

바르셀로나에 물류센터 한국기업 물량 우선 배정

해양수산부와 부산항만공사는 해외에 진출한 우리나라 기업들을 위해 스페인 바르셀로나항에 물류센터를 설치해 6월 10일부터 본격 운영한다고 밝혔다. 바르셀로나항은 남유럽의 관문으로 불리는 주요 항만으로 공항, 육로, 철로 등 복합 운송이 가능한 곳이다.

물류센터 규모는 1만㎡ 정도이며, 시중보다 저렴한 가격으로 우리 기업의 물량이 우선 배정된다. 이 물류센터는 올해 1월 운영을 시작한 로테르담 물류센터와 함께 KOTRA의 공동물류센터로도 활용된다. 외국에 독자적 물류센터를 확보하기 어려운 기업은 KOTRA를 통해 바르셀로나 물류센터를 이용할 수 있다.

해수부와 부산항만공사는 해외 주요 항만에 물류거점을 확보하는 사업을 지속해서 추진할 방침이다. 지난해 9월 시범운영을 시작한 인도네시아 자바주의 물류센터 완전 개장을 추진하고, 우리 기업 물류 수요가 많은 미주 지역을 중심으로 새로운 물류센터 확충을 계획하고 있다.

바르셀로나 물류센터 이용에 관심이 있는 기업은 KOTRA 홈페이지 또는 스페인 마드리드 무역관(☎+34-916-859-289)에 문의하면 된다.

강효선 기자



바르셀로나 물류센터. 【사진=해양수산부 제공】

러-우 사태로 원자재 오르고 공급망 교란
화물연대 총파업으로 수출입 물류 올스톱
WB·OECD, 세계경제성장률 하향 조정

한국 수출 '사면초가'

코로나19 등 극한상황에서도 잘 버텨온 우리 수출이 '사면초가'에 처했다. 러시아-우크라이나 전쟁으로 국제원자재 가격이 오르고 공급망이 교란된 가운데 국내 화물연대의 파업으로 수출입 물류가 멈춰서고 있다. 세계은행(WB)과 경제협력개발기구(OECD)는 하반기와 내년도 세계경제 전망을 잇달아 하향조정했다.

우선 2년 가까이 지속된 해상화물 물류 대란과 운임 고공행진이 채 가시기도 전에 이번엔 국내에서 화물연대의 파업으로 수출물류가 올스톱 위기에 빠졌다. 파업이 시작된 6월 8일 오후 5시부터 사흘째인 9일 오전 10시 기준 부산항 컨테이너 반출입량은 1만1628TEU(1TEU는 20피트 컨테이너 1개)로 지난 5월 동시간대 반출입량 3만 349개의 30% 수준이다. 문제는 파업의 장기화다. 한국무역협회 화주협의회는 "납품 지연, 위약금 발생, 선적 차질 등의 피해 신고가 접수됐다"며 "파업이 장기화될 경우 피해는 감당하기 어렵다"고 우려했다.

여기에 러시아-우크라이나 전쟁으로 인한 국제원자재 가격 고공행진과 공급망 혼란은 현재 진행형이다. 한국무역협회는 지난 2월 24일부터 6월 3일까지 100일 동안 '우크라이나 사태 긴급 대책반'에 574개사로부터 689건의 수출입애로를 접수했다고 밝혔다. 유형별로 살펴보면 대금결제 관련

이 346건(50.2%)으로 절반이 넘고 이어 물류·공급망 223건(32.4%), 정보 부족 56건(8.1%) 등이었다. 한국개발연구원(KDI)은 9일 발표한 '경제동향' 자료에서 "공급망 혼란이 가중돼 수출 제한이 빈번하게 발생하고 원자재가격은 높은 변동성 속에 상승흐름을 이어갈 전망"이라며 "세계경제 성장세가 악화되고, 중국 봉쇄의 영향으로 수출 증가세가 둔화되고 있다"고 진단했다.

세계은행은 7일 발표한 '글로벌 경제 전망 보고서'에서 올해 글로벌 경제성장률 전

망을 2.9%로 하향 조정했다. 이는 지난해 추정했던 5.7% 성장률은 물론, 올해 초 내놔던 전망치를 다섯 달 만에 1.2%p 낮춘 것이다. 이튿날 OECD 역시 세계경제 성장률 전망치를 기존 4.5%에서 3%로 1.5%p 낮췄다고 발표했다. OECD는 "전쟁 이전에 세계 경제는 비록 고르지 않지만 코로나19로부터 강력한 회복세에 있었다"며 "우크라이나에서의 충돌, 그리고 중국의 제로 코로나 정책 봉쇄로 악화된 공급망 혼란이 회복에 심각한 타격을 주고 있다"고 지적했다.

세계경제 성장동력이 악화되거나 사라지면 수출의존도가 높은 한국경제는 치명타를 입게 된다. 게다가 한국 수출의 25%가량을 차지하는 중국 시장은 코로나19 '닥다운'이 해제되긴 했지만 언제 다시 봉쇄될지 모르는 데다 시장 회복은 더딘 상황이다.

다행히 원/달러 환율이 고공행진 중이지만 하루에 10원 이상 급등락하는 변동장세가 이어지면서 수출입기업의 파도도가 높아지고 있다.

김영채 기자



필리핀 파인애플 어때요? 서울국제식품산업대전(서울 푸드 2022)이 개막한 6월 7일 오전 경기 고양시 킨텍스 전시장 필리핀 부스에서 관계자들이 필리핀 바나나와 파인애플, 망고 등을 소개하고 있다. 10일까지 열린 이번 전시회에는 전 세계 30개국에서 962개사가 참가했다. 【고양=뉴시스】

TradePro

디지털 무역상담 플랫폼

한국무역협회

복잡한 무역실무! 고민 말고, 각 분야 최고 전문가와 해결하세요!

TradePro란?

화상상담
 채팅상담
 오픈상담
 AI자문

손쉽게 전문가와 상담할 수 있는 디지털 무역상담 플랫폼입니다.

접속방법

1) PC / Mobile / Tablet : tradepro.kr 바로접속!

2) 한국무역협회 홈페이지 (kita.net) 접속 후, TradePro 클릭!

Tradepro.kr

상담분야

무역실무
 관세/FTA/HS Code
 국제계약/클레임
 세무/회계
 상표/특허
 해운인증

외환/환리스크
 온라인마케팅
 창업컨설팅
 지역전문가
 물류전문가
 기타분야

한국무역협회

위태위태 중국시장... 우리 수출 4분의 1이 '휘청'

우리 수출에서 4분의 1가량을 의존하고 있는 중국시장이 심상찮다. 현지 경제성장 전망치도 줄줄이 하향되는 가운데 줄어드는 파이 내에서도 한국산 제품의 입지가 위태로워지고 있다.

2021년 기준 우리나라의 대중국 수출액은 전체 수출총액의 25.3%에 달한다. 여기에 중국 경제가 오랜 기간 세계 경제 성장을 떠받쳐온 주요 동력이었다는 점을 고려하면 우리 수출에 미치는 중국시장의 영향력은 절대적이라고 할 수 있다.

그러나 이 중국시장이 최근 크게 휘청이고 있다. 중국 당국이 올해 경제성장 목표치를 5%대로 잡은 가운데 2분기 동안 주요 도시 봉쇄가 장기화하면서 주요 국제 금융기관들은 중국의 성장률 전망을 잇달아 하향하고 있다.

최근 중국 당국이 33종 정책 패키지를 통해 강력한 경기부양 의지를 드러냈음에도 불구하고 세계은행은 올해 중국 2분기 GDP 성

'제로코로나' 봉쇄정책 여파로 성장 전망 악화

한국 주력 수출품목, 대만·아세안산으로 대체

인구당 의료인력은 주요국의 30%에 불과하고, 중환자 병상 수도 인구 10만 명당 3.6개로 OECD 평균에 크게 못 미치며, 낮은 감염률로 오히려 여타국처럼 자연 면역을 기대하기 어려우며, 중국산 시노백 백신의 효과가 mRNA 방식 백신에 비해 낮다는 점 등을 들면서다. 아울러 제로코로나 정책에 따른 중국 주요 도시 봉쇄가 장기화할수록 우리 경제에 미치는 악영향이 커질 것이라고도 경고했다.

우리 수출에 대한 악영향은 이미 가시화된 상황이다. 상하이 봉쇄가 한창이던 지난 4월 우리나라의 대중국 수출증감률은 -3.4%로 18개월 만에 역성장했다. 5월에는 대중국 수출이 플러스로 회복됐으나 대중국 무역수지가 적자를 보이는 가운데 대홍콩 수출이 두

협반는 것은 단기적으로는 제로코로나 정책 영향이 크지만, 장기적으로는 구조적 변화 문제도 지적되고 있다.

특히 2019년까지 중국의 최대 수입국이었던 한국이 2020년 이후 2년 연속 대만에 1위 자리를 내준 것은 중국 현지 수입시장에서 한국산 제품이 대만과 아세안 제품들로 대체되고 있기 때문으로 분석됐다.

한국무역협회 국제무역통상연구원이 6월 8일 발표한 '한국의 중국 수입시장 점유율 하락과 우리의 대응방안'에 따르면 2021년 중국 수입시장 내 한국의 점유율은 8%로 2017년 대비 1.9%p 떨어졌다. 이는 중국의 10대 수입국 중 가장 큰 하락 폭으로, 중국과 무역분쟁을 겪은 미국의 수입시장 점유

이 2017년 20.5%에서 2021년 17.9%로 감소하며 주요국 중 가장 큰 하락세를 보였다. 같은 기간 대만과 아세안의 수입점유율은 각각 5.6%p, 1.9%p 증가하면서 이들 지역이 한국을 대체하고 있는 것으로 나타났다.

보고서는 "한국의 점유율 하락에는 주변국과의 경쟁 심화 외에 중국 내 한국 반도체 기업의 생산설비 확대에 따른 수입 대체 등의 영향도 있다"고 분석했다.

가공단계별로는 중간재 및 소비재의 수출 부진이 중국 내 점유율 하락에 큰 영향을 미친 것으로 드러났다. 한국의 대중국 수출은 80% 이상이 중간재 수출이지만, 2021년 중국의 중간재 수입이 2017년 대비 50.3% 증가하는 동안 한국산 중간재 수입은 21.7% 증가하는 데 그쳤다.

이에 한국산 중간재 수입점유율도 2.9%p 동반 하락했다. 소비재 수입시장에서도 아세안, 미국, 독일 등에 밀려 한국의 점유율은 3%대에 머물고 있다.

●중국 성장전략 변화에 발맞춰 접근해야 = 이처럼 중국시장에서 한국산 제품의 경쟁력 하락이 가시화된 것을 만회하려면 중국 경제의 구조적 변화에 발맞춰 접근해야 한다는 지적도 나온다.

중국이 저성장 시대로 접어들어 따라 양적 성장전략 대신 질적 성장전략을 채택하고 있어 신형도시화·인프라 정책과 신형소비 등 시장의 변화에서 진출 기회가 나타나고 있다는 것이다.

그러나 실제로 중국의 수입시장이 고위기술품목과 내수 소비시장 위주로 빠르게 재편되는 가운데, 우리나라는 중국 고위기술품목 수입시장과 내수시장에서도 두각을 나타내지 못하고 있다.

대만이 비메모리반도체, SSD 등 주력 품목의 경쟁력을 앞세워 중국 고위기술 중간재 수입시장 점유율 1위를 유지하는 가운데, 한국의 고위기술 중간재 수입 점유율은 2019년을 기점으로 하락세를 보이며 아세안에 점유율 역전을 허용했다.

아울러 중국이 내수시장을 강화하는 '쌍순환' 경제정책을 펴면서 2020년 기준 중국의 수입구조는 일반무역 60.9%, 가공무역 19.8%, 보세무역 18.2%로 일반무역의 비중이 크게 확대된 것으로 나타났으나, 한국의 대중국 수출 가운데 일반무역 비중은 39.7%에 불과했다.

보고서는 "한국 수출은 우리 기업의 투자와 밀접히 연계되어 있으므로 수출시장 다변화는 제조업 분야 해외투자 지역의 다변화와 함께 추진돼야 한다"면서도 "우리 주력 수출품목에서도 대만, 아세안 등 주요국과의 경쟁이 심화됨에 따라 일부 품목에 대한 과도한 의존도를 낮추고 성장성이 큰 중국 내수용 소비재 중심으로 품목을 다변화할 필요가 있다"고 지적했다.

김아린 한국무역협회 국제무역통상연구원 연구원은 "중국의 가공무역 억제 및 중간재 자급화 등 산업구조 고도화는 중간재 위주로 구성된 한국의 중국 수출에 장기적·구조적 저해 요인이 될 수 있다"면서 "중국 수입시장 내 우리의 점유율 하락에 대응하기 위해 수출품목 다양화, 고부가가치 전략 품목 발굴, 한-중 자유무역협정(FTA) 추가 양허 협상 추진 등 다각적인 노력이 필요하다"고 말했다.

김영채 기자



6월 7일 서울 웨스틴조선에서 열린 '국가위험 전문가 회의(Country Risk Specialist Meeting)'에서 글로벌 신용평가기관 피치 솔루션은 인플레이션 대응 주요국 금리 인상, 금융시장 변동성 확대, 중국 성장을 저하가 2022~2023년도 세계 경제의 하방 압력이 될 것으로 내다봤다. 사진은 행사 참가 단체사진. 【사진=K-sure 제공】

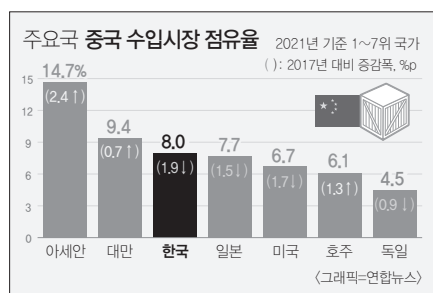
장률이 1.2%에 그칠 것으로 내다봤다. 바클레이즈의 경우는 -0.7%의 역성장을 점쳤다.

심지어 중국 현지에서도 2분기 경제가 역성장할 것이라는 전망이 나온다. 인민대학 산하기관 중국거시경제포럼(CMF)의 공동설립자인 류위안춘 상하이재경대학교 교장은 "올해 2분기 중국 경제성장률이 마이너스로 떨어질 가능성이 있으며 이에 따라 상반기 경제성장률은 약 2%에 그칠 것"이라고 말했다.

더욱이 중국 정부가 강력한 봉쇄조치를 밀어붙이는 '제로코로나' 정책을 장기간 유지할 것이라는 전망도 중국 성장 전망치를 낮추는 요인 중 하나로 지목되고 있다.

대외경제정책연구원(KIEP)은 지난달 '최근 중국의 코로나19 재확산 현황 및 시사점' 보고서를 통해 "중국은 적어도 2022년 말까지 제로코로나 정책을 유지하면서 산발적 집단 감염에 강력한 통제조치로 대응할 것"이라고 내다봤다. 정치적으로 제로코로나를 가시적 성과로 선전해야 하는 데다 자국산 백신 저평가를 우려하고 있어 외국산 백신 접종도 이뤄지지 않고 있기 때문이다.

한국무역협회 국제무역통상연구원도 제로코로나 정책 장기화를 내다봤다. 중국의



자릿수 마이너스 성장을 기록했다.

지난달 전국경제인연합회가 중국 투자·거대 대기업을 상대로 설문조사한 결과, 응답 기업들은 봉쇄 전후 한 달간 현지 매출액이 평균 4.0% 감소하고, 수출액도 3.7% 줄어 들었다고 답했다.

심지어 중국 성장률 하락은 세계 경제의 동력 약화로 작용하면서 우리 수출 전반에 2차적인 악영향을 미칠 수도 있다. 글로벌 신용평가기관인 피치 솔루션은 2022~2023년도 세계 경제의 주요 하방 압력 요인으로 인플레이션에 대응한 주요국 금리 인상과 금융시장 변동성 확대에 이어 중국의 성장률 저하를 꼽았다.

●중국 수입시장 내 한국산 입지 급속도로 악화 = 우리나라의 대중국 수출이 위

■주요 기관들, 중국 성장전망 잇단 하향

기관	성장전망 하향
블룸버그 이코노믹스	3.6→2.0%
피치	4.8→4.3%
스탠더드차타드	5.0→4.1%
UBS	4.2→3.0%
뱅크오브아메리카	4.8→4.2%
한국은행	5.0→4.3%
바클레이즈	4.5→3.3%
골드만삭스	4.5→4.0%
JP 모건	4.6→4.3%
모건 스탠리	4.6→4.2%
씨티은행	5.1→4.2%

울 하락 폭인 1.7%p보다도 크다.

품목별로 살펴보면 한국의 주력 수출품목인 메모리반도체, 무선통신기기 부품, 합성 섬유 및 페트병의 원료가 되는 파라자일렌 등에 대한 중국의 대외수입은 전반적으로 늘어났으나, 그 수입선이 대만과 아세안으로 일부 옮겨가면서 한국의 점유율이 크게 하락한 것으로 나타났다.

특히 중국의 수입이 꾸준히 증가하는 컴퓨터 및 주변기기, 통신장비, 전자부품 등 정보통신(ICT) 제품군에서 한국 제품의 비중

해운 대란에 화물 파업까지... 납기·출고 지연 속출

#1. 철도차량부품을 수출하는 B사는 화물 연대 파업에 따른 물류난으로 중국에서 수입된 화물을 인천항에서 반출하지 못하게 됐다. 이대로 생산 조업이 중단되면 최대 십 수억 원의 손실이 발생할 수도 있기에 화물 항만 반출에 군 위탁 화물차량을 지원해줄 것을 정부에 요청했다.

#2. 신발 제조업체 E사는 국내 생산 원료를 베트남 법인으로 수출해 가공해서 미국으로 완제품을 수출한다. 그러나 물류 경색이 심화하면서 원료 출고와 수출이 지연돼 속이 타들어 가고 있다. 미국 바이어 납기를 위반할 경우 50만 달러의 위약금이 발생할 것이기 때문이다. E사는 경찰차가 화물 운송차를 에스코트해서라도 빠르게 수출이 진행되길 바란다고 밝혔다.

화물연대 총파업으로 수출입 화주들의 우려가 깊어진 가운데 피해는 이처럼 중소기업들부터 가시화되고 있다. 대기업이나 주요 기관과 달리 야적장이 없고 상대적으로 재고 확보가 어려운 만큼 파업을 미리 알아도 대비하기가 어렵다.

심지어 계약에서 '올인' 이들은 물류 중단으로 인한 체선료와 보관 비용을 떠안고 납기 지연으로 인한 위약금까지 물게 생겼다. 출고조차 불가능한 탓에 해상물류 대란으로 겨우겨우 확보한 선박에 수출품을 실을 수도 없게 됐다. 선복량 재확보 비용과 그동안 발생하는 재고 비용도 사태가 길어지는 만큼 눈덩이처럼 불어나게 된다.

화주협의회 운영사인 한국무역협회는 5월 31일부터 6월 8일까지 화물연대 파업 관련 애로를 112건 접수했다고 밝혔다. 수출기업의 위약금 발생 애로가 25.9%로 가장 많은 사례를 차지했으며, 다음으로 수출기업 납품 지연(22.3%), 수입 원자재 조달 차질(17%), 수출 선적 차질(12.5%) 등이 뒤를 이었다.

이준봉 무역협회 화주협의회 사무국장은 "지난달 말 애로신고센터를 만들어 운영 중인데 대기업의 경우 2~3일 버틸 여력이 되지만 중소기업들은 발을 동동 구를 수밖에 없는 입장"이라며 "신선식품 같은 경우 기한이 정해져 있는 만큼 폐기 처분될 위기에 처해있다"고 우려했다.

실제로 삼계탕과 오리털 등 생산 직후 출고가 시급한 제품을 수출하는 중소기업 D사는 3일간 생산분이 1FTEU(40피트 컨테이너 하나)에 달하는데 출고가 이뤄지지 않을 경우 3일 동안 6000만 원의 피해가 발생한다고 호소하며 공컨테이너 확보와 적기 출고 및 선적 지원을 무역협회에 요청했다.

정부는 이번 총파업이 사전 예고된 만큼 주요 기업과 항만에서 필요한 운송량을 사전 처리해 놓으면서 당장 물류차질이 벌어지는지는 않았다는 입장이다.

국토부 관계자는 "울산 현대자동차 공장에서 350여 명의 집회 및 일시적 운송방해 시도가 있었으나 물량 조기수송, 비조합원 차량운행을 통해 아직까지 출하에 차질은 없는 상황"이라며 "강원 등 시멘트 공장의 경우도 평시 대비 출하량이 감소했지만, 연휴(6월 4~6일) 동안 사전 운송을 실시해 아직까지 물량 수급에 문제는 없다"고 말했다.

그러나 국내 50여 곳의 물류 거점이 봉쇄되며 개별 기업들과 항만 사이 내륙운송에 차질이 커 화주들의 근심은 여전한 상황

원자재 조달부터 생산까지 타격 '도미노'... 위약금 우려도

사태 장기화 시 항만물류 마비·수출입 조달 타격 현실화

이다. 특히 파업이 장기화할 경우 항만 마비는 물론 수출입 기업들의 조업조차 위태로울 전망이다.

지난 7일과 8일 이틀 동안 포스코와 현대제철에서 최소 15만가량의 철강재 출하가 지연됐다. 포스코는 지난 7일 포항제철소 하루 출하량(4만9000t)의 약 40%인 2만t을 출하하지 못했다. 이날 광양제철소에서도 1만5000t가량 출하가 지연된 것으로 알려졌다.

8일에도 같은 상황이 이어지며 출하 지연 물량은 포항제철소 4만t, 광양제철소 3만t으로 전날보다 2배 늘어났다. 현대제철 또한 이틀간 포항공장 1만8000t을 포함해 당진·인천·순천·울산공장 등 전국 공장에

(군위탁 100대, 지방국도관리청 21대, 도로공사 6대)를 주요 항만 등에 투입하고, 지자체와 협의를 통해 필요하면 부두 내 이송 장비인 야드 트랙터가 부두 밖으로 임시 운행할 수 있도록 조치했다.

또한, 자가용 8t 이상 화물트럭 및 견인형 특수차(트랙터)에 대해 운송거부 종료 시까지 유상운송을 임시 허용하고, 긴급 수출입 컨테이너 등에 대해서는 화물열차를 증편 운행하는 등 고객사의 수요에 탄력적으로 대응할 수 있는 체계를 마련했다.

아울러 견인형 특수차와 자가용 유상운송허가 차량에 대해 고속도로 통행료를 면제(재정·민자)하고, 차량 파손 행위로 피해

면서 74.5%로 나타났다. 이는 전날 같은 시간대보다 1.1%p 증가한 수치다.

부산항만공사는 총파업 장기화 시 컨테이너 저장율이 90%가 넘는 항만 마비 사태가 벌어질 수 있다고 보고 임시장치장 활용 등 대응책 마련에 나서고 있다.

화물연대는 안전운임 일몰제 폐지, 안전운임 전 차종·항목 확대, 운송료 인상 등 주요 쟁점과 관련한 정부 입장을 촉구하면서 무기한 파업도 불사하겠다는 계획이다. 화물연대는 그간 이틀 사안에 대해 대정부 교섭을 요구해왔으나 진척이 없자 결국 예고대로 지난 7일 자정부터 무기한 총파업에 돌입했다.

총파업 참여자는 전체 화물 노동자 42만명의 6%인 2만5000여 명으로 추산되고 있다. 그러나 참가자들 가운데 컨테이너 운송자 비중이 큰 것으로 알려져 수출입 업계에 위기감을 고조시키고 있다.

그러나 수출입 기업들인 화주협의회 측은



화물연대 총파업 초반 중소 수출입 기업 피해가 가시화되고 있다. 사진은 민주노총 공공운수노조 화물연대 총파업 이틀째인 6월 8일 오후 부산 남구 신선대부두 입구에서 파업에 동참하지 않은 컨테이너 운반 차량이 들어가는 모습. 【부산=뉴시스】

서 약 8만t의 물량을 내보내지 못했다.

철강재뿐만이 아니라 레미콘과 자동차 부품 등의 조달에도 차질이 생겼다. 충북 단양 시멘트 생산기지나 한국타이어 대전공장 등 주요 생산처에서 출하장이 봉쇄되면서다.

중간재가 제때 납품되지 못하면서 자동차, 조선, 가전 등 주요 수출산업의 조업에도 먹구름이 끼었다. 현대자동차는 화물연대 총파업 이후 울산공장 조업이 일부 중단됐다가 다시 개시되는 상황이 이어지고 있다고 밝혔다.

화물연대가 총파업을 시작한 7일 국토부에 따르면 항만별 컨테이너 장치율(항만의 컨테이너 보관능력 대비 실제 보관된 컨테이너 비율)은 68.1%로, 평시(65.8%)와 유사한 수준이었다. 이는 파업이 이어진 이틀날 69.0%로 소폭 올랐다.

해양수산부는 화물연대 총파업과 관련, 비상수송대책을 수립해 본부 비상수송대책반(반장 해운물류국장)을 비상대책본부(본부장 차관)로 격상하고, 항만별 지방 비상수송대책본부는 외부기관과 합동 근무반을 신설해 운영했다.

우선 관용 컨테이너 운송 화물차 총 127대

를 본 차량에 대한 보상을 준비하는 등 운송 참여 유도책도 병행했다.

광양항은 파업이 장기화할 경우를 대비해 임시 컨테이너장치장과 대체 운송 수단을 확보해 놓은 상태다. 그러나 하루 평균 약 4000TEU를 기록했던 반·출입 물동량은 파업 첫날과 둘째 날 이틀 연속 '0TEU'였다.

인천항의 경우 파업으로 인한 항만운영의 피해를 최소화하기 위해 ▷임시 컨테이너장치장 확보 ▷비상시 야드 트랙터 임시 도로 허가증 발급 ▷군 위탁 차량의 지원 방안 등 대비책을 준비하고 있다.

