

한국 수출, 총체적 난국... 세계 6위→8위 추락

상반기 10대 수출국 중 유일하게 두 자릿수 감소
중국 등 시장요인 크지만 경쟁력 약화가 더 문제
무역협회, 내년 상반기 이후에나 수출 회복 전망

올 상반기 수출이 12.4% 줄며, 한국은 세계 10대 수출국 중 유일하게 두 자릿수 수출 감소를 보였다. 세계 수출 순위도 지난해 6위에서 8위로 하락했다. 이런 가운데 중국의 디스플레이와 세계 경기 침체, 일본의 엔화 약세 등으로 향후 전망도 불투명하다.

한국무역협회에 따르면 올 상반기 10개 세계한국무역협회에 따르면 올 상반기 10개 세계 주요 수출국 중 한국 수출은 -12.4%를 기록, 유일하게 두 자릿수 감소를 기록했다. 이

는 중국(-2.2%), 미국(-0.8%), 독일(+1.1%), 일본(-6.0%), 이탈리아(+3.5%)와 비교되는 부진이다. 또 5월 기준 세계 수출국 순위에서도 지난해 6위에서 8위로 떨어졌다.

게다가 당초 기대와 달리 하반기 들어서도 수출은 회복 기미를 보이지 않고 있다. 한국 수출은 올 초부터 8월 20일까지 3853억 달러로 지난해 같은 기간에 비해 13.2% 줄었다. 특히 7월과 8월(20일까지) 수출은 지난해 동기 대비 각각 16.4%, 16.5% 감소했다.

이러한 감소세는 특정 품목, 특정 시장의 문제에만 국한되지 않고 있다. 올해 들어 7월 말까지 상위 13대 품목 중 20% 이상 수출이 감소한 품목은 컴퓨터(-58.8%), 반도체(-36.9%), 디스플레이(-25.8%), 석유제품(-23.6%), 석유화학(23.4%) 등 5개 품목에 달한다. 또 10% 이상 20% 미만 감소율을 보인 품목에는 무선통신기기(-16.7%), 섬유류(-13.5%), 철강(-10.8%) 등 3개 품목이 이름을 올리고 있다. 무려 8개 품목이 두 자릿수 이상 줄었다.

우리 수출은 주요 시장 대부분에서 감소를 기록했다. 올해 1~7월 최대 수출시장인 중국으로의 수출은 701억 달러로 25.9%나 감소했다. 2위 시장인 미국으로의 수출은 644억 달러로 1.1% 줄었다. 그 결과 중국과 미국

이 우리나라 수출에서 차지하는 비중 격차는 1.6%p로 좁혀졌다. 한때 대중국 수출 부진을 상쇄했던 베트남(-21.2%)을 포함한 아세안 시장으로의 수출도 20.9% 줄었다. 다만, 독일(+5.0%)을 포함한 유럽연합(EU)으로의 수출은 3.5% 늘었다.

더 큰 문제는 향후 전망이다. 시장 측면에서는 중국을 포함한 세계경제 성장률 전망이 어둡다. 중국의 경우 부동산 시장 침체로 소비와 투자가 줄어드는 악순환이 계속되고 있어 우리나라 수출도 악영향을 받을 수밖에 없다. 세계무역기구(WTO)는 올해 세계경제성장률이 지난해(3.0%)보다 낮은 2.4%에 그칠 것으로 전망했다.

한국의 수출경쟁력 및 수출산업기반 약화도 문제다. 무역협회에 따르면 한국제품의 세계 수출시장 점유율은 2017년 3.23% 이후 2023년 상반기 2.62%까지 하락한 것으로 추정된다.

여기에 최근의 엔화 약세도 큰 부담이다. 달러 대비 엔화 가치를 보여주는 엔/달러 환율은 이달 현재 100엔당 0.68달러를 기록하고 있다. 지난해 초 0.87달러와 비교하면 22%가량 떨어졌다. 엔화 가치가 떨어지면 글로벌 시장에서 일본 제품의 가격 경쟁력을 높여 국내 수출에 악영향을 줄 수 있다. 다만 원화도 약세를 보이고, 한일 수출경합도도 지난 2012년 0.481에서 지난해 0.458로 낮아져 엔저로 말미암은 한국 수출 영향은 이전보다는 줄어들 것이라 예상도 있다.

무역협회는 수출 회복 시기를 내년 상반기 이후로 봤다. 무역이 지난 6월 수출기업을 대상으로 조사한 결과에 따르면 국내 수출기업의 39.5%가 올해 수출이 지난해보다 줄어들 것으로 전망했으며, 수출 감소를 전망한 기업의 80.9%는 회복 시점을 내년 상반기 이후라고 답했다.

김영채 기자



무역 꿈나무들

한국무역협회가 8월 29일부터 31일까지 서울 삼성동 무역아카데미에서 진행한 '2023년 고등학생 무역캠프' 참가자들이 입교식 기념촬영에 임하고 있다. 고등학생 무역캠프는 무역 실무 교육, 서식 작성 및 수출입 프로세스 실습 등을 통해 실제 무역을 경험하는 무역 특화 체험 프로그램으로, 한국무역협회가 미래 무역인 양성을 위해 2013년부터 시행 중이다. 올해 캠프에는 경북비즈니스고, 경화여자EB고, 서울동구고, 서울매그넷고, 서울여상 등 수도권 소재 5개 고등학교 학생 144명이 참여했다.

【사진=한국무역협회 제공】

“크고 작은 해외시장 변화, 수출 기회로 연결”

KOTRA '2023 하반기 주요 수출시장 진출전략 설명회' 개최

규제변화, 인구변화, 로봇 일상화, 치안 불안, 공급 차질 등의 다양한 시장변화 이슈 속에서 글로벌 시장변화의 흐름이 거세지만, 이를 오히려 시장기회로 활용할 수 있다는 지적도 나온다. KOTRA는 8월 31일 강남 페이토 호텔에서 '2023 하반기 주요 수출시장 진출전략 설명회'를 개최하고 이처럼 밝히며 크고 작은 변화도 수출 기회로 연결할 수 있다고 강조했다.

행사에는 우리 기업 100여 개사가 참석한 가운데 KOTRA 지역 전문가가 미국·EU, 중국, 중동, 아세안의 하반기 수출 여건과 변동성 높은 시장 상황을 소개했고 더불어 우크라이나 재건사업 동향과 우리 기업 협력 방안을 설명했다. 마지막으로 KOTRA 해외무역관이 현장에서 발굴한 틈새 수출 유망품목을 소개했다.

발표에 앞서 김완기 산업통상자원부 무역투자실장은 환영사를 통해 “중국 부동산 위기와 글로벌 인플레이션, 선진국 통화 긴축 등으로 하반기 수출환경이 녹록지 않은 상황인 만큼 이번 설명회를 통해 우리 기업이 수출환경 변화와 기회를 선제적으로 파악하여 시장 다변화에 최선의 노력을 다해야 할 것”이라고 밝혔다.

미국·EU시장에서는 제조업 육성 경쟁이 벌어지면서 우리 첨단산업 기업에 기회가 될 것이 기대됐다. 미국과 EU는 탄소 중립 정책과 기술개발을 선도하는 양대 선진시장으로 ▷반도체 ▷전기차 ▷수소 ▷바이오 등 탈탄소 시대의 첨단 제조업 육성 경쟁을 하고 있다. 우리 첨단산업 기업에 러브콜을 보내고 있어 한국 중간재 수출 비중이 늘고 있다.

중국시장에서는 다양한 소비계층의 내수

소비를 노릴 만한 것으로 진단됐다. 중국은 부동산발 금융위기 우려 속에 중국 정부는 내수소비 진작에 더욱 집중하고 있다. 최근 다양한 소비계층이 생겨나면서 ▷스마트가전 ▷헬스케어 ▷아웃도어 등 선진국형 키워드가 낮설지 않다.

중동시장에서는 ‘한류·탈탄소·디지털화·식량안보·방산’ 등 다양한 기회가 자리한 것으로 파악됐다. 중동은 높은 인구증가율과 GDP로 한류시장이 급성장하고 있고, 탈탄소 실현을 위한 사우디 네옴 등 기가 프로젝트 본격화 및 올해 ‘COP27’ 개최국인 UAE를 필두로 ▷수소 ▷전기차 ▷원자력 등 에너지 믹스가 활발하다. 또한 정부 및 산업에 디지털화 추진은 물론, 식량안보를 위한 스마트팜 수요가 높고, 최대 방산시장으로의 매력도도 높다.

아세안시장에서는 제조업이 고부가가치화되는 추세다. 인도네시아는 핵심 광물자원을 앞세워 자국 내 전기차 생태계를 구축 중이며, 베트남은 내연기관차에서 전기차로의

생산 전환과 신재생 에너지 인프라에 집중하고 있다. 태국은 전 산업에 ICT를 접목하며 바이오, 로봇 등 미래산업 육성에 힘을 쏟고 있다. 또한, 아세안은 최대 한류 시장으로 소득이 향상되며 의류기기, 의약품 등 고가 제품 소비가 확대되고 있는 것으로 나타났다.

김영채 기자

7월 중소기업 수출 다시 뒷걸음

중소기업의 7월 수출이 다시 마이너스로 돌아섰다. 중소벤처기업연구원의 'KOSI 중소기업 동향' 8월호에 따르면 7월 중소기업 수출은 90억 달러로 전년 동월(94억8000만 달러) 대비 5.4% 줄었다. 중소기업 수출은 지난 6월 96억7000만 달러로 2.1% 늘어 증가세 전환에 대한 기대가 있었다.

주력 품목인 자동차(+72.5%)와 화장품(+21.2%)이 견고한 호조세를 보였으나, 반도체(-21.0%), 반도체제조용장비(-25.6%) 등은 큰 폭으로 감소했다.

김보근 기자

화장품·의료기기, 팬데믹 이후 각국 규제 강화 대비해야

무역협회 ‘미·중·EU 시장 진출을 위한 화장품·의료기기 인증제도 설명회’ 개최

코로나 팬데믹 이후 각국의 규제가 강화되고 있어 화장품과 의료기기 수출 기업들은 현지 정보 파악 등을 통해 수출전략을 체계화해야 한다는 지적이 나왔다.

한국무역협회는 12월 30일 서울 삼성동 트레이드타워에서 한국보건산업진흥원과 공동으로 ‘미·중·EU 시장 진출을 위한 화장품·의료기기 인증제도 설명회’를 개최했다. 설명회에는 약 150명의 기업 관계자들이 참석해 ▷화장품·의료기기 산업의 주요 권역별 진출 기회 ▷주요국의 화장품 규제·등록제도 ▷주요국의 의료기기 인허가 제도에 대한 발표를 경청했다.

김미애 한국무역협회 FTA 종합지원센터 단장은 개회사에서 “대외 여건이 녹록지 않은 상황 속에서도, 올해 7월 기준으로 화장품과 의료기기의 수출은 전년 동기 대비 각각 1.0%, 5.7% 증가했다”면서 “고부가가치 산업으로 여겨지는 의약품, 의료기기, 화장품 등 보건산업은 미래 성장의 동력으로 주목받고 있다”고 강조했다. 그는 “2018년부터 2022년까지 최근 5년간 국내 보건산업 수출은 연평균 13.2% 성장했고, 지난해 수

출액은 242억 달러로 역대 두 번째 실적을 달성했다”면서 “팬데믹 이후 환경 및 보건·위생 안보에 대한 경각심이 증가하면서 각국의 규제 역시 강화되고 있는 추세인 만큼, 우리 기업은 화장품 및 의료기기 산업에 대한 현안과 정보를 수시로 파악하고 주요 시장에 대한 수출 전략을 체계적으로 마련해야 한다”고 강조했다.

김경옥 한국보건산업진흥원 기획이사는 환영사를 통해, “2022년을 기준으로 미국, 유럽, 중국 시장으로의 우리 화장품 수출 비중은 59.4%(47억 달러), 의료기기 수출 비중은 21.1%(33억 달러)에 달한다”면서 “주요 수출 시장으로 진출하기 위해 필수적인 인허가 규제가 강화되고 있는 추세에 대응하기 위한 노력이 절실하다”고 말했다.

오지우 이베스트투자증권 애널리스트는 ‘화장품 산업의 주요 권역별 진출 기회’ 발표에서 “리오프닝과 K-뷰티의 부흥으로 올 상반기까지 한국의 화장품 수출액은 4조 원을 달성하며 올해 사상 최대 수출액을 달성할 것으로 전망된다”면서 “특히 비건 뷰티, 클린 뷰티, 슬로 에이징(Slow-aging), 코스메

슈티컬(Cosmeceutical) 등 확고한 정체성을 가진 브랜드의 성장이 돋보인다”고 분석했다. 그는 “또한 최근 고물가 속 합리적인 가격대의 매스 브랜드(Mass brand, 전체 시장 대비 평균 구매 가격이 낮은 브랜드)가 화장품 시장의 성장을 견인하고 있다”면서 “저가격 화장품, 브랜드 대체 화장품의 판매 증가를 주목해야 한다”고 강조했다.

‘의료기기 산업의 주요 권역별 진출 기회’를 발표한 박종현 다올투자증권 애널리스트는 “팬데믹 이후 화상 통화 증가로 인한 외모에 대한 높아진 관심을 바탕으로 미국 내 미용 시술 시장의 성장이 기대되고 있다”면서 “다만, 글로벌 메디컬 에스테틱 브랜드가 자체적인 프로그램을 운영하고 있는 만큼 해당 업체들과의 제휴를 통한 진출이 효과적일 것”이라고 주장했다. 이어 “중국의 경우, 2018년부터 정부 주도로 시행 중인 물량 기반 공공 조달 정책(VBP, Volume Based Procurement)에 각종 의료기기와 임플란트 등이 포함되어 있다”면서 “VMP 정책에 참여할 경우 단가 인하는 불가피하겠지만 수량을 확보할 수 있을 것”이라고 덧붙였다.

김경옥 대한화장품협회 부장은 ‘주요국 화장품 규제·등록제도’ 발표를 통해 “중국은 2021년 화장품 감독 관리 조례 개정을 통해 신 원료에 대한 허가제와 등록제를 병행하여 관리하고, 안전성 평가 실시 및 규정 위반 행위에 대한 처벌을 강화했다”고 언급했다. 그는 “유럽 시장에서 화장품을 판매하기 위해서 수출 기업은 EU 화장품 규정 이행을 책임질 EU 역내 책임자(RP, Responsible Person)를 지정하고, 책임자가 제품 신고 포털(CPNP)을 통해 제품 정보를 유럽 집행위원회에 신고해야 한다”면서 “책임자(RP)가 안전성 평가, 제품 정보 파일(PfD) 작성 및 보관, 제품 라벨링 검토 등을 수행하는 만큼 적절한 책임자 선정에 힘을 쏟아야 한다”고 강조했다.

강경운 K바이오솔루션스 대표는 ‘미국·EU 의료기기 인증제도’ 발표에서 “미국에서는 의료기기의 위험도에 따라 획득해야 하는 허가가 달라진다”면서 “저위험군인 1~2등급의 경우 시판 전 신고(510K)가 요구되며, 고위험군인 3등급의 경우에는 기기의 안전성과 효능을 확인하기 위한 시판 전 허가(PMA)가 필수적”이라고 설명했다. 또 “유럽은 의료기기의 안전성 향상을 위해 기존의 의료기기 지침(MDD)을 의료기기 규정(MDR)로 강화했다”면서, “기술 문서, 임상 평가 보고서, 일반 안전 및 성능 요구사항 작성성이 강화된 만큼 만반의 준비가 필요하다”고 강조했다.

가기경 한국화학융합시험연구원 수석연구원은 ‘중국 의료기기 인허가제도’ 발표에서 “중국에서 의료기기 인허가를 획득하기 위해서는 국외 수출·제조기업이 신청하되, 인허가 및 중국 내 유통 등 관련 법적 책임을 담당하는 법정 대리인을 별도로 선임해서 진행해야 한다”면서 “최초 등록 절차의 경우 한국 인허가 획득 절차와 유사하게 진행되나, 2~3등급 의료기기의 경우 임상 시험이 면제되는 경우가 있으므로, 임상 시험 면제 여부를 먼저 확인하는 것이 중요하다”고 말했다.

한국무역협회는 비관세장벽 콜센터(국번 없이 ☎1380) 운영을 통해 지식재산권 및 해외인증에 대한 무료 전화 상담을 진행하고 있으며, 변리사 및 해외인증 전문가의 기업 방문을 통한 맞춤형 심층 컨설팅도 제공하고 있다. 컨설팅을 희망하는 기업은 FTA 통합 플랫폼(okfta.kita.net)에서 신청하면 된다.

김영채 기자



한국무역협회가 8월 30일 삼성동 트레이드타워에서 한국보건산업진흥원과 공동으로 개최한 ‘미·중·EU 시장 진출을 위한 화장품·의료기기 인증제도 설명회’가 진행되고 있다. [사진=한국무역협회 제공]

KOTRA “내년 주요 수출지원사업 혜택 확대”

해외전시회·수출바우처·무역사절단 등… 디지털무역 지원도 강화

KOTRA는 2024년 예산이 4646억 원으로 편성됨에 따라 1달러라도 더 수출하기 위한 노력을 내년에도 지속 확대할 예정이라고 8월 31일 밝혔다. 이에 따르면 수출기업의 수요가 높은 해외전시회와 수출바우처 사업 예산이 큰 폭으로 확대됐다.

라스베이거스 소비자가전전시회(CES) 등 외국에서 개최되는 유명 전시회에 우리 기업의 참가를 지원하는 해외전시회 예산은 올해 316억 원에서 내년 393억 원으로 77억 원 늘었다.

특히 기업당 지원 한도가 증액됐다. 기업에 수출지원 서비스를 이용할 수 있는 바우

처를 발급하는 수출바우처 사업은 인기가 높았던 점을 감안해 90억 원 늘어난 566억 원이 편성됐다.

수출 품목과 시장 다변화 정책을 추진하기 위한 예산도 증가했다. KOTRA는 이를 통해 원전, 바이오, 서비스 등 새로운 수출 품목을 육성하고, 인도, 아세안 등 수출유망국을 대상으로 대규모 무역사절단을 파견할 계획이다.

또한 최근 수요가 증가하고 있는 디지털 무역을 지원하기 위해 국내 주요 거점 도시에 디지털무역 종합지원센터를 9개소에서 15개소로 확대한다. KOTRA가 전 세계에 운영 중인 해외무역관을 우리 기업과 유관기관에 개방하

고 시너지를 창출하는 예산도 확대됐다.

KOTRA는 수출기업이 해외 출장 업무를 볼 때 해외무역관 회의실과 업무공간을 사용할 수 있는 ‘열린무역관’을 확대 운영하고 현장 정보가 풍부한 주재 직원과의 상담을 상시 제공하기로 했다. 또한 수출지원 기관이 해외에 직원을 파견할 때 KOTRA 해외무역관에 함께 근무하며 협력하는 ‘해외 원루프’도 확대된다.

유정열 KOTRA 사장은 “2024년은 수출 플러스 전환과 수출구조 혁신을 동시에 달성하는데 중요한 전환 포인트가 될 것”이라며 “어려운 재정 여건에도 불구하고 무역·투자유치 관련 예산이 확대된 만큼 기대에 부응할 수 있도록 수출과 외국인투자유치 최전선에서 우리 기업을 총력 지원하겠다”고 밝혔다.

김영채 기자

해외직구 관세 모바일로 납부

관세청은 9월 1일부터 해외 직구의 편의성을 높이기 위해 모바일 관세 납부 서비스를 시행한다고 밝혔다. 그동안에는 해외 직구를 할 때 관세청 전자통관시스템에 접속해 세액을 조회한 뒤 세금을 내거나, 관세사로 부터 납세 정보를 받아 은행 모바일앱 등을 거쳐 세금을 납부해야 했다.

매해 개인이 해외에서 직접 구매하는 물품 중 100만 건은 개인이 직접 세금을 납부한다. 모바일 관세 납부 서비스는 관세청이 납세자에게 문자나 카카오톡으로 보낸 세금 납부 알림 메시지를 통해 간편히 관세를 낼 수 있는 서비스다. 납세자는 간편 인증을 거쳐 내역을 조회한 뒤 계좌이체, 신용카드 등으로 세금을 내면 된다.

김보근 기자

우크라이나, ‘전장’에서 ‘시장’으로… 정부·기업 관심 ↑

정부, 내년 우크라이나 ODA 예산 대폭 증액 무역협회 세미나에서는 재건 사업 참여 모색

현재 러시아와의 전쟁이 한창이지만 향후 우크라이나가 재건에 나설 때 ‘제2 중동 붐’에 버금가는 시장이 될 것이라는 전망에는 많은 전문가가 동의하고 있다. 이런 가운데 우리 정부는 우크라이나에 대한 공적개발원조(ODA)를 대폭 확대하고 나섰고 무역협회는 관련 세미나를 통해 기업들의 우크라이나 진출에 대비한 인사이트를 제공했다.

최근 발표된 정부의 2024년 예산안에 따르면 외교부는 내년 ODA 예산을 2조8963억 원으로 올해 대비 44.3%나 늘렸다. 이 중 가장 많이 늘어난 부문이 우크라이나 전쟁 및 대형재난, 재해 등 인도적 위기 대응을 위한 예산으로, 올해(2993억 원)보다 147%(4408억 원) 증가한 7401억 원을 편성했다. 정부의 예산안에 따른 우크라이나 관련 예산은 올해 629억 원에서 내년 5200억 원으로 큰 폭으로 늘었다.

이런 가운데 한국무역협회는 8월 29일 서울 삼성동 파르나스타워에서 법무법인 율촌과 공동으로 ‘폴란드-우크라이나 진출 쟁점 및 전망 세미나’를 개최해 우크라이나 재건 사업 동향을 공유하고, 우크라이나 인접국인 폴란드와 연계한 우크라이나 재건 사업 참여 방안을 모색했다. 세미나에는 우크라이나 상공회의소 안나 류비마 국장이 사전 녹화 영상을 세미나에 보냈고, 국내 기업 및 전문가 120명이 세미나에 참석했다.

이날 세미나에선 유럽연합(EU)이 역대 동결된 러시아 자산 2000억 유로를 우크라이나 전후 재건 지원에 활용할 가능성이 제기됐다. 정만기 무역협회 부회장은 이날 “EU는 역대 동결된 러시아 중앙은행의 자산과 이자를 우크라이나 재건 지원에 활용하는 방안을 검토 중이라고 알려져 있다”며 “이자 산은 2000억 유로(약 285조 원) 이상”이라고 말했다. 정 부회장은 “다만 일부에선 동결 자산을 임의로 활용한 전례가 없고 법적 근거도 미약해 실제로는 활용에 다소 시일이 걸릴 수 있다고 알려졌다”고 했다.

국내 기업들 사이에서는 재건사업과 관련

해 우크라이나 정부의 자원 부족으로 수익 현실화 여부에 대한 우려가 적지 않다. 이와 관련해 세미나에서는 우크라이나 재건사업에 이미 투자를 시작한 미국, 영국, 일본 등과 세계은행, 유럽은행, 유엔 등의 사례를 거론하며 “우려하지 않아도 된다”는 의견도 나왔다. 한국과학기술원(KAIST) 공공조달연구센터 김만기 교수는 발제에서 “(우리 기업들이) 돈을 못 받을 걱정은 하지 않아도 된다. 자원은 많다”며 “(러시아의) 동결된 자산을 쓸 수 있는 가능성이 있고, 우크라이나에 잡혀 있는 자산이 가장 많은 미국 등도 나름대로 셈법이 있을 것”이라고 강조했다. 김 교수는 국제기구 및 우크라이나 현지 기업과 협업을 하고, 우크라이나 국가 조달 플랫폼 ‘Prozorro’를 통해 재건사업에 참여하는 방안도 제시했다.

이라크와 아프가니스탄 재건사업 전문이었던 미국 대기업들과의 컨소시엄 참여도 거론됐다. 미국은 군사 지원을 포함해 현재까지 총 707억 달러를 투입해 재건 사업의 마스터 플랜을 주도하는 한편, 세계은행과 EU, 유럽부흥개발은행(EBRD)의 지원을 통해 전후 사업 주도권을 확보하고 있다고 김 교수는 전했다.

우크라이나 상공회의소 안나 류비마 국장은 현지 경제 상황 및 재건 수요 전망에 대해 영상으로 의견을 전했다. 안나 류비마 국장은 “전쟁으로 인한 우크라이나의 총피해액은 7000억 달러에 달한다”며 “우크라이나 정부는 전쟁 위험 보험을 포함한 외국인 투자자에게 혜택을 제공하기 위해 세계은행 산하 국제투자보증기구(MIGA) 및 미국 국제개발금융공사(DFC)와 함께 협력하고 있다”고 말했다. 이어 “재건사업 참여를 희망하는 기업은 우크라이나 재건사업에 대한 상세 정보를 담은 데이터베이스 포털인 ‘DREAM’ 사이트를 통해 투자 프로젝트의 단계별 이행 상황을 파악할 수 있다”고 덧붙였다.

