

2024 수출희망기업을 위한 수출길라잡이



2024 수출희망기업을 위한
수출길라잡이



이 안내서는 수출을 처음 시작하는 기업의 편의를 위한 정보제공 목적으로 작성한 것으로, 관련법령 개정, 기관별 정책변경 등으로 인해 내용이 상이할 수 있습니다.

대전·세종지방중소벤처기업청














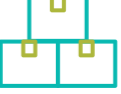








2024 수출희망기업을 위한
수출길라잡이

한 눈에 보이는 수출가이드



수출진행과정	1차	2차	3차	4차	5차	6차	7차	완료
01. 시장조사	 1. 타겟 국가 선정 06		 2. 시장조사 06					
02. 수출기반		 1. 홍보물준비 09			 2. 해외규격인증 09	 3. 디자인개발 10	 4. 무역보험 11	
03. 시장개척			 1. 바이어발굴 12		 2. 상담회참가 13	 3. 전시회 참가 14	 4. SNS마케팅 16	
04. 수출계약				 1. 거래협상 18	 2. 계약체결 19	 3. 수출신고 20	 4. 물품운송 20	 5. 대금결제 23
05. 사후관리						 1. 영세율적용 26	 2. FTA활용 26	 3. 관세환급 27

01

시장조사

- 1. 타겟 국가 선정 06
- 2. 시장조사 06
- 3. 신용조사 07

02

수출기반 준비

- 1. 기초 홍보물 준비 09
- 2. 해외규격인증 09
- 3. 디자인개발 10
- 4. 무역보험 11
- 5. DUNS 넘버 11

03

해외시장 개척

- 1. 잠재 바이어 발굴 12
- 2. 전자상거래 활용 12
- 3. 수출상담회 참가 13
- 4. 시장개척단 참가 14
- 5. 해외전시회 14
- 6. SNS 마케팅 16
- 7. 기타 17

2024 대전·세종 수출지원기관 수출지원사업 통합 안내

- 1. 온라인 수출지원 29
- 2. 수출기반 지원 30
- 3. 인프라구축 지원 32
- 4. 바우처 / 패키지 지원 33
- 5. 전시회 / 시장개척 지원 34
- 6. 컨설팅 지원 37
- 7. 금융 지원 38
- 8. 인력지원 42
- 9. 지자체 무역보험·보증료 지원 42

중소기업 수출지원 유관기관 및 관리 웹사이트 안내

- 웹사이트 안내 43

04

수출계약

- 1. 거래협상 18
- 2. 계약서 작성 19
- 3. 수출신고 20
- 4. 물품운송 20
- 5. 물류운송 기본용어 22
- 6. 대금결제 23
- 7. 기타 25

05

사후관리

- 1. 영세율 적용 26
- 2. FTA 활용 26
- 3. 관세환급 27

06

정부지원사업 활용

- 정부지원사업 활용 28



01 시장조사

1. 타겟 국가 선정

1 수출(예정) 국가 찾기

- 자사 제품군에 대한 Google 등 글로벌 인터넷 포털 검색으로 대략적인 후보국 확정 ex) trends.google.com
- 한국에서 수출을 많이 하는 국가 중심으로 후보국 확정
 - 한국무역협회(www.kita.net) → 무역통계 → 국내통계 → 품목 수출입 → 국가별 → HS코드입력 → 조회
- 대한무역투자진흥공사(이하 kotra), 한국무역협회에서 제공하는 빅데이터 서비스 활용
 - kotra 트라이빅(www.kotra.or.kr/bigdata) : 품목별(HS코드) 맞춤형 잠재 파트너 추천(기업회원, 무료)
 - 한국무역협회 시빅데이터(www.kita.net) : 품목별(HS코드) 수출유망시장, 무역규제, 수입요건 등 정보 제공

2 해외시장정보 획득

- kotra해외시장뉴스 참고 : kotra 해외무역관에서 주기적으로 현지시장정보(수출유망품목 등) 업데이트
 - news.kotra.or.kr → 국가지역정보 → 진출전략
- 대전·세종지방중소벤처기업청, Kotra, 한국무역협회, 지자체 등에서 실시하는 해외시장진출 설명회 참석

TIPS 해당 국가의 구매능력과 한국 제품 수입이력 여부 확인

- 1인당 국민소득 및 총인구수 확인 : 구매능력 파악, 예시) 국민소득 \$5천 달러 이상, 인구 2천만 명 이상
- 수출통계자료 확인 : 수출금액이 지속해서 성장하고 있는 국가 선정 ex) unipass.customs.go.kr, www.kita.net

2. 시장조사

1 조사항목

- 해당 제품의 수요와 공급 동향, 수출·입 동향, 유통 구조, 경쟁사 동향, 진입장벽, 수입요건 등
 - 수급과 수출·입 동향은 현지 시장 규모 파악에 활용되며, 유통 구조, 경쟁사 동향 및 진입 장벽은 현지 시장 진출 가부, 진출 방향 및 전략을 수립하는데 필수적인 정보임

2 조사방법

- (전문기관 활용) 현지 주재 기관*(kotra, 대사관 등) 또는 사설 시장조사 전문업체**의 유료서비스 활용
 - * kotra(www.kotra.or.kr) → 사업소개 → 맞춤형 해외시장조사(유료) → 해외시장조사(바이어 연락처 제공)
 - ** 한국콤패스, EC21, 매경바이어스가이드, PK & WISE, SBD, 나이스디앤비, 글로벌 인포메이션 등
- (자체조사) KOMPASS, D&B Hoover's 등 B2B 디렉토리, 링크드인, kotra, 한국무역협회 정보검색

3 자체조사 진행 방법

- (통계분석) 관련 전문지, 무역통계 사이트, 정부 부처나 수출지원기관 홈페이지를 통해 자신이 거래하려는 상품의 국가별, 품목별, 연도별 수출입 통계 정보를 분석하여 수출입 동향 파악에 활용
 - 관세청(unipass.customs.go.kr), 무역협회(www.kita.net/stat.kita.net)
- (정보분석) 수출지원기관에서 발간한 해외시장 정보 보고서를 통해 정보 분석¹⁾

TIPS 조사기관은 신형기업의 제품을 잘 알지 못하므로, 외국어 설명자료(카탈로그 등)를 통해 충분한 정보제공이 필요. 또한, '알아서 잘해주겠다'하고 믿기보다는 조사시 고려해야 할 중요 부분에 대해 구체적으로 제시하여 서비스 품질을 높이는 것이 필요

3. 신용조사

1 신용조사 필요성

- 무역 거래는 국내 거래와 달리 비즈니스 환경이 다른 해외 거래처와의 거래이므로, 객관적인 신용조사가 필요하며,
- 건강한 거래 유지를 위해서는 거래 초기뿐만 아니라, 거래 중에도 수시로 신용조사를 진행하여 바이어의 신용상태를 확인하는 것이 필요

2 조사방법

- 공신력 있는 신용조사 전문기관을 활용해 조사 가능하며, 수출 초보기업의 경우 한국무역보험공사²⁾에서 저비용으로 신용조사를 지원하고 있으므로 활용하는 것을 추천(공사 보유 자료 내 조회는 무료)
- 한국무역보험공사 신용조사 보고서 종류 및 수수료
 - 요약보고서 : 일반현황, 신용등급평가정보 및 수출보험 이용정보
 - Full Report : 요약보고서 + 신용조사보고서 원본
 - 수수료 및 소요기간 : {요약보고서} 33,000원, {Full Report} 49,500원, {소요기간} 2~3주

1) KOTRA 해외시장뉴스(news.kotra.or.kr), 한국무역협회 통합무역정보서비스(www.tradenavi.or.kr) 관세청 해외통관지원센터(www.customs.go.kr), 관세청 FTA포털(www.customs.go.kr/ftaportalkor) 외교부 국가/지역정보(www.mofa.go.kr), 해외인증정보시스템(www.certinfo.kr)

2) 한국무역보험공사(수입자 신용조사) : 사이버영업점(cyber.ksure.or.kr) → 국외기업 신용조사 신청 코트라(바이어 연락처 확인, 연 6회, 무료) www.kotra.or.kr → 해외시장조사 → 해외수입업체 연락처 확인 한국무역협회(기업 기본정보 열람) : www.tradenavi.or.kr → 해외기업정보 → 총괄검색

02 수출기반 준비

3 무역사기 예방

- 물리적으로 떨어진 상대와 거래하는 만큼 신중한 자세를 유지해야 함
 - 거래 과정에서 바이어가 거래를 서두르거나, 대형 주문이나 프로젝트로 유혹하고, 샘플 발송을 재차 요구하고, 사후 송금방식만을 고집하는 등 의심스러운 행태를 보인다면 반드시 확인이 필요
 - 샘플은 유료발송*을 원칙으로 하며, 결제계좌 변경 등 중요한 변경사항이 발생할 때는 반드시 유선으로 확인할 수 있도록 미리 안내하는 것도 무역사기 예방의 한 방법임
- * 진성 바이어는 샘플비를 지급하고서라도 샘플을 받아 감, '실제 발주시에, 샘플비를 공제해주겠다'라고 제안하는 것도 방법임

무역사기 대표 유형

- 1 **메일해킹** : 이메일을 해킹하여 결제 시점에 바이어(or 수출자)에게 결제계좌 변경을 통보하고 결제대금 편취
- 2 **명의도용** : 우량 바이어 사칭하여 물품 갈취
- 3 **서류위조** : 수출대금 송금영수증 등을 위조하고 입금을 완료했다며 제품 갈취
- 4 **금품갈취** : 국제입찰 등의 계약 추진 시에 신분을 사칭하여 입찰서류 구입비, 로비 자금 등으로 금품사취
- 5 **불법체류** : 바이어로 위장하여 국내 공장 방문 등을 목적으로 비자 초청장을 요청하고 입국 후 연락 두절
- 6 **결제사기** : 상품 수령 후 바이어가 의도적으로 결제를 거부하거나 회피
- 7 **선적불량** : 수입대금 수령 후 수출업체의 연락 두절, 고의적 선적거부 또는 부적합 상품을 선적
- 8 **기 타** : 해외투자 사기, 지적재산권 사기(상표권 무단등록 후 판매정지 요구 등), 고의부도 후 대금 미지급 등

TIPS 진성바이어 구분 Tip

- 1 문의하는 제품 사양이 구체적이고, 문의수량이 현실적이라면 진성 바이어일 가능성이 높다.
- 2 의심스럽다면, 문의한 제품 관련 technical(제품사양, 적용분야 등) 질문을 해보자.
→ 답변을 잘 못하거나, 엉뚱한 소리를 한다면 진성 바이어는 아니다.
- 3 바이어 홈페이지 방문해서 취급하는 제품이나, 회사성격을 파악하자.
→ 진성 바이어는 홈페이지에서 보여지는 성격이 명확(문의제품 취급)하다.

1. 기초 홍보물 준비

1 외국어 홈페이지 및 카탈로그³⁾

- 바이어가 쉽고 빠르게 수출자(기업)와 제품에 대한 정보를 얻을 수 있는 수단이므로, 수출을 시작하기 위해서는 외국어로 된 소개서를 반드시 준비해야 함
- 초기에는 PPT로 된 영문 제품 소개서라도 준비하는 것이 좋음

TIPS

- 1 자사만의 경쟁력, 차별화된 정보를 최우선으로 제시
- 2 구글 등 검색엔진 상위 페이지에 노출될 수 있게 검색로봇 정보수집 알고리즘에 적합하게 제작
- 3 Image보다는 문자 위주 제작 : 홈페이지 용량이 너무 크면, 인터넷 속도가 느린 국가에서는 열람 불가
- 4 정확한 외국어를 사용하고, 진부한 표현(best quality, most competitive price 등)은 자제
- 5 해외규격인증서, 공인성적서, 기업재무 정보, 주요 거래처 목록 등을 제공하여 바이어의 신뢰 확보
- 6 소비자는 홈페이지에 사용자 후기 모음 추가하여 바이어의 제품 이해도 제고

2 Company Profile

- 바이어는 수출자가 안정적인 공급을 할 수 있는 회사인지 궁금해하므로, 회사 연혁, 회사조직, 매출액, 주요 매출처 정보, 보유 인증, 지식재산권 등을 영어로 정리한 회사 소개 자료를 준비

2. 해외규격인증

1 해외규격인증이란?

