

“누적되는 금융·인력 애로… 수출 중소기업, 자포자기”

무협, 한빛회 기업 수출현장 애로 간담회… “국세청과 수출기업 세정지원 방안 협의 중”

글로벌 경기 침체와 어려워진 수출환경 속에서 수출 중소기업들이 자금난과 인력난의 2중고를 호소하고 있다. 업계는 한계에 몰린 수출 중소기업에 대한 특단의 대책이 필요하다고 호소했다.

한국무역협회는 5월 31일 경기도 성남시 소재 (주)아이에스시 본사에서 ‘한빛회 기업 수출 현장 애로 간담회’를 개최하고 이처럼 밝혔다. ‘한빛회’는 ‘한국을 빛낸 무역인 상’을 수상한 기업인들의 모임으로 수출 실적

과 미래 성장 비전이 높은 중소·중견기업인 235명으로 구성되었다.

이명재 명정보기술 대표이사는 “일본의 한 무역파트너가 일본근로자 임금은 250만원 정도로 한국 근로자의 임금 수준보다 낮으니 일본 근로자 채용을 고려해 보라고 제안할 정도로 오창공단에 입주한 많은 기업들은 급격한 임금 상승과 인력 부족에 어려움을 겪는 상황”이라면서 “비상 상황인 만큼 외국 인력 채용을 정부가 폭넓게 허용해 가

야할 것”이라고 주문했다.

최명배 엑시콘 회장은 “미국의 경우 반도체 제조기반의 자국 내 구축을 위해 2030년까지 30만 명의 반도체 관련 인력이 필요한 상황”이라면서 “미국엔 프로세스 엔지니어들이 부족하기 때문에 우리도 인력이 부족한 어려운 상황 속에서 관련 인력의 미국 유출까지 우려된다”고 말했다. 그는 “특히 반도체 산업은 물리, 기계, 화학 등 종합 지식이 필요한 산업임을 고려해 반도체 인력 양성과 교육 강화를 위한 정부의 적극적인 정책이 필요하다”고 강조했다.

김덕준 글로벌스탠다드테크놀로지 대표이사는 “대형 반도체 장비나 부품 수출 시 높은 물류비용으로 인해 원가 부담이 가중되어 현지 기업과의 가격경쟁력에서 우위를 확보하기가 어렵다”라면서 “수출바우처 물류비용 지원 한도를 확대하는 등 추가 지원이 필요하다”고 주장했다. 또한 그는 “경쟁력을 위해 FTA 체결을 확대하되, 특히 대만과의 무관세 교역이 가능하도록 정부나 무역협회의 역할이 필요하다”고 주장했다.

배수천 가람전자 대표이사는 “생산 확대를 통해 수출량을 늘리고 싶어도 수도권 인근 공장 부지의 건폐율 및 용적률이 낮아 공장 증축에 어려움을 겪고 있다”라면서 수출 확대를 위한 수도권 입지 규제 완화를 건의했다.

한편, 익명의 중소 제조기업 A사 대표는 “코로나로 인해 최근 3년 동안 수출 중소기업은 매우 어려운 시기를 보내고 있다”라면서 “중국 등으로 수출했지만, 과거 대비 수출대금 회수가 지연되는 상황이 지속되고 있어 수출 금융기관

최신 무역정보와 다양한 서비스로 가득찬
글로벌 비즈니스 포털

들의 보증 등 지원이 필요한데, 수출 금융 기관들은 담보 요구 등 중소기업을 외면하고 있다”고 호소하고 정부와 수출 금융 기관의 중소기업 지원책 확대를 요청했다. 그는 “금융권은 예금자산을 담보로 계약 이행 보증서를 발급해 주기 때문에 담보가 부족한 중소기업은 계약금을 포기하는 사례가 발생하고 있다”라면서 “담보가 없어도 수출 주문만 있으면 보증서를 발급해주는 등 신용 위주의 보증 제도를 도입하는 등의 제도 개선이 필요하다”고 주장했다. 한편 그는 “과거 15%에 달하던 영업 이익률이 최근에는 수요 위축 등으로 10% 정도로 하락했는데, 6~7% 수준의 고금리 이자를 부담하고 나면 이익은 거의 없어 수출을 포기해야 할지 모르는 상황”이라고 호소했다.

정만기 한국무역협회 부회장은 “금일 간담회를 통해 우리 일부 수출기업들은 누적되는 인력, 금융 애로로 인하여 거의 자포자기하는 수준에 다다랐음을 확인했다”며 “무역협회는 고금리나 세계 경기침체로 우량 수출기업이 쓰러지지 않도록, 금융 애로 해소 차원에서 한빛회 회원사와 수출의 탑 수상기업 등을 대상으로 세무조사 유예 등 세정 지원을 하는 것을 국세청과 협의 중”이라고 밝혔다.



동남아로 간 'K-펫푸드' 농림축산식품부와 한국농수산식품유통공사(aT)는 5월 10~27일 베트남 하노이에서 '제1회 아세안 K-펫푸드 페어'를 개최했으며 26~27일 진행된 기업간거래(B2B) 수출상담회에 국내 우수 수출업체 31개사와 베트남 등 아세안 각지의 수입 바이어, 벤더사, 대형 펫샵 체인 등 106개사가 참여해 총 5270만 달러의 수출 상담 성과를 올렸다고 밝혔다. 아세안 펫푸드 시장은 코로나19 이후 빠르게 성장 중이다. 우리나라의 반려동물 사료 수출 또한 2018년 400만 달러에서 지난해 4100만 달러로 4년 만에 10배 급성장했다. [사진=aT 제공]

2023년도 수출바우처 사업 EC21과 함께 하십시오!

23년간 연속수행을 통한 전문성과 노하우를 바탕으로
귀사의 수출에 날개를 달아드리겠습니다.

★ EC21 수행가능 분야 ★

조사/일반컨설팅	해외시장조사 현지영업채널개발
홍보/광고	검색엔진마케팅 B2B 온라인마케팅 SNS 마케팅
전시회/행사/해외영업지원	해외전시사전마케팅
디자인개발	수출마케팅 플랫폼(반응형 홈페이지)

수출바우처 사업 문의처
T. 02-6000-4465 / E. leedh@ec21.com
www.ec21.co.kr

수출 8개월째 뒷걸음... 무역적자는 15개월 연속

반도체(-36.2%)·컴퓨터(-57.5%)·선박(-48.0%)·석유제품(-33.2%)·석유화학(-26.3%)·무선통신기기(-12%)

수출이 5월 말 현재 8개월 연속 감소한 가운데, 회복 기미가 보이지 않고 있다. 무역적자는 15개월 연속 진행되고 있다.

6월 1일 산업통상자원부가 발표한 '5월 수출입 동향'에 따르면 5월 수출은 전년 동기 대비 15.2% 감소한 522억4000만 달러(69조1135억 원)를 기록했다. 이로써 월간 기준 수출은 작년 10월부터 8개월 연속 감소했다. 2018년 12월~2020년 1월 이후 가장 긴 연속 수출 감소다.

이런 수출 부진은 금액 기준 수출 비중이 높은 반도체와 석유화학, 석유제품 등의 부진이 계속되고 있기 때문이다. 5월 반도체 수출액은 73억7000만 달러로 작년 같은 달의

115억4000만 달러보다 36.2% 감소했다. 반도체 한 품목에서만 1년 새 42억 달러 가까이 감소했다. 반도체 수출 증가율은 작년 8월 이후 10개월째 마이너스다. 특히 한국 기업의 주력 품목인 메모리 반도체의 5월 수출은 34억1000만 달러로 작년 동월(72억8000만 달러) 대비 53.1% 급락한 것으로 나타났다.

컴퓨터(-57.5%), 선박(-48.0%), 석유제품(-33.2%), 석유화학(-26.3%), 무선통신기기(-12%), 이차전지(-4.9%) 등 여러 주력 상품의 수출도 감소했다.

자동차(49.4%)와 일반기계(1.6%), 이차전지 양극재(17.3%) 등 일부 품목은 늘었다. 지역별로는 중국(-20.8%), 미국(-1.5%),

아세안(ASEAN, -21.2%), 유럽연합(EU, -3.0%), 중남미(-26.3%), 중동(-2.6%) 등 6대 주요 지역 수출이 모두 작년 같은 달보다 감소했다.

다만 5월 대중 수출은 106억2000만 달러로 100억 달러대를 회복했고, 조업일수를 기준으로 한 일평균 수출액은 지난 1월 21억6000만 달러에서 5월 24억3000만 달러로 올라 작년 10월 이후 처음 24억 달러대를 회복했다.

수입은 같은 기간 543억4000만 달러로 작년 동월보다 14% 감소했다. 원유(-16.2%), 가스(-20.2%), 석탄(-35.1%)을 포함한 에너지 수입액이 20.6% 감소한 데

다른 영향이 컸다.

하지만 무역적자는 계속됐다. 5월 무역수지는 21억 달러 적자로 작년 3월 이후 15개월 연속 적자다. 1995년 1월~1997년 5월 29개월 연속으로 무역적자가 난 이후로 27년 만에 가장 긴 연속 무역적자다. 1~5월 누적적자는 273억4000만 달러를 기록했다.

산업부는 월간 기준 무역적자가 1월 125억3000만 달러로 정점을 찍은 뒤 2월 53억2000만 달러, 3월 47억4000만 달러, 4월 26억5000만 달러, 5월 21억 달러로 점차 줄어드는 추세라고 밝혔다. 김보근 기자

6월 중 DEPA 가입 전망

우리나라가 디지털 통상협정인 '디지털경제동반자협정(DEPA)'에 이달 중 가입할 것으로 기대된다.

산업통상자원부는 6월 1일 안덕근 통상교섭본부장 주재로 통상추진위원회를 개최하고 "우리나라의 DEPA(Digital Economy Partnership Agreement) 가입 협상이 곧 타결될 것으로 예상된다"고 밝혔다.

예상대로 이달 중 협상이 타결되면 우리나라는 DEPA 최초 가입국이 된다. 아울러 지난 1월 발효된 한-싱가포르 디지털동반자협정(KSDPA)에 이어 우리나라의 두 번째 디지털 통상협정이 된다. DEPA는 싱가포르와 뉴질랜드, 칠레 3개국이 참여하는 세계 최초 북수국으로 이뤄진 디지털 통상협정이다. 앞으로 디지털 통상 분야에서 세계적 협력 플랫폼으로 확장될 가능성이 높다.

산업부 관계자는 "우리 기업들이 전자상거래를 활용해 수출과 디지털 콘텐츠 해외 진출을 더욱 확대할 수 있는 기회가 될 것"이라며 "우리 기업의 디지털 기반 수출을 촉진할 수 있도록 디지털 통상 네트워크를 더욱 확대할 계획"이라고 말했다. 김보근 기자



희뿌연 한국무역

6월 1일 오전 부산항 일대가 안개로 말미암아 뿌연 모습을 보이고 있다. 산업통상자원부는 이날 5월 통관기준 수출이 전년 동월보다 15.2% 줄어든 522억4000만 달러로 집계됐다고 밝혔다. 이로써 수출은 8개월 연속 감소했다. 수입은 14.0% 줄어든 543억4000만 달러였고 무역수지는 21억 달러 적자로 15개월 연속 적자를 기록했다. 5월말 기준 올해 누적 적자액은 271억7000만 달러로 지난해 적자 규모(477억8500만 달러)의 절반을 넘어섰다. [사진=연합뉴스]

6월 1일 오전 부산항 일대가 안개로 말미암아 뿌연 모습을 보이고 있다. 산업통상자원부는 이날 5월 통관기준 수출이 전년 동월보다 15.2% 줄어든 522억4000만 달러로 집계됐다고 밝혔다. 이로써 수출은 8개월 연속 감소했다. 수입은 14.0% 줄어든 543억4000만 달러였고 무역수지는 21억 달러 적자로 15개월 연속 적자를 기록했다. 5월말 기준 올해 누적 적자액은 271억7000만 달러로 지난해 적자 규모(477억8500만 달러)의 절반을 넘어섰다. [사진=연합뉴스]

인천항 자동차 물동량 ↑ ... 컨테이너 통한 수출 증가

인천항만공사(IPA)는 인천항을 통한 자동차 물동량이 지속적인 증가세를 보이고 있다고 밝혔다.

인천항 중고차 수출은 전년 동월 대비 53.9% 증가한 3만8000대를 기록하며 증가세를 이어갔다. 지난해 1월부터 4월 사이 인천항 중고차 수출대수는 10만4000대에 머물렀으나, 올해 1~4월 누계 수출대수는 14만6000대를 기록했다. 신차의 수출 물동량이 전년 동월 대비 61.6% 증가했다.

이런 높은 증가세에 대해 인천항만공사는 "공사와 인천항 내항 부두 운영사인 인천내항부두운영이 자동차운반선 부족에 따른 신차 환적 수요 증가를 선제적으로 파악하고, 인천 내항은 갑문이 설치된 정온 수역으로 자동차를 선적·하역할 수 있다는 장점을 알리며 유지한 신규 환적 물동량이 반영된 것으로 보인다"고 평가했다.

실제로 독일 브레멘하펜항에서 출항한 현대글로벌비스의 자동차운반선 '플래티넘 레이(PLATINUM RAY)'호가 신차 1500대 등 차량 2200대를 싣고 5월 16일 인천항 내항에 입항했다. 해당 선박에 실린 신차는 환적을

위해 인천항 내항에 도착한 차량으로 22일부터 순차적으로 다른 자동차운반선을 통해 중국 등으로 향하고 있다.

인천항만공사는 이번 신규 물동량 유치로 신차 환적 물동량이 연간 6만 대 이상 증가할 것으로 기대하고 있다. 아울러 관련 산업의 부가가치 창출 등이 새로이 발생할 것으로 내다봤다.

인천항을 통한 중고자동차 수출 물동량 역시 호조를 보이고 있다. 인천항에서는 지난달 누계 기준 전년 대비 40.5% 증가한 14만6000대가 수출됐다. 공사는 자동차운반선 부족과 컨테이너 운임 하락에 따라 컨테이너를 통한 중고차 수출이 증가한 것을 주요 원인으로 보고 있다. 한국무역통계진흥원에 따르면 컨테이너선 물량이 자동차운반선보다 약 3.9배가량 높았다.

김종길 인천항만공사 운영본부 부사장은 "인천항 전략화물 물량 증대를 위해 노력을 기울일 것"이라며, "인천항을 통한 자동차 물동량 증가세가 지속될 수 있도록 스마트 오토밸리 조성 등 더 개선된 물류환경 조성에 힘쓰겠다"고 말했다. 인천=뉴시스

수출식품 규격·기준 논의... 한중식품협의회 개최

중국으로 수출하는 우유의 살균조건에 초고온순간처리방법을 추가하는 내용을 포함해 중국과의 수출 식품규격과 기준을 논의하는 회의가 열렸다.

식품의약품안전처는 식품 기준 분야에서 한중 양국의 업무 협력을 강화하고 중국으로 국내 식품의 수출 확대를 지원하기 위해 5월 31일부터 6월 1일까지 중국 상동성 웨이하이에서 중국 정부와 '한중식품기준전문가협의회'를 개최했다고 밝혔다.

이번 양자 회의에서 한중 양국은 식품안전기준에 관한 양해각서를 갱신(5년 주기)하고 ▷우유의 살균조건에 초고온순간처리방법 추가 ▷국내산 해조류의 이산화티타늄 천연 유래 인정 ▷양국의 대체식품 정책 ▷식품 용기의 관리기준 ▷프로바이오틱스의 관리현황 등을 논의한 것으로 알려졌다.

양자 회의에 이어 식약처는 중국 식품안전관리기관·식품기업 등이 참여하는 중국 식품안전관리 워크숍에도 참여했다. 행사에서는 국내 식품 기준·규격의 전반적인 내용과 내년 1월 1일부터 시행되는 축·수산물 의 동물용의약품 잔류허용물질 목록 관리제

도(PLS) 제도에 대해 설명했다. PLS는 사용이 허가된 잔류물질은 허용기준으로 관리하고 그 외 잔류물질은 일률기준(0.01mg/kg)으로 관리하는 것을 말한다.

그간 식약처는 양자 회의에서 중국의 식품안전국가표준을 개정해 국내 식품의 대중국 수출을 증대하는 데 기여해왔다. 주요 성과는 ▷채소·과일이 첨가된 영유아식품에 대한 아질산염 기준 적용 제외 ▷생막걸리의 미생물과 주류의 망간 기준 삭제 ▷설탕의 미생물과 초콜릿 제품의 구리 기준 삭제 ▷비밀균 발효제품인 절임채소에 대한 대장균균 기준 적용 제외 및 과자류의 세균수 기준 완화 ▷냉동 곡류 및 조제식품 중 기금육에 대한 기준·규격 신설 등이다.

중국으로의 식품 수출은 2020년 14억 달러(약 1조8452억 원)에서 지난해 21억 달러(약 2조7678억 원)로 증가했다.

식약처 관계자는 "앞으로도 식품 안전기준과 관련된 수출기업의 애로사항을 해결하겠다"며 "국내 식품의 해외 수출을 지원하기 위해 적극적으로 국외 기관과 교류·협력을 강화할 것"이라고 말했다. 김보근 기자

태국 바이어 상담... 'K-서비스' 아세안 수출 확대 모색

KOTRA, 방콕에서 '동남아 서비스 해외진출 파트너링' 개최

KOTRA는 5월 30일부터 이틀간 태국 방콕에서 '동남아 서비스 해외진출 파트너링'을 개최했다. 이번 행사는 세계 경기둔화가 계속되는 상황에서 새로운 수출동력으로 부상하고 있는 K-서비스의 아세안 시장진출을 지원하기 위한 것으로 ▷비즈니스 상담회 ▷한-아세안 스마트 서비스 포럼 등으로 구성됐다.

행사에는 에듀테크, 스마트시티, ICT 솔루션 관련 국내기업 32개사가 참가해 태국, 베트남, 인도네시아 등 바이어와 상담을 진행했다. 이에 앞서 30일 오전에 개최된 '한-아세안 스마트 서비스 포럼'에서는 한국 교육부를 비롯해 동남아 교육부장관

기구(SEAMEO), 태국 디지털경제 진흥원(DEPA) 등 현지 주요 기관이 참여해 산업 동향 및 로드맵 발표를 통해 아세안 시장진출 기회에 대한 정보를 제공했다.

KOTRA는 과거 서비스 수출은 운송, 건설업이 중심이었으나 최근에는 콘텐츠 등 지식재산권, 정보통신, 사업서비스 등 지식 기반 서비스 수출이 빠르게 성장하고 있다고 설명했다.

태국 학력평가 시험(TEDET)의 콘텐츠를 거래하는 등 한국기업과 비즈니스 관계를 이어온 태국 에듀파크(Edupark)는 "영어·과학·코딩 분야 및 혁신적인 교육 플랫폼을 보유한 한국기업에 관심이 많다"며 "이번

행사를 통해 만난 한국기업과 추가적인 협력 성과가 기대된다"고 말했다.

KOTRA에 따르면 동남아 인구는 6억 8000만 명에 달하며 젊은 인구구조, 높은 교육열 및 인터넷 보급 확대 등으로 에듀테크 시장의 성장 잠재력이 매우 크다. 스타티스타(Statista) 통계 자료에 따르면, 동남아 온라인 교육시장 규모는 2023년 17억8000만 달러에서 2027년 21억5000만 달러로 연평균 4.7% 수준으로 지속 성장할 것으로 전망된다.

한편, 글로벌 조사기관인 프로스트앤설리번 자료에 따르면, 동남아 스마트시티 시장 규모는 2025년 283억 달러에 달할 것으

로 예상되며, 태국, 말레이시아, 싱가포르를 주요 시장으로 전망하고 있다.

태국 디지털경제진흥원의 논 아카라쁘라 쾨 박사는 "태국의 경우 'Thailand 4.0', '태국 스마트시티 개발 로드맵' 등의 정책 수립을 통해 2036년까지 세계 10대 스마트시티 국가로의 도약을 추진 중"이라며 한국과의 협력 확대에 대한 큰 기대감을 보였다.

정외영 KOTRA 혁신성장본부장은 "전 세계적으로 디지털 기반 서비스경제가 더욱 확대되고 있으며 서비스 수출의 부가가치 및 고용창출 효과는 제조업을 크게 웃도는 수준"이라며 "ICT 경쟁력을 보유한 우리 서비스기업이 글로벌 수출기업으로 성장할 수 있도록 관련 지원사업을 적극 추진하겠다"고 밝혔다. 김영채 기자



KOTRA가 5월 30일부터 이틀간 태국 방콕에서 개최한 '동남아 서비스 해외진출 파트너링' 행사에서 국내 참가기업이 해외바이어와 상담하고 있다. 【사진=KOTRA 제공】

아일랜드에서 K-뷰티 상담 성황... 바이어 문의 급증

아일랜드에서 K-뷰티 수출입 상담이 진행됐다. KOTRA는 매년 아일랜드 뷰티 종사자 약 1만여 명이 참석하는 아일랜드 최대 규모 뷰티 박람회 '아일랜드 프로페셔널 뷰티(PBHJ) 전시회' 내에 K-뷰티 홍보관 행사를 진행했다고 밝혔다. 행사는 5월 28일부터 이틀간 아일랜드 수도 더블린에서 열렸다. 행사 기간 중 K-뷰티 홍보관에서는 우리 기업 현장 상담만 100건이 이뤄졌다.

KOTRA에 따르면 K뷰티 홍보관에는 다수의 아일랜드 뷰티 유통업체들이 찾아와 한국산 제품 수입에 관심을 표명했다. 아일랜드에는 아직 한국산 화장품을 전문적으로 취급하는 바이어가 많지 않으나, 유럽 내 한류 열풍에 힘입어 우리 제품을 찾는 현지 소비자가 점점 증가하는 추세다.

이번 상담에서는 특히 마스크팩, 주름 및 여드름 개선이 가능한 기능성 화장품에 대한 현지 바이어의 문의가 많았다. K-뷰티 홍보관을 방문한 아일랜드 유통기업 A사는 "최근 아일랜드에서 기능성 한국 화장품을 찾는 수요가 늘고 있다"며 "KOTRA를 통해 다양한 한국기업들과 만남이 이뤄지길 바란다"고 소감을 전했다.

올해 들어 아일랜드의 1인당 GDP는 11만 4000달러를 돌파할 것으로 전망되는데, 이는 룩셈부르크에 이어 세계에서 2번째로 높다. KOTRA는 '아일랜드 K-뷰티 유통망 입점지원 사업'의 일환으로 런던무역관을 중심으로 ▷K-뷰티 진출 상담회 ▷아일랜드 유통망 진출 컨설팅과 같은 수출 마케팅 프로그램을 운영했다. 김보근 기자

'K-브랜드 전시회'로 수출 확대... 2.5억 달러 상담 목표

산업통상자원부는 국내 중소기업의 해외 시장 개척을 지원하기 위해 'K-브랜드 전시회' 사업을 추진 중이라고 밝혔다. K-브랜드 전시회는 해외에서 열리는 국내 전시 주최자의 전시회를 선정해 기업 부스 참가비, 브로슈어 제작을 비롯해 전시장 임차비 등을 최대 1억2000만 원까지 지원한다.

6월 1일 베트남 호치민에서 코엑스(COEX) 주최로 열린 '2023 베트남 국제 프리미엄 소비재전도 K-브랜드 전시회' 중 하나다. 이전 시회에는 뷰티, 패션, 홈·인테리어 등 국내

소비재 기업 111개사가 참가했다.

6월 15일에는 한국의로기기술산업협회가 주최하고 국내 기업 70개사가 참여하는 '2023 베트남 K-Med 엑스포'가 호치민에서, 9월에는 인도네시아 자카르타에서 코엑스 주최 '자카르타 국제 프리미엄 소비재전'이 개최된다.

