашими общими стараниями коллективное дело многих стран достигнет небывалого развития и никогда не уступит натиску конкурентов. ■Natalia Zavorina Желаю KOTRA процветания! ■Alena Lachkova Поздравляю с юбилеем и хочу пожелать дальнейшего процветания , огромного размаха в делах, новаторского духа, энтузиазма и любви к общему делу! ■김하민 자랑하고 싶은거 있으면 얼마든지 해 ■김소정 60 лет KOTRA - глядим в будущее ■신나래 부자가 되자! ■구은송 60년의 노하우로 미래로 가는 코트라 ■Lyubov Pushkina 60 лет KOTRA - строим будущее ■Alexander Ryabov 60 лет KOTRA - перспективы для развития МСП ■Sagaeva Anita 60 лет KOTRA - стабильное развитие с нами ■Inozemceva Saltanat 60 лет KOTRA - за нами будущее ■Tsislitskaya Marina Экономический рост и процветание на протяжении 60 лет. KOTRA.

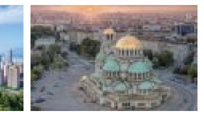


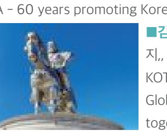


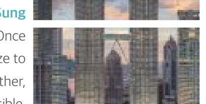


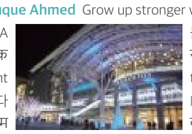
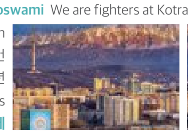
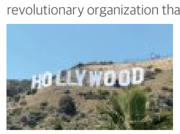
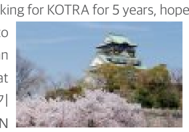
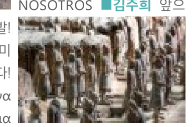


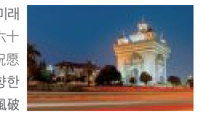
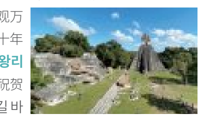
■Samoyova Maria 60 лет KOTRA - за успех нашего общего дела! ■Roman Kolpakov 60 лет KOTRA - к новым свершениям и успехам ■Natalya Fedoseeva 60 лет KOTRA - идем в ногу со временем ■Anastasia Adrianova 60 лет KOTRA - не останавливаемся на достигнутом ■Victoria Andronenko 60 лет KOTRA - богаты опытом, молоды идеями ■김동묘 더 일하기 좋은 KOTRA로 발전하기를 기원합니다! ■Kseniya Chaika Віншую KOTRA са знакавым юбілеем! Поспехаў і росквіту! Экалагічнага развіцця і паляпшэння! ■Katsiaryna Samafalava Поспехаў ва ўсіх справах! ■Darya Makarava Жадаю KOTRA далейшага росквіту! ■Aliaksandra Dubinchyk Ад усёй душы жадаю KOTRA далейшых поспехаў і дабрабыту! ■Siarhei Rakutski Жадаю KOTRA працвітання, стабільнасці, надзейных і ўдзячных кліентаў! ■하승범 도전과 개척의 60년, 열정과 도약의 100년 ■채병수 중소기업과 함께 열어갈 대한민국 수출 1조 달러 시대 ■박도연 KOTRA와 함께, 미래는 더 밝게! ■Ksenia Shubenko Дальнейшего процветания и покорения новых высот! ■Vera Riaskina Успеха в реализации всех намеченных проектов и планов! ■Viktoriia Pazych Плодотворных лет развития и надежных партнеров! ■Elena Pak Пусть результаты и достижения бьют все рекорды! ■Kseniia Kutovaia Успехов в дальнейшей работе и развитии организации! ■Yulia Kon Стремительного развития и новых достижений! ■Olga Tyan Новых успешных проектов и процветания! ■Elena Choi Успешного бизнеса, стабильности и процветания! ■윤정혁 고객과 함께 매일 발전하는 KOTRA! ■김재우 앞으로의 60년도 혁신 선도 기관으로 앞장서겠습니다! ■이평화 할수 있다! 하면 된다! 해보자! 우리기업 수출은 코트라! ■Slava Lee Мы – Визионеры корейского бизнеса! ■Dariya Augaliyeva Вместе с KOTRA, расширяя горизонты! ■Aliya Reimova Единая формула успешного бизнеса! ■Azat С нами удобно работать. ■Dias Невозможное возможно, вместе с Котра! ■Yelena Действуй и создавай с KOTRA! ■Gulzat Построй надежный Бизнес вместе с нами! ■홍성우 KOTRA, 우리 꽃길만 걷자! ■이정훈 수하바타르광장 버스킹 도전!! ■Anujin Baatarnyam Хамтдаа Хүчтэй! ■Bolormaa Sampil 올해 60kg까지 체중 감량 ! ■Bayasgalan Munkhbold We can, You can, All can ■Nandintsatsaral Amarsanaa [illegible] ■Lkhagvasuren Magvandorj 60 ЖИЛИЙН ОЙН БАЯРЫН МЭНД ХҮРГЭЕ!!! Galbadrakh Gansukh Be strong ■김운태 글로벌 대한민국을 선도한 60년, 초일류 대한민국과 함께 할 60년 ■김진모 I LOVE KOTRA! ■Dinh Thuy Trang KOTRA - success made of devotionKOTRA - Thành công từ sự tận tụy ■Doan Thi My Linh KOTRA IS ALWAYS WITH US! KOTRA LUÔN BÊN CẠNH CHÚNG TA! ■Dao Thi Thuy Hang Hope KOTRA will grow stronger in Vietn Nam and around the world. Hi vọng KOTRA sẽ lớn mạnh hơn nữa tại Việt Nam và toàn thế giới ■김명수 100세 시대, 100년기업 kotra와 함께 세계로~ ■박정현 Global Korea with KOTRA! ■김동현 또 한번의 60주년을 향하여! ■이민주 KOTRA와 함께 한걸음 더 앞으로! ■Angel Joy Saculo Happy 60th anniversary, KOTRA!! ■Fervin Velasco Happy 60th anniversary KOTRA! Wishing for stronger partnerships and prosperous business expansions for the next decades to come :) ■Rhea Batac Wishing you more success in the coming years. Happy anniversary, KOTRA! Mabuhay! ■Nicole Frances Ang May this journey of success continue in the coming years. Happy 60th anniversary KOTRA! ■김진형 KOTRA 화이팅!! ■Alex Lucas Congratulations on 60 years of excellent service. Cheers to more years of success! ■임현규 뜻깊은 창립 기념일을 축하하며, 무궁한 발전을 기원합니다 ■Jhon Paul Platilla Happy 60th anniversary KOTRA. Wishing more success in the upcoming future. All the best for the company.May the coming years bring more fortune and prosperity. Cheers to future achievements and past glories. ■안익상 Congratulations on KOTRA's 60th anniversary. I'm looking forward to the days ahead. ■Nelyza Faro Happy 60th Anniversary, KOTRA ■최규철 60년후에도 KOTRA는 그 자리에 서 있겠습니다. ■최재영 세계속의 KOTRA, 기업인 여러분의 든든한 친구가 되겠습니다. ■황규상 60년을 함께한, 100년을 함께할 글로벌 플랫폼 KOTRA ■강지선 세계 각국에서 반짝반짝 빛나는 코트라를 호주에서 응원합니다. ■유희수 Like a good friend, KOTRA is there ■David Lee(이동명) 고객과 함께한 도전과 열정의 60년, 사회적 책임을 다하는 우리의 100년을 위하여 나아 갑시다 ■Yong Seok Lee (이용석) Trade inspiration and innovation to the world ■최유진 글로벌 디지털 무역기업으로의 새로운 도약을 기원합니다. ■ParkMinJae Be proud, Keep pushing forward ■전무진 대한민국 최고의 수출 동반자로서의 60년, 청렴하고 든든한 발걸음으로 100주년 맞이하길 기원하겠습니다. ■정큰별 계속해서 세계로 뻗어나가는 코트라가 되길 기원합니다. ■권영일 꿈을 그리는 사람에게 KOTRA는 그 꿈을 실현시켜준다. ■Monrattana Lersathaboadee การครบรอบปีถือเป็นโอกาสดีที่จะมองย้อนกลับไปในสิ่งที่เราได้ทำไปแล้ว วันนี้พวกเรารู้สึกภูมิใจมากที่ได้เป็นส่วนหนึ่งขององค์กรนี้ - ขอแสดงความยินดีครบรอบ 60 ปี KOTRA(An anniversary is a good occasion to look back on what we have done, today we feel so proud to be a part of this organization - Congratulation! 60th KOTRA) ■김필성 코트라 60주년, 한국 경제 재도약의 첨병이 되길 ■장경 한국 무역을 견인하는 KOTRA의 미래를 기대합니다! ■이종원 ເປີດກວ້າງອານາເຂດເສດຖະກິດຂອງສ.ເກົາຫຼີ/대한민국의 경제영토를 넓히자 ■Souphaphone Keovanna KOTRA ມຸ່ງໝັ້ນໃຫ້ສິນຄ້າເກົາຫຼີເປັນທີ່ນິຍົມແລະຍືນຍົງໝັ້ນຄົງໃນຕະຫຼາດ./KOTRA는 한국제품을 대중화하고 안정적으로 진입시키는 것을 목표로 한다. ■Sitthideth Phalikhan ຂໍໃຫ້ມີການສົ່ງອອກໃໝ່ສຳລັບມື້ອື່ນທີ່ດີກວ່າ/더 나은 내일을 위해 새로운 수출을 만들자 ■Kaykham KHOUNVISITH ກຸນແຈສຳລັບຕະຫຼາດໃນອະນາຄົດ KOTRA/미래 시장의 열쇠 KOTRA ■Souvimon Manodham ໃຫ້ເຮັດສິ່ງທີ່ເຮັດໃຫ້ຫົວໃຈຂອງພວກເຮົາເຕັ້ນ/가슴 뛰는 일을 하자 ■Pakaifon Sirisouk ໃຫ້ດຳເນີນການອີກເທື່ອໜຶ່ງສຳລັບໂອກາດການສົ່ງອອກໃໝ່/새로운 수출 기회를 위해 다시 달리자 ■Anousone Manivanh ຂໍໃຫ້ສົ່ງອອກດ້ວຍຄວາມຮູ້ສຶກ, ແລະການເຮັດທຸລະກຳທີ່ໜ້າພໍໃຈ/느낌 있는 수출, 만족스러운 거래를 만들자 ■김준성 국가 무역투자를 선도하는 KOTRA! 60주년을 발판으로, 100주년까지! ■고창현 우리 기업의 수출길을 60년간 걸어온 KOTRA! 100년, 200년까지 함께 가겠습니다. ■Beny Prasetyo G5 Semoga KOTRA Menjadi kantor perdagangan yang modern dan terdepan ■Angeline Tanama G5 Semoga perjalanan KOTRA semakin sukses ke depannya, menjadi inspirasi bagi para UMKM untuk mengekspor produknya melalui KOTRA, dan semakin berdampak tidak hanya terhadap ekonomi Korea Selatan sendiri namun juga terhadap ekonomi global. ■Monica Setiawan Donnavina G5 Semoga KOTRA selalu menjadi cahaya yang menyinari perkembangan ekonomi Korea, menjadi petunjuk arah untuk memandu perusahaan-perusahaan berpijak pada level global,dan menjadi teladan dalam beradaptasi terhadap perubahan yang tak terhindarkan dari masa ke masa. ■Leonard Adiarto Sudjono G5 Semoga semakin banyak cabangnya, semakin besar impact-nya untuk perekonomian Korea dan semakin memajukan negara - negara partner Korea! ■김병호 함께 성장하고 행복한 우리, 나·너·KOTRA ■이경석 환갑 맞은 호랑이띠 KOTRA, 앞으로도 힘세게! 용맹하게! ■김하중 KOTRA의 60주년은 또다른 시작! ■임형수 KOTRA-Can be found everywhere in the world! ■현은성 대한민국 중소기업의 모든 수출을 책임지는 KOTRA ■박근혜 새로운 수출전략의 길잡이 KOTRA ■손홍배 코트라를 따라 꽃길만 걷자 ■진선영 60주년에도 코트라가 또 "코트라 하리라" 믿습니다. ㅇㅈ? ■황인재 한국 수출 투자 증진을 위한 핵인싸, 코트라. 60년 또 가즈아! ■Niharishan Sathasivam KOTRA - 60 years promoting Korea to the world ■황슬아 Global portal KOTRA, way to go! ■정은주 코리아 코트라 ■조신애 Cheers to future achievements and past glories. Happy 60th Anniversary! ■홍승아 코트라 60년 더 응원합니다~!! ■김성빈 Proficient, Efficient, Consistent, KOTRA! ■최채린 미래를 선도하는 글로벌 비즈니스 리더 KOTRA ■김민호 새로운 미래창조의 주역, 코리아 특급 코!트!라! ■황인경 KOTRA 60주년 화이팅 100주년이 되는 그날까지,, ■LiHuang Ong Congratulations on turning 60! May KOTRA continue to evolve with times and provide top-notch trade and investment support for Korean startups and SMEs. ■강준경 끊임없이 발전하는 KOTRA가 되길 기원합니다. ■오기호 뜻깊은 60주년, 새로운 시작의 첫 해가 되기를 바랍니다. ■곽희민 우린 위기의 순간 빛나는 가치를 증명한다. ■조용범 더 많은 기업에 도움이 되는 KOTRA가 되길 기원합니다! ■박성진 Global trade innovator KOTRA ■이란 To create the best trading partner for sustainable growth ■함준식 Kotra Together Success! ■이보람 KOTRA, the most trusted trading partner ■ Rachel Teo bridging together ■ANAS CUSTOMER-CENTRICITY KOTRA! ■Jessica Happiness with KOTRA ! ■Mei Ying Teamwork make dreams work. ■Cheong Yin Hoong Together We Achieve More ■Zoe More successful years to come with Kotra! ■Adib My first global step started from KOTRA. ■Wong I wish KOTRA continued success. ■Izzuddin KOTRA 영원히 빛난다 ■박도아 KOTRA의 혁신과 도전 정신을 응원합니다! ■이경남 국민이 신뢰하는 무역투자진흥기구로, 함께 나아가는 KOTRA ■안효찬 KOTRA 밥먹자 ■조영욱 KOTRA 빛나자 ■이주영 KOTRA 창립 60주년 축하합니다! ■Kum Kim ក្រុមគ្រួសារពាណិជ្ជកម្មសាកល អបអរសាទរខួបទី៦០របស់ក្រុមហ ■Nob Dara អបអរសាទរគម្រប់ខួប៦០ឆ្នាំរបស់KOTRA ■Sorphea Srey អបអរសាទរខួបគម្រប់60ឆ្នាំរបស់KOTRA ពីទីក្រុងភ្នំពេញ ប្រទេសកម្ពុជា! ■임재균 60년동안 한국의 무역을 위해 힘써주신 코트라, 감사합니다! ■최동철 건강하고 행복하게 ■이현정 행복한 어린이를 키우는 엄마, 서로에게 기운주는 동료되기 ■이혜인 아침에 눈 뜨는 시간이 가장 행복한 삶을 살 수 있길!! ■박주호 롤 티어 상승 ■윤진슬 재력, 건강, 행복, 사랑 다 잡는 능력자가 되고 싶습니다 ■Dang Thi Phuong Thao Chúc mừng chặng đường 60 năm phát triển của KOTRA. Chúc KOTRA tiếp tục vươn xa hơn nữa! ■조아라 우리기업의 해외진출길에 KOTRA가 함께하길 바랍니다! ■Le Khanh Phuong KOTRA - Luôn sát cánh cùng doanh nghiệp ■김태윤 중소중견기업의 글로벌화에 KOTRA가 항상 함께하기를 바랍니다 ■La Hong Phuong KOTRA - Kết nối kinh doanh ■Nguyen Thi Thanh Tuan KOTRA- Chắp cánh Đầu tư & Thương mại ■이새벽 KOTRA가 항상 신뢰할수 있는 비즈니스 파트너가 되기를 바랍니다! ■Phan Thi Thanh Phuong KOTRA - Người bạn tin cậy của doanh nghiệp Hàn Quốc ■Tran Anh Hong KOTRA - nhịp cầu kết nối bền vững ■Tran Thi Thanh Mai KOTRA - Điểm đến của mọi doanh nghiệp ■진일송 해외진출의 동반자, KOTRA ■부지환 더 나은 미래를 위한 코트라 ■Dao Khanh Linh KOTRA - cầu nối thương mại Việt Hàn ■Do Nguyen Thuy Lien KOTRA - luôn luôn tiến bước ■함지희 KOTRA와 함께 성공적인 해외진출! ■Hoang Thu Phuong KOTRA - Kết nối giao thương - Sức mạnh của sự kết nối ■김재열 세상을 바꾸는 KOTRA ■Nguyen Hai Yen KOTRA là con tàu lớn chở những khát vọng của Doanh nghiệp cập bến thành công! ■Pham Quynh Le KOTRA - Cầu nối doanh nghiệp ■Thai Minh Hang KOTRA - Không ngừng vươn xa ■Tran Bao Ngoc Mong rằng KOTRA luôn là "cầu nối" vững chắc cho các doanh nghiệp Việt Nam với các doanh nghiệp Hàn Quốc. ■Vu Ngoc Trang KOTRA-Chìa khóa của xuất khẩu thành công ■Tran Hai Yen KOTRA-Biến cái Không Thể thành Có Thể! ■Luu Thi Thu Huong KOTRA-60 năm và hơn thế nữa! ■유승민 함께 성장하는 KOTRA ■Nguyen Thi Nguyet Ha KOTRA - Thu hẹp khoảng cách, mở rộng đầu tư ■Tran Thu Quynh Chúc KOTRA ngày càng phát triển lớn mạnh hơn nữa, đã đang và sẽ trở thành cầu nối về thương mại và đầu tư, góp phần đưa các doanh nghiệp Hàn Quốc vươn ra toàn thế giới ■박기준 나아 가야할 길에 비하면 60년은 약소했다. ■김나은 60년을 넘어 100년의 미래를 위해 글로벌 KOTRA 파이팅! ■노동욱 코트라 파이팅! 코리아 파이팅! ■김웅희 모두의 코트라 ■조정훈 시대를 선도하는 변화무쌍 KOTRA! ■박하림 바늘 가는데는 실, 수출 가는데는 KOTRA! ■허수연 미래의 역사를 KOTRA와 함께!! ■송도희 K-KOTRA와 함께 글로벌 도약 ■박혜연 디지털 시대, 전사적 미래 대응으로 KOTRA 한국 무역 확대를 실현합시다! ■박희수 전세계 어디서나 KOTRA와 함께! ■주성규 서로 돕고, 서로 나누는 KOTRA가 되기를 바랍니다! ■오미영 Let KOTRA Guide You To Your Path of Success ■손예은 Wish all the best for KOTRA! ■최연수 60주년을 넘어 100년까지! KOTRA 가즈아! ■김승욱 새로운 60년, 더 힘찬 도약 ■정은주 A society grows great when old men plan trees whose shade they know they shall never sit in. - Greek proverb ■고동현 KOTRA is my second home ■정동하 더나은 60년을 향해! ■이누리 메멘토모리 ■강택우 KOTRA 120주년, 2082년 그날까지 ■Joyce Choi Unite! Until there are no distinction between global staff and headoffice employees! ■박재준 Keep K-Power for Another 60 years! ■Derek Waleko KOTRA is family ■홍재호 BRINGING KOREA TO THE GLOBAL MARKET ■이두영 Rise above, rise together with Kotra ■Sung Hyun Min Life starts from 60, Export starts from KOTRA! ■우은정 KOTRA, stay awake & go deeper into the world! ■손윤석 Under 60 years of expereince, we inspire great partnerships worldwide ■강수현 Once you choose KOTRA, anything is possible. ■Terry Song Kotra 60th anniversary!! Congrats, and moving forward for top of the world. ■이종민 Kotra is still 60 years young, way more to go! ■김태형 Trail blaze to success with KOREA! Onwards and upwards with KOTRA! ■백종훈 WITH KOTRA, BUILDING THE PLATFORM FOR INNOVATING FUTURE ■김성훈 You're in good hands with Kotra ■유정헌 Business is smoother, happier and more cheerful when we have KOTRA. ■김민재 Show me the money!! ■Selina Sim Out with the old, in with the new / Catapulting into the KOTRAverse. ■민균홍 Make everything as simple as possible, but not simpler. ■임성준 Cowards never start. The weak never finish and the winners never quit. ■전민영 The past is in your head. The future is in your hands. ■김종현 It's not the destination but the journey. ■김진현 We can do it! ■박태광 Go KOTRA, to the world of vision and hope. ■김윤정 I heart you KOTRA. ■Barbara Kim KOTRA gives you wings. ■조은아 evolution and revolution into the next century ■David Shim Export more for the brighter future! ■이상윤 Congratulations, KOTRA on your 60th anniversary! ■안성준 해가 지지 않는 KOTRA ■신지오 祝, KOTRA 환갑, 인생은 60부터~! ■이순재 한-캐 수교 60주년, 동반자 KOTRA! ■차상훈 세계 평화->경제 활성->가족행복->업무향상->우리기업 수출 확대, '22년 KOTRA 60주년 한국수출 60% 증가 ■김동희 로또 60회차 당첨번호 "0621" 축하드립니다~! ■이정현 60년 신뢰의 길, 100년 미래의 기회로! ■정준엽 KOTRA, the Main Bridge to the Greater Future ■이성은 Bring The Authentic 'K'-Innovation to The World ■이윤진 해외진출의 교두보 KOTRA 화이팅! ■김훈수 Nothing is impossible! The journey of success will continue for sure. ■김진영 세계 최대 수출국이 되는 그날까지! ■오진영 우.유.빛.깔. 유.정.열~ 사장님♡ ■이영선 한국과 세계를 이어주는 다리, KOTRA ■손호성 미래 60년을 꿈꾸며 성장하길 기원합니다. ■김형석 다가올 KOTRA 100년을 응원합니다! ■손현일 글로벌리더+ 신뢰와 혁신 = KOTRA ■박원호 YOUR GLOBAL VALUE CHAIN PARTNER ■정원섭 KOTRA, The Best Way To Find New Business Partners ■배성봉 대한민국 가장 빠른 해외시장 정보, KOTRA! ■오영인 수출은 코트라 ■Sophia Clark KOTRA can assist you ■박혜민 KOTRA의 성장과 발전을 기원합니다 ■최정희 해외 시장의 판로 개척 KOTRA ■정윤화 희망을 연결해주는 KOTRA! ■신주영 대한민국 발전의 핵심 ■신은지 KOTRA, 해외 시장 개척의 히든 챔피언! ■김태룡 Trade of the people, by the people, for the people with KOTRA ■김형일 세계속의 대한민국, KOTRA ■김형일 글로벌 코리아, KOTRA ■김욱진 인생은 60부터, KOTRA는 지금부터! ■서지원 사랑하는 코트라, 사랑받는