- 각 국가는 제품, 시스템, 서비스 등에 대한 표준 및 기술을 규정하고 있으며, 이에 대한 충족 여부를 적합성 평가로 객관화하고, 인증을 통해 보증함으로써 자국의 소비자와 산업을 보호하고 있음
- 인증 획득 절차는 국가-품목별로 상이하나, 대체로 제품의 안정성 및 생산공정에 대한 심사를 진행
- 수출 업체(제조사)는 인증 발급기관에서 지정한 시험기관에서 적합성 시험을 실시하고, 그 시험성적서를 인증발급 기관에 제출하여 인증을 획득하게 됨

2 타겟국가의 필수 인증 확인방법

- 해외인증 정보시스템(www.certinfo.kr) 및 인증 콜센터(국번없이 '1381') 통해 확인
- 통합무역정보서비스(www.tradenavi.or.kr) → 무역규제 → 해외인증

3) 중소벤처기업부(수출바우처) : 외국어 카탈로그, 외국어 홈페이지, 외국어 애플리케이션 등 ☎055-752-8580

③ 해외규격인증획득지원

- (상담) 해외인증 정보시스템(www.certinfo.kr), 해외규격인증 획득지원센터(www.smes.go.kr/globalcerti)
- 해외규격인증 획득지원센터(www.smes.go.kr/globalcerti) → 수출지원사업 → 방문형컨설팅
- (지원) 해외 규격인증 획득 지원사업(중소벤처기업부, 대전광역시, 세종특별자치시 등) 활용

TIPS 해외규격인증 획득 TIP

- 1 해외규격인증은 절차가 복잡하고 시간이 많이 소요되는 경우가 많아, 수입국의 인증 필요 여부를 사전에 파악하여 생산단계부터 인증을 준비하는 것이 좋음
- 2 소요 비용 및 시간을 고려하여 주력 품목부터 하나씩 획득하며, 범위를 늘려가는 것이 효율적
- 3 시험을 진행할 때는 복수 시험기관의 수수료 견적서를 비교하여 비용 절감
- 4 정부, 지자체, 수출지원기관의 해외인증획득지원사업을 적극적으로 활용하여 기업부담 최소화

3. 디자인개발⁴⁾

① 수출제품 디자인 개발

- 국가별 역사, 문화, 풍습 등에 따라 선호·기피하는 디자인, 색상이 있어 '디자인 현지화'가 필요
- 국가별 선호 색상을 검색해보거나, 코트라 등 전문기관 보고서를 통해 파악해보고 수출지원기관 및 경험 있는 디자인 전문회사와 상담 통해 필요사항 확인

② 디자인개발 지원

- 중소기업부, 대전광역시, 세종특별자치시 등에서 CI/BI, 제품디자인, 포장디자인, 홍보디자인(카탈로그, 브로셔, 홈페이지, 앱 등), 홍보 동영상 등 다양한 지원사업을 실시하고 있음

4) 수출바우처(www.exportvoucher.com) : 제품디자인, 포장디자인, CI/BI 제작 지원, 최대 1억원 한도 ☎055-752-8580

4. 무역보험

① 무역보험이란?

- 대금 회수 불능 사태, 급격한 환율 변동 등으로 인한 우리 수출기업의 피해를 방지하기 위해 정부에서 정책적으로 마련한 보험

② 보험상품(한국무역보험공사, www.ksure.or.kr)

보험상품명	주요내용
단기수출보험(선적후)	수출자가 단기(수출대금 결제 기간 2년 이하) 수출계약을 체결하고 물품을 수출한 후, 수입자로부터 수출대금을 받을 수 없게 된 때에 입계 되는 손실 보상
단기수출보험(농수산물패키지)	농수산물 수출 시 발생할 수 있는 여러 위험(대금 미회수, 수입국검역, 클레임비용)을 한 번에 보장하는 농수산물 수출기업 맞춤형 상품
단기수출보험(중소중견기업Plus ^{*)})	보험계약자가 선택한 담보 위험(수입자위험, 신용장 위험, 수입국 위험 등)으로 손실 발생시 책임금액 범위 내 손실 보상
단기수출보험(중소중견기업Plus ^{*)}) 단체보험	단체가 보험계약자로서 보험료를 전액 부담하며, 단체 소속 중소기업에 단기수출보험 일괄 제공(5만달러 한도 95% 보상, 무료)
환변동보험	사전에 외화 금액을 원화로 확정하여, 수출시 발생할 수 있는 환율 변동 위험을 헷지(hedge)하는 상품
단기수출보험 다이렉트 [*]	연 수출실적 5천만불 이하 중소기업 대상, 1년 단위 계약 체결 및 갱신, 보상한도 최대 5만불/건, 보상비율 95%, 보험요율 0.6%
단기수출보험 다이렉트 플러스 [*]	연 수출실적 5천만불 이하 중소기업 대상, 1년 단위 계약 체결 및 갱신, 보상한도 최대 20만불(수입자별 최대 10만불), 보상비율 95%, 보험요율 0.6%

* 다이렉트 보험은 수출 신고수리일로부터 10일 이내라도 보험이용이 가능한 상품으로 '수입자 신용조사', '한도심사', '수출통지' 생략하고 공사 사이버영업점을 통해 신속하게 가입 가능

③ 보험료 지원⁵⁾

- 대전광역시, 세종특별자치시, 한국무역협회 등에서 한국무역보험공사의 보험료를 지원

5. DUNS 넘버

① D-U-N-S Number 란?

- 9자리 숫자로 구성된 국제사업자등록번호로 Nice D&B에서 발급(유료/무료)
- 수출에 반드시 필요한 것은 아니나 美FDA 공장등록(필수) 등에서 요구하므로 필요할 때 발급

5) 한국무역보험공사 사이버영업점(cyber.ksure.or.kr) → 조회 서비스 → 보험료 지원사업

03 해외시장 개척

1. 잠재 바이어 발굴

① [직접발굴] 해외전시회 및 수출상담회 참가, 무역디렉토리⁶⁾ 및 인터넷 검색 등을 통해 발굴

- 품목별 전문전시회 홈페이지에 게시된 'Exhibitors Directory' 검색(홈페이지 등 기업정보 확인 가능)
- 중소기업진흥공단(kr.gobizkorea.com) 마케팅 서비스 → 해외구매 오피스 정보
- 기업정보 디렉토리(D&B Hoover's 등) 검색 : '데이터바우처 지원사업' 활용
- 한국데이터산업진흥원에서 운영하는 국내·외 기업정보 데이터 구매, 일반가공, 시가공 비용지원 사업

② [발굴의뢰] kotra 등의 유료서비스를 통해 발굴

- 대한무역투자진흥공사(www.kotra.or.kr) → 맞춤형서비스 → 해외시장조사 → 맞춤형시장조사*
* (kotra) 바이어 명단(10개사) 제공 → (신청기업) 타겟바이어 선정(5개사) → (kotra) 바이어의 관심도 및 구매성향 조사 진행
- 한국무역협회(news.tradekorea.com) → 바이어발굴 → 해외비즈니스 매칭서비스*
* tradeKorea에 등록된 회사정보 활용 거래제안서 발송(한국무역협회 회원사 대상, 연 3회 신청)

TIPS 조사기관은 신청기업만큼 제품의 특징점을 파악하고 있지 못할. 따라서 타사 대비 제품 특징점과 국내거래처 등 주요 구매처 특징과 원하는 바이어군을 구체적으로 제시해야 정확한 정보 획득이 가능

2. 전자상거래 활용

① 전자상거래 활용

- 온라인상에서 바이어와 셀러가 만나 거래를 진행하는 것으로, 온라인 플랫폼에 자사 제품의 사진, 스펙 등 정보를 업로드하고, 바이어가 온라인으로 거래제의를 남기며 거래 진행

② 주요 전자상거래 플랫폼

[해외 B2B]

플랫폼명	주요특징
알리바바	www.alibaba.com 세계 최대 글로벌 B2B e-Market Place
글로벌소시스	www.globalsources.com 매년 홍콩에서 전시회 개최하며 발굴한 고급 바이어 정보 다수 보유
콤파스	www.kompass.com 전 세계 74개국에 Local Center를 운영하는 세계 최대 기업·상품정보 제공기업

6) 무역 디렉토리 : 기업DB 전문회사 등이 발행하는 기업정보(연락처, 매출액, 취급품목 등)
- [전 세계] D&B Hoover's, [미국] ThomasNet, Manta, Tradekey, MacRae's, [영국] WCK2, [인도] IndiaMart, [중국] Wiki800 등

[해외 B2C]

플랫폼명	주요특징
아마존	www.amazon.com 세계 최대 글로벌 B2C 플랫폼, 아마존에서 배송 및 결제 대행
쇼피	www.shopee.kr e-커머스, 7개국 동시 입점으로 입점 절차 간소
라자다	www.lazada.com 동남아 e-커머스 플랫폼, 입점비 & 마케팅비 없음
타오바오	www.taobao.com 알리바바 그룹이 운영하는 오픈 마켓
라쿠텐	www.rakuten.co.jp 일본 최대 글로벌 B2C 플랫폼, 셀러가 배송 담당

[국내 B2B]

플랫폼명	주요특징
GobizKorea	www.gobizkorea.com 중소벤처기업진흥공단에서 운영하는 다양한 온라인 마케팅 지원사업 연계 특징
buyKorea	www.buykorea.org kotra 해외 무역관(84개국 127개)에서 발굴한 해외 구매 제안 연계가 특징
tradeKorea	www.tradekorea.com 동포기업, 해외 한인경제네트워크 등과 연계가 특징(한국무역협회 운영)

TIPS 전자상거래 시장이 확대되면서 다양한 마케팅 기법이 활용되고 있으므로, 수출지원기관의 마케팅 지원 프로그램을 최대한 활용하고, 온라인 전문셀러를 통한 판매대행도 신규 시장진출의 좋은 방법이 될 수 있음

3. 수출상담회 참가

① 수출상담회란?

- 지자체, 수출지원기관 등에서 초청한 바이어와 대면 또는 비대면*으로 수출상담을 진행하는 것으로 기업체의 사전 신청을 통해 적합 바이어를 매칭하고 통역 등 부가서비스를 제공함
* zoom 등 글로벌 화상회의 플랫폼 활용하여 인터넷으로 상담 진행
- 매칭된 바이어 별로 20~30분 상담 시간 배정

② 추진규모⁷⁾

- 연 1~2회 추진, 지자체, 협·단체, 수출지원기관 뉴스레터 구독 통해 일정 확인

③ 장·단점

- (장점) 앉아서 편하게 상담, 직접 상담 주선 불요, 시간 및 비용 절약
- (단점) 미스매칭 가능성, 국내 기업 간 과다 경쟁

TIPS 수출상담회 운영 특성상 동일한 바이어가 유사 품목을 제조하는 여러 회사와 상담을 진행하게 되므로, 경쟁력 있는 제품을 가지고 자사만의 차별점을 어필할 준비가 충분히 된 상태로 상담에 나서야 성사율을 높일 수 있음

7) 수출상담회(지자체, 유관기관) : 대전광역시(www.djtrade.or.kr), kotra(www.gep.or.kr), 중소기업중앙회(www.smes-expo.go.kr) 등 참고

4. 시장개척단 참가

① 시장개척단이란?