인천항만공사 관계자는 "화물연대 파업에 따라 인천항 컨테이너터미널 출입구가 막힐 경우 임시 공컨테이너 장치장을 활용할 것"이라며, "또한, 화물차 통행이 어려울 경우를 대비하여 인근 경찰서와 상시 협조 체계를 유지하는 등 항만물류에 차질이 없도록 방안을 강구하고 있다"고 말했다.

반면 우리나라 전체 컨테이너물동량 4분의 3가량을 처리하는 부산항은 발등에 불이 떨어진 모양새다. 8일 기준 부산항 전체 부두 장치율은 총 컨테이너 보관능력 한계인 59만2335TEU 중 44만1424TEU를 채우

화물연대가 보장을 요구하는 안전운임제에 대해 부정적인 입장이다. 화물자동차 안전운임제는 국토부가 매년 분기별로 유가 변동분을 반영해 고시하는 안전운임 이상으로 운송계약을 체결하도록 하고 있다. 고시보다 낮은 운임을 지급할 경우 500만 원의 과태료가 부과된다. 3년간 한시적인 일몰법으로 도입돼 올해 말까지만 적용될 예정이다.

그러나 화주협의회 측은 안전운임제로 인해 화물 운송요금이 매년 늘면서 물류비 부담이 업종에 따라 최대 70%까지 인상되는 등 평균 30~40% 인상되고, 이에 따라 글로벌 물류대란에 따른 해상·항공 운임 급등에 이어 육상 운임까지 올라가면서 물류비 삼중고에 고통받고 있다고 주장한다.

화주협의회 운영 측인 한국무역협회를 비롯한 경제 6단체들은 총파업을 앞두고 발표한 공동성명서를 통해 "수출 물품의 운송 차질은 납기 지연 등 해외 바이어들에 대한 계약위반의 원인이 되어 일차적인 손해 배상 외에 기업들의 대외 신뢰도를 떨어뜨리는 문제를 발생시켜 기업들의 피해는 산술적으로 추정하기도 어렵다"고 지적한 바 있다.

김영채 기자

포스트 코로나에도 해외마케팅은 EC21과 함께!

포스트 코로나를 함께 기대하며,
EC21이 귀사의 온라인 해외마케팅을
응원합니다

수출상품등록, 해외 바이어 정보 검색 등
다양한 온라인 무역 서비스를 EC21에서 만나세요.



해외에서 더 유명한
B2B 마켓플레이스



전세계 235개국의
바이어와 셀러를 연결



700만 수출상품
250만 바이어 정보가
모두 이곳에 www.ec21.com

중국 수출 호황 끝났나... 인플레이·제로코로나로 휘청

올해 총 수출증가율 1.6% 예상... 중국산 경쟁력 상실 속 동남아 국가로 주문 넘어가

중국의 수출 호황이 강력한 '제로코로나' 정책과 세계적 인플레이션(물가상승)으로 인해 꺾인 모습이 확인하고 있다 <블룸버그통신>이 보도했다.

이에 따르면 중국은 코로나19 팬데믹 이후 기록적 수출 증가를 누렸으나, 지난 3월부터 상하이 등 주요 도시 봉쇄 이후 경기 부진과 공급망 훼손, 세계적인 금리 상승 흐름 속에서 활로를 찾지 못하고 있다. 2020~2021년 수출 급증으로 사상 최대 무역흑자를 기록했지만, 최근 몇 개월 새 수출 증가율이 눈에 띄게 둔화 중이다.

6월 9일 발표된 통계에 따르면 5월 수출은 3083억 달러로 작년 같은 달보다 16.9% 증가했다. 하지만 제로코로나 정책이 지속되는 한 언제 다시 발목이 잡힐지 모르는 처지다. 노

무라 홀딩스는 "상하이가 2개월간의 코로나 19 봉쇄를 해제하면서 무역이 일시적으로 증가할 가능성이 있다"면서도 올해 남은 기간의 추세는 하락세일 것으로 전망했다.

<블룸버그>는 시진핑 주석 3연임을 추진 중인 중국 공산당이 연말 제20차 당대회를 앞두고 고수하는 제로코로나 정책이 중국 경제에 주는 악영향이 지대하다고 지적했다.

통신은 이어 세계가 코로나바이러스와 공존하면서 여행·여가활동을 재개했지만, 중국에선 스마트폰·노트북 등 비대면 생활용품에 대한 지출이 줄어들고 있다고 진단했다. 여기에 물가가 치솟아 미국과 유럽의 소비자들이 허리띠를 졸라매는 추세이고, 원자재와 물류비 상승으로 중국산 제품의 가격 경쟁력이 사라지고 있다고 분석했다.

이런 상황에서 중국산은 비교 우위를 갖춘 베트남 등 동남아산에 밀리는 추세다. 무선이어폰·헤드폰·스피커 제조업체인 선전 티나버즈 전자의 장완리 이사는 미국·유럽·중동으로부터의 수출 주문이 50% 줄었다면서 "우리가 (시장에서) 우위를 잃고 있어 주문량이 올해 계속 감소하기만 할 것"이라고 전망했다.

일본 금융그룹 노무라 홀딩스는 올해 중국 수출 증가율은 전년 대비 1.6%에 그칠 것으로 예상했다. 앞서 중국 해관총서에 따르면 2021년 중국의 연간 수출은 3조3640억 달러(약 3996조 원)로 29.9%, 수입은 2조 6875억 달러(약 3193조 원)로 30.1% 각각

급증한 바 있다.

경제 성장의 '삼박자' 중 소비와 투자가 부진한 가운데서도 중국은 수출에 힘입어 2년여 '코로나 특수'를 누렸다. 그러나 지난 4월 중국의 전년 동월 대비 수출 증가율은 3.9%로 3월의 14.7%보다 10%포인트 이상 떨어졌다. 올해 수출 증가율은 춘제(중국의 설) 연휴 관계로 묶어서 한 번에 발표하는 1~2월의 16.3%를 정점으로 계속 낮아진 셈이다.

제로 코로나 정책 고수로 중국의 공급망이 훼손되면서 동남아로 주문이 쏠리는 현상도 중국으로선 위협적인 요인이다. 중국 자산운용사 에버브라이트에 따르면 2021년 8월~2022년 3월 기간에 예전 같으면 중국으로 향했을 가구(7%), 섬유제품(5%), 전자제품(2%) 주문이 베트남 등의 동남아 국가로 넘어갔다.

김보근 기자

무협 "선사 귀책으로 기간 초과 땀 정식계약 기간 간주"

한국무역협회는 컨테이너 해상화물에 대한 표준 장기운송 계약서를 개정해 누리집 수출입 물류 포털을 통해 배포하고 있다.

협회는 기존 표준계약서 일부 항목이 화주에게 다소 불리하게 작성돼 있어 해운협회, 산업통상자원부, 해양수산부 등과 올 초부터 개정 작업을 벌여왔다고 밝혔다.

개정 계약서는 앞으로 선사가 일정 변경이나 운송 장비 부족으로 화물 운송에 차질이 발생할 경우 서면 이외의 방식으로도 즉각 화주에 통보하도록 했다. 또 선사의 귀책 사유로 계약기간 초과 상황이 발생할 경우 이를 정식 계약 기간으로 간주하도록 했다.

김영채 기자

무협, 회원사 디지털전환(DX) 지원 패키지 제휴사 확대

한국무역협회가 회원사의 디지털 전환(DX) 지원 강화를 위해 4개 기업과 업무협약을 체결했다. 협회는 작년 12월부터 KITA 회원 할인서비스내 DX패키지로 전자계약, 온라인 업무협업 툴, 그룹웨어, 경리회계 시스템 등 4개 서비스를 회원사들이 할인된 가격으로 활용할 수 있도록 지원하고 있는데, 이번 업무협약으로 지원 서비스가 8개로 늘어났다.

무역협회가 새롭게 제휴한 서비스는 >네

이버클라우드의 인공지능(AI) 및 스마트워크 솔루션 >캐시베리의 환위험관리 모니터링 서비스 >한패스의 해외송금 >딜(Deal)의 해외 현지인력 고용 및 임금 지급 솔루션이다.

이 서비스들을 활용하면 환위험 노출액과 예상 손실액을 실시간으로 모니터링해 환리스크를 사전에 대응하도록 관리할 수 있으며, 별도 계좌 없이도 연간 5만 달러까지 10분 만에 해외송금이 가능하다. 김영채 기자



‘유니패스’ 연수 관세청은 우리나라 전자통관시스템 ‘유니패스’를 도입한 아프리카 14개국의 관세 당국 고위급을 초청해 6월 7일부터 10일까지 무역 원활화 관련 정책 연수회를 개최했다. 윤태식 관세청장이 개회사를 하고 있다. 아프리카는 우리나라 유니패스 전체 수출액(2억5000만 달러) 중 64%(1억6000만 달러)를 차지하는 유니패스 최대 수출 대륙이다. 【사진=관세청 제공】

서플러스글로벌, 새 비즈니스 모델 통해 세분화 서비스 제공

반도체 중고장비 플랫폼 기업인 서플러스글로벌이 신사업 비즈니스 모델을 통해 세분화된 서비스 제공에 나섰다. 서플러스글로벌은 반도체 중고장비 시장의 글로벌 넘버원(No.1) 온라인 마켓플레이스(www.SurplusGLOBAL.com)를 22년간 운영해 왔으며 지난해 2066억 원의 매출을 기록했다.

김정용 서플러스글로벌 대표는 “글로벌 파츠 플랫폼(Global Parts Platform) 신사업 비즈니스 모델을 구축해 부품 공급망 사업을 병행함으로써 전 세계 100조원 규모의 반도체 장비 시장에 한층 더 세분화된 서비스를 제공할 것”이라고 밝혔다. 그는 이어 “22년이 넘는 세월 동안 쌓아온 반도체 중고장비 거래 경험과 글로벌 네트워크 및 마케팅 노하우를 활용해 통합적인 부품 솔루션 공급망을 제공하고자 한다”며, “자회사인 EQ GLOBAL의 부품수리 능력과 하루 평균 1000명 이상 글로벌 고객이 방문하는 마켓플레이스를 통해 체계적이고 최적화된 부품 소싱 시스템을 운영할 것”이라고 설명했다.

김 대표는 또 서플러스글로벌이 클러스터

글로벌 네트워크·고객데이터 활용한 글로벌 파츠 플랫폼 구축 중고장비 활용·클린룸 공유로 최적 R&D 파운드리 서비스 제공

건물 내 운영하고 있는 ‘파츠 홍보관’을 반도체 부품 관련 협력사들에 연말까지 무상으로 제공하고 있다며 적극적인 참여를 요청했다.

김 대표는 이어 “소자기업 및 소재·부품·장비 기업, 대학, 연구소 등이 서로 협력하여 발전할 수 있는 반도체 생태계 조성을 위해 12인치 기반의 반도체 R&D 파운드리 제품성능 평가용 팹을 구축하고, 이를 활용하여 반도체 생태계 활성화에 기여하겠다”고 말했다.

서플러스글로벌은 지난해 7월 반도체 관

련 인력, 장비, 시설을 공유할 수 있는 반도체 장비 클러스터(Semiconductor Equipment Cluster)를 설립한 데 이어 클러스터 안에서 R&D 파운드리 서비스를 제공하기 위해 192평(634㎡) 규모의 클린룸을 설치했다. 이 클린룸은 오는 7월부터 가동된다.

이와 관련 김 대표는 “저희가 가지고 있는 R&D 파운드리 인프라는 이제 막 출발선에 있기 때문에 규모가 작을 수 있으나, 300mm 반도체 양산공장 장비 운용 및 완비



사진 왼쪽부터 서플러스글로벌 반도체 부품(파츠) 모음, R&D 파운드리 클린룸. 【사진=서플러스글로벌 제공】



된 클린룸 시설을 적극 활용해 비즈니스 수익 모델 창출과 반도체 생태계 활성화를 동시에 충족하고자 한다”며, “테스트 웨이퍼 공급부터 박막 측정 분석, 컨설팅 서비스까지 통합적인 솔루션을 제공하는 ‘반도체 양산 R&D Total Solution Provider’의 역할을 해내고자 노력하겠다”고 덧붙였다.

약 1년 전 용인시 처인구 신사옥 시대를 연 서플러스글로벌은 내년 말까지 약 10여 곳의 글로벌 반도체 장비 회사들의 반도체 장비 클러스터(Semiconductor Equipment Cluster) 입주를 목표로 하고 있다. 김 대표는 현재 보유 장비 등을 포함해 3000억 원 이상의 자산이 이 클러스터를 건설하는데 투자됐다고 전했다.

김 대표는 “해외 반도체 장비사들이 시설을 갖추는 것에 굉장히 큰 고민을 한다”며, “우리가 그런 회사들의 요구를 충족시켜 줄 수 있는 전문 클린룸 및 데모룸 시설 등이 있어 많은 글로벌 기업들의 입주 문의가 있다”고 말했다.

한편, 서플러스글로벌은 토크이베라는 이름으로 자회사형 표준사업장을 설립해 발달 장애인 고용, 클러스터 건물의 카페 운영 및 2만1000평의 전시장 청소, 조경 관리 등의 운영을 맡기고 있다. 김영채 기자

해상운임 17년간 담합... 무역업체들은 ‘봉’이었다

공정위, 한일노선 15개 · 한중노선 27개 국내외 선사에게 과징금 800억

‘최저운임’ 도입하고 각종 부대비용 신설 · 인상

운임 거부한 화주에 입고거부 등 보복 이뤄져

고려해운, 장금상선, 흥아라인 등 약 17년간 한국~일본, 한국~중국 항로에서 담합한 국내외 선사가 무더기로 적발됐다. 이번 담합에 참여한 업체들의 시장점유율은 한~일 항로와 한~중 항로 각각 86.5~93.7%, 70.1~83.5%에 달한다. 해당 선사들은 기본 운임의 최저 수준으로 설정하고 각종 부대운임을 도입 · 인상하는 식으로 수입을 늘렸다. 또한, 각자의 기존 거래처는 손대지 않는 방식으로 운임 경쟁을 제한했고, 합의된 운

합의한 최저운임의 연장선상에서 결정됐다. 이들은 담합 사실을 숨기기 위해 합의 운임에서 10달러를 높여 투찰하거나 낙찰된 선사 이외에는 화물 선적을 금지하기도 했다. 이를 통해 선사들은 2008년 한해에만 한~일 항로에서 620억 원(비용 절감 120억 원+ 추가 부대비 500억 원)의 수익을 달성한 것으로 확인됐다.

이번 담합은 사업자단체인 한국근해수송협회(한근협)와 황해정기선사협의회

를 제공하지 않기로 하고, 이를 어기는 선사에는 1TEU(20피트 컨테이너 1개)당 500달러의 페널티를 부과하기로 했다. 합의된 운임을 위반한 선사는 6개월간 선복 제공을 중단하는 불이익을 주기도 했다.

이러한 제재는 합의 위반 횟수에 따라 경고, 공식사과, 공동운항 제외 및 회원 자격 검토 등 단계별로 수위를 높이는 식으로 운영됐다. 나아가 국적선사들은 동남아, 중국, 일본 등 근해 3개 항로의 운임 합의 실행 여부를 보다 치밀하게 감시할 목적으로 2016년 7월에 합동 중립위원회를 설치했다. 여기서는 2016년부터 2018년까지 총 7차례 운임감사를 시행했고, 한~일 항로에서 합의를

을 수용하겠다는 내용의 승인서를 서면으로 받을 때까지 선적을 거부했다.

여기에 자신들의 기존 거래처를 유지하기 위한 ‘기거래 선사 보호 시스템’을 운영해 화주들의 선택과 물량 이동을 제한했다. 신규업체 또는 미거래 화주가 선적을 의뢰할 경우 기존에 협의한 운임 이상을 제시해 기존 선사들이 원하는 운임을 수취할 수 있도록 지원하는 식이다.

이런 담합의 위법성을 인지하고 이를 은폐하기 위해 다양한 방법을 활용한 정황도 드러났다. 대외적으로는 한근협 또는 황정협 소속 선사들 간 공동 행위가 아닌 개별 선사 자체 판단으로 운임을 결정했다고 알렸다. 담합으로 의심을 사지 않도록 운임 인상액은 1000원, 시행일은 2~3일 정도 차이를 두기도 했다. 공정거래법상 문제가 되는 회의록 및 최저운임, 투찰가 결정 내역 등은 대외비로 관리했다. 이와 관련된 대형화주 이름은 머리글자(이니셜)로 처리했다. 조 국장은 “주 고받은 이메일 등 담합의 증거가 될 수 있는 것을 삭제해 증거를 인멸하는 등 전형적인 담합의 모습을 그대로 보여줬다”고 전했다.

●정당 공동 행위 주장에 “대부분 해수부 신고 없어” = 해운업계에서는 해운법에 따른 정당한 공동 행위였다는 주장도 나온다. 반면 공정위는 이번 운임 담합은 불법적인 공동 행위로 공정거래법 적용 대상이라고 반박했다. 해운법에 따른 공동 행위가 되기 위해서는 30일 이내에 해양수산부장관에게 신고해야 하고, 신고 전에 합의된 운송 조건에 대해서도 화주 단체와 협의해야 한다.

하지만 이번 건의 경우 전체 합의가운데 한~일 항로에서는 69차례, 한~중 항로에서는 61차례의 운임 합의가 해수부에 신고되지 않았다. 그나마 신고 외관을 갖춘 합의도 최저운임(AMR)을 운임회복(RR)으로 신고하는 등 구체적인 내용을 알 수 없게 허위로 작성했다. 조 국장은 “화주에게 합의 수준보다 낮은 운임을 제시하는 선사들 ‘비도덕적’이라고 비난하며 공동운항 노선에서 배제하고 벌과금을 부과하는 방식으로 선사들의 동참 및 이행을 강제했다”며 “화주들에게도 선적 거부 등을 통해 합의 운임을 관철했다”고 설명했다.

사업자별 과징금 부과 내역을 보면 흥아라인(157억7500만 원), 고려해운(146억1200만 원), 장금상선(120억300만 원), 남성해운(108억3600만 원), 동진상선(61억4100만 원), 천경해운(54억5600만 원), 동영해운(41억2800만 원) 순으로 많았다. 이외에 범주해운(32억8800만 원), 팬스타라인(32억5600만 원), 팬오션(25억3700만 원), 태양상선(17억7100만 원), 에스엠상선(1억900만 원), SITC(1억2700만 원), HMM(4900만 원) 등도 과징금 조치를 받았다. 이는 한~일 항로 담합에 참여한 선사들로 과징금 수준은 부당이득 규모, 재무 상황, 시장의 특수성 등을 고려해 결정했다.

한중 항로 담합의 경우 과징금이 부과되지 않았다. 이는 양국 정부가 해운협정(조약)과 해운협정에 따른 회담을 통해 선박 투입량 등을 오랜 기간 관리해 온 시장이라는 점을 고려한 결정이다. 조 국장은 “공급물량(선복량) 등이 이미 결정되어 이 사건 운임 합의에 따른 경쟁제한 효과 및 그 파급효과가 크지 않다고 판단했다”고 전했다. 세종=뉴시스



한일항로와 한중항로에서 대규모 해상운임 담합이 적발돼 거액의 과징금 부과와 시정명령을 받았다. 사진은 지난 1월 한국-동남아 항로에서 운임을 담합한 국내외 23개 선사들에 대해 시정명령과 과징금 약 962억 원 부과를 밝히고 있는 조성욱 공정거래위원장. 【사진=뉴시스】

임을 받아들이지 않는 화주에 대해서는 보복 조치도 감행했다. 공정거래위원회는 한~일 항로에서 2003년 2월부터 2019년 5월까지 총 76차례 운임을 합의한 15개 선사(14개 국적선사, 1개 외국계 선사)에 대해 시정명령과 함께 과징금 총 800억 원(잠정)을 부과한다고 6월 9일 밝혔다. 한~중 항로의 경우 2002년 1월부터 2018년 12월까지 총 68차례 운임 합의가 이뤄졌고, 이와 관련된 27개 선사(16개 국적선사, 11개 외국계 선사)에 대해서는 시정명령 조치를 했다.

●일본 · 중국 · 동남아 등 3개 항로에 최저운임 도입 = 담합 과정을 보면 지난 2003년 10월 고려해운, 남성해운, 흥아해운 등 주요 선사 사장들은 한~일, 한~중, 한~동남아 등 3개 항로에 최저운임(AMR)을 도입하기로 합의했다. 또한 긴급유류할증료(EBS)와 터미널 조작 수수료(THC), 컨테이너 청소비(CCF), 서류 발급비(DOC) 등 다양한 부대비용을 도입하거나 인상을 했다.

선사들은 대형 화주들의 입찰이 이뤄지는 시기를 전후로 회합 · 이메일 등을 통해 투찰 가격을 합의했다. 통상 가격은 선사들이

(황정협)을 중심으로 진행됐다. 한근협과 황정협은 선사들에게 회의 개최 일시, 안전 등을 전달하고 회의 장소를 섭외했다. 회의 이후에는 합의한 결과를 정리한 회의록을 선사들에게 배포하기도 했다. 또한, 이메일이나 카카오톡 채팅방 등을 통해 운임 합의 준수를 독려하고 운임감사 업무를 실질적으로 수행했다.

이에 공정위는 한~일 항로의 한근협에 대해서는 사업자단체 금지 행위 위반으로 시정명령과 함께 과징금 2억4400만 원을 내도록 했다. 한~중 항로에서 같은 역할을 맡은 황정협은 시정명령만 받았다. 조흥선 공정위 카르텔조사국장은 “그간 법이 허용하는 범위를 넘어 불법적으로 이뤄진 선사들의 운임 담합 관행이 타파되는 계기가 마련될 것”이라고 말했다.

●상호 감시 체제 갖춰... 중립위원회서 운임감사 실시 = 선사들은 선사 간 협의체인 한근협 · 황정협에 서로의 담합 위반 사항을 제보하는 등 상호 감시 체제를 갖췄다. 구체적으로 해운동맹에 가입되지 않은 선박(맹외선)을 이용하는 화주에 대해서는 선박

합의 운임을 지키지 않는 화주에 대해서는 조직적인 보복 조치도 가해졌다.

이들은 중소 · 중견기업뿐 아니라 삼성, LG, 현대 · 기아차 등 대기업 화주들에 대해서도 운임을 수용하겠다는 내용의 승인서를 서면으로 받을 때까지 선적을 거부했다.

위반한 선사들에 총 2억8000만 원의 벌과금을 부과했다. 한~중 항로의 경우 총 8000만 원의 벌과금이 선사들에게 내려졌다.

합의 운임을 지키지 않는 화주에 대해서는 조직적인 보복 조치도 가해졌다. 이들은 중소 · 중견기업뿐 아니라 삼성, LG, 현대 · 기아차 등 대기업 화주들에 대해서도 운임

지구60바퀴, 발로 뛴 무역 이야기

정병도 웰마크 사장의 글로벌 비즈니스 비망록 (18)

고난의 청년시절



수학여행을 가는 대신 후배와 자전거를 타고 동해안을 여행했다(1989). 우측이 필자.

【사진=필자 제공】

필자의 인생에서 가장 도전적이고 역동적인 시기는 청년 시절이었다. 무엇 하나 여유가 없었고, 모든 문제에 스스로 해결책을 찾아야 했다. 특히 경제적으로 어려워 고민이 많았고 친구들보다 더 노력해야 했다.

중3 때 막노동, 고등학생 댄 농사

중학교 3학년 때 막노동을 처음 시작했다. 집 근처 군용 다리 공사에서 시멘트와 모래를 나르고 섞는 일이었다. 지금 같으면 근로기준법 위반에 미성년 노동 착취에 해당하겠지만, 당시 곤궁한 형편의 나에게서는 좋은 일자리였다. 고등학교에 진학한 다음에는 동네에서 이런저런 품앗이를 했다. 물론 봄부터 가을까지 농사일을 병행하고 겨울엔 땀감을 준비했다. 아마 시골 출신이라면 누구나 경험할 것이다. 가끔씩 지게질하는 일감이 생기면 친구들과 같이 용돈을 벌어 썼다.

고민이 가장 많던 시기는 고3 때였다. 대학을 가야 하는데 4년 동안 등록금을 어떻게 조달할 것인지가 고민의 핵심이었다. 거액의 등록금과 생활비가 나올 곳이 없으므로 어떤 '비책'이 필요했다. 당시 필자가 생각해낸 방법은 원양어선을 3년 정도 타고 나서 학교에 다니거나, 군대 부사관에 지원하여 4년간 번 돈으로 학업을 하는 것이었다. 실제로 고향의 한 친구는 해병대 부사관으로 지원하여 복무하고 저축한 돈으로 대학을 다녔다.

하지만 필자는 두 가지 방법 모두 선택하지 않고 대학에 입학한 후 일자리를 알아보는 방법을 선택했다. 1년 휴학한 후 돈을 벌어서 1년 학교를 다니면 된다는 생각이었다.

이런저런 아르바이트를 전전하다

처음 시작한 아르바이트 자리는 영등포역 앞 맥줏집 서빙이었다. 그런데 그 맥줏집은 독특한 데가 있었다. 술과 안주를 나르는 일보다 손님들에게 비싼 술과 안주를 유도하는 것이 더 중요한 웨이터의 업무였다. 결국 손님들에게 못된 짓을 하는 것 같아 몇 달 일하다 포기하고 말았다.

이후 도서(전집류)를 파는 판매 영업사원, 가가호호 방문해 생활물품을 파는 방문판매원을 거쳐 보안경보기 회사에 취업해 일하기도 했지만, 등록금과 생활비를 충당하기 어려웠다. 게다가 공부할 시간도 많이 부족해 결국 모두 그만두고 군에 입대했다.

제대 후에는 생각이 많이 바뀌었다. 내가 가장 잘 할 수 있는 일이 무엇인가와 어떻게 하면 공부할 시간을 확보할 수 있는가, 그리고 무엇을 해야 돈을 많이 벌 수 있는가를 고민했다. 결론은 막노동이었다.