산업부는 K-브랜드 전시회에 국내 기업 총 600개가 참여해 8500명의 해외 바이어를 유치함으로써 약 2억5000만 달러 규모의 수출상담 실적을 달성하는 것을 목표로 하고 있다. 김보근 기자

일본서 1000억 원 한국 김 수출계약 체결

해양수산부는 5월 23~24일 일본 도쿄에서 열린 '2023년도 대일 한국 김 수출 입찰·상담회'에서 작년보다 61.5% 증가한 1050억 원 규모의 김 수출계약을 체결했다고 밝혔다.

이번 김 수출 입찰·상담회는 한국수산물유통협회와 전국가공해태협동조합연합회 등 김 관련 5개 단체가 주관했다. 올해는 예년보다 많은 바이어가 참여했다.

특히 지난 몇 년간 일본으로의 수출이 감소했던 마린김의 계약이 늘었다. 마린김 계약액은 475억 원으로 작년보다 109.3% 상

승했으며, 계약량은 5억6000만 장으로 작년 대비 52.5% 상승했다. 이는 지난 겨울 일본의 김 양식 작황이 부진한 상황에서 우리나라 김 양식·가공업계의 꾸준한 품질 개선 노력에 따른 결과로 해수부는 분석했다.

부가가치가 높은 무당조미김과 김 조제품의 합산 계약액과 계약량은 575억 원, 5억 8000만장으로 작년보다 각각 35.9%, 14.4% 증가했다. 코로나 시기 일본에서는 외식이 줄면서 가정식 반찬으로 즐겨 먹는 조미김, 김자반 등의 수요가 늘어났다. 김보근 기자

작년 농업용 트랙터 수출 23% ↑ ... 12억 달러로 역대 최대

지난해 농업용 트랙터 수출이 1년 전보다 23% 늘며 역대 최대 실적을 달성했다.

관세청이 최근 발표한 수출입 현황에 따르면 작년 농업용 트랙터 수출액은 12억4500만 달러로 1년 전보다 23.3% 늘었다. 코로나 19가 확산하기 전인 2019년 실적(5억7700만 달러)의 2.2배 수준으로 사상 최대다. 올해 들어 4월까지 수출액은 동기 기준 작년에 이어 역대 두 번째로 많은 3억7800만 달러로 호조세가 지속되고 있다.

관세청은 먹거리 자급 등에 대한 관심이 높아지며 소규모 경작을 위한 장비 수요가 늘었다고 설명했다.

품목별로 보면 지난해 트랙터 수출은 소형이 9억2600만 달러로 전체 수출액의 74.1%를 차지했다. 중형(3억200만 달러) 비중이 24.7%로 그다음으로 많았다. 지난해 소형과 중형 수출액 모두 역대 최대다. 대형 트랙터 수출은 1700만 달러(비중 1.2%)였다.

올해 들어서는 4월까지 중형(9600만 달러)과 대형(1300만 달러) 모두 동기 기준 최대 수출 실적을 기록 중이다. 수출국별로는 미국(10억600만 달러) 비중이 81%로 가장 컸다. 캐나다(5000만 달러·4%), 호주(4100만 달러·3%) 등 지난해에 트랙터를 수출한 국가는 총 74개국이었다. 김보근 기자

돼지고기 등 8개 품목 관세율 인하... 고등어 할당관세 0%

정부가 가계의 먹거리 부담을 낮추기 위해 6월 초부터 돼지고기·고등어 등 7개 농·축·수산물에 할당관세율 0%를 적용하고 저세율을 적용받는 생강의 수입 물량을 늘린다. 할당관세는 일정 기간 일정 물량의 수입 물품에 대해 관세율을 일시적으로 낮추거나 높이는 제도로, 관세가 낮아지면 그만큼 수입 가격이 낮아지는 효과가 있다.

정부는 5월 30일 국무총리 주재로 국무회의를 열고 이런 내용의 할당관세령과 시장접근물량 규칙을 개정하기로 했다고 밝혔다.

정부는 수입 돼지고기에 대해 최대 4만 5000t까지 0%의 할당관세를 적용한다. 고

등어도 오는 8월 말까지 1만t 물량에 대해 할당관세 0%를 적용한다. 식품 원재료로 쓰이는 설탕(10만5000t)은 할당 관세율을 0%로 낮추고 소주 등 원료로 사용되는 조주정은 올해 하반기까지 할당관세 0%를 적용한다.

원당(수입 전량)도 할당관세율 0%를 적용해 브라질 등 자유무역협정(FTA)을 체결하지 않은 국가로부터 수입을 확대한다. 가축용 배합사료로 쓰이는 주정박(15만t)과 팜박(4만 5000t)에 대해서도 할당관세 0%를 적용한다.

생강은 시장접근물량을 1500t 늘린다. 시장접근물량 내에서 관세율 20%가, 그 외에는 37.3%가 적용된다. 김보근 기자

아이디어와 기획력 앞세운 마이스업계 승부사

올해 창업 10년차인 엠더블유네트웍스 성민욱 대표는 대학 때 이미 마이스(MICE) 분야에 꽂혔다. 계기는 대학 3학년 때로 거슬러 올라간다. 경영학 수업시간에 소자본 창업 케이스 스터디를 하던 중, 마침 학교 설명회를 통해 마이스 행사에 대해 배울 기회를 잡은 것이다.

“어려서부터 주변을 대표해서 행사기획하는 것을 좋아했습니다. 마이스 산업은 저의 기획력 그리고 남을 설득하는 능력을 발휘하기에 적합한 분야라는 생각했습니다. 혹여나 망해도 막대한 자금이 들어가지 않아서, 리스크가 적다는 점도 매력적이었습니다.”

●대학시절 이미 마이스 창업 준비 = 성 대표는 그때부터 ‘전시회’ ‘국제회의’ ‘학술대회’ 등에 운영 요원으로 참여했다. 적성을 확인하고자 했고, 그의 예상은 맞아떨어졌다.

“행사 진행에 있어 중요한 것은 ‘센스’입니다. 리허설을 아무리 많이 해도 예상치 못한 상황이 발생합니다. 저는 그때마다 순발력을 발휘해 대처했습니다. 저의 이런 능력을 인정해 행사 진행업체에서 여러 차례 입사 제안을 하곤 했습니다.”

성 대표는 대학 졸업과 동시에 마이스 분야에 골고루 종사했다. 가장 적합한 분야를 찾기 위해서다. 전시업체, 이벤트업체 그리고 국제회의 기획사에서 짧게는 2년, 길게는 4년간 재직했다. 결론은 국제회의 기획사였다.

“전시 분야는 이미 시장이 고착해 제가 들어갈 틈이 보이지 않았습니다. 이벤트 분야는 제 성향과 맞지 않더라고요. 반면에 국제회의 기획은 제 능력을 발휘하는데 가장 어울린다고 생각했습니다.”

그리고 2013년 마지막으로 ‘프리랜서’로 자신의 능력을 검증했다. 실무자가 아닌 경영자로서 능력을 확인하고 싶었다. 사실상 1인 기업으로 국제회의·세미나·기념식 행사를 진행했는데 만족스런 결과물을 얻었다. 성 대표는 “프리랜서라는 한계에도 불구하고 제가 가진 능력을 발휘하면서 사업을 맡을 수 있다는 것을 확인했다”며 “창업해도 자리를 잡을 수 있겠다”는 확신을 가졌다”고 회상했다.

●초기 시행착오 극복하고 성장 발판 마련 = 그리고 마침내 2014년 3월 함께 뜻을 같이했던 5명과 함께 ‘엠더블유네트웍스’를

차세대 성장원 ‘K-마이스’ 리더들

10 성민욱 엠더블유네트웍스 대표



성민욱 엠더블유네트웍스 대표는 대학 재학시절부터 마이스 분야에 관심을 갖고 창업을 준비했다. 30대에 창업해 이미 10년차 기업으로 최근에는 ‘스마트 배지’라는 마이스 산업에 특화된 제조 분야에도 진출했다. 【사진=엠더블유네트웍스】

창업했다. ‘고객과 함께하는 모든 순간을 최고로 만들겠다(Make it Wonderful)’ 그리고 ‘앞으로 만들어질 거대한 네트워크의 중심이 되겠다(Networks)’는 의미를 담았다.

초반에는 시행착오를 겪었다. 당시 해외에서 유행하던 프리미엄파티를 벤치마킹해 국내에 들여온 것. 대형쇼핑몰에서 ‘풀 파티(Pool Party)’를 열었는데 1억5000만 원가량을 투자해 손실만 1억 원 정도 발생했다. 경험이 없어 고생은 고생대로 하고 손해도 컸다.

“저희 능력을 보여주는 동시에 회사 브랜

드를 알리기 위해서 기획했는데 손실이 너무 크게 발생했습니다. 행사를 두 번만 개최하고 접은 것이 그나마 다행이었죠.”

하지만 행사를 통해 많은 것을 깨달았다. “대기업 행사팀에 있다는 고객이 ‘매우 즐거웠다. 하지만 내년에도 할 수 있겠냐’는 말을 들었을 때 변칙 정신이 들었습니다. 이것 저것 따져보니 손익을 맞추는 것이 도저히 힘든 구조였죠. 다행히 1년 동안 프리미엄 파티를 기획하면서 다양한 아이디어를 도출했고, 우리 회사 기획의 폭을 넓힐 수 있는 계기가 됐습니다.”

본격적으로 사업이 빛을 발한 것은 2016년부터다. 지인 소개로 NGO 단체가 진행하는 UN 사무총장이 참석하는 대형 행사를 맡은 것. 행사 두 달을 앞두고 주최 측에서 급하게 대행사를 찾는 과정에서 연결됐다. 엠더블유네트웍스는 짧은 시간에 ‘한국적인 미(美)’를 살리는 국민 의전 행사를 기획했다. 당시 참가자 등록에만 2시간가량 소요되는 절차를 단 5분으로 줄이자, 주최 측에서 감사를 표했다. 성 대표는 “처음에는 행사를 자체가 안 잡혀 있었다”며 “저희가 체계를 잡고 불필요한 요소도 없었다. 당시 1억 원 정도의 행사 예산을 줄여줘 크게 인정을 받았다”고 소개했다.

2017년에 진행한 ‘한국 마이스 어워즈(Korea MICE Awards)’도 잊을 수 없다. 관련 업계가 행사 초청 대상이었다. 엠더블유네트웍스 입장에서 부담이 클 수밖에 없었다. 성 대표는 해법으로 ‘업계 모두의 행사로

풀었다. “어떻게 하든 좋은 얘기를 듣기는 힘든 상황이었죠. 그래서 ‘무대 뒤에 있는 우리(마이스업계)가 주인공’이란 콘셉트로 기획했습니다. 수상자만을 위한 행사가 아닌 우리 업계의 사원부터 조감독 등 고생하는 모두를 부각시키려고 노력했습니다. 그랬더니 ‘지난 10년간 행사 가운데 가장 감동적’이라는 평가를 받았습니다.”

●혁신 위해 ‘연구중점주간’ 운영 = 엠더블유네트웍스는 매년 ‘연구 중점 주간’이라는 사내 행사를 진행한다. 2주에서 한 달 동안 전 부서가 업무를 중단하고 핵심과제를 연구한다. 이를 통해 도출한 대표적인 전략이 2018년 시작한 ‘디지털전환’ 작업이다. 성 대표는 “창업 당시부터 기존 틀을 벗어나서 새로운 부가가치를 창출해야만 기업이 경쟁력을 가질 수 있다고 생각했다”며 연구중점주간 기획 취지를 소개했다.

실제로 이후 다양한 ‘디지털전환(DX)’ 프로젝트를 전개했다. ‘홀로그램 라이브 발표 기술 보급’ ‘실감형 온라인 행사 플랫폼 개발’ ‘메타버스 플랫폼 보급’ ‘한국 랜드마크 공간 개발’ 등이 사례다.

최근에는 제조 분야로도 영역을 넓혔다. 일명 ‘스마트 배지(Badge)’ 개발이다. 전시장에 상시 착용하는 목걸이 명찰에 ICT를 접목했다. 명함 교환 기능뿐 아니라 참가자의 동선 추적 및 체류 시간 분석 등이 가능하다. 관련 2건의 특허를 보유해, 엄연한 기술기업이 됐다. 성 대표는 “전시장에 있다 보면 명함이 떨어졌다는 말을 수도 없이 듣게 된다”며 “거기에 착안해 제품을 개발했다”고 말했다. 회사는 최근 베트남기업과 손잡고 현지 시장 진출을 타진하는 등 수출기업으로 변신도 꾀하고 있다.

성 대표는 3년 전 직원이 퇴사하며 던진 말에 지속적인 변신 노력을 기울여야 한다는 것을 다시 깨달았다고 강조했다.

“어느 순간부터 직원들의 변화 요구에 ‘원래 우리 업계는 그래’ ‘그냥 그대로 하면 돼’라고 말하고 있었습니다. 제가 고정관념을 갖고 있었던 것이죠. 3년 전부터 ‘미래선 안 되겠다’고 생각하고 기술사업부를 만들고 다양한 분야의 혁신사례를 모니터링하며 연구하고 있습니다. 그래야 저희가 위기에 흔들리지 않는 단단한 기업이 될 수 있으니까요.”

김준배 기자



엠더블유네트웍스가 기획에 참여한 2019년 12월 수원컨벤션센터에서 열린 ‘KMA 2019’ 행사 모습.

【사진=엠더블유네트웍스】

회사 설립
2014년 3월

회사 이름에 담긴 뜻
Make it wonderful + Networks

대표 행사
원더풀파티, 평창포럼, UN NGO 컨퍼런스, Korea MICE Awards

모토
100년 후 MICE를 준비하는 기업

MICE산업 발전을 위한 한마디
연결과 확장으로 타 산업에도 영향력을 크게 미치는 기업들이 많이 만들어 졌으면 합니다.

무역을 통해 지속가능성을 획득하는 방법

무역이란 무엇인가. '나라 간에 상품, 서비스, 기술, 자본 등을 거래하는 경제활동'이라는 개념에만 가두는 건 무역(인)이 만드는 가치를 충분히 담지 못한다. 그 이상의 관계와 연결이 존재하기 때문이다.

공정무역은 그것을 알려주는 여러 진술 중 하나다. 물론 공정무역을 단순하게 생산지의 빈곤만 해결하는 시혜 수단으로 봐서도 곤란하다. 공정무역에는 단순 거래 이상의 관계, 삶과 세계를 바꿀 수 있는 혁신의 요소가 있다.

코로나19 등을 거치며 지속가능성이 중요한 화두로 등장한 지금, 공정무역은 또 다른 변화와 혁신을 준비하고 있다. 매년 5월 둘째 주 토요일은 세계공정무역의 날(World Fair Trade Day)이다. 한국에도 매년 많은 공정무역 단체·기업들이 모여 행사를 치른다. 올해는 코로나 이후 모처럼 다시 모였다.

2000년대 초반 한국에 공정무역이 처음 알려졌고, 아름다운커피는 국내 최초 공정무역사업을 시작했다. 처음 수공업품으로 시작한 사업은 커피로 옮겨갔고, 아름다운커피는 이 과정에서 독립해 국내 공정무역 만이로 차근차근 성장했다.

한수정 아름다운커피 대표를 만났다. 아름다운커피는 코로나19를 거치며 심화한 문제의식을 바탕으로 '문제를 해결하는 커피'를 새 어젠다로 내세웠다. 전염병, 기후위기, 보호무역주의 등 지구를 둘러싼 숭한 문제가 불거지는 지금, 일찍이 무역이 멀리 떨어져 있는 서로의 필요를 충족하기 위한 솔루션이었음을 생각하면 공정무역은 무역이 지금 마주한 문제들의 솔루션이 될 수 있을까? 한 번에 문제를 해결할 수 있는 만능 치트키는 없지만, 아름다운커피는 무역의 진면목과 가치를 드러낼 수 있는 도전에 나섰다. 더불어 생산지를 넘어 소비자, 생명과 지구 등과 행복한 동행을 꿈꾼다. 무역이 꿈꿀 수 있는 최상의 가치다.

– 지난 13일 세계공정무역의 날, 곳곳에서 다채로운 행사가 있었다. 어떻게 보냈나.

올해는 서울 성동구에서 세계공정무역의 날 행사를 진행했다. 한국의 첫 행사는 2004년이였다. 당시는 공정무역이 널리 알려지지 않았고, 활동하는 기업·단체도 많지 않아서 아름다운커피 홀로 서울시청에서 행사를 진행했다. 이후 시청광장, 덕수궁 돌담길, 대학로 등에서 연합행사를 치렀다. 올해는 코로나 이후 3년 만의 행사라 간소하게 진행했다. 아름다운커피는 커피의 미래라는 콘셉트로 탄소 저감 커피, 제로웨이스트를 지향하는 용기 커피 등을 선보였다. 또 공력을 많이 들였던 르완다의 개발사업 성과물인 스페셜티커피 시음 행사도 가졌다. 특히 이를 다회용 컵으로 제공했는데, 시음에 참여한 시민 모두가 행사를 돌고 나서 컵을 반납해줬다. 많은 시민이 행사 취지 등을 잘 이해하고 동참해 준 덕분에 행사를 잘 치를 수 있었다.

– 현재 국내 공정무역 업계 동향과 함께 해외 공정무역 동향이나 트렌드도 궁금하다.

코로나를 거치며 다들 어려움이 있었다. 코로나 직후, 커피 가격이나 환율이 급등하면서 수입에 어려움을 겪거나 물류비용 부

금주의 무역인 | 한수정 아름다운커피 대표



아름다운커피 한수정 대표

【사진=아름다운커피 제공】

답이 커지면서 마케팅에 비용을 지출할 수 없어 사업이 위축되기도 했다. 여러 어려움이 있지만, 한국에 원두커피 시장이 열리면서 공정무역이 새 어젠다를 제시했던 것처럼, 코로나 이후 '커피의 미래', '지속 가능한 커피'에 대해 어떤 대안을 제시하느냐에 따라 새로운 트렌드가 형성될 것 같다.

해외는 우리보다 일찍 시장이 열린 까닭에 변화의 정도도 우리보다 앞서간다. 공정무역의 가치를 지키면서 품질과 고객 만족을 놓치지 않는 곳은 계속 성장세다. 이런 성장세가 있는 곳들은 큰 식품기업이 인수합병을 하기도 한다. 외국은 이런 인수합병에 관대하고 이런 과정을 통해 공정무역이 주류화됐다고 자평한다. 한국에선 이런 흐름이 없지만, 일부 대기업이 공정무역에 실험적으로 참여하고 있다. 한국의 경제 규모나 시장을 생각하면, 해외와 같은 주류화도 필요하다. 물론 공정무역 기업·단체들이 인수·합병될 만큼 매력적으로 보여야겠지만.

– 코로나 시국에 아름다운커피는 어땠으며, 포스트 코로나에 어떻게 대응하고 있나.

코로나 때 너무 힘들었다. (웃음) 운영하던 매장들을 쉽게 접을 수도 없었고, 그렇다고 온라인에 많은 자원을 투자하기도 어려웠다. 코로나를 기점으로 해외에서 진행하던 국제개발 사업은 일시적으로 철수하기도 했다. 그러나 이때 미래의 시장 방향을 놓고 내부에서 깊게 고민했고, '공유 로스터리'와 '용기 커피'라는 서비스를 런칭할 수 있었다. 공유 로스터리는 로스팅 장비를 고객들과 공유해 비용을 줄이고, 우리의 로스팅 암묵지(겉으로 드러나지 않은 노하우나 지식)를 나눠 윈-윈할 수 있는 모델이다. 이를 통해 공정무역 생두를 더 많은 로스터에게 소개하고 물량을 늘려나가고자 한다. 용기 커피는 탄소를 줄이고 택배 쓰레기를 줄이려는 공동구매 플랫폼이다. 공동으로 택배를 받고

커피를 자기 용기에 나눠준다. 2021년부터 시작했는데 로열티 수준이 높다. 이를 경험하면서 소비생활이 바뀌었다는 분들을 보고 들으면 보람을 느낀다.

– 역시 ESG를 실천하는 한국의 대표 공정무역 기업이자, 사회적기업이다. 자랑 한번 해달라.

아쉬운 게 있다면, 사업 초창기 공정무역에 참여하지 않는 다른 커피 기업들과 벽을 쌓는 등 윤리 의식이 지나치게 철저했다. 외려 그들에게 참여 방법을 알리고 우리가 공정무역 허브 역할을 해야 했는데, 그래도 공정무역 비즈니스를 통해 커피 생산지 개발사업에 힘을 쏟아 함께한 커피 농가들이 스페셜티 커피도 생산해 우리 외에 세계 많은 거래처를 발굴해낸 것이 가장 자랑스럽다. 이 과정에서 여성의 커피나 탄소 저감 커피와 같이 우리 주변의 '문제를 해결하는 커피 SOLVE'를 개념화하고 이런 문제를 해결하겠다고 선언한 것도 자랑스럽다.

– 공정무역 사업을 하면서 가장 인상에 남는 사례나 스토리가 있다면.

첫사랑 네팔을 잊을 수 없다. 네팔 커피는 우리가 한국에 처음 소개했다. 희귀하고 맑고 깨끗한 이미지 등으로 많은 사랑을 받았다. 이후 품질개발과 협동조합 강화 사업을 진행하는 과정에서 2015년 네팔에 큰 지진이 났다. 특히 우리 커피마을이 있던 신두팔 축이 진앙지였다. 이때 '커피 없이 어떻게 사업을 하지?'라는 생각보다 이루 말할 수 없는 슬픔이 밀려왔다. 이들은 거래처라기보다 끈끈한 친구들이었다. 토요일 오전에 지진이 났고, 임직원 모두 네팔 친구들 안위를 걱정하며 월요일에 출근했는데, 난리가 났다.

– 왜, 무슨 일이 있었나.

고객들 전화로 불이 났다. 네팔 사람들

은 괜찮나? 아름다운커피는 어떠냐? 등등을 비롯해 말하지도 않았는데도 성금을 보내더라. 무역의 진면목이 이런 게 아닐까 생각했다. 친구의 농사가 잘될 때는 좋은 커피를 마시게 돼 감사하고, 친구가 어려울 땐 좋은 커피에 대한 답례로 마음과 성의를 표현하는 것 말이다. 당시 지진으로 창고가 무너져 우리에게 수출하던 커피가 파묻혔는데, 나중에 이걸 꺼내 손질해 수출했다. 품질이 좋을 리 없었지만, 고객들이 그 상황을 이해하면서 이 커피를 사주고 다시 일어서려는 네팔을 응원했다. 내 생애 가장 감동적인 순간이었다.

– 올해는 어떤 계획들이 있고 어떻게 진행되고 있는지 궁금하다.

코로나 시국에 매출은 크게 떨어지지 않았지만, 수익률이 약간 낮아져 올해는 다소 보수적인 운영으로 가닥을 잡았다. 환율이나 생두값이 충분히 내려가지 않은 상태라 수익성 낮은 채널은 잠정적으로 닫고 수익을 관리에 신경 쓰고 있다. 이에 우리를 사랑해주는 분들과 커뮤니케이션을 강화하면서 공유 로스터리 캠페인과 탄소 저감 커피를 알리는 데 주력하고 있다.

– 보호무역주의가 꿈틀대고 기후위기는 심화되고 있다. 커피 재배나 판매도 변화가 일어나고 있을 것 같다. 어떻게 대응하고 있나.