- 수출상담회의 해외버전으로, 국내 신청기업 제품 특성에 맞추어 섭외한 바이어와 해외에서 직접 상담을 진행하는 것으로 국내 개최 상담회보다 구매 가능성이 큰 바이어와 만날 확률이 높음
- 국가별·도시별로 2~3개 지역을 결합하여 각 지역별로 1일 상담 시간 부여
 - 지자체 주관 시장개척단의 경우, 바이어 발굴 비용 외에도 항공료, 통역비, 현지 교통편 등이 지원됨

② 추진규모

- 연 10회 내외 추진, 지자체, 협·단체, 수출지원기관 뉴스레터 구독 통해 일정 확인

③ 장·단점

- **[장점]** 앉아서 편하게 상담, 직접 상담 주선 불요, 시간 및 비용 절약
- **[단점]** 미스매칭 가능성, 시장성 없는 지역은 성과 저조, 방문지 선택 불가

TIPS ① 회사 소개서, 제품 카탈로그, 상담용 샘플, 단가표(거래 조건별, 구매 수량별) 준비
 ② 구매력을 갖춘 바이어는 유사 품목을 제공하는 다수의 공급업체를 만나기 마련이므로, 실제 언어는 통역원이 전달하더라도 제품의 특징점을 설명할 수 있는 자신만의 PT 아이디어를 마련하는 것이 필요

5. 해외전시회

① 해외전시회 특징

- 전문 전시회의 경우, 바이어들이 신규 협력사를 발굴하거나 신제품 개발 아이디어를 얻기 위해 시간과 예산을 들여 참여하는 만큼 거래 성사율이 높지만, 현지 참가에 따른 비용부담이 큼
- 3~5회 이상 동일 전시회 참여를 통해 신뢰를 쌓아야 실질적인 효과를 볼 수 있는 만큼, 비용을 감당할 여력이 될 때 추진하는 것이 바람직하며, 지원사업을 통해 비용 부담을 완화하는 것이 필요

② 해외전시회 정보*

- KOTRA 글로벌전시포털(www.gep.or.kr) 통해 해외 전문 전시회 일정, 참가 및 지원정보 확인 가능
- * 중소기업해외전시포털(www.sme-expo.go.kr), 독일전시협회(www.auma.de), www.reedexpo.com, www.tsnn.com, www.exhibitoronline.com

③ 전시회 소요비용 지원

- 정부 및 지자체에서 부스 임차비, 장치비, 운송료 등 전시회 소요 비용 지원⁸⁾

④ 효과적인 전시회 활용 방안

1) 사전준비

- 품목별로 대표적인 전시회 선택, 입구에서 가깝고, 2면 이상 트여있는 부스가 좋은 부스
- 부스참가 전에 사전 '참관'을 통해 필요사항을 체크
- 최신 트렌드 및 전시회 주제에 부합하는 제품으로 전시제품 준비
- 외국어 회사소개서 및 카탈로그, 제품 소개 문구 준비
- 일반 방문객 배포용 리플렛(A4 1장 사이즈) 준비하여 카탈로그 절약
- 통역준비(코트라 현지무역관에 추천요청, 최소 1달 전), 항공 및 숙박 예약(전시회 전문여행사 활용)
- 포장명세(cbm, 수량/ctn), 견적(수량별, 운송조건별), MOQ, Lead Time, Capa(일/월/년) 확인
- 홍보물, 고객 제공용 샘플 및 기념품 준비
- (필요시) 샘플 통관을 위한 상업송장, 포장명세서 및 ATA까르네(무관세 임시통관증서, 대한상의) 준비

2) 현장 상담

- 잠재 바이어에게 전시부스 방문 초청 메일 발송하고, 현장 상담 진행
- 전시회 자체 바이어 연계 서비스 적극 활용
- 통역원에게 상담 시나리오 제공하여 충분한 숙지 후 통역에 임할 수 있도록 조치
- 주요 수출(예정)국 운송정보와 단가(FOB, CIF 기준) 등을 숙지하여 상담
- 품질 및 제품인증, 지식재산권, A/S 등 경쟁력 우위요소 어필
- 현장에서 샘플은 제한적으로 제공하고, 후에 착불로 발송하여 샘플비용 최소화
- 고객사 및 해외 경쟁사 부스 방문 통해 시장동향을 조사하고, 다양한 협력사들과 협조관계 구축

3) 사후 관리

- 바이어 명함 및 상담내용을 정리하여 바이어 DB 구축(계약성사 가능성에 따라 구분)
- 감사 편지 발송 및 지속 교신, 상담 과정에서 바이어와 약속한 사항이 있다면 반드시 이행

TIPS · 초보기업이라면 전시회 전문 여행사의 패키지 상품을 활용하여 시간과 비용을 절감
 * 단체항공권, 단체숙소, 단체식사, 현지 가이드, 현지 교통편(숙소→전시장) 등
 · 숙소는 전시장에서 최대한 가까운 곳으로 예약물이 편해야 상담이 잘된다
 · 전시 중 간단히 식사할 수 있는 동선/메뉴 파악, 점심은 간단하게 샌드위치로 해결하고, 저녁을 맛있게 먹자

8) 중소벤처기업부 수출바우처(www.exportvoucher.com) : 최대 1억원까지 국내·외 국제전시회 개별 참가비 지원 ☎055-752-8580
 중소기업 해외전시포털(www.sme-expo.go.kr) : 해외전시회 단체참가 지원 ☎02-2124-3296
 글로벌 전시포털(www.gep.or.kr) : 해외전시회 단체 및 개별참가 지원 ☎1600-7119
 대전광역시, 세종특별자치시 : 해외전시회 개별참가 비용 지원

6. SNS 마케팅

① 검색엔진최적화(SEO, Search Engine Optimization)

- 구글 등 글로벌 검색엔진에서 검색했을 때 자사의 제품 및 정보가 상위에 노출되도록 관리하는 것으로 검색엔진의 정보수집 알고리즘에 맞추어 자사 홈페이지를 관리하여 타겟 바이어의 방문 유도
- 해외는 인터넷 구동속도가 우리나라에 비해 느리므로, 홈페이지를 Image, 영상 등 대용량 콘텐츠 위주로 제작하기보다는, Text + Image 조합의 저용량 콘텐츠로 구성하는 것이 좋음

② SNS 마케팅

- **[SNS마케팅]** 인스타그램, 유튜브, 페이스북, 틱톡 등 글로벌 SNS에 기업계정을 만들어 콘텐츠를 업로드하여 잠재 고객에게 노출
- **[광고마케팅]** 플랫폼에 비용을 지불하고 원하는 대상층에 인위적으로 광고를 노출하여 고객을 확보

③ 소셜 인플루언서 마케팅

- 최근 B2C 제품을 중심으로 소셜 인플루언서 마케팅이 각광. 인플루언서의 실제사용 영상, 사용후기 등 업로드 통해 마케팅 진행
- 인플루언서를 활용한 마케팅 활동은 통상 현지 에이전트를 통해 진행되며, 현지 에이전트에 대한 정보는 현지 주재기관, 전문 대행사를 통해 확인 가능

[주요 소셜미디어]

소셜미디어		주요특징
페이스북	Facebook	· 최다 이용자를 보유한 소셜미디어 · 기업 페이지를 활용한 광고 가능, 특정 대상 타겟화 광고 가능
왓츠앱	Whatsapp	· 전 세계 6억 명 이상 사용자 보유 · 빠르고 간결한 메시지 전달에 집중(게임, 광고, 마케팅 플랫폼 기능 없음)
유튜브	Youtube	· 세계 최대 동영상 공유 사이트 · 유료 광고뿐 아니라 기획 콘텐츠를 통한 간접광고 수단으로 활용
위챗(웨이신)	WeChat	· 중화권 최대 모바일 메신저 · 편리한 결제체계 보유(위챗페이), 위챗 내 모바일 쇼핑몰 보유
인스타그램	Instagram	· 사진, 영상 위주 정보공유 플랫폼 · 소셜 인플루언서를 통한 제품 홍보 채널로 활용
트위터	Twitter	· 140자 이내만 등록 가능, 팔로워 리트윗을 통한 빠른 전달 속도가 특징 · 고객 문의 응대를 위한 용도로 활용됨
링크드인	Linkedin	· 비즈니스 전용, 개인이나 회사의 상세정보 등록 및 활용 · 회사 상세정보 제공 가능하여 B2B 마케팅 수단으로 각광

7. 기타

① 해외지사화

- 공공기관의 해외네트워크(KOTRA, 중진공, OKTA)가 해외지사를 설치할 여력이 부족한 중소·중견기업의 현지 지사 역할을 대행하여 수출 및 해외 진출을 지원하는 정부 사업으로 해외 진출 초기기업에 유용⁹⁾
- 진입(기초 마케팅, 발전(마케팅 및 수출), 확장(수출 및 현지화)으로 구분하여 시장조사, 바이어발굴, 통관자문, 인허가 등 지원

② 글로벌비즈니스센터(GBC) 입주

- 글로벌비즈니스센터(GBC)는 중소벤처기업진흥공단에서 운영하는 해외 사무공간 임대사업으로 주로 코트라 해외무역관, 외교부 해외공관 등에 설치되어 있음(13개국, 21개소, 270개실)¹⁰⁾
- 정부에서 임대료 지원(1년차 80%, 2년차 50%) 및 법인설립, 회계, 노무 등 현지 자문 서비스를 제공하고 있어, 현지법인이나 사무소를 설립하고자 하는 기업의 현지 조기 정착에 유용

9) 수출지원기반활용사업(www.exportvoucher.com) → 해외지사화사업 → 온라인 신청

10) 중소벤처기업진흥공단(www.kosmes.or.kr) → 지원사업 → 글로벌비즈니스센터(☎055-751-9685)

04 수출계약

1. 거래협상¹¹⁾

① 수출가격 책정 방법

- 환율 변동 등 장기적인 가격변화에 대응하기 위해 수출기업은 정확한 가격정책과 원가 산출방식을 유지해야 하며, 수출에 수반되는 금융, 행정비용을 단가에 포함해야 함
- 또한, 바이어의 제품 옵션 변경요구, 수량에 따른 가격 할인 요구 등을 수용할 여지를 남겨둬야 함
- 환율은 연평균 환율을 기준으로 약간 낮게 책정하는 것이 환율 하락 대비에 유리함

[수출원가계산]

구분	내용	
제조원가	원부자재 구매비용, 단위당 생산비용(인건비, 임대료, 전기세 등), 수출품 검사비용, 수출품 포장비용	
+	물류비용	내륙운송료, 운송비(해상운송 or 항공운송), 보험료(필요시), 창고료
+	금융비용	환가료, 은행 수수료 등
+	행정비용	수출통관 수수료, 승인 및 제증명 발급 수수료, 원산지증명서 발급 비용 등
+	기타비용	에이전트 수수료(필요시), 기타 수출에 드는 비용
+	이윤	수출자의 적정이윤

* 적하보험 : 수출물품 운송과정에서 발생할 수 있는 위험에 의해 계약물품이 파손 또는 분실되었을 경우 보상하는 보험

② 결제조건 책정

- 선적 전 대금 전액을 결제받는 것이 유리하나, 거래 기간이 길어지면 한쪽에만 유리한 방식을 유지하기 어려움, 따라서 바이어의 신용도, 거래이력, 거래금액 등을 종합적으로 고려하여 협상을 진행해야 함
- 초기에는 선적 전 100% 현금 결제, 1~2년 정도 거래가 안정되면, '60% 선적 전, 잔금 도착 시' 등으로 조건 완화

③ 운송조건 결정

- 주로 바이어가 선호하는 조건을 수용하며, 운송수단, 책임 범위에 따라 위험과 비용의 부담범위를 달리함
- 운송비는 계절, 유가인상 등 변동요인이 많으므로, 운송사로부터 받은 견적보다 10~20% 가량 조금 높게 반영하는 것이 유리

11) 이통코트라 : 대전세종 ☎042-362-8328
Trade-Sure 컨설팅센터(한국무역보험공사) : 금융, 수출입 상담 지원 ☎1588-3884, tradesure.ksure.or.kr

[INCOTERMS 2020(11가지 조건 중 대표적인 것 5가지)]

조건명	수출자	내륙운송	수출항	해상운송	수입항	내륙운송	수입자
EXW Ex works (공장 인도조건)	!						
FOB Free on Board (본선 인도조건)			!				
CIF Cost, Insurance & Freight (운임 & 보험료 포함 인도조건)			!				
DAP Delivered at Place (도착지 인도조건)						!	
DDP Delivered Duty Paid (관세지급 인도조건)							!