여기저기 수소문 끝에 경기도 부천시 소사동에서 막노동에 '데뷔'를 했다. 처음으로 맡은 일은 시멘트 벽돌을 지게로 저서 3층과 4층에 올려놓는 일이었다. 심장은 내게 나이도 어리고 힘도 없어 보이는데, 어떻게 이 일을 하려고 하느냐고 타박했다. 그는 이 일이 누구든 한 시간만 하면 포기하고 간다며, 일단 한 번 지게를 지고 자기를 따라 해 보라고 했다. 내가 심장과 같은 개수의 벽돌을 모두 지게에 지고 3층까지 다녀오니 모두들 놀라는 눈치였다. '여기 심장을 이기는 젊은이가 나타났다'는 소리가 들렸다.

그날 일을 끝내고 나니 몇몇 심장들이 같이 일을 하자며 찾아왔다. 일종의 스카우트 제의였다. 나의 놀라운 지게 실력에 감동(?)한 듯했다. 블록 한 장이 1.75kg인데 36장(63kg)을 종일 지고 다니며 버텼다. 지금 생각하면 어떻게 그렇게 할 수 있었는지 스스로도 놀랍다.

남들보다 2배 더 받은 품삯

막노동판에서 같은 일을 하는 동료 노동자가 하루 2만 원 정도 받을 때 필자는 2배인 4만 원을 받았다. 지게로 남들보다 많은 벽돌을 더 빠른 속도로 져 날랐기 때문이다. 시골에서 어릴 때부터 나무를 져 나른 경험이 도움이 되는구나 생각했다. 나름 험한 아르바이트를 하던 필자의 친구들이 하루 9000원 정도의 품삯을 받던 시절이었다.

대학을 졸업할 때까지 방학 동안에는 하

루도 쉬지 않고 일하고, 학기 중에는 월요일부터 목요일까지 수업을 듣고 금요일부터 일요일까지 3일 동안 일하는 시스템을 유지했다. 그렇게 대학 등록금과 생활에 필요한 비용을 충당할 수 있었다.

일하느라 공부할 시간이 부족할 것이라며 아르바이트를 말리던 사람들도 있었으나, 필자는 노동을 하면서 많은 것을 얻었다. 물론 공부할 시간이 많지는 않았지만, 허투루 시간을 보내지 않고 오직 일과 공부만 했으니 시간이 아예 없는 것은 아니었다. 주로 밤에 공부를 했다. 취업준비를 위해 영어 공부를 할 때에는 토익이나 토플 책을 100번씩 보았다. 그 두꺼운 책도 100번을 보니 영어가 두렵지 않았다. 옛사람들도 '독서백편의자현(讀書百遍義自見)'이라고 했다. 다소 무식한 방법이지만 100번 보는 것을 고집했다. 조선시대 독서광 김득신은 사마천의 '사기' 중 '백이전'을 1억1만3000번 읽었다고 하니, 100번 읽는 것은 아무것도 아니라고 생각했다.

막노동을 하면서 이런 일도 있었다. 제대한 직후 군입대 동기들과 학비를 벌기 위해 서울과 경기지역 여기저기서 일감을 찾다가, 수원지역에 있는 어느 대학의 도서관을 짓는 일에 참여하게 됐다. 동기들 모두 시골 출신이라 힘도 좋고 일에 대한 센스도 있어 일당을 가장 많이 주는 대리석 붙이는 일의 보조를 맡았다. 그 중 한 친구는 필자에게 담요 하나만 들고 오라고 했다. 여름이니 공사장 옆 들판에서 자면서 일하면 숙박비를 절약할 수 있다는 것이었다. 우리는 공사장 건물 처마 밑에서 잠을 자면서 일을 했다. 그러던 어느 날 아침에 일어나보니 필자와 친구 사이 이불 위에 거대한 물웅덩이가 생겼다. 얼마나 피곤했던지 비가 많이 와도 모르고 잤던 것이다. 어이가 없어 둘이 마주 보며 한참을 웃었던 기억이 있다.

안타까웠던 기억도 있다. 우리를 고용했던 사장님이 원청회사에서 공사대금을 받지 못하여 혼자 울고 있었다. 이 안타까운 상황을 본 친구와 필자는, 우리가 받아야 할 임금

을 받지 않겠다고 사장님에게 말씀드렸다. 하지만 그 사장님은 "당신들 돈은 꼭 주어야 한다"며 며칠 내에 돈을 융통해 주셨다. 마지막 날 저녁을 사 주시면서 열심히 공부해 성공하라고 하셨는데, 그 고마움이 아직도 생생하다. 당시 회사라는 것이 경영하기가 참 힘들구나 하는 생각이 들었다. 그 사장님의 눈물이 아직도 기억이 난다.

졸업여행 대신 자전거 여행의 사연

곤궁해서 얻은 것도 있다. 대학 4학년 때다. 모든 친구들이 졸업여행을 가는데, 필자는 경제적 어려움으로 갈 수가 없었다. 친구들이 돈을 모아 준다며 같이 가자고 했지만 미안하여 거절했다. 대신 자전거로 무전여행을 하기로 마음먹었다. 아는 선배에게 자전거를 빌리고 후배를 설득해 함께 동해안 일대를 달렸다. 자전거가 고장 나기도 하고 도로 사정이 좋지 않아 고생을 많이 하기도 했지만, 숙식을 공짜로 해결하면서 여러 사람들을 만날 수 있었다. 돈 없이 일주일간 지내며 많은 생각을 하게 되었다. 앞으로의 인생에 대해 고민도 하고 동해의 절경도 감상했다. 수학여행과 졸업여행은 없었지만 가장 가치 있는 대학시절의 여행이 되었다.

맹자의 '진심장(盡心章)'에 나오는 '궁즉독선기신 달즉겸선천하(窮則獨善其身 達則兼善天下)'가 떠오른다. '궁색할 때는 홀로 수양하는데 주력하고, 잘 풀릴 때에는 천하에 나가 좋은 일을 한다'는 뜻이다. 같은 과 친구들의 도움을 받아 졸업여행을 다녀오는 것보다 홀로 수양을 하는 데 시간을 사용한 것이 지금까지 살아오는 데 도움이 됐다. 살면서 남들이 행한다고 모두 할 수는 없는 노릇 아닌가.

필자가 노동판에서 배운 경험과 사유는 아프리카나 중남미 등지를 다닐 때 큰 도움이 되었다. 곤궁하고 험한 인생을 사는 아프리카 바이어들과 흥금을 터놓고 나의 경험을 이야기하면 금세 친구가 됐다. 모든 일들은 생각처럼 간단히 이루어지지 않는다고 믿는다. 사람의 마음을 사는 것은 세 치 혀가 아닌 넓은 가슴과 경험들이기 때문이다. 필자는 아프리카나 중남미에서 성공을 위해 노력하는 나의 바이어들이 모두 성공하기를 간절히 바란다. 내가 그랬듯이 그들도 뜨거운 도전을 하고 있다. 세월을 견디고 비바람을 버텨야 나무에 나이테가 생긴다. 삶도 마찬가지다.

〈다음 호에 계속〉



정병도 사장은 1999년 4월 인조피혁제조 및 바닥재 수출회사인 웰마크(주)를 창업한 이후 경쟁기업들이 주목하지 않던 아프리카, 중남미 시장을 성공적으로 개척해 주목을 받았다. 그 과정에서 지구 60바퀴를 돌 만큼의 비행 마일리지를 쌓으며 '발로 뛰는' 해외마케팅을 실천했다. 강원도 화천에서 태어나 경기대학교에서 독어독문학을 공부했고 고려대학교에서 국제경영석사 과정을, 청주대학교에서 국제통상 박사과정에서 이문화 협상(CROSS CULTURE NEGOTIATION)을 공부했다. 저서로 '마지막 시장-아프리카&중남미' 등이 있다.



‘K-동충하초’ 베트남 수출길 열다

동충하초(冬蟲夏草)는 ‘겨울에는 곤충, 여름에는 풀’이라는 신비한 의미를 내포하고 있는, 동양에서 인삼, 녹용과 함께 3대 명약으로 알려진 약용버섯이자 매우 고가의 고급 약재다.

진시황과 양귀비의 불로장생의 묘약으로 알려진 동충하초는 1994년 히로시마 아시안게임에서 세계 신기록을 기록한 중국 육상선수들의 비법으로 유명세를 탔으며, 94세로 타계한 덩샤오핑이 오리 요리에 넣어 즐겨 먹었다는 이야기도 유명하다.

동충하초는 현재 일본, 중국에서 건강 기능성 식품으로서 한국의 인삼 이상의 위치를 차지하고 있다. 고대 청나라의 ‘본초종신’에 “동충하초는 폐를 보호하고 신장을 튼튼히 하며, 출혈을 멈추게 하고, 담을 삭이며, 기침을 멈추게 한다”는 기록이 있으며, 일본 ‘본초서’, 중국 ‘본초강목’에도 동충하초에 관해 기록되어 있다.

최근 국내외 연구를 통해 동충하초에는 좋은 생리활성 물질이 많이 함유되어 있다는 점이 확인되고 있으며, 실제로 면역증강, 항염, 항암, 항노화, 항아토피, 항바이러스, 간 기능 및 혈류 개선 등에 효과가 있다는 약리학 연구 결과가 나와 있다.

2015년 설립한 K사는 우수한 연구·개발(R&D) 능력을 기반으로 동충하초의 종균을 개발하고 재배한 후 가공제품까지 만들어 유통·판매사업을 진행하고 있다. 동충하초 엑기스 제품은 ‘본초위’라는 동충하초 전문 브랜드로 판매하고 있다.

제품의 높은 품질을 인정받고 있지만, 국내에서는 시장 개척에 한계가 있어 K사는 설립 초기부터 동충하초 엑기스제품의 수출길을 모색했다. 특히, 중화권 국가는 동충하초에 대한 인지도가 높고 꾸준한 인기가 있어서 우선 중국을 비롯한 동아시아와 중화권 사람들이 많이 진출한 곳을 1차 타깃으로 정하고 해외 진출을 추진하기로 했다. 하지만 연구에 주력해온 R&D 위주 기업에 수출길은 험난하기만 했다. 수출 전문 인력이 없던 터라 필요한 서류를 준비하는 것부터 바이어 요청에 응대하는 일까지 어렵기만 했다.

‘FTA 원산지증명서’ 발급해주세요

미국, 캐나다 등지로 일부 수출에 성공한 K사는 중국과 아세안(ASEAN·동남아시아국가연합) 등 중화권 국가 진출을 위한 바이어 확보에 나섰다.

그러던 중 기존에 수출을 진행했던 베트남 측 바이어와 추가 수출을 위한 협의가 진행됐다. 세부 거래조건을 논의하던 베트남 바이어는 관세율 절감을 위해 K사에 한-아세안 FTA 원산지증명서를 발급해 달라고 요청했다.

K사는 수출 확대를 위해 노력하고 있었지만, 그때까지 체계적으로 담당 직원이 FTA 업무를 진행한 적이 없었기 때문에 FTA 원산지증명서를 발급할 수 없었다. 그렇다고 수출을 포기할 수는 없었다. 이 때, 대표이사 와 담당 직원은 1380 콜센터로 연락해 FTA 종합지원센터가 현장 방문 컨설팅을 진행해 줄 것을 요청했다.

담당 컨설턴트는 K사를 방문해 회사 측



【일러스트=아이클릭아트 제공】

■ 동충하초 엑기스 원산지결정기준

HS CODE	적용 FTA	원산지결정기준
2202.99	한-아세안 FTA 한-베트남 FTA	40% 이상의 역내부가가치가 발생한 것. 다만, 제1211.20호 및 제1302.19호에 해당하는 재료는, 계약당사국의 영역에서 완전 생산된 것으로 한정한다.

상황을 파악했다. K사는 중국 시장 진출을 위한 건강식품 인증인 중국국가식품약품관리국(CFDA) 인증을 받기 전에 전통 한방 식품의 수요가 크고 한류 식품에 대한 호감도가 높은 베트남 시장을 개발하기로 하고 바이어 발굴과 마케팅을 진행하고 있었다. 베트남 바이어와의 계약에 실패하면 향후 중국시장 진출이 쉽지 않을 것이 분명했다. 당장 FTA 원산지증명서 발급 가능 여부를 확인해야 했다.

FTA 적용하면 30% 관세율이 ‘0%’

동충하초 엑기스의 HS코드는 제2202.99호로 분류한다. 제2202.99호 계열의 베트남 측 관세(MFN 세율)는 20% 또는 30%인데, 한-아세안 FTA와 한-베트남 FTA 협정세율을 적용하면 0%가 된다. FTA 관세 혜택이 매우 크기 때문에, 베트남 바이어가 반드시 FTA 원산지증명서를 발급해 줄 것을 요청한 것이었다.

FTA의 혜택을 받으려면, K사의 동충하초 엑기스의 원산지가 ‘역내산’임을 입증해야 한다. HS코드 제2202.99호 품목의 한-아세안 FTA와 한-베트남 FTA 원산지결정기준은 ‘40% 이상의 역내부가가치가 발생한 것. 다만, 제1211.20호 및 제1302.19호에 해당하는 재료는 계약당사국의 영역에서 완전 생산된 것으로 한정한다’이다. 제

1211.20호는 인삼, 제1302.19호는 인삼과 홍삼의 추출물, 가루, 백삼 등으로 동충하초의 핵심 원재료다.

K사는 국내 생산자로부터 동충하초(원재료)를 구매해 동충하초 엑기스를 제조하여 수출하고 있다. 따라서 동충하초를 공급받는 협력업체로부터 원산지(포괄)확인서를 발급받아 이를 토대로 소요부품자재명세서(BOM, Bill of Material)와 제조공정도(Manufacturing Process), 원산지소명서(Cost and production Statement), 원재료 구매내역 등의 서류를 작성했다.

필요서류를 준비한 다음 컨설턴트와 K사 직원이 수출 품목의 원산지 판정을 시행한 결과 원산지결정기준을 충족하여 ‘한국산(KR)’이라는 결과를 도출했다.

통일 양식 ‘AK FORM’에 영어로 한-아세안 FTA 원산지증명서는 기관 발급제이다. 한국과 아세안 양국의 통일 양식인 AK FORM에 영어로 작성하여야 하며, 이는 발행한 날로부터 12개월까지 효력을 갖는다.

발급신청은 생산자, 수출자, 그리고 대리인이 할 수 있고, 물품을 선적하기 전이나 선적을 할 때, 혹은 선적 직후에 발급받을 수 있다. 또한, 뜻하지 않았던 실수나 누락 등의 타당한 사유가 있는 경우에 한해 선적일 1년 이내로 소급 발행할 수 있다.

발급기관은 아세안 회원국마다 차이가 있

다. 베트남의 경우 산업무역부이다. 라오스는 상공회의소, 말레이시아는 국제통상산업부, 미얀마는 상무부, 브루나이는 외교통상부, 싱가포르의 세관, 인도네시아는 통상부, 캄보디아는 상무부, 태국은 상무부, 필리핀은 세관이다. 한국은 세관이나 상공회의소를 통해 발급받을 수 있다.

FTA 체결국으로 마케팅 확대

한-베트남 FTA원산지증명서도 기관 발급제도에 따르고 있다. 양국 통일 증명서식에 영어로 작성하며, 발급일 후 1년간 유효하다.

발급신청은 수출자와 생산자, 권한을 부여받은 대리인이 할 수 있으며, 물품을 선적하기 전이나 선적일, 또는 선적일로부터 3근무일 내에 발급한다. 비자발적인 오류와 누락, 또는 그 밖의 유효한 사유가 생겼을 경우 선적일로부터 1년 이내 소급 발급할 수 있다.

발급기관은 한국은 세관과 상공회의소, 베트남은 산업무역부에 해당한다.

제품이 역내산임을 확인한 K사는 베트남 바이어에게 한-아세안 FTA 또는 한-베트남 FTA 원산지증명서 발행이 가능하다고 연락했고, 이를 토대로 회사는 수출 계약을 성공적으로 체결할 수 있었다.

컨설턴트는 K사 담당 직원에게 수출신고수리 후, 관세청의 전자통관시스템인 유니패스(UNI-PASS)로 FTA 원산지증명서를 발급할 수 있도록 추가 컨설팅을 진행했다.

한편, K사는 FTA 원산지증명서 발급 능력을 갖춘 만큼 한국이 체결한 FTA 상대 국가들을 중심으로 수출길을 넓혀 나갈 수 있을 것으로 기대하고 있다. 이 회사는 베트남뿐만 아니라, 다른 국가에 수출할 때에도 FTA 마케팅을 적극적으로 활용할 예정이다. 한국무역협회 FTA활용정책실 제공



〈한국무역신문〉은 2017년 초보 무역인들을 위한 시리즈 기획 '왕초보 무역교실'을 연재한 바 있습니다. 최근 독자들의 요청으로 이를 업데이트하고 재편집해 실습니다. 〈편집자〉

초보 무역인이 알아야 할 오퍼와 승낙

●오퍼 이해하기 = 무역거래에서 오퍼(Offer, 청약)는 거래 상대방에게 거래와 관련된 조건을 구체적으로 제시하면서 그 조건으로 판매 또는 구매를 하겠다는 의사표시이다. 글로 써 놓으니 괜히 복잡해졌는데, 그냥 '이러이러한 조건으로 상품(서비스)을 팔겠습니다(또는 사겠습니다)' 하는 의사표시라고 생각하면 된다.

여기서 오퍼를 내는 자를 '오퍼러(Offerrer)', 오퍼를 받는 자를 '오퍼리(Offeree)'라고 한다. 참고로 무역거래의 기본 당사자로 쓰이는 호칭 가운데 매도인(Seller), 수출자(Exporter), 신용장수익자(Beneficiary), 환어음발행인(Drawer), 송하인(Consignor), 선적인(Shipper)은 모두 같은 당사자(수출자)다. 또 매수인(Buyer), 수입자(Importer), 신용장개설의뢰인(Applicant), 환어음지급인(Drawee), 수하인(Consignee)도 모두 같은 당사자(수입자)를 지칭하는 용어다.

보통 오퍼는 수출자인 매도인만 한다고 생각하기 쉬운데, 수입자인 매수인도 할 수 있다. 이는 구매청약(Buying Offer)이다. 다만 현실적으로 대부분의 오퍼는 수출자(매도인)이 하는 판매청약(Selling Offer)이다.

오퍼는 이전 단계의 인콰이어리(Inquiry)와 유사한 점이 있으나 보다 구체적이고 확정적이다. 인콰이어리가 구매자 또는 판매자가 불특정 다수 또는 관계자들에게 보내는 일종의 거래제안서 또는 안내서인 반면, 오퍼는 대개 기존 거래처나 어느 정도 거래의사가 확인된 상대방에게 보내는 청약서라고 생각하면 된다.

오퍼에는 일반적으로 ① 당사자의 표시 ② 오퍼한다는 문언 ③ 물품의 명세(품명, 규격, 소재, 용도 등), 수량, 가격조건, 선적조건, 대금결제조건, 포장과 하인표시, 보험조건 등의 매매조건 ④ 발행일자과 번호 ⑤ 유효기간(validity) 등이 기재된다.

오퍼는 상대방에게 도달하는 시점부터 효력을 발생하며, 상대방이 유효기간 내에 승낙(acceptance)하면 양 당사자 사이에는 계약이 성립된다.

승낙은 오퍼의 내용에 동의하여 계약을 성립시키겠다는 의사표시이다. 비엔나협약(Vienna Convention)에서는 "청약(Offer)에 대한 동의를 표시하는 피청약자의 진술 또는 그 밖의 행위는 승낙이 된다"고 규정하고 있으며 "침묵(Silence)이나 또는 어떠한 행위도 취하지 아니하는 것(Inactivity) 자체로서는 승낙이 되지 아니한다"고 되어 있다.

오퍼에 대한 상대방(피청약자)의 승낙으로 무역계약(매매계약)이 성립되지만, 승낙의 절차를 별도로 밟지 않고서도 승낙이 있는 것으로 인정되는 경우에는 계약이 성립될 수 있다.

대개 오퍼를 받은 상대방(Offeree)은 오퍼의 내용 일부를 변경해서 오퍼를 낸 쪽(Offerrer)에 새롭게 오퍼를 내는데, 이를 역오퍼(Counter Offer)라고 한다. 이런 오퍼-역오퍼가 반복되는 과정이 협상이다.

오퍼시트(Offer Sheet)

참고로 확정청약(Firm Offer)이라는 게 있는데, 이는 유효기간(승낙기간)이 설정되어 있으며 일단 발행되어 그것이 법률상 청약으로서의 효력이 발생되면 당사자는 이에 구속되어 제시된 유효기간(expiry date) 내에는 청약자(Offerrer)가 그 내용을 변경하거나 취소할 수 없는 청약(Irrevocable Offer)이다. 이 확정청약은 청약자의 판매 또는 구매의 확정적 의사표시의 성격을 지니며 피청약자(Offeree)가 승낙하면 그것만으로 계약이 성립된다.

또 확정청약의 상대 개념으로 불확정청약 혹은 자유청약(Free Offer)이 있는데, 이는 유효기간이 설정되어 있지 않거나 혹은 유효기간이 설정되어 있더라도 오퍼에 제시된 매매조건이 변경될 수 있다는 문언 등이 설정되어 있는 청약이다. 발행되어도 구속력이 없으며 청약자가 피청약자의 동의 없이도 언제든지 임의로 그 내용을 변경하거나 취소할 수 있는 청약(Revocable Offer)이다. 피청약자가 승낙을 하여도 그것만으로는 무역계약이 성립되지 않고 그 승낙에 대하여 청약자의 최종 확인이 있어야 비로소 계약이 성립된다.

설정된 유효기간 내에 확실히 그 조건을 지킬 수 있는 상황이라면 유효기일을 명시한 확정청약을 발송하면 되고, 반대로 원자재 가격 등락 및 기타 사유로 인하여 오퍼 조

견적송장(Proforma Invoice)

건을 변경할 수도 있는 상황인 경우에는 유효기간을 명시하지 않거나 혹은 유효조항을 명시함으로써 불확정청약을 발송하는 것이 현명한 방법이다

수출자가 수입자에게 청약을 하는 서식에는 두 가지가 있다. 오퍼시트(물품매도확약서, Offer Sheet)와 인보이스(견적송장, Proforma Invoice)다. 〈그림 참조〉 무역실무에서 청약은 매도인이 매수인에게 하는 판매청약(Selling Offer)이 일반적이며 이때 사용되는 서식도 오퍼시트가 일반적이다.

오퍼는 거래제안서와 함께 거래 당사여부에 중요한 역할을 한다. 오퍼시트를 발송하기 전에 수출자는 오퍼시트와 인보이스가 잘 작성되었는지를 확인해야 한다. 또 첫 거래에서는 결제조건을 자신에게 유리한 조건으로 명시하는 것이 좋다. 수입자는 사후송금방식 및 추심결제방식을 요구할 것이고 수출자는 선수금 방식이나 신용장 방식을 희망할 것이기 때문이다.

●바잉오퍼와 구매주문서 = 무역거래에서 오퍼가 주로 매도인(수출자)이 매수인(수입자)에게 보내는 문건인 반면, 매수인이 매도인에게 보내는 문건도 있다. 매도인이 보낸 오퍼시트에 대해 구매하겠다는 의향을 담은 문건이다. 또 매도인으로부터 오퍼시트 같은 것을 받지 않았더라도 매수인이 구매청약(Buying Offer)의 형식으로 주문서

를 넣을 수 있다. 이것을 구매주문서(P/O, Purchase Order)라고 한다. 구매청약의 서식이자 주문서이다. 판매자의 청약에 대하여 구매자가 승낙하여도 계약이 성립되고, 그 반대로 구매자의 청약에 대하여 판매자가 승낙하여도 계약은 성립된다.

매도인과 매수인이 사전에 일반거래협정문을 체결해 두지 않은 상태에서 매수인이 매도인에게 발송하는 P/O는 세 가지의 기능이 있다.

첫 번째는 이전에 거래관계가 없었거나 혹은 매수인이 매도인의 오퍼를 받지 않은 상태에서 매수인이 희망하는 거래조건으로 매도인에게 P/O를 보내거나 또는 이전에 거래관계가 있는 경우 기존 거래조건을 기준으로 매도인에게 보내는 것이다. 이때 P/O는 구매청약(Buying Offer)인 것이다. 이때 매도인은 거절, 침묵하거나 반대청약을 하거나 즉시 승낙의 의사표시를 할 수도 있다. 만약 매도인이 매수인의 P/O를 승낙하였다면 매매계약은 성립된다.

두 번째는 매도인으로부터 오퍼를 받은 후 P/O를 보내는 경우다. 만약에 이 P/O가 매도인의 오퍼와 동일한 내용이라면 이 P/O는 주문서(order sheet)이다. 이런 경우에는 이미 양당사자의 의사의 합치가 이루어진 상태이므로 매도인의 별도의 승낙이 없더라도 계약은 이미 성립되었다고 볼 수 있다. 그러나 추후 분쟁을 예방하기 위해서 반드시 승낙의 과정을 통해서 주문서를 확인해 주는 것이 안전하다.

세 번째는 만약 매수인이 매도인의 오퍼를 받고 그 내용과 다른 내용으로 P/O를 발송하는 경우다. 이는 역오퍼(Counter Offer)다. 이때 매도인은 그 P/O를 거절할 수도 있고 승낙할 수도 있다. P/O가 역오퍼인 경우에는 침묵하지 말고 반드시 의사표시를 분명히 하는 것이 향후 분쟁을 예방할 수 있다. 매수인이 주문을 할 때 대부분의 매수인들이 매도인의 청약에 승낙하거나 P/O를 보내오지만 일부 매수인들은 승낙의 과정을 생략하고 청약의 내용대로 직접 대금을 송금하거나 신용장을 개설하기도 한다. 무역계약은 '불요식계약적' 성격을 가지고 있기 때문에 형식과 상관없이 양 당사자의 의사의 합치만 이루어지면 계약은 성립된다.