코트라! ■진재현 오늘보다 내일, 그리고 매일 기대되는 코트라 ■강혜민 Make it happen with KOTRA! ■문선준 Global Future Korea KOTRA! ■변원재 ACTION, Driven by Passion!! ■장명철 지난 60년, 앞으로 60년. KOTRA가 대한민국의 새로운 꿈을 수출합니다. ■채정훈 무역과 투자의 시작엔 항상 코트라가 함께 합니다. ■한송욱 KOTRA의 힘찬 도약을 기원합니다! ■Saumya The journey of success will continue for sure with KOTRA ■KHWAB Let's go out to promote trade and investment ■Hyejung Kang 국가와 고객의 혁신성장을 위하여! ■Aheli Mukerjee Stop the drop, start the hope- Investment with KOTRA ■Joohee Choi Come and Join our KOTRA, The Trade Agency! ■Yoonji Kim 인생은 60부터! 인도 진출은 코트라로부터! 60년간 연결해온 수출의 다리, 인도에서 더욱 힘차게 달리겠습니다. ■Jaya Soin INCREASE TRADE, STRENGTHEN KOTRA ■Asna Arif Building India & Korea Together ■Abdul Muiz दुनिया के उद्योगों की जरूरत पिछले साठ (60) दशकों से पूरी करता - KOTRA.(Meets the needs of the world's industries for the last sixty (60) decades - KOTRA.) ■Han Seok Hee KOTRA, the modern Silk Road to the World ■Naran Park 변동성의 시대, 위기를 기회삼아 도약하는 KOTRA ■Ravi Shekhar Singh Let's succeed together ■Palak Bhasin आओ मिलके कुछ परिवर्तन लाए(Lets bring the change together) ■Deeksha Chawla आओ मिलकर भारत और कोरिया के रिश्ते को और मज़बूत बनाए। 60 वर्षों से आपके साथ..कोटरा(인도와 한국의 돈독한 관계를 통해, 코트라의 60주년으로 나아갑시다.) ■Antrikch Rastogi Take your business to the next level with KOTRA Taking business beyond the horizon ■Ryu Chan Yeong Keep going Harder and faster ■김동현 한국 경제발전의 역사 KOTRA, 계속 보여주세요 ■김종헌 KOTRA와 함께 세계로 나아갑시다 ■Dong Hyun Kim Let's go together with KOTRA. ■Faruque Ahmed Grow up stronger with KOTRA. The future is bright. ■Golam Rahman Go ahead Kotra! We are following you ■Asif Ahmed With KOTRA we grow Korea-Bangladesh business. ■Saidul Islam Best wishes to KOTRA ■이준호 KOTRA  뭄바이 화이팅 뭄바이준호 화이팅 ■Sabina Manglani चकदे कोट्रा(Go For It KOTRA) ■Piyush Verma सबका साथ, सबका विकास(Collective Effort & Inclusive Growth) ■Sameeksha Jadhav अनेक हम इक सोच(Many in Body One in Mind - (Many in Body One in Mind - Although We in KOTRA are Many and different in our Nationality, Culture, Food habits, Language, etc. but We are all united with One noble thought to achieve KOTRA's growth and another 100 years of Triumph. This is a SGI Buddhist concept but has a different meaning) ■유동길 대한민국 수출 동반자 KOTRA ■이동현 KOTRA. 대한민국 디지털 무역을 선도한다 ■민유지 코트라의 눈부신 성장이 자랑스럽습니다. 앞으로의 60년도 응원합니다! ■Ankur Jain KOTRA ! मेरा अभिमान(KOTRA! My pride) ■Shobhit Pratap We are the Team KOTRA Mumbai ..हम हैं टीम कोटरा...मुंबई.Talent wins games, but teamwork and intelligence win championships. प्रतिभा खेल जीतती है, लेकिन टीम वर्क और इंटेलिजेंस चैंपियनशिप जीतते हैं. हम हैं टीम कोटरा...मुंबई. ■Sachin हम उठते हैं...लड़ते हैं... जीतते हैं... दोहराते हैं @ कोटरा मुंबई..!! We rise....fight....conquer....repeat @ Kotra Mumbai ..!! ■송지원 लड़ते रहो और कभी हार मत मानो कोटराkeep fighting and never give up kotra ■Ganesh Jagdale KOTRA है तो मुमकिन है If KOTRA is their then it is possible ■김동규 수출전선에서의 60년, 중소기업들의 사랑을 받는 KOTRA가 되었으면 좋겠습니다. ■이영일 언제든 든든한 수출 지키미, KOTRA 60주년 축하합니다 ■남기훈 변화에 뒤쳐지지 않는 우리이길 바랍니다 ■Kichu Matthew Jacob Where ever you go, Am there! ■Ebinezer G George KOTRA Rocks! ■Rishi Narayanan Think Better Think KOTRA ■Mehvish Khan Namaskara KOTRA! ■Taru Goswami We are fighters at Kotra ■남혜주 Go KOTRA! ■Ronak Parekh KOTRA is a Hallmark of the nation ■Suchismita Roul KOTRA will shine like a diamond from a coal ■Jaiswal Sandip From Ancient Korea India Relation to Future Relation  Korea India " Long way to Go " ■이승기 KOTRA, 제2의 전성기를 응원합니다 ■Sasini De Silva කොට්රා 60 වන සංවත්සරයට උණුසුම් සුබ පැතුම් ■이성훈 KOTRA 60주년과 번영을 축하합니다 ■카리에 HONGERA KWA MIAKA SITINI, TUNATAKIA KOTRA KILA LA HERI!! ■전미호 누구나 무역 할 수 있는 시대, 코트라가 그 플랫폼을 제공합니다. ■조은범 향후 60년 더 큰 성장을 기원합니다! ■Tieynit T. Let us stand together as a team, serve with sincerity and determination so as to continue our journey of success! ■Kumnger W. "Six decades with significant Accomplishments & Excellence" Happy 60th anniversary KOTRA! ■Tsegaye A. 60th years down Now let's go for 120th. Happy 60th Year's Kotra Anniversary! ■김이레 대한민국 60년 수출 역사를 함께 그려온 KOTRA, 향후 60년도 든든한 지원군으로 함께 하겠습니다. ■Manzan Kouadio Un pour tous, tous pour un ■Abruquah Benjamin Touching Korean Companies to help grow in their Global reach and achieve their Goals is what Jishawa does for the hundreds of companies that we have worked with. Seeing Korean companies WIN is what we aim at. ■Kenneth Otu Asamoah 60 years of connecting businesses and industries to growth and prosperity. Cheers to many more years to come!! ■김영상 하나의 코트라 / One KOTRA ■ChingYen Wang Happy 60th Anniversary! To further expansion of opportunities and global success! ■임해일 전 세계 곳곳에 뿌리 내리는 그날까지 KOTRA 화이팅! ■Vanette Sechanbe Kotra to the world!- What an amazing and revolutionary organization that has shifted and changed so many lives. Thank you so much Kotra for opening our eyes to new developments and insights to what korea can offer to the world. I am super proud to be part of a team that cares and loves  its people and that continues to spread love and possibilities where it lands. To another 60 years, I cannot wait to be part of the growth. Kea leboga, Dankie, Thank you Kotra! ■Kim Harwood Happy 60th anniversay to Kotra. Leading the way in economic development for sixty years and many more years to come. It has been an honor to work alongside this auspicious company. Here is to the success of the next sixty years. ■송아영 코트라 창립 60주년을 진심으로 축하 드리며 이 순간을 함께 할 수 있어 개인적으로 큰 영광입니다! 나이 60세 이순(耳順)은 귀가 순해져 모든 말을 객관적으로 듣고 이해할 수 있는 나이가 된다는 뜻이라고합니다. 앞으로도 고객들의 말을 귀담아 듣고 중소·중견 기업의 수출길을 열어주는 든든한 코트라가 되길 바라며 100주년 창립기념일까지 화이팅 입니다! ■ChenWen Hsu KOTRA, Fighting! ■김초롱 Congratulations on this special day, may we celebrate many more years while dedicating all to bring more prosperity to KOTRA. Hurrah, Happy 60th Anniversary to KOTRA! ■전준형 KOTRA 還甲을 感祝 드립니다. ■Monica Dyers Gelukkige 60ste Herdenking aan Kotra!! To many more years of success in promoting Korea. I am proud to be apart of this organization. ■최다은 육십이면 아직 젊다! KOTRA 백세까지 가보자구! ■김남희 Congratulations on the magnificent 60th anniversary. All the best for KOTRA. ■Melissa Pieters Congratulations to Kotra!!! In 60years we have achived alot. Great leaders encourage leadership developments. By openly developing themselves. May we have another 60 more. ■유승열 Re le lebohela sehopotso sa bo 60 sa KOTRA ■황선경 KOTRA의 60년, 함께 축하할 수 있어 영광입니다. 앞으로도 잘부탁드려요. ■허종원 One for All, All for the future ■이훈 고객과 함께한 60년. 다가올 디지털 시대에도 해외를 향한 밝은 등대가 되어주길 바랍니다. ■이성학 kotra와 함께 하는 더 나은 미래 / With kotra, for better future ■Fernando Galilea For 60 more years of KOTRA: no boundaries, no limits. ■조일규 100살 코트라가 60살 코트라에게 : 이제 뭐 좀 알것 같지? 인생은 60부터야! ■황새별 100살 전에 수출 1위까지 가보자고~ ■김유준 사려(思慮)와 판단(判斷)이 성숙해진 이순(耳順)의 코트라! 상수(上壽)까지 아자아자 화이팅! ■Wendel If you want to build tall towers, you have to work on the foundation for a long time. All the best for your 60th anniversary. ■권석진 코트라의 60년으로 우리는 더 큰 미래 꿈을 키웁니다. ■이미영 큰 희망이 큰 사람을 만들고 큰 사람이 큰 기업을 만듭니다 ■김현정 no kotra no future!! ■정재은 세계속의 코트라, 너와 나의 연결고리 ■이정훈 앞으로 60년도 믿고 찾을 수 있는 KOTRA ■정상현 KOTRA, 중소기업의 글로벌 날개를 달다 ■강정민 KOTRA 60주년 축하합니다! 이제 600주년 가즈아 ■윤서준 사람은 환갑이지만 KOTRA는 이제 막 이팔 청춘 ■신일숙 KOTRA, przyjaciel firm, na zawsze ■정선애 Dasz radę, damy radę, KOTRA da radę. ■남호선 Sto lat Kotra! ■Joanna Wielochowska Mam nadzieję, że KOTRA poświęci więcej uwagi na zapewnienie komfortu pracy oraz systemu motywacyjnego dla swoich pracowników ■Philip Dypczynski Najważniejszy jest Człowiek ■Mateusz Nowicki Dziękujemy za Wasze zaangażowanie w rozwój naszej organizacji ■Dominika Binkowska Niech KOTRA nie będzie obojętna na to, co się dzieje na świecie i niech dba o swoich pracowników, bo tylko dzięki temu biznes może się kręcić ■Marta Stepinska Wejdź na świat z KOTRA ■Kamila Stasik Kotra to studnia doświadczeń ■황기상 세계와 함께하는 코트라, 미래로 세계로 ■정성훈 코트라 활짝 꽃 피우라 ■Mihailo Pavlovic More successful years to come! ■Milan Rajic May the progress and knowledge be our leading star ■Jovana Tepic May we continue the journey of success together with pride in many years to come! ■박기원 한국 경제발전의 살아 있는 역사 코트라, 또다른 60년을 응원합니다. ■김익중 고객과 함께 전세계로 뻗어나가는 KOTRA를 응원합니다. ■이규정 KOTRA의 더 밝은 미래를 응원합니다. ■Sebok Ferenc Happy 60th years anniversary, I am proud to be a member of this organization for 20 years! ■Vecsey Hedvig Congratulation on this great occasion! Wishing KOTRA and KOTRA team a happy anniversary! ■Jenei Balazs Happy Birthday, KOTRA! Let's keep doing awesome business together! ■Horvath Fanni I've been working for KOTRA for 5 years, hope one day I can travel to Korea and visit HQ. Happy anniversary. ■Toth Attila Happy 60th years anniversary! ■Peter Szabo Happy 60th anniversary for KOTRA! While I only joined 6 months ago, it is a pleasure to  work at a place where I can see the fruits of my labour materialize in my own surroundings. While I am new in the field I can see the effects of my more experienced colleagues labour on the shelves of Hungarian stores. KOTRA allowed me to develop a better market and industry knowledge, for which I am grateful. Working here fills me with pride, as this is a very special environment and workplace. I hope that the great economic relationship between Korea and Hungary will carry on in the future, and I hope to be a part of it! ■Julia Murvai Happy Anniversary, Kotra, may you have many more! ■이정상 변화와 도전을 통한 기회 창출, KOTRA ■배지원 KOTRA의 꿈을 응원합니다! ■이대로 세상을 여는 KOTRA! ■이하늘 Vamos que se puede Kotra! ■나경준 Todo lo que necesites, en KOTRA ■이준열 KOTRA ESTÁ Y ESTARÁ SIEMPRE CON NOSOTROS ■김주희 앞으로 더 발전할 KOTRA를 기대합니다! ■김준수 Por mas años juntos ■강영광 Viva Kotra! ■Gustavo Todos juntos por KOTRA!!! ■유병우 수출지원을 위한 디지털.데이터 플랫폼으로 거듭납시다! ■김현정 함께하는 힘찬 출발!  Zusammen starten wir neu! ■Christian Goiginger Kotra – Brückenbauer zwischen Mensch, Wirtschaft und Technologie! ■김성훈 mit KOTRA, Tief in die Zukunft ■길봉조 한강의 기적 동반자 코트라, 대한민국 수출 미래도 코트라와 함께! ■염명순 코트라와 우리 함께 밝은 미래로 떠나요 ! ■김도경 KOTRA 국내와 해외를 잇는 디지털 징검다리 ■황유선 KOTRA! 대한민국 기업과 함께 백년해로 하기를! ■하서희 KOTRA 60주년을 축하합니다! GRATTIS, KOTRA! ■최희승 Let's go, 코트라와 함께 ! ■이인배 60주년을 넘어 100주년이 되는 날까지 KOTRA의 미래를 응원합니다! ■John A. Courpas 60 χρόνια στην KOTRA εργαζόμαστε μαζί για πάνω από ενα αιώνα επιτυχιών! ■이륜경(Rosalia LEE) Κάθε χρόνο και πιο δυνατά! Konstantinos Papageorgiou Με τα μάτια στραμμενα στο μέλλον! ■Tonya Mallidi Συγχαρητηρία για τα 60 χρόνια επιτύχιας, με ευχές για πολλά ακόμα που έπονται! GO KOTRA! ■염승만 앞으로 60년 코트라의 더 힘찬 도약을 기원합니다 ■김소영 계속 다니고 싶은 회사, 만들어갑시다. ■글로벌스태프 일동 Alles Gueti zum Geburi ■글로벌스태프 일동 Du bisch eifach ä gueti ■글로벌스태프 일동 I schänke dir mis Härz ■홍두영 더 멀리 더 높이 더 힘차게!! ■Peter Kristensen Dynamiske Kotra bygger bro mellem danske og koreanske virksomheder. ■Hannah Hong KOTRA, fra hele verden til hele verden ■Martina Pihl Kjærsgård Kotra, broen mellem koreas og danmarks erhvervsliv ■Oliver Bramsted KOTRA flyver til verden ■Jesper Kroyer KOTRA er Koreas lyse fremtid ■이수영 한오백년 가즈아~ 코트라! ■조현경 인생은 60부터, 100살까지 화잇팅! ■이제혁 더 멀리, 더 높이, 더 함께 ■김수연 Vive la KOTRA ! ■이윤수 반백살 넘도록 고생한 코트라 반천년 가자! ■곽미성 Bonne Chance KOTRA! ■최승훈 인생은 60부터! KOTRA의 밝고 희망찬 미래를 응원합니다! ■Yubin Ko KOTRA Opa, bleib weiterhin so gesund und lebe laaange ■Dina Zlatina Alles Gute zum 60. Jubiläum! ■Adrian Frings Herzlichen Glückwunsch! Auf viele weitere erfolgreiche Jahre! ■Woohee Yoo KOTRA 60살 축하합니다~~ 100살까지 더 성장할 모습을 기대하며, 100살뒤엔 또 200살까지 응원합니다! ■박봉기 우리는 60년 경력직, 천하무적 KOTRA 입니다. ■박소영 KOTRA 60주년 축하합니다! 날로 성장하는 우리 수출의 영원한 디딤돌이기를~ ■신은경 Die Bemühungen von KOTRA für die Unternehmens Globalisierung gehen weiter! ■Selina Büyükasik Alles Gute und auf weitere tolle Jahre! ■현선영 KOTRA의 60주년을 축하합니다! ■조민정 Alles alles Gute und wir sind stolz auf KOTRA! ■Tessa Otto Auf die nächsten 60 Jahre KOTRA! ■윤현철 세계와 대한민국을 잇는 다리, 코트라 ■윤태현 육십(60) 육 : 육십년 코트라, 십 : 십년대계가 아닌 백년대계를 지향합니다 ■박현성 Uusi KOTRA, Eteenpäin ■오인제 Onnea KOTRA! ■Kaisa Honkanen Hienoa KOTRA, Paljon Onnea! ■이아림 Tsemppiä KOTRA! ■야마구치유토 전세계 어디까지나 함께 하는 KOTRA ■이재용 가볍 게 찾아 와도 무겁게 얻어 가는 코트라 ■야마자키메구미 KOTRAファイト! ■남우석 옛 것에서 배우고 새 것에서 취하는 코트라가 되기를 바라며, 60주년 축하드립니다. ■민현정 환갑 축하드립니다. ■이시이묘선 60周年おめでとうございます!これからもよろしくお願いします! ■정여진 60주년 맞은 KOTRA, 일하기 방식 개혁 선구자가 되자! 더더욱 일하기 좋은 직장을 위하여 ■김민정 새로운 도전하기! ■임지훈 형님 100세를 향해 만수무강하십시오 ■고범창 코트라와 함께 성장하자! ■류아름 코트라의 다이아몬드 주빌리 축하합니다! ■이동조 함께 나아가요 장수기업 코트라로! ■오수진 韓国中小企業の輸出に寄り添う良きパートナ、私のKOTRA! ■오수진 韓国のトレンド、商品、製品に関することならKOTRAに聞いて! ■타카하시 さあ行こう、KOTRAが創る新しい時代の宝物探しの世界へ! ■김용구 厳しい環境の中でも頑張って行きましょう! ■성점순 ビジネスはKotraと共に ■신양균 前に進もう KOTRA! ■박경태 KOTRAの無限の挑戦と情熱、夢を応援します! ■김대권 限界を知らないKOTRA!!! ■정태혁 日本進出の近道はKOTRA ■미츠시마 輝く未来を創る KOTRA! ■이미영 KOTRAと、ともに。 ■이자연 KOTRAサイコウ! ■조영주 羽をつけ、まえに進め ■유동훈 KOTRAの信頼と認知度向上に向けて努力します! ■유재영 KOTRAと生きる! ■전지훈 全ての国にKOTRA貿易館ができますように! ■리겐타 Kotraと一緒に歩む明るい未来 ■야마시타 今までもこれからも貿易の中心KOTRA ■이예지 KOTRAの益々のご発展をお祈り申し上げます! ■김동건 世界を舞台に挑戦し続けるKOTRA! ■야부키 카코 KOTRAが未来を繋ぐ! ■세키 타카히로 対韓輸入と対韓投資はKOTRA! ■카토우 기린 韓国の進出の窓口はKOTRA! ■노동건 新しい時代の平和、公正、発展を導くKOTRA ■이소지마 리나 KOTRAの跳躍を祈っています! ■김현규 KOTRAが世界に羽ばたくことを期待します! ■스즈키 모토키 KO(これからも)T(止まるな)RA(来世に希望を!) ■나리타 나오아키 より良い明日のKOTRA ■손