한편 KOTRA는 8월 31일 서울 페이트 호



한국무역협회가 8월 29일 서울 강남구 파르나스타워에서 법무법인 율촌과 공동으로 개최한 ‘폴란드-우크라이나 진출 쟁점 및 전망 세미나’에서 참석자들이 발표에 귀를 기울이고 있다. 【사진=한국무역협회 제공】

텔에서 가진 ‘2023년 하반기 주요 수출 시장 진출전략 설명회’에서 우크라이나 전후 재건사업과 관련해 전력, 건설 기자재, 수소 등 인프라 투자에 주목해야 한다고 조언했다.

KOTRA는 기업들이 정부의 대외경제협력기금(EDCF) 프로젝트에 참여하거나 폴란드를 통한 우회 참여를 고려해 볼 수 있다고 밝혔다. 김영채 기자

엔화, 달러당 155엔 갈 수도… “6개월 내 1990년 수준 약세”

중앙은행인 일본은행이 비둘기파적 태도를 고수한다면 엔화의 가치는 머지않아 1990년 수준으로 약세를 보일 것이라는 전망이 나왔다. 골드만삭스는 최신 보고서에서 향후 6개월 동안 엔화는 1990년 6월 이후 가장 약세인 달러당 155엔에 이를 것으로 전망했다고 블룸버그통신이 보도했다.

카막샤 트리베디가 이끄는 골드만삭스의 전략가들은 앞서 달러당 135엔에 거래될 것으로 예상한 바 있다. 엔화 가치가 크게 하락하는 쪽으로 전망을 바꾼 셈이다.

보고서는 “일본은행이 금리 인상과는 동떨어져 있고 주식이 적절하게 유지되도록 잘 지원받는 한, 엔화는 계속 약세를 이어갈 것”이라고 분석했다. 미국 경제성장 전망이 개선되는 점도 약세 전망의 한 요인이었다. 미국 연방준비제도(Fed·연준)와 다른 중앙은행이 금리를 인상하는 동안 일본은 느슨한 통화 정책을 펴면서, 엔화는 올해 주요 10개국 중에서 최악의 가치 하락을 겪었다. 지난 4월 취임한 우에다 가즈오 일본은행 총재는 8월 26일 미국 잭슨홀 미팅에서 “일본

의 기조 인플레이션이 아직 목표치인 2%보다 다소 낮다”며 금융완화 정책을 당분간 유지할 뜻을 다시 한번 밝혔다.

골드만삭스 보고서는 내년에 엔화가 다시 강세로 돌아서면서 내년 말에는 달러당 135엔에 이를 것으로 내다봤다. 엔화는 28일에는 달러당 146.51엔 근처에서 보합세를 보였고, 올해 10% 이상 평가절하됐다.

보고서는 향후 6개월 엔화 약세 전망의 가장 큰 리스크와 관련 “더 높은 인플레이션과 통화까지 하락이 인기가 더 없게 되면서 일본은행으로부터 통화 개입 혹은 조기 때파적 전환, 또는 두 가지 형태 모두로 더 강력한 대응을 부르는 것”이라고 지적했다.

한편, 엔화의 종합적 구매력이 53년 만에 최저 수준으로 약화했다고 니혼게이지아신문이 최근 보도했다. 보도에 따르면 일본 중앙은행인 일본은행은 지난 7월 엔화의 실질 실효환율 지수가 74.31이라고 밝혔다. 엔/달러 환율이 달러당 360엔으로 고정돼 있던 1970년 9월 이후 최저치를 기록한 지난해 10월의 73.7과 거의 같은 수준이다.

인도네시아 비즈니스를 위해 알아야 할 것들(30)

외국인이 혼인을 통해 인도네시아 시민권을 취득할 때 절차는

인도네시아 국적의 여성 의뢰인은 한국 국적의 남편이 인도네시아 시민권을 취득하려면 어떠한 절차를 거쳐야 하는지, 그리고 해당 절차의 각 단계에서 어떠한 서

류들이 필요한지에 관해 자문을 요청했다.

먼저, ‘인도네시아 공화국 국적에 관한 인도네시아 공화국 법률 2006년 제12호(약칭 인도네시아 공화국 국적법)’에 따르면, 인도네시아인과 혼인한 외국인인은 다음과 같은 3가지 조건을 모두 충족하여야 인도네시아 시민권 취득을 위한 신청을 할 수 있다.

- ① 인도네시아에서 5년 이상 연속 또는 10년 이상 불연속 거주했을 것
- ② 기본적인 인도네시아어를 구사할 수 있으며 인도네시아 풍습과 헌법을 충분히 이해하면서 국민으로서의 기본소양을 갖추고 있을 것
- ③ 징역 1년 이상의 형사처벌 전력이 없

을 것

이와 더불어, ‘인도네시아 공화국 법무인권부령 2016년 제36호’는 해당 절차의 구체적인 내용에 관하여 규정하고 있다. 이를 정리하면 왼쪽 표와 같다.



강미선
법무법인 금성 변호사
mskang26@keumseong.com

순서	내 용
1	시민권 취득 신청서를 법무인권부 홈페이지에 제출하여 접수합니다.
2	위 신청서 원본 문서를 법무인권부 홈페이지 접수일로부터 5일 이내에 법무인권부 소재지에 직접 제출합니다.
3	법무인권부 장관은 위 #2의 문서를 제출받은 날로부터 10일 동안 해당 문서를 확인하고, 만약 누락된 부분이 있다면 이를 수정할 것을 신청당사자에게 통지합니다. 신청당사자는 이 통지를 받은 날로부터 14일 이내에 누락된 부분을 수정하여 법무인권부 장관에게 제출하여야 합니다.
4	법무인권부 장관은 신청당사자의 인도네시아 시민권 취득 결정을 하면 이를 즉시 신청당사자와 신청대상자 국적 국가의 인도네시아 주재 대사관에 통지합니다.
5	법무인권부 장관은 신청당사자의 성명을 ‘인도네시아 공화국 국무관보’에 공고합니다.
6	신청당사자는 위 #4의 결정 통지를 받은 날로부터 14일 이내에 자신의 외국인 신분을 관리하던 인도네시아 관계 행정청에 기존 외국인 신분 관련 각종 서류와 외국인 신분증을 반납해야 합니다.
7	신청당사자는 거주지역 주민센터에서 인도네시아 주민등록증(KTP)을 발급받을 수 있습니다.

매뉴얼 경영 전도사, '마이스의 프랜차이즈' 꿈을 꾸다

차세대 성장원 'K-마이스' 리더들

21 오성환 이오컨벡스 대표

2000년대 초반 우리나라는 'IT강국' 꼬리표가 따라 다녔다. 전국에 초고속인터넷망이 깔리고 PC와 스마트폰이 보급됐다. 정부와 업계의 공의 크다. 간과해서는 안 될 업계가 마이스 업계다. 높아진 국가 위상을 외국인에게 잘 포장해 소개했다. 오성환 대표가 이끄는 이오컨벡스도 빼놓을 수 없다. 2005년 부산에서 열린 아시아태평양(APEC) 정상회담에서 'IT강국 코리아' 위상을 세계에 알리는데 기여했다.

●만찬을 '월드컵 경기장'에서 = 1998년 설립된 이오컨벡스가 두각을 나타낸 계기는 2003년 부산 국제컨벤션협회(ICOA) 총회를 진행하면서부터다. 100개국 이상에서 약 500명이 참가한 컨벤션업계 대표 행사다. 이오컨벡스가 행사를 담당하게 된 것은 오성환 대표의 참신한 아이디어 덕을 봤다.

2003년은 우리나라를 전 세계에 알린 '2002년 한일 월드컵'이 개최된 이듬해이다. 해외에 나가서 한국인이라고 밝히면 '코리아 월드컵 4강'이라며 엄지 척을 받곤 했다. 이런 상황을 반영해 만찬 행사를, 당시만 해도 이례적인 부산 월드컵경기장에서 진행하는 것으로 기획했다. 축구장 잔디 위에서 참가자들이 직접 축구공을 차는 이벤트도 마련했다. 축구에 각별한 애정을 가진 유럽 등 상당수 회원사가 크게 호평했다.

오성환 대표는 "부산시가 상당히 공을 들였던 행사로 만찬 행사를 성공적으로 마친 후 담당 국장으로부터 '뭐 하는 회사냐'는 질문을 받았다"며 "행사를 맡은 게 계기가 돼 부산에서 사업을 해보라는 제안을 받았다"고 말했다. 오 대표는 직후 부산벡스코에 '부산이오컨벡스'라는 법인을 설립했다.

●정상들에게 'IT강국' 위상을 알려라 = 2년 후인 2005년 부산 벡스코에서 열린 아시아태평양(APEC) 정상회의도 이오컨벡스의 이름을 알리는데 기여했다. 당시 정부는 우리나라의 IT강국 위상을 세계에 알리고 있던 상황. 20개국 이상의 정상들에게 이를 보여주기 위해 벡스코 2전시장에 국내 IT기업들의 전시공간을 마련했다. 그리고 정상들이 이곳에서 1시간 동안 한국의 IT기술을 보고 체험하도록 준비했다.

오 대표는 고민했다. 정상들이 1시간 동안 부스를 돌아볼 수는 없었다. 게다가 전시장은 최첨단 기술들이어서 어찌 보면 딱딱하고 지루할 수 있었다. 그래서 기획한 것이 전시장 중앙에 4000㎡ 규모의 라운지다.

라운지 안 바깥은 편하게 쉴 수 있는 테이블들을 배치하고, 중앙에는 디지털 물고기들이 헤엄치는 '디지털 연못'을 구현했다. 10



오성환 이오컨벡스 대표는 '나는(io sono) PCO'라는 마이스 분야 매뉴얼을 직접 개발해, 체계적인 서비스로 인정받고 있다. 한국MICE협회장을 맡고 있는 오성환 대표가 MICE 채용박람회에서 발언하고 있다. 【사진=이오컨벡스】

여 개의 대형 모니터를 연결해 만든 디지털 연못에는 물고기들이 하나의 모니터에서 다음 모니터로 끊임 없이 헤엄치는 모습을 구현했다. 지금은 흔한 기술이지만 당시에는 마냥 신기했다. 오 대표는 "정상들이 기업들 부스를 돌고 라운지에 모여 환담하면서 자연스럽게 우리나라 IT기술에 대한 대화를 이어가도록 했다"고 소개했다.

오 대표는 당시 노무현 대통령과 관련되어 피소드도 전했다. 전시장에서 만찬장으로 이동하는 곳바닥에 설치된 대형스크린에 가상의 디지털 물고기를 밟으면 도망가는 IT모션 반응기술을 전시했는데, 노 대통령께서 정상들 앞에서 한참 동안 시연해 큰 웃음을 선사한 것. 외국 정상들은 노 대통령의 자연스러운 디지털 반응에 놀라워하면서도 한국의 앞선 IT기술을 다시 확인했다는 설명이다.

●'매뉴얼 경영'으로 완성도를 높여라 = 이오컨벡스 하면 빼놓을 수 없는 것이 '매뉴얼'이다. 명칭도 있다. 'Io Sono PCO'. Io Sono는 이탈리아어로 '나는(I am)'이란 뜻이며 PCO는 '국제회의기획자'다. 마이스 분야에 뛰어든 기이전에 대기업에서 근무한 오 대표가 이전 근무 경험을 살려 직접 매뉴얼을 만들었다.

창업 3년차인 2000년에 행사 현장에서 발생하는 다양한 변수에 발 빠르게 대처하기 위해서는 매뉴얼이 필요하다고 판단한 것. 수소문하니 미국에 관련 매뉴얼이 있었고, 이를 어렵게 구해 한국 환경에 맞게 개발했다. 당시 확보한 매뉴얼은 약 100페이지 분량으로 행사장 내 장애인들을 위한 동선 확보 등 상당히 체계적이었다.

오 대표는 "행사를 진행하다 보면 챙겨야 할 것이 많은데 어떻게 기준이 없을 수 있느냐"며 개발 배경을 소개했다. 오 대표는 이 매뉴얼이 정부 행사와 같이 철저한 준비 속에 진행되어야 하는 행사에 큰 도움이 됐다고 전했다.

오 대표에 따르면 이오컨벡스의 매뉴얼은 16가지 업무별로 총 192개 모듈로 구성된다. 총 192개 과업 매뉴얼이 있는 셈이다. 회사는 매뉴얼을 모바일 애플리케이션으로 개발했다. 현장에서 상황에 따라 실시간 대처하기 위한 취지다. 오 대표는 최근 마이스 분야 인력난과 관련 매뉴얼이 실효를 거둘 것으로도 소개했다.

"지속적인 청년층 감소로 마이스 분야 인재 확보가 더욱 어려워지고 있습니다. 영어가 필수인 마이스 산업 특성상 외국인인 물론 타 분야에서 활동해온 인력, 경력단절 여

성들이 마이스업계에 빠르게 정착하는데 매뉴얼이 큰 역할을 할 것입니다."오 대표는 매뉴얼을 업계가 적극 활용하도록 개방할 계획이다. 오 대표는 "매뉴얼은 생물과 마찬가지로 계속 진화해야 한다"며 "업계가 발전할 수 있다면 언젠가는 공개하겠다"고 말했다.

●설비 수입하다가 마이스인 변신 = 오 대표는 마이스 창업 이전에 화려한 경력을 보유했다. 대학 졸업 후 자동차 회사에서 부품 조달 업무를 하다가 가전 대기업으로 옮겨 1990년 전후 에어컨 해외 영업을 맡았었다. 당시 국제전시회에 참가해 마이스 산업의 잠재력에 눈을 떴다.

오 대표는 "독일 백색가전 전시회의 경우 전시장 1층은 일반인들이 관람하고 2층은 호텔처럼 럭셔리하게 꾸며 B2B 상담을 진행했다"며 "이것이 미래 중요한 사업으로 성장할 수 있을 것으로 봤다"고 말했다. 대기업에서 나와 설비 수입업으로 크게 성공한 오 대표는 IMF 외환위기로 사업이 주춤한 틈을 이용해 대학원에서 컨벤션 석사과정을 밟고 1998년 이오컨벡스를 설립했다.

●마이스의 글로벌 프랜차이즈 비전 = 오 대표는 '마이스의 프랜차이즈'라는 신사업 계획을 소개했다. 국내에서 펼치는 매뉴얼 기반의 비즈니스 모델을 해외로 뻗어 나가기로 하겠다는 것이다.

오 대표는 "스타벅스가 커피가 아닌 서비스를 판매하듯이 마이스 산업도 서비스를 판매하는 비즈니스로 프랜차이즈가 가능하다"며 "우리가 만든 매뉴얼은 프랜차이즈화에 큰 힘이 될 것이다. 우선 국내 부산·광주 등 지역에 적용하고 이후 매뉴얼 현지화를 통해 해외에서 활용하도록 하고 싶다"고 말했다. 그는 3년 안에 국내 컨벤션센터가 있는 지역에 파트너 PCO를 확보하고 이후 해외로 영역을 확대한다는 계획이다.

9대 PCO협회장을 맡고 있는 오 대표는 최근 문제가 된 새만금잡버리 대회를 통해 전문 PCO의 중요성이 다시 부각됐다고 설명했다. 오 대표는 "국제행사기획업은 전문직으로 모든 행사에 필수적으로 필요한 전문가"라며 "컨벤션산업은 국가를 알리고 국민을 먹여 살리는 중요한 산업"이라고 강조했다.

김준배 기자

회사 설립
1994년 5월 1일

사명 의미
io(이탈리아어 '나')+컨벡스(컨벤션&익스비전). io는 '나' 크게는 '우리 조직'이 중심이 돼 '올바른 기업' '올바른 세상'을 만들겠다는 의미

대표 행사
APEC정상회의(2005), OECD세계포럼(2007), 세계한상대회(5차례)

기업 모토
정해진 시간동안 예측 가능한 컨벤션 업무를 수행하는 PCO. 먼저 시작하고 끝까지 마무리하는 당당한 PCO

MICE산업 발전을 위한 한마디
마이스 산업은 국가가 씨를 뿌리고, 민간이 가꾸고 꽃을 피워서, 모든 국민이 그 열매를 맛보게 하는 행복한 산업



2020년 12월 서울 그랜드워커히호텔에서 열린 세계한인회장대회 모습으로 이오컨벡스가 행사를 준비했다. 【사진=이오컨벡스】

‘나사 없는 안경’으로 세계시장 거침없는 질주

한국을 대표하는 ‘나사 없는 안경’ 브랜드이자 회사명인 바이코즈(VYCOZ). 안경다리와 안경코 연결 부위에 나사를 없앤 안경테를 생산한다. 나사 없는 안경은 개발이 까다롭다. 그래서 최고급 상품으로 분류한다. 한동안 해외 몇몇 기업들이 시장을 독점했으며, 이들은 특허로 경쟁사의 진입을 막았다. 바이코즈는 독자 디자인으로 이를 극복했다. 관련 특허 7개를 보유하고 있다.

나사 없는 안경은 다리 연결 부위인 ‘림락(Rim Lock)’에 나사를 사용하지 않는다. 나사가 없다 보니 피부에 민감한 니켈 성분이 안경테에 들어가지 않는다. 견고하고 가벼우며, 안경 착용의 편리함인 밸런스 유지가 쉽다. 바이코즈는 가성비 높은 안경테로 나사 없는 안경 대중화에 기여했다. 60만 원이상이었던 나사 없는 안경을 3분의 1 가격으로 낮춰, 큰 반향을 일으켰다.

●포기를 모른 한 사람의 열정 = 2014년 정병재 바이코즈 대표는 천당과 지옥을 오갔다. 2013년 창업 후 1년여 심혈을 기울여 개발해 내놓은 나사 없는 안경이 시장에서 호평을 받았다. 외산만 취급하던 안경점들이 국산 제품 등장을 환영했고 단번에 매출 2억 원을 찍었다. 꽃길만 걸을 것 같던 기대는 한순간에 무너졌다. 판매 돌입 3개월 만에 불량이 확인돼 하나둘 반품이 들어왔다. 특허까지 내며 철저히 준비했지만, 힌지 부분이 시간이 지나면서 헐거워졌다. 성공의 단꿈이 한순간에 물거품이 됐다.

정 대표는 전량 리콜을 결정했다. 불량이 10% 정도여서 전량 리콜을 안 하고 버틸 수도 있었다. 하지만, 미래를 봤다. 정 대표는 “글로벌 안경 메이커들은 조그마한 불량에도 전량 리콜을 한다”며 “신뢰를 잃지 않으면서 나사 없는 안경 시장을 개척하기 위해서는 불가피한 결정이었다”고 말했다.

피해는 막심했다. 1년여 만에 빚이 3억 원으로 늘었다. 동업자는 버티질 못하고 떠났다. 정 대표도 결단을 내려야 했다. 회사원 생활로 돌아가느냐 아니면 돈을 구해 재도전하느냐. 정 대표는 후자를 택했다.

“직장생활을 다시 한다면 빚 갚는 데만 10년이 걸릴 수 있는 상황이었습니. 마침 그 즈음에 첫째 아이가 태어났습니. 빚을 갚기가 더 뻘뻘해진 상황이었죠.”

이때부터 홀로 외로운 투쟁의 시간을 보냈다. 정 대표는 “1년 동안 매출은 전혀 없었다. 당연히 집에 들고 갈 돈이 전혀 없었다”며 어려운 상황에서 곳곳이 뒷바라지해준 부인에게 감사를 표했다.

●심기일전 그리고 재도전 = 1년 후인 2015년 정 대표는 두 번째 나사 없는 안경 컬렉션을 들고 거래처를 다시 찾았다. 1년 전 전량 리콜을 했던 곳들이다. 이들 거래처도 고객 신뢰에 타격을 입었다. 정 대표가 결코 달갑지는 않았다. 격정스러운 마음으로 찾은 정 대표는 의외의 반응에 놀랐다.

“10곳 가운데 7곳 거래처가 다시 저희 물건을 받아줬습니. 정말 고맙습니. 당시만 해도 안경 리콜이 흔치 않았는데, 전량 리콜을 결정한 것이 거래처에게 신뢰를 줬던 것 같습니다. 돌이켜보면 당시 리콜 결정은 저희 성장의 큰 초석이 됐습니.”

재도전은 완벽한 성공이었다. 약점을 개선하기 위해 밤낮을 잊으며 노력한 결과다.

금주의 무역인 정병재 바이코즈 대표



국내 대표 ‘나사 없는 안경’을 만드는 정병재 바이코즈 대표. 고객 신뢰를 바탕으로 국내를 넘어 이미 해외 20개국에 수출하고 있다.

【사진=김준배 기자】



해외 전시회를 찾아가 나사 없는 안경을 처음 접한 정병재 대표는 독자 기술로 나사 없는 안경을 개발해 지금에 수출하고 있다. 사진은 올 2월 이탈리아 밀라노에서 열린 ‘미도 안경 박람회’의 바이코즈 부스 모습.

【사진=바이코즈】

한 번의 시행착오가 더 완성도 높은 안경을 만들어낸 것이다.

●바로 해외로 도전 = 반년여 간 반품이 없자, 정 대표는 상품의 신뢰에 확신했다. 그리고 바로 해외로 눈을 돌렸다. 프랑스와 홍콩에서 열린 전시회에 나갔고 그곳에서 홍콩·대만·태국 거래처를 만났다. 정 대표는 “10여 년 전부터 해외 안경 전문가들과 관계를 쌓아왔는데, 그들 덕분에 바로 수출처를 찾을 수 있었다”고 소개했다.

내구성과 우수한 가성비로 바이코즈 상품은 꾸준히 해외에서 팔렸다. 2015년 3개국 이었던 수출대상국은 이듬해 6개국으로 늘었고, 그 후에도 꾸준히 증가하면서 지난해에는 12개국이었다.

●데이터 전문가의 변신 = 정 대표는 대기업 전산실에서 사회생활을 시작했다. 안경 체인점에 전사적자원관리(ERP) 시스템을 구축한 것이 인연이 돼, 안경 산업에 관심을 가졌다. 안경업계 ERP를 관리하면서 안경 시장 데이터를 봤는데, 잠재력이 컸던 것. 데이터

이터를 업무에 적용하다 보니 안경 상품기획자(MD)로 활동할 기회를 얻었다. 이후 안경 수입 에이전트 회사로 옮긴 후 해외 거래처들과 친교를 쌓았다. 나사 없는 안경에 관심을 갖게 된 것이 이 시점이다.

“2007년에 프랑스 안경 전시회에 갔다가 나사 없는 안경을 처음 봤는데 매우 신기했습니다. 나사가 없으니 나사가 헐거워질 이유가 없고 구조적으로도 내구성이 우수했습니다. 게다가 나사가 없다는 이유로 굉장히 높은 단가에 판매되는 것이 매력적이었습니다.”

정 대표는 나사 없는 안경을 수입해 판매했다. 가격대는 일반 제품보다 2배 이상 비쌌지만, 판매량은 유사 가격대 제품보다 5배 가량 많았다. 그때부터 안경 선진시장인 유럽에 대해 공부했다. 내친김에 대학에 들어가 안경 광학 학위와 안경사 자격증을 땀다. 정 대표는 “실무를 충분히 이해하는 상황에서 이론을 익히니 안경이 제대로 보였다”고 웃음을 지었다.

●코로나 후 변화한 환경을 기회로 = 바이코즈(VYCOZ) 브랜드는 ‘바이코리아’에서 유래했다. 그만큼 정 대표는 회사 설립 때부터 해외 진출을 꿈꿨다. 매년 꾸준히 해외 시장을 넓혀온 회사는 올해 기대에 차 있다. 코로나 팬데믹으로 인해 해외 메이저 안경 메이커들이 유통사를 정리하고 직접 유통에 나선 것. 일감이 줄어든 안경 유통사들이 바이코즈에게 좋은 조건으로 접근했다.

정 대표도 변화하는 글로벌 시장에서 기회를 잡기 위해 해외 주요 안경 전시회를 빼놓지 않고 챙겼다. 지난해 12개국이었던 수출대상국은 올해 사우디아라비아·쿠웨이트·이스라엘·루마니아 등을 추가하며 20개국으로 늘었다. 기존에 수출량이 많지 않던 미국 시장도 대형 현지 에이전트가 관심을 보여, 수출 확대에 대한 기대에 차 있다.

정 대표는 이제 ‘시작’에 불과하다고 말했다. 그는 “안경 분야에서는 20년은 활동해야 브랜드로 인정받는다”며 “이제 씨를 뿌리고 키우는 과정”이라고 평했다.

정 대표는 “세계 30개국에 확실한 에이전트 또는 배급사를 확보해 안정적인 수출구조를 만드는 것이 1차 목표”라며 “나사 없는 안경을 기본으로 도수 있는 선글라스, 10세 미만 어린이 전용 안경 등 차별화된 기능성 안경으로 바이코즈를 세계적인 브랜드로 만들고 싶다”고 앞으로의 포부를 밝혔다.