그러나 가급적이면 매매계약서를 체결하고 거래에 임할 것을 권장한다. 부득이 매매계약서를 체결하지 않는 상태에서 거래를 하는 경우에는 '국제물품매매계약에 관한 UN 협약'에서 명시하고 있는 매매계약의 성립요건을 충족시킨 후 거래하여야 하며 계약의 기본조건인 품질, 수량, 가격, 결제, 선적조건에 클레임 제기기한과 분쟁해결 조항, 준거법 등을 합의한 후 거래할 것을 권장한다.

* 이 글은 한국무역협회 무역아카데미의 허락을 얻어 무역아카데미가 펴낸 '국제무역사 2급' 책자를 참조했음을 밝힙니다.

무역거래 당사자

무역거래의 기본 당사자인 수출자와 수입자를 의미하는 용어는 거래내용에 따라서 아래와 같이 부르는 용어가 각각 다르다. 그러나 모두 다 수출자와 수입자를 의미한다.

거래내용	수출자		수입자	
매매관계	Seller	매도인	Buyer	매수인
무역관계	Exporter	수출자	Importer	수입자
신용장관계	Beneficiary	수익자	Applicant	개설의뢰인
환어음관계	Drawer	발행인	Drawee	지급인
운송관계	Consignor	송하인	Consignee	수하인
	Shipper	선적인		

하반기 눈길끄는 전시회

코로나19 방역규제가 해제되면서 국내외 전시산업이 정상을 회복하고 있다. <한국무역신문>은 하반기 주목할 만한 전시회를 국내외 해외로 나눠 이번 호와 다음 호에 각각 5개씩 소개한다.

국내 최초 · 최대 유아용품전... 수출상담회 등 B2B 프로그램 운영

베페 베이비페어(BEFE Babyfair)

- 주최 : 베페(BeFe)
- 일자 : 9월 15일~18일
- 장소 : 코엑스
- 품목 : 임신부 용품/서비스, 출산용품, 영유아 서비스 등

‘텐포켓 문화’라는 신조어가 있다. 아이 한 명에게 부모와 친척 그리고 부모의 친구까지 10개의 지갑이 열린다는 의미로, 최근 낳아진 출산율로 인해 아이에 대한 투자를 아끼지 않는 소비성향을 뜻한다.

실제 국내 백화점 3사(신세계 · 롯데 · 현대)의 올해 2월까지 프리미엄 유아동 브랜드 관련 매출은 전년 동기 대비 49% 늘어난 것으로 나타났다. 3억 위안에 이르던 중국의 영유아산업 시장 규모가 오는 2024년에는 7억 위안 규모로 성장할 것으로 전망될 만큼 해외시장에서의 수요도 늘어나는 모습이다. 유아용품 시장이 새로운 부흥기를 맞이했다고 봐도 과언이 아니다. 이에 유아용품 업체는 늘어난 소비자들의 수요에 발맞춰 국내외 판로 개척에 힘쓰고 있다.

대한민국 최초 유아용품 전시회인 ‘베페 베이비페어’는 임신 · 출산 · 육아 관련 대표 브랜드와 제품들을 전시하고 B2B프로그램을 운영함으로써 기업의 국내외 판로 개척과 비즈니스 성과 창출 기회를 지원할 예정이다. 올해 41회째를 맞은 베페 베이비페어는 지난

2000년부터 22년간 매년 2회씩 개최되며 제 17회 전시 이후 매회 평균 10만여 명의 참관객을 동원해왔다. 올해는 지난 3월에 이어 9월 15일부터 18일까지 서울 삼성동 코엑스에서 열리며, ‘아기와 가족이 행복한 세상 만들기’라는 주제로 국내외 180개사가 모여 550개 부스 규모의 ▷임산부 용품 · 서비스 ▷출산용품 ▷영유아 서비스 ▷친환경 식품 ▷교육 콘텐츠 ▷안전용품 등을 선보인다.

국내 유아용품 전시회 중 해외바이어 초청 수출상담회와 국내 유통상담회 등 B2B 프로그램을 운영하는 전시는 베페 베이비페어가 유일하다. 지난 2019년 기준 해외 수출상담회는 총 14개국 46개사를 대상으로 약 4370만 달러의 수출계약 실적을 달성했다. 또 2020년 개최된 제36회 베페 베이비페어에서는 국내바이어 유통상담회를 통해 유통사 MD 30여 명을 초청하고 45여 개 참가사

와 비즈니스 상담을 진행해 30여 건의 성과를 이뤘다.

베페 베이비페어는 국내 퍼블릭 전시회 중 최초로 국제 전시협회인 UFI 국제 인증을 획득한 바 있다. 산업통상자원부가 주최하는 ‘한국 전시산업 발전대상’ 우수 브랜드 전시회 부문에서도 최우수상 3회, 대상 1회를 수상했으며 지난 2018년 10월에는 한국 최초로 아시아전시컨벤션협회연맹(AFECA)이 수상하는 ‘AFECA 어워드 2018’에서 소비재전시부문 대상을 수상하기도 했다.



베페 베이비페어 전경.

【사진=베페 제공】

국내 최대 식품 종합 마케팅 플레이스... 신생기업관도 마련

서울국제식품산업전(Food Week 2022)

- 주최 : 코엑스
- 11월 2일~5일 ● 장소 : 코엑스
- 품목 : 국내외 식품 전반, 간편식, 건강기능식품, 음료/주류, 가공/포장 기계설비 등

국내 최대규모 식품 종합 전시회 ‘서울 국제 식품산업전(이하 푸드위크)’은 지난 17년간 식품업계 최고의 B2B 플랫폼이자 핵심 소비자와 교류하는 소통의 장으로 자리매김했다. 올해 11월 2일부터 5일까지 서울 코엑스에서 개최되는 이번 행사에는 약 1000개사의 식품기업과 5만여 명의 바이어 및 소비자가 방문할 것으로 전망된다.

지난해의 경우 코로나19 팬데믹으로 인한 어려움에도 12개 국가에서 834개 기업이 886개 부스 규모로 참여해 국내 최대 식품 전시회의 위상을 뽐냈다. 나흘간 총 3만 5000여 명의 관람객이 방문해 전시장을 가득 채웠으며 참가 기업은 국내외 1대1 비즈니스 매칭을 통해 국내 약 295억 원, 해외 약 300만 달러의 상담 실적을 거두기도 했다.

올해 전시는 ▷국내 프리미엄 식품 ▷유기농/우수농가식품 ▷간편식/간식류 ▷해외식품 등이 전시되는 ‘프리미엄관’이 코엑스 A홀과 B홀에서, ▷F&B매장 기기/설비

▷푸드테크/식품 자동화 솔루션 ▷스마트 팜 솔루션 등을 선보이는 ‘비즈 테크관’이 C홀에서 개최된다.

또 ▷ESG(환경 · 사회 · 지배구조) 실천 우수 기업들을 소개하는 ‘ESG 우수기업 그랜드 쇼케이스’ ▷글로벌 시장에서 주목받는 비건 테크 기업들이 자리한 ‘비긴 비건(Begin Vegan)’ ▷업력 5년 미만의 주목할 만한 신생 기업이 참가하는 ‘푸드위크 인큐베이팅 존(Food Week Incubating Zone)’ 등 특별관도 마련된다.

부대 행사로는 코엑스와 한국푸드테크협회와 코엑스, 독일농업협회(DLG)가 공동주최한 ‘2022 푸드테크 콘퍼런스’가 11월 2일부터 3일까지 양일간 열린다. 콘퍼런스에서는 제조, 가공, 포장, 자동화솔루션, 대체원료 등 식품과 연관된 최신기술을 소개하고 식품산업의 미래를 살펴볼 수 있는 지식콘텐츠가 제공될 예정이다.

같은 기간 국내외 식품 기업들의 판로 개척을 도모하기 위한 B2B 프로그램으로 국내 유통바이어 및 해외바이어 비즈매칭 상담회도 개최된다. 국내 유통바이어 상담회는 MD바이어와의 1대1 입점상담을 통해 백화점, 마트, 편의점, 홈쇼핑, 외식 프렌차이즈, 소설커머스 등 유통망 다각화를 지원한다. 해외바이어 상담회는 해외 유통업체 50개사 및 아시아, 미국, 유럽 등 주여 국가

별 바이어들과 화상을 통한 1대1 수출상담을 돕는다.

이번 푸드위크 전시는 오는 6월 30일까지

조기신청접수를 받는다. 조기신청 시 부스당 25만 원의 비용을 할인받을 수 있다. 일반신청 기간은 9월 30일까지며 조기신청 기간을 놓치더라도 연속 참가 시 2년 10만 원, 4년 25만 원의 참가비용 할인이 가능하다.



2021 서울국제식품산업전에서 행사 참가자들이 K-푸드의 미래를 대표하는 각종 식품 · 제품과 함께 푸드위크 개막을 기념하는 퍼포먼스를 하고 있다.

【사진=뉴시스】

400개 기업 650개 부스... 뷰티산업 최대규모

대한민국뷰티박람회

- 주최 : 킨텍스
- 일자 : 10월 6일~8일
- 장소 : 킨텍스
- 품목 : 화장품, 헤어, 네일, 원료, 바디케어, 이너뷰티, 의료서비스, 패션 등

올해 14회째를 맞이한 대한민국 뷰티박람회(이하 K-뷰티 엑스포)는 전 세계 7개국에서 개최되고 있는 K-뷰티 엑스포 브랜드의 시초로, 국내 개최되는 뷰티산업 박람회 중 가장 많은 기업이 참가하는 대한민국 최대 규모의 뷰티박람회다.

지난해 전시에는 210개사가 354개 부스 규모로 참가했으며, 37개국 178개사에서 찾아온 1285명의 해외바이어와 1만1610명의 관람객이 방문하는 등 코로나19 팬데믹 상황에서 뜨거운 관심을 받은 바 있다. 올해 전시는 10월 6일부터 8일까지 일산 킨텍스

1전시장 4~5홀에서 개최된다. ▷화장품 ▷헤어·네일 ▷원료 ▷바디케어 ▷이너뷰티 ▷의료서비스 ▷패션 등 뷰티 산업 분야에서 약 400개 기업이 650개 부스 규모로 참가해 관련 품목을 전시할 예정이다.

박람회에서는 전시 외에도 KOTRA 초청 해외바이어 수출상담회와 대형 유통MD 구매상담회, 자비참관 바이어 1대1 자율상담 매칭 등 B2B 프로그램들이 마련된다. 지난해 기준 수출상담회는 약 67억8600만 원, 롯데백화점·GS홈쇼핑 등이 참여한 구매상담회는 약 57억4500만 원의 계약 실적을 달성하며 우리 뷰티 기업의 국내외 판로 개척에 보탬이 됐다.

이외 각 분야 연사들을 초청해 새로운 뷰티 트렌드와 R&D 기술을 만날 수 있는 콘퍼런스와 우수 기업을 대상으로 한 K-뷰티 어워드 시상식 등 부대행사도 진행된다. 참가 기업 제품으로 구성된 뷰티박스 제작과 인플루언서 마케팅 등 소비자를 대상으로 한

제품 홍보·판매도 적극 지원한다.

한편 K-뷰티 엑스포는 지난 2016년 태국 방콕을 시작으로 올해 일산 킨텍스 외 ▷대만 TWTC(8월 19일~22일) ▷인도네시아 JIE expo(8월 25일~27일) ▷태국 BITEC(12월 15일~17일) 등 총 4개국에서 국제 순회

행사로 개최된다. 이 중 8월 개최되는 대만과 인도네시아 해외 박람회는 오는 6월 30일까지 참가기업을 모집하며 경기도는 해당 전시에 참가하는 경기도 소재 기업을 대상으로 260만 원가량의 지원금과 운송·통역 비용을 지원한다.



중국 화장품 '왕홍'이 지난 2021년 K-뷰티 엑스포에서 라이브방송을 진행하고 있다. 【사진=킨텍스 제공】

융합을 넘어선 연결과 확장의 공간

한국전자전(KES)

- 주최 : 산업통상자원부
- 일자 : 10월 4일~7일 ● 장소 : 코엑스
- 품목 : 종합/중소가전, 홈디바이스, 전자제품 및 부품, 정보/주변기기, 블록체인/보안기기 등

1969년 최초 개최 후 올해 53회째를 맞이하는 한국전자전(KES 2022)은 명실상부 국내 최고 전자·IT 융합제품 관련 전시회로 손꼽힌다. 매년 3000명 이상의 해외 유력 바이어 및 정부·단체 관계자가 참가하는 국제 행사로 해외 비즈니스를 확장할 기회로 평가받기도 한다.

올해 박람회는 10월 4일부터 7일까지 서울 코엑스 A홀·B홀에서 개최된다. 전시는 ▷메타버스 코리아 ▷모빌리티 ▷디지털헬스 ▷가전/스마트홈 ▷융합신산업관 ▷테크솔루션관 ▷전자부품소재관 등으로 구

성돼 약 500개사가 1200개 부스 규모로 종합·중소가전, 홈디바이스, 전자제품 및 부품, 정보·주변기기, 블록체인·보안기기 등을 전시할 예정이다.

한국전자정보통신산업진흥회가 주관하고 산업통상자원부가 주최하는 KES는 높은 국내외 인지도를 통해 매년 방문하는 고정 고객층을 확보하고 있다. ▷타이완 타이로닉스(TAIRONICS) ▷일본 씨텍(CEATEC) ▷홍콩 일렉트로닉스 페어(Electronics Fair) ▷중국 일렉트로닉스 페어 등 아시아지역 주요 전자관과 연계해 바이어들이 각 전시회를 순회 방문하도록 하는 것도 특징이다.

또 참가 기업에게는 ▷KOTRA 연계 및 KES 데이터분석 기반 바이어 라인업 매칭 ▷라이브커머스 등 실시간 중계 서비스(Live@KES 2022) ▷기획·전략수립 및 데이터 분석 활용법 등 디지털마케팅 교육 ▷참가 기업 콘퍼런스 ▷온라인 기업 전용부스 무료 개설 ▷KES 어워드 수상을 통한 기

술 특별 마케팅 등 6대 핵심프로그램을 준비해 성공적 마케팅을 돕기도 한다.

지난해 전시는 코로나19 팬데믹으로 인해 오프라인과 온라인을 병행한 O2O(Online to Offline) 형태로 개최됐다. 코로나19로 2년 만에 열렸지만 바코드산업 세계 1위 브랜

드 '지브라'와 국내 대표 전자기업인 삼성전자, LG전자 등 400개사가 1100개 부스 규모로 참가해 그간의 공백을 무색하게 했다.

한편 올해 전시는 10월 5일부터 7일까지 코엑스 C홀·D홀에서 열리는 '제24회 반도체대전(SEDEX 2022)'과 함께 개최된다.



KES 2020 전시장 전경.

【사진=한국전자전 홈페이지】

세계 9위 방산 수출의 교두보

대한민국방위산업전(DX KOREA 2022)

- 주최 : 대한민국육군협회
- 일자 : 9월 21일~25일
- 장소 : 킨텍스
- 품목 : 무기체계, 대테러 및 경호장비, 전투지원 물자 및 장구류 등

올해 9월 21일부터 25일까지 일산 킨텍스에서 개최되는 '대한민국방위산업전(DX KOREA 2022)'은 우리 방위산업의 현주소를 확인할 수 있는 국제규모의 방산전시회다. 방위산업의 해외수출 촉진과 우리 군의 첨단과학기술 발전을 위해 2014년부터 방산기업들과의 교류 및 협력 플랫폼을 제공하고 해외 판로 개척의 포석을 다져왔다.

국방기술진흥연구소가 최근 발간한 '2021 세계방산시장 연감'에 따르면 지난해 우리나라의 세계방산수출 순위는 기존 10위에서 이탈리아를 제치고 한 단계 상승한 9위를 기록했다. 세계 점유율 또한 2.7%로 지난

2011~2015년 대비 210%, 2001년~2005년 대비 649% 성장했다. K9 자주포와 T-50 고등훈련기, 대전차 유도무기 현궁 등 우수한 성능을 갖춘 국내 무기 개발을 바탕으로 수출 호조를 이룬 결과다.

조직위원회는 이러한 K-방산 열기에 힘입어 이번 방위산업전에 50여 국가에서 350개 업체가 참가해 코로나19 팬데믹 이전 수준의 전시 규모를 회복할 것으로 전망되고 밝혔다. 총 5만8000㎡ 면적의 전시장에서 ▷UAM(도심 항공모빌리티)/무기체계 ▷대테러 및 경호장비 ▷전투지원 물자 및 장구류 ▷정보통신보안 체계 등이 전시될 예정이다.

또 '새로운 방위(New Defense)'를 주제로 ▷드론봇 ▷국방 UAM ▷정찰 및 통신위성 ▷항법시스템 ▷국방 우주분야 기술 등과 관련한 학술회의도 개최된다. 뿐만 아니라 해외 8개국 방사청장을 특별 초청한 자리에서 국내 우수 무기 체계의 화력 시범도 진행된다.

메타버스를 활용한 모바일 앱 'SMART

DXK'를 통해 전시회 및 세미나에 참가하고 참가업체와 연결할 수 있는 비즈매칭 시스템도 도입된다. 모바일 앱에서는 밀리터리 축제 등 이벤트 참가와 각종 호텔 및 식당 예약, 출입절차 및 주차 확인까지도 가능하다.

주최 측 관계자는 "방위산업의 특성상 오프라인 행사의 중요성이 더욱 크지만 코로

나19 여파로 해외 대부분 방산전시회가 취소돼 우리 기업의 무기 판로 개척이 어려움을 겪고 있다"며 "이번 DX KOREA가 국내 방위산업의 해외수출을 촉진하고 우리 군이 첨단과학기술군으로 발전하는 데 일익을 담당하는 매우 중요한 행사로 자리매김하기를 기대한다"고 전했다.

이도경 기자



DX KOREA 2020 전경.

【사진=대한민국 방위산업전 홈페이지】



EU가 대러시아 석유 금수 조치를 논의하고 있던 지난 5월 30일 독일 베를린에 있는 리히터펠트 가스 화력발전소의 냉각탑에서 증기가 나오고 있다. 독일과 오스트리아는 러시아산 천연가스 공급 차질 우려에 조기경보를 발령했다.

EU, 러시아산 석유 ‘금수’해도 고민 남아

러 석유산업, 국제유가폭등·대아시아 수출로 제재 타격 줄어

EU 러시아 원유 제재 합의했지만… 가스 금수까진 ‘먼 걸음’

유럽연합(EU)이 우크라이나를 침공한 러시아에 대한 제재로 연말까지 러시아산 원유 수입을 90%가량 금지하는 제재안에 합의했다. 그러나 가장 중요한 가스 금수 조치가 남아있으며, EU의 금수 효과는 아시아 시장을 위시한 세계적인 에너지 가격 폭등으로 상쇄될 수 있다는 전문가들의 견해가 나오고 있다.

〈AP통신〉은 최근 보도를 통해 유럽연합의 러시아 제재안 합의는 몇 달 전에 생각할 수도 없었던 역사적이고 획기적인 것이라면서도 이러한 우려들은 전달했다.

유럽연합 27개국은 수입 원유의 25%와 천연가스 40%를 러시아에 의존하고 있기에 합의가 쉽지 않았다. 〈뉴욕타임스〉도 EU의 러시아산 원유에 대한 금수 조치가 아시아, 특히 중국 인도 등의 러시아산 석유 수입으

로 효력이 줄어들 것이라는 전문가들의 분석을 보도했다.

EU의 대러제재는 헝가리의 반발로 러시아산 원유의 헝가리 송유관이 중부 유럽에 공급하는 분량은 제외하고 전체 수입량의 3분의 2에 해당되는 해상 수입분에 대해 이뤄졌다.

전문 컨설팅회사인 매크로-어드바이서리의 크리스 위퍼 CEO는 이 때문에 러시아가 유럽 수출분을 중국, 인도를 비롯한 다른 아시아 국가들에 수출하게 되면 상당한 할인을 해주더라도 재정에 큰 타격은 없을 것이라고 말한다.

그는 “게다가 지금 당장은 국제 유가가 폭등하고 있어서 러시아가 경제적 타격을 입을 가능성은 적다. 지난해에 비해 유가가 크게 올랐다. 그래서 러시아가 할인 가격으로 수출하는 금액도 결국은 지난해 수준을 유지하고 있다”

고 분석했다.

특히 인도와 중국은 국제 유가에 비해 큰 할인 폭을 누리고 있는 두 나라여서, 얼마든지 더 많은 원유를 수입하려 하고 있다고 그는 말했다. 하지만 러시아는 전통적으로 유럽을 주 에너지 수출대상으로 여겨왔기 때문에 제재 합의는 우크라이나 전쟁을 끝내라는 경고의 의미가 크다.

올라프 숄츠 독일 총리는 “제재의 목표는 오직 하나, 러시아가 전쟁을 끝내고 군대를 철수하고 우크라이나와 공정한 평화협정을 맺게 하는 것”이라고 밝혔다.

드미트로 쿨레바 우크라이나 외교장관은 “이번 제재로 러시아가 수백억 달러의 피해를 볼 것이며 러시아경제와 전쟁 수행 능력을 더 빨리 소진할 것”이라고 전망했다. 젤렌스키 대

통령도 “앞으로 자유 세계와 테러국가 사이에는 중요한 경제적 거래나 연결은 더 이상 존재하지 않을 것”이라며 추가 제재를 계속하도록 만들겠다고 밝혔다.

하지만 밀라노의 싱크탱크 ISPI의 마테오 빌라 분석가는 러시아가 당장은 상당한 타격을 입겠지만, EU의 그로 인한 역풍도 클 것이라고 경고했다. 그는 “가장 위험한 것은 EU 제재로 국제 유가 전체가 폭등할 것이라는 점”이라며 “유가가 폭등하면 러시아는 수익이 더 늘어나고 유럽국가들은 이 싸움에서 패배하게 된다”고 지적했다.

〈CNN〉은 러시아의 유럽 천연가스 수출은 1월 이후 4분의 1 이상 감소했다면서도 치솟는 물가가 러시아의 이익을 불리고 있다고 진단했다.

러시아산 천연가스는 수출량 감소에도 가격 급등세가 이어지면서 판매수입은 되레 늘었다. 미국 에너지관리청(EIA)에 따르면 지난 2월24일 러시아의 우크라이나 침공 이후 두 달 동안 EU의 러시아산 화석연료 수입액은 470억 달



【베를린AP/뉴시스】

[EU-러시아 간 에너지 교역 : 비즈니스 알아두면 쓸 데 있는 무역 잡학사전]

신냉전 상호확증파괴는 경제 핵폭탄... 높아진 무역 의존도 ‘골치’

헝가리의 오르반 총리는 러시아산 에너지 수입금지 조치를 반대하며 이를 ‘핵폭탄’에 빗대고 있다. 그만큼 자국 경제에 큰 충격이라는 의미도 있지만, 이는 대러시아 제재가 러시아뿐만 아니라 EU에도 상흔을 남기는 ‘상호확증파괴’가 될 수 있다는 점을 시사하기도 한다.

세계 2차대전 이후 미국과 러시아는 경쟁적으로 핵무기를 늘려왔다. 그러나 어느 한쪽이라도 핵무기를 실제로 사용한다면 양측이 동시에 파멸할 것임을 알기에 핵전쟁 대신 지리한 냉전이 이어졌다. 이처럼 핵폭탄은 상호확증파괴의 개념을 상징하는 가장 직관적인 예시다.

그리고 21세기 들어서는 중국과 러시아가 미국·EU와 상호 무역 의존도를 높이면서 새로운 상호확증파괴 무기가 생겨났다. 바로 경제 제재다. 경제 무기인 관세 조치와 금수 조치는 그 강도가 강할수록 적대국뿐만 아니라 자국 경제에 큰 악영향을 미치게 된다. 신냉전에서 핵폭탄에 비유할 만한 것이 바로 무역투자 제재니 오르반 총리의 핵폭탄 언급을 마냥 엄살로만 볼 수는 없는 셈이다.

EU와 러시아는 전통적으로 긴밀한 에너지 공급관계를 유지해왔으며, 현재까지도 상호 의존도가 높은 편이다. 2020년 기준 EU에서 소비한 에너지원별 비중은 석유 35.9%, 천연가스 24.5%, 석탄 10.6%, 원자력 11.0%, 수력 5.5%, 재생에너지 12.5%로 구성돼있다.

EU는 총에너지 소비량 중 57.5%를 수입하는데, 러시아는 2020년 기준 EU 전체 석유 수입의 26.9%, 석탄 수입의 46.7%, 천연가스 수입의 41.1%를 차지한다. 러시아 국영 천연가스 생산업체 가스프롬은 2019년 기준 유럽에 36%의 천연가스를 공급하고 있다.

세계 최대 천연가스 수출국인 러시아는 EU로의 가스 공급을 통해 막대한 외화 수입을 올리고 있으며, EU는 러시아산 천연가스 수입을 통해 자국 경제를 돌리고 있다. 교역이 끊기면 양측 경제가 모두 큰 타격을 입는 상호확증파괴의 국면이다. 그럼에도 러·우 전쟁 이후 양측은 천연가스 무역 제재를 무기로 꺼내들어 서로를 겨누고 있다.

EU가 대러시아 원유 금수에 이어 천연가스 금수 조치를 논의하고 있지만, 사실 천연가스를 먼저 무기화한 쪽은 러시아다. 러시아는 지난 4월 1일부터 비우호국 바이어들이 러시아산 천연가스를 수입해갈 때 루블화로 지급하지 않으면 가스 공급을 끊도록 하고 있다.