호길 무역투자로 세계를 행복하게 하는 코트라 ■이준경 모두가 하나되어 100주년까지 전진 ■안재현 너와 나의 연결 고리 ■심혜지 행복 건강 긍정 ■정성일 いつもチャレンジするKOTRA! ■김순미 KOTRAと共に歩んだ60年、さらなる実りと成長ある60年をKOTRAと共に ■하마다유지 ·小さな一歩、大きな未来。·KOTRA号は「ありがとう」で動いています。·「ありがとう」があふれる会社に、これからも、いつまでも。 ■오오이시요시히코 KOTRA、海外企業の頼れる同伴者であれ! ■김상범 もっと違う未来を目指して ■강진혁 この大きな節目の年に、社員の一人であることを誇りに思います.今後の発展に、微力ながら貢献したいと存じます ■서동일 これ以上ないKOTRA! ■박선혜 どこでもKOTRA!世界に広がるK-パワーを応援します。 ■김영우 今年創立60年を迎えるKOTRA、これからも韓国中小企業と共に更に跳躍します。 ■이동훈 イノベーションの先に目指すべき「豊かな未来」を、KOTRAが築いていきます。 ■김민우 これからのライフスタイルに寄り添う存在へ。 ■최정민 コロナに負けず、頑張れ!KOTRA!(코로나를 이겨내자, 힘내라! 코트라!) ■와사다아야노 KOTRAの更なる飛躍を目指し! ■박제희 日本へ輸出希望する企業全てが小虎(KOTRAの日本の発音)から大虎なること祈ります。 ■김현석 日本への貿易は大阪貿易館!! ■박규태 KOTRAはK-技術を全世界に向けて全速前進 ■홍유라 KOTRAの更なる飛躍の年となるよう、より一層精進して参ります。 ■고토우다코코로 60周年も飛躍し続けるKOTRAに! ■정려원 KOTRA創立60周年、世界を舞台にさらなる飛躍をご期待、お祈り申し上げます。 ■오쿠보나기사 韓国と日本、世界を繋ぐ礎。 ■허진원 KOTRA 60주년 진심으로 축하드립니다. 화이팅!! ■김대수 KOTRA의 60주년 기념을 축하합니다! ■김용환 1世紀を超えて更に未来へ進めKOTRA!!栄光あれ!! ■김병선 先駆の60年、開く世界へ! ■김보현 新たな飛翔とそのワクワクに~With KOTRA。 ■久野 由加里 60周年に感謝し、100年企業目指して次の1歩へ ■바바 아유미 100年後も愛されるKOTRAであり続けてください! ■추근수 世界と未来をつなぐ架け橋に、 ■조석현 改善より改革へ進めKOTRA! ■오카다 유카 今後も世界を導くKOTRAに! ■이토세 아야 KOTRAの力でより良い世界を! ■이와츠보 미사키 これかも世界へ羽ばたくKOTRAで! ■노정훈 祝!60周年!つぎは100周年! ■광저우 본사 직원 일동 환갑이지만 아직 젊은 KOTRA, 더 밝은 미래  를 위하여! ■광저우 글로벌스태프 일동 我们♡KOTRA ■김정태 멋진 미래, 함께해요~ ■남지은 올해는 가족과 다 함께 중국여행! ■이민호 함께 행복합시다 ■장려평 忆往昔,峥嵘岁月六十载;看明朝,励精图治创佳绩 ■김문빈 做大做强,再创辉煌 ■ZHANG LEI 在KOTRA 走过到60岁生日之际,祝KOTRA继续展翅高飞,成为韩国同全球贸易的最强粘合剂 ■장새남 祝愿KOTRA成为全球企业首选的贸易平台 ■CHEN CHEN kotra 您60年的朋友 值得信赖 ■진몽 祝Kotra 六十岁生日快乐,期待下一个更好的60年! ■홍창표 60년 전 오늘, 무역 강국을 향한 KOTRA호의 첫 항해가 시작되었습니다. 그로부터 60년, 세계를 누비며 경제 대국으로 도약하는 대한민국의 가슴 벅찬 여정을 함께 해왔습니다. 바람을 타고 물결을 헤쳐 나가는 승풍파랑(乘風破浪)의 기세로 KOTRA가 우리 기업의 꿈과 미래를 함께 하겠습니다. ■강민주 KOTRA라는 이름으로 우리가 함께 만들어 갈 앞날을 응원합니다. ■박영훈 KOTRA의 희망찬 미래를 기대합니다! ■신진용 앞으로의 60년이 기대되는 KOTRA! ■구경희 KOTRA 60주년을 응원합니다! 앞으로 한발짝 도약하는 KOTRA, 미래의 60주년을 기대해봅니다! ■이수민 모두의 마음에 자랑스러운 코트라 화이팅~! ■도승주 KOTRA와 함께하는 행복한 미래! ■전현화 向KOTRA致以最诚挚的祝福, 愿再续辉煌! ■김흠 千里之行,始于足下。 ■최선숙 立足新的起点,迈向新的征程! ■황룡 Kotra-韩中贸易与您同在 ■척일범 忆往昔,峥嵘岁月六十载;看明朝,励精图治更美好! ■이려화 辛勤耕耘60载,再续辉煌谱新篇 ■홍성률 虎啸龙吟展宏图,盘马弯弓创新功! ■조준철 希望KOTRA继续为中韩贸易保驾护航 ■황성민 KOTRA-韩中贸易100年的耕耘者 ■김철호 风雨同舟,永远同行 ■안정우 韩国贸易投资窗口 KOTRA 与您同行 ■장리천 60年易春秋,风华正茂。60年载耕耘,硕果累累。 ■이애령 同庆六秩辉煌,共谱贸易新篇 ■천이닝 共筑中韩繁荣坚固的贸易桥梁! ■장비 风雨共进六十载,同心逐梦赢未来! ■윤명학 展鸿鹄之志,集四方友人,满琳琅之货,聚喜笑颜开 ■한지위 (K)坎坷风雨路,(O)鸥鸟云中翱,(T)同舟共济路;(R)睿谈天下事,(A)岸观万  里人。 ■풍사류 春华秋实六十载 愿kotra锐意进取 再攀高峰 ■김연 展望未来,精诚合作,携手共进,共创辉煌! ■초옥정 戳力同心、笃行不怠、一起向未来! ■김성애 六十载栉风沐雨,一甲子春华秋实 ■임홍실 六十年历练 六十年腾飞 六十载风雨同舟路 今朝再谱新篇章 ■조민 60年的汗水,60年的成就,展望更加辉煌的60年! ■한춘화 祝愿KOTRA在新的六十年里再创佳绩! ■장억 风雨同舟,不忘初心;任重道远,携手同行 ■왕리 雄关漫道真如铁,而今迈步从头越 ■이문영 齐心协力再创造新的成功 ■양정 不忘初心 砥砺前行 ■윤춘매 一甲子岁月峥嵘,期待来日再创辉煌!祝 生日快乐! ■강홍단 六十载风雨同舟,新征程再创辉煌! ■손청 祝贺KOTRA60年来取得的巨大成就,祝愿KOTRA不忘初心,再续辉煌! ■이춘매 不念过去,不惧将来,拼搏在当下。 ■이은실 初心如磐 笃行致远 ■김군화 60年始终如一,同舟共济! ■백인기 백년대계 하는 KOTRA가 되길 바랍니다 ■이대용 우리기업 진출의 교두보 멋진 KOTRA! ■주용선 KOTRA 앞으로도 승승장구 하길 기원합니다:) ■김다인 KOTRA와 함께 힘찬 미래를~!! ■이슬이 KOTRA 앞으로도 오래오래 함께 해요:) ■김지현 KOTRA 정말 멋져요~ ■이나현 KOTRA JOTRA!! ■박선남 祝KOTRA繁荣昌盛 ■박선리 六十年树木,开枝散叶,蓬勃发展 ■상상 六十年成长,铸造品牌,六十年努力,创造辉煌! ■이금란 风雨共进六十载,同心逐梦赢未来 ■총란 祝贺KOTRA成立60周年,繁荣昌盛 ■여림봉 在KOTRA成立60周年之际,祝愿KOTRA乘风破浪,再铸辉煌。 ■김해연 六十华章,再创辉煌 ■방정 六十载锐意进取铸辉煌 ■해남 发扬百年底蕴,再创KOTRA繁荣辉煌 ■상붕휘 辉映日月六十年,煌煌伟业动云天,明日荣光相与共,天高云淡尽欢颜 ■조단단 60年的经历,60年的发展,60年的岁月,祝贺大韩贸易投资振兴公社成立60周年。展望更加辉煌的100年! ■손정정 风雨同舟六十载,共创KOTRA百年辉煌 ■김송옥 立足新的起点,迈上新的征程,开创新的辉煌。 ■임성환 원더풀 코트라 원더풀 코리아 ■김화향 不忘初心,全心全意为企业服务。 ■안정 同行同赢,一起向未来 ■류건 与充满活力的KOTRA, 携手共创未来 ■이청옥 六十年辉煌,继往开来,再创佳绩。 ■동흔 kotra是一束光,照亮企业的出海之路 ■손정 kotra如一座座跨海大桥,筑造了韩国企业通向世界各地的道路 ■석남 KOTRA,提供海量商机的综合平台,中韩贸易的助推器! ■소창 风雨秉程六十载,KOTRA的未来更值得期待! ■김영 与KOTRA 一起播种希望 ■김호대 60주년 역사 넘어 더 나아가는 KOTRA로 ■구본경 60은 청춘, 새로운 청춘을 뜨겁게 ■고성호 지금까지 걸어온 60년, 코트라가 새로운 60년을 한국 중소기업과 함께 걸어가길 희망합니다. ■동지평 I LOVE KOTRA EVERYDAY! ■김정향 期待下一个60年,下一个辉煌的到来! ■완커 直到每个国家都有KOTRA海外贸易管的那天!加油! ■임빙빈 为了下一个六十年! ■왕신 KOTRA为您的全球贸易领航 ■담계혜 和KOTRA一起走花路吧! ■황서평 "深"爱KOTRA! ■김태민 60, 왕복 2차선 최고제한속도 100, 교역선다변화를 통한 새로운 교역속도 ■쉬제 KOTRA60年再创辉煌 ■왕양 开拓创新KOTRA60年 ■자오징징 携手奋斗,勇往直前,共祝KOTRA创立60年 ■우문앵자 KOTRA60年,一路向前 ■박은균 KOTRA武漢, 挑戰!!! ■김종원 KOTRA 武汉贸易馆,未 来60年更万事如意! 加油! ■장원 60载耕耘不辍,新征程再谱华章! ■류빈 辉煌一甲子,扬帆再远航。 ■진기 物换星移,岁月匆匆, KOTRA 60年华诞;继往开来、勇攀高峰、共创美好未来! ■오혜진 愿KOTRA鹏程万里,大展宏图! ■장단미 发展涛声催人急,KOTRA正是腾飞时。 ■류딩성 忆往昔,峥嵘岁月六十载;看明朝,励精图治更美好。 ■김호준 창립 100주년을 맞을 수 있는, 지속 가능한 기업이 되기를 바랍니다 ■한려화 同心同力同希望,共贺共庆共未来 ■장향용 六十年的耕作,六十年的汗水,六十年的成就,展望更加辉煌的六十年 ■장첸첸 风雨秉程六十载,劲风扬帆再出发 ■롱원 乘风破浪,再创辉煌。 ■이병직 웅비하라 KOTRA! ■임형섭 함께한 60년, 함께할 60년 ■Li Jun 你我的KOTRA!世界的KOTRA! ■Huang Rui 雄起kotra ■Ruan Dan 承载过去,开拓未来,KOTRA与您携手并进! ■Wu Yujiao 不忘初心!与KOTRA一起向未来! ■Mao Yu 我的青春, 我的KOTRA ■Guo Jingying 有你,有我,有KOTRA! ■TONG NA KOTRA律回春晖渐 万象始更新 ■DENG XIAOMEI Kotra 走出韩国,走向世界,走向未来! ■XU KE KOTRA 60年耕耘,蒸蒸日上,造就辉煌! ■서상호 KOTRA 雄起! ■강병수 KOTRA의 미래를 응원합니다 ■박영규 KOTRA 파이팅 ■한여령 KOTRA의 희망찬 앞날을 위하여! ■장채영 KOTRA 600주년 가보자고! ■서산산 KOTRA 大发展 ■이영광 你我紧密协作,共同开启KOTRA百年新征程! ■이맹맹 让我们一起创造下一个甲子的辉煌! ■shanmeng 陪伴是最长情的告白,陪你度过漫长岁月 ■유산산 与你在一起的第12年,继续携手并进吧! ■마국서 KOTRA, 俱往矣,激情豪迈;展未来,辉煌无限 ■장명삼 60年的发展,60年的辉煌 祝愿KOTRA踏上新征程,迎接新辉煌 ■서상 祝贺KOTRA成立60周年,愿KOTRA在以后的日子继续稳步前行,未来可期。 ■우결 蓬勃发展,日胜一日! ■송신희 愿KOTRA乘风破浪,前程似锦,再创辉煌! ■신송자 辉煌60载,愿KOTRA宏图大展! ■장춘령 祝kotra60华诞生日快乐! ■조나 如果可以,KOTRA成立的第70,80,90周年,我也与他同在! ■조상홍 恭祝KOTRA鹏程万里,再创辉煌! ■송유기 祝愿KOTRA蓬勃发展,蒸蒸日上! ■송영매 祝愿KOTRA蒸蒸日上,蓬勃发展! ■원장장 自我提升,互相支持,开拓创新,务实工作。 ■은하 精诚合作,携手共进,KOTRA与您同行,共创未来辉煌! ■김준규 KOTRA 나이 환갑, 새로운 60년을 응원합니다 ■최고은 지난 60년보다 앞으로의 60년이 기대되는 KOTRA! ■장안기 歡慶 KOTRTA六十周年慶,僅賀 百尺竿頭,登峰造極,續啟新篇章 ■양소군 恭祝KOTRA創立六十週年大展鴻圖, 業務蒸蒸日上! ■강성택 창립 60주년, KOTRA의 앞길에 꽃길만 가득하길 ■유기자 KOTRA가 우리 기업과 함께 밝은 미래를 열어가길 기원합니다. ■PEIYING SU 敬祝KOTRA創立六十年 累積能量翻轉疫境, 攜手世界共創永恆 ■KuanChun Chen 新的世紀, KOTRA將繼續弘揚理念, 面向世界, 面向永續新未來, 輔導優秀企業再譜新篇章。 ■박기범 코트라는 세계로, 세계는 코트라로 다음 60년의 힘찬 도약을 기원합니다! ■장림 敬賀! 60周年 鴻圖大展 ■진시정 祝全體員工能繼續和KOTRA一起成長, 大展鴻圖, 攜手創造另一個60年。 ■리신 恭祝KOTRA創立六十週年, 祝業務 蒸蒸日上! ■장효주 세계로 더욱 뻗어나갈 KOTRA의 희망찬 미래를 응원합니다! ■이준호 21C 초일류 글로벌 비즈니스 파트너 ■손재환 더 나은 앞으로의 60년을 만들어갑시다! ■이유정 어디에서나, 누구에게나 사랑받는 공공기관 KOTRA가 되었으면 좋겠습니다! ■김영희 kotra加油!kotra天津贸易馆加油! ■김대옥 大鹏一日同风起,扶摇直上九万里!祝愿kotra更加灿烂辉煌! ■왕소군 希望kotra的活动越来越多,越办越好! ■왕매청 祝kotra60周年快乐! ■진호양 kotra长盛不衰! ■관루루 六十载耕耘,硕果累累。祝愿kotra明天更加美好! ■송익준 60년 전통, 글로벌 무역투자진흥 名家 KOTRA! ■김하늘 몸도 마음도 모두 건강한 조직이 되길 기원합니다. ■전수진 지금 60년도, 앞으로도 역시 KOTRA! ■리순화 KOTRA 辛苦了! ■리순화 KOTRA 继续加油! ■리순화 KOTRA为韩国的未来而努力! ■양관화 60年的耕作,60年的汗水,60年的成就,回首60年的点滴,展望更加辉煌的60年。秉承我们的核心价值观,用我们执着与认真的激情继续洒满我们中小企业的成功之路!KOTRA 60周年, filghting! ■정검용 KOTRA是经贸交流的桥梁, KOTRAMAN是桥梁中的一块砖。 ■한녕 Successful business with eliable KOTRA ■이향화 I LOVE KOTRA! NO.1 ■왕사한 고객사와 함께 발전합니다. ■김선화 언제나 대한민국의 미래와 함께! ■김영만 100주년을 향해 달려가자, KOTRA! ■정경화 새로운 60년의 시작, KOTRA의 미래는 지금! ■이준구 앞으로도 대한민국 경제의 중추적인 역할을 하길 기대합니다. ■임한솔 KOTRA의 희망찬 미래를 응원합니다. ■May Guan KOTRA 與你一同迎接未來的挑戰 ■이주현 세계를 향한 세계를 품는 세계를 선도하는, 코트라와 함께! ■Nicky Cheng KOTRA是韓國未來的引擎 ■Karina Shiu 屹立60年, KOTRA會繼續連繫全球, 和大家一起攜手共創未來 ■Ariel Wong 開拓未來, 任何挑戰, KOTRA與您同路 ■Winnie Lai KOTRA 60 - 新未來 新挑戰 ■정민영 수출기업의 든든한 미래동반자 KOTRA ■Ivy Szeto 願KOTRA繼續連結世界, 開拓未來 ■Suzanne Wan KOTRA 與你一同迎接新機遇, 創建未來 ■김경아 함께한 60년, 그리고 더 오래 함께할 KOTRA ■정지원 글로벌 혁신을 향해, 늘 누구보다 가까이에서 함께할 KOTRA! ■김세진 KOTRA 為您開啟未來之門 ■김소연 세계속의 한국기업, 함께 백년해로할 KOTRA ■심재상 이순(耳順)을 맞이한 KOTRA, 고객의 목소리를 계속 경청하 겠습니다! ■Michel Henry Boileau KOTRA 60 años fortaleciendo el comercio internacional con Corea ■장보람 Kotra 60주년 화이팅! ■Juan Mario De Leon ¡KOTRA, una institución con una gran misión! ■Cristhel Andrino Creciendo juntos en KOTRA ■Sara Poitevin KOTRA siempre de tu lado ■DianaLizbeth CamargoGonzalez KOTRA opens paths to success ■DianaLizbeth CamargoGonzalez Forward together ■JuanManuel IslasArredondo Knowledge, Opportunity, Team work, Results, Adapt ■최서원 Feliz de estar trabajando en gran equipo de kotra!! (: ■김태현 코트라 MBTI는? B.E.S.T ■Alejandro Rodriguez I am proud to be part of Kotra, Happy 60th Anniversary ! ■이정상 변화와 도전을 통한 기회 창출, KOTRA ■배지원 KOTRA의 꿈을 응원합니다! ■이대로 세상을 여는 KOTRA! ■이하늘 Vamos que se puede Kotra! ■나경준 Todo lo que necesites, en KOTRA ■이준열 KOTRA ESTÁ Y ESTARÁ SIEMPRE CON NOSOTROS ■김주희 앞으로 더 발전할 KOTRA를 기대합니다! ■김준수 Por mas años juntos ■강영광 Viva Kotra! ■Gustavo Todos juntos por KOTRA!!! ■정덕래 Gracias KOTRA!! Viva KOTRA!! ■이건학 가보자고 코트라 ■이동희 Felicidades KOTRA!!! ■Emilio Felicidades por poner el nombre de Corea tan alto ■Xaviera KOTRA, 60 años apoyando a tu crecimiento ■김윤정 KOTRA의 60주년을 축하합니다. ■Isabel Felicidades!! 60 años compartiendo cultura. ■김슬기 Congratulations on your 60th anniversary! ■서지혜 많은 중소기업의 희망을 격려해주신 KOTRA에 축하드립니다! ■Valeria KOTRA 60 años conectándote con el mundo y creciendo en equipo ■이진주 KOTRA의 도약에 힘찬 응원을 보냅니다! ■윤용신 ¡Que sean muchos años más! ■Catalina 60 años abriendo frontera ■배상범 KOTRA와 함께 60년 세계와 함께 미래로 ■최재훈 우리기업의 든든한 버팀목 KOTRA의 60번째 생일을 축하합니다 ■강민주 세계 속의 KOTRA가 대한민국 경제를 선도합니다 ■신재훈 브라질 국민이 사랑하는 KOTRA가 되길 기원합니다! ■최두옥 60주년을 넘어, 600주년까지 코트라 화이팅! ■김가현 함께 만드는 공사의 미래를 응원합니다 ■최윤영 Parabéns Kotra por toda essa história de sucesso! ■최선욱 Kotra, bagagem de 60 anos repleta de experiências, culturas e conhecimentos! ■홍주연 Feliz Aniversário para a melhor empresa do mundo! ■김동찬 Parabéns Kotra! Orgulho de fazer parte dessa família! ■Tathiana Cristina Barbosa da Silva Juntos somos mais fortes! ■Lennon Junqueira Kotra, 60 anos de vida. Coreia 60 aos de desenvolvimento e protagonismo gobal. ■Renan de Oliveira 60 anos de parceria e cumplicidade com o Brasil. ■안성주 Parabéns pelos 60 anos! Vamos comemorar! ■Rafael Borges Há 60 anos levando o melhor da Coreia para o mundo. ■이송희 Esperamos que o futuro da Kotra seja mais brilhante ■Hilton Brait Parabéns Kotra! Uma sexagenária cheia de energia para novos negócios em todo mundo. ■Yosep Na 60 anos conectando as duas culturas, criando oportunidades e novos desafios. ■김명현 As perspectivas para futuro da Kotra são esperados. ■심원 60 anos da KOTRA com sua integridade profissional. ■Vitor Xavier Parabéns Kotra! Sucesso para todos nós! ■이경숙 글로벌마켓은 코트라와 시작된다. ■Gabriela Jara Felicitaciones por los primeros 60 años! Que los próximos años vengan llenos de satisfacciones y éxitos ■Rosa Teran Move on a global comercial. ■Maria Teresa Felícitaciones por los 60 años de relación amistosa; bilateral entre la República de Corea y Ecuador. Auguró que los próximo años serán de muchos logros y fortalecimiento comercial y cercanía entra nuestras culturas. ■Rosa Teran Felicidades a Kotra por dar a conocer las maravillas de Corea del Sur. Por 60 años más! ■양성훈 지금까지 한국의 경제도약을 이끈 KOTRA의 60년의 시간, 지금부터의 KOTRA의 60년은 전세계 교역의 리더가 되는 시간

Korea Business Plaza
4801
kotra
DENSO
2021 Smart City Inside Chin
KOTRA Colombo

APPENDIX
부록

1962

2022

1.

현 경영진

2.

무역관 현황

3.

수상 현황

4.