김준배 기자



바이코즈 안경에는 나사가 안 들어간다. 덕분에 니켈 성분이 함유되지 않으며, 안경이 가볍고 밸런스 잡기가 용이하다. 사진은 나사 없는 안경테와 이를 구현한 콘셉트 설계도면.

【사진=바이코즈】

내년 수출진흥책 핵심은 ‘콘텐츠 · 스타트업 · 해외수주’

수출바우처 지원대상 업체 수, 3473개사서 3984개사로
기업당 해외전시회지원금 1억2600만 원→1억5100만 원
원전 · 방산 · 플랜트 거점무역관 37개소서 58개소로 증가

2024년도 정부 예산안이 발표된 가운데 내년 우리 수출예 산이 글로벌 스타트업 생태계와 콘텐츠산업, 해외수주에 집 중된 것으로 나타났다. 정부가 지난 8월 29일 발표한 2024 년도 예산안을 살펴보면 수출회복 전망이 내년 상반기로 늦춰지는 가운데, 이번 예산안에는 수출 플러스 드라이브로 회복 모멘텀을 살리겠다는 청사진이 엿보였다.

●원전 · 방산 등 해외수주 프로젝트 집중 지원 = 우선 원전 · 방산 · 플랜트 등 대규모 프로젝트 수주를 위한 수출 금융을 1조3000억 원 추가 공급할 방침이다. 특히 정보제 공 · 자금지원 기능을 보장하고, 1조1000억 원을 원전 방산 플랜트 등 유망 분야에 집중적으로 지원할 예정이다.

원전수주 지원을 위해서는 거점무역관을 10개소에서 16 개소로 확대하고, 입찰컨설팅 사업 수혜대상도 20개사에서 40개사로 두 배 늘리기로 했다. 방위산업 수출지원을 위해서 는 방산 해외시장진출 선도무역관을 20개소에서 31개소로 확대했고, 무기개조 및 해외바이어 발굴을 위한 예산도 814 억 원에서 818억 원으로 소폭 늘었다.

아울러 플랜트 수주지원센터도 7개소에서 11개소로 늘릴 방침이다. 글로벌 플랜트건설스마트시티(PIS) 펀드 신규 조성 을 위해서는 2027년까지 1조1000억 원을 쏟아부을 예정이다.

한국수출입은행의 경우 고위험국 특별계정에 3000억 원 이 배정됐으며, 한국무역보험공사의 경우 대규모 프로젝트 중장기 보증에 7000억 원이 들어간다. 이밖에도 원전 수출 보증보험에도 1000억 원을, 조선업 RG 특례보증 또한 2000 억 원을 신규로 투입할 방침이다.

농식품 등 유망산업 맞춤형 해외시장 진출 지원도 확대한

다. 우선 농수산물품 전용 수출바우처 혜택 대상을 498개사 에서 1059개사로 두 배 이상 늘리기로 했다. 바이오 분야에 서는 글로벌 바이오 액셀러레이터 플랫폼의 신규 구축에 77 억 원을 쏟아붓기로 했다.

수출마케팅 지원을 위해서는 중소 · 중견기업 맞춤형 수출 바우처 수혜대상을 3473개사에서 3984개사로 500개사 이상 늘릴 예정이다. 해외전시회 참가 지원 또한 수혜대상 기업 수 를 5478개사에서 5646개사로 늘리고 기업당 정부지원금 단 가도 1억2600만 원에서 1억5100만 원으로 확대할 방침이다.

●K-콘텐츠 성장자금 역대 최고 공급지원 = K-콘텐 츠의 세계화는 2024년 예산안 20대 핵심과제 중 하나에 당 당히 이름을 올렸다. 이에 따라 2024년 콘텐츠산업 정책금 융으로는 전년보다 1조 원 상당이 추가로 늘어난 1조8000억 원의 공급이 이뤄질 전망이다.

한국콘텐츠진흥원의 해외 콘텐츠시장 분석 보고서에 따 르면 2021년 세계 콘텐츠시장 규모는 2조5000억 달러를 넘 어선 것으로 추산된다. 이는 2조8000억 달러 규모인 세계 자 동차시장에 버금가는 수준이다. 한국의 세계 콘텐츠시장 점 유율은 2.8%에 달해 7위를 기록했다. 이에 힘입어 콘텐츠산 업은 우리나라 수출 · 일자리 분야 핵심 산업으로 부상했다.

그러나 최근 금리 인상 등 제작비 급증으로 콘텐츠기업의 제작여건이 악화되면서 콘텐츠 수출에 대한 전방위 지원에 나설 방침이다. 우선 2024년 2400억 원 공급을 목표로 보 증 · 대출의 경우 선판매계약 체결기업에 완성보증을 지원 하기로 했으며, 기업 제작자금 대출이자 일부(2.5%p) 지원 을 병행하기로 했다.

■ 2024년 수출지원 예산안 변화

(단위: 억 원)

구 분	'23년	'24년	비 고
○ 수주프로젝트 지원	2,669	5,326	
- 무역보험기금 출연	500	950	조선 RG보증 400억원, 대규모프로젝트 550억원
- 방산 수출지원	814	818	무기개조 및 해외바이어 발굴 지원 확대
- 해외인프라 시장개척	299	526	글로벌 PIS 펀드 신규 조성(∼27년 1.1조원)
○ 해외시장 개척	3,882	4,500	
- 콘텐츠 수출기반 조성	544	794	거점센터 15→25개, 한류박람회 1→2회
- 농식품글로벌경쟁력강화	875	946	농식품 수출바우처 43→325개사
- 제약바이오 시장진출	6	83	글로벌 액셀러레이터 플랫폼 신규 구축
○ 마케팅 지원	8,398	9,557	
- 수출바우처	1,441	1,679	일반 241→444개사, 중소 2,982→3,290개사
- 대한무역투자진흥공사	3,029	3,213	수출시장 다변화, 분야별 상담회 지원 강화

【자료=기획재정부】

또 250억 원을 들여 2025년까지 대형 콘텐츠 제작을 위한 신기술 인프라 구축에도 나서기로 했다. 해외 콘텐츠 비즈니스센터도 15개소에서 25개소로 늘리고, 해외 콘텐츠기업 지원센터를 LA와 도쿄에 신규 개소할 예정이다.

한편으로는 글로벌 OTT의 K-콘텐츠 투자에 따른 IP 확 보 문제로 부상했다. 일례로 지난 2022년 넷플릭스가 ‘오징 어게임’에 단 253억 원의 제작비를 투자해 지식재산권(IP)을 독점하면서 수익 1조 원을 거둔 사례가 꼽혔다.

이에 제작비 100~500억 원 수준의 대규모 콘텐츠 제작과 글로벌 OTT의 IP확보 공세에 대한 대응책으로 IP확보를 위 한 민관합동 전략펀드인 ‘K-콘텐츠 전략펀드’도 신규 추진 하기로 했다. 문체부와 과기부에서 800억 원을 출자하고 산 업은행과 민간기업 등도 투자하는 총 6000억 원 규모의 펀 드가 될 전망이다.

●스타트업 코리아로 글로벌 창업지원 강화 = 글로벌 창업기업을 위한 생태계 조성에도 방점을 찍었다. 국내 벤 처 · 스타트업의 해외창업지원을 강화하는 한편, 글로벌 창업 기업을 한국에 끌어들이기 위한 노력도 병행해나갈 예정이다.

우선 글로벌 민간투자주도형 미래유망 기술 창업지원 (TIPS) 프로그램에 20개사가 신규 수혜를 볼 수 있도록 할 방 침이다. 틱스는 이스라엘식 창업지원시스템으로 불리며, 세 계시장을 선도할 기술 · 아이템을 보유한 창업팀을 민간주도 로 선발해 미래유망 창업기업을 집중적으로 육성하는 프 로그램으로 투자금은 물론 멘토링과 해외마케팅도 지원한다.

또 한국형 ‘스테이션F’를 조성해 청년 · 스타트업 · 투자자 가 교류하는 글로벌 창업허브를 구축할 방침이다. 스테이션 F는 프랑스 파리의 민간주도 스타트업 인큐베이터로 민간과 지자체가 주도하는 청년 창업가의 업무 공간이며, 개방성 · 자율성 · 다양성이 특징으로 꼽힌다.

아울러 자금지원 면에서는 해외 창업이나 인수합병 등 글로벌 진출 지원을 위한 스타트업코리아펀드 신규 조성 에 1500억 원, 신규 해외 창업사업화자금 20개사 지원 등에 2000억 원이 배정됐다.

해외 유망기업 발굴 · 정착을 지원하는 ‘K-스카우터’ 글로벌 협업 지원대상도 270개사에서 287개사로 늘어난다. ‘K-그 랜드챌린지’ 외국인 창업경진대회 우승 창업자에게 주어지는 사업화자금지원도 1억 원에서 1억5000만 원으로 확대된다.

라스베이거스 소비자가전전시회(CES) 등 해외전시회 참 가 지원 수혜대상도 3개사에서 4개사로 확대한다. 사우디 리 야드와 인도네시아 자카르타 등 주요 수출대상국을 중심으 로 중기부 글로벌비즈니스센터(GBC) 신규개소 등을 통해서 도 중소기업 수출지원을 확대할 방침이다. 김영재 기자



이영 중소벤처기업부 장관(오른쪽)이 지난 6월 13일 사우디아라비아 리야드에서 열린 글로벌비즈니스센터(GBC) 현판식 후 칼리드 알팔레 사우디아라비 아 투자부(MISA) 장관과 기념 촬영을 하고 있다. 【사진=중기부 제공】

사우디 리야드 GBC 활용기업 모집... 10월 개소 개방형 공간으로 운영

중소벤처기업부는 사우디아라비아에 올해 10월 개소 예정인 ‘리야드 글로벌비즈니스센터(이하 리야드GBC)’를 활용할 기업을 모집한다.

중기부는 리야드GBC가 ‘사우디아라비아 투자부(MISA)’와 적극적인 협업으로 사우디 내 법인설립, 투자허가 획득에 있어 특별한 혜택을 제공한다고 밝혔다.

리야드GBC추천서를 통해 기업가투자허가(Entrepreneur License)를 취득할 수 있으며, 사우디 투자부 전담직원 지정

을 통해 입주기업이 사우디 정부의 허가를 받기 위한 전용 소통채널도 구축될 예정이다.

중기부는 리야드GBC를 최대한 많은 기업이 활용할 수 있는 개방형 공간으로 운영할 계획이다. 사우디 진출기업의 사무공간 외에도 중소벤처기업이 해외 출장 시 네트워킹 및 협업할 수 있는 공유오피스도 무료로 활용할 수 있다.

아울러 리야드GBC 입주기업의 현지정착 지원 및 투자 유치를 위해 한-사우디 공동펀드와 연계해 투자기회를 확

대하는 등 다양한 프로그램도 계획 중이다.

리야드GBC 입주 희망기업은 9월 8일까지 중소벤처기업진흥공단 누리집(www.kosmes.or.kr/nsh/SH/SBI/SHSBI105M0_R.do)에서 신청하면 된다.

이영 장관은 “사우디 정부는 탈석유시대 산업 다각화를 위해 대한민국 혁신 중소 · 벤처 · 스타트업의 유치와 협력에 매우 적극적”이라며, “리야드GBC가 사우디 내 투자 수요와 혁신 K-스타트업 · 벤처 간 매칭을 지원하는 최적의 플랫폼으로서 사우디 내 ‘스타트업코리아’ 실현을 위한 교두보가 되길 기대한다”고 밝혔다. 김영재 기자



하모니렌트카
장기렌트



하모니렌트카
단기렌트

렌트의 가치를 더하다

하모니 렌트카

[HARMONY RENTCAR]



장기렌트 문의
1661 - 9763
단기렌트 문의
1599 - 1521

실시간 견적으로 바로 확인하는 렌트비용!

자동차세, 취득등록세, 보험료의 추가부담은 없이!

인기차종 즉시출고!

만 26세 이상, 소득확인 3개월, 운전경력 1년 이상이라면 누구나!

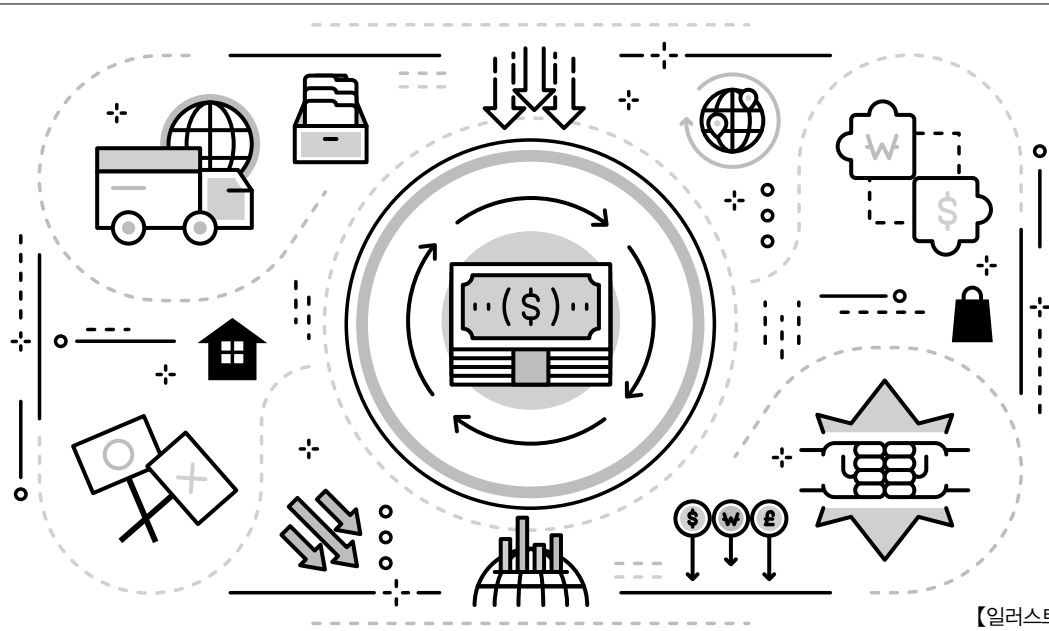
www.harmonyrentcar.com

 하모니렌트카
HARMONY RENTCAR



<한국무역신문>은 2017년 초보 무역인들을 위한 시리즈 기획 '왕초보 무역교실'을 연재한 바 있습니다. 최근 독자들의 요청으로 이를 업데이트 하고 재편집해 실습니다. <편집자>

신도 모른다는 환율을 너희가 어찌 알겠느냐



“오늘 환율은 달러 강세 재개와 위안화 약세 지속 영향으로 상승이 예상된다. 미국 리치먼드 연은 총재는 물가목표 변경에 대한 부정적인 의견을 제시하며 금리 인하 전제 조건으로 디스인플레이션과 수요 둔화를 강조했다. 이후 연준의 금리 인하 시점이 늦어질 수 있다는 분석에 미국 2년 국채금리가 3.90bp 상승했다. 이와 같은 연준의 금리 인하시점 지연 가능성 부상에 따른 달러 강세는 오늘 환율 상승 분위기에 일조할 것으로 전망된다. 아울러 중국 런민은행의 통화 가치 방어에도 중국 경제에 대한 우려로 위안화가 약세를 보이는 점 역시 환율 상승에 압력을 가할 것으로 예상된다. 다만, 수출업체 네고물량과 당국 미세조정 경계는 상단을 경직할 것으로 예상된다. 오늘 원/달러 예상 범위는 1336.0 ~ 1344.0원.”

지난 8월 23일 아침 연합인포맥스가 보도한 당일 환율전망이다. 이 전망은 맞았을까? ‘거의’ 맞았다. 이날 환율은 하루 전날 대비 5.4원 오른 1340.9원에 개장한 뒤 1330원대 후반에서 움직이다 4.2원 오른 1339.7원에 마감했다. 최저 1335.4원, 최고 1341.0원이었으니, 양궁으로 치면 10점 만점에 9.9점쯤 된다.

전문가들의 환율전망이 매일 이렇게 잘 맞으면 얼마나 좋을까. 하지만 환율은, 당일 날씨도 못 맞힌다는 기상청의 날씨 예보보다 훨씬 더 어렵고 틀리기 일쑤다. 올 상반기 미국이 금리를 인상하고 우리나라는 인상하지 않았을 때 전문가들 대부분이 원/달러 환율이 크게 오를 것으로 전망했지만, 환율은 횡보하거나 오히려 떨어졌다. 우리나라뿐만 아니라 많은 신흥국 통화도 모두 예상과 달리 강세(환율 하락)를 보였다. 하물며 일주일, 한 달, 석 달 등 중기 전망은 어떨겠는가.

환율이 이론대로 움직여서 예측이 정확해진다면 무역업체들은 좀 더 안정적으로 글로벌 비즈니스에 나설 수 있을 테지만, ‘환율은 신도 모른다’는 말이 있을 정도로 전망하기가 어렵다. 그래서 무역업체들은 ‘환율의

장난’으로 때때로 상품을 많이 수출하고도 적자를 보는가 하면, 수출이 전년보다 늘지 않았는데도 흑자가 커질 때가 있다.

하지만 환율은 신도 모르는 것이라고 해서 뉘를 놓고 있을 순 없다. 수출하기 위해서는 상품의 단가를 정해야 하고, 그 단가는 계약통화(대부분 달러)로 표시해야 하는데 수출대금이 들어오는 시점의 환율을 알아야 최소한 ‘환차손’을 볼 위험을 줄일 수 있다.

오늘은 일단 환율이 어떻게 결정되는지에 대해 알아보자.

‘수요공급의 법칙’에 따르면 한 상품에 대한 수요와 공급이 일치하는 균형 상태에서 시장가격과 거래량이 결정된다. 따라서 상품 수급이 변하면 상품가격도 변한다. 환율은 ‘원화로 표시한 외화의 가격’이다. 역시 ‘수요공급의 법칙’이 적용되는 것이다. 즉, 달러 등 외화에 대한 수요와 공급에 따라 환율이 결정된다.

따라서 달러의 수급에 영향을 미치는 요인을 살펴보면 환율의 결정원리를 알 수 있다. 달러의 수급에 영향을 미치는 요인으로는 경상수지, 외국인 투자, 통화량, 이자율, 통화선포도, 경제성장률, 지정학적 요인 등이 있다.

경상수지는 한 나라의 대외 거래 건전성을 대표하는 지표로 외환의 수급에 영향을 미치는 가장 기본적인 요인이다. 경상수지란 국제간 거래에서 자본거래를 제외한 경상적 거래(상품, 서비스, 배당금, 무상원조 등)에 관한 수지를 말한다. 경상수지가 흑자(+)라면 경상적 거래에서 벌어들인 외화가 지급한 외화보다 많기 때문에 외화공급이 외화 수요보다 많아 달러 가격은 하락한다(환율 하락). 반대로 경상수지가 적자(-)라면 벌어들인 외화보다 지급한 외화가 많기 때문에 외화공급보다 외화 수요가 많아 달러 가격은 상승한다(환율 상승).

외국인 투자(주식·채권 등)도 달러 수급

수출단가는 대금 수령 시점의 환율을 기준 삼아야

P사는 바이어와 수출 상담이 잘 진행되어 계약을 앞두고 있다. 그런데, 수출 상품에 대한 단가를 정할 때 환율을 어떻게 해야 할지 고민에 빠졌다. 현재의 환율을 기준으로 단가를 정해도 되는지, 또 전신환매도를, 전신환매입률, 매매기준율 가운데 어떤 환율을 적용해서 단가를 제시해야 하는지, 그리고 나중에 은행을 통해서 수출대금을 달러로 송금받았을 때, 은행은 P사에게 어떤 환율을 적용해서 원화로 지급하는지도 궁금했다.

먼저 수출단가를 산정할 때 단순히 산정 시점의 환율 수준을 반영하는 것은 매우 위험하다. 환율은 끊임없이 변동하기 때문이다. 수출단가 산정 시점의 환율을 기준으로 단가를 산정해서 수출 가격을 제시했는데 수출대금 수령 시점의 환율이

급락했을 경우 엄청난 손실을 볼 수 있다.

따라서 수출단가를 산정할 때는 산정 시점의 환율 수준이 아니라 대금 수령 시점의 환율을 기준으로 삼아야 한다. 당연히 환율전망이 필요하다. 여기에는 최근의 환율 동향, 향후 환율 예상 등도 반영되기 때문에 환율 관련 정보 수집에도 신경을 써야 한다. 또 제조원가, 일반비용, 영업이익 등을 종합적으로 감안해서 단가를 산정해야 한다.

선적 완료 후 은행을 통해 수령한 수출대금을 원화로 환전할 때 은행이 적용하는 환율은 전신환매입률이다. 다른 상거래와 마찬가지로 은행도 환전 거래를 할 때 외화를 싸게 사고 비싸게 파는 구조 때문이다.

다만, P사가 환율 우대를 요청할 경우에는 상황에 따라서 우대를 받을 수도 있다.

에 영향을 미친다. 외국인이 우리나라 주식에 투자(매수)하면 국내로 유입되는 달러가 많아져 달러 공급이 증가하므로 달러 가격은 하락한다(환율 하락). 반면 외국인이 국내 보유주식을 팔고(매도) 달러를 매수하면 달러 유출이 많아져 달러 가격은 상승한다(환율 상승).

그런데 외국인 투자는 대개 경상수지와 궤를 같이하는 경우가 많다. 경상수지가 흑자를 기록하면 외국인들이 우리나라 경제를 좋게 보고 국내 주식이나 채권에 투자하기 때문에 유입되는 달러가 증가하여 환율이 더욱 하락하고, 반대로 대규모 경상수지 적자를 기록하면 외국인들이 국내 주식이나 채권을 팔고 달러를 매수하기 때문에 유출되는 달러가 많아져 환율은 더욱 상승한다.

앞에서 얘기한 국가 간 금리변동도 환율에 영향을 미친다. 기본적으로 어떤 나라에서 금리를 인상하면 그 나라 통화의 가치가 올라간다. 상품과 마찬가지로 달러의 가치는 유통되는 양, 즉 통화량에 따라 달라진다.

외화의 통화량이 증가하면 달러 공급이 증가하여 달러 가격이 하락하고(환율 하락), 반대로 외화의 통화량이 감소하면 달러 공급이 감소하여 달러 가격이 오른다(환율 상승). 대표적인 사례가 양적완화다. 몇 년 전 일본의 양적 완화조치에 따른 엔화 공급 증가로 원/엔 환율이 하락했으며(엔저 현상), 미국의 양적완화 축소(테이퍼링)에 따른 달러 공급 감소는 원/달러 환율 상승을 부추겼다.

달러에 대한 선호도 역시 달러 수급에 영향을 미친다. 일반적으로 신흥국은 선진국보다 국가위험이 커 금리가 높기 때문에 신흥국 통화(위험자산)의 수익성이 선진국 통화(안전자산)의 수익성보다 높다. 세계경제가 호황을 누리고 신흥국의 수출이 늘어나면 위험자산 선호도가 높아져 신흥국 통화가 강세를 보이게 되어 상대적으로 달러 가치는 떨어진다(환율 하락). 하지만 글로벌 경제위기 상황에서는 금리가 낮더라도 달러나 엔화 등 선진국 통화(안전자산)에 대한 선호도가 신흥국 통화(위험자산)보다 높기 때문에 달러 가격은 오른다(환율 상승).

한편 국제 정세 불안이나 한반도의 북핵 이슈 등 지정학적 리스크도 달러 선호도에 영향을 미친다. 지정학적 리스크가 증가할수록 원화 수요는 감소하고 달러 수요는 증가하기 때문에 환율은 상승한다.

이처럼 환율은 달러 수급에 영향을 미치는 여러 요인이 복합적으로 작용하여 결정된다. 게다가 최근에는 이런 요인들의 영향을 적게 받거나 오히려 반대의 결과로 나타나는 경우까지 있다. 따라서 수출 초보기업에게 환율은 매우 어려운 문제다.

무역유관기관이나 은행, 선물회사 등에서 중장기 환율전망을 내놓고 있으니 이를 참고하는 것이 좋다. 나아가 수출 계약에 앞서 다소 비용이 들더라도 외환전문가의 도움을 받는 것이 바람직하다. 한국무역신문 편집팀



[FTA 활용 성공 사례] 도로교통표지판_I사

☆☆☆☆☆

FTA 타고 글로벌 도로안전 우리가 지킨다

I사는 차량으로 이동할 때 목적지 방향을 알려주는 도로교통표지판에 신기술을 접목해 스마트한 도로교통표지판으로 진화시키는 독자 기술을 보유한 강소 기업이다.

I사는 2004년 싸인 소재 개발과 함께 설립했으며, 이후 3년간 700회 이상의 실험을 거쳐 세계 최초의 프리 패턴 발광다이오드(LED) 반사 발광 시트지인 '이지 프리 시트(EZ FREE SHEET)'를 개발했다. '점착식 면 발광 도광필름'이라는 이름으로 불리는 이지 프리 시트는 특수패턴 광학 점착 기술로 개발되었고, LED 조사 방향에 구애받지 않고 다양한 형태의 조명을 구현한다. 회사는 이지 프리 시트에 적용한 LED 프리패턴 반사 시트 또한 세계 최초로 개발해 특허를 획득했다.