■ 수출자 의무 □ 수입자 의무 ! 위험이전

2. 계약서 작성

① 수출계약 표준양식

- 법적으로 정해진 양식은 없으며, 통상적으로 수출자, 수입자, 상품명, 가격, 수량 등이 명시된 서류(오퍼시트, 인보이스, 구매주문서 등)가 계약서로 간주 됨. 그러나, 분쟁 발생시 책임 범위를 명확히 하기 위해서는 대한상사중재원 등에서 제공하는 표준계약서식을 참고하여 작성하는 것을 추천
- 대한상사중재원(www.kcab.or.kr) → 자료 → 표준계약서/작성 가이드라인

② 수출계약서 포함사항

- 상품명, 수량, 가격, 납기, 결제 조건 등의 일반 조항과 선적 조건, 클레임 조항, 중재 조항, 불가항력 조항, 분쟁 예방 조항 등의 부가 조항이 포함됨

③ 계약서 작성 주의사항

- 정형화된 계약서의 앞면에는 일반 조항들이 뒷면에는 부가 조항이 들어가며, 계약서를 검토할 때는 반드시 뒷면의 부가 조항도 꼼꼼히 검토하여 불리한 조항이 없는지 확인해야 함
- 법무부 지원사업을 통해 무료 검토 가능(www.9988law.com) → 국제사건 → 국제사건 접수(온라인 검토, 무료)

3. 수출신고

1. 수출통관 과정

[기업] 상업송장, 포장명세서 서류 준비 → [기업 또는 관세사] 수출신고서 작성 및 세관 제출 → [세관] 수출서류 심사 및 물품검사(수출전검사) → [세관] 수출신고필증 교부

- 대부분 '수출전검사' 없이 수출서류만으로 심사하나, 수출전검사' 발생시, 기업과 세관이 함께 물품 검사 시행(2~3일 소요)
- '세관장 확인 대상 물품'¹²⁾ 여부 및 '전략물자 대상 물품'¹³⁾ 여부 사전확인 필요

2. 수출 신고 절차

- 수출신고를 위해서는 사업자등록번호와 연결된 통관고유부호 발급과 해외거래처 신고가 필요하며, 수출시기에 관세청 전자통관시스템을 통해 수출자 또는 관세사가 수출물품 소재지를 담당하는 세관에 신고
 - 초보기업에서는 주로 관세사가 수출신고 관련 모든 업무를 대행하며, 전자통관으로 대부분 당일에 바로 수출신고필증이 교부됨 (관세사 추천이 필요한 경우, 한국관세사회[www.kcba.or.kr]에 추천 요청)

3. HS코드

- HS코드란, 전 세계에서 거래되는 각종 물품을 숫자 코드로 분류하여 상품 분류체계를 통일화한 것을 말하며, 국내에서는 통칭 '세번'으로 불림. 국제적으로 6자리까지 공통으로 사용하며, 우리나라(HSK)는 10자리까지 사용
 - 관세법령정보포털(unipass.customs.go.kr/clip/index.do → 세계HS → 관세율표 → 검색창) 통해 품목명 검색 및 HS코드 확인
 - 수출자가 스스로 HS코드 판단하는 어려움이 있는 경우, 관세사에게 문의하거나 관세청의 '품목분류 사전심사' 통해 HS코드 확인(관세청 전자통관 시스템 [unipass.customs.go.kr] → 전자신고 → 신고서작성 → 품목분류 → 품목분류 사전심사 신청)

4. 물품운송

1. 운송진행과정

- 수입항까지 운항스케줄 및 견적 확인 → 선복확보 → 수출신고 → 제품출고¹⁾ → 선적 → B/L 발행
- 중소기업의 경우, 운항스케줄부터 B/L 발행까지 포워드²⁾를 통해 대행하는 것이 일반적
 - * 실제 선적일보다 1~3일 정도 먼저 화물 입고가 마감되므로, 운송 일정을 사전에 확인하여 출고해야 함
 - ** 포워드(freight forwarder, 운송주선인) : 해운회사와 기업(화주) 사이에서 운송을 주선하는 자

12) 세관장 확인 대상 : 특정품목은 관계법령에 따라 신고 또는 허가를 받아야 수출가능
관세법령정보포털(unipass.customs.go.kr/clip/index.do) → 관세정보 → 통관정보 → 세관장확인사항 → 검색창(HS코드로 검색)

13) 전략물자 사전판정 : 전략물자 수출시 '수출허가' 필요
전략물자관리시스템(www.yestrade.go.kr) 통해 온라인으로 자가판정하거나, 전문판정 의뢰(15일 소요)

2. FCL, LCL

- FCL(Full Container Load) : 컨테이너 1개를 1개 기업에서 단독으로 사용하는 것¹⁾
- LCL(Less Container Load) : 컨테이너 1개를 다수의 기업과 공동으로 사용하는 것²⁾

* 포워드³⁾가 다수 화주의 물량을 모아 1개 컨테이너로 선적

** LCL 화물은 화물을 합산/분류하는 과정이 추가되어, FCL에 비해 운송 소요기간이 길고, 운송비 부담이 크므로, 일정규모 이상의 물량이라면 LCL과 FCL 화물운송 소요비용을 비교하여 저렴한 것으로 선적하는 것이 바람직

3. 운송비

- (해상) 부피(CBM[cubic meter], 가로 x 세로 x 높이, 단위 : 미터) 기준으로 운송비 부과
 - 물량이 집중되는 여름휴가 전, 크리스마스 전에는 '성수기 수수료'가 부과되는 등 계절마다 물류비가 다르게 책정될 수 있어, 견적을 제공할 때는 선적시기의 물류비 고려 필요(보통 선사가 출항 1개월 전에 물류비를 공개하므로 전년도 인상을 등을 참고하여 물류비 계산)
- (항공) 총 중량과 부피중량(가로 x 세로 x 높이)/6000, 단위 : CM) 중 높은 것을 기준으로 운송비 부과
- (내륙운송) 제조공장에서 선적항까지 소요되는 트럭운송비(운송거리에 따라 부과)
- (적하보험) 운송 중 발생하는 손해에 대해 보상하는 구간보험(운송 개시부터 종료까지)
 - 보험료가 비교적 저렴(인보이스 금액의 약 0.03%)하므로, CFR로 견적을 제공한다면 적하보험을 포함한 CIF로 제공하여 만약의 위험을 대비하는 것이 유리함
- (기타) B/L 발행비, 수출신고 수수료, THC(항만처리비용), 유류할증료 등

컨테이너규격	길이(내경)	너비(내경)	높이(내경)	평균적재부피	허용한계중량
20FT	5.90m	2.32m	2.24m	25~28cbm	18ton
40FT	12.00m	2.32m	2.24m	55~58cbm	21ton
40HQ	12.00m	2.32m	2.69m	58~66cbm	21ton

- [주의] 컨테이너 내경은 컨테이너 회사별로 조금씩 달라 최소기준으로 명시한 점 감안 필요
- 팔레트 적재시 팔레트 규격에 따라 적재할 수 있는 물량이 달라질 수 있음
ex) 1100m x 1100mm 팔레트 1단 적재시, 20ft는 10개, 40ft는 22개 팔레트 적재 가능

4. 운송일정 및 화물추적

- (운송일정) 각각의 선사, 항공사에서 자사 홈페이지를 통해 운송일정 및 화물추적 서비스 제공
 - ex. HMM(www.hmm21.com) → 스케줄조회 / 화물위치추적
- (물류플랫폼) 트레이딩스(www.tradlinx.com), 포워드케이알(www.forwader.kr) 등 물류플랫폼에서 해상스케줄, 화물추적 등 물류정보 확인 가능

5. 물류운송 기본용어

용어	내용
ETD(Estimated Time of Departure)	출발 예정시간
ETA(Estimated Time of Arrival)	도착 예정시간
포워더(Freight Forwarder)	운송주선업자
FCL(Full Container Load)	1개 컨테이너에 화주 한명의 화물이 적재되는 것
LCL(Less Container Load)	1개 컨테이너에 여러 화주의 화물이 적재되는 것
콘솔(Consolidation)	여러 회사의 LCL화물을 1개의 컨테이너로 모으는 작업
B/L(Bill of Lading)	선하증권, 화물을 찾을 수 있는 유가증권*
L/G(Letter of Guarantee)	수입화물선취보증서, 화물보다 BL 원본이 늦게 도착할 경우, LC개설은행에서 BL없이 화물을 인도할 수 있도록 운송사에 보증하는 서류
AWB(Airway Bill)	항공운송장(유가증권 아님, 없어도 물건 수령 가능)
노미(Nomination)	FOB 거래에서 수입자가 운송사 지명하는 것
Check B/L	기재된 항목이 맞는지 검토할 수 있도록 작성된 B/L 초안
Surrender B/L	원본없이 사본만으로 물건을 찾을 수 있는 B/L * Surrender(유가증권으로서의 권리포기)
Freight Pre-paid	운송비 선납, C조건, D조건 거래에서 표기
Freight Collect	운송비 착불 EXW, F조건 거래에서 표기
CY(Container Yard)	컨테이너 야적장, FCL 화물이 선적 전에 대기하는 곳
CFS(Cont)ainer Freight Station	컨테이너 화물 집합장소, LCL 화물을 혼합/분배하는 곳
D/O(Delivery Order)	화물인도 지시서
Doc Closing(Document Closing)	서류 마감일, 운송관련 서류 제출 마감일
Cargo Closing	화물 마감일, 화물 입고 마감일(통상적으로, -1일까지 항구에 입고해야 함)
VGM(Verified Gross Volume)	컨테이너 총중량 신고제(선적전 중량 통지 의무)
쉽핑마크(Shipping Mark)	화물 구분을 쉽게 하려고 화물에 부착하는 표식 * 수출기업명, 수량, 무게 등 기재
CFS Charge	LCL 화물에 부과
FSC(Fuel Surcharge)	유류할증료
THC(Terminal handling Charge)	항구 사용료
Wharfage	부두 사용료
CCF(Container Cleansing Fee)	컨테이너 청소비용
Document Fee	B/L 발행비용
Custom Fee	수출신고 대행 비용

* 유가증권, L/C거래에서 원본 요구시, 원본서류는 반드시 은행을 통해 발송(수입자에게 직접 보내지 않도록 유의)

TIPS · 파손, 도난 등 사고에 대비하여 화물 포장상태, 적재상태, 실넘버 증빙 사진 확보
· FCL은 적재완료 후 컨테이너 씰(seal)로 컨테이너를 봉하며, 이 씰 번호를 인보이스 등에 기재해야 함
· 즉, 서류 마감일 = 실질적인 화물 마감일
· 제조 일정에 여유가 없다면, 미리 컨테이너를 받아 씰 번호가 기재된 서류를 서류 마감일까지 제출하고, 화물 마감일에 맞추어 입고시키는 것도 가능(단, 컨테이너 사용일수 증가에 따른 추가 비용 발생)

6. 대금결제

① 송금(T/T, Telegraphic Transfer)