연표

현 경영진

유 정 열 사장

손 수 득 부사장 겸 경영지원본부장

김 윤 태 중소중견기업본부장

정 외 영 혁신성장본부장

김 태 호 경제통상협력본부장

류 재 원 무역투자데이터본부장

장 상 현 Invest KOREA 대표

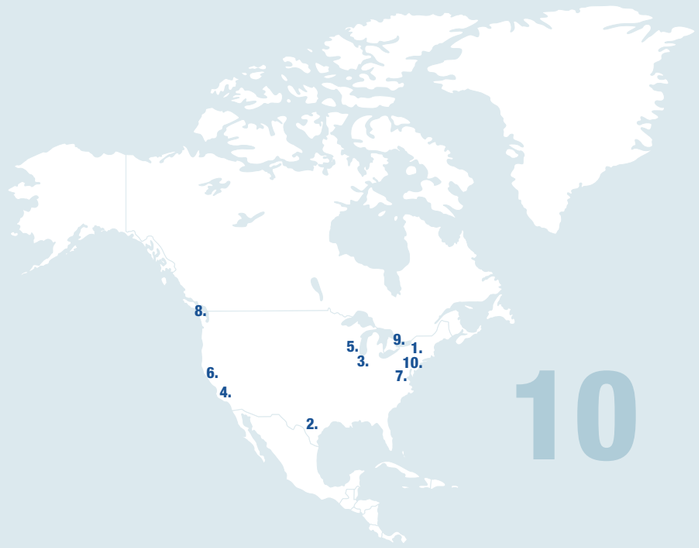
무역관 현황

■ 중국지역

1. 베이징(지역본부) (중국, 설립일: 1990.12.01)
2. 광저우 (중국, 설립일: 1996.02.29)
3. 난징 (중국, 설립일: 2011.09.22)
4. 다롄 (중국, 설립일: 1995.01.19)
5. 상하이 (중국, 설립일: 1995.12.23)
6. 샤먼 (중국, 설립일: 2011.09.22)
7. 선양 (중국, 설립: 2011.09.20)
8. 선전 (중국, 설립일: 2014.12.08)
9. 시안 (중국, 설립일: 2009.08.26)
10. 우한 (중국, 설립일: 1996.11.21)
11. 정저우 (중국, 설립일: 2011.07.18)
12. 창사 (중국, 설립일: 2011.09.23)
13. 청두 (중국, 설립일: 1995.12.20)
14. 충칭 (중국, 설립일: 2011.04.07)
15. 칭다오 (중국, 설립일: 1996.10.01)
16. 톈진 (중국, 설립일: 2014.11.26)
17. 항저우 (중국, 설립일: 2011.07.19)
18. 홍콩 (중국, 설립일: 1962.11.26)
19. 타이베이 (대만, 설립일: 1971.07.12)
20. 창춘 (중국, 설립일: 2019.09.25)
21. 하얼빈 (중국, 설립일: 2019.09.24)

■ 북미지역

1. 뉴욕(지역본부) (미국, 설립일: 1962.11.16)
2. 달라스 (미국, 설립일: 1969.05.01)
3. 디트로이트 (미국, 설립일: 1996.10.01)
4. 로스앤젤레스 (미국, 설립일: 1962.11.27)
5. 시카고 (미국, 설립일: 1966.11.29)
6. 실리콘밸리 (미국, 설립일: 1992.12.10)
7. 워싱턴 (미국, 설립일: 1989.08.01)
8. 밴쿠버 (캐나다, 설립일: 1969.04.21)
9. 토론토 (캐나다, 설립일: 1971.06.01)
10. 애틀랜타 (미국, 설립일: 2022.03.31)

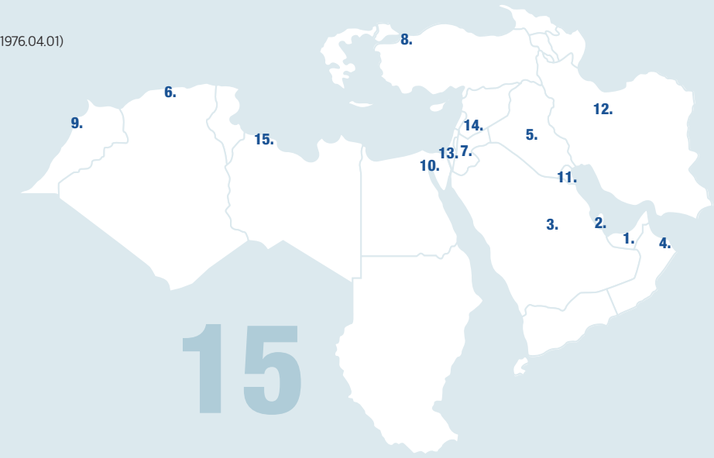


■ 유럽지역

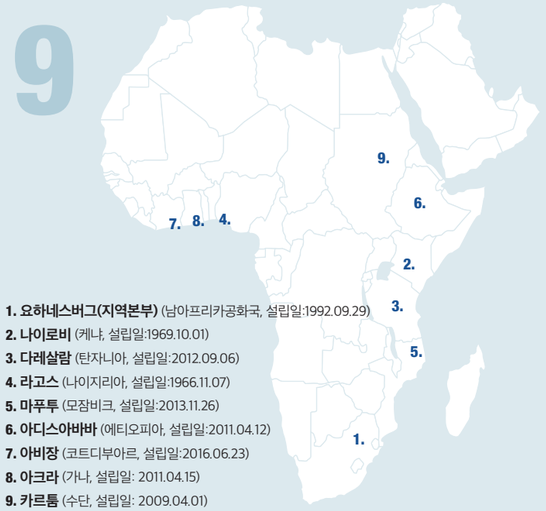
1. 프랑크푸르트(지역본부) (독일, 설립일: 1970.08.01)
2. 런던 (영국, 설립일: 1967.10.16)
3. 마드리드 (스페인, 설립일: 1972.03.07)
4. 뮌헨 (독일, 설립일: 1996.12.01)
5. 밀라노 (이태리, 설립일: 1966.04.05)
6. 바르샤바 (폴란드, 설립일: 1989.04.13)
7. 베오그라드 (세르비아, 설립일: 2015.12.16)
8. 부다페스트 (헝가리, 설립일: 1988.03.28)
9. 부쿠레슈티 (루마니아, 설립일: 1990.10.01)
10. 브라티슬라바 (슬로바키아, 설립일: 2015.12.14)
11. 브뤼셀 (벨기에, 설립일: 1972.04.01)
12. 빈 (오스트리아, 설립일: 1970.08.18)
13. 소피아 (불가리아, 설립일: 1989.04.01)
14. 스톡홀름 (스웨덴, 설립일: 1969.04.21)
15. 아테네 (그리스, 설립일: 1973.10.01)
16. 암스테르담 (네덜란드, 설립일: 1966.01.12)
17. 자그레브 (크로아티아, 설립일: 1996.11.02)
18. 취리히 (스위스, 설립일: 1972.04.01)
19. 코펜하겐 (덴마크, 설립일: 1973.09.01)
20. 파리 (프랑스, 설립일: 1969.06.01)
21. 프라하 (체코, 설립일: 1990.02.20)
22. 함부르크 (독일, 설립일: 1974.07.01)
23. 헬싱키 (핀란드, 설립일: 1973.09.23)

■ 중동지역

1. 두바이(지역본부) (아랍에미레이트, 설립일: 1976.04.01)
2. 도하 (카타르, 설립일: 2012.05.22)
3. 리야드 (사우디아라비아, 설립일: 1972.12.16)
4. 무스카트 (오만, 설립일: 1996.11.15)
5. 바그다드 (이라크, 설립일: 1999.10.01)
6. 알제 (알제리, 설립일: 2000.07.01)
7. 암만 (요르단, 설립일: 1977.04.01)
8. 이스탄불 (터키, 설립일: 1978.05.09)
9. 카사블랑카 (모로코, 설립일: 1975.04.15)
10. 카이로 (이집트, 설립일: 1974.04.01)
11. 쿠웨이트 (쿠웨이트, 설립일: 1969.11.05)
12. 테헤란 (이란, 설립일: 1964.08.01)
13. 텔아비브 (이스라엘, 설립일: 1995.10.17)
14. 다마스커스 (시리아, 설립일: 2009.10.01)
15. 트리폴리 (리비아, 설립일: 1974.10.01)



■ 아프리카지역

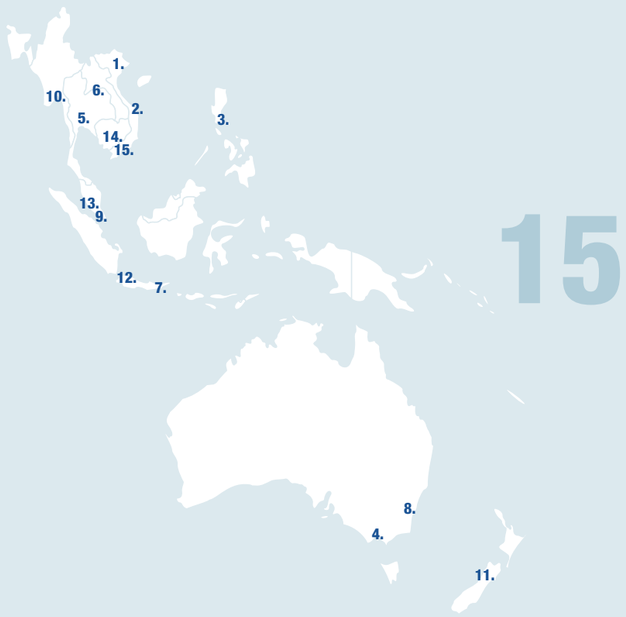


1. **요하네스버그(지역본부)** (남아프리카공화국, 설립일:1992.09.29)
2. **나이로비** (케냐, 설립일:1969.10.01)
3. **다레살람** (탄자니아, 설립일:2012.09.06)
4. **라고스** (나이지리아, 설립일:1966.11.07)
5. **마푸투** (모잠비크, 설립일:2013.11.26)
6. **아디스아바바** (에티오피아, 설립일:2011.04.12)
7. **아비장** (코트디부아르, 설립일:2016.06.23)
8. **아크라** (가나, 설립일: 2011.04.15)
9. **카르툼** (수단, 설립일: 2009.04.01)

■ 일본지역

1. **도쿄(지역본부)** (일본, 설립일: 1964.01.14)
2. **나고야** (일본, 설립일: 1987.07.01)
3. **오사카** (일본, 설립일: 1965.10.15)
4. **후쿠오카** (일본, 설립일: 1987.07.01)

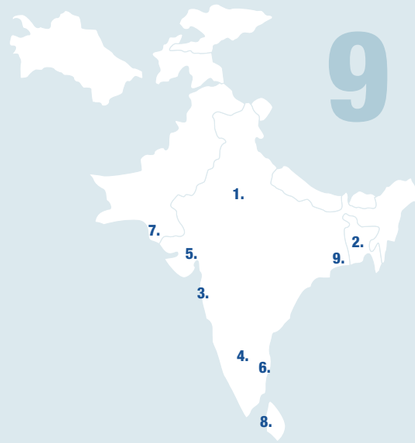
■ 동남아대양주지역



1. **하노이(지역본부)** (베트남, 설립일: 1966.12.20)
2. **다낭** (베트남, 설립일: 2019.01.21)
3. **마닐라** (필리핀, 설립일: 1968.09.25)
4. **멜버른** (오스트레일리아, 설립일: 1996.10.01)
5. **방콕** (태국, 설립일: 1962.11.29)
6. **비엔티안** (라오스, 설립일: 2011.10.22)
7. **수라바야** (인도네시아, 설립일: 2012.10.15)
8. **시드니** (오스트레일리아, 설립일: 1967.07.01)
9. **싱가포르** (싱가포르, 설립일: 1964.10.23)
10. **양곤** (미얀마, 설립일: 1975.11.01)
11. **오클랜드** (뉴질랜드, 설립일: 1973.10.01)
12. **자카르타** (인도네시아, 설립일: 1964.08.01)
13. **쿠알라룸푸르** (말레이시아, 설립일: 1973.10.01)
14. **프놈펜** (캄보디아, 설립일: 1997.01.01)
15. **호치민** (베트남, 설립일: 1992.11.18)

■ 서남아시아지역

1. **뉴델리(지역본부)** (인도, 설립일: 1976.06.25)
2. **다카** (방글라데시, 설립일: 1978.10.01)
3. **뭄바이** (인도, 설립일: 2004.04.27)
4. **벵갈루루** (인도, 설립일: 2012.12.26)
5. **암다바드** (인도, 설립일: 2019.01.17)
6. **첸나이** (인도, 설립일: 1996.12.30)
7. **카라치** (파키스탄, 설립일: 1973.09.01)
8. **콜롬보** (스리랑카, 설립일: 1979.12.01)
9. **콜카타** (인도, 설립일: 2017.12.11)



■ 중남미지역

1. **멕시코시티(지역본부)** (멕시코, 설립일: 1973.09.01)
2. **과테말라** (과테말라, 설립일: 1985.05.01)
3. **리마** (페루, 설립일: 1976.12.01)
4. **보고타** (콜롬비아, 설립일: 1977.04.01)
5. **부에노스아이레스** (아르헨티나, 설립일: 1975.04.01)
6. **산토도밍고** (도미니카공화국, 설립일: 1997.04.01)
7. **산티아고** (칠레, 설립일: 1977.04.01)
8. **상파울루** (브라질, 설립일: 1969.10.21)
9. **아바나** (쿠바, 설립일: 2005.09.12)
10. **아순시온** (파라과이, 설립일: 2012.11.15)
11. **키토** (에콰도르, 설립일: 2012.11.12)
12. **파나마** (파나마, 설립일: 1969.01.04)

■ CIS지역

1. **모스크바(지역본부)** (러시아, 설립일: 1989.07.07)
2. **노보시비르스크** (러시아, 설립일: 2003.11.10)
3. **민스크** (벨라루스, 설립일: 2013.12.26)
4. **바쿠** (아제르바이잔, 설립일: 2008.05.19)
5. **블라디보스톡** (러시아, 설립일: 1992.03.20)
6. **상트페테르부르크** (러시아, 설립일: 2011.09.22)
7. **알마티** (카자흐스탄, 설립일: 2001.10.01)
8. **울란바토르** (몽골, 설립일: 2013.07.26)
9. **키이우** (우크라이나, 설립일: 1998.01.01)
10. **타슈켄트** (우즈베키스탄, 설립일: 2008.10.01)

수상 현황

■ 국내

수상 일시	수상 내용	수여 기관
2012.09	국가생산성대상, 공공기관 대통령 표창	한국생산성본부
2012.11	대한민국 일하기 좋은 100대 기업, 공공부문 대상	Great Place To Work(GPTW) Korea
2012.11	Global Frontier상	한국국제경영학회
2012.11	국가생산성대상, 대통령 표창	한국표준협회
2012.12	가족친화기관 인증(2012~2015년)	여성가족부
2013.05	가족친화경영, 시장상	서울시
2013.05	남녀고용평등 표창, 국무총리상	고용부
2013.05	가족친화경영대상, 장관상	여성가족부
2013.09	포브스 사회공헌대상, 대상	포브스코리아
2013.01	대한민국 중소·중견기업 혁신대상, 동반성장 부문 동반성장위원장상	헤럴드
2013.01	아르헨티나 철도청 MOU 기여	한국철도공사
2013.02	코트라 MS Korea Smart Growth 사업	Microsoft Korea사
2013.02	외국인투자환경 개선 통한 국가경쟁력 향상 기여	국가경쟁력강화위원회
2013.11	대한민국 일하기 좋은 100대 기업, 최고경영자상	Great Work Place(GWP) Korea
2013.11	일자리 창출 유공포상, 국무총리상	고용부
2013.11	대한민국 일하기 좋은 100대 기업, 공공부문 대상	Great Place To Work(GPTW) Korea
2013.12	창조산업 수출산업화 유공표창, 장관상	미래창조과학부
2014.04	포브스 최고경영자상, 일자리 부문 대상	포브스코리아
2014.05	100대 행복기업 대상, 대상	동아일보
2014.05	생산성 CEO 대상, 대상	한국생산성학회
2014.09	포브스 사회공헌대상, 대상	포브스코리아
2014.09	KSI-한국지속가능성지수, 산업부-준정부기관 1위	한국표준협회
2014.10	대한민국 경제리더 대상, 글로벌CSR 부문	중앙일보
2014.11	기업혁신대상, 장관상	산업부/대한상의
2014.11	공공기관 폭력 예방교육 우수기관, 장관상	여성가족부
2014.11	대한민국 일하기 좋은 100대 기업, 공공부문 대상	Great Place To Work(GPTW) Korea
2015.07	자체감사활동 발전기관상	감사원
2015.09	사회공헌대상, 대상-글로벌 공헌부문	대한상공회의소 / 포브스
2015.09	KSI-한국지속가능성지수, 1위	한국표준협회
2015.10	정부3.0 평가 우수기관, 장관	행정자치부
2015.10	외국인 투자유치 유공자 포상-IK 대표, 산업포장	산업부
2015.10	GWP 일하기 좋은 직장, 대상	GWP Korea
2015.10	한국디스플레이의날 특별공로상	한국디스플레이산업협회
2015.10	청주시장 감사패	청주시
2015.11	국가품질혁신상-지속가능경영 부문, 대통령 표창	산업부
2015.12	내부감사혁신상	감사협회
2015.12	2015 대한민국 창조경제대상, 공헌분야 특별상	한국산업기술진흥협회
2016.02	한국노사협력대상	한국경영자총협회
2016.04	한국남동발전 BEST ExportSupporters KBC	한국남동발전
2016.07	KSI-한국지속가능성지수, 산업부-준정부기관 1위	한국표준협회
2016.07	노사문화 우수기업 인증	고용노동부
2016.09	사회공헌대상, 대상- 글로벌 공헌부문	대한상공회의소 / 포브스
2016.11	제23회 기업혁신대상, 국무총리상	산업부 / 대한상공회의소 / 중앙일보
2016.11	2016 을지연습 우수기관, 국무총리상	국민안전처
2016.11	소프트웨어 산업 보호대상, 디지털타임스사장상	한국SW단체협의회
2016.11	2016 대한민국 모바일 어워드 , 공공부문 대상	미래부 / 머니 투데이
2016.11	2016 GTI 국제무역 투자박람회 유공 표창	강원도
2016.12	노사문화 대상, 장관	고용노동부
2016.12	가족친화기업 인증	여성가족부
2016.12	GWP 일하기 좋은 100대 기업, 대상	GPTW Korea
2016.12	웹어워드 2016 최우수상, 공공기관, 공공 서비스, 글로벌서비스	아이어워드위원회
2016.12	일가양득 우수기업, 장려상	서울지방고용노동청
2017.06	OKTA 감사패	OKTA
2017.08	감사패	숭실대학교
2017.09	사회공헌대상, 글로벌 공헌부문 대상	대한상공회의소 / 포브스
2017.09	CSV 포터상, 공공부문	동아일보, 채널A, 산업정책연구원(IPS)
2017.11	문화예술후원우수기관 인증	문화체육관광부(주최) / 한국문화예술위원회(주관)
2017.11	일하기 좋은 100대 기업, 기관상, 존경받는 CEO상	GPTW Korea
2017.12	공공기관 감사협의회 청렴윤리부문, 최우수상	사단법인 공공기관 감사협의회
2017.12	과학기술정보통신부 장관 표창, 콜센터(ARS) 운영실태 분석 및 평가 유공	과학기술정보통신부
2017.12	표창장, 제천국제한방바이오엑스포 성공개최 기여	충청북도지사
2018.07	2017년도 정부혁신 추진 유공 표창, 장관상	행정안전부
2018.11	대한민국 일하기 좋은 100대 기업 대상, 100 Best Companies to Work for Awards	GPTW(Great Place To Work)
2018.11	사회적 책임활동(CSR) 감사패, 한국기업의 자선활동 지원에 감사	복단대학 부속 아동병원(중국)
2018.11	국가보안 포상, 산업부 장관상	산업통상자원부
2018.11	일자리 창출 유공 정부포상, 청년해외진출 부문 대통령표창	고용노동부
2019.09	World Smart City Expo 2019 감사패	국토교통부
2019.09	정책정보서비스 협력 유공, 장관상	문화체육관광부
2019.11	동반성장 FTA 활용 특별유공(단체), 산업통상자원부 장관상	동반성장위원회
2019.11	해외기업 M&A 추진과정 지원공로, 감사패	JW중외제약
2019.11	대한민국 일하기 좋은 100대 기업 대상, 100 Best Companies to Work for Awards	Great Place to Work® Institute
2019.11	한국에서 가장 존경받는 CEO, 100 Best Companies to Work for Awards	Great Place to Work® Institute
2019.11	대한민국 GPTW 혁신리더상, 100 Best Companies to Work for Awards	Great Place to Work® Institute
2019.11	2019 사회가치실현기관 우수상, 한국감사협회장상	한국감사협회
2019.11	스마트도시서비스 지원기관, 지정서	국토교통부
2019.11	2019년 대한민국 사회공헌대상 해외봉사기관 수상, 해외시회공헌 활동부문	대한민국사회공헌대상조직위원회

수상 일시	수상 내용	수여 기관
2019.11	외교부 장관상(국제사회 부문), 장관상	외교부
2019.12	양주시 표창장(신 성장 새 지평 감동양주), 시장상	양주시
2019.12	2019 한국의 경영대상 종합대상, 사회적가치 부문 종합대상	한국능률협회컨설팅(KMAC)
2020.09	산업부 · 공공기관 혁신 우수사례 경진대회, 협업 분야 우수상	산업통상자원부
2020.11	국가품질경영대회, 국민안전서비스품질, 행정안전부장관단체표창	산업통상자원부(국가표준원)
2020.11	제6회 2020 올해의 SNS, 올해의 유튜브 공기업 부문 대상	한국소셜콘텐츠진흥협회
2020.11	제6회 2020 올해의 SNS, 올해의 인스타그램 공기업 부문 대상	한국소셜콘텐츠진흥협회
2020.11	제6회 2020 올해의 SNS, 올해의 블로그 공기업 부문 대상	한국소셜콘텐츠진흥협회
2020.11	치안한류 수출지원 유공 감사장, 경찰청장 감사장	경찰청
2020.11	방산수출 기반 구축노력 유공, 산업통상자원부 장관 표창장	산업통상자원부
2020.11	2020년도 전반기 우수행정 및 정책사례 선발대회, 최우수상	한국공공정책평가협회, 한국거버넌스학회
2020.11	대외인증, 데이터관리인증(DQC-M)	한국데이터산업진흥원
2020.12	제 7회 코리아 빅데이터 어워드, 무역부문 / 과학기술정보통신부장관상	주최-과학기술정보통신부 주관-매일경제신문, MBN, (사)한국빅데이터학회
2020	2020 공공기관 개혁 유공 장관 표창, 코로나19 대응 우수기관	산업통상자원부
2020	2020 공공기관 개혁 유공 장관 표창, 혁신 우수사례 경진대회 우수기관	산업통상자원부
2020	제26회 경남무역인상, 특별상	경상남도
2021.01	IDC 퓨처 엔터프라이즈 어워즈 2021 (한국), 미래의 인텔리전스 부문 수상	(주)한국IDC
2021.01	2021 대한민국 SNS 대상, 공공부문 종합대상(과학기술정보통신부 장관상)	(사)한국소셜콘텐츠진흥협회
2021.11	서비스 엑설런스 어워드, 공공분야 CEO 부문	한국서비스경영학회
2021.11	대중소기업 동반성장 유공 포상, 대·중소기업 상생협력 분야 국무총리 표창	중소벤처기업부
2021.12	지역사회공헌 인정제, 인정	보건복지부, 한국사회복지협의회
2021.12	2021년 경상남도 투자유치 유공자 포상, 수상부문: 투자유치(민간단체) / 훈격: 도지사표창	경상남도
2021.12	제21회 대한민국 디지털경영 혁신대상, 무역플랫폼 부문 과학기술정보통신부 장관상	(사)한국빅데이터학회, 정보통신산업진흥원(NIPA)

