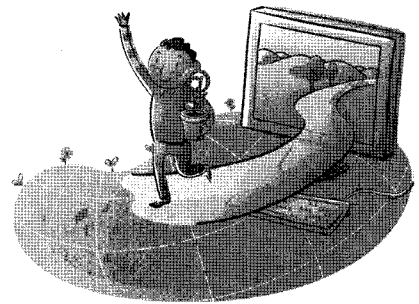


중소기업수출지원 전문무역상사 출범



공동으로 좋은 제품을 갖고 있음에도 불구하고 해외시장정보 및 무역인력 부족으로 수출에 어려움을 겪고 있는 중소기업의 수출을 지원하기 위하여 지식경제부와 무역협회(회장 : 사공일)가 중소수출기업-전문무역상사-수출지원기관을 연결한 「협업형 수출네트워크를 구축」하기로 했다.

종합무역상사 제도는 대외무역법 개정으로 '09년 10월 23일로 폐지되었다. 과거 종합무역상사가 2000년대 들어와 우수 중소기업 제품을 해외에 수출하는 역할을 다하지 못하게 됨에 따라, 금번 전문무역상사가 그 역할을 대체할 것으로 기대된다.

또한 무역협회, 수출보험공사, KOTRA, 중진공 등 수출지원기관이 동 사업에 적극 참여함으로써 시너지효과가 배가될 것으로 보인다. 12월 15일 250개 무역상사를 중소기업 수출지원 전문무역상사로 지정하였으며, 우수 중소 제조업체는 중소기업진흥공단 등의 협조를 받아 350개 업체가 동 사업에 참여하기로 하였다.

12월 15일 발대식에서는 대우인터내셔널·한화무

역·포스틸 등이 250개 전문무역상사를 대표해 인증서를 받았으며, 선발된 전문무역상사 중에는 기존 7대 종합무역상사는 물론, 인도와 ASEAN 전문 무역업체, 주요 업종별 조합, 해외동포기업, 대일수출 전문상사 등도 다수 포함되었다. 250개 전문무역상사는 세계 150여개국 이상에 수출네트워크를 보유하고 있다.

한편, 발대식에 이어 중소 제조기업과 전문무역상사를 직접 연결해 주기 위한 95개 전문무역상사와 120여개의 중소제조기업 간의 1 대 1 거래알선 상담회가 개최되었다.

444건의 상담일정으로 열리는 상담회에는 효성 등 종전의 종합상사는 물론 한화무역·포스틸 등 오랫동안 수출대행 업무를 해온 중견 무역업체와 가성팩(비닐팩)·대진금속(고압 호스)·한국기계(엔진부품) 등 유력 중소기업이 시간대별로 만나 주요 제품의 수출 가능성을 놓고 상담을 진행하였다.

전문무역상사 관계자들은 상담회에 출품된 상당수의 제품들이 품질이나 가격면에서 충분한 경쟁력을 갖추고 있다고 평가하면서 적극적으로 해외시장을

공략해 나가겠다는 자신감을 나타내었다.

당초 전문무역상사로 당초 30~40개 업체를 선정하려 했으나, 무려 375개 무역상사가 참가를 신청해 높은 관심을 보여줬다. 상담회 개최 후에도 계약체결까지의 전과정을 밀착 지원하고, 지속적인 모니터링 시스템 운영을 통해 실질적인 수출성과를 극대화해 나갈 계획이다.

전문무역상사 제도 도입 배경을 보면, 종합무역상사 지정제도 폐지에 따라 새로운 수출진흥 Model로 중소기업 수출 지원 전문무역상사 제도를 도입한 것이다. 무역협회 자원으로 중소기업 수출을 일괄 대행하는 '전문무역상사' 지정·운영한다.

중소기업-전문무역상사-수출지원기관들이 유기적으로 협력하여 중소기업 수출을 일괄 지원하는 수출네트워크를 구축하는 것이다. 무역협회(주관기관), 중진공(업체발굴), KOTRA(해외 바이어 정보 제공) 등이 수출지원기관이다.

일정 기준을 갖춘 전문무역상사를 선정('09.11.26)

한 것이다. 수출실적 100만불 미만 및 타사제품 수출 비중 10% 미만 업체는 제외한다. 신청한 총 375개사 업체 중 종합무역상사(7개), 해외동포기업(12개) 등 250개를 전문무역상사로 선정한 것이다.

수출상담회는 품목, 가격, 수출국가 등 상호 이해 관계가 맞는 전문 무역상사와 중소기업들을 연결하는 것이 목적이다. 참가대상은 약 217개사로 전문 무역상사가 95개사, 유망 중소기업이 약 122개사였다.

상담회 운영방법으로 전문무역상사에게 고정좌석 부여하여 유망 중소기업이 로테이션하며, 전문무역상사 1개사당 유망 중소기업 4~9개사와 상담한다. 70개의 상담 테이블 및 대기장소 별도로 마련하여 원활한 진행을 유도한다. 유망중소기업 1개사당 40분간 상담시간을 부여하고, 상담내용을 기록하고 상담내용, 상담액, 예상계약액 현황을 파악하고 정리하는 상담일지를 작성한다. 전문운영요원에게 임무 숙지를 위해 철저한 사전 교육을 실시하였다.

