



「중소기업 수출도우미(EsNet.go.kr)」 中企 수출애로 해결사 역할

-본격 운영 4개월 만에 총 205건 접수, 시장개척 분야가 50% 차지
★★ 언제 어디서나 클릭 한번으로 맞춤형 수출전문인력 검색 가능



작은 기업의 경우, 수출 전담 부서를 두기 힘들기 때문에 고충이 많습니다. 관련 부처의 지원을 받고 싶습니다.



중소기업청의 「중소기업 수출도우미(www.EsNet.go.kr) 사업」이 있습니다. KO-TRA 등 국내 수출유관기관 및 대기업·종합상사 등의 해외근무경력자 등 539명의 수출전문가가 DB화되어 있어 수출중소기업이 국가별·분야별·품목별로 검색하여 맞춤형 전문가를 지원 받을 수 있는 시스템으로 2007년 9월부터 본격적으로 운영되고 있습니다.

수출중소기업의 다양하고 복잡한 수출애로를 현장에서 맞춤형으로 해소하기 위한 「중소기업 수출도우미(www.EsNet.go.kr)사업」은 2007년도 사업운영결과(2007년 9월~12월) 205건의 애로사항을 해결하고 홈페이지 방문객 수가 81,361건에 달하는 등 수출중소기업에 실질적인 도움을 주고 있는 것으로 나타났습니다.

운영 기간 동안 홈페이지를 방문한 방문 건수는 81,361건*으로 일평균 457건에 달했고 접수된 수출 자문신청현황을 보면 전체 205건 중 시장개척(바이어발굴 및 마케팅)자문의뢰가 50.3%를 차지합니다.

사례로, 동림엔지니어링의 경우 대량 수주를 받고도 무역실무를 담당하는 직원의 갑작스런 사직으로 발을 구르다가 수출 전문가의 도움으로 무사히 선적에 성공 했으며, (주)내외산업의 경우 독자적 기술을 가지고도 무역 전문 인력이 없어 해외시장 개척에 애로를 겪었으나 전문가의 적극적인 도움으로 일본시장에 진출하고 부가적으로 미국, 중국, 일본에 특허 출원을 하는 등 동 사업의 성과가 가시적으로 나타나고 있습니다.

지난 해 이 사업을 이용한 중소기업을 대상으로 만족도 조사를(기간 : 2007. 12. 10 ~ 10. 18, 동 사업을 이용한 30개 업체 대상) 한 결과 설문 응답자의 전원이 도움이 된다는 응답을 하였고,(특히 '매우 도움이 된다'고 응답한 경우가 73.0%로 나타났으며) 향후 2008년도 사업 참여의향을 묻는 설문에도 84.6%가 '적극 참여하겠다'로 응답하는 등 동 사업이 수출중소기업의 애로해소에 한 몫을 단단히 한 걸로 나타났습니다.



구체적인 이용방법을 알고 싶습니다.



중기청은 2008년도에도 수출초기 중소기업의 수출증대를 위해 시장개척부터 계약체결까지 수출 전 과정을 온라인(www.EsNet.go.kr)으로 접수받아 전문가 매칭 후 업체 방문, 서류 검토 등 다양한 맞춤형 자문 서비스를 제공합니다. 지원대상은 전년도 직수출실적 200만 달러 이하 중소기업이며 수출과 관련되어 발생하는 어떠한 애로사항에 관해서 서비스를 제공할 수 있고 소요되는 비용은 업체당 연 150만원까지 지원받을 수 있습니다.

향후 현재의 수출전문가 Pool의 양적·질적 보강을 지속적으로 추진하고 해외전시회 파견 등 해외마케팅 전후 성과관리 지원을 통한 수출성과 제고 및 우수자문사례 발굴과 우수전문가에 대한 인센티브 제공 확대로 수출전문가의 자문내용에 대한 질적 향상을 꾀할 계획입니다.

★ 자세한 사항은 중기청 해외시장팀(☎ 042-481-4493) 또는 중앙수출지원센터(☎ 02-761-4720)로 문의하면 됩니다.

본 페이지는 벤처 창업에 관련한 독자 질문으로 꾸며집니다. 궁금하신 점을 이메일 okpr@paran.com으로 보내주시면 됩니다.