■ 해외

수상 일시	수상 내용	수여 기관
2013.01	일본 매출 100억 원, NTT Docomo 투자유치 150억 원	R Support사
2013.01	GP사업	Caterpillar사
2013.07	Vision Award 지속가능경영대상, 금상	League of American Communications Professionals(LACP)
2013.12	투자유치 유공표창	캄보디아 투자위원회
2014.03	벨라루스 정부 감사패(총리)	벨라루스 정부
2014.07	Vision Award 지속가능경영대상, 금상	League of American Communications Professionals(LACP)
2014.11	쿠바 호세마르티상, 특별상	쿠바 문화원
2015.05	베트남 식품산업전 우수전시관 한국관 수상	베트남 무역진흥공사(VIETRADE)
2015.07	The League of Cities of the Philippines 감사패	필리핀 시연합회
2015.12	베트남 호치민엑스포 우수전시관 한국관 수상	베트남 국영전시진흥기관(VINEXAD)
2015.12	바이두 최고 협력파트너상	바이두
2015.12	타이베이시 송산구 감사장	타이베이 송산구
2015.12	광남성 인민위원회 감사패	광남성
2016.07	LACP Vision Awards, 은상	LACP
2016.09	Best Organization Award, 제5회 중국-유라시아 박람회 한국관 우수주관기관	Secretariat of China-Eurasia Expo
2017.04	CSR 감사장	保良局(홍콩 자선단체)
2017.05	Asia Pacific-National Top IPA	SITE Selection Magazine(투자유치 전문잡지)
2017.01	Green Booth Awards(제22회 마카오 국제 무역투자박람회), 장려상	IPIM(마카오무역투자촉진국)
2017.11	LACP Spotlight Award, 금상	League of American Communications Professionals(LACP)
2017.12	감사장, 2017년 협력 및 지원에 대한 감사	엔카르나시온(Encarnacion) 시청
2017.12	감사패	광남성
2018.05	YIWU Imported Commodities Fair Best Organizer Award, 최우수 국가관	YICF 조직위원회(중국)
2018.05	Top Investment Promotion Agency(투자유치기관상), 아시아태평양지역 국가 최우수상	Site Selection Magazine(미국)
2018.06	우수 조직상, 2018 중국국제SW&IT서비스부문	중국국제SW&IT교역위원회(중국)
2018.11	WTPO Award(세계무역진흥기관상), 생태계조성 혁신상(Ecosystem Innovation)	ITC(국제무역센터)
2018.11	LACP Spotlight Award(지속가능경영대상), Silver(지속가능경영보고서)	League of American Communication Professionals(LACP)(미국)
2019.01	한-폴 무역투자 및 경제협력 활성화 공로패, 감사패	Polish Investment & Trade Agency(폴란드)
2019.04	우수 협력기관 감사패	Dubai Economy, Department of Economic Development (UAE)
2019.08	재미자동차산업인협회 감사패	KPAI (재미자동차산업인협회) (미국)
2019.09	상하이 추계 인터텍스타일 섬유전시회 감사패	Messe Frankfurt(전시주최사)(독일), CCPIT(중국국제무역촉진위원회)(중국)
2019.11	China Hi-tech Fair 2019 전시회 우수 조직상, 우수상	China Hi- tech Fair Organizing Committee(중국)
2019.11	제16회 일본 이러닝 대상, 이사회 회장상	사단법인 e-Learning Initiative Japan(일본)
2019.12	HAIER HOPE 우수혁신파트너상, 감사패	HAIER GROUP(중국)
2020.02	LACP Vision Awards, 지속가능경영 최우수상	LACP 美커뮤니케이션 연맹(미국)
2020.02	LACP Vision Awards, 지속가능경영 TOP 100 보고서	LACP 美커뮤니케이션 연맹(미국)
2020.07	CRRA(CR Reporting Awards) 2020, 비영리기간 우수보고서 Top 10	Coporate Register(영국)
2020.07	CRRA(CR Reporting Awards) 2020, 중대성 영향평가 우수보고서 Top 10	Coporate Register(영국)
2020.08	International Finance Awards 2020, 최고 혁신적인 투자진흥기관	International Finance(영국)
2021.01	IDC 퓨처 엔터프라이드 어워즈 2021 (아시아태평양), 미래의 인텔리전스 부문 수상(Best in Future of Intelligence)	IDC Asia/Pacific(싱가포르)
2021.03	행정절차개혁위원회 활동 우수기관, 베트남 총리실 장관 표창	행정절차개혁위원회(베트남)
2021.04	큐텐재팬 'Best Partner'상, 감사패	eBay Japan(일본)
2021.05	International Finance Awards, Most Innovative Investment Promotion Company	International Finance(영국)
2021.11	United Nations Investment Promotion Awards, 헬스케어산업 투자유치 부문(Excellence in promoting investment in healthcare)	UNCTAD

연표

1962.04.24	대한무역진흥공사법 공포, 법률 제1059호
1962.06.21	**대한무역진흥공사 설립**
1962.11.26	한일빌딩 내 상품포장전시회 개최
1963.04	뉴욕세계박람회 참여
1963.06.01	창립 제1주년 기념식 개최
1963.12.05	제1회 한미수출상품 디자인전 개최
1964.08.12	자체 사옥 마련, 남대문사옥 이전
1964.09.18	서베를린 국제산업박람회 참여 및 한국관 개관
1964.10.05	남대문사옥 내 수출센터 개관
1964.12.05	**수출 1억 달러 달성 기념 '수출의 날' 제정**
1965.03.22	수출학교 설립
1965.06.26	부산사무소 전시장 오픈
1965.07.01	대월남수출진흥본부 설치
1965.11.25	멕시코 해외 전시회 개최
1966.03.15	뉴욕세계박람회 한국관 개관
1966.04.05	밀라노 무역관 개관
1967.04.28	캐나다 EXPO 67 개최
1967.07.18	일본 JETRO와 업무협정 체결
1967.10.31	사단법인 한국무역박람회 설립
1967.11.02	제1차 KOTRA-JETRO 정기협의회 개최
1968.09.09	**제1회 한국무역박람회 개최**
1969.01.02	한국물산전시관 개관
1969.10.02	제2회 아시아 국제무역박람회 참가 및 한국관 개관(참관)
1969.12.15	정부와 청와대 수출진흥확대회의 진행
1970.02.07	수출정보센터 설치, 개설
1970.03.13	일본 오사카 EXPO 70 한국관 개관
1970.04.16	프랑스 파리 국제박람회 한국관 개관
1970.12.31	10억 달러 수출목표 달성, 1970년도 수출실적탑 수상
1971.02.06	김포공항 안내소 개소
1972.02.04	제1차 수출진흥확대회의 상품전시회 개최
1972.02.19	UNIDO(유엔공업개발기구) 사업계획 수립 및 북미 시장(업계) 파견
1972.11.30	제7회 수출의날 대통령 단체상 수상
1973.01.04	연속간행물(일간) <KOTRA 해외시장> 개칭
1973.03.01	리비아 트리폴리 국제박람회 한국관 개관
1973.03.26	홍콩 품목별 전시회 개최
1973.08.13	본사를 회현동 무역회관으로 사옥 이전
1973.08	남대문사옥을 대한상공회의소에 매각
1974.01.07	런던 해외전시회에 한국관 구성, 참관
1974.04	대구(4월), 전주(4월), 광주(10월) 등 지방 무역관 개설
1974.05.04	미국 스포캔 EXPO 74 한국관 개관
1975.01.01	1975년도 KOTRA 무역관장 회의 개최
1975.07.19	일본 오키나와 국제해양박람회 한국관 개관
1975.10.10	제1회 서울교역전 개최
1977.06.08	춘천사무소 개소
1977.08.08	중남미-아프리카 지역 해외 인기상품 전시회 개최
1977.11	**수출 100억 달러 달성**
1977.12.22	제14회 수출의날 개최
1979.01	미국 GE사 가전부품 구매전시회 개최
1979.04.12	트리폴리박람회 한국관 개관
1979.05.7	KOTRA-UNIDO 세미나 공동 개최
1980.06.23	국내외 완구비교전시회 개최
1980.11.07	KOTRA-ICE(이탈리아 대외무역청) 업무협조 약정 체결
1981.04.02	해외교포무역인회의 개최
1981.09.09	사우디아라비아 전통문화 전시회 개최
1981.10.19	미국 후버(Hoover)사 부품구매 전시회 개최
1982.02.23	ZANUSSI 부품구매 전시회 개최
1982.09	KOTRA 서울국제무역박람회(SITRA 82) 개최
1982.11.24	해외공예품 올림픽상품 전시회 개최
1982.12.07	미국 일리노이주 상품카탈로그 전시회 개최
1983.01	자동차 부품 비교전시회 개최
1983.03.15	**코엑스(KOEX, 한국종합전시장) 인수**
1983.03.25	한국국제식품기술전 개최
1983.07.16	한국종합전시장 관계규정 제정
1983.07.29	해외경쟁상품 전시회 개최
1983.09.09	제20차 서독 베를린 수입박람회 개최
1983.11.14	미국 시카고 상설 전시장 개관
1984.01.01	이집트 카이로 박람회 한국관 개관
1984.03.07	미국 LA 올림픽 관련 해외 상품 전시회 개최
1985.07.01	한국(국내) 최초로 공산권 내 한국상품 전시회 단독 개최
1985.10.29	한국 국제컴퓨터 그래픽스 전시회 85 개최
1986.06.13	제2회 동독 동베를린 한국상품 전시회 개최
1986.09.19	서울국제무역박람회 86(SITRA 86) 개최
1987.09.16	한국상품종합전 개최(일본 오사카)
1987.11.30	코트라 주관 '수출의 날' 행사 명칭 '무역의 날'로 개칭
1987.12.09	세계일류화상품 비교전시회 개최
1987.12.10	헝가리 부다페스트 무역관 개관
1987.12	KOEX를 무역협회에 이관
1988.07.01	헝가리 한국상품 전시회 개최
1988.08.02	일본 미쓰코시 백화점 한국상품 판촉전 개최
1989.07.13	소련 모스크바 무역관 신설 및 한국상품전시회 개최
1990.06.05	일본 오사카 EXPO 90 참여 한국관 개관
1990.07.28	Korea Plaza 90 단독 개최
1990.10.20	중국과 '무역사무소 교환설치' 합의
1990.12.07	미국 LA 무역관 개관
1991.01.30	중국 베이징 무역관 개관
1991.08.28	제38회 디마스컷 박람회 한국관 개관
1991.10.19	한국 대구 국제섬유 전시회(TITEX '91) 개최
1992.03.04	KOTRA-러시아 상공회의소 개소
1992.05.12	중국 베이징 대한민국 상품전(한국상품 종합전시회) 개최
1992.06.21	공사 창립 30주년 기념식 개최
1992.12.08	서울국제계측제어기기 전시회 개최
1993.08.07	**한국 대전 EXPO 93 개최**
1994.09.27	제6회 서울국제무역박람회(SITRA 94) 개최
1995.08.14	광복 50주년 기념 경제전시회 개최
1995.11.17	대전 농기자재 및 우수종자 전시회 개최
1995.11.22	종합무역정보연구센터 기공
1996.10.02	스페인 무역진흥청(ICEX)과 업무협조 약정 체결
1996.10.26	콜롬비아 무역진흥기관(PROEXPORT)과 업무협조 약정 체결
1996.12.10	한-중 수출입 표준계약서 제정(합의)
1998.04.30	외국인 투자지원센터(KISC) 개소
1998.11.05	Korea Technomart 개최
1998.11.13	대구 패션섬유 수출전시회 개최
1999.05.04	서울무역전시장(SETEC) 건립, 개장
1999.06.02	APEC 투자박람회 개최
1999.06.11	코트라 사옥 준공(5월) 및 이전
1999.10.26	옴부즈만 사무소 개설(개소)
1999.12.06	Silkroad 21(실크로드 21) 출정식 개최
2000.03.27	실크로드 2000 사이버 무역상담회 개최

1962.06.21
대한무역진흥공사 설립

1964.11.30
수출 1억 달러 달성 기념
'수출의 날' 제정

1977.01.
제1회 한국무역박람회
개최

1977.11
수출 100억 달러 달성

1983.03.15
코엑스(KOEX,
한국종합전시장) 인수

1993.08.07
한국 대전 EXPO '93 개최

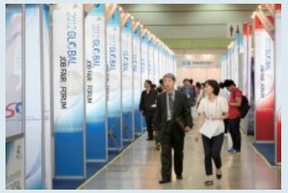
2000.04.21	대북 위탁가공지원센터 개소
2000.11.30	KOREA Super EXPO 2000 개최
2001.11.15	KOREA Super EXPO 2001 개최
2001.12.08	헝가리 한국상품전 개최
2002.04.13	상하이 한국상품 특별전시회 개최
2002.06.20	창립 40주년 기념식 개최
2003.01.01	Asia Pacific IPA Award 수상
2003.03.01	KOTRA 아카데미 신설
2003.05.15	SARS 피해대책반 운영 및 SARS 수출애로센터 설치
2003.12.05	**인베스트 코리아(Invest Korea) 출범**
2004.04.27	첫 공동물류센터 개소
2004.10.04	러시아-CIS 수출한마당 개최
2005.11	2005 APEC KOREA 시 설명회·상담회 개최
2006.10.18	외국인투자기업 채용박람회 첫 개최
2006.10.26	외국인종합생활문화센터(ISC) 개소
2006.11.23	인도 뭄바이 한국상품전 개최
2006.12.12	네덜란드 정부훈장 수상
2007.01.01	최우수 투자유치기관상 수상
2007.11.19	싱가포르 세계일류 한국상품전 개최
2008.05.14	Global PowerTech 2008 개최
2008.05.21	Global BioTech Forum 개최
2008.06.11	경기국제보트쇼 개최
2008.09.02	글로벌전문인력지원센터 개설
2009.10.13	IT 융합전시회 첫 개최
2009.10.15	**방산물자교역지원센터(KODITS) 출범**
2009.10.28	2009 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2010.03.30	글로벌 채용박람회 개최
2010.04.22	KOTRA-Alibaba China 온라인 한국상품관 개관
2010.08.04	**투자종합상담센터 개소**
2010.11.30	e-Smart World Project Plaza 개최
2011.05.24	Cartoon Connection Korea 개최
2011.07.04	Korean Expo 2011 개최
2011.12.01	Korea Brand & Entertainment Expo 2011 PARIS 개최
2012.01.09	무역투자확대전략회의 개최
2012.01.10	2012 세계시장 진출전략 설명회 개최
2012.01.16	러시아 사하공화국 무역투자진흥기관 설립 지원
2012.01.18	e-Smart World Asia 2012 개최
2012.02.01	제16회 뉴욕한국섬유전(Korean Preview in New York 2012) 개최
2012.02.28	2012 한중 ITS 로드쇼 개최
2012.03.01	Mobile World Congress 2012 참가 한국관 구성
2012.03.06	인도 인프라건설 프로젝트 플라자 개최
2012.03.08	히타치조선 글로벌파트너십 상담회 개최
2012.03.19	한-EU Cartoon Connection Korea 2012 개최
2012.03.28	KOTRA-하이얼 MOU 체결
2012.04.05	한-미얀마 경제협력포럼 개최
2012.04.05	미얀마 경제협력 프로젝트 수주사절단 파견
2012.04.09	IT Global Star IAC 개최
2012.04.10	KOTRA-ProEcuador(에콰도르 무역투자청) 협력 강화 MOU 체결
2012.04.16	KOTRA-외환은행 외국인 투자유치 협력 약정서 체결
2012.04.17	중화권 컨슈머마켓 플라자 2012 개최
2012.04.17	한중 수교 20주년 기념 중국 투자유치 IR 개최
2012.04.20	아시아 무역관장회의 개최
2012.04.24	KOTRA-대한변호사협회 법률서비스 해외진출 협력 약정 체결
2012.04.25	글로벌 공항·철도기자재 조달 플라자 개최
2012.04.25	Korea ICT Roadshow 차이나 개최
2012.04.26	IT Global Star 하이얼 개최
2012.04.30	Post-자스민 경제협력 포럼 개최
2012.04.30	한-북아프리카 경제협력사절단 파견
2012.05.01	대일투자유치전담반 설치
2012.05.03	아시아 컨슈머마켓 플라자 2012 개최
2012.05.08	Korea ICT Roadshow 중동 개최
2012.05.08	**2012 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최**
2012.05.09	Global Energy Plaza 2012 개최
2012.05.14	KOTRA-한국 마이크로소프트 SW 벤처육성 위한 MOU 체결
2012.05.14	Korea Auto Parts Park 개소
2012.05.16	KOTRA-금융투자협회 MOU 체결
2012.05.17	마쯔다 부품조달 상담회 개최
2012.05.17	KOTRA-대한지적공사 해외사업 협력협약(MOU) 체결
2012.05.21	KOTRA-아부다비 국부펀드 무바달라 MOU 체결
2012.05.22	차이나 IT프리미어 2012 개최
2012.05.22	세계 최대 PL(유통업체 자체상표제품) 전시회 한국관 참가
2012.05.24	Global Smart SOC Initiative 2012 개최
2012.05.24	GM Thailand-Korea Autoparts Plaza 개최
2012.05.24	U기업지원센터 및 해외 U턴기업지원데스크 개소
2012.05.30	한-중 IT 글로벌 이니셔티브 개최
2012.05.30	한-일 인재교류 촉진사업 개최
2012.05.30	Global Project Plaza 2012 개최
2012.06.04	2012 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2012.06.04	Korea ICT Roadshow 도쿄 개최
2012.06.07	Korea Media & Content Market 2012 개최
2012.06.11	**글로벌 창업·취업 대전 2012 개최**
2012.06.11	Africa Business Week 개최
2012.06.11	KOTRA-Microsoft Smart Growth 선정기업 발대식 개최
2012.06.11	2012 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2012.06.13	제6회 국제 수송기계 부품산업전(Global Transportech) 개최
2012.06.13	2012 글로벌 바이오 & 메디컬 포럼(Global Bio & Medical Forum) 개최
2012.06.13	Korea Private Equity/Venture Capital Forum 개최
2012.06.14	**창립 50주년 기념식 개최**
2012.06.18	KOTRA-중소기업진흥공단-무역보험공사-수출입은행, P300 프로젝트 발대식 개최
2012.06.20	브라질 투자청 MOU 체결
2012.06.25	서비스 해외진출 선도기업 육성사업(Service Mundus) 40개사 출범식 개최
2012.06.25	뉴욕·샌프란시스코 Korea PE Insight 개최
2012.06.27	Europe Consumer Market Plaza 개최
2012.06.27	중동진출 종합지원센터 개소
2012.06.27	JDC와 감사협력 MOU 체결
2012.06.28	리우데자네이루에 무역관 개설
2012.07.02	서남아 수송인프라 프로젝트 플라자 개최
2012.07.04	IT Global Star 인도네시아 개최
2012.07.04	홍콩 대중국 반환 15주년 기념 비즈니스 세미나 개최
2012.07.05	해외 프로젝트 수주 자금지원기관 협의회 발족
2012.07.09	2012 월드챔프 사업 Kick-off 개최
2012.07.18	50주년 노사화합 공동선언
2012.08.16	KOTRA-한국산업단지공단 지역 클러스터 글로벌화를 위한 협약 체결
2012.08.22	KOTRA-르노삼성차 협력사 해외 동반진출 위한 MOU 체결
2012.08.24	차이나 IT프리미어 개최
2012.08.24	중국 B2C 3위 아마존 차이나와 MOU 체결

2003.12.05
인베스트 코리아
(Invest Korea) 출범

2009.10.15
방산물자교역지원센터
(KODITS) 출범

2010.08.04
투자종합상담센터 개소

2012.05.08
2012 서울국제식품산업대전
(SEOUL FOOD) 개최



2012.06.11
글로벌 창업·취업대전
2012 개최

2012.06.14
창립 50주년 기념식 개최

2012.08.27	사우디 King Khalid Medical City 프로젝트 설명회 개최
2012.08.29	KOTRA-한국 씨티은행, 중견기업의 해외진출 지원 MOU 체결
2012.08.30	ChangAn-Korea AutoParts Plaza 개최
2012.09.01	중소기업 대상 열린무역관 서비스 개시
2012.09.03	KOTRA-중소기업중앙회 중소기업의 수출 확대를 위한 MOU 체결
2012.09.05	**2012년 국가생산성 대상 대통령상 수상**
2012.09.06	탄자니아 다레살람에 114번째 무역관 개설
2012.09.11	Korea Preview in Milano 개최
2012.09.20	대중소 해외동반진출 대형박람회 개최
2012.09.25	CISCO GAPS 착수식 개최
2012.09	중국 대형 유통망 활용 한국 우수상품 판촉전 개최
2012.10.04	글로벌 프로젝트 플라자 추계행사 (Global Project Plaza 2012, Autumn) 개최
2012.10.05	Global Business Plaza 2012 개최
2012.10.09	테인 세인(Thein Sein) 미얀마 대통령 KOTRA 방문
2012.10.15	인도네시아 수라바야 무역관 개설
2012.10.30	2012 미국 라스베가스 자동차부품 전시회(AAPEX 2012) 한국관 운영
2012.10.31	GP Korea 2012 개최
2012.10	글로벌 CSR팀 출범
2012.11.01	해외공동물류센터 설치
2012.11.01	KOTRA-스즈키 및 히타치조선 부품소재 글로벌파트너십 MOU 체결
2012.11.04	쿠바 최대 2012 아바나 국제 박람회(FIHAV) 5년 만에 참가 재개
2012.11.06	**2012 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최**
2012.11.09	브라질 상파울루에 한국투자기업지원센터 개소
2012.11.11	중동 전시상담 수출로드쇼 개최
2012.11.12	에콰도르 키토(Quito)에 무역관 개설
2012.11.12	K-Tech 2012 개최
2012.11.15	파라과이 아순시온(Asuncion)에 무역관 개설
2012.11.20	KOREA PARTS & COMPONENTS PLAZA 2012 개최
2012.11.21	Korea Defense & Security Week 2012 개최
2012.11.22	2012 글로벌 공공조달플라자 개최
2012.11.28	독일 프랑크푸르트에 Korea Auto Parts Park 개소
2012.11.28	한-이탈리아 M&A 딜 소싱 플라자 개최
2012.11.28	Korea Europe Premium Autoparts Partnership(KEPAP) 개최
2012.11.28	KORUS 섬유패션 Trade Week 개최

