60 YEARS OF KOTRA

KOTRA 60주년 2012 ○ 2022 Korea Trade-Investment Promotion Agency ○○

ARCHIVE BOOK

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

일러두기

- <60 YEARS OF KOTRA ARCHIVE BOOK>은 50년사 발간 이후 2012년부터 2021년까지 60년사에는 지면상 담지 못한 주요 자료들을 정리해 수록했다. 향후 70년사 편찬을 위해 Raw 데이터를 쉽게 활용할 수 있도록 정리하는 데 중점을 뒀다.

- 구성은 연도별 상세 연표, 코트라 10대 뉴스, 세계 각국의 무역관 에피소드, 전시 및 발간물 정보를 담았다. 연표는 책에 담지 못했지만 중요한 사건을 선별해 구성했으며, 10대 뉴스는 연도별 코트라의 하이라이트를 선정해 사진과 함께 담았다. 에피소드는 세계를 무대로 활동하는 코트라人들의 땀과 열정이 녹아있는 에피소드를 공모해 정리했다.

- 무역관 에피소드 중 국문 원고는 국문으로, 영문 원고는 영문으로 각각 수록했다.

60 YEARS OF KOTRA ARCHIVE BOOK

Contents

2012	연표 Chronological Table	006
	코트라 뉴스 KOTRA News	010
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	016
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	018
2013	연표 Chronological Table	022
	코트라 뉴스 KOTRA News	024
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	029
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	034
2014	연표 Chronological Table	038
	코트라 뉴스 KOTRA News	040
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	044
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	046
2015	연표 Chronological Table	050
	코트라 뉴스 KOTRA News	052
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	058
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	060
2016	연표 Chronological Table	064
	코트라 뉴스 KOTRA News	068
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	074
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	078
2017	연표 Chronological Table	082
	코트라 뉴스 KOTRA News	084
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	089
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	098
2018	연표 Chronological Table	102
	코트라 뉴스 KOTRA News	104
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	111
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	114
2019	연표 Chronological Table	118
	코트라 뉴스 KOTRA News	120
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	128
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	132
2020	연표 Chronological Table	136
	코트라 뉴스 KOTRA News	138
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	143
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	152
2021	연표 Chronological Table	156
	코트라 뉴스 KOTRA News	158
	코트라 에피소드 KOTRA Episode	164
	전시회·발간물 Exhibition·Publication	168





















20

12

2012 연표

날짜	내용
2012.01.09	무역투자확대전략회의 개최
2012.01.10	미국 CES 2012 참가
2012.01.10	KOTRA-세브란스 MOU 체결
2012.01.10	2012 세계시장 진출전략 설명회 개최
2012.01.16	2012 아시아 금융포럼(Asian Financial Forum, AFF) 참여
2012.01.16	홍콩 Asia Financial Forum 개최
2012.01.16	러시아 사하공화국 무역투자진흥기관 설립 지원
2012.01.18	e-Smart World Asia 2012 개최
2012.01.18	한국식품 중국 내수시장 유통망 확대 전략 보고서 발간
2012.01	리비아 인도적 지원 Help-Desk 개설
2012.01	일본 소비재 유통 MAP 발매
2012.02.01	제16회 뉴욕한국섬유전(Korean Preview in New York 2012) 개최
2012.02.03	인도 전력인프라 네트워크 포럼 개최
2012.02.09	한-미 FTA 시대, 중소기업에 새로운 길 열렸다 설명회 개최
2012.02.14	FTA 비즈니스 플라자 개최
2012.02.15	미얀마 다웨이 프로젝트 로드쇼 개최
2012.02.16	이란 수출기업 간담회 개최
2012.02.24	해외투자 문제점과 대책 세미나 개최
2012.02.27	한-중동 비즈니스 파트너십 개최
2012.02.28	2012 한중 ITS로드쇼 개최
2012.03.01	Mobile World Congress 2012 참가 한국관 구성
2012.03.06	인도 인프라건설 프로젝트 플라자 개최
2012.03.06	CeBIT 2012 하노버 정보통신 박람회 참가
2012.03.08	인도 스타CJ 소싱상담회 및 설명회 개최
2012.03.08	히다치조선 글로벌파트너십 상담회 개최
2012.03.13	2012 지방중기 세계시장 설명회 개최
2012.03.14	한-CIS 수교 20주년 기념 포럼 개최
2012.03.15	한-미 FTA활용 미 보안시장 진출설명회 개최
2012.03.19	사우디 리야드 메트로 프로젝트 설명회 개최
2012.03.19	제3회 카툰커넥션코리아 2012 개최
2012.03.19	KOTRA-EU카툰협회 MOU 체결
2012.03.21	제1회 글로벌 산업개발협력 포럼 개최
2012.03.21	글로벌 산업협력포럼(Global Industry Cooperation Forum) 개최
2012.03.26	샌프란시스코 클린텍 포럼 개최
2012.03.28	KOTRA-하이얼 MOU 체결
2012.04.05	미얀마 경제협력 프로젝트 수주사절단 파견
2012.04.09	IT Global Star IAC 개최
2012.04.09	한-미얀마 경제협력포럼 개최
2012.04.10	KOTRA-ProEcuador(에콰도르 무역투자청) 협력강화를 위한 MOU 체결
2012.04.12	글로벌 IT 수출망 컨소시엄 발대식 개최
2012.04.16	KOTRA-외환은행 외국인 투자유치 협력 약정서 체결
2012.04.17	중화권 컨슈머마켓 플라자 2012 개최
2012.04.17	한-중 동반성장 고위포럼 개최
2012.04.17	한중수교 20주년기념 중국 투자유치 IR 개최
2012.04.18	자가브랜드 수출지원사업 협약식 개최
2012.04.20	아시아 무역관장회의 개최
2012.04.20	World Investment Forum 개최
2012.04.20	수출 초보기업 대상 간담회 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
2012.05.08	아시아 주요국의 임금동향과 시사점 보고서 발간
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
2012.05.14	디트로이트 Korea Autoparts Park 개소식 개최
2012.05.16	SW 개발엔지니어 일본취업 설명회 개최
2012.05.16	글로벌인재사업 심포지엄 2012 개최
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
2012.05.21	중동 국부펀드 무바달라 MOU 체결
2012.05.22	차이나 IT프리미어 2012 개최
2012.05.22	세계 최대 PL(유통업체 자체상표제품) 전시회 한국관 참가
2012.05.22	비타푸드(Vitafoods 2012) 전시회 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
2012.05.30	IT Globla Star Canada 수출상담회 개최
2012.05.30	한-미 공공조달파트너십 개최
2012.06.04	2012 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2012.06.04	Korea ICT Roadshow 도쿄 개최
2012.06.04	쓰촨성 경제협력설명회·전시상담회 개최
2012.06.04	투자정보팀 내 IR전담반 신설
2012.06.07	Korea Media & Content Market 2012 개최
2012.06.11	글로벌 창업·취업 대전 2012 개최
2012.06.11	미국 3대 드럭스토어체인 벤더 초청 상담회 개최
2012.06.11	KOTRA-Microsoft Smart Growth 선정기업 발대식 개최
2012.06.11	2012 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2012.06.11	제9회 외국인 투자유치 전문가 포럼 개최
2012.06.11	아프리카 비즈니스 위크 개최
2012.06.11	아프리카 산업자원협력포럼 개최
2012.06.11	KOTRA-MS Smart Growth 사업 발대식 개최
2012.06.13	한국 무역·투자 50년의 평가와 미래전략 국제컨퍼런스 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
2012.06.13	중국 지리자동차 구매 및 합작투자 상담회 개최
2012.06.14	창립 50주년 기념식 개최
2012.06.14	나는 글로벌 벤처다(Start-up Battle Korea) 2012 콘테스트 개최
2012.06.14	패션·의류업계 중국 중서부시장 진출 위한 수출상담회 개최
2012.06.14	오픈갤러리 운영
2012.06.18	KOTRA-중소기업진흥공단-무역보험공사-수출입은행, P300 프로젝트 발대식 개최
2012.06.18	Korea ICT Roadshow 멕시코시티 개최
2012.06.19	싱가포르 정보통신전 CommunicAsia 역대 최대 한국관 참가
2012.06.20	브라질 투자청 MOU 체결
2012.06.21	50주년 기념식 및 사진전 개최
2012.06.22	한류 문화콘텐츠 아시아·중화권 상담회 개최
2012.06.22	보고타한국상품전(Expo Corea 2012, Bogota) 개최
2012.06.23	중남미지역 무역투자 확대전략회의 개최
2012.06.25	서비스 해외진출 선도기업 육성사업(Service Mundus) 40개사 출범식 개최
2012.06.25	뉴욕·샌프란시스코 Korea PE Insight 개최
2012.06.26	국제 LED EXPO & OLED EXPO 2012 연계 수출상담회 개최
2012.06.27	Europe Consumer Market Plaza 개최
2012.06.27	유럽 대형유통망 진출전략 설명회 및 유럽 컨슈머마켓 플라자 개최
2012.06.27	2012 국제개발은행 조달 설명회 개최
2012.06.27	중동진출 종합지원센터 개소
2012.06.27	JDC와 감사협력 MOU 체결
2012.06.28	리우데자네이루에 무역관 개설
2012.06.28	글로벌 투자포럼 발족 및 4회 개최
2012.06.29	STX조선 협력업체 조선기자재 중국 내수시장진출 상담회 개최
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	라오스 투자설명회 개최
2012.07.05	해외 F/S 지원기관 협의회 설립
2012.07.05	해외프로젝트수주 자금지원기관 협의회 발족
2012.07.06	한-중앙아시아 투자 포럼 개최
2012.07.09	2012 월드챔프 사업 Kick-off 개최
2012.07.09	중국 ESCO 시장 진출 전략 설명회 개최
2012.07.10	주요 투자유망국 투자환경 비교설명회 개최
2012.07.11	재팬 컨슈머마켓 플라자 2012 개최
2012.07.11	장쑤성 연안 3도시 경제협력설명회 개최
2012.07.17	CIS지역 무역투자확대전략회의 개최
2012.07.18	50주년 노사화합 공동선언
2012.07.18	한-베트남 경제협력포럼 개최
2012.07.19	수출 궁금증을 시원하게 해결해주는 모임(수시모) 개최
2012.07.20	정저우 한국패션위크 개최
2012.07.29	런던 해로즈 백화점 한국 브랜드특별전 개최
2012.07.30	영국 테스코(TESCO)의 뉴몰든 매장에서 대중소 동반성장을 위한 한국 식품전 개최
2012.08.01	한-터키 FTA 수출 유망품목 및 진출방안 보고서 발간
2012.08.07	광동성 녹색시장 진출 사절단 파견
2012.08.10	CSR 추진전담반 설치
2012.08.16	KOTRA-한국산업단지공단 지역 클러스터 글로벌화를 위한 협약 체결
2012.08.22	KOTRA-르노삼성차 협력사 해외동반진출 위한 MOU 체결
2012.08.23	중국시장 긴급 수출현장 점검회의 개최
2012.08.24	차이나 IT프리미어 개최
2012.08.24	중국 B2C 3위 아마존 차이나와 MOU 체결
2012.08.27	사우디 King Khalid Medical City 프로젝트 설명회 개최
2012.08.29	KOTRA-한국 씨티은행, 중견기업의 해외진출 지원을 위한 MOU 체결
2012.08.30	ChangAn-Korea AutoParts Plaza 개최
2012.08.31	일본지역 무역투자확대 비상전략회의 개최
2012.09.01	중소기업 대상 열린무역관 서비스 개시
2012.09.01	케냐 신도시 프로젝트 조사 사절단 파견
2012.09.03	KOTRA-중소기업중앙회 중소기업의 수출확대를 위한 MOU 체결
2012.09.05	2012년 국가생산성 대상 대통령상 수상
2012.09.06	탄자니아 다레살람에 114번째 무역관 개설
2012.09.07	중국 정치·경제 전망 세미나 개최
2012.09.07	아프리카 수출비상전략회의 개최
2012.09.08	중국지능도시엑스포 연계 한-중 스마트시티 이니셔티브 개최
2012.09.11	Korea Preview in Milano 개최
2012.09.14	SUZUKI MOTOR DAY 개최
2012.09.15	중국 대형 유통망 진출 한국상품판촉전 개최
2012.09.17	프로젝트 파트너십 플라자(Project Partnership Plaza) 개최
2012.09.17	2012 IWA(International Water Association)-ENTECH 수출상담회 개최
2012.09.18	미국 실리콘밸리에서 한국 벤처로드쇼(Korea Venture Roadshow) 개최
2012.09.19	GAPS Plus(Global Alliance Project Series Plus) 사업 추진
2012.09.20	2012 외국인투자기업 대학교 채용설명회 개최
2012.09.20	대중화권 협력 통한 중국진출전략 세미나 개최
2012.09.20	해외 유통 대·중소기업 동반진출 포럼 및 상담회 개최
2012.09.20	개도국 대사관 초청 주택금융제도 발전경험 공유를 위한 ODA 포럼 개최
2012.09.20	대중소 해외동반진출 대형박람회 개최
2012.09.23	지역발전주간 투자유치 설명회 및 상담회 개최
2012.09.24	한-미얀마 산업협력 포럼 개최

날짜	내용
2012.09.25	CISCO GAPS 착수식 개최
2012.09	SNS 수출마케팅 가이드 발간
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
2012.10.05	라틴아메리카 비즈니스 위크 개최
2012.10.09	BYD 초청 구매정책 설명회 및 상담회 개최
2012.10.09	AT &D((Advanced Technology & Design) KOREA 로드쇼 개최
2012.10.09	테인 세인(Thein Sein) 미얀마 대통령 KOTRA 방문
2012.10.09	일본 국제항공우주전시회 참가
2012.10.11	2012년 신재생에너지 대전 해외 프로젝트 상담회(Renewable Energy Business Meeting) 개최
2012.10.11	병원수출 컨소시엄 출범식 개최
2012.10.15	인도네시아 수라바야 무역관 개설
2012.10.16	2012 인도 Global Talent Job Fair 개최
2012.10.16	교포 무역인 수출상담회(OKTA) 개최
2012.10.17	G-Fair KOREA 수출상담회 개최
2012.10.19	한-중 전략적 투자유치 IR 행사 개최
2012.10.22	2012 인터텍스타일 상하이전에 사상 최대 규모 한국관 참가
2012.10.25	2012 외국인투자기업 채용박람회 개최
2012.10.25	한-EU 공공조달 파트너십 개최
2012.10.29	2012 China Business Plaza 개최
2012.10.30	2012 미국 라스베이거스 자동차부품 전시회(AAPEX 2012) 한국관 운영
2012.10.30	쓰촨성 투자가 초청 투자유치 설명회 개최
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
2012.11.07	Asia K-Goods Sourcing Plaza, 소싱설명회 개최
2012.11.07	페루와 2억달러 규모 KT-1 수출계약 체결
2012.11.07	아시아 주요 유통망 소싱 설명회 개최
2012.11.08	그린카 글로벌 비즈니스 플라자 개최
2012.11.08	미얀마 양곤한국상품전(KoreanExpo 2012, Yangon) 개최
2012.11.08	중국 공장설비 업그레이드 수출로드쇼 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
2012.11.13	2012 한-중동 비즈니스 위크 개최
2012.11.13	동아프리카 프로젝트 사절단 파견
2012.11.14	해양플랜트 기자재 기술협력상담회 개최
2012.11.14	Korea Brand & Entertainment Expo 2012 OSAKA 개최
2012.11.15	파라과이 아순시온(Asuncion)에 무역관 개설
2012.11.15	Korea IT·CT Premier in Taiwan 개최

날짜	내용
2012.11.20	2012년 한-중 프리미엄 부품소재 마켓플레이스 개최
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
2012.11.23	중국 난징 신바이백화점에서 한국 우수상품 특별전 개최
2012.11.26	아프리카 비즈니스 트렌드 포럼 개최
2012.11.27	중국 ESCO(Energy Saving COmpany) 시장 진출 로드쇼 개최
2012.11.27	서남아 신재생에너지 진출 포럼 개최
2012.11.28	미국 뉴욕에서 한국 섬유패션 특별전시회 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
2012.11.29	일본 소비재 유통시장 진출전략 설명회 개최
2012.11	밴쿠버 공동물류네트워크 개소
2012.11	G-STAR 2012 개최
2012.11	글로벌 이마켓플레이스 바이코리아(www.buyKOREA.org) 개편
2012.12.01	국가 투자유치 포털 Invest KOREA 홈페이지 개편
2012.12.02	e-Smart World Middle East 개최
2012.12.06	한-중 에어파트너링 프라자 한국항공우주산업협회와 공동 개최
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
2012.12.13	한-라오스 개발협력 포럼 개최
2012.12.14	2012 서비스업 전략부문 해외진출 설명회 개최
2012.12.19	페루 스마트 경찰차 납품 프로젝트 수주
2012.12.28	중국 허난성-한국 합작교류 상담회 개최
2012.12	보안업무 지식경제부 장관 표창
2012.12	2012년도 공공기관 경영선진화 우수사례 공모전 성과관리분야 우수사례 선정
2012.12	쿠웨이트 투자청 MOU 체결
2012	외국인투자통계시스템(Investment Notification Statistics Center, INSC) 구축
2012	투자유치 CRM 도입
2012	BD4(Benchmark Definition of FDI 4th Edition) 투자통계 시스템 구축
2012	규제개혁위원회와 MOU 체결
2012	KOTRA-STX MOU 체결
2012	2012 오사카 그린파트너링 상담회 개최
2012	미얀마, 라오스 투자진출 플랫폼 구축
2012	남수단 신(新)수도 건설 마스터 플랜 F/S 프로젝트 수주

60th anniversary

kotra

Korea Trade-Investment Promotion Agency

대일투자유치전담반 설치

우리나라 부품소재 대일적자 해소를 위해 팔을 걷고 나서다

2012.05.01



↳ 2012.10 GP Japan in Korea

KOTRA가 우리나라 부품소재 대일적자 해소를 위해 팔을 걷고 나섰다. 2012년 5월 일본 기업의 해외진출 수요를 파악하기 위해 대일투자유치전담반을 운영하기 시작한 데 이어 같은 해 10월부터 재팬소싱데스크(Japan Sourcing Desk)를 일본 내 4개 무역관에 설치했다. 대일 부품소재 수출을 확대하고 일본기업의 해외 부품조달 확대 움직임에 적극 대응하기 위한 조치였다.

특히 재팬소싱데스크는 까다로운 일본기업의 기술요구에 맞추기 위해 현지 기술영업 전문가를 배치, 우리 부품소재 기업의 일본시장 개척을 지원하기 위한 것이다.

한편 만성적인 적자를 보여온 우리나라의 대일 부품소재 무역적자는 2011년 이후 개선조짐을 보이고 있는데 올해 9월까지 우리나라의대일 부품소재 무역적자액은 162억 달러로 전년 동기 대비 10억 달러(5.8%)가 줄어든 것으로 나타났다.

KOTRA 정혁 일본지역본부장은 "이 사업은 양국 기업 간의 거래 확대와 함께 R&D, 물류, 제3국 공동 진출 등 기업 간 협력을 통한 글로벌 파트너십 구축을 목표로 하고 있다"라며 "향후 지속적인 사후 관리를 통해 실질적으로 양국 기업에 이득이 되는 방향으로 지원해나갈 예정이다"라고 밝혔다.

2012년 11월 20일에는 일본 도쿄 제국호텔에서 우리 부품기업 60개사가 참여한 가운데 '코리아 파츠 엔 콤퍼넌츠 플라자(KOREA PARTS & COMPONENTS PLAZA)'를 개최했다. 이번 행사에는 혼다, 스바루 등 일본 완성차 업계를 비롯해, 자트코, 미츠바 등 자동차 부품기업, 히타치, 도시바 등 종합 가전메이커 등 일본을 대표하는 기업 175개사가 참여했다. 같은 날 일본 최대의 상용차 전문 메이커인 이스즈(ISUZU)의 주력 생산공장에서도 우리 기업 18개사가 참여하는 전시상담회를 개최했다. 이스즈와의 상담회는 이번에 처음으로 개최된다는 점에서 의미가 깊었다.

또한 같은 달 22일에는 닛산(NISSAN) 자동차 연구개발센터에서 우리기업 44개사가 참가하는 전시상담회를 잇따라 개최했다. 닛산과의 대형 상담회는 2010년에 이어 2회째인데, 이들 3개 사업에 참여하는 우리 부품기업 수는 103개사에 이른다.

KOTRA-중소기업진흥공단-무역보험공사-수출입은행,

P300 프로젝트 발대식 개최 국제기구 조달시장, 4개기관 힘모아 뚫는다

2012.06.18

KOTRA, 중소기업진흥공단, 무역보험공사, 수출입은행은 2012년 6월 18일 KOTRA 본사에서 'P300 프로젝트(국제기구조달 선도기업 육성사업)' 발대식을 개최했다.

이 프로젝트는 KOTRA 등 4개 기관이 지식경제부의 정책지원을 바탕으로 우리기업의UN, 국제금융기구 등 국제기구 조달시장 진출을 일괄 지원하는 범정부 조달지원 플랫폼 사업이다. KOTRA는 사업운영 간사 역할과 해외마케팅, 중소기업진흥공단은 중소기업 정책자금 지원, 무역보험공사는 입찰 및 계약이행보증, 수출입은행은 제작자금 대출을 각각 담당한다.

이번 국제기구 조달기업 육성 사업을 통해 지난해에 이어 재선정된 80개사와 신규 선정된 120개사 등 총 200개사가 재출범하게 된다. KDS, 대영유비텍, 블루버드, 유양산전 등 80개사가 재선정됐고, 웰크론, 썬테크, 모닝 글로리 등 중소기업 95개사와 현대정보기술, LG생명과학, 포스코 ICT 등 대기업 25개사가 새로 선정됐다.

선정증 수여식에서는 아프리카 개발은행(AfDB)의 자금으로 발주된 알제리 '금융 전자결재 기술 컨설팅'을 수주한 KDS를 비롯해 중소기업 7개사와 대기업 1개사가 대표로 선정증을 수여 받았다.

P300 프로젝트는 입찰정보 제공, 벤더 등록, 입찰보증, 수출자금 대출, 현지 수주 지원 등 국제기구 조달의 모든 과정을 통합 지원하는 프로그램이다. 총 300개사를 국제기구 조달 시장에 진출시키는 목표를 갖고, 매년 100개사씩 선정한다. 선정 기업은 최소 수출경력 3년, 해외조달 시장규모, 국제인증 보유 등의 해외마케팅능력과 무역보험공사, 수출입은행의 재무건전성 평가를 통해 선발·육성한다.

지식경제부 한진현 무역정책실장은 축사를 통해 "P300 사업은 정부의 해외조달시장 진출확대 방안의 첫 번째 실천과제로, 연 400억 달러 규모 국제기구 조달시장 공략의 핵심플랫폼이다. 오늘 선정된 기업이 국제기구 조달시장에서 경쟁력을 갖출 수 있도록 정책적 지원을 지속할 것"이라고 강조했다.

KOTRA 오영호 사장은 환영사를 통해 "P300 프로젝트는 국내 수출유관기관 공동의 범정부적 플랫폼으로 지난해 파일럿 사업에서 1,150만 달러의 값진 실적을 올렸다" 라며 "올해 출범하는 200개사는 해외 공공 조달시장의 개척자가 됨은 물론, 무역 2조 달러시대를 앞당기기 위한 의미 있는 출발을 하게 될 것"이라고 밝혔다.



↳ 2012.06.18 P300 프로젝트 발대식

2012 월드챔프 사업 Kick-off 개최

'월드챔프' 통해 세계적 기업 키운다

2012.07.09

무역 2조 달러 시대로 도약 위해 중견기업 역할 매우 중요

KOTRA가 2012년 7월 9일 삼성동 코엑스 인터컨티넨탈 호텔에서 '2012 월드챔프(World Champ) 사업 Kick-off 미팅'을 개최했다.

월드챔프는 지식경제부에서 지원하는 'World Class 300'에 선정된 국내 중견기업의 글로벌화를 위한 KOTRA의 중견기업 지원사업이다. 2012년 7월 현재 70개사가 참가하고 있으며, 성장의지와 잠재력을 갖춘 중견기업을 집중 지원하는 대표사업이다. KOTRA는 이번 사업을 통해 참가 기업들의 해외마케팅, 해외진출 등 글로벌화 지원 및 육성을 추진했다. 참가기업별 제품특성, 수출 성숙도, 현지 시장상황 등 글로벌 현황진단을 거쳐 기업별 맞춤형 마케팅 전략도 수립해 지원했다.

이를 통해 선정기업은 3~5년간 해외마케팅 활동에 전념할 수 있게 됐다. 사업 내실화를 위해 국내 종합상사에서 20년 이상의 근무경험을 갖춘 해외마케팅 전문위원으로부터 1대1 멘토링 서비스도 제공받을 수 있다.

행사에 참가한 경동나비엔은 하반기 미국시장에 신제품 온수기를 론칭하기 위한 계획 수립 도중, KOTRA 월드챔프사업을 활용하게 됐다. KOTRA LA 무역관과 공동으로 업계 광고 및 PR, 타깃 이메일 마케팅 등 다양한 커뮤니케이션 활동을 통해 신제품 출시를 준비하고 있다. 또 다른 참가기업인 A사는 인도네시아에 하이브리드 발전시스템 납품을 위해 KOTRA 자카르타 무역관의 문을 두드리게 됐다. A사는 KOTRA와 공동으로 대정부 접촉 채널을 구축하고, 정부의 시범단지 설치를 추진한다.

이날 행사에 참석한 문승욱 지식경제부 중견기업정책관은 "무역 2조 달러 시대로 도약하기 위해서는 중견기업의 역할이 매우 중요하다"라고 강조하며 "지식과 정보가 핵심 요소로 부각되는 환경 속에서 혁신성과 신속성을 갖고 세계시장의 주역으로 성장해 주길 바란다"라고 당부했다.

오영호 KOTRA 사장은 "글로벌 중견기업 육성을 위해 해외마케팅, 해외 투자진출, 투자유치 등 전사적인 역량 결집이 필요하며, 중견기업의 글로벌화 전 과정을 일괄적으로 지원하는 역할을 수행할 계획이다"라며 "이를 뒷받침하기 위해 KOTRA는 해외 및 국내 인프라의 역량과 전문성을 지속적으로 강화해 나가겠다"라는 의지를 밝혔다.



↳ 2012.07.09 월드챔프 사업 킥오프 미팅

테인 세인(Thein Sein) 미얀마 대통령 KOTRA 방문

테인 세인 미얀마 대통령, 한국 기업에 러브콜

2012.10.09

국빈 방한 중인 테인 세인(Thein Sein) 미얀마 대통령이 2012년 10월 9일 KOTRA를 전격 방문했다.

산업부 장관, 주(州) 장관 등 각료 10명을 대동한 테인 세인 대통령은 9일 KOTRA에서 개최된 '미얀마 투자환경설명회'에 참석해 오영호 사장과의 면담에서 한국 기업의 미얀마 투자와 무역 확대를 비롯한 양국 간 산업협력 활성화에 대해 논의했다.

테인 세인 대통령은 "KOTRA가 미얀마정부의 대외개방 정책기조에 맞춰 두 나라 기업의 협력 증진에 단초를 마련해 주었다"고 말하고 "제조업, 자원개발, 전력발전, 공항설립 등 인프라확충 분야는 물론 농업분야에 대한 한국 기업의 진출을 희망한다"고 밝혔다. 특히 미얀마산(産) 농산물에 대한 한국 기업의 수입이 확대되길 바란다고 말했다.

이에 대해 오영호 사장은 "미얀마의 개방과 발전이 차질 없이 진척되고 있어 투자여건이 더욱 개선되고 있다"고 답하며 "한국의 발전경험을 미얀마와 공유함으로써 미얀마 발전의 동반자로 나설 준비가 되어 있으며 미얀마 정부가 한국 기업 진출에 대해 지속적인 관심과 지원을 기울여 줄 것"을 요청했다.

테인 세인 대통령은 KOTRA가 주관한 '미얀마 투자환경 설명회'에도 참석해 대우인터내셔널, 서부발전, 우리은행, 롯데그룹, 한신공영 CEO를 비롯한 국내 기업인 300여 명을 대상으로 투자유치 활동을 전개했다.

오영호 사장의 개회사와 홍석우 지식경제부 장관의 환영사, 테인 세인 대통령의 특별연설을 시작으로 무역·투자, 건설·엔지니어링 등 사업기회 소개와 투자법령 설명 순으로 진행된 설명회에서 참석자들은 미얀마의 투자제도와 인센티브에 큰 관심을 보였다. 이번 설명회는 미국과 EU의 경제제재조치 전면해제를 앞두고 유망투자처로 급부상하고 있는 미얀마 비즈니스 기회를 우리 기업에게 소개하기 위해 마련됐다.



↳ 2012.10.09 테인 세인(Thein Sein) 미얀마 대통령 KOTRA 방문

KOTRA는 미얀마 민주정부가 수립된 직후인 2012년 4월 국내 최초로 170여 명으로 구성된 대규모 경제사절단을 파견했고, 5월에는 지식경제부와 공동으로 '미얀마 지원협의회'를 구성해 우리 기업의 진출을 지원해 왔다.

'미얀마 지원협의회'는 테인 세인 대통령이 한국 기업의 참여를 특별히 요청한 에너지·발전, 정보통신 등 6대 전략분야에 총 112개사가 참여한 가운데 부문별 시장 및 투자 정보공유, 민·관 협력 프로젝트 발굴 등을 추진했다.

또한 KOTRA는 정부와 공동으로 '민관 지원협의회'를 구성하고 미얀마 투자위원회(MIC), 경제기획부(NPED) 등 미얀마 정부부처와 협의 채널을 구축해 투자유치 확대, 수출산업 육성, 산업공단 조성등핵심 정책 분야에서도 협력 사업을 구체화했다. 미얀마 국가수반 일행의 KOTRA 방문은 이러한 활동에 대한 기대감에 따라 전격적으로 이뤄진 것이었다.

KOTRA 오영호 사장은 "미얀마시장의 성공적 진출을 위해 기회와 위험을 면밀히 분석하고 업계 상호입장을 조율하는 전략적인 접근이 필요하다"며 "KOTRA는 미얀마 정책 당국과의 긴밀한 협조를 통해 성공적인 우리 기업 진출을 지원할 것"이라고 강조했다.



↳ 2012.10.09 미얀마 투자환경 설명회

글로벌CSR팀 출범

중소기업 수출을 넘어 CSR도 지원

2012.10

'지역사회 발전', '노동'및 '인권개선', '소비자 보호', '환경개선', '공정운영'

KOTRA는 단순 원조에서 벗어나 신흥시장과의 동반성장 및 상생협력의 기반을 구축하기 위한 글로벌 CSR 전략을 수립하고 2012년 10월 글로벌 CSR 컨트롤타워로서 글로벌CSR팀을 신설했다.

2012년 CSR 추진방향으로 'C(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.

기업에 '지역사회 발전', '노동'및 '인권개선', '소비자 보호', '환경개선', '공정운영'등을 요구하는 CSR(Corporate Social Responsibility)은 이제 거스를 수 없는 21세기의 시대적 흐름이 됐다. UN, OECD, ISO 등 국제기구의 CSR 요구는 글로벌 비즈니스와 기업의 가치사슬 전반에 변화를 가져오고 있다.

또한 선진국은 물론이고 신흥국의 CSR 관련 법령·정책·규제나 다국적 기업의 벤더기업에 대한 CSR 요구는 이제는 우리 기업에게 단순한 책임을 넘어서 제재로, 압력으로, 무역장벽으로 다가오고 있다.

이에 KOTRA는 기업의 마케팅 경쟁력과 국가 브랜드를 높여 무역 2조 달러 시대를 달성하고 고객·공헌·도전·글로벌의 핵심가치를 구현하고자 CSR사업을 본격적으로 추진하기 시작한 것이었다. 주로 해외에서 추진하는 KOTRA의 CSR 사업은 한국이 세계에서 높아진 위상만큼 CSR 활동으로 지구촌에 기여해야 한다는 국제적인 요구와 우리 기업의 해외진출을 돕고 국가 이미지를 제고하기 위한 것이다.



↳ 2012.10.24 글로벌정보본부 CSR활동 'KOTRA 미니수출학교'

해외공동물류센터 설치

중소기업 수출확대 위해 현지 물류지원 늘린다

2012.11.01

KOTRA가 2012년 11월 1일 브라질 상파울루, 헝가리 부다페스트, 중국의 충칭과 미국 마이애미 등 4개 지역에 현지 물류업체와 손잡고 해외공동물류센터를 설치해 우리 중소기업의 현지 물류지원에 나섰다. 이로써 KOTRA는 네덜란드 로테르담(2004년 최초 설치), 로스앤젤레스 등을 포함해 이번에 4개 공동물류센터를 개소함으로써 총 20개국 35개 지역에서 해외공동물류센터를 운영하게 됐다.

이번에 개소한 곳은 우리나라의 남미 최대 수출국인 브라질의 상파울루, 동유럽시장 진출거점인 헝가리 부다페스트, 중국 내륙시장 공략의 교두보인 충칭과 카리브해 및 중미 수출 거점지역인 미국 마이애미 등 4곳이다.

해외공동물류센터는 현지에서의 통관대행, 창고보관, 재고관리, 최종소비자 배송은 물론 일부지역에서는 콜센터 등 AS도 제공하고 있어 그동안 납기와 물류비용에서 어려움을 겪고 있는 우리 중소기업들에 큰 힘이 될 것으로 기대됐다.

실제 유럽의 경우 오더 후 납품까지 운송에만 30일 넘게 걸리지만 현지에 물류센터를 둘 경우 1~2일 만에 신속한 납품이 가능해진다.

물류비도 약 10~20% 절감하는 효과가 있어 바이어와의 협상력이 강화되는 효과가 있다.

KOTRA 우기훈 중소기업지원본부장은 "수출확대를 위해선 품질과 가격, 브랜드파워 모두 중요하지만 물류가 뒷받침되지 않는 시장개척 노력은 모래탑 쌓기"라며 "이번 해외공동물류센터 개설은 우리 중소기업의 시장개척활동 지원에 중요한 인프라가 확충된 것"이라고 말했다.

외국인투자통계시스템(INSC) 및 투자유치 CRM 구축

투자유치도 이제 온라인으로 관리해요

2012



↳ 2012.11.01 2012 외국기업의 날

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

페루 스마트 경찰차 납품 프로젝트 수주

한국 스마트 경찰차 800대, 페루 치안 잡는다

2012.12.19

KOTRA와 대우인터내셔널은 2012년 12월 19일 페루 리마에서 페루 내무부와 스마트경찰차 800대 수출 계약을 체결했다. 이번 계약은 3,000만 달러 규모에 달한다.

페루경찰 총책임자인 씨에라 내무장관은 "그동안 경찰차 구입은 소규모 수량으로 단계적으로 이뤄져 전체 순찰 시스템이 통일이 되지 않았다" 라며 "이번에 800대 전량을 2013년 내에 도입하게 되면, 순찰시스템을 하나로 통일 할 수 있으며 페루경찰의 치안 대응능력을 획기적으로 개선할 수 있을 것으로 기대한다"라고 밝혔다.

이번 계약은 기업 간에 이뤄지는 일반적인 상업계약과는 달리 KOTRA가 한국정부를 대표해 계약의 주체로서 참가하는 정부 간 거래(G2G)라는 데에 특징이 있다.

정부 간 거래는 최근 들어 중남미 지역 국가들을 중심으로 활발해지고 있다. 2012년 11월의 KT-1 훈련기 페루 수출을 시작으로 정부 간 방산물자 거래 사례가 나오고 있으며, 이번 순찰차 수출계약은 정부간 일반물자 거래 최초 사례다. 이번 순찰차는 현대차 신형 산타페 모델에, 방탄, 무선 지문인식기, 카메라, 차량위치 추적시스템 등의 장비가 부착된 스마트 모델로 이들 장비는 한국기업 4개사, 스페인 등 외국기업 2개사가 납품한다.

중남미 지역 국가들은 상호 긴밀한 관계를 유지하고 있으며 국가 간 프로젝트 추진이 성공할 경우, 이를 해당지역 타 프로젝트 계약 추진 시 레퍼런스로 활용할 수 있다.



↳ 2012.12.19 페루 스마트 경찰차 납품 프로젝트 수주

이런 점에서 이번 계약은 KOTRA가 중남미 G2G시장으로 진출하는 데 이점으로 작용할 전망이다.

이번 수출 계약은 2011년 9월 UN 총회 시 중남미의 대표적 친 인사인 페루 우말라(Ollanta Moisés Humala Tasso) 대통령이 한국정부의 협조를 요청하면서 시작돼 지식경제부, 주페루한국대사관, KOTRA, 대우인터내셔널 간의 상호 협조하에 1년 만에 성과로 연결됐다.

협상기간 동안 페루 측 장·차관이 두 번이나 교체되는 등 여러 어려움이 있었으나 현지 대사관, KOTRA 무역관의 적절한 대응과 지식경제부의 적극적인 지원으로 고비를 넘길 수 있었다.)

KOTRA 오영호 사장은, "이번 스마트 경찰차 페루 수출건은 KOTRA가 한국정부를 대표해 외국정부와의 일반물자 직접거래를 최초로 성사시켰다는 데에 큰 의미가 있으며, 향후 일반물자 G2G 거래 사례의 기폭제가 될 것으로 전망한다"라며 "향후 전담조직 등을 별도로 구성해 정부 간 거래 시장을 새로운 블루오션으로 개척하도록 더욱 힘쓰겠다"라고 강조했다.

대우인터내셔널 이동희 부회장은 "KOTRA와 함께 일반물자 정부 간 거래에 대우인터내셔널이 공동 참여, 이번 성과를 낸 것은 대우가 그동안 전세계에서 수행해 온 복합 프로젝트 수행능력과 현지화 노력이 한국정부 및 페루정부로부터 평가를 받은 것으로 이번 프로젝트의 성공을 위해 전사적 지원을 아끼지 않겠다"라고 밝혔다.

이번 프로젝트 전 과정을 밀착 지원한 박희권 주페루 한국대사는 "한국 경제발전 모델에 심취해 있는 우말라 대통령 재임기간 중 한국정부와의 G2G 거래 수요가 지속 증가할 것으로 보이며, 이번 거래는 첫 이정표를 세운데 의미가 있다"라고 언급했다.

Episode 01 크라이슬러 - S사 지사화 사업

미국 자동차산업과 디트로이트의 쇠락을 도약의 기회로 삼다

미국 USA | 디트로이트 Detroit | 디트로이트 무역관

미국의 자동차 빅3가 위치한 디트로이트는 1900년대 자동차산업의 중심으로, 한때 미국에서 4번째로 큰 규모의 도시였다. 1900년대 중반부터 일본의 자동차 기업이 높은 품질과 저렴한 가격을 앞세워 미국에 진출하기 시작했다. 이어 한국 자동차 기업도 미국에 진출하기 시작했고, 미국 자동차 기업의 시장점유율은 점차 낮아졌다.

게다가 미국의 오랜 문제였던 인종갈등 문제가 심화되고, 인건비 절감 이슈가 떠오르면서 자동차 회사들은 다른 국가에서 공장을 운영하기 시작했다. 복합적인 문제로 시름하던 디트로이트시와 미국 자동차산업은 서서히 쇠락의 길을 걸었고, 2009년 GM의 위기와 2013년 시정부의 파산 선언과 함께 최악의 상황을 맞이하게 됐다.

> “ 당시 KOTRA 디트로이트 무역관은 자동차산업을 중심으로 사업을 하며 국내기업의 해외진출을 지원하고 있는 상황이었다. 하지만 자동차산업의 몰락은 국내기업의 수출 활로를 차단했고, 무역관도 여러 업무에서 어려움을 겪었다. ”

당시 S사는 40년간 엔진부품을 연구하며 다운사이징 분야에 높은 기술을 가지고 있었다. 국내에서만 사업을 진행하는 중 판로 개척을 위해 해외로의 사업 확장을 모색하고 있었다. 해외 진출에 대한 방법을 전혀 모르고 있었지만, KOTRA 디트로이트 무역관을 통해 처음 해외 진출을 위한 상담회 사업에 참가하게 됐다. 디트로이트 무역관은 S사의 기술력을 확인하고 빅3 중 하나인 크라이슬러와의 상담을 주선했다. S사는 미국에 지사가 없어 커뮤니케이션이 어려웠지만 디트로이트 무역관의 지사화사업을 통해 지속적인 접촉을 했다. 위기 극복을 위해 가격경쟁력을 가지면서 완성도 높은 품질이 필수적이었던 크라이슬러는 다운사이징 분야 높은 기술이 필요한 상황에서 S사와의 거래를 시작했다. 2012년 신규프로그램에 참여하며 1,000만 달러 규모의 수주계약을 체결했다.

크라이슬러와의 거래는 S사의 미국 진출 물꼬를 트는 계기가 됐다. 디트로이트 무역관은 S사의 기술이 다른 빅3에게도 통할 것이라 판단해 당시 최악의 상황에서 벗어나 재기를 준비하는 GM에 S사의 기술력을 소개하기로 했다. KAP사업과 정상외교 경제사절단 상담회에서 GM과의 상담을 지속적으로 주선했다. 크라이슬러와의 거래가 좋은 레퍼런스로 작용해 2015년에는 GM과의 거래가 성사됐다. 2017년에는 연간 150만 달러씩 5년간 공급하는 계약을 체결하기도 했다.

현재 S사는 미국 현지에 공장을 운영할 수 있을 정도의 중견기업으로 성장했다. 미국의 자동차산업도 어느덧 이전의 모습을 많이 회복하고 있다. KOTRA 디트로이트 무역관은 또 다른 도약을 위해 위기 극복에 도움이 됐던 S사와 같은 한국기업을 발굴하며 여러 방면으로 협력하고 있다.

Episode 02 BENZ Autopartsplaza

세계 최고 자동차기업 벤츠 본사에서 한국 Supplier Day를 개최하다

독일 Germany | 함부르크 Hamburg | 윤현철

전 세계적으로 성공한 사람들의 드림카, 독일의 자동차 역사는 유구하다. 1876년 독일의 니콜라스 오토가 휘발유 엔진을 세계 최초로 발명한 데 이어 1893년 독일인 루돌프 디젤은 고효율 디젤엔진을 발명했다. 특히 1886년 독일의 엔지니어 고틀리프 다임러와 칼 벤츠에 의해 3륜과 4륜 자동차가 발명되며 산업혁명 이후 자동차의 시대를 개막했다. 이 모든 과정의 선각자 역할을 한 나라가 독일이다. 독일의 국민차 폭스바겐, 벤츠로 한국에 잘 알려져 있는 다이믈러, BMW, 포르쉐, 아우디 등 굴지의 완성차업체들을 보유하고 있을 뿐만 아니라 보쉬, 콘티넨털, ZF와 같은 기라성 같은 자동차부품업체들을 보유한 나라가 독일이다.

KOTRA는 기라성 같은 독일의 완성차업체들 중에서도 가장 고급차로 인정받고 있는 벤츠의 심장, Stuttgart Sindelfingen 본사에서 2011년 최초로 한국기업으로만 구성된 Supplier Day, 우리 공사 프로젝트명 Autopartsplaza를 개최했다. 당시 만도, SK, 일흥, LG이노텍, 셀트리온, 평화산업 등 국내 최고 수준의 자동차부품기업 17개사가 모여 벤츠의 구매담당자, 엔지니어, 디자이너 등 수백여 명의 벤츠 담당자들과 단독 상담회를 성사시킨 것이다 당시만 해도 벤츠에 납품하고 있는 국내기업은 삼성전자, 현대모비스, 한국타이어, 금호타이어 등 몇몇 기업정도로 알려져 있었다. 때문에 당시 참가기업들은 콧대 높은 벤츠의 심장부에서 대한민국 단독 Supplier Day를 개최한 것에 대해 놀라워하며 좋은 기회를 제공해 준 것에 고마움을 표시했다. 당시 성과로 상담건수 100건, 상담금액 3억 6,000만 달러를 보고했지만, 2011년 당시 현장에서 계약되고 수출된 건은 많지 않았던 것으로 기억한다. 하지만 당시에 참가했던 기업들 17개사 중에 10여개사가 11년 뒤인 현재 벤츠에 납품하고 독일에 지사를 설립한 것으로 파악되고 있으니 실질적인 수출효과는 수십 억 달러의 가치가 있었던 사업이었다.

시작은 2000년대 초로 거슬로 올라간다. 2002~2003년 즈음 미국의 디트로이트 무역관이 GM과 최초로 한국 Supplier Day를 성공시켰다. 당시 디트로이트 무역관의 성과에 프랑크푸르트 무역관에서도 지금까지 시도하지 않았던 독일 완성차업체들과의 협업이 가능하지 않을까 생각하고 관련 사업을 시도하기 시작했다.

특히 KOTRA 입사 전 3년 가까이 현대자동차 수출업무팀에서 근무한 적이 있던 필자는 당시 유럽시장 현대차 시장점유율이 1%대에서 3%대로 급증한 것에 주목했다. 완성차가 진출하면 부품이 따라올 것이고, 한국 완성차가 유럽시장에서 대중화되면 OEM부품에 대한 관심이 높아질 것이라는 것이 당시 판단이었다. 알려지지 않은 미지의 한국 자동차부품의 유럽시장 진출이 가능하다고 생각한 것이다.

디트로이트무역관의 도움으로 당시 FIAT, SAAB, OPEL을 소유하고 있던 GM유럽 M 부사장을 몇 차례 면담하고, 2005년 5월 GM유럽 본사에서 유럽본부 최초의 Autopartsplaza사업을 성공적으로 개최했다. 이에 고무돼 프랑크푸르트 무역관의 관내 최대 자동차기업, 벤츠로 알려져 있는 다이믈러그룹을 접촉했으나 사업을 성공시키지는 못했다. 2009년 프랑크푸르트 무역관은 벤츠 측에 “한국의 자동차산업이 유럽에 성공적인 진출하는 배경을 설명하고 IT를 차량에 접목하는 신기술이 미래자동차를 선도할 것이며 그 중심에 보석 같은 한국자동차부품기업들이 있다”라는 논리를 제시하며 재차 사업성사를 설득했다. 당시 벤츠의 D 부사장은 무역관의 제안과 한국자동차부품에 대한 관심을 보이며 드디어 사업추진 6년 만인 2011년 5월 벤츠 본사 이벤트홀에서 한국기업만을 대상으로 하는 Autopartsplaza



Benz Korea Supplier Day 개막식

사업의 개최에 합의했다. 당시만 해도 독일의 완성차기업들의 아시아구매사무소(APO: Asia Purchasing Office)가 본격적으로 활동하기 전으로 콧대 높은 독일 완성차업체들 입장에서는 눈에 가시 같던 현대·기아자동차의 유럽 진출 확대의 근본인 한국자동차부품의 실력을 한번 보자는 의도가 강했던 것 같았다. 하지만 수년간 준비해 온 계획은 생각하지도 않았던 난관에 다시 봉착했다.

2011년 초 갑작스런 벤츠 경영층의 교체로 총괄 구매부사장인 D 부사장이 그만 두고 Z 부사장이 신임 부사장으로 임명된 것이다. Z 부사장은 취임 후 얼마 되지 않아 아시아 작은 나라인 한국기업만을 위한 단독 Supplier Day개최에 노조가 반대한다는 이유로 사업취소를 통보한 것이다. 프랑크푸르트 무역관에서는 당시 독일에서 가장 큰 덕목 중 하나인 '신뢰와 약속'이 파기되는 것에 큰 실망감을 표시하면서 한국 자동차부품기업들의 경쟁력을 지속적으로 제시했다. 다행히 원안보다 6개월 늦은 11월에 사업을 개최할 수 있었다. 국내기업들은 모두 국내에서는 알아주는 자동차부품기업이지만 아무리 노크해도 열리지 않았던 벤츠에서 단독 상담회를 개최하고 납품기회를 제공한 KOTRA에 이구동성으로 감사를 표시했다.

2022년 함부르크 무역관에서 네 번째 독일 근무를 하면서 확인한 것이 있다. 비즈니스와 산업은 살아있는 생물체와 같다. 2003년 당시 알려지지 않던 한국자동차시장은 이제 유럽 완성차업체들에는 주요 소비시장 중의 하나이며 글로벌 소싱의 주요시장 중 하나가 된 것이다. 과거와 같은 형태의 완성차업체와의 단독 Supplier Day는 아쉽게도 구시대의 프로젝트 형태가 됐다. 당시 수많은 역경과 시간을 투자했던 프로젝트와의 작별이 아쉽지만 시장논리에 따라 어쩔 수 없이 이별을 고할 수밖에 없는 형태가 된 것이다. 이제는 새로운 형태의 사업에 맞게 우리도 변해야 하고 새로운 방식의 Autopartsplaza사업을 발굴해야 할 때다. 다행인지 불행인지 3~4년 전부터 세계 자동차산업은 친환경 모빌리티로 변화하고 있고, 이에 발맞춰 새로운 사업 형태를 찾아 가는 후배들의 출현을 기대하면서 이 글을 마친다.

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
05.08-05.11	2012 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2012)	1,155개사 (국내 735, 해외 420)	70,449㎡	49,156명	KINTEX	43개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
01.10-01.13	미국 라스베이거스 소비재 전자 전시회	51	북미	미국	전기전자
03.06-03.10	독일 하노버 정보통신 전시회	48	유럽	독일	정보통신
03.09-03.12	이탈리아 볼로냐 미용 전시회	39	유럽	이탈리아	생활소비재
03.11-03.13	이탈리아 밀라노 광학 전시회	34	유럽	이탈리아	생활소비재
04.04-04.07	베트남 하노이 엑스포	47	아시아	베트남	종합/기타
06.19-06.22	싱가포르 정보통신 전시회	40	아시아	싱가포르	정보통신
07.24-07.26	미국 뉴욕 추계 텍스월드	43	북미	미국	섬유패션
09.11-09.16	독일 프랑크푸르트 자동차부품 전시회	65	유럽	독일	자동차조선
10.22-10.25	중국 상하이 추계 인터텍스타일 섬유 전시회	111	중국	중국	섬유패션
10.30-11.01	미국 라스베이거스 자동차부품 전시회	70	북미	미국	자동차조선







KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	2012 KOTRA 세계시장 진출 전략 설명회	KOTRA 조사총괄팀	KOTRA	설명회자료	12-002
2	2012 KOTRA 중국-중남미 포럼	KOTRA 조사총괄팀	KOTRA	설명회자료	12-003
3	한·미 FTA 시대, 중소기업 새로운 길 열렸다	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	설명회자료	12-007
4	위기 속의 유럽시장, 그래도 기회는 있다	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	설명회자료	12-008
5	떠오르는 희망, 신흥시장을 선점하라	KOTRA 신흥시장팀	KOTRA	설명회자료	12-009
6	2012 글로벌 마켓 동향 및 진출전략	KOTRA 구미팀	KOTRA	KOTRA자료	12-003
7	2012 중남미 의료기기 시장동향= Latin America Medical Equipment	KOTRA 의료바이오팀	KOTRA	KOTRA자료	12-004
8	한국 투자가이드 (디지털자료)= Doing Business In Korea	KOTRA Invest Korea 투자종합상담실	KOTRA	KOTRA자료	12-005
9	강대리의 Linked In 수출마케팅 따라잡기	KOTRA 거래지원팀	KOTRA	KOTRA자료	12-038
10	건설중장비 글로벌기업의 중국진출 현황 디렉토리 2012	KOTRA 글로벌파트너링팀	KOTRA	KOTRA자료	12-063



20

13

2013 연표

날짜	내용
2013.01.08	2013 KOTRA 세계시장 진출전략 설명회 개최
2013.01.09	CES에 37개 우수 중소기업으로 한국관 구성 참가
2013.01.09	2013년 전략시장 협력 파트너십 포럼 개최
2013.01.10	글로벌 역량강화지원센터 개소
2013.01.11	2013 해외시장설명회 개최
2013.01.11	2013 글로벌 취업창업대전 개최
2013.01.16	투자유치 CRM 도입
2013.01.18	KOTRA-KB국민은행 중소중견기업 글로벌화 공동지원을 위한 MOU 체결
2013.01.29	포르쉐 본사에서 한국 자동차부품 전시상담회 개최
2013.01.31	중화권 IT프리미어 2013 개최
2013.02.04	글로벌 M&A지원센터 개소
2013.02.06	엔저대응 일본지역 무역관장회의 개최
2013.02.14	바이코리아 활용 수출마케팅 설명회 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
2013.02.20	GM 브라질 현지공장에서 한국부품기업 전시상담회 개최
2013.02.25	스페인 모바일월드콩그레스에 한국관 구성 참가
2013.02.26	글로벌역량강화지원센터 개소 기념 시범강좌
2013.02.27	KOTRA-Microsoft Smart Growth(2기) 사업 발대식 개최
2013.02.28	비엔나에서 유럽 무역투자확대전략 회의 개최
2013.03.01	KOTRA-UNIDO(UN산업개발기구) MOU 체결
2013.03.03	우크라이나 키예프에서 무역관장회의 개최
2013.03.07	세계 일류상품 육성사업 설명회 개최
2013.03.07	오사카에서 한국인유학생 취업박람회 개최
2013.03.14	일본 오사카에서 투자 IR 개최
2013.03.20	ASIA-EU Cartoon Connection 2013 개최
2013.03.22	2013 KOTRA 세계시장 진출전략 설명회 개최
2013.03.27	인도네시아 할랄(HALAL) 인증기관과 MOU 체결
2013.03.27	인도네시아 자카르타 투자협력 포럼 개최
2013.03.29	중국 상하이에서 경기-상하이 전략적 투자유치 M&A 로드쇼 개최
2013.03.30	요르단 암만에서 중동 무역투자확대전략 회의 개최
2013.04.01	한-이라크 경제통상협력 포럼 개최
2013.04.02	Korea and the Asia Pivot 개최
2013.04.09	해외진출 U턴기업 투자협약 체결식
2013.04.09	수출첫걸음 지원사업 협약식 개최
2013.04.09	Reshoring to Korea 설명회 및 MOU 체결식 개최
2013.04.11	World Bank 관계자 초청 수송인프라 프로젝트 설명회 개최
2013.04.12	해외 병원 프로젝트 수주 전략회의 개최
2013.04.12	KOTRA-환경공단-굴뚝협회 해외프로젝트 수주 협약식 체결
2013.04.15	KOTRA-한국디자인진흥원 중국 최대박람회 캔톤페어에 한국관 참가
2013.04.15	KOTRA-한국항공우주산업협회-한국산업단지공단 한-중 에어파트너링쇼 공동 개최
2013.04.16	Global Business Plaza 2013(GBP 2013) 개최
2013.04.16	글로벌 공항조달 플라자 개최
2013.04.23	2013 적정기술 해외창업공모전 공동개최 MOU 체결
2013.04.25	스위스 바젤월드(Basel World 2013)에 우리기업 7개사와 한국관 구성 참가
2013.04.25	2013 글로벌 브랜드전략 컨퍼런스 개최
2013.04.26	중국 베이징에서 한중기술교역대회 개최
2013.04.26	2013 중국 베이징 국제 프랜차이즈 전시회 한국관 구성 참가
2013.04.29	2013 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2013.05.07	남아공에서 아프리카 무역투자확대 전략회의 개최
2013.05.08	Global Energy Plaza 2013 개최
2013.05.09	Invest Korea 서포터즈 발대식 개최
2013.05.10	국제기구조달 선도기업(P300) 3차년도 발대식 개최
2013.05.10	실리콘밸리 창업지원실 개관
2013.05.13	KOTRA-지식과 창조벤처투자-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
2013.05.18	서울시 가족친화 우수기업 표창 수상
2013.05.20	외국인 투자자문단회의 개최
2013.05.21	여성가족부 가족친화경영 대상 수상
2013.05.22	한-중 조선·해양플랜트기자재 수출·기술협력 상담회 개최
2013.05.24	로스앤젤레스에서 북미 무역투자확대전략 회의 개최
2013.05.26	마이애미에서 중남미 무역투자확대회의 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
2013.05.29	한-중 지방클러스터 파트너링 사업 개최
2013.05.30	중국 충칭에서 포드, 창안자동차 구매상담회 개최
2013.05.30	고용부 남녀고용평등 표창 수상
2013.05	외국인투자기업 대학교 채용설명회 개최
2013.06.03	ICT SW 중소기업 수출지원센터 출범
2013.06.04	미래부와 공동으로 도쿄에서 Smart Korea Forum in Japan 2013 개최
2013.06.09	사우디 리야드 신도시 개발 프로젝트 설명회 개최
2013.06.11	세계 최대 게임전 Electronic Entertainment Expo 한국공동관 참가
2013.06.12	미국, 호주 에너지관리 전문기업 초청 설명회 개최
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
2013.06.20	KOTRA 장보고상 시상식 개최
2013.06.25	글로벌 마케팅인턴 발대식 개최
2013.06.26	일본 대형유통업체 초청 수출상담회 개최
2013.06.26	한-미 공공조달파트너십 개최
2013.06.26	Global TransporTech 2013 개최
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
2013.06	중국 내수시장 진출 상담회 개최
2013.07.02	2013 말레이시아 오프쇼어 비즈니스 플라자 개최
2013.07.02	오사카에서 제3회 한-일 절전·에코 플라자 개최
2013.07.03	2013 국제금융기구(MDB) 조달 설명회·상담회 개최
2013.07.05	홍콩에서 Fashion Biz Korea 행사 개최
2013.07.10	홍콩에서 유망프랜차이즈 로드쇼 행사 개최
2013.07.12	2013 월드챔프 육성사업 Kick-off 및 협약식 개최
2013.07.12	제1회 수출초보기업 지원기관 협의회 개최
2013.07.17	모바일콘텐츠 청년창업 투자설명회 개최
2013.07.19	KOTRA-한국콘텐츠진흥원-한국문화예술위원회 MOU 체결
2013.07.24	칠레에서 FTA 서명 10주년 기념 세미나 개최
2013.07.26	몽골에 120번째 무역관 개설
2013.07.29	제4회 적정기술 사회적기업 페스티벌 개최
2013.07.30	브라질 IT연구소(CPqD)와 오이솔루션 공동 R&D MOU 체결 지원
2013.08.06	2015 SAGE(Student for the Advancement of Global Entrepreneurship) World Cup 서울 개최 유치 성공
2013.08.07	마이애미에서 플로리다 의료기기전 한국관 참가
2013.08.09	우루과이 한국기업 우수상품 홍보 전시회 개최
2013.08.23	3 청춘 코리아전 개최
2013.08.24	KOTRA-한국후지제록스 공동 CSR 개최
2013.08.26	대경권 KOTRA 지원단 출범
2013.08.31	이스탄불 세계일류 한국상품전 개최
2013.09.03	베이징 중관촌에서 한국우수SW로드쇼 개최
2013.09.03	2013 수출첫걸음 종합대전(Export Gateway Biz Plaza 2013) 개최
2013.09.03	동남권 KOTRA 지원단 출범
2013.09.05	Korea-China Biz Plaza 및 신도시화 진출전략 설명회 개최
2013.09.08	한-베트남 우수인재 채용상담회 개최
2013.09.08	하노이 K-Move 상생협력플라자(WIT PLAZA, Korea Win-win InnoTech Plaza) 개소
2013.09.11	Korea-MDB Project Plaza 개최
2013.09.24	대중국 농수산식품 수출 확대를 위한 수출 상담회 개최
2013.09.24	포브스코리아 사회공헌대상 글로벌공헌 수상
2013.09.26	외국인투자기업 채용설명회 개최
2013.09.27	KOTRA-한국공인회계사회 업무협력 MOU 체결
2013.09.27	대신흥국 진출지원 자동차부품 상담회 개최
2013.09.30	2013 신흥시장 포럼 개최
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 개최
2013.10.15	World Energy Congress 연계 Korea Night(한국의 밤) 개최
2013.10.16	한-폴란드 ICT 협력방안 설명회 개최
2013.10.18	Global FIND 개최
2013.10.21	한-중 서부경제협력프라자 개최
2013.10.22	UN조달 플라자 개최
2013.10.28	폴란드 IT학교 운영
2013.10.28	KOTRA-남동발전 중소기업 해외진출 공동지원 MOU 체결
2013.10.29	외국인투자 전문가 포럼 개최
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
2013.10.31	중국 시안 한국우수상품전 개최
2013.10	산업통상자원부 공공기관 정부3.0 우수사례 선정
2013.11.01	말레이시아 수리아몰 이세탄백화점서 한국상품판매전 개최
2013.11.02	KOTRA-쿠바(대외무역부, 무역투자진흥기관 등)와 최초로 경협증진 목적의 MOU 체결
2013.11.02	쿠바 투자조사단 활동
2013.11.03	2013 아바나국제박람회 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
2013.11.06	KOTRA-UKTI(UK Trade & Investment) MOU 체결
2013.11.06	한-유럽 투자포럼 개최
2013.11.06	2016년 리우 올림픽 조달 설명회·상담회 개최
2013.11.07	2년 연속 GWP(대한민국 일하기 좋은 100대 기업) 기관 대상/최고경영자상 2개 부문 수상
2013.11.13	Asia Water Developmnet Project Plaza 개최
2013.11.13	GM 동반진출로드쇼 개최
2013.11.15	Intelligent GP Shenzhen 2013 개최
2013.11.19	중동부유럽 그린 프로젝트 파트너십 개최
2013.11.21	한-라오스 비즈니스 포럼 개최
2013.11.25	2013 한-EU 공공조달 파트너십 개최
2013.11.26	모잠비크 마푸투무역관 개설
2013.11.27	Qoo10(큐텐)과 국내 플랫폼 최초의 온라인 한류관 론칭
2013.11.27	China Big 100 Plaza 2013 개최
2013.11.28	파리 루브르 한국디자인상품전 개최
2013.11.28	외국인투자기업 CEO 포럼 개최
2013.11.29	오사카에서 K-Fashion Creative 개최
2013.11	KOTRA 성과관리체계 해외기관 전수
2013.12.02	서남아 전력개발사업 진출 포럼 개최
2013.12.04	MENA Project Partnership 개최
2013.12.12	외투기업 CSR 시상식
2013.12	고용부 일자리창출 유공 기관 국무총리상 수상
2013.12	<2014 KOTRA 세계경제전망> 발간

글로벌 M&A지원센터 개소

우리 중소·중견기업의 '더 큰 성장' 지원

2013.02.04



↳ 2013.02.04 글로벌 M&A지원센터 개소식

KOTRA는 우리 중소·중견기업의 글로벌화를 지원하기 위해 2013년 2월 4일 서울 염곡동 소재 IKP 1층에 '글로벌 M&A 지원센터'를 설치하고 개소식을 가졌다.

금융위기 이후 글로벌 경기 침체가 지속되고 있는 가운데 세계 각국은 M&A를 경기침체의 탈출구로 활용하고 있고, 특히 중국과 일본은 막대한 외환보유고와 엔고를 바탕으로 정부 차원의 지원과 함께 해외 알짜기업을 사들이는 데 몰두하고 있다. 2012년 일본의 해외 M&A는 515건, 7조 3000억 엔(약 88조 원)으로 사상 최대 규모로 늘어났고, 중국 역시 2012년 572억 달러(약 62조 원)로 역대 최대 규모로 증가했다.

최근 해외M&A에 대한 우리 기업들의 관심도 크게 높아진 것으로 나타났다. KOTRA가 최근 강소·중견기업 1,366개사를 대상으로 조사한 결과에 따르면 설문기업의 12%가 해외 M&A에 관심을 보였다. 또한 M&A에 관심을 가진 기업들은 해외 유망매물에 대한 정보부족을 가장 큰 애로사항으로 꼽았다.

이에 따라 KOTRA는 중소·중견기업의 글로벌화를 위해 해외 M&A에 대한 지원이 필요하다고 판단하고 본격 지원에 나섰다. 특히 KOTRA는 우리 중소·중견기업의 글로벌화 수요를 가장 잘 파악할 수 있을 뿐 아니라 해외무역관을 통해 세계 각국의 M&A 유망 매물을 가장 효율적으로 발굴할 수 있다는 점이 M&A센터 설치의 주된 배경이다.

KOTRA는 '글로벌 M&A 지원센터' 지원계획에 대해 "매년 1만여 개 기업의 수출과 해외진출을 지원하면서 우리 기업들의 M&A 수요를 적극 발굴해 우리 기업들이 해외 핵심기술·브랜드·판매망·생산거점을 확보하기 위한 수단으로 M&A를 집중 지원, 중소·중견기업들의 글로벌화를 촉진하는 수단으로 삼겠다. 특히 중소기업들이 어려움을 겪고 있는 소규모 M&A를 중점 지원해 중소기업의 M&A 활용도를 높여 나갈 것"이라고 밝혔다.

M&A 지원을 통해 해외거점 확보를 통한 수출 증가, 이에 따른 국내 고용증가 및 해외 인력파견에 따른 고용창출 효과를 기대할 수 있을 전망이다.

실리콘밸리 창업지원실 개관

스타트업 천국에서 글로벌 창업을 정조준하다

2013.05.10



↳ 실리콘밸리무역관 IT지원센터

KOTRA는 실리콘밸리의 문을 두드리는 한국 기업들과 창업·취업 지망자들을 돕기 위해 2013년 5월 10일 실리콘밸리 창업지원실을 개관했다.

실리콘밸리는 다양한 분야의 인재와 혁신의 문화를 바탕으로 많은 창업기업의 고향이 돼왔음. 또한 산학협동을 강조하는 스탠포드 대학을 중심으로 그간 배출된 기업만도 Cisco, eBay, Electronic Arts, Google, Netflix, Tesla, VM ware 등 6000개가 넘는다.

2013년에 발간된 Silicon Valley Index를 보면 실리콘밸리 가정에서 쓰이는 언어 실태조사에서 영어 이외를 사용 비율이 50%로 나타났다. 그만큼 해외 출신 인재들이 실리콘밸리에 많다는 결과다. 이 중 한국어도 3%를 차지하고 있어 한국 출신 인재들의 실리콘밸리 유입이 적지 않은 상황이다.

또한 창업기업수 만큼 많은 엔젤 투자자와 벤처캐피털이 존재하고 있어 자금 걱정 없이 창업할 수 있도록 돕고 있으며, 이러한 투자는 현재 계속 늘어나는 상황이다. 단적으로 2012년 VC의 series A 투자금액은 59억 6000만 달러였으나 2013년 3분기 투자금액이 전년 총액에 육박했다. 3분기 미국 내 투자금액은 78억 달러로 2분기 대비 12% 증가한 수치다.

이에 실리콘밸리에 진출하려는 한국기업이 많아지고 있으나, 언어와 문화의 장벽을 뚫고 창업이 성공으로 이어지기 위해서는 철저한 준비 필요한 상황이었다. KOTRA는 이에 대처하기 위해 실리콘밸리 창업지원실을 개관하고 한국 기업을 위한 비즈니스 공간 제공 및 컨설팅, 네트워킹 활동지원, 펀딩 연계 등 종합적 업무를 수행했다.

또 자체 멘토 자문단을 갖추고 이들의 조언으로 통해 실리콘밸리에서 우리 기업의 창업이 성공으로 이어지도록 적극적으로 지원했다.

ICT·SW 중소기업 수출지원센터 출범

대한민국 IT 수출의 산파 역할을 톡톡히 해내다

2013.06.03



↳ 2013.06.03 ICT 원스톱 서비스 데스크 출범식

KOTRA 내에 ICT분야의 전문상담을 하는 ICT·SW 중소기업 수출지원센터가

2013년 6월 3일 개소했다. 미래창조과학부 산하에서 국내 ICT SW, HW 및 IT 서비스 기업의 해외진출을 지원하기 위해 6개 기관이 협약해 출범한 IT 전문 수출지원센터다.

SW, HW 및 콘텐츠, IT서비스 분야의 실무경력 25년 이상의 전문위원 3인이 상주하며 상담하고 있으며, 법률·세무·관세·특허·수출자금지원 및 기타 각 국가별, 기술별 비상근 자문위원 20여 명을 통한 자문을 지원했다.

또 KOTRA의 해외무역관을 통한 현지의 IT시장 정보 및 진출 시 주의사항 등에 대한 입체적 지원으로 우리 IT기업의 해외수출 시의 애로사항 해결을 지원하고 각국의 주요 프로젝트에 대한 국내 기업의 Match Making 등으로 명실공히 대한민국 IT 수출의 산파 역할을 담당했다.

한-이라크 재건 프로젝트 플라자 진행

이라크 정부 인사 총출동, 재건 시장을 잡아라!

2013.10.15

산업통상자원부가 주최하고 KOTRA와 이라크 NIC(National Investment Commitee: 국가투자위원회)가 주관하는 '한·이라크 재건 프로젝트 플라자(Korea-Iraq Rebuilding Project Plaza)'가 2013년 10월 15일 서울 임페리얼 팰리스 호텔에서 개최됐다. 이라크 전력부, 교육부, 교통부, 건설주택부, 산업부, 석유부 등 15개 정부 발주처 20여 명의 고위 인사와 국내 관심 기업 350여 명이 참석했다. 같은 해 4월 바그다드에서 개최된 '한·이라크 경제협력 포럼'의 후속 사업으로 개최된 이번 행사에는 후세인 알 샤리스타니(Hussein Al Shahristani) 에너지 부총리와 살라 모하메드 아민(Salar Mohammed Ameen) NIC 부위원장, 전력부 차관 등 정부 고위 인사들이 대거 참가해 이라크정부의 한국에 대한 높은 관심을 보여줬다.

오일 달러를 기반으로 한 재건사업으로 지속적인 경제성장세를 보이고 있는 이라크는 이번 행사에서 40억 달러 규모의 신도시 건설 프로젝트, Al Fao 항만 건설 프로젝트(60억 달러), 전력부 5개년 전력 프로젝트(270억 달러), IT 인프라 구축 및 보안 프로젝트(30억 달러), 바그다드주 메트로 건설 프로젝트(30억 달러), 대학 인프라 및 대학병원 건설 프로젝트(100억 달러) 등을 소개했다. KOTRA는 국내 건설 경기 부진으로 인해 해외 사업 진출을 적극 모색 중인 국내 건설, 엔지니어링, 플랜트 업계의 적극적인 관심과 활발한 참여를 유도했다.

특히 신도시 건설 프로젝트의 경우 2012년 한화건설에서 77억 달러 규모의 비스마야 신도시 건설 프로젝트를 수주한 이후 성공적인 진행 덕분에 후속 프로젝트로 적극 논의됐다. Al Fao 항만 건설 프로젝트 또한 철도 노후화 및 원유 증산에 따른 대형 항만건설 수요로 이라크 교통부가 적극적으로 추진 중인 사업으로 국내 기업들의 경쟁력이 매우 높은 분야다. 이라크 전력부가 추진 중인 5개년 전력 프로젝트 역시 가스·열병합·신재생 에너지 발전소 등 위주로 발주돼 국내 기업들의 수주가 유력할 것으로 전망됐다.