품질·기술경쟁력 갖춘 강소기업

이지 프리 시트는 제조 효율화를 지원하는 간편한 공정에 다양한 빛 구현 능력, 우수한 복원력, 선명한 시인성 등을 두루 갖췄다. 무엇보다 필요한 곳에 원하는 방식으로 사용할 수 있다는 특징을 갖췄다. 도로표지판, 윈도 간판, 디스플레이 조명, POP, 쇼케이스 등 적용분야도 다양하여, 기존 도광판을 대체하는 차세대 기술로 주목된다. 회사 측은 이지 프리 시트가 기존 제품 대비 최대 160% 이상 밝으면서도 전기료는 최대 20분의 1 수준으로 감축할 수 있는 차별화 기술이라고 강조했다.

이러한 공로를 인정받아 2022년 6월에는 중소벤처기업부의 추천으로 조달청 혁신 제품에 이름을 올렸다. 같은 해 11월에는 도로·운송 산업 분야의 세계 최대 단체인 국제도로연맹(IRF)으로부터 '안전 분야 혁신상'을 받았다. 국내 기업이 도로·교통안전 표지 분야에서 이 상을 받은 것은 I사가 최초다.

I사는 이지 프리 시트를 기반으로 제품군을 확장해 나가고 있는데, 가장 주목받고 있는 것이 모듈 방식 발광형 도로교통표지판인 '지싸인웨이(G-sign WAY)'다. 지싸인웨이는 이지 프리 시트를 적용한 모듈형 도로교통표지판으로, 시인성과 가독성 등이 기존 도로표지판보다 훨씬 뛰어나다.

이러한 지싸인웨이의 기술력은 해외에서도 인정을 받아, 현재 EU뿐 아니라, 태국 필리핀 등 동남아시아 지역 국가에도 수출이 이루어지고 있다.

수출을 더욱 확대하기 위해 글로벌 마케팅을 강화하고 있는 I사는 무역 실무 역량을 키우고, 특히 수출에 큰 도움을 줄 것으로 기대되는 자유무역협정(FTA)을 적극적으로 활용하기 위해 한국무역협회가 진행하고 있는 'OK FTA 현장 방문 컨설팅'을 신청했다.

정확한 품목분류 이후 관세 실익 판단

OK FTA 컨설팅 신청에 따라 배정된 전문 컨설턴트가 I사 본사를 방문해 담당 직원과 회의를 진행했다. 전문 컨설턴트는 I사의 제품이 해외시장에서 큰 성공을 거둘 수 있다고 보고, FTA를 이용한 수출 실무 프로세스를 교육했다.

먼저, I사가 수출업무를 진행하고 있던 프랑스와 필리핀, 영국 등 3개국을 대상으로



【일러스트=아이클릭아트】

해당 품목의 FTA 관세실익 여부를 살피기로 했다. 그리고 이에 앞서 I사의 주요 수출 품목인 이지 프리 시트(도광시트)와 지싸인웨이의 정확한 HS코드가 무엇인지를 판별(품목분류)해야 했다.

통상 제품을 생산해 수출하는 기업이나 해외제품을 수입하는 기업은 자체적으로 또는 관세사의 지원을 받아 품목분류를 시행한다. 그런데 기존 제품과는 차별화한 신기술이거나 성격이 다른 두 가지 이상의 기능을 결합했다면 HS코드를 결정하기 어려운 경우가 많다. 이런 경우를 대비해 정부는 '품목분류 사전심사제도'를 시행하고 있으니 이를 이용하면 된다.

전문 컨설턴트가 I사 담당자와 품목분류를 진행한 결과, 이지 프리 시트의 HS코드는 제3919.90호(도광시트), 지싸인웨이는 제8530.80호(도로교통표지판)였다.

이를 토대로 관세실익을 조사해 보니 도광시트의 국가별 실행관세율은 프랑스가 6.5%, 필리핀 15%, 영국이 6%인 반면, FTA 협정세율은 프랑스(한-EU FTA), 필리핀(한-아세안 FTA), 영국(한-영 FTA) 모두 0%였다.

도광시트의 원산지결정기준은 프랑스(한-EU FTA)와 영국(한-영 FTA)은 모든 호(그제품의 호는 제외)에 해당하는 재료로부터 생산된 것, 해당 물품의 생산에 사용된 모든 비원산지재료의 가격이 해당 물품의 공장인도가격의 25%를 초과하지 않은 것 중 어느 하나에 해당하는 경우로 한정한다.

필리핀(한-아세안 FTA)은 수출 당사국의 영역에서 완전생산된 것, 다른 호에 해당하는 재료로부터 생산된 것, 또는 40% 이상의 역내 부가가치가 발생한 것 가운데 어느 하나에 해당하면 원산지 상품으로 간주한다.

반면, 도로교통표지판의 실행 관세는 프랑스가 1.7%, 필리핀 3%, 영국 0%이며, FTA 협정세율은 한-EU, 한-아세안, 한-영 FTA 모두 0%였다.

원산지결정기준은 프랑스(한-EU FTA)와 영국(한-영 FTA)은 모든 호(그제품의 호

■ I사 수출 품목의 FTA 협정별 관세 실익

HS CODE (6단위)	적용협정	국가	실행세율	협정세율	관세실익
3919.90 (도광시트)	한-EU FTA	프랑스	6.5%	0%	6.5%
	한-아세안 FTA	필리핀	15%	0%	15%
	한-영 FTA	영국	6%	0%	6%
8530.80 (도로교통표지판)	한-EU FTA	프랑스	1.7%	0%	1.7%
	한-아세안 FTA	필리핀	3%	0%	3%
	한-영 FTA	영국	0%	0%	0%

는 제외한다)에 해당하는 재료로부터 생산된 것, 해당 물품의 생산에 사용된 모든 비원산지재료의 가격이 해당 물품의 공장인도가격의 50%를 초과하지 않은 것 중 어느 하나에 해당하는 경우로 한정한다.

필리핀(한-아세안 FTA)은 수출 당사국의 영역에서 완전생산된 것, 다른 호에 해당하는 재료로부터 생산된 것 또는 40% 이상의 역내 부가가치가 발생한 것 가운데 하나에 해당하는 경우 원산지 상품으로 간주한다.

원산지가 '한국산'임을 인증하라

이렇듯 협정별로 도광시트는 6.5~15%, 도로교통표지판은 1.7~3%의 관세실익이 존재한다는 것을 확인할 수 있었다. 그러나, FTA 관세 혜택을 받으려면 생산한 제품의 원산지가 한국산임을 입증하는 작업이 필요했다.

이에 전문 컨설턴트는 I사 담당 직원에게 완제품 생산에 필요한 원재료·부분품을 공급하는 협력업체들로부터 원산지 관련 서류를 받을 것을 요청했고, 접수한 서류를 토대로 소요부품 자재명세서(BOM, Bill of Material), 제조공정도(Manufacturing Process), 원산지소명서(Cost and Production Statement), 원재료 구매 내역 등의 서류를 작성해 원산지를 판정했다.

세부 조정 끝에 I사의 수출 품목이 한국산임을 증명하는 서류를 작성하여 세관에 제출한 결과, 회사는 품목별 원산지인증수출자 인증 취득 및 FTA 원산지증명서를 발급할 수 있었다. 이를 통해 I사는 필리핀에 5만

5000달러 규모의 수출을 성사시켰고, 그 과정에서 한-아세안 FTA 원산지증명서를 바이어에게 보내 8250달러의 관세 절감 효과를 볼 수 있었다.

프랑스에는 599달러에 달하는 제품 샘플 수출을 하며 한-EU FTA 원산지증명서를 발급해 약 389달러의 혜택을 볼 수 있었다. 또한, I사는 태국과 중국 현지 업체와 공동협력 업무협약(MOU)을 체결해 향후 수출액은 더욱 커질 예정이다. 무엇보다, 향후 FTA를 통한 관세 혜택이 바이어들에게 알려지면 I사의 해외시장 개척 속도는 더욱 가속할 것으로 기대된다.

이에 전문 컨설턴트는 I사 직원들이 독립적으로 FTA 업무를 수행할 수 있도록 원산지증명서 발급 방법을 포함한 전체 FTA 업무 프로세스에 대한 교육을 진행했으며, 수출 이후 수출국 세관이 요청할 수 있는 원산지 문제에도 대응할 수 있도록 원산지 사후검증 절차에도 주의를 기울여야 한다고 당부했다.

전 세계 도로 안전운전 이바지 목표

I사는 신제품 개발에도 노력을 기울이고 있다. 현대 사회의 고령화에 따라 교통사고에서 차지하는 고령 운전자의 비율도 늘어나고 있고, 스쿨존 내에서 일어나는 어린이 교통사고도 줄어들지 않고 있는 점을 들어 이를 해결하기 위한 제품을 개발하고 있다.

이와 관련하여, 태양광과 연계한 '보행자 태양광 스포트라이트'와 '면발광 안전 시스템' 등을 개발하고 있으며 이를 통해 시민들이 안전하게 도로를 이용할 수 있도록 지원할 예정이다. 또한 '사물인터넷(IoT) 스마트 통합 관리 플랫폼'으로 도로 환경의 온·습도, 미세먼지뿐만 아니라 표지판의 작동상태 및 애프터서비스(A/S) 관리를 실시간으로 모니터링해 대한민국을 비롯한 전 세계 모든 도로에서 I사의 시스템이 안전운전에 이바지할 수 있게 발전시켜 나가겠다는 비전도 가지고 있다.

한국무역협회 FTA활용정책실 제공

3억 원 상당 친환경 제품 ‘모두의 육아팩’을 쏜다

‘제44회 베페 베이비페어’ 9월 14~17일 코엑스서 개최
새롭고 신기한 육아 제품 전시할 ‘5감육아 특별존’ 눈길
바이어 30여 명 내방해 수출상담회… 팬데믹 이후 처음

국내 대표 임신·출산·육아박람회인 ‘제44회 베페 베이비페어’가 서울 코엑스 A·B홀에서 9월 14일부터 17일까지 4일간 개최된다. 베페 베이비페어는 아시아 최초, 국내 최대 규모의 유아용품 전시회로 국내외 임신, 출산, 육아, 교육 관련 180개사 350여 개의 다양하고 우수한 브랜드를 한 자리에서 경험할 수 있다.

주최사인 (주)베페에 따르면 특히 이번 전시회에는 지난 3년여 동안 코로나로 인해 전시회에 출품하지 않았던 주요 브랜드와 신규 브랜드들이 대거 참가한다. 참여 브랜드와 전시장 도면은 현재 베페 홈페이지에서 확인할 수 있다.

매회 육아 트렌드를 반영한 전시 테마로 화제가 됐던 베페의 이번 테마는 ‘모두의 베페’다. 코로나 엔데믹 시대를 맞아 온 가족이 참여함으로써 육아의 가치와 즐거움을 찾는다는 의미다. (주)베페는 엄마, 아빠는 물론 조부모와 이모, 삼촌까지 가족 모두가 즐길 수 있는 다양한 이벤트와 부대행사를 마련하여 아기와 함께하는 소중한 추억을 선사할 예정이라고 밝혔다.

새롭고 신기한 육아용품의 세계를 경험할 수 있는 ‘5감육아 특별존’도 관람객들의 눈길을 끌 전망이다. 에듀케이션&토이존, 친환경존, 헬스케어존, 푸드존, 베이비룸데코존 등 5개의 트렌디한 테마존에는 신제품과 서비스로 무장한 40여 개의 다양한 브랜드가 참여한다.

임신부와 육아맘들을 위한 대대적인 ‘육아 지원 이벤트’도 예년처럼 인기를 끌 전망이다. 참가업체들의 우수한 친환경 제품들로 구성된 3억 원 상당의 ‘모두의 육아팩’을 전시 4일간 매일 1000명씩 4000명에게 제공한다.

이번 전시회에 협찬사로 참여하는 국내 대표 패션 플랫폼 무신사키즈의 20% 할인 쿠폰도 함께 증정된다. 또 현재 전시장에서 현금처럼 쓸 수 있는 베페 상품권을 행사 웹사이트에서 75% 할인된 금액으로 판매해 큰 인기를 끌고 있다.

다양한 B2B 프로그램도 진행된다. 우선 해외 바이어가 직접 참여하는 ‘해외바이어 수출상담회’가 엔데믹을 맞아 재개된다. 아시아 지역 중심의 10개국 30여 명의 해외 바이어가 국내 50개 업체와 약 250여 건의 수



‘제44회 베페 베이비페어’가 서울 코엑스 A/B홀에서 9월 14일부터 17일까지 4일간 개최된다. 사진은 지난회 베페 베이비페어. 【사진=베페 제공】

송 상담이 이뤄질 예정이다.

아울러 20여 개의 국내 유수의 온·오프라인 유통채널이 참여하는 ‘국내바이어유통상담회’를 동시에 개최함으로써 내수시장 개척 및 유통 활성화를 도모할 계획이다.

전시장 내 라이브 스튜디오에서는 4일간 16개 브랜드가 라이브커머스 방송을 실시간

송출함으로써 판매 성과를 높일 전망이다.

(주)베페 관계자는 “이번 44회 베페 전시회는 엔데믹 시대로 접어들며 온 가족이 함께 즐길 수 있는 육아 놀이터로 기획되었는데 많은 분들이 참여해 육아의 즐거움을 만끽하고 푸짐한 선물 혜택도 받아 가셨으면 좋겠다”고 밝혔다. 김영채 기자

【전시회 프리뷰】 2023 국제소방안전박람회 | 8월 30일~9월 1일 | 대구 엑스코

중동 최대 장비업체 참가… 역대 최대 규모로 개최

전시면적 50%·참가업체 20% 늘어
해외바이어 대거 초청 상담회 성황

국내 최대의 소방·안전 분야 전문박람회인 ‘2023 국제소방안전박람회(Fire&Safety expo Korea 2023)’가 8월 30일부터 9월 1일까지 3일간 대구 엑스코 전시장에서 개최됐다. 올해로 19회째를 맞은 국제소방안전박람회는 ‘K-소방산업, 세계로 미래로’라는 주제로 소방청과 대구광역시 주최하고 엑스코와 한국소방산업기술원, 한국소방산업협회, KOTRA, 동반성장위원회가 주관했다.

전시회는 엑스코 동관 전시장 전체와 서관 전시장을 포함한 2만5000㎡에서 378개사 1372부스로 개최됐다. 이는 1만7000㎡로 개최되었던 전년대비 8000㎡나 확대(약 50%)된 규모이며, 참가업체 또한 지난해 315개사 대비 20% 늘어난 역대 최대 규모다.

엑스코는 올해 처음으로 구매력 있는 신남방·신북방 10개국 국방담당자들을 초청했다. 이들은 전시 기간 중 국내 소방업체들과 수출 상담을 진행했다. 또 행사 동안 엑스코 동·서관을 잇는 200m 도로가 야외공연 및 화재진압 차량 전시 공간으로 탈바꿈하여 다양한 볼거리를 제공했다.

●중동 최대 소방장비 제조업체 ‘나프코(NAFFCO)’ 대규모 참가 = 이번 박람회에는 글로벌 유통망 확보를 위해 중동 최대 소방장비 제조업체이자 시장점유율 1위 기업인 ‘나프코(NAFFCO)’가 20부스로 처음 참

가해 눈길을 끌었다.

나프코 부스에서는 사막용 험지소방차기 선보였으며 소방 시스템을 시연했다. 또 본사 구매팀이 한국 기업들과 1대1 구매 상담을 진행했다. 이번 전시회를 위해 나프코의 후타이파 하미디(Huthaifa Hamidi) 부사장을 포함한 본사 임원진과 두바이 민방위청 등 14명의 두바이 대표단이 내방했다. 이들은 콘퍼런스를 통해 초고층 건물 화재안전 시스템 및 AI를 활용한 즉각 대응체계를 소개했다. 전시회 기간 나프코 대표단은 소방청장과 면담을 통해 국가 간 기술교류와 중동 시장 수출방안에 대해 논의했다.

후타이파 하미디 나프코 부사장은 30일 “글로벌 플랫폼인 국제소방안전박람회에서는 한국 소방산업과 파트너십을 맺고, 국제 소방산업의 발전이라는 우리의 미션을 실천하기 위해 참가하게 되었다”며 “한국 기업들과 많은 프로젝트를 하고 있지만, 이번 기회를 통해 더 많은 한국 기업들과 교류하고 싶다”고 밝혔다. 나프코 유치는 엑스코가 지난 5월 지역 소방관련 업체들의 새로운 해외시장 공략과 중동 시장 선점을 지원하고자 나프코의 두바이 본사에 방문, 협력 관계를 구축하면서 이뤄졌다.

엑스코 관계자는 “향후에도 나프코와의 협력 관계 강화를 통해 지속적인 박람회 참가 및 투자 협의를 단계적으로 시행할 계획이며, 이를 통해 국제소방안전박람회가 아시아 거점 유통채널로 자리매김할 것으로 기대된다”고 전했다.

●글로벌 유명업체와 한국 대표기업들 참가 = 이번 박람회에는 중국 업체들의 참가가 늘었고, 독일 노라핀(NORAFIN), 말레이시아 에마코(EMACO) 등 해외 유명기업들이 직접 참가했다.

국내에서는 공기호흡기 분야의 대표주자 한컴라이프케어, 하니엘애널리틱스, 케이디펜스가 참가했다. 또, 대한민국 유일 항공우주기업인 KAI 한국항공우주산업이 규모를 확대하여 참가했으며 현대에버다임에서 국내 최초 항공화재진압소방차를 전시했다.



‘2023 국제소방안전박람회’ 나프코 부스에 방문한 이상길 엑스코 대표이사 사장(가운데), Huthaifa Hamidi 부사장(오른쪽), Yasar Khlaif 수출 총괄이사(왼쪽). 【사진=엑스코 제공】

진우 SMC는 장갑형 로봇을, 테이슨과 인투스카이는 소방드론을 선보였다.

수출상담회도 역대 최대 규모였다. 엑스코는 올해 전년대비 30개사 늘어난 150개 해외 바이어사를 초청했다. 특히 최근 방위산업에 대한 관심이 소방산업까지 확대됨에 따라 신남방·신북방 10개국의 국방담당자들을 처음으로 초청했는데 이는 국내 소방기술의 실질적인 해외 수출을 증대시키기 위해 구매력 있는 해외 관계자를 유치하고자 노력한 결과라는 게 엑스코의 설명이다.

이밖에도 두바이 민방위청, 우즈베키스탄 소방국, 필리핀 소방국 등 해외 소방국 VIP들도 방한해 대한민국 소방청과 협력 방안을 논의했다. 김영채 기자



지난 7월 19일 브리티시컬럼비아주 밴쿠버항에서 컨테이너선이 가동을 중단하고 항구에 정박해 있는 동안 갠트리 크레인이 유훼 상태로 있다. 브리티시컬럼비아 항만 고용주들은 육상 노조가 15일 아침부터 72시간 동안 파업을 재개할

‘물류대란 요인’ 북미 항만 노사갈등, 마무리 수순으로

미·캐나다 주요 항만서 합의... 글로벌 공급망 안정화 기대
이미 혼잡도 개선 보여... “완전히 수습되기까지 시간 필요”

미국과 캐나다 서안 항만에서 장기간 공급망 불확실성 요소로 작용하고 있던 노사 협상에서 이번 여름 들어 잠정 합의가 이뤄지면서 글로벌 공급사슬이 한층 더 안정되는 모습이다. 그러나 파업으로 인해 발생한 혼란이 수습되기까지는 몇 개월의 시간이 더 필요할 전망이다.

우선 글로벌 항만물류 적체의 온상이었던 미국 서부 항만에서 노사 합의가 이뤄진 것이 크다. 지난해부터 약 13개월 동안 계속됐던 미 서안 항만 노사 협상은 물류 적체 현상이 나타나자 백악관에서 줄리 수 노동부 장관 후보자를 긴급 파견해 중재에 나서면서 지난 6월 잠정 타결됐다.

서부 해안 항만노조로 구성된 국제항만창고노동조합(ILWU)과 선주 및 항만 터미널 운영회사로 부두 노동자 고용인을 대표하는 태평양해협협회(Pacific Maritime Association)

간 협상은 2022년 5월 이후 계속돼왔다. 노사 협상이 지연되며 노조 측의 조직적인 태업으로 LA·롱비치·오클랜드 등 미 서안 주요 항만에서 한때 물류 적체가 빚어지기도 했다.

양측은 그동안 임금 인상과 업무 자동화 확대 등의 문제를 두고 줄다리기를 하고 있었으나, 항만 생산성을 위해서는 여름 성수기 이전에 합의를 이끌어내야 했다. 결국 ILWA와 PMA는 6월 14일 공동 성명을 발표하고 29개 서부 항만 노동자들에게 적용되는 6년간의 새로운 계약에 대해 잠정 합의를 이뤄냈다고 밝혔다. 세부 내용은 공개하지 않았으며 여전히 양측 단체의 비준 단계가 남아있고, 노조 투표 후 비준까지 약 3개월이 소요될 것으로 예상된다.

미국 서안 항만의 노사 협상이 잠정 협의를 마친 직후, 지난 7월 1일부터는 캐나다 서부 항만에서 파업이 시작되어 13일 동안 계속됐다.

캐나다 서안 항만의 노사분규는 올해 3월부터 시작됐는데, 파업으로 인해 8월 초 상하이발 북미 서안행 운임이 1FEU당 2000달러를 넘어서기도 했다.

캐나다 서부 브리티시컬럼비아주 항만은 북미에서는 두 번째, 캐나다에서는 가장 큰 규모의 항만으로 캐나다 전체 물류의 3분의 1을 처리하고 있으나 항만 노동자들의 파업으로 캐나다 서부 30개 항만의 컨테이너 터미널이 전면 운영 중단됐다.

캐나다 연방 정부는 중재 협상단을 파견해 캐나다 항만노조로 구성된 국제항만창고노동조합(ILWU)과 브리티시컬럼비아 해사 고용주 협회(BCMEA) 간의 협상 중재에 나섰고, 양측은 잠정적 계약 합의에 도달하는 듯했으나 협상이 결렬돼 7월 18일부터 파업이 재개됐다. 8월 4일 노사가 잠정 합의를 마치면서 노사분규는 종지부를 찍었으나, 물류 정상화

에는 수개월이 더 걸릴 전망이다. BCMEA 측이 예상한 항만 파업 피해 규모는 8억 달러로 추산됐다.

밴쿠버와 프린스루퍼트 항만 등 캐나다 서안의 주요 항만들은 아시아발 컨테이너 물량이 들어오는 주요 기항지 중 하나이며 항만 수입량의 3분의 2는 철도를 통해 미국으로 공급된다. 이에 따라 캐나다 서안 항만의 갈등은 미국과 글로벌 물류 공급망에도 영향을 미친다.

미국 서안으로의 물동량은 팬데믹 이전의 패턴에 따라서 계절적으로 증가하는 추세다. 진 세로카 LA 항만청장에 따르면 7월 LA항은 약 70%의 가용률로 운영됐다. 그 원인으로 절반은 거시적인 경제 문제를 꼽았고 나머지 절반은 서안 항만의 노사갈등으로 인해 동부로 물동량이 이동한 것을 꼽았다.

이처럼 미국 서안 항만 노사협약이 잠정 합의에 도달하면서 동부로 이동했던 물동량이 서안 항만들로 회복될 가능성도 점쳐지고 있다. 이에 따라 높아졌던 동부 항만행 수출 컨테이너 운임도 정상화되는 모습을 보이고 있다.

이제 글로벌 물류 적체를 유발하는 불확실성 요소 중 하나였던 항만노조 협상이 잠정 합



것을 통보했다고 밝혔다. 【뱅크어=AP/뉴시스】

팬데믹 끝나면서 정상화 수순 빠른 미국 항만들

물동량 · 운임 팬데믹 이전 수준으로 회귀... 서부 항만 비중도 회복

최근 해운 운임의 하락과 함께 컨테이너 정시성이 개선되면서 글로벌 공급망이 정상화 되는 모습이다. 특히 코로나19 팬데믹 기간 글로벌 항만 적체의 온상이었던 미 서부 항만들의 정상화가 두드러진다. 한국해양수산개발원 최근 발간한 '글로벌 물류 현시시장 동향 보고서'에서는 올 상반기 미국 수입 컨테이너 물동량 동향에 대해 이처럼 분석했다.

미국의 수입 컨테이너 물동량은 2021~2022년 팬데믹 기간의 이례적인 증가에서 벗어나 팬데믹 이전의 수치로 회복하고 있는 모습이다. 지난 2월 중국을 포함한 아시아발 수입량이 큰 폭으로 감소하면서 LA·롱비치항 컨테이너 물동량도 크게 영향을 받았으나, 그 이후 아시아발 미국 수입량은 소폭 증가세를 보이며 서안 항만들의 물동량 회복세에 기여한 것으로 분석됐다.