'문제를 해결하는 커피'가 이런 지점에서 대안이 되고 싶다. 탄소 저감 커피는 생산지부터 탄소를 줄이는 방식으로 재배되고 공유 로스터리는 재생에너지를 사용한다. 이에 더해 무포장·무택배를 콘셉트로 한 용기 커피로 탄소 저감의 정점을 찍는다. 소비자엔 불편한 캠페인이다. 2주에 한 번 용기를 가져와 커피를 받아 가는 게 어디 쉽겠나. 그러나 그런 사람이 늘어나면서 변화가 일어난다고 믿는다. 어려운 시절에 진짜 혁신이 일어나는 법이니 이 과정에 최선을 다할 것이다. 곧 인도네시아 출장을 통해 탄소 발생을 추적하고 어떻게 개입해야 탄소가 줄어드는지 프로그램화하고자 한다. 이에 '키자미테이블'이라는 소셜벤처와 협업을 준비 중이다. 이런 노력이 인정받아 인도네시아 커피가 눈 밝은 바이어들 눈에 띄었으면 좋겠다.

– 현재 여러 측면에서 공정무역과 사회적 경제는 쉽지 않은 환경에 처해 있는 것 같다. 이런 시기를 돌파해야 하는 동료 기업들과 공정무역 종사자들에게 하고 싶은 말씀이 있다면.

큰 파도에 쪽배를 타고 있든, 난파선의 판자를 잡고 있든, 시간이 흐르면 언젠가에 당도해 있겠지. 그때 너무 지치면 일어날 수 없을 테고, 배고프다며 바닷물을 먹으면 언젠가 당도하기 전에 죽겠지. 배고프더라도 짠물을 먹기보다 가치를 포기하지 말고 지난한 일에 성과가 없어도 견뎌냈으면 좋겠습니다. 실력을 쌓고 차분하게 버리면 새로운 시장을 볼 수 있지 않을까. 난세에 영웅이 난다는데, 난세가 왔으니 영웅이 되어야지. 모두 조금씩 힘내면서 연대와 협력의 끈을 놓지 않으면 좋겠다. 김이준수 기자

불투명한 수출 앞길... 하반기 본격 회복 가능할까

3분기 내 무역수지 흑자 전환 어려울 수도 무협 "경기 침체에 산업기반·경쟁력 악화"

5월 수출이 전년 동월 대비 -15.2%의 역성장으로 8개월 연속 감소를 기록하며 암울한 성적을 거둔 가운데 한국 무역에 드리운 그늘이 한층 더 짙어지고 있다. 큰 폭의 감소세를 계속하면서 15개월 연속의 '역대급' 무역적자를 불러일으키고 있는 우리 수출이 오는 3분기에도 회복하기 어려울 것이라는 관측이 나온다.

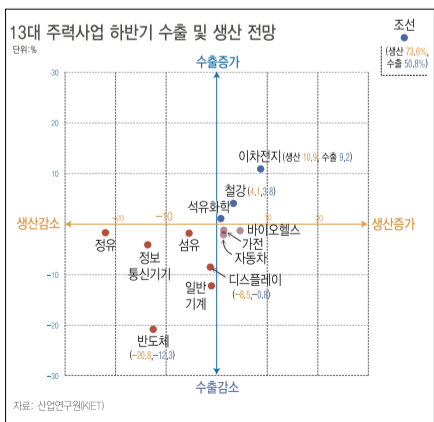
정부는 수출이 회복되면서 무역수지 적자가 흑자로 전환되는 시기를 오는 3분기로 예측하고 있다. 장영진 산업통상자원부 1차관은 지난 5월 22일 오찬간담회에서 "무역적자는 올해 들어 월별 규모가 줄고 있다"며 "8~9월에는 흑자 전환될 것"이라고 예상한 바 있다.

그러나 주요 기관들이 한국의 성장전망치를 하향 조정하는 가운데 전문가들은 회복 시점을 4분기까지 늦춰 보는 모습이다. 국내에서는 한국은행이 1.6%에서 1.4%로, KDI는 1.8%에서 1.5%로, 산업연구원은 1.9%에서 1.4%로, 국회예산정책처는 2.1%에서 1.5%로 낮춰 잡았다.

국제기구들도 마찬가지였다. 국제통화기금(IMF)은 1.7%에서 1.5%로, 경제협력개발기구(OECD)는 1.8%에서 1.6%로 전망을 하향했다. 무디스(1.6→1.5%), 피치(1.9→1.2%), 스탠더드앤드푸어스(1.4→1.1%) 등 해외 신용평가기관이나 투자은행들도 성장률 전망을 낮췄다.

산업연구원은 올해 우리 수출이 3분기에도 부진을 계속할 수 있을 것으로 내다봤다. 홍성욱 산업연구원 동향분석실 실장은 5월 30일 정부세종청사에서 '2023년 하반기 경제·산업 전망'을 통해 하반기에도 반도체 불황과 중국시장 이슈 등 대외여건 불확실성이 이어져 수출이 마이너스 성장을 계속할 것으로 내다봤다.

우리나라의 올해 연간 수출금액은 6216억 달러로 전년 대비 -9.1%의 증감률을 기록하고 수입은 6569억 달러로 -10.2% 증감률을 기록해 무역수지가 353억 달러 적자를 기록할 것으로 추산했다. 이에 따라 올해도 무역적자가 흑자로 전환되지는 못하고 적자 규모가 전년도 적자인 369억 달러보다 4.33% 줄어드는 수준에 그칠 것으로 전망했다.



5월 30일 산업연구원이 발간한 '2023년 하반기 경제·산업 전망'에 따르면 올해 하반기 13대 주력산업 수출은 1년 전보다 4.3% 줄어들 것으로 예상됐다. 대부분의 수출 주력산업이 부진할 것으로 예상되는 가운데, 특히 반도체 수출이 12.8% 감소하며 수출 전망치를 끌어내렸다. **【그래픽=뉴시스】**

올해 하반기 통관수출 실적은 전년 동기 대비 5.2% 감소한 3156억 달러를 예측했으며, 무역수지는 적자 규모가 60억 달러 수준으로 감소하겠지만 여전히 흑자로 전환되지 못할 것으로 내다봤다. 정부가 하반기 '수출 플러스

도체 품목의 전체 수출에 미치는 감소 영향률은 60.4%에 달했다. 5월 들어 반도체 수출 증감률은 -36.2%로 소폭 개선됐으나 역시나 높은 감소 폭을 이어갔다.

결국, 반도체에 의존하는 우리 수출이 반등하려면 반도체산업 경기회복이 필수적인 상황이다. 그러나 주요 기관들은 올해 4분기는 되어야 작년 2분기 수준으로 반도체 상황이 회복될 것으로 전망했다. 글로벌 시장조사기관 옴디아는 우리나라가 주력으로 하는

소재 기업 등은 애로가 누적되고 있는 것으로 나타났다.

이에 협회는 수출부진 타개를 위한 단기 과제로 ▷노동 유연성 제고와 임금 안정 ▷고급리 금융 애로 해소 및 조세 부담 완화 ▷E-9비자 외국인 인력공급 확대 ▷주요시장과 통상협력 및 마케팅활동 강화 등을 꼽았으며, 중장기과제로는 ▷주요 경쟁국과 동등한 비즈니스환경 구축 ▷연구개발 생산성 제고 ▷스타트업 창업 촉진 ▷DX 촉



5월 25일 서울 중구 한국은행에서 2023년 5월 경제전망 설명회가 열리고 있다. 왼쪽부터 이정익 물가동향팀장, 최창호 조사국장, 김용 부총재보, 김민식 조사총괄팀장, 임근형 국제무역팀장. **【서울=한국은행 제공】**

전환을 목표로 했음에도 불구하고 여전히 감소세가 이어질 것으로 전망한 셈이다.

홍 실장은 "월별 수치들을 보면 제조업이 향후 상승세를 타지 않을까 싶긴 한데, 아직 선형 지표가 살아나진 않고 있다"며 "정확히 어느 시점부터 회복된다, 흑자로 돌아선다고 정확한 시기를 언급하는 것은 민감한 사항이지만, 생각보다 그 시점이 늦어질 가능성이 있다"고 말했다.

이어 "물론 적자 폭은 점점 감소할 것으로 보고 있지만, 반도체 업황과 제조업 수출이 회복세로 돌아설지는 조금 늦춰서 보고 있다"며 "상반기 내에는 힘들 것으로 보고 하반기에 들어서도 조금 미뤄지지 않을까 싶다"고 덧붙였다.

수출 회복의 관건으로는 반도체가 꼽힌다. 한국무역협회는 단기적인 수출감소원인으로 세계 경기 침체와 우리 수출 1위 품목인 반도체의 부진을 들면서 위드코로나 전환 이후 컴퓨터·노트북과 주변기기, 스마트폰 등 전방 비대면 IT제품 수요가 감소하면서 반도체 수출 부진이 심화했다고 설명했다.

반도체는 한때 우리 전체 수출 비중에서 4분의 1가량을 차지하는 최대 품목으로서 한국 수출을 지탱하는 기둥 역할을 했다. 그러나 올해 한국의 총수출 중 반도체가 차지하는 비중은 13.4%로 감소해 2016년 이후 처음으로 15%를 밑돌았다.

올해 반도체 품목 수출은 1~4월간 전년 동기 대비 40.3% 감소했으며, 같은 기간 반

메모리반도체의 경우 2025년은 되어야 위축됐던 시장이 2022년 이상의 규모로 성장할 수 있다고 내다봤다.

전문가들은 올해 4분기부터 반도체 수요가 반등할 것으로 내다봤다. 특히 비메모리 분야 반도체 시장은 최근 인공지능(AI) 관련 시장 급성장에 힘입어 2026년까지 연평균 3.5~6.5%씩 커질 것으로 전망했다.

산업연구원은 하반기 반도체 수출이 -12.8%의 증감률을 기록하며 두 자릿수 감소를 이어갈 것으로 내다봤다. 반도체를 포함한 13대 주력산업 수출은 주요 수출국 경기회복 지연에 따른 수요 둔화로 대다수 산업에서 부진하며 1년 전보다 4.3% 줄어들 것으로 예상했다.

●무협 "수출 경쟁력과 동등한 비즈니스 환경을" = 무역협회는 국내 수출산업기반 및 경쟁력 약화로 우리나라의 세계 수출 시장점유율이 하락하면서 개별기업 재산성과 영업이익률도 악화되고 있다고 진단했다. 무역협회의 4월 조사에 따르면 수출기업 절반 이상이 인력 수급에 어려움을 겪고 있으며, 특히 비수도권 소재 기업은 60.1%가 고용 애로를 호소했다.

수출기업들은 외국인 근로자에 대해 체류기간 연장 및 재입국 제한 완화(49.3%)와 사업장별 고용 허용인원 확대(42.7%)가 필요하다는 입장이다. 특히 내국인 피보험자 수에 따라 외국인 고용인원을 제한 중인 상황에서 내국인 고용이 어려운 업종이나 지방

진 ▷미래 무역기반확대를 위한 출생률 제고 등을 꼽았다.

단기적으로는 수출산업생태계 유지 차원에서 수출기업에 대한 금리 인하 및 원리금 상환 유예 등 특단의 대책을 지속해서 추진할 필요가 있다고 봤다.

수출 회복을 위한 중장기 대책을 마련하기 위해서는 기업의 연구개발에 대한 세제 지원을 늘리고, 과제기획, 선정, 평가, 현금 지원 전 과정의 행정관료주의를 타파해갈 필요가 있다고 봤다. 또 세계 주요 경쟁국과 최소한 동등한 규제 환경을 구축해야 할 것이라고 지적했다.

규제 완화 외에도 ▷국내 벤처펀드를 민간 중심으로 전환하고, ▷엑시트 단계 M&A를 활성화하는 등 투자 선순환 구조를 확립하고, ▷실패 후 재도전 지원 체계를 마련하며 혁신저해 문화를 개선하는 등 스타트업 생태계 제반을 강화할 필요가 있다고 봤다.

한국무역협회 관계자는 "수출은 산업기반과 경쟁력이 좌우하지만 전시회, 상담회, 온라인마케팅 등 사람의 활동이 경쟁력을 실제 수출로 연결해주는 점을 감안해, 미시적인 마케팅 활동도 강화해갈 필요가 있다"며 "협회는 프랑스, 독일 등 유럽, 일본, 중국, 대만, 베트남, 캄보디아, 인도네시아, UAE 등 주요시장에 대한 1대1 비즈니스 상담회, 전시회 참여 등을 지속 개최해 우리 기업들의 수출확대를 촉진 지원할 계획"이라고 밝혔다. **김영재 기자**



무역센터 창고 임대



위치

무역센터 내 지하 1~4층

임대 정보

전용면적 5~90평,
월 임대료 평당 약 98,000원



<http://www.tradeoffice.co.kr/>

임대 문의 : 02-6000-7035 또는 홈페이지 참조

2023년 하반기 눈길 끄는 전시회-해외편

몇 년 새 확 달라진 세계 시장... “전시회에서 답 찾는다”

이전 행사보다 규모 커지고 프로그램도 다양해져... 대면행사 재개로 활황

◇... 팬데믹 이후 몇 년 새 글로벌 시장 환경이 확 달라졌다. 수출입 기업들은 새로운 환경에 맞춰 전략을 수정하는 등 비즈니스 재정비가 필요해졌다. 전시회는 달라진 시장 흐름을 파악하고 앞으로의 미래전략을 세우는 데 필요한 기능자다. 2019년 말부터 코로나19 사태로 움츠러들었던 글로벌 무역 전시회가 올해 대부분 예년 수준으로 회복되고 있는 가운데 일부 전시회는 행사 규모가 이전보다 확대되고 있다. 최신 시장 동향과 관련 기술을 살펴보고 미래 비즈니스모델을 찾아 전시회를 찾는 이들이 많아지는 만큼 주요 전시회도 내실을 다지고 다양한 프로그램을 업그레이드해 선보이고 있다. 하반기 국내외에서 열리는 전시회를 미리 살펴본다. ...◇

['베트남 호치민 의약·의료&헬스케어 전시회(Pharmed 2023)]

동남아 의료기기시장 선점 위한 각축전

의약·의료·헬스케어·뷰티케어 전반 대거 출품
올해도 전 세계 25국, 650개 기업이 비즈니스

- 주최 : ADPEX JSC, VNPCA, VIMEDIMEX JSC
- 일자 : 9월 13~16일
- 장소 : 베트남 호치민 사이공 전시&컨벤션센터(SECC)

급성장 중인 동남아 의료기기 시장을 선점하기 위한 세계 각국의 치열한 각축전이 호치민에서 펼쳐진다. 9월 13일부터 16일까지 나흘 일정으로 베트남 호치민에서 개최될 예정인 동남아 최대 의약·의료·헬스케어 박람회 '파메디 베트남(Pharmed Vietnam 2023)'이 무대다.

올해로 18회를 맞는 '파메디 베트남' 박람회는 의약, 의료, 헬스케어, 뷰티케어 전반을 다루는 행사다. 약학, 의학, 의료기기, 의약품 생산 설비, 실험실용 장비, 병원 설비, 의료 서비스, 건강 관리 분야를 아우르는 행사로, 미용 전시회인 '뷰티케어엑스포(Beautycare Expo)'와 동시 개최돼 미용 분야까지 폭을 넓혔다.

이번 행사에는 전 세계 25국, 650개 기업이 참가해 본격적인 비즈니스를 벌일 전망이다. 베트남 인근 국가 등 전 세계에서 1만 5000명 이상의 해외 바이어가 방문할 것으로 예상된다.

베트남 의료기기 시장은 높은 경제성장률, 소득수준의 증가, 의료서비스 질 향상을 위한 정부 정책 추진 등에 따라 지속적으로 성장하고 있다. 국제컨설팅업체 피치솔루션스(Fitch Solutions)는 2023년 베트남 의료기기 시장은 연 9.5% 성장해 20억 달러 규모에 이를 것으로 내다봤다. 베트남 보건부는 연간 18~20% 성장을 예상하고 있다.

베트남 내 의료기기 수입도 큰 폭으로 늘고 있다. 베트남 정부 주도의 보건시스템 개



동남아 의료기기 시장을 두고 전세계 의료기기 업체들이 각축전을 벌인다.

【사진=이피알포럼】

선은 베트남 의료기기 산업 성장 동력으로 작용하고 있으나 숙련된 전문 인력 부족, 낮은 자국 내 생산량 등으로 90% 이상의 의료기기를 해외에서 수입하는 실정이다. 영상진단기기와 환자용 보조기기, 정형외과 및 보철기기, 의료용 소모품, 치과용 제품 등이 상위 수입 품목에 올라 있다.

우리 기업들도 베트남전시회를 기회로 동남아 의료시장 진출을 적극 추진하고 있다. 강원도는 작년에 이어 올해에도 전시장에 강원공동관을 꾸리고 도내 의료기기 전문기업을 지원한다. 경상남도도 도내 소재 의료기기·항노화 분야 수출 중소기업 8개사를 모

집해 부스임차료와 통역비, 항공료 등을 지원할 계획으로 5월 모집기업 공고에 나섰다.

코엑스와 킨텍스 등 한국의 전시 주최사도 베트남 시장을 낙관적으로 전망하고 오는 6월 의료기기 전시회를 베트남 현지에서 런칭한다. 코엑스는 6월 8일부터 11일까지 빈증무역센터에서 '베트남 메콩 의료의약·헬스케어 엑스포(Mekong Medi-Pharm Healthcare Expo)'를 열고 K-의료산업의 베트남 진출을 지원한다. 킨텍스는 6월 15일부터 17일까지 호치민 SECC 전시장에서 '베트남 K-Med Expo(베트남 K-의료기기 전시회)'를 한국의 의료기기산업협회와 공동 개최한다.

['독일 하노버 공작기계 박람회(EMO Hannover 2023)]

4년 만에 재개된 세계 최대 생산기술 무역박람회

'제조업 혁신' 첨단 생산기술 메가트렌드 한자리에
'지속 가능한 미래, 에너지효율성 기술' 핵심 의제로

- 주최 : 독일 공작기계협회(VDW)
- 일자 : 9월 18~23일
- 장소 : 독일 하노버 전시장

최신 생산기술 트렌드를 확인할 수 있는 세계 최대의 생산기술 전시회 '하노버 공작기계 박람회(EMO Hannover)'가 4년 만에 돌아왔다. 9월 18일부터 23일까지 6일간 독일 하노버 전시장에서 개최되는 'EMO 하노버'는 세계적인 생산기술 제조사들이 스마트 기술을 대대적으로 선보이는 자리다.

올해 'EMO 하노버'의 주제는 '제조업 혁신(Innovate Manufacturing)'이다. 최근 몇 년간 급변한 전방위 생산현장의 메가트렌드를 한자리에서 둘러볼 수 있다. 최신 장비, 효율적인 기술 솔루션, 제품 관련 서비스, 지속 가능한 생산 기법 등 제조업 현장의 절단 및 성형 공작기계, 제조 시스템, 정밀 공구, 소재 취급 자동화, 컴퓨터 기술, 산업용 전자부

품 및 액세서리 등이 대거 전시된다.

직전 행사였던 '2019 하노버 공작기계 박람회'에는 149개국에서 11만 6700여 명이 관람하며 성황을 이뤘다. 전체 관람객의 51%는 해외에서, 한국에서는 1100여 명이 행사장을 찾았다.

올해 박람회에는 전 세계 1600개 이상의 기업이 참가 등록을 마친 상태다. 세계 생산기술 분야의 선두주자 중 하나인 우리나라도 첨단공작기계와 생산솔루션 등을 내세워 일본, 중국, 독일, 스위스, 대만 등의 글로벌 기업들과 경쟁을 벌인다.

'EMO 하노버 2023' 현장에서는 최신 트렌드를 반영한 최첨단 솔루션이 대거 전시될 예정이다. 제조업 및 솔루션 제공 능력에



2019년 개최된 EMO 하노버 현장.

【사진=이피알포럼】

영향을 미치는 3가지 사회적 주제에 초점을 맞췄다. 디지털화와 연결성, 지속가능성 등이다. 전 세계적으로 공정의 효율성과 지속가능성에 따른 요구가 높아지고 있는 데다가 유럽시장의 경우 친환경에 대한 높은 기준이 적용되고 있기 때문이다.

올해 참가기업들은 하노버 전시장에 전

면 도입된 5G 네트워크를 활용한 자사의 최신 혁신 기술도 보여줄 전망이다. VDW는 'EMO 하노버 2023' 개최에 앞서 6월 프랑크푸르트에서 사전행사인 'EMO 하노버 2023 프리뷰'를 열고 참가기업의 혁신 기술을 맛보기로 보여줄 계획이다. 사전행사에는 40~50여 업체가 참가할 예정이다.

[독일 쾰른식품전시회 'anuga 2023']

세계 최대 B2B 식품전시회, '지속 가능 성장'에 초점

K-푸드 열풍 타고 한국 식품기업도 70여 개사 참가
한식 인기에 식자재 등 역대 최고 수출 실적 기록

- 주최 : 쾰른메세
- 일자 : 10월 7~10일
- 장소 : 독일 쾰른 전시장

오는 10월 7~10일에는 '독일 쾰른식품전시회(anuga) 2023'가 3년 만에 독일 쾰른 전시장에서 개최된다. 격년으로 열리는 '아누가'는 세계 최대 B2B 식품전시회다. 자매 전시회로는 3년 주기로 열리는 식품가공·포장기술전시회인 '아누가 푸드테크'와 식품가공기술전시회 '아누가 호리즌'이 내년 찾아올 예정이다.

'아누가 2023'은 환경과 기후를 고려해 '지속 가능한 성장'에 초점을 맞춘다. 2050년까지 100억명의 인구가 증가할 것으로 예상됨에 따라 세계식품산업이 직면한 식품 수

요 증가와 기후변화에 따른 물과 에너지 부족, 생물학적 다양성 위협에 대한 논의를 진행할 예정이다.

올해 행사 규모는 코로나 팬데믹 사태 이전인 2019년 기록에 준하거나 이를 넘어설 것으로 전망된다. '아누가'에는 통상 100개국 7000여 개사가 출품하고 200개국 17만 명의 참가객이 방문한다. 참가사와 방문객의 해외 비중은 90%에 달한다.

직전 행사인 '아누가 2021'은 코로나19 상황에서 높은 성과를 달성했다. 98개국 4643개사가 참가하고 169개국 7만 명의 참



독일 쾰른 식품전시회 'anuga 2021' 현장.

【사진=라인메세】

관객을 기록했다. 한국 참가기업들도 큰 주목을 받았다. K-콘텐츠의 인기로 힘입어 K-식품 등 K-브랜드가 격상된 결과다. 올해 상반기에는 농수산식품이 역대 최고의 수출 실적을 기록했다.

'아누가 2023'을 주최하는 쾰른메세의 한국대표부를 맡고 있는 라인메세 박정미 대표는 "'아누가 2023'은 최근의 K-푸드 열풍을 타고 해외 진출과 수출 확장을 노릴 절호의 기회"라면서 "실제로 해외 각지에 양념치

킨과 분식, 막걸리집, 치맥, 컵밥 등 다양한 한식당이 늘면서 우리 식자재에 대한 수요가 급증하고 있다"고 말했다.

행사마다 국내 기업과 브랜드로 비비고(CJ제일제당), 하이트진로, 오푸기, 동원식품 등 업계 선두기업에서부터 건설한 중소기업까지 약 70~80개사가 참가하며 마케팅 활동을 펼쳤다. 한국농수산식품유통공사(aT)는 한국관을 구성해 수출 중소기업을 지원한다.

[스페인 바르셀로나 2023 스마트시티 엑스포 콘그레스]

국제적 권위의 세계 1위 스마트시티 전시회

참가사, 참관객 확대에 전시장 50% 늘려
스마트시티 강국 한국관 규모도 2배 확대

- 주최 : 피라바르셀로나 스마트시티엑스포
- 일자 : 11월 7~9일
- 장소 : 스페인 피라바르셀로나 전시장

'스바르셀로나 스마트시티 엑스포 콘그레스(스마트시티 엑스포)'는 스마트시티 분야 세계 1위 전시회다. 2위는 한국 전시회 '월드 스마트시티 엑스포(9월 6~8일 킨텍스)'다.