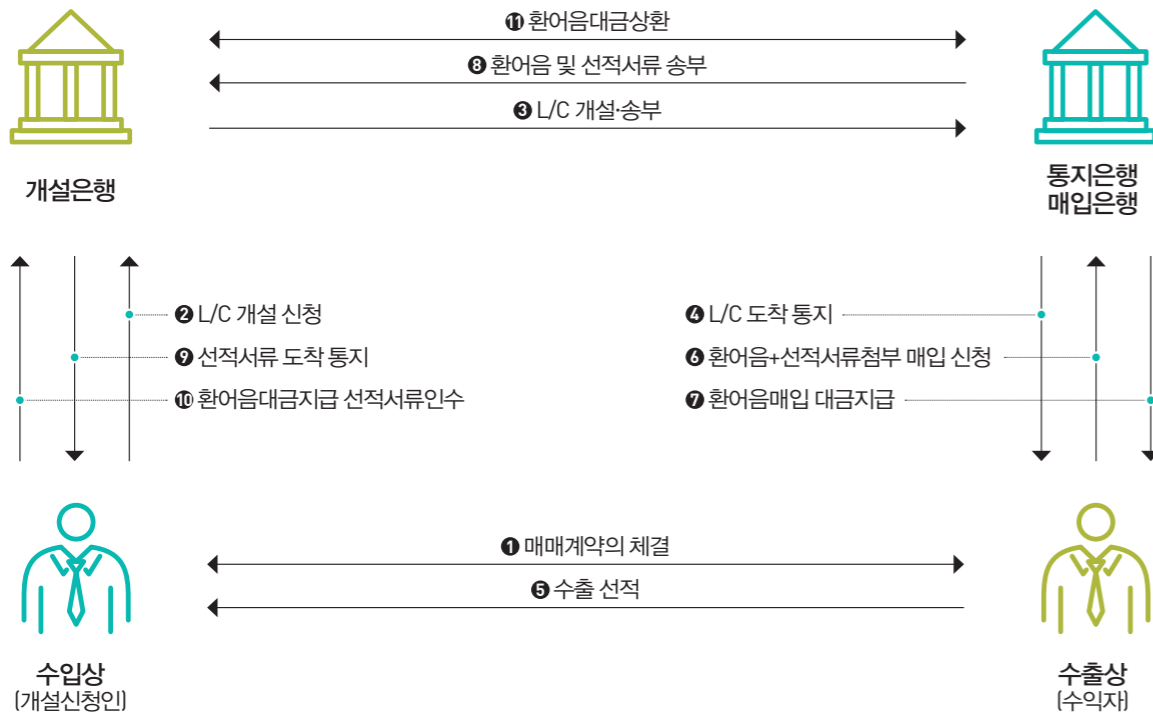
- 수입자가 수출자 외환 계좌로 직접 송금하는 방식으로 전체 수출거래의 약 70%가 활용
- 송금이 완료되면, 수출자 거래 은행에서 수출자에게 해외송금 건을 통지하며, 프로포마 인보이스(Proforma Invoice) 등 거래 증빙서류를 은행에 제출하면 최종적으로 수출자 계좌로 입금 완료됨

TIPS ① 송금영수증(Copy of Remittance)을 받았더라도, 실제로 수출자은행에 입금 확인된 후에 제품을 발송하는 것이 좋음.
(송금 후 수출자은행 실제 입금까지 2-3일 소요되어, 송금영수증 발송 후 송금을 취소하는 사기 형태도 있음)
② 이메일 해킹을 통한 무역대금 편취 사기도 있으므로, 바이어에게 결제계좌 변경 등 중요한 변경사항을 통지받으면 반드시 유선 및 SNS로 확인하도록 미리 경고하여 무역사기 사전 예방 필요

② 신용장(L/C, Letter of Credit)

- 수입자가 자신의 거래은행을 통해 수출자 거래은행으로 신용장을 발행하면, 수출자는 물품선적 후 신용장에서 요구하는 서류를 수출자 거래은행에 제출하고 대금 수령
- 신용장은 서류제시만으로 대금이 지급되므로 신용장 만기일, 선적 만기일, 요구서류 등을 꼼꼼히 살펴서 불리함이 없도록 신중히 처리해야 함
- 은행이 중간에서 대금의 지급을 보증하는 안전한 거래이나, 수수료 부담과 절차의 번거로움으로 주로 신용도가 확인되지 않은 신규 거래처와의 거래에 사용

[신용장 거래경로]



③ 추심(Collection)

- 수출자가 선적 후 자신의 거래은행을 통해 수입자 거래은행으로 추심을 의뢰하면, 수입자가 수입자 거래은행에 대금 지급하고, 수입자 은행 → 수출자은행 → 수출자에게 대금 전달
 - DP(지급인도인도, Document Against Payment) : 수입자가 대금 지급하면 서류 인도
 - DA(인수인도조건, Document Against Acceptance) : 서류 먼저 받고 환어음 만기일에 대금 지급
- 서류가 은행을 통해 수입자에게 전달된다는 점은 L/C와 동일하나 L/C와 달리 추심은 은행이 대금 지급을 보증하지 않아, 수출자 입장에서는 위험도가 높은 대금결제 방식임
- 유럽 거래처가 선호하며, 주로 본-지사 간 거래 등 수입자의 신용이 높은 거래에 사용

7. 기타

① 포페이팅(Forfaiting)

- (주요내용)** 해외 수입국 은행에서 개설한 신용장 또는 보증과 관련한 환어음 및 선적서류를 포페이터(Forfaier, 한국수출입은행¹⁴⁾ 등)이 수출자로부터 무소구조건(Without Recourse)*으로 매입하는 금융상품

* 수입국 은행이 환어음 만기일에 수출대금을 상환하지 못할 경우에도 수출자에게 대금을 청구하지 않는 조건으로, 수출자는 수출대금 회수 위험을 제거함과 동시에 차입금으로 계상되지 않기 때문에 재무구조를 개선시키는 효과가 있음

- (활용사례)** 기한부신용장의 수출대금을 즉시 대출(일정 할인료를 차감)받아 운전자금으로 활용
- (대상거래)** 취소불능 신용장 방식 또는 무신용장 방식(국외은행 지급보증 수반)의 수출거래
- (대상기업)** 신용도가 양호한 1년 이상의 동종품목 제작 경험 및 수출실적 보유기업 또는 동일 수입자와 과거 1회 이상 거래기업
- (대출규모)** US\$ 1만불 ~ 5천만불 이하, 30일 이상 2년 미만(한국수출입은행 기준)
- (할인료율)** · 1년 미만 : Term SOFR + 가산율 · 2년 미만 : SWAP RATE + 가산율

① 대출상담(지원가능여부 상담) → ② 포페이팅 약정체결(수출자-포페이터) → ③ 포페이팅 한도승인 → ④ 포페이팅 매입 신청 → ⑤ 인수통지서 접수(수입국 은행) → ⑥ 대출집행

② 수출팩토링(Factoring)

- (주요내용)** 사후송금방식(Open Account 방식) 외상수출거래에 의하여 발생된 수출채권을 팩토링회사(Factor, 한국수출입은행 등)가 수출기업으로부터 무소구조건(Without Recourse)으로 매입하는 금융상품
- (활용사례)** 외상거래 시 수출팩토링을 통해 수출이행 후 바로 수출대금을 회수하여 운전자금으로 활용
- (대상거래)** 장기공급계약 및 개별 PO를 기반으로 하는 사후송금방식(Open Account 방식) 외상 수출거래
- (대상채권)** 대금결제기간 6개월 이내 수출채권
- (대상기업)** 1년 이상 동종 품목 제작경험 및 수출 실적이 있는 등 동일 해외 수입자와 안정적인 거래 관계를 유지하고 있는 수출기업
- (거래방식)** 수출거래별로 수출채권 매입한도(수출팩토링 회전한도)를 설정하여 한도내에서 수출채권을 개별 매입
- (할인료율)** Term SOFR + 가산율 * 국회팩토링 회사 연계시 별도 수수료 추가 부과

① 한도 설정 상담(지원가능여부 상담) → ② 신용조사(수입자, 약 2주 소요) → ③ 한도설정 신청 → ④ 한도설정 승인(약 2주 소요) → ⑤ 한도거래 약정체결 → ⑥ 집행(채권매입신청서 접수 / 매입대금 송금)

14) 한국수출입은행 문의처 : [포페이팅] 02-6252-3506, [팩토링] 02-6252-3522

05 사후관리

1. 영세율 적용

① 수출품 부가가치세 영세율 적용

- ‘소비자국 과세원칙’에 따라 그 나라에서 소비되지 않는 제품(수출품)에는 부가세를 부과하지 않음
- 직접 제조하여 수출한 제품뿐만 아니라 제조자에게 공급받아 수출한 제품도 “구매확인서”를 통해 부가가치세 영세율(부가가치세율 0%) 적용하여 수출기업의 부가가치세 부담을 완화함

② 구매확인서

- 공급한 제품이 수출품의 원료로 사용되었음을 확인해주는 서류. 구매확인서 통합정보서비스(UtradeHUB)¹⁵⁾ 통해 전자적으로 발급되며, 간접수출로서 수출실적을 인정받을 수 있음
- 수급사업자(제조자)의 구매확인서 발급 요청이 있는 경우, 원사업자(수출자)는 구매확인서를 의무적으로 발급해야 함
- 관련근거 「하도급거래 공정화에 관한 법률」 제 7조 2항

cf. 수입물품 부가가치세 납부 유예

수입신고 시 세관에 납부해야 하는 부가가치세의 납부를 유예하고, 세무서에 예정(확정)신고시 정산납부할 수 있도록 하는 제도 [대상 : (중소) 수출비중 30% 이상 또는 수출액 50억원 이상, (중견) 수출비중 30% 이상]

2. FTA 활용

① FTA 활용

- 우리나라는 59개국과 21건의 FTA(Free Trade Agreement)협정을 체결·발효함('23년 1월 기준). FTA 체결국 수입자는 FTA우대세율 적용받을 수 있으므로, 비 체결국 경쟁사 대비 가격경쟁력 확보 가능
- 관세청 FTA포털(www.customs.go.kr/ftaportalkor/main.do) → FTA 일반현황 → FTA 체결현황
- 단, FTA 우대세율을 적용받기 위해서는 해당 FTA의 ‘수입국 원산지 결정기준’ 충족여부 사전 확인 필요¹⁶⁾

① FTA 협정 발효국 확인 → ② 수출품 HS코드 확인 → ③ FTA 관세혜택 확인(실익분석)
→ ④ 원산지 결정기준 확인 및 원산지판정 → ⑤ FTA 원산지증명서 작성 및 발급 → ⑥ 관련서류 보관(3~5년)

15) 구매확인서통합정보서비스(ulocal.utradehub.or.kr) ☎1566-2119

16) FTA컨설팅 : 전담 관세사 무료상담(대전FTA통상진흥센터 ☎042-480-3044, 세종FTA통상진흥센터 ☎044-863-3080)

② 원산지증명서 발급방식

- 협정에 따라 수출자가 자율적으로 발급하거나, 공신력 있는 기관(상공회의소, 세관)을 통해 발급
- (자율발급) 미국, EU, 캐나다, 터키, 호주 등(국가별 권고서식 활용)
- (기관발급) 중국, 아세안, 인도, 베트남, 싱가포르 등(협정별 규정서식 사용)

③ 원산지증명서 발급신청시 필요서류

- 수출신고필증, 인보이스, 원산지소명서, 원·부자재명세서, 제조공정도, 원산지확인서(생산자와 수출자가 다를 경우), 구매증빙서류(부가가치 기준 적용 시) 등 해당 FTA에서 요구하는 서류

3. 관세환급

① 관세환급이란?