2023년 6월 미국 컨테이너 수입량은 전월보다 0.7% 줄어들어 소폭 감소세를 보였으나 감소 폭은 2022년 6월 -5.4%를 기록한 데 비해 크지 않았고, 팬데믹 이전인 2019년 6월보다 거래량이 소폭 늘어난 것으로 나타났다.

글로벌 물류 리서치업체 데카르트데이터 마인의 자료에 따르면, 2017년부터 2023년까지 5월에서 6월 사이 컨테이너 수입량은 팬데믹이 시작됐던 2020년을 제외하고 감소하는 모습을 보였으며, 2023년 6월의 전월 대비 감소 폭은 연중 가장 낮은 수치를 보였다.

2023년 6월 미국의 상위 10대 항만의 전체 컨테이너 수입량은 전월 대비 -0.001% 감소를 기록하며 소폭 줄어들었으나, LA·휴스턴·볼티모어 항구는 5월보다 6월에 수입량이 증가했다. 이 중 LA항은 전월 대비 수입량 증가가 가장 컸고, 롱비치항은 전월 대비 수입량 감소가 가장 컸다.

2019년 1월부터 2023년 5월까지 월별 미국 주요 항만의 적체 수입 컨테이너 물동량 변화를 보면, 미국에서 가장 많은 수입 화물을 처리해왔던 LA·롱비치항은 2023년 2월에는 뉴욕·뉴저지 항구보다 낮은 물동량을 보였으나, 그 이후 2023년 상반기에는 기존 물동량 규모를 회복하고 있는 모습이다.

LA항은 2023년 6월 전년 동월 대비 4.87% 감소한 83만3035TEU를 처리했는데 이는, 지난 7월 이후 최고 실적이며, 지

난 2월에 비해 70% 증가한 수치다. 올해 상반기 총 수출입 물동량이 413만 TEU를 넘어서며, 비록 2022년 동 기간에 비해 24% 감소한 수치를 보였으나 2023년 하반기에는 상반기보다 개선된 실적을 보일 것으로 기대되고 있다. 롱비치항은 2023년 6월 컨테이너 수출입 처리량이 59만7076TEU로 2022년 6월 83만5412TEU에서 전년 동월 대비 28.5% 감소했다. 상반기 동안 총 수출입 처리량도 373만 TEU를 기록하며 전년도 동기간 대비 25.5% 감소를 기록했다.

동부 최대 항구인 뉴욕·뉴저지항은 5월 컨테이너 수출입 처리량이 67만6311TEU로 전년 동월보다 20% 감소했으며, 상반기 동안 총 수출입 처리량도 전년 동기 대비 22.9% 감소했다. 반면 휴스턴항의 경우 2023년 6월에 31만5983TEU를 처리하며 올해 상반기 총 수출입 물동량이 180만 TEU를 넘어섰고 전년 동기 대비 2% 감소하는 데에 그쳤다. 상반기까지 컨테이너 수출량은 12% 증가했고, 컨테이너 수입량은 2022년 대비 7% 감소했으나 2023년 5월 대비 6월에는 5% 증가한 모습을 보였다.

휴스턴항 컨테이너 수입량은 2019년 124만 TEU 수준이었으나 2022년 189만 7406TEU로 증가하며 기록적인 수치를 보였고, 그중 53% 이상이 아시아발이었다. 올해 컨테이너 수입량은 지난해의 증가 속도에 못 미치고 있으나 수입 TEU는 팬데믹 이전인 2019년보다 30% 증가했다.

증가하는 물동량을 반영해 휴스턴항에는 덴버, 솔트레이크시티, 오클랜드, 로스앤젤레스, 엘패소로 가는 유니언 퍼시픽 철도 서비스와 그리티어 댈러스, 포트워스와 덴버 시장으로 가는 BNSF 철도 서비스가 최근 추가됐다. 최신 컨테이너 부두 건설 작업도 거의 완료되면서 올해 말 개장할 계획이다.

2023년 6월 미국 서부의 상위 항만 물동량 점유율은 2022년 3월 이후 처음으로 감소한 동부·남부(걸프 코스트) 상위 항만들을 제치고 다시 증가하고 있다. 2022년 6월부터 2023년 5월까지 상위 5개 서부 항만들과 상위 5개 동부 및 걸프만의 항만들을 비교하면, 전체 수입 컨테이너 물동량 중 서부 상위 항만들이 42.4%를 차지하며 2023년 6월

기준 전월 대비 0.9% 증가했다. 반면 동부와 남부 항만들은 42.3%를 차지하며 0.5% 감소했다.

미국 상위 10대 항만에서 지난 6월 기준 항만 혼잡도는 전월 대비 전반적으로 감소한 것으로 나타났다. 서안 항만들의 항만노사 협상이 장기화하면서, 서부 해안 항만노조로 구성된 국제항만창고노동조합(ILWU)의 조직적인 태업으로 주요 서안 항만에서 화물 운영이 중단되거나 화물 처리 작업이 지연되는 사건들이 있었다.

이에 지난 4월에서 5월 사이 주요 서안 항만들의 항만 혼잡도가 증가했으며, 노조 측이 6월 12일부터 조직적인 태업을 중단하고 교섭에 나서기로 하면서 6월 항만 혼잡도는 개선되는 양상이다. 이러한 가운데 LA항은 항만 혼잡도에서 가장 큰 감소를 보였다.

2023년 상하이컨테이너운임지수(SCFI)는 지난 4월 첫째 주와 둘째 주, 6월 첫째 주에 1000p선을 찍은 이후 900p선에서 머물고 있다. 올해는 미국으로의 물동량 감소와 수요 부진이 계속되는 가운데 운임 회복세는 나타나고 있지 않다.

선사들은 떨어진 운임을 올리기 위해 4월 15일 이래 기본운임인상(General Rate Increase, GRI)을 발표하며 운임을 높이려 했다. 지난 4월과 6월의 운임 상승은 이에 따른 결과로 풀이된다. 미국 휴가철 성수기를 앞두고 선사들은 7월에 또 한 번 GRI를 발표한 바 있으나 실질적인 운임 상승으로 이어질 수 있을지는 미지수다.

관세청이 발표한 2023년 7월 수출입 운송비용 현황에 따르면, 한국에서 미국 서부로 가는 수출 컨테이너의 2TEU당 평균 해상 운임은 437만 원으로 전년 동월 대비 68.6% 감소했다. 한국에서 미국 동부로 가는 해상 운임도 465만1000원으로 전년 동월 대비 65.9% 감소했다. 어느 쪽도 2개월 연속 하락한 수치였다. 수요 부진 속에서 한국발 미국 서부와 동부로의 해상 운송료는 2003년 들어서 최저치로 치락하는 양상이다. 2023년 5월에는 한국발 미국 서부로의 해상운임이 동부보다 높았으나, 2023년 6월에는 미국 동부로의 해상운임이 서부보다 높았다. 전반적으로는 동반 하락하는 모양새다. 김영채 기자



2020년 하반기부터 2022년 상반기까지 극심했던 글로벌 해운 물류대란이 올해 들어 팬데믹 이전 수준을 회복하면서 북미 항구들이 정상화 수순을 밟고 있다. 사진은 지난 2021년 2월 23일 로스앤젤레스(LA) 항구 밖에 화물선들이 줄지어 선 모습. 【로스앤젤레스=AP/뉴시스】

의에 도달함에 따라 서부 항만의 위기 개선이 물류 시장에 반영될 전망이다.

미국 수입 컨테이너 전체 물동량에서 서부 항만이 차지하고 있는 비중은 2023년 6월 들어 오랜만에 동부 항만이 차지하고 있는 비중보다 높아졌다.

전반적으로 미국의 수입 컨테이너 물동량은 팬데믹 이전 수준으로 회복하는 모습이며 전반적인 미국 항만들의 혼잡도도 개선되고 있다. 글로벌 공급망 분석 기관 시인텔리전스에 따르면 컨테이너 정시성 또한 팬데믹발 물류 대란이 있었던 2021년에는 연평균 35.8%였던 것이 올해 들어서는 지난 1월 52.6%에서 최근 5월 67%를 기록하며 가파르게 향상되고 있다.

문제는 캐나다 서안 항만들의 파업 또한 미국 컨테이너 수입에 영향을 미치고 있다는 점이다. 미국 철도 협회가 집계한 데이터에 따르면, 캐나다 서안 항만의 7월 초 13일간의 파업 기간에 철도 무역이 총 82.4% 감소한 것으로 나타났다.

한편, 파업이 발생한 밴쿠버항과 프린스루퍼트항은 북미 무역에서 중요한 거점으로 평가된다. 미국 무역의 15%는 밴쿠버 항만을 통해서 들어오고, 항만에서 수입되는 모든 컨테이너의 60%가 철도를 통해서 미국으로 이동하고 있기 때문이다.

김영채 기자

샐러리맨 30년 현직 CEO가 전하는

슬기로운 직장생활 68

새로운 근무형태가 사내복지

뉴욕에서 재택을 권장하는 기업들이 늘고 있다고 한다. 이런 흐름은 코로나19라는 전염병이 촉발했지만, 전혀 다른 이유도 있다. 대부분의 한국 등 아시아계 직원들은 뉴저지에 거주하면서 맨해튼으로 출근하는데, 그때 이용하는 지하철에서 아시아계를 겨냥한 증오범죄가 끊이지 않고 있기 때문이다.

거창한 폭력은 아니더라도 욕설이나 거리에서 밀치기 등 갖은 차별은 뉴욕에서 더 이상 뉴스거리가 아닌 상황에 도달했다. 그래서 회자되는 용어가 '출근수당'과 '안전수당'이다. 얼마 전만 해도 너무나 당연하게 여겼던 출근이 선택사항으로 자리매김하면서 추가 비용이 들어가니 수당을 달라고 하고, 안전에 문제가 있으니 보험료를 달라고 하는 형국이다. 출근을 마치 출장처럼 본다니 격세지감이다.

필자가 근무했던 회사는 오래전부터 유연근무제를 도입했다. 오전에 2시간 정도 일찍 나오고 그만큼 일찍 퇴근하는 것으로, 당시에는 상당히 혁신적인 방안으로 여겨졌다. 매일 출근카드를 리더기에 찍거나 사인을 해야 했던 시절을 경험한 필자는 교통체증을 피하고 자기 계발에 나머지 시간을 활용할 수 있어 대단한 혜택이라고 생각했다.

그러나 그것도 잠시이고 출퇴근 시간을 직원 자율에 맡겨 달라는 요구가 나왔다. 이제는 재택을 상시화해달라는 것이 사회적인 대세이고 일부는 집에서 계속 있으면 힘드니 나오거나 집에서 일하는 것을 직원의 자율선택에 맡겨 달라고 말한다.

얼마 전에 한 공기업 직원의 징계 논의가 화제를 모은 적이 있다. 재택을 하라고 했는데 제주도로 여행을 갔던 것이다.

휴가도 아닌데 제주에 가는 것은 근무지



이미지=아이클릭아트

이탈이라는 논리와 어디서든 컴퓨터를 갖고 모든 일을 처리하는 시대인데 제주도든 해외든 무슨 소용이냐는 주장이 맞았다.

실제로 해외에서 재택근무도 허용하는 회사들이 나타나고 있다. 다만, 시차가 크지 않아야 한다는 전제를 두고 있지만, 이제는 휴가도 하루에서 반나절로, 최근에는 다시 시간 단위로 쓰는 시대로 진화하고 있다. 자율이 너무 강조되다 보니 회사가 무슨 자원봉사단체냐는 관리자들의 푸념도 나온다.

재택근무라는 말도 이제 식상하게 들린다. 탈사무실화를 전제하는 다양한 근무형태가 나오면서 원격근무라는 말로 바뀌고 있다. 근무 장소로 집이나 원격(거점) 오피스는 물론이고 카페나 휴가지를 불문하는 시대가 되었다.

아직은 아주 일부지만 오프라인 오피스 자

체를 없앤 기업도 있다. 사무실에 나오는 형태도 유연한 근무 시간제에서 더욱 진화하며 시간 외 근무를 다른 날로 모으고 특정요일을 하루 더 쉬는 주4일 근무로 진화하고 있다.

반면 게임업계는 대부분 온라인 작업이 가능하다는 업무 특성에도 불구하고 상시 출퇴근을 의무화하고 있다. 게임개발을 위해 서로 의견을 나누고 유기적으로 협업해야 하는데 원격근무로는 불가능하기 때문이다.

재택에 따른 부작용도 거론된다. 남편 재택 후에 부부 사이가 나빠졌다는 이야기도 나온다. 남편이 하루종일 집에 있으면서 '삼식이'가 되자 뒷바라지가 힘든 아내들의 분노가 치솟고 있다.

재택 초기에는 좋았는데 상시화되니 자기 관리, 특히 시간 관리에 문제가 발생한다고 한다는 의견도 있다. 긴장감도 크게 하락하

여 생산성이 낮아지고 주어진 일만 소극적으로 처리하는 업무태도를 양산하고 있다. 더불어 집에서 오래 머물면서 여름철에는 냉방 비용이 급증한 데다 장시간 사무기기를 사용하면서 전기소모도 더 든다고 수당을 받아야 한다는 목소리도 있다.

그러나 큰 문제는 사람과 사람 간 접촉을 통해 협업하거나 의견을 교환해야 하는데 이런 기회가 원천 봉쇄된다는 점이다. 사실 협업을 위해 사무적인 태도보다 술 한 잔하고 밥 한번 같이 먹으며 쌓는 스킨십이 중요한데, 최근 3년 내 입사한 직원 간에는 얼굴도 모르는 사이에서 업무협력이 형식에 그치고 있다는 소리도 들린다. 결국 AI(인공지능)를 통해 업무 몰입도를 감시해야 한다는 말도 나온다.

민영채 | W커뮤니케이션 대표이사



최영진의 풍경

매미의 울음

매미가 울음을 멈추면 여름이 끝난다. 뜨거웠던 그대의 사랑도 이제 곧 끝나리라.

사진가

중국, 입국자 항원검사 의무 폐지... '코로나 이전'으로 복귀

중국이 8월 30일부터 입국 전 코로나19 신속항원검사 의무를 해제했다. 왕원빈 중국 외교부 대변인은 정례 브리핑에서 "30일부터 중국에 오는 사람은 입국 전에 코로나19 핵산 혹은 항원 검사를 할 필요가 없다"고 밝혔다. 중국은 코로나19 확산 속에 모든 입국자에 대해 유전자증폭(PCR) 검사를 요구해오다 올해 4월 29일부터 입국 절차를 간소화했다. 원래는 입국 때 항공기 탑승 48시간 전에 병원 등에서 받은 PCR 검사 결과지를 제출해야 했지만, 입국자 스스로가 할 수 있는 신속항원검사 결과를 중국 당국에 내는 것으로 대체된 것이다. 항공사가 승객을 대상으로 하던 PCR 검사도 이때 사라졌다. 항원 검사 의무마저 사라짐으로써 중국 입국 절차는 코로나19 이전으로 완전히 돌아가게 됐다.

베이징=연합뉴스

2023년 9월 4일

트럭 운송난 온다... 일본 물류업계의 '2024년 문제'

내년, 트럭 운전자 초과근로 제한
물류난 해결 솔루션 제시 잇따라

요즘 일본 물류업계는 '2024년 문제'에 촉각을 곤두세우고 있다. 2019년 4월 일반 근로자의 연간 초과근로 상한 시간이 720시간으로 법제화됐지만 운송업은 5년의 유예기간을 뒀는데 그 시한이 다가오고 있는 것이다. 2024년 4월부터 트럭 운전사들의 초과근로 시간이 연간 최대 960시간으로 제한되며 이를 위반하면 제재를 받는다. 또한 작년 12월 개정 고시도 2024년 4월부터 시행되는데 골자는 트럭 운전자 구속시간 단축과 휴게시간 확대다.

●준비 덜 된 물류업계 = 일본 정부가 주도하는 '지속 가능한 물류의 실현을 향한 검토회'에 따르면 후생노동성 고시 개정에 따라 부족이 예상되는 국내 운송능력은 14.2%이며 영업용 트럭 운송량 부족분은 4억t에 이를 전망이다. 또한 전일본트럭협회 분석에 따르면 시간 외 근로를 960시간 이상 하는 트럭 운전 여부와 관련해 27.1%가 '있다'고 했고 장거리 운행을 기준으로 48.1%가 동의했다.

하지만 업계 일선에서는 이런 현실에 대한 인식이 미흡하다. 국토교통성 조사에 따르면 관련 기업 중 50.5%가 '개선기준 고시의 존재 자체를 모른다'고 답했고 33.0%는 '존재는 알지만 구체적인 내용은 모른다'고 밝혔다. 법률 등의 정비가 업계에 미칠 영향은 상당한 반면 문제에 대한 인식이 낮은 기업이 많다는 뜻이다.

일본 트럭 운송업계는 1990년대부터 신규 기업이 잇따라 진입하면서 2007년 이후 6만2000개 수준까지 규모가 확대됐다. 이는 가격 경쟁으로 연결돼 운전사들의 임금이 하향 평준화됨과 동시에 심야 및 장기 운전 수요 확대로 이어졌다. 그런가 하면 운송업계에서 일하는 젊은 층이 점차 줄어들어 업계 종사자 중 50대 이상의 비율이 절반을 웃돌아 '2024년 문제'는 차치하더라도 인력난이 심각한 상황이다. 보스턴컨설팅그룹에 따르면 2027년 일본 내 운전사 수요는 96만 명까지 늘어날 것으로 예상되는 반면 공급은 72만 명 수준에 머물러 24만 명의 인력 부족 현상이 예상된다.

●물류난 해결의 열쇠 = 일본을 대표하는 소프트뱅크나 스미토모상사는 현재 창고 관리의 디지털전환(DX)에 두 팔을 걷어붙인 상태다. 소프트뱅크로보틱스는 2022년부터 창고관리 자동화를 위한 솔루션을 도입했다. 스미토모상사는 미국계 물류 시스템 관련 스타트업 텍스테리티에 출자했다. 보통 로봇은 정해진 작업을 되풀이하기 마련인데 텍스테리티의 소프트웨어(SW)를



'기습 키스' 규탄

스페인 여성들이 8월 28일 마드리드에서 루이스 루비알레스 스페인축구협회를 규탄하는 시위를 벌이고 있다. 루비알레스 회장은 지난 20일 2023 FIFA 호주·뉴질랜드 여자 월드컵 시상식에서 우승한 대표팀 선수에게 '기습 입맞춤'을 해 90일 직무 정지 징계를 받았다. 최근 스페인 검찰은 이 행동이 성범죄에 해당할 수 있다고 보고 예비 조사에 착수했다.

【마드리드=로이터/연합뉴스】

활용하면 물건의 중량을 식별해 효율적으로 관리하며 운반할 물건이 무거우면 두 로봇이 협력한다.

적재효율을 올리기 위해서는 트럭 가동률을 높일 필요가 있다. 6만여 운송기업 중 트럭 보유 대수가 30대 미만인 기업이 90% 가까이 된다. 다중하청 구조 속에서 하주가 신속하게 운영업체를 물색하기가 힘든 것. 라크수르는 2015년 12월 이런 수요에 대응해 하주와 운송업체를 신속하게 연결하는 디지털 플랫폼 '하코베루'를 만들었다. 작년 8월에는 굴지의 물류기업 세이노홀딩스로부터 출자받아 하코베루를 창립하기에 이르렀다.

통신기기와 현금자동인출기(ATM) 등을 만드는 오키전기공업(OKI)은 올해부터 비용 최소화 배달루트 최적화 인공지능(AI) 비즈니스를 개시하기로 했다. AI를 개발하게 된 계기는 2020년 5월 대형 트럭 400대를 보유한 물류회사 룡코재팬과 협업하면서 부터다. 트럭 적재효율이 업계 전체와 비교할 때 40%를 밑돈다는 점에 착안한 것으로 OKI의 AI를 통하면 10분 만에 최적의 배달 방법을 찾아낼 수 있다.

드론 및 관련 소프트웨어 개발도 활발하다. 개정 항공법이 2022년 12월 5일부터 시행됨에 따라 조종사가 유인지대에서 드론을 직접 보지 않고 조종하는 것이 가능해졌다. 기시다 총리는 지난 1월 시정연설에서 "4월부터는 완전 자율주행이 가능한 새로운 제도가 도입될 것이며 2025년 전국 자율주행 사회 실험을 목표로 하고 있다"고 밝혔다. 이

런 추세와 맞물려 일본 최대 온라인 쇼핑몰 운영사인 라쿠텐 등은 2025년부터 드론 배달 실현을 목표로 여러 작업을 동시다발적으로 시행하고 있다.

일본 드론 서비스 시장은 2027년 5147억 엔으로 10년간 30배가 넘는 성장이 예상되며 물류업계의 '2024년 문제'를 떠나 드론에 거는 기대는 더욱 커질 전망이다. 드론 관련 하드웨어(HW)뿐만 아니라 소프트웨어와 관련 전문인력 수요도 급격하게 확대될 것으로 예상된다.

한편 일본 정부가 지난 2월 발표한 1월 소비자물가지수(신선식품 제외)가 종합지수 기준 104.3을 기록하면서 전년 동월 대비 4.2% 상승했다. 제2차 석유파동의 영향으로 물가가 고공 행진했던 1981년 9월의 4.2% 이후 41년 4개월 만의 최대 상승치다.

오랜 경기 침체 후의 물가 상승 속에서 일본 소비자들은 기존에 구입하던 상품의 물량을 줄이지 않으면 저가 상품을 택할지 기로에 섰다. 노무라종합연구소의 소비자 인식 조사 결과 작년 8~10월 식품과 일용품 분야 소비자들의 저가 지향 소비는 더욱 강해진 것으로 드러났다. '구매할 상품의 양을 줄였다'고 답한 소비자는 오히려 줄어든 반면 '저가 제품을 더욱 찾게 됐다'는 대답이 늘어난 것이다.

최근 일본 경제산업성 관계자는 물류업계의 '2024년 문제'와 관련, "상황이 심각하게 전개될 경우 현 물동량의 36%를 운반하지 못하게 될 가능성도 있다"고 위기감을 드

러냈다. 물류 차질에 따른 품귀현상은 운송제품의 가격 상승으로 직결된다. 결과적으로 2024년 4월부터 제품 가격이 어느 정도 상승하는 것을 피할 수 없는 만큼 저가 제품을 찾는 일본인들의 성향이 더욱 짙어질 것으로 보인다.

●우리 기업 시사점 = KOTRA 무역관이 만난 일본 물류학계 교수는 "운송되는 물품의 물류단계별 비용 투명화가 개혁의 첫걸음"이라며 "물류가 일반 소비자 생활을 지탱하는 중요한 기둥이라는 점을 인식할 필요가 있다"고 강조했다. 트럭 운전사의 근로 환경 변화에 관한 개정 법률의 시행이 1년도 안 남은 시점에서 일본 물류업계의 불안은 DX 지원이나 드론과 같은 무인항공기 수요 급증으로 연결될 전망이다.

일본 국민들이 사서 쓰는 상품 중 트럭을 한 번도 타지 않은 제품은 없다고 해도 과언이 아닐 정도로 일본 내 물류에서 트럭은 중요한 운송수단이다. 결국 트럭 운전자 근로 시간의 변화는 유통되는 모든 제품의 가격 인상으로 연결될 수밖에 없다는 분석이 지배적이다. 2차적으로 수요가 늘어날 분야는 저가제품군이 될 수밖에 없다는 뜻이다.

KOTRA 도쿄 무역관은 "일본 내 관련 동향을 꾸준히 모니터링해 긴급 수요가 우리 기업의 비즈니스로 연결될 수 있도록 노력하겠다"며 "이와 관련한 일본 동향, 진출 희망 분야나 관련 질의 등이 있는 국내 기업은 무역관(receptokyo@kotra.or.jp)으로 연락해달라"고 당부했다.

도쿄 무역관

아랍에미리트 소비자를 사로잡는 메가 트렌드는?

다양한 요소에 영향받는 소비패턴

아랍에미리트(UAE)는 비석유 부문의 호조를 기반으로 올해 경제성장률이 4%대로 예상되고 있다. 이런 상황에서 현지 소비자들의 구매패턴에 영향을 미치고 있는 메가 트렌드를 알아보자.

●디지털 생활방식의 가속화 = 사물인터넷(IoT) 기술과 디지털 기기의 활용은 UAE 소비자들의 일상생활에 깊숙이 자리 잡고 있다. 대표 통신사 에티살랏이 운영하는 네트워크의 5세대 이동통신(5G) 속도는 세계 최고 수준으로 알려져 있으며 아부다비와 두바이의 시내 중심지뿐만 아니라 북부 투후크의 한적한 외곽지역까지 작동 중이다.

잘 갖춰진 기반 시설은 IoT 기기 보급의 원동력이 되고 있다. 현지 설문 참가자의 37%가 '스마트워치를 갖고 있다'고 해 세계 평균인 25%와 비교해 현저히 높은 수준의 디지털 기기 활용도를 나타냈다. 특히 스마트폰 활용은 보편적이다. 62%의 응답자는 '스마트폰을 이용해 식음료 배달 서비스'를, 34%는 '차량 공유 서비스'를 이용하는 것으로 나타났다. 이는 세계 평균인 32%와 19%의 두 배 정도 되는 것으로 디지털화된 생활방식을 나타낸다.