2012.11.29	KOTRA-사우디투자청 투자 협력을 위한 협약 체결식 개최
2012.11.29	**2012 외국인투자기업 CEO 포럼 개최**
2012.11	밴쿠버 공동물류네트워크 개소
2012.11	G-STAR 2012 개최
2012.12.01	국가 투자유치 포털 Invest KOREA 홈페이지 개편
2012.12.06	한-중 조선산업 플라자 개최
2012.12.06	중국 우한 한국우수상품전 개최
2012.12.11	PETRONAS와 글로벌다중협력사업 (GAPS, Global Alliance Project Series) 착수식 개최
2012.12.11	콩고민주공화국 킨샤사(Kinshasa)에 118번째 무역관 개설
2012.12.11	Appnation IV 한국관 구성, 참가
2012.12.19	페루 스마트 경찰차 납품 프로젝트 수주
2012.12	쿠웨이트 투자청 MOU 체결
2012	외국인투자통계시스템 (Investment Notification Statistics Center(INSC)) 구축
2012	BD4(Benchmark Definition of FDI 4th Edition) 투자통계 시스템 구축
2012	규제개혁위원회와 MOU 체결
2012	KOTRA-STX MOU 체결
2012	남수단 신(新)수도 건설 마스터 플랜 F/S 프로젝트 수주
2013.01.08	2013 KOTRA 세계시장 진출전략 설명회 개최
2013.01.09	CES에 37개 우수 중소기업으로 한국관 구성, 참가
2013.01.10	글로벌 역량강화지원센터 개소
2013.01.16	투자유치 CRM 도입
2013.01.18	KOTRA-KB국민은행 중소중견기업 글로벌화 공동지원을 위한 MOU 체결
2013.01.31	중화권 IT프리미어 2013 개최
2013.02.04	**글로벌 M&A지원센터 개소**
2013.02.06	엔저대응 일본지역 무역관장회의 개최
2013.02.15	2013 인도산업박람회(IETF 2013) 동반국가관(한국관 구성) 개관
2013.02.15	KOTRA-중소기업진흥공단 중소기업 수출지원을 위한 MOU 체결
2013.02.16	아시아지역 무역관장회의 개최
2013.02.25	스페인 모바일월드콩그레스에 한국관 구성, 참가
2013.02.27	KOTRA-Microsoft Smart Growth(2기) 사업 발대식 개최
2013.03.01	KOTRA-UNIDO(UN산업개발기구) MOU 체결
2013.03.03	우크라이나 키예프에서 무역관장회의 개최
2013.03.15	KOTRA-인천광역시 간 GCF(Global Climate Fund) 성공 운영을 위한 MOU 체결

2013.03.20	ASIA-EU Cartoon Connection 2013 개최
2013.03.22	2013 KOTRA 세계시장 진출전략 설명회 개최
2013.04.09	**해외진출 U턴기업 투자협약 체결식**
2013.04.09	수출첫걸음 지원사업 협약식 개최
2013.04.12	해외 병원 프로젝트 수주 전략회의 개최
2013.04.12	KOTRA-환경공단-굴뚝협회 해외 프로젝트 수주 협약식 체결
2013.04.15	KOTRA-한국디자인진흥원 중국 최대 박람회 캔톤페어에 한국관 구성, 참가
2013.04.15	KOTRA-한국항공우주산업협회-한국산업단지공단 한-중 에어파트너링쇼 공동 개최
2013.04.16	Global Business Plaza 2013(GBP 2013) 개최
2013.04.23	2013 적정기술 해외창업공모전 공동 개최 MOU 체결
2013.04.25	스위스 바젤월드(Basel World 2013)에 우리기업 7개사와 한국관 구성, 참가
2013.04.29	2013 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2013.05.08	Global Energy Plaza 2013 개최
2013.05.10	국제기구조달 선도기업(P300) 3차년도 발대식 개최
2013.05.13	KOTRA-지식과창조벤처투자-ZTE 3자 MOU 체결
2013.05.14	서비스업 해외진출 선도기업 육성사업(Service Mundus) 출범식 개최
2013.05.14	2013 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2013.05.18	중국 정저우 한국우수상품전 개최
2013.05.28	2013 해외진출 종합박람회 (Korea Overseas Investment Fair 2013) 개최
2013.05.28	2013 글로벌 바이오 & 메디컬 포럼(Global Bio & Medical Forum) 개최
2013.05.29	Global Project Plaza 2013 개최
2013.05.10	실리콘밸리 창업지원실 개관
2013.05.03	beLaunch 2013 공동 개최
2013.06.03	**ICT SW 중소기업 수출지원센터 출범**
2013.06.04	미래부와 공동으로 도쿄에서 Smart Korea Forum in Japan 2013 개최
2013.06.11	세계 최대 게임전 Electronic Entertainment Expo 한국공동관 참가
2013.06.12	Europe Business Week 2013 개최
2013.06.12	글로벌 철도기자재 조달 플라자 개최
2013.06.13	Korea Service & Content Market 2013(KSCM 2013) 개최
2013.06.18	한-미얀마 CEO 파트너십 플라자 개최
2013.06.26	한-미 공공조달파트너십 개최
2013.06.26	Global TransporTech 2013 개최

2012.09.05
2012년 국가생산성 대상
대통령상 수상

2012.11.06
2012 글로벌 모바일
비전(Global Mobile Vision)
개최

2012.11.29
2012 외국인투자기업
CEO 포럼 개최

2013.02.04
글로벌 M&A지원센터 개소

2013.04.09
해외진출 U턴기업
투자협약 체결식

2013.06.03
ICT SW 중소기업
수출지원센터 출범

2013.06.27	국제 수송기계부품산업전 개최
2013.06.27	2013 자카르타 세계일류한국상품전 개최
2013.06.27	인도 자카르타에 WIT Plaza 개소
2013.06.28	Global Partnering China 2013(GP China 2013) 개최
2013.07.02	2013 말레이시아 오프쇼어 비즈니스 플라자 개최
2013.07.02	KOTRA-부산조선해양기자공업협동조합-말레이시아 석유가스협의회 중심으로 양국 기업간 협력수요 발굴과 정보제공을 위한 MOU 체결
2013.07.03	2013 국제금융기구(MDB) 조달 설명회·상담회 개최
2013.07.12	2013 월드챔프 육성사업 Kick-off 및 협약식 개최
2013.07.12	**제1회 수출초보기업 지원기관 협의회 개최**
2013.07.19	KOTRA-한국콘텐츠진흥원-한국문화예술위원회 MOU 체결
2013.07.26	몽골에 120번째 무역관 개설
2013.07.30	브라질 IT연구소(CPqD)와 오이솔루션 공동 R&D MOU 체결 지원
2013.08.26	대경권 KOTRA 지원단 출범
2013.08.31	**이스탄불 세계일류 한국상품전 개최**
2013.09.03	동남권 KOTRA 지원단 출범
2013.09.08	하노이 K-Move 상생협력플라자(WIT PLAZA, Korea Win-win InnoTech Plaza) 개소
2013.09.27	KOTRA-한국공인회계사회 업무협력 MOU 체결
2013.10.01	2013 외국인 유학생 채용박람회 개최
2013.10.04	KOTRA-KOICA MOU 체결
2013.10.10	2013 외국인투자기업 채용박람회 개최
2013.10.10	한-인도네시아 상생협력의 날 개최
2013.10.15	한-이라크 재건 프로젝트 플라자 진행
2013.10.15	World Energy Congress 연계 Korea Night(한국의 밤) 개최
2013.10.22	UN조달 플라자 개최
2013.10.28	KOTRA-남동발전 중소기업 해외진출 공동지원 MOU 체결
2013.10.30	GP Korea 2013 개최
2013.10.30	2013 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2013.10.30	중국 시안 한국투자기업 지원센터 개소
2013.10.30	2013 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2013.10.31	2013 한-일 메디컬 파트너십 플라자 개최
2013.10	산업통상자원부 공공기관 정부3.0 우수사례 선정
2013.11.01	말레이시아 수리아몰 이세탄백화점에서 한국상품판매전 개최
2013.11.02	KOTRA-쿠바(대외무역부, 무역투자진흥기관 등)와 최초로 경협증진 목적의 MOU 체결
2013.11.03	2013 아바나 국제박람회 한국관 참가
2013.11.04	Korea Brand & Entertainment Expo 2013 LONDON 개최
2013.11.05	제10회 대전 국제 농기자재 및 우수종자 전시회 (TAMAS 2013) 개최
2013.11.05	M&A 투자 대상기업 발굴 및 지원을 위한 MOU 체결
2013.11.05	글로벌상생협력 영국 TESCO 한국식품전 개최
2013.11.06	KOTRA-UKTI(UK Trade & Investment) MOU 체결
2013.11.26	모잠비크 마푸투무역관 개설
2013.11.27	China Big 100 Plaza 2013 개최
2013.11.28	외국인투자기업 CEO 포럼 개최
2013.12.03	KOTRA-새마을운동중앙회 MOU 체결
2013.12.04	MENA Project Partnership 개최
2013.12	<2014 KOTRA 세계경제전망> 발간
2014.01.07	2014 세계시장 진출전략 설명회 개최
2014.01.10	2014 글로벌 창업·취업대전 개최
2014.01.20	한-스위스 비즈니스 협력 MOU 서명식
2014.01.22	KOTRA-오송바이오엑스포 MOU 체결
2014.02.24	MWC 2014 한국관 구성, 참가
2014.02.27	KOTRA-노사발전재단 MOU 체결
2014.02.27	공사법 개정
2014.03.24	벨라루스 민스크에 무역관 개설
2014.04.04	새만금 한-중 경제협력단지 조성사업 지원 협약 체결
2014.04.09	2014 제네바 UN·국제기구 조달플라자 개최
2014.04.09	Invest Korea 서포터즈 2기 발대식 개최
2014.04.15	115회 캔톤페어 한국관 참가
2014.04.15	**2014 수출첫걸음지원사업 발대**
2014.04.28	KOTRA-기술보증기금 우수기술기업 수출지원 MOU 체결
2014.04.29	Global Business Plaza 2014 개최
2014.04	National Association of Broadcasters 2014 한국관 참가
2014.05.09	베이징 국제전시회 한국관 참가
2014.05.13	2014 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2014.05.15	2014 글로벌취업상담회 개최
2014.05.20	글로벌 프로젝트 플라자 2014 개최
2014.05.20	한-유럽 글로벌 파트너링 2014 개최
2014.05.21	2014 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2014.05.26	쿠바 투자환경 설명회 개최
2014.05.27	2014년 상반기 KOTRA 서비스 자문단 회의 개최
2014.05.28	글로벌 에너지 플라자 2014 개최
2014.05.29	2014 국제수송기계부품산업전 개최
2014.05.29	KOTRA-ETRI 유휴 R&D장비 신흥국 이전을 위한 MOU 체결
2014.06.01	5개 산업단지(구미, 원주, 울산, 반월시화, 군산) 퇴직무역전문인력 활용 수출지원데스크 신설
2014.06.03	**Smart Korea Forum in Japan 2014 개최**
2014.06.12	글로벌 조달 선도기업(P300프로젝트) 육성사업 설명회 개최
2014.06.18	2014 한미 공공조달 파트너십(KORUS Procurement Partnership, KPP) 개최
2014.06.19	한-중 미래경제협력프라자 개최
2014.06.20	이라크 비상대책반 신설 및 운영
2014.06.24	Korea Service & Content Market 2014(KSCM 2014) 개최
2014.06.25	유럽 비즈니스 위크 2014(Europe Business Week 2014) 개최
2014.06.25	국제금융기구(MDB) 조달플라자 개최
2014.07.03	시진핑 주석 국빈 방문단 한국 투자환경 설명회 개최
2014.07.03	KOTRA-중국 대외무역발전사무국(TDB) MOU 체결
2014.07.04	한-중 경제통상협력 포럼 개최
2014.07.11	2014 중국 제남 한국상품전 개최
2014.07.16	글로벌파트너링 차이나(GP China 2014) 개최
2014.07.21	대외무역법 개정(G2G 전담기관으로 지정)
2014.07.23	해외 프로젝트 글로벌 상생수주사업단 발족
2014.07.23	해외 프로젝트 관리위원회 개편
2014.07.30	**KOTRA-무역보험공사 MOU 체결**
2014.08.11	중화권 진출 수출상담회 게이트웨이 투 차이나(Gateway to China) 개최
2014.08.13	Korea Brand & Entertainment Expo 2014 SAO PAULO 개최
2014.08.20	상하이 국제건축박람회 한국관 개설
2014.08.27	차이나 비즈니스 플라자(China Business Plaza) 2014 개최
2014.09.17	2014 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2014.09.30	수출 첫걸음 종합대전(Export Gateway 2014) 개최
2014.10.01	**2014 외국인 유학생 채용박람회 개최**
2014.10.01	MDB·글로벌 개발펀드 프로젝트 플라자 개최
2014.10.13	대통령 이탈리아 순방 연계 한국-이탈리아 경제협력 포럼 개최
2014.10.22	2014 UN 조달 플라자 개최
2014.10.22	글로벌 파트너십 코리아(Global Partnership Korea) 2014 개최
2014.10.23	K패션 크리에이티브(K-Fashion Creative) 2014 개최
2014.10.26	테헤란 한국상품전 개최

2013.07.12
제1회 수출초보기업 지원기관 협의회 개최

2013.08.31
이스탄불 세계일류 한국상품전 개최

2014.04.15
2014 수출첫걸음지원사업 발대식

2014.06.03
Smart Korea Forum in Japan 2014 개최

2014.07.30
KOTRA-무역보험공사 MOU 체결

2014.10.01
2014 외국인 유학생 채용박람회 개최

2014.10.28	2014 외국인투자기업 채용박람회 개최
2014.10.29	2014 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2014.10.30	2014 글로벌 취업상담회 개최
2014.10.31	쿠바 호세 마르티 특별상 수상
2014.10.30	외국인투자기업 대상 CSR 시상식 개최
2014.11.05	KOTRA-세계은행그룹 포럼 개최
2014.11.05	**2014 한국 방산·보안수출주간 (Korea Defense & Security Week, KODAS 2014) 개최**
2014.11.06	2014 월드챔프 비즈니스 플라자 개최
2014.11.11	ASIA-EU Cartoon Connection 2014 개최
2014.11.17	한-EU 공공조달 파트너십(KOREA-EU Public Procurement Partnership) 개최
2014.11.26	2014 외국인투자기업 CEO 포럼 개최
2014.11.27	KOTRA-대한전문건설협회 상호협력 MOU 체결
2014.11	**<2015 한국을 뒤흔들 12가지 트렌드> 발간**
2014.12.02	한-베트남 Pre-FTA SHOW 개최
2014.12.03	제6차 병원조달 콘퍼런스 한국관 참가
2014.12.11	KOTRA-관광공사 MOU 체결
2015.01.02	제19대 김재홍 KOTRA 사장 취임식 개최
2015.01.06	제15회 세계시장 진출전략 설명회 개최
2015.01.06	CES 2015(Consumer Electronics Show)에 한국관 구성
2015.03.02	2015 모바일월드콩그레스(MWC, Mobile World Congress) 한국관 참가
2015.03.17	2015 서비스 해외진출 선도기업 육성사업 출범식 개최
2015.03.26	한-EU 항공·방위 비즈니스 포럼 개최
2015.04.01	KOTRA-한국표준협회 중소기업 해외진출 공동지원 MOU 체결
2015.04.08	2015 UN-한국 공공조달의 날 개최
2015.04.08	중국 베이징 KBP 개관
2015.04.17	KOTRA-CJ 온라인·홈쇼핑 대중소 동반진출 및 물류협력 MOU 체결
2015.04.20	한-중 조선기자재 글로벌파트너링(GP) 상담회 개최
2015.04.27	**한-중 FTA 활용지원센터 개소**
2015.04.30	2015 KOTRA 정부3.0 과제발표회 개최
2015.04	스마트시티 프로젝트 수주확대 세미나 개최
2015.05.12	2015 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2015.05.13	2015 국제전기전력 전시회(Power-Tech Korea 2015) 개최
2015.05.15	한-불가리아 비즈니스 상담회 진행
2015.05.18	제9회 중국 중부 투자무역박람회 한국관 참가
2015.05.21	2015 글로벌취업상담회(Seoul Career Vision 2015) 개최
2015.05.22	2015 양곤(미얀마) 한국우수상품전 개최
2015.05.26	2015 코리아 서비스 콘텐츠 마켓 (KSCM, Korea Service and Content Market) 개최
2015.05.28	정상외교 경제활용 지원센터 신설
2015.06.02	KOTRA-대·중소기업협력재단 대·중소기업 해외 동반진출 공동지원을 위한 MOU 체결
2015.06.03	2015 크리에이티브 스타트업 코리아(2015 Creative Startup Korea) 개최
2015.06.04	2015 국제수송기계부품산업전(Global Transportech 2015) 개최
2015.06.09	2015 글로벌 프로젝트 플라자 개최
2015.06.19	CIS지역 무역관장회의 개최
2015.06.23	글로벌파트너링 유럽 2015 개최
2015.06.23	독일 유관기관들과 기술협력 확대 MOU 체결
2015.06.29	KOTRA-범한판토스-CJ대한통운-유수한진 중소기업 해외물류지원 MOU 체결
2015.07.02	제네바 국제기구 조달플라자 2015 개최
2015.07.07	쿠바 대외무역 공기업 그룹 초청 G2G 일대일 상담회 개최
2015.07.08	한-아세안 그랜드 프로젝트 파트너십 개최
2015.07.09	제8차 무역투자 진흥회의 개최
2015.07.15	해외지식재산센터(IP-DESK) 개소
2015.07.16	Korea Brand & Entertainment Expo 2015 SHANGHAI 홍보대사 이광수 위촉
2015.07.19	KOTRA-에콰도르 생산고용경쟁력조정부 무역진흥 및 투자유치 경험 전수 MOU 체결
2015.07.23	글로벌 ICT 비즈니스 포럼 개최
2015.07.24	**정부간수출계약(G2G)심의위원회 발족, 1차 회의 진행**
2015.07	<대양주 유통시장 진출 가이드> 발간
2015.08.06	KOTRA-중소기업진흥공단-무역협회 전자상거래 협업시스템 구축 MOU 체결
2015.08.06	Korea Brand & Entertainment Expo 2015 SHANGHAI 홍보대사 INFINITE 위촉
2015.08.10	KOTRA-IBK기업은행 세계일류상품 수출기업 지원 MOU 체결
2015.08.27	Korea Brand & Entertainment Expo 2015 SHANGHAI 개최
2015.08	KOTRA-핀테크지원센터-한국특허정보원, 법무법인 태평양 MOU 체결
2015.09.01	차이나 모바일 비전(China Mobile Vision) 개최
2015.09.01	제10회 동북아박람회 최초 한국관 참가
2015.09.02	CIS(China International Software Show) 한국관 참가
2015.09.03	KOTRA-SKT 대중소기업의 해외시장 동반진출 지원을 위한 동반성장 MOU 체결
2015.09.10	2015 글로벌 바이오 & 메디컬 포럼(Global Bio & Medical Forum) 개최
2015.09.11	동반성장 파트너십 선포식 개최
2015.09.14	한국-베트남 데이 인 서울(Korea-Vietnam Day In Seoul) 2015 개최
2015.09.15	2015 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2015.09.16	2015 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2015.09.16	2015 수출첫걸음 종합대전 개최
2015.09.18	**KOTRA 대학생 서포터즈 1기 발대식 개최**
2015.09.21	이란 진출기업 지원센터 신설
2015.09.22	MDB·글로벌개발펀드 프로젝트 플라자 개최
2015.09.22	쿠바 투자환경 설명회 개최
2015.10.13	2015 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2015.10.13	2015 세계의약품전시회(CPhI Worldwide 2015, CPhI) 한국관 참가
2015.10.14	FIW 연계 대기업 구매정책 설명회 개최
2015.10.14	**FIW Startup Forum 개최**
2015.10.15	2015 외국인투자기업 채용박람회 개최
2015.10.15	하반기 글로벌취업상담회 개최
2015.10.20	KOTRA-IT여성기업인협회 수출지원간담회 및 MOU 체결
2015.10.20	KOTRA-KUBWA 월드클래스포럼 및 수출지원간담회 개최
2015.10.21	중국을 움직이는 파워엘리트 400인(증보판) 발간
2015.10.21	2015 한국 방산·보안 수출주간(Korea Defense&Security Week, KODAS) 개최
2015.10.22	KOTRA-보츠와나 투자무역청 무역투자진흥 노하우 공유 MOU 체결
2015.10.27	KOTRA-한국무역보험공사 기능 융복합형 협업체계 구축을 위한 MOU 체결
2015.10	KOTRA-브라질 표준원 MOU 체결
2015.11.01	한-중-일 비즈니스 파트너십 개최
2015.11.02	**제33회 2015 아바나 국제박람회(Havana International Fair 2015) 한국관 개관**
2015.11.03	2015 대한민국 소비재 수출대전 개최
2015.11.05	상하이 아시아 전자전 세계일류상품 홍보대사 마마무 위촉
2015.11.12	2015 텐진 한국우수상품전 개최