- 그 나라에서 소비되지 않는 제품(수출품)의 제조에 사용된 원재료에 부과·납부한 관세를 관세당국으로부터 돌려받는 것

② 관세환급 방식

- (개별환급) 수출품에 사용된 원재료에 부과된 관세를 소요량 계산서 및 증빙서류(수입신고필증)에 따라 환급
- 환급방식(개별/간이)을 한번 선택하면 2년간 변경 불가, ‘원상태수출’이나 ‘수탁가공수출’은 개별환급만 가능
- (간이정액환급) 수출품 HS코드 별로 정해진 요율(간이정액환급률표)에 따라 간소한 방식으로 환급¹⁷⁾
· 수입증빙 없이 수출증빙만으로 간이정액환급이 가능하나, 해마다 환급금 규모가 줄어드는 추세임
ex) '21년 기준 연필(9609.10-1000)은 FOB기준 10,000원당 10원 환급 가능('15년 40원 환급)
- (자동간이환급) 간이정액 환급업체의 경우, 수출신고시 ‘자동간이 환급여부’를 표기하면 지정기업에 대해 월·분기별 자동 환급 가능

TIPS 관세환급은 수출일로부터 2년 이내에 신청할 수 있으므로, 환급액이 크지 않다면 1년 치를 모아서 업무부담이 적은 시기에 한 번에 신청하는 것을 추천. 직접 신청 또는 관세사 대행 가능(관세청 유니패스 : www.unipass.go.kr)

17) 적용대상 : 직전 2년간 환급실적이 6억원 이하인 중소기업(제조업)

06 정부지원사업 활용

1 지원사업 신청

- 정부나 지자체의 지원사업은 매년 비슷한 시기에 공고하므로, 신규 신청 또는 갱신이 필요한 사업은 연초에 달력에 신청시기를 표시해 놓고, 공고와 함께 바로 신청(마감일 엄수)
- 온라인 접수가 일반적이므로, 신청 사이트별로 뉴스레터를 신청해놓으면, 공고시에 안내 메일을 받을 수 있음

2 서류평가 자료제출

- **[온라인]** 요청하는 서류는 모두 업로드, 양이 많다면 압축파일 형식으로 업로드(파일명 : '서류명_기업명')
- **[오프라인]** 요청한 서류 순서대로 인쇄하여 집게로 집어서 1벌로 제출(클리어 파일, 제본 등 금지)

3 현장평가 준비

- 요청한 자료가 있다면, 순서대로 인쇄하여 집게로 집어서 1벌로 제시(클리어 파일, 제본 등 금지)
- 평가항목에 부합하는 자료를 준비(부합하지 않는 자료는 평가점수에 반영안 됨)
- 평가자의 질문에 진실하되, 긍정적인 면을 부각하여 답변(평가자는 점수를 주려고 물어보는 것임)
- 수출계획은 구체적으로 준비(타겟 시장 분석, 목표 수출금액, 수출금액 달성을 위한 노력 등)

4 발표평가 준비

- 발표를 잘하는 사람이 발표하지(말을 설득력있게 할 필요가 있음)
- 시간제한이 있으므로, 배정된 시간에 맞추어 예행 연습 후 실제 발표 진행

2024 대전·세종 수출지원기관 수출지원사업 통합 안내

01 온라인 수출지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처	
온라인 수출지원					
1	온라인 수출플랫폼	온라인 수출을 희망하는 중소기업 온라인수출플랫폼(고비즈코리아)을 활용하여 상품페이지 제작, 검색엔진마케팅 등 인프라 구축부터 수출계약 성사까지 전 과정을 지원	온라인수출 희망 중소기업	공고 시	중소벤처기업진흥공단 온라인수출처 055-751-9744, 9797
2	글로벌쇼핑몰 진출 지원	온라인수출 초보기업의 해외시장 진출가능성을 확인하기 위해 글로벌쇼핑몰의 입점 및 판매 지원 - (직접판매) 글로벌쇼핑몰 계정 개설, 교육·컨설팅, 개별·공동마케팅 지원 - (위탁판매) 글로벌쇼핑몰 전문셀러를 활용한 입점·판매대행	글로벌쇼핑몰 입점·판매를 희망하는 중소기업	공고 시	중소벤처기업진흥공단 온라인수출처 055-751-9755, 9763
3	자사몰 진출	중소벤처기업의 자사 쇼핑몰이 글로벌 경쟁력을 갖춘 해외향 자사몰로 성장하도록 지원 * 자사쇼핑몰 리뉴얼, IT서비스, 홍보·마케팅, 물류시스템 등	자체 글로벌 쇼핑몰을 통한 온라인수출 희망기업	공고 시	중소벤처기업진흥공단 온라인수출처 055-751-9778, 9766
4	미디어콘텐츠 마케팅	글로벌 플랫폼 내 콘텐츠 마케팅을 활용한 미디어커머스(정리 라이브커머스 등) 및 사전·사후 프로모션을 통한 지속적인 판매 연계	미디어커머스 및 연계 프로모션이 가능한 상품을 보유한 글로벌 플랫폼 입점(희망) 기업	공고 시	중소벤처기업진흥공단 온라인수출처 02-2130-1482, 1485
5	[대전] 해외온라인 마케팅	글로벌 오픈마켓 진출이 어려운 중소기업에게 해외 전자상거래를 활용하여 입점에서 판매까지 종합적인 시스템을 지원 - 판매지원 채널: 알리바바, 이베이, 아마존 등	대전 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	3월 (예정)	대전일자리경제진흥원 통상지원팀 042-380-3045
6	[대전] 수출기업홍보물 제작	관내 수출 중소기업에 대해 온·오프라인을 통한 마케팅 활동시 기업 및 상품을 활용할 수 있도록 홍보물·동영상 제작지원 - 지원규모 : 동영상 및 브로슈어 각 8개사 지원	대전 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업 [전년도 수출액 1천만원 이하]	2월 (예정)	대전일자리경제진흥원 통상지원팀 042-380-3045
7	tradeKorea (B2B)	국내 최대 B2B 전자상거래 플랫폼인 tradeKorea를 활용, 연평균 1,500만명 방문 및 2만 5,000건의 인콰이어리 접수로 국내기업과 해외기업간 매칭 지원 서비스 제공 - 바이어 타겟 마케팅, 영문홈페이지 제작, 바이어 상시거래 알선 등 서비스 제공	tradeKorea 가입자(무료)	상시	한국무역협회 콜센터 1566-5114

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
8 Kmall24(B2C)	전 세계 소비자들을 대상으로 상품을 직접 홍보, 판매할 수 있는 온라인 해외직판 지원(B2C) 플랫폼 - 상품판매, 이베이, 티몰 글로벌, 소피 등 해외 오픈마켓 연계 지원 등록, 물류, 해외결제 및 고객센터의 응대지원 등 서비스 제공	Kmall24.co.kr에서 입점 신청한 기업	상시	한국무역협회 콜센터 1566-5114
9 디지털 무역 상담플랫폼 TradePro	채팅/화상/전화, 오픈시를 통해 무역거래/결제, 관세/통관 등 무역애로를 46명의 전문가가 상담 - www.tradepro.kr 로 접속 - 오픈상담 / AI자문 / 1:1 상담 제공	희망 기업 누구나 - 향후 무역협회 회원사 우대로 변경될 수 있음	상시	한국무역협회 콜센터 1566-5114
10 TriBIG (무역투자 빅데이터)	빅데이터와 AI가 해외유망시장을 추천하고, 해외기업 및 국가별 수출입통계정보 제공 (홈페이지: www.kotra.or.kr/bigdata)	희망 기업 누구나	상시	KOTRA 빅데이터팀 02-3460-7453
11 buyKOREA	국내기업의 상품정보를 해외에 홍보하고 KOTRA 해외무역관에서 검증한 해외바이어의 구매오퍼를 제공하는 B2B 온라인 플랫폼 (홈페이지: www.buykorea.org)	중소·중견기업	상시	KOTRA 바이코리아 운영팀 02-3460-3311

02 수출기반 지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
원산지확인				
12 FTA 활용 및 원산지관리 상담	수출기업의 FTA 활용 및 원산지 관리에 관한 1:1 컨설팅 (현장방문 또는 전화상담)	대전 관내 기업	연중	대전 상공회의소 042-480-3044
13 (세종) 원산지 증명서 발급	원산지 증명서 발급 및 상담	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	연중	세종FTA 통상진흥센터 070-7780-2436
인증				
14 해외규격인증 획득지원	시험·인증비, 공장심사비, 컨설팅비 등 인증에 소요되는 비용지원 (소요비용의 50~70%지원, 1억원 한도)	대전/세종 중소기업 (전년도 수출액 5천만불 미만)	2,5,8월	[재)한국화학융합시험연구원 수출인증사업단 02-2164-0174~8
15 해외규격인증 획득지원	시험·인증비, 공장심사비, 컨설팅비 등 인증에 소요되는 비용지원 (인증비용 90%지원, 1,500만원 한도)	대전 본사 또는 공장소재 중소기업	2~3월	대전일자리경제진흥원 통상지원팀 042-380-3047

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
16 (세종) 해외규격 인증 획득 지원	국가별 제품 인증 및 허가비용 등 지원	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	공고 시	세종일자리경제진흥원 044-863-3095
통번역				
17 외국어 통번역 서비스	번역 : 수출관련 무역서신, 수출계약서, 제품 카탈로그, 회사소개서, 소비자용 매뉴얼 통역 : 국내에서 진행되는 바이어 상담, 전시회, 공장견학 전화통역 : 수출업체와 바이어가 서로의 목소리를 들으면서 통역사가 중간에서 순차 통역서비스 제공	무역협회 회비 완납 회원사로 수출지원 바우처 서비스 신청 업체	2월부터 예산소진 까지	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1002
18 (세종) 물류비·통번역비 지원	수출 활동에 필요한 물류비 및 통번역비 지원	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	공고 시	세종일자리경제진흥원 044-863-3095
시장조사				
19 KOTRA 해외시장 조사사업	KOTRA 전 세계 해외무역관(84개국 129개 무역관)을 통해 해외 잠재 파트너 발굴, 시장조사 등을 지원하는 서비스	중소·중견기업	수시	KOTRA 해외진출상담센터 02-3460-7335, 7339, 7319
출입국 편의				
20 APEC기업인 여행 카드(ABTC)발급	APEC 19개 회원국을 비자 없이 신속하게 출입국할 수 있는 APEC 기업인 여행카드를 발급	홈페이지 참조 (abtc.kita.net)	abtc.kita.net	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1001
신용조사				
21 해외바이어 신용 조사	공사의 해외지사 및 전 세계 신용조사 기관과 연계하여 해외 소재 기업의 기본정보, 재무정보 등의 신용조사를 실시한 후 의뢰인에게 신용조사 보고서를 제공하는 서비스	중소·중견기업	연중	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
채권회수				
22 해외채권추심대행 서비스	수출 또는 기타 대외거래와 관련하여 발생한 수출기업 등의 해외 미수채권에 대하여 회사가 채권추심 권한을 위임받아 해외 네트워크를 활용하여 채권회수를 대행하는 서비스 (회수금 발생시 성공률 수수료를 부과하는 방식)	무역보험을 부보하지 않은 미회수채권을 보유하고 있는 수출기업, 은행 등	연중	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
글로벌강소기업 1,000+프로젝트				
23 글로벌강소기업 1,000+ 프로젝트	지정 첫째 수출바우처 자동선정, 수출입금융, 여신지원 금리 및 수수료 우대, 보증심사 완화 등 수출유관기관에서 우대지원 (전년도 수출실적 500만불 이상 강소·강소+단계 : R&D 전용 트랙 및 지자체 지원)	수출액 10만불 이상 중소기업	1.23~2.13	수출바우처 지원센터 055-752-8580