원유 매장량 1,431억 배럴로 세계 4위의 규모를 자랑하는 이라크는 향후 원유 생산량 규모를 금년 말 1일 360만 배럴에서 2016년 650만 배럴 수준으로 확대할 예정이어서 프로젝트 발주 규모가 지속 증가할 것으로 전망됐다. 그동안 병원, 도로, 발전 등 이라크 인프라 건설 프로젝트의 절반가량을 수주해 왔던 터키가 최근 이라크와 정치적 갈등상황을 빚고 있어 우리 기업들의 반사적 이익도 기대됐다. KOTRA 관계자는 "이라크는 시급한 인프라 개발 및 재건수요로 인해 성장의 새로운 르네상스 시대를 맞이하고 있다"라며 "이러한 여건을 감안해 KOTRA는 이번 행사에 프로젝트를 가장 활발히 발주하고 있는 전력, 주택, 교통, 오일가스, 의료 및 IT융합 등 15대 타깃 발주처들을 모두 초청해 이라크 정부 종합청사를 서울에 옮겨 놓다시피 한 만큼 우리 기업들이 이번 기회를 이라크 진출 최대의 호기로 활용해야 할 것"이라고 밝혔다.



↳ 2013.10.15 한-이라크 재건 프로젝트 플라자



↳ 2013.10.15 한-이라크 재건 프로젝트 플라자

GP Korea 2013 개최

글로벌 기업 문턱 GP Korea로 넘는다

2013.10.30

KOTRA는 한국산업기술진흥원과 공동으로 국내 최대 부품소재 관련 전시회인 글로벌부품소재산업대전과 연계해 'Global Partnership(이하 GP) 2013' 상담회를 2013년 10월 30일부터 31일까지 일산 KINTEX에서 개최했다.

'GP Korea 2013' 에는 볼보(Volvo), 혼다(Honda) 등 해외 글로벌기업 47개사, 프라운호퍼(독일) 등 해외연구기관 9개 기관, 주한외투기업 9개 등 총 65개사가 참가해 국내 부품소재 기업들과 아웃소싱 및 기술협력 확대방안 등을 상담했다. 특히 이번 상담회에는 유수의 일본 글로벌기업 A사가 최고경영층의 한국산 부품조달 확대 지시를 받고 4개의 구매부서가 동시에 방한하는 등 한국산 부품에 대한 글로벌기업들의 관심이 지속적으로 확대되고 있다.

품질경쟁력과 일본산 대비 가격경쟁력 확보

KOTRA 관계자는 "국내 부품소재 관련 기업들은 중국산 대비 품질경쟁력과 일본산 대비 가격경쟁력을 확보함으로써 글로벌기업들의 잇따른 러브콜을 받고 있다"라며 "이러한 추세는 당분간 계속될 것으로 전망된다"라고 전했다

특히 실질적인 계약 성사를 위해 총 27개 국내 기업들에 대한 9개 글로벌기업들의 품질검증 현장실사가 상담회와 연계돼 진행되면서 기존 상담회보다 더 큰 성과가 기대됐다.

공공정보의 적극적 개방과 공유로 국가경쟁력을 높이다

2013.10



↳ 2013.07.19 정부 3.0 전략과 KOTRA 전략 방향 회의

산업통상자원부 공공기관 정부3.0 우수사례 선정

정부3.0은 공공정보를 적극적으로 개방하고 공유하며, 부처 간 칸막이를 없애 소통하고 협력함으로써, 국민맞춤형 서비스를 제공하고, 일자리창출과 창조경제를 지원하는 새로운 정부운영 패러다임이다. KOTRA는 정부3.0추진팀을 출범시키고, 정부3.0을 공사 13대 전략과제 중 중요과제로 강력히 추진한 결과 2013년 10월 산업통상자원부 공공기관 정부3.0 우수사례 선정됐다.

KOTRA는 국민생활에 큰 영향을 미치는 공공정보를 적극적으로 개방하고 공유했다. 일입찰선정 중기리스트를 공개하고, 해외무역관 현지직원 현황 등 경영공시의 신규공시항목을 지속적으로 확대했다. 또한 정보공개 알림게시판을 운영하고 정보공개 목록을 주제별로 카테고리화하는 등 홈페이지를 개선했다. 공공데이터의 민간활용을 활성화하기 위해 KOTRA는 CEO 리포트·출장 안내자료·무역관 뉴스레터·직원의 언론기고 등 민간의 정보수요가 높은 서랍 속 정보를 공개하는 한편, 국가정보·해외진출기업 디렉토리·해외 지역별 물가정보 비교 등 민간 활용도가 높고 파급효과가 큰 DB를 개방하기도 했다.

특히 KOTRA는 시대적 트렌드로 부각된 빅데이터 활용을 위해 빅데이터 파일럿 프로젝트 과제를 발굴하는 정부3.0 활성화 연구용역을 발주, 빅데이터를 활용하기 위한 노력을 경주했다.

2013년 9월부터는 이동코트라, 인터넷, 모바일, 내방, 유선으로 접수되는 모든 고객의 요청사항을 분야별 전문 담당관이 접수부터 회신까지 완결형으로 직접 조치하는 오프라인 Trade Doctor(무역투자상담센터)를 운영하기 시작했다.



↳ 2013.07.19 정부 3.0 전략과 KOTRA 전략 방향 회의

KOTRA-쿠바와 최초로 경협증진 목적의 MOU 체결

미개척 시장 쿠바를 선점하라

2013.11.02



↳ 쿠바 아바나 무역관

KOTRA는 2013년 11월 쿠바 대외무역부, 쿠바상공회의소, 쿠바무역투자진흥기관과의 MOU를 체결했다. 쿠바가 가진 잠재력과 경제개혁안 추진을 최대한 활용해 개방 이후 시장을 선점하기 위한 전략의 일환으로 한국-쿠바 간 경제협력 증진을 위한 제도적 기반을 마련하기 위함이었다. 이번 MOU는 한국이 쿠바 정부와 맺는 최초의 MOU다.

쿠바는 중앙통제 경제체제로 민간경제의 비중이 매우 낮다. 미수교국이자 공산국가라는 점으로 인한 투자 위험도 때문에 우리 기업에는 아직 생소한 시장이다. 그러나 내수경제 활성화와 구조개혁을 위해 자동차 및 부동산 분야에 시장시스템을 도입하고 있으며 외국인 투자도 점진적으로 개방하고 있다. 최근에는 19년 만에 이중통화제도를 폐지하는 등 일련의 경제 개혁조치를 단행해 왔다.

KOTRA 관계자는 "쿠바는 중미 카리브 지역 및 남미시장으로의 진출을 위한 지리적 교두보로서의 이점이 있다"면서 "개방 이후 매력적인 수출시장으로 성장할 쿠바에 대한 관심이 더욱 제고되고 참가기업들은 소기의 성과를 얻기를 희망한다"고 밝혔다.

외국인투자기업 CEO 포럼 개최

외투기업 CEO들 한자리에

2013.11.28

2013년 11월 28일 서울 리츠칼튼호텔에서 '2013 외국인투자기업 CEO 포럼'을 개최했다. 외국인투자의 성과를 돌아보고, 외국인투자 관련 주요 정책의 방향 등을 논의하기 위한 자리였다.

이날 포럼에는 김재홍 산업부 제1차관을 비롯해 박진형 KOTRA 부사장, 팻 게인즈 암참(AMCHAM) 회장, 나카지마 토루 서울재팬클럽(SJC) 이사장 등 주한 외국상의 회장단과 주한프랑스대사 등 주한 외교사절 및 GM 코리아 등 외국인투자기업의 CEO 등 200여 명이 참석했다.

그뿐만 아니라 국무총리실, 법무부 등 관계부처들도 함께 참여해 외국인투자기업 CEO들에게 외국인투자 관련 규제정책 방향 등을 소개하고, 우호적인 외국인투자 네트워크를 구축하는 등 지속적인 증액투자를 유도했다.

이어진 발표 세션에서는 정부의 규제정책 방향, 출입국 및 외국인 정책방향 등 외국인투자가들에게 필요한 관련 정책 등에 대한 소개가 진행됐다.

총리실 윤순희 경제규제관리관은 '한국의 규제개혁' 이라는 주제로 규제개혁 추진체계 및 주요 규제개선 사례 등에 대해 발표했으며, 법무부 김종민 외국인정책 과장은 '제2차 외국인정책 기본계획의 과제와 정책목표'라는 주제로 외국인정책 기본계획 방향과 세부 목표에 대해 설명했다.

특히 한국에서 21년째 거주하고 있으며 한국인 여성과 결혼해 화제가 된 ADT캡스 코리아의 브래드 벅월터(Bradley Buckwalter) 대표는 '한국문화의 이해'라는 주제의 강연이 눈길을 끌었다. 마지막으로 안충영 외국인투자옴부즈만은 한국경제의 지속 가능한 성장을 위한 외국인직접투자의 중요성을 강조했다.



↳ 2013.11.28 2013 외국인투자기업 CEO 포럼

Episode 01 한·인니 수교 40주년 OVOP 사업

OVOP, a new paradigm of partnership for 40th anniversary between Korea and Indonesia

인도네시아 Indonesia | 자카르타 Jakarta | Sahala

Among many programs and agendas tried to propose by many parties to be discussed at the presidential level, KOTRA surprisingly succeeded in bringing up OVOP as one of the priority programs.

Two months before the ceremony event of celebrating the 40th anniversary of diplomatic relations between Korea and Indonesia in 2013, the staff in preparing this event suddenly and unexpectedly resigned. I was suddenly appointed as a temporary person in charge of the task. When I started to enter this job, the formulation of the programs was still in the conceptual phase and needed to be finalized through exploration and coordination with external parties.

To commemorate the 40th Anniversary of Indonesia and Korea's diplomatic ties, KOTRA Jakarta had planned to present several agendas with a new paradigm of partnership that will bring mutual prosperity for both countries. The collaborations included Business Incubation Office Space, Young (Korean) Talents Empowerment and Internship program, mutual prosperity programs such as CSR, and the OVOP.

Under the direction of Mr. Janghee Lee, the Korean Manager, I started to open connections with some Government institutions and Agencies that supposedly would play important roles for our event to be successful, such as the Immigration Office (concerning Visa issuance), the Ministry of Manpower (foreign worker permit), the Ministry of Cooperatives and SMEs (in developing a mutual program), the Ministry of Foreign Affairs (related to the status of our organization), and the Indonesia Investment Board (as local counterpart). Most of the officials from those institutions were unfortunately not familiar with KOTRA. Therefore, most of the time, Mr. Lee and I were needed to firstly explain ourselves and particularly our roles in Indonesia.

> "Unlike the JISAHWA assignments which had a lot to do with the private sector, this time I had to adjust to dealing with government officials who were generally bureaucratic, placing emphasis on PROCEDURE, which might cause things to get done slowly. As a local, I found that developing personal relationships was very crucial not only with the top-level executives but also even more importantly with staff at the lower levels as well, in order to facilitate negotiations if there were problems that occurred in the future."

From several alternative models of mutual partnerships that might bring prosperity for the local community, KOTRA Jakarta found OVOP (Ove Village One Product) as a suitable program to promote. Back then, this program was not widely known even though the Ministry of Cooperatives and SMEs had initiated it several years earlier.

We went to the Ministry's office for proposing this OVOP partnership program and fortunately, we were able to meet with the Assistant Deputy Minister to explore whether there was a possibility of cooperation with the Ministry. It was surprising that the Ministry strongly supported it and was willing to cooperate with KOTRA. With this encouraging message, we executed our ini-



2013.06.26 자카르타 한국상품전



2013.06.26 자카르타 한국상품전

tiatives at full throttle with hopes of gaining the trust of the Ministry.

Afterward, we successfully made several follow-up contacts and meetings. We overcame possible administrative hurdles in meeting arrangements by proactively convincing the staff with our quick follow-up to the agenda and issues arising from one meeting to the next meeting. Thanks to the support from the supervisor-level and manager-level staff of the Ministry, within a very short time of 1 or 2 weeks, finally, KOTRA and the Ministry were able to generate some ideas on activities plan that would support this program, including starting it with a Business Ideas Competition. The competition that was initially targeted to Koreans and Indonesian young talents then was changed to also accommodate OVOPs as the participants.

Coincidentally, a ministerial national conference with the theme of OVOP, that officials from all provinces and the central government were expected to attend, would be hosted by the Ministry just a few days after we initiated the idea and the Ministry invited us to consider of attending this event that would also be attended by some OVOPs. Without any delay, we positively confirmed our attendance and we were finally present in this conference though we're required to take a business trip to a city located in other Province.

The Deputy Minister was also present in this conference and he kindly gave us the stage to introduce our organization and to announce our invitation to all OVOPs to participate in the competition where KOTRA would give prizes to the winners. In this opportunity, we had a chance to talk personally with the Deputy Minister. And, this acquaintance turned out to be a key success factor in helping us to achieve our future target. Through this event, KOTRA gained popularity in a short time among the Ministry's officials at both the central and regional levels. It's indeed an efficient but very effective strategy to develop a partnership that would be useful in our preparation for the ceremony. Within a short time, I personally could have connected with many staff from the administrative level to the Deputy Minister.

Many OVOPs enrolled into the competition - that inferred significant awareness to our organization - and among various products, we picked 2 OVOPs (muffler and Carica fruit products) among the best 5 ideas and sponsored those OVOPs to attend prize award ceremony that would be part of the upcoming ceremony event.

> "And finally the most awaited day has come. Attended by the Assistant Deputy Minister of the Ministry of Cooperatives and SMEs with other officials from the central and regional levels, the Korean Ambassador to Indonesia, the Executive Vice President of KOTRA, former Indonesian Ambassador to Korea, as well as several delegates from the OVOPs in Indonesia, the ceremony was regarded as a tremendous success."

This successful event was a good start for our office to go further in formulating a more concrete and sustainable framework of the OVOP support program. We keep continuing our close collaboration with the Ministry by contacting and visiting the Ministry with bringing up fresh collaboration ideas. Again, KOTRA came up with a breakthrough idea of linking the OVOP with CSR activities. The Deputy Minister seemed impressed and was very interested in elaborating it.

One month after the ceremony event, we launched an important Forum that discussed the viable ways to link 'OVOP Policy' and 'CSR activities' of Korean Companies in Indonesia with hopes of making greater contribution to local communities. At least 30 CEOs and Executive Officers of leading Korean companies in Indonesia attended the forum with a surprising attendance of the Minister. besides the Deputy Minister (I received the confirmed attendance message from the Minister's secretary only one hour before he arrived at the venue).

This forum led to preparation of an MOU between the Ministry of Cooperatives and SMES and KOTRA concerning the cooperation in the support for OVOP program in Indonesia. Thru this MOU, KOTRA would provide support on OVOP development by encouraging Korean companies in Indonesia to support OVOP activities in terms of providing assistance in product development, marketing and promotion, and providing program that would enriched the capabilities of OVOP leaders in the long term.

> "There were 4 Korean companies as pioneers : Qoo10, Lotte Mart, Lejel Home Shopping, and Mugunghwa, mentioned in the MOU that was finally signed by the Minister of Cooperatives and SMEs and KOTRA President on 10 October 2013. Korean President also visited to Indonesia to celebrate Korea - Indonesia Collaboration Day on 10th October 2013."

Episode 02 호치민 무역관에서의 M&A프로젝트

New Task on M&A Porject

베트남 Vietnam | 호치민 Ho Chi Minh | Tu Hong Diep

Promotion of investment from Korea to Vietnam is one of the key functions of our KOTRA Hochiminh City Office. A decade and a half ago, back to June 2006, "the Support Center for Korean Business in Vietnam" was first established at KOTRA Hochiminh City, specifically entrusted with the task of assisting Korean-invested enterprises operating in Vietnam as well as Korean businesses interested in investing in the Southeast Asian country. At that time, Hochiminh City was the fourth overseas destination after Beijing, Shanghai, and Qingdao, all located in China, selected by KOTRA Headquarters to set up such an investment support center - a vivid illustration of the attractiveness of Hochiminh City as well as Vietnam to Korean investors.

Until mid-2013, our Hochiminh City Office focused solely on Korean direct investment promotion and support activities. But since then, we have expanded our operations to provide Korean indirect investment support through mergers and acquisitions (M&A) deals following the opening of the Global M&A Support Center at KOTRA headquarters earlier in the same year. I was assigned the new M&A tasks, particularly in charge of finding Vietnam-based targets, introducing them to Korean firms that wish to expand their presence in Vietnam through M&A, and facilitating communications between the buy side and sell side.

The first M&A project I was assigned was in the business field of animal feed manufacture. The Korean investor possessed profound knowledge about the Vietnam animal feed industry thanks to its penetration into the local market for a decade, with a chain of production facilities in several different provinces from South to North Vietnam. The Ko-

rean firm's inquiry to our Hochiminh City Office included a brief report on the domestic animal feed industry, the list of leading animal feed manufacturers in Vietnam, and recommendation of suitable Vietnamese targets. Things ran smoothly right from the beginning as there were sufficient information and data for the report and more importantly, a target was already in the hands of a local private sell-side M&A advisory firm for immediate recommendation to the Korean investor. The next steps also went smoothly.

The Korean firm showed keen interest in the Vietnamese target which also owned and operated a chain of factories in different localities from North to South, thus in line with the buyer's business development strategy to further expand its presence and market shares in Vietnam. Following the signing of the Non-Disclosure Agreement (NDA) by both sides, the Korean company swiftly made a Letter of Interest (LOI) which was fully agreed and accepted by the Vietnamese seller. The Vietnamese firm then promptly proceeded in providing detailed business information at the Korean buyer's requests. During these steps, my Korean team leader and I tried our best to fulfill our intermediary role in the deal, chiefly facilitating communications between both sides, arranging business meetings for them, and even accompanying the Korean investor in a field trip to a plant owned by the Vietnamese seller three hours' drive from Hochiminh City. Such a good start gave me high hopes for a successful deal, as the saying goes "A good beginning makes a good ending". Unfortunately, a good beginning in this deal didn't go any further than "half the battle" since the Korean investor finally decided to cancel its engagement in the deal after months studying the Vietnamese target's financial data.

I was really disappointed since all of us - the Korean buyer, the Vietnamese seller, the advisory firm, and KOTRA Hochiminh City - were very serious about this deal, having put all of our efforts into it. Actually, my team leader and I went beyond the call of duty to support the Korean investor in this deal. We joined the far field trip with the Korean firm's representatives to give a helping hand in translation and communication with the Vietnamese target because the Korean investor wanted to keep all information about the M&A project confidential to its local staff.

> "In 2016, KOTRA Hochiminh City had another chance to support the Korean firm in another M&A project in the food processing industry. But again the deal failed. The major stakeholder of the Vietnamese target seemed not ready to sell its shares as it refused to provide more data at the request of the Korean investor after a direct meeting I had arranged for both sides and had joined with them. Despite the failure of the M&A deals, the Korean firm still steadfastly pursued its business expansion strategy. In 2018, it developed a new animal feed mill in a northern province, but through direct investment. However, it hasn't expanded into the food processing sector so far."

Success comes when we least expect it. In mid-2017, I was assigned an M&A project in the business process outsourcing (BPO) sector. Unlike the animal feed project, no M&A brokers or advisors got involved to recommend local targets in this case. Instead, I got a short list of four targets from KOTRA Global M&A Support Center and my duty was to contact them and get their feedback on the Korean investor's buyout proposal. The Korean side then chose one of the two targets having positive answers. My following assignment was to arrange and join a face-to-face meeting between the target and a visiting member from KOTRA Global M&A Team, so that the two sides could get to know each other more.



2016.11 베트남 유통시장 진출 설명회

About a month after the meeting, the Korean investor submitted an indication of interest to the Vietnamese firm, closely following the NDA mutually signed. My role in facilitating communications for both sides essentially ended at this stage as the seller and buyer began working directly with each other during the due diligence process. Even so, I still assisted the Korean firm when needed, such as finding Vietnamese regulations related to outsourcing businesses and arranging a meeting with the relevant investment licensing authority in Hochiminh City for the Korean investor to get official legal advice. Two years later, in mid-2019, the M&A deal was finally completed. The success of the deal was mainly due to the buy side's strong determination to enter the Vietnamese market and the sell side's major stakeholder's plan to divest capital to settle abroad. Currently, the Korean investor is still looking for opportunities to expand its business activities in Vietnam through new M&A deals.

So far, I have been in charge of M&A jobs for almost ten years and have experienced many different situations. There were cases where target teasers seemed to fit the requirements of Korean investors but they showed no interests. There were other cases where Korean investors showed keen interests but then didn't go any further after studying targets' confidential business information. Meanwhile, there were several cases where targets were not interested at all in M&A offers from Korean investors. There were also cases where Vietnamese targets agreed to meet Korean investors so that the two sides could better understand each other, but after meetings, targets no longer wanted to discuss M&A deals. There were cases where targets demanded to meet in person before releasing more detailed information but Korean investors only wanted to receive information in advance via email. And there were also cases where targets complained that Korean investors were not well prepared before their meetings even though targets had sent documents introducing themselves and announcing their conditions. In fact, closing an M&A deal depends on many factors beyond KOTRA's control. And there is no denying that luck is an important factor for a successful deal.

As my main mission is limited to sourcing potential acquisition targets and introducing them to Korean investors and then assisting the two sides to exchange information when Korean firms are interested, so finding potential targets can be considered half the battle, and finding right targets is the other half.

Until now, I still regret that the first M&A deal I was in charge of did not come to a final result. However, I don't see it as a failure because I did all my best. And with my current stance, I can still be proud that I did win that battle.

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
05.14-05.17	2013 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2013)	1,210개사 (국내 660, 해외 550)	70,449㎡	51,974명	KINTEX	38개국
11.05-11.08	2013 대전국제농기자재 및 우수종자전시회(TAMAS 2013)	197개사 (국내 196, 해외 1)	8,500㎡	7,135명	대전광역시	2개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
03.05-03.09	독일 하노버 정보통신 전시회	45	유럽	독일	정보통신
03.26-03.29	중국 베이징 복장 및 악세사리전시회(프리뷰 인 차이나)	71	중국	중국	섬유패션
04.10-04.13	베트남 하노이 엑스포	60	아시아	베트남	종합/기타
04.27-04.30	홍콩 선물용품 전시회	32	중국	중국	생활용품
07.02-07.05	중국 상하이 국제 공작기계 전시회	82	중국	중국	일반기계
08.07-08.09	미국 플로리다 국제 의료기기 전시회	42	북미	미국	첨단융합
10.21-10.24	중국 상하이 인터텍스타일 국제섬유 전시회	117	중국	중국	섬유패션
11.05-11.07	미국 라스베이거스 자동차부품 전시회	70	북미	미국	자동차조선
11.13-11.15	중국 상하이 아시아 전자 전시회	42	중국	중국	전기전자
12.01-12.06	미국 시카고 방사선 의료기기 전시회	10	북미	미국	첨단융합





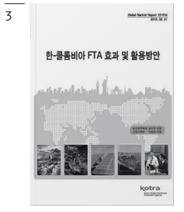


KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	오바마 대통령 재선에 따른 경제·통상정책 방향 전망과 시사점 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-001
2	미 제조업 경쟁력 강화 정책 및 시사점 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-013
3	한-콜롬비아 FTA 효과 및 활용방안	KOTRA 신흥시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-014
4	떠오르는 이라크 재건시장을 선점하라	KOTRA 신흥시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-015
5	일본의 대인도 진출전략과 시사점	KOTRA 시장조사실	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-019
6	기업에 공유가치를 입혀라 - 창조경제를 만든 해외기업의 CSV 사례 (디지털자료)	KOTRA 정보기획실	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-046
7	한-EU FTA 2주년 성공사례 및 주요 바이어 반응조사 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-050
8	북미 셰일가스 개발 동향 및 한국기업 진출전략 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-052
9	북미 온라인 유통시장 진출방안 : 미국편	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-054
10	주요국의 서비스규제조치 현황 (디지털자료) : 8대 수출유망산업을 중심으로	KOTRA 통상지원실	KOTRA	Global Market Report (GMR)	13-080

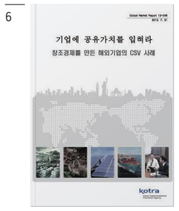
1


2


3


4


5


6


7


8


9


10


20

14

2014 연표

날짜	내용
2014.01.07	2014 세계시장 진출전략 설명회 개최
2014.01.08	2014 글로벌 시장전략 간담회 개최
2014.01.10	2014 글로벌 창업·취업대전 개최
2014.01.15	한-인도 인프라 프로젝트 개발 플라자 및 파트너링 플라자 개최
2014.01.17	한-인도 청년 창업경진대회 개최
2014.01.17	2014년 인도 IT EXPO 참여
2014.01.20	한-스위스 비즈니스 협력 MOU 서명식
2014.01.22	KOTRA-오송바이오엑스포 MOU 체결
2014.01.24	다문화 무역인 클럽 출범
2014.02.24	MWC 2014 한국관 구성 참가
2014.02.27	공사법 개정
2014.02.27	KOTRA-노사발전재단 MOU 체결
2014.03.24	벨라루스 민스크에 무역관 개설
2014.03.25	2014 아프리카 중소형플랜트 협력포럼 개최
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 써포터즈 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	중국 온라인 직구시장 진출 설명회 및 상담회 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
2014.05.21	동아일보 100대 행복기업 대상 수상
2014.05.23	미국 온라인 유통망 진출전략 설명회 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
2014.05.28	KOTRA-미래창조과학부 IT산업 글로벌지원 구축사업 컨소시엄 발대식 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
2014.06.09	포드의 글로벌 아웃소싱을 위한 글로벌파트너십(Global Partnership with Ford) 행사 개최
2014.06.11	2014년 브라질 월드컵 기념전 오프닝 행사 개최(KOTRA 주관)
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
2014.06.19	일본 대기업-한국 중소기업 파트너링 상담회 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
2014.06.27	중국시장 IP 보호, 리스크와 기회 설명회 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
2014.07.10	부산항만 투자유치 설명회 개최
2014.07.10	한-중 중부 전략파트너십플라자 개최
2014.07.11	2014 중국 제남 한국상품전 개최
2014.07.16	2014 해외홈쇼핑 중기제품 소싱페어 개최
2014.07.16	글로벌파트너링 차이나(GP China 2014) 개최
2014.07.16	중소기업 제품 해외홈쇼핑 소싱페어 개최
2014.07.21	대외무역법 개정(G2G 전담기관으로 지정)
2014.07.23	해외프로젝트 글로벌 상생수주사업단 발족
2014.07.23	해외 프로젝트 관리위원회 개편
2014.07.29	한-호주 FTA 포럼 개최
2014.07.30	한류스타 CSR 업무협의회 개최
2014.07.30	KOTRA-무역보험공사 MOU 체결
2014.08.11	중화권 진출 수출상담회 게이트웨이 투 차이나(Gateway to China) 개최
2014.08.12	제6차 무역투자진흥회의 개최
2014.08.13	Korea Brand & Entertainment Expo 2014 SAO PAULO 개최
2014.08.19	인도 인베스트 코리아 포럼 개최
2014.08.20	상하이국제건축박람회 한국관 개설
2014.08.21	미국 대형 온라인 유통업체와 구매설명·상담회 개최
2014.08.26	서비스산업 중국 투자유치 설명회 개최
2014.08.27	KOTRA-한국남부발전 칠레서 전기학교 개최
2014.08.27	차이나 비즈니스 플라자(China Business Plaza) 2014 개최
2014.08	몽골에서 글로벌CSR 기술학교 운영
2014.09.17	한-인도 비즈니스 포럼 개최
2014.09.17	2014 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2014.09.19	태국 LINE 모바일 쇼핑앱 입점 설명회 및 상담회 개최
2014.09.23	캐나다 대형유통망 진출로드쇼 개최
2014.09.23	글로벌파트너링 USA 개최
2014.09.23	글로벌 통상포럼 및 신흥시장 기술규제 대응 세미나 개최
2014.09.24	U턴기업-지자체 국내복귀 MOU 체결식 개최
2014.09.25	2014 중국 청두 한국우수상품전(세계 일류 한국상품전) 개최
2014.09.25	대한상공회의소·포브스 사회공헌대상 수상
2014.09.26	2014 글로벌 바이오 & 메디컬 포럼(Global Bio & Medical Forum) 개최
2014.09.29	한-폴란드 비즈니스 협력 포럼 개최
2014.09.30	수출 첫걸음 종합대전(Export Gateway 2014) 개최
2014.09.30	MDB·글로벌개발펀드 프로젝트 플라자 개최
2014.09.30	글로벌 유통망 위크(Global Retailers Week) 개최
2014.10.01	2014 외국인 유학생 채용박람회 개최
2014.10.01	MDB·글로벌 개발펀드 프로젝트 플라자 개최
2014.10.01	중앙일보 글로벌 CSR 부문 대한민국 경제리더 대상 수상
2014.10.06	미쓰이물산-나노 갭스(GAPS) 사업설명회
2014.10.06	MITSUI-NANO GAPS 사업 설명회 개최
2014.10.07	KOTRA-ECCK 대학생 봉사단(Grow Together) 2기 발대 및 1차 봉사활동
2014.10.13	대통령 이탈리아 순방 연계 한국-이탈리아 경제협력 포럼 개최
2014.10.14	리야드 스마트시티 구축 프로젝트 심포지엄 개최
2014.10.14	2014 해외 CSR 사업화 포럼 개최
2014.10.20	한-아프리카 산업협력포럼 개최
2014.10.20	2014 추계 인터텍스타일 상하이 한국관 참가
2014.10.20	K-Water와 공동으로 연길 수자원 학교 개최
2014.10.22	한-중 친환경산업 프로젝트 상담회 및 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
2014.10.24	중국 홈쇼핑 진출 설명회 및 상담회 개최
2014.10.26	테헤란 한국상품전 개최
2014.10.28	2014 외국인투자기업 채용박람회 개최
2014.10.29	2014 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2014.10.30	2014 글로벌 취업상담회 개최
2014.10.30	외국인투자기업 대상 CSR 시상식 개최
2014.10.31	쿠바 호세 마르티 특별상 수상
2014.10	대한적십자사 적십자회원 유공장 금장 수상
2014.10	다국적 기업의 공급망 CSR 요구와 우리기업의 대응방안 발간
2014.11.02	2014 쿠바 아바나 국제 박람회 한국관 개설
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
2014.11.07	KOTRA-한국뉴욕주립대학교 MOU 체결
2014.11.11	ASIA-EU Cartoon Connection 2014 개최
2014.11.11	Smile Ambassador 위촉식 및 기자회견
2014.11.13	2014 조선해양플랜트기자재 수출상담회(GOMP2014) 개최
2014.11.17	한-EU 공공조달 파트너십(KOREA-EU Public Procurement Partnership) 개최
2014.11.19	GWP 일하기 좋은 기업 3년 연속 대상 수상
2014.11.21	캐나다 대형유통점에서 2014 한국식품 페스티벌 개최
2014.11.21	미국 미시간주 한국기업 채용박람회 개최
2014.11.25	CIS·터키-유럽 파트너십 프로젝트 플라자 개최
2014.11.26	엔저 이후 수출환경 변화와 대응전략 설명회 개최
2014.11.26	2014 외국인투자기업 CEO 포럼 개최
2014.11.27	KOTRA-대한전문건설협회 상호협력 MOU 체결
2014.11.28	중앙아시아 진출전략 세미나 개최
2014.11.28	다문화 무역인 클럽 취·창업 포럼 개최
2014.11	<2015 한국을 뒤흔들 12가지 트렌드> 발간
2014.12.01	아시아비트(ASIA BEAT 2014)에 국내 스타트업 10개사 파견
2014.12.02	한-중동 산업다각화 협력 포럼 개최 및 보고서 발간
2014.12.02	한-베트남 Pre-FTA SHOW 개최
2014.12.03	제6차 병원조달 컨퍼런스 한국관 참가
2014.12.04	기후변화 프로젝트 진출 전략 설명회 개최
2014.12.04	KOTRA-ECCK 글로벌 대학생 봉사단 2차 봉사활동
2014.12.08	2014 한-중동 스마트그리드 협력포럼
2014.12.08	2014 세계일류상품 기업 포럼 개최
2014.12.11	2014 투자유망국 비교 포럼 개최
2014.12.11	한-아세안 비즈니스 플라자 개최
2014.12.11	KOTRA-무역협회-무역보험공사 공동, 미생 주인공 무역홍보대사 위촉
2014.12.11	KOTRA-관광공사 MOU 체결
2014.12.15	제2회 미국 정부조달 Ability One 진출 상담회 개최
2014.12.15	중국 장쑤성 농업폐기물처리 기술학교 개최

주요 실적
- 중장기 경영전략 롤링: 무역 2조달러 달성 전략 등 반영
- 핵심가치 행동기준 신규 수립

www.kotra.or.kr

「공사법」 개정

글로벌 비즈니스 플랫폼을 향하여



2014

KOTRA는 2013년 말 「공사법」 개정 완료에 따라 2014년 해외 취업·창업지원 사업 기능과 G2G(정부 간 거래) 지원 기능을 공식화했다.

KOTRA는 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 산업위 의원실을 대상으로 공동발의 협조를 요청했다.

2년여에 걸친 노력 끝에 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) 추가 명시와 함께 「대외무역법」32조에 KOTRA의 기능으로 명시됐다. 이로써 법적 근거를 확보하며 지속가능한 성장 기반을 확충하게 됐다.

2014 수출첫걸음지원사업 발대

수출초보기업 전방위 지원 나선다

2014.04.15

KOTRA가 2014년 4월 15일 서울시 구로구 소재 수출산업단지에서 개최한 '2014년도 수출첫걸음지원사업 발대식'에 내수 및 수출초보기업 200여 개사가 참석해 신규 수출 창출을 다짐했다.

KOTRA는 내수기업의 수출기업화를 위해 '수출첫걸음지원팀'을 설치하고 우리 중소기업의 글로벌역량 강화와 해외시장개척을 지원했다. 특히 효과적인 지원을 위해 글로벌역량진단 프로그램(GCL Test)을 개발해 기업별 역량을 측정하고 이에 맞는 성장단계별 맞춤형 지원을 제공 해 왔다.

수출첫걸음지원사업에 참가한 기업은 KOTRA 해외무역관을 통해 발굴한 생생한 바이어 정보 및 수출 인콰이어리를 비롯해 초기수출실무 컨설팅에서 수출계약까지 전 단계에 걸쳐 1대1로 서비스를 받을 수 있다.

2013년에는 총 지원기업 581개사 중 내수기업 266개사, 수출초보기업 315개사를 지원한 결과 수출이 없던 내수기업 약 27%인 71개사가 신규 수출을 달성했다. 전체 지원기업의 수출액이 1억 5,000만 달러에서 2억 1,000만 달러로 41% 이상 증가하는 성과를 거둔 바 있다.

KOTRA는 이와 같은 성과에 힘입어 2014년에는 지원업체를 700개사로 대폭 확대하고, 지방 중소기업의 수출확대를 위해 5개 KOTRA 지방지원단에 10여 명의 담당인력을 배치했다. 또한 인도, 베트남, 인도네시아 등 신흥시장 5개국에 전담마케터를 두어 인콰이어리를 집중 발굴하고 있다.

KOTRA 관계자는 "수출첫걸음지원사업이 국내와 해외무역관의 입체적인 지원으로 수출경험 및 전문 인력 부족으로 어려움을 겪는 중소기업에게는 큰 힘이 될 것"이라고 밝혔다.



↳ 2014 수출첫걸음지원사업 발대

2014 제네바 UN·국제기구 조달플라자 개최

유엔 조달 시장에 출사표를 던지다

2014.04.09

제네바 소재 9개 UN·국제기구의 품목별 조달담당관 22명 KT, 엠아이에스 등 14개 한국 기업이 참가

KOTRA는 2014년 4월 9일부터 10일까지 이틀간 유엔본부와 국제기구가 소재한 스위스 제네바에서 최초로 '2014 제네바 UN·국제기구 조달플라자'를 개최했다. 산업통상자원부와 주제네바대한민국대표부가 후원한 이번 행사에는 제네바 소재 9개 UN·국제기구의 품목별 조달담당관 22명과 KT, 엠아이에스 등 14개 한국 기업이 참가했다.

UN 기구의 총 조달규모는 150억 달러 이상으로 큰 시장임에도 불구하고 한국이 차지하는 비중은 0.3%에 불과한 실정이었다. 스위스 제네바에는 24개의 UN·국제기구 본사가 있으며 상품과 서비스에 대한 조달수요가 꾸준히 증가하고 있어 경쟁력 있는 한국 기업에 중요한 전략시장이 될 수 있다.

이에 따라 KOTRA는 매년 10월, 서울에서 개최되는 '글로벌 공공조달 플라자'에 세계보건기구(WHO), 국제적십자위원회(ICRC), 세계난민기구(UNHCR), 국제전기통신연합(ITU) 등의 조달담당관을 초청해 국내 기업들과의 면담을 주선해 왔다. 그러나 막상 한국 기업에 관심이 있어도 장거리 출장과 인력 부족으로 서울에 직접 방문하기 어려운 UN·국제기구 조달담당관의 수요를 반영해 제네바에서 처음 행사를 개최한 것이었다.

KOTRA 관계자는 "유럽 국가들의 독무대나 다름없는 유엔 조달 시장에 우리 기업들이 직접 조달담당관들과의 상담기회를 갖게 되는 것은 큰 의미가 있다"라며 "제네바 현지 개최의 장점을 살려 사전 수요조사와 참가기구별 조달관심품목 파악에 주력했으며, 품목별 조달담당관을 유치해 적극 국내기업과 구체적인 상담이 가능하도록 준비했다"라고 밝혔다.

이번 행사에는 까다로운 UN·국제기구의 조달진출에 대한 이해를 돕기 위해 국제전기통신연합(ITU), 세계지식재산권기구(WIPO), 국제적십자연맹(IFRC), 국제적십자위원회(ICRC), 유럽원자핵공동연구소(CERN) 등 각 기관별 조달담당관들이 직접 연사로 나서 조달진출방안을 설명했다. 특히 국제적십자위원회(ICRC)의 조달부서에서는 품목별 조달담당관 6명 전원이 참가해 한국 기업 발굴에 높은 관심을 보였다. 국제적십자위원회 관계자는 앞으로도 난민보호시설에 필요한 기초의약품, 구호식량, 텐트, 응급치료키트, 차량 등 필요한 긴급 물품을 한국으로부터 조달하는데 KOTRA의 기업정보 지원을 희망한다고 밝혔다.

그동안 대기업들만 진출 가능하다고 생각됐던 UN조달시장에 휴마시스, 썬테크, 글로벌아너스 등 국내 유망 중소기업들도 참가해 세계보건기구(WHO) 등 주요기구에 벤더등록을 확대할 것으로 기대됐다.

해외프로젝트 글로벌 상생수주사업단 발족

대·중소기업 손잡고 함께 지구 밖으로 행군

2014.07.23

KOTR는 대·중소기업의 해외 프로젝트 동반진출을 위한 '해외프로젝트 글로벌 상생수주사업단'을 2014년 7월 23일 발족했다. 이번 발족식에는 동유럽 매립지 프로젝트 공동 진출을 희망하는 국내 기업 7개사와 프로젝트 사전조사를 지원할 5명의 국내 각계 전문가가 참여했다.

KOTRA 해외 유망 프로젝트 발굴 사업 국내 기업의 해외 프로젝트 수주 지원

'해외프로젝트 글로벌 상생수주사업단'은 국내 중소기업의 해외 네트워크, 자금력 등의 부족으로 인한 해외프로젝트 수주 애로를 해소하기 기획됐다. KOTRA는 해외 유망 프로젝트를 발굴하고, 국내기업과 전문가그룹으로 구성된 상생수주사업단의 현지조사를 지원해 국내 기업의 해외 프로젝트 수주를 지원하기로 했다. 특히 해외 프로젝트 수주 실적이 부족해 입찰참여가 제한적일 수밖에 없는 중소기업을 지원하기 위해 수주사업단 내 대기업의 참여를 제도화하여 국내 중소기업의 해외 프로젝트 진출을 적극 지원해 나가기로 했다.

이번 수주사업단은 한국지역난방공사(사장 김성회)가 선도 기업으로 나서 중소기업의 해외프로젝트 수주를 직접 지원하기로 했다. 폴란드 등 동유럽 각국은 EU 회원국 중 경제적으로 낙후된 국가들을 지원하는 EU 결속기금을 활용해 쓰레기 매립지 프로젝트 등 환경 프로젝트를 집중 수행한다. 이는 1999년 제정된 'EU쓰레기 매립규정'에 맞는 쓰레기처리를 위한 것으로, 동유럽 권역은 세계 최대의 쓰레기 재생시장이 될 것으로 평가받고 있다. KOTRA는 이러한 시장기회를 포착하고, 국내 기업의 동유럽 매립지 프로젝트 수주를 지원하기 위해 한국지역난방공사 등 국내외 대·중소기업 7개사와 각계 전문가로 구성된 '동유럽 매립지 프로젝트 상생수주사업단'을 발족했다.

KOTRA 관계자는 "정보의 불확실성뿐만 아니라 금융조달의 어려움 등 중소기업의 해외프로젝트 참여에 따르는 어려움은 다양하다. 이에 따라 KOTRA는 금융관련 공공기관과 금융조달이 상대적으로 유리한 대기업이 결합된 상생수주사업단의 확대시행을 통해 국내기업의 해외프로젝트 수주를 적극 지원하도록 하겠다"라며 해외 프로젝트 수주지원에 대한 적극적인 의지를 밝혔다.



↳ 2014.07.23 글로벌 상생수주사업단 발족식

대통령 이탈리아 순방 연계 한국·이탈리아 경제협력 포럼 개최

한·이탈리아 협력으로 르네상스 부활을 꿈꾸다

2014.10.15



2014년 10월 15일(현지시각) 이탈리아 밀라노 클레리치궁 에서 '한·이탈리아 경제협력포럼'이 개최됐다. 대통령의 이탈리아 순방과 연계해 2007년 이후 7년 만에 재개된 행사였다.

Invest Korea의 한기원 대표는 한류를 활용한 한·이탈리아 패션분야 협력방안을 발표했다. 이탈리아 가방, 신발, 의류의 브랜드, 소재분야 강점과 한국의 아시아소비자 선호 디자인 및 한류 활용 마케팅의 결합, 한중 패션펀드 등을 통한 아시아 시장 진출 전략을 제시했다.

또한 한국과 이탈리아 중소·중견기업 간 협력을 통한 기업 명품화가 중점적으로 논의됐다. 한국의 세아제강이 인수합병한 이탈리아 INOXTECH의 김상국 법인장과 이탈리아의 철강 컷팅 전문업체인 Alba의 리카르도 도타비(Ricardo Dottavi) 제너럴 매니저는 각각 이탈리아 기술력과 한국의 자금력·마케팅파워의 결합, 이탈리아의 디자인 기술과 한국의 숙련도 및 품질관리, 신속한 A/S의 결합 등 양국의 강점을 결합한 기업 명품화 성공사례를 발표했다.

산업기술협력 세션에서는 한국의 차량 간, 차량-인프라 간 통신을 지원하는 Wave 통신 전용 칩과 이탈리아의 무선통신, 보안기술을 접목한 차세대 지능형 자동차-교통시스템(C-ITS) 플랫폼 공동연구가 소개됐다.

쿠바 호세 마르티 특별상 수상

한·쿠바 간 경제 및 문화교류에 기여, 한국인 최초 수상

2014.10.31



↳ 2014.10.31 쿠바 호세 마르티 특별상 수상

오영호 KOTRA 사장이 2014년 10월 31일(현지시각) 우리나라와 쿠바 간 경제협력 및 문화교류에 기여한 공로를 인정받아 한국인 최초로 호세마르티(Jose Marti) 특별상을 수상했다.

KOTRA는 2012년부터 '한·쿠바 무역확대 사업'을 추진해 왔으며 호세마르티문화원과 함께 '내조의 여왕', '시크릿 가든', '대장금' 등 한국의 인기 드라마를 현지 국영방송을 통해 방영하고, 한국어 강좌를 개설하는 등 양국 간 문화 교류에 노력해 왔다. 실제로 한류 콘텐츠 열풍은 쿠바에서의 우리나라 이미지를 제고하는 데 기여해 현대·기아차, 삼성전자 등의 판매에도 긍정적인 효과를 미치고 있는 것으로 파악됐다.

이번 시상식을 주관한 호세마르티문화원은 쿠바 최대의 문화 관련 비영리기관으로 쿠바의 독립을 이끈 시인이자 문화혁명가인 호세마르티를 기리기 위해 설립됐다. 지금까지 호세마르티 특별상을 수상한 인사로는 우고 차베스 베네주엘라 대통령, 시진핑 중국 국가주석 등이 있다.

오영호 KOTRA사장은 "사회주의 국가인 쿠바 시장에 진출하기가 쉽지만은 않다"며 "앞으로 우리나라와 쿠바의 경제협력을 한 단계 높이기 위해 다양한 문화교류 활동을 전개해 나갈 것"이라고 밝혔다.

KOTRA-세계은행그룹 포럼 개최

1억 달러 규모의 개도국 프로젝트 시장을 잡아라

2014.11.05



↳ 2014.11.05 KOTRA-세계은행그룹 포럼

KOTRA는 세계은행그룹과 공동으로 2014년 11월 5일 밀레니엄 서울 힐튼에서 우리 기업의 개도국 진출 지원방안을 모색하기 위해 '개도국 진출기반 강화를 위한 KOTRA-세계은행그룹 포럼'을 개최했다.

먼저 오전 중 열린 패널토론은 '국내기업의 개도국 진출확대를 위한 다자개발은행의 역할과 국내외 금융·민관협력 방안'이라는 주제로 진행됐다. 패널로는 김용 세계은행그룹 총재와 홍기택 KDB금융그룹 회장, 최계운 한국수자원공사 사장, 김동수 대림산업 대표이사, 전병현 월비스 대표이사 등이 참석하고, 이일형 대외경제정책연구원장이 좌장을 맡았다.

패널토론에서는 세계은행그룹 산하의 민간투자기관인 국제금융공사(IFC)를 통해 재원을 지원받은 사례를 다양하게 소개하며, 개도국 프로젝트 지원을 위한 관련 기관 및 은행의 역할에 대해 고찰했다.

행사에 참가한 국내기업 관계자는 "개도국의 프로젝트 수요가 쏟아지고 있는 것은 사실이지만, 재원조달 때문에 차마 손을 대지 못하는 프로젝트가 적지 않다"라며 "이번 포럼에서 IFC, 국제투자보증기구(MIGA) 등 다자개발금융기관과 연계하는 방안을 찾을 수 있었다"라고 밝혔다.

오후에는 IFC와 MIGA의 프로젝트 책임자가 연사로 참가해 프로젝트 자금보증 지원 정책과 실제 사례를 소개했다.

KOTRA 관계자는 "개도국을 대상으로 한 프로젝트 협력사업은 비즈니스 측면뿐만 아니라 전 세계 공동번영이라는 차원에서도 의미가 있다"라며 "이번 행사는 개도국 진출에 관심이 있는 기업들이 세계은행그룹으로부터 재원을 지원받고 투자 리스크 통제 방안을 찾을 수 있다는 점에서 큰 도움이 될 것"이라고 밝혔다.

『2015 한국을 뒤흔들 12가지 트렌드』 발간

전 세계 124개 무역관 KOTRA 주재원들이 땀으로 써내려간 트렌드

2014.11

KOTRA는 '일상, 위기와 변화, 소외, 치유'를 키워드로 하는 『2015 한국을 뒤흔들 12가지 트렌드』(이하 『KOTRA 트렌드』)를 발간했다. 이 책은 전 세계 84개국에 파견된 KOTRA 주재원들이 해외의 시장, 사회경제, 문화적 흐름을 현장에서 자세히 살펴보고 분석한 결과다.

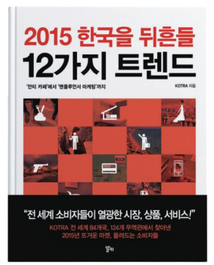
『KOTRA 트렌드』의 1부 '일상'에서는 음식, 주거, 패션, 관광 분야에서 세계인들을 주목시킨 아이템을 소개했다. 세계 곳곳에서 평범한 일상에 창의력을 더해 많은 이들의 오감을 만족하게 한 사례들을 심심찮게 찾아볼 수 있다. 상공 50m에서 즐기는 하늘 위의 식사, 주거 공간의 재구성, 여행 등 세계인의 일상이 어떻게 변화하고 있는지 들여다 봤다.

2부 '위기와 변화'에서는 전쟁과 재난이라는 인류의 대표적 위기를 짚었다. 정보와 금융을 둘러싼 무혈 전쟁 속에서 각국이 어떠한 노력을 기울이고 있는지 알아봤다. 역설적이게도 위기와 발전은 동전의 양면과 같다. 위기를 극복하고자 하는 노력은 반드시 새로운 발전으로 이어진다. 재해 예방 비즈니스, 상상을 현실로 만드는 만물인터넷, 식량난속에 피어나는 새로운 미래 먹거리 등, 위기 이후 지구촌 곳곳에서 피어난 발전적인 변화의 양상을 소개했다.

3부에서는 위기와 변화 속에서 소외되고 상처받은 이들을 보듬으려는 전 세계인의 노력과 '웰빙'에서 '힐링'으로 넘어간 세계인들의 건강 트렌드를 담았다. 기술이 발전하고 인식이 변화해도 소외와 차별은 여전히 존재한다. 다행인 것은 소외된 이들을 위한 비즈니스가 생겨나고 있다는 것이다. 또한 건강에 대한 관심이 뜨거워지고 있는 가운데 세계인들이 어디에서 마음의 위안을 얻는지, 실제로 건강한 몸을 위해 어떻게 관리하고, 어떠한 치료법에 열광하는지도 알아봤다.

KOTRA 관계자는 "전 세계 124개 무역관 KOTRA 주재원들이 현장에서 직접 분석한 만큼 2015년도 해외시장, 사회경제, 문화적 흐름을 파악하는 데 도움이 될 것" 이라고 강조했다.

"전 세계 소비자들이 열광한 시장, 상품, 서비스!" KOTRA 전 세계 84개국, 124개 무역관에서 찾아낸 2015년 뜨거운 마켓, 몰려드는 소비자들



Episode 01 해외근무 중 겪었던 각종 고난

고난과 위기는 내 인생의 자양분

러시아 Russia | 모스크바 Moscow | 이정훈

KOTRA에서 근무한 지 어느덧 30년이 지났다. 나는 여전히 젊고 꿈꾸는 청년 같은데 누구도 그렇게 생각하지 않는다. 심지어 거울도 내가 거짓말을 하고 있다고 가르쳐 준다. 30년 동안 이어진 KOTRA 유랑생활은 나로 하여금 여러 대륙의 나라를 섭렵하게 했다. 당시에는 몰랐지만 무척 소중한 경험이었고 감사할 수밖에 없는 시간이었다. 해외에서의 생활은 항상 컨트리 리스크가 존재하고 역사적 사건이나 크고 작은 자연재해를 맞닥뜨리게 된다. 처음에는 경험해 보지 못한 리스크와 재난에 당황하고 고생도 했지만 이러한 경험이 기나긴 KOTRA 여정에 피가 되고 살이 됐다.

중미 카리브해에 위치하고 있는 도미니카공화국의 산토도밍고에 근무할 때였다. 너무나 생소하고 먼 나라에서 이름만 들어봤던 허리케인을 만났다. 허리케인을 동반한 집중호우로 인해 도미니카공화국과 이웃인 아이티의 국경지대에서 무려 2,000여 명이 불어난 물에 휩쓸려 목숨을 잃었다. 한국에서는 해외토픽이었기에 무역관장인 나에게 생방송 인터뷰 요청이 왔던 기억이 새롭다. 보통 허리케인이 오면 집에 머물러야 하는데 하필 공항에 손님이 온다고 해서 말레콘 해변가로 혼자 차를 몰고 가야 했다. 집채만 한 파도가 수차례 차를 덮쳐 앞이 잘 보이지 않았음에도 불구하고 간신히 공항에 도착했다. 그런데 그때서야 비행기가 회항했다는 연락을 받았다. 헛수고하고 다시 집으로 귀가할 때도 온통 물바다가 된 도로를 달려가야 했다. 도로가 반쯤 물에 잠긴 경우에는 차를 멈추면 절대 안 된다는 무역관 현지직원의 말을 염두에 두고 쉼 없이 액셀러레이터를 밟았던 아찔한 기억이 생생하다. 집에 도착한 후 허리케인이 조만간 내가 사는 지역을 통과한다는 라디오 방송을 들으며 유리창이 깨지지 않게 테이프를 덕지덕지 붙였다. 엄청난 바람과 폭우가 쏟아지다가도 태풍의 눈에 들어갔을 때는 정말 고요했다. 참 신기한 경험이었다.

사실 카리브 지역에서는 1년에 20여 차례의 크고 작은 허리케인이 발생하고 소멸하는데 한 번만 스쳐 지나가도 엄청난 피해를 동반한다. 카리브에 인접한 도서 국가들이 잘 살지 못하는 이유 중 하나가 무너진 주택, 건물 등의 시설을 재건해도 허리케인이 할퀴고 지나가는 것을 반복하기 때문이었다. 또한 이런 아열대 지역은 일반적으로 풍토병이 많은데 특히 모기에 의해 전염되는 댕기열에 가족들이 몇 번 걸린 적도 있었다. 특별한 치료법이 있는 것이 아니어서 일주일간 열이 내리기를 기다리는 수밖에 없었다. 한 집안의 가장으로서 무력감과 자괴감을 느꼈던 시절이었다.

지진도 수차례 경험했다. 도미니카공화국이 있는 카리브가 지진대에 속해 가끔씩 지진이 발생하는데 예고 없이 오는 경우에는 당황하지 않고 식탁 밑으로 빨리 들어가 낮은 자세로 있거나 여진에 대비해 건물 밖으로 나가 있으면 된다. 지진이 예고된 경우에는 출입문을 열어 놓고 잠을 자는 요령까지 생겼다. 또 한 번은 아르헨티나의 부에노스아이레스에 근무할 때였다. 칠레에서 역사에 기록될 만한 진도 8.8의 강진이 일어나 700명 이상이 사망하고 200만 명 이상의 이재민이 발생했다. 칠레에서 발생한 지진은 정확히 4시간 후인 새벽 5시쯤 지각판을 타고 아르헨티나에 도착했는데 어지러워서 일어나지도 못할 만큼 아파트가 흔들렸다. 큰일이 일어나면 무조건 CNN 생방송을 켜라고 한 KOTRA 선배들의 말대로 TV를 보면서 상황을 파악하고 대처했다. 당시 산티아고 공항까지 파괴됐기 때문에 수많은 한국의 취재진이 몰려들었고 부에노스아이레스 무역관은 베이스캠프 역할을 하며 안데스 산맥을 넘어 칠레로 들어갈 수 있는 차량을 물색해 줬다. 바쁘지만 보람된 순간을 보냈었다.

호주 멜버른에서 근무하던 시절의 기억도 있다. 호주의 가장 큰 재해는 'Bush Fire'라고 불리는 들불이며 건조기 때 한번 불이 나면 우리나라 면적의 절반 정도를 태우는 것이 보통이었다. 한번은 혼자 멀리 드라이브를 나갔다가 들불 발생지역에 갇힐 뻔한 적이 있었다. 건조하고 바람이 많이 부는 환경 때문에 차량이 달리는 속도보다 들불이 번지는 속도가 빨랐다. 뿐만 아니라 연기로 인해 호흡이 어렵고 앞이 보이지 않아 위험한 상황이 많이 발생했다. 나는 지역 라디오 방송을 들으며 차량들이 많이 이동하는 방향으로 간신히 빠져나올 수 있었다. 자연재해를 겪을 때에는 당황하지 않고 차분하게 상황을 파악해 대처하는 것이 중요한데 이러한 실제 경험을 통해 체득한 차분함과 담대함이 KOTRA 생활에 매우 큰 도움이 됐다.

다음으로는 자연재해가 아닌 인재(人災)의 경험이다. 아르헨티나는 1930년대에 이미 세계 5대 강국에 손꼽힐 정도의 부유한 나라였으나 부패하고 무능한 위정자들로 인해 지속 국력이 약해졌고 결국 수백 퍼센트대의 하이퍼인플레이션과 국가 부도사태인 디폴트 선언을 반복하는 단골 IMF 관리체제 국가로 전락하고 말았다. 나는 두 번의 부에노스아이레스 무역관 근무를 통해 국가 채무, 국가신용등급, 환율 변동, 외환보유고, 인플레이션, 구조조정 및 채무변제 협상 등 중요 사항 등을 체크하는 방법과 포퓰리즘의 위험성을 배우게 됐다. 이런 경험들은 나의 현재 근무지인 러시아 모스크바에서도 큰 도움이 되고 있다. 우크라이나 사태로 일어나고 있는 서방의 강력한 경제제재와 그에 대한 러시아의 대응 보복조치 등 긴박한 상황을 예측하며 선제적 대비가 가능했다.

KOTRA에서 근무하는 동안 수많은 고난과 위기가 찾아올 것이다. 단순히 힘들다고 외면하지 말고 거기에서 뭔가 배울 점이 있겠구나 생각하고 처신한다면 또 다른 고난과 위기를 슬기롭게 극복할 자양분이 될 것이라 믿는다.

Episode 02 필리핀 신재생에너지 혁신 노력

Wind of Change

필리핀 Philippines | 마닐라 Manila | Armi Abalos

The continuous energy supply is main concern in the Philippines for its economic development. With its geographic characteristics, the country is vulnerable to the catastrophic effects of climate change that hampers the sustainable energy security. Moreover, the growing demand for energy supply is inevitable beyond the year 2030 due to the uncontrolled population as well as the economic activities are rising.

The RA 9513 or R enewable Energy Act 2008 was signed into law in order to limit the dependency on fossil fuels which are detrimental to the energy security of the Philippines whilst the pollution emanates from it.

> "Hence, the RA law allows for accessible, affordable, and environmentally sustainable energy sources in the form of Biomass, Geothermal, Solar, Hydropower and Ocean, and Wind energy systems. It created an enabling environment to encourage the private sector to invest and develop RE systems through fiscal and non-fiscal incentives and policy mechanisms that acknowledge all stakeholder interests. Consequently, the feed-in tariff system was put into effect for power produced from renewable sources."

In the year 2011 onwards, KOTRA started to promote the renewable energy by hosting events such as one-on-one business meetings, forums and participating in the energy events. We invited several government agencies and other key power supply sector to participate in the events. Toward the end of the year 2014, part of jisahwa project, ODIN Energy Co. was being introduced to National Power Corporation (NPC) and other private power supply sector to offer their ultra-modern wind power generation facility, available alternative to diesel-powered plants. NPC is a government-owned and controlled corporation that is mandated to supply electricity in the far-flung rural areas, off-grid and islands. They are called missionary electrification with 275 Small Power Utilities Groups (SPUG) that operate a power generation facilities located in 198 municipalities across 34 provinces all over the archipelago. Several meetings with executives of NPC were held to persuade them to accept the offer of ODIN's wind energy.

We were then ask to travel to Lubang Island in Occidental Mindoro, a 150km away from the southwest of Manila, by a ferry boat for inspection of the area. As we started to sail into the water in a crossed-sea, the feeling of fear and nausea were there to control. In the middle of the sea, the splash of the water came into your face because of the waves. As we arrived Lubang, we met the officer-in-charge of the NPC-SPUG (Small Power Utilities Group) and a brief meeting with him and his staff were hastily done. We toured around the SPUG area to assess their rundown power plant facility, and for possible installation of the wind power of ODIN Energy. It was late afternoon when we travelled back to other island using the ferry boat. Despite a number of meetings were held, our efforts to promote ODIN Energy were in vain due to non-committal of the management.

> "With so much hope and prodding, the winds of change favored KOTRA and ODIN in early 2015. NPC made a sudden decision to install an alternative to a costly diesel-powered electricity in the missionary areas (off-grid) being served by NPC-SPUG plants. Hence, they made a commitment to collaborate with KOTRA and ODIN for construction of 123-kilowatt wind turbine power. Signing of memorandum of agreement (MOA) was held on March 10, 2015 in Makati City; it was indeed a success."

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
05.13-05.16	2014 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2014)	1,336개사 (국내 762, 해외 574)	64,831㎡	52,800명	KINTEX	44개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
01.07-01.10	미국 라스베이거스 소비재 전자 전시회	40	북미	미국	전기전자
02.24-02.27	스페인 바르셀로나 GSMA 모바일 전시회	21	유럽	스페인	정보통신
03.10-03.14	독일 하노버 정보통신 전시회	54	유럽	독일	정보통신
03.26-03.29	중국 베이징 복장 및 악세사리전시회(프리뷰 인 차이나)	76	중국	중국	섬유패션
04.04-04.07	이탈리아 볼로냐 미용 전시회	38	유럽	이탈리아	생활소비재
06.03-06.05	UAE 두바이 자동차부품 전시회	32	중동	UAE	자동차조선
09.16-09.20	독일 프랑크푸르트 자동차부품 전시회	71	유럽	독일	자동차조선
11.02-11.08	쿠바 아바나 종합 전시회	18	중남미	쿠바	종합/기타
11.04-11.06	미국 라스베이거스 자동차부품 전시회	68	북미	미국	자동차조선
11.12-11.14	홍콩 미용 전시회	33	중국	중국	생활소비재



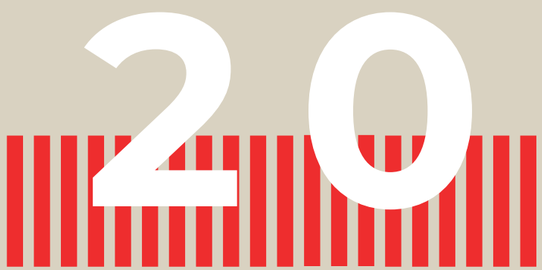


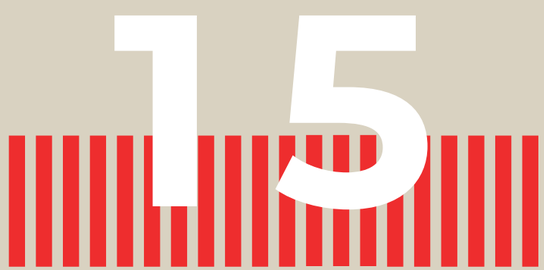


KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	경제제재 완화대비, 뜨이란 10대 수출유망품목 및 진출방안	KOTRA 신흥시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	14-001
2	한-터키 FTA 1주년, 현장에서 본 터키 수출성과	KOTRA 신흥시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	14-013
3	변화기의 쿠바, 우리기업 접근전략 (디지털자료)	KOTRA 신흥시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	14-019
4	미국 시장 핵심 소비계층 공략 방안 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	14-024
5	엔저에 따른 일본 수출환경 변화와 KOTRA 대응전략 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	14-040
6	미 서부 물류대란 현황과 우리기업 대응방안 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	14-044
7	TPP 협상 동향과 참여국별 전략 및 산업계 반응 (디지털자료)	KOTRA 통상지원총괄팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	14-045
8	멕시코 에너지개혁과 시사점 (디지털자료)	KOTRA 신흥시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	14-054
9	중국을 읽는 50가지 키워드 = 2014 50 keywords for China	KOTRA 중국사업단	KOTRA	KOCHI자료	14-001
10	EU기금을 활용한 공공 프로젝트 수주방안	KOTRA 프로젝트총괄팀	KOTRA	KOTRA자료	14-010




20


15

2015 연표

날짜	내용
2015.01.01	글로벌 전략지원단 출범
2015.01.02	제19대 김재홍 KOTRA 신임 사장 취임식 개최
2015.01.06	제15회 세계시장 진출전략 설명회 개최
2015.01.06	CES 2015(Consumer Electronics Show)에 한국관 구성
2015.01.07	2015 글로벌 투자유치전략 설명회 개최
2015.01.21	아트갤러리 콜라보 다모여전 개최
2015.01.21	해외수주협의회 제18차 수요포럼 개최
2015.03.01	수출비상대책반 구성
2015.03.02	2015 모바일 월드 콩그레스(MWC, Mobile World Congress) 한국관 참가
2015.03.02	한-쿠웨이트 비즈니스 파트너십 개최
2015.03.03	브라질 정부조달 의약품 진출 상담회 개최
2015.03.04	한-사우디아라비아 비즈니스 파트너십 개최
2015.03.05	한-UAE 비즈니스 파트너십 개최
2015.03.08	한-카타르 비즈니스 파트너십 개최
2015.03.12	한국인재 취업박람회 개최
2015.03.13	유라시아 진출협의회 발족 및 제1차 총회 개최
2015.03.17	2015 서비스 해외진출 선도기업 육성사업 출범식 개최
2015.03.26	한-중남미 비즈니스 서밋 상담회 개최
2015.03.26	한-중 FTA 활용방안 지방 설명회 개최
2015.03.26	한-EU 항공·방위 비즈니스 포럼 개최
2015.03.31	한-대만 제약산업 교류대전 최초 개최
2015.03.31	KOTRA-한국로봇산업진흥원-한국로봇산업협회 3자 MOU 체결
2015.03.31	한류스타-중소기업 융합 해외마케팅 설명회 및 상담회 개최
2015.04.01	KOTRA-한국표준협회 중소기업 해외진출 공동지원 MOU 체결
2015.04.01	IT여성기업인협회 임원단 초청 수출확대 간담회 개최
2015.04.08	2015 UN-한국 공공조달의 날 개최
2015.04.08	중국 베이징 KBP 개관
2015.04.09	기후변화 프로젝트 플라자 개최
2015.04.17	KOTRA-CJ 온라인·홈쇼핑 대중소 동반진출 및 물류협력 MOU 체결
2015.04.17	한-콜롬비아 비즈니스 파트너십 개최
2015.04.20	한-중 조선기자재 글로벌파트너링(GP) 상담회 개최
2015.04.20	한-페루 비즈니스 파트너십 개최
2015.04.22	한-칠레 비즈니스 파트너십 개최
2015.04.24	한-브라질 1대1 비즈니스 상담회 개최
2015.04.27	한-중 FTA 비즈니스 플라자 개최
2015.04.27	한-중 FTA 활용지원센터 개소
2015.04.28	ASIA-EU Cartoon Connection 2015 개최
2015.04.30	2015 KOTRA 정부3.0 과제발표회 개최
2015.04	스마트시티 프로젝트 수주확대 세미나 개최
2015.05.06	고객중심 서비스 혁신 결의문 선포식 개최
2015.05.06	UNCTAD 아시아 태평양 지역 Green FDI 워크숍 개최
2015.05.11	쿠바 무역투자역량강화사업 추진
2015.05.12	2015 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2015.05.13	2015 국제전기전력 전시회(Power-Tech Korea 2015) 개최
2015.05.13	한-베트남 FTA 활용설명회 개최
2015.05.14	홍콩 사회공헌 프로젝트 홍보대사 한류스타 장서희 위촉
2015.05.14	태국 LINE SHOP 모바일 쇼핑몰 입점 상담회 개최
2015.05.15	한-불가리아 비즈니스 상담회 개최
2015.05.18	제9회 중국 중부 투자무역박람회 한국관 참가
2015.05.19	한-인도 일대일 비즈니스 상담회 개최
2015.05.20	한류스타-패션·뷰티 융합수출로드쇼 개최
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 개최
2015.05.26	한-우즈베키스탄 비즈니스 상담회 개최
2015.05.26	한-우즈베키스탄 비즈니스 포럼 개최
2015.05.27	신흥국 중고차 및 중고부품 수출 상담회
2015.05.27	온라인·홈쇼핑 글로벌 유통망 위크 개최
2015.05.28	Good to Great Business Plaza 2015 개최
2015.05.28	정상외교 경제활용 지원센터 신설
2015.06.03	2015 크리에이티브 스타트업 코리아(2015 Creative Startup Korea) 개최
2015.06.04	2015 국제수송기계부품산업전(Global Transportech 2015) 개최
2015.06.04	KOTRA-Amazon Day 개최
2015.06.05	2015 중국 제남 한국우수상품전 개최
2015.06.09	2015 글로벌 프로젝트 플라자 개최
2015.06.16	미국 조달·방산시장 맞춤형 일대일 상담회 개최
2015.06.17	FIK-US 미국 투자유치 IR-TFT 개최
2015.06.18	한-미 비즈니스 포럼 및 일대일 비즈니스 상담회 개최
2015.06.19	CIS지역 무역관장회의 개최
2015.06.23	글로벌 파트너링 유럽 2015 개최
2015.06.23	독일 유관기관들과 기술협력 확대 MOU 체결
2015.06.24	한미 공공조달 파트너십(KPP) 개최
2015.06.24	FIK-EU 밀라노 엑스포 연계 투자유치 설명회 개최
2015.06.25	메르스 대응 온라인 수출상담회 개최
2015.07.01	한-일 양국 완성차·자동차부품 쌍방향 비즈니스 상담회 개최
2015.07.01	베트남 1위 인터넷 쇼핑몰 라자다(LAZADA)에 한국상품관 개설
2015.07.02	제네바 국제기구 조달플라자 2015 개최
2015.07.07	쿠바 대외무역공기업 그룹 초청 G2G 일대일 상담회 개최
2015.07.08	한-아세안 그랜드 프로젝트 파트너십 개최
2015.07.09	제8차 무역투자 진흥회의 개최
2015.07.10	2015 선양 한국 유명상표 설명회 개최
2015.07.14	메르스 대응 온라인 수출상담회 지방순회 개최
2015.07.14	한-일 절전·ECO Plaza 2015 개최
2015.07.15	해외지식재산센터(IP-DESK) 개소
2015.07.15	2015 뉴욕한국섬유전(Korean Preview in New York 2015) 개최
2015.07.16	글로벌 가치사슬과 FTA 활용전략 설명회 개최
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
2015.07	대양주 유통시장 진출 가이드 발간
2015.08.01	의료바이오팀 신설
2015.08.06	KOTRA-중소기업진흥공단-무역협회 전자상거래 협업시스템 구축 MOU 체결
2015.08.10	KOTRA-IBK기업은행 세계일류상품 수출기업 지원 MOU 체결
2015.08.12	싱싱코리아(星星Korea) 온라인특별판매전 개최
2015.08.13	스타트 선전(START SHENZHEN) 개최
2015.08.18	Startup Growth 멘토-멘티 협약식 체결
2015.08.20	중국 내륙 온·오프라인 유통체인 상담회 개최
2015.08.27	Korea Brand & Entertainment Expo 2015 SHANGHAI 개최
2015.08.27	한류 유망기업 대상 Global K-Wave 개최
2015.08	수출촉진 민관합동 회의 개최
2015.08	KOTRA-핀테크지원센터-한국특허정보원, 법무법인 태평양 MOU 체결
2015.09.01	글로벌 파트너십(Global Partnership) USA 2015 개최
2015.09.01	차이나 모바일 비전(China Mobile Vision) 개최
2015.09.01	제10회 동북아박람회 최초 한국관 참가
2015.09.01	중국 화장품 역직구 O2O 설명회 및 시연회 개최
2015.09.02	CIS(China International Software Show) 한국관 참가
2015.09.04	유라시아 프로젝트 로드쇼 개최
2015.09.04	한-중 비즈니스 파트너십 개최
2015.09.09	Grow Together 3기 발대식 개최
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
2015.09.17	중동-중남미 비즈니스 포럼 및 수출상담회 개최
2015.09.18	KOTRA-한국산업인력공단-브라질 생명공학단지 3자 간 MOU 체결
2015.09.18	KOTRA 대학생 서포터즈 1기 발대식 개최
2015.09.19	Get to Know KOREA 2015 개최
2015.09.21	이란 진출기업 지원센터 신설
2015.09.22	MDB·글로벌개발펀드 프로젝트 플라자 개최
2015.09.22	쿠바 투자환경 설명회 개최
2015.09.22	중국 국제소싱페어 한국관 최초 개설
2015.09.22	2015 KOTRA 청소년 수출학교 개최
2015.10.06	한-일 경제교류대전 개최
2015.10.08	KOTRA-타오바오 한국 화장품 직구의 날 개최
2015.10.13	2015 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2015.10.13	2015 세계의약품전시회(CPhI Worldwide 2015, CPhI) 한국관 참가
2015.10.13	수출부진타개 2015 사이버수출상담회 개최
2015.10.14	한-미 비즈니스 파트너십 개최
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
2015.10.15	FIW 연계 외투기업 조달상담회 개최
2015.10.20	KOTRA-IT여성기업인협회 수출지원간담회 및 MOU 체결
2015.10.20	KOTRA-KUBWA 월드클래스포럼 및 수출지원간담회 개최
2015.10.21	제8회 한-아프리카 산업협력포럼 개최
2015.10.21	중국을 움직이는 파워엘리트 400인(증보판) 발간
2015.10.21	2015 Korea Defense&Security Week, KODAS 개최
2015.10.22	KOTRA-보츠와나 투자무역청 무역투자진흥 노하우 공유 MOU 체결
2015.10.22	GWP 대상 및 일하기 좋은 100대 기업 4년 연속 수상
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 한국관 개관
2015.11.03	2015 대한민국 소비재 수출대전 개최
2015.11.04	고교생 대상 온라인 창업토크쇼 Talk to Youth 개최
2015.11.05	상하이 아시아 전자전 세계일류상품 홍보대사 마마무 위촉
2015.11.12	2015 텐진 한국우수상품전 개최
2015.11.16	2016 미리 보는 세계 KOTRA 리포트 발간
2015.11.17	2015 한국-인도네시아 CSR 포럼 개최
2015.11.18	케냐 투자진출 세미나 개최
2015.11.19	한-EU 공공조달 파트너십 개최
2015.11.19	한-중 미래협력 플라자 개최
2015.11.19	2015 글로벌 CSR 포럼 개최
2015.11.24	소재부품 글로벌 바이어 초청 GP KOREA 2015 개최
2015.11.25	2015 오사카 한국우수상품전 개최
2015.11.25	2015 외국인 투자기업 CEO 포럼 개최
2015.11.25	아트 콜라보(Art-Collaboration) 사업 추진
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 개최
2015.11	온라인유통망 진출여건 설명회 개최
2015.11	2016 한국이 열광할 12가지 트렌드 책자 발간
2015.12.02	FTA Show in Hanoi 개최
2015.12.02	AIIB 출범에 따른 아시아 인프라시장 진출확대 방안 세미나 개최
2015.12.02	2015 월드챔프 주간 개최
2015.12.08	붐 업 코리아(Boom Up Korea) 2015 수출상담회 개최
2015.12.16	2015 유니비즈 포럼(Uni-Biz Forum) 개최
2015.12.17	아마존 온라인 수출기업 인큐베이팅 프로그램 런칭 및 사업설명회 개최
2015.12.17	한류스타-패션뷰티 융합 수출로드쇼 개최
2015.12.17	정상외교 경제활용 성과확산협의회 개최
2015	동반성장위원회 신설

주요 실적
- 기관장 의지를 담은 新경영방침 천명
- 사업목표, 미래대비 사업영역, 혁신을 위한 사업방식 전환
- 조직역량 강화 차원의 경영전략 체계 재수립

www.kotra.or.kr

정상외교 경제활용 지원센터 신설

정상외교를 발판으로 더 높이, 더 멀리

2015.05.28



↳ 2015.12.17 정상외교 경제활용포털 운영자 워크숍

KOTRA는 정상외교를 활용한 우리 기업의 해외진출 성과

KOTRA는 정상외교를 활용한 우리 기업의 해외진출 성과를 확대하기 위해 2015년 5월 28일 '정상외교 경제활용 지원센터(이하 센터)'를 신설하고 본격 업무에 돌입했다. 이번에 신설된 센터는 정상외교와 연계해 추진해오던 1대1 비즈니스 상담회와 사후관리, 상시 비즈니스 지원을 통한 성과창출을 전담하는 기구로서 국내외 다양한 경제협력 행사를 주관한다.