UAE 소비자들은 육아용품, 식료품과 같은 기본적인 생필품뿐만 아니라 주유, 청소 및 세탁, 택시 등 스마트폰을 통해 다양한 재화와 서비스를 구매하며 이런 추세는 더욱 가속화할 전망이다.

●더 많은 경험에 열광 = 경제력은 있지만 소비할 시간이 부족한 고소득층을 중심으로 풍부한 경험을 쌓기 위한 소비에 적극적이다. 64%의 설문 응답자들은 '한정된 시간에 많은 일을 끝내기 위해 끊임없이 압박받고 있다'고 해 세계 평균인 45%와 큰 차이를 보였다. 치열하고 바쁜 라이프스타일은 현지 소비자들이 더욱 안락한 휴식과 여가를 찾는 주요 동기가 되고 있으며 이를 증명하듯 4분의 3이 넘는 응답자가 '더 많은 경험을 위한 소비가 중요하다'고 했다.

코로나19 팬데믹과 사회적 거리두기를 실

천하는 과정에서 비디오 게임은 모든 나이가 즐기는 새로운 여가방식으로 자리 잡아가는가 하면 휴식의 기쁨을 피해 쇼핑몰을 방문해 쇼핑과 함께 다양한 엔터테인먼트를 즐기는 전형적인 몰링(Malling) 문화가 여전히 강세다. 74%가 '쇼핑과 여가의 복합장소인 몰에서 휴식시간을 보내며 새로운 경험을 찾고 있다'고 했다. 반면 53%는 '영화', 46%는 '콘서트나 연극'을 최소 월 1회 관람하며 새로운 경험을 쌓는 것으로 나타났다.

관광객 증가와 쇼핑의 디지털화에 따라 몰 운영사들은 더 많은 방문객을 유도하기 위해 첨단 엔터테인먼트 시설 유치에 힘쓰고 있다. 지난 10월 두바이에서도 가장 부유한 구역에 위치한 나킬몰에 대규모 방탈출과 가상현실(VR) 게임 시설을 갖춘 '게임오버'가 새로 오픈해 큰 관심을 받았다. 영화관, 스포츠 공간, 게임룸 등 더 많은 경험에 열광하는 UAE 소비자들의 수요에 부응하기 위한 다양한 엔터테인먼트 아이템과 시설의 소개는 올해도 계속될 전망이다.

●과소비에서 계획적 소비로의 전환 = UAE는 소비자 간 소득수준 차이가 큰 곳이다. 약 10%를 차지하는 자국민은 세계에서 가장 부유한 집단에 속하며 럭셔리 쇼핑의 주요 소비층으로 자리매김했지만 가난한 이민 노동자들은 월 수백 달러의 소득과 열악한 환경에서 생활한다.

외국인 이주 숙련 근로자는 대부분 중산층에 속하며 본국보다 상대적으로 높은 비과세 급여를 받으며 비교적 여유롭게 살고 있다. 63%의 설문 참가자들은 '저축보다는 소비를 즐긴다'고 밝혀 세계 평균(35%) 대비 소비 지향적 성향을 드러냈다.

지난해 고유가와 인플레이션이 세계를 강타했을 때도 주요 산유국인 UAE는 오히려 유가 상승분을 활용해 자국민에게 각종 보조금을 지급하며 인플레이션의 영향을 완화했다. 또한, 많은 회사가 급여인상을 통해 물가 상승이 소비에 미치는 영향을 최소화했다. 올해 들어 비석유 부문의 호조로 소비심리가 더욱 개선되고 있지만 과소비를 지양하고 계획적인 소비를 계획하는 움직임도

확대되고 있다. 35%의 설문 참가자는 '더 많은 자체 브랜드(PL)를 구입하고 중고품 구매를 늘릴 것'이라고 응답했다. 아울러 3분의 1 이상은 '제품 구매 시 포인트를 적립해주는 단골 매장에서 제품을 구입하며 할인 제품에 더 높은 관심이 간다'고 해 필요시 과감하게 소비패턴을 바꾸는 것으로 나타났다.

슈퍼마켓 체인 비바의 성공적인 시장 안착은 이런 변화를 잘 반영한다. '고품질의 유럽산 생필품을 30% 저렴한 가격에 판매한다'는 모토로 2018년 문을 연 비바는 판매 품목의 80%가 PL 제품이며 매일 특별 구매 품목을 선정해 여기에 공급하면서 작년에만 56번째 매장을 열 정도로 급성장했다.

●취향 저격 제품에 열리는 지갑 = UAE 소비자 집단은 다양하다. 누군가는 롤스로이스를 몰면서 스타벅스 커피를 마시는 반면 또 다른 누군가는 길거리 노점상에서 300원짜리 차를 마신다. 모든 집단을 정의하기는 어렵지만 부유한 자국민과 고소득 외국인을 중심으로 프리미엄 재화와 서비스 수요가 높은 시장이다.

설문 결과에 따르면 72%의 응답자가 타인과 다르게 돋보여야 하며 67%는 '다른 사람이 내 유복한 삶을 보는 것이 중요하다'고 답했다. 62%는 개인이 보유한 차량의 브랜드가 그 사람에 대해 많은 것을 보여준다고 믿으며 67%는 '유명 브랜드 제품을 선호한다'고 했다. 아울러 66%의 소비자는 시간 절약을 위해 좀 더 많은 비용을 지출할 용의가 있으며 34%는 '나만이 가질 수 있는 더 유니크한 니치 브랜드를 선호한다'고 해 자신의 취향에 맞는 제품이나 서비스에 지갑을 열 준비가 돼 있음을 반영했다.

두바이를 기반으로 서비스를 시작해 인기를 끈 인플루언서 활용 플랫폼 율로는 그 대표적 사례다. 이 플랫폼에 등록된 스포츠 스타나 영화배우를 지목한 후 일정 금액을 지불하면 해당 인사는 요청받은 내용을 토대로 비디오 메시지나 질의응답, 안부 인사를 제작해 보내준다. 율로는 2021년 말 이집트의 스타트업 민리와 합병된 이후 좋아하는 셀러브리티로부터 특별한 경험을 선사받고

비즈니스로까지 활용할 수 있는 강점을 바탕으로 이용자를 더욱 늘려나갈 전망이다.

●온니채널을 통한 쇼핑문화의 대두 = 소비자들은 경제상황이나 기술의 발달에 따라 다양한 방법으로 재화나 서비스를 구매하며 판매자들과 상호 작용한다. 소비력이 왕성하고 기술이 발달한 UAE의 경우 모든 종류의 구매방식을 활용한 쇼핑문화를 보유하고 있다고 해도 과언이 아니다.

혹시로부터의 도파치자 여가 장소였던 전통 쇼핑몰은 엔데믹과 관광산업의 부흥으로 다시 바빠지고 있다. 63%의 설문 응답자는 '최소 월 1회 쇼핑몰에서 제품을 구매한다'고 해 오프라인 구매가 여전히 현지 소비자들에게 주요 구매방식임을 확인시켰다.

반면 팬데믹은 온니채널 방식의 새로운 쇼핑문화를 몰고 왔다. 기존에는 몰 문화 중심의 오프라인 구매가 주를 이뤘다면 최근 트렌드는 온·오프라인, 모바일 등 다양한 경로를 넘나들며 구매하는 것이다.

절반 이상의 응답자들은 최소 주 1회 스마트폰을 이용해 재화나 서비스를 구매하며 80%는 최소 월 1회 온라인으로 식료품을 주문하는 것으로 나타났다. 온라인을 통한 구매 품목 또한 기존의 패션 및 액세서리 위주에서 뷰티 및 퍼스널케어, 소형 가전 등으로 확대되고 있다.

특히 구독을 통한 정기 배달 서비스가 선풍적인 인기를 끌고 있다. 절반 이상의 응답자가 구독 서비스 이용하며 주요 사유로 '시간 절약을 꼽았다. 세계 응답자 평균 구독 서비스 이용률이 29%임을 감안할 때 두 배 이상 높은 수치는 UAE 소비자들의 바쁜 라이프스타일을 대변함과 동시에 관련 서비스의 성장 가능성을 나타낸다.

특히 2015년 서비스를 시작한 식료품 정기 배달 서비스 헬로셰프의 선풍적인 인기로 주목할 만하다. 스마트폰 앱을 통해 원하는 레시피와 가족 수, 배달 희망 시간을 선택하면 해당 레시피 조리엔 필요한 모든 식재료와 소스를 개별 포장해 집 앞까지 배달해주는 데 이를 이용하면 온 가족 식사 준비에 20~40분이면 족하다. 헬로셰프의 구체적인 타겟은 시간이 부족하지만 건강한 식습관을 추구하는 온니채널에 익숙한 젊은 워킹맘이다. 헬로셰프의 성공에 힘입어 다양한 소비자 니즈에 맞는 새로운 구독 서비스의 등장이 잇따를 전망이다.

●가치 지향의 환경을 고려한 소비 = 비즈니스와 소비자를 막론하고 윤리, 환경, 동물복지, 노동권 등의 사회적 가치를 반영하고자 하는 움직임은 세계적인 추세다. UAE의 경우 환경에 대한 관심이 특히 높은 것으로 나타났다. 사막기후 특성상 사막화, 기온 상승과 같은 기후 변화에 더욱 민감하며 수자원 보호 또한 주요 화두로 떠오르고 있다. 이런 관심을 반영하듯 설문 응답자의 51%는 '기후 변화가 미래에 미칠 영향과 지속 가능한 삶에 대해 고민하고 있다'고 밝혔다.

지속 가능한 삶에 대한 관심은 소비자들의 구매습관에도 영향을 미치고 있다. 80%에 달하는 설문 참가자들은 '일상생활이 환경에 미치는 영향을 최소화하기 위해 애쓰고 있다'고 했으며 이런 노력의 일환으로 중고품을 구매하거나 필수품이 아닌 경우 빌려 쓰는 것으로 나타났다. 이런 환경 보호 노력은 3~4년간의 주재원 생활 이후



남부 탈환 우크라이나군이 러시아가 점령 중이던 남부 자포리자주 로보티네 정착지에 진입하는 모습이 8월 25일 공개됐다. 한나 말라르 우크라이나 국방부 차관은 28일 로보티네를 탈환했으며 남쪽의 말라 토르마치카 마을까지 추가 진격 중이라고 밝혔다. 사진은 우크라이나 별도 공격 대대 '스칼라' 제공.

【로보티네(우크라이나)=로이터/연합뉴스】

본국으로 돌아가는 현지 주거 문화의 특성과 잘 맞아떨어지며 일종의 구매 습관으로 자리 잡고 있다.

최근에는 지속 가능한 방법으로 생산된 작물에 관심이 모아지고 있다. 작년 7월 두바이에서 문을 연 세계 최대의 수직농장 부스타니카는 기존 농업 대비 95%의 물 절약이 가능하며 제초제나 살충제 같은 화학물질 없이 녹색작물을 생산하는 것으로 알려지면서 큰 사랑을 받고 있다.

수직농법은 신선하고 좀 더 적은 탄소발자국을 남기는 제품을 원하는 소비자의 니즈와 부합할 뿐 아니라 대부분의 식량을 수입해야 하는 UAE의 식량안보 문제 해결 방안으로 대대적인 정책적 지원을 받고 있어 앞으로도 큰 각광을 받을 전망이다.

●웰니스(Wellness)에 대한 열망 = 건강한 삶에 대한 열망은 UAE 소비자들 사이에 서도 커져가고 있다. 비만이나 식습관과 같은 신체적 건강뿐만 아니라 질병 예방과 건강 증진, 스트레스 관리, 삶의 만족도 향상을 포함하는 웰니스의 개념이 확산하고 있으며 이러한 관심은 헬스케어 산업 발달로 이어지고 있다.

장시간 근무와 외부 활동이 적은 라이프스타일, 건강하지 못한 식습관에 기인한 과체중으로 고통받던 현지 소비자들은 팬데믹을 기점으로 질병 예방에 관심을 가지기 시작했다. 절반 이상의 응답자가 '제품 구매 시 라벨을 통해 영양성분을 확인하며 본인의 건강상태를 추적하기 위한 앱을 활용한다'고 답했다.

또한 더욱 바쁘고 복잡해지는 라이프스타일에서 발생하는 스트레스를 해소하고 정서적 안정을 찾기 위한 노력의 일환으로 56%는 '명상', 37%는 '요가'를 하는 것으로 나타났다. 건강보조식품의 활용도 늘어 62%의 응답자가 최소 주 단위로 건강보조식품을 섭취하고 있는데 이는 전년(52%)보다 소폭 상승한 것이다.



“이스라엘은 안 돼”

이스라엘과 리비아 외무장관의 회동 소식이 알려진 8월 28일 리비아인들이 수도 트리폴리에서 타이어를 불태우며 항의 시위를 벌이고 있다. 리비아는 과거 무아마르 카다피 독재정권 시절부터 팔레스타인을 지지해왔으며 대외적으로 이스라엘과 거리를 뒀다. 한때는 여론이 강하다. 【트리폴리=AFP/연합뉴스】

웰니스에 대한 열망은 헬스케어 산업 고도로 이어지고 있다. UAE의 헬스케어 서비스 제공회사 톰베이그룹은 작년 8월 세계 최초의 메타버스 병원 설립 계획을 발표했다. 설립자 톰베이 무이딘은 언론 인터뷰에서 아바타를 활용해 가상의 병원에 입장한 뒤 각 분야 전문의들과 상담받는 시스템 구축 계획을 밝힌 바 있다.

메타버스 병원 운영이 본격화되면 거주민들은 별도의 이동시간 없이 서비스를 이용할 수 있어 웰니스에 대한 갈증 해소에 큰 도움이 될 전망이다.

●우리 기업 시사점 = 소수의 자국민과 다수의 외국인 이주 근로자가 혼재된 UAE 소비시장의 미래를 단순히 정의하기는 어렵다. UAE 소비패턴은 소득수준이나 종교, 문화 등 다양한 요소에 영향받으며 유행에 민감한 젊은 인구 비중이 높고 팬데믹 이후 유통 플랫폼의 전환 또한 가속화되고 있기 때문이다. 그렇지만 디지털화된 생활방식의 가속화와 옴니채널의 등장, 계획적인 소비를 중시하지만 특별한 경험을 위한 소비에 적극적인 모습, 웰니스와 환경에 대한 의식 고조는 향후 10년간 UAE 소비자들이

해하는 전반적인 큰 틀로 유지될 전망이다.

UAE의 대표적인 디스트리뷰터 N사의 고위급 관계자는 KOTRA 무역관과 만난 자리에서 “과거 한국 제품이 비교적 저렴하지만 품질은 좋다는 수준의 인지도를 가졌던 반면 이제는 K-콘텐츠의 약진에 따라 선호도가 커지고 있다”고 밝혔다. 이에 대해 무역관 관계자는 “우리 기업도 더 이상 좋은 품질과 싼 가격이라는 공급자 중심의 접근으로는 UAE 시장에서 성공하기 어려운 만큼 수요자 중심의 트렌드 분석을 통해 틈새시장을 발굴해야 한다”고 강조했다. 프랑크푸르트 무역관

패권경쟁 미·중, ‘무역 실무그룹’ 합의… 외교적 합의는

미국 상무부가 지난 2월 발표한 지난해 미국과 중국 간 교역액은 전년비 5% 증가한 6906억 달러(약 870조 원)였다. 이전 최대치였던 2018년의 6823억 달러를 4년 만에 갈아치운 것이다. 대중국 상품 수출액은 1538억 달러(약 203조 원)로 역시 역대 최대치였다. 수입액은 5368억 달러(약 710조 원)였다.

지난해 조 바이든 미 행정부가 반도체 등 첨단기술 분야에서 중국 상대로 수출 규제를 강화했음에도 양국 전체 상품 교역규모는 오히려 확대된 것이다. 세계 최강국 미국은 그동안 도전국 중국에 대해 전방위적 견제와 포위에 주력했다. 특히 당초 경제 분야에서 공급망 등 분리 정책인 디커플링이 심화하면서 교역규모가 줄어든 것으로 전망됐으나, 정반대 현상이 벌어진 셈이다.

이 통계는 이른바 신냉전으로 표현되는 미국과 중국의 갈등 양상이 과거 미국과 소련 간의 냉전과는 다른 속성을 내포하고 있음을 보여준다. 실제로 과거 냉전 시절 미국과 소련은 군사와 경제, 이념의 영역에서 철저히 분리되어 있었다. 반면 미국과 중국은 여전히 긴밀히 연결돼있으며, 특히 경제 분야에서는 그 밀접성이 두드러진다.

대표적인 것이 미국 국채 동향이다. 중국은 도널드 트럼프 전 미 행정부의 중국 압박

강도가 높아지자 미국 국채를 대량 매도했다. 한때 1조3000억 달러(약 1720조 원)에 달했던 중국 보유 미 국채 규모가 최근 8500억 달러(약 1125조 원) 수준으로 줄었다.

흥미로운 것은 중국이 미 국채 매도 규모를 줄이는 시점인 지난 4월 재닛 옐런 미 재무장관의 존스홉킨스 대학 연설이 나왔다는 점이다. 옐런 장관은 “미국은 중국과의 디커플링을 원하지 않는다. 그것은 재앙적인 결과를 초래할 것이기 때문이다. 미국과 중국 경제는 너무도 긴밀하게 연결되어 있다. 공생의 길을 찾을 필요가 있고, 찾을 수 있다”고 말했다. 이 연설 이후 미국 고위급 인사들이 연이어 중국을 찾았다. 토니 블링컨 국무장관에 이어 옐런 재무장관, 존 케리 기후변화 특사가 뒤를 이었다. 이를 통해 미중 관계는 대결 위주에서 벗어나 일단 숨을 고르는 단계로 접어들었고, 양국 간 고위급 대화채널이 가동됐다. 이번에 방중한 지나 러몬도 미국 상무장관과 왕원타오 중국 상무부장 간 28일 회담은 미중 관계의 현주소를 잘 표현한 것으로 평가된다. 양국은 무역 문제를 다룰 새 실무그룹을 구성한다는 데 합의했다.

새로 구성될 무역 문제 실무그룹에는 미중 양국 정부 관계자들과 민간 부문 대표들이 참여한다. 1년에 두 차례 열릴 미중 무역



허리평 중국 부총리(오른쪽)와 지나 러몬도 미국 상무장관이 8월 29일 회담을 앞두고 중국 베이징 인민대 회당에 나란히 서있다. 【베이징 로이터=연합뉴스】

실무그룹은 차관급이 참여하며, 첫 회의는 내년 초 미국에서 열릴 예정이다.

러몬도 장관은 회담 뒤 양국의 정보 교환은 “미국의 국가 안보 정책에 관한 오해를 줄일 플랫폼”을 만들어줄 것이라고 강조했다. 전문가들은 미국이 경제 분야에서 중국의 협조가 필요해졌다는 것은 앞에서 언급한 국채 문제를 보면 확인할 수 있으며, 러몬도 장관의 이번 방중은 이를 위한 것이라고 관측하고 있다. 국채 문제뿐 아니라 달러

의 기축 통화 지위 유지를 위해서도 미국은 중국의 협조가 필요한 시점이라고 전문가들은 지적한다.

패권경쟁을 벌이는 미국과 중국이 어느덧 고위급 소통채널을 강화하고, 협력을 모색하는 이런 현상은 신냉전의 새로운 양상으로 평가되고 있다. 미중 관계의 수면 아래의 변화 흐름을 제대로 파악하고 대응하는 것이 한국의 새로운 과제로 부상하는 양상이다. 서울=연합뉴스

수출 인문학

지구 60바퀴를 돌며 발로 뚫은
글로벌 비즈니스 비망록

저자 정병도



글로벌 마케팅 전문가,

저자는 1999년 인조피혁 및 바닥재 제조 수출회사를 창업한 후 경쟁기업들이 주목하지 않던 중남미와 아프리카 시장을 직접 발로 뛰면서 바이어들을 만나고 상담과 협상에서 승리한 글로벌 마케팅 전문가이다.



지구 60바퀴를 돌고

저자의 항공 마일리지는 150만 마일이 넘는다. 비행거리로 환산하면 지구를 60바퀴 넘게 돈 셈이다. 그는 그 많은 해외출장에서 온몸으로 부딪치며 보고 듣고 배우고 경험한 모든 것들을 이 책에 남김없이 담았다.



무역에 인문학을 담다

저자는 이문화와 커뮤니케이션에 관한 연구로 박사학위를 받은 전문가로서, 그동안의 해외 출장과 마케팅 경험, 그리고 인문학적 사유를 이문화와 커뮤니케이션이라는 '툴'로 분석하고 해석해 이 책에 풀어냈다.

“ 온몸으로 해외시장을 개척한 참 무역인의 삶과 체험!
글로벌 비즈니스맨을 꿈꾸는 젊은이들의 필독서! ”



수출 인문학

- 지구 60바퀴를 돌며 발로 뚫은 글로벌 비즈니스 비망록

저자 : 정 병 도

출판 : 필디앤씨

가격 : 15,000원

문의 : 02-6000-3124

코로나19 이후 다시 주목받는 베트남 의료기기 시장

빠른 성장세 속 90% 이상 수입
제도 · 법령 확인해 기회 살피야

코로나19 이후 부쩍 높아진 건강에 대한 관심과 더불어 인구 구조, 소득수준, 정부 의지 등 모든 요소가 베트남 의료기기 시장의 성장에 긍정적인 신호를 보내고 있다. 특히 베트남은 대부분의 의료기기를 수입하기 때문에 우리 기업의 진출 가능성도 그만큼 크다.

● **큰 잠재력 품은 시장** = 베트남 의료기기 시장은 2016~2020년 연평균 8.8%의 증가율을 기록할 정도로 성장세가 컸다. 코로나19로 잠시 주춤했지만 2020~2025년 연평균 10.5%의 성장률이 예상되며 2025년에는 그 규모가 25억7500만 달러에 이를 전망이다. 베트남 의료기기 시장이 확대되는 이유는 신규 의료기기 법령 제정, 의료부문 적극 투자 유치 및 보건의료 부문 예산 증대 등에 더해 관세율과 부가가치세 감면을 통해 의료기기 수입을 장려하는 등 정부 차원의 다양한 지원 덕분이다. 여기에 1억 명에 육박하는 인구와 고령화, 중산층 증가에 따른 고품질 전문 의료 서비스 수요 증가, 높은 만성질환자 비율, 도시화율 증가 등 시장이 확대될 요인을 고루 갖추고 있다.

● **정부 차원의 다양한 지원** = 우선 보건의료 예산의 꾸준한 확대를 들 수 있다. 베트남 보건의료 예산은 2018년 기준 97억 달러로 매년 확대되고 있으며 국공립병원 의료장비 확충 · 시설 최신화에도 주력하고 있다. 또한 의료보험 보장범위 확대 · 자가 부담금 감감으로 의료 서비스 수요와 의료기기 수요가 연쇄적으로 커질 전망이다.

의료부문에 대한 정책적 지원 및 투자 장려 정책도 빼놓을 수 없다. 2021년 2월 베트남 의회는 공공의료로 강화하고 병원 수를 늘려 환자 과밀 현상을 완화하는 내용을 포함하는 헬스케어 5개년 계획(2021~2025년)을 승인했다. 이 계획에 따르면 베트남 정부는 2025년까지 1만 명당 의사 10명, 병상 30개를 목표로 하고 국민의 건강보험 가입률을 91%(2020년)에서 2025년 95%까지 확대하며 의료비 개인 부담금을 35%까지 낮추고 노인인구의 70%에게 매년 1회 건강검진을 제공할 예정이다.

투자 장려책으로는 의료시설 종류 및 투자 지역 등의 특정 조건을 충족하는 헬스케어 기업에게 20%의 법인세를 10%로 감면하고 처음 4년간 법인세 면제, 이후 5년간 세율 50% 감면 등의 혜택을 부여하고 있다.

베트남 정부는 의료기기 수입장벽을 낮춰 의료복지 수준을 높이는 정책도 펼치고 있다. 수입물량을 늘리기 위해 수입 쿼터제를 전면 철폐했고 가격과 관련해서는 부가가치세율을 10%에서 5%로 낮추고 관세율을 0~8%의 전반적으로 낮은 수준에서 운영하고 있다. 특히 연구 및 제조 목적의 조립시설 및 설비에 사용되는 의료기기 부품(생산 및 조립 시작일로부터 5년 이내)에 대해서는 수입관세를 면제하고 있다.