03 인프라구축 지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
해외인프라지원				
24 해외지사화 사업	해외에 지사를 설치할 여력이 부족한 중소·중견기업의 현지지사 역할을 대행하여 수출 및 해외진출 지원 - (해외진출 유형) 법인설립, 투자유치, 기술수출, 유통망 진출, GVC 등	해외진출 희망 중소·중견기업	공고 시	중소벤처기업진흥공단 글로벌협력처 055-751-9684, 9680
25 글로벌화 지원플랫폼 (글로벌 비즈니스센터)	세계 주요 교역 거점에 글로벌비즈니스센터를 설치·운영하고 현지 지원프로그램 등을 제공 - 사무공간, 법률·회계 자문, 현지 파견직원 행정지원, 시제품 제작/바이어 테스트 등 제품 현지화 및 판로지원	글로벌 진출 희망 중소벤처기업 - 중국, 미국, 베트남, 일본, 멕시코 등 총 13개국	연중 상시	중소벤처기업진흥공단 글로벌협력처 055-751-9685, 9675
26 글로벌화 지원플랫폼 (K-스타트업센터)	글로벌 혁신거점에 코리아스타트업 센터를 설치·운영하여 해외진출 가능성이 높은 유망 스타트업을 대상으로 사무공간, 네트워킹, 투자유치, 엑셀러레이팅을 종합 지원	투자실적 또는 현지 매출실적이 있는 업력 7년 이내 창업기업 - 신산업 창업분야 중기는 10년 이내	연중 상시	중소벤처기업진흥공단 글로벌협력처 055-751-9683
27 해외지사 설치인증	수출업체의 해외 영업활동 활성화를 위한 해외지사 설치 인증 추천 - 해외지점: 연간 수출실적 10만 달러 이상 업체 - 해외사무소: 사업계획서 검토 후 설치 필요성이 인정되는 경우	무역업고유번호 보유 업체	수시	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1001
28 지사화 사업	해외에 지사를 설치할 여력이 부족한 중소·중견기업을 위해 KOTRA 해외 무역관이 현지 지사 역할을 대행하여 수출 및 해외진출을 지원하는 사업	중소·중견기업	수시	KOTRA대전세종충남지원단 042-341-8316 / 341-8321 KOTRA 유망기업팀 02-3460-7441
29 [세종] 해외지사화 지원사업	해외에 지사를 설치할 여력이 부족한 중소기업에 대상으로 KOTRA 해외무역관이 현지 지사 역할을 대행하여 수출 및 해외 진출을 지원	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	공고 시	KOTRA 대전세종충남 지원단 042-862-8316
30 해외 공공조달시장 진입지원사업	세계 주요 공공조달 시장진출을 위하여 조달컨설팅, 현지 수출상담회(오프라인 예정) 개최, 해외마케팅 등 지원	대전 소재 중소 제조기업 10개사 내외	2월~3월 (예정)	대전일자리경제진흥원 통상지원팀 042-380-3043
물류·통관				
31 해외물류비지원	1. 국제특송비 지원(우체국 EMS 이용) 기업별 월50만원, 연간 300만원 한도(예산범위내) 국제특송 비용의 12%할인(우정청) 후 할인된 금액의 50% 지원 2. 직접물류비 지원: 항공 및 선박수출을 통한 통관비, 국내외 물류비 등 지원(50% 지원, 기업당 500만원 한도)	대전 본사 또는 공장소재 중소·제조기업	수시 (예산소진 까지)	대전일자리경제진흥원 통상지원팀 042-380-3044
32 국제특송 할인서비스	DHL, Fedex, 우체국 EMS, UPS코리아 등 국제특송 할인 서비스 제공 - Fedex-DHL 최대 60% 할인, 우체국 EMS 최대 31% 할인, UPS코리아 최대 66% 할인	무역협회 회원사	수시	한국무역협회 membership. kita.net/card/dcsc/info.do
33 수출입화물 검사비용 지원	컨테이너 화물 세관 검사 중 실제 발생하는 컨테이너 운송료, 상·하차료, 적출·입로지원	중소·중견기업의 수출입 컨테이너 화물 (세관검사결과 법령위반사항 없는 경우)	상시	수출입화물 검사비용지원센터 02-2107-2529, 2534

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
34 품목분류 사전심사	수출입신고 전에 수출입자가 스스로 품목을 분류하는데 어려움이 있는 경우 관세평가분류원에 신청하면 품목번호를 정해 주는 제도	모든 수출입업체	상시	관세평가분류원 품목분류1과 042-714-7535
35 해외물류 네트워크	KOTRA 현지 무역관이 선정한 공동물류센터 내 맞춤형 물류서비스(통관·보관·포장·배송·반품·물류컨설팅 등) 제공	중소·중견기업	공고 시	KOTRA 유망기업팀 042-3460-7426

04 바우처 / 패키지 지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
바우처				
36 수출바우처 (중기부)	조사/컨설팅, 통·번역, 수출강화교육, 홍보/광고, 특허/지재권/인증, 전시회/해외영업, 법무·세무·회계 컨설팅, 국제운송 등 규모별·역량별 맞춤형 해외마케팅 서비스 지원	수출예정 기업 및 수출실적 보유 중소기업	1차: 1.23~2.13 2차: 4월 예정	수출바우처 지원센터 055-752-8580
37 수출바우처 (산업부)	산업통상자원부 소관(KOTRA) 5개 세부 사업(중견글로벌, 소부장, 소비재, 서비스, 그린)선정 시, 바우처 메뉴판에 등록된 13개 수출관련 분야의 7,000여개 서비스를 바우처 한도 내에서 사업기간 내 자유롭게 이용 가능 (신청·안내: www.exportvoucher.com)	중소·중견기업	공고 시	KOTRA 수출바우처팀 02-6004-8400
38 물류전용 수출바우처 (산업부)	선정된 중소·중견 기업이 수행기관의 국제운송 서비스를 메뉴에서 자유롭게 선택하고 지급된 바우처를 통해 소요비용 정산 (신청·안내: www.exportvoucher.com/shipping)	중소·중견기업	공고 시	KOTRA 수출바우처팀 02-6004-8400
39 KITA 수출지원 바우처서비스	무역협회 회원사를 대상으로 수출 준비 및 바이어 발굴단계에서 소요되는 비용 지원 - 외국어 통번역 이용료, 외국어 카탈로그 제작비, 해외바이어 신용조사비 등	무역협회 회원 (회비 완납)	상시	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1001
맞춤형 패키지지원				
40 수출기업 지원사업	- 수출기업 대상 민간역량기관을 활용한 맞춤형(시장조사, 바이어미팅 등) 수출활동 지원 - 기업주도 해외마케팅 지원 - 바이어 요구 제품고급화 지원	대전 소재 주력산업 전·후방연관기업 (전년도 수출액 500만불 이하 기업)	3~4월	대전테크노파크 기업지원단 042-930-4852
41 수출초보기업 지원사업	- 관내 수출초보 기업의 경쟁력 제고를 위한 수출형기업으로 전환 - 해외시장조사, 해외인증, 전시회참가, 기술지원 등 맞춤형 수출프로그램 지원 - 기업별 최대 20백만원 이내 지원	세종 소재 주력산업 및 전후방 중소기업	5월~ (예정)	세종테크노파크 기업지원단 044-850-2145

05 전시회 / 시장개척 지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처																					
수출컨소시엄																									
42	수출컨소시엄 동일·유사·업종별 컨소시엄을 구성하여 사전·사후 현장 밀착 지원을 통한 단계별 공동 해외시장 개척활동 지원 - 수출 컨소시엄별 사전시장조사, 현지파견, 사후관리 등 단계별 소요되는 공동비용의 50~70% 지원	- (주관단체) 업종별 중소기업 단체 및 민간 전문기업, 중소기업 지원기관 등 - (참여기업) 중소기업	1월~	중소기업중앙회 무역촉진부 02-2124-3291~6 www.sme-expo.go.kr																					
해외전시회																									
43	총청권 중소기업 박람회 개최 총청권 3개 시도 공동 협력사업으로 중소·벤처기업의 국내외 판로 지원 - 충북, 충남, 대전 3개시도 공동주최 - 기업부스 참가지원: 대전 16(총 48 내외)	대전 본사 또는 공장소재 중소기업	공고 시	대전일자리 경제진흥원 통상지원팀 042-380-3043																					
44	[대전] 해외전시 박람회 단체참가지원 <table border="1"> <thead> <tr> <th>전시회명</th> <th>지원기업</th> <th>전시기간</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2024 코리아엑스포 인 파리</td> <td>6개사(대전)</td> <td>5월</td> </tr> <tr> <td>뉴욕 선물용품 전시회 (2024 NY NOW)</td> <td>6개사(대전)</td> <td>8월</td> </tr> <tr> <td>홍콩 추계 소비자 전자박람회</td> <td>5개사(대전)</td> <td>10월</td> </tr> </tbody> </table> - 상기 참가 대상 전시회는 사정상 변동 가능	전시회명	지원기업	전시기간	2024 코리아엑스포 인 파리	6개사(대전)	5월	뉴욕 선물용품 전시회 (2024 NY NOW)	6개사(대전)	8월	홍콩 추계 소비자 전자박람회	5개사(대전)	10월	대전 본사 또는 공장소재 중소기업	연중 (3회)	-한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1004 -대전광역시 수출 지원사업 관리시스템 (www.djtrade.or.vkr)									
전시회명	지원기업	전시기간																							
2024 코리아엑스포 인 파리	6개사(대전)	5월																							
뉴욕 선물용품 전시회 (2024 NY NOW)	6개사(대전)	8월																							
홍콩 추계 소비자 전자박람회	5개사(대전)	10월																							
45	[대전] 해외전시박람회 단체참가지원 (6회) <table border="1"> <thead> <tr> <th>전시회명</th> <th>지원기업</th> <th>전시기간</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>두바이 피부미용 전시회</td> <td>8개사</td> <td>3.5. ~ 3.7.</td> </tr> <tr> <td>도쿄 제조 전시회</td> <td>8개사</td> <td>6.19. ~ 6.21.</td> </tr> <tr> <td>대만 바이오 아시아</td> <td>6개사</td> <td>7.25. ~ 7.28.</td> </tr> <tr> <td>비타푸드 아시아</td> <td>6개사</td> <td>9.20. ~ 9.22.</td> </tr> <tr> <td>중국수출입상품교역회</td> <td>6개사</td> <td>10.31. ~ 11.4.</td> </tr> <tr> <td>태국 인코스메틱 아시아</td> <td>8개사</td> <td>11.7. ~ 11.9.</td> </tr> </tbody> </table> - 부스비, 장치비, 통역비 지원(전시회별 지원한도 상이) - 상황에 따라 참가대상 전시회 및 규모 등 변동 가능	전시회명	지원기업	전시기간	두바이 피부미용 전시회	8개사	3.5. ~ 3.7.	도쿄 제조 전시회	8개사	6.19. ~ 6.21.	대만 바이오 아시아	6개사	7.25. ~ 7.28.	비타푸드 아시아	6개사	9.20. ~ 9.22.	중국수출입상품교역회	6개사	10.31. ~ 11.4.	태국 인코스메틱 아시아	8개사	11.7. ~ 11.9.	대전 본사 또는 공장소재 중소기업	연중 (6회)	대전일자리 경제진흥원 통상지원팀 042-380-3044
전시회명	지원기업	전시기간																							
두바이 피부미용 전시회	8개사	3.5. ~ 3.7.																							
도쿄 제조 전시회	8개사	6.19. ~ 6.21.																							
대만 바이오 아시아	6개사	7.25. ~ 7.28.																							
비타푸드 아시아	6개사	9.20. ~ 9.22.																							
중국수출입상품교역회	6개사	10.31. ~ 11.4.																							
태국 인코스메틱 아시아	8개사	11.7. ~ 11.9.																							
46	[대전] 해외 전시박람회 개별참가지원 해외전시박람회 개별참가 지원(500만원 한도, 연 최대 1개 전시회) - 부스임차, 장치비, 편도운송료 80% 지원	대전 본사 또는 공장소재 중소기업	상시	대전일자리 경제진흥원 통상지원팀 042-380-3042																					
47	KOTRA 해외전시회지원 · (단체참가) 연간 80여회에 걸쳐 세계 유망 전시회 한국관을 구성하고 참가비 및 마케팅 지원 · (개별참가) 연간 1,400개사 내외의 해외전시 개별 참가업체를 선정, 전시회 참가비 일부를 지원 - 세부정보는 글로벌전시플랫폼(www.gep.or.kr) 참조	중소·중견기업	공고 시	KOTRA 해외전시팀 (단체참가) 02-3460-7287 (개별참가) 02-3460-7256																					
48	[세종] 해외 전시박람회 단체 참가 지원 <table border="1"> <thead> <tr> <th>전시회명</th> <th>지원기업</th> <th>전시기간</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2024 코리아엑스포 인 파리</td> <td>2개사(세종)</td> <td>5월</td> </tr> <tr> <td>뉴욕 선물용품 전시회 (2024 NY NOW)</td> <td>2개사(세종)</td> <td>8월</td> </tr> <tr> <td>홍콩 추계 소비자 전자박람회</td> <td>2개사(세종)</td> <td>10월</td> </tr> </tbody> </table> - 상기 참가 대상 전시회는 사정상 변동 가능	전시회명	지원기업	전시기간	2024 코리아엑스포 인 파리	2개사(세종)	5월	뉴욕 선물용품 전시회 (2024 NY NOW)	2개사(세종)	8월	홍콩 추계 소비자 전자박람회	2개사(세종)	10월	세종 관내 본사 또는 공장 소재한 중소기업	연중 (3회)	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1002									
전시회명	지원기업	전시기간																							
2024 코리아엑스포 인 파리	2개사(세종)	5월																							
뉴욕 선물용품 전시회 (2024 NY NOW)	2개사(세종)	8월																							
홍콩 추계 소비자 전자박람회	2개사(세종)	10월																							