센터는 경제외교지원실과 상시비즈니스지원실 등 2개실 5개팀으로 구성된다. 경제외교지원실에서는 △경제협력 어젠다 발굴 △경제사절단 행사 기획·실행·사후관리 △정상외교경제활용 포털 앱 개발 △바이어·투자가 DB구축·관리 등의 업무를 전담한다. 상시비즈니스지원실은 △KOTRA 본연의 무역투자 지원 기능을 활용 △경제외교를 통해 발굴된 유망 프로젝트 관리·지원 △후속사절단 파견 등에 집중한다.

KOTRA는 2015년 3월 중동 순방 경제사절단 때부터 1대1 상담회 및 네트워킹세미나 등 기업 간 교류 기회를 제공하는 비즈니스 파트너십을 주관해 왔다. 당시 사절단에는 115개사가 참가했으며, 수출, 투자진출, 프로젝트 등 다양한 분야에서 실질적인 성과가 다수 발굴됐다. 이러한 중동 성과에 힘입어 같은 해 4월 중남미 순방 시에는 1대1 비즈니스 상담회에 참가하는 국내외 참가기업 수가 1.5배 늘어나는 등 경제외교에 참여를 희망하는 기업의 수요가 확대됐다.

김재홍 KOTRA 사장은 "센터 개소를 통해 우리 기업들이 해외진출에 정상외교를 적극적으로 활용할 수 있는 원스톱 지원 기반이 마련됐다"라며 "사업기획 및 추진부터 후속조치, 유망 프로젝트 관리 및 성과창출까지 유기적인 지원체계를 가지고 우리 기업의 눈높이에 맞는 서비스를 제공할 것"이라고 밝혔다.

KOTRA-CJ 온라인·홈쇼핑 대중소 동반진출 및 물류협력 MOU 체결

2015.04.17

전자상거래로 중남미시장 거리 줄인다

FTA를 기반으로 거대 소비시장으로 떠오르고 있는 중남미의 전자상거래 시장에 한국 상품 진출을 위해 KOTRA와 CJ그룹이 손을 잡았다.

KOTRA와 CJ그룹은 2015년 4월 17일 서울 서초구 KOTRA 사옥에서 중남미 전자상거래 진출 활성화를 위한 업무협력 양해각서를 체결했다. 이번 협력으로 우리나라에서 가장 먼 대륙이라는 지리적 불리함으로 그동안 소비재 시장 진출의 돌파구 마련이 어려웠던 중소기업의 온라인 및 홈쇼핑 채널을 통한 수출 활로가 열리게 됐다.

KOTRA는 같은 날(현지시간) 콜롬비아 보고타에서도 콜롬비아 전자상거래협회(CCCE: Camara Colombiana de Comercio Electronico)와 우리나라 전자상거래 제품의 현지 진출을 위한 MOU를 체결했다. CCCE는 2011년 4월 설립됐으며 2014년 기준 280개의 현지 유력 유통망을 회원사로 보유하고 있다. 이번 MOU를 통해 KOTRA는 CCCE 및 CJ와 삼각협력 체계를 구축하고 본격적으로 중남미 전자상거래 분야 대중소기업 동반진출 지원에 나서게 됐다.

CJ오쇼핑은 이번 업무협약으로 중남미 지역에서 한국 중소기업 판매상품들로 구성되는 온라인 및 홈쇼핑 전자상거래 인프라 구축과 운영에 힘쓰게 됐다. 또한 CJ대한통운은 전자상거래 전문 물류 인프라 구축을 모색하는 등 우리 중소기업 상품의 중남미 지역 판매를 돕는다. 특히 중소기업의 원거리 물류 문제를 해결하기 위해 CJ대한통운의 선진 원스톱 물류서비스(Fulfillment Service)를 도입하기로 했다.

KOTRA에 따르면 현지의 열악한 물류시설로 온라인 쇼핑몰의 배송기간은 평균 1주일 정도가 소요되기 때문에, 향후 도입할 신개념의 물류시스템은 우리나라 전자상거래 유통 제품의 경쟁력을 높여줄 것으로 기대되고 있다.



↳ 2015.04.17 KOTRA - CJ그룹 중남미 전자상거래 진출 협력 MOU 체결

이로써 중남미 시장진출에 애로를 겪고 있던 우리 중소기업들은 연간 700억 달러 규모로 빠르게 성장하고 있는 중남미 온오프라인 유통망에 진출 할 수 있는 기회가 확대될 것으로 기대됐다. 최근 중남미에서는 전자상거래 기업과 소셜미디어가 빠르게 성장하면서 간결한 플랫폼, 강화된 인터넷 보안, 직불카드 및 신용카드 결제를 앞세워 시장규모를 키워가고 있다.

KOTRA 관계자는 "중남미 시장으로의 전자상거래를 확대하는 것은 우리 패션, 생활가전, 화장품 등 생활소비재 분야의 중소기업들에게 새로운 비즈니스 기회가 될 것"이라고 밝혔다.

KOTRA-대·중소기업협력재단 대·중소기업 해외동반진출 공동지원 위한 MOU 체결

대·중소기업 동반진출을 통해 동반성장합니다

2015.06.02

KOTRA와 대·중소기업협력재단은 2015년 6월 2일 서울 서초구 KOTRA 사옥에서 대기업과 중소기업의 해외동반진출을 공동으로 지원하기 위한 포괄적 업무협약을 체결했다. 양 기관은 이번 업무협약을 통해 동반진출 사업의 공동기획·수행 및 동반진출 유망중소기업 공동 발굴 등 다각적 협력체계를 구축하기로 했다.

대·중소기업 해외동반진출사업은 대기업(공공기관)과 중소기업 간 동반성장을 통해 얻은 상생협력의 시너지를 해외로 확대하기 위해 추진된다. 특히 대기업의 브랜드 가치와 해외 네트워크를 통해 중소기업이 글로벌 시장에서 낮은 인지도로 인해 겪는 애로를 해소할 수 있게 도와 해외진출을 효과적으로 지원할 수 있다는 점에서 주목을 받고 있다.

이번 협약을 통해 양 기관은 동반진출을 통한 '중소기업 해외진출 활성화'와 '동반성장 정책의 확대'라는 두 마리 토끼를 노리고 있다. KOTRA는 제2의 무역입국을 모토로 2017년 수출중소기업 10만 개 양성을 통한 수출저변 확대를 추진 중이다. 대·중소기업협력재단은 동반성장위원회의 사무국으로서 동반진출을 5대 중점추진과제 중 핵심과제로 선정, 동반성장의 외연 확대를 적극 추진하고 있다. 이번 협약으로 실질적인 중소기업 해외진출지원을 위한 기관 간 협업의 성공모델 창출이 기대됐다.

김재홍 KOTRA 사장은 "우리 기업들이 해외 진출을 하면서 마주치는 문제들은 복합적인 것들이 많아 실질적인 도움을 주기 위해서는 패키지로 지원을 해야 한다"라며 "이를 위해 관련 분야 유관기관들과 지속적으로 협력해 나갈 것이다"라고 밝혔다.



↳ 2015.06.02 KOTRA-대·중소기업협력재단 MOU 체결식

KOTRA-범한판토스-CJ대한통운-유수한진 중소기업 해외물류지원 MOU 체결

수출 중소기업, 전 세계 어디서나 해외물류 쉬워진다

2015.06.29



↳ 2015.06.29 중소기업 해외물류지원 MOU 체결식

KOTRA는 국내 수출 중소기업의 물류애로를 해소하고 해외 진출을 지원하기 위해 2015년 6월 9일 서울 서초구 KOTRA 사옥에서 범한판토스, CJ대한통운, 유수한진로지스틱스 등 국내 대표 물류기업 3곳과 MOU를 체결했다.

KOTRA는 이번 MOU를 계기로 범한판토스 등 물류기업의 해외 조직망과 연계해 2004년부터 세계 주요 물류집적지에 운영 중인 44개의 해외공동물류센터를 170개 거점으로 확장운영하게 됐다. 이로써 국내 수출 중소기업은 전 세계 어디서든지 해외 물류에 어려움이 발생하게 되면 KOTRA의 물류지원 서비스를 이용할 수 있게 됐다.

공동물류센터에서는 △B2B물류지원 △B2C물류지원 △A/S지원 △해외물류 컨설팅 △수입대행 △통관지원 △창고보관 △내륙운송 등 다양한 서비스를 제공할 방침이다. 특히 B2C물류서비스는 최근 전자상거래 역직구 열풍에 발맞춰 새롭게 추가된 기능이며, A/S서비스는 해외시장에 수출된 우리 제품이 반품 및 수리를 필요로 하는 경우에만 해당된다.

국내 수출 중소기업들은 이번 MOU로 추진되는 해외공동물류센터를 이용하면 물류 프로세스를 효율화하고 비용을 절감할 수 있을 것으로 기대됐다. 또한 이를 생산·판로확대 등 핵심 업무에 주력할 수 있는 경영 발판으로 활용한다면 글로벌 경쟁력을 강화하는 데 도움이 될 것으로 전망됐다.

나아가 물류기업은 공동물류센터로 접수되는 수출 물량을 바탕으로, 해외진출 초기에 직면하게 되는 물량확보 부담을 덜 수 있고, 해외 네트워크를 확충하는 효과를 거둘 것으로 기대됐다.

KOTRA 관계자는 "이번 MOU를 계기로 우리 중소기업은 이제 전 세계 어디서나 해외진출에 따른 물류를 활용할 수 있는 발판을 제공받게 됐다"면서 "해외물류 네트워크를 확대·발전시켜 중소기업을 위한 최적의 물류솔루션을 제공하는 플랫폼을 구축하기 위해 노력하겠다"라고 밝혔다.

KOTRA는 향후에도 국내 물류기업과 MOU를 추가로 체결, 해외물류 네트워크를 더욱 촘촘하게 구축해 우리 기업의 해외물류 사각지대를 없애는데 주력하기로 했다.

해외지식재산센터(IP-DESK) 개소

지재권 분쟁, IP-DESK에 문의하세요

2015.07.15

KOTRA는 특허청과 공동으로 2015년 7월 15일 일본 도쿄 무역관에서 우리 기업의 지재권 보호 지원을 전담하는 해외지식재산센터(이하 IP-DESK) 개소식을 개최했다.

일본은 최근 5년간 우리 기업의 특허소송이 52건이 발생하는 등 미국, 독일에 이어 지재권 분쟁이 많아 우리 기업들이 IP-DESK의 설치를 희망했던 지역이다. 또한 도쿄는 일본의 경제 중심지로 일본에 진출한 우리 기업의 65%가 소재하고 있어 우리 기업의 접근성이 용이한 지역이다.

향후 도쿄 IP-DESK는 우리 기업들의 상표 및 디자인 출원 등 권리확보 지원, 지재권 정보제공, 전문가 상담 등 다양한 지원 서비스 제공을 통해 현지에서 우리 기업의 지재권 분쟁 예방과 대응을 위한 활동에 주력하기로 했다.

일본진출 우리 기업의 지재권 보호 역량을 한층 강화할 수 있는 계기를 마련

특허청 관계자는 "도쿄 IP-DESK 개소를 통해 일본진출 우리 기업의 지재권 보호 역량을 한층 강화할 수 있는 계기를 마련했다"고 평가했다.

KOTRA 관계자는 "일본에서의 지재권 분쟁으로 어려움을 겪고 있거나, 각종 컨설팅이 필요한 우리 기업들이 IP-DESK를 찾아 지재권 경쟁력을 강화하는 데 활용하길 기대한다"고 말했다.

정부 간 수출계약(G2G) 심의위원회 발족

G2G의 진입장벽을 낮춰 수출활로를 넓히다

2015.07.24



↳ 2015.07.24 정부간 수출계약 심의위원회 1차 회의

KOTRA는 2015년 7월 24일 서울 그랜드 인터콘티넨탈 호텔에서 정부 간 수출계약(G2G) 거래지원 제도의 심의·의결 기구인 '정부간수출계약심의위원회(이하 위원회)'를 발족하고 1차 회의를 개최했다.

위원회는 G2G계약의 체결, 변경, 해지 사항을 심의·의결하는 기구로, 김재홍 KOTRA 사장(위원장), 윤갑석 산업통상자원부 무역정책관, 지순구 조달청 국제물자국장, 김영수 한국무역보험공사 부사장 등 법정지명위원 6명을 비롯해 채정원 법률사무소 윤중 대표, 손승우 단국대 법학과 교수, 고준성 산업연구원 선임연구위원, 신장훈 KPMG 삼정회계법인 전무이사, 박종만 한국산업기술평가관리원 창의산업기술본부장, 안영수 산업연구원 선임연구위원, 박광서 건국대 국제무역학 교수 등 민간 전문가를 포함해 총 13명으로 구성됐다.

위원회는 G2G거래지원 전담기관인 KOTRA가 발굴하는 정부 간 프로젝트가 추진될 경우 이들 사업의 계약내용, 보증사항, 국내기업 이행능력 등을 심의하는 역할을 담당하게 됐다.

김재홍 KOTRA 사장은 "G2G 거래지원 사업은 진입장벽이 높은 해외조달 시장에 우리 기업이 활발히 참여할 수 있도록 정부 차원에서 적극 지원하는 새로운 수출먹거리 창출 사업"이라며 "특히 중남미, 동남아 등 개발도상국 진출에 효용성이 높은 제도인 만큼, 우리 기업들이 해외시장 진출에 이 제도를 널리 활용하길 바란다"라고 밝혔다.

진입장벽이 높은 해외조달 시장에 우리 기업이 활발히 참여할 수 있도록 정부 차원에서 적극 지원하는 새로운 수출먹거리 창출 사업

KOTRA는 2014년 대외무역법 개정을 통해 G2G계약 당사자 지위를 인정받아 우리 기업이 참여 가능한 프로젝트를 적극 발굴해 오고 있다. 2012년에는 최초로 페루 내무부에 스마트 경찰차 800대의 G2G공급계약 지원에 성공한 바 있으며, 페루 국영조선소 LPD함 기자재 공급 사업, 쿠바 G2G 1대1 상담회 등을 추진해 왔다.

KOTRA 대학생 서포터즈 1기 발대식

현장체험 통해 대한민국의 꿈을 수출합니다

2015.09.18

KOTRA는 2015년 9월 18일 서울 서초구 본사 국제회의장에서 'KOTRA 대학생 서포터즈 1기' 발대식을 개최했다.

서포터즈에는 수도권을 포함, 대전, 전북 등 지방 거주 대학생 20명과 중국, 미국, 동남아 등 세계 각지에서 거주하고 있는 대학생 10명 등 총 30명이 선발됐다. 이들은 '대한민국의 꿈을 수출합니다'라는 슬로건 아래 내년 2월까지 총 5개월간 활동을 전개해 나가기로 했다.

특히 국내외서 추진되는 KOTRA 수출지원 사업에 직접 참여하는 체험형 과제를 수행한 후 SNS에 현장 르포를 게재해 대학생 및 일반인들에게 우리 기업들의 생생한 수출 현장을 전할 것으로 기대됐다. 또한 KOTRA의 고객 기업을 직접 방문해 서비스 이용 후기를 나누는 한편, KOTRA 직원을 인터뷰해 잘 알려져 있지 않은 수출지원 업무에 대해서도 살펴 나가기로 했다.

이날 발대식에 참석한 김재홍 KOTRA 사장은 "서포터즈 활동을 통해 수출지원 현장을 직접 체험하며, 국내외 각지에서 국내 기업의 해외시장 진출을 지원하는 KOTRA의 역할을 널리 알리는 데 힘써 달라"고 당부했다.



↳ 2015.09.18 KOTRA 대학생 서포터즈 1기

이란 진출기업 지원센터 신설

경제제재 해제된 이란시장 진출의 길잡이 역할 톡톡

2015.09.21

원유매장량 세계 4위, 천연가스 매장량 세계 2위 제1의 중동 수출시장으로 부상할 잠재력

KOTRA는 대(對)이란 경제제재 해제에 따른 기대감이 커지면서 증가하고 있는 국내 기업의 시장정보 수요에 부응하고, 선제적 진출을 지원하기 위해 2015년 9월 21일 '이란 진출기업 지원센터(이하 센터)'를 신설했다. 센터에서는 기존의 정보 제공 기능을 강화해 현안별로 각 기관을 통해 제공되던 현지 시장 정보를 종합, KOTRA 정보포탈 사이트(글로벌윈도우, globalwindow.org)의 '이란 지원센터 소식' 코너를 통해 제공해 나갔다.

또한 다양한 시장정보와 KOTRA 무역관의 현지 네트워크를 바탕으로 △시장진출 설명회 △1대1 온·오프라인 상담 △사절단 파견 등 양국 간 경제협력 사업을 집중 전개해 나가기로 했다.

이란은 인구 8,000만 명의 내수시장, 풍부한 천연자원(원유매장량 세계 4위, 천연가스 매장량 세계 2위), 제조업 기반을 갖추고 있어, 경제제재 해제 이후 우리나라 제1의 중동 수출시장으로 부상할 잠재력을 가지고 있다. 그러나 제재 해제 시기, 협상내용 위반 시 제재 복원(Snap-back), 외국 기업과의 경쟁 격화 등 위험요소가 상존하고 있어 막연한 기대감은 경계해야 하며, 정확한 정보를 바탕으로 이란시장 진출을 추진해야 한다.

KOTRA 관계자는 "이란 핵협상 타결에 따른 경제제재 해제 내용 및 절차, 경쟁기업 동향 등을 예의주시하고 충분한 사전 준비로 향후 시장동향에 대비해야 한다"며 "KOTRA는 이번에 신설한 센터를 통해 이란시장 진출을 희망하는 우리 기업이 꼭 알고 있어야 하는 중요 정보를 종합적으로 제공할 계획"이라고 밝혔다.



↳ 2015.10.01 이란 발주처 업무협의회

동반성장위원회 신설

KOTRA형 동반성장으로 '같이의 가치'를 높이다

2015

KOTRA는 고유 업무 특성을 반영해 대·중소기업 해외동반진출 지원 위주의 사업을 추진해 왔다. 2015년에는 전사 단위 조직인 'KOTRA 동반성장위원회'를 신설하고, 하부조직으로 '동반성장협력센터' 및 '해외동반진출지원센터'를 설치했다. 이를 통해 동반성장 관련 사업을 기획하고 추진실적을 모니터링해 개선방안을 도출하는 등 동반성장 강화 요구에 대응해 나갔다.

또 KOTRA는 파트너십을 통한 협력사 동반성장을 추진하기 위해 교육·홍보·컨설팅·마케팅 등 협력사에 대한 4대 중점 분야 지원 프로그램을 구성했다. 다양한 KOTRA형 동반성장 프로그램 활동을 통해 협력사의 글로벌 경쟁력 강화, 국내외 판로 확보, 적정이윤 보장, 서비스 품질 향상 등을 도모했다.



↳ 2015.09.11 KOTRA 동반성장 파트너십 선포식

KOTRA-개성공업지구지원재단-한국무역협회 개성공단 국제화를 위한 MOU 체결

개성공단 국제화를 위해 어깨를 맞대다

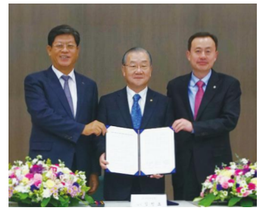
2015.11.23

KOTRA는 개성공업지구지원재단, 한국무역협회와 2015년 11월 23일 개성공단 종합지원센터에서 업무협약을 체결하고 개성공단의 해외시장 진출과 국제화 기반 조성에 협력하기로 했다.

이번 업무협약은 △입주기업의 해외시장 진출을 위한 마케팅 사업의 개발 및 추진 △입주기업 대상 해외시장 진출 역량 제고를 위한 교육·컨설팅 제공 △개성공단 국제화 사업 추진을 위한 예산 확보 △해외 투자유치 사업의 개발 및 추진 △새로운 사업 발굴에 대한 협력 강화 등의 내용을 담았다.

3개 기관은 '정책실무협의회'를 구성, 업무협약의 내실 있는 이행 및 지속적인 협력방안을 모색하고 다각적인 홍보활동을 전개해 개성공단 국제화를 위한 기관 간 협업의 성공 모델을 창출해 나가기로 했다.

이번 업무협약 체결을 계기로 KOTRA가 보유하고 있는 전 세계 123여 개 해외무역관 네트워크와 한국무역협회의 무역지원서비스의 전문성, 개성공업지구지원재단의 개성공단 운영경험 등이 시너지 효과를 창출, 개성공단 국제화 추진사업이 더욱 탄력을 받게 될 것으로 기대됐다.



↳ 2015.11.23 KOTRA-개성공업지구지원재단-한국무역협회 개성공단 국제화를 위한 MOU 체결

Episode 01 오사카무역관 개관 50주년 한국우수상품전

2015년 한류의 중심 오사카에서 한일 경제협력을 외치다

일본 Japan | 오사카 Osaka | 양철승

2015년은 한일 국교정상화 50주년의 해였다. 1965년에 개소한 오사카 무역관도 개관 50주년을 맞아 기념행사로 '한국우수상품전'을 개최하기로 결정했다. 2008년 한중일산업교류회, 2012년 한류박람회(KBEE) 등 3~4년 주기로 한일경제협력, 한류를 주제로 큰 행사들을 치러왔던지라 당시 무역관 내부에서는 '올 것이 왔다'라는 분위기였다. 악명 높은 일본의 더위가 이미 시작된 6월 중순에 수요조사 공문을 받고 바로 11월에 개최하기로 결정한 후 준비에 착수했다.

일본 비즈니스 관행상 규모가 큰 행사는 통상 1년 전부터 준비에 들어가는데 상당히 늦은 시작이었다. 오사카의 대표적인 국제 전시박람회장인 'INTEX'에 전시장 임대를 문의할 때도 오히려 INTEX 쪽에서 진행할 수 있겠냐고 걱정을 할 정도였다. 그러나 우리 무역관은 자신 있었다.

그 이유는 당시 한일경제 우호기류 형성을 위해 행사 개최를 결정해준 본사 담당 부서의 전폭적인 지원을 바탕으로, 다양한 프로그램을 준비해 전시 참관바이어를 최대한 이끌어내겠다는 확실한 목표가 있었기 때문이었다. 목표를 달성하고자 일본 연예인들이 전시장을 직접 방문해 우리 기업들의 제품을 소개하는 형식의 지상파 프로그램 TV 판촉전을 실시하는 한편 한류스타를 초대해 전시장 내에서 팬 사인회를 개최, B2C 내방객 확대를 유도하는 등 무역관 내부에서 부지런히 아이디어를 짜내고 실행에 옮겼다. 무역관 전 직원이 동원돼 5개월에 이르는 각고의 노력 끝에 2015년 11월 25일 각계각층의 내빈들을 모시고 전시회 개막식을 성대하게 개최했다. 전시회는 11월 25일(수)~27(금) 3일간 진행됐다.

그러나 전시회가 시작되고 점점 생각지 못했던 역경이 닥치기 시작했다. INTEX 전시장 내에는 6개 대형 전시홀이 있었고, 여타 전시회가 같이 진행되면 자연히 내방 관람객의 숫자도 어느 정도 확보될 수 있었다. 하지만 예상과는 달리 한국상품전이 진행되던 그 3일 사이에 다른 전시회가 일절 잡히지 않았다. 게다가 추위가 시작된 11월 말에 비까지 부슬부슬 내리기 시작했고, 바닷가에 위치한 INTEX 전시장에 강풍이 몰아닥치면서 참관객의 숫자는 이틀째부터 급속하게 줄어들기 시작했다. 첫날 내방객이 1,000여명을 넘어선 이후 부스에 참가한 우리 기업들은 무역관이 사전 주선한 바이어 미팅을 제외하고는 일반 내방객 또는 사전주선 없이 참관한 바이어와의 미팅이 거의 이뤄지지 않는 지경에 이르렀다.

이에 무역관 직원들은 각 부스를 돌아다니며 사전주선 바이어와의 상담이 제대로 됐는지 일일이 체크하고, 아직 오지 않은 바이어 한 분 한 분에게 연락해 내방을 부탁하는 등 긴급 수습에 나섰다. 그럼에도 불구하고 우리 기업들의 실망감이 전달될 때마다 필자를 비롯한 담당 직원들은 사죄의 말씀을 전해드릴 수밖에 없었다. DX 시대를 살고 있는 2022년 시점에서 보면 '화상 상담으로 돌리면 될 것을' 이라는 부질없는 탄식이 나오지만, 사람이 현장에 반드시 와야 미팅이 이뤄지는 오프라인 방식밖에 사용할 수 없었던 당시에는 달리 도리가 없는 상황이었다. 미팅기업을 현장에서 추가로 섭외하고 기업 부스마다 밀착 지원을 하면서 상황을 풀어보고자 발을 동동 구르며 노력했다.

> "3일 동안 단 30분도 자리에 앉아보지 못하고 매일매일 담당 직원들의 얼굴이 까맣게 타들어가던 중, 전시회 마지막 날 만찬 시간이 됐다. 행여나 참가기업 담당자로부터 또 꾸중을 듣지 않을까 긴장하고 있었다. 그런데 예상 외로 오히려 한 분씩 나서서 감사의 말을 전해주시기 시작했다. '악천후에 무역관도 몹시 당황했을 텐데 현장에서 최선을 다해 지원해주는 모습에 감동받았다' '얼마나 힘드셨겠느냐, 고생하셨다' 라는 말을 들으면서 눈물이 핑 돌 지경이었다. KOTRA 근무 기간 중 최대 고비였던 2015년 한국상품전은 이렇게 마무리됐다."

이듬해인 2016년 봄, 수출상담회를 주최하면서 전시회 참가기업 10개사와 다시 접촉하게 됐다. 놀랍게도 당시 기업 사장님들이 '작년 한국상품전 때 접촉했던 바이어들과 견적과 샘플을 주고 받고 있다' '거래가 잘 이뤄져서 너무나 고마웠다' 등의 생각지도 못했던 성약 결과들을 전달해 주셨다. 그 뒤로도 2016년 연중 내내 '작년 한국상품전에서 좋은 바이어들을 만나게 돼 정말 다행이었다'라고 감사의 말씀과 함께 실제 성약 결과들이 전달돼 왔다. 이유가 뭘까 곰곰이 생각해 보니 무역관이 사전 주선했던 진성 바이어, 최선을 다해서 현장 지원을 했던 담당자들의 노력 덕분이 아니었을까 짐작해본다. 담당자로서 많은 위로를 받고 동시에 보람을 느꼈기에, 이야말로 진정한 무역관과 개인 차원의 신규수출, 수출증가 지표 달성이 아니었나 싶다.

흔히 오사카는 일본 관광의 메카, 식도락의 도시로만 한국에 알려져 있다. 그러나 사실 오사카는 과거 양국 간 경제교류의 시초라고 할 수 있는 조선통신사가 도쿠가와 이에야스를 만나기 위해 에도(지금의 도쿄)로 향하던 편도 1년에 이르는 여정의 중간 지점에 해당하는 역사의 현장이기도 하다. 지금도 곳곳에 조선통신사가 지나가며 숙박했던 절, 한국식 지명(고려교, 현재 오사카 중심부 지명) 등이 그대로 시내 곳곳에 역사의 이정표처럼 남아있다.

일본에 터전을 잡은 재일교포들이 가장 많이 거주하는 곳도 오사카다. 즉, 과거부터 현재까지 오사카는 '한일 양국 교류의 메카'로서 자리매김하고 있었던 것이다. 이렇게 쌓인 경제, 문화의 교류 경험을 초석으로 삼아 앞으로 50년, 100년 뒤의 한일경제협력에서도 KOTRA와 오사카 무역관이 다시 한번 중추적인 역할을 할 수 있기를 기대해 본다.

Episode 02 브라질에서 상파울루 무역관의 노력

K-Pop보다 KOTRA가 먼저

브라질 Brazil | 상파울루 Sao Paulo | 최선욱

브라질 상파울루 무역관은 KOTRA 창립과 거의 때를 같이해 개설됐다. 내가 근무하기 시작한 2000년대 중반까지만 해도 KOTRA는 브라질에서 많이 알려지지 않은 기관이었다. 심지어 사무실로 걸려온 전화에 "안녕하세요, KOTRA 상파울루 무역관입니다"라고 응대하면 'KOTRA'를 'Cobra(꼬브라: 뱀)' 또는 'Contra(꼰뜨라: ~에 반대하는)'로 알아듣고 "정말 기업 이름이 이거냐"며 큰소리로 웃는 사람이 많았다.

그런데 얼마 지나지 않아 KOTRA 상파울루 무역관에는 브라질 사람들의 각종 문의 전화가 부쩍 늘어났다. KOTRA 사업 문의를 비롯해 한국 기업 관련 문의, 관광 문의, 심지어는 비자 문의를 하는 사람도 있었다. 알고 보니 당시 '한국'을 키워드로 검색을 하면 가장 먼저 노출되는 사이트와 전화번호가 상파울루 무역관이었기 때문이었다. 'KOTRA=한국으로 통하는 창구'라는 인식 때문에 한국 관련 각종 문의 전화로 몸살을 앓았던 당시를 떠올리면 웃음이 절로 난다.

브라질의 대한 수입 규모가 증가하면서 브라질 시장에서 한국 및 한국 상품에 대한 인지도도 높아졌다. 2004년 브라질의 대한 수입액은 17억 달러였으나 2021년 수입은 51억 달러로 3배가 증가했다. 브라질 헤알화 가치가 최고점에 도달했던 2011년에는 대한(對韓) 수입액이 100억 달러를 넘기도 했었다.

한국산 자동차, IT 제품 등을 브라질 시장에서 쉽게 접하게 되면서 한국에 대한 브라질의 관심은 큰 폭으로 확대됐으며 KOTRA를 통해 한국과 교류를 희망하는 브라질 정부기관과 기업이 쇄도했다.

반면 과거 우리나라 기업들의 브라질에 대한 오해로 웃지 못 할 에피소드도 있었다. 2007년 새로 입주한 KOTRA 사무실을 방문했던 어느 중소기업 출장자들은 한참 동안 창밖을 이리 저리 둘러보고 나서 진지한 표정으로 "왜 무역관에서는 숲이 안 보이나요. 브라질에서는 아마존 같은 숲이 사방에 있는 것 아닌가요?"라는 질문을 던졌다. 한국에게 브라질은 아마존 열대우림, 축구, 삼바의 나라 정도로만 알려져 있었기 때문이다. 참고로 상파울루 무역관이 위치한 파울리스타 지역은 고층 빌딩이 숲을 이루고 있다. 원숭이가 뛰노는 숲은 사무실에서 멀리 떨어진 동물원에나 가야 볼 수 있다.

나는 입사 이래 줄곧 브라질 시장 조사와 KOTRA가 주관하는 각종 행사 사회를 맡아왔다. 얼핏 생각하면 '시장 조사'와 '행사'가 서로 관련이 없어 보이지만 두 업무 모두 한국과 브라질을 좀 더 가깝게 해준다는 점에서 공통점이 있다고 생각한다. 시장조사를 통해서는 브라질 시장의 다양한 산업 분야를 최대한 현장감 있게 조사해 우리 기업에게 알릴 수 있었고 한국어와 포르투갈어로 동시 진행했던 행사를 통해서는 양측 참석자 모두가 상대방에 대해 친근감을 느끼고 마음을 여는 데 도움이 됐다. 2000년대 초 KOTRA 행사에 참석했던 브라질 정계의 한 인사는 "TV 채널 바꾸듯 한국어에서 브라질 포어로, 다시 브라질 포어에서 한국어로 바로바로 바꿔주니 무척 좋다. 한국이 가깝게 느껴진다"라는 말로 나를 뿌듯하게 한 기억이 있다.

한-브라질 양국이 서로에 대한 선입견과 오해를 풀 수 있게 상파울루 무역관은 다방면으로 노력해왔다. 우리 기업 출장자들에게는 브라질의 문화와 비즈니스 에티켓을 열심히 설명했으며 우리 기업들이 브라질 현지에서 열리는 다양한 전시회에 참가해 직접 시장을 체험할 수 있도록 교량 역할도 꾸준히 했다. 그 결과 브라질에서 KOTRA는 '한국'하면 떠올리는 주요 기관 중 하나가 됐다.

> "상파울루 무역관도 어느덧 환갑을 맞았다. 그동안 한-브라질 무역 규모가 커진 만큼 상파울루 무역관 규모도 초창기에 비해 엄청나게 커졌다. K-Pop을 앞세운 한류가 브라질에 본격적으로 상륙하기 전부터 KOTRA는 이미 브라질을 만나고 있었다. 상파울루 무역관은 앞으로 브라질에서 '경제한류'의 거점으로 제 몫을 톡톡히 할 것으로 기대된다."

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
05.12-05.15	2015 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2015)	1,487개사 (국내 846, 해외 633)	74,171㎡	54,117명	KINTEX	44개국
11.03-11.05	2015 대전국제농업기술전(TAMAS 2015)	192개사 (국내 187, 해외 5)	8,500㎡	6,218명	대전광역시	5개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
01.06-01.09	미국 라스베이거스 소비재 전자 전시회	42	북미	미국	전기전자
02.09-02.12	프랑스 파리 춘계 텍스월드	25	유럽	프랑스	섬유패션
03.11-03.14	파나마 종합 박람회	14	중남미	파나마	종합/기타
04.07-04.11	브라질 상파울루 자동차부품 전시회	27	중남미	브라질	자동차조선
04.15-04.17	미국 라스베이거스 보안기기 전시회 및 컨퍼런스	27	북미	미국	전기전자
10.13-10.15	스페인 마드리드 세계 의약품 전시회	32	유럽	스페인	첨단융합
10.13-10.15	중국 상하이 인터텍스타일 섬유 전시회	137	중국	중국	섬유패션
11.03-11.05	미국 라스베이거스 자동차부품 전시회	68	북미	미국	자동차조선
11.12-11.19	이탈리아 밀라노 섬유기계 전시회	31	유럽	이탈리아	일반기계
11.18-11.21	태국 방콕 기계 전시회	24	아시아	태국	일반기계







KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	최근 우리나라 FTA 확대와 해외진출전략 (디지털자료)	KOTRA 통상지원총괄팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-003
2	주요국 온라인 해외직구 시장 동향 (디지털자료)	KOTRA 통상지원총괄팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-004
3	아베노믹스 2년 성과 진단 및 향후 전망 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-007
4	일본 식품시장 트렌드 및 진출 가이드 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-018
5	TPP 이후 한·일 대미 수출 전망 (디지털자료)	KOTRA 선진시장팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-026
6	세계시장의 히트 환경상품 (디지털자료)	KOTRA 통상지원총괄팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-027
7	무역사기 발생 현황 및 대응책(디지털자료)	KOTRA 정부3.0추진팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-030
8	주요국 천연화장품 시장동향 (디지털자료)	KOTRA 통상전략팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-032
9	해외 바이어가 들려주는 100대 수요급등 품목 (디지털자료)	KOTRA 통상전략팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-040
10	7대 먹거리로 살펴보는 유럽시장 (디지털자료)	KOTRA 구미팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	15-048

1

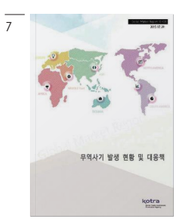

2


3


4

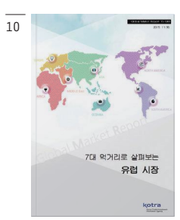

5


6


7


8


9


10


20

16

2016 연표

날짜	내용
2016.01.05	2016 세계시장 진출전략 설명회 개최
2016.01.06	2016 전자상거래 수출전략 종합 설명회 개최
2016.01.06	2016 5대 전략시장 진출방안 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
2016.01	인도네시아 수출 및 기술협력상담회 개최
2016.02.01	캐릭터 글로비(Globee) 탄생
2016.02.01	글로벌전략지원단 신설
2016.02.03	해외취업확대전략회의(K-Move센터 워크숍) 개최
2016.02.11	북미 항공기업 초청 수출상담회(KORUS Aero Partnering 2016) 개최
2016.02.13	메이크 인 인디아(Make In India) 위크 한국관 참가
2016.02.22	GSMA MWC(Mobile World Congress) 2016 한국관 참가
2016.02.23	주한미군 조달시장 진출 설명회 개최
2016.02.24	秀.絀(수.출)-기업과 예술의 빼어난 매칭 전시회 개최
2016.02.25	한-중 FTA 종합대전 개최
2016.02.29	KOTRA-이란무역진흥청(ITPO) 양국 무역진흥 협력을 위한 MOU 체결
2016.03.02	한-베트남 FTA 활용지원센터 개소
2016.03.02	KOTRA-베트남 표준원 MOU 체결
2016.03.04	정상외교와 한-중 FTA 활용 지방순회 설명회 개최
2016.03.08	신규수출기업화 추진전담반 가동
2016.03.08	IT컨소시엄 수출지원사업 출범식 개최
2016.03.08	개성공단 피해기업 지원 설명회 개최
2016.03.08	ICT 신시장 개척단 출범
2016.03.08	브라이트스타 핀포인트 상담회 개최
2016.03.09	KOTRA-시메스트(SIMEST) 이탈리아 기업의 한국 투자진출 지원을 위한 MOU 체결
2016.03.09	이란 프로젝트 시장진출 포럼 개최
2016.03.09	Invest Korea-SIMEST(이탈리아 해외진출지원기구) MOU 체결
2016.03.10	KOTRA-서울공대 국내 중소기업의 해외진출 및 기술지원을 위한 MOU 체결
2016.03.14	게임 커넥션 아메리카(Game Connection America) 2016 한국관 참가
2016.03.15	2016 유엔 조달 플라자 개최
2016.03.16	한국인재 취업박람회 개최
2016.03.17	Korea-Japan ICT Partnering 수출상담회 개최
2016.03.17	2016 글로벌 바이오 & 메디컬 플라자(Global Bio & Medical Plaza) 개최
2016.03.18	중남미지역 무역투자확대전략회의 개최
2016.03.21	할랄시장 진출 위한 A to Z 교육 과정 개설
2016.03.22	한-태국 CEO 포럼 개최
2016.03.22	EU시장 특성에 따른 우리기업 진출 전략 보고서 발간
2016.03.24	한류스타 패션·뷰티 융합 수출로드쇼 개최
2016.03.25	사단법인 글로벌비즈니스연구센터 개소
2016.03.28	KOTRA와 세계일자리 Job(잡)기 설명회 개최
2016.03.28	KOTRA-한국디자인진흥원 중소기업의 해외전시 지원 및 해외판로 개척을 위한 MOU 체결
2016.03.29	세계 31개국 프로젝트 시장지도 발간
2016.03.29	서비스산업 해외진출 선도기업 육성사업(서비스 문두스) 출범
2016.03.29	2016 서비스업 해외진출 선도기업 육성사업 출범식
2016.03.30	2016 멕시코 소비시장, 이런 상품이 뜬다 보고서 발간
2016.04.01	모바일 buyKOREA 구축
2016.04.01	미얀마 무역진흥기구 설립 지원
2016.04.04	한-멕시코 비즈니스 파트너십 MOU 체결
2016.04.06	국제 그린에너지 박람회 개최
2016.04.07	인니 무슬림협회·식약청과 인도네시아 할랄 인증 설명회 개최
2016.04.07	무역투자확대전략회의 개최
2016.04.11	2015년 한류의 경제적 효과에 관한 연구 보고서 발간
2016.04.11	경기침체기 러시아의 소비트렌드 변화와 시사점 보고서 발간
2016.04.14	Korea Brand & Entertainment Expo 2016 SHENYANG 홍보대사 하지원·WINNER 위촉
2016.04.18	이란 시장 진출 설명회 개최
2016.04.18	EU 기금을 활용한 유럽시장 진출 확대전략 보고서 발간
2016.04.19	지사화 우수사례집 발간
2016.04.19	Korea-UK Startup Forum 2016 개최
2016.04.19	제네바 국제기구 조달 플라자 2016 개최
2016.04.20	아프리카 중소형플랜트 수출상담회 개최
2016.04.21	2016 M&A 딜소싱 플라자 개최
2016.04.25	의료산업 해외진출 선도기업 육성사업(메디스타 이니셔티브) 간담회 개최
2016.04.27	Korea Brand & Entertainment Expo 2016 CHONGQING 공식 홍보대사 추자현·블락비 위촉
2016.04.27	한-중 미래협력 플라자 개최
2016.04.27	릴레이차이나 사업 개막
2016.04.28	2016 스포츠용품 글로벌화 지원사업 출범식 개최
2016.04.28	2016 중남미 유통망 진출 설명회 및 상담회 개최
2016.04.28	2016년 스포츠용품 글로벌화 지원사업 출범식
2016.05.02	KOTRA-이란 투자청 투자협력 MOU 체결
2016.05.02	내전 이후 리비아 사태 동향 및 향후 전망 보고서 발간
2016.05.03	인도 소비재시장, 디지털로 승부하라 보고서 발간
2016.05.03	ASIA-EU Cartoon Connection 2016 개최
2016.05.03	이란 플랜트수주지원센터 개소
2016.05.03	한-독 자동차부품 비즈니스 포럼 개최
2016.05.09	쿠바위크(Cuba Week in Korea) 개최
2016.05.10	로봇산업 對중국 수출로드쇼 개최
2016.05.10	2016 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2016.05.10	영국 아소스닷컴(asos.com) 초청 구매전시상담회 개최
2016.05.10	스포츠아트 국가대표展 개최
2016.05.11	2016 파워텍코리아(Power-Tech Korea) 수출상담회 개최
2016.05.11	한-쿠바 무역상담회 개최
2016.05.12	아마존재팬 입점을 위한 HI히로세 수출상담회 개최
2016.05.12	2015년 공공기관 정부3.0 평가 우수기관 선정
2016.05.12	Korea Brand & Entertainment Expo 2016 SHENYANG 개최
2016.05.13	2016 한-영 공공조달 파트너링 개최
2016.05.15	UAE 할랄 수출상담회 개최
2016.05.15	국제뿌리산업 전시회 개최
2016.05.16	세계 주요시장 설명회 및 상담회 개최
2016.05.17	아프리카 시장 진출 설명회 개최
2016.05.17	KOTRA-조폐공사 전자정부 해외진출 지원 MOU 체결
2016.05.17	KOTRA-KB국민은행 수출유망 中企 발굴·육성 MOU 체결
2016.05.18	글로벌기업 APO 구매상담회 개최
2016.05.19	인도네시아 VC 초청 스타트업 파트너링 상담회 개최
2016.05.19	2016 글로벌취업상담회 개최
2016.05.19	Good to Great Business Plaza 2016 개최
2016.05.19	한-미 사이버보안 포럼 및 상담회 개최
2016.05.20	Korea Brand & Entertainment Expo 2016 CHONGQING 개최
2016.05.23	2016 한-중 경제세미나 개최
2016.05.23	2016 테헤란 한국 우수상품 전시회 개최
2016.05.24	Global Partnering ShenZhen 2016 개최
2016.05.24	중국 전자상거래 정책변화 대응 설명회 개최
2016.05.24	글로벌 프로젝트 플라자 2016 개최
2016.05.25	한-일 부품소재 ICT 상담회 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 양해각서(MOU) 체결
2016.05.31	2016 수출첫걸음종합대전 개최
2016.05.31	KOTRA-케냐 투자청(KenInvest, Kenya Investment Authority) 양국 투자 협력 및 촉진을 위한 양해각서(MOU) 체결
2016.06.02	KOTRA-프랑스 무역투자진흥청(Business France) 한불 무역·투자협력을 위한 양해각서(MOU) 체결
2016.06.07	영국 BAE(로켓엔진 제작 및 방위산업체) 방산보안 파트너링 플라자 개최
2016.06.08	태국 유통망 진출 설명회 및 상담회 개최
2016.06.08	G-TRADE Japan 개최
2016.06.09	KOTRA 대학생 서포터즈 2기 발대
2016.06.10	K-뷰티 폴란드(K-Beauty in Poland) 개최
2016.06.13	동남아 핀테크 로드쇼(Fintech Demoday in South-East Asia) 개최
2016.06.14	2016 한-윈난 경제협력플라자(쿤밍) 개최
2016.06.14	한-덴마크 마리타임(Maritime) 소싱 플라자 개최
2016.06.15	2016 한-미 공공조달 파트너십(KORUS Procurement Partnership, KPP) 개최
2016.06.21	중국 주강삼각주 O2O 역직구 소싱상담회 개최
2016.06.22	한-스페인 건설협력 포럼 개최
2016.06.23	한-아프리카 공공조달 파트너십 개최
2016.06.23	Global ICT Business Forum 2016(글로벌ICT수출상담회) 개최
2016.06.23	중국 시안 해외지식재산센터(IP-DESK) 개소
2016.06.23	코트디부아르 아비장무역관 개소
2016.06.23	중남미 화상상담회 개최
2016.06.29	2016 대한민국 소비재 수출대전 개최
2016.06.29	일본 나고야 자동차 기술전문전 '인간과 차(人と車技術展)' 전시회 한국관 참가
2016.06.30	KOTRA-한국여성경제인협회 여성기업의 해외진출을 지원하기 위한 MOU 체결
2016.06.30	2016년 상반기 서비스 자문단 회의 개최
2016.06.30	2016년 동반성장 파트너십 선포식 개최
2016.06	뉴욕 주정부 벤더 상담회 개최
2016.07.01	글로벌전시포탈(www.gep.or.kr) 개편
2016.07.02	겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 2016 개최
2016.07.05	POST 2020 친환경·에너지 수출상담회 개최
2016.07.07	2016 국제수송기계부품산업전(GTT, Global TransporTech) 개최
2016.07.13	2016 뉴욕한국섬유전(Korean Preview in New York 2016, KPNY) 개최
2016.07.14	수출·기술·금융 융합 상담회 개최
2016.07.18	KOTRA-몽골 투자청(Invest Mongolia Agency, IMA) 양국간 투자협력을 위한 MOU 체결
2016.07.22	한-미얀마 통상협력위원회 개최
2016.07.22	인도 경제 위상 진단과 경쟁력 분석 보고서 발간
2016.07.25	2016년 상반기 對韓 수입규제 동향과 향후 전망 보고서 발간
2016.07.26	KOTRA 수출시장 긴급진단 설명회 개최
2016.07.29	KCON 2016 LA 연계 수출상담회 및 한류스타 MD판촉관 개최
2016.07.29	이라크 사태 동향 및 향후 전망 보고서 발간
2016.08.08	한-이란 교역·투자 협력 지원센터 개소
2016.08.10	2016 호주 취업 박람회(Australia - Korea Job Fair 2016) 개최
2016.08.18	멕시코 제조업 경쟁력 분석과 활용전략-자동차산업 중심 보고서 발간
2016.08.24	쿨! 브라보 라이프展 개최
2016.08.26	소비재 글로벌화 전략수립 전문가 포럼 개최
2016.08.28	이란 민관합동사절단 파견
2016.08.31	러시아 수입대체화 정책과 전략모색 전문가 포럼 개최
2016.09.01	코리아 바이오 메디컬 플라자(Korean Bio & Medical Plaza) 개최
2016.09.01	미국 사이버보안시장 동향과 우리기업 진출을 위한 시사점 보고서 발간
2016.09.02	KOTRA-러시아 극동개발공사 시장진출과 기술협력을 위한 MOU 체결
2016.09.02	신재생에너지 프로젝트 시장동향 및 진출전략 발간
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	글로벌 히트 365 전문가 포럼 개최
2016.09.07	2016 한국 방산·보안 수출주간(Korea Defense & Security Week, KODAS 2016) 개최
2016.09.07	한중 의약품·의료기기 수출경쟁력과 수출 확대 방안 보고서 발간
2016.09.07	2016 일본시장 디자인컨설팅 수출상담회 개최
2016.09.07	베트남 투자진출 전문 변호사 원격 무료상담 개시
2016.09.08	KOTRA-라오스 투자기획부 양국 투자 교류 활성화를 위한 MOU 체결
2016.09.21	중소기업 전자상거래 수출지원 설명회 개최
2016.09.22	우크라이나 Intercham(미용) 한국관 개관
2016.09.23	KOTRA-서비스산업총연합회 MOU 체결

날짜	내용
2016.09.23	KOTRA-한국학원총연합회 MOU 체결
2016.09.27	일본 오사카 한국인재 채용박람회 개최
2016.09.27	베트남 하남성 투자유치 설명회 개최
2016.09.28	2016 외국인투자주간(Foreign Investment Week) 개최
2016.09.28	보호주의 시대, 첨단산업 수출확대 전략 포럼 개최
2016.09.28	KSI 지속가능성 지수 산업부-준정부기관 1위
2016.09.29	온라인 한국상품 판촉전 개최
2016.09.29	글로벌파트너십(Global Partnership) USA 2016 개최
2016.09.29	일본 코난상사 초청 구매상담회 및 설명회 개최
2016.09.29	대한상공회의소·포브스 사회공헌대상 4년 연속 수상
2016.09.30	2016 하반기 수출첫걸음 종합대전 개최
2016.10.05	오송 화장품 엑스포 개최
2016.10.05	국제탄소 페스티벌 개최
2016.10.06	2016 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2016.10.10	2016 항공부품 글로벌 비즈니스 상담회 개최
2016.10.10	동남아시아 스타트업 파트너링 상담회 개최
2016.10.11	T-mall 한국뷰티 입점상담회 개최
2016.10.11	의료바이오 해외로드쇼 개최
2016.10.12	KOTRA-코스타리카 대외통상진흥청(PROCOMER) 한-코스타리카 무역투자 활성화를 위한 양해각서(MOU) 체결
2016.10.12	2016 고용노동부 노사문화대상 장관상 수상
2016.10.13	2016 글로벌 취업상담회 개최
2016.10.17	외국인투자기업 채용박람회 개최
2016.10.17	지사화-월드챔프 쇼케이스 수출상담회 개최
2016.10.18	2016 서비스산업 수출대전(KSCM, Korea Service and Content Market) 개최
2016.10.18	KOTRA 1일 청소년 수출학교 개소
2016.10.19	벤츠·포드 글로벌 파트너링(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
2016.10.21	통상 4.0 시대, 우리의 기회는? 세미나 개최
2016.10.23	메이커페어 선전(2016 Maker Faire Shenzhen) 한국관 참가
2016.10.24	KOTRA-이노비즈협회 중소기업의 글로벌화와 경쟁력 강화를 지원하기 위한 MOU 체결
2016.10.25	2016 두바이 한국 우수상품전 개최
2016.10.26	아세안-서남아 공공조달 상담회 개최
2016.10.28	미래창조과학부 장관상 수상
2016.10.30	쿠바 아바나에서 코리아위크 개최
2016.10.31	제1차 한-쿠바 경제협력위원회 개최
2016.11.01	2016 쿠바 아바나 국제박람회 한국관 개관
2016.11.01	2016 한류식품 수출상담회 개최
2016.11.01	2016 한-중 애니메이션 비즈니스 상담회 개최
2016.11.03	2016 유휴기계설비 수출상담회 개최
2016.11.08	MDB·글로벌 개발펀드 프로젝트 플라자 개최
2016.11.08	KOTRA-JETRO 정기협의회 개최
2016.11.08	Smart Korea Forum 개최
2016.11.08	MDB 파이낸싱 상담회 개최

날짜	내용
2016.11.09	2016 소비재 수출대전 개최
2016.11.09	5년 연속 GWP 일하기 좋은 기업 100대 기업 大賞 수상
2016.11.13	실리콘밸리 투자설명회 개최
2016.11.15	한-중 미래협력플라자(K-STARTUP SUMMIT BEIJING) 개최
2016.11.15	글로벌 파트너링 코리아 수출상담회(GP KOREA 2016) 개최
2016.11.15	스크린포에버(Screen Forever) 참가
2016.11.17	한-EU 공공조달 파트너십(KOREA-EU Public Procurement Partnership) 개최
2016.11.17	아시아 인베스트먼트 포럼 개최
2016.11.17	세계 할랄 시장 진출 설명회 개최
2016.11.18	칠레 산티아고 수출인큐베이터 개소
2016.11.21	2016년 케이프타운 소비재 수출대전 개최
2016.11.22	코리아 바이오플러스 개최
2016.11.23	2016 아시아인프라투자은행(AIIB) 프로젝트 플라자 개최
2016.11.25	한국식품페스티벌(Korean Food Festival) 2016 개최
2016.11.25	한-베트남 소비재 대전 개최
2016.11.26	갯투노우코리아(Get to Know KOREA) 2016 개최
2016.11.28	KOTRA-한국산업기술시험원(KTL) 중소기업의 경쟁력 강화와 해외진출 지원을 위한 MOU 체결
2016.11.30	2016 하노이 한국우수상품전 개최
2016.11.30	붐업코리아(Boom-Up Korea) 수출상담회 개최
2016.11.30	슬러쉬(SLUSH) 2016 한국관 운영
2016.11.30	2016 을지연습 유공표창(비상대비 업무분야) 국무총리상 수상
2016.11	신규수출기업화 사업 산업통상자원부 주관 기업혁신대상 국무총리상 수상
2016.11	2017 한국이 열광할 세계 트렌드 발간
2016.12.01	국내 수요 기반 외국인투자유치 플랫폼(IKMP, Invest Korea Market Place) 구축 및 운영
2016.12.02	차세대 한-일 협력 비즈니스 포럼 개최
2016.12.02	2016 엠넷 아시안 뮤직어워즈(Mnet Asian Music Awards, MAMA) 연계 대규모 수출상담회 개최
2016.12.05	중국 충칭 수출인큐베이터 개소
2016.12.05	테크크런치 디스럽트 런던(TechCrunch Disrupt London) 한국관 참가
2016.12.06	미국 서부 하이테크산업 유망기업 투자유치설명회(IR) 개최
2016.12.08	IP 보호 컨퍼런스 2016 개최
2016.12.12	유라시아 기술혁신 파트너십 개최
2016.12.13	한-아프리카 산업협력포럼 개최
2016.12.15	2016 캄보디아 종합전시회 한국관 참가
2016.12.19	2016 몸바이 한국우수상품전 개최
2016.12.20	광저우(廣州), 톈진(天津), 다롄(大連)에 한-중 FTA 활용지원센터 추가 개소
2016.12.21	KOTRA-한중투자펀드 운용사 MOU 체결
2016.12	한-스위스 기술협력 상담회 개최
2016	미국 LACP Vision Awards 은상 수상
2016	2016 서울지방고용노동청 일家양득 우수기업 공모전 장려상 수상
2016	2016 여성가족부 가족친화인증 획득
2016	2016년도 부패방지 시책평가 최우수기관(1등급) 달성
2016	첸나이 판로확대 상담회(ISUZU) 개최

2016 › **KOTRA News**

주요 실적
- 국가 수출위기 극복과 미래대비 전략에 초점을 둔 경영목표 설정
- 활발한 내부 의사소통 과정을 통해 보수체계 및 평가제도 개편안 도출
- 신규 수출기업화사업 확대 수행을 통해 내수기업 2,373개사 신규수출

www.kotra.or.kr

KOTRA-한국수출입은행 전대금융을 통한 수출 활성화 및 해외진출 확대 지원을 위한 MOU 체결

전대금융 활성화로 중소기업 수출지원에 나선다

2016.01.20



↳ 2016.01.20 KOTRA-한국수출입은행 MOU 체결식

KOTRA 해외무역관 찾는 우리 기업 및 현지기업들 보다 쉽게 쉬운 전대금융 활용 기대

KOTRA와 한국수출입은행은 2016년 1월 20일 수출위기 극복 및 신흥시장 개척을 위해 '전대금융을 통한 수출 활성화 및 해외진출 확대 지원을 위한 업무협약'을 체결했다.

이번 협약의 핵심내용은 △주요 해외 바이어 및 현지기업 대상 공동 마케팅 및 금융컨설팅 지원 △해외 바이어 등 시장정보 상호 공유 △KOTRA 추천 해외 바이어의 전대금융 우대금리 적용 등이다. 이 협약을 통해 KOTRA 해외무역관을 찾는 우리 기업 및 현지기업들이 보다 쉽게 수은의 전대금융을 활용할 수 있을 것으로 기대됐다.

KOTRA는 전 세계 85개국 125개의 무역관을 통해 해외 현지에서 우리 기업에 무역 및 투자와 관련된 원스톱 서비스를 제공하고 있으며, 수은은 17개국 37개 은행과 총 73억불의 크레딧라인 한도를 설정, 해외 전대은행을 통해 국내기업 및 해외 바이어를 위한 금융서비스를 제공하고 있다.

KOTRA 관계자는 "최근 우리 경제는 수출 부진 및 내수 침체, 불확실성 증대 등으로 어려운 시기를 보내고 있다"며 "우리나라 대표 수출지원기관인 KOTRA와 한국수출입은행이 상호 협력해 우리 기업들이 보다 적극적으로 해외시장에 진출 수 있도록 해외마케팅 및 금융지원 서비스 강화를 위해 최선을 다하겠다"라고 밝혔다.



↳ KOTRA 해외수주협의회 제26차 수요포럼: 2017년 해외 건설시장 전망 및 대응 전략

KOTRA-중소기업진흥공단 수출 중소기업의 글로벌화 및 지속성장 지원을 위한 MOU 체결

중소기업 글로벌화 위해 손을 맞잡다

2016.01.26

협력체계를 구축해 중소기업의 해외 온·오프라인 유통망 진출 위해 적극 협력해 나가기로

KOTRA는 중소기업진흥공단과 2016년 1월 26일 KOTRA 본사에서 '개방·공유·소통·협력의 정부3.0'에 따라 '수출 중소기업의 글로벌화 및 지속성장 지원을 위한 업무협약'을 체결했다.

이번 업무협약은 KOTRA와 중진공 기관 간 상호 협력을 통해 수출 중소기업의 글로벌화 및 지속 성장을 지원하기 위해 추진됐다. △글로벌 역량진단을 통한 내수기업의 수출기업화 지원 △수출유망기업에 대한 자금 지원 △유력바이어 수출상담회 공동개최 등 중소기업의 수출성과 창출에 협력 등을 주요 내용으로 담았다.

KOTRA는 △중진공 추천 수출기업의 해외 사업 지원 △해외 유력바이어 발굴·초청 △청년 창업기업의 해외바이어 발굴 및 제품 홍보 △중진공 정책자금 융자사업 홍보 및 추천 등을 추진해 나가기로 했다.

중진공은 △글로벌 역량 진단 및 연계 지원 △수출상담회 참가기업 발굴·추천 △청년 창업기업의 해외전시회 지원 및 제품 홍보 △KOTRA 추천기업 대상 정책자금 융자 등을 수행기로 했다.

특히 양 기관은 KOTRA의 B2C 물류사업과 중진공의 해외 전시판매장(K-Hit Plaza) 간 협력체계를 구축해 우리 중소기업의 해외 온·오프라인 유통망 진출을 위해 적극 협력해 나가기로 했다.

김재홍 KOTRA 사장은 "우리 기업들이 해외로 진출하는 과정에서 마주치는 문제들은 여러 사안이 얽혀 있어 실질적인 도움이 되려면 패키지로 일괄 지원을 해야 한다"면서 "해외진출을 원하는 중소기업에게 보다 효율적인 서비스를 지원하기 위해 중진공과 협업 프로그램을 만들어 실행하는데 심혈을 기울이겠다"라고 강조했다.



↳ 2016.01.26 KOTRA-중소기업진흥공단 MOU 체결식

캐릭터 글로비(Globee) 탄생

글로비(Globee), 고객을 위한 KOTRA의 새로운 이름



2016.02.01

GloBee, Global+Bee

KOTRA가 2016년 2월 창사 이후 최초로 회사를 상징하는 캐릭터 '글로비(GloBee, Global+Bee)'를 선보였다. 대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼으로서 '중소기업의 수출지원을 위해 꿀벌처럼 열심히 일하겠다'는 의지를 표현했다.

2월 1일 서울 서초구 본사 국제회의장에서 열린 월례 직원모임에서 캐릭터 조형물 및 인형탈 공개 행사를 가졌다. 캐릭터를 형상화한 조형물은 1층 로비에 상설 전시되며, 인형탈은 대내외 행사에서 다양하게 활용된다.

그동안 기관을 대표하는 캐릭터가 없었던 KOTRA는 새로운 캐릭터를 통해 고객사인 중소기업들에 좀 더 친근한 이미지를 전달하고, 사내 소통을 원활히 하여 조직에 활력을 불어넣고자 했다.

KOTRA 직원이 활발히 공모에 참여한 덕분에 단순히 캐릭터를 만드는 것에 그치지 않고, '글로비'를 응용해 재미있고 신선한 이미지의 '이모티콘'이 태어났다.

인사, 미팅, 출장, 휴가 등 의사소통에서 자주 연출되는 상황을 30종으로 각색해 KOTRA 홈페이지 및 앱을 통해 고객사들에 무료로 공개하고 KOTRA 이미지 홍보에 적극 활용할 뿐만 아니라 사내 메신저에도 띄워 직원들 간 원활한 커뮤니케이션을 지원하기로 했다. 아울러 126개 글로벌 네트워크를 가진 조직 특성을 고려해 영어, 중국어, 일본어, 스페인어, 러시아어 등 5개국 버전으로 업그레이드해 사용할 수 있다.

할랄시장 진출 위한 A to Z 교육과정 개설

금기재료, 할랄도축 등 주요 절차 및 율법에 따른 시장별 차이점 숙지하세요

2016.03.21

KOTRA는 2016년 3월 21일부터 22일까지 한국할랄산업연구원과 함께 '할랄제품 시장진출 과정'을 운영했다. 이번 과정을 통해 관련 국내 기업들에 할랄 인증과 마케팅 정보를 제공, 이슬람 시장 진출을 지원한다는 취지였다.

할랄(Halal)은 무슬림이 먹고 쓸 수 있는 제품을 통칭하며, 식품을 중심으로 화장품, 의약품이 대표적이다. 특히 2014년 이슬람협력기구(OIC) 회원국 대상 식품 수출은 2005년 대비 3.4배 늘어나는 등 성장잠재력이 크다.

한국수출입은행 해외경제연구소에 따르면 2013년 기준 2조 달러 규모였던 할랄 시장은 연평균 10.8% 수준으로 성장해 2019년에는 3조 7,000억 달러로 성장할 것으로 전망됐다. 이에 비해 국내 기업들은 담배, 커피, 라면 등 가공제품에 한정돼 할랄시장에 진출하고 있으며, 할랄 인증에 대한 기본적인 정보가 충분치 않아 할랄 시장 공략을 적극적으로 활용하지 못하고 있는 실정이었다. 한국할랄산업연구원에 따르면 2015년 해외 할랄 인증 업체수는 14개에 불과했다.

이번 교육과정은 △이란, 아랍에미레이트(UAE)와 같은 중동지역 △인도네시아 △말레이시아 등 3대 시장별로 할랄 인증 취득 방법과 마케팅 전략을 패키지로 구성해 과정 참여 기업의 이해를 높이고자 했다. 교육과정 종료 후 일대일 컨설팅을 통해 애프터서비스(A/S)도 즉시 제공해 나가기로 했다.

KOTRA 관계자는 "이번 교육 과정은 할랄시장에 관심은 있으나, 어디서부터 시작해야 할지 모르는 기업들을 위해 준비했다"면서 "시장별 절차와 실제 사례를 묶어서 다루는 만큼 국내 기업들의 할랄 시장 진출에 가장 실무적인 정보를 제공할 것으로 기대된다"라고 말했다.



↳ 2016.11.17 세계 할랄 시장 진출 설명회

사단법인 글로벌비즈니스연구센터 개소

무역투자 역전의 용사들, 다시 뭉쳤다

2016.03.25

글로벌비즈니스연구센터, 개발도상국 수요 적절히 대응할 것으로 기대

우리나라 무역투자 진흥을 위해 해외 현장을 누비던 KOTRA 출신 전문가들이 다시 뭉쳤다. 사단법인 글로벌비즈니스연구센터(GBRC)는 2016년 3월 25일 개소식을 갖고 본격적인 활동을 시작했다.

글로벌비즈니스연구센터는 동북아의 작은 개발도상국에서 세계적 경제발전 모델국가로 성장한 우리나라의 무역투자 진흥 경험과 노하우를 신흥국에 확산시킴으로써 국제 개발협력 기반 확대를 목표로 한다. 이를 위해 개도국 무역투자진흥 제도 연구, KSP(발전경험 공유) 프로젝트 참여, 관련 컨설팅 서비스 등 다양한 활동을 펼치기로 했다.

우리나라 경제발전은 무역진흥과 투자유치라는 두 개의 엔진이 있어서 가능했기에, 동남아시아, 중남미를 중심으로 우리 경제발전 전략과 무역투자진흥기관 운영 등에 대한 개발도상국의 관심은 계속 늘어나고 있는 실정이다.

센터는 다년간 KOTRA 근무로 쌓은 무역투자 전문지식과 풍부한 현장경험을 지닌 인력으로 구성돼 있어 이러한 개발도상국들의 수요에 적절히 대응할 수 있을 것으로 기대됐다. 센터 출범 이전에도 연구진들은 개별적으로 미얀마 무역진흥기관(MYANTRA) 설립 지원 프로젝트에 참여하는 등 이미 활발한 활동을 해왔다.