'스마트시티 엑스포'는 2011년부터 열린 행사로 스마트시티 모범사례와 관련 솔루션, 미래 기술을 아우른다. 첫 개최 이래 매년 규모를 확대하며 국제적인 권위를 자랑한다. '2023 스마트시티엑스포'는 '웰컴 투 더 뉴 어반 에라(새로운 도시 시대)'를 주제로, 11월 7~9일 스페인 바르셀로나 피라바

르셀로나 전시장에서 열린다.

인구 고령화와 기후 문제 등 도시가 가진 다양한 문제를 스마트시티 기술로 해결하는 취지에서 주제를 정했다. 전시 부문은 실험기술과 에너지&환경, 모빌리티, 거버넌스, 리빙&포용성, 경제, 인프라&빌딩, 안전&보안 등 8개로 나뉜다.

올해 행사의 한국기업 참가 규모는 지난해보다 크게 늘어날 것으로 보인다. 지난해 한국기업 참가 규모는 10위권으로 아시아에서는 중국과 함께 최대 규모로 참가했다.



스페인 바르셀로나 2022 스마트시티 엑스포 콘그레스 현장.

【사진=아이피알포럼】

올해는 국토교통부 공동관과 서울디지털재단, 벤처기업협회 등에서 공동관을 구축할 예정이다. 서울디지털재단은 한국관 규모를 2배 정도 확대할 예정이다. KT, 현대모비스, LG CNS, 한국수자원공사 등 기업들도 참가를 확정했거나 논의 중이다.

지난해 행사는 세계적 감염병 사태에도 직전 행사 대비 개최 규모를 확대해 열렸다. 전 세계 136개국 700여 도시에서 854개사

가 참가했고 20만 명의 참관객이 찾았다. 참관객의 52%는 각국 정부의 의사결정권자였다. 이들의 주요 관심사는 감염병 사태 이후의 '도시 회복'이었다.

주최 측은 지난해부터는 도이치메세와 홍콩무역발전국 등 해외전시기관의 한국대표부를 맡은 아이피알포럼과 파트너십을 맺고 한국을 방문하기도 했다. 한국 대상 참가기업과 참관객 지원 서비스도 제공하고 있다.

[독일 뒤셀도르프 의료기기전시회 'Medica 2023']

8만여 명이 찾은 세계 최대 B2B 의료기기 전시회

한국 316개사, 기술력·품질 좋은 신제품 출품
ICT 접목한 한국 의료기기에 바이어 시선 집중

- 주최 : 뒤셀도르프메세
- 일자 : 11월 13~16일
- 장소 : 독일 뒤셀도르프 전시장

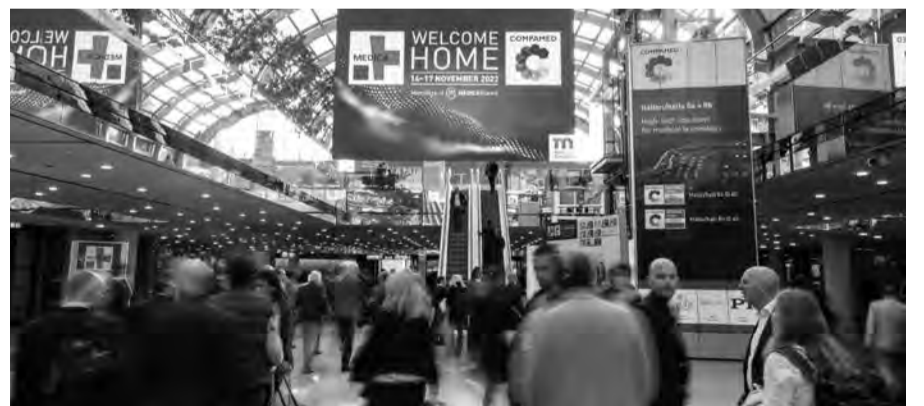
세계 최대 의료기기전시회인 '독일 뒤셀도르프 의료기기전시회(Medica) 2023'이 '의료기기부품전시회(COMPAMED)'와 함께 11월 13~16일 독일 뒤셀도르프 전시장에서 나흘간 열린다.

지난해 행사에는 70개국 5000여 개사가 출품해 글로벌 마케팅을 진행했다. 참관객은 8만1000여 명으로 이 중 75%가 해외 참관객이었다. 국내에서는 모두 316개사가 참가했다. 한국기업들은 '메디카 2021'에서 글로벌 스탠다드를 선도하는 기술력과 우수한 품질을 갖춘 신제품을 출품해 주목을 받았다. 특

히 정보통신기술(ICT)을 접목한 한국 의료기기에 해외바이어의 시선이 집중됐다.

LG전자는 의료용 모니터에 처음 미니 LED를 적용한 신제품을 공개했고, 휴마시스는 전 세계적으로 증가하는 당뇨 인구를 위한 혈당기기 신제품 라인업을 알렸다.

1·3홀(실험장비 및 진단의학)에 바디텍메드, 래피젠, SD바이오센서 등 진단솔루션 기업이 출품했다. 4·5홀(의료용구)에는 생분해성 수술용봉합사, 의료용구 제조업체 메타바이오메드, 공압의료기기 전문기업 대성마리프가, 항암의약품 및 의료기기 전문기업



'MEDICA 2022' 현장.

【사진=뒤셀도르프메세】

삼양홀딩스가 참가했다. 첨단 의료기술 분야로는 커넥티드 헬스케어 솔루션을 제공하는 메디아나와 바이오넷, 하이케어넷, 메디코아 등이 대거 참여했다.

한국의료기기공업협동조합(KMDICA), 대구테크노파크, 한국보건산업진흥원, 3D 융합산업협회, 김해의생명산업진흥원, 강원테크노파크, KOTRA, 한국무역협회, 충북 창조경제혁신센터, 원주의료기기테크노밸리가 국내 우수 업체와 함께 공동관을 꾸렸

다. 컴파메드 2022에는 비에스메디칼과 고려특수소재 등 총 7개 한국기업이 참가했다.

'마켓 트렌드를 반영한 다채로운 전문 행사도 방문객들에게 호평을 받았다. 특히 'WT 쇼(웨어러블 특별관)'에 스마트워치와 웨어러블 기기 등 진단·치료·수술 분야에서 탁월한 기술력을 선보인 40개사가 참여했다. WT 쇼에 참가한 국내 기업 스키아랩스는 심장질환을 감지하는 반지형 의료기기 신기술을 선보였다. 김영채 기자

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

글로벌 인디아의 산실... IIT와 IIM

●인도판 인도판 KAIST & MIT : 인도 공과대학 IIT(Indian Institute of Technology) = 구글 CEO인 순다 피차이(Sundar Pichai), 세계 10대 IT 서비스기업인 인포시스(Infosys) 창업자이자 영국 총리 리시 수낙(Rish Sunak)의 장인 나라야나 무르티, 국제통화기금(IMF) 수석경제학자왕 인도 중앙은행 총재를 역임하고 2008년의 세계 금융위기를 예측했던 라구람 라잔(Raghuram Rajan), 미국 선마이크로시스템스의 공동 창업자 비노드 코슬라, 인도 최대의 전자상거래 기업 플립카트(Flipkart)를 창업해 미국 아마존에 170억 달러에 판 차신 반살(Sachin Bansal)과 비니 반살(Binny Bansal), 시장 평가액 70억 달러의 인도 최대 배달기업 조마토 창업자 디핀더 고얄(Deepinder Goyal), 자산 가치 50억 달러의 인도 최대의 콜택시 기업 올라캡(Ola Cab)과 인도의 전자상거래 3대 기업 스냅딜의 창업자 로히트 반살(Rohit Bansal).....

국제적으로 큰 명성을 얻고 있는 이 인도 명사들의 공통점은 국립 인도 공과대학 IIT(Indian Institute of Technology) 출신이라는 점이다. 그 졸업생을 의미하는 IITian은 실력을 검증받은 고급두뇌란 의미의 고유명사가 돼가고 있다. 우리나라 KAIST가 이 IIT를 모델로 삼은 게 아닐까 싶다.

IIT의 연원은 1950년대 초로 거슬러 올라간다. 1947년 신생국가로 독립한 인도의 초대총리 네루는 낙후된 인도 인프라 개발을 지원할 공과대학 설립을 추진했다. 미국 MIT를 모델로 하되 졸업 시 즉각 현장에 투입될 실무 위주의 공과대학이 목표였다. 1951년 동부 우타르프라데시 칸푸르(Khanpur)에 설립된 이래, 뭄바이(서부), 마드라스(남부), 칸푸르(북부), 델리(수도)에 IIT가 1960년까지 순차적으로 개교했고, 이후 인도 전역으로 퍼져 현재 23곳이 인도 전역에 분포돼 있다. 연간 학부생 1만여 명, 대학원생 8000명, 박사과정 3000명 정도를 뽑는다.

23개 IIT 중에서도 델리, 첸나이, 뭄바이, 칸푸르 IIT의 명성이 높는데, 인도 전체의 대학 신입생 3000만 명 중에서도 IIT는 의대, 법대에 앞서는 최고의 지망대다.

미국 실리콘 벨리에서 전해지는 수많은 선배 IIT 출신들의 성공 신화, 수십억 달러 부자로 변신한 선배들의 진로를 좇아 제2의 피차이, 나라야나, 반살을 꿈꾸는 학생들이 IIT로 몰려든다.

인도 정부의 IIT 지원도 각별해, 매년 IIT에 배정되는 연간 예산이 12억 달러를 넘는다. 인도의 빈약한 재정 수준과 2200달러 수준의 1인당 국민소득을 감안하면 엄청난 지원이다. 해서 인도 IIT는 학생들은 물론 교수진, 교과과정, 연구시설까지 최고를 자랑한다.

국립대로 일반 합격생(인도의 국립대 진학 경로는 일반 카스트와 차별 카스트 SC, ST가 다르다) 4년간 학비는 우리나라 돈으로 약 150만 원(9만 루피)이지만 정부 및 내외부 장학금 경로도 많아 일단 입학하면 경제적 압박 없이 공부와 연구에 매진할 수 있다. 3, 4학년 때 개최되는 취업설명회 때 IIT 캠퍼스에서 Google, MS, Intel 등 세계적인 인사담당자를 만나는 것은 일상이다.

현장에서 본 'G2' 인도

김문영의 인도경제, 인도상인 이야기 (36)



IIT Delhi.

【출처=IIT 홈페이지】

●Global 경영인 산실, 인도 경영대학 IIM((Indian Institute of Management) = 마스터카드의 전 CEO이자 최근 세계은행 총재로 지명된 아제이 방가(Ajay Banga), 전 인도 중앙은행 총재 라구람 라잔, 펄시코의 전 CEO인 인드라 누이(Indra Nooyi), 인도의 제1 여행가이드 앱 메이크마이트립(Makemytrip)의 창업자 딥 칼라(Deep Kalra), 뭄바이 증권거래소 CEO인 아쉬시 찬드란, 인도 최대 유통기업 릴라이언스 유통 CEO 뎀터 몰.....

이들은 인도 엘리트의 산실이자 IIT와 쌍벽을 이루는 인도 경영대학 IIM(Indian Institute of Management) 출신이다. 이공계에 IIT가 있다면 문과와 경영 쪽에는 IIM이 있다. 아직 인도 내 법조인, 의사보다는 공학 계열에 대한 인기가 매우 높아 학생들 대부분 이과는 공대, 문과는 경영대 쪽에 몰리고 그 선두에 IIT와 IIM이 자리 잡고 있다.

IIM 역시 인도 중앙정부가 설립·운영하는 국립 경영대학으로 IIT와 마찬가지로 초대총리 네루가 주도해 1961년 동부의 IIM 콜카타와 북서부의 IIM 아마다바드가 설립된 이래 확장을 거듭해 현재 인도 전역에 20개의 IIM이 산재해 있다. IIM 인도르 등 몇 곳이 5년 학사·석사 통합과정을 운영하지만, IIM은 기본적으로 석사 과정부터 운영한다.

특히 인도의 상인 사관학교로 불리는 인도 북서부 경제수도 아마다바드와 경제수도 뭄바이, 아시아의 실리콘 벨리이자 인도 스타트업의 성지인 벵갈루루 IIM의 명성이 높다.

미국, 영국 등 서구에서도 이곳 IIM 출신들에 대한 평가가 매우 높아 대부분 미국, 영국의 최상위 대학들에 학생, 교수로 연결되고 또 주요 다국적 기업의 경영진으로 활동하고 있다. IIM 동문 간 네트워크, 재학생-졸업생, 졸업생 간 친목, 협업, 공조도 매우 끈끈하고 강력하다.

■ IIT, IIM 출신 주요인사

Name	Title	School
Sundar Pichai	CEO, Google	IIT Karagpur
Naryana Murthy	Founder, Infosys	IIT Kanpur
Arvind Kejriwal	Chief Minister, Delhi	IIT Karagpur
Raghuram Ranjan	Governor, Reserve Bank of India Chief Economist, IMF	IIT Delhi IIM Ahmedabad
Sachin Bansal Binny Bansal	Founder, Flipkart	IIT Delhi
Vinod Khosla	Fonder, Sun Microsystems	IIT Delhi
Deepinder Goyal	Founder Zomato	IIT Delhi
Bhavish Aggarwal	Fonder, Ola Cap	IIT Mumbai
Rohit Bansal	Fonder, Snap Deal	IIT Delhi
Ajay Banga	Governor, World Bank/ fomer CEO, Master Card	IIM Ahmedabad
Indra Nooyi	CEO, Pepsico	IIM Kolkata
Deep Kalra	Founer, Makemytrip	IIM Ahmedabad
Ajit Balakrishnan	Founder, Rediff	IIM Kolkata
Damodar Mall	CEO, Reliance Retail	IIM Kolkata

【자료 : 필자 작성】

●인도판 대치동 KOTA : IIT Dream을 꿈꾸는 20만 명이 매년 몰려드는 학원도시 = 인도 북서부 파키스탄과 접경한 라자스탄(Rajasthan)주는 인도에서도 가장 황량한 사막지역 주다. 인도 상권을 좌지우지하고 있는 인도 마르와리(Marwari) 상인의 본고장이 바로 이곳이다.

이 라자스탄주 남쪽 변경 해발 300m 지역에 위치한 이 KOTA는 80년대 초까지만 해도 인구 10만 명에 불과한 평범한 소도시였다. 그러나 이곳 KOTA는 현재 매년 인도 전역에서 20만 명이 유입되는 인도판 대치동 학원도시가 되었다. 곳곳에 산재한 수천여 학원 간판에는 “당신의 꿈인 IIT행 티켓(Your Ticket to your dream IIT)”라는 문

IIT, IIM 출신의 성공한 사업가 대부분은 인도 전통 카스트 계급 중 직장보다는 사업을 선호하는 상인계급에 해당하는 바니아(Baniya) 출신이 많다.

구를 쉽게 볼 수 있다.

인구 100만도 안 되는 소도시가 교육도시로 출발하게 된 계기는 우연의 산물이다. 당시 인도 대기업 JK신시텍스의 KOTA 지부에 근무하던 V. K 반살이 인도 제1 상인집단인 마르와리 전통에 따라 자신의 사업모델을 찾는 중간과정에 자신의 모교인 IIT 입학 과정용 현지 과외를 하게 되었다. 그의 학생 중 하나가 1985년 IIT에 입학했다. 시골 벽지에서 IIT 합격생을 배출했다는 소식에 주변 지역에서 수강생이 몰렸고, 마침내 그의 이름을 딴 Bansal Class PVT Ltd란 학원 기업을 차려 도제식 학원시스템을 도입했다.

몰리는 수강생에 인도 내 여타 입시학원들이 이곳 KOTA로 몰려들게 되었고, 지금은 매년 수천 명의 IIT 합격생을 배출하는 곳으로 자리 잡았다. 10만이 안 되던 이곳 인구는 전역에서 유입되는 학생들과 학원 관계자, 부대 서비스 종사자가 함께하는 인구 150만 명의 중견 도시로 도약했고 최근 까지도 이 도시의 인구는 매년 2~3%씩 지속 증가추세에 있다.

이곳에 있는 학원들은 대부분 현지 고등학교와 협약을 맺어 고3 과정을 연계해 운영하는데 학교 출석은 형식적이다. 재수생도 몰려든다. IIT 등의 경우 시험응시가 2회로 제한되어 있고, 당락에 따른 보상이 하늘과 땅 차이여서 새벽 6시부터 시작되는 스파르타식 교육, 모의시험 과정을 1년여 반복한다. 머릿속에 오직 합격이라는 한 단어만 들어있는 시간이다.

일반 학원의 연간 수업료가 700만 원 전후로 인도 일반가정 2년 치 생활비를 넘는 매우 부담되는 수준이다. 그러나 인도 카스트 시스템의 질곡을 평생을 걸쳐 짊어졌던 대다수 부모는 기꺼이 자신과 가족의 희생을 담보해서라도 이런 모험을 자식들에게 권유하고 강요한다.

인도 공과대학, 인도 경영대학의 인재와 교육시스템, 학내 창업 열기에 더해지는 것이 카스트 요소다. IIT, IIM 출신의 성공한 사업가 대부분은 인도 전통 카스트 계급 중 직장보다는 사업을 선호하는 상인계급에 해당하는 바니아(Baniya) 출신이 많다. 수천 년 내려온 비즈니스 DNA와 IIT, IIM의 교육이 결합해 인도판 글로벌 기업인, 글로벌 경영인, 글로벌 경제인을 배출하고 있다.

인도와 비즈니스를 할 때, 인도에 대해 더 알고자 할 때 이 IIT, IIM 그리고 이곳 출신인 IITian, IIMian을 기억해 두자.

김문영은 1998~2002년, 2018~2021년 인도에서만 8년 동안 근무한 인도 전문가다. KOTRA 서남아시아본부장을 지냈으며 현재 우송대학교 SoBridge 국제경영대 교수로 재직 중이다. 저서로 '3,000년 카르마가 낳은 인도상인 이야기(2021)'가 있다.



5월 28일 튀르키예 이스탄불 도심에서 레제프 타이이프 에르도안 대통령의 지지자들이 에르도안 대통령의 승리를 축하하고 있다. 에르도안 대통령은 2주 전 1차 투표에서 승리하지 못했으나 이날 결선투표에서 재선에 성공했다.

튀르키예 대선 에르도안 승리... 리라, 사상 최저치로

에르도안 52% 득표... 클르츠다로을루 48%에 그쳐 비정통적 통화정책 계속... 시장은 경제 전망 비관

튀르키예의 권위주의 장기집권자 레제프 타이이프 에르도안 대통령이 지난 5월 28일 대선 결선에서 승리해 연임을 확정하면서 '종신 집권에 가까워졌다'.

이번 결선투표는 지난 14일 실시된 튀르키예 대선에서 과반을 득표한 후보가 나오지 않아 실시됐다. 당시 에르도안 대통령은 49.5%의 득표율을 올렸고 클르츠다로을루 대표가 44.88%로 뒤를 이었다.

실제 1차 투표 직전까지 시장은 권위주의적 통치와 경제난, 대지진에 대한 정부의 부실 대응 등으로 클르츠다로을루 대표의 승리를 예상했다. 그러나 예상과 달리 에르도안 대통령은 탄탄한 지지 기반을 재확인했다. 이번 결선투표에서는 개표 초기 에르도안 대통령의 지지율은 클르츠다로을루 대표보다 11%p 높았지만, 이후 격차가 점점 줄어들었다.

이번 승리로 에르도안 대통령은 2028년까지 추가로 5년간 집권하게 된다. 중임 대통령이 임기 중 조기 대선을 실시해 당선되면 추가 5년 재임 가능한 헌법에 따라 2033년까지도

집권할 수 있다. 이 경우 2003년 첫 집권 이후 2033년까지 가장 30년에 달하는 장기집권이 가능해져, 사실상 종신집권도 노릴 수 있게 됐다는 평가가 나온다.

그는 지난 2017년 개헌을 통해 부통령 및 법관 임명권, 의회 해산권, 국가비상사태 선포권을 대통령에게 부여하는 등 자신에게 권력을 집중하기 위한 행보를 강화해왔다. 터키계 독일 정치인 쟈 오즈데미르는 "에르도안은 현대의 스탈린이 되고 싶어한다"고 평하기도 했다.

●리라화 폭락, 튀르키예 경제정책 불신 영향 = 에르도안 대통령은 당선 발표 직후 저녁 수도 앙카라 대통령궁 발코니에서 지지자들에게 연설하면서 대선 승리 후 매파적인 어조로 정책들을 저격하고 경제 성장을 촉진하고 높은 고용을 보장하기 위해 고안된 자신의 기존 경제정책을 계속 이어가겠다고 다짐했다.

그 직후 튀르키예의 통화인 리라화는 사상 최저치를 기록했다. 에르도안 대통령이 그간 고물가 상황에서 다른 주요국이 금리를 올릴 때 오히려 금리를 내리는 정책을 펴며 금융시장에 혼란

을 가져왔기에, 시장의 우려가 커진 것이었다.

<월스트리트저널>은 에르도안 대통령이 높은 인플레이션에도 불구하고 중앙은행이 금리를 인하하도록 압력을 가하면서 지난 5년 동안 현지 통화는 달러 대비 가치의 거의 80%를 잃었다고 보도하면서 "이는 전 세계 중앙은행이 하는 것과는 반대"라고 지적했다.

매체는 "튀르키예는 지난 수년간 리라화 가치를 지탱하기 위해 수백억 달러를 쏟아부었으나 국내 자산 가치는 지속적으로 하락하고 있다"며 "국제무대를 향한 야심에 걸맞도록 국내 재정적 문제를 다루는 것이 에르도안의 최대 도전이 될 것"이라고 지적했다.

미국 <CNBC>는 에르도안 대통령이 올해 대선에서 승리해 2030년까지 집권을 연장하면서 튀르키예 리라화가 사상 최저치로 떨어졌다고 보도했다. 이에 대해 영국 <가디언>은 에르도안 집권 30년에서 튀르키예가 직면할 것으로 예상되는 경제문제의 새로운 징후가 엿보인다고 보도했다.

환율은 29일 오전 한때 달러당 20.0608리

라를 기록하면서 지난주 최저치를 넘어섰다. 선거 발표 당일인 5월 28일 리라 환율은 달러당 19.93리라였으나 이튿날인 29일에는 종가 기준 달러당 20리라를 넘어섰다. 이날 미국 투자 은행 모건스탠리는 튀르키예 통화가 올해 더 하락하여 이전 예상보다 더 빠르게 튀르키예 환율이 달러당 26리라 또는 28리라에 도달할 것이라고 예측했다.

미 투자은행 웰스파고의 이머징 마켓 이코노미스트 겸 외환전략가 브렌던 맥케나는 <CNBC>와의 인터뷰에서 "에르도안이 선거 후에도 직책을 유지한 결과 튀르키예 리라화에 대해 상당히 비관적인 전망을 갖고 있다"고 말했다.

맥케나는 리라화가 2분기 말까지 달러당 23리라로 사상 최저치를 경신한 뒤 이르면 2024년에 달러당 25리라에 이를 것으로 전망했다. 리라화는 지난 5년 동안 달러 대비 가치가 약 77% 하락했다. 맥케나는 튀르키예의 비정통적 통화정책 틀이 앞으로도 그대로 유지될 것으로 예상했다.