러시아산 천연가스를 공급받는 비우호국은 주로 유럽국가이기 때문에 이는 사실상 EU를 겨냥한 조치로 풀이된다. 실제로 러시아는 이에 따라 4월 말 폴란드와 불가리아가 루블화 지급을 거절하자 가스 공급을 중단한 바 있다. 덴마크와 독일, 핀란드, 네덜란드 등도 같은 이유로 가스 공급이 끊겼다.

가스프롬은 6월 초 보고서를 통해 올해 1월부터 5월까지 독립국가연합(CIS)을 제외한 러시아의 천연가스 수출이 전년 동기 대비 28% 감소했다고 밝혔다. 우크라이나 침공 개전 이후 러시아산 가스는 최소 200억㎥ 이상의 수출이 줄어든 것으로 알려졌다.

한편, 러시아는 가스 구매 업체가 가스프롬의 자회사 가스프롬뱅크에서 계좌를 개설한 뒤 달러나 유로화를 입금하면 가스프롬뱅크가 루블화로 환전하는 방식의 우회 방법을 제시한 바 있다. 이탈리아 최대 에너지업체 에니(Eni) 등 유럽의 주요 가스 회사들은 이 방식을 도입하고 있는 것으로 알려졌다.

김영채 기자

■ EU의 대러시아 에너지 수입의존도(2020)

(단위 : %, 자료 : KIEP)

석유	비중	석탄	비중	천연가스	비중
러시아	26.9	러시아	46.7	러시아	41.1
이라크	9	미국	17.7	노르웨이	16.2
나이지리아	7.9	호주	13.7	알제리	7.6
사우디아라비아	7.7	콜롬비아	8.2	카타르	5.2
기타	48.5	기타	13.7	기타	29.9

석유를 비축할 가능성이 크다”며 “인도는 5월에 하루 평균 70만 배럴 이상을 사들이며 러시아를 구하고 있다”고 덧붙였다.

러시아는 아시아, 아프리카, 라틴 아메리카 지역으로 에너지 수출 인프라를 확장할 계획을 세우고 있다. 이 계획에는 시베리아에서 새로운 석유 송유관과 가스관을 건설하고 러시아 북극 해안을 따라가는 운송 통로인 북극해 항로 개발이 포함된다.

특히 북극항로 프로젝트에는 2019년에 개통된 550억 달러 규모의 파워 오브 시베리아(Power of Siberia) 가스관을 몽골을 통해 중국으로 연결하는 것도 들어 있다. 러시아 국영 천연가스 대기업인 가스프롬은 러시아가 우크라이나를 침공하고 나흘 뒤인 지난 2월 28일 새 연결 가스관 설계 계약에 서명했다.

이는 러시아와 중국이 몽골을 통해 중국으로 이어지는 새로운 파이프라인을 설계하는 계약이며, 이 가스관이 건설될 경우 연간 수송량은 현재 러시아가 독일에 매년 공급하는 양과 동일한 500억 ㎥에 달할 것으로 예상된다. 이러한 러시아의 대비가 주효하게 된다면 유럽연합의 제재도 장기적으로는 효과가 줄어들 것이라는 전망이 연이어 나오고 있다.

●석유 금수도 이리 힘든데 가스는 어떡하나 = EU 27개국이 러시아산 석유 수입 금지에 합의한 것은 현지 시간으로 5월 31일 새벽이다. 그전까지는 반 법치주의적 행태로 EU 집행위와 갈등을 빚어왔던 헝가리의 빅토르 오르반 총리가 러시아 석유 의존도가 높은 자국 경제에 제재가 ‘핵폭탄’이라고 반발하면서 한 달이 다 가도록 합의에 이

르지 못했다.

만장일치 원칙의 EU 정상회의는 헝가리에 특혜적 편의를 허용하는 수밖에 없었고 이 결과 올 연말까지 러시아산 석유의 90%를 금수한다는 합의를 발표하게 됐다. 100%가 아닌 90% 금수지만 무엇보다 EU의 통합 유지를 확인했다는 점에서 에스토니아, 라트비아 등 대러시아 제재에 강경한 국가들도 평가하고 있다.

러시아는 하루 1000만 배럴의 원유를 생산해서 이 원유 일부와 앞서 생산한 원유를 정제해서 만든 휘발유, 등유 등 석유제품을 합해 하루 800만 배럴씩 수출하고 있다.

이 중 EU 국가들에 수출하는 양은 하루 230만 배럴이다. 이 대유럽 수출 석유 중 발트해, 흑해, 북극해에서 출발한 유조선에 싣고 유럽 항구로 와서 수출하는 양이 3분의 2이고 나머지 3분의 1이 드루자 파이프라인의 내륙수송이다.

3분의 2인 해양수송분은 연말까지 완전히 금수하고 나머지 33% 파이프 수송분 중 완전 내륙국가인 헝가리와 체코공화국, 슬로바키아 것 10% 정도를 제외해서 전체로 90%를 금수하기로 했다. 파이프 수송분은 3개국 외에 항구가 있는 폴란드와 독일도 받는데 양국은 이 분량도 금수하겠다면 EU 집행위를 도왔다.

러시아는 1년에 천연가스, 석유 등 에너지 수출로 최대 4000억 달러를 벌어들여 정부 예산의 반 이상을 충당해왔다. 올해는 서방 제재로 이 에너지 판매수입을 2700억 달러(350조 원)로 낮춰잡고 있다.

이날 발표된 러시아산 석유 금수 제재안이 내년부터 완전한 형태로 실행된다면 러

시아는 이 때문에 연 100억 달러의 손해를 볼 것이라고 전문가들은 추산하고 있다. 유럽에 팔던 석유를 국제 기준 브렌트유 가격보다 배럴당 30달러 이상 싸게 아시아에 팔아야 하는 데서 생긴 손해다.

이번 원유 제재안에서 추산하는 러시아의 1년 치 손해 금액 100억 달러는 러시아산 에너지 수입금액 1년 치인 3000억 달러에 비하면 비중이 작은 편인데, EU가 의존하고 있는 러시아 에너지의 대부분이 천연가스에 해당하기 때문이다.

천연가스는 물론 석유 금수 제재안이 확정되지 않을 때인 지난 4월 말 EU의 호세프 보렐 외교위원장은 “EU는 러시아 에너지 수입으로 하루 10억 유로(1조 5000억 원)를 러시아에 바치고 있다”고 비판한 바 있다.

하루 최소 10억 달러를 러시아 에너지 판매에 쓴다는 것인데 러시아가 이번 석유 금수로 손해를 볼 금액이 연 100억 달러이므로 현재 기준으로 열흘 어치에 불과하다.

러시아산 에너지 금수 조치의 목적은 재정수입의 반 이상을 차지하고 우크라이나 전쟁비용의 대부분을 대고 있는 에너지 판매 금액을 줄이는 것이다. 이는 석유가 아닌 가스를 금수해야 실효성이 있는 조치가 된다. 그런데도 특정 한 나라 때문에 석유 금수 제재안이 한 달 동안 질질 끌다가 겨우 성사된 셈이다.

이는 EU가 러시아 에너지의 핵심인 천연가스 금수를 7차 제재로 논의하기가 결코 쉽지 않으리라는 점을 시사한다. EU의 러시아산 천연가스 제재는 올해 안에 러시아산 수입에서 3분의 2를 줄이자고 선언하는 선에 그치고 있다.

김영채 기자

러(약 58조 원)로 1년 전보다 2배로 뛰었다.

신용평가사 스탠더드앤드푸어스(S&P)의 가스 담당 애널리스트는 <CNN 비즈니스>와의 인터뷰에서 올해 평균 가스 가격이 1메가와트시(MWh)당 96유로(12만 9000원)까지 올랐으며 “러시아가 수출을 더 줄이지 않는 한 수익은 크게 줄어들지 않을 것 같다”고 내다봤다.

●러시아산 30% 파격 세일에 인도·중국 어부지리 = 러시아가 우크라이나를 침공한 지 석 달이 넘게 지났지만, 러시아가 아시아 국가에 30% 할인된 가격으로 제품을 판매하고 있기에 현재까지는 러시아의 원유 생산에 큰 감소는 보이지 않고 있다.

석유 운송을 추적하는 에너지 관련 정보업체 케이플러(Kpler)에 따르면 러시아의 5월 석유 생산량은 하루 평균 전월보다 약 20만 배럴 증가한 1020만 배럴로 추산됐다. 다만 침공 전 보다는 약 80만 배럴 밀도는 수준이다.

러시아의 EU 해상 수출량은 2월부터 3월까지 하루 약 44만 배럴 감소했지만, 그 이후로는 하루 약 120만 배럴로 비교적 안정적인 수준을 유지하고 있었다. 케이플러는 EU 금수 조치가 실제로 발효되면 러시아산 원유 생산량이 하루 100만 배럴, 즉 10%가량 감소할 것으로 예상했다.

<뉴욕타임스>는 “그동안 구매자들은 값싼

샐러리맨 30년 현직 CEO가 전하는

슬기로운 직장생활 09

누구나 성공하고 싶어 한다. 개인 사업을 하든 직장에서 조직원으로 일하든 남보다 두각을 나타내길 원한다. 어떻게 해야 성공이라는 고지에 오를 수 있을까?

사람은 누구나 나그네와 같은 인생길을 걸어간다. 계획했지만 계획대로 되지 않고 스스로 최선을 다했다고 자부하는데 쉽게 인정받지 못한다. 오늘 잠시만이라고 가던 길을 멈추고 심호흡을 하고 되돌아보자.

노벨상을 받아야 성공이라고 말하지 않는다. 신문이나 잡지에 사진과 함께 그간의 행적이 대서특필되는 것은 더욱 아니다. 필자가 내린 간단한 결론은 자신의 업무에 본인의 장점을 집중적으로 쓰고 있는 경우 성공이다. 모든 사람이 약점과 장점이 있는데 성공한 사람은 장점을 지금 당장 사용하고 있는 사람이다. 이런 사람의 결과는 시기가 문제일 뿐 대부분 성공이라는 높은 고지에 올라서게 된다.

타고난 장점에만 노력을 통해 갈고 닦는다면 평균을 크게 웃도는 '탁월함'의 경지에 도달한다. 여기서 말하는 탁월함은 타이거 우즈처럼 2살 때부터 골프채를 잡고 여섯 살에 홀인원을 기록할 정도로 즐겁고도 수준 높은 것을 겨냥해야 한다. 직급이나 돈을 얼마 벌었느냐는 중요하지 않다.

직장 생활을 가장 어렵고 슬프게 하는 사람은 단점을 사용하면서 성과를 내려고 하는 사람이다. 자기가 다른 사람보다 크게 모자라는 능력(단점)을 사용하는 업무를 하고 있다면 빨리 이를 자각하고 탈출할 공리를 찾아야 한다. 직접 비즈니스를 하고 있다면 빨리 포기해야 한다.

단점을 계발하는 교육을 받고 상사로부터 잘 지도받는 방법으로 조금은 만회할 수

있지만 탁월함에는 이르지 못한다. 적당히 장점도 사용하고 단점도 사용하는 업무를 하고 있다면 역시 행복하게 일할 수 없다. 업무에서 성과를 내면서 오래가지 못한다는 의미다.

이런 관점에서 인재에 대한 적재적소 배치는 회사를 살리는 최적의 솔루션이다. 회사가 인재를 뽑고 그 인재가 어떤 분야에 강점이 있는지 직원과 함께 고민해야 하는 이유이기도 하다.

그런데 업무처리와 직접 관련이 없지만 조직이라는 유기체에서 반드시 필요한, 또 다른 능력은 인성이다. 여기에는 이른바 대나무 물통이론이 등장한다. 사랑, 기쁨, 평화, 호의, 자비, 성실, 온유, 인내, 절제 등 9가지는 회사라는 조직은 물론 사람 관계에서 반드시 필요한 인성이다.

그런데 다양한 인성을 장점과 단점으로 나누면 곤란하다. 왜냐하면 하나라도 문제가 있으면 업무능력이 아무리 좋아도 '탁월함'에서 탈락이기 때문이다. 쪼갠 대나무를 덧대어 물통을 만들 때 물의 양은 가장 낮은 대나무 길이에 의해 결정된다. 업무 성과는 좋은데 성실하지 못하다고 말하면 당분간 회사에 붙어있을 수 있지만 오래갈 수 없다.

일도 잘하고 성실한데 절제하지 못해 기복이 심한 성격을 갖고 있다면 역시 낙제 수준을 면하기 힘들다. 타인에 대한 호의와 사랑이 없다면 승진 대상에서 바로 제외된다. 스스로의 마음속에 기쁨이 없고 마음에 평화를 유지하는 법을 모른다면 인재라는 수식어가 박탈당한다. 아무리 업무상 뛰어난 능력을 가졌다 하더라도 그렇다.

따라서 인성은 업무능력과 완전히 다르게 접근해야 한다. 어떤 분야에 문제가 있다면

탁월함에 필요한 비법



【일러스트=아이클릭아트 제공】

그 사람의 전체 인성수준은 그것에 맞추어진다. 인성에서 더하고 빼서 계산하는 평균은 없다. 물통처럼 9개 인성 중 가장 낮은 한 분야가 전체를 결정한다.

모 공공기관 인사위원회에 참여한 적이 있다. 승진대상자를 점수순으로 배열한다. 그 순서대로 승진시키면 너무 쉽고 간단하다. 누군가를 봐주기 위해 서열을 역전해 승진시키는 것은 불가능하다. 합당한 이유를 찾을 수 없고 기록으로 모든 것이 남기 때문이다.

그런데 대부분 상사의 평가에 의해 정해진 승진서열을 한 번에 완전히 뒤집는 내용이 있다. 부하의 상향평가와 동료평가, 즉 인성에서 문제가 발생하면 장시간 숙고도 없이 바로 서열은 무의미해진다. 업무적 능력은 굴곡이 있어도 된다. 보직을 바꾸면 해

결되기 때문이다. 그러나 인성은 업무를 바꾼다고 해결되지 않는다. 하나만 문제가 있어도 좋은 인성은 물론 업무능력도 매도된다. 또한 다른 사람이 도와줄 수 없는 분야도 아니다.

다행인 것은 스스로 노력하면 어느 정도 만회할 수 있다는 점이다. 결국 탁월함에 이르기 위해 필요한 공식을 새겨야 한다. 인성은 먼저 9개 리트머스 시험지를 먼저 통과해야 한다. 그리고 전체가 평균을 넘도록 골고루 잘해야 한다. 그 다음에야 업무능력이 빛을 발할 수 있다. 물론 업무능력이 다른 사람에 의해 대체 불가능한 천재라면 이런 논리에 이의를 제기할 수 있다. 그러나 과묵한 천재는 조직에서보다 혼자 일하는 편이 낫다.

민영채 | W커뮤니케이션 대표



최영진의 풍경

정미소 시리즈_4

시대의 바람을 쫓느라 정미소도 변신을 거듭한다. 그대가 알거나 모르거나.
(사진가)

베트남, 1~5월 해외입국자 수 4.5배 증가

여행 제한조치 해제 및 제31회 동남아시아게임 개최의 영향으로 베트남의 해외입국자 수가 급증하고 있다. 한국무역협회 호치민 지부에 따르면 지난 5월 베트남의 해외입국자 수는 전년 동기 대비 12.8% 증가했고 전월에 비해서는 70.6%가 급증한 17만2900명을 기록했다. 1~5월 누적 방문자 수도 전년 동기 대비 4.5배 증가한 36만5300명에 달했다. 그러나 이는 코로나19 유행 이전인 2019년의 같은 기간에 비하면 95%나 적은 수치다. 1~5월의 관광 수입은 34.7% 상승했다. 세계경제포럼(WEF)의 최근 발표에 따르면 베트남은 2021년 여행관광개발지수(TTD)에서 전년의 60위에서 여덟계단 상승한 52위를 기록했다. WEF는 베트남의 순위 상승에 대해 “코로나19의 성공적인 통제 및 유연한 대응, 안전한 관광을 위한 지속적인 노력 등이 영향을 미쳤다”고 분석했다. 이윤석 기자

2022년 6월 13일

〈Dark stores〉

미국에서 조용히 확산해 가는 미니 창고, 다크 스토어

배달만을 위한 소규모 창고형 매장 대도시 주거지 중심으로 확대 중

요즘 미국 유통업계의 화두는 배달용 물품만 취급하는 다크 스토어다. 코로나19로 음식 배달이 폭증하는 가운데 조용히 숫자가 늘어나고 있는 다크 스토어에 대해 살펴보자.

● 다크 스토어란? = 다크 스토어는 일반적인 쇼핑객과 소비자로부터 숨겨진 ‘어두운 상점’이라는 의미에서 그 이름을 얻었다. 일반 소비자가 자유롭게 들러 쇼핑할 수 있는 보통의 식료품점과 달리 배달용 식료품만 취급하며 배달 요원들만 방문하는 매장인 만큼 ‘마이크로 물류센터’나 ‘미니 창고’로도 불린다.

다크 스토어의 또 다른 별명은 ‘고스트 스토어(Ghost stores)’다. 이는 코로나19의 출현과 함께 등장한 미국 요식업계의 새로운 트렌드 ‘고스트 키친(Ghost kitchen)’과도 일맥상통하는데, 일반 손님 없이 운영되는 매장이라는 개념을 지니고 있다.

다크 스토어라고 해서 일반적인 슈퍼마켓과 전혀 다른 모습을 띠고 있는 것은 아니다. 주변에서 쉽게 볼 수 있는 식료품점과 외형은 같지만 일반 소비자가 들어갈 수 없다는 것이 차이점이다. 온라인 배달 플랫폼을 통해 주문이 접수되면 배달 요원이 소비자를 대신해 다크 스토어에서 장을 본 뒤 소비자들의 집까지 배달해주는 구조다.

대다수 다크 스토어 플랫폼들은 ‘초소피드 배달’을 캐치프레이즈를 내걸고 있는 만큼 주거지역이나 도심과 상당히 가까이 있다는 특징이 있다. 캘리포니아주의 우드랜드힐스에 위치한 아마존프레시 슈퍼마켓은 대중에게 오픈되기 전 일정 기간 다크 스토어로 활용되기도 했다.

● 대표적인 다크 스토어 브랜드는? = 현재 미국의 대표적인 식료품 배달 다크 스토어 플랫폼으로는 고푸프, 조크르, 게티어 등이 꼽힌다. 이들은 모두 유망 스타트업이며 최근에는 음식 배달 전문 플랫폼 도어대시가 다크 스토어 시장에 진출해 눈길을 끌었다.

필라델피아 주에 본사를 둔 고푸프는 ‘단 몇 분 안에 배달되는 생필품’을 표방하는 대표적인 식료품 배달 다크 스토어 기업이다. 미국 소비자들은 고푸프를 통해 약 2달러의 기본요금으로 주류를 포함한 식료품, 일상 생활에 필요한 각종 청소용품, 퍼스널케어 제품, 의약품, 가정 및 오피스용품, 반려동물용품, 아기용품까지 배달시킬 수 있다. 도심 및 주거지와 가까운 곳에 위치한 마이크로 물류센터로부터 30분 안에 이루어지는 신속 배달, 늦은 시간에도 원하는 물건을 편하게 받을 수 있는 야간 배달 등을 강조하는 고푸프는 이미 미국 내 1000개 이상의 도시에

서 서비스가 이루어지고 있어 현재 가장 널리 확산된 플랫폼이라고 할 수 있다.

작년 3월 설립된 식료품 배달 스타트업 조크르도 있다. 뉴욕 기반의 이 플랫폼은 ‘15분 안에 이루어지는 슈퍼마켓의 미래’를 강조하며 각종 신선식품과 로컬 식료품 브랜드의 편리한 배달을 강조하고 있다. 다른 플랫폼과 달리 최소 주문금액이 없고 기존 슈퍼마켓에서 구매하는 것과 가격이 같다는 점도 조크르가 강조하는 특징들이다.

남미와 미국에서 빠르게 시장을 넓히고 있는 조크르는 얼마 전 유럽 시장 진출을 선언해 적극적인 시장 개척 의지를 보여주고 있다. 조크르의 공동 창업자 자카리 텐네트는 미국의 식료품 소매업체 전문 미디어 그로서리다이브와의 인터뷰에서 “소비자들은 대부분 장을 볼 때 빠트린 한두 가지 음식 재료가 급히 필요해 조크르를 처음 접하지만 한 번 편리함을 경험한 소비자들은 이제 장을 보러 나가는 대신 계속 조크르를 찾게 된다”고 강조했다. 조크르는 현재 뉴욕에서만 서비스를 제공하지만 지속적으로 지역을 넓혀나갈 계획이다.

한편, 2015년 설립된 터키 기반의 식료품 배달 스타트업 게타이어는 최근 미국 시장에 출사표를 던졌다. 지난 11월 시카고 지역에 처음 진출한 게타이어는 최근 뉴욕 지역에서도 서비스를 시작해 맨해튼, 브루클린, 퀸즈 일부 지역 소비자들에게 10분 내 식료품 배달 서비스를 제공하고 있다. 다른 플랫폼과 비슷하게 10달러의 최소 주문액과 약 2달러의 배달요금이 적용되며 보스턴 지역까

지 서비스를 확대할 예정이다.

미국 요식업계 배달 플랫폼의 대표주자 중 하나인 도어대시 역시 다크 스토어 기반의 식료품 배달 비즈니스에 집중할 계획이다. 대시마트라고 불리는 신속 식료품 배달 브랜드는 우선 뉴욕시의 첼시 지역에서 15분 내 배송 서비스를 시작했다. 도어대시의 본업이 음식 배달인 만큼 풍부한 인력과 높은 인지도가 갖추어져 있어 대시마트의 경쟁력 강화에 도움이 될 전망이다. 그로서리다이브에 따르면 대시마트는 현재 25개 이상의 다크 스토어를 운영 중이며 15분 서비스가 가능하도록 스토어마다 50명가량의 풀타임 직원을 고용할 예정이다.

● 다크 스토어의 이면에는? = 식료품 신속 배달 서비스업계는 코로나19로 폭발적으로 늘어난 배달 수요뿐만 아니라 막강한 벤처캐피탈 기업들의 자본력에 힘입어 무서운 속도로 성장 중이다. 그러나 다크 스토어의 인기와 성장 스토리의 이면에는 쓸쓸한 현실이 자리하고 있다. 다크 스토어를 통한 식료품 배달이 증가할수록 기존의 오프라인 상권과 커뮤니티는 무너져간다는 것이다.

이에 대해 블룸버그는 “현대인의 편리함에 대한 니즈가 끝없이 늘어나는 가운데 도시들은 소비자 개개인의 편리함이라는 단기적 이점과 직접적 상호작용 감소에 따른 커뮤니티 라이프의 쇠퇴라는 장기적 문제의 균형을 맞추는 데 어려움을 겪고 있다”고 분석했다.

〈블룸버그〉에 따르면 다크 스토어를 앞세운 식료품 신속 배달 시장은 특히 ‘보도 상권’, ‘교통 혼잡’, ‘평등성’이라는 3가지 측면에서도

시 커뮤니티에 부정적인 영향을 줄 것으로 예상된다. 식료품 신속 배달 서비스가 간단한 장보기 영역까지 장악한다면 온라인 쇼핑과 배달 서비스의 증가로 이미 위협받고 있는 보도 상권에 치명적인 영향을 끼친다는 것이다. 또한 신속 배달을 위해 움직이는 배달 요원들의 자동차, 스쿠터, 자전거 등은 이미 복잡한 도시의 교통 체증을 심화시킬 것으로 예상되며 안전 문제 역시 간과할 수 없다.

가장 심각한 문제로 우려되는 것은 평등성 이슈다. 배달 시대로의 변모는 궁극적으로 사회를 추가적인 비용을 내고 편리하게 배달을 시키는 자와 주문을 받고 배달하기 위해 분주히 움직이는 자로 양분시킨다는 것이다. 로스앤젤레스 무역관

일본, 레코드 인기 부활

모든 음악을 디지털로 즐길 수 있는 시대에 일본에서 아날로그의 대표적인 상징인 레코드의 인기가 부활하고 있다.

한국무역협회 도쿄 지부에 따르면 중고 시장에서 일본 국내 인기 아티스트의 명반이 10년 안에 10배 이상 가격이 오르는가 하면 ‘옛날 음악을 당시 시대 사람들처럼 듣고 싶다. 유튜브에서 발견한 좋은 곡을 레코드로 찾아보게 되고 다소 비싸더라도 사게 된다’는 팬도 있다.

과거 일본 내 레코드 구매층이 40~50대 남성이었다면 2010년대 중반부터 조금씩 레코드의 인기가 높아지다가 코로나19로 10~20대와 여성으로까지 구매층이 확대됐다.

레코드 가격이 오르는 이유는 중고품의 가격 상승 때문인데, HMV레코드숍에 따르면 중고 LP 레코드의 평균 단가는 2021년 기준 3543엔으로 전년 대비 20% 이상 올랐다. 이는 인기가 부활하기 전인 2014년의 2.4배이며 올해 들어서는 가격이 한층 상승할 전망이다. 중고 레코드 인기를 등에 업고 인기 아티스트가 신작을 레코드로 발매하는 경우도 등장했다.

레코드 부활의 배경에는 디지털에서 아날로그로 전환된 감상 방식의 변화가 있으며 동영상 사이트 등에서 알게 된 옛날 명곡을 당시와 같은 형태로 즐기고 싶은 사람이 늘어난 것도 한 이유다. 코로나19로 음악 페스티벌이 취소됨에 따라 집에서 음악을 체험하는 기회를 레코드가 제공하고 있다.

중고 가격 급등을 불러온 또 하나의 요인은 세계적으로 레코드가 붐을 일으키고 있다는 점인데, 미국 레코드협회에 따르면 2020년 상반기에 레코드 매출고가 CD를 앞질렀다.