이효수 글로벌비즈니스연구센터 원장은 "무역투자 지원업무에 직접 적용할 수 있는 현장 지향적 개발협력 모델 발굴이 우리 센터만의 차별화된 강점"이라면서 "앞으로 다양한 국내외 전문기관과의 교류로 개방적이고 유연한 조직으로 운영해 나갈 것"이라고 밝혔다.



↳ 2016.03.25 글로벌비즈니스연구센터(GBRC) 개소식

모바일 buyKOREA 구축

이제 모바일로 시공간 제약없이 신시장 개척한다



2016.04.01

KOTRA는 온라인 B2B 플랫폼을 활용한 새로운 시장 개척을 강화하기로 하고 2016년 4월 모바일 buyKOREA를 구축했다.

buyKOREA가 온라인상에서 해외거래 전 과정을 지원하는 대표적인 B2B e-마켓 플레이스로 자리 잡았으나, 스마트 환경에 맞는 서비스는 부재한 것이 사실이었다. 이에 온라인마케팅 부가서비스 확대를 요구하는 목소리도 높아져 갔다.

KOTRA는 모바일 buyKOREA 출시로 언제 어디서나 이용 가능한 B2B 사이트를 구축함으로써 국내기업 우수상품 등록 및 해외바이어 확충에 한걸음 더 다가설 수 있게 됐다. 모바일 buyKOREA를 통해 모바일 상품검색 및 견적·주문서 발송은 물론 1대1 채팅, EMS 배송내역 조회 등도 가능해졌다.

이란 플랜트수주지원센터 개소

경제제재 해제 이후 발주 초읽기, 제2의 중동 붐을 선점하라

2012.05.03

산업통상자원부와 KOTR는 이란 경제사절단 방문에 맞춰 2016년 5월 3일(현지시간) 테헤란에서 이란 플랜트수주지원센터를 개소했다.

개소식에는 김재홍 KOTRA 사장을 비롯해 김정래 한국석유공사 사장, 함영주 KEB하나은행장 염동관 한국플랜트산업협회 부회장, 임종국 한국가스공사 해외사업본부장이 참석했다. 이란에서는 알리 아크바르 서베리 산업개발청 부청장, 베흐자드 하즈라티 석유산업엔지니어링건설기업협회 회장, 카젬 두스트 호세이니 수출발전은행 고문, 모하마드 알리 아리야니안 정보통신부 부국장, 포스코와 일관제철소 건설 양해각서를 체결한 철강사 PKP의 압둘레자 조로프치안 회장 등이 참석했다.

플랜트수주지원센터는 2006년 두바이를 시작으로 상파울루, 모스크바, 하노이, 요하네스버그에 설치됐으며, 이란 테헤란이 여섯 번째다.

이란은 중동 3위의 건설 시장으로 경제재제 해제 이후 원유와 가스 플랜트 발주가 크게 늘면서 우리나라를 비롯해 중국, 일본, EU 등 전 세계의 관심을 모으고 있었다. 도로, 항만, 철도 등 사회간접자본(SOC) 및 산업시설 발주가 2020년까지 214조원에 달할 것으로 전망됐다.

이란 플랜트수주지원센터는 이란 내 유망 프로젝트 정보를 수집 후 국내업계에 전파, 우리 기업이 현지 발주 정보를 신속히 파악하고 발주처와 긴밀한 협력관계를 맺도록 돕는다. 또한 입찰 지원, 기자재 벤더 등록 등 플랜트 수주와 기자재 수출에 필요한 전 방위 지원을 펼치기로 했다.

KOTRA 관계자는 "프로젝트 정보 수집과 전파뿐만 아니라 현지 발주처-우리 기업-금융기관 간 원활한 제휴를 통해 현지 수주 활동을 체계적으로 지원하고 지속적으로 성과를 낼 것"이라고 강조했다.

쿠바위크(Cuba Week in Korea) 개최

카리브해 새로운 물결, 쿠바流 한국 상륙한다

2016.05.09

쿠바流 일으켜 우리기업들 쿠바시장에 더욱 관심 갖는 계기로

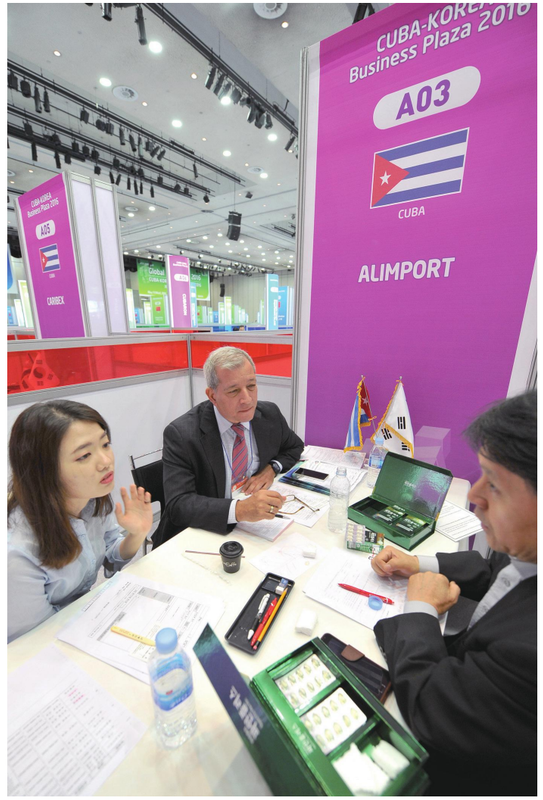
KOTRA는 시장개방 및 미국의 경제제재 완화로 부쩍 관심이 높아진 쿠바 시장 선점을 위해 쿠바상의 회장을 비롯한 쿠바 기업인들을 대거 초청해 2016년 5월 9일부터 13일까지 서울과 킨텍스에서 '쿠바위크(Cuba Week in Korea)'를 개최했다. 쿠바는 지구 정반대편에 위치한 섬나라이자 우리와 미수교국인 사회주의 국가로서 지리적, 심리적으로 우리에게 미지의 나라였다.

그러나 2016년 3월 오바마 대통령의 역사적인 쿠바방문을 계기로 미국의 대쿠바 경제제재가 대폭 완화돼 △북미시장에의 접근성 △중남미 및 카리브 지역의 물류허브로서의 잠재력 △정부의 무상교육으로 인한 수준 높은 노동력 등 기존 시장가치가 재조명, 신흥 유망시장으로 급부상했다.

KOTRA는 2005년 아바나 무역관을 설치한 이래 미수교국인 쿠바 내 유일한 한국 공공기관으로서 한·쿠바 간 경제협력 채널 역할을 해왔다. 그동안 꾸준한 인적교류와 고조된 경협 분위기를 바탕으로 이번에 14명의 쿠바 경제 인사들로 구성된 사절단을 초청해 대한상의, 전경련, 한국전력, 두산중공업, 수입업협회 등 국내 경제단체 및 기업들과 함께 'Cuba Week in Korea' 라는 이름으로 식품, 투자, 에너지, G2G 등 다양한 분야의 한-쿠바 경제협력 행사를 개최하게 됐다.

9일부터 13일까지 킨텍스 1전시장에서 서울국제식품산업대전(Seoul Food)에 쿠바관을 운영해 식품 및 식품관련 가공설비, 포장용기 등을 전시했다. 또 9일에는 쿠바상의-대한상의 간 무역·투자분야 상호교류를 위한 MOU를 체결했다. 10일에는 쿠바 전력청-한국전력·두산중공업 간 노후발전소 개보수 프로젝트 MOU를 체결해 에너지 분야 협력을 강화하고, 같은 날 대한상의에서도 쿠바 투자환경 설명회를 개최해 쿠바 비즈니스 환경 및 투자 유망분야를 소개했다.

또한 KOTRA는 한국수입업협회와 공동으로 11일 킨텍스 2전시장에서 식품, 소비재, 기계류 분야를 중심으로 쿠바 수출입공기업지주회사(헤꼬멕스, GECOMEX)를 비롯한 8개사와 우리 기업 30여 개사가 참여하는 '한-쿠바 무역상담회'를 개최했다. 12일에는 쿠바상의-전경련 간 경협위원회 구성을 위한 MOU를 체결해 양국 민간 경제단체간 경협채널 구축에 나섰다.



↳ 2016.05.10 서울국제식품산업대전(Seoul Food) 쿠바관

쿠바 사절단 한국 방문 쿠바 국영언론에 보도 쿠바서도 관심 기대 높아

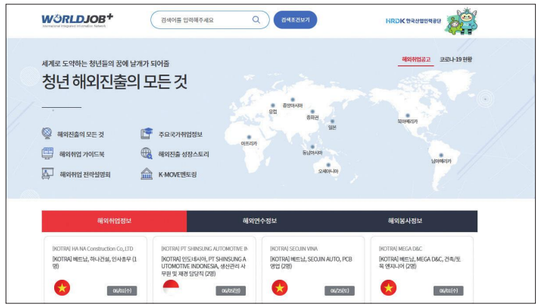
쿠바 방한사절단 단장이자 이번이 첫 한국 방문인 올란도 에르난데스 기엔 쿠바상의 회장은 "쿠바 사절단의 이번 한국 방문은 쿠바 국영언론에 보도될 만큼 쿠바에서도 관심과 기대가 높다. 쿠바 정부가 목표로 하고 있는 연 7%의 경제성장 달성을 위해 해외자본 유치가 필수적인 만큼 한국기업들이 쿠바에 많은 관심과 투자를 바란다"며 이번 방한에 대한 기대감을 나타냈다.

김재홍 KOTRA 사장은 "서방 경제제재 완화라는 대외여건 변화와 함께 쿠바정부가 최근 외국기업에 개방적이고 현지에서 한국 드라마와 K-Pop이 인기를 끄는 등 친한(親韓) 분위기가 조성돼 지금이 쿠바 진출을 위한 적기"라면서 "KOTRA는 현지 유일한 한국 공공기관으로서 한·쿠바 교류확대를 위해 그동안 꾸준한 노력을 기울여왔으며 'Cuba Week in Korea'를 통해 한국에도 쿠바流를 일으켜 우리기업들이 쿠바시장에 더욱 관심을 갖는 계기로 만들겠다"라고 밝혔다.

2015년 공공기관 정부3.0 평가 우수기관 선정

정부3.0으로 중소기업·청년구직자 갈증 해소

2016.05.12



↳ 월드잡플러스(www.worldjob.or.kr)

KOTRA는 2016년 5월 12일 행정자치부 공공기관 정부3.0 평가에서 우수 추진기관으로 선정됐다.

KOTRA는 2015년 중소기업 지원 서비스 향상을 위해 36대 정부3.0 추진과제를 추진했다. 주요 성공사례로 소통의 정부 3.0 정신에 따른 '찾아가는 이동코트라' 서비스가 있다. 지방 중소기업은 해외 바이어 정보에 목말라 있고 여전히 정부의 수출지원 서비스가 생소하다. KOTRA는 수출 사각지대 해소를 위해 지방 소재 중소기업을 직접 찾아가는 '이동코트라' 서비스를 도입, 지방 중소기업도 쉽게 수출지원 서비스를 접할 수 있도록 했다. KOTRA는 2015년 47회의 '찾아가는 이동코트라' 지방순회 설명회로 2,700여개의 지방 소재 기업에 수출 컨설팅을 한 바 있다.

KOTRA는 소통과 협력의 정신에 따라 수출지원기관들과 협업도 강화했다. 수출입은행, 무역보험공사 등과 '공공기관 수출지원 협업체계'를 운영 중으로 KOTRA가 지원한 수출 건은 수출금융기관들의 심사를 간소화하는 등 수출마케팅-수출금융지원 원스톱 서비스가 가능토록 했다. 이를 통해 2015년 총 790개 중소기업에게 2,541억 원의 수출금융이 지원됐다.

또 청년구직자에게 해외 취업정보를 적극 제공함으로써 개방과 공유의 정신을 실천했다. KOTRA는 2015년 전 세계 해외무역관에서 수집한 2,256건의 해외일자리 정보를 K-move 월드잡플러스(www.worldjob.or.kr)를 통해 제공, 해외취업 기회에 목마른 우리 청년에 도움이 되고자 했다. 또한 발굴된 해외 일자리 정보는 글로벌 취업상담회에서 1,500명 청년 구직자들이 53개 우량 해외 기업(글로벌 1000대 기업 6개 포함)과의 실제 인터뷰로 연결됐다.

2016 아시아인프라투자은행(AIIB) 프로젝트 플라자 개최

해외수주 가뭄, 아시아 인프라 프로젝트로 극복한다

2016.11.23

KOTRA는 우리 기업의 아시아 인프라 개발사업 참가를 통한 해외 수주난을 극복하기 위해 2016년 11월 23일부터 24일까지 서울 그랜드 인터컨티넨탈 호텔에서 '2016 아시아인프라투자은행(이하 AIIB) 프로젝트 플라자'를 개최했다.

이번 행사에는 AIIB 관계자를 비롯해 승인 프로젝트 발주처, 협력가능 중국 설계·조달·시공(EPC) 업체 등 13개국 38개의 발주처와 350여명의 국내기업인이 참가했다.

2016년 1월 출범한 AIIB는 그동안 6개의 프로젝트를 승인했는데 대부분이 방글라데시, 인도네시아, 타지키스탄 등 인프라 수요대비 공급이 부족한 국가들의 에너지, 도로 등의 인프라 프로젝트로 다자개발은행(MDB)과의 협조융자(co-financing) 형태였다.

이번 행사에는 방글라데시 다카 전력공급(Dhaka Electric Supply Co.,Ltd), 인도네시아 공공주택사업부(Ministry of Public Works and Housing) 등 승인 프로젝트 발주처와 베트남, 카자흐스탄 등에서 온 에너지, 교통, 도로 분야 발주처 그리고 아시아 인프라 시장 진출 시 협력 가능한 중국 EPC기업 등이 참석해 우리 기업과 협력방안을 논의했다.

23일 오전에 개최된 포럼에는 이안 나이팅게일(Ian Nightingale) AIIB 조달 고문이 연사로 참석해 조달 정책, 프로젝트 추진 전망에 대한 정보를 제공했다. 승인 프로젝트와 승인 유망 프로젝트 발주처들의 프로젝트 발표도 이어졌다. 23일 오후에는 KOTRA, AIIB, 중국국가발전개발위원회국제협력센터, 한·중 기업 9개사 등이 참석한 가운데 양국 기업 협력 간담회가 열렸다.

24일에는 사전 주선된 일정에 따라 발주처와 우리 기업 간의 1대1 상담회가 진행됐다. 우리기업 115개사가 참가해 총 161억 달러(19조 500억 원) 규모의 38개 프로젝트에 대한 상담을 실시했다.

KOTRA 관계자는 "저유가 지속으로 우리 기업의 해외수주가 감소한 상황에서 AIIB의 출범은 우리 기업에게 새로운 기회 될 것"이라면서 "우리 기업들이 기회를 선점하고 아시아 인프라 프로젝트 시장에서 더욱더 활발한 수주가 이뤄질 수 있도록 다양한 지원을 강화해 나가겠다"라고 강조했다.



↳ 아시아인프라투자은행(AIIB) 프로젝트 플라자

Episode 01 우간다 수출 상담회

불가능을 가능케 한 원동력은 바로 우리 기업의 경쟁력

영국 United Kingdom | 런던 London | 전우형

좀 더 미지의 나라로

아프리카 탄자니아 다레살람 무역관은 KOTRA 역사상 114번째로 생긴 해외사무소로 2012년 개소했다. 우리 직원들도 잘 모르는 다레살람 무역관에 필자는 2대 무역관장으로 2015년 8월 부임하게 됐다. 직원도 모르니 우리 기업인에게는 더더욱 미지의 나라지만, 의외로 다수의 중소 엔지니어링업체들이 땀을 흘리고 성과를 올리는 시장이었다.

2016년 경제외교 차원으로 VIP의 아프리카 순방사업이 결정됐는데, 아프리카 주요국인 에티오피아-우간다-케냐 3개국이 대상이었다. 나이로비 무역관은 본사 파견 인력이 2명에 불과해 케냐와 관할국 우간다 2개 국가에서 사업하기는 어려웠고, 아디스아바바 무역관은 1인 무역관으로 아프리카지역본부에서 직원 1인을 수혈받았다. 그럼 무역관도 없는 우간다(수도 캄팔라)는 누가 담당하지? 무역관이 없으니 경제협력 사업을 포기하자는 말도 있었고 여러 말이 오갔으나, 다레살람 무역관에서 1명을 차출하고 본사 직원 1명을 파견해 사업을 추진키로 결정했다. 생소한 나라에서 근무하고 있던 필자는 더 생소하고 처음 가보는 나라에서 큰 사업을 맡게 된 것이었다. 아는 거라곤 파견 가기 한 달 전에 산업부 공무원들과 현지답사를 하며 어렵겠다고 생각한 것뿐이었다.

처음 보는 사람과 일하기

우간다 사람들은 참 영어를 잘 한다. 동아프라카연합체(EAC)의 공식 언어가 영어인 점도 있겠으나 영국 식민지 시절을 경험하기도 했다. 또한 수도 캄파라는 약간 산악지형에 위치해 전반적으로 날씨가 생각보다 덥지 않아서인지 사람들이 거리와 시장에 쏟아져 나와 있었다. 필자의 역할은 현지에서 시장설명회, MOU행사, 수출상담회 등을 주관하는 임무였고, 본사파견자 공 과장은 본사와의 업무연락 및 예산 담당이었다. 하지만 공 과장은 본인의 담당업무 이외에도 현지행사도 담당하는 추진력과 헌신력을 보여줬다.

본사 공 과장은 필자보다 일주일 전에 먼저 도착해서 호텔 지하에 사무실 및 사무기기를 임차하고 현지직원 3명을 섭외한 상태였다. 필자는 수출상담회 보름 전에 도착해 다소 얼떨떨한 상황이었으나 사업이 보름밖에 남지 않는 것을 감안하면 참 담대하게 대응한 것 같다.

한 달 전 입수한 우간단경제인협회 디렉토리 2권을 가지고 있었는데, 디렉토리는 다행히도 품목분야별로 회사명, 대표이메일, 대표전화번호 3개 항목이 꼼꼼히 기록돼 있었는데 약 1만 개사의 정보가 수록돼 있었다. 1권은 다레살람 무역관에 주고, 인턴직원 2명에게 매일 500개의 홍보메일을 무차별적인 뿌려달라고 주문했다. 또 다른 1권은 책을 찢어서 분야별로 현지직원에게 주며 Cold Calling(무작정 전화하기)를 요청했다. 1일 10달러의 임금을 요구했으나 파격적으로 15달러 정도로 지급한다고 공언했던 기억도 난다. 가끔 현지인들이 먹기 힘든 호텔뷔페(가격은 저렴)도 제공해 현지인들의 사기가 아주 높았다. 지금 생각해 보면 처음 보는 직원과 참으로 의욕적으로 일했던 것 같다.

시작은 반이 아니라 단지 1개사

그렇게 열심히 사업홍보 이메일을 뿌리고 전화를 돌려도 우간다 측 바이어로부터 아무런 기별이 없었다. 불안한 마음에 필자와 공 과장은 자발적인 주말 특근을 할 수 밖에 없었다. 물론 어디 갈 만한 관광지나 유명한 식당 등도 없긴 했다. 홍보하고 사나흘이 지나자 1장의 사업신청서가 도착했다. 정말 눈물이 날 정도로 모든 사람들이 기뻐했고 희망을 얻었다. 씨를 뿌렸으니 조금 있으면 또 올 수 있다는 생각이 우리를 움직이게 했다.

필자는 신청서를 보낸 첫 번째 우간다 바이어에게 간곡한 이메일을 작성했다. 영국에서 처음 시작됐다는 행운의 편지처럼 사업신청에 감사하고 우리의 사업내용을 당신의 주변 지인, 친구, 사업파트너에게 꼭 좀 알려달라는 간곡한 내용이었다. 그때만큼 영어로 이메일을 많이 쓴 적이 없을 것이다. 답신을 보내오는 한 명 한 명이 정말 소중하고 감사했다. 일주일 정도 지나자 50명의 바이어를 모을 수 있었다. 하지만 불안한 마음과 걱정 속에 모든 직원이 주말에도 일을 자처했다.



2016.05.30 한-우간다 비즈니스 파트너십

피드 Forward가 필요한 순간

서양의 전쟁영화를 보면 국왕 또는 장군이 기마대를 사열해 놓고 일갈을 하면서 사기를 북돋는 장면을 볼 수 있다. 현지인 3명과 한국인 자원봉사자 2명을 포함해 5명을 앞에 두고 가끔 일장연설을 했다. '이렇게 업무를 추진하다 보니 성과가 별로 없었고 내 잘못이 많았다'라는 나의 비판에서 시작해 지금부터 (From now on) 이렇게 하자는 내용이었다. 필자도 우간다가 처음이고 비즈니스 생태계를 이해하지 못하는 상황에서 많은 실수를 저지른 바 있다. 하지만 과거의 잘못을 들추기에는 시간이 너무 빠듯한 상황, 즉 피드백(Feed-back)이 아닌 피드포워드(Feed-Forward)가 필요한 시점이었다. 다행히 우간단 현지직원들이 잘 따라주고 정말 열심히 전화하고 설명하면서 1장이 50장이 되고 200장, 500장으로 불어났다. 국내 참여기업은 아프리카의 시장성을 반영하듯 27개사에 불과한 수준인데도 말이다.

한·우간다 1대1 상담회, 315만 달러 실질성과

500장이 넘는 신청서 중 옥석을 가리는 작업이 시작됐다. 우간다로서는 너무 오랜만에 열리는 한·우간다 경제협력 행사이다 보니, 많은 신청서가 쇄도한 것으로 보인다. 한국 기업을 만나겠다는 일념이 가득한 신청서, 무조건 만나게 해달라는 요청이 줄을 이었다. 상담시간을 아무리 줄여도 500개사를 다 받을 수는 없어서 부득이하게 줄이고 탈락한 기업에는 사죄의 편지를 보냈다. 또 다른 후속 사업을 위해서가 아니었다. 한국인은 매너가 좋다는 것을 알리고 싶었다.

5월 31일 캄팔라 임페리얼호텔에서 개최된 1대1 비즈니스상담회는 우리 기업 27개사, 아프리카 측 바이어 211개사가 참가해 총 139건의 상담을 올리고 315만 달러의 실질성과를 창출했다. 315만 달러가 작다고 생각할 수도 있겠으나 아프리카의 시장성과 규모를 감안하면 그리 적은 금액은 아니고 불모지인 우간다에서 이만한 성과를 올리고 사업을 했다는 것에 큰 의미가 있는 것 같다. 행사당일 아침, 필자는 우리 기업 대상으로 우간다 시장설명회를 개최했다. 또 3건의 MOU행사를 진행하면서 상담회도 병행했는데 정말 본사 공 과장이 없었으면 불가능했다.

사업성공의 이유는 바로 우리 기업

무역관도 없고 경제행사도 없는 불모지 우간다에서 사업이 성공적으로 개최된 이유는 무엇일까? 물론 VIP 방문이 가장 큰 요인이지만 그래도 우리 기업의 경쟁력이 핵심 성공요인이 아닐까? 가계, 기업, 정부의 3박자가 다 맞아야 하겠지만 단순하게 돈이라고 콕 꼬집자면 성공한 기업 없이는 월급도 세금도 나오지 않는다.

미지의 나라에서 경제협력 사업을 추진하면서 정말 일하는 직원이 중요하다고 생각했고, 그다음에는 리더가 중요하다고 생각했다. 내가 앞으로 다른 곳에서 리더가 되면 더 잘 할 수 있을까? 그런 고뇌와 번민을 이번 사업을 하면서 느껴왔다. 그래, 최소한 세월호의 선장처럼 살지는 말자.

Episode 02 국내 숙박산업 투자유치 성고

준비된 투자유치 노력이 기회를 불러 온다

일본 Japan | 후쿠오카 Fukuoka | 김병선

2000년 후반, 디스플레이와 스마트폰의 수출확대, 세계적으로 확산되는 한류열풍 등 대한민국의 국가브랜드가 크게 신장하고 있었다. 2010년 11월 G20 정상회담 개최 등으로 한국을 찾는 해외 관광객수가 1,000만 명을 훌쩍 넘기면서 수도권 등 심각한 호텔 객실부족 현상을 불러왔다.

당시 한국의 호텔시장은 고급호텔과 저가호텔(모텔, 여관 등)로 양분화돼 있는 가운데 중저가호텔, 소위 비즈니스호텔 개념이 크게 부족한 상황이었다. 특히 고급호텔들은 해외 유명 호텔브랜드의 로열티계약 운영 등 규모와 비교할 때 직접투자를 크게 동반하지 않는 경우가 많았다. 호텔 직접투자는 자금조달의 다양한 파이낸싱 방법과 시장의 부동산 관행에 영향을 받을 수 있어 당시 한국의 투자환경은 투자가 입장에서 부담이 됐다. 이에 정부는 2010년 11월 투자가에게 저렴한 호텔부지의 공급 등 투자여건 개선 및 각종 인센티브를 골자로 한 관광숙박시설 확충 특별대책을 시행했다.

> "그동안 한국의 수출 및 IT산업을 중심으로 직접투자를 진행해 왔던 일본 기업이 숙박시설에 투자하는 사례는 매우 드문 일이였다. 특히 호텔 객실가동률을 확보할 수 있는 시장규모를 볼 때 수도권 중심의 투자전략이 필요하지만, 부동산 및 건설 관련 제도·문화적 차이로 인해 쉽게 접근하지 못한 측면도 있었다. 우리 무역관은 해외 관광객수의 급증과 관광숙박시설 확충 특별법 시행 등으로 투자유인효과가 있을 것으로 판단하고, 이미 진출한 일본의 비즈니스호텔(T사)을 대상으로 입지선정, 투자자금 조달방법, 부동산 매입과 인허가 절차, 개발행위 및 건설 인허가, 영업인허가, 호텔 마케팅 활동 등 사례분석을 추진하며 타깃기업 리스트 및 숙박시설 투자유치 업무 추진도를 작성했다."

먼저 우리 무역관은 호텔입지 및 시장 정보를 수집 정리해 관할지 주요 호텔기업에 사업제안을 추진했다. 또 타깃기업별 호텔 개발전략 및 콘셉트에 맞춘 후보지 방한시찰을 지원하게 됐다. 그러나 한국 내 부동산 소유주가 고가의 일괄매각조건을 제시하거나 다양한 프로젝트 파이낸싱 방법에



후쿠오카의 랜드마크 JR 하카타역

대한 이해부족 등으로 투자가의 수용조건에 부합하지 못했다.

기업발굴 초기부터 타깃으로 선정한 R사는 모기업 집단의 사업다각화와 중층적인 조직구조로 인해 매번 상담접수 프런트에서 거절당하거나 해당사업의 적절한 창구를 찾지 못하고 있었다. 인내를 가지고 R사에 정기적으로 전화 타진을 시도하던 중, 상담창구가 분주해 전화접수를 대신해 주고 있던 R사의 중역직원과 운 좋게 통화를 할 수 있게 됐다. 중역직원은 유쾌할 정도로 해당사업 부서를 확인해 줬고 6개월 만에 호텔부분 최고책임자를 만날 수 있었다. 면담 당일 어떻게 자신들의 한국 내 호텔사업 계획을 알고 연락을 했느냐고 놀라며 우리 무역관이 준비한 자료를 검토해 주기 시작했다. 알고 보니 R사는 이미 한국 내 3군데의 후보지를 저울질하며 투자실행을 지지할 확신요소를 찾고 있었다. 이에 우리 무역관은 당시 한국 내 R사의 유력 후보지 주변에서 진행되고 있던 국제화 투자개발 및 분양사업에 대해 브리핑하고 해당 개발센터 임원 면담과 사업지 시찰을 지원했다. R사는 이 투자개발사업이 자신들의 호텔사업에 플러스 효과를 불러올 것으로 기대하고 현지시찰 후 즉시 해당 토지의 매입계약을 체결했다.

> “ 일본 복귀 후 R사는 1년 6개월의 건설공사와 관련된 투자금 조달에 착수하고, 우리 무역관은 R사가 일본 내 은행권 심사에 필요한 한국의 호텔시장현황, 한국 내 외국인투자기업의 투자 인센티브와 세금면제, 각종 인허가 절차 등에 대한 세부자료를 작성해 지원했다.
> 또한 해당 지자체에 R사의 투자진흥지구 지정계획 제출과 심의과정을 지원한 결과 해당 지자체 내 투자진흥지구 지정 최초의 일본 기업으로 기록됐다. ”

호텔하면 관광이라는 테마로 직결되지만, 일본은 각 지방으로 넓게 분포된 저변산업으로 인구가 적은 시골이라도 객실 100개 이상의 비즈니스 호텔들이 분포돼 있다. 이러한 일본 비즈니스 호텔들은 관광 이외에도 수도권과 지방을 연결하는 저변산업구조를 분석하고 투자결정을 한다. 이러한 점에서 그동안 한국의 전략적 수출산업을 지지하는 그린필드형 투자유치를 진행하면서 축적된 한국의 산업구조에 대한 지식을 그린필드산업을 서포트하는 서비스 산업유치에 유용하게 활용했다는 점에서 크나큰 보람을 느꼈다. 또한 우리 무역관은 일본지역에서 초기 기업발굴에서부터 외투지역 지정 및 호텔준공까지 종합지원을 통해 투자유치를 성사시킨 최초의 사례가 됐다. 투자유치의 성공확률이 그리 높지 않다는 면에서 시행착오를 통해 얻어진 교훈을 살려 사전준비와 예측을 한다면 기회는 언제든지 나의 편에 있다 생각한다.

Episode 03 2016 선양한류상품박람회(KBEE2016)

새로운 한중관계 30년 위해, 새로운 한류문화상품전을 꿈꾼다

중국 China | 선양 Shenyang | 이청옥

선양은 중국 동북3성의 중심도시다. 더 넓은 만주 벌판이라 부르는 그곳, 산해관을 중심으로 서쪽은 중국 본토, 동쪽은 오랑캐의 땅이라 불렀던 선양은 실제 한족과 만주족, 조선족이 과거에도 그리고 지금도 섞여 살고 있는 곳이다. 한민족 선조의 땅인 동북3성에 한류문화와 상품을 소개한 경험을 소개하고자 한다.

2015년 말, 한중FTA 발효로 중국 내수시장 개방이 확대됨에 따라 한중FTA 수혜품목(소비재, 콘텐츠 등)에 대한 중국시장 홍보 확대 및 사업의 전개가 필요해졌다. 선양 무역관은 KOTRA 본사에 아래와 같은 논리로 KOTRA의 대형사업인 한류문화상품전 유치를 희망했다. 동북3성은 한국과 지리적으로 (북한을 경유하면 육지로 연결되는) 인접하고 K-Pop, K-Drama 등 한국 상품 및 문화에 대한 친숙도가 높은 편이지만, 본토 한국 기업의 한류 마케팅을 활용한 비즈니스 모델의 도입은 한국과 무역교류가 잦은 중국 동부 연안보다 더딘 편이었다. 상하이, 칭다오 등 중국 연안을 통해 재전파되는 수출-내륙 간 간접 전파방식을 개선하고 동북3성에 한류문화와 상품을 확대하기 위해서는 한류문화상품전이 꼭 필요한 사업이라는 데 선양무역관 전 직원이 진심으로 공감했다.

한중FTA 발효를 즈음해 대형사업 유치를 희망하는 중국 기타 무역관과의 치열한 유치 경쟁에서 마침내 승리하면서, 선양 무역관은 한류를 활용한 고급 소비재 시장 선점을 목표로 중국 동북3성의 거점 선양에서 역대 최대 규모의 한류 문화와 비즈니스 연계 박람회인 '2016선양한류상품박람회(KBEE2016)'를 개최했다. 중국 변경이자 복수국가와 국경선을 접한 현지의 안보 사정과 현지정부 규정상 외국기관 주최 대형행사의 경우 경비 배치수, 관람객 통제조치 등 안전 문제로 사업 수행이 어렵운 난관도 여러 번 있었으나, 이 행사가 한중 양국 교류 및 경제협력에 미치는 영향 등을 열렬히 설득한 결과 현지 정부의 대승적인 지원을 받을 수 있었다.

'2016선양한류상품박람회(KBEE2016)'는 중소기업의 대중 한류열풍을 통한 중국 진출 확대 지원사업으로 500개 한국계 기업이 참여하고 120여 개 부스를 구성해 전시했다. 징동(jd.com), YIJIA홈쇼핑 등 주요 온·오프라인 유통망과의 1대1 상담회에 업체별 약 20건 이상 매칭 상담이 이뤄졌다. 삼성·롯데 등 진출 대기업도 참가해 대·중소기업이 동반 진출하는 한류 국가브랜드 제고 효과와 한류상품의 홍보효과도 크게 높였다. 또 드라마, 예능 등 한류콘텐츠 및 한류인기스타와 융합된 소비재 상품도 적극 소개해 한류 PPL효과를 극대화하고, 이런 행사가 한국문화 전반에 대한 관심과 호감으로 확장될 수 있도록 한식 시식회, 한국 관광 온라인체험, K-Webtoon 등 다양한 체험행사도 진행했다. 이 외에 참가기업과 한류스타가 함께하는 CSR사업은 한국 기업의 브랜드 이미지를 향상시키고 K-Pop 커버댄스 및 오디션, 한류스타 애장품 자선경매 등 재미있는 프로그램으로 많은 관람객 소비자의 시선을 끌었다.

> “ '2016선양한류상품박람회(KBEE2016)'는 동북3성 중심도시인 선양에 무역관을 개설한 2011년 이후에 진행된 선양 무역관의 최대 행사였다. 2,300건이 넘는 상담 매칭에, 4,500만 달러 규모의 MOU 및 계약체결 등 풍성한 실적을 거뒀다. 제품전시회, 상담회 및 CSR 등 다양한 프로그램의 성공적인 수행을 위해 충분한 사전준비와 중국지역 무역관 전체의 인력 및 자원 지원, 선양 무역관 직원의 수개월에 걸친 노력의 산물이었다. ”

한중30주년이 되는 올해에 그때를 돌이켜보면, 2016선양한류상품박람회는 한국문화를 향한 현지 인기를 K-Pop+ICT, 한류스타+화장품/의류, 드라마+한식 등 다양한 전시형식으로 구성하고, 상품과 브랜드 마케팅을 연계해 소비재 수출과 한류 마케팅 간 시너지 효과를 충분히 활용한 아름다운 행사였다는 생각이 든다.

행사 준비를 위해 당시 무역관 전 직원이 밤을 새며 고생했던 기억이 떠오르지만, 우리의 작은 헌신으로 동북3성에 한류가 넘쳐나는 것을 보면서 보람을 느낀 기억이 아직도 새록새록하다. 올해 이후 다가올 새로운 한중관계 30주년을 위해 한중 간 특별한 의미가 있는 이곳 동북3성 선양에서 다시 한번 의미 있는 행사를 할 기회가 있으면 참 좋겠다는 생각을 해본다.

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
05.10-05.13	2016 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2016)	(국내 187, 해외 5)	74,171㎡	53,406명	KINTEX	46개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
06.08-06.10	남아공 요하네스버그 의료기기 전시회	11	아프리카	남아프리카공화국	첨단융합
06.29-07.01	일본 도쿄 의약품 전시회	12	일본	일본	첨단융합
10.16-10.20	UAE 두바이 정보통신 전시회	56	중동	UAE	정보통신
10.31-11.01	멕시코 멕시코시티 뷰티 전시회	16	중남미	멕시코	생활소비재
11.16-11.18	홍콩 미용 전시회	77	중국	중국	생활소비재
11.23-11.25	인도네시아 자카르타 뷰티&메디케어	13	아시아	인도네시아	생활소비재
11.23-11.26	태국 방콕 기계 전시회	43	아시아	태국	일반기계
11.27-11.30	미국 뉴욕 치과 전시회	24	북미	미국	첨단융합
11.30-12.03	중국 상하이 자동차 부품 및 서비스 전시회	23	중국	중국	자동차조선
12.15-12.18	캄보디아 프놈펜 OPOP 종합 전시회	23	아시아	캄보디아	종합및기타









KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	저유가시대 미 셰일산업 대응현황 (디지털자료)	KOTRA 구미팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-004
2	미국 소비재시장 한중일 수출경합분석 및 시사점 (디지털자료)	KOTRA 구미팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-009
3	2016년 인도를 이해하는 25가지 키워드 (디지털자료)	KOTRA 아대양주팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-012
4	2016 멕시코 소비 시장, 이런 상품이 뜬다 (디지털자료)	KOTRA 구미팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-018
5	EU-베트남 FTA와 우리기업에 미치는 영향 (디지털자료)	KOTRA 브뤼셀 무역관	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-020
6	'트럼프 행정부'의 통상정책 전망과 미국이 활용 가능한 보호무역 수단 (디지털자료)	KOTRA 구미팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-025
7	세계를 매혹시킨 78개 스몰럭셔리 상품	KOTRA 통상전략팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-026
8	2016 브렉시트 결정 이후 주요국·기업 반응 조사 (디지털자료)	KOTRA 구미팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-033
9	2016 브라질 소비시장, 이런 상품을 주목하라! (디지털자료)	KOTRA 구미팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-035
10	외국바이어가 본 한국 상품의 경쟁력 현주소 (디지털자료)	KOTRA 통상전략팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	16-039

1



2



3



4



5



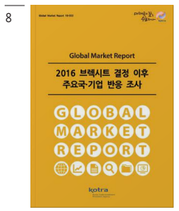
6



7



8



9



10



20

17

2017 연표

날짜	내용
2017.01.04	중국지역 무역투자확대전략회의의 개최
2017.01.05	CES 2017(Consumer Electronics Show) 한국관 참가
2017.01.10	2017년 세계시장 진출전략 설명회 개최
2017.01.13	북미지역 무역투자확대전략회의의 개최
2017.01.16	월드챔프 성공사례집 최초 발간
2017.01.16	유럽 최대 모바일게임 박람회 한국관 참가
2017.01.19	이란 KSP 투자진출 세미나 개최
2017.01.19	2016년도 공공기관 부패방지시책 평가 1등급(최우수) 달성
2017.01.19	이란 경제재정부-기획재정부 KSP MOU 체결
2017.01.20	제3회 경관농업축제(Agri-Tourism Fair) 개최
2017.01.24	KOTRA-KCL·KTR·KTC·FITI·KATRI·KOTITI 간 MOU 체결
2017.02.09	유럽지역 무역투자확대전략회의의 개최
2017.02.10	KOTRA 홈페이지 통합포털 전면 개편
2017.02.13	정보보호 관리체계(ISMS) 인증 획득
2017.02.13	쿠바 KSP 투자진출 세미나 개최
2017.02.21	2017 유엔 조달 플라자 개최
2017.02.23	2017 한-중 비즈니스 파트너링 포럼 개최
2017.02.24	수출전문위원 성공사례 간담회 개최
2017.02.27	Mobile World Congress(MWC) 2017 한국관 참가
2017.02.27	게임커넥션아메리카 2017 한국관 참가
2017.02.28	서비스업 해외진출 선도기업 육성사업 출범식 개최
2017.03.02	국산 K9 자주포 48문 핀란드 수출계약(GtoG) 체결
2017.03.16	2017 글로벌 바이오 & 메디컬 플라자(Global Bio & Medical Plaza) 개최
2017.03.23	GP Deutsche Bahn AG 핀포인트 상담회 개최
2017.03.28	IP-DESK 백서 최초 발간
2017.03.30	INNOTECH 2017(2017 혁신·기술 수출상담회) 개최
2017.03	KOTRA-Facebook MOU 체결
2017.04.04	한-탄자니아 상수도 기술협력 세미나 개최
2017.04.05	글로벌 취업환경 설명회 개최
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
2017.04.18	한-일 비즈니스 파트너십 상담회 개최
2017.04.19	홍콩 활용방안 설명회 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 개최
2017.04.19	KOTRA-Invest HK(홍콩 투자청) MOU 체결
2017.04.20	Babcock International 글로벌 파트너링 플라자 2017 개최
2017.04.25	2017년 스마트헬스케어 수출상담회 개최
2017.04.26	KOTRA-카카오 메이커스 MOU 체결
2017.04.27	선도기업 육성 사업 통합 발대식 개최
2017.04.28	명작명품 콜라보展 개최
2017.04	미국 로봇전문 전시회(Automate) 한국관 참가
2017.05.09	한-메르코수르 산업협력 사절단 파견
2017.05.10	파워텍 코리아(Power-Tech Korea) 2017 개최
2017.05.10	제1회 아트콜라보 대국민 공모전 개최
2017.05.11	2017 상반기 글로벌 취업 상담회 개최
2017.05.11	K-Move Week 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-경남 테크노파크 중소 방산·보안기업의 해외시장 진출 지원을 위한 4자간 MOU 체결
2017.05.17	KOTRA-롯데홈쇼핑 MOU 체결
2017.05.18	2017 수출첫걸음 종합대전 개최
2017.05.18	아스타나 엑스포 한국관 홍보대사 서강준·뽀로로 위촉
2017.05.23	아마존재팬 유력벤더 초청 수출상담회 개최
2017.05.24	GP 모바일차이나(MOBILE CHINA) 2017 개최
2017.05.26	KOTRA-카카오 MOU 체결
2017.05.27	겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 2017 개최
2017.05.31	코리아 오토파츠 플라자 재규어랜드로버 개최
2017.05.31	Korea Brand & Entertainment Expo 2017 Hong Kong 홍보대사 정용화 위촉
2017.06.01	KOTRA-한국전기산업진흥회 전기산업 관련 중소·중견기업 수출지원을 위한 양 기관 협력 MOU 체결
2017.06.06	美 바이아메리칸 정책 분석과 향후 우리기업의 대응 방향 보고서 발간
2017.06.07	KOTRA-IPS, aSSIST MOU 체결
2017.06.08	베트남 기계·전자산업 설명회 및 상담회 개최
2017.06.09	한-콜롬비아 FTA활용지원센터 개소
2017.06.11	2017 아스타나엑스포 한국관 개관
2017.06.14	KOTRA 세계로포럼 신설
2017.06.15	2017 대한민국 소비재 수출대전 공동 개최
2017.06.16	AIIB 연차총회 개최
2017.06.20	한-우크라이나 스마트그리드 협력 기술상담회 개최
2017.06.20	한-미 산업투자협력포럼 개최
2017.06.22	KOTRA-기술보증기금 우수기술 중소·중견기업 해외진출 지원을 위한 양 기관협력 MOU 체결
2017.06.22	Korea Brand & Entertainment Expo 2017 Taipei 개최
2017.06.23	제2회 KOTRA 수출혁신기업상 시상식 개최
2017.06.26	한-이탈리아 상생협력포럼 개최
2017.06.27	스리랑카 비즈니스 포럼 개최
2017.06.27	에슐론(Echelon Asia Summit) 2017 한국관 참가
2017.06.27	동남아시아 진출 프랜차이즈 전략세미나 및 수출상담회 개최
2017.06.28	실리콘밸리 오토텍 2017(Silicon Valley Autotech 2017) 개최
2017.06.28	한-미 글로벌 비즈니스 파트너링 개최
2017.06.29	방산·보안분야 수출 지원 사업설명회 개최
2017.06.29	2017 바르샤바 한국우수상품전 개최
2017.06.30	한-CIS 테크 플라자(Tech Plaza) 2017 개최
2017.07.03	일본 글로벌 파트너링(Global Partnering Japan 2017) 개최
2017.07.11	산업별 글로벌 시장 진출전략 포럼 개최
2017.07.12	메이드바이코리아(Made by Korea) 출범식 개최
2017.07.12	Korea Brand & Entertainment Expo 2017 Hong Kong 개최
2017.07.14	KOTRA-IBK기업은행 페이팔(Paypal) 바이코리아 도입 MOU 체결
2017.07.17	K-뷰티 쇼케이스(K-Beauty Showcase) 2017 개최
2017.07.19	2017 아스타나 엑스포 한국의 날 개최
2017.07.24	일본 KDDI와 한국 스타트업 데모데이(Demoday) 개최
2017.07.31	제2차 한류콘텐츠 간접광고(PPL) 활용 상담회 개최
2017.08.01	고객서비스본부 신설
2017.08.01	서비스수출지원센터 설치
2017.08.08	플로리다 의료기기 전시회(FIME 2017) 한국관 참가
2017.08.24	차이나 글로벌 파트너링 상담회(Global Partnering China 2017) 개최
2017.08.24	한-중 로봇산업 전략적 투자유치 로드쇼 개최
2017.08.24	화천그룹 글로벌 파트너링(GP) 사업 개최
2017.08.30	일본 오사카 K-패션 수출상담회 개최
2017.08.30	KOTRA-서초여성인력개발센터 다문화무역인 양성을 위한 MOU 체결
2017.08	KOTRA 일자리위원회 출범
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
2017.09.07	미국 메릴랜드주 비즈니스 진출 설명회(Maryland Business Forum) 개최
2017.09.08	2017 오클린스 M&A 딜(Deal)소싱 포럼 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
2017.09.13	Creative Startup Korea 개최
2017.09.19	글로벌파트너링(Global Partnering) USA 2017 개최
2017.09.19	미국 대형유통망(H-E-B, Central Market) 진출 1:1 상담회 개최
2017.09.19	2017 그랜츠포앱스 코리아(Grants4Apps Korea) 데모데이 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
2017.10.07	K-패션 페스타(K-Fashion Festa) 오픈
2017.10.12	2017 글로벌 화장품 트렌드 포럼 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 개최
2017.10.18	한국-터키 DEIK(대외경제협력위원회) 비즈니스 포럼 및 상담회 개최
2017.10.21	겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 2017 개최
2017.10.23	IDB Korea-LAC Business Summit 개최
2017.10.24	코마린 연계 조선해양 사우디 투자진출 포럼 및 간담회 개최
2017.10.24	UN 기술박람회 참가
2017.10.26	KOTRA-KPC 무역투자 온라인 연수원 개설
2017.10.29	2017 코리아위크 인 쿠바(Korea Week in Cuba) 개최
2017.10.30	한국 우수건자재 수출첫걸음 상담회 개최
2017.10.30	Korea Brand & Entertainment Expo 2017 Ho Chi Minh 홍보대사 송지효 위촉
2017.10	2018 한국이 열광할 세계 트렌드 발간
2017.11.01	2017 대전국제농업기술전(TAMAS 2017) 개최
2017.11.06	2017 하반기 글로벌 취업 박람회 개최
2017.11.07	2017 외국인투자주간(Invest Korea Week) 개최
2017.11.08	한-인니 비즈니스 파트너십 개최
2017.11.08	Korea Brand & Entertainment Expo 2017 Ho Chi Minh 개최
2017.11.10	한-베트남 비즈니스 파트너십 개최
2017.11.13	싱가포르 핀테크 페스티벌 한국관 최초 참가
2017.11.13	한-중 애니메이션·웹툰 비즈니스 상담회 개최
2017.11.14	Korea IT Expo 2017 개최
2017.11.14	MDB·글로벌개발펀드(GDF) 프로젝트 플라자 2017 개최
2017.11.14	KOTRA 서비스혁신 보고회 개최
2017.11.14	Tokyo IT Job Plaza 개최
2017.11.15	2017 홍콩 미용전시회(Cosmoprof Hong Kong 2017) 한국관 참가
2017.11.15	K-Global 실리콘밸리 개최
2017.11.15	K-Global 커리어데이 개최
2017.11.21	KOTRA-한국전력공사, 우크라이나 정부와 전력분야 기술협력 MOU 체결
2017.11.22	2017 공공조달 플라자 개최
2017.11.23	세계일류상품전(World-class Product Show, WPS) 2017 개최
2017.11.23	World-class Product Show 연계 World-class Job Festival 개최
2017.11.27	Global Bio Pharma Plaza 개최
2017.11.28	Korea Autoparts Plaza, Volvo 2017 개최
2017.11.28	글로벌 비즈니스 트렌드 설명회 개최
2017.11.30	슬러쉬(SLUSH) 2017 한국관 참가
2017.12.05	Korea Autoparts Plaza Magna 2017 개최
2017.12.05	2017 글로벌 아트콜라보 엑스포 개최
2017.12.06	GP Ashok Leyland 개최
2017.12.07	한-러 기업협의회 출범식 개최
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
2017.12.20	제8차 한·SAARC 파트너십 세미나 개최

2017 › **KOTRA News**

주요 실적
- 무역·투자 환경과 정부정책 변화를 반영하여 2018~2022 경영목표 재설정
- 온라인 타운홀 미팅, 공간혁신 등 조직 내 수평적인 소통문화 활성화
- 부패방지 위한 4대 분야 제도 개선
- 일상감사제도 개선 및 외부위탁 익명제보시스템 신규 도입

www.kotra.or.kr

수출바우처제도 통합

수출바우처사업의 컨트롤타워 역할을 수행하다

2017.04.06



↳ 2017.04.27 2017 해외전시회 개별참가 수출바우처 지원사업 설명회

2016년 도입된 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. 고객은 부처·기관별로 산재된 지원사업 정보를 한눈에 파악해 신청·활용할 수 있었으며, 지원기관은 수출지원서비스 공급기관 간 경쟁을 통해 고객서비스 개선의 계기를 마련했다.

2017년에는 각 기관에서 개별적으로 추진하던 수출바우처사업의 지원창구가 통합됐다. KOTRA는 관리·운영 기관 중 유일하게 전담조직을 신설하고 컨트롤타워 역할을 수행했다.

특히 기관별로 별도 시스템으로 운영되고 있어 건별로 신청해야 하는 불편함을 해소하기 위해 수출바우처사업의 플랫폼 역할을 하는 통합 관리시스템(수출바우처.com)을 구축하고 기업과 수행기관의 효율성과 편의성을 향상시켰다.

지방 비즈니스클럽 신설

지방 수출기업의 목소리에 더욱 귀 기울이다

2017.04.05

KOTRA는 2017년 4월 5일 지방 수출기업 모임인 '지방 비즈니스클럽'을 신설했다. '지방 비즈니스클럽'은 지역별 수출기업 CEO 394명으로 구성됐으며 수출 관련 정보교류와 KOTRA에 대한 제언의 기능을 했다. 이를 통해 KOTRA는 지방 수출기업에 대한 좀 더 적극적인 지원은 물론 수요자 관점의 서비스 혁신에 더욱 박차를 가할 수 있게 됐다.

파워텍 코리아(Power-Tech Korea) 2017 개최

신흥국 전력기자재 시장 뚫는다

2017.05.10

KOTRA는 2017년 5월 10일부터 이틀간 서울 삼성동 코엑스에서 한국전기기술인협회와 공동으로 전력기자재 분야 전문 수출상담회인 '파워텍 코리아(Power-Tech Korea) 2017'을 개최했다.

국제 전기전력 전시회와 연계해 개최되는 이번 상담회는 전 세계 24개국에서 전력사, 발주처, EPC 전력설비 전문기업 등 60개사가 참가해 국내 전력기자재 중소기업 150여개사와 수출 상담을 진행했다. 동남아, CIS, 중동 등 신흥국에서는 발전 및 송배전 설비를 확충하는 장기 프로젝트가 다수 진행되고 있다. 최근 많은 국가들이 우리나라의 고효율 전력 생산·공급 시스템을 벤치마킹하고 있어 한국산 기자재에 대한 관심도 높다. 이를 반영하듯 이번 상담회에도 전체 바이어의 87%인 52개사가 신흥시장에서 왔다. 특히 인도네시아에서는 처음으로 인도네시아 에너지 그룹(Indonesia energy Group)을 포함해 7개사가 참가했다. 인도네시아 정부가 2025년까지 전력 보급률 제고를 위해 발표한 '전력개발 10개년 계획'에 필요한 기자재를 구매하기 위해서였다.

러시아의 경우 '러시아 에너지전략 2035' 계획에 따라 전력인프라를 확충해 왔다. 인프라 확충 계획이 탄력을 받아 새로운 전력기자재 구매 수요가 증가하고 있어 이번에 방한한 7개사는 화력발전기 엔진부터 변압기, 전선에 이르기까지 다양한 기자재를 구매할 것으로 기대됐다. KOTRA 관계자는 "신흥국의 전력인프라 확충에 따라 인도네시아, 러시아와 같은 새로운 수출시장이 확대되고 있다"고 언급하며 "앞으로도 신흥국에 소재한 해외무역관을 통해 꾸준히 새로운 수요를 발굴해 우리 중소기업의 수출시장 확대를 위해 노력할 것"이라고 밝혔다.

KOTRA-IBK기업은행-신용보증기금-기술보증기금 MOU 체결

정책금융기관과 외국인투자유치 손잡다

2017.04.17

KOTRA는 2017년 4월 17일 IBK기업은행, 신용보증기금, 기술보증기금 등 3개 정책금융기관과 국내 유망 스타트업, 중소·중견기업의 외국인투자유치를 위한 상호협력 업무협약을 체결했다.

3개 정책금융기관에서는 외국인투자유치를 희망하는 국내 유망 기업을 추천하고 KOTRA는 36개 해외 투자유치 거점 무역관을 통해 적격 해외투자자를 발굴·매칭함으로써 우리 기업의 글로벌 성장 사다리를 공공기관 간 협업을 통해 지원하기로 했다.

KOTRA는 우리 기업이 각 성장 단계에서 외국인투자유치를 통해 글로벌 시장 진출 및 글로벌 네트워크를 확장할 수 있도록 신규 투자유치 수요를 발굴·지원하는 'Invest KOREA 마켓플레이스'(www.investkorea.org) 사업을 본격 추진해 왔다.

이번 업무협약으로 각 기관이 운영하고 있는 우리 기업의 외국인투자유치 플랫폼 간 협력체계를 구축해 스타트업, 중소·중견기업의 외국인투자유치를 더욱 효과적으로 추진하겠다는 계획이었다.

KOTRA 관계자는 "4차 산업혁명 시대에는 아이디어와 기술력만 있다면 무한한 가능성이 있는 만큼 우리 스타트업과 중소·중견기업들이 사업 시작 단계부터 또는 다양한 전략을 가지고 글로벌 시장을 무대로 성장할 수 있도록 KOTRA와 정책금융기관이 최대한의 지원을 할 예정"이라면서 "우리 기업들이 실리콘밸리와 같은 창업, 투자, 인수·합병의 선순환 생태계를 활용할 수 있는 기반을 마련하는 데 이번 협업이 기여할 수 있을 것"이라고 밝혔다.



↳ 2017.04.17 KOTRA-IBK기업은행-신용보증기금-기술보증기금 업무 협약식

KOTRA 국가정보, 이제 다음에서도 만나요

2017.05.26



↳ 2017.05.26 KOTRA-카카오 MOU 체결식

KOTRA-카카오 MOU 체결
기업·국민들이 포털을 통해 KOTRA 생산정보에 더 쉬운 접근 경로 마련

KOTRA는 2017년 5월 26일 서울시 서초구 본사에서 카카오와 포털 사이트 다음(Daum)에 KOTRA 국가정보 서비스를 제공하는 내용의 양해각서(MOU)를 체결했다. 우리 기업·국민들이 포털을 통해 보다 쉽게 KOTRA 생산정보에 접근할 수 있는 경로를 마련한다는 취지였다.

주요 내용은 △KOTRA가 생산한 해외 96개국 국가정보 전파 협력 △다음 포털 사이트 내 KOTRA 국가정보 서비스 △협력 분야 지속 발굴 및 확대 추진 등이다.

KOTRA 관계자는 "전 세계에서 실시간으로 생산되는 KOTRA 해외시장 정보와 국가정보를 우리 기업·국민들이 편리하게 이용하도록 정보 채널의 다변화에 노력할 것"이라고 말했다.

아스타나엑스포 한국관 개관

아스타나에서 에너지산업의 미래를 제시하다

2017.06.11



↳ 2017 아스타나엑스포 한국관

2017년 가장 큰 지구촌 행사인 '2017 아스타나엑스포'가 2017년 6월 10일(현시지간) 화려하게 개막한 가운데 한국관도 11일 개관하면서 93일간의 대장정을 공식적으로 시작했다.

산업통상자원부와 KOTRA가 개최한 이날 개관식에는 김재홍 KOTRA 사장, 김대식 주카자흐스탄 대한민국 대사(한국관 정부대표) 등 우리 측 인사뿐만 아니라 아흐멧잔 예시모프 아스타나엑스포 조직위원장, 카심벡 제니스 투자개발부 장관 등 카자흐스탄 주요 인사를 포함해 총 100여 명이 참석했다.

김재홍 KOTRA 사장은 한국관 개관식 개회사에서 "한국관 파사드에 표현된 무수한 에너지 씨드는 아스타나엑스포에서 미래 에너지의 싹을 틔워 전 세계로 펼치자는 한국의 희망을 담고 있다"고 설명하며 "한국관이 엑스포에 참가한 전 세계의 국가관들과 함께 미래 에너지에 대한 비전을 나누는 공간이 되도록 노력하겠다"라고 밝혔다.

Future Energy, Smart Life

한국관은 '미래 에너지로 여는 스마트 라이프(Future Energy, Smart Life)'라는 주제로 참가국 중 최대 규모로 조성(1,804㎡)됐다. 1층(1,125㎡) 전시관에서는 드로잉쇼와 복합 퍼포먼스, AR(증강현실) 영상 등을 통해 한국의 에너지 솔루션과 신재생에너지 기술을 관객에게 보여줬다. 2층(679㎡)에는 한류 문화관(문화체험공간, 레스토랑, 한류 상품점 등)을 운영하여 현지 관람객들에게 한국의 문화를 널리 전파했다.

첫날부터 한국관은 관람객들로 북새통을 이뤘으며 특히 한국의 산업, 문화, 예술이 어우러진 개성 있는 전시관에 큰 호응을 보였다. 또한 뽀로로, 난타 등의 상설공연과 엑스포장 인근 메가 실크웨이 쇼핑몰에 설치한 '한국 소비재 팝업스토어' 등 엑스포 특수를 활용한 다채로운 한류 홍보 및 마케팅 행사도 열렸다.

KOTRA와 함께 세계로, 미래로

KOTRA 세계로포럼 신설

2017.06.14

기술개발, 기업가 정신, 마케팅 채널 다양화

국내 중소기업의 글로벌화를 위한 전략을 모색하고 정책을 연구할 무역투자 싱크탱크인 '중소기업 글로벌 비즈니스 포럼(KOTRA 세계로포럼)'이 2017년 6월 14일 출범했다.

'KOTRA 세계로포럼'은 초대 회장에 홍석우 전 지식경제부 장관이 선임된 가운데 학계, 언론, 기업 등 오피니언리더 233명으로 구성됐다.

중소기업 글로벌화 지원정책을 비롯해 기술개발, 기업가 정신, 마케팅 채널 다양화 및 이를 뒷받침하는 정부의 지원 등 우리 중소·중견기업의 글로벌화를 위한 혁신성장의 방향을 모색하는 역할을 맡았다.



↳ 2017.06.14 KOTRA 중소기업 글로벌 비즈니스 포럼

아스타나엑스포 한국의 날 개최

카자흐스탄과 전 세계 사람들의 마음속에 한국을 각인하다

2017.07.19

산업통상자원부와 KOTRA는 2017년 7월 19일 카자흐스탄 아스타나에서 '2017 아스타나 엑스포 한국의 날'을 개최했다. '한국의 날'은 아스타나 엑스포 기간 중 참가국별로 특정일을 지정하여 참가국을 집중 소개하는 국가의 날 행사의 일환이다.

'한국의 날' 행사는 7월 18일 19시 30분 시내 벨로드롬에서 열린 '한국의 날 전야제(K-Culture Party)'로 본격적인 막을 열었다. '한국의 날 전야제'에서는 B1A4, 하이라이트, AoA 등 한국의 정상급 아이돌 그룹과 Ninetyone, Blackdial 등 카자흐스탄 인기 가수들이 대거 참가해 약 150분간 한국의 날 축하 공연을 가졌다.

7월 19일 오전에는 엑스포장 내셔널 데이 스테이지에서 '한국의 날 공식 기념식'가 열렸다. 이날 행사에는 한국 대표단과 카자흐스탄 대표단 등 양국 주요 인사 300여 명이 참석했다. 이들은 기념식에 이어 식후 행사로 한국이 마련한 마칭밴드와 비보이 콜라보, 태권 퍼포먼스 공연 관람에 이어 한국관과 카자흐스탄관을 상호 방문하는 순서를 가졌다. 또한 이날 행사에서는 현지 아동구호단체 SOS에 자전거를 기증하는 CSR서약식과 한국관 10만번째 관람객 기념 선물 증정식 등이 진행됐다.

또 이날 홍보대사 서강준의 팬 사인회와 함께 퓨전국악, 태권무, 뽀로로 캐릭터쇼, K-Perfomace Crew 등의 문화공연을 하루 종일 열어 한류 열기 확산에 기여했다.



↳ 2017 아스타나엑스포 한국의 날

고객서비스본부 신설

무역·투자 지원기능과 일자리 창출 연계를 모색하다

2017.08.01

KOTRA는 4차 산업혁명시대 기업의 해외진출지원 서비스 수요 다변화에 대응하고 수출과 외국인투자 지원서비스를 활용한 국내외 일자리 확대를 위해 2017년 8월 1일부로 조직개편을 단행했다. 국내외 취업지원 사업을 확대해 '국가 무역투자 인프라'라는 본연의 기능과 일자리 창출과의 연계를 강화하는 데 중점을 뒀다.

먼저 KOTRA는 '고객서비스본부'를 신설해 이원화돼 있는 고객지원 기능을 통합하고 개별기업의 수요 맞춤형 서비스 확대 등 고객지원 역량을 강화하고 나섰다. 또 고객 편의성 개선을 위해 온·오프라인 고객접점을 '해외진출상담센터'로 통일해 원스톱 무역투자 상담서비스 체계를 구축하고, 개별기업 맞춤형 상담을 위한 빅데이터 분석 플랫폼('KOTRA 해외시장 빅붓')도 확대했다.

일자리 창출 관련해서는 해외취업 지원 전담조직인 글로벌일자리사업단을 '일자리사업실'로 확대 개편했다. KOTRA 핵심기능과 연계한 일자리 전략 수립, 해외 일자리 발굴과 취업지원 해외거점(K-Move 센터) 확대는 물론, 스타트업의 해외진출과 성장지원을 통한 국내 일자리 저변확대에도 기여한다는 계획이었다. 또한 '외투기업채용지원팀'을 신설해 우리 경제성장의 또 다른 축인 외국인투자가 국내 일자리 창출로 이어지도록 체계적으로 지원하기로 했다.

나아가 미래 수출시장 확보와 새로운 수출산업을 지원하기 위한 전담조직도 강화했다. 인도, 아세안, 중동 등 중국 대체시장 발굴 기능 강화를 위해 '전략시장진출지원단'을 신설하고, '서비스 수출지원센터'를 만들어 일자리 창출 효과가 높은 서비스 분야의 해외진출 지원사업을 확대해 나가기로 했다.

김재홍 KOTRA 사장은 "4차 산업혁명에 따른 산업 간 융복합이 본격화됨에 따라 기업들의 해외진출 수요도 다변화되고 있다"고 언급하면서 "맞춤형 고객지원 역량 강화로 수출확대와 기업성장, 일자리 창출의 선순환 구조 안착에 조직운영의 초점을 맞출 방침"이라고 밝혔다.

세계일류상품전(World-class Product Show) 2017 개최

기업·제품 세계일류가 채용·수출도 세계일류

2017.11.23



↳ 2017.11.23 World-class Product Show 2017

산업통상자원부와 KOTRA는 2017년 11월 23일 서울 삼성동 그랜드인터콘티넨탈호텔에서 '세계일류상품전(WPS: World-class Product Show) 2017'을 개최했다.

이번 행사는 세계일류상품 및 월드챔프 육성사업 선정기업의 수출확대와 청년 구직자와의 일자리 연계를 위해 마련됐다. △월드클래스 잡-페스티벌(이하 채용박람회) △월드클래스 비즈니스 플라자(이하 수출상담회) △세계일류상품 선정기업 인증서 수여식 등으로 구성됐다.

채용박람회는 세계 최고의 태양전지 양산효율을 자랑하는 신성이엔지를 포함한 세계일류상품 선정기업 18개사, 이차전지 핵심 원료인 양극활물질을 국산화해 세계시장점유율 3위를 차지하고 있는 엘앤에프를 포함한 월드챔프 선정기업 14개사 등 총 32개사가 참가했다.

수출상담회에서는 우리 강소·중견기업 100개사가 바이어 43개사와 1대1 수출상담을 가졌다. 부대행사로 바이어 26개사와 우리 강소·중견기업 19개사 간 총 660억 원(6,010만 달러)의 MOU/수출계약 서명식도 열렸다.

KOTRA 관계자는 "세계일류, 월드챔프 기업은 최전선에서 대한한국 수출의 선봉장 역할을 하고 있는데, 우수 인재채용을 통해 치열한 글로벌 시장에서 살아남을 수 있는 경쟁력을 확보하면서도 일자리 창출에도 기여하고 있다"면서 "KOTRA는 대표 강소·중견기업 육성 프로그램인 세계일류상품, 월드챔프 육성사업 참가기업을 확대하고, 컨설팅을 강화해 글로벌 전문기업으로 성장할 수 있도록 아낌없이 지원하겠다"라고 밝혔다.

Episode 01 SK LPG가스 사업

From LPG terminal to Infrastructure projects:

Korea and Bangladesh want to build stronger ties

방글라데시 Bangladesh | 다카 Dhaka | Faruque Ahmed

Following my meeting with Mr. Yoojin Kim, a senior manager of SK Gas at the 4th Asia LPG Summit in Dhaka on February 2017, I followed up more detail with local LPG bottling/wholesale companies. We identified LPG shortage in the market and the wholesale and retail price seemed to be quite high. This is mainly because various small bottling plants import LPG using small vessels due to the draft limitation of the main seaport in Chittagong.

> "SK Gas came up with an idea of a bulk LPG terminal in Bangladesh, which would be a game changer in LPG market in Bangladesh. An analysis provided by me, led to the conclusion that considering the size of the market in Bangladesh (1 million ton/year), one refrigerated bulk LPG terminal was feasible, and whoever builds the LPG terminal will take the whole market."

Bangladesh is not a structured or organized market like the developed world and lack of available information makes it a challenging market as well. I have introduced Energy and Power, a local consultant and SK commissioned the research duly. The research revealed that Moheshkhali is the only location in Bangladesh which can accommodate VLGCs. It suggested an explosive growth of LPG demand is expected as domestic natural gas is near completion. And the fact that the government also promotes LPG as an alternative fuel for domestic and transportation sectors with LPG friendly policies.

However, a project of this nature requires supports from the private sector and government as well. Considering the challenges in Bangladesh market, the project itself was not an easy undertaking by any means. As for the local partner, a carefully targeted search by me, led to the introduction of 5 potential local partners for SK Gas. I submitted the detail background information of the potential partners with comments. SK Gas met all of them in Bangladesh and also in Ulsan (arranged by us), where SK Gas LPG terminal is located. After a series of discussions, SK Gas finally selected East Coast Group (ECG) as their local partner for the project. ECG has been one of the leading and most experienced energy sector company in Bangladesh. ECG identified a suitable location in Moheshkhali for the project, as I assisted them with the draft and ocean chart from Bangladesh Navy and those were classified documents back then in Bangladesh.

SK Gas team and I did brainstorming about a winning business model based on logistics competitiveness and our next approaches etc. Among many other supports, I provided SK Gas with insights regarding LPG industry, gas sector masterplan from the government, fuel mix data, natural gas demand and LNG supply forecast, price point calculation and margin, margin of LPG filling station, competitive scenario and so on. Besides, I prepared a teaser/flier which highlights the win - win value proposition for Bangladesh and the fact that the project is line with the government's plan to develop Moheshkhali as an energy hub of Bangladesh, and the flier was subsequently disseminated among the government stakeholders.

Although the timing was ideal in many ways, there was still much to do to secure the approval from the

government. There was a problem too, which needed urgent solution. A Channel near 2km distance of the project site, is being built by a government agency which coincides with the mooring position of the VLGCs. To overcome the channel conflict, I was able to identify the key government officials or stakeholders in order to get the approval for using the channel for the LPG carriers. A committee which look after the problems related to projects in Moheshkhali energy hub, known as MIDI (Moheshkhali Integrated Infrastructure Development Initiative), suggested meeting with JICA as the Japanese ODA authority is currently financing power projects in that location and has been preparing a masterplan.

JICA was interested to partly finance the LPG project, however, they suggested to take on board a Japanese partner, to make their decision process of financing (from JICA) easier. I then introduced 4 Japanese companies who have offices in Dhaka and were serious about collaboration. They submitted EOI and SK uses elimination process to choose the best one to start a FEED (Front End Engineering Design) together. Finally, Mitsui, Japan was selected as partner.

We envisioned the LPG terminal to help Bangladesh ease energy problem that the country has been experiencing and spearhead the development of Moheshkhali region, contributing to the creation of a power and energy hub of Bangladesh like Ulsan in Korea.

The above experience was greatly helpful especially the contacts that I was able to make with the government authorities, to use them well for furthering our commercial interests in infrastructure sector. Thanks to our hard work with LPG terminal project, the perception of Korean EPC and Korean engineering is high along with the fact that Korean contractors' unwavering focus on quality and compliance issues. Services of Korean engineering firms are increasingly considered high quality by project authorities.

On December 2018, our day long Infrastructure Road Show seminar launched our renewed drive towards promoting upcoming infrastructure project opportunities for Korean companies in this important market. We followed it up with Infra Road Show events in the following years, with Bangladesh government's continuous emphasis on power and infrastructure projects. Often the projects are funded not only from the state budget but also from donor organizations such as the World Bank, ADB, JICA, AIIB, EIB etc.

During the Covid pandemic, we launched online meeting events, offline meeting, video presentation by the authorities, project location video which are quite popular with the Korean companies. What stood out as important that the government project authorities provided impressive and informative presentations on upcoming projects highlighting the growing need for proven expertise from Korea to develop infrastructure projects in Bangladesh. Korean companies are especially well placed to assist in developing upcoming infrastructures for roads, highways, bridges, railway, airport, water, sewerage treatment, power generation, transmission and distribution, metro rail and renewable energy projects.

A number of success stories followed since 2018. Currently Korean companies are playing an important role by winning the contracts worth over US$3 billion in the past couple of years. Also Korea is directly supporting through KIND (Korea Overseas Infrastructure Urban Development Corporation) initiated G to G PPP projects. Through all these initiatives, Korea and Bangladesh want to build stronger ties.

> "Some of the important projects awarded to Korean EPC companies in the past 3 years include 3rd terminal for Shahjalal International Airport, Cox's Bazar airport upgrade, water supply project in Dhaka and Chattogram, Sewerage treatment project in Chattogram, SASEC road connectivity project, power generation project at Matarbari, power transmission and substation projects etc. Following their success, major Korean engineering firms set up offices in Bangladesh recently and have been participating in consultancy projects in increasing numbers."