● **법률을 통한 지원도 한몫** = 의료기기 관리 전반에 관한 신규 법령은 2021년 11월에 공포돼 2022년부터 발효됐는데 베트남 정부의 디지털전환(DX) 정책에 따라 헬스케어, 보건의료 부문을 우선 전환사업으로 선정하고 정보기술 접목을 장려하고 있



돈 벌 기회 8월 28일 콜롬비아 보고타에서 오토바이 운전자들이 기름값 인상 항의 시위를 하는 동안 한 상인이 국기를 팔고 있다. 【보고타=AP/뉴시스】

다. 또한 의료시설별 의료기기 입찰가격 차이 문제 등의 해결을 위해 가격관리를 투명하게 하는 조치가 포함돼 있다. 제조 및 판매 관련 서류를 담당 부서에 직접 제출하던 것을 온라인으로 처리할 수 있도록 행정절차도 간소화했으며 유통번호의 유효기간을 기존 5년에서 무기한 허용해 기업이 유통번호 연장절차를 반복하지 않게 했다.

신규 법령 내용 중 가장 의미 있는 것은 신속 허가제도 허용 국가에 기존 미국, 호주, 캐나다, 일본, 유럽연합(EU)에 더해 한국이 추가된 것이다. 아울러 2019~2025년 중 환자 기록 디지털화 등 스마트 헬스케어 행정체계를 마련하고 병원 과밀현상을 완화할 수 있는 스마트 병원 설립을 목표로 하고 있어 후속 진행 과정을 주목할 만하다.

베트남 정부는 공공 의료시설의 의료장비 구매 규제도 완화하고 있다. 이들에 대한 의료기기 구매절차는 입찰을 기본으로 하며 입찰 심사과정에서 등급제를 운영하고 있다. 이는 참조국 5개를 설정해 이 안에서 의료기기 생산 및 판매 여부 등을 비교해 1에서 6까지 등급을 매긴다. 수출 경험이 없는 한국 기업에게 불리한 방식인데 현지 보건의료부는 등급제 폐지를 검토 중이다. 또한 보건부가 올해 시행 예정인 관련 법률 개정안은 공공 의료기관이 의료장비 구매 시 최소 입찰자 수를 현행 3명에서 1명으로 할 수 있도록 했는데 사실상 수의계약을 허용하는 것이 아니냐는 점에서 의미가 있다.

● **노인인구, 기대수명, 중산층의 증가** = 베트남 중산층 인구의 증가는 양질의 의료 서비스에 대한 수요 확대에 이어졌고 실제로 2010~19년 1인당 의료비 지출액이 연평균 9.9% 늘었다.

글로벌 시장조사기업 스태티스타에 따르면 베트남의 중산층 인구는 2016~2021년 연평균 10.1% 증가했는데 이는 동남아시아에서 가장 높다. 영국의 조사기업 월드데이터랩은 “베트남은 2030년까지 2320만 명이

새로 합류해 약 5600만 명이 중산층을 형성해 인구의 절반 이상을 차지할 것이며 2020년 전 세계 중산층 인구 순위도 26위에서 2030년에는 8계단 상승한 18위로 올라설 것”이라고 전망했다.

한편 약 1억에 이르는 베트남 인구는 2021년 기준 65세 이상 노인 인구 비중이 전체 인구 대비 2011년 6.5%에서 2021년 8.8%까지 확대됐으며 기대수명 또한 2013년 73.7세에서 2020년 75.3세로 상승했다. 베트남 보건부에 따르면 2038년까지 노인 인구의 비율은 전체 인구의 20%에 도달해 초고령화 사회로 진입할 것으로 보인다. 이에 따라 노화에 따른 질병을 진단하고 치료하는 의료기기 수요는 꾸준히 증가할 전망이다.

● **의료기기 현지 유통과 한국의 수출** = 베트남에서 의료기기는 2021년 11월 발효된 의료기기 관리 법령의 제4조 의료기기의 등급 및 분류 원칙에 따라 4개 등급으로 분류된다. 의료기기의 수입과 유통을 위해서는 등록번호가 필요한데 A, B 등급 의료기기의 경우 적용표준신고서 번호를 등록번호로 간주해 상대적으로 절차가 간단하지만 C, D 등급 제품은 별도의 등록절차가 필요하

다. 아울러 B, C, D 등급 의료기기의 경우 유통을 위해 소재지 보건국에 따로 자격을 신청해야 한다.

한편 베트남 의료기기 시장은 약 90%를 수입에 의존하고 있는데 그 이유는 국내 생산 시설이 크게 부족하기 때문이며 이는 단기적으로 개선될 수 있는 부분이 아니다. 주요 수입 대상국은 2019년 기준 미국(2억7870만 달러), 일본(1억6800만 달러), 독일(1억6760만 달러) 순이며 중국이 뒤를 이었다.

한국은 중국에 이어 5위로 9590만 달러, 전체 수입액 중 7%를 차지했다. 2021년까지는 코로나19 검사키트인 체외진단기기가 수출을 이끌다가 감염병 특수가 끝나면서 작년에는 수출이 잠시 주춤했다. 하지만 다른 상위 5대 품목의 수출은 지속적으로 증가하는 추세다.

KOTRA 무역관은 “베트남 의료시장에 대한 높은 관심은 관련 전시회에서도 확인할 수 있는데 올해 남부 지역에서만 세 번의 전시회가 개최될 예정”이라며 “국내 주관사가 주최하는 전시회의 경우 해외시장 진출 초기 단계의 우리 기업에게 활용도가 높을 것으로 예상된다”고 밝혔다. 호치민 무역관

골드만삭스 “한국 · 인도, 디지털무역의 새 거인으로 부상”

한국과 인도가 미중 갈등 속에 디지털 무역(digital trade) 분야에서 새로운 거인으로 떠오르고 있다는 분석이 나왔다. 클라우드, 라이브커머스, 모바일 주문 등 상거래 형태가 빠르게 변하는 가운데 양국이 디지털 방식으로 주문하고 소비하는 새로운 무역 흐름을 선도하고 있다는 것이다.

글로벌 투자은행 골드만삭스는 최근 투자자들에게 보낸 보고서를 통해 “디지털 무역은 국제 무역의 새로운 개념”이라며 이처럼 평가했다고 블룸버그통신이 보도했다.

보고서를 작성한 이코노미스트들은 한국과 인도에 대해 중국과 경쟁하는 미국의 파

트너라며 디지털 무역의 증가로 인해 가장 큰 혜택을 입을 국가로 꼽았다. 미국의 관심은 디지털 무역을 아시아 경제 관계의 핵심으로 만드는 데에 있기 때문에 미국도 이런 관계에 동참하면서 중국보다 한발 앞서 나가려 한다고 부연했다.

보고서는 특히 인도를 디지털 무역에서 선두 국가로 평했다. 오래전부터 대규모 정보기술(IT) 아웃소싱 체계를 구축했고, 현재 IT 및 연관 산업은 전체 국내총생산(GDP)의 13%를 차지하고 있다. 골드만삭스는 인도의 디지털 무역 관련 흑자가 지난해 GDP의 4%에 달한 것으로 추산했다. 서울=연합뉴스

데스크의 창



미국, 갈수록 강화되는 '바이 아메리카'

얼마 전 미국에서는 백악관 예산관리국(OMB)이 자국산의 사용요건을 강화하는 'BABAA(Build America, Buy America Act)', 일명 '바이아메리카법'의 사전 게시물을 내놔습니다.

게시물은 올해 2월부터 약 2000번의 공개 의견 수렴 과정을 거쳐 도출됐으며 BABAA는 연방 관보에 정식 개정본이 게재될 예정입니다. 구체적인 일정은 아직 정해지지 않았고 게시일 기준 60일 후부터 발효될 전망입니다.

바이아메리카법의 주된 대상이 되는 '인프라투자고용법(IIJA)'은 2021년 11월 입법에 성공해 미국산 조달 특혜 규정이 적용됩니다. IIJA 예산에는 도로, 교량 및 주요 프로젝트에 1100억 달러, 철도 660억 달러, 수자원 인프라 550억 달러, 광대역 인프라 보조금 420억 달러 등이 포함돼 있습니다.

인프라 사업은 >도로, 고속도로, 교각

>대중교통 >댐, 항만, 부두 및 기타 연근해 시설 >여객 및 화물 철도 >화물 >공항 >상하수도 시스템 >전력 송신 시스템 >발전시설 >광대역 인터넷 >건물 및 부동산 등과 관련된 구조물, 시설, 장비를 포함합니다.

BABAA는 법률에 따라 마련된 연방 예산을 근간으로 하는 인프라 사업 수행 시 의무적으로 미국산 철강, 제조품, 건축자재만 사용하도록 규정했습니다. 미국산으로 인정받기 위해서는 반드시 요구 조건 중 하나를 충족해야 하는데 세부적으로는 철강과 건축자재의 경우 모든 제조공정의 국내 발생, 제조품은 국내 제조요건에 더해 총 부품비용 중 국내산 비중 55% 이상 등입니다.

부품 비용과 관련해서는 제조품 총 부품비용의 55% 이상을 미국에서 생산하도록 하고 있습니다. 해당 부품 비용 산정을 위해 부품 구매 시 발생한 운송비, 관세

또는 부품 생산 시 운송비와 이익을 제외한 부대비용이 포함됩니다. 현재 기준은 55%이지만 오는 11월의 60%를 거쳐 내년 11월 65%, 2029년 11월 75%로 점진적으로 기준이 강화될 예정입니다.

건축자재의 경우 >비철금속 : 초기 제련 또는 용융에 이르는 모든 제조공정과 최종 성형, 코팅 및 조립 >플라스틱 및 폴리머 기반 제품, 복합 건축자재 : 초기 성분 배합부터 최종 소비 >유리 : 원재료의 초기 배합 및 용융에 이르는 어닐링, 냉각, 절단 등 >광섬유케이블 : 초기 프리 폼부터 섬유 좌초 및 재킷을 통한 제조 >목재 : 박피, 처리 >건식 벽체 : 채굴 또는 초기 합성에 샌드위치 패널 절단 및 건조를 통한 석고 플라스터 등의 공정이 국내에서 발생해야 미국산으로 인정됩니다.

연방정부는 부분적으로 바이아메리카법의 적용을 면제할 수도 있습니다. 최종 지침에 제시된 기준은 공공 이익을 위해 배하는 경우, 국내 생산과 공급이 불충분한 경우, 국산 제품 사용으로 총 사업비가 25% 이상 인상되는 경우 등입니다. 면제 승인 결정 후 연방기관의 장은 서면을 통해 면제 필요성을 소명하고 최소 15일의 공개 의견 청취 절차를 거쳐야 합니다.

미국의 많은 철강 노동자 및 제조업체 대표, 관련 협회들은 이번 최종 지침 발표

에 환영 입장을 나타냈습니다. 특히 바이든 행정부의 국가 안보, 경제, 청정경제에 대한 외국인 의존도 완화 노력이 국내 제조업에 대한 투자를 활성화할 것으로 기대했습니다.

백악관 경제자문위원회는 최근 행정부의 정책 입법 노력으로 미국 제조업에 대한 외국인직접투자(FDI)가 급증했다는 분석 결과를 내놓기도 했습니다.

하지만 강화되고 있는 바이아메리카법의 특혜에 대한 우려도 존재합니다. 글로벌 기술그룹(ITT)은 "이번 지침으로 광대역 액세스, 식수, 교통 등 일부 인프라 사업이 부정적인 영향을 받을 것"이라고 비판했으며 전미건설협회(AGC)는 "대부분의 기업이 인프라법에 포함된 특혜 규정 충족에 어려움이 많다"고 주장했습니다. AGC는 특히 "철강, 비철금속, 플라스틱 제품, 전기장비, 냉온방 장치 등에서 자재 수급에 곤란을 겪고 있다"는 기업들의 목소리를 전했습니다.

이 소식을 전한 KOTRA 워싱턴 무역관은 "전미전기제조협회 등 미국 내 7개 전기제조업 단체는 바이아메리카법의 요구사항이 인플레이션감축법(IRA), 반도체 과학법(CSA)과 같은 주요 법안들과 상충될 가능성이 있다고 지적하기도 했다"고 전했습니다.

한국무역협회 글로벌 B2B전자상거래 사이트

tradeKorea.com



No.1 B2B e-Marketplace in Korea



전세계 262개국
214만 바이어



800,000+
등록 상품수



12,400건
연간 바이어 매칭 수

1

바이어DB 타겟 마케팅
DB에서 바이어 검색하고
거래 제안서 발송

4

해외바이어 구매오퍼
tradeKorea가 발굴한 해외 바이어
구매 수요 실시간 제공

2

해외 비즈니스 매칭
KITA 해외지부 네트워크 활용
현지 바이어와 1:1 매칭

5

셀러스토어 제작 지원
기업용 온라인 스토어 무료 제작 지원

3

글로벌 유망바이어 거래알선
매달 3개사 온라인 초청 및
국내기업과 상시로 거래알선 지원

6

AI 기반 주간 자동매칭
기업정보, 활동정보 등 데이터 분석해
매주 새로운 바이어 자동 매칭

글로벌유망바이어거래알선

한국무역협회는 매월 엄선한
글로벌 유망바이어를 온라인상으로
초청하여 국내업체와 상시적으로
거래알선을 지원합니다.



〈9월 글로벌유망바이어〉

신청기간 : 9/4 ~ 9/10

국 가	소싱품목
말레이시아: MR. D.I.Y. TRADING SDN. BHD	스낵, 과자, 라면, 음료 등
일본: JCT Co., Ltd.	의료기기
일본: Francfranc corporation	블라인드, 방향제, 주방용품

kr.tradekorea.com
사이트에서 소싱 진행 중인
글로벌 유망바이어 정보를
확인하고, 거래알선 신청을
하실 수 있습니다.

문의 한국무역협회 플랫폼마케팅실
02-6000-5577

오염수 방출이 부른 ‘신 중일전쟁’… 경제·외교전으로

중국, 일본 수산물 금수 확대
중국 내에서 일본산 불매운동
일본, 중국 대사 초치해 항의
장기전 이어질 가능성 대비도

일본 정부와 도쿄전력이 8월 24일 후쿠시마 제1원자력발전소 오염수(일본 정부 명칭 ‘처리수’) 해양 방류를 개시한 후 중국이 수산물 수입금지 등으로 강력 대응하면서 양국 간 경제 전쟁으로 비화하고 있다. 특히 중국 내에서 일본인학교에 돌을 던지거나 일본에 항의 욕설 전화를 걸고 일본산 제품 불매운동에 돌입하는 등 반일 감정이 확산하고 있어 향후 사태 전개가 주목되고 있다.

이와 관련, 일본 정부가 강한 유감을 표시하며 중국 정부에 적절한 대응을 촉구하자 중국 정부는 이번 사태가 일본의 잘못으로 촉발됐다는 점을 강조하면서 오염수 배출을 즉각 중단하라고 맞서는 등 외교분쟁으로 비화될 조짐마저 보이고 있다.

●일본의 예상을 벗어난 중국의 강력 대응 = 후쿠시마현을 비롯한 일본 10개 지역 수산물 수입을 금지해온 중국은 8월 24일 일본이 오염수를 바다에 방류하자 대상 지역을 일본 전역으로 확대했다. 홍콩 역시 같은 조치를 취했다.

중국 당국은 중국 소비자의 건강을 보호하고, 수입 식품의 안전을 지키기 위해 일본산 수산물 수입을 중단한 것은 당연한 조치라는 입장이다.

중국 세관당국은 이번 조치가 ‘중국식품안전법’, ‘중국 수출입 식품 안전관리법’과 함께 세계무역기구 WTO의 ‘위생 및 식물위생조치협정’에 따른 것이라고 설명했다.

일본 당국자들은 중국 정부의 조치가 예상을 벗어난 강한 대응이라는 반응을 보였다. 아사히신문은 한 농림수산성의 간부가 “뭔가 올 것이라고 생각은 했으나, 이렇게까지는 예상하지 않았다”며 말을 잊지 못했다고 전했다. 총리 관저의 다른 외교 담당 직원은 “이상한 대응”이라며 놀라다는 입장을 밝혔다.

중국 시장은 일본 수산물 수출에서 가장 큰 비중을 차지한다. 일본 정부의 통계에 따르면 지난해 일본산 수산물 수출액 중 중국이 22.5%로 1위를 차지했는데, 2위 홍콩의 비중도 19.5%를 차지해 일본산 수산물 수출의 약 42%가 중국과 홍콩을 향하는 셈이다.

●중국서 투석·계란 공격… 다양한 반일 표출 = 중국 정부의 강경 대응과 별도로 중국인들의 대일 감정이 악화되면서 투석 등 현지 일본인들에 대한 공격까지 나왔다. 일본 언론들은 오염수 방류 개시 이후 중국에서 일본에 대한 감정이 급격히 악화되면서 다양한 반일 움직임이 나타나고 있다고 보도했다.

방류 당일인 24일에는 중국 산둥성 칭다오 소재 일본인학교에 돌을 던진 중국인이 공안 당국에 구속됐다. 베이징에 있는 주중 일본대사관 부지 안으로도 같은 날 벽돌 조각이 던져진 사실이 확인됐다고 일본 정부 관계자들은 전했다. 장쑤성 쑤저우의 일본인학교에는 25일 여러 개의 계란이 날아들어왔고, 상하이 일본인학교에는 오염수 방류에 항의하는 전화가 걸려왔다.



8월 27일 중국 베이징의 한 식당에 일본산 수산물 판매 중단을 알리는 안내판이 놓여 있다. 일본 언론들은 후쿠시마 제1원자력발전소 오염수 해양 방류 개시 이후 중국에서 반일 움직임이 나타나고 있다고 보도했다. [베이징=AFP/연합뉴스]

중국인들의 항의전화는 중국내 일본인 시설에 그치지 않고 원전 운영사인 도쿄전력이나 원전이 있는 후쿠시마시의 공공시설은 물론 일본 내 음식점이나 일반 주택 등 무차별적으로 걸려왔다. 도쿄전력은 방류를 개시한 8월 24일부터 27일까지 나흘간 중국 발신 전화가 6000건 이상 걸려왔다고 확인했고 후쿠시마시는 같은 기간 시청, 산하 공공시설, 학교 등에 중국발로 보이는 전화가 770건에 달했다고 밝혔다.

●일본 화장품 불매, 일본 여행 취소 = 중국 온라인에서는 일본 제품 불매 운동을 독려하는 글이 잇따라 올라오고 있다. 특히 일본산 화장품 업체를 정리한 ‘불매 리스트’가 만들어져 공유되는 것으로 알려졌다. 해당 리스트에는 카오, SK-II, 슈에무라 등이 이름을 올리고 있다.

웨이보에는 “일본의 오염수 방류를 막을 수 없다면 일본 제품 사용을 금지하겠다”거나 “오늘부터 일본 제품은 절대 사용하지 않겠다”거나 “브랜드 리스트를 보니 일본 제품 불매운동이 어려울 것 같지 않다”는 등 누리꾼들의 비판적 의견이 올라오고 있다.

일본 단체여행의 예약 취소 현상도 속출하고 있다. 씨트립과 통정, 투뉴, 휘마마 등 중국 내 유력 여행 플랫폼 웹사이트에선 일본 여행 홍보 메뉴가 상단에서 내려왔다. 특히 국경절(10월 1일) 연휴 기간 일본 여행을 계획했던 중국인들을 중심으로 예약을 취소하는 일이 많은 것으로 알려졌다. 8월 29일 온라인 여행 플랫폼들의 도쿄·오사카행 항공 검색량은 오염수 방류가 시작된 24일 이전과 비교해 반 토막 수준으로 줄었다.

중국에서 최근에 일었던 일본상품 불매운동은 2012년 9월 조어도(중국명 다오위다오) 영유권 분쟁이었다. 당시 불매운동으로 중국 시장 내 일본 자동차 판매가 격감해 일본차의 점유율은 30%대에서 8%로 급전직하했다. 다만 조어도 분쟁으로 인한 일본차 불매운동 여파는 6개월에서 10개월 정도 지속되다 사그라졌다.

●일본의 항의와 중국의 되치기… 외교 분쟁으로 비화 = 일본 정부 대변인인 마쓰노 히로카즈 관방장관은 중국 내 반일감정 악화에 대해 “지극히 유감스럽고 우려된다”고 말했다. 마쓰노 장관은 중국 내 일본산 제품의 불매 운동이 자국 경제에 미칠 영향을 판단하기 힘들다고 언급한 뒤 오염수 방류와 관련해 정보를 투명하게 공개하고, 과학적 사실에 반하는 주장에는 반론을 펼쳐 나가겠다고 강조했다.

오카노 마사타카 일본 외무성 사무차관은 28일 오후 우장하오 주일 중국대사를 초치해 중국의 일본산 수산물 전면 수입 금지 조치와 중국인들의 항의 전화에 대해 유감의 뜻을 표명했다. 이어 29일에는 일본 각료들이 일제히 중국을 향해 유감을 표명하고 중국 내 반일 움직임을 비판하는 발언을 쏟아냈다. 다카이치 사나에 경제안보담당상은 중국의 일본산 수산물 금수 결정에 대해 세계무역기구(WTO) 제소 등 대항 조치를 검토하는 단계에 들어갔다고 전했다.

이에 대해 중국 외교부는 이번 사태가 일본 측의 잘못된 행동으로 인해 발생했다는 점을 강조했다. 왕원빈 중국 외교부 대변인은 일본인 학교 투석 행위 등에 대한 조치를 묻는 일본 기자의 말에 “우선 내가 강조하고 싶은 것은 중국은 법률에 따라 재중 외국인의 안전과 합법적인 권익을 보호한다는 것”이라면서도 “일본이 모든 당사자의 합리적인 우려를 똑바로 보고 핵 오염수 해양 배출을 즉각 중지하며 이웃 나라 등과 협상해 책임 있는 방식으로 핵 오염수를 처리할 것을 강력히 촉구한다”고 강조했다.

우장하오 주일 중국대사는 오히려 주일 중국대사관·영사관에 최근 일본인의 ‘업무 방해 전화’가 이어지고 있다며 일본에 항의했다. 우 대사는 “최근 일본 주재 중국대사관과 영사관이 일본 국내에서 온 대량의 ‘소란 전화’를 받았다”며 “이는 대사관·영사관의 정상적인 운영에 엄청난 방해로 끼쳤다”고 했다. 주일 중국대사관 대변인은 우 대사가 이

날 이와 관련해 일본에 ‘엄정한 교섭(외교 채널을 통한 항의)’을 제기했다고 덧붙였다.

●중국의 ‘조기회군’ 가능성과 장기전 전망 엇갈려 = BBC는 중국의 반발이 오래가지 않을 수도 있다고 보도했다. BBC는 중국의 현재 반응이 건강에 대한 우려뿐 아니라 정치적 동기에서 비롯된 부분도 있다고 분석했다. 최근 몇 년 동안 중일 관계는 ‘악화일로’를 걸었는데 이는 일본 정부가 미국과 더 가까워지는 한편 중국이 자국 자치령이라고 주장하는 대만에 지지를 보냈기 때문이라는 것이다.

아시아소사이어티 정책 연구소(ASPI)의 닐 토마스 중국외교정책 전문가는 “이번 사건은 중일 관계 악화의 ‘원인’이라기보다 ‘증상’에 가깝다”며 “중국이 일본과의 관계가 더 좋았다면 이번 방류를 두고 덜 시끄러웠을 것”이라고 전했다. 이어 그는 “중국 경제가 악화되는 중인데, 중국 수입업체 및 업계 정서에 미치는 부정적 영향을 완화하기 위해 금수 조치가 비교적 좁은 범위에서 단기간만 진행될 수 있다”고 말했다.

일본에서는 ‘장기전’을 대비해야 한다는 목소리가 나온다. 요미우리신문은 “시진핑 정권은 중국의 소셜미디어(SNS)에서 확인되는 일본 정부 비판과 일본산 제품 불매 독려를 묵인하고 있다”며 오염수 방류 문제를 외교 카드로 활용하고 있다고 짚었다. 일본 외무성 간부는 “중국에서 처리수에 대한 불안은 당분간 사그라지지 않고, 중국 정부가 움직일 수 없을 가능성도 있다”며 “장기전을 각오할 필요가 있다”고 요미우리에게 말했다.

아사히도 대화를 통해 오염수 방류의 안전성을 설득하고 문제 해결의 실마리를 찾으려던 일본 연립 여당인 공명당 야마구치 나쓰오 대표의 중국 방문이 갑작스레 연기된 것과 관련 “야마구치 대표의 방중 연기는 중국 공산당 지도부가 원전 오염수 방류를 일본이 생각하는 것 이상의 정치 문제로 무겁게 인식하고 있다는 인상을 준다”며 장기전 가능성을 예고했다. 외신종합

혹시 트럼프가 재선에 성공하면 어떡하나?

글로벌 무역전쟁 · 안보비 청구
유럽 등 각국, 대책마련 분주
중 · 러, '돌파구 열릴까' 촉각

도널드 트럼프 전 미국 대통령의 재집권 가능성이 커지는 가운데 세계 각국 정부가 대책 마련에 분주해졌다고 일간 월스트리트 저널(WSJ)이 보도했다. WSJ은 세계 각국 관료나 정치인들이 현재 미국 정부나 차기 정부와의 관계를 고려해 공개 발언에 주저하지만, 물밑으로는 트럼프 전 대통령의 복귀가 갖는 지정학적 의미를 공유하고 있다고 전했다.