2014.11.05
2014 한국 방산·보안수출주간(Korea Defense & Security Week, KODAS 2014) 개최

2014.11.
『2015 한국을 뒤흔들 12가지 트렌드』 발간

2015.04.27
한-중 FTA 활용지원센터 개소

2015.07.24
정부간 수출계약(G2G) 심의위원회 발족

2015.09.18
KOTRA 대학생 서포터즈 1기 발대식 개최

2015.11.02
제33회 2015 아바나 국제박람회(Havana International Fair 2015) 한국관 개관

2015.11.19	한-EU 공공조달 파트너십 개최
2015.11.19	한-중 미래협력 플라자 개최
2015.11.19	**2015 글로벌 CSR 포럼 개최**
2015.11.23	KOTRA-개성공업지구지원재단-한국무역협회 개성공단 국제화를 위한 MOU 체결
2015.11.24	소재부품 글로벌 바이어 초청 GP KOREA 2015 개최
2015.11.25	**2015 오사카 한국우수상품전 개최**
2015.11.25	2015 외국인 투자기업 CEO 포럼 개최
2015.11.26	KOTRA-이마트 대·중소 동반 해외진출 MOU 체결
2015.11.26	유망 소비재 온라인 판촉전(싱싱코리아) 개최
2015.11.26	한-일 Fintech Partnering 개최
2015.11.27	제20회 KOTRA-TAITRA 정기협의회 진행
2015.12.08	붐업코리아(Boom-Up Korea) 2015 수출상담회 개최
2015.12.10	KOTRA-신한은행-신한카드 MOU 체결
2015	동반성장위원회 신설
2016.01.05	2016 세계시장 진출전략 설명회 개최
2016.01.06	2016 전자상거래 수출전략 종합 설명회 개최
2016.01.06	CES 2016(Consumer Electronics Show) 한국관 참가
2016.01.13	KOTRA-국토교통과학기술진흥원 해외진출 협력 MOU 체결
2016.01.21	KOTRA-한국수출입은행 전대금융을 통한 수출 활성화 및 해외진출 확대 지원을 위한 MOU 체결
2016.01.26	KOTRA-중소기업진흥공단 수출 중소기업의 글로벌화 및 지속성장 지원을 위한 MOU 체결
2016.02.01	**캐릭터 글로비(Globee) 탄생**
2016.02.03	해외취업확대전략회의(K-Move센터 워크숍) 개최
2016.02.13	메이크 인 인디아(Make In India) 위크 한국관 참가
2016.02.22	GSMA MWC(Mobile World Congress) 2016 한국관 참가
2016.02.29	KOTRA-이란무역진흥청(ITPO) 양국 무역진흥 협력을 위한 MOU 체결
2016.03.02	한-베트남 FTA 활용지원센터 개소
2016.03.08	IT컨소시엄 수출지원사업 출범식 개최
2016.03.08	ICT 신시장 개척단 출범
2016.03.09	Invest Korea-SIMEST(이탈리아 해외진출지원기구) MOU 체결
2016.03.14	게임 커넥션 아메리카(Game Connection America) 2016 한국관 참가
2016.03.15	2016 유엔 조달 플라자 개최
2016.03.17	2016 글로벌 바이오 & 메디컬 플라자(Global Bio & Medical Plaza) 개최
2016.03.21	할랄시장 진출 위한 A to Z 교육 과정 개설
2016.03.25	사단법인 글로벌비즈니스연구센터 개소
2016.03.28	KOTRA-한국디자인진흥원 중소기업의 해외전시 지원 및 해외판로 개척을 위한 MOU 체결
2016.03.29	서비스산업 해외진출 선도기업 육성사업(서비스 문두스) 출범
2016.03.29	2016 서비스업 해외진출 선도기업 육성사업 출범식
2016.04.01	모바일 buyKOREA 구축
2016.04.06	국제 그린에너지 박람회 개최
2016.04.19	Korea-UK Startup Forum 2016 개최
2016.04.19	제네바 국제기구 조달 플라자 2016 개최
2016.05.02	KOTRA-이란 투자청 투자협력 MOU 체결
2016.05.03	ASIA-EU Cartoon Connection 2016 개최
2016.05.03	이란 플랜트수주지원센터 개소
2016.05.09	쿠바위크(Cuba Week in Korea) 개최
2016.05.10	2016 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2016.05.12	2015년 공공기관 정부3.0 평가 우수기관 선정
2016.05.17	KOTRA-한국조폐공사 전자정부 해외진출 지원 MOU 체결
2016.05.17	KOTRA-KB국민은행 수출유망 중기 발굴·육성 MOU 체결
2016.05.19	2016 글로벌취업상담회 개최
2016.05.27	KOTRA-에티오피아 투자청(EIC, Ethiopian Investment Commission) 양국 투자 협력 및 촉진을 위한 양해각서(MOU) 체결
2016.05.30	KOTRA-우간다 투자청(UIA, Uganda Invesetment Authority) 양국 투자 협력 및 촉진을 위한 MOU 체결
2016.05.31	KOTRA-케냐 투자청(KenInvest, Kenya Investment Authority) 양국 투자 협력 및 촉진을 위한 MOU 체결
2016.06.02	KOTRA-프랑스 무역투자진흥청(Business France) 한불 무역·투자협력을 위한 MOU 체결
2016.06.23	코트디부아르 아비장무역관 개소
2016.07.02	**겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 2016 개최**
2016.07.07	2016 국제수송기계부품산업전(GTT, Global TransporTech) 개최
2016.07.13	2016 뉴욕한국섬유전(Korean Preview in New York 2016, KPNY) 개최
2016.07.18	KOTRA-몽골 투자청(Invest Mongolia Agency, IMA) 양국 간 투자협력을 위한 MOU 체결
2016.07.26	**KOTRA 수출시장 긴급진단 설명회 개최**
2016.08.10	2016 호주 취업 박람회(Australia - Korea Job Fair 2016) 개최
2016.09.02	KOTRA-러시아 극동개발공사 시장진출과 기술협력을 위한 MOU 체결
2016.09.03	KOTRA-러시아 연방기술개발공사 시장진출과 기술협력을 위한 MOU 체결
2016.09.05	2016 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2016.09.07	2016 한국 방산·보안 수출주간(Korea Defense & Security Week, KODAS 2016) 개최
2016.09.08	KOTRA-라오스 투자기획부 양국 투자 교류 활성화를 위한 MOU 체결
2016.09.23	KOTRA-서비스산업총연합회 MOU 체결
2016.09.23	KOTRA-한국학원총연합회 MOU 체결
2016.09.28	2016 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2016.09.29	글로벌 파트너십(Global Partnership) USA 2016 개최
2016.10.06	2016 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2016.10.12	KOTRA-코스타리카 대외통상진흥청(PROCOMER) 한-코스타리카 무역투자 활성화를 위한 MOU 체결
2016.10.17	외국인투자기업 채용박람회 개최
2016.10.18	2016 서비스산업 수출대전(KSCM, Korea Service and Content Market) 개최
2016.10.19	벤츠·포드 글로벌파트너링(GP Benz & GP Ford day) 사업 개최
2016.10.20	2016 조선해양플랜트기자재 수출상담회(Global Offshore & Marine Plaza 2016) 개최
2016.10.20	동유럽 ICT 비즈니스 플라자(CEE-KOREA ICT Business Plaza) 개최
2016.10.24	KOTRA-이노비즈협회 중소기업의 글로벌화와 경쟁력 강화를 지원하기 위한 MOU 체결
2016.10.25	2016 두바이 한국 우수상품전 개최
2016.10.31	제1차 한-쿠바 경제협력위원회 개최
2016.11.01	2016 쿠바 아바나 국제박람회 한국관 개관
2016.11.08	MDB·글로벌 개발펀드 프로젝트 플라자 개최
2016.11.08	KOTRA-JETRO 정기협의회 개최
2016.11.08	Smart Korea Forum 개최
2016.11.09	2016 소비재 수출대전 개최
2016.11.15	한-중 미래협력플라자(K-STARTUP SUMMIT BEIJING) 개최
2016.11.15	**글로벌 파트너링 코리아 수출상담회(GP KOREA 2016) 개최**
2016.11.17	한-EU 공공조달 파트너십(KOREA-EU Public Procurement Partnership) 개최
2016.11.23	2016 아시아인프라투자은행(AIIB) 프로젝트 플라자 개최
2016.11.25	한국식품페스티벌(Korean Food Festival) 2016 개최
2016.11.26	겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 2016 개최
2016.11.28	KOTRA-한국산업기술시험원(KTL) 중소기업의 경쟁력 강화와 해외진출 지원을 위한 MOU 체결

2015.11.19
2015 글로벌 CSR 포럼

2015.11.25
2015 오사카
한국우수상품전 개최

2016.02.01
캐릭터 글로비(Globee)
탄생

2016.07.02
겟투노우코리아(Get to
Know KOREA) 2016 개최

2016.07.26
KOTRA 수출시장
긴급진단 설명회 개최

2016.11.15
글로벌 파트너링 코리아
수출상담회(GP KOREA
2016) 개최

2016.11.30	2016 하노이 한국우수상품전 개최
2016.11.30	붐업코리아(Boom-Up Korea) 수출상담회 개최
2016.12.19	2016 뭄바이 한국우수상품전 개최
2016.12.21	KOTRA-한중투자펀드 운용사 MOU 체결
2017.01.05	CES 2017(Consumer Electronics Show) 한국관 참가
2017.01.19	이란 경제재정부-기획재정부 KSP MOU 체결
2017.01.24	KOTRA-KCL·KTR·KTC·FITI·KATRI·KOTITI 간 MOU 체결
2017.02.27	Mobile World Congress(MWC) 2017 한국관 참가
2017.02.27	게임커넥션아메리카 2017(Game Connection America 2017, GCA) 한국관 참가
2017.02.28	서비스업 해외진출 선도기업 육성사업(서비스문두스 2.0, Service Mundus) 출범식 개최
2017.03.30	INNOTECH 2017(2017 혁신·기술 수출상담회) 개최
2017.03	KOTRA-Facebook MOU 체결
2017.04.05	지방 비즈니스클럽 신설
2017.04.06	수출바우처제도 도입
2017.04.17	KOTRA-IBK기업은행-신용보증기금-기술보증기금 MOU 체결
2017.04.18	글로벌 프로젝트 플라자 2017 개최
2017.04.19	베트남 엑스포 한국관 참가
2017.04.19	**ASIA-EU Cartoon Connection 2017 개최**
2017.04.19	2017 캐나다 밴쿠버 IT 기술 로드쇼(2017 Korea-Canada IT Tech Road Show) 개최
2017.04.19	KOTRA-Invest HK(홍콩 투자청) MOU 체결
2017.04.26	KOTRA-카카오 메이커스 MOU 체결
2017.04.27	선도기업 육성 사업 통합 발대식 개최
2017.04	미국 로봇전문 전시회(Automate) 한국관 참가
2017.05.10	파워텍 코리아(Power-Tech Korea) 2017 개최
2017.05.11	2017 상반기 글로벌 취업 상담회 개최
2017.05.15	OCE Discovery 2017 한국관 참가
2017.05.15	**제1회 KOTRA-MINCEX 정기협의회(Cuba Week in Korea) 개최**
2017.05.15	중남미 진출전략 설명회(Latin Business Week) 개최
2017.05.16	2017 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2017.05.17	KOTRA-창원시-한국산업단지공단 경남지역본부-경남테크노파크 중소 방산·보안기업의 해외시장 진출 지원을 위한 4자간 MOU 체결
2017.05.17	KOTRA-롯데홈쇼핑 MOU 체결
2017.05.26	KOTRA-카카오 MOU 체결
2017.05.31	코리아 오토파츠 플라자 재규어랜드로버(Korea Autoparts Plaza, Jaguar Land Rover 2017) 개최
2017.06.01	KOTRA-한국전기산업진흥회 전기산업 관련 중소·중견기업 수출지원을 위한 협력 MOU 체결
2017.06.07	KOTRA-IPS, aSSIST MOU 체결
2017.06.11	**2017 아스타나엑스포 한국관 개관**
2017.06.14	KOTRA 세계로포럼 신설
2017.06.16	AIIB 연차총회 개최
2017.06.22	KOTRA-기술보증기금 우수기술 중소·중견기업 해외진출 지원을 위한 협력 MOU 체결
2017.06.22	Korea Brand & Entertainment Expo 2017 Taipei 개최
2017.06.27	에슐론(Echelon Asia Summit) 2017 한국관 참가
2017.06.29	2017 바르샤바 한국우수상품전 개최
2017.06.30	한-CIS 테크 플라자(Tech Plaza) 2017 개최
2017.07.03	일본 글로벌파트너링(Global Partnering Japan) 2017 개최
2017.07.14	KOTRA-IBK기업은행 페이팔(Paypal) 바이코리아 도입 MOU 체결
2017.07.19	2017 아스타나 엑스포 한국의 날 개최
2017.08.01	**고객서비스본부 신설**
2017.09.04	2017 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2017.09.04	Korea Brand & Entertainment Expo 2017 Jakarta 개최
2017.09.05	한-러 비즈니스 파트너십 개최
2017.09.05	인도네시아 자카르타 한-ASEAN FTA 활용지원센터 개소
2017.09.05	제3차 동방경제포럼 연계 비즈니스 파트너십 개최
2017.09.07	한-러 비즈니스 다이얼로그 개최
2017.09.11	KOTRA-한국생산성본부 중소·중견기업 해외마케팅 역량 및 생산성 향상을 위한 MOU 체결
2017.09.11	코리아 바이오 메디컬 플라자(Korean Bio & Medical Plaza) 개최
2017.09.13	2017 외국인유학생 채용박람회 개최
2017.09.13	2017 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2017.09.13	2017 세계일류소재 파트너링 지원사업(GP WPM 2017) 개최
2017.09.19	글로벌파트너링(Global Partnering) USA 2017 개최
2017.09.20	2017 뉴델리 한국우수상품전 개최
2017.09.26	Korea Autoparts Plaza(KAP) 개최
2017.09.27	아시아 글로벌파트너링 사업(GP Asia 2017) 개최
2017.10.12	2017 글로벌 화장품 트렌드 포럼(Global Cosmetic Trend Forum 2017) 개최
2017.10.12	제12회 외국인투자기업 채용박람회 개최
2017.10.12	2017 글로벌 프랜차이즈 비즈니스 플라자 개최
2017.10.17	2017 한국 방산·보안 수출상담회(Korea Defense & Security Week, KODAS 2017) 개최
2017.11.08	Korea Brand & Entertainment Expo 2017 Ho Chi Minh 개최
2017.11.14	Korea IT Expo 2017 개최
2017.11.14	MDB·글로벌개발펀드(GDF) 프로젝트 플라자 2017 개최
2017.11.21	KOTRA-한국전력공사, 우크라이나 정부와 전력분야 기술협력 MOU 체결
2017.11.23	세계일류상품전(World-class Product Show, WPS) 2017 개최
2017.11.27	Global Bio Pharma Plaza 개최
2017.12.05	**2017 글로벌 아트콜라보 엑스포 개최**
2017.12.06	KOTRA-한국제약바이오협회 제약산업 글로벌화 지원을 위한 양기관 협력 MOU 체결
2017.12.08	방콕 수출인큐베이터 개소식 개최
2017.12.11	인도 콜카타무역관 개관식 개최
2017.12.12	K-글로벌 차이나 2017 개최
2017.12.13	KOTRA 세계로 포럼 개최
2017.12.14	한-중 경제·무역 파트너십 개최
2018.01.09	CES 2018(Consumer Electronics Show) 한국관 참가
2018.01.09	2018 세계시장 진출전략 설명회 개최
2018.02.13	KOTRA-GBRC, 국내외 기업 글로벌 경쟁력 강화 협력 MOU 체결
2018.02.26	MWC 2018 한국관 참가
2018.04.10	MWC 2018 & 모바일 전략 세미나 개최
2018.04.10	KOTRA-사우디 아람코 포괄적 협력 MOU 체결
2018.04.11	KOTRA-KRPIA, 국내 의료·바이오 스타트업 글로벌 진출 협력 MOU 체결
2018.04.12	Korea Brand & Entertainment Expo 2018 Moscow 홍보대사 하지원·인피니트·NCT 127 위촉
2018.04.12	2018 폭스바겐 글로벌파트너링 상담회(GP VW CEE Korean Suppliers' Day 2018) 개최
2018.04.17	**글로벌 프로젝트 플라자 2018 개최**
2018.04.18	KOTRA-산업은행, 벤처·중기 혁신성장 뒷받침 위한 MOU 체결
2018.04.23	독일 하노버 산업박람회(Hannover Messe) 통합 한국관 운영
2018.04.23	ASIA-EU Cartoon Connection 2018 개최
2018.04.24	2018 대한민국 서비스 수출대전 개최
2018.05.01	2018 쿠바위크(Cuba Week in Korea) 개최
2018.05.01	2018 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2018.05.14	한-인도 CEPA 활용지원센터 개소
2018.05.14	Korea Brand & Entertainment Expo 2018 Moscow 개최

2017.04.19
ASIA-EU Cartoon Connection 2017 개최

2017.05.15
제1회 KOTRA-MINCEX 정기협의회(Cuba Week in Korea) 개최

2017.06.11
2017 아스타나 엑스포 한국관 개관

2017.08.01
고객서비스본부 신설

2017.12.05
2017 글로벌 아트콜라보 엑스포 개최

2018.04.17
글로벌 프로젝트 플라자 2018 개최

2018.05.21	2018 글로벌 일자리대전 개최
2018.05.28	KOTRA-한국무역협회-한국수출입은행-한국무역보험공사, 무역을 통한 일자리 창출 및 혁신성장 지원을 위한 MOU 체결
2018.05	3년 연속 아태지역 Top Investment Promotion Agency에 선정
2018.06.04	2018 대한민국 소비재 수출대전 개최
2018.06.12	독일 하노버 정보통신 전시회(CeBIT) 통합 한국관 운영
2018.06	KOTRA-철도시설공단-이집트 철도청 MOU 체결
2018.07.04	KOTRA-조달청 중소기업 해외조달시장 진출 지원을 위한 MOU 체결
2018.07.12	KOTRA-싱가포르기업청 MOU 체결
2018.07.24	KOTRA-한국저작권위원회 저작권 보유기업의 해외 진출지원을 위한 MOU 체결
2018.08.22	KOTRA-KIND, 해외 PPP 시장 진출지원 협력 MOU 체결
2018.09.05	2018 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2018.09.11	2018 한국 방산·보안 수출 주간(Korea Defense & Security Week, KODAS) 개최
2018.09.11	2018 수출첫걸음 종합대전 개최
2018.09.17	**KOTRA-법무부, 중소기업 위한 법률자문 서비스 MOU 체결**
2018.09.17	KOTRA-한국화학융합시험연구원(KTR) 중소중견기업의 경쟁력 강화와 해외시장진출 지원을 위한 MOU 체결
2018.09.18	KOTRA-신한금융그룹-한국외국어대학교 청년 해외취업 지원 사업 추진 위한 MOU 체결
2018.09.18	독일 베를린 철도차량 수송기계 전시회(InnoTrans 2018) 한국관 참가
2018.09.28	KOTRA-한국산업기술시험원(KTL) MOU 체결
2018.10.03	태국 방콕 한국우수상품전 개최
2018.10.04	KOTRA-신한은행-한국무역보험공사, 사회적경제기업 해외진출 활성화를 위한 MOU 체결
2018.10.05	KOTRA-영국 국제통상부 MOU 체결
2018.10.10	2018 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2018.10.10	제2회 G4A 코리아 데모데이(G4A Korea Demo Day) 개최
2018.10.12	한-아세안센터, 한국과 아세안 회원국 간 경제협력 확대를 위한 MOU 체결
2018.10.15	한국-싱가포르 스마트시티 기업 교류회(Korea-Singapore Smartcity Partnering) 개최
2018.10.17	KOTRA-마랑고니(Marangoni) MOU 체결
2018.10.18	Global Franchise Business Plaza 2018 개최
2018.10.24	KOTRA-KESCO, 해외 진출기업의 안전한 근무환경 위한 MOU 체결
2018.10.28	2018 코리아위크 인 쿠바(Korea Week in Cuba) 개최
2018.10.29	쿠바 아바나 종합 전시회 한국관 참가 지원
2018.10.30	**신남방주간(ASEAN & India Business Week) 개최**
2018.10.30	2018 한-아세안 프로젝트 플라자 개최
2018.11.01	Korea Brand & Entertainment Expo 2018 Singapore 개최
2018.11.06	2018 외국인투자주간(Invest Korea Week) 개최
2018.11.06	2019 글로벌 비즈니스 트렌드 설명회 개최
2018.11.07	K-글로벌 실리콘밸리 2018 개최
2018.11.08	코리안 스타트업 밋업 데이(Korean Startup Meetup Day) 개최
2018.11.08	**7년 연속 일하기 좋은 100대 기업 대상 수상 (공공부문 최다 연속 수상)**
2018.11.12	KOTRA-몽골 국가개발청, 양국 경제협력 확대 위한 MOU 체결
2018.11.14	홍콩 Cosmoprof(코스모프로프) 뷰티 전시회(Cosmoprof Asia Hong kong) 통합 한국관 운영
2018.11.20	MDB 프로젝트 플라자 개최
2018.11.20	글로벌파트너링 유럽 2018 개최
2018.11.23	2018 한-중 이노베이션 플라자 개최
2018.11.23	월드클래스 프로덕트쇼(World-class Product Show, WPS) 2018 개최
2018.11.27	코리아 IT 엑스포(Korea IT Expo in Japan 2018 Autumn) 개최
2018.12.05	K-글로벌 차이나 2018 개최
2018.12.08	제26회 겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 개최
2018.12.13	KOTRA-한·아프리카재단, 국내 중소·중견기업의 아프리카 진출 지원을 위한 MOU 체결
2018.12	일자리 창출 정부 유공 포상 (청년해외진출 부문 대통령 표창 수상)
2018	고용노동부 적극적 고용개선조치 2년 연속 적정 평가
2018	기획재정부 우수사업 선정 및 담당자 부총리상 수상
2018	미국 커뮤니케이션 연맹(LACP)상 3년 연속 수상
2019.01.08	CES 2019(Consumer Electronics Show) 역대 최대 규모 통합 한국관 참가
2019.01.09	2019년 세계시장 진출전략 설명회 개최
2019.01.17	암다바드(Ahmedabad)에 인도 내 여섯 번째 해외무역관 설치
2019.01.19	인도 벵갈루루에서 무역투자전략회의 개최
2019.01.21	다낭에 베트남 세 번째 해외무역관 개설
2019.01.22	베트남 다낭에서 동남아대양주지역 무역투자전략회의 개최
2019.01.29	한국 전자IT산업 융합 전시회 개최
2019.01.30	**KOTRA 피칭 라운지(KOTRA Pitching Lounge) 개관**
2019.01.31	**KOTRA-공영홈쇼핑, 중기 해외진출 MOU 체결**
2019.02.08	일본지역 무역투자전략회의 개최
2019.02.12	한국 투자자의 날 개최
2019.02.18	중국지역 무역투자전략회의 개최
2019.02.25	MWC 2019 한국관 운영
2019.02.26	KOTRA-밸류링크유-트레드링스 MOU 체결
2019.02.27	KOTRA-이집트 국제투자협력부(MIIC) MOU 체결
2019.02.28	KOTRA-해외건설협회, 해외수주 확대 위한 MOU 체결
2019.03.08	유럽지역 무역투자확대전략회의 개최
2019.03.14	글로벌 의료기기 수출상담회(GMEP) 개최
2019.03.14	이탈리아 볼로냐 Cosmoprof 뷰티 전시회(Bologna Cosmoprof 2019) 한국관 운영
2019.03.21	KOTRA-광주광역시-광주테크노파크, 외국인투자유치 협력체계 구축 MOU 체결
2019.03.25	북·중남미지역 통합 무역투자확대전략회의 개최
2019.04.01	2019 독일 하노버 산업전(Hannover Messe 2019) 통합 한국관 운영
2019.04.09	**2019 붐업코리아 개최**
2019.04.09	글로벌 프로젝트 플라자 2019 개최
2019.04.10	베트남 엑스포 한국관 운영
2019.04.17	중동·아프리카지역 통합 무역투자확대전략회의 개최
2019.04.24	CIS(독립국가연합) 지역 무역투자확대전략회의 개최
2019.05.08	제3회 G4A 코리아(Grants4Apps Korea) 선정팀 발표 및 킥오프 행사 개최
2019.05.09	KOTRA-EBRD(유럽부흥개발은행), 신흥국 기업 역량강화 지원을 위한 MOU 체결
2019.05.14	KOTRA-사회보장정보원, 사회적 가치 창출을 위한 정보기술(IT) 상호협력 MOU 체결
2019.05.15	코리아 ICT·이노베이션 플라자 개최
2019.05.17	KOTRA-한국동서발전, 중소중견기업 해외시장 진출 공동지원을 위한 MOU 체결
2019.05.21	2019 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2019.05.22	월드클래스 프로덕트 쇼 2019(World-class Product Show 2019) 개최
2019.05.22	한-중 부품소재 글로벌파트너링(GP 차이나 2019) 개최
2019.05.31	2019 글로벌 일자리대전 개최
2019.05.21	한-중 비즈니스 플라자 개최
2019.06.03	국제바이오컨벤션(바이오USA) 통합 한국관 운영
2019.06.03	2019 대한민국 소비재 수출대전 개최
2019.06.04	외국인투자기업 채용박람회 개최
2019.06.04	제14회 외국인투자기업 채용박람회 개최