For me, the enthusiastic response of Korean companies and Bangladeshi project authorities alike, is the best kind of reward for the hours of hard work that goes into the preparations for these events, following up with the authorities, preparing project information reports, inviting the authorities in Global Project Plaza, MDB Plaza, Green Hub Korea etc. By laying the foundations now, we believe that Korean companies will be ideally placed to capitalize on more opportunities in the transport infrastructure sectors in future.

Episode 02 HBS - 씨월드 수출 연결

Successful business connection between HBS & C-world

헝가리 Hungary | 부다페스트 Budapest | Ferenc Sebok

Introduction

The Hungarian company - HBS Hungary - specialized on hospital supplies, visited the KIMES/GBMP event in Seoul on March of 2017, invited by KOTRA Budapest Office.

On this event HBS had eight meetings organized by KOTRA during GBMP event, which was organized parallel with KIMES exhibition.

Among other meetings, HBS has also met the Korean company Cworld, who is manufacturing special lead free apron for hospital use during X-ray examination.

This product was a kind of novelty product, which made the life of hospital X-ray machine operating staffs much easier "literally", as the weight of this lead-free apron was only around 3-4 kg compared to the traditional ones of 16-18 kg.

The advantage of this product was very clear compared to traditional lead containing aprons; however, disadvantage was that the price was around 8-10 times higher. In Hungary, the majorities of hospitals are state-owned, so their budget is very tight, calculated on previous years' spending level, and so does not allow such a big price difference in purchasing of supplies.

Despite the high price problem, HBS was confident that this could be a promising item, with good business opportunities.

In order to overcome the price obstacles, at the beginning made a sample order from Cworld for 15 different types of aprons in the end of 2017. These sample HBS distributed free of charge to hospital for testing.

The result of the test became so positive that hospitals no longer wanted to use the old aprons and took every opportunity to buy from the new apron.

And here comes KOTRA Budapest:

HBS wanted to give a larger order to Cworld Company, however, turned out that basically they are small company, without any stock, no English speaking staff and not enough capacity for delivering bigger orders. HBS contacted me for help in order to overcome the language difficulties. Because I also cannot speak Korean, so I asked for the help of Korean staff in our office.

> "Finally, we could start the communication with Cworld about new order, however, turned out that they do not have products on stock with different sizes, which means first should be ordered, including the different sizes and after the order received Cworld is going to produce it, which means in practice that after order finalized, the buyer could receive it 4-5 months later."

> “ After discussion with HBS, we agreed that this delay for delivery could be solved by pre-order or to have stock either in Korea or in Hungary. In order to work this plan, Hungarian company needed trust in Korean company, so here I was using the KOTRA CRM database and other available databases to prove that the Korean company can be trusted, will be good business partner. I also suggested them to sign MOU at KOTRA organized event, which also could help in smooth business and trust in each other. ”

In this way, our office daily had to help in communication between the two companies in order to overcome the language obstacles.

In this way in next year, in 2018, HBS has visited again KIMES exhibition on the invitation of KOTRA Budapest Office, and they signed MOU with Cworld for continuous delivery of lead-free aprons.

Even though they signed the MOU, the problem of communication and lack of stocks has not been solved. HBS wanted to be delivered immediately after making the order; however, Cworld said that they first collect the new orders and based on different sized start the production.

During these negotiations, our office, KOTRA Budapest helped in communication between two companies. Many times the negotiations entered into technical details, which was not easy at all to mediate between the two parties.

The translation of technical conversations became more and more burden not only for me but also for the Korean colleagues, who helped in communication, so I shared with HBS the story of another Hungarian company, who hired a Korean staff and his business toward Korea increased a lot, reaching USD 1 million.

In 2019, I invited the owner of HBS to visit KIMES exhibition in Seoul, among others he met Cworld as well and had business meetings with other Korean companies as well. As usual, we provided Korean translator to the business meetings. The Korean interpreter lady had very good English and also turned out that she had business background as well, so HBS took the opportunity asked the interpreter to come to Hungary and work at HBS as sales manager in charge of the apron business, targeting the whole EU market.

In order to work in Hungary, needed working and immigration permits, so herewith I also helped HBS with contacts of different offices and advices in order to get all the permits necessary

The Korean lady accepted the invitation, came to Hungary, and they started to promote the aprons not only in Hungary but also in other EU countries, by making online shop. Through this online shop, the size of aprons and all other basic data can be uploaded by customers and HBS can collect the tailor made orders. After processing, these orders are forwarded to Cworld, who can prepare the products based on specific requirements.

In order to overcome the lack of stocks, HBS orders in advance a stock based on their previous experience, and in this way the delivery time can be shortened as much as possible.

Since 2017, the business cooperation has been ongoing, based on export statistics the average yearly export was USD 36 thousand between 2018-2021.

Nowadays, the Hungarian company is struggling with the new MDR regulation implemented by EU in May of 2021, however, I am confident that will get it and could continue the successful business with Korean company.



2017.03.16 GLOBAL BIO & MEDICAL PLAZA (GBMP 2017)

Episode 03 한중 ICT 산업협력포럼 및 기업상담회

상하이 무역관에서 20여 년, KOTRA의 일원임을 자랑스럽게 여길 수 있던 경험

중국 China 상하이 Shanghai 심이가

2022년은 한중 수교 30주년이다. 필자는 상하이 무역관에서 어느덧 20여 년째 근무를 이어오고 있으며, 이곳에서 한중 수교 20주년, 25주년을 차례차례 맞이한 경험이 있다. 그중에서 특히 기억에 남는 행사를 뽑자면 양국 간 25주년을 맞이했던 지난 2017년 개최한 '한중 ICT 산업협력포럼 및 기업상담회(이하 K-Global China 2017)'다.

> “ 2017년은 한중 수교 25주년과 더불어 중국 내수시장의 해외 개방도가 한층 높아지던 때였다. 아울러 '중국제조 2025'의 성공적인 추진을 위한 핵심 소재부품부터 5G 및 네트워크 통신망에 이르기까지 관련 산업의 성장이 눈부시던 한 해였다. 특히 상하이는 정보화발전종합지수 및 인터넷 사용 측면에서 전국에서 가장 높은 수준을 유지하고 있었으며, 스마트제조, 공업 소프트웨어, 통합시스템 분야에서 훌륭한 기초 인프라를 갖추고 있는 ICT 관련 사업 추진에 있어 매우 훌륭한 제반 여건을 갖추고 있었다. ”

이러한 배경 속에 상하이 무역관은 한중 ICT 교류 촉진을 위해 현지 유망 바이어를 발굴, 국내의 우리 기업과 함께 상호 협력할 수 있는 'K-Global China 2017'를 기획했다. SW관(13개사), 3D프린트관(4개사), IOT관(5개사), VR/AR관(5개사), 스마트팩토리관(4개사) 등 총 5개관으로 구성했다.

특히 행사에는 ZTE, 중국텔레콤, 중국연통 등 220여 개의 중국 내 빅 바이어들이 함께 대거 참가해 우리 한국의 우수한 ICT 기술과 혁신 제품을 관람했다. 또 한중 기업 간 1대1 상담회를 통해 다양한 협력방안을 논의할 수 있는 좋은 기회를 가졌다.

행사 과정을 돌이켜보면, 많은 어려움과 고난이 있었다. 비교적 큰 행사 규모에 따라 반드시 시정부 관계부처인 '상하이시 경제정보화위원회'의 도움이 필요한 상황이었다. 당시 우리 측 행사와 시기가 겹쳤던 다른 행사가 현지의 주요 스포트라이트를 받는 메인행사로 개최될 예정임에 따라 우리는 매우 초조할 수밖에 없었다. 특히 시정부 측 협조요청과 더불어 포럼의 연사섭외 등이 매우 어려운 과제가 있었다. 당시 필자는 해당 부처의 관계자들과 유관 협·단체 임원들을 직접 방문하며 우리 행사에 대한 중요성과 그 상징성을 알리기 위해 노력했다.

결국 한중 ICT 분야의 교류와 양국의 경제협력에 미치는 영향을 직접적으로 언급하는 등 꾸준한 노력과 설득작업을 통해 현지 부처의 지지를 결국 얻어낼 수 있었다. 이에 따라 우리 측 행사의 격이 크게 향상되며 더욱 많은 중요 바이어와 업계 관계자들을 초대해 사업을 진행할 수 있게 됐던 것이다.

필자는 현지의 많은 ICT 관련 바이어를 우리 한국 기업에 소개하고 연결하는 데 주력했으며, 한중 기업 간 가교역할을 충실히 수행할 수 있게 된 것에 대해 뿌듯함을 느꼈다.

> “ 'K-Global China 2017'은 상하이 무역관이 2010년 들어 개최한 행사 중 가장 큰 규모로서, 총 456건에 달하는 한중 기업 간 상담매칭과 더불어 2,615만 달러 규모의 상담성과 등 비교적 실질적인 성과를 거뒀다. 또한 한중 기업전시회 및 포럼 등의 관련 부대행사가 순조롭게 진행될 수 있도록 전 무역관 직원들이 많은 사전준비를 했으며, 중국 내 타 무역관들의 적극적인 측면지원 또한 행사가 원만하게 개최되는 데 큰 도움이 됐다. ”

한중 수교 30주년을 맞은 2022년, 필자에게 여전히 가장 기억이 남는 행사는 역시 'K-Global China 2017'이다. 당시 행사를 준비하기 위해 무역관 전체 직원들이 함께 야근하며 고생했던 모습이 여전히 눈에 선하다. 당시에는 비교적 낯설게 느껴지던 ICT 분야에서 다양한 마케팅 활동과 포럼 그리고 전시상담회 등이 어우러진 융복합 사업을 기획해 성공적으로 행사를 마쳤기 때문이다. 또한 행사는 필자에게 있어 진정한 KOTRA인으로서의 역할과 사명감을 느끼게 해준 소중한 추억이자 경험이 됐다. 앞으로도 새롭게 다가올 미래의 한중관계에 있어 양국 모두에게 더욱 특별한 의미를 지닌 다채롭고 새로운 사업을 지속적으로 발굴하기 위해 주어진 역할에 묵묵히 최선을 다할 것이다.

Episode 04 SITDEF 박람회 한국관 운영

Participation of Korean Pavillion in SITDEF Exhibition

페루 Peru 리마 Lima Enrique Bazan

In February 2022 I have completed seven years in Kotra Lima, in this time I have gone through different functions, starting as a market analyst, then 'JISAHWA' consultor and now as a team leader. In these seven years there have been many positive experiences, business deals, satisfied Korean and Peruvian companies, new markets, conflict resolution, attendance at events, visits to South Korea with Peruvian companies and recently business development online.

> "But of all the experiences, there is one that I always remember. It happened in 2017, I was in charge of the Korean company, manufacturer of special fabrics, Bogwang Textile Co., Ltd. In May of that year the fair SITDEF 2017 (International Exhibition of Technology for the defense and prevention of disasters) was going to take place in Lima, Perú."

SITDEF has been held in Peru every two years since 2007 and brings together national and foreign suppliers dedicated to the military sector. Since there are Korean companies that supply military technology in Peru, a seminar was organized by Kotra and KDIA (Korea Defense Industry Association). There was also a special pavilion for Korean companies.

So, I informed Bogwang about the fair, and if they were interested in participating as an exhibitor. After various



Pavilion for Korean companies

meetings with the organizers, the company chose to participate with a small stand next to the Korean pavilion. The coordination began at the end of 2016, and in the first months of 2017, the logistics for the presentation of Bogwang was defined. One of the most important aspects was to have in Peru the products they wanted to show.

The fair was going to be inaugurated on May 18, 2017; so everything should be ready a day before. Mr. Son, owner of the company, chose to send the products by air prior to his arrival. The shipment was made via the company TNT, there were two boxes that were dispatched from Korea on May 12, so by May 17, the day that Mr. Son arrived, the products should already be cleared from customs and ready to place on the stand.

The two boxes contained fabric samples, uniforms, bulletproof vests and plates. The boxes arrived in Peru on May 16, prior coordination with TNT to carry out a quick customs clearance and be able to take the products to the venue the day before the event. From the first contact with TNT, there were problems that the company did not want to solve or put obstacles in. The commercial invoices and information of the products were presented, so it was assumed that everything was on the right track.

On May 17, TNT sends an email in the morning mentioning that there was a problem with the recipient, an issue that was dealt instantly. Then later that day, they sent an email where they mentioned that customs clearance could not be done because SUNAT (the entity in charge of clearing Customs products) had observed the products, among others, the plates with bullet holes made in tests. Until the end of that day, TNT did not provide any solution and the next day the fair started so there were not Bogwang products on the stand.

> "That is why on Thursday, May 18, I made the decision to go early to the TNT office at the Callao air terminal. It should be noted that people do not normally enter this area, only agents or personnel who work in the terminal. After a discussion with those in charge of TNT, because they wanted a payment to be made, even though they had practically done nothing to release the boxes, they gave me the documents and I was able to enter the SUNAT warehouse."

But once inside SUNAT, instead of being a quick process, it was very stressful. They put me through a very complicated Customs agent, who asked a lot of meaningless questions and apparently just wanted to delay the process. For this, I was in constant communication with Mr. Son from Bogwang, since the booth was ready but without products. We tried to ask the Korean Embassy for help but due to time constraints they couldn't help us.

Time kept passing and the person in charge of Customs kept putting up obstacles. He asked for some complementary documents, payments and declarations from the Korean company. There were hours of great stress, frustration and fatigue, without eating and being ignored several times.

We were negotiating for many hours, at 4 in the afternoon; the person in charge took me to an office, where he told me that he was going to release the boxes after some additional payments. But I was running out of time, because payments are only processed until 4:30pm and I had to run to the nearest agency (no cars allowed in the compound). I remember it was hot and I was wearing a suit because I was planning to go to the event. Fortunately, I was able to make the payments and went back to the warehouse which closed at 5pm. I arrived minutes before closing and the door was locked. I asked if they would please let me in, and since the security agent had seen me all day, he let me in. Forty minutes later the products were delivered to me, but due to the hour I could no longer take them to the venue. I took them to my house and early on Friday 19th I took the boxes to the event, where Bogwang was able to accommodate their products on the stand.

It was one of the most stressful days in my life, but I didn´t want that the Korean company, after all the investment made, to be left without showing its products.

I learned many lessons from this situation, first of not trusting the carriers, since they don't do a good job and they don't care if the products stay in Customs. Second, I learned the operation process inside Customs, this helped me later to help other Korean companies in similar situations. Finally, it taught me that one should never give up, I could have "thrown the towel" and told the Korean company that this was out of my hands and blamed TNT, but instead I insisted and decided not to leave Customs without the boxes, in the end, was the right decision.



SITDEF 2017

Episode 05 아스타나엑스포 개최

세계 EXPO 한국관 개막식의 숨겨진 비화

카자흐스탄 Kazakhstan | 알마티 Almaty | 김정훈

월드컵, 올림픽과 함께 세계 3대 축제로 꼽히는 세계 EXPO는 전시의 꽃이라고 불린다. 어떤 선배는 전시의 끝판왕이라고도 했다. 세계 EXPO 한국관 조성은 우리 대한민국의 앞서가는 기술과 철학을 홍보하는 기회이기에 KOTRA 뿐만 아니라 Korea를 알린다는 자부심을 갖고 일할 수 있다. 보통 사업이 끝나면 성공적으로 끝났다는 성과만을 알리지만 그 과정을 겪어본 사람만이 알 수 있는 숨겨진 비화도 있다.

나는 전시팀에서 근무한 경험이 전혀 없었는데 직전 해외 근무지가 카자흐스탄 알마티 무역관이라는 이유로 2017 아스타나(현 누루술탄) EXPO 때 EXPO전담반으로 차출됐다. 2020 두바이 EXPO처럼 독립적으로 한국관 건물을 건축하는 등록(Registerd) EXPO가 아닌 주최국이 이미 건축한 건물 안에 국가관을 조성하는 인정(Recognized) EXPO여서 상대적으로 규모는 작았으나 무역관도 없는 특수지에서 개최하는 행사이다 보니 더욱 마음을 졸이는 상황들이 펼쳐졌다. 담당자로서는 부끄러운 이야기이지만 이제는 말할 수 있을 것 같다.

> “ 여전히 생소한 도시인 아스타나가 어디에 있는지부터 설명해야 했다. 첫 보고 때 사장님의 질문은 “아스타나가 어디에 있어요?”였다. 또한 바로 직전 개최된 2015 이탈리아 밀라노 EXPO의 한국관 조성 업무가 갑작스레 한국관광공사로 이관되는 바람에 개최한 지 수년이 지난 2010 상하이 EXPO 자료를 중심으로 업무 체계를 잡아야 했다. ”

세계 EXPO 업무를 진행했던 직원들은 공감하겠지만 누구나 마음을 졸이는 것이 EXPO 개막에 맞춰 한국관을 오픈하는 것이다. 워낙 큰 행사여서인지 EXPO 개막에 맞춰 국가관을 오픈하지 못하는 국가들도 있고 다른 국가들과 디자인 경쟁을 하다가 갑자기 전시관 디자인이 바뀌는 경우도 있다. 한국관 개관식에는 산업부 정부대표단과 사장님도 참석할 예정이었다. 디데이인 2017년 6월 11일은 어찌나 빨리 오던지…. 이제 내일이면 국내와



아스타나엑스포 한국관

현지 VIP를 포함한 초청인사 80여 명과 현지 언론관계자 등 약 200명이 참석한 가운데 한국관 개관식이 개최될 것이었다. 그런데 이게 무슨 일인가? 중앙아시아 초원을 자유롭게 뛰어다니던 유목민의 후예들이라 시간관념이 약한 탓인가? 나도 갑작스레 약속을 바꾸는 현지 관습에 익숙해져 있었지만 오기로 했던 현지 VIP들 중 일부가 전날부터 변동이 생기기 시작했다. 참석하기로 한 아스타나 시장이 오전에 부시장으로 바뀌더니 오후에는 국장으로 바뀌었다(결국 국장도 말도 없이 오지 않았다). 한국관 정부대표가 주카자흐스탄 한국대사였기 때문에 대사관 담당자와 함께 한국관 개관식에 걸맞은 참석자들의 급을 유지하기 위해 다시 전화통을 붙들고 협의를 했다. 그러나 오후 늦게부터는 현지 의전 담당들과 연락조차 되지 않았다.

설상가상으로 보고했던 명단 중 참석이 어렵다는 인사들이 추가로 나타났다. 당초 계획과의 차질을 최소화하고자 이런저런 줄다리기를 하며 개막식의 날이 밝아왔다. 전시장을 밝히는 해가 그렇게 얄밉게 보일 수가 없었다. 오전에 사장님을 호텔에서 모셔 오고 정부대표단 동선도 챙기면서 현지 VIP들(특히 축사를 하는 분들)이 늦지 않도록 재차 연락을 했다.

아나운서가 우렁찬 목소리로 한국관 개관식을 알리자 현지 방송사들이 촬영을 시작했다. 약 30여 개의 현지 매체가 플래시를 터뜨리면서 열띤 취재경쟁을 벌였다. VIP들이 착석한 상황에서 한 명 한 명 축사가 진행되고 있었으나 축사를 하기로 한 현지 인사가 나타나지 않았다.

> “ 머릿속이 하얗게 변했다. 이제 5분 뒤면 아나운서는 현지 인사의 이름을 부르게 될 것이다. 아나운서에게 달려가 축사자 명단에서 재빠르게 삭제할 것인지 판단해야했다. 그때 VIP 앞 열에 앉아 있는 백발의 노신사가 눈에 들어왔다. 지푸라기라도 잡는 심정으로 몸을 숙인 채 다가갔다. 그분에게 어디서 오셨는지 물으니 카자흐스탄 섬유산업협회장이라고 했다. 나름 그 나라의 섬유산업이 중요한 산업 분야여서 이전에 한자리했을 것 같은 풍채였다. ”



아스타나엑스포 한국의 날 행사

그분에게 대신 축사를 해 줄 수 있으신지 물었다. 말하는 사람뿐 아니라 듣는 사람도 모두 이게 무슨 황당한 소리인가 생각했을 것이다. 지금 당장 축사를 하라니…. 그러나 지성이면 감천이라고 했던가? 아니면 간절한 눈빛에 불쌍한 느낌이 들었던 것인가? 그분은 알겠다고 했다. 나는 개막식을 진행하고 있는 아나운서에게 그분의 이름과 직함을 안내했다. 그분은 즉석에서 받은 요청임에도 마치 준비해 온 사람처럼 유창하게 축사를 했다. 그분의 축사가 끝나고 나서야 주위에 있는 사람들이 눈에 들어오기 시작했다. 행사가 어떻게 진행되는지도 보이기 시작했다.

행사가 끝나고 사장님의 다음 일정을 챙기느라 정신없이 움직이는 사이에 물에 빠진 사람을 건져 준 은인은 바람과 함께 사라지고 없었다. 그분을 다시 뵙지는 못했지만 지나가는 사람의 간청을 들어준 고마운 마음을 잊을 수 없다.

지금 이 순간에도 세계 곳곳의 척박한 환경에서 알려지지 않은 어려움과 때로는 위험이 도사리는 가운데서 국가를 위해 수고하는 우리 직원들이 있을 것이다. 그곳에서도 이런 은인들의 도움의 손길이 있기를 기원한다.

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
05.16-05.19	2017 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2017)	1,402개사 (국내 850, 해외 552)	76,121㎡	54,200명	KINTEX	39개국
11.01-11.03	2017 대전국제농업기술전(TAMAS 2017)	210개사 (국내 205, 해외 5)	10,000㎡	8,383명	대전광역시	5개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
01.10-01.12	미국 올랜도 NAHB 건축 전시회	17	북미	미국	건축자재
02.25-02.27	이탈리아 밀라노 광학 전시회	31	유럽	이탈리아	생활소비재
03.14-03.16	중국 상하이 플랫패널디스플레이 전시회	22	중국	중국	전기전자
03.15-03.17	중국 상하이 춘계 패션 전시회	74	중국	중국	섬유패션
05.11-05.13	베트남 호치민 환경에너지산업 전시회	106	아시아	베트남	환경에너지
06.14-06.17	태국 방콕 가공, 충진 및 포장 전시회	20	아시아	태국	일반기계
06.28-06.29	미국 뉴욕 한국 섬유 전시회	51	미주	미국	섬유패션
10.30-11.03	쿠바 아바나 종합 박람회	16	중남미	쿠바	종합/기타
12.05-12.08	중국 상하이 마린텍차이나 전시회	29	중국	중국	자동차조선
12.14-12.17	인도 델리 건축 전시회	20	아시아	인도	건축자재









KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	미국의 국경조정세 도입 동향과 우리 경제·산업에 미치는 영향 (디지털자료)	KOTRA 시장조사팀	KOTRA	Global Issue Paper (GIP)	17-002
2	미 통상정책 변화에 따른 독일 자동차 업계 동향과 우리에게 주는 시사점 (디지털자료)	KOTRA 산업분석팀	KOTRA	Global Issue Paper (GIP)	17-004
3	미국의 바이아메리칸 정책 분석 및 향후 우리기업의 대응 방향 (디지털자료)	KOTRA 시장조사팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	17-019
4	소셜 인플루언서를 활용한 미국 시장 진출 전략 (디지털자료)	KOTRA 시장조사팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	17-033
5	현지에서 본 한-중미 FTA 반응 및 전망 (디지털자료)	KOTRA FTA지원팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	17-058
6	신통상시대 중남미 주요국의 다각화 전략과 시사점 : 트럼프노믹스 대응전략과 기회요인	KOTRA 글로벌전략지원단	KOTRA	Global Strategy Report (GSR)	17-003
7	중동 주요국의 국가지속가능발전전략 이행과 활용전략 : 사우디 비전 2030과 이집트 SDS 2030	KOTRA 글로벌전략지원단	KOTRA	Global Strategy Report (GSR)	17-007
8	메르코수르의 패러다임 변화에 따른 주요국 진출 전략과 시사점	KOTRA 글로벌전략지원단	KOTRA	Global Strategy Report (GSR)	17-011
9	KOTRA 중국지역 마케터 100인에 물었다 (디지털자료)	KOTRA 중국사업단	KOTRA	KOCHI자료	17-010
10	무역구조 변화로 본 동아시아 가치사슬(GVC) 변화와 시사점 (디지털자료)	KOTRA 동북아사업단	KOTRA	KOCHI자료	17-014

1


2

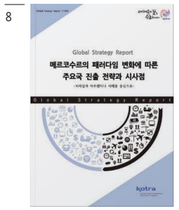

3

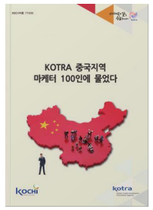

4


5

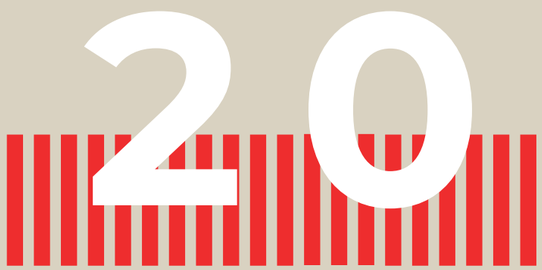

6

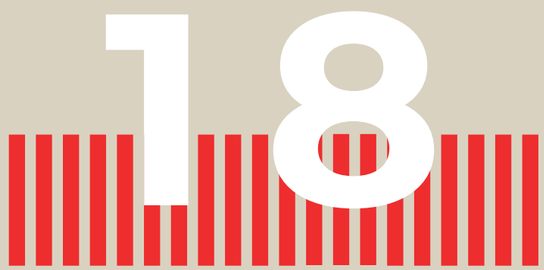

7


8


9


10



20


18

2018 연표

날짜	내용
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
2018.02.22	신남방·신북방지역 진출전략 설명회 개최
2018.02.26	MWC 2018 한국관 참가
2018.02.26	한-인도·말레이시아 비즈니스 파트너십 개최
2018.02.27	KOTRA·KoSEA와 함께하는 해외진출 지원사업 설명회 개최
2018.03.14	제2회 아트콜라보 공모전 개최
2018.03.15	Bologna Cosmoprof 2018 역대 최대 한국관 운영
2018.03.15	의료기기 수출상담회 및 UN 공공조달 상담회 개최
2018.03.19	게임커넥션아메리카 2018(Game Connection America 2018, GCA) 한국관 운영
2018.03.22	한-베트남 비즈니스 파트너십 개최
2018.03.26	한-UAE 비즈니스 파트너십 개최
2018.03.30	미얀마 양곤 수출인큐베이터 개소식 개최
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
2018.04.12	미국 투자환경 설명회 개최
2018.04.16	제2회 그랜츠포앱스 코리아(Grants4Apps Korea) 선정사 발표 및 킥오프 행사 개최
2018.04.17	글로벌 프로젝트 플라자 2018 개최
2018.04.17	2018 한-베트남 비즈니스 파트너십 사후간담회
2018.04.18	KOTRA-산업은행, 벤처·중기 혁신성장 뒷받침 위한 MOU 체결
2018.04.18	KOTRA-카자흐 인베스트(KAZAKH INVEST) 양국 간 무역진흥, 산업개발 및 투자진출에 관한 정보·경험 공유를 위한 MOU 체결
2018.04.19	2018 혁신기술상담회(InnoTech Korea 2018) 개최
2018.04.19	아세안(베트남, 인도네시아), 인도 투자환경 및 금융 포럼 개최
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
2018.05.15	다문화무역인 창업세미나 개최
2018.05.21	2018 글로벌 일자리대전 개최
2018.05.28	EU(유럽연합) 일반개인정보보호법(GDPR) 대응전략 포럼 개최
2018.05.28	KOTRA-한국무역협회-한국수출입은행-한국무역보험공사, 무역을 통한 일자리 창출 및 혁신성장 지원을 위한 MOU 체결
2018.05.31	미국 뉴욕 무역투자확대전략회의 개최
2018.05	3년 연속 아태지역 최우수 투자유치기관으로 선정
2018.06.02	멕시코 멕시코시티 무역투자확대전략회의 개최
2018.06.04	2018 대한민국 소비재 수출대전 개최
2018.06.05	2018 한-중 애니·웹툰 비즈니스 상담회 개최
2018.06.07	유학생 취업·인턴 박람회 베이징 개최
2018.06.08	ICT 스타트업 해외진출 간담회 개최
2018.06.11	일본지역 무역투자확대전략회의 개최
2018.06.12	캘거리 국제석유전시회(GPS) 한국관 운영
2018.06.12	독일 하노버 정보통신 전시회(CeBIT) 통합 한국관 운영
2018.06.12	세계로 포럼 개최
2018.06.14	제13회 외국인투자기업 채용박람회 개최
2018.06.14	중국지역 무역투자확대전략회의 개최
2018.06.16	제25회 겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 개최
2018.06.20	한-미 통상·투자협력 포럼 개최
2018.06.20	아시아 글로벌파트너링 사업(GP Asia 2018) 개최
2018.06	KOTRA-철도시설공단-이집트 철도청 MOU 체결
2018.07.04	KOTRA-조달청 중소기업 해외조달시장 진출 지원을 위한 MOU 체결
2018.07.05	중국 지방 성시별 진출정보 개정판 발간
2018.07.06	2018 제남한국우수상품 박람회 개최
2018.07.10	한-인도 비즈니스 파트너십 개최
2018.07.12	스마트혁신 홍콩을 통한 중국시장 진출전략 설명회 개최
2018.07.12	한-싱가포르 비즈니스 파트너십 및 싱가포르 취업박람회 개최
2018.07.12	KOTRA-싱가포르기업청 MOU 체결
2018.07.14	중동·아프리카지역 통합 무역투자확대전략회의 개최
2018.07.20	한국-케냐 비즈니스 포럼 및 비즈니스 파트너십 상담회 개최
2018.07.23	한국-탄자니아 비즈니스 포럼 및 비즈니스 파트너십 상담회 개최
2018.07.24	KOTRA-한국저작권위원회 저작권 보유기업의 해외진출지원을 위한 MOU 체결
2018.07.24	행정안전부 장관 표창(열린혁신 우수)
2018.07.25	한국-오만 비즈니스 포럼 및 네트워킹 상담회 개최
2018.08.22	상하이 애완용품 전시회(Pet Fair Asia) 한국관 운영
2018.08.22	KOTRA-KIND, 해외 PPP 시장 진출지원 협력 MOU 체결
2018.08.27	한-중 후베이성 경제협력 세미나 개최
2018.08.28	FTA 해외활용지원센터 전담직원 워크숍 개최
2018.08.28	메드트로닉 아시아 혁신 컨퍼런스(Medtronic Asia Innovation Conference) 개최
2018.08.31	KOTRA-신용보증기금-신한은행, 외국인투자기업의 원활한 자금조달을 위한 MOU 체결
2018.09.04	독일 함부르크 조선 및 해양기자재 전시회(SMM) 통합 한국관 운영
2018.09.04	한-일 부품소재 상담회(GP JAPAN 2018) 개최
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	브라질 투자환경 세미나(Invest in Brasil) 개최
2018.09.18	독일 베를린 철도차량 수송기계 전시회(InnoTrans 2018) 한국관 참가
2018.09.21	KOTRA형 사회적가치 비전 발표회 개최
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
2018.10.11	화이자 R&D 전략 및 신약개발 워크숍 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	국제 수송기계부품 수출상담회(Global Transportech, GTT) 2018 개최
2018.10.17	KOTRA-마랑고니(Marangoni) MOU 체결
2018.10.18	Global Franchise Business Plaza 2018 개최
2018.10.23	글로벌 파트너링 코리아 수출상담회(GP KOREA 2018) 개최
2018.10.24	KOTRA-KESCO, 해외진출기업의 안전한 근무환경 위한 MOU 체결
2018.10.25	세계무역진흥기관상(WTPO Award) 생태계조성 혁신상 최초 수상
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	한-미 자동차산업 통상협력 포럼 개최
2018.10.30	신남방주간(ASEAN & India Business Week) 개최
2018.10.30	2018 한-아세안 프로젝트 플라자 개최
2018.10	동반성장위원회 동반성장 국무총리상 수상
2018.10	2019 한국이 열광할 세계 트렌드 발간
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	K-라이선싱 상담회 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 최다연속 수상)
2018.11.12	KOTRA-몽골 국가개발청, 양국 경제협력 확대 위한 MOU 체결
2018.11.12	싱가포르 핀테크 페스티벌 한국관 참가
2018.11.14	홍콩 Cosmoprof(코스모프로프) 뷰티 전시회(Cosmoprof Asia Hong kong) 통합 한국관 운영
2018.11.15	2018 신남방 M&A 시장 설명회 개최
2018.11.20	MDB 프로젝트 플라자 개최
2018.11.20	혁신기술 포럼 및 상담회(InnoTech Korea) 개최
2018.11.20	글로벌 파트너링 유럽 2018 개최
2018.11.23	한-베트남 FTA 통상연계형 경제협력사업 성과확산을 위한 세미나 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	스페인 K-푸드(Food) 로드쇼 2018 개최
2018.11.27	코리아 IT 엑스포(Korea IT Expo in Japan 2018 Autumn) 개최
2018.11.27	2018 글로벌 신통상 포럼 개최
2018.11.28	아프리카 소비재 대전 개최
2018.11.29	한-텐진 경제협력 플라자 개최
2018.11.29	한-크로아티아 경제협력 사절단 파견
2018.12.05	K-글로벌 차이나 2018 개최
2018.12.08	제26회 겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 개최
2018.12.13	KOTRA 세계로 포럼 하반기 세미나 개최
2018.12.13	KOTRA-한·아프리카재단, 국내 중소중견기업의 아프리카 진출 지원을 위한 MOU 체결
2018.12.19	한-튀니지 비즈니스 포럼 개최
2018.12.21	한-모로코 비즈니스 파트너십 개최
2018.12.28	아트콜라보 리마커블(REMARKABLE)展 개최
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
2018	3년 연속 아태지역 Top Investment Promotion Agency에 선정

2018 세계시장 진출전략 설명회 개최

통상환경의 뉴노멀, G2 리스크 관리, 포스트 G2 개척이 과제

2018.01.09

KOTRA는 2018년 1월 9일 서울 삼성동 인터콘티넨탈 서울 코엑스 호텔에서 '2018 세계시장 진출전략 설명회'를 개최했다. 이를 통해 신보호주의 확산과 중국의 중속성장 기조 정착에 따른 새로운 국제통상 환경(New Normal)에 맞춰 'G2 리스크 관리'와 '포스트 G2 개척을 통한 시장다변화'가 2018년 우리 기업의 당면 과제로 제시했다.

김재홍 KOTRA 사장의 개회사와 김현종 산업통상자원부 통상교섭본부장의 축사, 최병일 이화여대 교수의 기조연설로 시작된 이날 행사에서 KOTRA는 한·미 FTA 재협상, 한·중 서비스·투자 FTA 협상 등 G2 리스크 관리 현안을 예의주시하고 성장세가 지속되고 있는 아세안, 인도, 독립국가연합(CIS), 중남미로의 진출 확대가 필요하다고 강조했다.

미국시장 진출전략 수립 시에는 한·미 FTA 재협상 및 트럼프 정부의 미국 우선주의 정책에 대한 대응이 필수적인 것으로 지적됐다. KOTRA는 미국 현지법인 및 제조공장 설립 또는 전략적 인수합병(M&A)를 모색하는 등 보호무역주의를 우회할 수 있는 적극적인 투자진출 전략 추진을 주문했다. 이와 함께 기업·정부 간 공조를 바탕으로 반덤핑 공세가 집중되고 있는 철강, 화학 등 품목에 대한 사전대응이 긴요하다고 강조했다.

중국의 경우 2018년도에는 사드 갈등이 봉합되며 전년 대비 우호적인 통상관계를 유지할 것으로 기대되지만 △6.5% 수준의 중속성장 계속 △'제조 2025' 정책으로 대표되는 중국기업의 자체 부품조달 확대와 기술력 향상 △환경규제 확대로 반도체, 전자부품 등 중간재 수출 감소가 불가피할 것으로 분석됐다. 이에 중국 내수시장 확대로 파생되는 전자상거래 시장, 실버시장, 환경시장에 주목하는 동시에 통관, 인증, 환경단속 등에 대비해 철저한 경영 리스크 관리전략이 필요한 것으로 나타났다.



↳ 2018.01.09 2018 세계시장 진출전략 설명회

또한 4차 산업혁명을 선도하는 미국, 유럽 등 선진지역의 산업 및 시장변화 동향에도 발 빠르게 대응할 것을 주문했다. 일례로 인공지능(AI), 로봇 등 4차 산업혁명 기술이 접목된 미국 섬유분야가 스마트 의류산업으로 되살아나고 있으며, 이에 따라 한국산 고기능 섬유 수입이 최근 대폭 증가하고 있다고 밝혔다. 유럽에서는 IT 설비 고도화에 나서는 글로벌 기업의 기술협력 수요가 높은 것으로 나타났다.

신남방정책의 핵심지역인 아세안과 인도는 인구와 중산층 확대, 도시화 진전으로 각각 5.2%, 7.4%의 경제성장을 달성할 것으로 예상돼(출처: IMF), 2018년에도 G2 대체시장으로서의 전략적 중요성이 더욱 강화될 것으로 제시됐다. KOTRA는 현재 재협상이 진행되고 있는 한·아세안 FTA 등 FTA 활용률이 저조한 바, 우리기업의 가격경쟁력을 높일 수 있는 FTA 네트워크를 적극 활용해 줄 것을 주문했다.

신북방정책의 러시아와 CIS 지역은 2018년 3월 대선에서 푸틴 대통령의 재선 가능성이 높아 제조업 육성정책 및 경기 회복세가 지속될 것으로 전망됐다. 대형 유통체인의 증가와 15%에 달하는 온라인 판매시장 확대에 부응한 맞춤형 접근이 필요하다는 것 또한 선도개발구역과 자유항에 대한 투자인센티브와 블라디보스톡 한국투자기업지원센터 등을 활용한 투자 및 프로젝트 진출 확대도 요구됐다.

KOTRA는 글로벌 신보호주의 확산으로 G2는 물론 포스트 G2지역 대부분 자국 산업 육성정책을 펼치고 있어 단순 완제품 수출이나 생산거점을 설립하는 메이크 인(Make in) 전략에서 벗어나 현지기업과의 합작·기술제휴 확대를 통해 우리 기업과 해외 파트너의 상생과 호혜를 추구하는 '메이크 위드(Make with)' 전략을 적극 추진해야 한다고 강조했다.

김재홍 KOTRA 사장은 "2017년 신보호주의와 사드 여파에도 3년 만에 무역 1조 달러를 회복했으며, 올해도 4.8% 전후의 수출호조세를 이어갈 것으로 기대된다"며 "KOTRA는 G2 통상 리스크에 선제적으로 대응하고 지역, 국가별로 다양한 기회요인을 발굴, 제시해 우리 기업의 해외시장 진출을 적극 지원할 것"이라고 밝혔다.



↳ 2018.01.09 2018 세계시장 진출전략 설명회

CES 2018(Consumer Electronics Show) 한국관 참가

CES 2018에 역대 최대 규모 한국관 선보이다

2018.01.09

KOTRA는 KEA와 공동으로 2018년 1월 9일부터 12일까지(현지시간) 미국 라스베이거스에서 개최되는 CES 2018(Consumer Electronics Show)에 공동 한국관을 구성했다. 이번 한국관은 역대 최대 규모인 국내 IT 관련 스타트업과 중소·중견기업 총 57개사가 참가해 혁신제품과 미래기술을 선보였다. 미국가전협회(CTA)가 주관하는 CES는 스마트시티, 사이버보안, 경험경제, 미래의 일자리, Z세대 등 5가지 트렌드를 접목한 다양한 제품들이 출시된다.

이번 한국관에 참가한 중소기업들은 뛰어난 기술력과 아이디어로 전시회를 찾은 많은 바이어와 참관객의 높은 관심을 받을 것으로 기대됐다. 특히 △초고압송전선 점검 및 단선방지처리용 자동비행드론을 선보인 세이프어스드론 △차세대 최대 소비자층으로 주목하고 있는 Z세대를 겨냥한 큐브로이드의 코딩블록 △가상현실(VR) 영상콘텐츠 사업에 필요한 VR 기술종합솔루션을 전시한 민트팟 △고품질 골전도 헤드셋을 통해 스마트홈 시스템 라인업을 보여준 엠아이제이 등이 대표적이다.

한국관 운영을 총괄하는 권오석 KOTRA 로스앤젤레스(LA) 무역관장은 "CES 한국관에 참가한 우리기업들이 실질적인 거래를 달성할 수 있도록 현장 지원과 체계적인 사후관리에 최선을 다하겠다"고 밝혔다. 공동운영기관인 한국전자정보통신산업진흥회(KEA)의 조규재 상무는 "특히 KOTRA와의 협업을 통해 최대 시장인 미국에서 기술경연 및 수출상담의 성과를 올릴 것으로 기대된다"고 언급했다.

한편 KOTRA는 참가 성과를 높이기 위해 미국 400여 개 주요 도소매 유통기업들에게 한국관을 홍보하고 우리 기업과의 상담기회를 마련했다. 특히 10일에는 HP 구매담당자, 11일에는 뉴에그(Newegg) 구매담당자, 12일에는 북미 최대 온라인 전자상거래 업체인 아마존 구매담당자를 초청해 한국관 참여기업과 구매 상담을 진행했다.

대한민국 서비스 수출대전 개최

서비스산업 해외시장 진출 큰 그림 그린다

2018.04.24

산업통상자원부와 KOTRA는 교육, 문화콘텐츠, 프랜차이즈 등 국제경쟁력을 갖춘 우리 서비스 산업의 해외시장 진출 확대를 위해 해외 바이어 260개사를 초청해 '대한민국 서비스 수출대전'과 'ASIA-EU 카툰커넥션'을 한자리에서 동시에 개최했다.

먼저 24일부터 이틀간 서울 삼성동 코엑스 B1홀에서 '2018 대한민국 서비스 수출대전'을 개최했다. 국내 최대 서비스업 해외마케팅 지원 행사로 수출상담회를 비롯해 다채로운 해외진출 지원 프로그램으로 구성돼 우리 기업의 큰 관심을 받았다.

수출 상담회에는 교육, 프랜차이즈, 보건의료 등 서비스업종 국내기업 407개사와 해외 바이어 160개사가 참가했다. 국내기업과 해외 바이어는 사전 상담주선을 통해 2월부터 직접 서로 교신하며 이번 상담회를 준비해왔 다.

이 밖에 서비스 산업의 최근 이슈를 반영해 '한·중 FTA 재협상에 따른 서비스교역 여건변화 및 진출전략' 포럼, '아마존웹서비스(AWS)를 통한 4차 산업혁명 기술활용 교육', '국가별·분야별 해외진출 컨설팅관' 등을 구성해 다양한 수요를 충족시켰다.

또한 산업통상자원부와 KOTRA는 서울산업진흥원, 한국만화영상진흥원과 공동으로 국내 애니메이션과 웹툰의 공동제작 방식을 통한 글로벌 시장진출 활성화를 위해 '2018 ASIA-EU 카툰커넥션'을 23일부터 3일간 코엑스에서 개최했다.

유럽애니메이션필름협회(CARTOON)와 공동으로 9회째 개최하는 이번 행사는 △애니메이션 공동제작 △판권 거래가 이루어지는 수출 상담회 △콘퍼런스 △피칭 등의 프로그램으로 구성됐다. 특히 KOTRA가 지사화 사업을 통해 장기 지원한 그래피직스가 아르헨티나 공공미디어 콘텐츠관리부와 투자유치 체결식을 가졌다.



↳ 2018.04.24 2018 대한민국 서비스 수출대전(KSM 2018)

또 '세계 웹툰 포럼'을 동시에 개최해 글로벌 콘텐츠 미디어 바이어에게 우리의 '新디지털 콘텐츠'인 '웹툰20을 함께 선보였다. 기조연설자로 나선 '미생'의 윤태호 작가는 "한국 웹툰은 세계에 내놓아도 충분한 자랑스러운 문화 창작물"이라고 하면서, "세계시장 진출을 위해 콘텐츠로 승부해야 한다"고 말했다.

KOTRA 관계자는 "서비스 산업이 우리 수출의 원동력 더 나아가 고부가가치 일자리 창출 근원으로 자리매김할 수 있도록 지원을 확대해 나갈 것"이라면서 "특히 애니메이션과 웹툰처럼 글로벌 경쟁력을 이미 갖춘 문화콘텐츠는 글로벌 제작사와 플랫폼과 적극 연결될 수 있도록 집중 지원할 것"이라고 밝혔다.



↳ 2018.04.24 2018 대한민국 서비스 수출대전(KSM 2018)

2018 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최

식품산업 글로벌화의 A to Z

2018.05.01

KOTRA는 국내 최대, 아시아 4대 식품산업 전문 전시회인 '2018 서울국제식품산업대전(이하 서울푸드 2018)'을 2018년 5월 1일부터 나흘간 경기도 고양시 킨텍스에서 개최했다. 1983년 처음 개최된 이래 36회째를 맞이하는 서울푸드 2018에는 전 세계 48개국 식품 및 식품기기 1469개 기업이 총 2931개 부스를 구성해 참가했다.

킨텍스 제1전시장에서는 '서울국제농축수산물 및 가공식품전, 서울국제식품소재 및 첨가물전, 서울국제건강기능 및 유기농전, 서울국제디저트 및 음료전, 서울국제식품전 국제관, 서울국제포장기기전'이 열렸으며, 제 2전시장에서는 '서울국제식품기기전, 서울국제호텔 & 레스토랑 기기전'이 진행됐다.

이번 전시회는 △수출상담회 △글로벌 푸드 트렌드와 기술 콘퍼런스(Global Food Trend & Tech Conference) 2018 △'서울푸드어워즈 2018' 등 다양한 부대행사로 구성돼 국내 식품 기업들의 비즈니스 네트워크 확대를 지원했다. 이를 위해 글로벌 유통기업 25개사, 교포 바이어 50개사, 유력 바이어 170개사, 식품기기바이어 25개사 등 270여 개사를 초청해 국내 참가기업과 맞춤형 1대1 상담을 추진하는 한편, 국내 유통 바이어의 상담회도 별도로 진행했다.

특히 온라인(http://matching.seoulfood.or.kr/)을 통해 사전 등록한 참관객, 바이어들과 참가업체 간 비즈니스 미팅 기회를 제공하는 '자율 매칭 서비스'를 운영해 사전에 최적의 파트너를 검색하고 전시회 현장 상담 일정을 미리 확정하게 해 전시회 기간 효율적인 비즈니스 상담 일정을 수립할 수 있도록 하여 전년보다 많은 상담과 계약이 이뤄졌다.



지속가능성과 윤리적 소비 중요한 이슈로 부각

2일 개최된 '글로벌 푸드 콘퍼런스(Global Food Trend & Tech Conference 2018)'는 '파괴적 기술혁신(Disruptive Food Technology)'라는 주제로 진행됐다. 식품산업에서도 지속가능성과 윤리적 소비(친환경, 동물복지 등)가 중요한 이슈로 부각됨에 따라 이번 컨퍼런스에서는 식물성 원료를 기반으로 한 '식물성 대체 육제품' 또는 동물성 세포배양 기술을 이용한 '클린 미트', 계란을 이용하지 않은 마요네즈 개발 등 혁신적 기술과 트렌드가 발표됐다.

또한 식품, 유통기업과 관심 있는 구직자를 연결시켜주는 '서울푸드 잡페어 2018'과 해외 참가국가 와이너리가 참가해 새로운 와인 비즈니스의 장을 마련하는 '와인 챌린지 2018' 등 다양한 신규 프로그램도 진행돼 참관객의 많은 관심을 끌었다.

한·인도 CEPA 활용지원센터 개소

신남방정책 핵심시장 인도 진출의 등대를 밝히다

2018.05.14

산업통상자원부와 KOTR는 2018년 5월 14일(현지시간) 인도 뉴델리서 '한·인도 CEPA(Comprehensive Economic Partnership Agreement: 포괄적 경제동반자협정) 활용지원센터'를 개소했다.

한·인도 CEPA 활용지원센터는 우리 수출기업 및 한국산 수입 인도 바이어를 대상으로 CEPA 활용에 필요한 관세, 원산지증명, 통관 등의 정보 및 컨설팅을 제공하기로 했다. 또한 양국 관세기관 간 협의체 및 전문가 자문위원단을 구성해 기업의 현지 애로해소도 적극 지원한다. 아울러 현지 기업 밀집지역이나 주요 지방도시 등에서도 설명회, 이동 헬프데스크 등을 통한 지원도 펼친다.

인도에 진출한 우리 기업들은 제품 단가의 압박, 중국 등과의 가격 경쟁 등으로 어려움을 겪고 있는 것으로 알려져 있는데, CEPA를 활용해 무관세 또는 관세인하 혜택을 받게 되면 이러한 부분을 상당히 해소할 수 있을 것으로 기대됐다.

아울러 인증, 통관 등 비관세 조치들에 대한 진입장벽을 낮추는데도 효과를 기대할 수 있다. 2017년 기준 양국 교역은 200억 달러 규모이며, 대인도 수출은 150억 달러로, 7위의 수출 대상국이다.

센터 개소를 기념해 열린 '한·인도 CEPA 활용 설명회'에서는 산업부와 관세청을 비롯해 인도 상무부 등에서 연사로 나와 양국 기업들이 CEPA를 적극 활용해 줄 것을 독려했다. 특히 인도 간접세위원회에서는 인도의 통관제도와 함께 관련 사례를 소개해 120개 참석 기업의 이목을 집중시켰다.

박한수 KOTRA 서남아지역본부장은 "2014년 취임한 인도 모디 총리는 지속적으로 한국기업과의 협력을 희망하고 있다"면서 "이번 개소한 활용지원센터가 인도 시장에 진출하는 우리기업의 가이드 역할을 할 수 있도록 하겠다"고 강조했다.

3년 연속 아태지역 Top Investment Promotion Agency에 선정

아시아 태평양 지역 최우수 국가 투자유치기관의 명성 드높여

2018.05

2016년 이후
3년 연속 수상
싱가포르의
EDB Singapore와
공동 수상으로
어깨를 나란히



↳ 3년 연속 아시아 태평양 지역 최우수 국가 투자유치기관상 수상

KOTRA는 2018년 5월 미국의 FDI(외국인직접투자)·부동산 분야의 권위 있는 전문지인 '사이트 셀렉션 매거진(Site Selection Magazine)'으로부터 아시아 태평양 지역 최우수 국가 투자유치기관(Top National Investment Promotion Agency)상을 수상했다. KOTRA는 2016년 이후 3년 연속 수상했으며, 싱가포르의 'EDB Singapore'와 공동 수상으로 어깨를 나란히 하게 됐다.

Site Selection Magazine은 매년 5월 'Global Best to Invest Ranking' 특집호를 통해 전 세계의 국가(National) 및 지역(Regional)별 최고의 투자유치기관(Top Investment Promotion Agency) 리스트를 발표하는데, 매년 20여 개의 기관만이 수상 명단에 포함된다. 2018년에는 한국, 싱가포르, 아일랜드, 독일, 멕시코, 코스타리카, 이스라엘, 바레인, 에스토니아, 헝가리 등 10개 국가와 상하이(중국), 홍콩, 에게해(터키), 이즈미르(터키), 샤르자(UAE), 두바이(UAE), 베를린(독일), 버밍엄(영국), 보고타(콜롬비아), 바예델카우카(콜롬비아) 등 10개의 지역 투자유치기관이 선정됐다.

수상 대상 기관은 매년 1,000여명의 기업 전문가와 컨설턴트가 △투자 인콰이어리 대응 전문성 △임직원의 업무 전문성과 언어능력 △투자가 정보 보호에 대한 신뢰도 △투자 사후 관리 서비스 △웹사이트 등을 통한 정보 제공성 등 다양한 심사기준을 토대로 전 세계의 투자유치기관을 평가해 선정한다. Site Selection Magazine의 모회사인 Conway 컨설팅의 기업투자 및 분석 팀장 앤드류 클러츠(Andrew Clutz)는 "최고의 투자유치기관은 변화하는 정치·경제적 환경, 투자가의 요구, 늘어나는 데이터 수요에 발 빠르게 대응할 수 있는 유연성을 갖춰야 한다"고 강조했다.

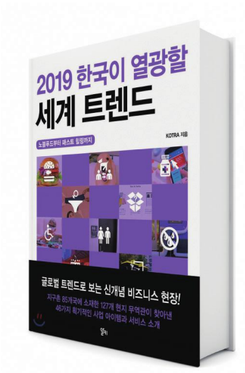
우리나라의 2017년 외국인 직접투자 유치액은 229억 4,000만 달러(신고기준)로 2016년 대비 7.7%나 증가하며 역대 최대 실적을 기록했고, 3년 연속 200억 달러를 돌파했다. Site Selection Magazine에 따르면 이와 같은 탄탄한 외투 유치 성장세를 보여준 것이 이번 수상의 주요한 이유가 됐다. 또한 KOTRA가 2018년 글로벌 산업용 가스 제조 기업인 프랑스 'Air Liquide'사의 여수 공장 증액 투자(1,570억 원 규모)를 지원한 것도 긍정적인 평가 요인 중 하나였다.

김용국 KOTRA 인베스트코리아 대표는 "2017년 우리나라가 외국인 투자유치에 좋은 성적을 낼 수 있었던 것은 글로벌 경쟁력을 갖춘 우리 기업과 시장, 우리나라의 견고한 경제 펀더멘탈, 그리고 외국인 투자유치 환경 개선을 위한 정부와 지자체의 꾸준한 노력이 있었기에 가능했기 때문"이라고 말하며 "KOTRA가 국가 투자유치기관이라는 중책을 맡은 만큼 더욱 열심히 뛰라는 채찍질로 받아들이고 국내외 기업·지자체와 꾸준히 협업하며 우리 경제에 도움이 되는 외국인 투자유치를 위해 최선을 다할 것"이라고 밝혔다.

2019 글로벌 비즈니스 트렌드 설명회 개최

급변하는 미·중 통상부터 요즘 사람들 이야기까지, 미리 보는 트렌드

2018.11.06



경제경영 서적 분야 베스트셀러 『2019 한국이 열광할 세계 트렌드』를 펴낸 KOTRA가 2018년 11월 6일 서울 삼성동 코엑스에서 '2019 글로벌 비즈니스 트렌드 설명회'를 개최했다.

KOTRA는 미·중 통상갈등 심화, 미국 금리 인상 기조 등 글로벌 비즈니스 환경이 급변하는 가운데 우리 기업을 대상으로 2019년 사업기획 및 전략 수립에 도움을 주기 위해 설명회를 마련했다.

이번 설명회는 85개국 127개 해외무역관을 통해 지속적으로 해외 비즈니스 트렌드 정보를 수집·전파해 온 KOTRA가 2017년에 이어 두 번째로 개최하는 행사다. 기업 마케팅 관계자부터 예비 창업자까지 약 300명의 인원이 참여해 전체 좌석이 조기 매진되는 등 트렌드에 대한 참가자들의 관심이 컸다.

설명회는 △메가(Mega) △세계 비즈니스 △소비 △창업 등 4가지 주제별 강의로 구성됐다. 연사로는 △미래예측 싱크탱크 아시아미래인재연구소 최윤식 박사 △KOTRA 무역정보팀 전우형 팀장 △빅데이터 전문기관 다음소프트 송길영 부사장 △국내 최초 크라우드 펀딩 플랫폼 와디즈 신승호 이사 등 국내외를 대표하는 비즈니스 트렌드 전문가가 강단에 섰다.

글로벌 트렌드를 만드는 거대한 메가(Mega) 트렌드, 소셜 빅데이터를 통해 보는 소비트렌드까지 다양한 프로그램이 참가자들을 사로잡았다. 최윤식 박사는 급변하는 미·중 통상관계를 통화, 산업 등 분야별로 분석했으며, 미래의 가능성을 다양하게 생각해 보는 시나리오 사고의 중요성을 강조했다. 창업 트렌드 강의에서는 신승호 이사가 요즘 뜨고 있는 국내 스타트업에 대해 설명했다.

코리안 스타트업 밋업 데이(Korean Startup Meetup Day) 개최

우리 스타트업, 이베리아 반도서 답을 찾다

2018.11.08

세계 최대 규모의 스타트업 컨퍼런스 웹서밋 Web Summit
참가기업만 2,000여 개에 이르러 한국 30여 개 기업 참가
12개 기업 피칭 이벤트 참여

대통령 유럽 순방(10.13~20)을 계기로 우리 스타트업의 유럽 진출에 대한 관심이 높은 가운데, 유럽 내 창업의 숨은 보석 이베리아 반도에서 우리 스타트업이 현지 창업과 진출에 과감히 도전장을 냈다. KOTRA는 창업진흥원, 콘텐츠진흥원과 함께 2018년 11월 8일(현지시간) 포르투갈 리스본에서 '코리안 스타트업 밋업 데이(Korean Startup Meetup Day)'를 개최했다. 세계 최대 규모의 스타트업 컨퍼런스인 웹서밋(Web Summit)과 연계해 개최한 이번 행사는 △한국의 투자환경설명 △우리 스타트업 기업 피칭 △네트워킹으로 구성됐다.

이번 행사가 개최된 Web Summit은 세계 최대 첨단기술 콘퍼런스이자 핀란드에서 개최되는 슬러쉬(Slush)와 함께 유럽 양대 스타트업 컨퍼런스로 손꼽혔다. 참가기업만 2,000여 개에 이르렀다. 한국에서는 창업진흥원과 콘텐츠진흥원이 지원하는 23개사를 포함해 30여 개 기업이 참가했으며 이 중 12개 기업이 KOTRA 주관 피칭 이벤트에 참여했다.

AI 기반 서비스가 이번 피칭 행사에서 투자가들의 많은 관심 받았다. 2017년 Web Summit 인기기업 99개사 중 7개사 AI기술 기업이었는데, 이런 트렌드를 반영하듯 2018년에는 AI를 기반으로 하는 한국기업의 참여도 증가했다. 블루바이저(Bluevisor)는 AI를 기반으로 한 재무자문 솔루션을 선보였으며, 플리토(Flitto)는 AI 기반 통번역 플랫폼을 소개했다. 첨단기술을 실생활에 적용한 제품도 관심을 끌었다. 로자인(Rosign)은 결빙, 미끄럼 등 도로 위 안전 관련 정보를 보여주고 복사열을 차단할 수 있는 스마트 도료를 선보여 큰 관심을 받았다.

행사에 참여한 유럽 현지 투자가들은 한국 스타트업이 IT 선진국이라는 명성에 걸맞게 우수한 혁신 기술을 가지고 있다고 평가했다. 행사에 참여한 EDP(포르투갈 최대 전력기업) 관계자는 "유럽에서 한국 스타트업을 직접 만날 기회가 많지 않은데 이번 기회에 우수 한국기업을 많이 만날 수 있어서 좋았다"면서 "한국 스타트업은 소비자와 업계 트렌드를 읽어내고 이를 서비스로 발전시키는 능력이 뛰어난 것 같다. 영어 커뮤니케이션 능력도 우수하고 도전적인 기업가 정신도 인상적"이라고 밝혔다.

월드클래스 프로덕트쇼
(World-class Product Show, WPS) 2018 개최

우리 강소·중견기업, 전 세계 바이어가 주목하다

2018.11.23



↳ 2018.11.23 World Class Product Show 2018

산업통상자원부와 KOTRA는 2018년 11월 23일 서울 강남구 그랜드인터콘티넨탈 파르나스 호텔에서 '월드클래스 프로덕트쇼(WPS: World-class Product Show) 2018'을 개최했다.

KOTRA는 중견기업주간(11.19-23)의 대미를 장식하기 위해 월드챔프 및 수출중견 육성사업 참여 기업과 세계일류상품 선정기업의 수출 확대와 해외진출 지원을 위한 이번 행사를 기획했다. WPS 2018은 △World-class Business Plaza(이하 수출상담회) △세계일류상품 선정기업 인증서 수여식 △KOTRA 해외 담당직원 교육 및 현장상담 △강소·중견기업 수출실무 교육으로 다양하게 구성됐다.

중견기업은 2017년 2,125개사가 981.5억 달러를 수출해 전체 수출의 17.1%를 차지할 정도로 우리 경제에서 중요한 위치를 차지하고 있다. 해외진출을 통해 많은 중견기업이 글로벌 기업으로 도약하는 것이 우리 경제와 수출을 업그레이드하는 지름길이라고 평가된다.

그동안 KOTRA의 월드챔프와 수출중견 사업을 통해 글로벌 시장을 두드리던 우리 기업들이 기계와 소재 등 분야에서 11건 1.1억 달러(약 1,300억 원) 규모의 수출 계약을 체결했고, 초청 바이어와의 수출상담회에서는 소비재, 화장품, 휴대폰, 의료바이오, 자동차부품, 기계장비 분야의 우리 강소·중견기업이 글로벌 바이어와 약 120건을 상담했다.

소비재유통 부문에서 싱가포르의 Qoo10, 말레이시아의 파크슨(Parkson), 인도네시아의 코린도 등 글로벌 유통기업이 다수 참가해 경쟁력 있는 한국 제품에 많은 관심을 나타냈다. 글로벌 통신기기 기업인 중국의 비보(Vivo)도 다수의 우리 기업들과 부품 구매 상담을 진행했고, 인도의 대표적인 기업인 릴라이언스(Reliance)는 건설부문에서 우리 기업들과 협력사업 진행을 위한 상담을 가졌다. 특히, 탄자니아 의료바이오 조달청인 MSD(Medical Stores Department in Tanzania)는 남아프리카 국가들의 한국 의료바이오 제품 공동 구매 프로젝트 진행을 위해 이번 행사에 특별 초청돼 국내 의료바이오 기업 10여개사와 조달 구매 상담을 진행했다.

산업용 소형프린터 업체인 B사 대표는 중동 소재 바이어와 1,000만 달러(113억 원) 상당의 수출계약을 체결하면서 "중동시장 진출 확대를 위한 좋은 아이디어와 기획을 가지고 있어도 혼자서는 한계가 있었다"면서 "KOTRA 월드챔프 사업을 동반자 삼아 글로벌 시장에서 성장할 수 있었고 이번 WPS를 계기로 중동 사업을 확대하는 좋은 기회를 가지게 됐다"라고 말했다.아울러 국내 A사가 말레이시아의 글로벌 유통기업 라이온그룹(Lion Group)과 화장품 부문에서 파트너십을 모색하는 등 다양한 성과를 거뒀다. 또한 KOTRA 해외무역관의 강소·중견기업 지원 사업 담당직원 34명이 방한해 해외진출 관심기업들과 현장에서 상담을 진행했다.

일자리 창출 정부 유공 포상
(청년해외진출 부문 대통령 표창 수상)

글로벌 일자리 창출 선도기관으로 우뚝 서다

2018.12



↳ 2018.12.18 일자리 창출 유공 정부포상 시상식

KOTRA는 우리 청년의 해외취업과 해외창업 지원으로 양질의 일자리 확보에 앞장서고, 고용창출 효과가 높은 산업의 투자유치를 통해 국내 일자리 증대에도 기여했다.

2018년 한 해 동안 797명의 해외취업을 지원하고, 국내에 진출한 외국인투자기업이 1만 6,296명을 신규 고용하도록 지원했다.

이러한 사회적 공헌을 인정받아 2018년 12월 해외취업 유공 대통령 표창을 수상했다.

Episode 01 브뤼셀 무역관 이전기

전화위복으로 타임머신을 타고 다시 현대로 돌아온 브뤼셀 무역관 관옥

벨기에 Belgium 브뤼셀 Brussels 이윤진

브뤼셀 무역관에 부임할 때만 해도 관옥 이전은 남의 일인가보다 했다. 관옥이 1999년 장기 임차 계약에 묶여 있어서 아예 이전 가능성이 없다고 생각했기 때문이다. 그렇게 안심하고 무역관에 처음 방문했다. 브뤼셀 무역관은 다른 무역관 관옥과 비교할 때 상당히 노후되고, 코트라 무역관치고는 상당히 소박했다.

마치 타임머신을 타고 1970년대로 간 듯한 느낌이랄까. 보통 바닥에 전선 작업 때문에 해체가 손쉬운 이중 바닥을 하는데, 브뤼셀 무역관은 그냥 시멘트 바닥에 카펫을 깐 채였다. 벽에서부터 컴퓨터까지 길게 이어진 랜선, 라디에이터 없이 싸늘한 내부, 창문이 없어 어두침침한 사무실. 밖에서 볼 때는 번듯한데 좀비가 나올 것 같은 입주건물 내부. 잘 지낼 수 있을까 걱정됐다.

그리고 그런 우려는 1층 난민청을 방문하는 난민들 덕분에 더 커졌다. 미로 같은 내부구조와 어두운 실내 때문에 난민들은 불이 켜져 있는 무역관 근처 화장실에 자주 들렀다. 목욕 맛집이었다. 특히 아기 목욕 맛집…. 문제는 임차 계약이 특수 계약으로 사용권을 팔지 않으면 무역관을 이전할 수 없다는 것이었다. 계약기간은 1999년으로 아직 잔여기간이 50년 이상 남아 있었다. 존버(?)하든가 손절(?)하든가.

그래서 임대인이 매수 제안을 위해 접촉했을 때, 기회가 왔다고 생각했다. 그러나 그는 원룸 보증금도 안 되는 돈을 불렀고, 분노한 우리는 과거 문서를 뒤져 카운터 오퍼로 5배를 올려 불렀다. 임대인은 답이 없었고 그렇게 또 시간이 흘렀다.

그리고 어느 날, 임대인 측에서 다시 접촉해 왔다. 마지막 카운터 오퍼를 수락하겠다는 것이었다. 임대인은 무역관이 입주한 건물을 리노베이션 해 복합시설로 재탄생시킬 계획을 가지고 있었다. 시간은 우리 편이었다. 임대인은 당장 내년부터 내부 철거 작업을 진행해야 했기 때문이다. 그러나 계약의 특수성상 임대인은 매수 또는 리노베이션 공사대금 분담을 요청할 수 있었다. 분담금을 내는 것도 고려해 볼 수 있지만 부동산 개발사업 특성상 인허가로 공기가 지연되는 등 예상치 못한 비용이 추가 발생할 여지가 있었다. 무역관은 전문 부동산 컨설팅사에 자문을 구했지만 매매와 분담금 부담 모두 만족할 만한 미래를 꿈꾸기에는 어려워보였다.

> "연말 전까지 계약을 마무리 짓자는 임대인의 말에 무역관에서는 본사에 보고하고 조직망지원팀과 지금은 퇴사한 프랑크푸르트무역관 강환국 차장이 지원 출장을 왔다. 이전의 제안 금액보다는 크지만 여전히 많은 금액은 아니었기에 다들 고민이 컸다. 그런데 CFA 자격증을 지닌 강환국 과장이 임대인의 연차보고서에서 단서를 하나 발견했다. 임대인이 이 건물의 가치를 얼마로 산정했는지를 발견한 것이었다. 그렇게 재산출한 평가가치는 카운터 오퍼의 3배에 육박했다. 긴급회의 끝에 조직망지원팀과 강차장, 무역관 모두 질러(?) 보기로 했다."

적당히 계약을 마무리 지으려던 임대인 측은 난데없이 3배가 상향된 금액에 낯빛이 붉어졌다. 그러나 여러모로 검토 후 제안을 받아들였다. 필자의 길지 않은 공사 생활에서 그렇게 표정 관리하기 힘든 순간도 없었다. 미팅이 끝나고 다 같이 환호성을 질렀다.

임대인은 거래를 수월하게 해줬고, 무역관은 방을 빼기 위해 부지런히 브뤼셀 사무실을 보러 다녔다. 그리고 EU 집행위 등 주요 기관이 밀집한 '슈만 역'에 새 관옥을 구했다. 위치 좋고, 깨끗하고, 창문 크고, 따뜻하고, 모든 게 완벽한 사무실이었다. 직원들이 그렇게 기뻐하는 모습은 처음 봤다. 그렇게 브뤼셀 무역관 관옥은 타임머신을 타고 다시 현대로 돌아왔다. 관옥 이전이 2018년 말이었으니, 코로나 전에 마무리된 것 천만다행이었다. 회사 생활에서 이런 사이다도 있을 수 있다는 것 잊지 마세요~.



브뤼셀의 랜드마크 베를레몽빌딩

Episode 02 30년간의 밀라노 무역관 근무로 느낀 점

30 years of wonderful work experience In KOTRA, Milano

이탈리아 Italy | 밀라노 Milano | Roberta Venditti

My Name is Mrs. Roberta Venditti and I am Marketing Senior Specialist by Kotra Milano since 1989.

At that time South Korea was an unkwon country in Italy and I have witnessed many changes both in my country of origin and in South Korea, but I have always admired the Korean dynamism.

During my long working career I have always dealt with marketing and promotion activities with great commitment, enthusiasm and achieving good results. I have organized seminars, welcomed trade delegations, workshops, and much more but what I would like to share what I have personally experienced in these 30 years:

1. Feeling of belonging to KOTRA organization
2. Long term vision projects
3. New economic scenarios versatility

Going into detail: Italy is one of the most important producers of fabric and clothing. Italian fashion is an excellence all over the world and there are many textile companies in the area that produce fabrics in natural and synthetic fibres.

In the 90s, Korean companies strongly wanted to export fabrics to Italy, but interest from Italian companies was extremely low. The reasons were not related to the low quality of the fabrics, but to a poor variety of fabrics and colours. The fashion designers who met the textile delegations complained about the lack of inspiration from Korean producers. It is known that Italians are creative!!

Over the years, Kotra has preferred to organize sector delegation rather than general ones. Thanks to this change the interest from Italian textile companies increased and appreciated the possibility of meeting more textile manufacturers in a single context of an event.

Korean companies also reacted positively and began to propose new and trendy colours, technical fabrics, innovative polyesters, memory fabrics etc…

KOTRA Milano has always had the great ambition to participate in exhibition MilanoUnica, the most important Italian textile event hosted in Milano. For many years our request was not accepted as the fair regulations did not forseen the participation of non-European exhibitors.

> “ The Kotra directors and colleagues of the trade fair division (Mrs. Maria D'Amato) have never been discouraged by the negative responses. Finally, in 2013 the trade fair organizer decides to offer KOTRA an exhibition space called The Korean Observatory: highly selected companies producing fabrics strictly “Made in Korea”. ”

Once again KOTRA was ready to catch the opportunity, consolidating its participation year after year by attending in the Winter/ Fall and Spring/Summer edition.