티모시 애쉬 블루베이 자산운용사 수석 외환관리 독립전략가는 "리라 약세의 큰 움직임과 구조적 경제위기 가능성을 피하기 위해서는 에르도안이 빠르게 움직이고 심색(마흐메트 심색 전임 터키 재무장관, 시장친화적 정책을 펼 것으로 평가됨) 같은 사람들을 주요 경제 인사로 채용해야 한다"면서 "문제는 그런 인

재집권한 에르도안에 “타협적일 것” vs. “변화 없을 것”

주요 서방 외신들, 튀르키예 대외정책 향방 점쳐

에르도안의 종신집권이 가시화되면서 서방 언론들은 튀르키예 대외정책의 향방에 촉각을 곤두세우고 있다. 튀르키예의 지정학적 중요성 때문이다.

미국 매체 <월스트리트저널(WSJ)>은 이번 대선 결선투표 결과 발표 이튿날이 1000년 넘는 세월 존속해왔던 비잔틴, 즉 동로마 제국의 수도 콘스탄티노플이 1453년 튀르키예의 전신 오스만에 함락된 날이라며 에르도안 대통령의 “내일 우리는 다시 한번 이스탄불을 정복할 것”이라며 “이번 선거는 역사의 전환점으로 기록될 것”이라는 당선 연설을 소개했다.

매체는 “에르도안은 이번 선거운동 기간을 포함, 최근 몇 년간 과거 오스만 제국에 대한 기억을 거듭 상기시켰다”며 “그의 다음 초점은 세계무대에서 튀르키예의 입지”라고 분석했다. 또 그가 사우디아라비아, 이란 등과 이슬람 세계 지배력을 두고 경쟁해왔으며, 정치적 영향력을 중동에서 중앙아시아로 확장하는 것은 물론 러시아의 우크라이나 침공 전쟁과 시리아, 이라크, 리비아 등 분쟁에서 존재감을 보여 왔다고 짚었다.

<폴리티코> 역시 “선거가 끝난 지금 에르도안은 그 어느 때보다 강력하다”며 “나토 동맹국들은 그가 약속을 이행할지, 아니면 위협을 키워갈지 걱정스럽게 지켜볼 것”이라고 덧붙였다.

또 “에르도안은 수락 연설에서 앞으로 자신의 ‘스트롱맨’ 스타일에 있어서 타협하지 않겠다는 점을 시사했다”고 지적했다. 실제로 에르도안은 지난 20년 집권 동안 야당 지도자들을 투옥하고 언론과 사법기관을 탄압하며 언론과 중앙은행까지 장악하는 등 권위주의 집권을 강화해오면서 서방과 대립각을 세웠다.

에르도안의 튀르키예는 우크라이나 전쟁 이후 북대서양조약기구(NATO) 회원국임에도 대러제재 동참을 거부한 채 러시아와 거래를 통한 경제적 이익을 추구해왔다. 최근에는 NATO 가입을 신청한 핀란드와 스

웨덴의 가입을 방해하고 러시아제 S400 대공 미사일을 구매하기도 했다.

그러나 일부 외신에서는 튀르키예 대선 이후 대외정책이 한층 더 온건해질 전망을 내고 있다. <뉴욕타임스>는 5월 29일 “승리한 에르도안, 스웨덴 나토 가입 반대 완화할까?”라는 제목으로 기대감 섞인 전망을 내놓았고 <월스트리트저널>은 “에르도안의 다음 관심은 튀르키예의 국제 위상 강화”라는 제목의 기사에서 국제 열강으로의 도약을 추진할 것으로 예상했다.

매체들은 재집권한 에르도안이 NATO의 핵심 회원국으로서 곡물수출 협상을 주도하는 등 러시아와 우크라이나 간 강력한 중재자로 처신해온 기존 위치를 고수할 것으로 전망했다. 또 NATO 회원국으로서의 혜택과 러시아에 대한 경제 의존 사이에 균형을 취할 것으로도 내다봤다.

그러나 <뉴욕타임스>는 재선한 에르도안이 국내 입지가 강화됨에 따라 대미 관계를 개선할 여지가 커졌으며 스웨덴의 NATO 가입 반대를 철회할 수도 있을 것으로 전망했다. 스웨덴에 대한 입장 완화로 에르도안이 미국의 F-16 전투기 구매 금지 철회를 기대할 수 있을 것이라는 지적과 함께다.

● 튀르키예 경제난, 스웨덴 NATO 가입 승인 뒷받침할까 = 한편, <월스트리트저널>은 에르도안이 튀르키예를 국제 강국으로 자리매김하려는 야망이 악화하는 경제난 때문에 쉽지 않을 것이라고 평가했다.

에르도안은 높은 물가에 세계 주요국이 금리를 인상할 때 오히려 금리를 내리며 ‘거꾸로 가는’ 경제 정책을 폈다. 이에 리라화의 가치는 지난 5년 새 80% 하락했고 에르도안 집권 직후 사상 최저치로 떨어진 상태다. 이에 따라 튀르키예는 심각한 외화 부족에 처해 언젠가 디폴트에 빠질 위험에 처한 상태다.

그간 에르도안은 러시아와 중동 각국에 의존해 금융 위기를 넘겨왔다. 러시아는 지난해 150억 달러 규모의 원전 공급 계약을 체결하고 수십억 달러의 천연가스 결제를

유예하는 등 튀르키예의 외화 부족 해소에 큰 기여를 해왔다. 또 2011년 아랍의 봄을 지지하면서 소원해진 아랍국들과 관계 개선 노력을 펴온 끝에 이달 초 에르도안은 걸프 국가들이 튀르키예에 금융 안정 자금을 지원한 것에 감사를 표시하기도 했다.

<월스트리트저널>은 그러나 연간 경제 규모가 9000억 달러에 달하는 세계 19위의 경제 국가 튀르키예가 러시아와 걸프 국가들의 현금 지원만으로 디폴트 위기를 넘기기는 충분하지 않다고 지적했다.

외신들은 이처럼 튀르키예가 겪고 있는 극심한 경제난이 에르도안이 신중히 대외 정책을 펴게 하는 요인이라고 분석했다.

컨설팅펌 유라시아그룹의 튀르키예 전문가 엠레 페케르는 <뉴욕타임스>와의 인터뷰에서 “튀르키예와 미국, 유럽연합(EU) 간 관계가 기존처럼 업무적이고 긴장될 것”으로 예상하면서도 에르도안이 서방의 대러 제재 영향을 받는 것을 피하기 위해 러시아와 대규모 경제 교류를 자제하는 한편 “스웨덴의 나토 가입에 동의함으로써 미국의 F-16 전투기 판매를 확보할 것”으로 전망했다.

다만 <CNN>은 튀르키예 선거 결과가 서방 동맹국들에 타격이 될 수 있다고 내다봤다. 워싱턴 D.C.의 저드 킹 아메리칸대학 수석점심교수는 서방과의 의견 차이에도 불구하고, 에르도안의 최근 대외정책 움직임은 그의 많은 지지자가 높이 평가하는 일종의 독립성을 튀르키예에 주었을 수도 있다고 지적했다. 그는 “이들 유권자는 거기에서 매우 오랫동안 지연돼왔고 달성될 것처럼 보이지 않았던 국가의식을 느낀다”며 “그리고 에르도안은 그들에게 그것을 전한 사람”이라고 <CNN>과의 인터뷰에서 말했다.

워싱턴 근동 정책 연구소의 선임 연구원인 소너 카가프타이 또한 에르도안의 외교 정책이 바뀔 가능성은 낮다며 “(에르도안의) 거래적인 외교정책은 그가 원하는 것을 얻기 위해 러시아와 미국을 서로 경쟁시키는 것”이라고 말했다. 김영채 기자



【이스탄불=AP/뉴시스】

물(심씩)이 필요한 경제정책 변화를 만들 만큼 충분한 자유를 얻겠다는 것”이라고 지적했다.

<CNBC>는 튀르키예의 통화정책은 인플레이션을 길들이기보다는 성장과 수출 경쟁 추구에 중점을 두고 있으며, 에르도안 대통령은 금리 인상이 인플레이션을 증가시킨다는 파격적인 견해를 지지하고 있다고 전했다.

튀르키예는 불안한 외환시장을 떠받치기 위해 관계가 좋은 국가들의 지원에 의존하고 있다. 에르도안 대통령은 최근 <CNN투르크>와의 인터뷰를 통해 “우리의 경제, 은행, 금융 시스템은 매우 튼튼하다”며 “최근 걸프 국가들을 비롯한 몇몇 국가들이 우리 시스템에 돈을 비축했고 이는 잠시나마 우리의 중앙은행과 시장을 안심시켰다”고 말했다.

튀르키예는 지난 몇 년간 아랍에미리트, 카타르, 중국, 한국과 280억 달러가량의 통화스와프 계약을 체결했다. <로이터> 통신은 이러한 외국계 자금이 터키 중앙은행의 외화보유고 감소를 상쇄했다고 분석했다. 다만 튀르키예 중앙은행이 최근에는 외국과의 통화스와프 거래보다는 현지 통화 대신 달러나 유로를 이용하는 외화당좌계좌(depo account) 서비스를 선호한다고도 매체는 덧붙였다.

한편, 이스탄불 코치(Koc) 대학의 정치학 교수인 무라트 소머는 <CNN>과의 인터뷰에서 “(에르도안은) 실제로 그의 이익에 부합하기 때문에 비정상적인 경제 정책을 계속할 가능성이 크다”며 “하지만 그는 통화 위기를 해결하기 위해 그것들을 정통적인 조치들과 결합해야 할 것”이라고 지적했다. 김영채 기자



외신 기자들이 5월 28일 튀르키예 앙카라에서 선거일 동안 대통령궁 밖에서 레제프 타이이프 에르도안 터키 대통령과 인민동맹 대통령 후보를 기다리고 있다. 서방 외신의 향후 튀르키예 대외정책에 관한 전망은 엇갈리고 있다. 【이스탄불=AP/뉴시스】

샐러리맨 30년 현직 CEO가 전하는

슬기로운 직장생활 56

말과 문자의 업무지시

남편과 싸울 일이 있으면 '팩스팅(fexting)'으로만 한다. 미국의 퍼스트레이디인 질 바이든이 인터뷰에서 언급한 팩스팅이라는 단어는 싸우다(fight)와 문자교환(texting)을 결합한 것으로 2008년에 신조어 대열에 올라섰다. 통상 문자교환은 점잖거나 여유 있을 때 사용하는 수단이라고 생각한다. 그러나 그녀는 엄청나게 화날 일이 있을 때 문자로 속마음을 전달한다. 보는 눈이 많은 것이 외견상 이유이지만 잘 절제하여 빛나가지 않게 하고 정확하게 잘잘못을 가리기 위함이다.

우리는 엄청 화가 나면 문자보다 말이 앞선다. 거기에 감정이 실리고 바로 상대의 반응이 날아오기 때문에 거친 말이 난무하는 난투극(?)이 될 가능성이 매우 커진다. 오해를 원천적으로 봉쇄한다는 문자의 약효는 스스로 성찰할 기회를 준다는 점에서도 그 진가를 찾을 수 있다. 남을 비판하는 문자를 쓰면서 스스로는 남을 비난할 자격이 있는지 자연스럽게 되짚게 된다. 단어 선택에도 신중을 기하게 된다. 그래서 보내는 문자의 진폭은 말할 때보다 크게 줄어든다.

일반인들도 배우자와 많이 싸운다. 그런데 대부분의 언쟁이 사소한 말꼬리에서 시작된다. 아니 왜 그런 말을 사용했느냐고 목소리를 높이고, 아닌 무슨 그런 사소한 것으로 화를 내느냐는 더 큰 소리가 메아리로 돌아온다. 시간이 흐르면서 마음속으로는 미안한 마음이 들지만 타이밍을 놓쳐 회복하기 힘든 여정으로 들어가기도 한다. 나중에 그런 사소한 일로 그렇게 오랫동안 말을 하지 않았냐고 핀잔을 듣기도 한다.

성경에서 하루 해가 지도록 화를 품지 말라고 가르치고 있는데 실천은 드물다. 회사에서도 같은 원리가 작동한다. 문제가 발생



이미지=아이클릭아트

한 후에 책임을 두고 상의하는데 서로 남탓만 하다가 결국 언성이 높아진다. 이전에 여러 번 요청했는데 제대로 관리하지 않아 결국 문제가 생겼다는 식으로 뒤집어쓰기도 한다. 그러니 쉽게 분이 풀리지 않고 개인문제가 팀 문제로, 다시 사업본부 문제로 확산된다. 다행히 중간에 사과와 용서가 오겠지만 상처는 그대로다.

업무를 전달하거나 지시할 때도 문자를 통하는 것이 매우 유용하다. 기억했다가 만나면 전해주어야지 하다가 타이밍을 놓치거나 아예 새까맣게 잊는 경우도 많다. 또한 업무 지시나 메시지를 문자로 남기면 SNS를 통해 곧바로 또 정확하게 전달되는 장점도 있다.

또한 말로 하면 티칭으로 흐르고 문자로

하면 코칭이 될 가능성이 커진다고 전문가들은 지적한다. 티칭은 일방적으로 자신의 의사를 전달해 따라오라고 강요하는 것으로 인식되는 반면, 코칭은 어떻게 하면 더 잘 할 수 있을까에 초점을 두고 의사를 전달하게 된다고 한다.

글과 말은 시발점이 같아도 결과가 완전히 다르게 된다. 문자로 쓰면서 받을 사람의 입장과 수용성을 감안하는 여유를 갖고 된다. 더불어 해당 메시지를 받을 사람의 능력과 재능을 높여 줄 솔루션도 첨부하게 되어 업무협력의 시너지가 배가된다. 다만, 글은 사람의 표정과 말투, 그리고 몸짓을 담지 못하는데 이를 메시지를 보낸 후 전화나 대면으로 보완하면 된다.

일반적으로 언어는 날카롭다. 칼보다 무섭다고 말한다. 상하관계인 직장에서 언어는 더욱 날카롭게 버려진다. 한번 날아가면 회수할 장치나 시간도 없이 바로 상대의 가슴에 비수가 되어 꽂힌다.

그러나 말을 최대한 줄이면서 글로 변환시키면 시간이라는 양념이 가미되면서 모서리가 부드럽게 변한다. 습관이 되면 마음이 폭풍처럼 요동쳐도 문자는 조리 있게, 때론 따듯하게 보낼 수 있다. 예의가 곁들여지고 세세한 업무해결 방안지도 추가된다. 업무 지시나 반응은 문자를 권장하고 싶다. 오랜 시간이 지나도 정확하게 의미를 이해할 수 있고 그 지식이 축적되어 회사는 발전한다.

민영채 | W커뮤니케이션 대표이사



최영진의 풍경

일상력 챌린지
하루에 한 번 하늘 보기.

<사진가>

일본도 '반도체 굴기'... "2030년 반도체 산업 매출 3배 목표"

일본 경제산업성이 첨단 반도체 기술 개발을 가속해 2030년 일본 내 관련 산업 매출을 현재의 3배 가량인 15조 엔(약 142조원)으로 늘리는 목표를 세웠다고 현지 방송 (NHK)가 보도했다. 경제산업성은 이날 열린 전문가 회의에서 이런 내용을 포함한 반도체와 디지털 산업 강화를 위한 신전략을 결정했다. 신전략에 따르면 일본 정부는 자율주행과 인공지능(AI) 등 개발에 필수적인 첨단 반도체의 제조기술 개발을 가속하기로 했다. 반도체 관련 매출을 2030년 15조 엔으로 늘린다는 목표를 세우고 이를 위해 향후 10년간 민관이 합해 10조 엔이 넘는 투자를 하기로 했다. 챗GPT와 같은 생성형 AI를 일본에서도 개발하기로 하고 방대한 데이터를 처리하기 위한 소프트웨어 장비와 반도체 개발을 정부 차원에서 지원하기로 했다. 도쿄=연합뉴스

미국 MZ세대 부모가 주도하는 유아용품 트렌드는?

신세대 부모와 코로나19 영향
 선호도 변화 가능성 더욱 커져

디지털 기술에 친숙한 신세대가 경제활동을 시작해 신규 소비층을 형성하고 코로나19로 온라인 시장이 급성장하면서 미국 유아용품 시장이 변하고 있다. 새로운 부모 세대가 온라인 유아용품 시장에 미칠 영향력에 많은 관심이 집중되고 있으며 이들의 소비 패턴과 트렌드에 대한 내용이 보고되고 있다.

●**코로나19로 활황 맞은 온라인 유아용품 시장** = 미국 온라인 유아용품 시장은 최근 5년간 11.7% 성장했다. 코로나19 이후 미국 전자상거래 산업이 더욱 활성화된 점을 성장 요인으로 보는 기관이 있는가 하면 인터넷에 익숙한 MZ세대 부모가 주 소비층으로 등장하면서 생긴 현상으로 분석하는 곳도 있다. 특히 시장조사기관 IBIS월드는 팬데믹 기간 미국의 출생아수가 전년 대비 -1.6%를 기록했음에도 온라인 유아용품 시장은 오히려 14.4%나 성장한 점에 주목했다.

IBIS월드는 미 온라인 유아용품 시장 규모를 작년 기준 149억 달러로 추정했으며 2026년까지 156억 달러를 기록할 것으로 전망했다. 가장 많이 판매되는 상품은 '의류 및 신발(22.1%)', '가구(18.3%)', '완구(16.4%)', '젓병 및 유아차(13.2%)' 등이다.

복수의 현지 조사기관들이 바라보는 시장 성장 요인은 코로나19 완화 이후 출산율이 회복돼 2027년까지 미국 출생아 수가 연율 기준 0.4% 증가할 것인 점과 온라인 시장 확대에 기여할 사용자 친화적 기술의 개발 속도가 빨라지고 있다는 점이다. 이로 인해 온라인 유아용품 시장은 앞으로도 3.7% 수준의 평균 성장률을 이어나갈 것으로 보는 시각이 지배적이다.

●**미국의 예비 부모들은 무엇을 담았을까?** = 미국에서는 특정 행사를 축하하기 위한 선물을 전달할 때 '레지스트리(Registry)'를 종종 활용한다. 아이를 맞이하는 예비 부모가 준비한 베이비 레지스트리에 있는 제품을 선물하기도 한다.

최근에는 인터넷의 발달과 아마존, 타겟, 월마트 등 주요 판매자들의 서비스 투자로 베이비 레지스트리를 주요 판매처의 웹 플랫폼을 통해 온라인으로 작성하고 판매자가 판매하는 제품을 목록에 등재하는 방법이 유행하고 있다. 현지 예비 부모들 사이에 유명한 앱 '왓투익스펙스'의 조사에 따르면 예비 부모의 83%는 아마존의 베이비 레지스트리 기능을 활용하는 전략이 유효할 것으로 보인다.

미국의 웰스케이 기업 에브리데이헬스그룹은 최근 0~6개월 아기를 가진 1852명을 대상으로 설문 조사한 '2022년 베이비 레지스트리 트렌드' 보고서를 공개했다. 보고서는 2020년 레지스트리에 평균 60개 제품이



취임 선서 볼라 티누부 나이지리아 신임 대통령이 5월 29일 수도 아부자의 독수리 광장에서 취임 선서 후 취임사를 하고 있다. 티누부 대통령은 헌법에 따라 최선을 다해, 정직하게 직무를 수행할 것을 선서했다. 【아부자=AP/뉴시스】

등록됐던 것에 비해 작년에는 56개가 등록된 점에 주목했다. 제품의 평균 등록 개수가 낮아진 이유로 등록된 제품 중 있으면 좋은 제품(good to have)의 비중이 감소한 점을 지목했다. 이어 필수품(must have goods)의 비중 증가를 두고 84%의 예비 부모들이 더 합리적인 소비를 추구한다는 설문조사 결과를 확인했다.

동시에 젊은 부모들은 더 실용적인 제품에 눈 돌리고 있다. 특히 아기의 수면·건강, 산후 회복과 같은 여러 범주에 속한 제품들이 눈에 띈다. 체온계, 비강 흡입기, 구강관리제품은 2020년 대비 17% 증가했다. 디지털 제품을 적극 활용하는 세대가 부모로 등장한만큼 디지털 육아 지원 제품은 '베이비 모니터(10%)', '스마트 보육 및 유아용품(26%)', '아기 건강 모니터링 제품(40%)' 등이 높은 상승률을 기록했으며 육아 후직 이후 복귀율이 높은 산모들 때문에 '출산 회복 제품'이 가장 높은 44%의 증가율을 보였다.

다만, 온라인 시장의 확대 속에서도 반드시 오프라인에서 확인하고 싶어 하는 제품도 있었다. 대표적인 제품으로 '카시트(24%)', '유모차(21%)', '젓병(14%)', '의류(12%)', '기저귀 가방(12%)' 등이 집계됐으며 설문 응답자의 53%는 '이들 제품을 체험하기 위해 구입 전 오프라인 매장을 방문할 의사가 있다고 밝혔다. 이에 따라 이들 제품에 대해서는 소비자들의 의구심을 해결할 수 있는 정확한 정보와 시각 자료를 기재하거나 비슷한 제품군 대비 우위를 상세하게

설명하는 것이 구매율 제고에 도움이 될 것으로 보인다.

●**커지는 키워드 마케팅의 중요성** = 온라인 시장에서는 원하는 제품을 찾기 위해 검색어가 많이 활용되는 만큼 알맞은 키워드를 선택하는 것이 중요하다.

시장조사기관 어벤추라그룹은 첫번째 키워드로 '유아용품의 가치'를 내세웠다. 어벤추라는 제품의 양보다는 질을 높이는 접근 방식이 중요하며 첨단 장비, 유기농, 친환경, 무화학 등을 제품의 가치를 높일 수 있는 방법으로 소개했다. 다만, 소비자별로 수요가 다를 수 있으므로 공략하고자 하는 소비층에 맞춰 유아용품의 짧은 사용 시간 때문에 가성비보다는 고가과 높은 가치의 프리미엄 제품을 선호하는 고객을 구분할 필요가 있다고 밝혔다.

어벤추라그룹은 "신세대 유아용품의 키워드는 '육아의 편의성에 집중해야 한다'고 주장했다. 시장조사기관 민텔 또한 최근 3년 사이 미국 등 선진국에서 출시된 유아용품 신제품의 리뷰 중 50% 이상이 편의성과 관련된 것으로 분석했다.

어벤추라그룹은 마지막으로 '신뢰와 안전'을 키워드로 제시하며 코로나19 이후 건강에 대한 인식이 높아지고 자녀의 면역체계를 강화하려는 소비층을 고려할 것을 추천했다. 코로나19 이후 범세계적으로 나타난 건강과 웰니스에 대한 관심은 유아용품 시장에서도 예외가 아니다. 여기에 신세대 부모들의 환경에 대한 관심까지 접목되면

서 환경 오염과 유해한 인공 화학물질에 대한 경계심이 높아지고 있다. 이렇다 보니 천연 및 유기농 성분, 무공해 원료, 환경 친화적 생산공정과 최소한의 첨가물을 활용한 제품들에 대한 검색이 증가하는 추세다. 따라서 이유식, 스킨케어 등 유아가 직접적으로 사용하는 제품들은 소비자들이 안심하고 구매할 수 있도록 성분표를 적극 공개할 것을 추천했다.

한편, 미국에서는 한국 유아 의류에 대한 관심도 커지고 있다. 현지의 시장조사 웹페이지 루나맥은 한국 유아 의류를 "기발하고 트렌디하며 선도적"이라고 소개하면서 부담 가능한 가격에 높은 품질을 보유한 점을 장점으로 꼽았다.

미국의 비즈니스 지원 업체 렉스심은 유아 의류 마케팅으로 '번들 상품'을 적극 추천했다. 빠르게 성장하는 아이들을 위해 다양한 사이즈를 묶는 사이즈 번들, 여름 휴가나 헬러윈, 선물 등 테마에 맞춘 번들, 쉽게 입고 벗을 수 있는 번들 등 예비 부모들의 관심을 이끌어낼 수 있는 단어들의 조합으로 더 높은 판매량이 가능할 것으로 예상했다.