세계 각국 정부가 가장 신경을 쓰는 사안은 글로벌 무역전쟁 가능성이다. 트럼프 전 대통령은 동맹국과 적성국을 가리지 않고 모든 수입품에 신규 고율 관세를 물리겠다고 밝히고 있다. 그는 최근 폭스비즈니스 인터뷰에서 "기업들이 미국에 제품을 덤핑한다"며 "모두 자동으로 10% 정도를 지불해야 한다"고 말했다.

이는 보복의 악순환에 따른 무역 갈등을 촉발할 가능성이 크다. 특히 러시아의 우크라이나 침공에 따라 결속력이 강조되는 미국과 유럽의 대서양 관계에 악영향을 끼칠 것이라는 관측이 많다.

유럽연합(EU) 최대 경제국 독일은 2016년 대선 때 트럼프 행정부 출범을 대비하지 못해 충격을 받은 만큼 이번에는 일찌감치 대비에 분주한 모습이다. 독일 연립정권은 2021년 말 출범 뒤 계속 미국을 찾아 공화당 유력자나 트럼프 전 대통령의 지인과 접촉하고 있다.

올라프 숄츠 독일 총리의 핵심참모인 볼프강 슈미트 총리실장은 미국 수도 워싱턴 DC를 정기적으로 방문, 공화당과 네트워킹을 구축하고 있다. 아날레나 베어보크 독일 외무장관도 다음 달 미국 방문 때 공화당과 친밀감을 키우려고 미국 보수진영의 여성인 텍사스주에 오래 머물기로 했다.

각국이 글로벌 무역전쟁만큼이나 주목하는 정책은 트럼프 전 대통령이 집권 1기부터 주장해온 '안보 무임승차론'이다. 트럼프 전 대통령은 서방 군사동맹인 북대서양조약기구(NATO·나토)에서 탈퇴하겠다고 위협하며 동맹국들에 안보비 부담을 촉구했다.

존 볼턴 전 백악관 국가안보보좌관은 트럼프 전 대통령이 재집권 때 이 카드를 다시 꺼내 들 것이 거의 확실하다고 내다봤다. 프

랑스는 트럼프 전 대통령의 내년 재선을 대비해 유럽 자체의 무기생산 역량을 확대해야 한다고 목소리를 높이고 있다.

트럼프 전 대통령은 우크라이나의 영토 회복이나 전쟁 승패와 관계없이 우크라이나전을 양국 타협을 통해 바로 끝내겠다고 주장했다. 유럽은 트럼프 재선으로 안보가 급격히 불안해질 우려를 대비해 우크라이나 지원 무기를 직접 만들 필요성을 느끼고 있다.

에마뉘엘 마크롱 프랑스 대통령은 최근 현지언론 인터뷰에서 "우크라이나 전쟁과 관련, 우리를 돕는 미국 정부가 있어 운이 좋았다"며 "러시아가 이기게 할 수 없기에 우리는 오래 버텨야 한다"고 말했다. 동유럽 국가들과 프랑스는 우크라이나를 나토에 가입시켜 러시아의 부담을 증폭시켜야 한다고 주장한 바 있다. 벤자민 하디드 프랑스 여당 의원은 "유럽인들은 조짐을 읽고 더 큰 책임감을 가질 수밖에 없다"고 분위기를 전했다.

주요 7개국(G7) 회원국들도 트럼프 전 대통령의 복귀를 우려해 우크라이나에 무기를 제공하기 위한 양자합의를 추진하고 있다.

앞서 트럼프 전 대통령은 미국의 동아시아 동맹국인 한국과 일본에도 거액의 안보비 분담을 압박한 바 있다. 그는 특히 한국에는 주한미군 철수까지 거론하며 주둔비용을 부담하라고 요구하기도 했다. WSJ은 한미 일 안보협력, 미국과 한국 대통령의 친분 강화 등 조 바이든 미국 대통령이 공들여온 사안과 대비된다고 지적했다.

중국과 러시아 등 미국의 전략적 경쟁국들에서도 트럼프 전 대통령의 재집권 가능성은 초미의 관심사다. 우크라이나 장기전에 시달리는 러시아로서는 트럼프 전 대통령이 당선돼 군사지원을 중단할 가능성에 촉각을 곤두세운다.

중국은 자국의 일부로 천명하고 있는 대만의 민주주의, 자치권에 대한 미국의 지원이 바이든 행정부 때보다 약화할 가능성이 있을지, 동맹들까지 동원한 대중국 억제가 느슨해질 수 있을지 주목한다.

싱크탱크 저먼마셜펀드의 보니 글레이저 인도·태평양 프로그램 전무이사는 "트럼프는 미국의 동맹들에 가치를 덜 둔다"며 "중국은 미국의 동맹이 너털너털해지고 대중국 압박이 약해지길 기대한다"고 말했다. 애초 중국은 트럼프 행정부의 무역공세 때문에 바이든 행정부가 출범할 때 기대를 내비쳤으나 바이든 행정부는 공세에 동맹까지 끌어들었다.

베이징=연합뉴스



김석운의 베트남 통신 294



젊은 중산층

세계은행(WB)은 베트남 경제가 2023년에 4.7% 성장하고 2024년에는 5.5%, 2025년에는 6.0%로 가속화될 것으로 전망했다. 경제성장률이 2022년 8%에서 2023년 상반기 3.7%로 둔화했으며 어려운 외부 환경과 내수 부진이 원인이라고 지적했다. 그러나 경제는 2023년 하반기부터 속도를 낼 것이라고 말했다.

보고서는 경제성장을 촉진하기 위해 정부가 효과적인 공공투자를 통해 총수요를 지원함으로써 일자리를 창출하고 경제활동을 촉진할 수 있다고 말했다. 외부적인 충격에서 중기적으로 수출 회복력을 구축하기 위해 품목과 시장을 다변화할 것을 제안했다.

베트남 팜민친(Pham Minh Chinh) 총리는 베트남 사회경제적 7월 성과에 관한 정부 회의에서 베트남 경제가 글로벌 시장 불확실성, 수출 감소, 신용 경색으로 인해 어려움을 겪고 있다고 말했다. 최근 경제 회복 조치에도 불구하고 소비 부진과 세계 무역장벽 증가로 인해 성장이 방해받고 있다고 말했다.

총리는 높은 이자율, 공공부채 압박, 재정적 우려 등이 베트남에서 코로나19 이후 회복을 방해하는 주요 어려움으로 여전히 남아 있다고 덧붙였다. 기획투자부에 따르면 올해 1~7월 수출은 지난해 동기 대비 10.6% 감소했다. 이 기간 국가예산 징수액은 전년 대비 7.8% 감소했다.

정보통신기술산업(ICT)의 매출은 7월 말 기준 729억 달러에 해당하는 1710조 동으로 전년 동기 대비 7.1% 감소했다. 정보통신부는 회복 기미가 보이지 않는 여러 국가의 경기침체로 세계경제가 많은 어려움을 겪고 있다고 밝혔다.

호치민시의 외식업 시장은 국제 관광객 입국자 회복 속도가 느린 탓으로 인해 2023년 상반기에 자조한 실적이라고 보고서가 밝혔다. 2023년 상반기에 호치민시는 1800만 명의 방문객을 맞이했으며 이 중에서 외국인 입국자는 190만 명으로 11% 수준이다. 코로나19 전염병 이전의 약 46% 수준에 머물렀다.

경제 대도시 호치민시의 몇몇 작은 쇼핑몰은 실적 부진과 높은 임대료로 인해 소매 세입자들이 이사를 나가면서 사무실 건물로 전환했다. 일부 유명 브랜드가 건물 임대를 반환한 후 쇼핑몰은 저렴한 사무실 건물로 전환했다. 월 임대료는 ㎡당 22~24달러이며 인근 B급 사무실 월 평균 임대료는 ㎡당 월 26.11달러다.

싱가포르에 본사를 둔 투자은행 UOB(United Overseas Bank)의 새로운 연구에 따르면 2022년 조사대상 기업의 94%가 높은 물가상승으로 인해 영향을 받았기 때문에 비용 절감이 베트남 기업의 최우선 순위라고 밝혔다.

구직업체 이번 달 보고서에서 섬유, 신발, 소비재, 산업 제품 등 다양한 규모의 500개 기업에서 일하는 1000명 이상의 사람들을 조사한 결과 60%가 생활비를 줄여야 했으며 37%는 기타 비용을 절감

해야 한다고 말했다. 수입을 늘리기 위해 부업을 해야 하고 3%는 기회가 있을 때마다 초과근무를 하고 있다.

호치민 인력 수요 노동시장 정보 예측 센터 최근 보고서에 따르면 호치민에서 고용되는 직책의 20% 미만이 대학학위 또는 이와 동등한 자격을 갖춘 지원자를 찾고 있다. 한편, 취업을 원하는 잠재적 근로자의 약 85%가 대학학위 소지자다.

근로자들은 치솟는 생활비를 충당하기 위해 2024년 최저임금 인상을 기대하지만, 기업들은 경제적 어려움과 주문 부족으로 인상을 미루려고 모색하고 있다. 2분기 설문조사에서 근로자의 75% 이상이 생활비를 충당할 만큼 충분한 수입이 없기에 근로자들은 2024년에는 최저임금이 인상돼야 한다고 말했다.

오리온 베트남은 상반기 전체 매출은 2241억 원으로 전년 동기 대비 14.5% 증가했다. 이러한 성장세가 계속된다면 2023년에는 사상 최대 매출인 5400억 원에 이를 것으로 전망된다. 2022년 매출은 4730억 원이었다.

2023년 베트남 그랜드 세일이 2023년 12월 4일부터 2024년 1월 1일까지 전국에서 진행된다. 이 행사는 다양한 경제 부문의 기업과 생산자의 참여를 촉진하고 유치하기 위해 온라인과 오프라인 모두 개최된다.

비교적 호황을 누리고 있는 베트남 경제 중심지 호치민시 인근 산업도시에서는 외국 및 국내 소매업체가 경쟁적으로 점포를 늘려가고 있다. 일본계 이온(Aeon) 슈퍼마켓이 젊은 중산층을 대상으로 소형 잡화점 형태로 5000㎡ 규모로 쇼핑 구역과 함께 베트남, 일본, 한국 및 태국 음식을 제공하는 푸드코트로 구성했다.

패션업체는 유니클로(Uniqlo)가 매장을 열었고 고기와 음료를 파는 스타벅스는 3번째 점포를 개점했으며 건강 및 미용 제품을 판매하는 전문점도 개점했다. 이미 이곳에는 메가마켓(Mega Market) 및 롯데마트도 운영 중이다.

시장이 아직 불안정해 보이지만 내수 소비가 늘어나며 구매력이 높은 젊은 중산층을 표적고객으로 하는 점포 구성이 늘어나는 추세다. 명확한 타겟의 소비자를 대상으로 수요에 적합한 상품을 갖추고 다양한 형태의 전문점과 함께 새로운 시장을 개발하며 소비자 수요에 접근하고 있다.



김석운
한국-베트남문화교류협회 기획위원장
kskwso@hanmail.net



트럼프 전 미국 대통령이 공화당 경선에서 압도적 선두를 달리고 있다는 여론조사 결과가 나오면서 세계 각국이 트럼프의 복귀에 대비하며 긴장하고 있다. [로이터 연합뉴스 자료사진]

알립니다

●2023년 하반기 글로벌기술사업화 지원기업 모집

한국산업기술진흥원은 글로벌 진출을 희망하는 국내 중소·중견 기업에 현지 네트워크를 활용한 서비스를 제공해 우수기술의 글로벌 사업화 촉진에 기여하고자 글로벌기술사업화 업무를 지원하는 ‘글로벌기술사업화(GCC, EEN)’ 사업에 참가할 중소중견기업을 모집한다. 사업에서는 글로벌기술사업화협력센터(GCC, Global Commercialization Center) 또는 유럽기술유통망(EEN, Enterprise Europe Network)의 한국 컨소시엄을 활용해 ▷현지 시장 조사 ▷파트너 발굴 ▷전문 컨설팅 ▷기술 홍보 ▷계약 자문 지원 등 국내 기업의 해외시장 진출을 지원하며, 지원기업이 희망하는 지역과 기관을 선택해 신청할 수 있다. 참가를 원하는 기업은 오는 9월 8일까지 담당자 이메일로 신청서류를 제출해 접수해야 한다.

• 문의

구분	권역	기술사업화 전문회사	연락처
글로벌 기술사업화 협력센터 (GCC)	동북아	일본	한국기술벤처재단 02-958-6689, eveofeden@kist.re.kr
		상해	대광경영자문차이나 +86-21-6401-3515, ujkim@dgsh-china.com
		북경	제타플랜인베스트 070-4333-0790
	동남아	글로벌코넷	070-8224-609 rachel@konet.or.kr
유럽기술 유통망 (EEN) - 한국 컨소시엄	CIS, 발트 3국 등		유라스텍 02-454-9204(1) russia@eurastech.com
		이디리서치	02-3016-5402 prist74@edresearch.co.kr
		한국무역협회	02-6000-5075 mw.jeon@kita.or.kr
	유럽권	(주)델타텍코리아	02-3278-2711 yevin22@dtk3.com

●2023년 소상공인협동조합 해외전시 참가지원

소상공인시장진흥공단은 소상공인의 수출판로확대를 위해 ‘2023년 소상공인협동조합 해외전시 참가 지원’ 사업에 참여할 협동조합을 모집한다. 모집대상은 지난 5년간 소상공인 협업활성화(공동사업) 지원을 받은 이력이 있는 소상공인협동조합 및 연합회로 전체 조합원 중 50% 이상이 소상공인으로 구성된 협동조합이어야 하며, 협동조합 또는 조합원 생산 제품인 식품(농수산물, 음료, 가공식품, 커피, 제과 등) 또는 식품 기자재 상품을 판매할 수 있는 협동조합(연합회) 및 조합원이다. 참가기업에는 소상공인협동조합·소공인 공동관 기획 및 운영과 참가자 사전 교육 및 컨설팅, 전시 참가비 및 행정 절차 등을 지원한다. 참가를 원하는 기업은 9월 7일까지 사업 홈페이지(coop.sbiz.or.kr)를 통한 온라인 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

• 문의 : 소상공인시장진흥공단 성장지원실
• 전화 : 042-363-7928
• 홈페이지 : sbiz.or.kr

●2023년 한국전기산업대전 연계 수출상담회 참가모집

KOTRA에서는 불오키리아의 일환으로 10월 18일부터 20일까지 서울 삼성동 코엑스에서 개최되는 ‘2023 한국전기산업대전(SIEF)’ 및 ‘한국발전산업전(PGK)’과 연계해 전력·발전·원전 기자재 해외바이어 초청 수출상담회를 추진하고 참가기업을 모집한다. 참가기업에는 바이어와 국내기업 간 1대1 비즈니스 상담매칭은 물론 계약·MOU 대상 바이어 초청·체결식과 통역 등도 지원한다. 참가를 원하는 기업은 9월 6일까지 KOTRA 무역투자24 홈페이지에서 온라인 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

• 문의 : KOTRA 인프라·에너지산업팀
• 전화 : 02-3460-7485, 7498
• 홈페이지 : www.kotra.or.kr

●2023년 출판콘텐츠 부가 판권 수출 지원 B2B 상담회

한국출판문화산업진흥원은 출판 지식재산권(IP)의 해외 TV드라마, 영화, 애니메이션, 공연 등 다양한 포맷으로의 해외 판매 및 수출을 통한 확장 지원을 위해 ‘출판콘텐츠 부가 판권 수출 지원 B2B 해외상담회’를 개최하고 참가기업을 모집한다. 모집대상은 출판콘텐츠 부가 판권 수출을 희망하는 IP 직접 소유 업체(출판사 등) 및 출판콘텐츠 부가 판권의 절대적 협상권을 가진 업체(에이전시 등)이며, 참가기업에는 ▷참가사 상담·출판 콘텐츠 전시 공간 제공 ▷항공편(1

인) ▷비즈니스 미팅 전담 통역원 상주 ▷참가사 정보 및 도서 디렉토리북 제작과 번역 지원 등을 제공한다. 사업신청을 원하는 기업은 오는 9월 5일까지 진흥원 홈페이지 공고문을 참고해서 담당자 이메일로 신청 관련 서류를 보내 접수를 완료해야 한다.

• 문의 : 케이북콘텐츠팀 김태현 차장
• 전화 : 063-219-2767
• 이메일 : kbook@kpiipa.or.kr
• 홈페이지 : www.kpiipa.or.kr

●2023년 국제치안산업대전 수출상담회 참가기업 모집

KOTRA 인천지원단은 우리 치안·보안기업의 수출 기회를 확대하고자 ‘2023 국제치안산업대전 수출상담회(KPEX Business Meeting 2023)’를 개최하고 경찰 장구류, 안전보호장비 등 경찰장비 관련 분야 기업을 대상으로 참가기업을 모집한다. 행사는 오는 10월 19일부터 20일까지 양일간 인천 송도컨벤시아 전시장에서 개최된다. 참가기업에는 맞춤형 1대1 비즈니스 상담 주선을 비롯해 상담 전 바이어 대상 카탈로그 등 기업 홍보자료를 제공하고, 상담 시 통역원을 무료 제공하는 등 지원이 이뤄진다. 참가를 원하는 기업은 9월 11일까지 모아폼 링크(moaform.com/q/y5VV1v)에서 온라인 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

• 문의 : KOTRA 인천지원단
• 전화 : 032-822-9838
• 이메일 : ickotra@kotra.or.kr
• 홈페이지 : police-expo.com

●2023년 한·베트남 XR 기업교류회 참가기업 모집

부산정보산업진흥원에서는 다양한 베트남 내 XR·메타버스 기업과의 네트워킹 및 교류의 장을 마련해 상호협력 계기와 진출 기반을 마련하고, 현지 시장에 대한 이해도를 높이기 위해 2023 한-베트남 XR 기업교류회를 개최한다. 참가기업에는 기업교류회 연계 행사 참가비와 왕복 항공료를 비롯해 베트남 현지 바이어 섭외 및 초청, 비즈니스 상담회, 홍보 등을 지원한다. 참가를 원하는 기업은 9월 10일까지 정보산업진흥원 홈페이지 사업공고에서 참가지원신청서를 다운로드해서 담당자 이메일로 접수를 마쳐야 한다.

• 문의 : 부산정보산업진흥원 DX사업단 XR·메타버스티م
• 전화 : 051-715-9126
• 이메일 : boseulkang@busanit.or.kr
• 홈페이지 : www.busanit.or.kr

●2023년 2차 프랜차이즈 해외점포 미스터리쇼퍼 사업

KOTRA에서는 프랜차이즈 해외진출 기업의 점포 관리와 해외경영사 조사를 위해 ‘2023 해외 프랜차이즈 미스터리쇼퍼 사업’에 참가할 기업을 모집한다. 미스터리쇼퍼(Mystery Shopper)란 손님으로 가장한 모니터링 요원이 현지 가맹점을 방문해 상품의 품질, 점포 위생, 종업원 친절도, 고객서비스 등을 모니터링한 후 기업에 제공하여 표준화된 품질 및 경영전략에 활용하는 것을 의미한다. 자사 점포 점검사업(15만 원)과 경쟁사 점포 조사사업(30만 원)을 지원하며, 참가를 원하는 기업은 9월 6일까지 KOTRA 무역투자24 홈페이지에서 온라인 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

• 문의 : KOTRA 서비스산업팀
• 전화 : 02-3460-7611, 7613
• 홈페이지 : www.kotra.or.kr

●2024 밀라노 춘계 유니카 전시회 한국관 참가모집

KOTRA와 한국섬유수출입협회는 패션의 본고장 밀라노에서 개최되는 ‘2024 밀라노 춘계 UNICA 전시회’에 면, 실크, 울 등 천연직물, 화섬직물, 교직물, 기능성직물, 액세서리 등의 품목을 가지고 한국관으로 참가할 우리 섬유패션기업을 모집한다. 전시회는 2024년 1월 30일부터 2월 1일까지 사흘간 이탈리아 밀라노 피에라 밀라노 전시장에서 개최되며, 참가기업에는 부스임차료, 장치비, 운송비 1CBM 편도, 한국관 디렉토리 제작비, 행정, 마케팅 및 홍보, 통역원 등이 지원된다. 참가를 원하는 기업은 오는 9월 8일까지 KOTRA 무역투자24 홈페이지(www.kotra.or.kr)에서 온라인 신청접수 절차를 마치고 한국섬유수출입협회(exhibition@textra.or.kr)와 KOTRA 해외전시팀(cchpol@kotra.or.kr)의 담당자 이메일을 통해 사업 신청서류를 송부한 후 바이코리아 전시상품 온라인 신규 상품정보를 등록해야 하며 300만 원의 참가신청금을 한국섬유수출입협회 계좌(우리 1005-904-389600)로 보내야 한다.

• 문의 : 한국섬유수출입협회
• 전화 : 02-6284-5003
• 팩스 : 02-6284-5018
• 이메일 : exhibition@textra.or.kr
• 홈페이지 : www.textra.or.kr

●2023년 메타버스 글로벌 마켓 참가 지원사업

정보통신산업진흥원은 북미권 수출 및 판로확대를 위해 모바일월드콩그레스(MWC), 라스베이거스 소비자가전전시회(CES) 2024 참가를 희망하는 국내 메타버스 중소기업을 모집한다. 모집대상은 해외 마켓에 판매·계약·시연 가능한 AR·VR·XR·디지털콘텐츠 등 메타버스 융합형 제품 또는 서비스를 보유하고, 해외 비즈니스 실적(증빙필수)을 보유한 국내 중소기업이다. 참가기업에는 ▷글로벌 역량 강화를 위한 사전 컨설팅 및 교육 ▷바이어 및 투자자 사전매칭(MOU·계약·비즈매칭 등) ▷현지 마켓 공동관 참가 ▷기업별 2인 항공·현지 숙박 ▷비즈니스 매칭 상담회는 물론 IR·피칭·데모데이·시상식·포럼·콘퍼런스 등 현지 프로그램 참가 ▷사후 비즈니스 지원 및 성과홍보 등을 지원한다. 참가를 원하는 기업은 9월 11일까지 정보통신산업진흥원 홈페이지에서 온라인 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

• 문의 : 정보통신산업진흥원 메타버스기업육성팀
• 전화 : 043-931-5632
• 이메일 : mirim328@nipa.kr
• 홈페이지 : www.nipa.kr

●2023년 1차 한-중남미 혁신 포럼 참가기업 모집

KOTRA는 한국과 중남미 간 협력을 강화하고 국내 ICT 중소·중견기업의 중남미 진출 및 수출 확대를 위해 오는 10월 18일과 19일 양일간 멕시코에서 2023 한-중남미 혁신 포럼을 개최하고 참가기업을 모집한다. 행사에서는 비즈니스포럼을 비롯해 1대1 수출상담회와 스타트업 피치데이, ICT 전시 부스운영 등 다양한 행사가 개최될 예정이다. 참가기업에는 항공임(50%), 3박 4일 지정 호텔비 등의 지원도 제공될 예정이다. 참가를 원하는 기업은 오는 9월 8일까지 KOTRA 무역투자24 홈페이지에서 온라인 신청접수 절차를 마쳐야 한다.

• 문의 : KOTRA 중남미지역본부
• 전화 : 02-3460-7477
• 이메일 : jyhoo@kotra.or.kr
• 홈페이지 : www.kotra.or.kr

●대륙별 빅바이어 연계 수산물 진출 지원사업

한국수산회에서는 해양수산부 2023년 해외시장개척사업의 일환으로 대륙별 대형 유통채널 네트워크를 보유한 빅바이어와 국내 수산기업을 연계해 수출증대와 저변 확대를 모색하는 ‘대륙별 빅바이어 연계 현지 진출 지원사업’을 시행하고 참가기업을 모집한다. 이번 사업에서는 베트남 시장을 대상으로 10월에 구매설명회와 11월에 소비자 테스트가 예정돼있다. 참가를 원하는 기업은 오는 9월 5일까지 온라인 사업신청 통합시스템에서 전산접수를 마쳐야 한다.

• 문의 : 한국수산물회 수출지원팀
• 전화 : 02-898-0564
• 이메일 : pyena196@kfish.kr
• 홈페이지 : biz.kfish.kr

● 한국무역신문에서는 기관이나 단체, 지자체, 기업들의 행사, 이벤트, 모집 등의 공고를 접수합니다.

- Tel : 02-6000-3124 Fax : 02-6000-3122
- E-mail : wtrade07@gmail.com



44th 베이페 베이비페어

9.14 - 9.17 COEX



임신 출산 육아용품 분야 전문 상담회

참가문의 · 02-2138-2349 · jme@befe.co.kr



국내바이어 유통상담회 - 9. 14(목)



해외바이어 수출상담회 - 9. 15(금)

주최 **BeFe** 협찬 무신사 키즈