Over the years, the “Made in Korea” country brand has grown worldwide. The country was experiencing a new youth and all over the world the avant-garde of Korean fashion was spread. It is the era of trade agreements, MOU signatures between organizations, Investment and M&A agreements between large companies.

KOTRA Milano begins to establish relationships with the fashion schools of Milan. KOTRA begins to lay the foundations for a revolutionary project: supplying the fabrics of Korean companies participating in Milanounica to the Marangoni Institute of Fashion and Design. The fashion school proposes a new project for students who will create clothes to be exhibited during the MilanoUnica fair.

And we have arrived at today 2022: covid pandemic, country lockdown, cancelled fairs and online B2B meetings. I discovered a KOTRA community on Likendin that allowed



2013.07.19 2015 밀라노 엑스포 참가계약식

us to promote KOTRA events around the world by creating a unique collaboration and sharing under the KOTRA Core Value in which all of us employees recognized and supported each other and could continue to do our job.

> “ In conclusion I would like to say that the real Kotra community is in my Milan office. The projects that we carry out successfully are the result of the work of a team that works with commitment and enthusiasm and that over the years has in turn confidently adapted itself to the new requests of the HO knowing that the vision of that new project could not be clear today but that it would be tomorrow. ”

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
05.01-05.04	2018 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2018)	1,472개사 (국내 887, 해외 585)	76,121㎡	45,200명	KINTEX	47개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
01.09-01.12	독일 프랑크푸르트 실내 장식용 직물 전시회	15	유럽	독일	섬유패션
01.24-01.27	영국 런던 교육장비 전시회	18	유럽	영국	고부가서비스
02.28-03.03	파나마 파나마시티 종합 전시회	16	중남미	파나마	종합/기타
04.04-04.07	중국 광저우 남부 치과 전시회	45	중국	중국	첨단융합
07.03-07.06	베트남 호치민 기계 전시회	29	아시아	베트남	일반기계
07.09-07.12	러시아 예카테린부르크 산업 전시회	103	CIS	러시아	일반기계
07.23-07.26	미국 덴버 하계 아웃도어 전시회	30	북미	미국	섬유패션
09.11-09.15	독일 프랑크푸르트 자동차부품 전시회	50	유럽	독일	자동차조선
09.20-09.22	태국 방콕 비욘드뷰티 전시회	71	아시아	태국	생활소비재
12.12-12.14	베트남 호치민 기계산업 전시회	92	아시아	베트남	일반기계







KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	NAFTA 재협상과 멕시코 주요 산업별 영향 (디지털자료) : 지역별 수출 호부진 요인 및 특이 동향	KOTRA 통상지원팀	KOTRA	Global Issue Paper (GIP)	18-002
2	중남미 의료기기 시장동향과 우리기업 진출전략 (디지털자료)	KOTRA 시장조사팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	18-002
3	유럽 소비재 유통시장 진출가이드	KOTRA 시장조사팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	18-003
4	글로벌 로봇산업 시장동향 및 진출방안 (디지털자료)	KOTRA 시장조사팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	18-007
5	4차 산업혁명 글로벌 트렌드 리포트 (디지털자료) : CES 2018에서 본 소비, 일자리, 조직문화의 혁신	KOTRA 산업분석팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	18-013
6	NAFTA 재협상 타결과 영향 (디지털자료)	KOTRA 통상지원팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	18-027
7	교과서에 없는 진짜 해외마케팅 : KOTRA가 들려주는 수출 노하우	KOTRA 강소중견기업팀	KOTRA	KOTRA자료	18-066
8	디지털만화 해외진출 전략	KOTRA 지식서비스팀	KOTRA	KOTRA자료	18-085
9	글로벌 메가시티 히트상품 트렌드	KOTRA 무역정보팀	KOTRA	설명회자료	18-013
10	급변하는 신흥국 소비시장 트렌드 변화에 주목하라	KOTRA 시장조사팀	KOTRA	설명회자료	18-014

1


2


3


4


5

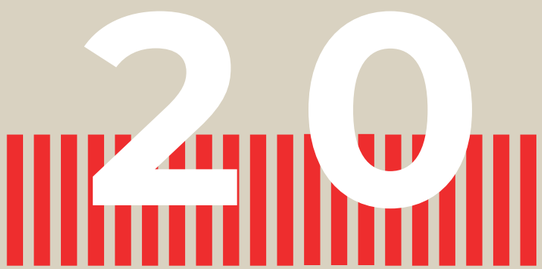

6

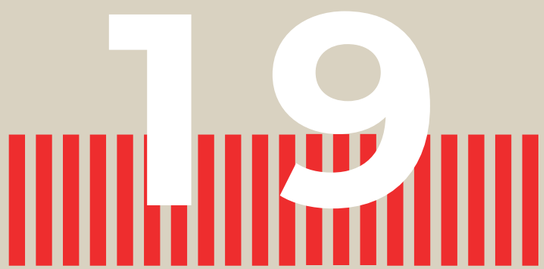

7


8


9


10



20


19

2019 연표

날짜	내용
2019.01.06	교과서에 없는 진짜 해외마케팅 발간
2019.01.08	CES 2019(Consumer Electronics Show) 역대 최대 규모 통합 한국관 참가
2019.01.08	수출총력체계 구축을 위한 국내외 조직 연석회의 개최
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, 中企 해외진출 MOU 체결
2019.02.08	일본지역 무역투자전략회의 개최
2019.02.12	한국 투자자의 날 개최
2019.02.15	해외 상무관과 함께 하는 신흥시장(신남방·신북방) 진출전략 설명회 개최
2019.02.18	중국지역 무역투자전략회의 개최
2019.02.20	방산·보안기업 수출 지원 사업 설명회 개최
2019.02.20	메디컬 재팬(Medical Japan 2019) 한국관 운영
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
2019.03.10	사우스 바이 사우스 웨스트(SXSW) 한국관 운영
2019.03.12	말레이시아 한류 할랄 전시회 개최
2019.03.13	한-말레이시아 비즈니스 파트너십 개최
2019.03.14	글로벌 의료기기 수출상담회(GMEP) 개최
2019.03.14	이탈리아 볼로냐 Cosmoprof 뷰티 전시회 한국관 운영
2019.03.14	KOTRA-캄보디아 건설협회 MOU 체결
2019.03.15	한-캄보디아 비즈니스 파트너십 개최
2019.03.20	JD크라우드펀딩 입점설명회 & 차이나챌린저스데이 공동 개최
2019.03.25	북·중남미지역 통합 무역투자확대전략회의 개최
2019.03.28	페이스오브차이나(FACE of China) 연계 중국진출 로드쇼 개최
2019.03.29	한-산동성(중국) 협력 세미나 개최
2019.04.01	2019 독일 하노버 산업전(Hannover Messe 2019) 통합 한국관 운영
2019.04.09	2019 붐업코리아 개최
2019.04.09	GLOBAL PROJECT PLAZA 2019 개최
2019.04.10	베트남 엑스포 한국관 운영
2019.04.17	중동·아프리카지역 통합 무역투자확대전략회의 개최
2019.04.19	미국 투자환경설명회(Invest In U.S.) 개최
2019.04.19	한-우즈베키스탄 비즈니스 파트너십 개최
2019.04.22	한-카자흐스탄 비즈니스 파트너십 개최
2019.04.24	CIS(독립국가연합) 지역 무역투자확대전략회의 개최
2019.05.02	한-쿠웨이트 비즈니스 파트너십 개최
2019.05.02	신남방 비즈니스 데스크 신설 및 출범
2019.05.06	한-콜롬비아 비즈니스 파트너십 개최
2019.05.07	한-에콰도르 비즈니스 파트너십 개최
2019.05.08	제3회 G4A 코리아(Grants4Apps Korea) 선정팀 발표 및 킥오프 행사 개최
2019.05.09	KOTRA-EBRD, 신흥국 기업 역량강화 지원을 위한 MOU 체결
2019.05.14	한-ASEAN 상담회 개최
2019.05.15	코리아 ICT·이노베이션 플라자 개최
2019.05.16	비바테크놀로지(Viva Technology) 통합 한국관 공동 운영
2019.05.17	KOTRA-한국동서발전, 중소중견기업 해외시장 진출 공동지원을 위한 MOU 체결
2019.05.21	2019 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2019.05.21	한-중 비즈니스 플라자 개최
2019.05.22	해외 M&A 매물정보 설명회 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
2019.05.24	제1차 찾아가는 신남방 비즈니스 데스크 지역순회 설명회 개최
2019.05.24	화천르노 코리아오토파츠플라자(KAP) 개최
2019.05.30	대한민국 서비스 수출대전 및 ASIA-EU Cartoon Connection 2019 동시 개최
2019.05.31	2019 글로벌 일자리 대전 개최
2019.06.03	국제바이오컨벤션(바이오USA) 통합 한국관 운영
2019.06.03	2019 대한민국 소비재 수출대전 개최
2019.06.03	상반기 정상순방 연계 비즈니스 파트너십 사후간담회 개최
2019.06.04	외국인투자기업 채용박람회 개최
2019.06.04	제14회 외국인투자기업 채용박람회 개최
2019.06.04	Bio USA 전시회 연계 바이오 기술 파트너십 개최
2019.06.07	Korea Brand & Entertainment Expo 2019 Bangkok 개최
2019.06.10	대일 수출총력대전 개최
2019.06.10	한-미 투자협력 포럼 개최
2019.06.11	제51회 캘거리 국제석유전시회(GPS) 한국관 운영
2019.06.12	2019 쿠알라룸푸르 한국우수상품전 개최
2019.06.12	한국-폴란드 비즈니스 파트너십 개최
2019.06.14	한-스웨덴 비즈니스 파트너십 개최
2019.06.18	KOTRA-한국철도공사, 중소중견기업 해외진출 공동지원을 위한 MOU 체결
2019.06.20	코리아 오토파츠 플라자(Korea Autoparts Plaza, KAP) 개최
2019.06.20	한-캄보디아 건축자재 설비 로드쇼 개최
2019.06.20	KOTRA-한국제약바이오협회, 제약바이오산업의 글로벌화를 위한 MOU 체결
2019.06.20	KOTRA 제57주년 창립 기념식 개최
2019.06.25	필리핀 마닐라에 14번째 FTA 해외활용지원센터 개소
2019.06.25	KOTRA 세계로 포럼 상반기 세미나 개최
2019.06.27	2019 유럽 글로벌기업 오픈이노베이션 with Korea 개최
2019.07.03	제1회 2019 Invest KOREA 포럼 개최
2019.07.04	한중 스마트시티 포럼 및 상담회 개최
2019.07.04	한-인도네시아 Maritime Partnering Day 개최
2019.07.14	한-방글라데시 비즈니스 파트너십 개최
2019.07.16	베트남 광응아이성 투자설명회 개최
2019.07.17	한-미 오토텍 커넥트(AutoTech Connect) 개최
2019.07.17	실리콘밸리 Auto Tech 컨퍼런스 개최
2019.07.18	중국 조선기자재 비즈니스 상담회 개최
2019.07.18	한-키르기스 비즈니스 파트너십 개최
2019.08.07	일본 수출규제 긴급회의 개최
2019.08.20	글로벌 의약품 수출상담회 개최
2019.08.20	KOTRA-해양경찰청, 양 기관 간 상호협력 증진을 위한 MOU 체결
2019.08.29	베트남 식품가공·부품·소재산업 투자환경 설명회 개최
2019.09.02	한국-태국 비즈니스 파트너십 개최
2019.09.03	글로벌 수출상담회 개최
2019.09.03	한-러시아 혁신 및 산업협력 파트너십 개최
2019.09.04	한국-미얀마 비즈니스 파트너십 개최
2019.09.04	스마트시티 수출상담회 및 스마트시티 기술 설명회 개최
2019.09.05	CEPA 활용지원센터 개소
2019.09.09	KSP 활용 프로젝트 수주방안 세미나 개최
2019.09.13	케이푸드 페스트(K-Food Fest) 2019 개최
2019.09.17	2019 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2019.09.19	2019 한-중 에어로파트너링(Aero Partnering) 사업 개최
2019.09.23	한-인도 경제협력대전 개최
2019.09.23	한-중 후베이성 경제협력 설명회 개최
2019.09.23	Korea Brand & Content Expo 2019 Dubai 홍보대사 하지원·세븐틴·SF9 위촉
2019.09.24	하얼빈무역관 개관식
2019.09.24	한-중 조선해양기자재 상담회 개최
2019.09.24	글로벌화상상담주간(Global e-Connect Week) 개최
2019.09.25	소재·부품·장비 해외 M&A 설명회 개최
2019.09.25	2019 대전국제농업기술전(TAMAS 2019) 개최
2019.09.25	한-우즈벡 순방 후속 경제협력 비즈니스 상담회 개최
2019.09.25	중남미 소비재수출대전 최초 개최
2019.09.26	한-인도 비즈니스 파트너십 개최
2019.09.28	겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 개최
2019.09	e-러닝 전문전시회 연계 상담회 개최
2019.10.1	글로벌파트너링(GP) USA 2019 개최
2019.10.01	아프리카 소비재 수출대전 플러스 개최
2019.10.02	외국인 유학생 채용 박람회 개최
2019.10.04	2019 프랜차이즈 해외진출 상담회(GFBP 2019) 개최
2019.10.07	사회적가치 2.0 추진체계 발표회 개최
2019.10.07	뷰티월드재팬 한국관 운영
2019.10.08	2019 한-중남미 비즈니스 서밋 1:1 비즈니스 상담회 개최
2019.10.10	2019 글로벌 화장품 트렌드 포럼 개최
2019.10.14	2019 한국 방산·보안 수출주간 개최
2019.10.14	KOTRA-대형유통망(Watsons, 동유럽 매장 600개) 협약을 통한 연중 입점 지원
2019.10.16	국제 수송기계부품 수출상담회(GTT, Global Transportech 2019) 개최
2019.10.16	Korea Brand & Content Expo 2019 Dubai 개최
2019.10.17	제42회 중국 청두 미용박람회 한국관 참가
2019.10.22	롯데마트 대·중소 협력 PB상품 극동러시아 수출상담회 개최
2019.10.22	중국 미래차 글로벌 파트너링 상담회 개최
2019.10.24	2019 글로벌 신통상 포럼 개최
2019.10.25	2020 한국이 열광할 세계 트렌드 책자 발간
2019.10.29	한-중동 제조업 파트너십 플라자 개최
2019.10.29	웨강아오 대만구 프리미엄 소비재 상담회 개최
2019.10.29	K뷰티인유럽(K-Beauty in Europe) 2019 개최
2019.10.30	2019 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2019.10.30	커넥트 이노베이션 코리아(Connect Innovation Korea, CIK) 2019 개최
2019.10.30	혁신산업대전(Connect Innovation Korea) 개최
2019.10.31	2019 한-아프리카 프로젝트 플라자 개최
2019.11.01	글로벌파트너링 대전 2019 개최
2019.11.01	페루 쿠스코에서 친체로 신공항 건설 착수식 개최
2019.11.03	코리아위크(Korea Week in Cuba 2019) 개최
2019.11.05	2019 외국인투자주간(Invest Korea Week) 개최
2019.11.06	이라크 재건 설명회·상담회 개최
2019.11.06	한-아세안 프로젝트 플라자 개최
2019.11.06	2019 스타트업코리아(Startup Korea 2019) 개최
2019.11.06	2019 공공조달 수출상담회 개최
2019.11.06	2020 글로벌 비즈니스 트렌드 설명회 개최
2019.11.07	외국인투자기업 취업상담회 개최
2019.11.09	캐나다 밴쿠버에서 K뷰티 전시상담회 개최
2019.11.12	2019 하반기 글로벌 일자리 대전 개최
2019.11.12	국내 스타트업 중국 내륙진출 멘토링 패키지 사업 개최
2019.11.13	2019 아세안·인도 해양치안기관 초청 수출상담회 개최
2019.11.13	2019 코스모프로프(Cosmoprof) 뷰티전시회 통합 한국관 운영
2019.11.20	Global e-Connect Week 2019 개최
2019.11.20	인도 대표 유통망(Flipkart·Mahindra Retail 등) 초청 입점설명회 개최
2019.11.22	코리아-오사카 이노베이션 데이(Korea-Osaka Innovation Day) 개최
2019.11.22	IP 보호 컨퍼런스 2019 개최
2019.11.25	인베스트 아세안(Invest Asean) 및 한-아세안 스마트시티페어 수출상담회 및 MDB 프로젝트 플라자 개최
2019.11.28	글로벌 오픈 이노베이션 코리아 2019 개최
2019.11	스마트그리드 기술협력 세미나 개최
2019.12.02	2020 무역투자전략회의 개최
2019.12.03	2020년 세계시장 진출전략 설명회 개최
2019.12.04	한-러 산업·기술협력 세미나 및 상담회 개최
2019.12.05	아마존인디아(Amazon India)에 한국상품 전용관 K스토어 개설
2019.12.09	2020 두바이엑스포 한국관 기공식 개최
2019.12.16	KOTRA 세계로 포럼 하반기 세미나 개최
2019.12.16	크로아티아 언론·인플루언서 초청 한국화장품 발표회 개최
2019.12.16	2030 부산 세계박람회(WORLD EXPO) 유치기획단 신설 및 출범
2019.12.20	KOTRA-한국남부발전, 전력기자재 협력사 해외판로 개척을 위한 MOU 체결

2019년 세계시장 진출전략 설명회 개최

긴장감 감도는 수출, 해외 최전선서 가져온 해법은?

2019.01.09



↳ 2019.01.09 2019년 세계시장 진출전략 설명회

위기·기회 혼재 시장상황 돌파구 찾고자 우리 기업, 기관 관계자 900여 명 참석

KOTRA는 전 세계 수출의 최전선에서 활약하는 10개 해외지역 본부장들을 모아 2019년 1월 9일 서울 삼성동 그랜드 인터콘티넨탈 호텔에서 '2019년 세계시장 진출전략 설명회'를 개최했다. 매년 초 세계시장을 조망하고 권역별 이슈를 점검해 우리 기업 글로벌 전략 수립의 나침반 역할을 하는 대한민국 대표 경제 분야 콘퍼런스로, 2019년 20회째를 맞아 위기와 기회가 혼재된 시장상황 속 돌파구를 찾고자 900여명의 우리 기업, 기관 관계자가 참석했다. 이어지는 지방 설명회까지 포함 시 사상 최대인 2000여명이 참석했다.

권평오 KOTRA 사장의 개회사로 시작된 이날 행사는 정승일 산업통상자원부 차관의 축사, 최원식 맥킨지 한국사무소 대표의 기조연설 그리고 KOTRA 10개 해외지역 본부장의 권역별 주요 이슈 점검 및 진출전략 발표순으로 진행됐다.

▷(선진시장) 4차 산업혁명 분야 첨단기업과의 협력 강화, 새로운 소비계층 공략

KOTRA는 4차 산업혁명을 선도하는 미국, 유럽 등 선진시장에서 새로운 첨단기술 수요가 발생하고 기존 글로벌 공급망(GVC)이 재편되는 움직임에 주목해야한다고 강조했다. 미국은 5G 상용화로 혁신산업(IoT, AI, 미래車 등) 및 제약·바이오산업이 급성장하고 있으며 중국과의 통상분쟁 장기화, USMCA(미국·멕시코·캐나다 협정) 출범 등 보호무역주의 기조로 기존 공급망에 대한 대체 수요가 발생하고 있다. 그리고 유럽은 대규모 공공·민간 디지털화 프로젝트를 앞두고 첨단 기술수요가 많아 스타트업 등 첨단 기업 육성에 힘을 쏟고 있다.

이에 KOTRA는 우리 기업의 선진시장 진출의 해법으로 글로벌 첨단 기업과의 글로벌 공급망(GVC) 구축과 기술 교류를 강화하고 해외 엑셀러레이터 프로그램 등을 통해 우리 스타트업 기업이 적극적으로 해외진출에 나서야 한다고 제언했다.

새로운 소비층의 등장에도 주목할 것을 주문했다. 건강과 환경을 중시하는 밀레니얼 세대(1980년대 초반~2000년대 초반 출생), 디지털 환경 속에서 성장한 Z세대(1990년대 중반~2000년대 중반 출생)가 선진시장 소비의 중심으로 급부상하고 있어 이들의 마음을 사로잡기 위해 디지털 마케팅을 강화하고 온·오프라인을 모두 활용해 판매 채널을 다각화하는 전략이 필요하다고 밝혔다.

▷(신흥시장) 정부간 경제협력 사업 활용하고 상호호혜적 무역투자사업 추진해야

신흥국의 경우 신남방·신북방정책 등 우리 정부의 국가간 협력 다변화에 따라, 앞으로도 우리 기업에 우호적인 통상 여건이 조성되고 다양한 경제협력 사업이 추진될 것으로 예상했다.

먼저 안정적 경제성장으로 확대일로에 있는 아세안과 인도의 내수시장 공략을 위해 FTA, 한류로 인한 우리제품 인지도 상승, 소셜미디어 적극적 활용 등으로 5대 유망소비재(식품, 화장품, 패션의류, 생활의류용품, 의약품) 중심으로 진출을 확대해 나갈 것을 주문했다. 신북방정책 대상국인 CIS의 경우에는 가스, 철도, 전력 등 정책 산업 분야에서의 기업 간 협력을 강화할 것을 제시했다. 마그레브(북서 아프리카)를 포함한 중동 및 아프리카, 중남미 등에서도 합리적 개방국가인 우리와의 협력을 원하는 잠재수요가 풍부하다는 점을 주목할 필요가 있다고 밝혔다.

또한 상대국을 수출 대상국으로만 인식하는 기존의 관점에서 벗어나 각국의 경제·사회 발전전략과 연계해 투자진출·기술이전·CSR 사업 추진 등 상대국의 니즈와 우리의 강점을 결합한 상호호혜적인 무역투자 사업을 추진해야 한다고 강조했다.

한편 경기하방 압박 속에서도 내수 확대와 대외개방, 혁신·신산업 육성에 박차를 가하는 중국과 CPTPP(포괄적·점진적 환태평양경제동반자협정) 주도, 2020년 도쿄올림픽 준비, 소비세율 인상 등 최근 정부정책의 움직임이 활발한 일본은 언제나 우리 기업에 중요한 시사점을 제공한다고 분석했다.

KOTRA는 9일 서울 설명회 개최 후 정보에 목마른 지역 수출기업 지원을 위해 지방 주요 도시에서도 설명회를 연이어 개최했다. 10일에는 부산, 대구, 광주, 대전에서 그리고 11일에는 원주, 전주, 울산, 청주, 창원에서 열렸다.



↳ 2019.01.09 2019년 세계시장 진출전략 설명회

KOTRA 피칭 라운지(KOTRA Pitching Lounge) 개관

피칭라운지에서 국내외 투자자와 자유롭게 소통하세요

2019.01.30



↳ KOTRA 피칭 라운지

KOTRA는 2019년 1월 30일 국내 스타트업, 중소중견기업 등이 국내외 투자자를 대상으로 피칭하거나 브리핑할 수 있는 KOTRA 피칭 라운지(KOTRA Pitching Lounge)를 열었다. 개관식에는 한국외국기업협회, 국내외 투자자, 스타트업 관계자 등 30여 명이 참석했다.

KOTRA는 스타트업, 중소중견기업의 글로벌 시장 진출에 필수적인 국내외 투자자와의 자유로운 소통과 연계 서비스를 지원하기 위해 국내 최초의 외국인투자가 전용 인큐베이팅 시설인 IKP(Invest Korea Plaza)에 피칭라운지를 만들었다.

KOTRA 피칭 라운지는 총 184㎡ 규모로 메인 피칭룸과 규모별 3개의 회의실로 구성됐다. 메인 피칭룸은 70㎡, 30석이며 86인치 와이드 디스플레이와 150인치 전동 스크린을 동시 장착했다. 피칭자 전면에 43인치 모니터를 설치해 청취자를 마주보고 피칭할 수 있도록 했다. 회의실에는 화상회의 시스템을 구축해 해외에 있는 투자가와 실시간 회의도 가능하다.

피칭 라운지는 실제 피칭뿐만 아니라 해외에서의 피칭을 위한 사전 연습 및 지자체, 유관기관의 IR(투자유치설명회) 장소로 활용할 수 있도록 했다.

한편 개관식과 연계해 IKMP 선정 기업 중 4개사가 투자자들 앞에서 피칭을 진행했다. △건설장비 선회베어링 제조 전문기업이며 건설기계부품 종합 모듈러를 지향하는 JS메카닉 △손상된 척수신경의 재생을 유도하는 치료제를 개발중인 슈파인세라퓨틱스 △사물인터넷(IoT)을 이용한 스마트 홈·스마트 캠퍼스·스마트 빌딩 구축 전문기업 그린 △얼굴인식기술 전문기업으로서 일란성 쌍둥이도 0.5초 이내에 구분할 수 있는 기술을 보유한 파이브지티가 참여했다.

권평오 KOTRA 사장은 "국내 스타트업 및 중소중견기업이 KOTRA 피칭 라운지를 적극 활용해 글로벌화와 혁신에 한걸음 더 나아가기를 바란다"라고 당부했다.

2019 붐업코리아 개최

범정부 수출활력제고 역량을 결집한 수출총력체제 결정판!

2019.04.09

상품수출, 프로젝트 부터 공공조달, 스타트업까지 해외진출의 전 영역에 걸친 대규모 비즈니스 기회 제공 수출 조기 반등 턴어라운드



↳ 2019.04.09 2019 붐업 코리아(Boom Up Korea)

산업통상자원부와 KOTRA는 정부, 유관기관, 지자체 등 범정부 수출활력제고 역량을 결집한 종합 비즈니스 행사인 '2019 붐업코리아'를 2019년 4월 9일 서울 삼성동 그랜드인터컨티넨탈 파르나스와 인터컨티넨탈코엑스, 10일 부산 벡스코와 광주 김대중컨벤션센터에서 각각 개최했다.

반도체와 대중(對中) 수출 부진 등이 겹치면서 4개월 연속 수출이 감소했지만, 3월부터 감소율 둔화가 시작됐고 하반기에는 반도체를 중심으로 개선 전망도 나오고 있는 시점이었다. 이러한 시점에서 상품수출, 프로젝트부터 공공조달, 스타트업까지 해외진출의 전 영역에 걸친 대규모 비즈니스 기회 제공으로 수출을 조기에 반등(턴어라운드) 시키기 위해 이번 사업을 마련했다.

이를 위해 자동차부품, 조선기자재 등 어려움을 겪고 있는 산업을 중심으로 소비재, 의약·바이오, 정보통신기술(ICT), 프로젝트, 조달 등 주요 업종을 총망라해 56개국 223개 해외바이어와 국내 중소중견기업 868개사가 2,000건 이상의 비즈니스 상담을 진행했다. 특히 부산, 광주에서 열린 지방상담회는 2018년 12월 KOTRA가 주최한 '산업위기지역 해외마케팅 지원 간담회' 당시 지자체에서 절실하게 요청했던 신규 해외거래선 확보와 중장기 경쟁력 강화의 후속조치로 지역의 주력산업 활로 모색에 큰 도움이 될 것으로 기대됐다.

자동차, 조선 등 기간산업의 경우 성장일로에 있는 신남방, 신북방 지역 유력 바이어의 참가가 두드러졌다. △현대자동차와 합작법인 설립을 발표한 베트남 탄콩그룹(Thanh Cong Group) △러시아 최대 조선사 유나이티드 쉽빌딩(United Shipbuilding) △인도네시아 4대 국영조선소 중 하나인 PT. DPS △일본 스즈키자동차가 현지업체와 파키스탄에 세운 합작사 PSMCL 등이 우리 기업의 현지 글로벌밸류체인(GVC) 진입을 요청하기 위해 방한했다.

소비재의 경우 우리 제품 수요가 급증하던 중동지역 뷰티산업과 중국 영유아산업을 집중 공략했다. 사우디아라비아 생활소비재 제조·유통사 걸프캐어 팩토리(Gulf Care Factory)는 현지에서 화장품을 제조하고, UAE, 오만 등 인근 국가까지 유통시킬 수 있는 국내 파트너 기업을 찾았다.

한국 인기 의류브랜드들과 협력 관계를 가지고 있는 중국 온라인 판매 의류 브랜드 그룹 한두 이커머스(Handu E-Commerce)는 "고품질과 우수한 디자인의 아이디어 상품이 많은 한국산의 인기가 높아지고 있어 총판 계약이 가능한 한국 기업을 가급적 많이 만나고 싶다"는 희망으로 방한했다.

의약·바이오, ICT 등 신산업은 장기적 거래관계를 타진하기 위한 바이어의 관심이 높았다. 남아공 제약사인 안도파르마(Ando Pharma)는 국내 A사와 최신 항암제 관련 장기 거래관계 구축을 위한 MOU를 체결했으며, 추가적으로 다른 신약 수입기회 발굴을 위한 상담도 병행했다. 한편 상담회장 옆에서는 세계최고 기업들이 자사 구매전략설명회를 앞 다퉈 개최해 눈길을 끌었다.

중국 최대 전자상거래 그룹 알리바바가 직영벤더 8개사와 함께 방한, 국내 초청기업 300여 개사를 대상으로 산하 이커머스 기업인 티몰 글로벌 입점 설명회와 상담회를 개최했다. 또한 매출 481억 달러의 세계 2위 자동차부품사인 일본의 덴소도 가공부품, 기능부품, 설비부터 소프트웨어까지 다양한 분야의 구매 수요를 소개했다.

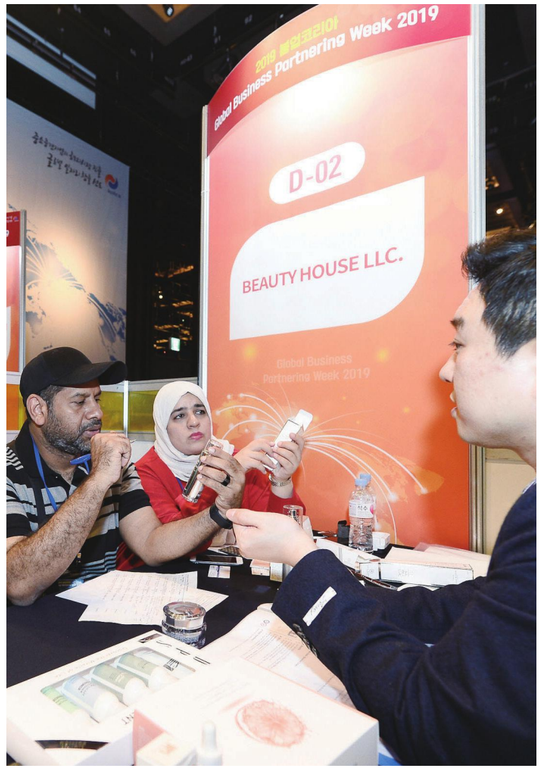
조선산업 거점 부산에서는 10일 영국의 유력 방산기업 밥콕(Babcock)이 조선기자재 구매전략 설명회를 개최, 국내를 벗어나 해외로 시장다변화를 모색하고 있는 우리 기자재 기업 60개사와 협력을 강화해 나가기로 했다.

붐업코리아에서는 상품수출 이외에도 프로젝트 수주, 해외조달시장, 스타트업 해외진출 등 우리 기업의 해외진출 영역을 확대하는데도 앞장섰다.

우리 해외건설 수주실적이 2년 연속 증가하고 있는 가운데 이에 더욱 박차를 가하기 위해 '글로벌 프로젝트 플라자(GPP)'를 개최했다. 해외 발주처 84개사가 방한해 우리 건설플랜트, 엔지니어링 분야 기업 250여 개사와 만났다. 특히 이라크 재건사업의 중심에 있는 석유부, 건설부, 교통부, 수자원부 등 7개 정부부처 관계자가 함께 방한해 눈길을 끌었다.

이를 계기로 항만컨테이너터미널, 탱커선 등 대·중소 동반진출이 가능한 프로젝트에 우리 중소·중견기업의 새로운 기회가 열릴 것으로 기대를 모았다.

'UN 조달 플라자'에서는 유엔조달본부(UNPD), 세계식량계획(WFP)을 비롯해 유엔프로젝트조달기구(UNOPS), 유엔아프리카경제위원회(UNECA) 등 5개 기구 조달관이 UN 조달시장 참여방안과 입찰동향을 소개했다. UN 조달시장은 임시건축물, 의류, 식품 등 중소기업이 강세를 보이는 품목도 의외로 많지만, 2017년 우리 기업의 UN조달 수주 비중은 1.08%(27위)에 그치고 있어 우리 기업의 보다 적극적인 관심이 요구되는 분야였다. UN조달시장은 2017년 전년대비 5.1% 증가한 186억 달러를 기록하는 등 꾸준히 성장하고 있었다.



↳ 2019.04.09 2019 붐업 코리아(Boom Up Korea)

우리 경제의 주역으로 부상하고 있는 스타트업의 해외진출을 지원하기 위해 기업주도형 벤처캐피탈(CVC) 특별초청 상담회도 개최됐다. 이번 CVC 상담회는 스타트업 지원에 특화된 창업진흥원과 KOTRA가 MOU를 맺고 해외 유망 CVC를 특별 초청해 진행된 것으로, 미국 HP의 CVC인 HP 테크놀로지 벤처스가 최초로 방한했으며, 에어버스, 일본 2대 통신사 KDDI 등이 우리나라의 유망 스타트업을 통해 신성장엔진 발굴을 모색했다.

한편 KOTRA는 이번 행사과 연계해 글로벌기업 납품을 도와주는 글로벌파트너링(GP) 사업 참가 '국내 중소기업 초청간담회'를 개최했다. 이 자리에서는 수출 현장의 애로와 서비스 개선에 관한 의견을 수렴하고, 향후 글로벌 기업과의 상담기회를 늘려 사후관리 개선과 선도기업 지원을 확대하기로 했다.

또한 상담회 현장에 설치된 한국화학융합시험연구원(KTR), 한국무역보험공사, 한국수출입은행 등 수출유관기관 부스에서도 인증, 금융, FTA 활용, 수출애로 관련 전문 상담이 활발히 이뤄졌다.

신남방 비즈니스 협력센터 개소

신남방정책의 첨병 역할 톡톡

2019

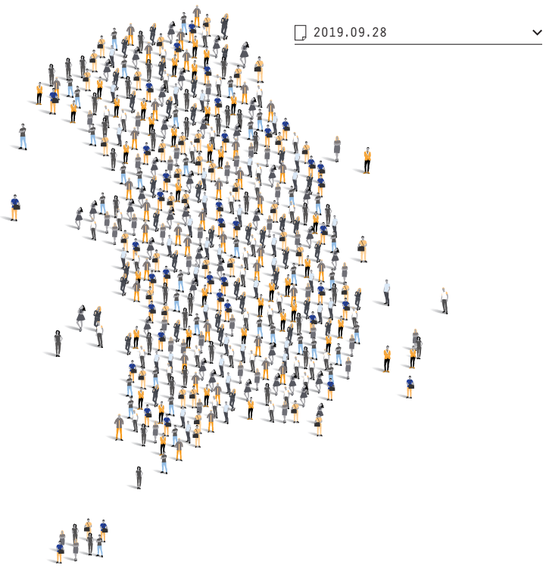
KOTRA는 정부의 신남방정책에 부응해 2019년 '신남방 비즈니스 협력센터'를 하노이, 뉴델리, 자카르타에 설립했다.

아세안과 인도는 20억 명에 달하는 인구를 보유한 최대 시장이자 중요한 경제협력 파트너로서 중요성이 갈수록 부각되고 있었다. 2018년 한 해 동안 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.

겟투노우코리아(Get to Know KOREA) 개최

한국을 알아간다는 것



2019.09.28

KOTRA는 2019년 9월 28일 경기도 파주에서 주한 외국인을 초청해 한국 홍보 행사를 개최했다. 행사 이름은 '겟투노우코리아(Get to Know KOREA)'로 우리나라에 거주하는 외국인이 '한국을 제대로 알아가도록 돕자'는 취지로 마련됐다.

이번 사업은 27회를 맞이했으며, 외국인투자기업 등을 대상으로 한국문화 이해도를 높이기 위해 2008년부터 진행 중이다. 2019년에는 이케아코리아, 에르메스코리아 등 외국인투자기업 임직원을 비롯해 외신기자, 외국공관직원 등 약 40명이 참가했다.

참가자들은 파주에서 전통 물레를 이용한 도자기 만들기 체험을 한 다음 헤이리 예술마을을 산책했다. 한국의 자연을 즐기면서 예술작품을 감상하는 시간이었다. 이어서 오두산 통일전망대를 들러 북녘을 바라보며 한반도 통일을 염원하는 뜻깊은 자리도 준비됐다.

KOTRA Invsest KOREA 관계자는

Get to Know KOREA 개최 27회 맞아 한국 문화와 역사이해 넓히는 데 큰 역할

"12년째 추진 중인 겟투노우코리아는 외국인투자기업 관계자 등 주요 외국인사들이 다양한 체험활동을 하면서 한국 문화와 역사에 대한 이해를 넓히는 데 큰 역할을 하고 있다"라고 말했다. 또한 "한국이 안정적이고 매력적인 투자처라는 긍정적 인식을 다져나가기 위해 외국인투자기업과 지속적으로 소통 기회를 만들겠다"라고 덧붙였다.



↳ 2019.09.28 Get to Know KOREA

글로벌파트너링(GP) USA 2019 개최

미국 기계·중장비 기업 "한국부품 사고 싶어"

2019.10.01

KOTRA는 2019년 10월 1일 미국 시카고에서 '글로벌파트너링(GP) USA 2019' 행사를 개최했다. GP는 세계적 기업의 부품소싱, 연구개발 등 협력 수요를 발굴해 국내 중소·중견 소재·부품·장비기업의 글로벌 가치사슬 진입을 지원하는 사업으로, 이번 행사는 기계·중장비 산업 중심지에서 우리 기업의 미국 진출을 위해 마련됐다.

미국은 자국 제조업의 가격경쟁력 확보를 위해 글로벌 소싱 전략를 변경하려는 추세를 보이고 있었다. 국제통상 환경의 불확실성이 지속되면서 미국 내 기존 부품 수입단가는 상승했다. 이에 다수 기업은 적극적으로 대체 수입선 발굴을 추진 중이었다.

KOTRA 시카고 무역관이 자체 실시한 글로벌 바이어 대상 설문조사 결과도 이러한 움직임을잘 나타냈다. 28개 기업 중 20개사(약 71%)가 '경제성과 안정성을 고려해 대체 공급선을 물색하고 있다'고 답변했다.

또한 미국 정부의 사회간접자본(SOC) 분야 인프라산업 투자계획 등으로 기계·중장비 수요는 더욱 늘어날 것으로 전망됐다. 우리 기업의 미국시장 진출 적기나 다름없었다. 이번 사업은 시장진입 장벽이 높아 미국 진출에 어려움을 느낀 국내 중소·중견기업에 새로운 기회가 될 것으로 기대를 모았다.

우선 기계·중장비·자동차산업 분야 글로벌 선두기업이 행사에 다수 참가했다. △중장비 세계1위 캐터필러(Caterpillar) △자동차부품 글로벌 톱5 제트에프(ZF)가 대표적이다. 이들 회사는 국내 중소·중견기업 54개사와 1대1 비즈니스 상담을 170여 건 진행했다.

바이어 28개사 중 일본계 글로벌기업도 눈에 띄었다. 농기계 제조업체 얀마(Yanmar), 자동차부품 1차 벤더 아이신(Aisin)을 비롯해 엔티엔 베어링(NTN Bearing), 가네마쯔(Kanematsu) 등이 한국 소재·부품 기업과 상담하기 위해 행사에 참가했다.

그동안 GP USA는 미국 기계·중장비, 자동차부품 산업 분야 글로벌 기업을 섭외해 우리 기업이 단조품, 주조품, 유압부품 등 기간산업 주요부품을 수출하는 데 기여했다. 이번에도 Bailey Hydraulics, SMF 등 기계·중장비 및 상용차의 A/S용 부품과 소모품을 납품하는 현지 2차 벤더가 초청됐다.

Korea Brand & Content Expo 2019 Dubai 개최

중동 최초 한류박람회!

2019.10.16

국내기업 132개사, 바이어 350개사 등 총 482개사가 참가 관람객 1만 명 성황

KOTR는 산업통상자원부, 문화체육관광부, 식품의약품안전처, KOCCA와 함께 2019년 10월 16일부터 3일 동안 아랍에미리트 두바이 월드트레이드센터에서 '2019 두바이 한류박람회(Korea Brand & Content Expo, Dubai)'를 개최했다.

한류박람회는 한류마케팅을 통해 우리 중소·중견기업의 소비재·서비스산업 분야 해외 진출을 지원하는 대표적 사업이다. 2010년 방콕을 시작으로 16회째를 맞이한 한류박람회는 2019년에 중동 최초로 두바이에서 열렸다.

2020년 두바이 세계 엑스포 개막을 앞두고 열린 이번 행사는 한국 대중문화를 향한 현지 젊은 층의 뜨거운 관심을 경제한류로 이어가기 위해 마련됐다. 특히 중소·중견기업 마케팅과 연계해 우리 상품의 인지도를 높이는 방향으로 추진됐다. 국내기업 132개사, 바이어 350개사 등 총 482개사가 참가하고 관람객 1만 명이 몰리는 등 성황을 이뤘다.

특히 △중동 현지 수요를 반영한 한류 마케팅을 통해 우리 소비재·서비스의 우수성을 강조하고 △중동 전자상거래 시장 급성장에 맞춰 국내외 온라인 플랫폼을 활용하며 △다양한 체험형 산업·문화 연계 프로그램을 마련하는 등 전략적으로 접근했다.

중동에서 수요가 높은 ①화장품 ②보건의료서비스 ③문화콘텐츠, ④온라인통망 등 4개 진출 유망분야를 선정해 한류와 접목했다. 1대1 수출상담회에는 화장품, 패션·의류, 농·수산식품, 생활용품 분야 등에서 국내기업 132개사 참가했다. 현지 유력 바이어는 아랍에미리트(UAE)를 비롯한 중동, 아프리카, 인도에서 약 350개사가 현장을 찾아서 이틀간 1500여 건 비즈니스 상담을 했다. 특히 UAE를 대표하는 유통기업인 룰루(LuLu) 그룹, UAE 최대 전자제품 쇼핑몰 샤라프디지(Sharaf DG), 이란 최대 향료 제조사 아슈타드메흐르(Ashtad Mehr), 세계 최대 규모인 두바이몰(Dunai Mall)의 벤더 등 중동을 대표하는 소비재 유통기업과 대형마트 체인도 상담장을 찾았다.

이 가운데 코스맥스를 비롯해 우리 뷰티기업 36개사가 박람회에 참가해 한국산 화장품이 중동시장 공략을 이끌었다. 중동·북아프리카는 세계 화장품 매출의 6%를 차지하는 등 매년 11% 이상 성장세를 보이는 신흥시장이다. 한국 화장품 유통사 '코리안프렌즈'는 사우디아라비아 바이어와 150만 달러 규모 스킨케어 화장품 수출계약을 체결했다.

중동 전자상거래 시장 급성장에 발맞춰 KOTRA는 박람회장 안에 O2O(Online to Offline) 체험관을 운영했다. 우리 기업의 중동 전자상거래 시장 진출을 돕는 차원에서 마련됐다. 샤라프디지, K시크릿, 잼 등 국내외 온라인 플랫폼을 바탕으로 우리 중소·중견기업이 80개 제품을 선보였다. 현지 프리미엄 소비재 온라인시장 진출 가능성을 타진하며 새로운 시도를 했다. 또한 중동 소셜 인플루언서의 한국제품 SNS 생방송 홍보와 K팝 공연관람 기회 제공을 통해 우리 제품의 잠재 고객을 확보했다.



↳ Korea Brand & Content Expo 2019 Dubai 포스터

산업과 문화를 융합한 다양한 프로그램도 진행됐다. 홍보대사 '세븐틴'과 'SF9'은 17일 개막축하 K팝 공연에서 화려한 군무로 현지인 4,000명을 사로잡았다. 관람객이 공연뿐 아니라 우리 제품과 서비스를 체험할 수 있도록 동선을 구성했으며 'K뷰티 브랜드업 세미나'가 홍보대사 '하지원'의 특별인터뷰와 함께 시작됐다.

현지 사회공헌 활동으로는 국내 참가기업이 기부한 현물과 한류스타의 재능이 UAE 어린이 복지재단(Dubai Cares)에 전달됐다. '아트콜라보관'에서는 중소기업 제품 12점이 프로젝션 매핑 효과를 바탕으로 전시되면서 고급 브랜드 이미지를 구축했다.

특히 배우 하지원은 자신이 직접 작업한 아트콜라보 제품을 전시해 화제를 모았다.

혁신산업대전(Connect Innovation Korea) 개최

미래 혁신산업으로, 글로벌 기업으로 도약을!

2019.10.30

KOTRA는 2019년 10월 30일부터 이틀 동안 일산 킨텍스에서 산업통상자원부와 함께 '커넥트 이노베이션 코리아(CIK: Connect Innovation Korea) 2019'를 개최했다. CIK는 우리 중소·중견기업과 글로벌 기업의 파트너링을 지원하는 플랫폼 사업이다. KOTRA는 기존 수출지원 사업에 혁신 분야 융·복합 트렌드를 반영해 이번 CIK 행사를 기획했다. 정보통신 분야 대표 전시상담회로 자리매김한 '글로벌모바일비전(GMV)'과 소재부품 분야 수출상담회인 '글로벌파트너링코리아(GP KOREA)'를 통합해 시너지 효과도 노렸다.

세계 49개국에서 온 280개 바이어가 국내 중소·중견기업 700개사와 사물인터넷(IoT), 미래차, 스마트시티, 콘텐츠, 헬스케어 등 분야에서 상담을 진행했다. 세계 최대 통신사 에이티앤티(AT&T), 유럽 최대 모바일 통신사 노키아(Nokia), 자율주행 개발 세계 1위 엔비디아(Nvidia), LCD 세계시장 점유 1위 비오이(BOE Technology) 등 글로벌 기업도 우리 기업과 구매·기술협력을 논의하기 위해 방한했다. 또한 로봇, IT, 레이저장비 등 첨단 분야에서 우수 기술력을 보유한 이스라엘 강소기업 5개사가 한국 기업과 별도로 기술협력을 상담해 눈길을 끌었다.

성과도 19건 나왔다. 총 4,000만 달러 규모 수출계약과 구매협약이 체결됐다. 싱가포르 전자문서플랫폼 개발사 이폼(E-Form)은 국내 솔루션 전문기업 I사와 전자서명 솔루션 대리점 총판 계약을 맺었다. 신남방 지역에 한국 소프트웨어 솔루션을 선보일 기회가 마련됐다. 네덜란드 무선통신 기업 악시투어(AXITOUR)는 국내 IoT 전문기업 L사와 무선 송수신기 시스템 계약을 체결했다.



↳ 2019.10.30 Connect Innovation Korea 2019

우리 기업과 자율주행 솔루션 협력을 논의한 엔비디아(Nvidia)의 피터 편(Peter Pyun) 총괄본부장은 "자율주행 기술 개발에 필요한 차세대메모리, AI, IoT, 기계학습 분야에서 우수 한국 기업을 만날 수 있는 기회였다"고 소감을 밝혔다.

상담장 맞은 편에서는 디지털마케팅, 5G. 에듀테크, 스마트시티, 스마트그리드 등 11개 분야를 다루는 콘퍼런스가 이어졌다. 국내외 전문가들은 최신 기술 트렌드와 해외 진출전략, 협력방안을 발표했다. 특히 5G를 주제로 한 콘퍼런스에는 핀란드 최대 통신사 엘리사(Elisa), 덴마크 통신장비업체 티디씨그룹(TDC Group), 카타르 통신사 우레두(Ooredoo)가 참가해 '글로벌 5G 현황과 비즈니스 전략'을 공유했다.

우리 기업은 5G 기반 가상현실 프로젝트 콘텐츠를 선보여 바이어들의 호평을 받았다.

유럽개발부흥은행(EBRD) 글로벌 자문역 채용설명회도 큰 관심을 끌었다. 동유럽과 CIS 지역 민간경제를 지원하는 국제금융기구인 EBRD는 중소기업 자문역(Advisor)을 채용하기 위해 한국을 찾았다. EBRD 채용 담당자는 "KOTRA와 함께 추진하는 이번 채용에 우수인재가 167명이나 지원했다"라며 "전문가가 채용돼 EBRD 지원 대상국 29개 나라에 파견되면 한국과 상대국 간 경제협력에 크게 기여할 것"이라고 강조했다.



↳ 2019.10.30 Connect Innovation Korea 2019

페루 쿠스코에서 친체로 신공항 건설 착수식 진행

최초의 정부 간 '인프라' 계약!

2019.11.01

KOTRA는 2019년 11월 1일 페루 쿠스코에서 페루 교통통신부와 친체로 신공항 건설 사업관리총괄(PMO) 정부간 계약 관련 착수식을 진행했다.

이번 정부 간 PMO 계약으로 한국 컨소시엄은 발주처인 페루 정부를 대신해 사업 전반을 총괄 관리한다. 한국공항공사, 도화엔지니어링, 건원엔지니어링, 한미글로벌 등 4개사가 컨소시엄을 구성해 설계도서 검토 및 건설사·감리사 선정 등 계약 관리, 사업비·공정·품질 감독 등 건설 관리, 시운전(ORAT) 관리를 수행한다. 사업기간은 2019년부터 2024년까지 5년이며, 사업규모는 3,000만 달러(약 350억 원) 수준이다.

세계문화유산 마추픽추로 가는 관문이 될 친체로 신공항 건설은 한국 기술의 우수성을 각국에 알릴 수 있는 좋은 기회로 평가받았다. 공항 건설 PMO 시장은 그동안 선진국의 주무대로 인식됐다. 우리나라는 이번에 경쟁국인 캐나다, 스페인, 프랑스를 제치고 페루와 계약했다. 착수식을 시작으로 세계 인프라 시장 진출에 새로운 전기를 마련한 셈이었다. 이번 정부 간 인프라 계약 수주는 공공과 민간 영역이 힘을 모아 구성한 '팀 코리아' 체제가 밑바탕이 됐다. 제안서 제출을 비롯한 각 수주 과정에서 유기적 협업 체제가 유지됐다.

계약 단계에서는 KOTRA가 현지에서 정부 간 계약 당사자 지위를 활용해 유연하게 대처한 점이 주효했다. '팀 코리아' 수주 모델은 앞으로 중남미를 비롯해 인프라 수요가 많은 국가를 대상으로 새로운 수출 물꼬를 틀 것으로 기대됐다.

권평오 KOTRA 사장은 "그동안 정부 간 계약은 '상품'을 거래 대상으로 체결했지만 이번에는 '서비스'로 범위를 넓혔다"라고 의의를 밝히며 "향후 우리 기업이 해외 인프라 시장에 진출할 때 정부간 계약 제도를 적극 활용하도록 지원해 나가겠다"라고 말했다.

2020 두바이엑스포 한국관 기공식 개최

2020 두바이엑스포 한국관, 첫 삽 뜨다

2019.12.09

KOTRA는 2019년 12월 9일 아랍에미리트(UAE) 두바이 제벨알리 인근 엑스포 한국관 부지에서 '2020 두바이엑스포 한국관 기공식'을 개최했다. 이 자리에는 권평오 KOTRA 사장, 전영욱 주두바이 총영사, 김석준 쌍용건설 회장, 두바이엑스포 조직위원장·부위원장 등 주요 관계자가 참석했다.

2020 두바이엑스포는 5년마다 개최되는 등록 엑스포로 중동·아프리카 지역에서 처음 열리는 세계 엑스포다. UAE 두바이 남쪽 제벨알리(Jebel Ali) 근처 엑스포 부지에서 2020년 10월 20일부터 2021년 4월 10일까지 약 6개월간 진행된다. 엑스포 주제는 '마음의 연결, 새로운 미래의 창조(Connecting Minds, Creating the Future)'다. 소주제는 기회(Opportunity), 이동성(Mobility), 지속가능성(Sustainability) 등 3개로, 참가국은 셋 중 하나를 선택한다.

두바이엑스포 한국관은 산업통상자원부와 KOTRA가 주관하며, 모빌리티존(Mobility Zone)에서 총 4,651.41㎡ 규모로 전시관을 조성한다. 우리의 산업 경쟁력과 문화를 홍보하며 국가 브랜드를 높이기 위해 '스마트 코리아, 한국이 선사하는 무한한 세상(Smart Korea, Moving the World to You)'을 주제로 내세웠다. 특히 한국관 건축·전시물에는 최첨단 IT 융합 기술에 기반한 영상이 활용된다. 엑스포 기간 동안에도 다양한 문화 교류와 이벤트를 통해 한·UAE 간 이해를 넓히는 화합의 장을 펼친다.

한국관 설계는 무유기건축사무소, 시공은 쌍용건설, 감리는 한미글로벌, 전시 부분은 이노션월드와이드에서 담당했다. 한국관 조성 시행기관 KOTRA는 "2020 두바이엑스포 한국관은 전체 참가국을 놓고 비교했을 때 특대형 규모에 해당한다"라며 "독특하고 혁신적인 디자인을 바탕으로 관람객이 4차 산업과 5G 시대를 선도하는 한국의 모빌리티 기술과 비전을 보고, 듣고, 체험할 수 있는 공간을 만들 것"이라고 밝혔다.



↳ 2019.12.09 2020 두바이엑스포 한국관 기공식

Episode 01 바이어와 함께한 성장 스토리

우리 바이어가 달라졌어요!

캄보디아 Cambodia | 프놈펜 Phnom Penh | 김도현

"과장님 바이어인 것 같은데 영어를 못합니다. 미팅 가능할까요?"

작은 키, 마른 체격, 조그마한 얼굴치곤 도톰한 입술을 앙 다물어 고집스러워 보이는 30대 중반의 여성이었다. 수입상에게 중고물건을 받아 프놈펜에서 내수로 유통하고 있는데, 까짓거 한국에 직접 수입하고 싶다고 한다. 필자가 반색하며 원하는 품목은 어떤 건지 가격조건이나 결제조건은 어떻게 하는지 물어 보니 아무것도 알지 못했다. 원하는 품목을 현지어로 속사포처럼 순식간에 몇 가지 알려주더니 FOB가 뭔지, CNF가 뭔지 되묻는다. 현지어로 얘기한 품목들은 너무 많고 전문적이라 영어로 알려달라고 하니 자기가 영어를 못해서 지금 당장 얘기할 수는 없다고 한다.

그럼 나중에라도 영어로 리스트를 만들어서 메일로 보내줄 수 있냐고 물어보니 자기는 아직 메일이 없는데 만들겠다고 한다. 바이어가 필자의 뜨악한 표정을 봤을까 모르겠다. 영어를 못하면 한국 기업이랑 어떻게 의사소통할 거냐고 다시 물으니 웃으면서 가격흥정은 휴대폰에 숫자적어 보여주고 정말 중요한 전달사항이 있으면 필자에게 전화를 하겠다고 한다. 그리고 영어는 이제부터 학원가서 배울 예정이니 걱정하지 말라고 덧붙인다.

영업장이라고 가보니 폭이 사람 두 명이 팔을 벌리면 맞닿을 정도의 1층 집으로 제품들을 바닥에 내어 놓고 팔고 있었고, 낡은 간판이 덜렁거리고 있었다. 다른 바이어들의 매장은 마당이 있는 큰 창고 건물이거나 플랫하우스를 여러 채 이은 곳들이 대부분이라 이 바이어가 과연 직접 수입을 할 깜냥이 될까 하는 의심이 스멀스멀 기어올라 왔다. 모퉁이서 웃통을 벗은 머리 빠진 백발의 노인이 기름때 낀 부품을 고치고 있는 듯 보였는데 바이어가 자신의 아버지라고 소개했다.

매장 구석의 플라스틱 앉은뱅이 의자에 앉아서 어떤 품목을 수입할지, 선적은 어떻게 할지, 한국에는 언제 갈지 등 상의를 했다. 제품 수입할 때는 물류 업체를 이용하면 된다고 알려주고, 마침 만난 적이 있는 현지 포워딩 업체 명함을 건네주며 세금과 서비스 비용 견적을 받아보라고 일러주었다.

이후로 본격적인 거래지원이 시작됐는데, 유례없이 무역관 직원 3명이 붙었다. 무역관 현지인 직원은 바이어와 계속 연락하면서 현지어로 설명하는 품목을 영어로 어떻게 되는지 찾고 비자 신청 서류를 작성했으며, 바이어의 요구사항을 영어로 인턴 직원에게 알려줬다. 인턴 직원은 진행 상황을 기업에 계속 보고하고 초청장을 준비했다.필자는 관련 품목 경험이 있어 품목, 물류 등 전문적인 부분을 지원했다. 원하는 품목이 수십 가지이며 각 품목마다 가격이 다르고 중고라 품질이 제각각이기 때문에 하나하나 협상할 필요가 있었다. 겨우 가격협상을 끝내고 부족한 자잘한 품목은 한국에 가서 구하기로 하고 바이어를 한국으로 보냈다. 한국으로 보내니 지사화기업으로부터 전화가 빗발쳤다.

> "중고 물건이라 다른 바이어들은 100개, 200개 대량으로 살 때 일괄적으로 사는데 이 바이어는 하나하나 다 확인해 보고 좋은 것만 사갑니다.", "수출대금을 바로 안 주고 지금 환율이 너무 높다고 나중에 환율 떨어지면 주겠답니다.", "과적하면 안 되는데 다른 캄보디아 분들은 과적해서 실어온다고 과적해 달라고 합니다.", "중고라서 공급이 일정치 않은데 너무 재촉합니다. 가격도 빡빡하게 주면서.", "서로 양보하는 것도 있어야 하는데 사소한 것을 너무 따집니다. 사업가가 아닌 장사꾼 마인드에요."

바이어는 더 자주 전화했다. 영어가 서투르니 직접 만나서 얘기해도 오해가 생기는 경우가 많았던 것이다. "가격이 기존에 말했던 것과 다르다.", "제품에 대해 잘 모른다.", "물건 구하는 게 느리다.", "컨테이너 로딩 방식을 모른다." 등을 비롯해 아주 사소한 것들까지 다 매번 전화 연락이 왔다. 사이에 낀 입장에서 정신적으로 힘들었지만, 기업은 캄보디아 시장에 관심이 많았고 바이어의 결제가 확실했다. 중간에서 양쪽을 계속 달래며 중재 할 수밖에 없었다. 다행히 그 사이에 바이어는 무역 경험을 쌓으며 연락 오는 일도 많이 줄었다. 그러더니 최근 다시 연락이 오기 시작하는데, 다른 새로운 공급처와 연락을 도와달라고 한다. 이제는 한국 사정에 빠삭하고 영어도 잘 하는데 왜 그러냐고 반문하니 한국 기업이 영어를 못하고 직접 수출을 안 해봐서류 작성을 잘 못해서 그런 거란다. 그러면서 의사소통이 안 된다고 답답해하는데 올챙이 적 생각 못한다고 우리 속담이 하나도 틀린 게 없다 싶었다.

최근에 다른 한국 기업과의 연결을 위해 바이어를 찾아갔다. 영업장을 옮겨서 커다란 창고 건물 앞에 마당이 넓은 곳이었다. 원래 집은 어떻게 했냐 하고 물어보니 다 헐고 새로 5층짜리 건물을 지었는데 1층에는 남편이 사업을 하고 위층에서 살고 있단다. 참고로 처음에 내가 알려줬던 포워딩 업체한테는 몰라서 바가지를 제대로 썼다며 수업료를 내며 다른 업체를 많이 알아놨으니 연락처 필요하면 알려주겠다고 덧붙인다. 이제는 자기가 가르쳐 줄 수 있다면서 모르는 것 있으면 편하게 물어보란다. 한동안 현지음식은 잘 먹냐, 언제 한번 집에 놀러 오면 한 끼 대접하겠다는 둥 이런 저런 얘기를 나누다가, 왜 결혼 안 하고 있냐며 자기 조카가 있으니 한번 만나보라 하기에 누님 얼굴을 보니 일단 조카 페이스북부터 먼저 보겠다고 놀리니 파하하 웃으면서 그렇게 겉모습만 따지다간 평생 혼자 살 거라고 맞받아친다.

바이어 말이 맞다. 필자가 처음부터 이 바이어의 외양을 따지며 무시했다면 현장에서부터의 실질적인 수출 지원 경험, 정보, 수출실적, 미운 정 고운 정 들어버린 친구 같은 바이어도 없었을 것이다.

Episode 02 바이어와 함께한 성장 스토리

초짜, 대형 바이어 되다

캄보디아 Cambodia | 프놈펜 Phnom Penh | 김도현

지금으로부터 8년 전 2014년. 작은 키, 깡마른 체구지만 딱 맞는 셔츠, 그 당시 캄보디아 청년들 사이에 유행하는 엉덩이까지 내려온 청바지…. 필자가 처음 본 이 바이어의 모습이었다. 한국적인 사고로는 볼품없는 모습이라고 할 수 있지만 약간 수줍지만 초면에 활짝 웃는 모습이 호감 가는 인상이었다.

어떻게 KOTRA를 찾아 왔냐라고 물어보니 대사관에서 번호를 알려줬다고 하는데, 직접 찾아 온 것으로 보아 적극적인 친구라는 생각이 들었다. 앳돼 보여 나이를 물으니 이제 22살이라고 하며 공부도 하면서 아버지와 같이 지방도시에서 한국 중고차 부품 유통 사업을 하고 있단다. 프놈펜 수입상들에게 부품을 사와 지방에서 팔고 있는데, 최근 부품 수요는 많지만 물건 구하기는 힘들고 경쟁이 심해진 바람에 마진도 줄어서 직접 수입하고 싶다라고 하며 한국 업체를 소개해 달라고 했다.

다행히 지사화사업을 하는 한국 기업도 있어서, 도와줄 요량으로 관심품목 리스트를 달라고 하니 그다음 날에 기름 때 묻은 A4용지에 인쇄한 품목 리스트를 가지고 왔다. 그냥 메일로 보내어 될 것을 직접 가지고 와서 눈앞에서 해맑게 웃는 모습을 보니 이렇게 순둥(?)한 친구가 사업을 어떻게 하나 싶었는데, 지금 생각해 보니 영업 마인드가 대단한 친구다. 메일만 보냈으면 바빠서 못 볼 수도 있었고, 리스트 전달한다는 핑계로 상대방도 한 번 더 만나고, 만약 의도했다면 사업가의 자질이 충분한 것이다. 수출입에 대해 문의하기에, 현지 대형 포워딩 업체를 몇 개 소개해 주면서 최대한 많은 곳으로부터 물류 견적을 받아보라고 했다. 현지 포워딩 업체도 현지인에게 바가지 씌우니 조심하라고 일러주면서.

확보한 관심품목 리스트를 토대로 지사화기업을 포함한 아는 폐차장 몇 군데에 바이어 정보를 주면서 연결해줬다. 실적만 따지면 지사화기업만 소개하는 게 맞지만 업체 하나가 다 공급할 수 있는 품목과 물량이 아니고 폐차장마다 주로 취급하는 부품이 다른 경우가 많아서였다.

대략적인 가격정보만 몇 번 메일을 주고받더니 일이 잘 진행되질 않았다. 수많은 국가의 바이어를 상대하고 폐차장에 가만히 있어도 바이어들이 현장에서 한국 돈으로 부품과 차를 그 자리에서 바로 사가는 시기여서인지 초짜가 부품을 사겠다고 해도 적극적으로 반응하는 업체는 드물었다. 선금을 먼저 주면 부품을 모아놓고 컨테이너를 채울 만큼 물량이 됐을 때 한국에 와서 잔금을 지불하고 컨테이너를 선적하는 방법이 일반적이었는데, 한 번도 만난 적 없는 업체에 선금을 준다는 건 바이어에게도 부담이었다.

필자도 바이어도 한국에 가서 직접 폐차장들을 만나고 부품을 모아야 한다는 생각에 동의했다. 하지만 생판 모르는 바이어에게 선뜻 초청장을 써줄 한국 업체는 없었다. 궁하면 통한다고 했던가, 다행이 KOTRA 본사에서 주최하는 수출상담회가 있었고 비자를 받아 바이어를 한국으로 보냈다. 필자가 소개한 업체들과 잘 만날 수 있게 카카오톡을 설치하게 하고 바이어가 한국에 있는 중간 중간 연락을 도와주었다. 초심자의 행운이었을 것이다. 몇 주 뒤 소개한 폐차장과 품목이 맞아 떨어져서 거래를 트고 왔다고 정말 고맙다고 선물을 들고 무역관에 찾아왔다. 받기에는 너무 큰 선물이라 정중히 사양하고 돌려보내고, 다른 한국 업체도 많이 있으니 자주 만나자고 했다.

그 후 공항이나 무역관에서 종종 만났다. 처음에는 한 달에 한 컨테이너를 하는 정도였는데, 2~3년 만에 3~4컨테이너를 수입한다고 했다. 다른 바이어나 한국 폐차장으로부터 소식을 자주 듣게 되는데, 그분들 말로는 캄보디아 중고차 부품시장의 큰손이 됐다고 한다.

며칠 전 우연히 만나서 물어보니 코로나 전에는 한 달에 10컨테이너 이상 수입했다고 하며 사업이 커져서 지방에 운영하던 소매매장 3곳은 다 접고 프놈펜에 도매매장을 5개 열었다고 말했다. 20대 초반의 대학생이, 별다른 사회경험도 없이, 본격적으로 수입을 시작한 지 불과 8년 만에 기존의 대형 수입상들과 어깨를 나란히 하며 전국에 부품을 공급하는 것을 보니 보람을 느낄 수 있었다. 헤어지면서 차를 보니 고급 일본 승용차다. 한국 부품으로 돈 벌어서 일본차 타냐고 핀잔을 주니 처음 만났을 때처럼 활짝 웃으면서 여동생인가 와이프는 모닝 타고 다닌다고 너스레를 떤다.

> "앞날이 창창한 이 바이어의 사업이 더 잘되길 바라며, 분명 이 바이어에게 물건을 떼어다 유통하는 더 젊고 야심 있는 새로운 바이어를 무역관이 다시 지원할 수 있기를 기대해 본다. 더불어 성공한 캄보디아 바이어들이 한국의 승용차를 타고 와서 나에게 자랑하는 모습도…."

Episode 03 설립 후 쿠바와의 관계개선 노력

한류, 미수교국과의 관계 개선을 위한 도구

쿠바 Cuba | 아바나 Havana | 이정훈

가장 아름다운 운명은 우연으로부터 시작되는 것처럼, 지구 마지막 사회주의 국가이자, 미수교국인 쿠바 내 한국과 KOTRA의 존재를 알리는 시발점도 그러했다.

2005년 미개척 시장의 진출을 목적으로 아바나 무역관이 설립됐으나, 북한과 이데올로기적 이념 동지국가인 쿠바 내에서의 활동은 순조롭지 못했다. 무역관 설립 이후 우리 기업의 미회수 수출대금 30억 원을 회수하는 데 성공했였고, 향후 쿠바 내 '에너지 혁명'이라 불리운 이동식 컨테이너 발전기 수주(7.5억 달러)를 성사시켰음에도 불구하고, 쿠바 내에서 대한민국의 위상은 경제적으로는 발전됐으나, 최우방국인 북한과 대립 중인, 우호적이지만은 않은 국가 정도였다.

2012년 6월, 파나마에서 개최된 '한국상품전' 참가를 위해 쿠바를 경유한 오영호 전 사장을 맞이한 쿠바 대외무역부 차관은 쿠바 내 최대 행사인 '아바나국제박람회'에 한국의 참가를 요청했다. 불과 5개월 후인 같은 해 11월, 타 국가들이 홍보부스 참가 등을 통해 체면치레를 하던 것과 달리 별도 국가관을 임차해 대기업 및 중소기업이 어우러진 독립 국가관을 운영하며 단숨에 최다 인기관으로 발돋움했다.

여기에 그치지 않고, 이듬해 5월 서울에서 개최된 '서울국제식품전'에 쿠바 국가관을 초대하며 양국 간 정치적 거리에도 불구하고, 중요한 경제협력 파트너가 될 수 있다는 인식을 심어줬다. 그리고 아바나 무역관은 그러한 인식의 변화가 비단 정·재계뿐만 아니라, 일반 쿠바국민들에게까지 확산될 수 있도록 쉬지 않고 노력했다.

무역관은 당시에는 다소 생소했던 한류를 활용하여 양국 간의 거리를 좁히는 전략을 취했으며, 한국국제교류재단과 협업해 쿠바 국영 TV채널에서 한국 드라마 3편을 방영하는 것에 합의했다. 속칭 '프라임 타임'에 방영된 한국 드라마 방영일에는 인터넷도, 모바일 데이터도 없던 쿠바의 전 국민이 서로 약속도 잡지않을 정도로 '퇴근시계' 역할을 했다. 시청률이 90%를 넘었다고 하니 실로 엄청난 성공이었다.

한류 마케팅의 화룡점정은 2013년 '아바나국제박람회'에서 찍을 수 있었다. 한국 드라마 중 가장 인기가 있었던 '내조의 여왕'의 주연배우 윤상현을 설득해 한국관 홍보대사로 임명, 이후 실비만을 지급하고 전시회에 초청하는 데 성공했다.

결과는 대성공이었다. 쿠바 역사상 가장 많은 인파가 운집했다는 이야기가 있을 정도로 전시회 전 기간 중 수많은 쿠바인들이 대한민국, 한국관 그리고 배우 윤상현에 대한 관심을 보였다. 전시회 전 현지 주요 인사들을 대상으로 개최한 리셉션에는 수많은 인파를 통제하기 위해 경찰병력이 투입됐으며, 경찰 내부에서도 어깨 넘어 공연 관람이 가능한 건물 내 배치를 위해 실랑이가 있었다는 웃지 못할 에피소드도 있다.

한국관 개막식에 참가한 윤상현 배우를 보기 위해 수많은 관람객들이 전시장 개장 전부터 한국관 주변에 운집하며, 한류를 활용한 양국 간의 활발한 교류의 장을 마련하는 동시에 한국에 대한 인식을 바꿔놓는데 큰 몫을 한 것으로 평가된다.

> "아바나 무역관은 사회주의 국가 특성상 폐쇄적이고, 개방에 소극적일 것이라는 고정관념을 역으로 이용해 젊은 층을 중심으로 한국은 '믿을 수 있는 친구'라는 인식을 심어줄 수 있었다. 특히, 2019년 미국의 대(對)쿠바 제재가 한층 강화되자 많은 국가들이 '아바나국제박람회' 참가를 포기하던 상황에서도 한국관 참가를 추진하며 쿠바정부로부터 '어려울 때 함께하는 친구가 진정한 친구'라는 평을 이끌어냈다."