미국 유통업체 P사 매니저는 KOTRA 무역관과의 인터뷰에서 "미국 부모들은 유아용품에 대해서만큼은 믿을 만하고 투명한 정보를 간절하게 원한다"며 "브랜드를 정착시키기 위해서는 품질, 안전 관련 공개 가능한 정보를 최대한 제공하고 신뢰할 만한 상품 이용 후기를 적극 활용하는 마케팅이 중요하다"고 소개했다. 위싱턴 무역관

경쟁 치열한 호주 전자상거래 시장의 인기 화장품은?

온라인 시장 견실한 성장세 클린뷰티, 홈뷰티케어 제품 선호

호주는 코로나19 팬데믹 기간 재택근무, 마스크 착용 등의 영향으로 스킨케어 제품 구매가 증가했으며 관련 규제가 완화된 이후에도 제품 수요는 여전히 높다. 현지 전문가들은 전자상거래의 발달이 화장품 유통시장의 성장을 견인하는 가운데 혁신적인 브랜드, K-뷰티 등에 대한 관심이 소비자들의 화장품 구매를 이끄는 것으로 보고 있다.

●**화장품 온라인 구매 확대** = 호주의 온라인 화장품 소매시장은 지난 5년간 연평균 15%의 두 자릿수 성장률을 나타냈으며 작년 기준 19억 호주달러를 기록했다. 전자상거래의 확산으로 손쉽게 가격 비교가 가능해짐에 따라 온라인 쇼핑물들은 할인 및 프로모션 행사를 수시로 진행하는 등 고객 유치 경쟁이 치열하다. 온라인은 오프라인보다 낮은 가격에 판매가 가능해 합리적인 소비를 추구하는 젊은 층에게 인기가 있다.

또한 피부 건강과 모발 유지 관련 남성용 제품 수요가 커지면서 온라인에서 남성용 안티에이징 크림과 프리미엄 샴푸 등의 판매가 꾸준히 상승세를 타고 있다.

온라인에서는 스킨케어 제품의 판매율이 28.1%로 가장 높고 향수(22.3%), 메이크업 및 코스메틱(20.4%), 헤어케어(14.5%), 바디제품(10.2%) 순이다. 호주의 주요 온라인 화장품 쇼핑몰로는 어도어뷰티, 세포라호주, 스트로베리넷 등이 있다.

어도어뷰티는 2009년 설립된 호주 최대의 온라인 뷰티 몰로, 260개 글로벌 뷰티 브랜드의 1만 개 이상의 제품을 판매한다. 오프라인 매장은 없다. 2022년 10월 기준 고객 수는 전년 대비 30% 상승했다. 연 매출의 70% 이상이 매년 3회 이상 구매하는 기존 고객으로부터 발생하는 등 재구매율이 높은 편이다.

자체 모바일 애플리케이션을 통해 소비자가 편리하게 쇼핑할 수 있으며 라이브챗, 소

셜미디어, 이메일, 전화 등 고객과의 다양한 소통창구를 만들어 상담을 제공한다. 로열티 프로그램 마케팅을 진행해 12개월 안에 일정 금액 이상을 구매할 경우 다양한 인센티브와 혜택을 준다.

●**클린 뷰티 제품 수요 상승** = 호주의 유기농 화장품 시장은 2022년 5억1000만 호주달러였고 지난 5년간 연평균 9.6%의 성장률을 나타냈다. 피부 자극 및 알레르기 등을 유발할 수 있는 화학물질에 대한 우려가 커지면서 유기농 화장품 수요가 증가하는 추세다. 특히 지속 가능성, 건강, 웰빙 트렌드에 따라 화장품 구매에도 파라벤, 계면활성제, 알코올 등의 화학성분을 사용하지 않은 제품, 동물 실험을 하지 않는 브랜드, 친환경 소싱 클린 뷰티 제품이 강세다.

프리미엄 제품의 인기가 상승하면서 화장품 품질도 크게 향상됐으며 일부 기업은 화장품의 유통기한을 늘리기 위해 방부제를 사용하는 대신 패키징에 대한 투자를 확대하고 있다. 또한 클린 뷰티를 강조해 '크루얼티 프리(cruelty-free)', '탄소중립(carbon neutral)', '친환경(sustainably sourced, environmentally friendly)' 화장품으로 마케팅하고 있다.

호주 세포라는 '클린(Clean)' 카테고리를 따로 두고 60개가 넘는 브랜드의 클린 뷰티 화장품을 판매하고 있다. 지속 가능한 원료와 친환경 포장재를 사용한 브랜드, 화학성분을 사용하지 않은 화장품 등에 초록색 마크를 부착해 소비자들이 이들 제품을 손쉽게 찾을 수 있도록 했다.

●**홈뷰티 케어 제품의 인기** = 호주는 최저임금을 인상했지만 인플레이션으로 실질 가계소득이 낮아져 많은 사람이 불필요한 지출을 꺼리고 있다. 특히 젊은 층 사이에서는 집에서 피부 관리 동영상을 보며 따라할 수 있는 홈뷰티 제품 의존도가 높다. 온라인을 통해 발광다이오드(LED) 마스크, 마이크로 니들 롤러, 얼굴 마사지기, 레이저 제모기 등 다양한 미용기구 제품을 구매해 사용하고 있다.

주름 및 피부 개선, 여드름 완화에 효과가 있다고 알려진 LED 마스크는 160~700호주달러까지 다양한 가격대의 제품이 판매되고 있다. 패션 매거진 보그와 바자는 작년 트렌드로 '홈뷰티'를 꼽았으며 베스트 LED 마스크 브랜드로 '포르젝트', '더라이트살롱', 'MZ스킨', '매스큐아', '닥터데니스그로스', 'DMH이스세틱스' 등을 소개했다.

미세 바늘이 피부를 자극해 피부 재생 효과를 주고 스킨케어 제품 성분 흡수에 도움을 준다고 알려진 마이크로 니들 롤러 제품은 20~80호주달러다. '무키티', '스킨스티튜트', '룬바이탈라이트', '스킨집', '이스세틱스 RX' 등이 주요 온라인 쇼핑몰에 입점해 있다.

●**K-뷰티에 쏠리는 눈** = 시장조사기관 IBIS월드 따르면 호주의 스킨케어 화장품 시장 규모는 작년 기준 6억4480만 호주달러였으며 5년간 연평균 6.3%의 성장률을 나타냈다. 클렌저, 토너, 로션, 마스크팩 등이 포함된 페이스 케어 제품이 69.5%였고 바디케어 제품(23.2%)과 선크림(7.3%)이 뒤를 이었다. 제품 수입액은 8억260만 호주달러였고 5년간 연평균 9.9% 상승했다. 호주 국내 수요의 약 80%를 해외에서 충당하고 있으며 주요 수입 대상국은 글로벌 브랜드의 본사가 위치한 미국, 프랑스, 한국, 독일이다.

호주 뷰티 매거진 및 유통업체를 통해 한국의 10단계 스킨케어 루틴이 소개되면서 K-뷰티 제품 구매로 이어지고 있다. 현지 전문가들은 K-뷰티 제품이 우수한 품질과 합리적인 가격으로 호주 시장에서 경쟁력을 갖춘 것으로 보고 있다. 현지 최대의 온라인 화장품 쇼핑몰 어도어뷰티는 한국의 '라네즈', '썸바이미', '클레어스' 등을 인기리에 판매하고 있기도 하다.

호주의 홈뷰티 트렌드에 따라 미용기구 뿐만 아니라 코스메슈티컬 제품으로 K-뷰티에 대한 관심이 확대되고 있다. 지난해 11월 어도어뷰티는 여드름 및 흉터 치료용으로 '코스알엑스', '이니스프리' 등 한국의 스킨케어 제품을 소개하기도 했다.

●**우리 기업 시사점** = 호주에서 온라인

으로 화장품을 구매하는 소비자가 증가하면서 더 많은 고객이 온라인으로 이동할 전망이다. 주요 유통업체들은 오프라인 매장에서 감소한 매출을 만회하기 위해 온라인 프로모션과 고객 서비스 투자를 확대하고 있다. 최신 클린 뷰티, 홈뷰티 트렌드를 반영한 신규 브랜드가 호주 시장에 빠르게 유입되고 있으며 한류의 인기로 힘입어 K-뷰티 제품에 대한 관심도 높다.

한국의 신규 화장품 브랜드를 온라인 플랫폼과 사회공유망서비스(SNS) 등을 통해 호주에 판매 중인 U사 대표는 KOTRA 무역관과의 인터뷰에서 "아직 호주 시장에 소개되지 않은 우수한 K-뷰티 제품이 많다고 생각하며 해외 브랜드와 비교해 품질, 가격 면에서 경쟁력이 있다"고 설명했다. 그는 "호주에서는 구매 전 온라인을 통해 가격을 비교하는 것이 일상화돼 있으며 초기에 수입한 바이어가 마케팅에도 많은 투자를 하므로 호주 시장 진출을 고려 중인 국내 기업이 라면 독점 에이전시를 지정하는 것이 현지 업체 간 무분별한 경쟁을 방지하고 현지 마케팅을 추진하는 데 적합하다"고 귀띔했다.

멜버른 무역관

중, 이상기온에 전력난까지

최근 중국에서 낮 최고기온이 40도를 웃도는 폭염에 가뭄까지 겹치면서 수력발전 차질로 '제조업 기지' 광둥성이 전력난 위기에 직면했다고 현지 매체 (매일경제신문)이 최근 보도했다.

중국 중앙기상대에 따르면 지난 5월 30일 쓰촨성 판즈화시의 낮 최고기온이 42도까지 치솟았고, 윈난성 시창반나도 40도를 기록했다. 이를 전인 28일에도 판즈화가 42도를 기록하는 등 쓰촨성 일대 최고기온은 5월 하순 들어 연일 40도를 오르내리고 있다.

쓰촨성은 중국 최대 수력발전 기지로 꼽힌다. 때 이른 폭염으로 인해 수력발전소가 동이 차질을 빚을 경우 이곳에서 전력을 공급받는 동부 연안 경제 거점들이 작년 여름과 같은 전력난에 다시 직면할 수 있다는 우려가 커지고 있다.

이미 중국 최대 제조업 기지인 광둥성은 전력 부족을 걱정해야 하는 처지에 놓였다. 쓰촨성과 더불어 수력발전으로 생산한 전력을 광둥성에 공급해온 윈난성의 가뭄이 수개월째 이어지고 있기 때문이다.

올해 들어 비가 거의 내리지 않아 식수난과 전력난을 겪어온 윈난성의 4월 강우량은 16.9mm에 그쳐 작년 동기보다 71% 감소했으며, 4월 발전량은 215억9천만kWh로, 작년 같은 달보다 20% 줄었다.

기상 당국은 윈난성의 가뭄이 6월까지 이어질 것으로 예상하고 있어 수원 고갈과 전력난이 쉽게 개선되지 않을 것으로 보인다. 윈난성에서 광둥성으로 공급하는 전력은 연간 1221억kWh로, 외지에서 광둥성에 공급하는 전력의 69%를 차지한다. 광둥성은 연간 사용하는 전력의 3분의 1가량을 윈난성에 의존하고 있다.

올해 초부터 전력 사용 제한에 들어가 주력산업인 알루미늄 공장들의 생산가동을 줄이는 등 '내 코가 석자인 윈난성'으로서 광둥성에 전력 공급을 늘릴 수도 없는 처지다.

홍콩=연합뉴스



중국 우주인 중국 우주비행사 구이하이차오(왼쪽부터), 주양주, 징하이펑이 5월 30일 중국 간쑤성 주취안 위성발사센터에서 예정된 선저우 16호 발사에 앞서 열린 환송식에서 인사하고 있다. 이들은 선저우 16호에 탑승해 창정 2호 로켓에 실려 발사, 우주에 체류하면서 과학 연구 임무를 수행한다. 【주취안=AP/뉴시스】

일본, 로봇으로 농업 노동력 부족 해결한다

고령화, 농업 종사자 감소로
농가 노동력 부족 문제 심화

일본에서는 농업 종사자 감소 및 고령화로 노동력 부족이 심각하다. 일본의 농업 종사자 수는 1960년대 1175만 명을 기록한 이후 꾸준히 감소해 1980년에는 413만 명, 2020년에는 136만 명으로 급감했다. 노동력 부족 문제를 해결하기 위해 스마트 농업이 주목받고 있는데, 이 중 하나가 수확 로봇이다.

●농사 지을 사람이 없다 = 일본 농업 종사자들의 평균 연령은 계속 높아지는 반면, 60대 이하 농업 종사자는 계속 줄어 들고 있다. 2010년 60대 이하 농업 종사자는 110만 명이었으나 2020년에는 67만 명으로 크게 줄었다. 농업 종사자의 평균 연령은 2010년 66.2세에서 2020년 67.8세로 10년 사이 1.6세 높아졌다

농사는 많은 인력이 필요한 농작물 선별, 트랙터 조작과 같은 숙련된 기술, 기계화에 어려움이 있어 사람의 손이 필요한 경우 등 여전히 인력에 의존하는 작업이 많다.

●스마트 농업의 총아 수확 농업 로봇 = IT 기기와 기계를 활용한 스마트 농업에서 여전히 실행이 어려운 분야 중 하나가 수확인데, 일본 기업들이 이 분야의 로봇 개발에 힘쓰고 있다.

아이낙시스템은 일본 정부도 주목하는 기업인데, 이 회사가 개발한 '로보츠미'는 후쿠오카현의 고급 딸기 품종으로 표면이 무르기 쉬운 '아마오우'를 상처 내지 않고 수확해주는 로봇이다.

딸기는 수확할 것과 남겨 둘 개체를 판별해야 하는데, 이를 위해 아이낙시스템은 우선 제휴 중인 딸기 농장에서 동영상을 촬영했다. 이를 기반으로 수확해야 하는 딸기인지 판단할 수 있는 데이터를 수집해 로봇에게 딸기 분류 및 수확 판별 방법을 가르쳤다. 이후 로봇을 실제로 활용할 때는 딸기를 바닥에서 들어 올리는 작업이 필요했다.

아마오의 경우 다른 품종의 딸기보다 무거워 줄기가 끊어지는 것을 방지하기 위해 바닥에 부드러운 천을 놓고 그 위에 딸기를 얹혀 재배하기 때문이다. 수평으로 누운 딸기를 상처 내지 않고 자르기 위해 여러 번의 시행착오를 거쳤고 3D프린터를 이용해 로



깜짝 놀랐네 5월 31일 일본 도쿄에서 주민들이 TV 화면에 뜬 북한 미사일 관련 속보를 바라보고 있다. 이날 오전 일본 정부는 전국순시경보시스템(J-ALERT)을 통해 대피 명령을 내렸지만 약 30분 만에 해제했다. 【도쿄=AP/연합뉴스】

봇의 기능을 개선, 농가의 생산비용 절감에 기여했다는 평가다.

자동 수확 로봇으로 농업과 지방자치단체의 주목을 받는 또 다른 스타트업이 이나호다. 이나호의 야채 자동 수확 로봇은 2019년 10월 치바현에서 개최된 '차세대 엑스포'에 전시돼 많은 농업 관계자들의 주목을 받았다. 이나호는 2019년부터 자동 채소 수확 로봇 렌탈 서비스(RaaS, Robotics as a Service)를 제공하기 시작했다.

경지면적이 좁은 농가나 농업 종사자 중 고령자가 많은 점 등을 고려해 판매가 아닌 임대 서비스형 모델을 생각했으며 로봇 임대료는 '작물의 시장 거래가격 × 수확 종량(운반할 때 로봇이 자동 측정된 값으로 집계)의 일정 비율로 책정한다.

수확 시에는 로봇의 팔 부분이 늘어나면서 손잡이가 아스파라거스의 아래쪽을 잡고 자른 뒤 로봇은 본체 위에 올려진 바구니로 아스파라거스를 운반한다. 이 과정에서 걸

리는 시간은 약 12초다. 적외선 센서로 아스파라거스의 위치나 길이를 확인하고 인공지능(AI)을 이용한 화상 인식으로 특징을 감지해 잡초 등과 구별한다. 수확한 바구니가 가득 차면 휴대용 단말기로 정보를 전송한다.

이나호의 로봇은 채소 수확에 필요한 일련의 작업이 모두 자동화돼 있는데 설정한 루트의 자동 주행, 비닐하우스 사이의 이동, AI에 의한 수확작기 판별이 모두 가능하다.

이나호 담당자는 "지금까지 로봇을 사용해본 농가에서 허리를 굽히는 중노동이 없어져 도움이 된다는 피드백을 받았으며 사용해보고 싶다는 농가가 많아 제공 지역을 넓힐 계획"이라고 말했다.

●우리 기업 시사점 = 야노경제연구소에 따르면 2021년 일본 스마트 농업 시장 규모는 농업 생산성 향상과 인력 부족 해소 대책이 계속되면서 전년 대비 110.9% 증가한 290억7600만 엔을 기록한 것으로 추정되며 IT 기술의 발달과 로봇 농기계 보급 확

대 등으로 2027년에는 약 600억 엔으로 성장할 전망이다.

2018년 4월 농업 데이터 연계를 위한 농업 데이터 플랫폼 '와그리' 서비스가 시작되면서 스마트 농업에 관한 데이터가 사용자 간에 공유되고 2021년 4월부터는 제조사 간 데이터를 연계하는 '농업 API(응용 프로그램 인터페이스) 공통화 컨소시엄'이 설립돼 향후 농업 관련 데이터는 더욱 활성화될 것으로 보인다.

또한 일본 농림수산성에 따르면 스마트 실증 프로젝트에 참가한 농업 종사자들로부터 'AI를 활용한 작업 관리로 노동시간을 단축할 수 있었다', '생산관리 시스템을 도입함에 따라 데이터 축적 및 분석을 통해 어느 과정에서 어떤 문제가 있는지 구체적 수치로 확인할 수 있어 도움이 됐다'는 긍정적인 평가가 있었다. 이에 따라 향후 일본의 스마트 농업 관련 소프트웨어 및 기계 수요가 증가할 전망이다. 오사카 무역관

독일, 스마트홈 시장 성장 가속화

독일 스마트홈 시장의 성장이 주목받고 있다. 글로벌 리서치 전문기관 스태티스타에 따르면 독일 스마트홈 시장의 매출 규모는 지난해 59억2000만 유로였고 2026년까지 91억8000만 유로로 급성장할 전망이다. 2022~2026년 연평균 성장률은 11.6%로 예상된다. 스마트홈은 에너지 관리, 건물 보안, 홈엔터테인먼트, 스마트조명, 스마트가전, 홈네트워킹 및 제어 등 6개 부문으로 나뉜다. 지난해 독일 스마트홈 매출 순위는 스마트가전이 가장 높고 이어 홈네트워킹 및 제어, 에너지 관리, 스마트 조명, 홈엔터테인먼트, 건물 보안 순이다.

작년 기준 독일 스마트홈 매출은 59억 1800만 달러로 세계 4위다. 미국, 중국, 영

국 다음으로 크다. 매출이 많은데도 독일의 스마트홈 보급률은 상위 5개국에 못 미쳐 그만큼 성장 잠재력이 크다. 통계 전문기관 스태티스타에 따르면 독일의 스마트홈 보급률은 2022년 31.6%에서 2026년에는 63.9%에 달할 것으로 보인다. 스마트홈 설치 가구 수는 작년 기준 1208만 가구였고 2025년에는 1845만 가구로 급증할 전망이다.

2021년 독일의 연령대별 스마트홈 보급률을 보면 45~54세가 22.7%로 가장 많다. 다음은 35~44세(22.4%), 25~34세(21.8%), 18~24세(13.7%) 순이다.

성별로는 남성이 54.4%로 여성(45.6%)보다 높다. 소득별로는 전체 고객의 35.4%가 중간 소득층, 34.9%가 고소득층, 29.7%

가 저소득층이다.

독일연방정보기술미디어협회 산하 시장조사 기업 비트컴리서치의 설문조사에 따르면 2022년 독일 가정에서 스마트홈 장치를 사용하는 이유로 74%가 '삶의 질 향상 및 편리함, 보안 강화를 위해'라고 답했다. '효율적인 에너지 사용' 역시 72%로 비중이 높았다.

스마트홈 설치에 따른 다양한 장점이 있지만 해결해야 할 문제도 있다. 스마트홈 기술 전문가 A씨는 "기기 설치 비용, 기기 간 호환성, 데이터 보안 등에 대한 충분한 고려가 필요하다"고 전했다.

독일연방통계청 발표에 따르면 독일의 65세 이상 인구는 1991년 1200만 명에서 2021년에는 1840만 명으로 크게 증가했다. 같은 기간 전체 인구 대비 65세 이상 인구 비중은 15%에서 22%로 높아졌다. 독일의 경제 주간지 <비르트스프츠보게>는 "고령화 사회에

따른 노인 돌봄이 더 필요한 것이 현실이지만 독일은 이미 20만 명의 간호 전문인력이 부족하며 이런 추세는 강화되고 있다"며 대안으로 스마트홈 기능을 제시했다.

이런 경향을 반영하듯 지난해 '스마트홈 이니셔티브 독일'이 선정한 스마트홈 최우수 제품 부문 1위는 홈시스템스의 '리비 얼라이브'가 차지했다. 이 회사는 혼자 생활하는 노인들이 집에서 안전하고 독립적으로 생활할 수 있도록 180° 광각 카메라 및 레이더 기술을 이용한 라이브 스트리밍을 통해 비활동 감지나 넘어짐 감지 기능은 물론 긴급 상황 발생 시 앱이나 단문 메시지(SMS)로 자녀나 의료 전문가에게 알림 메시지를 보내 신속히 대처할 수 있도록 해 노령화에 따른 사회 문제 및 간호인력 부족 현상을 완화하는 데 기여했다는 평가를 받았다.

프랑크푸르트 무역관

2023 무역아카데미 주요 교육과정 안내

WORLD TRADE ACADEMY PROGRAM GUIDE

※무역협회 회원사 할인 적용 가능
 ※세부사항은 무역아카데미 홈페이지 확인 가능(QR 코드 참고)

상세일정 및 세부내용



분류	과정명	교육 시간	교육 내용
무역 실무	(환급) 생초보를 위한 핵심기초 무역실무	18	무역의 개념, 주요 용어 소개 등 입문자 대상 강의
	(환급) 신입사원 무역실무	24	실무에서 자주 접하는 사례 중심의 '핀포인트' 강의
	(환급) 수입실무와 해외소싱기법	14	구매계약서 이해, 셀러 발굴 전략, 수입 시뮬레이션 등
	(환급) 정규무역실무 [야간]	36	계약, 운송, FTA, 외환 등 무역의 전 분야 학습
	(환급) 수출입시의 각종 리스크 관리	19	계약, 대금결제, 외환, 통관/세무 등
	수출입 물류비절감 핵심 실무	6	물류의 이해, 운임 구조, 운송수단별 비용 절감 전략 등
	글로벌 무역계약 및 대금결제 마스터	12	계약 관련 분쟁, 대금결제 방식별 유의사항 등
	쉽게 배우는 신용장 원데이 클래스	7	신용장 관련 용어 학습, 신용장 하자 대처방법 등
	영문 Biz 메일 및 무역서식 작성	14	메일 작성에 도움 되는 표현 및 유의사항 학습
	쉽게 배우는 기초 무역서류 이해 A to Z	7	상업송장, 인보이스 등 각종 서류 작성법 연습
마케팅	(환급) 글로벌 비즈니스 전문가	21	해외시장 조사, 마케팅, 협상 시뮬레이션 등
	(환급) 바이어를 사로잡는 해외·전시마케팅 전략	12	부스 디스플레이 전략, 바이어 상담, 온라인마케팅 등
	아마존 글로벌셀러 양성 과정	18	아마존 계정 생성, 제품 광고, 판매 데이터 분석 등
	쇼피 (Shopee) 글로벌셀러 양성 과정	12	동남아 주요 플랫폼인 '쇼피' 입점 및 마케팅 전략
	구글 온라인마케팅 활용 전략	12	검색엔진최적화, Google Analytics, Google Ads 등
	식품 수출입 길라잡이	18	산업별 트렌드, 관련 인증 및 규제, 품목 수출입 시 유의사항 등
	화장품 수출입 길라잡이	18	
의류섬유 수출입 길라잡이	12		
창업	(환급) 초스피드 무역 스타트업	8	창업 트렌드, 창업 준비 절차, 창업 지원 제도 등
외환 금융	손에 잡히는 환리스크관리 (기초)	8	환리스크의 개념, 선물/옵션거래 기초, 환율의 이해 등
	손에 잡히는 환리스크관리 (중급)	12	외환회계, Hedge 전략, 파생상품 등

※ (환급) 회사(사업주)가 교육비를 지불하고, 직원이 해당 강의를 수료했을 경우 교육비 중 일부를 회사가 환급 받는 과정



미국의 대중 양면 대응... '봉쇄 압박 · 소통 강화'

IPEF 통해 공급망 탈중국화 추진 속 고위급채널 가동

최근 미국이 패권도전국으로 부상한 중국을 견제하는 행보가 투트랙으로 펼쳐지고 있어 관심을 모은다. 중국을 압박하면서도 고위급 소통은 강화하고 있어서다.