일본 정부의 외국인 입국 완화로 레코드를 찾는 방일 관광객이 다시 늘어나면 일본 레코드 가격이 추가 상승할 가능성이 있다. 이윤석 기자



가까워지는 유럽-대만

차이원인 대만 총통(가운데)이 6월 7일 타이베이로 방문한 슬로바키아 의원 사절단과 함께 사진 촬영을 위한 포즈를 취하고 있다. 유럽 국가들과 대만의 교류가 활발해지는 가운데 슬로바키아 의원 사절단은 지난 5일 반년 만에 또다시 대만을 방문해 지지를 표했다. 【타이베이=AP/연합뉴스】

<Agri-tech>

식량안보 우려... 미국, 아그리테크에 자금 몰린다

코로나19와 러시아의 우크라이나 침공으로 발생한 공급망 훼손으로 수입 의존도를 낮추고 향후 재발할 수 있는 공급망 붕괴에 따른 영향을 최소화하는 아그리테크에 대한 관심이 증가했다.

그간 미국에서는 데이터 기반 기술과 친환경 기술의 발달로 아그리테크에 대한 투자가 증가하는 추세였는데 코로나19와 우크라이나 사태는 관련 투자를 가속화하는 계기가 됐다. 특히 바이오케미컬, 심층 토양 분석, 기후 예측 및 분석 등 농업의 지속성과 관련된 기술이 발달하고 있다.

●최근 투자 동향 = 아그리테크는 작물 수확량 증가, 농업 효율성 및 회복력 향상, 농업을 위한 자원 제공에 중점을 둔 기술로 구성되며 소프트웨어(SW), 센서, 기계 및 실내 농기구 등 광범위한 제품과 서비스를 포함한다. 식물의 경우 새로운 품종과 형질 개발 기술에서부터 작물 수확 기계에 이르기까지 다양하며 동물은 번식에서 가축 감시 도구까지 아우른다.

현재 미국에서는 식량 안보에 대한 우려 증가, 데이터 기반 생산성 향상, 환경 친화적 농업 기술 개발로 아그리테크 투자가 그 어느 때보다 활발하다. 2021년 3분기에만 벤처캐피탈(VC) 투자 건수는 128건이며 투자액은 2조4659억 달러에 이른다. 부문별로는 농업 분야 바이오테크가 9757억 달러로 가장 많고 실내 농경 5253억 달러, 농업 금융 3863억 달러 등이다.

●투자 증가 원인 = 코로나19와 러시아의 우크라이나 침공으로 발생한 공급망 훼손으로 수입 의존도를 낮추고 향후 재발할 수 있는 공급망 붕괴에 따른 영향을 최소화하는 아그리테크에 대한 관심이 증가했다. 통제된 실내 농경은 연중 신선한 농작물을 근거리에서 생산할 수 있는 핵심 기술이다. 미국에서 이 분야를 주도하는 스타트업은 바우어리파밍인데 작년 3분기에 3억2070만 달러를 모금했다. 주로 뉴저지, 메릴랜드 지역에서 운영 중이다.

그런가 하면 기후 변화로 식량 공급이 불안정한 상황에서 세계 인구 증가로 식량 수요는 꾸준히 늘어나고 있다. 아그리테크는 농부들이 데이터를 수집해 생산성을 높이고 경작 과정을 개선할 수 있도록 돕는다. 기술의 예로는 기후, 토양, 해충 및 기타 데이터를 활용해 생산성을 높이는 작물 관리 SW가 있는

데, 3분기 VC 자금 790만 달러를 모금한 스타트업 세미오스가 시장에서 주목받고 있다.

농업은 온실가스 배출에 적지 않은 비중을 차지하고 있다. 이에 따라 탄소 모니터링 도구, 생화학 물질, 토양 건강을 향상하는 기계, 장 내 발효를 개선시켜주는 사료 첨가물 등 새로운 기술의 필요성이 높아지고 있다. 작년 3분기 4억3000만 달러를 모금한 피벗 바이오 같은 스타트업들은 토양 건강과 농작물 기능 향상과 동시에 대기 중 탄소를 격리하는 토양의 능력을 높이기 위한 미생물 바이오 비료를 개발하고 있다.

기후 변화 또한 아그리테크 투자의 지배적인 동인이 될 것으로 보인다. 전통적인 농사 관행에 따른 온실가스로 기후가 변하고 이는 다시 기후 변화를 유발해 농업에 심각한 영향을 미칠 수 있다. 생화학, 고급 농기구 및 정밀 농업 도구를 포함한 솔루션은 환경 영향을 최소화하고 더욱 건강하고 탄력적인 작물 개발에 기여하고자 한다.

●유망 투자 분야 = 합성 질소비료는 작물 생산성을 크게 높여 세계 인구의 급속한 증가에 기여한 20세기의 가장 중요한 발명품 중 하나다. 그러나 합성화학 물질은 토양 건강을 해치는 것은 물론 토양 미생물에 해를 끼친다. 토양 건강이 악화되면 대기 중 탄소를 흡수하는 탄소 저장소로서의 능력도 감소한다. 살충제 등 합성 농약은 인간이나 꽃가루 매개체 같은 다른 종의 건강도 위협하며 해충의 질병 저항을 일으킬 수 있다.

농업에서 사용되는 바이오케미컬은 살아 있는 유기체나 천연물질에서 개발돼 작물 생산성 개선 및 보호와 합성 화학물질의 완전한 대체를 기대하게 하고 있다. 베이어나와 같은 글로벌 농약회사를 비롯해 많은 스타트업들이 바이오케미컬 개발에 나서고 있다.

작년 2월 빌앤멜린다게이츠재단은 페로몬을 기반으로 생물학적 살충제를 개발 중인 프로비비에 1000만 달러를 투자했다. 또 다른 스타트업 아그바이오미는 해충 방제와 작물 보호 기능을 가진 살균제를 상용화했으며 오는 2025년까지 11종의 살균제와 살충제 및 제초제를 시장에 선보일 계획이다.

전통적인 토양 분석은 주로 작물 생산성과 수확량 향상에 초점을 맞추고 있다. 실제로 토양 수분 및 영양소 특성 등을 자료를 추적하면 농민이 물이나 화학제품 사용 과정에서 효율을 향상시킬 수 있다. 그러나 여기서 더 나아가 심층 토양 측정을 통해 더 높은 수준의 분석 결과물을 제공함으로써 농부들

이 재생 농업과 같은 지속 가능한 농업 관행을 채택하도록 할 수 있다. 토양 분석 스타트업 패터나는 VC로부터 2750만 달러를 투자받아 미생물과 DNA 분석 등 토양 검사를 수행하며 유익 미생물의 증가를 통한 작물 성장과 생산량 증가를 돕고 있다.

또 다른 스타트업 바이오이미메이커스는 토양 미생물 측정 및 개선에 중점을 두고 있다. 이 회사의 플랫폼은 수확량 증가, 작물의 질 향상 및 질병 위험을 평가한다.

가뭄, 홍수, 토네이도, 산불, 폭염과 같은 날씨는 농부들이 불규칙적으로 직면하는 도전이다. 예측할 수 없는 기후 변화로 극한적인 날씨가 빈번하게 발생하면 농업 생산성이 위협받고 식량안보 위기를 초래할 수 있다. 날씨 예측 분석 도구는 고객이 기후 위험을 더 잘 이해하고 활용할 수 있도록 해 농장의 입지, 작물 재배 및 생산량 등과 관련해 전략적인 결정을 내릴 수 있도록 한다.

곤충 양식은 가축, 반려동물, 어류 또는 관련 산업의 생산을 포함한다. 곤충 양식은 비용이 낮고 생산과정에서 환경의 영향을 덜 받아 지속 가능성을 높이는 방안이 될 수 있다. 또한 일반 식물이나 동물을 키우는 것에 비해 양식 기간이 짧다. 곤충은 특히 인구와 식품 수요가 빠르게 증가해 식량안보 문제가 심각한 지역의 대안이 될 수 있다. 2027년까지 세계 식용 곤충 시장은 46억 달러에 이를 전망이다.

●우리 기업 시사점 = 작년 12월 기준 세계 인구는 약 79억 명이었으며 곧 80억 명에 이를 전망이다. 전 세계 수산물의 90%가 과다 어획되고 세계 토지의 70%가 식량 생산에 쓰이는 현실에서 식량생산시스템의 혁신은 필연이며 아그리테크에 대한 투자 또한 확대될 전망이다. 이에 따라 우리 기업들은 정밀 농업, 정보통신기술(ICT), 자동화 등의 핵심 기술 개발을 통해 성장 잠재력이 큰 아그리테크 시장에 진출을 시도할 만하다. 이를 위해 미국 내 관련 산업의 최신 동향을 모니터링하고 업계 전문가들과의 네트워킹을 위해 관련 전시회 참가를 고려할 필요가 있다.

미국 대학의 아그리테크 연구자는 KOTRA 무역관과의 인터뷰에서 “현재 미국 아그리테크의 화두는 지속 가능성”이라며 “아그리테크의 발전으로 생산성은 증가하고 온실가스 배출은 감소하고 있지만 미국 농업의 온실가스 배출량은 전체 배출량의 약 10%에 달해 관련 연구개발이 활발하다”고 전했다.

달라스 무역관



가자! 미국으로 중미와 베네수엘라 출신이 대부분인 이주민들이 6월 7일 멕시코 치아파스주 우익스틀라에 도착해 스포츠 단지에 잠시 머물고 있다. 이들은 고향에서는 일할 기회가 없어 미국으로 향한 것으로 알려졌다. 【우익스틀라=AP/뉴시스】

러 기업 77% “서방 제재 적응 중”... 중국·중앙아시아에 관심

극동 활용 대체 물류 통로도 개척
“크림 병합 때처럼 새 환경 적응”

우크라이나 사태에 따른 서방 제재 이후에도 러시아 기업 70% 이상이 달라진 경제 환경에 적응하고 있다는 설문 결과가 나왔다.

〈리아노보스티 통신〉 등에 따르면 최근 러시아 기업이 권리 보호 연구소가 자국 기업 6천3곳을 상대로 설문조사를 한 결과 응답자 86.8%는 우크라이나 사태에 따른 제재 영향을 받고 있다고 답했다. 또 이 가운데 77.4%는 제재로 인한 새로운 환경에 적응

했거나 적응 중이라고 했다. 제재에 대처하지 못해 경영을 중단하기로 한 곳은 11.7%로 나타났다.

설문조사 참가 기업들은 현재 겪고 있는 어려움으로 수요 감소, 자금 부족, 물류난 등을 꼽았다. 향후 경제 전망에 대한 질문에는 전체 응답자의 절반이 넘는 56.4%가 어려운 상황을 인식하고 근본적인 변화와 새로운 경제 모델을 창출해야 한다고 말했다. 반면 “전망이 없다”는 답변은 3.8%에 불과했다.

러시아 기업들이 서방 제재에 대응해 돌파구를 찾으려는 모습은 최근 연해주 블라디보

스토크에서 열린 경제 행사에서도 나타났다. KOTRA 블라디보스토크무역관에 따르면 5월 27일 연해주정부 청사에서는 러시아 기업가, 상공회의소 관계자 등 70여 명이 참석한 ‘제6회 국제 수출입의 날 포럼’이 열렸다. 당시 금융, 물류, 새 사업 파트너 확보 등 분야에 대한 논의에서 참여자 다수는 “상황이 이전보다 많이 어려워졌지만, 해결 방안이 없는 것은 아니”라는 의견을 내놨다.

특히 러시아 기업들은 유럽 등을 대체할 새 사업 파트너로 중국, 동남아시아 국가뿐만 아니라 지리적 근접성과 문화·경제적 유사성이 높은 중앙아시아 국가들에도 많은

관심을 보였다. 서방 선사들의 운항 중단 등에 대응하기 위해 블라디보스토크항 등 러시아 극동을 경유하는 대체 물류 통로 개척에도 힘을 쏟아야 한다고 입을 모았다.

KOTRA 블라디보스토크무역관 채병수 부관장은 “러시아 기업들은 우크라이나 사태로 지난 3개월여간 어려움을 겪었으나 2014년 크림반도 병합 때처럼 서방 제재 이후의 새로운 경제 환경에 적응하고 있다”고 밝혔다. 이어 “러시아 기업들이 현재 상황에 어떻게 대응하는지를 파악하는 것은 우리 기업의 대러 비즈니스 전략 수립에 도움이 될 것”이라고 덧붙였다. 블라디보스토크=연합뉴스

커지는 중국 티타임 시장... 지역별·연령별·남녀별 개성 뚜렷

코로나19로 온라인 배달 많아 ‘음료+음식’ 발전 가능성 커

최근 중국에서 ‘티타임’(下午茶) 열풍이 불고 있다. 중국식 티타임은 차와 디저트를 함께 즐기는 티타임이 아니라 점심과 저녁 사이에 간식을 중심으로 음료를 곁들이는 간식 문화를 말한다.

●중국식 티타임이란? = 전통적인 의미의 티타임은 보통 오후 3~4시에 즐기는 차 문화로, 19세기 영국에서 시작된 애프터눈 티 문화가 유명하다. 요즘에는 비슷한 시간대에 차나 커피를 마시면서 쉬는 시간을 갖는 커피 브레이크로도 알려져 있다. 그러나 중국에서 티타임은 기존 개념에서 탈피해 오후 2시~5시에 음료와 음식을 함께 즐기되 간식에 가까운 문화로 발전했다. 음료는 전통차부터 중국식 밀크티, 커피, 과일 주스, 음식은 달콤한 디저트와 과일뿐만 아니라 햄버거, 치킨 등 다양한 핑거푸드까지 포함한다.

중국 배달시장의 98.2%를 차지하는 배달 앱 메이탄과 어러머의 경우 오후 2시에서 5시 사이에 앱에 ‘티타임’ 메뉴를 따로 만들어 최상단에 띄우고 있어 늘어나는 수요를 짐작하게 한다. 또한 세부 메뉴에서도 밀크티

와 과일주스, 커피에서부터 디저트, 과일, 햄버거 등 다양한 품목을 제공하고 있다.

●커지는 티타임 시장 = 최근 10년간 중국 요식업은 디지털 시대에 접어들면서 온라인 배달 이용자가 증가하고 있다. 2020년 온라인 배달 가입자는 4억5600만 명으로 전년 동기 대비 7.8% 증가했다. 같은 기간 중국 온라인 배달시장 규모는 6646억2000만 위안으로 15%의 증가율을 기록했다.

온라인 음식 배달시장이 지속적으로 발전하면서 중국식 티타임을 즐기는 소비자들도 식당이나 찻집에서 티타임을 즐기거나 온라인 주문을 통해 배달을 시키는 경우가 늘어나고 있다. 주문 시간대별로는 주문량이 가장 많은 식사시간대를 제외하고 중국 티타임으로 분류되는 오후 2시~5시가 대부분이다.

식사시간대 온라인 배달시장은 안정세에 접어들면서 성장세가 둔화되고 있지만 티타임 시간대 주문량은 늘어나고 있다. 이는 중국식 티타임 시장의 변화 때문인데, 2015년 이전까지 티타임 소비는 오프라인 위주로 카페, 다방, 호텔 등에서 이루어졌다. 그러나 2015년에서 2020년 사이 티타임 장소가 점차 일터로 옮겨지고 온라인 소비가 빠르게 발전함과 동시에 새로운 차음료 문화의 등장으로 제품의 다양화와 요식업의 디지털화가 겹쳐지면서 빠른 성장세를 보이고

있다. 특히 소득이 높은 도시 화이트칼라들이 주요 소비층으로 떠오르면서 시장 전망도 밝은 편이다.

●중국식 티타임 트렌드 = 중국식 티타임은 기존 티타임의 개념을 초월했을 뿐 아니라 지역별, 연령대별, 남녀별 개성이 뚜렷하다. 어러머가 발표한 자료에 따르면 중국의 티타임은 ‘음료+음식’의 조합이긴 하지만 음식이 매우 다양하다. 아이스크림, 디저트 등 전통적인 간식도 있지만 텐진시에서는 ‘밀크티·주스+스테이크’ 선호도가 높고 지린성 등지에서는 각종 양식이 인기를 끄는 것으로 나타났다.

품목별 선호도를 보면 밀크티, 주스나 차가 가장 많아 18.5%를 차지하지만 그 뒤를 잇는 품목은 햄버거·감자튀김, 치킨·튀김으로 1.7%인 전통 티타임 조합의 디저트보다 선호도가 훨씬 높은 것을 알 수 있다. 이는 중국식 티타임이 단순히 차를 즐기는 것이 아니라 점심과 저녁 사이의 배고픈 시간대 간식을 먹는 시간임을 의미한다.

잠재력 측면에서는 다른 조사 결과가 나왔다. 어러머가 발표한 티타임 품목 발전 지수에 따르면 밀크티와 주스는 여전히 1위이지만 그 뒤로 과일, 커피, 샐러드·스낵, 샌드위치 등 좀 더 간편하고 빠르게 먹을 수 있는 핑거푸드가 성장 가능성이 큰 것으로 나

타났다. 특히 건강의식이 높아지는 추세에 맞춰 선호하는 품목도 좀 더 건강한 품목이 대세가 될 전망이다.

지역별로는 신 1선 도시와 2선 도시의 티타임 주문 비율이 전국의 52.5%로 절반 이상이고 티타임 증가 속도는 3~5선 도시가 35%로 가장 빠른 것으로 나타났다.

특히 현재 선호도와 잠재력 지수가 가장 높은 품목인 밀크티·주스의 지역별 성장 잠재력을 살펴보면 상하이, 베이징 등 1선 도시에서부터 원저우, 저우산과 같은 2~3선 도시도 포함돼 있어 대도시뿐만 아니라 중소 도시에서도 중국식 티타임 수요가 지속적으로 늘어날 전망이다.

최근 3년간 티타임 이용자의 성별 차이는 크지 않지만 여성의 비중이 2019년의 50.4%에서 2021년에는 55.5%로 꾸준히 늘어난 반면, 남성은 49.7%에서 44.5%로 계속 줄어들고 있다.

연령대별로는 나이가 많을수록 감소하는 경향을 보였다. Z세대인 18~24세 사용자가 전체의 3분의 1을 넘으며 1위를 기록한 반면, 50대 이상은 2.2%에 불과했다.

성별, 연령대별 수치로 미루어 볼 때 현재 중국식 티타임의 최대 소비군은 Z세대와 여성으로 이들의 입맛을 사로잡는 것이 핵심이다.

난징 무역관

죽음 기술 기업의 성장 가속화... 미국, 주목받는 ‘데스테크’ 기업들

기술발전에 따라 시장 확대될 전망

코로나19의 대유행으로 많은 미국인이 삶의 마지막에 대한 논의에 좀 더 개방적이 되면서 장례계획 수립이나 유해 처리나 고인 추억 지원에 나서는 데스테크 기업들이 뜨고 있다.

●트러스트앤윌(법률 양식, 정보 온라인 서비스) = 유언, 신탁, 후견 같은 법률 서비스는 일반적으로 이용료가 매우 비싸지만 트러스트앤윌을 통하면 비용을 절감할 수 있어

약 30만 가구가 이용 중이다. 최근 들어 밀레니얼 부모나 신규 주택 구입자들의 가입이 증가하고 있는데, 이는 부모들이 과거에 행한 실수에서 교훈을 얻거나 죽음 이후의 자산 처리에 대한 필요성 때문으로 풀이된다.

회사 측은 “고객들이 개인 재산의 운용 계획을 짤 때 가상화폐나 기타 디지털 자산을 포함하는 것이 중요하다는 점을 깨닫고 있다”고 밝혔다.

●에테르네바(고인을 기억하게 해주는

다이아몬드) = 사진이나 보석 같은 물건은 고인의 가족들에게 매우 중요할 수 있다. 텍사스 오스틴 소재 스타트업 에테르네바는 죽은 이의 재나 머리카락에 있는 탄소로 다이아몬드를 만들어주는 업체다. 사람뿐만 아니라 반려동물의 재료도 가능한데 에테르네바 매출의 약 40%를 차지한다.

가격은 색상과 크기에 따라 다른데 무색 다이아몬드의 경우 약 3000달러에서 5만 달러 사이다. 지난 4년간 1000여 명의 고객을 위해 약 1500개 제품을 생산했으며 2021년 캡스타벤처, 굿워터캐피털, 넥스트코스트벤처와 억만장자 마크 큐브으로부터 1000만 달러의 투자를 받았다. 에테르네바는 전통적인 장례식에 대한 요구가 줄어들 것으로 보고 향후 개인적으로 의미를 부여할 수 있는 제품과 서비스를 발전시킬 계획이다.

●리컴포즈(지속 가능성을 고려한 장례 방법) = 유해를 나무로 만들거나 매장, 화장 과정을 생분해가 가능하도록 하는 등 지속 가능성에 초점을 맞춘 기업이 있다. 워싱턴 주 시애틀의 리컴포즈는 유해를 흙으로 돌려보내면서 탄소 배출을 줄여 환경 개선에 힘쓰고 있다.

리컴포즈는 우리 몸과 환경에서 자연적으로 발생하는 유익한 미생물에 의한 자연유기탄원(NOR), 즉 인간 퇴비화의 방식을 이용한다. 이를 통해 전통적인 매장이나 화장에 비해 이산화탄소가 대기로 유입되는 것을 방지하며 에너지 소비량도 전통 방식의 8분의 1까지 줄일 수 있다.

●라이프웹360(고인을 기억할 수 있는 스크램블) = 일리노이주 시카고에 소재한 라이프웹360은 가족, 친구들이 고인과의 추억을 공유할 수 있는 온라인 플랫폼을 운영

중이다. 라이프웹360 사이트를 통해 글, 사진, 영상 링크를 무료로 이용할 수 있으며 행사 시 사용 가능한 슬라이드 쇼나 공유 사진 저장 같은 부가 서비스는 비용을 내고 사용할 수 있다. 또한 사진이나 글을 인쇄본으로 구입할 수도 있다.

달라스 무역관

유로존 물가상승률 사상 최고 기록

한국무역협회 브뤼셀 지부는 “유럽통계청에 따르면 유로존 19개국의 5월 물가상승률이 전월의 7.4%에서 0.7%p 상승한 8.1%로 사상 최고를 기록했다”고 전했다.

우크라이나 전쟁에 따른 에너지 가격 상승이 5월 물가에 가장 큰 영향을 미쳤으며 식품, 주류 등의 가격도 전반적으로 올랐다. 8.1%는 각 기관의 5월 물가상승률 전망치 중간값인 7.7%보다 4%p 높은 것으로, 향후 유럽중앙은행(ECB)의 적극적 대응 요구가 거세질 전망이다.

ECB는 현행 중장기 물가상승률 전망이 목표치인 2% 수준에 부합함을 강조하면서 7월이나 9월 중 25bp(0.25%p) 수준의 이자율 인상을 통한 점진적 정상화를 추진할 방침이다. 다만, 유럽통계청에 따르면 식품 등 계절적 요인과 에너지 등 외부적 요인을 배제한 근원 물가 상승률이 4월의 3.5%에서 5월 3.8%로 올라 외부적 물가인상 요인이 시장에 고착화하고 있음을 시사했다.

한편, 독일 통계청에 따르면 독일의 5월 물가도 전월 대비 0.9%p 상승한 8.7%로 사상 최고치를 경신했다. 같은 기간 스페인의 물가는 8.5%로 전월 대비 0.2%p 증가했으며 근원 인플레이션의 경우 4월의 4.4%에서 5월에는 4.9%로 증가했다.

이용석 기자



코로나19 치료 고려약 6월 7일 북한 평양의 중구 고려약 공장에서 노동자들이 고려약(북한식 한약)을 생산하고 있다. 북한은 코로나19와 싸우기 위해 효과가 있는 것으로 알려진 고려약 생산에 박차를 가하고 있다. 【평양=AP/뉴시스】

중국 상하이, '제로 코로나' 정책으로 외자기업 피해 확대

중국 정부가 '제로 코로나' 정책을 고수하는 가운데 전면 봉쇄됐던 상하이가 이달 1일부터 정상 회복을 추진하고 있으나 외자기업들은 이미 큰 피해를 입은 것으로 나타났다. 한국무역협회 베이징 지부가 상하이 일본상공회의소의 설문조사 결과를 토대로 관련 내용을 알려졌다.

●외자기업 피해 및 조업 재개 동향 = 중국 정부의 엄격한 코로나19 방역정책으로 최소 45개 도시에서 부분적인 봉쇄 및 통제 조치가 시행되면서 기업들의 생산 및 운영에 어려움이 잇따랐다. 주요 기업의 조업 중단에 따른 공급망 차질로 여러 산업이 타격을 받았고 특히 전자제품, 자동차, 의류 산업의 생산 피해가 큰 것으로 나타났다.

지난 3월 애플의 중국 내 최대 협력업체인 폭스콘의 선전 공장 가동 중단을 비롯해 4월 말에는 장쑤성 쿤산 공장 4곳 중 2곳이 가동을 중단했으며 허난성 정저우 공장은 인근 지역 봉쇄의 영향으로 인력난이 지속됐다. 폭스콘은 공장 가동 중단 당시 중국 내 타 지역 생산라인을 조정해 생산 피해를 최소화하겠다고 밝혔지만 애플은 공급망 혼란으로 2분기 매출 중 40억~80억 달러의 손실이 예상된다고 밝혔다. 다만 폭스콘 선전 공장은 가동 중단 수일 후 곧바로 생산을 재개했고 쿤산 공장도 일시 가동 중단 상태를 종료하면서 폭스콘은 5월에 정저우 공장에서 1년에 한 번 개최하는 대규모 채용을 시작했다. 이에 앞서 3월 중순 애플의 또 다른 협력사인 회로기판 제조업체 선플렉스와 대만 반도체 인쇄회로기판 제조사 유니마이크로테크놀로지 선전 공장도 일시적으로 멈췄다.

삼성전자는 시안 지역에 반도체 생산공장, 텐진과 쑤저우에 가전제품 공장을 보유하고 있는데, 지난 2월 코로나19 재확산으로 임직원 4000명 규모의 쑤저우 공장의 가동을 일시적으로 중단했다. 삼성전자는 상하이 봉쇄 기간 동안 추가로 공장 가동 중단 조치는 없었으나 부품 협력사 생산 중단 및 물류 운송 차질 등의 간접적인 영향을 받아 인근 산둥성 웨이하이와 칭다오 지역으로 우회해 공급하는 등 운송 지연 피해를 입었다.