2년간의 코로나 상황이 많은 것을 바꿔놓았고, 아직은 양국 간의 관계 발전을 위해 나아가야 할 길이 멀다. 특히 사상 최악의 경제난을 겪고 있는 쿠바의 상황이 쉽게 개선될 여지가 보이지 않는 현 시점에서 우리가 할 수 있는 것들이 무엇일지 많은 고민을 해야 할 것이다.

지난 시절 쿠바정부의 작은 요청에 과감한 베팅으로 응수해준 KOTRA의 도전정신이 현재의 변화를 이끌어낼 수 있었고, 이러한 노력이 언젠가 양국 간의 관계에 있어 달콤한 결실로 이어질 때, KOTRA가 그 변화의 소용돌이 중심에서, 묵묵히 주춧돌 역할을 했다는 것에 대해 자부심을 느낀다.

Episode 04 아시아 미용 전시회 개최

홍콩 시위사태 중 개최한 코스모프로프 아시아 미용 전시회

중국 China | 홍콩 Hong Kong | 정민영

홍콩 코스모프로프 미용 전시회는 아시아 최대의 화장품, 미용제품 전시회로 화장품 관련 기업이라면 반드시 참가해야 할 전시회로 꼽히는 업계의 대표적인 행사다. 최근 몇 년간 지속되고 있는 K-Beauty의 열풍으로 코로나 이전 마지막 행사였던 2019년에는 한국관 참가사와 개별참가사를 포함해 500여 개의 국내 업체가 참가했고, 전 세계 48개국 2,900여 미용관련 업체가 코스모프로프에 참가하기 위해 홍콩에 모였다. 이는 여름부터 시작된 송환법 반대 시위로 유례없이 혼란했던 시기에 치르게 된 대형 전시회였다.

홍콩은 당시 점점 과격해져 가는 시위로 대중교통이 마비되거나 지하철역 봉쇄가 빈번하게 일어나고 있었다. 지난 몇 십 년간 대규모 시위도 평화적으로 이뤄지던 홍콩이었으나, 정치적 이념을 떠나 겪어본 적 없는 과격시위에 현지 주민들도 당황하고 놀란 상황이었다. 홍콩에 살고 있었으나 KOTRA에 입사해 전시업무를 맡은 지는 한 달도 되지 않았던 필자는 지난 몇 개월간에 걸친 전시회의 준비와 홍보과정에는 참여하지 못했어도 본사 해외전시팀과 무역관, 수행기관, 주최사에서 오랜시간 각고의 노력으로 만들어낸 행사를 무사히 그리고 안전하게 마쳐야 한다는 생각이었다.

관광산업이 주요산업인 홍콩에서 시위가 더욱 격해진다고 하더라도 전시장이나 외국인에게까지 영향을 주지 않을 것이라는 개인적인 확신이 있었지만, 국내 언론에서 연일 보도되는 홍콩 상황은 참가업체분들의 불안감을 사기에 충분하고도 남아 보였다. 전시회 개막 1~2주 전부터 참가사분들의 홍콩 상황에 대한 문의가 오기 시작했다. 전화와 이메일로 오는 문의에 국내 언론에 보도되지 않는 상황들인 전시장 쪽은 큰 영향이 없고 시위지역 외에서는 일상이 유지되고 있음을 설명하고, 전체 참가사에 이메일로도 안내했다. 극소수의 업체만 참가를 포기했고 대부분의 업체는 전시회를 위해 홍콩에 도착, 개막 전날 큰 혼잡 없이 한국관 부스설치가 시작됐다. 전화와 이메일로 소통하던 참가사분들을 직접 뵈니 불안한 기색은 역력했지만 중요한 전시회인 만큼 제품과 부스디테일, 바이어 방문 여부 등을 꼼꼼히 챙기는 모습이었다. 개막 전날 부스설치 후 저녁에는 무역관 주최의 간담회가 진행됐다. 통합 한국관 참가사 200여 개사를 비롯해 출장오신 본사의 임원분들 및 담당자분들, 주최사의 임원분 등 많은 관계자분들이 참석해 주셨고 인사말과 환영사, 그리고 현지 업계를 소개해 주신 연사분들을 거쳐 홍콩영사관에서도 안전을 위한 주의사항을 안내해 주셨다.

우리나라는 이 전시회에서 참가국 중 가장 많은 참가사가 참여한 주빈국의 지위로 참가했다. 개막날 전시회 개최장소인 홍콩 컨벤션 터에는 입구 및 메인홀을 비롯한 모든 전시홀에서 'KOREA'의 대형 깃발을 볼 수 있었다. 홍콩에 살면서 매년 크고 작은 전시회를 수차례 봐 왔지만 이 전시회는 한국을 위한 전시회라는 생각이 들 정도였으며, 세계적인 K-Beauty의 열풍을 피부로 실감할 수 있었다. 참가를 포기한 유럽 등지의 비어있는 부스가 소수 보일 뿐 수많은 준비 과정과 어려움과 불안함을 안고 진행됐던 코스모프로프 미용전은 순조롭게 개막됐다. 새벽부터 단체문자로 당일 시위지역과 교통지연이 예상되는 지역 등을 안내해 한국관 참가사분들도 혼란 없이 전시회 첫날을 맞이했다.

한국은 주빈국이니 만큼 전시회 기간 중 많은 행사를 기획해 진행했는데, K-Beauty 트렌드에 대한 세미나, 메이크업·헤어·네일 라이브 데모 시연 등에는 바이어와 해외 참가사 등 수많은 관객과 기자들이 모여 큰 관심을 보이며 관람했다. 또한 한국관은 KOTRA 한국관과 더불어 16개 기관과 단체의 221개사가 통합 한국관을 이뤄 부스디자인을 통합해 어디서나 쉽게 한국관임을 알아볼 수 있도록 했다. 코로나를 겪고 있는 지금은 온라인 한국관이 익숙하지만 당시에는 생소했던 온라인 한국관도 운영해 시위 등 여러 가지 이유로 부스참가가 어려운 업체를 위한 대리상담도 진행했고, 홍콩의 인플루언서들을 초청해 SNS를 통한 한국관 홍보도 참가사분들의 큰 호응을 받으며 일정대로 진행됐다. 전시회를 방문하는 바이어의 수는 시위로 인해 전년보다 줄었지만 전체적으로 내실 있는 상담을 하고 계신다는 업체분들의 반응에 감사하기도 하고 안심이 되기도 했다.

그런데 시위상황은 전시회 기간인 짧은 3일 동안에도 나아지지는 않았다. 전시장 인근은 큰 영향이 없었지만 홍콩섬과 구룡반도를 잇는 터널이 봉쇄된다는 소식과 시위대와 경찰의 충돌이 심해져 전시회 진행 중에도 끊임없이 실시간 지역상황을 모리터링하고 참가사분들의 호텔 위치와 교통편, 인원현황 등을 파악했으며, 한국관을 찾아온 바이어들에게는 제품샘플 파우치 증정 등 적극적으로 한국관을 안내했다. 마지막 날 전시회 마무리와 귀국하지 않고 홍콩에 더 체류할 참가사분들의 인원 확인과 유사시 무역관의 비상연락처를 알려드리고 무사히 전시회를 마칠 수 있었다.

입사한 지 몇 주 만에 풍랑 속 파도를 넘은 기분이었지만, 필자보다 더 가슴 졸였을 전시회를 준비해 오신 수많은 분들에게 그리고 안전공지에 협조해 주시면서 끝까지 전시회를 마치고 가신 참가사분들에게 절로 고개 숙여 감사한 마음이 들었다. 해외의 한국 기업에서 일했던 필자는 KOTRA의 사업에 참가할 기회가 거의 없어 수출 증진을 물론 해외에서 일어나는 위험한 상황 등에 대해 KOTRA에서 도움을 받을 수 있다는 것을 크게 생각하지 못하고 있었다. 더 많은 기업이 KOTRA와 함께 안전하게 해외로 진출하기를 바란다.

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
05.21-05.24	2019 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2019)	1,559개사 (국내 895, 해외 664)	76,121㎡	50,335명	KINTEX	40개국
09.25-09.27	2019 대전국제농업기술전(TAMAS 2019)	187개사 (국내 181, 해외 6)	10,000㎡	10,722명	대전광역시	4개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
01.08-01.11	미국 라스베이거스 소비재전자 전시회	119	북미	미국	전기전자
02.05-02.07	UAE 두바이 치과기자재 전시회	63	중동	UAE	첨단융합
02.25-02.28	스페인 바르셀로나 GSMA 모바일 전시회	42	유럽	스페인	정보통신
03.27-03.30	파나마 파나마시티 종합 전시회	17	중남미	파나마	종합/기타
04.23-04.27	브라질 상파울루 자동차부품 전시회	16	중남미	브라질	자동차조선
10.30-11.02	중국 상하이 국제 치과전시회	44	중국	중국	첨단융합
11.05-11.07	독일 프랑크푸르트 세계 의약품 전시회	35	유럽	독일	첨단융합
11.05-11.07	미국 라스베이거스 자동차부품 전시회	62	북미	미국	자동차조선
11.13-11.15	홍콩 뷰티 전시회	221	중국	중국	생활소비재
12.11-12.14	베트남 호치민 기계산업 전시회	100	아시아	베트남	일반기계









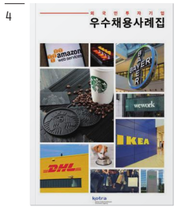
KOTRA 발간자료

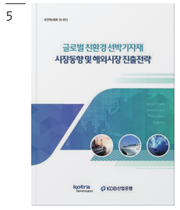
번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	신남방 주요국 가치사슬 활용전략 (디지털자료)	KOTRA 경제협력총괄팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	19-100
2	중앙아시아 주요국 경제현황과 협력환경 분석 (디지털자료)	KOTRA 신북방팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	19-102
3	인도네시아 가공식품시장 동향 및 진출전략 (디지털자료)	KOTRA 자카르타 무역관	KOTRA	Global Market Report (GMR)	19-103
4	외국인투자기업 우수채용사례집	KOTRA Invest KOREA 서비스산업유치팀	KOTRA Invest KOREA	KOTRA자료	19-002
5	글로벌 친환경 선박기자재 시장동향 및 해외시장 진출전략	KOTRA 기간제조팀	KOTRA	KOTRA자료	19-012
6	스마트헬스케어 유망시장 동향 및 진출전략 (디지털자료)	KOTRA 의료서비스팀	KOTRA	KOTRA자료	19-015
7	수출, 더 이상 어렵지 않아요 : 내수기업을 위한 종합 수출 가이드북	KOTRA 수출첫걸음팀	KOTRA	KOTRA자료	19-032
8	2020 한국이 열광할 세계 트렌드 : KOTRA 글로벌 비즈니스 전망	KOTRA	알키 (주) 시공사	KOTRA자료	19-063
9	해외로 나간 청년들, 세계를 JOB다 : 2019 해외 취업 성공 수기집 : 해외 취업에 성공한 31인의 열정과 도전 스토리	KOTRA 해외취업팀	KOTRA	KOTRA자료	19-067
10	KOTRA 해외수주협의회 제37차 수요포럼 : 2020년 세계경제 이슈와 해외 건설시장 전망	KOTRA 프로젝트공공조달팀	KOTRA	설명회자료	19-042

1


2

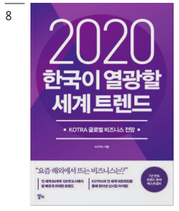

3

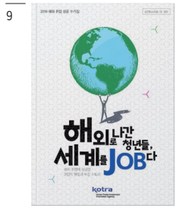

4


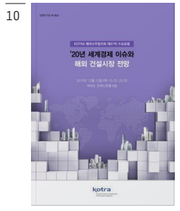
5


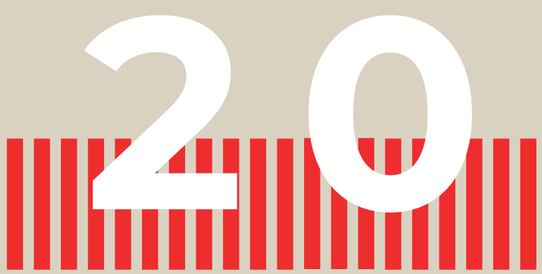
6

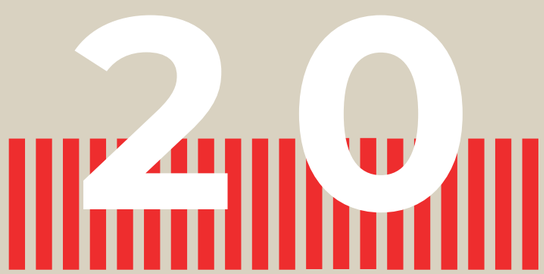

7


8


9


10



20


20

2020 연표

날짜	내용
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
2020.03.5	코로나19 대응 일일뉴스(COVID-19 Daily Updates) 배포 시작
2020.03.12	2020 붐업 부산 화상상담회 개최
2020.03.12	코로나19 대응 특별 화상상담회 개최
2020.03.18	코로나19 극복 서남아 소비재 화상상담회 개최
2020.03.26	Korea Care 사업 신설
2020.03	코로나19 시나리오별 경제외교 추진방안 수립
2020.04.01	글로벌 의료기기 수출상담회 2020 개최
2020.04.16	크라우드펀딩 플랫폼 입점 화상 상담회 개최
2020.04.27	중국 온라인 한국우수상품전 개최
2020.04.28	민관합동 유턴지원반 신설(출범) 및 사업 본격 추진
2020.04.29	중국 현지에 온라인마케팅 전용공간 K-스튜디오(K-Studio) 개설
2020.04	글로벌점프300 프로그램 가동
2020.04	투자가 화상 핫라인 개설
2020.05.01	무역투자 빅데이터 플랫폼 시범사업 추진
2020.05.13	글로벌파트너링(GP) 서남아 화상상담 주간 개최
2020.05.14	2020 해외취업 화상면접 주간(Online Job Fair Week 2020) 개최
2020.05.25	2020 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 온라인 전시관 오픈 및 화상상담회 개최
2020.05.25	동남아·대양주 온라인 한국 우수상품전 개최
2020.05.25	세계로 포럼 2020 온라인 개최
2020.05	2020 취업연계형 FTA 실무인력 양성사업 추진
2020.06.03	KOTRA-한국사회적기업진흥원, 사회적경제기업 글로벌화 지원 MOU 체결
2020.06.08	제2차 온라인 외투기업 채용설명회 개최
2020.06.08	Korea Brand & Entertainment EXPO 2020 GLOBAL 홍보대사 AOA·N.Flying·SF9 위촉
2020.06.10	프리 K로봇인차이나(Pre K-Robot in China) 개최
2020.06.12	2020 포스트 코로나 대응 온라인전시회 참가기업 간담회 개최
2020.06.13	Korea Brand & Entertainment EXPO 2020 GLOBAL 개최
2020.06.15	코로나19 주요국의 경제·통상정책 동향 보고서 발간
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
2020.06.30	일본 화학소재 기업 상대 온라인 투자설명회 개최
2020.06	내수기업 전용 지사화 서비스 개시
2020.06	한-러 산업·기술협력 온라인 상담회 개최
2020.07.01	해외 프로젝트 수주 기업 간담회 개최
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
2020.07.13	자동차부품 기업간담회 개최
2020.07.13	2020 한-중 에어로파트너링(Aero Partnering) 사업 개최
2020.07.15	2020 그린에너지엑스포 수출상담회 개최
2020.07.22	KOTRA-JDC, 자체감사 업무교류 MOU 체결
2020.07.23	요르단 암만에서 K-뷰티 온라인 수출상담회 개최
2020.07.23	IMI 조선소 생산 현지화 전략 설명회 개최
2020.08.11	KOTRA-농림수산식품교육문화정보원, 한국 스마트농업 세계화를 위한 MOU 체결
2020.08.13	SEOUL VR AR Expo 연계 온라인 상담회 개최
2020.08.18	한국-싱가포르 스마트시티 로드쇼 웹세미나 개최
2020.08.26	KOTRA-부산광역시 MOU 체결
2020.08.26	K-푸드 인 방콕(K-Food in Bangkok) 2020 개최
2020.08.27	한-중 미래차 온라인 포럼 개최
2020.09.02	외국인투자정책센터 현판식 개최
2020.09.03	북방포럼 연계 신북방 비즈니스 파트너십 개최
2020.09.08	KOTRA-경찰청 MOU 체결
2020.09.09	교육부·인사혁신처 공동 주관 인적자원개발 우수기관(Best HRD) 선정
2020.09.14	메디컬코리아 온라인 수출상담회 개최
2020.09.15	2020 서울국제식품산업대전 온라인 개최 및 화상상담회 개최
2020.09.15	한-네덜란드 스타트업 피칭 데이 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 개최
2020.09.22	2020 한-태국 디지털 헬스케어 로드쇼 개최
2020.09.22	BMW 모빌리티 스타트업 피칭데이 개최
2020.09.23	2020 하반기 해외취업 화상면접 주간 개최
2020.09.23	수출활력 강화를 위한 K-방역 기업간담회 개최
2020.09	2020 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 수출상담회 온라인 개최
2020.09	글로벌파트너링(GP) 스웨덴 개최
2020.10.08	K-라이프스타일 인 뉴욕 행사 진행
2020.10.13	신남방 비즈니스 위크 개최
2020.10.13	5G·ICT·의료·환경 바이어 초청 상담회 개최
2020.10.13	제2회 한-서남아 경제협력대전 개최
2020.10.13	2020년도 우수행정 및 정책사례 공공기관 부문 최우수상 수상(한국공공정책평가협회)
2020.10.16	KOTRA-중소상공인희망재단, 소상공인 해외진출 지원 MOU 체결
2020.10.19	바이오 헬스 월드와이드 온라인 개최
2020.10.19	러시아 온라인 기업간거래(B2B) 상담회 개최
2020.10.20	대양주 온라인 비즈니스 플라자 개최
2020.10.27	코리아 ICT·이노베이션 플라자 개최
2020.10.27	한-중 애니메이션·웹툰 비즈니스 상담회 개최
2020.10.30	제6회 올해의 SNS 공기업 유튜브/인스타그램/블로그 부문 대상(소셜콘텐츠진흥협회)
2020.10	호주 온라인몰 엠플라자와 이베이호주에 K-소비재 전용관 개설
2020.10	2020 하반기 온라인 한국우수상품전 개최
2020.10	중동 온라인 소비재 대전 개최
2020.11.01	KOTRA-지마켓글로벌 특별 기획전 공동주관 MOU 체결
2020.11.02	2020 글로벌 오픈 이노베이션 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
2020.11.11	공공데이터 활용 민간 창업지원 기여 행정안전부 장관 표창
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
2020.11.20	한국-네덜란드 방위산업 R&D 협력 웹세미나 개최
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	제46회 국가품질경영대회 국민안전 서비스 부문 행정안전부 장관상 수상
2020.12.01	한-영 FTA 해외활용지원센터 개소
2020.12.01	2021년 세계시장 진출전략 설명회 개최
2020.12.02	코리아 빅데이터 어워드 과학기술정보통신부 장관상 수상
2020.12.03	태국 방콕에서 글로벌 파트너링 아시아 개최
2020.12.14	Tech Unicorn Korea in Japan 개최
2020.12.15	KOTRA X 스타트업 오픈이노베이션 데모데이 개최
2020.12.16	한-태국 스마트시티의 날(Thailand-Korea Smart City Day) 개최
2020.12.24	미얀마 코리아 데스크(Korea Desk, Myanmar) 개소
2020.12.29	한-타지키스탄 경제협력 세미나 온라인 개최
2020.12	2020년 세계일류상품 874개, 생산기업 983개사 확정

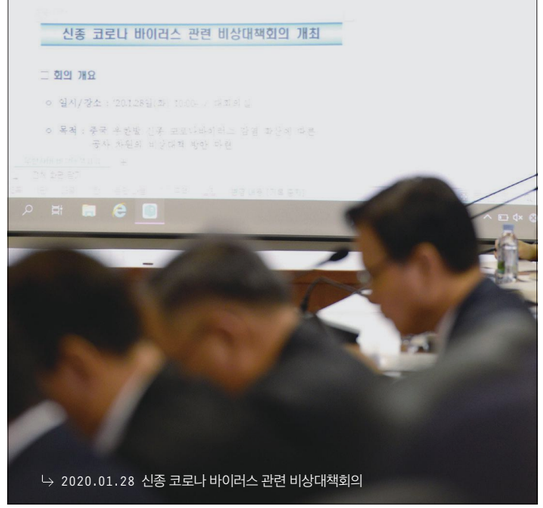
신종 코로나 바이러스 감염증 확산에 따른 비상대책회의 개최

마주한 적 없는 위기의 시작, 수출 및 경기에 빨간불

2020.01.28

KOTRA는 2020년 1월 28일 오전 서울 염곡동 본사 대회의실에서 신종 코로나 바이러스 감염증 확산에 따른 비상대책회의를 개최했다. 비상대책회의에는 권평오 사장을 포함해 본사 각 본부·실·팀장 등 간부 직원이 모두 참석했다.

KOTRA는 회의에서 경제통상협력본부장을 반장으로 하는 비상대책반을 본사에 설치하고 일일 보고체계를 가동해 각국 동향 및 바이어·투자가 움직임을 파악, 전파하기로 했다. 직원과 진출기업인의 안전 현황도 점검하고 앞으로 차질이 예상되는 대(對) 중국 수출 및 투자유치 사업 추진 관련 대책방안을 마련하기로 했다. 권평오 KOTRA 사장은 "신종 코로나 바이러스 감염증 확산으로 올해 반등세를 보이고 있는 우리 수출에 악영향을 미칠 가능성을 우려한다"라며 "관련 동향과 우리 수출에 미치는 영향을 면밀히 모니터링해 확산 단계별로 적절한 조치를 취하고, 필요시 상반기 예정된 중국 지역 수출마케팅 및 투자유치 사업 연기, 타 지역 대체 추진, 비대면(非對面) 화상상담회 개최를 통해 우리 기업의 수출활동에 피해가 없도록 적극 대응하겠다"라고 밝혔다.



↳ 2020.01.28 신종 코로나 바이러스 관련 비상대책회의

코로나19 대응 상시 화상상담 지원 및 운영

코로나19로 위축된 수출 살리기 나서

2020.02.21

KOTRA는 '확대 무역전략조정회의' 후속조치의 하나로 화상상담 총력체제를 본격 가동했다. 2020년 2월 21일 중화권 대상 1차 화상상담회에서는 바이어 28개사, 국내기업 37개사 사이에서 47건 화상상담이 진행됐다. 그동안 중국지역 전시회 참가가 어려워지면서 신규 바이어 발굴에 애로를 겪던 국내 소비재 기업과 기존 바이어와 연락이 끊기면서 거래 진척이 되지 않던 국내기업에 큰 도움을 줬다.

화상상담회는 스킨케어 등 화장품, 가정용 운동기구와 같은 웰빙 소비재 분야 상담이 주를 이뤘다. 메이크업 브러시 등 미용용품을 생산하는 우리 기업 '코스본'은 2019년 발굴한 중국 선양 바이어 '선양루닝(Shenyang Runying)'과 연락이 닿지 않아 어려움을 겪다가 이번 화상상담으로 후속 논의에 성공했다. 김흥태 대표이사는 "현지 무역관 도움을 통해 바이어와 다시 연락이 닿았고 화상상담으로 샘플에 대한 긍정적 반응을 이끌어냈다"며 기대감을 내비쳤다. 코로나19로 선양 바이어는 재택 근무하면서 화상상담에 참가했다.

스킨케어 제조·브랜딩 전문기업 솔티패밀리그룹은 중국 인플루언서 왕홍의 마케팅 기업인 '광동레딘(Guandong Redin)'과 협력할 가능성을 확인했다. 온라인 유통망을 활용해 쿨링스프레이 등 상품을 역직구 방식으로 직판하는 방안을 논의했다. 중국은 대형 온라인 유통망으로 직접 입점이 불가하므로 현지 파워셀러와의 협력이 필수다. 안일한 대표이사는 "화상상담이 신규 바이어 발굴에 유용하다고 본다"라고 밝혔다.

국내 종합 엔터테인먼트그룹 싸이더스HQ의 헤어뷰티 부문인 '아이에이치큐두쏠'도 이번 화상상담에 참가해 기존 거래처와 상담했다. 상담에 직접 참석한 정훈광 회장은 "코로나19 영향으로 거래처와 논의하는 데 한계가 있었다"며 "얼굴을 보고 상담할 수 있어 큰 도움이 됐다"라고 말했다.

이날 베이징 무역관에서 유치한 4개 바이어와 우리 중소기업은 운동용품, 화장품, 다이어트 식품 분야에서 33만 달러 규모 상담을 했다. 이준호 베이징무역관 부관장은 "중국 온라인 판매망 타오바오(Taobao) 검색 키워드가 라면, 빵, 식수 등 '재택' 생존 필수품에서 화장품, 다이어트·운동 용품 등으로 변화하고 있다"라고 현지 상황을 전했다.

코로나19로 단기 수요도 확인됐다. 간편식 쌀국수는 중국산이 한국산보다 저렴해 국내 제조업체는 내수에 의존할 수밖에 없었다. 코로나19로 중국 소비자의 식당 방문이 줄고 사무실에서 간단하게 끼니를 때우는 경우가 보편화됐다. 자연스레 고품질고가 한국산 식품에 대한 관심이 커졌다. 간편식 쌀국수 제조사 '포항웰빙푸드'는 중국 '상하이시추앙(Shanghai Sichuang)'과 화상상담 중 샘플물량 3,500개를 수출하기로 확정했다. 상담에 나선 김호진 이사는 "단기 수출 수요가 지속될지는 아직 모르지만 코로나19로 간편식 수요가 분명히 늘어났다"라고 밝혔다. 김을 공급하는 '송화푸드'는 선양 지역 바이어와 상담하고 5월 이후 공장을 방문해 계약을 맺기로 했다.



↳ 2020.02.21 코로나19 대응 상시 화상상담

일본에서도 코로나19로 수요가 포착됐다. 손 세정제 수요가 대폭 늘면서 화장품 제조에 필요한 플라스틱 용기가 부족해졌고, 용기를 찾는 바이어가 급증하고 있는 것으로 파악됐다. 소비자들이 머그컵 사용을 꺼리며 종이컵 수요도 증가했다. 중국 조업 정상화 추세에도 레저 분야 계절상품, 프라이팬 등 일본 생활용품 수입상들은 여전히 한국 제조업체의 문을 두드리고 있다. 허진원 후쿠오카 무역관장은 "코로나19로 한국산을 찾는 바이어 연락이 많아졌다"며 "인콰이어리를 수집해 바이코리아(buyKOREA)를 통해 전파하고 있으며 화상상담과 연계해 성과를 내겠다"고 밝혔다.

실리콘밸리, 시드니, 카사블랑카 무역관 발굴 바이어도 20일부터 이틀간 화상상담에 참가했다.

중국 완샹그룹이 투자한 미국 프리미엄 전기차 '카르마오토모티브(Karma Automotive)'는 한국 내장재 소싱과 유통망 협력을 위해 21일 오전 상담했다. 자동차부품 컨설팅과 부품소싱에 특화된 우리 기업 '디엠지티티(DMGTT)'는 카르마 신차에 적용될 한국산 인테리어 부품 공급을 위탁 수행하기로 확정했다. 채동민 대표이사는 "카르마는 그동안 한국산부품을 구매하지 않았으므로 새로운 공급망을 구축하는 의미가 있다"라고 밝혔다.

21일 화상상담에 참여한 국내기업 '더윤'은 현지 유통망과 상담해 호주 마이어(Myer) 백화점에 클렌징폼, 마스크팩 등 한국산 화장품을 입점하기로 확정했다. 연 5만 달러 규모로 입점 후 마케팅 역량에 따라 지속 수출도 모색할 수 있을 것으로 기대됐다.

김상묵 KOTRA 혁신성장본부장은 "코로나19에 대응해 화상상담에 총력을 기울이고 있다"라며 "KOTRA는 화상상담 솔루션, 상담 장소, 무료 통역을 제공하고 있으니 화상상담이 익숙하지 않은 기업도 많은 활용을 바란다"라고 당부했다.


↳ 2020.02.21 코로나19 대응 상시 화상상담

Korea Care 사업 신설

코로나19 극복은 물론 수출효과는 덤

2020.03.26

KOTRA는 2020년 'Korea Care' 사업을 펼쳐 글로벌 코로나19 극복에 동참하는 것은 물론 수출효과까지 톡톡히 거둘 수 있었다. 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 개 기부 후 긴급 입찰을 통해 코로나19 진단키트 34만 5,000달러 규모의 수출을 성사시키는 등 931만 달러의 수출성과를 거뒀다.

민관합동 유턴지원반 출범 및 사업 본격 추진

주력산업 공급망 안정화에 민관 역량 총동원

2020.04.28

2020년 4월 28일 서울 KOTRA 사옥에서 '민관합동 유턴지원반' 출범식이 개최됐다. 민관합동 유턴지원반은 산업부와 대한상의, KOTRA, 광역지자체, 수출입은행, 무역보험공사, 업종별 단체 등이 참여한 유턴지원 협의체다. 최근 코로나19로 주력산업 공급망 안정화가 강조됨에 따라 민관 역량을 총동원한 유턴 유치 및 지원체계를 구축하기 위해 신설됐다. 참여기관들은 출범식에서 각각 양해각서(MOU)를 교환하고 본격적 활동을 다짐했다.

지원반은 실무지원반과 주요 유턴 프로젝트별 유치 태스크포스(TF)를 운용, 지속적 민관 협력을 추진하기로 했다.

출범식에서 참석한 지원기관과 업종단체들은 정부에 △유턴 지원 요건 완화 △보조금 등 인센티브 확대 △환경규제 등 규제완화를 유턴 제도의 개선 필요사항으로 건의했다.



↳ 2020.04.28 민관합동 유턴지원반 출범식

내수기업 전용 지사화 서비스 개시

KOTRA를 해외지사로 이용하세요

2020.06



KOTRA는 2020년 6월 긴급예산 39억을 투입해 '내수기업 전용 지사화(化)' 서비스를 개시했다. 이번 사업은 국내·외에서 무역 전문가가 나서 수출경험이 없는 내수기업의 해외지사 역할을 하면서 6개월 동안 마케팅을 지원하는 방식이다.

'내수기업 전용 지사화'는 해외 현지에서 바이어 발굴, 시장조사, 거래선 관리 등 서비스를 제공한다. 국내에서는 수출전문위원이 기업 수출역량을 키우는 실무상담과 컨설팅에 나섰다. KOTRA는 기업별 제품 소개서를 전자책(e-book) 형태로 제작하고 샘플을 보낸 다음 해외시장 반응을 확인하는 '테스트 마케팅'도 지원하기로 했다.

또한 각 지방자치단체와 협업해 예산을 일부 지원하기로 했다. 내수기업의 참가비 부담을 낮추는 동시에 지역경제 활성화에도 기여하겠다는 목표를 삼았다.

수출활력 강화를 위한 K-방역 기업간담회 개최

K-방역이 세계를 보살핍니다

2020.09.23



↳ 2020.09.23 수출활력 강화를 위한 K-방역 기업 간담회

K-방역으로 대한민국 세계를 보살피는 국가 도약

KOTRA는 코로나19로 세계 방호·방역물품 시장이 급성장함에 따라 2020년 9월 23일 '수출활력 강화를 위한 K-방역 기업간담회'를 열었다. 진단키트, 개인보호장구, 체온계, 인공호흡기 등을 제조·수출하는 우리 중소·중견기업 10개사가 참석했다.

KOTRA는 28개 해외무역관을 통해 조사한 코로나19 누적 확진자 수와 방역물품 수입규모가 큰 10개 지역의 '시장동향'을 발표하고 참가기업의 의견을 들었다. 코로나19 진단장비를 제조하는 O사는 "코로나19로 온라인·비대면 방식을 통해 사실상 모든 영업을 하고 있다"라며 "KOTRA 긴급지사화 서비스와 온라인 특별관 사업을 바탕으로 수출 규모를 키울 수 있을 것으로 기대한다"라고 밝혔다.

수출 초보기업 K사는 "인증·가격 등 현지 시장정보가 보다 충실해진다면 수출 첫걸음 기업이 거래 물꼬를 트는 데 더욱 도움을 받을 수 있을 것"이라고 말했다. KOTRA는 코로나19 이후 방호·방역물품과 의료기기 수출을 위해 '진단방역물품 온라인 특별관'과 '글로벌 의료기기 수출상담회' 등 서비스를 상시 제공해 왔다.

권평오 KOTRA 사장은 "K-방역으로 대한민국은 세계를 보살피는 국가가 됐다"라며 "방호·방역물품 수출은 '팀 코리아' 체제를 구축해 KOTRA와 유관기관이 함께 나서 중소·중견기업을 지원할 필요가 있다"라고 협업을 강조했다.

비대면 화상상담 3만 건 돌파

2020 온라인 수출상담은 호황이었습니다

2020.11

KOTRA는 코로나19 이후 2020년 2월부터 시행한 화상상담이 3만 건을 돌파했다. 2020년 11월까지 집계된 KOTRA의 온라인 상담횟수는 3만 1,020건이었다. 세계 84개국에서 해외바이어 1만 4,341개 사와 국내 기업 7,708개사가 수출상담에 참여했다. KOTRA는 참가 바이어를 대상으로 사후 서비스를 제공하는 '성과결산 화상 상담회'도 개시했다.

상담 성과도 늘었다. 계약이 성사된 건수는 446건으로, 액수는 7,255만 달러(802억 원)에 달했다. 특히 에듀테크 기업 A사는 카타르 교육 서비스 바이어와 76만 달러 규모의 장기 독점 계약을 맺었다. 이 업체는 2019년 10월 '한·카타르 경제협력 사절단'에 참가해 현지 시장 개척을 시작했다현지 입국이 여전히 어렵지만, KOTRA 도하 무역관의 도움을 받아 중동 교육시장에 처음으로 진출하는 성과를 거뒀다.

화장품 제조·유통기업 B사도 KOTRA의 비대면 마케팅 사업을 통해 루마니아 유통사와 100만 달러어치 수출협약을 직접 맺었다. 루마니아는 K-Beauty 제품 수요가 늘고 있으나 그동안 서유럽 바이어를 통한 간접 거래가 많았다.



↳ 2020.10.21 2020 하반기 온라인 한국우수상품전 화상상담회

행정안전부 코로나19 대응 최우수 공공기관 선정

코로나19 극복 최일선에 KOTRA가 있습니다

2020



2020.11.24 한·중·러 포스트 코로나 경제협력포럼

KOTRA는 2020년 코로나19 확산이 본격화되자 1월 28일 '코로나19 비상대책반'을 신속하게 가동해 대응에 나섰다.

공급선이 막힌 MB필터 긴급 수입지원을 위해 127개 전 세계 해외무역관을 모두 가동했다. 생산공장을 방문하는 등 해외 수입처 신규발굴을 위해 발로 뛴 노력 결과 33개국에서 133개의 생산기업을 신규 발굴했다. 그 결과 3개사와 수입계약을 체결해 마스크 MB필터 93톤을 긴급수입하고, 국내 61개사에 공급함으로써 국내 마스크 품귀현상을 조기 해소하는 데 크게 기여했다. 방호용품이 부족해 어려움을 겪고 있던 우리 기업에 마스크 21만 5,000장을 지원하기도 했다.

해외무역관은 코로나19 확산으로 어려움에 처한 재외국민의 현장 고충처리 역할을 수행했다. 해외 진출기업에 대해서는 입출국 전세기 주선, 현지 격리기간 통력 등을 제공했으며, 일반 재외국민에게는 교민식당 영업정상화 지원, 현지 안전 매뉴얼 배포 등을 통해 안전 및 생계지원에 일익을 담당했다.

KOTRA는 마스크 MB필터 수급 안정화, 해외무역관 대국민 개방 및 해외체류국민 안전지원 강화 등의 공로를 인정받아 2020년 행정안전부 코로나19 대응 최우수 공공기관으로 선정됐다.

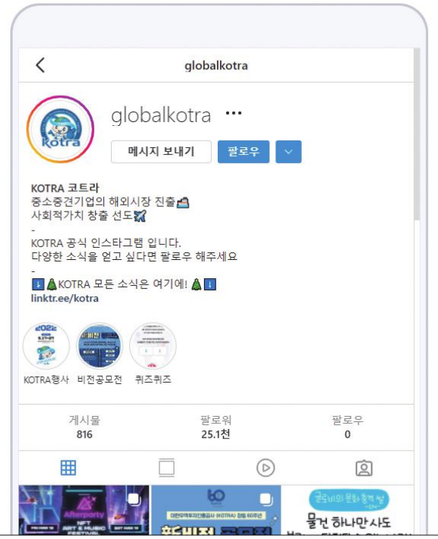
제6회 올해의 SNS 공기업
유튜브/인스타그램/블로그 부문 대상

SNS에서 실시간으로 국민과 소통합니다

2020.11.12

KOTRA는 2020년 10월 소셜콘텐츠진흥협회가 주최한 '제6회 올해의 SNS'에서 공기업부문 유튜브/인스타그램/블로그 부문 대상을 수상, 3관왕의 영예를 안았다.

KOTRA는 서비스 문턱을 낮추기 위한 브랜드마케팅을 활발히 펼치며 국민과의 소통에 주력했다. 그 결과 KOTRA 유튜브 채널 누적 조회수가 2019년 18만 회에서 2020년 319만 회로 17.7배 증가하는 등 유튜브, SNS을 통한 성과 공유와 맞춤형 소통체계 활성화 기반을 마련했다.



Episode 01 러시아 전역에서 블라디보스톡 무역관의 노력

Being proud of supporting Korean Companies to enter into Russian Market

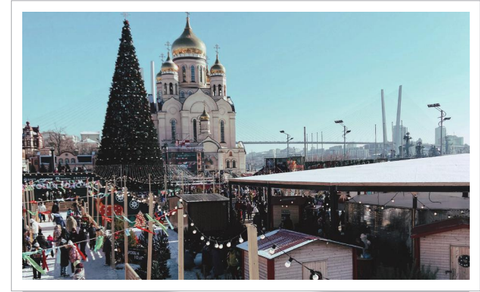
러시아 Russia | 블라디보스톡 Vladivostok | Olga Tyan

One of KOTRA's core values is 'GLOBAL' We help Korean small and medium enterprises to enter Russian market and help Russian companies to find business partners in South Korea. And sometimes we are the only way and only platform where potential future business partners can find each other. I'm very proud to be a part of such a great organization playing such an important role.

"We participate in many international and global events, such as exhibitions and forums, organize events, such as business negotiations and seminars. And one of the most remarkable events are business negotiations with trade delegations, which one of the most difficult and stressful part of our work but also one of the most interesting and effective. During 2012-2019 (before pandemic) we organized around 40 business negotiations including business negotiations connected to different big events such as international forums and also business negotiations in other cities (Khabarovsk, Yuzhno-Sakhalinsk, Petropavlovsk-Kamchatsky, Irkutsk, Yakutsk). Since 2020 we have been keeping arranging business negotiations but in online format, due to pandemic."

Besides regular trade delegations in previous years we held business negotiations connected to different big events such as Made with Russia, Eastern Economic Forum. In 2016 we held business negotiations connected to Eastern Economic Forum when we arranged around 150 meetings for more than 100 participating companies during one day. It was the first time we had business negotiations of such a large scale. It was a great experience, which helped me and our team to learn more, become more proficient and understand how much we can, which became a good motivation for us for new challenges and successful cases.

During organization of such events, I am engaged in arranging business meetings for Korean companies, as well as other members of our Marketing Team. As Marketing Team Manager, I am also responsible for distributing tasks among staff, controlling the process on all stages (arranging meetings, planning advertising campaign, venue reservation and arranging, hotel room reservation, etc.). In terms of arranging a venue, I pay much attention to choosing a venue, making convenient floorplan, arranging necessary equipment, making name badges, choosing menu for coffee break, etc., because in such event every even little thing is important. Large experience of holding business negotiations helped us to develop knowledge on planning meetings more wisely and effectively, arranging everything so the negotiations went smoothly and in time.



블라디보스토크의 랜드마크 혁명광장

Of course, the goal of such business negotiations is to help Korean companies to find future importers of their products, so we always do our best to find good local buyers, interested in the products of Korean companies. Sometimes it is quite difficult to find interested buyers, especially when Korean company's products are too specific for Russian market, or the products are difficult in terms of certification and Russian buyers are not willing to deal with the products because of that, or the buyer has very tight schedule and cannot participate in negotiations. In this case, we still do our best to help Korean companies. We are not just informing buyers about some products, we help potential importers to understand the products so they could see possible prospective of the products on the local market. If the buyer seems to be interested in the products, but refuses participating in negotiations due to lack of time, we do our best to convince the buyer to have a meeting in the buyer's office or in a different time.

> "After business negotiations we follow-up companies and if necessary help in future communication. And this is so great when we get to know, that the companies started cooperation. We had many such cases during last 10 years and each of them is very important for us. After successful negotiations sometimes Korean company registers on other our services, such as 'JISAWHA'."

Along with business negotiations for regular trade delegation and negotiations connected with big events during last 10 years we arranged business negotiations in other cities of Far Eastern Area of Russia (Khabarovsk, Yuzhno-Sakhalinsk, Petropavlovsk-Kamchatsky, Irkutsk, Yakutsk). These negotiations were more challenging in terms of making preparations, but very useful and productive in terms of expanding our buyer network. Of course while supporting our Jisahwa companies, making market researches and other KOTRA services we contact not only with the companies located in Vladivostok and Primorsky



2020.07.07 CIS 온라인 한국상품전

region. But when we arrange business negotiations in Vladivostok not many buyers from other cities can come to participate, because of long distance between our cities. Business negotiations arranged in other cities give opportunity to introduce Korean companies to the buyers located in these cities. They also give us opportunity to make better contacts with the buyers which previously we've been contacted only by Email and by phone, make market researches in other cities and better understand local market, because each area's market has its own specific features.

> "Recently due to pandemic situation all our events are being held on online platform. So, in 2020 we arranged more than 500 online meetings, in 2021 also more than 500 online meetings. Although an online meeting format has some weak points, this format was the only way to help companies get connected and communicate to each other face-to-face. It also let us comprise Russian companies located not only in Vladivostok and Primorsky region but also in Sakhalin, Khabarovsk, Kamchatka, Yakutsk and other regions, which are pretty far from Vladivostok and in case of offline events in Vladivostok the buyers might not have an opportunity to participate."

It is such a great honor to be a part of KOTRA, have an opportunity to participate in such global events and contribute into development of Korean-Russian trading relationship helping Korean and Russian companies to build cooperation.

Episode 02 마스크 필터 수급위기 해결

국내 MB필터 수급위기 해결에 일조하다

미국 USA | 시카고 Chicago | 김형석

2020년 3월, 국내 코로나19 확진자가 늘어나면서 마스크 수요가 폭증했다. 중국 등 세계 각국이 마스크 핵심 원자재인 MB필터의 대외 반출을 중단하며 국내 MB필터는 심각한 수급위기를 겪게 됐다. 이에 KOTRA는 전 세계 무역관에 마스크 MB필터 확보 특명을 내렸다. 내가 한 발 더 뛰면 우리나라가 그만큼 더 안전해질 수 있다는 생각에 사명감을 가지고 임했다.

김성수 관장님 지휘로 시카고 무역관은 즉시 인근 MB필터 제조사를 검색하고, 전화를 걸기 시작했다. 이승은 대리가 여러 곳을 수소문한 끝에 한 곳(A사)에서 마스크용 MB필터를 제조한다고 연락받았다. 오늘 즉시 달려가겠다고 했으나, 당시 미국도 코로나19 상황이 악화되고 있어 A사에서는 대면 미팅을 기피했다. 하지만 무역관에서는 지체할 여유가 없었다. 김성수 관장님, 황선창 팀장님, 필자 3명은 사전 약속 없이 무작정 출발했다. 차로 3시간을 달려 인디애나주로 갔다. 장시간 대기에 문전박대를 걱정했으나 다행히 A사 대표와 미팅이 성사됐다. 처음 반응은 부정적이었다. 현재 밀린 주문이 많아 신규 주문은 받기 어렵고, 받는다고 해도 4개월 후에 납품이 예상된다고 밝혔다. 하지만 한국의 심각한 상황을 설명하고 도움을 요청했다. 먼 길을 달려온 정성이 마음을 움직인 것일까? 공장에서 MB필터 샘플을 확보해 특급우편으로 본사로 보낼 수 있었다.

당초 3M 등 미국 주요 마스크 제조사는 MB필터 등의 수출이 금지돼 있었다. 그러나 A사는 가능했던 것이 원래 정수기용 MB필터 제조사로서 마스크용 수출제한조치를 적용받지 않았다. 생산라인을 마스크용으로 갓 전환한 기업이었던 것이다. 한숨 돌렸다고 생각했으나 우여곡절이 시작됐다. 3번의 샘플 테스트가 연속 실패했다. A사가 마스크용 MB필터를 처음 생산하다 보니 시행착오가 있었고, 미국의 N95와 한국의 KF94 마스크 인증 기준이 상이한 부분도 있었다. 음이온 공정 등 여러 가지를 보완한 끝에 샘플 테스트에 통과됐다. 2020년 4월, 납기일·운송 등 세부사항 조율 후 드디어 MB필터 40톤 수입계약(120만 달러 규모)이 체결됐다. 전 세계 무역관 중 3개소만이 수입계약을 체결했고, 그중 시카고가 최대 물량이었다. 코로나19 초기, 마스크 MB필터 적시 공급으로 국내 마스크 수급 안정화에 일조했다.

> "우문현답, '우리의 문제는 현장에 답이 있다'는 격언을 되새길 수 있었다. A사가 대면 미팅을 거부할 때 포기하고 현장에 가지 않았다면…. 직접 발로 뛰고 진정성을 보인다면 셀러든 바이어든 얼마든지 사람의 마음을 움직일 수 있음을 배웠다. 시카고 무역관은 2021년 요소(수) 수급위기 때에도 수입 프로젝트 4건을 발굴, 국내 기업을 성공적으로 연결했다."

국내 MB필터 수급위기 해결은 지금까지 KOTRA에서 근무하면서 가장 보람을 느낀 순간이었다. 국가에 기여하는 무역진흥기관의 일원이라는 자부심을 느꼈다. 나는 KOTRA인이라는 긍지를 가슴에 품고 오늘도 달리고 있다.



MB 필터 적합성 판정을 위한 샘플 품질검사

Episode 03 세계로포럼 2020 온라인 생방송

‘세계로 포럼 2020’의 성공적 온라인 생방송 (유튜브 및 네이버 TV) 개최

튀르키예 Türkiye | 이스탄불 Istanbul | 이동원

고객서비스실은 ‘세계로 포럼’이라는 상설모임을 운영하고 있다. 이 모임은 중소기업, 학계, 유관기관 등 통상과 관련된 분야의 전문가들을 회원으로 유치해 연 2회 정기포럼 개최는 물론 회원 간 정보공유를 할 수 있는 토론의 장도 비정기적으로 마련하고 있다. 그러나 2020년 1월에 코로나19 사태가 발생했다. 2월 들어서면서 코로나19의 심각성이 모든 국민에게 각인되기 시작했고, 곧이어 KOTRA도 대부분의 오프라인 행사를 무기한 연기하거나 취소할 수밖에 없는 상황에 처했다. 그리고 각 사업부서는 연기되거나 취소되는 오프라인 행사의 대안으로 온라인 행사 플랫폼을 연구했고, 우리 부서도 ‘세계로 포럼’을 온라인으로 개최하는 것으로 추진했다.

이 사업은 각 분야별 업계를 대표하는 중소기업들 간 정보공유는 물론 KOTRA 직원과 중소기업간 의 정보공유 네트워크 구축 강화를 통해 중소기업들을 보다 효과적으로 지원하는 것을 목적으로 하고 있다. 따라서 오프라인으로 개최할 때는 동 포럼 회원사(200명)중 150명과 KOTRA 직원 50명 이렇게 총 200명 규모로 하였고, 통상과 관련된 그해의 이슈가 될 만한 주제를 정해 3명의 전문가 발표(총80분) 이후 40여 분간의 패널토론 및 질의응답 시간도 마련했다.

온라인으로 할 경우 웨비나와 같이 회원사만 초청하는 폐쇄형이 있는 반면에 유튜브와 같은 공개형도 있다. 전자는 오프라인 형태를 그대로 온라인으로 구현하면 되지만 오프라인에서 얻을 수 있는 현장감이 없어서 참관객이 도중에 이탈할 가능성이 높다. 후자의 형태는 전 국민을 대상으로 하는 것이기 때문에 참관객 유치가 어려운 것은 물론이고 유치를 하더라도 잠시 접속했다가 지루하면 곧바로 떠날 확률이 훨씬 크다. 실제로 유튜브를 통해 방송하는 몇 개 온라인 포럼을 시청해 보니 오프라인으로 개최하는 것을 영상화시켜놓은 것 같은 것들이 많았다. 이것도 실시간 방송이 아니라 녹화해 영상편집한 것으로 조회수는 300회 미만이 대부분이었다.

그럼에도 불구하고 우리는 갑작스런 코로나19 상황을 맞이한 우리 수출기업분들에게 조금이나마 의미 있는 메시지를, 그것도 가능한 많은 분들에게 전달해 주는 것이 적절하다는 판단하에 유튜브와 네이버TV를 활용한 생방송을 하기로 하였다.

포럼주제를 ‘코로나19 이후의 세계 교역환경 변화와 우리의 대응전략’으로 하는 것은 어렵지 않게 결정할 수 있었다. 그러나 우리나라 모든 수출기업들에 이 행사를 어떻게 홍보할 것이며, 시청자들이 접속하더라도 이들이 관심 있게 시청할 수 있도록 계속 붙들어 줄 수 있는 진행방식 강구가 쉽지 않았다.

SNS 생방송이라 패널초청도 주제뿐 아니라 SNS 방송 가능성까지 고려하다 보니 퍽 어려웠다. 그럼에도 포럼의 좌장경험이 많은 홍석우 세계로 포럼 회장이 사회를 보는 것으로 흔쾌히 참여해 주었고 경제분석분야의 유명 유튜버인 김광석 님, 세계경제분석 전문가인 장윤종 포스코경영연구원장, 서비스의 디지털화 전문가인 김은희 교수님, KOTRA 손수득 혁신성장본부장 그리고 북미, 중국, 동남아, 유럽지역 본부장이 패널로 참가하는 것으로 확정할 수 있었다.

한편 예상되는 문제점들을 해결하기 위해 패널분들과 SNS 영상송출 전문가들의 브레인스토밍을 위한 사전모임을 개최했다. 여러 난상토론 끝에 나온 결론은 첫째, 무엇보다 KOTRA 주요 해외무역관으로부터 그 국가의 실제상황을 영상으로 보여주는 것이 좋다는 것이었다. 이 행사를 기획하고 있는 시점은 2020년 5월 초였고, 거의 모든 국가가 록다운을 시행하고 있는 관계로 각국의 언론사들도 원활한 취재활동을 하기 어려운 상황이었다.

따라서 이런 시점에 SNS를 활용한 KOTRA 해외조직의 현지소식은 큰 관심을 끌 것으로 기대됐다. 둘째, 처음부터 끝까지 패널 간 토론형식으로 진행하며 의견 개진할 때 3분 이상을 넘지 않는 것으로 한다. 셋째, 코로나19라는 긴박하고 어려운 상황하에서 시청자들에게 실제로 와 닿는 메시지를 담아야 한다. 넷째, 시청자 유치홍보도 SNS 유저들을 주요 대상으로한 SNS 홍보에 주력한다 등이었다.

이러한 사항을 반영해 북미지역본부장이 영상을 통해 미국의 상황과 현지정부 및 전문가 의견을 분석한 의견을 주면 이에 대해 국내 패널분들이 의견을 개진하는 방식으로 진행했다. 시청자 의견이나 질의도 패널분들과 공유함은 물론 빠른 전개를 통해 시청자들의 집중을 유도했다.

> “ 행사는 대부분의 국가가 록다운 또는 이동제한 중인 5월 25일 개최했다. 개최결과 최다 동시 시청자수는 8,000명대였는데, SNS 영상 송출기획사는 1,000명 이상 나오면 성공이라고 하였으니 기대 이상의 결과였다. 아울러 행사 개최 3일 이후까지의 누적조회수는 2만 4,000회였으니 오프라인 개최 시 참여인원 200명과 비교한다면 SNS의 파급력을 짐작하게 한다. 이 영상을 시청한 분들의 실시간 댓글이나 후기 댓글을 보면 콘텐츠 내용과 진행이 신선하고 좋았다는 의견이 대부분인 것을 보니 이 행사가 KOTRA의 SNS 활용의 좋은 모범사례가 된 것 같다. ”

Episode 04 N사 품질문제 해결노력

의무사항이냐 권장사항이냐, 이것이 문제로다

캐나다 Canada | 토론토 Toronto | 이강희

마케팅 활동이 본격적으로 활발해지는 3월, 토론토무역관 자동차부품 지사화사업 담당직원은 바빴던 하루를 마무리하며 퇴근 준비를 하던 중 생소한 발신자 번호의 전화를 받았다.

“Are you the person for N사?” 헬로우, 굿이브닝 등의 인사말이나 본인 소개도 없이 퉁명한 목소리로 토론토무역관의 지사화 고객사를 거론하는 것이 무언가 심상치 않았다.

전화를 걸어온 글로벌 자동차부품기업 F사의 생산관리 책임자는 다급한 목소리로 품질문제 발생 상황에 대해 이야기했다. 문제의 내용은 자동차 브레이크 모듈에 부착되는 냉간단조 부품(Brake Booster Pin)*의 부식방지를 위한 인산염피막처리(Phosphate Coating) 색상이 검정색을 띄어야 하는데 고객사 생산라인에서 옅은 회색 부품이 다량 발견됐다는 것이었다.

이런, 큰일이 터진 것이다. 유독 철저한 품질관리가 기준화된 자동차산업 내에서도 안전과 직관된 자동차 브레이크의 모듈에 적용되는 부품에 문제가 발생했다는 사실에 무역관 담당자의 심장도 ‘쿵’ 내려앉았다. 특별한 해결 방안이나 대안도 없이 흥분한 상태로 전화를 걸어온 바이어를 대상으로 일단 무역관 담당직원은 침착하게 상황을 파악하며 대응책을 정리해 나갔다. 긴급 대책을 위한 품질정보, 현장 생산차질 여부, 현장재고와 안전재고 수량, 제품 추적을 위한 Lot 정보 등을 우선적으로 파악했으며, 해당 부품 사진이 담긴 이메일과 샘플 택배 배송을 긴급히 요청한 후 곧바로 국내기업인 N사 대표에게 전화를 걸었다.

N사는 당시 토론토무역관의 지사화사업 8년 차 친밀 고객이었다. 해외거래처와의 신뢰를 매우 중시하고 있었기에 N사의 J 대표는 무역관 직원과의 긴급 논의 후 즉시 출장 티켓을 끊었다. 그리고 바이어 상담 이전에 도금처리 협력사와 함께 화학적 성분 및 실험 결과 등을 분석한 결과 인산염피막처리 공정 중 2가철(Fe^{2+}) 산화 차이에 따른 변색이 이뤄질 수 있을 뿐 품질과 기능에는 전혀 문제가 없다는 것을 미리 확인했다. N사 대표이사가 비행기에 오른 상황에서 무역관 담당직원은 분석결과 내용을 전달하며 바이어 측 이해를 구해 보았으나, 최종 고객사인 GM의 GM 4435M 코팅 스펙**에 따라 육안상 변색된 제품은 예외 없이 불량으로 간주되며 이에 따른 막중한 페널티가 주어질 것이라는 답변을 받았다.

고민이 컸다. 아무리 자동차 브레이크 모듈에 사용되는 중요한 부품이라 할지라도 발에 닿는 브레이크 페달의 작은 부품의 색상이 문제라니…. 일단 긴급히 잡힌 상담일정에 맞춰 무역관 직원 또한 비행기에 올랐고, 바이어가 언급한 GM 4435M 코팅 스펙을 세심히 공부했다. 화학 전문 용어로 채워져 있는 내용을 하나하나 곱씹어 보던 중 ‘코팅 색상은 검정색이 해야 한다’라는 권장 또는 권유를 뜻하는 용법이 아닌가? 단어 표현에 대한 의문을 지닌 채 다음 날 한국에서 도착한 N사 대표와 함께 바이어 사무실을 방문해 성이 난 바이어 6명과의 상담을 시작했다.

여러 성분 분석과 시험성적서 등을 제시하며 품질과 기능에 전혀 문제가 없다는 점을 적극적으로 설득했으나 바이어 측 반응은 냉담했다. 완전한 검정색이 아니기 때문에 이는 요구 스펙에 어긋나며 당장 생산라인에 있는 부품 3만 개와 안전재고 20만 개는 수요불가라는 판단이었다. 등줄기에 작은 강물이 흐르기 시작하고 N사 J 대표의 표정 또한 어두워진 상황 속에서 무역관 직원은 애써 눈에 레이저빔을 키고 대화를 이어갔다.

> “ 바이어 여러분. 여러분은 저와 마찬가지로 현지에서 교육도 받으시고 네이티브 영어를 하시는데 감히 제가 한 가지 질문을 드리고 싶습니다. 저도 여러 자동차 스펙을 다뤄 보았는데 ‘Must’ 라는 의무적인 표현이 자주 사용되는 반면 동건과 관련된 GM 4435M 스펙에는 굳이 ‘Shall’ 이라는 단어를 사용했습니다. 이건 코팅 특성상 변색 가능성을 염두하고 표현된 단어가 아니겠습니까? ”



* 냉간단조 부품(Brake Booster Pin)

3.1.2 Appearance And Cure. Unless otherwise specified, the color of the protective coatings de-scribed herein shall be black.

** GM 4435M 코팅 스펙

바이어들의 표정은 순간 멍해졌고 서로의 얼굴을 바라보며 조용히 소곤거리기 시작했다. 그리고 잠시 후 바이어 측 총괄책임자가 멋쩍은 미소와 함께 "I think you have a point(일리 있는 말이다)"라고 말했고, 그다음은 바이어와의 화기애애한 오찬과 아무런 페널티 없는 해피엔딩으로 마무리됐다.

코로나19 상황에 따른 물류대란과 원자재비 폭등 등 우리 기업의 애로가 커져가는 시국 속에서 해외 무역관은 현장의 눈·귀·입, 손·발 역할을 잘 수행해야 한다. 그리고 진정으로 우리 기업을 위한 마음과 주인의식을 가지고 업무에 임할 때 이렇게 기억에 남을 좋은 사례들이 앞으로도 만들어질 것으로 믿는다.

"나는 참 운이 좋은 사람이에요. 정말 깜깜한 상황이었는데 이렇게 동화처럼 문제를 해결해 주는 KOTRA가 있어 천군만마가 부럽지 않습니다."

긴급 출장을 마치며 N사 대표가 감사의 메시지를 남겼다.



KOREA IT Expo in Japan 2018

> 당시 ICT 교육을 위한 인프라가 열악하기도 했고, 한국 교육 콘텐츠에 대한 현지 인지도가 낮았기에 밑바닥에서부터 사업을 시작해야 했다. 일본 바이어는 "왜 영어권이 아닌 한국영어교육 콘텐츠를 수입해야 하는지 모르겠다", "한국의 ICT 기술이 뛰어난 것은 사실이나, 일본 사정에 맞지 않는 것 같다" 등의 반응을 보이기 일쑤였다. 하지만 직접 수많은 일본의 교육시설을 방문해 보고, 현직자 이야기를 들어 보니 한국 교육 콘텐츠의 진출가능성이 충분하다고 느껴졌다. 이에 일본 기업을 대상으로 한국 에듀테크의 우수성을 알릴 수 있는 만남의 장을 마련해야겠다고 생각했다.

Episode 05 일본 에듀테크 시장개척, 한국 스타트업 알리기

진입장벽 높은 일본 에듀테크 시장을 개척하다

일본 Japan | 도쿄 Tokyo | 하세준, 스즈키 모토키, 임지훈

필자는 2018년 KOTRA 도쿄 무역관에 입사해 우리 서비스 기업의 일본시장 진출을 지원해 왔다. 2018년은 한국 에듀테크 기업에 커다란 변곡점이 되는 해라고 할 수 있을 만한 정책이 공표됐는데, 일본 문부과학성이 초등학교 교육, 특히 영어 교육에 있어서 ICT 활용을 강화한다는 목표를 내세운 것이었다. 이러한 일본의 정책은 영어·ICT 교육에 큰 강점을 보이는 한국 기업의 관심을 끌기에 충분했고, 이때부터 수많은 에듀테크 기업과의 연이 시작됐다.

우선 'KOREA IT Expo in Japan 2018'과 연계해 한국 영어교육 세미나를 개최했다. 교육산업분야 일본 기업 100여 개사를 대상으로 한국의 영어 콘텐츠가 일본 현지에서도 활용될 수 있다는 점을 알렸다. 영어콘텐츠 수출기업 담당자와 더불어 한일 영어교육에 대해 연구를 진행하고 있는 일본의 대학교수를 연사로 초빙해 주장에 힘을 실었다.

이 외에도 필자가 직접 연사로 나서서 한국 에듀테크 산업에 대해 소개하는 등 우리 에듀테크 기업의 인지도를 높이기 위한 활동을 이어나갔다. 2019년에는 일본 교육기관과 직접 협업해 '도쿄 에듀테크 로드쇼'를 개최할 수 있게 됐다. 매년 2,000여 개 이상의 기업이 방문하는 일본 최대 e-러닝 행사인 'e-러닝 어워드 포럼' 연계행사로서 한국 에듀테크 기업이 일본에 방문해 현지 바이어와 상담을 진행하고 수출 기회를 모색할 수 있는 장을 마련한 것이다. 이 사업을 통해 총 상담건수 60건, 성약액(E) 9,895달러를 달성하기도 했다.

지금은 매스프레소, 뤼이드, 에누마, 캐치잇플레이 등 수많은 한국 에듀테크 기업이 일본에서 크고 작은 성공사례를 남기고 있으며, KOTRA 도쿄 무역관은 그동안의 지원 경험을 토대로 우리 기업의 일본시장 진출을 위해 불철주야 노력하고 있다. 필자가 지원했던 영어 학습 애플리케이션 K사의 경우 2020년도 해외 매출액이 전년 대비 70% 증가하는 등 괄목할 만한 성장을 일궈냈다. 이는 '한국 에듀테크 기업도 일본시장에서 충분히 통할 수 있다.'는 신념을 토대로 천신만고 끝에 이뤄낸 값진 결과라 할 수 있다.

Episode 06 일본 에듀테크 시장개척, 한국 스타트업 알리기

가깝고도 먼 나라 일본에서 한국 스타트업 알리기

일본 Japan | 도쿄 Tokyo | 하세준, 스즈키 모토키, 임지훈

한국에서 가장 가까운 외국이면서도 가장 서로 으르렁 대는 사이인 일본은 역설적이게도 한국에게 가장 큰 해외시장이기도 하다. 특히 수입액의 비중은 엄청난데 한국 입장에서는 매년 대일본 수입이 수출보다 많은 무역수지 적자가 발생하는 나라다. 한국정부와 코트라는 지금까지 대일무역수지적자 개선이라는 대의명분 아래 수십 년간 방안을 강구해 오고 있다. 이것을 해결하기 위한 가장 효과적인 방법은 수입을 덜하거나 수출을 더 많이 하거나인데, 둘 다 어렵기는 마찬가지지만 우리들의 역할은 수출증대이다 보니 어떻게 일본시장에 한국 제품을 더 많이 팔고 더 많은 기업들이 사업을 하게끔 하느냐에 집중해 보자.

일본에서 한국 제품, 한국 기업을 가지고 업무를 하려면 결국 양국의 정치적인 문제와 갈등에 대해 짚고 넘어가지 않을 수 없다. 한국과 일본 사이에는 할 말도 많고 별에 별일이 다 있지만 이런 것들 다 거론하기는 너무 많으니 너무 먼 과거는 일단 좀 제쳐두고 최근에 일어나고 있는 현상을 다루어 보고자 한다. 일본인들은 예의를 중시하기에 아무리 상대방에 대해 좋지 않은 인식을 가지고 있어도 일단 만난 자리에서는 대놓고 표현하지는 않는다. 하지만 솔직한 일본인의 경우 자신의 생각을 이야기해 주기도 하는데 한일관계가 결정적으로 안 좋아진 시점이 언제냐고 물어볼 때 인상적으로 들었던 답변은 바로 2012년 이명박 전 대통령이 독도에 상륙했을 때라고 대답한 것이었다. 그 전에도 한일관계가 썩 좋았던 것은 아니지만 이 사건을 계기로 일본인 및 일본 기업에 한국산을 가지고 다가가기가 더욱 어려워진 셈이었다.

> 그렇게 몇 년이 지난 후 일본 도쿄 무역관은 한국정부의 정책변화의 영향으로 한국 스타트업의 일본진출 지원 업무에 점점 더 큰 비중을 가져가기 시작했다. 일본시장은 매우 보수적인 것이 특징이라 기존의 실적이나 자국기업과의 거래내역 등을 많이 따지는 편인데 한국의 스타트업들은 이런 환경을 맞추기 굉장히 어려웠다. 가뜩이나 한국 관련 이미지는 좋지 않은데 일본에서 아무 실적이 없는 경우가 대부분인 스타트업의 제품 및 서비스를 홍보해 성과를 내는 것은 여간 쉽지 않은 일이었다.

이를 해결하기 위해 기존에 한국에 관심을 가지는 바이어, VC 등을 접촉해 네트워크를 늘리기 위한 노력을 계속했으나, 큰 성과를 내지 못하고 지지부진한 상태가 이어져 왔다. 그러던 와중에 스타트업기업의 일본진출 첫 걸음으로 딱 맞는 전략이 있었는데, 그것은 바로 크라우드펀딩 플랫폼 입점을 통한 일본시장 진출이었다.

일본의 크라우드펀딩은 실제로 개인이 기업에 투자하는 펀딩이라기보다 아직 시장에 나오지 않은 어떤 제품을 누구보다 먼저 사용해 보고자 하는 수요를 충족시킨 얼리아답터를 위한 플랫폼 성격이 더 강하다. 아직 일본 시장에 나오지 않은 제품이 입점 대상이다 보니 중소기업, 소기업 등이 지원하는 경우도 많았고 일본에 아무런 배경이나 경험이 없는 한국의 스타트업도 해볼 만한 수단이었다. 도쿄 무역관은 2018년경부터 일본의 크라우드펀딩 플랫폼과 공동으로 업무를 하기 시작했고 특히 일본 업계 1위 플랫폼인



2021.04.08 글로벌점프300 발대식

마쿠아케와 이야기가 잘 진행돼 마쿠아케만을 위한 행사를 개최하는 등 협업관계를 견고히 만들어가기 시작했다. 물론 이런 좋은 방법을 찾아낸 것은 긍정적인 성과였으나, 한일관계는 좀처럼 개선될 기미가 보이지 않았고 정권이 바뀌었음에도 양국 정부의 사이는 더더욱 냉각돼 갈 뿐으로 사업을 추진하는 데 여전히 어려움이 존재하는 나날이 이어졌다.

그러던 와중 2020년이 됐고, 갑자기 인류에게 다가온 세균의 공포인 코로나 사태가 시작됐다. 코로나 대응법은 일본도 다른 나라와 다르지 않았고 되도록 외출을 하지 말고 집에서 지내라는 정부지침이 시행됐다. 유독 정부 말을 잘 듣는 일본인들은 이에 충실하게 따랐다. 주로 밖에 나가서 활동하던 사람들이 갑자기 반강제적으로 집에서 틀어박혀 지내다 보니 SNS를 사용하는 빈도가 갑자기 증가했고 여기서 전혀 생각하지 못했던 한국문화의 역습이 시작됐다. 이미 2010년대 후반부터 한국음악, 소위 K-Pop이 일본에서 서서히 인기를 얻고 있었지만 주류라고 부를 만한 수준은 아니었다 하지만 코로나 시기에 젊은 세대들이 SNS에 몰두하면서 급격하게 인기를 얻기 시작했다. 예를 들어 틱톡(TicTok)에 한국 아이돌의 음악에 맞춰 춤추는 영상들이 올라오면서 기존에는 한국문화에 관심이 없던 사람들이 흥미를 갖기 시작하는 등 한 번 불이 붙자 한국 인기는 승승장구했다.

바로 코로나 시대의 파도를 타고 일본 주류문화에 한국의 BTS와 블랙핑크, 트와이스가 등장했다. 인기 있는 TV 프로그램에도 출연해 엄청난 수준의 노래와 춤을 선보이며, 세계수준에 올라선 K-Pop의 위력을 선보였다. 일본의 젊은 세대들은 한국문화에 열광하기 시작했고, 이것은 나아가 한국에서 유행하는 제품 및 서비스에의 관심으로 이어졌다.

2020년부터 도쿄 무역관이 수행하는 스타트업 지원 크라우드펀딩 플랫폼 입점사업은 전면 온라인으로 전환해 우여곡절 끝에 지속됐는데, 오히려 예전보다 입점에 성공하는 기업도 늘어나고 매출액도 늘어나는 기대 이상의 성과가 나오기 시작했다.

2021년에도 같은 형태로 크라우드펀딩 사업을 실시했다. 2020년보다 더 좋은 성과가 발생했고 2021년 하반기에는 마쿠아케 이외의 다른 플랫폼인 그린펀딩과의 협업까지 이어지며 한국 상품에의 관심이 예전과 달라진 것을 체감할 수 있었다. 그 오랜 시간 역사적인 갈등과 정부의 대립 등으로 한일관계는 꾸준하게 좋지 않았지만 이 와중에서도 문화의 힘은 과거를 초월해 그 어렵던 한국 홍보의 효과를 이뤄냈던 것이다. 한국이 낳은 슈퍼아이돌 BTS는 주로 미국에서 활동하지만 일본에서의 인기도 만만치 않다.

일본은 아시아에서 최고 수준의 소비력을 갖춘 시장인 만큼 앞으로도 중요한 지역으로 남을 것이고 도쿄 무역관은 앞으로도 한국의 스타트업을 지원할 것이다. 업무를 하는 데 있어 뭔가 더 좋은 방법이 없을지 계속해서 길을 찾을 것이다. 이 배경에는 반드시 일본에서의 한국에 대한 인식향상이 동반돼야 하는데 계속해서 K-Pop이 선전해 준다면 일본에서 한국 스타트업기업을 지원하기는 점점 좋은 환경이 조성될 것이 기대된다.

BTS 진심으로 응원합니다!