먼저 지난 5월 27일 미국 디트로이트에서 열린 '인도·태평양경제프레임워크(IPEF)' 장관회의에서는 '공급망 위기 극복을 위한 정부 간 공조' 등을 담은 공급망 협정이 타결됐다. 미국 정부가 중국을 견제하기 위해 지난해 5월 IPEF를 출범시킨 지 1년 만에 나온 첫 합의였다. 미 상무부는 즉각 보도자료를 통해 "이번 협정은 미국 근로자와 소비자 및 기업이 효율적이고 신뢰할 수 있는 공급망을 통해 이익을 얻을 수 있도록 하기 위한 것"이라며 환영의 뜻을 표했다.

IPEF는 미국이 주도하고 우리나라와 일본을 비롯해 호주, 뉴질랜드, 인도네시아, 말레이시아, 인도 등 총 14국이 참여하는 다자 경제협력체다. 중국 주도의 '역내포괄적경제동반자협정(RCEP)'에 대응하기 위한 협의체로 평가된다. IPEF는 참여국 규모만 전 세계 인구의 32%, 실질 국내총생산(GDP)의 41%를 점하고 있다. 인도·태평양 지역에서 중국을 압박하면서 확고히 앞서는 미국의 경제적 영향력을 확인하게 될 것으로 보인다. 그런가 하면 미국의 캐서린 타이 미국 무역대표부(USTR) 대표는 IPEF 장관회의 하루 전인 26일 같은 디트로이트에서 열린 아시아태평양경제협력체(APEC) 통상장관 회의를 계기로 왕윈타오 중국 상무부장과 만났다. 이 회담에서 양국은 상대측 경제·무역 정책에 우려를 표하며 팽팽한 공방을 벌였지만, 양국 간 소통 재개를 지지하는 메시지도 내놨다.

중국 상무부는 이날 논의에 대해 "솔직하고 실질적이며, 심도 있는 교류"였다고 평가했고, 미국의 타이 대표는 회담 후 기자회견에서 "베이징에서 온 대화 파트너와 마주 앉아 대화를 나누는 것은 서로 더 잘 이해하고, (양국 정책이) 상대국 경제에 주는 영향이 어떠한지를 이해할 수 있게 됐다"

IPEF는 미국이 주도하고 우리나라와 일본을 비롯해 호주, 뉴질랜드, 인도네시아, 말레이시아, 인도 등 총 14국이 참여하는 다자 경제협력체다. 중국 주도의 RCEP에 대응하기 위한 협의체로 평가된다.

점에서 이점이 있다"며 미중 간 소통 라인을 열어 두는 것이 중요하다고 강조했다.

이처럼 양면적인 메시지가 교차하는 모습을 두고 전문가들은 미중 패권경쟁의 속내가 반영된 것이라고 분석했다. 실제로 과거 냉전의 두 축이었던 미국과 소련은 군사와 경제, 이념의 영역에서 철저히 분리돼 있었고, 세계를 둘로 분리해 각 진영 내에서만 내부거래에 집중하는 모습을 보였지만 미국과 중국은 여전히 경제적으로 밀접하게 연결돼 있다.

양국 교역 규모만 해도 2018년 6823억 달러였던 것이 패권 경쟁이 본격화되며 다소 줄어들던 경향이 있었지만, 지난해에는 6915억 달러로 다시 증가해 사상 최대치를 기록했다. 올해 상반기에도 작년 같은 기간보다 16.2% 증가한 3647억 달러를 기록하고 있다.

결국, 최근의 미국과 중국의 고위급 소통 강화는 과거 미국과 소련이 벌였던 냉전의 양상과 다른 패권대결이 벌어지는 것을 상징적으로 보여주고 있다는 평가가 잇따르고 있다. 최근 유럽연합(EU)에서 제기되기 시작한 새로운 대중 접근법인 '디리스크잉(de-risking·위험 제거)'이 미국 정부 당국자나 언론에서 자주 언급되고 있다. 디커플링(분리)과 대비해서 최근 많이 언급되는 디리스크잉은 중국과 완전히 결별하는 것이 아니



【그래픽=연합뉴스 제공】

라 중국발 리스크를 관리해나가는 취지를 담고 있다. 미국과 중국은 6월 2~4일 싱가포르에서 열리는 아시아안보회의(상그릴라 대화)를 계기로 로이드 오스틴 미 국방장관과 리상푸 중국 국무위원 겸 국방부장의 회담도 추진할 가능성이 있는 것으로 전해졌다. 또 정찰풍선 사태로 지난 2월 출발 직전 무기한 연기된 토니 블링컨 미국 국무장관의 방중도 재추진될 수 있다는 관측도 제기되고 있다.

미국과 중국 간 패권경쟁은 구 냉전과 다른 양상으로 전개돼 '신(新)냉전'으로 불리기도 한다. 하지만 과거 냉전과 다른 긴 하지만 미중 패권경쟁은 본질적으로 일방의 굴복을 전제로 한 패권싸움이라는 점에서 양국 간 고위급 소통강화를 곧바로 양국 관계 개선을 위한 행보로 보기는 어렵다는 것이 대체적인 관측이다. 서울=연합뉴스

“북한만으론 안 돼”... 중국 단둥 무역특구, 한국에 손짓

중국·북한 교역의 최대 거점인 중국 랴오닝성 단둥의 무역특구인 호시무역구가 북한에 의존하던 종전 방식에서 탈피, 교역 다변화를 꾀하고 있다. 교역 대상을 한국, 일본, 러시아, 몽골 등 동북아시아 4개국들로 넓혀 동북 교역 거점으로 거듭나겠다는 것이다.

단둥 소식통들에 따르면 단둥 귀면완 호시무역구는 5월 28일 '귀면완 호시무역구 혁신 발전대회 및 단둥항 호시무역구 수입품

도착지 가공산업단지 투자 유치 발대식'을 개최했다. 단둥 관·재계 대표 100여명이 참석한 가운데 열린 이날 행사는 북중 국경 폐쇄 이후 사실상 폐업 상태인 단둥 호시무역구의 새로운 활로를 모색하기 위해 마련됐다고 참석자들이 전했다.

귀면완 호시무역구 운영회사의 천취안통 회장은 “기존의 비즈니스 모델에서 탈피, 혁신 발전을 통해 호시무역의 종합적인 서비스

플랫폼을 구축하고, 국제 전자상거래 및 국내외 교역 활성화를 꾀할 것”이라고 밝혔다. 이를 위해 동북아 4개국(한국·일본·러시아·몽골)과도 호시무역 문호를 개방하고, 중국 동북 지역과 남방 지역의 거래를 촉진하는 물류 거점기지로 거듭나겠다고 말했다. 또 현재 건설 중인 단둥항 수입품 호시무역구에 대한 국내외 투자를 유치해 도착지 가공산업을 활성화하겠다는 구상도 밝혔다.

호시무역구는 중국과 접경 국가 주민 간 소규모 무역 활성화를 위해 국경을 자유롭게 오가면서 교역하게 하고, 일정 금액 이내 물품을 면세로 거래할 수 있도록 혜택을 주는 곳이다. 국경 간 인구 이동이 자유로운 베트남과 라오스 등 접경 지역에 설치된 호시무역구에서는 활발한 거래가 이뤄져 필요한 물품을 저렴하게 구매할 수 있고, 지역경제 발전 촉진에도 상당한 기여를 하는 것으로 알려졌다.

그러나 1997년 훈춘을 시작으로 단둥과 투먼, 창바이 등에 들어선 대북한 호시무역구는 사정이 다르다. 북한은 접경 지역 주민들이 국경을 벗어나 중국 호시무역구를 오가는 것을 금지하고 당국이 허가한 무역상들만 제한적으로 교역하도록 통제해 애초 호시무역구 설립 취지를 살리지 못하고 있다. 게다가 코로나19 발생에 따라 2020년 1월 북중 국경이 봉쇄되면서 북한 접경지역에 설치된 중국의 호시무역구들은 사실상 문을 닫은 상태다.

2015년 문을 연 귀면완 호시무역구에는

1000여 업체가 입점했으나, 3년째 운영이 안 되면서 큰 경제적 타격을 받고 있다. 라오닝성 소속 천더 전국인민정치협상회의(정협) 위원은 작년 3월 양회(전국인민대표대회와 전국인민정치협상회의)에서 “귀면완 호시무역구 폐쇄로 입점 업체들과 창고 운영자들이 5억 위안(약 933억 원)의 경제 손실을 봤고, 주변 1천여 상가도 타격을 받아 단둥의 경제 손실이 10억 위안(약 1870억 원)에 달한다”고 밝힌 바 있다.

이런 상황에서 2020년 착공해 단둥항 인근 임항산업단지 내 8만㎡ 터에 건설 중인 '단둥항 변경 호시무역구'의 1단계 사업이 오는 6월 완공돼 하반기부터 본격 가동될 예정이다. 이 호시무역구는 중국 호시무역구 가운데 처음으로 수입 원자재를 가공해 생산하는 완제품에 대해 면세 혜택을 주는 '도착지 가공 시범구역'으로 운영될 예정이다. 단둥과 북한 신의주를 잇는 신암록강대교와 1.3km 떨어진 곳에 있는 이 호시무역구는 북중 국경 봉쇄가 풀리면 북한의 원자재를 들여와 가공, 완제품을 생산할 것으로 보인다.

그러나 유엔 제재에 따라 북한에서 수출할 수 있는 원자재가 극히 제한적인 현실을 고려하면 북한뿐 아니라 한국 등 동북아 4개국에도 동등한 호시무역 세제 혜택을 부여해 교역을 확대할 필요가 있다는 지적이 제기돼왔다.

단둥의 한 소식통은 “이번 행사는 머잖아 북중 국경이 개방돼 교역이 활성화할 것에 대비하고, 북한뿐 아니라 동북아 국가들과의 교역도 호시무역 대상에 포함해 단둥 경제 발전을 촉진하기 위해 열린 것”이라고 말했다. 선양=연합뉴스



북중 국경 봉쇄 이후 문 닫힌 귀면완 호시무역구.

【단둥=연합뉴스】

데스크의 창



인도, '14억 인구 대국'이 누리는 각종 효과

지난 4월 발표된 유엔 경제사회부(DESА)의 보고서에 따르면 인도는 14억 2575만 명의 인구를 보유해 세계에서 인구가 가장 많은 국가가 됐습니다. 중국 인구는 2021년 이후 감소하는 반면 인도는 계속 증가할 전망이며 2024년에는 15억 명, 2064년에는 17억 명에 각각 달할 것으로 예상됩니다. 또한 미국의 여론조사 기관 퓨리서치센터에 따르면 인도의 평균 연령은 28세이며 25세 미만의 젊은 인구가 전체 인구의 40%를 차지해 중국(39세)과 미국(38세)보다 훨씬 젊습니다. 유엔은 "올해 인도의 65세 이상 인구 비율은 전체 인구의 7%에 불과하지만 중국은 14%, 미국은 18%에 달한다"며 "특히 인도는 2063년에도 65세 이상 비중이 20% 미만 그리고 2100년에도 30% 미만으로 유지될 전망"이라며 상대적으로 젊은 국가임을 강조했습니다.

인도는 출산율은 감소세이지만 생산가능인구는 탄탄하게 유지되고 있습니다. 2019년 실시된 국가가구조사(NFHS)에 따르면 인도의 출산율은 2.0명입니다. 인구를 현상 유지하는 데 필요한 출산율 수준을 가리키는 인구대체수준이 2.1명인데 이보다 낮습니다. 인도의 출산율은 중국(1.2명)이나 미국(1.6명)보다는 높지만 과거의 3.4명(1992년)이나 5.9명(1950년)에 비하면 상당히 줄었습니다. 교육수준 증가, 여성 경제활동 증가, 출산 관련 정책에 따라 출산율이 감소했으며 중장기적으로도 하락할 것으로 예상됩니다.

하지만 영국의 시사 주간지 이코노미스트의 부설기관 이코노미스트인텔리전스유닛(EIU)은 보고서에서 "인도는 불안정한 고용형태가 감소하고 교육수준이 향상돼 노동시장에서의 인력공급은 충분할 것"이라고 예상했습니다. 또한 출산율 감소에도 인구는 당분간 증가할 것으로 예측되는데 생산가능인구는 향후 10년간

연평균 1%씩 늘어나는 등 2050년까지 지속적인 증가가 예상됩니다.

이는 곧 인도가 출산율 감소에도 20년 이상 인구배당효과를 누릴 수 있다는 뜻입니다. 이에 따라 '포스트 차이나'로 주목 받는 베트남이나 인도네시아에 비해 노동력 공급에서 우위를 점할 확률이 높고 글로벌 기업들이 인도를 매력적인 투자처로 중시할 가능성이 큽니다.

전문가들은 인도가 인구배당효과를 활용해 고속 성장의 발판으로 삼아야 한다고 말합니다. 유엔 인구기금(FPA)에 따르면 인구배당효과란 15~64세의 생산가능인구의 비율이 증가함에 따라 부양률이 감소해 경제성장이 촉진되는 효과를 말합니다.

1차 효과는 농촌경제가 도시경제로 전환되면서 출산율이 낮아져 상대적으로 생산가능인구 비율이 높아지고 부양률은 낮아져 저축률 및 경제성장률 상승으로 이어지는 것입니다. 2차 효과는 기대수명 연장으로 노년층의 경제활동이 확대되면서 성장이 촉진되는 것입니다. 노년층의 노동 참가는 인적자본의 증가로 이어질 뿐만 아니라 이들의 소비 여력을 증가시켜 성장을 촉진할 수 있습니다.

우리 기획재정부가 발표한 '인구 통계의 변화가 세계 경제에 미치는 영향 및 시사점'에 따르면 인도는 출산율 감소와 생산가능인구 증가가 함께 관찰되고 있어 인구배당효과를 누릴 전망이며, 인도 언론에 따르면 2041년 20~59세 인구가 59%에 달해 인구배당효과가 극대화될 것으로 예상됩니다.

한편 인도는 지난 수십 년간 소득이 늘어나고 생활 수준이 향상되고 있지만 2020~2021년 코로나19로 일자리가 감소하고 산업 전반이 위축됐기 때문에 제조업 활성화와 실업률 감소를 위한 노력을 범국가적으로 진행 중입니다. 2021년 11월 나렌드라 모디 총리는 제헌절 행사

에서 '모두와 함께, 모두를 위한 개발, 모두의 신뢰'라는 슬로건을 주창하며 재도약을 강조하기도 했습니다.

실제 인도 정부는 증가하는 젊은 인구에 양질의 일자리를 제공하고 가처분소득 증가를 통한 고속 성장을 유지하기 위해 국가 차원에서 제조업을 육성하고 있습니다. 2020년 9월에는 복잡한 노동법을 단순화하기 위한 노동법 개정안이 의회에서 통과돼 44개 중앙 노동법과 100개 이상의 주 노동법이 4개로 통합됐습니다. 노동법 통합으로 노동시장이 좀 더 유연해질 것이라 기대를 갖게 하는 대목입니다.

다만 국제노동기구(ILO)에 따르면 인도의 노동참여율(LFPR)은 올해 기준 49.6%로 미국(62%)이나 중국(66.2%), 영국(62.6%)에 비해 다소 낮습니다. 생산가능인구에 비해 경제활동 참여율이 낮다는 것은 인구학적 배당 효과가 충분히 발휘되지 못한다고 볼 수도 있습니다. 모디 정부 출범 이후 정책의 우선순위를 서비스에서 제조업으로 전환했고 전 세계 제조기업이 이에 맞춰 인도에 진출하고 있지만 올해 4월 기준 인도의 실업률은 8.1%로 다소 높은 편입니다. 이는 저임금 노동력이 풍부하다고도 해석할 수 있지만 기업들은 숙련 노동력을 구하는 데 어려움을 겪는 것도 사실입니다.

독일 도이체뱅크의 보고서에 따르면 인도는 중국을 제치고 세계에서 가장 인구가 많은 국가이며 향후 10년간 9700만 명의 노동인구가 추가될 것으로 보입니다. 현재 평균 연령은 28.4세이지만 2030년에는 31.7세까지 상승하는 등 향후 10년간 세계 단일 국가 중 가장 큰 폭의 생산가능인구 증가세를 보일 전망입니다. 현재 인도의 중산층은 3억7100만 명으로 추산되며 경제 발전에 따라 중산층의 가처분소득이 늘어나 지속적으로 구매력을 제공할 것으로 예상됩니다. 또한 인도의 대규모 생산가능인구가 세계 곳곳에 인력을 공급할 것으로 전망되고 있습니다. 인도 인재들이 컴퓨터공학이나 소프트웨어(SW) 분야에 몰리고 있으며 양질의 소프트웨어 엔지니어가 육성돼 전 세계 곳곳에서 활약하고 있습니다.

인도 국민 삶의 질 측면에서도 단순한 인구 증가보다는 국가의 실질 국내총생산

【사진=AP/뉴시스】



(GDP) 증대를 통한 1인당 소득 증가가 중요합니다. 개인의 가처분소득이 늘어나고 중산층이 확대된다면 탄탄한 내수시장을 바탕으로 더 큰 성장이 가능하기 때문입니다. 이를 위해 인도 정부는 외국 제조기업의 투자를 적극 받아들이고 있으며 '스킬 인디아(Skill India)'를 통한 숙련인력 양성과 '스타트업 인디아(Startup India)' 정책을 통해 창업에 힘쓰고 있습니다.

따라서 우리 기업이 인도에 진출할 때도 풍부한 노동력뿐만 아니라 지역과 산업별 특성, 노동 문화에 대한 종합적인 이해가 바탕이 돼야 합니다. 실제로 인도에는 아직도 대규모 제조업 클러스터가 갖추어지지 않았고 하드웨어(HW) 엔지니어의 기술과 경험이 부족해 숙련 인력의 양성이 필요합니다. 또한 최근 자본 및 기술 집약적 산업의 발전에 따라 무인화, 자동화가 강화돼 HW 분야에서 대규모 일자리 창출 능력이 약화되고 있습니다. 세계적인 SW 개발자 부족 현상이 나타나는 가운데 인도 인재들이 컴퓨터공학이나 SW 부문에 몰리는 것도 이런 흐름과 무관해 보이지 않습니다.

이 소식을 전한 KOTRA 뉴델리 무역관은 "인도가 세계의 공장으로서 부상하는 가운데 우리 기업이 인도에 진출할 때는 현지 노동법을 준수하면서 풍부한 인적자원을 활용하되 기술교육을 통해 숙련된 인력을 육성해야 한다는 점을 잊어서는 안 된다"고 조언했습니다.

누구에게나 쉽고 간편한 온라인 화상미팅 서비스 tk_Meet

문의 한국무역협회 플랫폼마케팅실 02.6000.5577



- ✓ 가장 빠른 회의시작
- ✓ 언제 어디서나 사무실처럼
- ✓ 매칭 담당자 및 통역사 미팅 참여

- 이용조건
- 바이어:모든 바이어 회원
- 셀러:tradeShows에 입점한 셀러 회원



해외온오프라인 마케팅

해외 품목별 주요 전시회 참가, 인플루언서 영상제작, SNS 홍보 등을 지원합니다.

■ 페이스북



■ 유튜브



■ 링크드인



AI 기반 주간 자동매칭

기업정보, 활동정보 등 데이터를 분석하여 매주 새로운 바이어를 자동 매칭해드립니다.



셀러스토어 제작 지원

기업용 온라인 스토어를 무료로 제작해 드립니다. 해외 마케팅 및 바이어 인콰이어리 수신에 활용하세요.



Connect the Future

SMART TECH KOREA 2023

사전등록 마감
~ 6월 23일



제12회 스마트테크 코리아

6.28(수) - 30(금) | COEX A,B & Grand Ballroom

올해의 주빈국



BUSINESS
FINLAND

행사 구성



AI & BIG DATA
SHOW



ROBOT TECH
SHOW



RETAIL TECH
SHOW



SMART TECH
SHOW



SECU TECH
SHOW

주요 프로그램

- TechCon 2023(컨퍼런스)
- The WAVE Seoul 2023
- Smart Daily Life Pavilion(SDL)
- The HIGHLIGHT
- 스마트테크 어워즈

- 대한민국 인공지능 산업대상
- e커머스 피칭페스타
- 해외 바이어 수출 상담회
- 국내 VC 투자 상담회
- K-디지털챌린지 : AI 스타트업 창업 경진대회

하나 되는 남미... 강대국 중심 국제질서에 맞서나

브라질서 12개국 정상회의 달려 줄이고 공동화폐 도입

남미 12개국이 미국과 중국, 유럽연합(EU) 중심의 국제질서에 맞서 본격적인 지역·경제통합 모색에 나서고 있다. 특히 중남미 국가들의 '달러 의존도 줄이기' 움직임이 심상치 않은 가운데 달러를 대신할 지역 공동 화폐 도입 아이디어를 구체화하자는 제안이 제기되는 등 세계무대에서 독자적인 영향력을 키우겠다는 의지를 분명히 드러냈다.

●12개국 정상급 총집결... '뭉쳐보자' 의지 꿈틀 = 5월 30일 브라질리아 이타마라치 궁전에는 남미 12개국 정상회의에 초청받은 각국 정상이 속속 도착했다. 이타마라치 궁전은 브라질 외교부 청사 명칭이다.

개최국인 브라질을 비롯해 칠레, 아르헨티나, 볼리비아, 콜롬비아, 에콰도르, 가이아나, 파라과이, 수리남, 우루과이, 베네수엘라 등 11개국 정부 수반이 모두 참석했다. 시위대에 대한 무리한 진압을 지시한 혐의 등으로 수사를 받는 디나 볼루아르테 페루 대통령만 의회 허가 없이 출국할 수 없는 규정 때문에 불참했다.

루이스 이나시우 룰라 다시우바 대통령은 개회사에서 "우리는 이념이 우리를 분열시키고 통합 노력을 방해하도록 내버려 뒀다"며 "그간 우리는 대화와 협력 메커니즘을 포기했고, 그것으로 우리는 모두 패배한 것과 다름없다"고 운을 폈다. 분열을 끝내고 재통합의 길로 나아갈 것을 강조한 그는 "어떤 나라든 현재의 다양한 위협에 홀로 맞설 수는 없을 것"이라며 "우리가 함께 행동해야만 극복할 수 있다"고 호소했다.