한편, 5월 초 도요타자동차는 중국 주요 도시 봉쇄 여파로 자동차부품 조달에 차질이 생기면서 약 일주일간 일본 내 8개 공장, 14개 생산라인의 가동을 중단한다고 밝혔으며 조업 중단 조치에 따라 5월 생산 대수도 목표치였던 75만 대보다 낮은 70만 대 수준으로 줄어들 것으로 전망했다.

상하이에서 완성차를 생산하는 외자기업의 피해는 더욱 크다. 테슬라는 상하이의 봉쇄조치 이후인 3월 말부터 3주간 공장 가동을 중단해 이 기간 전기차 생산 손실 규모가 4만4100대로 분기 생산량의 14.5%를 기록했으나 5월 말에는 주간 생산량이 공장 가동 중단 전의 70%까지 회복했다.

아디다스, 나이키, 유니클로 등에 제품을 공급하는 선저우인터내셔널의 닝보 지역 일부 공장도 지난 1월 가동을 멈추었으며 일부 기업은 공급망 차질로 생산량이 줄어들면서 1분기 매출 하락으로 이어졌다. 선저우인터내셔널은 공장 가동 중단 일주일 후부터 통제 및 봉쇄 구역의 공장을 제외한 기타 지역 공장의 생산을 재개했으나 연간 의류 생산량의 3%를 차지하는 1700만 위안의 손실을 입었다. 전체 매출의 약 20%를 중국 시장에

■주요 주중 외자기업의 조업 차질 및 생산 재개 현황(올해 1~5월)

업체	기업명	피해 현황	생산 재개 현황
전자제품	폭스콘 (애플 협력사)	선전(3월 중순), 쿤산(4월 중순) 공장 가동 중단 정저우 공장 인력난에 따른 생산 차질	선전 공장은 몇 일만에 생산 재개, 쿤산 공장도 일시 가동 중단 후 생산 재개. 정저우 공장은 과거보다 앞당겨 5월부터 인력 채용 시작
	삼성전자	시안(1월 초순) 공장 가동 중단없이 생산라인 2곳 축소 쑤저우(2월 중순) 공장 가동 중단 부품 운송 차질 등 물류 지연 (인근 지역으로 우회하여 공급)	쑤저우 공장(임직원 4000명) 일시 가동 중단 후 생산 재개
	델타일렉트로닉스	4월 생산능력 20%로 감소	쑤저우시 '조업 가능 화이트리스트' 등재
	소니	상하이 TV, 카메라 제조 공장 (3월 28일) 일시 가동중단	5월 10일부터 조업 재개
	파나소닉	쑤저우 공장 생산 차질	5월 말까지 조업중단 지속
자동차	SHARP	상하이 세탁기 생산공장 일시 정지, 드럼세탁기 각 모델 70% 이상 재고 부족	8월 이후에야 정상 출고 가능할 것으로 예상
	테슬라	상하이(4월 초순) 공장 가동 중단	상하이 공장은 22일간 가동 중단 후 최근 인력을 총원하여 5월 말 기준 주간 생산량이 가동 중단전 70%까지 회복
	도요타	텐진(1월 중순), 창춘(3월 중순) 공장 가동 중단 일본 공장 8개의 14개 생산라인 가동 중단	창춘 공장은 3월 14일 공장 가동을 중단한 후 5월 1일 생산을 재개하여 판매량이 크게 영향을 받았다
	폭스바겐	텐진(1월 초순), 닝보(1월 중순) 상하이(3월 하순), 창춘(3월 초순) 공장 가동 중단	폭스바겐 창춘 공장은 5월 말 기준 생산능력이 100%로 회복하여 완성차 일간 생산량이 2700대까지 확대
섬유 의류	선저우 인터내셔널그룹 (나이키·아디다스 협력사)	닝보(1월 초순) 공장 가동 중단 베트남에 원단 공급 차질	닝보 공장은 가동 중단 일주일 후부터 통제 및 봉쇄 구역의 공장을 제외한 기타 지역 공장은 생산 회복
	Fast Retailing Co. (유니클로, GU의 지주사)	상하이 내 86개 유니클로 판매채널 및 8개 GU매장 영업 중단	지역별 방역상황에 따라 일부 운영 재개
뷰티	아모레퍼시픽	연간 1만3000톤, 본품 기준 1억 개의 생산 능력 보유한 아모레퍼시픽 상하이 뷰티사업장(3월 28일) 생필품·화장품 생산 중단	6월부터 공장 재가동
	LG생활건강	봉쇄 기간 동안 물류 조업 중단으로 제품들이 무기한 보세구역에 묶여있고, 상해 물류센터에서 중국 전역으로 배송 불가	5월 4일 상하이시 상무위원회 '조업 가능 화이트리스트'에 등재 5월 11일 조업재개신청 승인, 5월 15일 물류사업 정상화
패스트 리테일 (유통)	Lawson Inc.	상하이 내 1,000개 매장 중 80~90% 이상 폐쇄	지역별 방역상황에 따라 일부 운영 재개
	세븐일레븐	상하이 내 150여개 매장 폐쇄	지역별 방역상황에 따라 일부 운영 재개

의존하는 아디다스는 1분기 순이익이 전년 대비 38% 급감했는데 주요 원인은 중국 봉쇄 여파에 따른 공급망 차질 및 중국 시장 환경 악화라고 밝혔다.

중국을 베트남 의류 및 신발 제조업체의 최대 원자재 공급시장인데, 봉쇄 기간 중국 항만 등 물류 차질이 지속되자 베트남 원단 공급에 큰 영향을 주고 있다. 베트남 섬유의류협회에 따르면 중국의 봉쇄정책으로 베트남으로 수출되는 핵심 원단 물량이 감소했으며 공급망 차질로 아디다스 베트남 공장의 생산량이 줄어 매출 타격까지 이어질 수

있다고 밝혔다. 베트남 의류업체는 중국에서 공급받는 원단 등의 부족으로 글로벌 의류 브랜드에 계약 물량을 제때 납품하기 어려워질 것을 우려하고 있다.

●주중 일본 및 유럽 상공회의소 회원사 동향 = 5월 초 상하이 일본상공회의소는 100여 개의 회원 기업을 대상으로 설문조사를 진행한 결과 상하이 봉쇄조치 기간 동안 공장 운영, 물류, 인력 등 다각적인 피해가 발생한 것으로 나타났다고 밝혔다.

먼저 공장 운영과 관련, 봉쇄조치 기간 동안 설문 응답 기업의 80%는 공장 가동을 중

단했으며 정부로부터 운영 허가를 받은 기업은 40% 미만이고 60%는 신청 중이거나 미신청 상태다. 가동률 30% 이하의 공장이 약 90%의 비중을 차지하며 일부 기업은 운영 허가를 받아도 공장 내 생산라인의 재개는 허가되지 않고 기존 재고품 출하 및 반제품 가공 등 단축 운영만 가능한 상태다. 대다수 기업은 추후 조업 재개로 생산량을 보충하려고 했지만 가동 중단 기간이 장기화되자 일본 현지 공장을 통해 대체 생산하려는 기업이 약 30%에 달했고 중국 내 타 지역 혹은 제3국에서 대체 생산량을 확보하려는 기업도 늘었다.

물류 차질로 응답 기업의 80%는 중국 내 정식 배송이 불가능했고 56%의 기업은 상하이 시내 배송이 불가능했다고 응답했다. 조사 대상 기업의 70%는 대외 수요의 30% 미만만 국제 배송이 가능했고 기업단지 내 물류창고의 휴업으로 완제품 화물을 항만, 공항으로 운송할 수 없는 경우도 많았으며 상하이항 대신 닝보, 광저우, 텐진, 칭다오 등 대체 항만을 이용한 것으로 나타났다.

창고 봉쇄로 입출고 지연뿐만 아니라 창고 보관료 비용 부담도 증가했다. 상하이 시내 교통 통제로 외자기업은 특별 통행증을 소지한 운송회사 확보 및 배송차량 배정에 어려움이 따랐으며 일부 지역은 배송지가 봉쇄돼 고객 및 협력사가 부품 등의 화물을 받지 못하는 경우도 발생했다.

인력 운용과 관련, 응답 기업의 79%는 전면 재택근무를 실시했으며, 공장 내 근무가 가능한 인원이 제한됨에 따라 사실상 운영 인력 확보에 어려움을 겪었다. 거주지가 공장과 먼 직원은 복직 신청이 통과되더라도 거주지 외출 허가 및 자동차 운행 허가 등의 제한을 받아 사실상 출근이 불가능해 공장서 일할 수 있는 인원 비율 상한선 확대가 시급하다고 호소했다.

5월 초 주중 유럽연합(EU)상공회의소도 중국 방역조치에 따른 항만 폐쇄, 교통 통제, 물류 차질 등으로 조사대상 회원사의 92%가 심각한 공급망 차질 영향을 받았다고 발표했다.

일본 상의에 따르면 설문 응답 기업의 85%가 생산에 필요한 원자재 및 부품 공급을 받는데 차질이 생겼다고 답했고 89%는 원자재 및 부품을 운송하는 데 어려움을 겪은 것으로 나타났다. 조사 대상 기업 중 '중국의 방역정책이 기업의 중국 의존도를 낮출 것이다'라고 응답한 기업은 약 11%이며 '현재로서는 변동이 없다'고 한 기업이 36%, '아직은 중국 의존도 감축을 결정하기에는 시기상조'라는 대답이 46%였다.

일본 상의는 "이번 조사 결과에 따르면 여러 어려움에도 불구하고 일본 기업들은 코로나19 이후 중국 시장에서의 발전을 여전히 추구하고 있지만 낙관적인 입장을 얼마나 지속할 수 있을지가 관건"이라고 분석했다. 실제 주중 EU 상의 설문조사 참여 기업의 23%는 '중국에 대한 기존 투자 및 계획된 투자를 대체 시장으로 이전하는 것을 고려하고 있다'고 응답했다.

●향후 전망 = 이달 1일부터 상하이가 코로나19 봉쇄를 풀고 전면적인 정상화를 추진하기 시작했지만 그동안 중국 주요 도시의 봉쇄조치 장기화로 중국 내수뿐만 아니라 많은 주중 외자기업들의 생산 및 공급망이 타격을 입으면서 일부 주중 외



엔화 폭락 6월 7일 일본 도쿄의 한 외환중개업체 모니터에 엔/달러 환율이 게시되고 있다. 엔/달러 환율은 이날 20년 만의 최저치인 달러당 132엔대로 떨어졌다. 【도쿄=EPA/지/연합뉴스】

자기업들은 글로벌 공급망 재편을 신중히 검토하고 있다. 베이징대 국가발전연구원의 쉬젠궈 교수는 “올해 코로나19 확산 상황은 2020년 우한 당시보다 10배 이상 심각하며 중국 경제에 악영향을 미칠 것”이라며 “칭링(제로 코로나) 기조에 따른 중국의 강력한 봉쇄 정책이 경제를 망가뜨리는 가장 중요한 원인”이라고 분석했다.

중국 공장 가동이 차질을 빚으면서 리쇼어링 확대, 생산거점 다변화 등을 모색하는 기업도 늘고 있다. 4월 말 미국 차량용 반도체 기업 온세미컨덕터는 상하이 글로벌 물류센터를 폐쇄했으며 물류센터 자원을 싱가포르와 마닐라 물류센터로 이전하겠다고 밝혔다. 폭스바겐은 연 매출의 40%를 중국에서 달성할 만큼 중국 시장 의존도가 높지만 최근 중국의 봉쇄정책 장기화가 지속되자 중국공장 생산 의존도를 낮추고 전기자동차 시장이 확대되고 있는 미국에 대한 투자를 늘리는 방향으로 변화를 꾀하고 있다. 애플은 중국 외 지역의 위탁생산 물량을 확대할 계획이다.

월스트리트저널(WSJ)은 “이러한 변화가 향후 제조 및 핵심 부품에 대한 중국 의존도

를 낮추는 방안을 모색하는 여러 서구 기업들에도 영향을 줄 것”이라고 예측했다. 하지만 일각에서는 많은 서구기업이 중국 공급망 의존도 감축을 고려하지만 애플과 같은 대기업만이 하청업체들에 대해 협상력을 가질 수 있기 때문에 다른 글로벌 기업들의 생산 공급망 재편은 실제로 쉽지 않을 것이라는 의견을 내놓고 있다.

한편, 중국 정부는 자국 내 코로나19 확산 상황이 곧 회복될 것이라고 자신하면서 경제 회복 및 외자 유치 지속 확대를 위한 각종 정책을 연이어 제시하고 있다. 중국 상무부는 올해도 중점 외자 프로젝트를 확대할 계획이며 기업의 안정적인 경영을 위한 서비스를 보장하고 외국 자본이 중국 중서부 지역의 제조업 선진화, 서비스 현대화, 첨단 기술, 녹색 저탄소, 디지털 경제 등 분야에 더 많이 투자하도록 유도할 것이라고 발표했다.

〈신화망〉 등 중국 언론도 글로벌 기업들의 중국 투자가 앞으로도 지속될 것으로 전망했다. 지난 3월 주중 미국 상의와 독일 상의가 발표한 조사 보고서에 따르면 83%의 미국 기업과 96%의 독일 기업은 중국 시장을 지속적으

로 낙관하고 있으며 향후 미국 기업의 66%, 독일 기업의 71%가 중국 투자를 늘릴 계획이라고 밝혔다. 또한 테슬라는 5월 초 중국 당국에 상하이 봉쇄 후 생산 재개를 지원해준 데 대해 감사의 뜻을 전하며 상하이 기가팩토리 인근에 제2공장 건설 계획을 발표했다.

장기적으로 중국 시장을 낙관하는 외자 기업들은 중국 내 부품 공급업체 간의 광대한 연결망, 중국 지방정부의 토지 제공 혜택 등 여러 산업에 최적화된 생산 공급망의 강점과 점차 개선되는 비즈니스 환경이 중국 의존도 감축 및 공급망 이탈을 늦추는 요소로 작용할 것으로 예측했다.

상하이를 비롯한 주요 도시의 봉쇄가 이달 들어 완화 조짐을 보이고 있지만 공급망의 완전 회복까지는 다소 시일이 걸릴 것으로 보인다. 봉쇄지역 관할지 내 기업들이 조업 정상화를 위해 방역계획서를 당국에 제출해 승인을 받고 방역체계를 구축하는 일련의 행정 프로세스 과정에서 중국 지방정부의 과도한 관료주의로 일정이 지연되는 경우가 잦기 때문이다. 생산 가동 중단이 두 달여 간 중단돼 생산이 곧바로 정상화되기 쉽지 않은 상황에

서 당장 선풍기, 에어컨 등 계절 수요를 타는 제품들은 생산에 차질을 빚을 것으로 예상된다. 중국 내 지역 봉쇄조치가 완화되더라도 러시아-우크라이나 사태 등 불안정한 국제 정세의 영향으로 재중 글로벌 및 한국 기업의 공급망이 정상화되기까지는 상당 기간이 소요될 것으로 보인다.

특히 우리 기업들은 대부분의 분야에서 중국 공급망 의존도가 높아 유사시 생산 및 수출 차질 등 불가피한 상황이 반복될 수 있으므로 공급망 다변화를 통해 리스크를 줄이는 전략을 취해야 한다. 한국수출입은행 설문조사에 따르면 국내 수출기업의 중국 공급망 의존도는 46%에 달하며 수출기업 가운데 68%는 공급망 악화로 올해 수출에 차질을 빚을 것으로 예상했다.

중국 봉쇄조치의 중심지였던 상하이 및 인근 지역 진출 한국기업이 약 2500개로 추산되는 가운데 상하이 주재 우리 기업들은 중국 내 중간재 공급 지연, 완성품 출하 및 운송 지연, 코로나19로 인한 소비 위축 등으로 영업활동에 많은 타격을 입은 것으로 나타났다. 베이징=연합뉴스

“프라이드 치킨 맛있어요”... 인도에서 인기 끄는 K-푸드

인터넷 통한 한국 음식 소개 인기

인도 젊은이들 사이에서 K-컬처가 인기다. 최신 유행을 선도하는 K-팝의 대규모 팔로워뿐만 아니라 유튜브를 가득 채운 한국 음식까지 한국 문화가 인도에서 영향력을 넓혀가고 있다. 특히 코로나19로 집에서 보내는 시간이 길어지면서 K-푸드를 접하는 시간도 늘어났다.

인도에서 K-푸드는 김치를 넘어 다양한 음식으로 범위가 넓어지고 있다. 아직 코로나19 팬데믹이 끝나지 않았지만 도시 곳곳의 한식당을 찾는 사람이 늘어난다는 것은 한식의 인기가 그만큼 높아지고 있음을 방증한다. 이 과정에서 한국 요리는 인도인의 입맛에 맞게 현지화되고 있으며 배달 음식

으로도 제공되고 있다. 김치카레, 김치파코라(김치와 야채 등을 섞은 튀김), 차나달티키(감자전의 변형) 등 새로운 먹거리가 탄생하고 있다.

K-드라마에서 영감을 받은 한국식 프라이드치킨과 양념치킨은 인도 젊은이들에게 가장 사랑받는 별미 중 하나다. 프라이드치킨은 간장, 마늘, 꿀 등 다양한 소스가 함께 제공돼 다양한 맛을 원하는 인도 소비자들의 니즈를 채워주고 있다. 오믈렛을 연상시키는 계란말이는 맛과 독특한 식감으로 인기인데 K-드라마 ‘꽃보다 남자’를 통해 알려진 이래 한국식 바비큐와 짝을 이뤄 사랑받고 있다. 떡의 경우 현지의 남녀노소 모두로부터 사랑받고 있다. 떡은 끈적끈적한 질감을 바탕으로 달콤한 팥으로 만든 페이스트

로 채워져 있어 인도인들에게 익숙한 식감과 함께 독특한 맛을 제공하고 있다. 특히 인도의 음식 블로거들이 자신의 블로그와 유튜브에 많은 한국 요리법을 게시하면서 한국 음식에 대한 인식이 확산되고 있다.

한편, KOTRA 뭄바이 무역관은 인도 최고의 고급 식품 유통업체 RP-생지브고엔카 그룹 산하의 네이처스배스킷과 함께 지난해 10월 한국 음식 축제인 ‘스워드 코리아’를 진행했다. 이 행사는 뭄바이, 뉴델리, 푸네, 벵갈루루, 콜카타 등 인도 전역 20개 매장에서 열렸으며 한식과 인도 요리를 결합한 이벤트를 개최했다. 프로모션의 일환으로 한식 애호가이자 셰프인 닉힐 벤드레는 네이처스배스킷 매장에서 한식과 인도식 퓨전 요리를 제공하기도 했다. 이외에도 네이처스

배스킷은 유명 음식 블로거들을 축제에 초청하는 한편, 매장에서 직접 쇼핑을 체험할 수 있도록 했다. 스워드 코리아 이벤트 기간 동안 네이처스배스킷의 한국 식품 판매는 56.6% 증가했고 주문 건수도 25% 늘었다.

그런가하면 한국관광공사 인도 지사는 ‘인도 가정을 위한 한국 요리’라는 책을 출간했다. 이 책은 10가지 인기 한식 레시피를 통해 다양한 한국의 맛을 소개하고 조리법도 제공하고 있다. 집에서 재료와 요리 준비가 가능하도록 설명하고 있으며 각 요리에 대한 정보와 팁뿐만 아니라 한국 식탁의 세팅이나 한국식 식사 예절에 대한 간략한 소개도 있다.

네이처스배스킷의 데벤드라 차올라 최고 경영자(CEO)는 “최근 한국 문화의 인기를 바탕으로 K-푸드 중에서도 라면, 소스 및 조미료에 집중하고 있으며 빠른 시일 안에 그 범위를 재료, 향신료, 건강식품, 스낵 및 음료로 확장하겠다”고 밝혔다. 뭄바이 무역관

고유가에 웃는 중동 산유국... 사우디 1분기 성장률 9.9%

세계 경제 침체 우려 속 ‘호황’

러시아의 우크라이나 침공 여파 등으로 세계 경제가 고전을 면치 못하는 가운데 중동 산유국들은 고유가 덕분에 많은 이익을 얻는 것으로 나타났다.

사우디아라비아 통계청은 올해 1분기 국내총생산(GDP)이 작년 동기보다 9.9% 성장했다고 최근 발표했다. 이는 2011년 3분기 이후 최고 성장률이다. 지난달에 나온 예상치 9.6%도 상회한다.

이 성장은 원유 관련 산업이 전년보다 20.3% 증가한 것에 따른 것이라고 통계청은 설명했다. 원유와 천연가스 부문은 사우디 GDP에서 가장 많은 32.4%를 차지한다.

도소매 무역·요식·숙박 분야도 올해 1분기 전년보다 6.3% 성장한 것으로 나타났다. 통계청은 “석유 부문 성장이 두드러지지만, 비석유 부문을 포함한 모든 경제 활동이 연율로 플러스 성장률을 기록했다”고 평가했다.

국영 석유기업 아람코는 올해 1분기 수익이 전년 동기 대비 82% 증가했다고 집계했다.

〈로이터·블룸버그 통신〉은 우크라이나 사태로 촉발된 원자재 가격 등 물가의 고공행진으로 전 세계가 고통을 받고 있지만, 사우디와 아랍에미리트(UAE), 카타르 등 걸프만 산유국들은 고유가의 혜택을 받고 있다고 전했다. 아부다비 상업은행의 수석 경제학자인 모니카 말리크는 “사우디는 제한된 국제 원유 생산 능력과 고유가 상황 속에 확고한 입지를 구축하고 있다”고 분석했다.

국제통화기금(IMF)은 올해 사우디아라비아의 GDP가 7.6% 증가해 사상 처음으로 1조 달러(약 1263조 원)를 돌파할 것으로 전망한 바 있다. UAE 중앙은행도 올해 경제 성장률을 지난해보다 높은 5.4%로 예측했다. 지난해 UAE의 경제성장률은 3.8%였다. 주요 천연가스 수출국인 카타르도 올해 경제성장률을 작년(1.6%) 보다 높은 3.5%로 예상했다.

우크라이나 전쟁 발발 후 국제유가는 지난 3월 배럴당 139달러까지 치솟아 2008년 이후 최고치를 기록하며 고공행진을 이어오고 있다.

서방 제재에 맞서 비공식 경로로 원유를

판매하는 이란의 수익도 많이 증가한 것으로 알려졌다. 이는 이란이 핵합의(JCPOA·

포괄적 공동행동계획) 복원을 위한 협상에 절박하지 않은 태도를 보인 요인으로 분석되기도 했다. 중동 산유국의 이런 ‘호황’은 서방 주요 국가들의 경제가 침체를 보이는 것과 대조적이다. 테헤란=연합뉴스



기우제 중동 예멘이 심한 가뭄에 시달리고 있는 가운데 6월 6일 사나에서 주민들이 모여 신에게 비를 내려줄 것을 요청하는 기도를 올리고 있다. 【사나=EPA/연합뉴스】

데스크의 창



미국, 조제분유 대란으로 본 공급망 정책의 실효성

최근 미국에서 불거진 유아용 조제분유 대란이 세계의 주목을 받고 있습니다. 현지 언론들은 이 사태를 계기로 미 식품의약국(FDA)의 까다로운 기준과 높은 규제장벽으로 발생한 조제분유 시장의 구조적인 문제점들을 집중 조명하고 있습니다. 또한 조제분유 파동의 원인이 과도한 국내 생산 의존으로 분석됨에 따라 바이든 행정부가 적극 추진 중인 리쇼어링을 통한 자국 중심 제조업 정책의 효용성에 대한 의문도 제기되고 있습니다.

지난달 18일을 기준으로 미 전역의 유아용 조제분유 품질률은 43%를 기록했습니다. 이는 코로나19 확산으로 사재기가 발생한 시기의 품질률이 20%대였던 점을 감안하면 매우 이례적인 일입니다.

전문가들은 조제분유 파동이 지난 2월 애보트사의 리콜 사태에서 비롯된 것으로 보고 있습니다. FDA는 당시 애보트 조제분유를 먹은 영유아 2명이 크로노박터 박테리아 감염으로 사망한 것을 확인하고 이 회사의 3개 브랜드 제품에 대한 회수절차를 진행하고 해당 제품을 생산한 미시간 공장을 잠정 폐쇄했습니다. 하지만 애보트가 미 조제분유 시장의 48%나 차지하다 보니 그 빈자리를 메드존슨(점유율 20%), 페리고(11.6%),

네슬레(7.7%) 제품으로 대체하기에는 역부족이었습니다.

미 조제분유 시장이 독과점 형태를 띠게 된 것은 FDA의 규제와 무역정책 때문입니다. 미국은 관세 할당제도를 통해 조제분유 수입을 제한하고 있는데, 세계무역기구(WTO)에 따르면 미국은 4105메트릭톤(mt)을 초과하는 '기타 유제품'에 대해 17.5%의 높은 관세를 부과하고 있습니다.

미국의 싱크탱크 케이토(CATO)연구소에 따르면 미국과 조제분유를 자유롭게 거래할 수 있는 유일한 국가는 미국-멕시코-캐나다 무역협정(USMCA) 체결국인 멕시코입니다. 하지만 미국의 멕시코산 조제분유 및 원재료 수입은 넉넉하지 않습니다. 미 농무부에 따르면 지난해 조제분유의 최대 대미 수출국은 멕시코와 아일랜드였으며 두 국가의 수출액은 18억 달러인 미 조제분유 시장과 비교해 5000만 달러에도 미치지 못합니다.