2018.09.17
KOTRA-법무부, 중소기업 위한 법률자문 서비스 MOU 체결

2018.10.30
신남방주간(ASEAN & India Business Week) 개최

2018.11.08
7년 연속 일하기 좋은 100대 기업 대상 수상 (공공부문 최다연속 수상)

2019.01.30
KOTRA 피칭 라운지(KOTRA Pitching Lounge) 개관

2019.01.31
KOTRA-공영홈쇼핑, 중기 해외진출 MOU 체결

2019.04.09
2019 붐업코리아 개최

2019.06.10	대일 수출총력대전 개최
2019.06.18	**KOTRA-한국철도공사, 중소·중견기업 해외진출 공동지원을 위한 MOU 체결**
2019.06.20	코리아 오토파츠 플라자(Korea Autoparts Plaza, KAP) 개최
2019.06.20	KOTRA-한국제약바이오협회, 제약바이오산업의 글로벌화를 위한 MOU 체결
2019.06.25	필리핀 마닐라에 14번째 FTA 해외활용지원센터 개소
2019.07.17	한-미 미래차 AutoTech 개최
2019.08.07	일본 수출규제 긴급회의 진행
2019.08.20	**글로벌 의약품 수출상담회 개최**
2019.08.20	KOTRA-해양경찰청, 양 기관 간 상호협력 증진을 위한 MOU 체결
2019.09.05	CEPA 활용지원센터 개소
2019.09.17	2019 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2019.09.24	하얼빈무역관 개관식
2019.09.25	2019 대전국제농업기술전(TAMAS 2019) 개최
2019.09.26	한-인도 비즈니스 파트너십 개최
2019.09.27	KOTRA-산업통상자원부, 특성화고등학교 및 글로벌무역진흥원 등 28개사와 MOU 체결
2019.09.28	겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 개최
2019.10.01	글로벌파트너링(GP) USA 2019 개최
2019.10.04	2019 프랜차이즈 해외진출 상담회(GFBP 2019) 개최
2019.10.08	2019 한-중남미 비즈니스 서밋(Korea-LAC Business Summit) 1:1 비즈니스 상담회 개최
2019.10.14	2019 한국 방산·보안 수출주간(KODAS, Korea Defense & Security Week 2019) 개최
2019.10.16	국제 수송기계부품 수출상담회(GTT, Global Transportech 2019) 개최
2019.10.16	Korea Brand & Content Expo 2019 Dubai 개최
2019.10.29	한-중동 제조업 파트너십 플라자 개최
2019.10.30	2019 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2019.10.30	혁신산업대전(Connect Innovation Korea) 개최
2019.11.01	글로벌파트너링 대전 2019 개최
2019.11.01	페루 쿠스코에서 친체로 신공항 건설 착수식 진행
2019.11.03	코리아위크(Korea Week in Cuba 2019) 개최
2019.11.05	2019 외국인투자주간(Invest Korea Week) 개최
2019.11.06	2019 스타트업코리아(Startup Korea 2019) 개최
2019.11.20	Global e-Connect Week 2019 개최
2019.11.22	IP 보호 콘퍼런스 2019 개최

2019.12.02	2020 무역투자전략회의 개최
2019.12.03	2020년 세계시장 진출전략 설명회 개최
2019.12.09	2020 두바이엑스포 한국관 기공식 개최
2019.12.20	KOTRA-한국남부발전, 전력기자재 협력사 해외판로 개척을 위한 MOU 체결
2020.01.07	CES(Consumer Electronics Show) 2020 전시회 한국관 운영
2020.01.10	북미지역 무역투자확대전략회의 개최
2020.01.13	중남미지역 무역투자확대전략회의 개최
2020.01.28	**신종 코로나 바이러스 감염증 확산에 따른 비상대책회의 개최**
2020.01.29	KOTRA-인도 대형 온라인플랫폼 샵클루스(Shopclues)-물류업체 모모에(Momoe) 3자 MOU 체결
2020.02.13	일본지역 무역투자확대전략회의 개최
2020.02.21	**코로나19 대응 상시 화상상담 지원 및 운영**
2020.02.26	유럽지역 무역투자확대전략회의 개최
2020.02.28	CIS지역 무역투자확대전략회의 개최
2020.03.26	Korea Care 사업 신설
2020.04.01	글로벌 의료기기 수출상담회 2020 개최
2020.04.27	중국 온라인 한국우수상품전 개최
2020.04.28	민관합동 유턴지원반 신설(출범) 및 사업 본격 추진
2020.04	글로벌점프300 프로그램 가동
2020.05.01	무역투자 빅데이터 플랫폼 시범사업 추진
2020.05.25	2020 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 온라인 전시관 오픈 및 화상상담회 개최
2020.05	신남방 비즈니스 협력센터 개소
2020.06.03	KOTRA-한국사회적기업진흥원, 사회적경제기업 글로벌화 지원 MOU 체결
2020.06.08	제2차 온라인 외투기업 채용설명회 개최
2020.06.13	Korea Brand & Entertainment EXPO 2020 GLOBAL 개최
2020.06.16	포스트 코로나 대응 ICT 수출기업 간담회
2020.06.22	서남아시아 온라인 한국 우수상품전 개최
2020.06.23	KOTRA-한국정보화진흥원(NIA), 데이터 분야 업무협력 지원 MOU 체결
2020.06.29	CIS 온라인 한국우수상품전 개최
2020.06.30	강소중견 수출기업 간담회 개최
2020.06.30	KOTRA-육군 MOU 체결
2020.06.30	온라인 중국지역 무역투자전략회의 개최
2020.06	내수기업 전용 지사화 서비스 개시
2020.07.07	CIS 온라인 한국상품전 개최

2020.07.08	2020 Invest KOREA 포럼 개최
2020.07.13	자동차산업·국제수송기계 부품전(KOAA·GTT SHOW) 연계 사전 온라인 상담회 개최
2020.07.15	2020 그린에너지엑스포 수출상담회 개최
2020.07.22	KOTRA-JDC, 자체감사 업무교류 MOU 체결
2020.08.11	KOTRA-농림수산식품교육문화정보원, 한국 스마트농업 세계화를 위한 MOU 체결
2020.08.13	2020 VR·AR 온라인 수출 상담회 개최
2020.08.26	**KOTRA-부산광역시 MOU 체결**
2020.08.26	K-푸드 인 방콕(K-Food in Bangkok) 2020 개최
2020.09.02	외국인투자정책센터 현판식 개최
2020.09.14	메디컬코리아 온라인 수출상담회 개최
2020.09.15	2020 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 온라인 개최 및 화상상담회 진행
2020.09.15	한-네덜란드 스타트업 피칭데이 온라인 개최
2020.09.17	KOTRA-인포마마켓(Informa Markets), 국내 바이오 기업의 해외진출 지원을 위한 MOU 체결
2020.09.22	2020 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 온라인 개최 및 화상상담회 진행
2020.09.22	2020 한-태국 디지털 헬스케어 로드쇼 개최
2020.09.22	BMW 모빌리티 스타트업 피칭데이 개최
2020.09.23	**수출활력 강화를 위한 K-방역 기업간담회 개최**
2020.09	2020 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 수출상담회 온라인 진행
2020.10.05	비대면 화상상담 2만 건 돌파
2020.10.16	KOTRA-중소상공인희망재단, 소상공인 해외진출 지원 MOU 체결
2020.10.19	바이오 헬스 월드와이드 온라인(Bio Health Worldwide Online 2020) 개최
2020.10.30	제6회 올해의 SNS 공기업 유튜브·인스타그램·블로그 부문 대상(소셜콘텐츠진흥협회)
2020.10	2020 하반기 온라인 한국우수상품전 진행
2020.11.01	KOTRA-G마켓글로벌 특별 기획전 공동주관 MOU 체결
2020.11.02	2020 글로벌 오픈이노베이션 코리아 개최
2020.11.02	세계일류상품쇼 2020(World-class Product Show 2020) 개최
2020.11.02	Korea Brand & Entertainment EXPO 2020 ASEAN 온라인 개최
2020.11.05	KOTRA-IBK기업은행-삼성SDS, 중소·중견기업의 온라인 수출지원을 위한 MOU 체결
2020.11.10	글로벌 비즈니스 트렌드 온라인 설명회 개최
2020.11.11	2020 외국인투자주간(Invest Korea Week) 개최

2019.06.18
KOTRA-한국철도공사, 중소·중견기업 해외진출 공동지원을 위한 MOU 체결

2019.08.20
글로벌 의약품 수출상담회 개최

2020.01.28
신종 코로나 바이러스 감염증 확산에 따른 비상대책회의 개최

2020.02.21
코로나19 대응 상시 화상상담 지원 및 운영

2020.08.26
KOTRA-부산광역시 MOU 체결

2020.09.23
수출활력 강화를 위한 K-방역 기업간담회 개최

2020.11.13	**K-스튜디오 오픈**
2020.11.16	K-스튜디오 광주 오픈
2020.11.17	K-서비스 디지털(K-Service Digital 2020) 상담회 개최
2020.11.18	2020 한국 방산·보안 수출주간(Korea Defense & Security Week 2020) 개최
2020.11.18	한국 자동차산업·국제수송기계부품 전시회(KOAA·GTT SHOW) 개최
2020.11.18	K-스튜디오 부산 오픈
2020.11.23	온라인 공공조달 수출상담회 개최
2020.11.24	브렉시트 이후 변화 및 한-영 FTA 활용 안내 세미나 개최
2020.11.25	2020 글로벌 프로젝트 플라자(Global Project Plaza 2020) 개최
2020.11.26	**KOTRA-한국산업단지공단, 한국토지주택공사, 국내 복귀기업 지원을 위한 MOU 체결**
2020.11	비대면 화상상담 3만 건 돌파
2020.12.01	한-영 FTA 해외활용지원센터 개소
2020.12.01	2021년 세계시장 진출전략 설명회 개최
2020.12.03	태국 방콕에서 글로벌 파트너링 아시아 개최
2020.12.16	중국 GP 핀포인트 상담회 개최
2020	행정안전부 코로나19 대응 최우수 공공기관 선정
2021.01.11	2021 미국 라스베가스 소비재 전자 전시회(Consumer Electronics Show, CES) 한국관 참가
2021.01.12	신남방 전략시장 진출을 위한 온라인 수출상담회 개최
2021.01.13	2021 권역별 진출전략 주간 행사 개최
2021.01.18	**2021년 해외지역본부장 화상회의 개최**
2021.03.18	2021 글로벌 의료기기 수출상담회(GMEP) 개최
2021.04.08	글로벌점프300 CEO 서밋(CEO Summit) 개최
2021.04.12	2021 하노버 산업전 온라인 통합 한국관 운영
2021.04.14	동남아·대양주 한국 상품전 개최
2021.04.19	2021 글로벌파트너링 노르딕 위크(GP Nordic Week) 온라인 개최
2021.04.20	한-유럽 배터리 데이 개최
2021.04.30	외국인투자옴부즈만-법무부, 국제투자 분쟁 예방을 위한 MOU 체결
2021.05.10	외투기업 채용지원주간 행사 개최
2021.05.10	글로벌 파트너링 유럽(GP Europe 2021) 개최
2021.05.12	2021 상반기 해외취업 화상면접 주간 온라인 개최
2021.05.13	일본 첨단 소부장 기업 한국 진출전략 세미나 온라인 개최
2021.05.17	크라우드펀딩 플랫폼 입점 지원 설명회 및 상담회 온라인 개최
2021.05.19	건설중장비 글로벌 파트너링 온·오프라인 상담회 개최
2021.05.21	한-중 스마트제조 온라인 수출상담회 개최
2021.05.24	웹툰 플라자(Webtoon Plaza 2021) 온라인 상담회 개최
2021.05.25	2021년 글로벌 프로젝트 플라자 개최
2021.06.07	한국 핀테크 투자유치 비대면 상담회 개최
2021.06.07	일본 온·오프라인 한국 상품전 개최
2021.06.07	중국 수소차 글로벌 파트너링 개최
2021.06.09	글로벌 파트너링 차이나(GP CHINA 2021) 개최
2021.06.10	G7 청년 포럼 온라인 개최
2021.06.11	온·오프라인 동시 배터리 글로벌 파트너십 세미나 개최
2021.06.15	**수출개척 비즈니스 클럽 출범식 개최**
2021.06.16	KOTRA-한국벤처투자, 스타트업 글로벌 진출·성장 지원을 위한 MOU 체결
2021.06.22	제59주년 창립기념식 개최
2021.06.28	모바일 월드 콩그레스(MWC) 2021 한국관 운영
2021.06.28	해상풍력 프로젝트 글로벌 파트너십 상담회 온라인 개최
2021.07.01	K-스튜디오 두바이 오픈
2021.07.27	2021 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2021.08.9	KOTRA-관세청-CJ대한통운, 전자상거래 수출지원 MOU 체결
2021.08.12	KOTRA-국방기술진흥연구소, 방산 수출지원 MOU 체결
2021.08.19	KOTRA-롯데하이마트, 국내 혁신기업 지원 MOU 체결
2021.08.20	10개 지역본부별 무역관장 회의 화상 개최
2021.09.01	KOTRA-중소벤처기업진흥공단-소상공인시장진흥공단, 소상공인 해외 진출 지원을 위한 MOU 체결
2021.09.02	KOTRA-한국기계산업진흥회-한국반도체산업협회-한국산업지능화협회-한국디스플레이산업협회-한국로봇산업협회-한국공작기계산업협회 7자 간 MOU 체결
2021.09.06	이노게이트 2021(InnoGate 2021) 온라인 개최
2021.09.06	중남미 스마트시티 협력 위크 온라인 개최
2021.09.06	CIS 온라인 한국우수상품전 개최
2021.09.15	ICT 이노베이션 플라자 2021 개최
2021.09.17	KOTRA-한국전지산업협회, 해외 진출 협력 MOU 체결
2021.09.21	국제 조선 해양전시회 NEVA 2021 한국관 운영
2021.09.23	제13회 중국 동북아 박람회 한국관 운영
2021.09.29	KOTRA-CJ올리브영, 국내 유망 중소·중견기업의 화장품 수출 활성화를 위한 MOU 체결
2021.10.01	**두바이 엑스포 한국관 개관**
2021.10.05	2021 신남방 비즈니스 위크 개최
2021.10.05	2021 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2021.10.07	KOTRA-한국전자정보통신산업진흥회, 전자·정보통신 기업의 디지털 기술을 활용한 수출역량 강화를 위한 MOU 체결
2021.10.12	2021 외국인 유학생 채용박람회 개최
2021.10.14	KOTRA-부산항만공사, 중소·중견기업에 대한 해외거점 물류서비스 지원을 위한 MOU 체결
2021.10.18	한-중 애니·웹툰 온라인 비즈니스 상담회 개최
2021.10.18	2021 Bari-Ship 조선기자재 온라인 상담회 개최
2021.10.19	Invest KOREA, UN Investment Promotion Awards 수상
2021.10.21	외국인투자기업 채용박람회 오프라인 개최
2021.10.21	외투기업 채용박람회 개최
2021.10.21	**지속가능경영위원회 개최, ESG 경영 추진계획 선포**
2021.10.22	<2022 한국이 열광할 세계 트렌드> 도서 발간
2021.11.01	한-호주 비즈니스 플라자 개최
2021.11.01	2021 K-서비스 온라인 수출대전 개최
2021.11.01	2021 KOTRA-G마켓글로벌 코리아세일페스타 특별기획전 개최
2021.11.01	Korea Brand & Entertainment EXPO 2021 GLOBAL 개최
2021.11.02	2021 한국 방산·보안 수출주간(Korea Defense & Security Week 2021, KODAS 2021) 개최
2021.11.03	2021 외국인투자주간(Invest Korea Week) 개최
2021.11.10	두바이 엑스포 버추얼(Virtual) 한국관 오픈
2021.11.10	한국 자동차 및 수송기계 산업전(KOAA·GTT SHOW) 개최
2021.11.15	2021 글로벌 공공조달 수출상담회 온라인 개최
2021.11.23	MDB 프로젝트 플라자 개최
2021.11.25	2021 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2021.12.01	2021 대한민국 온라인 수출산업대전 개최

2020.11.13
K-스튜디오 오픈

2020.11.26
KOTRA-
한국산업단지공단,
한국토지주택공사, 국내
복귀기업 지원을 위한
MOU 체결

2021.01.18
2021년 해외지역본부장
화상회의 개최

2021.06.15
수출개척 비즈니스 클럽
출범식 개최

2021.10.01
두바이 엑스포 한국관
개관

2021.10.21
지속가능경영위원회 개최,
ESG 경영 추진계획 선포

KOTRA 60년사 편찬위원회

편찬위원장 손수득 부사장

편찬부위원장 김윤태 이사, 정외영 이사, 김태호 이사, 류재원 이사, 장상현 IK대표

편찬위원 전춘우, 황재원, 이지형, 김현철, 김성수, 김상순, 이금하, 장병송, 권경무

60년사 TF 이주희, 김준범

도움을 주신 분들

원고 집필 고동현, 고성민, 공태원, 권오형, 김남욱, 김도현, 김동천, 김문영, 김병선, 김욱진, 김정향, 김정훈, 김준규, 김하중, 김형석, 남호선, 박성옥, 박용주, 박윤석, 박혜영, 석 남, 신용호, 신정렬, 신지훈 심이가, 안재용, 양관화, 양철승, 어재선, 염승만, 윤태현, 윤현철, 이강희, 이경남, 이동원, 이동현, 이민호, 이석호, 이성녕, 이수영, 이윤식, 이윤진, 이정현, 이정훈, 이준호, 이청옥, 이 훈, 임성주, 임지훈, 장선영, 장춘령, 전미호, 전승렬, 전우형, 정민영, 진일송, 최선욱, 최정락, 하세준, 황성민, 스즈키 모토키, Cheong Yin Hoong, Emilio Oses, Enrique Bazan, Faruque Ahmed, Ferenc Sebok, Hayet Haram, Inametti Akpan, Lea Weber, Martha Castillo, Olga Boiko, Olga Tyan, Roberta Venditti, Sahala, Tu Hong Diep, Armi Abalos, (OB)이규남

역대 사장 김재홍, 권평오

제작에 도움 주신 분들

기획 제작 (주)사사연(02-569-4409)
www.sasayeon.com

기획 진행 송미경, 박경아, 김효열, 정건호

원고 집필 안영은, 윤종욱

편집디자인 박수진, 신미경, 심재민

사진 촬영 신한호, 신보라

원고 감수 우재욱

인쇄 제작 넥스프레스(주)

KOTRA 60년사

60th1962022

인쇄 2022년 6월 14일
발행 2022년 6월 24일
발행인 유정열
발행처 대한무역투자진흥공사
서울시 서초구 헌릉로 13
www.kotra.or.kr
ISBN 979-11-402-0322-2 (93320)
979-11-402-0323-9 (95320)(PDF)
KOTRA자료 22-071
비매품

OPEN 출처표시 상업용금지 변경금지
공공누리 공공저작물 자유이용허락

* Copyright © 2022 by KOTRA. All rights reserved. 이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.