룰라 대통령은 그러면서 회의를 통해 어떤 결론을 내기보다는 그간의 반목을 되돌아보고 반성하는 기회로 삼자고 역설했다. 이후 비공개로 전환된 회의에서 각국 정상은 이념을 넘어선 통합 필요성에 대해 공감한 것으로 전해졌다. 구스타보 페트로 콜롬



5월 30일 브라질리아에서 개최된 남미정상회의에 참석한 각국 정상들.

【브라질리아=AFP/연합뉴스】

비아 대통령은 현지 기자들과 만나 "커다란 잠재력을 지닌 중남미 국가들은 통일된 목소리를 내야 한다"며 "우리는 인류에게 닥친 위기에 대한 몇 가지 중요한 해결책을 가졌기 때문"이라고 강조하기도 했다.

●달러 줄이기·남미국가연합 재건... 탈(脫)미국 노골화= 브라질 외교부에 따르면 이번 회의의 주요 목표는 보건, 기후변화, 국방, 초국가적 범죄 퇴치, 인프라 및 에너지 등의 분야에서 각국의 공통분모를 찾아내는 동시에 남미 협력 의제를 재활성화하는 데 있다. 큰 그림을 그려야 하는 의제들 속에 룰라 대통령은 보다 눈에 띄면서도 간결한 화법으로 회의 목적을 선명하게 드러냈다. 개최국 정상이기도 한 룰라는 "지역 외 통화에 대한 의존을 줄이려고 노력해야 한다"며 달러 대신 지역 공동 화폐 도입을 위한 구체적인 방안을 논의하자고 밝혔다.

룰라 대통령은 최근 중남미 여러 나라의 '탈달러' 움직임을 주도하는 행보를 보인다. 취임 전 가칭 '수르(SUR·스페인어로 남쪽이라는 뜻)'라는 구체적인 화폐 명칭 구상까지 밝혔던 그는 지난 3월엔 중국과의 무역에서 달러 대신 위안화 및 브라질 헤알화를 쓰기로 합의한 바 있다. 아르헨티나와 볼리비아 역시 "상황이 변하고 있다"며 위안화 확장 추세에 동참하겠다는 취지의 신호를 보냈다.

룰라 대통령은 또 개발은행을 통한 남미

내 저축 서비스 구상, 남미보건연구소 강화, 학생·교수의 자유로운 이동 프로그램 도입 등 10가지 안을 제시했다.

여기에 더해 지난 1월 취임 전부터 강조했던 남미국가연합(우나수르·UNASUR) 재건 노력도 호소했다. '남미판 유럽연합'으로 불리는 우나수르는 2008년 룰라 2기 정부 당시 브라질리아에서의 합의에 따라 남미 12개국 참여로 창설됐으나, 결속력 약화로 낡은 간판만 남아 있는 상태다. 알베르토 페르난데스 아르헨티나 대통령 역시 같은 맥락에서 "우나수르는 이념적 공간이 아니라 우리가 심화하고 발전시켜야 하는 공통 관심사의 공간"이라고 강조했다.

●미국에 '눈엣가시'인 마두로 띄우며 맞서기?... "이념 넘어 힘 모아야" = 사실 이번 회의와 관련해 가장 눈길을 끈 건 니콜라스 마두로 베네수엘라 대통령의 참석이다. 마두로 대통령은 2018년 대선 승리로 재집권했으나, 미국을 비롯한 서방에서는 "독재자에 의한 부정선거의 결과"라고 간주하며 전 방위 제재에 나섰다.

국제 사회에서 고립무원 처지였던 마두로는 그러나 1990년~2000년대에 이은 중남미의 제2운전 좌파 물결(핑크 타이드) 속에 국제사회 합류를 타진했고, 룰라의 지원 속에 사실상 외교무대에 재등판하게 됐다. 앞서 룰라 대통령과 정상회담을 하기도 한 마

두로 대통령은 브릭스(BRICS·브라질·러시아·인도·중국·남아프리카공화국) 가입을 희망하는 등 이웃나라의 도움을 기대하는 의중을 드러내기도 했다.

이날 회의에서도 각국 정상은 대체로 마두로 대통령을 환영하며 국제무대 복귀에 힘을 실어주는 분위기를 연출했다. 다만, '우파' 성향의 루이스 라카예 포우 우루과이 대통령은 "(룰라 대통령이) 베네수엘라에서 일어나는 일을 그저 내러티브라는 식으로 (포장해) 표현하는 것에 놀랐다"며 "손가락으로 태양을 가리려 해선 안 된다"고 베네수엘라의 광범위한 반정부 인사 탄압과 인권 유린을 경계했다. 가브리엘 보리치 칠레 대통령 역시 베네수엘라에 대한 룰라의 접근 방식에 "동의할 수 없다"고 성토했다.

다만, 현지에서는 룰라의 '마두로 띄우기'가 미국을 적당히 견제하는 동시에 남미 통합 모멘텀을 유지하려는 의도적인 언사라는 분석도 나온다.

남미지역 정상들의 정치적 성향은 대부분 좌파로 분류된다. 국제사회에서 정치적 영향력이 비교적 크지 않은 가이아나와 수리남을 제외하면 우파 성향 정부는 우루과이와 파라과이 정도다. 역시 우파인 에콰도르 기예르모 라소 대통령은 탄핵에 직면했다가 최근 의회와 함께 동반 퇴진하기로 했다.

멕시코시티·상파울루=연합뉴스

룰라 손잡고 국제 외교무대 재등판한 마두로

베네수엘라, 정상국가의 길로

미국을 비롯한 서방의 강력한 제재 속에 수년간 국제사회에서 고립돼 있던 베네수엘라 니콜라스 마두로 정부가 '남미 좌파의 대부' 루이스 이나시우 룰라 다시우바 브라질 대통령의 지원 속에 외교무대 복귀를 모색하고 나섰다.

룰라 브라질 대통령은 5월 29일 오전 브라질리아에 있는 대통령궁에서 니콜라스 마두로 베네수엘라 대통령을 영접하고 8년 만에 양국 정상회담을 열었다.

비공개 회담 직후 가진 기자회견에서 룰라 대통령은 베네수엘라에 대한 미국의 제재를 비난하며 마두로 대통령에 대한 지지 의사를 천명했다. 룰라 대통령은 "아마존 열대우림을 공유하는 이웃과 대화를 나누지 않은 채 이렇게 오랜 세월이 흘렀다는 것을 믿기 어렵다"며 "마두로 대통령이 베네수엘라 대통령이라는 사실을 부인하는 것은 터무니없다"고 강조했다.

마두로 베네수엘라 대통령도 "우리에 대한 제재 해제를 미국에 요구하기 위해 남미 정상들에게 공동 대응하자고 제안할 것"이라고 덧붙였다. 그는 또 룰라 대통령에게 브릭스(BRICS·브라질·러시아·인도·중국·남아프리카공화국) 가입 희망도 전한 것으로 나타났다. 이에 대해 룰라 대통령은 "그 제안에 찬성하고 지지한다"는 입장을 밝혔다.

마두로의 브라질 방문은 2015년 지우마 호세프 전 대통령 집권 시절 메르코수르(남미공동시장) 정상회담을 위해 찾은 이후 8년 만이다. 브라질과 베네수엘라 정부 간의 외교 관계는 브라질의 전임 자이르 보우소나루 대통령 임기(2019~2022년) 때 공식적으로 단절됐다. 보우소나루 전 대통령이 미국 등과 보조를 맞추기 위해 당시 베네수엘라 국회의장이었던 후안 과이도를 베네수엘라 임시 대통령으로 인정하면서다.

마두로 베네수엘라 대통령은 지난 2018년 67.8%의 득표율로 대통령에 재선됐으나, 아

권은 부정선거를 주장하며 결과를 인정하지 않았다. 이어 2019년에 과이도 당시 국회의장이 자신을 임시 대통령으로 선언했고, 미



루이스 이나시우 룰라 다시우바 브라질 대통령(오른쪽)과 니콜라스 마두로 베네수엘라 대통령이 5월 29일 브라질리아에서 정상회담을 하고 기자회견을 마친 뒤 포옹하고 있다. 【브라질리아=AFP/연합뉴스】

국, 일본, 영국, 프랑스, 아르헨티나 등의 나라가 이를 지지하는 성명을 발표한 바 있다.

그러나 룰라 브라질 대통령은 지난 1월 취임 후 베네수엘라와의 외교관계를 복원하고, 카라카스 주재 브라질대사관에 외교관을 공식 파견했다. 상파울루·멕시코시티=연합뉴스

알립니다

●유라시아 빅바이어 아웃소싱 지원사업 참가모집

중소벤처기업진흥공단은 러시아의 우크라이나 침공 이후 글로벌브랜딩 철수로 대체재를 찾고자 하는 유라시아 대형 유통망 담당자들의 한국산 제품에 대한 관심이 고조되면서 유망 K-소비재의 유라시아시장 수출지원을 위해 '빅바이어 아웃소싱 지원사업'에 참가할 기업을 모집한다. 사업에서는 제품 카탈로그 현지화 번역 및 현지 전문가를 통한 전략 구축방안 컨설팅 등 진출기반 마련부터 시작해서 품목별 빅바이어 온라인 상담과 바이어 방한 및 대면상담 지원은 물론 사후 요청사항 관리까지 이뤄진다. 참가를 원하는 기업은 GBC 입주 계약을 했거나 공유오피스를 1개월 이상 이용했거나 Pre-GBC에 선정된 기업이어야 하며, 오는 6월 6일까지 담당자 이메일을 통해 필수 서류를 제출하고 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

- 문의 : 중소벤처기업진흥공단 모스크바 글로벌비즈니스센터
- 전화 : 070-8018-2689
- 이메일 : ftw10@kosmes.or.kr, ekaterina.kosmes@gmail.com
- 홈페이지 : kosmes.or.kr

●글로벌 수요연계검증 프로그램 참가

연구개발특구진흥재단은 MVP 이상의 B2C 아이템을 보유한 예비창업자 또는 법인전환으로 스케일업을 준비하고 있는 창업 3년 이내 개인사업자를 대상으로 보유한 B2C 아이템의 판로개척을 도모하고자 '글로벌 수요연계검증 프로그램' 참가를 모집한다. 참가자를 대상으로는 역량강화교육, 리테일 전문가 1대1 멘토링, 비즈니스모델 고도화 워크숍 참가, 사업화 자금 최대 2000만원 등을 지원한다. 참가희망자는 오는 6월 7일까지 담당자 이메일로 신청해야 한다.

- 문의 : 한남대학교 이노폴리스캠퍼스사업단
- 전화 : 042-629-8445, 8497, 8449
- 이메일 : changup@hnu.kr
- 카카오톡 플러스친구 : 한남대학교 이노폴리스캠퍼스사업단

●독일 홈코노미 시장진출 공동물류·현지마케팅 지원사업

중소벤처기업진흥공단은 독일 및 유럽시장 수출을 희망하는 홈코노미(식품, 주방기가지재, 소형가전 등) 분야 중소기업의 물류 및 마케팅을 지원해 단기 수출성과를 높이고자 한다. 참가기업에는 맞춤형 사전컨설팅, 공동물류센터를 이용한 물류지원, 현지 온라인플랫폼 입점과 필른 아누가 공동관 참가지원 등의 서비스를 제공한다. 참가를 원하는 기업은 GBC 입주 계약을 했거나 공유오피스를 1개

월 이상 이용했거나 Pre-GBC에 선정된 기업이어야 하며, 오는 6월 7일까지 담당자 이메일을 통해 필수 서류를 제출하고 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

- 문의 : 중소벤처기업진흥공단 프랑크푸르트 글로벌비즈니스센터
- 전화 : +49-6196-9582-11
- 이메일 : nyp21@kosmes.or.kr
- 홈페이지 : kosmes.or.kr

●2023년 비축원자재 이용 혁신·수출기업 모집

조달청은 비축물자 방출량 확대 등의 지원을 통해 조달업체의 안정적인 수출조업을 지원하기 위해 비축원자재 이용기업을 모집한다. 지원대상은 ▷조달청 혁신제품 지정업체 ▷최근 3년간 수출금액 합계가 300만 달러 이상인 업체 ▷최근 3년 평균 수출금액이 3년 평균 연매출액의 50% 이상인 업체 ▷G-PASS기업 ▷중기부 선정 글로벌강소기업 등이다. 참가를 희망하는 기업은 오는 6월 8일까지 조달청 비축물자홈페이지 공지사항에서 제출서류를 내려받아 조달청 공공물자국 원자재비축과로 우편 또는 방문을 통해 신청해야 한다.

- 문의 : 조달청 원자재비축과
- 전화 : 042-724-7199
- 홈페이지 : www.pps.go.kr/bichuk
- 주소 : (35208) 대전광역시 서구 청사로 189 정부대전청사 3동

●2023년 4차 해외지사화사업 참여기업 모집

산업통상자원부는 해외에 지사를 설치할 여력이 부족한 국내 중·중견기업의 해외진출 및 수출을 위해 공공기관 해외 네트워크를 우리 기업의 지사처럼 현지 비즈니스 거점으로 활용할 수 있게 하는 '해외지사화사업'의 2023년도 4차 참가희망업체를 모집한다. 해외지사화사업은 KOTRA 해외무역관과 중소벤처기업진흥공단의 해외민간 네트워크와 세계한인무역협회의 동포 무역인 글로벌마케터 중에서 선택할 수 있다. 지사화사업 참가를 희망하는 기업은 6월 12일까지 www.수출바우처.com 홈페이지에서 온라인 신청을 완료해야 한다.

- 문의 : KOTRA 유망기업팀 (02-3460-7439)
중진공 글로벌사업팀 (055-751-9680)
OKTA 해외지사화사업팀 (031-927-9218)
- 홈페이지 : www.exportvoucher.com

●2023년 MIPJunior·MIPCOM 애니메이션 참가모집

한국콘텐츠진흥원(KOCCA)은 한국 애니메이션 콘텐츠의 수출 증진을 위해 '2023 미주니어·미컴(MIPJunior·MIPCOM)'에 한국공동관으로 참가할 국산 애니메이션의 기획, 제작, 배급 및 유통과 관련해

수출을 희망하는 국내 기업을 모집한다. 올해 미주니어 및 미컴 행사는 주니어 행사가 10월 14일부터 15일까지, 미컴 행사가 10월 16일부터 19일까지 프랑스 칸 팔레 데 페스티벌에서 개최된다. 참가 기업에는 한국공동관 공용 상담데이블, 안내데스크 운영, 배지, 미데일리 등 매거진 프로모션, 참가사 가이드북 제작, 홍보리플렛 등을 지원한다. 참가를 원하는 기업은 오는 6월 8일까지 콘텐츠수출 마케팅플랫폼 웰콘을 통해 온라인 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

- 문의 : KOCCA 애니메이션산업팀
- 전화 : 061-900-6413.
- 이메일 : friendly0209@kocca.kr
- 홈페이지 : welcon.kocca.kr

●2023년 화장품 중소기업 해외진출 지원사업 참가모집

한국보건산업진흥원은 화장품 중소기업의 해외진출 지원을 위해 일본 도쿄·나고야, 쿠웨이트 살미아에서 '해외 화장품 홍보 팝업부스' 사업을 운영하며 칠레 산티아고, 아랍에미리트 두바이에서 '해외 화장품 홍보 판매장' 사업을 운영하고 있다. 아울러 상기 지원사업과 연계해 국내 유통사와 컨소시엄 형태로 현지 수출을 진행하는 '화장품 중소기업 해외진출지원' 사업에 참가할 기업을 모집한다. 참가를 원하는 기업은 6월 7일 오전 10시까지 담당자 이메일을 통해 신청서류를 제출해야 한다.

- 문의 : 한국보건산업진흥원 뷰티화장품산업팀
- 전화 : 043-713-8871
- 이메일 : bok1999@khidi.or.kr
- 홈페이지 : www.khidi.or.kr

●2023년 컨셉코리아 뉴욕 참가브랜드 모집

한국콘텐츠진흥원은 국내외 컬렉션이나 수주회 등을 3시즌 이상 개최한 국내외 연매출실적이 3억 원 이상인 한국 국적의 패션 디자이너 브랜드를 대상으로 K-패션 디자이너의 글로벌 인지도 제고 및 수출성과 확대를 위해 '2023 컨셉코리아 뉴욕' 사업에 참가할 패션브랜드를 모집한다. 사업에서는 세계 4대 패션위크인 뉴욕 패션위크 공식 패션쇼 2시즌(24S/S, 24F/W) 참가를 지원하며, 패션쇼 연계 글로벌 비즈니스 및 온·오프라인 홍보마케팅과 멘토링을 지원한다. 참가를 원하는 기업은 오는 6월 13일까지 담당자 이메일(fashion@kocca.kr)로 참가서류를 송부해 신청해야 한다.

- 문의 : KOCCA 음악패션산업팀
- 전화 : 061-900-6453
- 이메일 : yoon@kocca.kr
- 홈페이지 : www.kocca.kr

●2023년 일본 큐텐 역직구 한국식품관 입점기업 모집

한국농수산식품유통공사(aT)는 상온보관 국산 가공식품을 제조·수출하는 국내 중·중소기업을 대상으로 큐텐재팬 내 역직구 한국식품관(K-FOOD Official Store) 입점 및 온라인 프로모션 등 통합 마케팅을 지원한다. 입점업체는 3개 품목 정보 제공과 납품 관련 업무만 하고 나머지 입점 지원과 통합마케팅은 aT가 일괄 진행한다. 참가를 원하는 기업은 6월 9일까지 수출종합지원시스템 홈페이지에서 온라인 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

- 문의 : aT 마케팅지원부
- 전화 : 061-931-0972
- 이메일 : durust84@at.or.kr
- 홈페이지 : global.at.or.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

다 쓴 차부품 동남아 수출 등 순환경제에 23억 지원

산업통상자원부가 건설 기계·자동차 부품 등을 폐기하지 않고 다시 제조해 동남아시아 등에 수출하는 순환자원 중소기업을 돕기 위해 '2023년 순환경제 신사업 발굴 및 기업역량 강화 지원사업' 참가기업을 6월 12일까지 모집한다고 밝혔다.

올해 사업은 중소기업과 대기업이 함께 사업을 수행하는 컨소시엄 지원 방식으로 추진된다. 우선 재생원료·공급망 구축, 에코디자인, 재제조·재사용·재활용 등 분야에 대해 신사업 모델 발굴과 실증화를 지원한다. 대기업과 중소·중견기업 간 신규 순환공급망 구축에 필요한 기술개선과 설비 지원 등 사업화를 돕는 것이다.

중기부 '물류전용 수출바우처' 2차 참가 모집

중소벤처기업부는 6월 1일부터 물류전용 수출바우처 2차 사업에 참여할 기업을 모집한다고 밝혔다. '물류전용 수출바우처'는 수출 중소기업의 물류비 부담 완화를 목적으로 항공·해상 운송료, 보험료, 국제복합 운송료 등의 수출과정에서 발생하는 물류비용을 지원하는 사업이다.

이번 2차 공고를 통해서도 물류비 발생 중소 수출기업 1500개사(온라인 수출 400개사 포함)를 선정하여 최대 1500만 원의 물류비를 지원한다. '온라인 수출기업 전용 트랙'을 통해 온라인 수출을 영위하는 기업 400개사를 우선 선정하고, 수출국 다변화에 성공한 중소 수출기업에는 지

장기간 사용한 전기차 배터리, 태양광 모듈 등을 새것과 같은 기능으로 복원하는 재제조 신사업 모델 발굴, 기술사업화도 지원한다. 또 재자원화와 재제조 분야의 해외 진출도 돕는다. 금속·플라스틱 등 폐자원의 해외 공급망을 구축하기 위해 현지 인프라를 마련한다. 또 동남아시아 등 수요가 높은 국가에 시장을 확장하기 위한 정책, 인프라, 통상 등 협력을 지원한다.

산업부는 이번 사업을 통해 5개 컨소시엄을 대상으로 23억8900만 원의 예산을 투입할 방침이다. 사업 참여를 희망하는 기업은 국가청정생산지원센터 홈페이지에서 신청할 수 있다

김영채 기자

원 한도를 50% 상향해 최대 1500만 원(일반·온라인 수출기업 최대 1000만 원)의 물류비를 지원한다. 선정된 기업들은 2023년 1월 1일 이후 발생한 물류비에 대해 정산을 신청할 수 있으며, 지출 증빙자료에 대한 검토를 거친 후 기업별 한도금액 내에서 자유롭게 물류비를 지원받을 수 있다.

중소벤처기업부 물류전용 수출바우처사업 참여를 희망하는 기업은 물류전용 수출바우처 누리집(www.exportvoucher.com/shipping)에서 상시 신청이 가능하며, 물류비 신청현황 등에 따라 예산 소진시 사업이 조기 마감될 수 있다.

김영채 기자



2023년도 수출바우처 사업 EC21과 함께 하십시오!

23년간 연속수행을 통한 전문성과 노하우를 바탕으로
귀사의 수출에 날개를 달아드리겠습니다.

안녕하세요. 해외수출전문 마케팅 기관 EC21입니다.

2023년도 수출바우처 사업에 선정되신 기업은
전문 인력 구성으로 특화된 EC21 서비스를 신청하실 수 있습니다.

EC21은 고객의 성공적인 해외진출을 위해 **최적의 솔루션**을 제공해드립니다.

풍부한 경험과 노하우를 바탕으로 함께 성장하도록 하겠습니다.

EC21 수행가능 분야



조사/일반컨설팅

★ 해외시장조사 ★

대상기업 처음 수출을 하고자 하거나 수요가 검증된 국가에 진출하고자 하는 기업

기대효과 타깃국가 대상 진출타당성 검증, 진출 가능성 평가, 진출 필요사항 점검을 통한 맞춤형 바이어 발굴 및 판로개척

★ 현지영업채널개발 ★

대상기업 해외 진출을 어떻게 할지 모르는 기업
ex) 스타트업기업

기대효과 맞춤형 바이어 발굴을 통한 현지 영업채널 개발 및 판로 개척



홍보/광고

★ 검색엔진마케팅 ★

대상기업 경쟁사 대비 검색엔진 상위 노출로 관심 바이어의 유입 증가 및 다수의 유효 인콰이어리 수신을 희망하는 기업

기대효과 Google 검색엔진에 상품 키워드 상위 노출, 홈페이지 방문자 수 증가, 기업 인지도 상승, 잠재 바이어 유입 등 수출거래 성과 도출

★ B2B 온라인 마케팅 ★

대상기업 자사제품을 해외에 홍보하고 싶은 기업, 해외 바이어 정보를 찾고 있는 기업

기대효과 제품의 해외홍보, 상품페이지 구축, 해외 바이어 검색 및 바이어 정보수신 등

★ SNS 마케팅 ★

대상기업 글로벌 SNS 운영 및 이벤트 프로모션을 통해 자사의 제품과 서비스를 해외 시장에 홍보하고, 로열티 구축을 원하는 기업

기대효과 다양한 글로벌 홍보 마케팅을 통한 SNS 활성화 및 로열티 증대, 기업 서비스 및 제품 매출 증대



전시회/행사/해외영업지원

★ 해외전시사전마케팅 ★

대상기업 해외전시회 참가 및 현지 출장기업

기대효과 기업 맞춤형 바이어 발굴을 통한 목표국가 출장(전시회 등)시 현지 미팅주선



디자인 개발

★ 수출마케팅 플랫폼 ★ (반응형 홈페이지)

대상기업 기존 홈페이지 유지/관리에 어려움을 겪고 있으며 홈페이지를 통해 인콰이어리를 발굴하고자 하는 기업

기대효과 하나의 사이트 관리로 PC, 모바일, 스마트기기 에서 최적화된 홈페이지 운영, 관리 및 바이어 발굴 가능

체계적, 전문적, 노하우를 바탕으로한 귀사의 성공적인 해외진출의 동반자는 EC21 뿐입니다. 귀사와 함께 성공적인 해외진출을 기대합니다.