Episode 07 **바르샤바 법원의 C사 지점설립 기각 결정과 바르샤바무역관의 노력**

유럽진출을 꿈꾸는 자동차 기업, 바르샤바 무역관의 지원과 함께

폴란드 Poland | 바르샤바 Warsaw | 남호선

C사는 자동차 조향장치 부품, 변속기, 스티어링 기어 등을 제조하는 회사로 전 세계 고객 확보를 위해 일찍부터 해외로 눈을 돌려 현재 연 매출액이 1조 원(본사 및 국내외 관계사 모두 포함)에 육박하는 중견기업이다. C사의 자회사인 N사는 자동차 정비 및 유지보수 등을 담당하는 서비스시장(After-market)에 자동차 부속 교체품을 판매하는 회사로 유럽시장에서는 각국의 유통업체를 통해 내수 판매하고 있다. 폴란드의 경우 중고 자동차 수요가 많아 Aftermarket이 발달했으며, 특히 최근 공유자동차 시장 확대에 따라 정품보다 저렴한 공용 부품 수요가 지속적으로 증가하고 있다. C사는 폴란드 시장뿐만 아니라 인근 중동부 유럽 국가 및 발칸 유럽으로 시장을 확대하기 위해 유럽의 중심부에 위치한 폴란드에 판매·영업 지점을 설립하기로 최종 확정하고 KOTRA 바르샤바 무역관과의 협업을 결정했다.

바르샤바 무역관은 3개월에 걸쳐 폴란드 자동차부품시장 현황 및 자동차 애프터마켓시장 등을 집중 조사했다. 이와 더불어 현지 지점 설립 관련 절차 및 회계, 노무, 물류 등의 정보도 함께 제공했다. 또한 지점 설립에 앞서 현지 사무실 임대차 계약이 체결돼야 하므로 부동산 에이전트를 통해 사무실 임대 오퍼를 제공하고 한국인 주재원이 거주할 수 있는 바르샤바 소재 아파트 임대 오퍼도 함께 제공했다.

바르샤바 무역관의 이러한 노력과 함께 C사는 지점의 법원 등록 전 모든 절차를 잘 마무리 짓고 법원 등록만 남겨놓고 있었다. 그러나 지점 설립 서류가 바르샤바 법원에 신청된 후 2020년 1월 말경 갑자기 관할 법원으로부터 내용이 잘못 기재돼 지점설립 등록을 기각한다는 공문을 받았다. 그러나 담당 변호사는 법원의 기각사유에 동의할 수 없으며 지점 설립 신청 서류에 문제가 없다고 주장했다. 시간은 계속 흐르고 언제 지점 등록이 될 수 있을지 모르는 답답한 상황이었다. 담당 변호사는 법원의 기각 결정으로 지점 설립이 쉽게 안 될 것 같으니 지점 설립을 포기하고 법인을 설립하는 것을 제안했다. 법인을 설립할 경우 지점보다 신청서류가 많지 않아 훨씬 수월할 수 있다는 이유에서였다.

> “ C사는 법인설립으로의 변경 제안에 매우 난감해 했다. 특히 지점에서 법인으로 변경하게 되면 C사 본사에서 주주총의가 다시 열려야 하고 회계 등 여러 복잡한 절차 등이 예상되므로 쉬운 결정이 아니었기 때문이다. 지점의 법원등록이 계속 지연되고 C사 측과 로펌과의 갈등이 계속 빚어지는 상황 속에서 바르샤바 무역관은 몇 번의 시도 끝에 법원과의 전화 연락에 성공했다. 무역관은 법원과의 연락을 통해 지점 신청서 기재 내용 중 어느 부분에 문제가 있어 어떻게 수정을 해야 하는지 등을 정확하게 확인했다. ”

결국 담당 변호사는 법원의 의견에 따라 신청서의 내용을 수정 후 다시 제출했으며, 바르샤바 무역관은 법원의 공문 및 변호사의 의견을 한국어로 직접 번역해 기업이 쉽게 이해할 수 있도록 지원했다. 또한 법원과의 연락 후 업데이트된 정보들을 수시로 제공해 기업이 신뢰와 안도감을 가질 수 있도록 지원했다.

그러나 수정된 지점 신청서에 담당 판사는 지점 모기업 주소지를 폴란드어로 표기할 것을 요구하며 다시 문제 삼기 시작했다. 판사의 주소지 표기 관련 지적사항이 터무니없기는 했으나 지점등록 완료가 가장 시급한 문제였기에 변호사는 판사의 요구사항에 따라 즉시 신청서를 수정해 다시 제출했다. 재차 수정된 등록 신청서 제출 후에도 바르샤바 무역관은 하루에도 몇 번씩 관할 법원에 전화해 C사 지점의 신속한 법원등록을 간곡하게 요청했다. 마침내 지점 등록 신청 3개월 반 만인 2020년 3월 10일 지점등록이 완료됐다.

폴란드는 유럽에서 6번째로 거대한 내수시장을 보유하고 있을 뿐만 아니라 지리적인 이점, 19%의 낮은 법인세율, 서유럽에 비해 저렴하면서도 풍부한 고등교육 인력 보유 등으로 EU 생산거점으로 각광받고 있다. 이러한 이유로 폴란드에 다수의 자동차 생산 공장 및 판매법인, 전후방 자동차 부품 기업이 진출해 있어 협력 및 진출 기회가 많다.

2008년부터 체코 및 슬로바키아 소재 현대기아차 공장을 지원하기 위해 폴란드 남부 지방으로 자동차 분야 투자가 집중적으로 이어지고 있다. 2016년 LG에너지솔루션의 전기차 배터리 공장 투자에 따른 자동차부품 관련 협력업체의 동반진출과 시장확대가 예상되는 중동부 유럽 및 CIS 시장진출을 위한 교두보 마련을 위한 우리 기업의 투자 진출 수요가 지속되고 있다.

폴란드 자동차 및 자동차부품 시장은 매년 성장 추세이며, 자동차부품 관련 OEM시장과 애프터마켓 두 시장 모두에서 전망이 밝다. 외국인투자기업으로 Fiat, Volkswagen, GM 등 자동차 조립공장이 진출해 있어 부품 OEM 시장도 규모가 큰 시장이다. 이에 장기적으로 현지 진출업체나 국내 수출업체들도 폴란드 내 OEM 시장 진출을 꾀해보는 것도 좋은 전략이라고 생각한다.

현재 폴란드와 국경을 접하고 있는 체코 북부 도시 오스트라바에 현대



바르샤바의 랜드마크 문화과학궁전

자동차 조립공장이 있으며, 관련해 폴란드 남부지역에 한국 협력업체들이 많이 진출해 있는 상태로 현지 Aftermarket 진출도 고려해 볼 만하다. 이처럼 우리 기업들의 대·중·소 동반진출 확대를 위해 무역관에서는 전기차 배터리, 자동차 부품 및 물류 등 산업별·지역별 컨소시엄을 구성해 패키지형 지원 서비스를 지속적으로 확대 및 고도화해 나갈 계획이다.

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
-	2020 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2020)		온라인진행			코로나19 전시장집합금지명령으로 오프라인전시 최종 취소

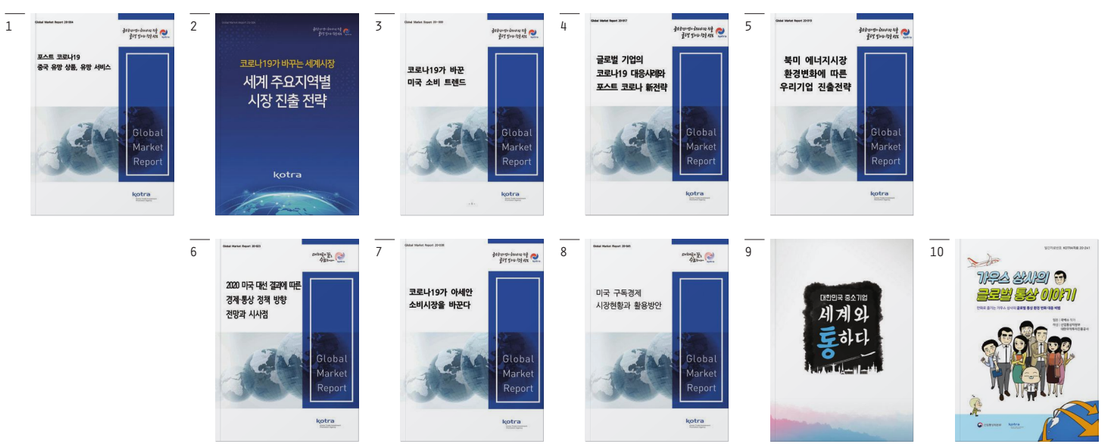
해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
01.07-01.10	미국 라스베이거스 소비재전자 전시회	93	북미	미국	전기전자
01.21-01.23	미국 라스베이거스 NAHB 국제건축 전시회	13	북미	미국	건축기자재
01.22-01.25	영국 런던 BETT 교육장비 전시회	16	유럽	영국	고부가서비스
02.04-02.06	UAE 두바이 국제 치과회의	66	중동	UAE	첨단융합
02.10-02.13	프랑스 파리 춘계 텍스월드	57	유럽	프랑스	섬유패션
03.10-03.13	미국 라스베이거스 건설기계, 콘크리트 및 광산기계 전시회	20	북미	미국	일반기계
06.08-06.12	미국 샌디에이고 바이오 전시회	37	북미	미국	첨단융합
11.13-11.15	베트남 호치민 화장품 뷰티 온라인 전시회	20	아시아	베트남	생활소비재
11.25-11.26	멕시코 멕시코시티 뷰티 전시회	20	중남미	멕시코	생활소비재
12.03-12.05	베트남 하노이 의료·병원 및 제약 온오프라인 융합 전시회	10	아시아	베트남	첨단융합



KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	포스트 코로나19 중국 유망상품, 유망 서비스	KOTRA 신북방·동북아팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	20-004
2	코로나19가 바꾸는 세계시장 세계 주요지역별 시장 진출 전략	KOTRA 무역분석팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	20-006
3	코로나19가 바꾼 미국 소비 트렌드 (디지털자료)	KOTRA 뉴욕무역관	KOTRA	Global Market Report (GMR)	20-009
4	글로벌 기업의 코로나19 대응사례와 포스트 코로나 新전략 (디지털자료)	KOTRA 무역분석팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	20-017
5	북미 에너지시장 환경변화에 따른 우리기업 진출전략 (디지털자료)	KOTRA 무역분석팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	20-019
6	2020 미국 대선 결과에 따른 경제·통상 정책 방향 전망과 시사점	KOTRA 경제협력총괄팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	20-023
7	코로나19가 아세안 소비시장을 바꾼다 (디지털자료)	KOTRA 신남방중동팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	20-038
8	미국 구독경제 시장현황과 활용방안 (디지털자료)	KOTRA 시카고 무역관	KOTRA	Global Market Report (GMR)	20-045
9	대한민국 중소기업 세계와 통하다 : 경제외교 기업활용 성과사례집	KOTRA 경제협력총괄팀	KOTRA	KOTRA자료	20-012
10	가우스 상사의 글로벌 통상 이야기 (디지털자료) : 만화로 즐기는 가우스 상사의 글로벌 통상 환경 변화 대응 비법	KOTRA 통상지원팀	산업통상자원부, KOTRA	KOTRA자료	20-241



20

21

2021 연표

날짜	내용
2021.01.11	2021 미국 라스베이거스 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 회의 화상 개최
2021.01.29	드론·무인항공기(UAV)를 주제로 웹 세미나 개최
2021.02.22	외국인투자기업 만남의 날 행사 개최
2021.02.23	일본 도쿄 시부야 마루이 백화점에서 온·오프라인 K-Style 팝업스토어 오픈
2021.03.04	소상공인 수출지원센터 개설
2021.03.09	KOTRA-생명보험협회, 국내 생명보험회사 및 중소·중견기업의 해외 진출 지원을 위한 MOU 체결
2021.03.18	2021 글로벌 의료기기 수출상담회(GMEP) 개최
2021.03.19	런던 게임즈 페스티벌(London Games Festival) 연계 온라인 투자유치 사절단 개최
2021.03.22	2021 월드잡 토크 콘서트 온라인 개최
2021.03.22	중남미 한국 상품전 개최
2021.03.24	해상풍력 발전 프로젝트 글로벌 파트너링 행사 개최
2021.03.25	그린뉴딜 태스크포스(TF) 회의 개최
2021.03.29	한-러시아 산업·기술협력 화상 상담회 개최
2021.04.08	글로벌점프300 CEO 서밋(CEO Summit) 개최
2021.04.12	2021 하노버 산업전 온라인 통합 한국관 운영
2021.04.12	CIS 스마트팜 진출 주간 행사 개최
2021.04.14	동남아·대양주 한국 상품전 개최
2021.04.17	2021 혁신상품 체험관 운영
2021.04.19	중국지역 온라인 한국 상품전 개최
2021.04.19	2021 글로벌파트너링 노르딕 위크(GP Nordic Week) 온라인 개최
2021.04.20	한-유럽 배터리 데이 개최
2021.04.26	한-러시아 글로벌 파트너링 화상 상담 주간(GP KoRus Week) 행사 개최
2021.04.30	외국인투자옴부즈만-법무부, 국제투자 분쟁 예방을 위한 MOU 체결
2021.05.07	제1회 중국 국제 소비재 박람회 한국관 참가
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
2021.05.25	2021 글로벌 신통상 포럼 온라인 개최
2021.05.27	제2회 스마트팜 해외진출 협의회 개최
2021.05.28	K-FOOD 인사이드 차이나 개최
2021.06.01	중앙아시아 온라인 메디컬 수출상담회 개최
2021.06.02	2021 신남방 3국(베트남·인도네시아·인도) 비즈니스 현장점검 웨비나 개최
2021.06.02	국내외 벤처캐피털(VC) 비즈니스 밋업(Meetup) 행사 개최
2021.06.06	베트남 1위 온라인 오픈마켓 쇼피(SHOPEE)에 온라인 한국 상품관 오픈
2021.06.07	세계 최대 온라인 뷰티 박람회 위코스모프로프(WeCOSMOPROF)에 한국관 운영
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
2021.06.10	온라인 커리어 페어(Silicon Valley K-Move Career Fair) 개최
2021.06.11	온·오프라인 동시 배터리 글로벌 파트너십 세미나 개최
2021.06.14	한-요르단 스마트팜 기술 웨비나 개최
2021.06.15	포스트 코로나 해외 투자진출 포럼 개최
2021.06.15	글로벌 반도체 산업동향 설명회 개최
2021.06.15	수출개척 비즈니스 클럽 출범식 개최
2021.06.15	한-신북방 산업·기술협력 화상 상담회 개최
2021.06.16	디지털·그린뉴딜 투자유치 이니셔티브 온라인 개최
2021.06.16	KOTRA-한국벤처투자, 스타트업 글로벌 진출·성장 지원을 위한 MOU 체결
2021.06.17	유망 테크기업 M&A 매물 설명회 온라인 개최
2021.06.22	신남방 핀테크 규제장벽 웨비나 개최
2021.06.22	제59주년 창립기념식 개최
2021.06.23	한-후베이 미래 협력 플라자 개최
2021.06.23	한-몽골 비즈니스 포럼 온라인 개최
2021.06.23	K-스마트시티 협력 위크 온라인 개최
2021.06.24	2021 한-캐나다 스마트팩토리 파트너링 설명회 및 상담회 온라인 개최
2021.06.24	글로벌 가치사슬(GVC) 재편 대응 미래차 온라인 설명회 개최
2021.06.24	한-인도네시아 포괄적경제동반자협정(CEPA) 활용 인니 진출전략 웨비나 개최
2021.06.28	모바일 월드 콩그레스(MWC) 2021 한국관 운영
2021.06.28	해상풍력 프로젝트 글로벌 파트너십 상담회 온라인 개최
2021.06.28	2021 글로벌 파트너링(GP) 일본 온라인 개최
2021.06.29	스위스포스트(Swiss Post) 오픈 이노베이션 화상 상담회 개최
2021.06.29	글로벌 가치사슬(GVC) 재편 대응 제약·바이오 설명회 온라인 개최
2021.06.30	2021 미국 투자 실무 가이드 발간
2021.07.01	2021 바이오 디지털 디브리핑(Bio Digital Debriefing) 세미나 온라인 개최
2021.07.01	K-스튜디오 두바이 오픈
2021.07.02	다롄 수출입상품박람회 한국 소비재 특별전시관 운영
2021.07.27	2021 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD) 개최
2021.07.27	스마트시티 인사이드 차이나 개최
2021.07.28	2021 CES 혁신상 노하우 공유 웨비나 개최
2021.07.28	유럽 그린딜(Green Deal) 규제 대응 웨비나 개최
2021.07.28	한-중 경제협력 심포지엄 개최
2021.08.07	2021 혁신상품 체험관 운영
2021.08.09	KOTRA-관세청-CJ대한통운, 전자상거래 수출지원 MOU 체결
2021.08.12	KOTRA-국방기술진흥연구소, 방산 수출지원 MOU 체결
2021.08.17	한-카자흐스탄 비즈니스 파트너십 상담회 온라인 개최
2021.08.19	KOTRA-롯데하이마트, 국내 혁신기업 지원 MOU 체결
2021.08.20	10개 지역본부별 무역관장 회의 화상 개최
2021.08.24	KOTRA-경상북도, 도내 중소기업 지원 MOU 체결
2021.08.24	2021 한-인니 해양플랜트 및 관련 서비스산업 진출상담회 개최
2021.08.25	K-소비재 해외 진출 온라인 설명회 및 상담회 개최
2021.08.30	안전보건경영시스템(KOSHA-MS) 인증 획득
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	글로벌 국부펀드 투자유치 상담회 개최
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
2021.09.08	해외 탄소시장 동향 및 우리 기업 진출방안 포럼 개최
2021.09.09	한-미 디지털 경제협력 파트너십 온라인 개최
2021.09.15	ICT 이노베이션 플라자 2021 개최
2021.09.17	KOTRA-한국전지산업협회, 해외 진출 협력 MOU 체결
2021.09.21	한-미 백신 협력 협약식 및 한-미 글로벌 백신 비즈니스 라운드 테이블 및 기업 간 상담회 개최
2021.09.21	국제 조선 해양전시회 NEVA 2021 한국관 운영
2021.09.23	제13회 중국 동북아 박람회 한국관 운영
2021.09.27	K-Lifestyle in China 개최
2021.09.28	한-유럽 H2 오픈이노베이션 데이 웨비나 개최
2021.09.28	KOTRA-광주광역시, 관내 무역투자 진흥·청년일자리 상호협력을 위한 MOU 체결
2021.09.29	오션윈즈 해상풍력 글로벌 파트너십 사업 개최
2021.09.29	KOTRA-CJ올리브영, 국내 유망 중소·중견기업의 화장품 수출 활성화를 위한 MOU 체결
2021.09.30	역내포괄적경제동반자협정(RCEP) 활용을 위한 온라인 통상 설명회 개최
2021.10.01	두바이 엑스포 한국관 개관
2021.10.01	Korea Fair in India 개최
2021.10.02	K-Lifestyle in Middle East 개최
2021.10.05	2021 신남방 비즈니스 위크 개최
2021.10.05	2021 글로벌 그린 허브 코리아(Global Green Hub Korea) 개최
2021.10.05	2021 뉴욕 코믹콘 연계 온라인 프로모션 개최
2021.10.06	한-일 스마트팩토리 파트너링 개최
2021.10.07	RCEP 활용 베트남 지역 신남방 수출확대전략 설명회 온라인 개최
2021.10.07	KOTRA-한국전자정보통신산업진흥회, 전자·정보통신 기업의 디지털 기술을 활용한 수출역량 강화를 위한 MOU 체결
2021.10.08	한-EU 글로벌 백신 파트너십 비지니스 포럼 개최
2021.10.12	2021 외국인 유학생 채용박람회 개최
2021.10.13	2021 소부장 투자유치 2.0 웨비나 및 상담회 온라인 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	지속가능경영위원회 개최, ESG 경영 추진계획 선포
2021.10.22	2022 한국이 열광할 세계 트렌드 도서 발간
2021.10.22	Korea Brand & Entertainment EXPO 2021 GLOBAL 홍보대사 2PM 우영·있지(ITZY) 위촉
2021.10.25	남아공 요하네스버그 의료기기전시회(아프리카헬스, Africa Health 2021) 온라인 한국관 참가
2021.10.26	CES 2022 유레카 통합한국관 프리뷰 쇼케이스(Preview Showcase) 개최
2021.10.27	IDC 퓨처 엔터프라이즈 어워드(Future Enterprise Awards) 2021 아시아·태평양 최고의 미래 인텔리전스(Future of Intelligence) 부문 수상
2021.10.28	2021 해외 수입 규제 및 비관세장벽 대응 전략 웨비나 개최
2021.10.29	한-스웨덴 수소 파트너링 데이 개최
2021.10	IDC 퓨처 엔터프라이즈 어워드(Future Enterprise Awards) 2021 미래의 인텔리전스(Future of Intelligence) 부문 한국 수상기업 선정
2021.10	한글날 맞이 무료 서체 배포
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
2021.11.05	플라스틱 옴니엄(Plastic Omnium)과 투자신고식 개최
2021.11.09	K-Global@실리콘밸리 2021 개최
2021.11.09	한-브라질 스마트팜 협력 웨비나 개최
2021.11.09	Korea IT Expo in Japan 개최
2021.11.09	K-Lifestyle in ASEAN 2021 개최
2021.11.10	두바이 엑스포 버추얼(Virtual) 한국관 오픈
2021.11.10	한국 자동차 및 수송기계 산업전(KOAA-GTT SHOW) 개최
2021.11.13	2021 주요 국제기구 합동 취업설명회 개최
2021.11.15	2021 글로벌 공공조달 수출상담회 온라인 개최
2021.11.15	북방포럼 연계 신북방 비즈니스 파트너십 개최
2021.11.16	2022 글로벌 비즈니스 트렌드 온라인 설명회 개최
2021.11.17	2021 멕시코 온라인 Korea Autoparts Plaza(KAP 2021) 개최
2021.11.19	글로벌 파트너링 안후이 2021(GP Anhui 2021) 개최
2021.11.19	K-Lifestyle in Africa 2021 개최
2021.11.23	MDB 프로젝트 플라자 개최
2021.11.23	지역과 함께하는 ESG콘서트 개최
2021.11.24	한-일 그린카 쇼케이스 개최
2021.11.25	2021 글로벌 모바일 비전(Global Mobile Vision) 개최
2021.12.01	2021 대한민국 온라인 수출산업대전 개최
2021.12.01	위드 코로나 시대, 신남방 3국(베트남, 인도네시아, 인도) 비즈니스 현장점검 웨비나 개최

한·유럽 배터리 데이 개최

떠오르는 유럽 전기차 배터리 시장을 잡아라!

2021.04.20



↳ 2021.04.20 한·유럽 배터리 데이

전기차 배터리 시장 현황과 미래 기술을 주제로 한 웨비나 및 일대일 화상 상담회

KOTRA는 폭발적인 성장이 예상되는 유럽 전기차 배터리 시장에 우리 기업 진출을 지원하기 위해 2021년 4월 20일부터 다음 달 7일까지 '한-유럽 배터리 데이'를 개최했다. 이번 행사에서는 전기차 배터리 시장 현황과 미래 기술을 주제로 한 웨비나(웹 세미나) 및 일대일(1대1) 화상 상담회가 열렸다.

기후변화 및 친환경 보조금 정책으로 유망 전기차 시장으로 떠오른 유럽연합(EU)은 IPCEI(Important Projects of Common European Interest: 유럽 공동이익 프로젝트) 배터리 프로젝트 등에 60억 유로를 투입해 2030년까지 전 세계 배터리의 30%를 생산할 것이라는 포부를 밝힌 바 있다. 이에 소재산업 및 리사이클링 시장 등 전후방 산업도 급속히 성장해 국내 배터리 소재·부품·장비(소부장) 기업들에 EU 시장은 놓칠 수 없는 격전장이 되고 있다.

자동차회사 BMW와 아우디 등을 비롯한 국내외 기업 관계자 450여명이 참여하는 웨비나는 독일 P3그룹의 소재·장비 개발 트렌드 및 현지화 유의점을 주제로 20일부터 이틀간 진행됐다.

또한 IPCEI에 참여하고 있는 독일의 커스텀셀즈(Customcells), 이탈리아의 이탈볼트(Italvolt) 등 배터리 생산기업을 비롯한 독일 프라운호퍼 연구소(Fraunhofer Institute) 관계자가 연사로 나서 배터리 구매 및 개발전략을 소개했다.

26일부터 2주간 열린 1대1 화상 상담회에는 한국 배터리 소부장 분야 중소·중견 기업 40개사와 크로아티아 전기차 제조업체 리막(Rimac), 독일 전기전자 기업 지멘스(Siemens) 등 유럽 주요 기업 40개사가 참가했다. 국내기업들은 배터리 생산용 제조 장비 및 미래 신소재 분야에서 현지 글로벌 기업과 수출 상담을 진행했다.

독일의 BMW 구매 총괄 담당자는 "기술 잠재력이 큰 한국기업과의 협력에 큰 관심을 가지고 있다"라며 상담회 참가에 대한 기대감을 나타냈다.

배터리용 전해액을 생산하는 국내기업 A사는 "이번 행사가 폭발적으로 커가는 유럽 시장에서 유망한 글로벌 기업들을 만나 자사의 제품을 소개하고 네트워킹을 할 수 있는 좋은 기회가 될 것"이라고 말했다.

2021년 해외지역본부장 회의 화상 개최

KOTRA 해외지역본부장들이 밝히는 2021년 수출전략

2021.01.18

KOTRA는 2021년 1월 18일과 19일 이틀간 '2021년 해외지역본부장 회의'를 개최하고 해외시장별 진출 전략과 지원방안을 제시했다. 예년에는 해외 권역별로 무역관장회의를 개최해 왔지만 이번에는 전 세계 해외지역본부장 10명 전체와 본사의 주요 부서장들이 화상으로 참석했다. 이번 회의에서 해외지역 본부장들은 △코로나19 뉴노멀 수요(홈코노미, 소비재, 의료방역 등) 대응 △이동제한으로 급성장하는 이커머스 플랫폼 진출 △주요국 경기부양책을 활용한 디지털, 그린뉴딜 분야 진출 △글로벌밸류체인 (GVC)에 대응한 소·부·장 해외진출 및 첨단산업 투자유치 방안 등 권역별 특성과 시장기회를 반영한 진출 전략을 발표했다.

권역별로 보면 중국은 개방형 내수진작을 일컫는 쌍순환 전략을 추진중으로 디지털, 소비재, 유통, 의료바이오 분야 협력확대가 예상됐다. 유럽지역은 그린 모빌리티, 수소경제 등 친환경분야와 함께 보수적 특성으로 지연됐던 5G 등 디지털 설비 수요 증가, 북미는 미래차, 의료바이오, ICT 등 미래신산업 분야 협력 가능성, 동남아는 RCEP 발효와 GVC 재편에 따른 기회, CIS, 중동은 유가회복에 따른 소비회복 가능성 등이 주목됐다.

2021년 세계경제는 주요국의 경기부양책과 코로나19 백신 보급, 보복 소비 심리 작용으로 4~5%대 성장이 전망됐다. 세계경제 회복 속도는 바이드노믹스 효과, 미중분쟁 양상, 기후변화 대응 등 다양한 요인에 좌우되겠지만 역시 최대 변수는 코로나19 불확실성이 꼽혔다. 백신 보급 속도, 부작용 정도를 아직 예측하기 어렵기 때문이다.

이에 따라 KOTRA는 코로나19가 진정되는 시기를 올해 △상반기 △3분기 △연말 3단계로 가정하고, 백신 보급 상황 등에 따라 지역별 정상화시기도 다를 것으로 예측했다. 이에 따라 지역별로 각 시나리오에 맞춰 대면·비대면 수출투자지원 사업의 비중을 조정하고, O2O 접목사업을 민첩하게 추진한다는 계획을 마련했다.



↳ 2021.01.18 해외지역본부장 회의

일본 첨단 소부장 기업
한국 진출전략 세미나 온라인 개최

첨단 소부장 투자 유치 늘린다

2021.05.13

KOTRA는 첨단 소재·부품·장비(소부장) 관련 외국인 투자유치에 속도를 내기 위해 2021년 5월 13일 일본 반도체와 디스플레이 기업들을 대상으로 '일본 첨단 소부장 기업 한국 진출전략 세미나'를 온라인으로 개최했다.

이번 세미나에는 KOTRA Invest KOREA, 씨티그룹, 한국디스플레이협회, 충청남도 등 관계자들이 연사로 나서 △한국 투자환경과 정책 변화 △반도체와 디스플레이 산업 전망 △지자체 투자 환경 등을 발표했다. 세미나 사전 등록자가 320명을 넘는 등 일본 기업 관계자들이 한국 투자에 대해 높은 관심을 보였다.

팬데믹 상황에 따른 비대면의 일상화, 미국의 대(對)중국 고립화 정책, 반도체 공급 부족 등 산업환경이 급변하는 가운데 글로벌 가치사슬(GVC)에서 반도체와 디스플레이의 중요도가 높아지고 상황에 대응할 수 있는 계기가 될 것으로 기대됐다.

장상현 KOTRA Invest KOREA 대표는 "첨단 소재·부품·장비 기술을 가진 기업들을 한국에 선제적으로 유치하기 위해 총력을 다할 계획"이라며 "이번 세미나를 계기로 한국과 일본 기업들의 협력이 더욱 견고해지기를 바란다"라고 밝혔다.

중국 수소차 글로벌 파트너링 개최

급성장하는 중국 수소차 시장진출 돕는다

2021.06.07

KOTRA는 중국 상하이 수소에너지 전시회 'FCVC(International Hydrogen Vehicle Fuel Cell Congress) 2021'과 연계해 2021년 6월 7일부터 2주간 '중국 수소차 글로벌 파트너링(GP)' 행사를 개최했다. 국내 수소차 기업의 중국 시장 진출을 돕기 위한 차원이었다.

2021년에는 도요타를 비롯해 중국 수소에너지 업체인 호라이즌퓨얼셀(Horizon Fuel Cell) 등 150여 개 기업이 참가했다.

KOTRA는 6월 8일부터 사흘간 열린 'FCVC 2021'에서 국내 중소·중견기업의 중국 수소차 시장진출을 지원하기 위해 한국 홍보관을 조성해 우리 기업 10곳의 수소 관련 우수 기술을 홍보했다. 또한, FCVC 2021과 연계한 온라인 수출상담회가 베이징·상하이·광저우·난징 등 중국 주요 도시 4곳에서 7일부터 2주간 개최됐다. 화웨이, 미쉐린차이나, 동펑모터 등 중국 글로벌 기업 42곳이 상담회에 참여해 국내기업과 실질적인 협력 기회를 모색했다.

홍창표 KOTRA 중국지역본부장은 "중국은 2060년까지 탄소중립 실현을 목표로 미래차의 개발과 보급에 박차를 가하고 있다"라며 "이번 행사를 통해 양국의 수소차 기업 간 협력이 확대되길 기대한다"라고 밝혔다.

해상풍력 프로젝트 글로벌 파트너십 상담회 온라인 개최

유럽 해상풍력 기업들 “한국 기업과 손잡자”

2021.06.28



↳ 2021.06 해상풍력 프로젝트 글로벌 파트너십 온라인 상담회

KOTRA는 2021년 6월 28일부터 7월 2일까지 ‘해상풍력 프로젝트 글로벌 파트너십 상담회’를 온라인으로 개최했다. 이번 행사는 네덜란드, 덴마크, 벨기에, 영국 등 유럽 해상풍력 기업과 한국 기업 간 협력관계 구축을 위해 마련됐다.

기후변화 위기에 대응한 탄소중립 달성을 위해 국가 간 주도권 경쟁이 본격화됨에 따라 애플, 구글 등 글로벌 기업들도 제품생산과 공급망에 탄소중립 달성을 선언하고 실행에 나서고 있다. 특히 기업이 쓰는 전기에너지의 100%를 재생에너지로 충당하겠다는 ‘RE100’ 움직임은 글로벌 공급망에 큰 영향을 미칠 것으로 전망됐다. 이에 따라 중요한 재생에너지 공급원으로 해상풍력에 대한 관심이 높아지고 있다.

이번 상담회에 참가한 네덜란드 로열더치셸, 벨기에 파크윈드 등 유럽 해상풍력 개발사는 한국 기업과의 협력을 통해 일본·싱가포르 등 아시아 지역으로의 공동진출에 관심을 보였다. 덴마크 베스타스는 상담회에 참가해 풍력터빈 제조에 필요한 부품 공급선 확대를 타진했다.

수소 에너지에 관한 관심이 높아지면서 해상풍력 발전과 수소 생산을 연계하는 프로젝트 추진을 위해 국내기업과의 협력을 모색했다.

온라인 비대면 화상 상담회는 28일부터 5일간 진행됐다. 로열더치셸, 파크윈드, 베스타스, 얀데눌 등 해외 참가기업 9개사의 수요에 맞춰 국내기업 24개사가 참가했다. 국내기업의 글로벌 해상풍력 공급망 진입 확대와 제3국 프로젝트 진출을 확대하는 계기가 될 것으로 기대됐다.

김상묵 KOTRA 혁신성장본부장은 “국내외 해상풍력 프로젝트 증가로 해외 기업들이 우리 기업과의 파트너십 구축에 높은 관심을 보이고 있다”라며 “글로벌 기업의 국내 기자재 구매 확대와 제3국 공동진출을 적극적으로 지원하겠다”라고 밝혔다.

K-스튜디오 두바이 오픈

두바이에서 디지털 마케팅 새 장을 열다

2021.07.01

아랍에미리트(UAE) 두바이를 중심으로 중동 전역에 한류 바람이 확산됐다. 2020년에 전년 대비 20% 이상 높은 성장률을 보인 UAE 온라인 시장은 중동 전역으로 한류 콘텐츠와 우리 제품을 선보일 수 있는 전략적 요충지로 자리매김해 왔다.

이에 대응하기 위해 KOTRA는 2021년 7월 1일(현지시각) 중동 온라인 시장 진출 확대를 위해 국내 중소기업 제품을 상시 홍보할 수 있는 ‘K-스튜디오’를 두바이 현지에 열었다. 이를 기반으로 중동 뷰티 인플루언서(소셜네트워크에서 많은 팔로워를 보유한 인기인)들과도 협업을 진행하기로 했다.

KOTRA는 2021년 7월부터 UAE에 진출한 우리 스타트업 플랫폼 ‘잼(JAAEM)’과 함께 아마존 입점 지원 사업과 인플루언서 마케팅을 본격적으로 추진했다. 우선 국내 유망 중소기업 62개사를 시작으로 중동 온라인 시장진출을 지원했다.

KOTRA는 또 UAE, 사우디아라비아, 이집트의 뷰티 인플루언서 50명을 ‘중동 K뷰티 홍보대사’로 임명했다. 인플루언서들은 우리 K뷰티 기업 62개사 제품을 직접 체험해보고 500만 팔로워를 대상으로 라이브 홍보 방송을 진행한다. 이들은 10월에 열리는 두바이 엑스포와 연계해 KOTRA 마케팅 사업과 한국관 홍보 역할도 맡기로 했다.

UAE의 인플루언서 사라 씨는 “최근 중동에서 K-Pop과 한국 드라마 그리고 제품에 대한 관심이 확대되고 있다”라며 “K-스튜디오를 활용해 다양한 한국 제품을 홍보할 수 있어서 기쁘다”라고 소감을 전했다.

이관석 KOTRA 중동지역본부장은 “중동 소비시장이 온라인 중심으로 재편되는 현상은 거스를 수 없는 대세가 됐다”라며 “중동의 한류 확산세와 인플루언서들을 십분 활용하면 우리 기업들이 수출의 돌파구를 찾을 수 있을 것”이라고 밝혔다.

두바이 엑스포 한국관 개관

‘사막에 핀 꽃’ 개관식과 함께 182일간의 대장정 돌입

2021.10.01

중동아프리카 지역에서 최초로 개최되는 전 세계인의 축제, 두바이 엑스포가 2021년 10월 1일(현지시각) 개막한 가운데 한국관도 182일간의 대장정을 시작했다.

산업통상자원부와 KOTRA가 개최한 개관식에는 유정열 KOTRA 사장, 권용우 주아랍에미리트 대한민국대사, 문병준 주두바이 총영사 등 한국 측 인사들과 타니 알 제유디(Thani Al Zeyoudi) 경제부 대외무역특임장관, 니달 모하메드 알 테나이지(Nedal Mohamed Al Tenaiji) 국회의원, 무바락 알 나키(Mubarak Al Nakhi) 문화부차관 등 아랍에미리트 주요 인사를 비롯한 국내외 VIP 총 70여 명이 참석해 한국관 개관을 축하했다.



↳ 두바이엑스포 한국관 전경

한국관은 두바이 엑스포 소주제 중 모빌리티존에 속해 있으며, 모빌리티 기술로 세계를 선도하는 모습을 보여주기 위해 ‘Smart Korea, Moving the World to You’를 주제로 선택했다. 한국관은 191개 참가국 중 다섯 번째로 큰 규모(4,651.41㎡)로 지하 1층부터 지상 3층으로 조성됐다.

관람객을 맞이하는 지상층에는 ‘마당’이라 불리는 너른 공간에서 한국의 흥과 멋, 풍류를 표현하는 역동적이며 독창적인 퍼포먼스가 매일 10회씩 진행됐다. 이 공연에는 자율주행 기술로 움직이는 3개의 대형 모바일 컬럼과 K-POP, 비보잉 등이 결합된 공연을 펼쳐 세계인들을 대상으로 한국적 ‘흥’을 선보이기도 했다.

지상층부터 3층까지 총 4층(로비층 포함)에 걸쳐 구현된 전시는 관람객들이 모바일 디바이스를 통해 AR을 체험할 수 있도록 꾸며졌다. 램프 곳곳에 설치된 QR코드로 현실 속에 구현된 가상세계를 체험할 수 있는 ‘Crossing Realities’ 지역은 가상과 현실을 넘나드는 경험을 통해 모빌리티에 대한 새로운 시각을 제공했다. ‘Vertical Cinema’라 불리는 영상관에서는 모바일 화면을 크게 확대해 옮겨놓은 듯한 거대한 세로 스크린에서 현대적인 한국의 모습과 문화를 만나볼 수 있도록 했다.

이 외에도 한국 관광의 매력을 느낄 수 있는 한국관광공사 부스가 운영되며 한국의 유서 깊은 문화유산을 느낄 수 있는 한국문화재재단 부스에서는 미디어아트를 통해 한국으로 떠나는 여정을 선사했다. 한국 우수 상품을 만나볼 수 있는 기념품점과 한식 레스토랑도 마련돼 현지 관람객들에게 한국만의 멋과 맛의 문화를 널리 전파했다.

유정열 KOTRA 사장은 “한국관은 가상과 현실의 조화로 한국에 대한 사회적, 문화적, 산업적 이해를 높이고 한국만의 미래 모빌리티 비전을 제시하는 공간으로 꾸며졌다”라며 “4차 산업혁명을 선도하고 있는 한국을 전 세계에 알리는 동시에 각 국가관들과 함께 미래 비전을 공유하고 나누는 공간이 되도록 하겠다”라고 밝혔다.

한편 두바이 엑스포는 코로나19의 여파로 1년 연기돼 2022년년 3월 31일까지 6개월간 ‘마음의 연결, 미래의 창조(Connecting Minds, Creating The Future)’를 주제로 개최됐다. 총 191개국이 참가해 더 나은 미래를 만들기 위한 글로벌 교류의 장이 될 것으로 전망됐다.



↳ 2021.10.01 두바이 엑스포 한국관 개관식

Invest KOREA, UN Investment Promotion Awards 수상

전 세계 188개 투자진흥기관과 경합 끝에 14년 만에 수상 쾌거

2021.10.19

헬스케어 투자 정보를 온라인 채널로 다양하게 제공하려는 노력이 돋보였다

KOTRA의 외국인 투자유치 전담 기구인 Invest KOREA가 2021년 10월 19일 UNCTAD(유엔무역개발회의)에서 주관하는 투자유치 분야 세계 최고 권위의 'United Nations(이하 UN) Investment Promotion Awards'를 수상했다.

UNCTAD는 2002년부터 매년 지정된 주제에 대한 투자유치 활동 우수 기관을 선정해 'UN Investment Promotion Awards'를 수여해 왔다. 2021년에는 UN의 지속가능발전목표(Sustainable Development Goals, 이하 SDGs) 중 3번째 목표(SDG3 '건강과 웰빙')의 달성 및 코로나19 조기 극복을 위한 필수 과제인 '헬스케어 분야 투자유치'를 주제로 선정해 최근 3개년간 전 세계 188개 기관의 활동을 2021년 3월부터 평가했다.



↳ 2021.10.19 Invest KOREA, UN Investment Promotion Awards 수상

이번 시상식을 주관한 UNCTAD의 제임스 잔(James Zhan) 투자기업국장은 Invest KOREA를 수상 기관으로 발표하며 "헬스케어 투자 정보를 온라인 채널로 다양하게 제공하려는 노력이 돋보였다"라고 선정 이유를 설명했다. Invest KOREA의 홈페이지, SNS, 동영상 등을 통한 △산업 정보 △투자 인센티브 △투자 후보 지역 △투자 대상 기업 등 다양한 정보를 제공하는 비대면 투자유치 활동이 국제적으로 인정받았다는 평가를 받았다.

Invest KOREA는 2020년 초 팬데믹이 본격화되면서 헬스케어 분야 포함 전 분야의 IR(Investor Relations: 투자자 대상 기업 설명 및 홍보) 활동을 전면 비대면화했다. 나아가 한국의 투자강점과 산업별 투자환경을 홍보영상으로 제작해 온라인으로 배포했으며, 국가대표 투자유치 행사인 '인베스트 코리아 위크(Invest KOREA Week(IKW))'도 2020년 11월 방송과 온라인을 통해 개최했다. IKW는 유튜브에서 100만회 이상 조회, 하위 행사인 유망산업설명회(헬스케어 포함)는 4만회 이상의 조회수를 기록했다. 급격한 비대면화로 투자유치 성과에 대한 우려에도 성공적이라는 평가를 받았다. 외국인 투자유치는 2021년 1~3분기 동안 누적 182억 1,000만 달러로, 2018년에 이어 역대 2위의 실적을 기록했다.

한국판 뉴딜, 소·부·장(소재·부품·장비) 등 첨단산업 투자유치 확대를 통해 한국의 첨단산업 세계공장화를 견인

장상현 Invest KOREA 대표는 "이번 수상은 기관 차원에서 2007년 이후 14년 만의 수상이고 국가 차원에서는 2021년 7월 UNCTAD의 선진국 그룹 진입 이후 최초의 UNCTAD 주관상 수상"이라며 "헬스케어 분야뿐만 아니라 한국판 뉴딜, 소·부·장(소재·부품·장비) 등 첨단산업 투자유치 확대를 통해 한국의 첨단산업 세계공장화를 견인하도록 돕겠다"라고 수상소감을 밝혔다.

지속가능경영위원회 개최, ESG 경영 추진계획 선포

전사적 ESG 경영 실천 나선다

2021.10.21

KOTRA는 2021년 10월 21일 'KOTRA 지속가능경영위원회'를 개최하고, ESG 경영 추진계획을 대내외에 선포했다. 친환경, 사회적 가치, 투명 경영을 통해 글로벌 중점가치 변화에 선도적으로 대응하고 우리 수출 중소·중견기업의 ESG 경영을 지원하기 위한 목적이었다.

KOTRA는 ESG 경영 3대 추진 방향으로 △전사적 ESG 실행으로 지속가능경영 구현 △우리 기업의 글로벌 ESG 이슈 대응지원 △ESG 경영 통합 추진 체계 마련을 제시했다. 이 자리에는 기업, 학계, 시민단체 등으로 구성된 외부 자문위원단이 온라인으로 함께 참석해 KOTRA가 추구해야 할 ESG 경영 방향에 대한 심도 있는 토론이 이어졌다.

KOTRA는 ESG 경영 실천의 일환으로 사내에서 일회용 컵 사용을 중단하는 적극적인 친환경 경영 행보에 나섰다. 이를 통해 연간 탄소 배출량 약 4.16톤, 물 사용량 7,571톤 감소 및 나무 1514그루를 심는 효과가 기대됐다. 이 외에도 연말까지 친환경 국제표준인증(ISO 14001) 취득을 추진하고, K-RE100(국내 전기소비자가 재생에너지 전기를 사용, '재생에너지 사용확인서' 발급)에 가입해 2050년까지 기관에서 사용하는 전력량의 100%를 재생 에너지원으로 충당한다는 목표를 설정했다.

또한 KOTRA는 전 직원이 ESG 경영 실천에 동참할 수 있는 다양한 캠페인을 추진했다. 10월 15일에는 '1일 1Green, 전직원 친환경 실천 서약 캠페인'을 통해 직원들이 직접 서약카드에 서명하며 친환경 실천을 다짐했다. 국가 친환경 제도인 '탄소포인트제'에 직원들이 자발적으로 가입해 가정에서의 친환경 실천을 유도하는 캠페인도 추진했으며, 2021년 10월 현재 임직원 150여 명이 가입했다. MZ세대 직원들을 겨냥해 메타버스에서 가상으로 ESG 실천을 경험할 수 있는 '메타버스 KOTRA ESG 실천관'도 운영했다.

유정열 KOTRA 사장은 "전 세계적으로 지속가능성에 대한 관심과 요구가 높아짐에 따라 ESG 경영은 선택이 아닌 필수가 됐다"라며 "KOTRA는 국민의 눈높이와 글로벌 기준에 맞도록 기관 자체의 ESG 경영에 힘쓰는 것은 물론 우리 기업의 ESG 경영역량 제고를 위한 체계적인 지원을 제공할 수 있도록 노력하겠다"라고 밝혔다.



↳ 2021.10.21 2021년 KOTRA 지속가능경영위원회 전체회의

2021 대한민국 온라인 수출산업대전 개최

코로나 걱정 없는 수출길 만든다

2021.12.01

산업통상자원부가 주최하고 KOTRA, 한국전시산업진흥회가 주관하는 '2021 대한민국 온라인 수출산업대전'이 2021년 12월 1일 개막했다.

이번 행사는 내수기업, 수출초보기업, 소상공인 기업 등 국내 중소기업 3,000개사와 해외 바이어 5,000개사 이상이 참가하는 역대 최대 규모의 온라인 마케팅 사업으로, 15일까지 열렸다.

코로나19 장기화로 비대면 경제가 활성화된 글로벌 무역환경에서 우리 기업의 수출지원을 위한 '온라인 수출산업대전'은 △디지털콘텐츠 제작 △품목별 온라인 상품전시 △해외 바이어와의 대규모 온라인 상담 순으로 진행됐다.

온라인 마케팅에 필수적인 상품홍보 동영상, 전자카탈로그 등의 디지털 콘텐츠는 10월부터 KOTRA에서 제작을 지원해 '산업대전' 공식 홈페이지와 KOTRA의 온라인 B2B 플랫폼인 바이코리아(buyKOREA)와 연동돼 전시됐다.

1일 온라인 개막식을 시작으로 KOTRA의 전 해외무역관(총 127개)이 발굴한 해외 바이어와 국내기업 간의 대규모 온라인 상담은 보름 동안 진행됐다. 원활한 상담을 위해 전문 통역원을 배치하는 한편 중국, 동남아 등 해외에서 인기가 높은 인플루언서를 활용한 참가기업 언박싱(Unboxing/신상품 또는 관심이 높은 상품소개) 행사도 개최했다.

부대행사로 11월 30일 서울 JW메리어트 호텔에서 열린 '디지털마케팅 플라자 포럼'에서는 KOTRA와 각계 전문가 등이 연사로 참가해 디지털 무역 시대의 마케팅 전략과 사업모델, 기업 성공사례를 발표했다.

국내 전시 장치 업계를 위한 '전시 디자인 트렌드 국제 세미나 및 취업상담회'도 12월 2일 서울 동대문 디자인 플라자에서 개최됐다. 국내 디자인학과 교수와 미국 전시협회장 등이 연사로 나서 세계 전시 장치 업계의 디자인 트렌드 변화에 대해 짚어봤으며, 7개 대학의 디자인학과 학생과 국내 전시산업 업체 간 취업상담도 진행됐다.

KOTRA는 '온라인 마케팅 교육 프로그램'을 마련해 국내기업을 대상으로 디지털콘텐츠 등을 활용한 해외 마케팅 방법을 온라인으로 소개하기도 했다.

유정열 KOTRA 사장은 "코로나 팬데믹 이후 무역방식의 디지털 전환이 빠르게 진행되고 있다"라며 "'대한민국 온라인 수출산업대전'을 통해 우리 내수기업, 수출초보기업, 소상공기업의 디지털 전환을 돕고 당당한 수출주체로 도약할 수 있도록 최선의 지원을 다하겠다"라고 말했다.



↳ 2021.12.01 대한민국 온라인 수출산업대전

Episode 01 코로나19 백신 협력

KOTRA, 한미 양국 백신 협력의 장 중심에 서다

미국 USA | 뉴욕 New York City | 신용호

2021년 한 해 가장 핫한 제품은 단연 코로나 백신이었을 것이다. 이렇게 백신을 맞으면서 제조사가 어딘지 관심을 갖는 경우는 최초이지 않을까 싶다. 이제 화이자(Pfizer), 모더나(Moderna)를 모르는 사람들은 거의 없을 것이다. 2021년 9월, 양국 백신 분야 협력을 증진하기 위해 문재인 대통령이 미국 뉴욕을 방문했다. 8월에 뉴욕에 부임 후 아직 아무것도 모르는 와중에 대통령 방문과 연계해 사업을 준비해야 한다는 소식은 매우 당황스러웠다. 방문을 한 달 조금 넘게 남겨둔 상황에도 행사 내용, 장소, 형식 등 정해진 것이 아무것도 없었다.

특히 방문이 예정된 기간은 UN 총회가 개최되는 시기였다. 그 기간 뉴욕 시내는 거의 마비가 된다. 도로 이곳저곳이 봉쇄되고 호텔도 행사장은 물론이고 방을 예약하는 것도 어렵다. 가격은 평소 대비 2~3배로 올라간다. 아직 행사장도 확보해 놓지 못한 상황에서 여러 가지로 막막한 상황이었다.

먼저 본부장께서 백신 관련해 어떤 협력 의제를 찾을 수 있을지 검토를 해보자고 의견을 주셨고, 우리는 보스턴으로 향했다. 보스턴은 세계적으로 우수한 대학교들이 집중해 있었고, 이를 바탕으로 한 제약 클러스터가 있는 도시다. 모더나도 이 클러스터에 있는 기업 중 하나다.

보스턴에서 관련 분야에 근무하고 있는 한인 전문가들을 만나 의견을 들었다. 우리 기업의 기술력은 미국 내에서도 인정받고 있지만, 문제는 다른 나라 역시 이 분야에서 미국과 협력을 원하고 있고, 특히 핵심 기술인 mRNA 백신은 이미 전 제조 과정에 특허가 걸려 있어 새로운 기업의 진입에는 큰 비용이 든다는 것이 주요 의견이었다. 더욱 무거워진 마음으로 뉴욕으로 돌아올 수밖에 없었다.

다행히도 날짜가 다가오면서 조금씩 행사에 대한 방향이 잡혀갔다. KOTRA는 VIP가 참석하는 '한미 백신 협약 체결식'과 양국 기업 간의 상담회를 담당하게 됐다. 짧은 준비기간이 가장 문제였다. VIP행사의 특성상 확정되지 않는 사안들이 많았고, 기업들의 협력수요를 발굴하기에도 너무 부족한 시간이었다. 상담 주선의 경우 백신이 워낙 전문적인 분야이다 보니 어떻게 접근해야 할지 감조차 잡기 어려운 상황이었다.

뉴욕 무역관은 전 직원이 투입돼 행사를 준비했고, 본사에서는 국내 제약업체를 직접 방문해 협력수요를 발굴했다. 상담 주선을 위해서 직원들은 참가기업의 제품과 기술에 대해 공부하고, 각 업체가 필요로 하는 부분이 어떤 것인지 하나하나 분석하며 미국 기업을 찾아 나섰다. 백신과 원부자재에 대한 공부도 필요했다.

> 행사는 성공적이었다. 본사에서 열심히 협력수요를 발굴한 끝에 4건의 기업 간 MOU가 체결됐고, 연구소 간의 MOU도 4건이 성사됐다. mRNA 공동연구, 원부자재, 위탁 생산 등 신규먹거리인 백신 관련 분야의 협력이기에 더욱 기대가 됐다. 본사와 무역관의 협력이 잘 되었고, 한 달 동안 모든 무역관 직원들이 이번 행사에 헌신했던 결과였다. 아무리 어려운 상황에서도 결국은 해내는 KOTRA의 저력을 확인한 순간이었다.

또 이번 행사는 미국 내에서 활동하고 있는 한국인의 힘을 다시 느낄 수 있었다. 현지에서 활동하고 있는 대부분의 전문가들이 처음에는 어렵다고 했지만 막상 추진이 결정되고 나니 적극적으로 도움을 줬다. 특히 모더나, 노바백스 등 주요 회사에 재직 중인 한인 네트워크가 큰 힘이 됐다.

행사를 준비하며 만난 재미한인제약인협회의 관계자는 미국시장에서 특히 제약분야는 철저하게 로비와 네트워킹으로 일이 진행된다는 얘기를 했다. 단순히 유통업자, 병원을 만나서 영업을 하고, 수출 상담을 하는 방식으로는 절대 시장을 뚫을 수 없다고 했다. 주요 제약사들은 관계자들과의 파티, 리셉션 행사 등을 개최하고 그곳에서 쌓는 네트워크를 바탕으로 비즈니스가 이뤄진다는 것이다. KOTRA도 과거의 상담 주선이라는 방식에서 벗어나, 네트워킹 행사를 개최하는 등 다양한 형태의 사업을 시도해 보는 것이 새로운 분야, 선진 시장 진출에 도움이 되지 않을까 하는 생각을 해 본다.



2021.09.21 글로벌 백신 비즈니스 포럼

Episode 02 멕시코 공공 제약시장 개척

멕시코 공공 제약시장, 무역관이 최초로 개척하다

멕시코 Mexico | 멕시코시티 Mexico City | 김동천

한·멕 FTA 미체결로 1억 2,000만 인구의 멕시코 시장은 반쪽자리 시장이다. 공공분야 입찰에서 FTA체결조건 등으로 인해 우리 기업들은 참가할 수 있는 기회가 많지 않았다. 특히 제약분야는 멕시코 식약청(COFEPRIS)의 인허가를 받는데도 기간이 오래 소요될 뿐만 아니라 허가를 받게 되더라도, FTA 체결국 조건과 치열한 글로벌 제약업체들과의 경쟁으로 인해 도전하기 어려운 분야였다.

하지만 2019년에 집권한 현 AMLO정권은 기존 제약분야의 부패와 비효율적인 유통구조가 의약품 부족 문제를 야기했다고 판단, 이를 타파하기 위한 개혁안을 제시했다. 그중 하나가 2021년에 발표된 UNOPS를 통한 의약품 조달 및 주요 의약품에 대한 긴급 조달 방침 등이다. 여기서 우리 기업과 무역관에 기회가 찾아왔다.

우리 무역관은 주요 핵심 제약 바이어들과 네트워크를 유지해 왔다. 멕시코 바이어 M사로부터 2021년 멕시코 정부가 의약품에 대한 공공조달을 확대한다는 소식을 듣고, 현지 정부와 직접 접촉해 국내 의약품의 우수성을 홍보하기로 했다. 그리고 2021년 2월 멕시코시티 무역관은 정부 지정 바이어와 함께 보건부 장관 주재 회의에 참석해 정부의 항암제 수요에 대한 상세한 정보를 입수한 뒤 구매업무의 중책을 맡은 멕시코 보건복지청(INSABI)과 함께 조달 계획을 논의했다.

1차적으로 우리는 무역관의 지사화 기업들과 한국제약바이오협회를 통해 추천받은 기업들을 보건복지청에 소개했으며, 적격 후보자들을 파악하기 위해 14시간의 시차에도 불구, 멕시코 측의 요청 사항과 우리 기업의 피드백을 전달하는 데 주도적인 역할을 했다. 보건복지청의 요청사항은 한국 심야 시간에도 전달됐으나, 사안의 시급함으로 인해 조속한 답변이 이뤄졌으며, 최종적으로 한국유나이티드 제약이 우선 협상대상자로 선정됐다.

> 문제는 코로나19 시국으로 인한 자가격리 제한이었다. 멕시코정부 지침에 의거, 납품 기업의 생산시설 및 본사에 대한 멕시코 측의 방문시찰이 이뤄져야 했으나, 코로나19로 인한 2주간의 자가격리 기간은 멕시코정부 관계자들에게 큰 부담이 아닐 수 없었다. 이를 위해 주멕시코 한국대사관 및 주한 멕시코대사관에서는 자가격리 면제를 위해 다방면으로 협조해 정부 측 관계자들은 계획한 일정 내에 한국행 비행기에 탑승할 수 있었다. 본사 의료서비스팀은 멕시코 정부 인사들과 함께 국내기업 공장 방문을 지원, 효율적으로 현지시찰이 이뤄질 수 있도록 측면 지원했다.

방한 시찰 이후에도 최종 계약까지 멕시코 보건복지청은 추가적인 정보와 자료를 요구했으며, 계약조건 조율 등 전 과정에서 무역관이 참여해 결국에는 6월에 최종계약이 성사될 수 있었다. 인콰이어리 접수로부터 약 3개월 정도 지난 2021년 6월, 한국유나이티드제약은 멕시코 정부 지정 의약품 조달 M사와 수출계약(1년 최대 1,400만 달러)을 맺게 되면서 6월에 초도물량을 선적했다. 해당 바이어가 2024년까지 계약을 연장할 수 있어서 2024년까지 최대 5,000만 달러 내외를 수출할 수 있는 계약으로, 멕시코 공공제약 분야 최대 규모다.

이번 계약으로 한국유나이티드제약은 멕시코 보건복지청(INSABI), 사회보장청(IMSS)을 포함한 총 7개 정부기관 및 이하 모든 의료기관에 항암제 16종을 납품할 수 있게 됐다. 특히 이 계약규모는 2020년 한 해 한국의 대(對)멕시코 의약품 전체 수출량과 맞먹는 규모라는 점에서 의미하는 바가 크며, 국내 제약기업이 멕시코에 진출할 수 있는 로드맵을 제시했다고 평가할 수 있다.

> 멕시코 바이어사로부터 항암제 수요에 대해 소식을 들었을 때에는, 짧은 기간 내에 납품 가능한 우리 기업이 과연 있을 것인가 하는 우려가 컸다. 코로나19 시국에 출장단 구성도 어려웠고, 시차 및 언어로 인한 소통의 장벽이 너무나 높아 보였다. 하지만 우리 기업의 열정과 무역관의 적극적인 지원으로 그리고 대사관과 본사 담당팀, 보건산업협회의 측면 지원으로 이러한 우려들을 불식시키며 멕시코 정부의 신뢰를 얻게 돼 멕시코 공공제약부문 진출의 문을 여는 쾌거를 이룩했다.

Episode 03 글로벌 무역 사기 해결

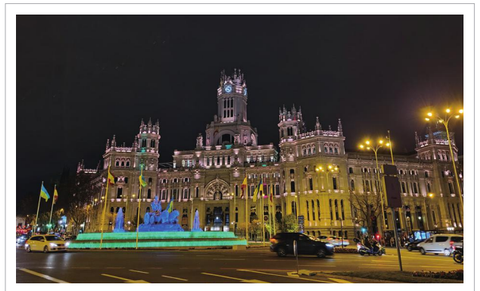
무역업체들의 골칫거리, 글로벌 무역 사기단 소탕에 한 걸음 다가가다

스페인 Spain | 마드리드 Madrid | 이 훈

2021년 4월 부활절 연휴가 끝나고 업무에 복귀한 어느 날 아침. 무역관에 다급한 전화 한 통이 걸려 왔다. 이메일 무역 사기에 꼼짝없이 당한 것 같으니 수취 은행에 연락해 신속히 거래 정지를 해달라는 것이었다.

내막은 이렇다. 국내 기업 A사는 평소와 다름없이 자주 거래하던 중동 바이어 B사와 2021년 3월 초 자동차부품 수출 계약을 맺고 송금을 요청했다. 그러던 중 미상의 해커가 A사의 업무용 이메일 계정을 탈취, 바이어 B에 은행 계좌가 스페인 소재 은행 계좌로 변경됐음을 알리고 송금을 종용한 것이었다. A사는 B의 송금통보 즉시 일이 잘못됐음을 직감했으나, 하필 부활절 연휴와 겹친 것이었다. 바이어의 조치만으로는 부족하다고 판단한 A사는 연휴가 끝나기를 기다렸다가 무역관에 연락을 취했다. 하지만 송금 이후 이미 며칠이 흘러버린 터라 상황이 녹록치만은 않았다

무역관은 제일 먼저 수취 은행에 연락해 신속히 지급정지 요청을 했다. 그러나 해당 은행은 피해 당사자 또는 계좌주가 아니라는 이유로 우리의 요청을 단호히 거부했고, 법원의 지급정지 명령이 있어야만 조치 가능하다는 원론적인 답만 내놓을 뿐이었다.



마드리드의 랜드마크 시벨레스분수대

여기서 포기하면 두고두고 미련이 남을 것 같았다. 무역관은 수소문 끝에 경찰(Policia Nacional)과 치안대(Guardia Civil) 산하의 사이버범죄 수사대 두 곳에 신고하고 답이 먼저 오는 곳을 기다리기로 했다. 사건 신고를 위해 찾아간 일선 경찰서는 일반사건 접수만으로도 무척이나 분주한 모습이었다. 번호표를 뽑고 두어 시간을 기다렸을까. 하지만 우리 차례가 왔을 때 주어진 시간은 5분 남짓에 불과했다. 스페인이 피해 발생국이 아니니 접수를 거부한 것. 한참을 실랑이하다 무력감을 느낀 채 경찰서를 나설 수밖에 없었다. 이제 기댈 곳은 사이버범죄 수사대밖에 남지 않았다.

> “ 그 순간 대사관 주재 경찰 영사가 머릿속을 스쳐 지나갔다. 연락해 보니 때마침 유사 사건으로 해당 은행을 접촉한 적이 있었고, 관련 책임자를 잘 안다는 것이었다. 경찰 주재관을 통해 해당 은행에 재차 피해 사실을 알렸다. 다행히도 은행 또한 해당 계좌를 의심하던 중이었다는 사실 또한 확인할 수 있었다. 동시에 스페인 치안대의 사이버범죄 수사대에서도 사건이 접수됐다며 연락이 왔다. 이대로 끝날 줄로만 생각했던 사건이 급물살을 타는 순간이었다. 곧이어 무역관 고발에 따른 수사가 개시되면서 하마터면 범죄자의 손으로 들어갈 수 있었던 피해 자금은 안전하게 회수될 수 있었다. 운도 따랐지만, 단계별로 조치해야 할 골든타임을 놓치지 않은 덕이었다. ”

무역관은 이후 스페인 사이버범죄 수사대와 종종 연락하며 자문을 구하는 가까운 사이가 됐다. 일종의 핫라인이 깔린 셈이다. 그러던 어느 날 수사대로부터 급한 연락을 받게 됐다. 해당 사건을 추적해 보니 무역 사기 시도 흔적이 적지 않게 나오더라는 것이다. 그리고 잠복 수사 끝에 마드리드를 본거지로 암약 중인 나이지리아 범죄집단이었음이 확인됐다며 그동안의 수사 성과도 전해줬다. 특히 아르헨티나, 대만 등 국적을 가리지 않고 전 세계를 상대로 이메일 사기 행각을 벌이고 있었으며, 더욱 우려스러웠던 것은 한국 기업에 지속적으로 이메일 해킹을 시도하고 있더라는 것. 이들을 차단하지 않으면 더 많은 피해자가 나올 수 있는 상황이었다.

이제는 소탕만 하면 되는데, 문제는 영장 청구에 필요한 피해자의 신고가 없다는 것이 수사대의 고민이었다. 그러던 중에 한국 기업 C사의 추가 피해 사례가 확인됐고, 스페인 수사대는 이 피해자를 함께 찾아 증거를 확보, 체포 작전을 펼쳐보자며 무역관에 제안해온 것이다.

사실 스페인 수사대에서 한국 측 관계기관을 통해 C사에 접촉을 시도했으나 진행이 더딘 차였다. 무역관은 수사대로부터 전달받은 송금 정보만으로 해당 기업을 찾기 시작했다. 이때 KOTRA 고객 DB에 C사의 연락처가 남아있지 않을까 하는 생각이 문득 들었다. 무역업에 종사하는 중소기업이라면 KOTRA 서비스를 이용했거나 해외시장뉴스라도 찾아봤을 터.

> “ 아니나 다를까. C사는 KOTRA 회원으로 등록돼 있었고 무역 관련 문의글을 주로 올리는 해외사업 담당자 연락처를 어렵지 않게 특정할 수 있었다. KOTRA의 방대한 무역기업 DB가 빛을 발하는 순간이었다. 우리는 C사에 피해 사실을 알리는 한편, 관련 이메일 증빙을 확보하고 형사 고발까지 일사천리로 진행할 수 있었다. 무역관과 스페인 수사대가 평소에 관계를 만들어 두지 않았더라면 구상조차 할 수 없었던 한·스페인 ‘공조’ 작전이었다. 이로써 한국의 무역업체 더 나아가 전 세계 기업인을 괴롭혔던 글로벌 무역사기단의 소탕이 눈앞으로 다가왔다. ”

사실 공공기관의 해외 주재원이 특정 기업의 피해 구제를 대신하기는 쉽지 않은 일이다. 당장의 업무가 눈앞에 쌓여있고, 특히나 피해자를 법적·물리적으로 대리해야 한다는 부담감에 역할 밖의 일이라며 선을 긋기 십상이다. 게다가 무역 사기는 피해 사실을 인지한 순간 이미 자금 인출까지 끝나 손을 쓸 수 없는 경우도 다반사다.

그럼에도 무역관 직원들은 우리 중소기업인의 피해를 공감하고 작은 힘이라도 보태야겠다는 일념으로 본인의 일처럼 백방으로 뛰어다녔고, 이러한 노력이 밑거름 되어 우리 기업의 피해 구제는 물론 글로벌 범죄집단의 소탕에까지 이르게 된 것이다. 한 국가의 무역투자진흥기관을 뛰어넘어 글로벌 무역 질서를 수호하는 데 작게나마 이바지했다는 점에서도 꽤나 의미 있는 사례라 하겠다.

국내외 전시회 현황

KOTRA 주관 국내 전시회 개최

기간	전시회명	업체수	개최규모	참관객수	지역	국가
07.27-07.30	2021 서울국제식품산업대전(SEOUL FOOD 2021)	473개사 (국내 310, 해외 163)	32,319㎡	12,227명	KINTEX	16개국

해외전시회 단체참가 지원 현황

기간	전시회명	업체수	지역	국가	품목구분
01.11-01.14	미국 라스베이거스 소비재 전자 전시회	89	북미	미국	전기전자
04.12-04.16	독일 하노버 산업 박람회	59	유럽	독일	일반기계
04.14-04.17	베트남 하노이 엑스포	36	아시아	베트남	종합/기타
05.07-05.10	중국 하이커우시 국제 소비재 전시회	56	중국	중국	생활소비재
06.07-06.18	이탈리아 볼로냐 뷰티 전시회	102	유럽	이탈리아	생활소비재
06.28-07.01	스페인 바르셀로나 GSMA 모바일월드콩그레스	64	유럽	스페인	정보통신
09.02-09.07	중국 베이징 국제 서비스 무역 교역회	141	중국	중국	고부가서비스
09.22-09.25	독일 퀄른 치과 전시회	40	유럽	독일	첨단융합
10.25-10.29	남아공 요하네스버그 의료기기 전시회	60	아프리카	남아공	첨단융합
11.08-11.16	중국 홍콩 뷰티 전시회	87	중국	중국	생활소비재







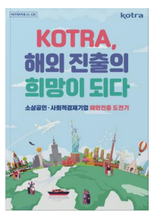
KOTRA 발간자료

번호	자료명	저자	출판사	총서명	총서번호
1	美 바이든 정부 바이 아메리칸 정책 주요내용 및 향후 전망 (디지털자료)	KOTRA 통상지원팀	KOTRA	Global Market Report (GMR)	21-006
2	중남미 제약산업 및 우리기업 진출전략	KOTRA 중남미지역본부	KOTRA	Global Market Report (GMR)	21-024
3	K-방역 위기를 뚫고 희망을 열다	KOTRA 의료서비스팀	KOTRA	KOTRA자료	21-124
4	KOTRA 해외 진출의 희망이 되다 : 소상공인·사회적경제기업 해외진출 도전기	KOTRA 해외진출상담센터	KOTRA	KOTRA자료	21-126
5	나는 외투기업에서 일한다 : Q&A로 살펴본 외국인투자기업의 A to Z	KOTRA Invest KOREA 외투기업채용지원팀	KOTRA Invest KOREA	KOTRA자료	21-165
6	해외 탄소시장 진출 가이드 (디지털자료)	KOTRA 그린산업팀	KOTRA	KOTRA자료	21-171
7	2022 한국이 열광할 세계 트렌드 : KOTRA가 엄선한 글로벌 뉴비즈니스	KOTRA 해외시장정보센터	알키 (주) 시공사	KOTRA자료	21-184
8	방산수출 종합 가이드북	KOTRA 방산물자교역지원센터 기획총괄실	KOTRA	KOTRA자료	21-187
9	디지털 뉴딜, 세계로 간다	KOTRA ICT융복합팀	KOTRA	KOTRA자료	21-198
10	실전 브라질 진출 가이드북 (디지털자료) : 고객의 소리(VOC)를 기반으로 작성한	KOTRA 상파울루 무역관	KOTRA	KOTRA자료	21-203
11	글로벌 모빌리티 시장동향	KOTRA 제조산업팀	KOTRA	KOTRA자료	21-297

1


2


3

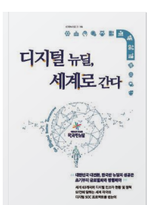

4


5


6


7


8


9


10


11


60 YEARS
OF
KOTRA
ARCHIVE
BOOK

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, 심재민

* Copyright ⓒ 2022 by KOTRA. All rights reserved. 이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

인쇄일 2022년 6월 10일
발행일 2022년 6월 24일
발행인 유정열
발행처 대한무역투자진흥공사
서울시 서초구 헌릉로 13
www.kotra.or.kr
ISBN 979-11-402-0324-6 (95320)
비매품

KOTRA자료 22-073