무역협정과 별개로 외국기업들은 FDA의 평가기준을 통과해야 미국 시장에 팔을 들여놓을 수 있습니다. FDA의 조제분유 라벨링은 영양소 정보 및 제품 생산단계를 설명하는 픽토그램 등의 필수 기재물을 요구하고 있는데, 제품 성분 기준을 충족한 외국기

업들도 단순히 라벨링 기준을 따르기 위해 생산라인을 따로 설치해야 할 정도입니다.

조제분유 사태에서 보는 것처럼 최근 미국에서는 식량, 생필품, 산업 원료 등 다양한 분야에서 예기치 못한 부족 현상이 발생하고 있습니다. 코로나19 이후 글로벌 공급망의 붕괴는 의료기기, 개인보호장비, 반도체 부족을 야기해 문제가 됐습니다. 이에 더해 미국은 중국 견제와 러시아 제재에 따른 시장 혼란도 감수하고 있습니다. 이런 상황을 극복하기 위해 바이든 행정부는 중요 전략물자 생산시설의 리쇼어링을 통해 자국 생산 증대를 추구하는 한편, 자국산 우대 정책을 활용해왔습니다. 하지만 이번 분유 대란이 자국 중심의 공급망 정책에만 의존하기에는 효율성과 안정성이 떨어지는 주요 사례로 거론되면서 공급망 정책에 대한 바이든 행정부의 고심은 한층 깊어질 것으로 보입니다.

규제 완화를 향한 커지는 목소리는 조제분유뿐 아니라 자국산 우대 정책으로까지 확산되고 있습니다. 일례로 미 교통부는 최근 주 정부와 지방정부가 인프라 건설에 사용되는 건설자재를 구매할 때 적용하던 '바이아메리카' 규정을 180일간 유예했습니다. 철강, 알루미늄처럼 자국산 비중을 점진적으로 높여

오던 품목들과 달리 자국산 비중 확대가 다소 급하게 적용된 건설자재는 현실적으로 법적 기준을 충족하기 어렵기 때문입니다.

미국의 경제 매체 <포브스>는 중장기적으로 공급망 탄력성을 강화하기 위해 네 가지 사항을 점검할 것을 조언했는데 '공급망에 대한 단계적 이해 정도', '대체 공급자 파악 여부', '협력 네트워크 구성 계획', '계획수정 시 실행 역량'이 그것입니다.

<포브스>에 따르면 공급망의 출발점부터 종착점까지 단계적으로 파악하는 기업은 제품 리콜 등 변수가 발생해도 효율적으로 대처할 수 있습니다. 공급망의 어느 지점까지 영향이 미칠지 혹은 어느 단계를 지원해야 하는지 빠르게 분석할 수 있다면 파장이 확대되는 것을 막는다는 것입니다. 만약 수습과정 시작 전에 대체 공급자를 알고 있다면 더욱 빠른 수습도 가능해 피해를 최소화할 수 있습니다. 협력 네트워크 구성 계획을 점검하는 절차는 미래의 대체 공급자를 파악하기 위해 반드시 필요합니다. 또한 다양한 비즈니스 파트너를 확보하고 비상 상호 지원 계약도 체결해 안정적인 공급체계를 만들어야 할 수 있습니다. 마지막으로 수정된 계획을 실행할 역량이 있는지 점검할 필요가 있습니다.

한국무역협회 글로벌 B2B전자상거래 사이트

tradeKorea.com

tradeKorea.com
Global e-Marketplace



Global B2B e-Marketplace



연간 인콰이어리 수
57,000건



품목별 전문가의
1:1 밀착 지원



연간 방문자
812만명

바이어에게 어떻게 홍보를 할지 막막하시나요?

해외 바이어에게 거래 제안서를 받길 원하시나요?

우리 기업의 수출 첫걸음을 위해 홍보부터 바이어 발굴 서비스까지 제공하는
온라인 수출 마케팅의 길잡이가 되겠습니다!

주요 서비스 소개

바이어DB 타겟 마케팅

희망국가/품목의 바이어 검색,
거래제약서(C/L) 직접 발송

해외비즈니스 매칭

수출 주력 시장 및 신홍시장
맞춤형 바이어 발굴 지원

영문홈페이지 제작 지원

미시사이트 무료 제작

해외바이어 구매오퍼

실시간 바이어 인콰이어리
정보 제공

빅바이어 상시 거래알선

IKEA, Watsons 등 연 36개사
빅바이어 소싱 지원

샘플 소액 결제 서비스

샘플 주문, 배송 등
소액결제 원스톱 지원

Tel | 1566-5114 E-mail | tradeKorea@kita.net

한국무역협회-하나은행
외환수수료 우대서비스



한국무역협회 tradeKorea.com과 하나은행은
날로 급증하고 있는 온라인 무역거래에 대한
수출입금융서비스를 지원하기 위하여,
수출입계약 및 국내업체간 거래에 대해 아래와 같이
수수료 우대 서비스를 실시합니다.

■ 서비스 소개

- 우대 대상거래 : 수출입 계약 및 내국신용장에 의한
국내업체간 외환결제에 한함
- 이용절차 : ①tradeKorea.com 회원가입 또는 로그인 →
②신청서 작성 → ③신청결과에서 현재 상황 확인 →
④확인서 발급 확인 시 출력 후 하나은행 방문

■ 우대내용 서비스 문의 : 하나은행 1544-3000, 3500

구분	통상 수수료율	우대 기준율
당발송금 수수료	송금금액구간 별 5,000원~25,000원	건당 50%~80% 할인
타발송금 수수료	건당 10,000원	건당 50%~80% 할인
신용장통지 수수료	건당 20,000원	건당 50%~80% 할인
매입/추심 수수료	건당 20,000원	건당 30~50% 할인
신용장발행 수수료*	신용등급 별 발행금액의 0.8~1.4%	건당 0.4%P 감면
신용장인수 수수료*	신용등급 별 발행금액의 1.4~2.0%	건당 0.8%P 감면

* 기업의 당행신용등급에 따라 적용요율과 우대율이 상이할 수 있음.

문의

한국무역협회 플랫폼 마케팅팀
02-6000-4420

전세계 무역인의 온라인
원스톱 거래 네트워크

tradeKorea.com

한국무역협회

SurplusGLOBAL



세계 최대 반도체 중고장비 전시장
서플러스글로벌 반도체 장비 클러스터와
함께 할 파트너를 모집합니다.

입주 혜택

- 연간 1,000개 이상의 전 세계 바이어 내방을 통한 시너지 효과 창출
- 평가팩, 클린룸, 리프트베이, 항온항습창고, 사무실 등 고객 맞춤형 공간 임대
- 공유회의실 및 옥상정원, 편의점, 북카페, 카페테리아, 피트니스센터, 다목적룸 등 편의시설 공유를 통한 운영비용 절감
- 출입 시스템, 구역별 보안 관리, 네트워크 보안 플랫폼 적용으로 입주사 맞춤형 보안관리
- 서플러스글로벌 물류팀의 Logistics 서비스 제공으로 물류 보관비용 효율화

Semiconductor Equipment Cluster

Cleanroom



Demo room

Global Language

비즈니스 베트남어 ————— 공항(92)

대화

Tại quầy hải quan và kiểm tra an ninh hàng không
입국심사대에서

Nhân viên hải quan
담당자
Min-ho
민호

Chào anh, anh vui lòng cho tôi xem hộ chiếu.
안녕하세요, 여권을 보여주십시오.
Đây là hộ chiếu của tôi.
여기 제 여권입니다.

Nhân viên hải quan
담당자
Min-ho
민호

Anh đến Việt Nam để làm gì?
베트남에 어떤 일로 오셨습니까?
Tôi đến Việt Nam để công tác.
출장차 왔습니다.

Nhân viên hải quan
담당자
Min-ho
민호

Anh sẽ ở Việt Nam trong bao lâu?
베트남에 얼마 동안 머무실 겁니까?
Tôi sẽ ở Việt Nam trong 10 ngày. Đây là vé máy bay khứ hồi của tôi.
10일 동안 머물 겁니다. 이것은 제 왕복 항공권입니다.

Nhân viên hải quan
담당자
Min-ho
민호

Anh sẽ ở đâu?
어디에서 머무실 겁니까?
Tôi sẽ ở tại khách sạn Kingdom quận 1 thành phố Hồ Chí Minh. Đây là xác nhận đặt phòng của tôi.
호치민 1군 킹덤호텔에서 머물 겁니다.
여기는 제 예약확인서입니다.

ECK교육(www.eckedu.com) 제공

아랍어

أي خدمة؟:A
[아이유 키드마?]
무엇을 도와드릴까요?

أريد أن أشتري بنطلونا مريحا للسفر:B
[우리-드 안 아슈타리 반탈론 무리-하 릿 싸파르]
나는 여행용 편한 바지를 구매하길 원합니다.



ما رأيك في هذا البنطلون الأزرق?:A
[마 라으윅 피 하달 반탈론 알아즈라꼬?]
당신은 이 파란 바지를 어떻게 생각하십니까?

بـ: بعجبني. أعطني هذا.
[유으지부니. 아으띠니 하다]
마음에 듭니다. 이걸로 주세요.

애슐리의 Topic English

#97 시간이 촉박해요

안녕하세요? 독자 여러분. 강남YBM 스피킹 강사 애슐리입니다.

Dialog #.1 Let's have a look at this pie chart.
이 파이 차트 한번 봅시다.

Ashley: Good afternoon, everyone. I know we are tight for time so I'll jump right into the presentation.
Peter: Sorry for interrupting but I had a quick question before starting.
Ashley: Of course, go ahead.
Peter: Is this data including the most recent acquisition or is it prior to that?
Ashley: This presentation will go into more details about the numbers pre-acquisition and post. Now let's have a look at this pie chart.

- 해설 -
애슐리) 즐거운 오후입니다, 여러분. 시간이 촉박함을 알고 있으니 바로 발표하겠습니다.
피터) 방해해서 죄송하지만 시작하기 전에 잠깐 질문이 있었어요.
애슐리) 물론이죠, 말씀하세요.
피터) 이 데이터에는 가장 최근의 인수가 포함되어 있나요, 아니면 그 이전인가요?
애슐리) 이번 제 발표에서는 이전 수치와 이후 수치에 대한 자세한 정보를 제공할 것입니다.
이제 이 파이 차트를 봅시다.

Today's chitty chat
*Tight for Time 시간이 촉박해요
I wanted to pick up a coffee on the way to work but I was tight for time.
출근길에 커피를 사러 가고 싶었지만 시간이 촉박했어요.
I can't talk now. I'm in a rush. 지금은 말 못해요. 저는 급해요.
He couldn't fit me into any meetings this week because he was running on a tight schedule. 그는 빡빡한 일정 때문에 이번 주에 저와 어떤 회의에도 맞출 수 없었어요.
Let's make this quick. I'm on borrowed time. 빨리 끝내죠. 저는 잠깐 짬을 낸 거예요.
*Let's have a look 한 번 보죠.
Let's have a look at the numbers and see if we can find any trends.
수치를 보고 동향을 찾을 수 있는지 알아보겠습니다.
Let me have a look at the engine to see if I can fix it.
제가 그것을 고칠 수 있는지 엔진을 좀 볼게요.
Finish your homework first and I'll have a look at it when you're done. 숙제 먼저 끝내시고 끝나면 제가 한 번 볼게요.
I had a look at the essay you wrote and it looked great so far.
당신이 쓴 에세이를 봤는데, 지금까지 보기 좋았습니다.



애슐리
강남YBM어학원 스피킹 전문 강사
넥서스트익스피킹실전문교사 10회 저자

WT

실용비즈니스 중국어회화

주균한의

톡톡 중국어

01.业务负担 (업무 부담...01)

A: 最近好吗? 我看你好像很忙的样子?
[쥘이진 하이 하오 마? 워 칸 니 하오샹 헨 망더 양즈?]
(zuìjìn hǎo ma ? wǒ kàn nǐ hǎoxiàng hěnmáng de yàngzi?)
요즘 잘 지냈어요? 바빠 보이는데요?

B: 对啊, 我的同事车祸受伤, 所以我多了很多工作。
[뚜이 아, 워 더 톡스 처훙 쇼우샹, 수오이 워 뚜오려 헨 뚜오 쵡쵡오.]
(duìā, wǒ de tóngshì chēhuò shòushāng, suǒyǐ wǒ duō le hěnduō gōngzuò.)
네, 동료 교통사고 부상으로 내 일이 많이 늘었어요.

A: 他人还好吗?
[타 런 하이 하오 마?]
(tā rén hái hǎo ma?)
그분은 괜찮아요?

B: 还好, 只是要休息一段时间。
[하이 하오, 즈스 야오 시우시 이뚜완 스지옌.]
(hái hǎo, zhǐshì yào xiūxi yīduàn shíjiān.)
괜찮아요. 다만 한참 쉬어야 해요.



주 균 한(조우권한)
대만 지통 출생
대만 중국문화대학교(中國文化大學) 한국어 학과 졸업
대만 게임회사 차이니스 게이머 한국어 근무
대만 구국단종신학습센터(救國團終身學習中心) 한국어 전임 교사
imnelson1204@gmail.com

:: 주요 단어 ::	业务:	[yèwù]	업무, 일, 실무
	车祸:	[chēhuò]	교통사고

알립니다

●승강기 중소기업 온라인 수출상담회 참여기업 모집

한국승강기안전공단은 국내 중소기업의 해외 판로 개척지원을 위한 '온라인 해외수출 상담회' 참여기업을 모집한다고 밝혔다. 참여 대상은 국내 승강기 분야 완제품 및 부품 제조 중소기업으로 최근 5년간 수출 규모, 지식재산권·인증 등 기업경쟁력, 국내외 엑스포 참가 실적 등을 기준으로 최종 10개 중소기업을 선정할 예정이다. 선정된 기업은 오는 7월 13~14일 이틀간 온라인 전용 화상 상담관에서 해외 바이어와 1대1 비즈매칭을 하게 되고, 영문 제품 설명서 지원 및 해외 바이어 프로필 제공 등 수출상담회에 필요한 전반적인 사항을 무상으로 지원받게 된다. 참여를 희망하는 기업은 오는 6월 22일까지 참가신청서를 작성해 이메일로 신청할 수 있다. 날인 후 PDF 파일로 전환해 보내고, 담당자에게 유선으로 확인해야 한다.

- 문의 : 한국승강기안전공단 동방성장실
- 전화 : 055-940-9987
- 이메일 : kkangnar0524@koelsa.or.kr
- 홈페이지 : www.koelsa.or.kr

●두바이 GESS 교육장비 전시회 한국관 참가기업 모집

KOTRA는 국내 교육산업 관련 기업의 해외진출을 위해 중동지역 최대의 교육장비 전시회인 '2022 UAE 두바이 GESS 교육장비 전시회' 참가를 지원한다. 전시회는 오는 11월 15일부터 17일까지 사흘간 두바이 월드트레이드센터 전시장에서 개최된다. 참가를 희망하는 기업은 6월 17일까지 글로벌전시포털(www.gep.or.kr) 홈페이지의 온라인 참가 신청을 완료하고 한국과학기술기공업협동조합에 신청기간 내 300만 원의 참가신청금을 납부해야 한다.

- 문의 : 한국과학기술기공업협동조합
- 전화 : 02-725-4495
- 이메일 : ksiic@ksiic.or.kr

●수산물 맞춤형 시장조사 지원 수출기업 모집

aT는 해외시장 개척 및 확대를 준비하는 국내 수산물 수출 중소기업을 대상으로 수출을 희망하는 국가 및 품목에 대한 시장조사 보고서를 지원한다. 최근 2년간 수산물 수출실적이 있는 업체 중 선정하며, 선정된 기업에는 맞춤형 해외시장 조사보고서를 최대 5건까지 제공한다. 사업에 참여하려는 기업들은 6월 17일까지 aT 수출업체종합지원시스템(global.at.or.kr) 홈페이지에서 신청해야 한다.

- 문의 : 한국농수산물유통공사(aT)
- 전화 : 061-931-0856
- 이메일 : jkim14@at.or.kr
- 홈페이지 : global.at.or.kr

●[경기] 수출프론티어기업 역량강화지원사업 참가 모집

경기도수출기업협회는 수출프론티어기업의 해외진출 인프라를 구축하고 ESG경영역량을 강화하며 수출유망기업으로의 성장을 지

원할 역량강화사업을 진행하며 이에 참가할 기업과 전문기관을 모집한다. 지원금은 전체 비용의 80%까지 최대 430만 원까지 나오며 경기도에 본사 또는 공장이 등록된 기업 중 2021년 수출실적이 없거나 2000만 달러 이하인 기업을 대상으로 한다. 참가를 원하는 기업은 6월 17일까지 이지비즈시스템(www.egbiz.or.kr)에서 온라인 신청을 마쳐야 한다. 전문기관의 경우 경기도수출기업협회 사무국 이메일(gea04@gbbsa.or.kr)로 사업신청서를 접수해야 한다.

- 문의 : (사)경기도수출기업협회 사무국
- 전화 : 031-259-6461
- 이메일 : gea04@gbbsa.or.kr
- 홈페이지 : www.egbiz.or.kr

●[경기] 수출중기 글로벌 점프업 지원사업 참가 모집

경기평택항만공사는 평택항을 이용하는 중소수출기업의 물류비 부담 완화 및 수출 활성화를 도모하고자 해상운임, 터미널조작료, 내륙운송료 등 수출물류비 일부를 지원한다. 약 50개사를 대상으로 기업당 최대 300만 원을 예산 소진 시까지 지원한다. 참가를 원하는 기업은 경기평택항만공사(www.gppc.or.kr) 홈페이지에서 신청서와 구비서류를 다운로드해 작성한 후 이메일(logistics@gppc.or.kr)을 통해 제출해야 한다.

- 문의 : 경기평택항만공사 물류마케팅팀
- 전화 : 031-686-0671
- 이메일 : logistics@gppc.or.kr
- 홈페이지 : www.gppc.or.kr

●[광명] 하반기 해외시장개척 화상상담회 참가기업 모집

경기도 광명시가 시내 소재 기업을 대상으로 해외시장개척 화상상담회 참가기업을 모집한다. 상담회는 오는 10월 31일부터 11월 4일까지 미국 뉴욕과 LA에서 비대면으로 진행되며 바이어 발굴 및 매칭과 통역, 샘플 해외배송비 등을 지원한다. 참가를 원하는 기업은 6월 30일까지 경기도 경제과학진흥원 서부권역센터 앞 우편 또는 이메일(myb@gbbsa.or.kr)로 사업신청서를 접수해야 한다.

- 문의 : 경기도 경제과학진흥원 서부권역센터
- 전화 : 070-7116-4812
- 이메일 : myb@gbbsa.or.kr
- 홈페이지 : www.gm.go.kr

●[대전] 홍콩 전자 전시회 단체참가 참여기업 모집

대전일자리경제진흥원은 대전 관내 본사 또는 공장 소재기업의 해외수출판로개척을 위해 '2022년 홍콩 전자 전시회(HKEF 2022)' 온라인 단체참가기업을 모집한다. 모집된 기업에는 온라인 전시 참가, 현지 바이어 발굴 및 상담 주선, 화상상담 통역 등을 지원한다. 참가를 희망하는 기업은 6월 23일까지 대전비즈 웹사이트(www.djbea.or.kr)에서 신청하고 관련 서류를 제출해야 한다.

- 문의 : 대전일자리경제진흥원 통상지원팀
- 전화 : 042-380-3043
- 이메일 : djtrade@djbea.or.kr

- 홈페이지 : www.djbea.or.kr

●[대전] 2022 쉼 유아용품 박람회 참가기업 모집

대전일자리경제진흥원은 대전 소재 유아용품 관련 중소기업의 해외수출판로개척을 위해 '2022년 쉼 유아용품 박람회(Kind+Jugend 2022)' 참가기업을 모집한다. 모집된 기업에는 온라인 전시 참가, 현지 바이어 발굴 및 상담 주선, 화상상담 통역 등을 지원한다. 박람회는 독일 쉼 국제전시장에서 9월 8일부터 10일까지 사흘간 개최된다. 참가를 희망하는 기업은 6월 17일까지 대전비즈 웹사이트(www.djbea.or.kr)에서 신청하고 관련 서류를 제출해야 한다.

- 문의 : 대전일자리경제진흥원 통상지원팀
- 전화 : 042-380-3043
- 이메일 : djtrade@djbea.or.kr
- 홈페이지 : www.djbea.or.kr

●[충북] 왕흥 활용 종합무역상담회 참여기업 모집

청주상공회의소는 도내 수출기업의 판로개척 및 해외진출을 위하여 중국 인플루언서(왕흥) SNS 생방송, 중화권 온라인 화상상담회를 지원한다. 상담회는 올해 9월 1일 S컨벤션 2층 크리스탈볼룸에서 진행되며 중국뿐만 아니라 대만과 싱가포르, 말레이시아 등의 중국계 바이어 40면 이상이 참가한다. 참가를 희망하는 기업은 6월 20일까지 충북글로벌마케팅시스템(cbgms.chung.go.kr) 홈페이지를 통해 온라인으로 접수해야 한다.

- 문의 : 청주상공회의소
- 전화 : 043-229-2727
- 홈페이지 : cbgms.chung.go.kr

●[대구경북] 독일 쉼 하드웨어 전시회 참가기업 모집

한국무역협회 대구경북지원본부는 지역내 하드웨어 관련 기업의 해외 시장 진출 및 수출 활성화를 도모하고자 '2022 독일 쉼 하드웨어 전시회'에 참가 시 한국관 부스임차, 마케팅 및 홍보 등을 지원한다. 전시회는 오는 9월 25일부터 28일까지 나흘간 독일 쉼 쉼메세 홀에서 개최된다. 참가를 희망하는 기업은 오는 6월 23일까지 한국무역협회 홈페이지(www.kita.net)에서 온라인 접수해야 한다.

- 문의 : 한국무역협회 대구경북지역본부
- 전화 : 053-753-7531
- 이메일 : ink.kim@kita.or.kr
- 홈페이지 : www.kita.net

●[부산] 인도 K-Brand 전자상거래 입점기업 모집

부산경제진흥원에서 부산 지역 중소기업들의 인도 전자상거래 시장 진출을 통한 무역대응력 강화를 위해 인도 주요 온라인플랫폼 제품 업로드 및 판매에 소요되는 비용을 지원한다. 참가기업들은 아마존 인디아, 플립카트, 샵클루스, 스냅딜 등 인도 주요 온라인 이커머스 플랫폼에 제품을 올려 판매할 수 있게 된다. 참가를 원하는 기업은 오는 6월 17일까지 부산시 해외마케팅 통합시스템(trade.bepa.kr) 홈페이지에서 신청해야 한다.

- 문의 : 부산경제진흥원 글로벌사업지원단
- 전화 : 051-600-1723
- 이메일 : jun@bepa.kr
- 홈페이지 : www.bepa.kr

- 〈한국무역신문〉에서는 기관이나 단체, 지자체, 기업들의 행사, 이벤트, 모집 등의 공고를 접수합니다.
 - Tel : 02-6000-3124 Fax : 02-6000-3122
 - E-mail : wtrade07@gmail.com

●중기부, 하반기 '수출유망 중소기업·수출 두드림기업' 모집

중소벤처기업부가 6월 7일부터 2022년 '수출유망중소기업'과 '수출두드림기업'을 모집한다. 2000년부터 운영 중인 수출유망중소기업은 전년도 수출액 500만달러 이하인 중소기업 중 성장 가능성이 큰 기업을 선별한다. 이후 20개 수출지원기관의 해외마케팅 및 판로개척, 금융 관련 우대 지원을 제공한다.

수출유망중소기업으로 지정된 기업은 지정일로부터 2년간 중기부 등 6개 기관에서 운영하는 수출바우처, 수출컨소시엄과 같은 수출지원사업 참여 시 가점 등 우대사항을 적용받을 수 있다.

또 기술보증기금, 신용보증기금 등 4개 정책금융기관에서 보증한도 확대와 수출금융상품 우대를 받는다. 기업은행, 농협 등 10개 은행에서 금리 우대와 함께 외국환거래 시 환율 및 수수료 할인 등 금융지원을 제공한다.

지나해 신설된 수출두드림기업은 해외진출을 희망하는 소상공인에 대해 4개 수출지원기관에서 컨설팅부터 온라인 수출 지원, 금융 관련 특화 지원을 제공한다.

수출두드림기업으로 지정된 소상공인은 지정일로부터 2년간 수출바우처, 해외 온라인 쇼핑몰(아마존·라쿤테·소피 등) 입점 지원 등 수출지원사업에 우대 지원을 받을 수 있다.

또 대한무역투자진흥공사(KOTRA)가 제공하는 수출전문가와 1대1 컨설팅, 128개 해외무역관이 보유한 네트워크를 활용한 해외바이어 발굴 등 수출 역량 강화 프로그램도 제공한다.

소상공인시장진흥공단(소진공)의 '혁신형 소상공인지원'과 지역신용보증재단의 '수출유망소상공인 보증'을 통해 수출에 필요한 자금도 지원한다.

참여를 희망하는 기업은 수출지원센터 누리집에서 6월 24일까지 접수하면 된다. 더 자세한 사항도 해당 누리집과 중기부, 기업마당 누리집을 통해 확인할 수 있다.

김영채 기자

복잡한 무역실무! 고민 말고,
각 분야 최고 전문가와 해결하세요!

TradePro

디지털 무역상담 플랫폼

TradePro란?

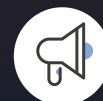
손쉽게 전문가와 상담할 수 있는
디지털 무역상담 플랫폼 입니다.



화상상담



채팅상담



오픈상담



AI자문

접속방법

Tradepro.kr



- 1) PC / Mobile / Tablet : tradepro.kr 바로접속!
- 2) 한국무역협회 홈페이지 (kita.net) 접속 후, TradePro 클릭!

상담분야



무역실무



관세/FTA/HS Code



국제계약/클레임



세무/회계



상표/특허



해외인증



외환/환리스크



온라인마케팅



창업컨설팅



지역전문가



물류전문가



기타분야