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처															
49	글로벌 유력 전시회 참가지원 글로벌 유력 전시회 단체 참가 - 부스비, 통역비, 홍보, 전시품 운송 등 지원	대전 소재 주력산업 전·후방연관기업 (전년도 수출액 500만불 이하 기업)	상·하반기	대전테크노파크 기업지원단 042-930-4852															
50	[세종] 해외 전시박람회 개별참가 지원 부스임차료 및 장치비, 전시품 편도 운송료 등 지원	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	공고 시	세종일자리 경제진흥원 044-863-3095															
51	[세종] 해외 전시박람회 단체참가 지원 - 단체관 구성 전시박람회 참가 지원 - 부스임차료, 전시품 편도 운송료, 통역 등 지원	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	공고 시	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1005															
해외바이어 초청 수출상담회																			
52	[대전·세종] 해외바이어초청 수출상담회 해외 유망 시장 바이어를 대전으로 초청하여 비즈니스 상담을 통한 해외 거래처 발굴 지원 - 해외 바이어와 1:1 수출 계약 상담 주선 및 사후 관리 - 개최 시기 및 형태는 상황 따라 변동 가능	대전/세종 소재 중소기업	하반기 중	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1002															
53	붙업코리아 대전 2024 수출상담회 해외 유망 바이어를 대전으로 초청하여 수출상담을 통한 신규거래선 발굴 지원 - 해외 바이어와 대전기업 1:1 매칭 및 상담 주선	대전이 본사인 주력산업 전·후방연관기업 (전년도 수출액 500만불 이하 기업)	4월	대전테크노파크 기업지원단 042-930-4852															
54	[대전] 해외바이어초청 수출상담회 해외 유망 시장 바이어를 대전으로 초청하여 비즈니스 상담을 통한 해외 거래처 발굴 지원 - 해외 바이어와 1:1 상담 주선 및 사후 관리	대전 소재 주력산업 전·후방연관기업 (전년도 수출액 500만불 이하 기업)	4월	KOTRA대전세종충남지원단 042-862-8313															
55	[세종] 해외바이어 초청수출상담회 - 해외 유망 시장 바이어 초청 수출상담회 지원 - 해외 바이어와 1:1 수출 상담 주선 및 사후관리	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	공고 시	한국무역협회대전세종충남지역본부 042-338-1005															
[대전] 무역사절단/ 해외 비즈니스 상담회(시장개척단)																			
56	[대전] 대전-중국/일본/베트남 비즈니스 상담회 대전광역시 통상사무소(도쿄, 난징, 선양, 호치민) 연계 비즈니스 상담회 개최 및 항공료의 40% 내(1사1인), 상담회장, 바이어 발굴, 통역료 등 지원 <table border="1"> <thead> <tr> <th>개최도시</th> <th>개최시기</th> <th>지원기업</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>중국 난징</td> <td>4.15.-4.19.</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>일본 도쿄</td> <td>5.13.-5.15.</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>중국 선양</td> <td>11.5.-11.10.</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>베트남 호치민</td> <td>상반기</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table> ※ 개최 시기 및 지원 기업 수 변동 가능성 있음	개최도시	개최시기	지원기업	중국 난징	4.15.-4.19.	10	일본 도쿄	5.13.-5.15.	10	중국 선양	11.5.-11.10.	10	베트남 호치민	상반기	10	대전 본사 또는 공장 소재 제조·수출 중소기업	공고 시	대전일자리 경제진흥원 통상지원팀 042-380-3041
개최도시	개최시기	지원기업																	
중국 난징	4.15.-4.19.	10																	
일본 도쿄	5.13.-5.15.	10																	
중국 선양	11.5.-11.10.	10																	
베트남 호치민	상반기	10																	

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처								
57 (대전) 무역 사절단 파견	- 현지 시장조사비, 통역료, 바이어 섭외, 상담주선 비용비, 항공료 등 지원	대전 본사 또는 공장 소재 중소기업	상담회 3개월 전	대전일자리 경제진흥원 통상지원팀 042-380-3046								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>파견국가</th> <th>시기</th> <th>지원기업</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>[유럽] 빈, 소피아</td> <td>4.22.-26.</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>[유럽] 암스테르담, 리스본</td> <td>5월 3-4주</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>[중남미] 멕시코시티, 상파울루</td> <td>6월</td> <td>6</td> </tr> </tbody> </table> ※ 일부 변경, 대체, 추가될 수 있음				파견국가	시기	지원기업	[유럽] 빈, 소피아	4.22.-26.	10	[유럽] 암스테르담, 리스본	5월 3-4주
파견국가	시기	지원기업										
[유럽] 빈, 소피아	4.22.-26.	10										
[유럽] 암스테르담, 리스본	5월 3-4주	8										
[중남미] 멕시코시티, 상파울루	6월	6										
58 2024 의료·바이오 통합 무역사절단 파견	- 대전지역 중소기업의 해외시장 진출을 위한 해외 현지 무역사절단 파견 - 지원분야 : 의약품, 의료기기 등 바이오 분야	대전 소재 주력산업 전·후방연관기업 (전년도 수출액 500만불 이하 기업)	6월	대전테크노파크 기업지원단 042-930-4852								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>파견국가</th> <th>시기</th> <th>지원기업</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>프랑크푸르트, 프라하, 취리히</td> <td>6월</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>				파견국가	시기	지원기업	프랑크푸르트, 프라하, 취리히	6월	5		
파견국가	시기	지원기업										
프랑크푸르트, 프라하, 취리히	6월	5										
59 (세종) 해외 무역 사절단 운영	- 해외무역관 활용 수출상담 지원 - 시장조사, 제품홍보, 바이어 발굴 등 지원	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	공고 시	세종일자리 경제진흥원 044-863-3095								
				중소기업 중앙회 02-2124-3164								
시장 진출지원												
60 북미시장 진출지원	북미시장 진출 특화프로그램 지원을 통한 대전기업 글로벌 진출 역량 강화 (KIC 실리콘밸리 프로그램 연계를 통한 현지진출, 법률, 수출실무 지원 / 4개사 내외 지원)	대전 본사 소재지 중소기업	3월, 7월	대전일자리 경제진흥원 혁신기업지원팀 042-380-3052								
					61 해외진출 직접지원사업	글로벌 진출 역량을 갖춘 대전 관내 중소기업에 대한 해외진출 직접비용(인증, 특허, 물류비 등 최대 18백만원 지원 / 9개사 내외 지원)	대전 본사 소재지 중소기업	3월	대전일자리 경제진흥원 혁신기업지원팀 042-380-3052-3			

06 컨설팅 지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
62 FTA활용지원센터 운영	FTA활용 컨설팅, 실무교육, 콜센터 운영 등	관내 기업	연중	대전상공회의소 042-480-3044 세종상공회의소 070-7780-2436
63 수출현장 자문위원 컨설팅	수출 30년 경력의 현장 전문위원(7명)이 직접 방문 (대면/비대면)하여 무료 1:1 무역 컨설팅 제공	희망기업 누구나	상시	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1002
64 내수기업 수출기업화	해외시장 진출을 희망하는 내수·초보기업 대상으로 무역실무 전문가인 수출전문위원과 1:1 밀착 컨설팅 서비스 - 수출 멘토링, 기업 역량 강화, 잠재바이어 발굴 등	- 내수기업(전년도 ['23년] 수출 0달러) - 초보기업(전년도 ['23년] 수출 10만달러 미만)	상반기	KOTRA 수출기업화팀 02-3460-7546
65 이동코트라	KOTRA가 내수·수출초보 기업을 대상으로 수행하는 찾아가는 맞춤형 컨설팅 서비스	수출관련 전문 상담이 필요한 모든 중소기업	수시	KOTRA 대전세종 충남지원단 042-362-8328
66 TRADE-SURE 컨설팅 서비스	무역보험, 금융, 수출입(통관, 계약 등), 법무, 회계 분야에 현장 경험이 풍부한 전문위원이 직접 방문, 무료로 1:1 컨설팅 제공	중소·중견기업	상시	한국무역 보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526- 3291~3294
67 원산지검증 대응 지원	기업의 원산지 사후검증에 따른 추징 등 불이익을 당하지 않도록 원산지 검증 대응 지원	중소·중견기업	상·하반기 접수	서울세관수출입 기업지원센터 02-510- 1375,1380
68 원산지인증 수출자 인증 지원	인증수출자 인증 취득을 위한 컨설팅 지원 (원산지 증명서 발급시간 및 비용절감)	중소 수출기업	상시	서울세관수출입 기업지원센터 02-510- 1387,1390
69 해외통관애로 해소 지원	국내 및 해외 다양한 경로를 통해 통관 장벽을 적극 발굴하고 포괄적 관세행정 지원을 위해 해외통관애로 해소 원스톱 지원팀을 구성하여 현장중심의 수출지원	모든 수출기업	상시	서울세관수출입 기업지원센터 02-510-1379
70 찾아가는 관세행정 컨설팅	기업을 직접 방문하여 수출통관, FTA(RCEP 포함), 품목분류 등 관세행정 종합컨설팅 지원	중소기업	상시	대전세관 042-717-2222

07 금융 지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
자금				
71 내수기업 수출기업화	수출 중소기업 육성을 위해 내수기업 또는 수출 초보기업을 대상으로 해외마케팅 등 판로개척, 해외인증 획득, 수출품 개발, 수출품 생산비용 등에 소요되는 운전자금 지원	수출실적 10만불 미만 중소기업 혹은 수출지원사업 참여기업 (최근 1년)	상시 (예산소진 까지)	국번없이 1357 국번없이 1357
72 수출기업 글로벌화	수출 중소기업의 경쟁력 강화를 위해 수출 유망기업을 대상으로 생산설비 자금 및 수출품 생산비용 등에 소요되는 시설-운전자금 지원	수출실적 10만불 이상 중소기업 (최근 1년)	상시 (예산소진 까지)	
73 KITA 무역 진흥자금융자추천	국내외 전시회 참가, 시장 조사 등 수출 마케팅, 수출용 원자재/완제품 구매 등 수출 이행에 필요한 자금을 저리로 융자 (연 2.5~3.0%, 최대 3억 원)	무역협회 회원(회비 완납)으로서 전년도 수출실적 2,000만 달러 이하 중소기업	하반기 모집예정	한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1002
74 수출성장자금대출	수출실적을 보유한 국내기업에 수출실적 범위 내에서 수출자금을 일괄 대출	지원대상물품 등 수출실적이 있는 국내기업 (신용도 평가 등을 통해 지원 대상 요건에 부합하는 기업)	수시	한국수출입은행 대전세종충남 지역본부 042-489-9428, 9585, 9429
75 수출이행자금대출	수출계약별로 수출목적물의 제작이행 및 대금 회수시까지 필요한 자금 대출	지원대상물품 등을 수출하는 국내기업 (신용도 평가 등을 통해 지원 대상 요건에 부합하는 기업)	수시	한국수출입은행 대전세종충남 지역본부 042-489-9428, 9585, 9429
76 수출촉진자금대출	내수에서 수출로 전환하거나 수출 확대를 추진하는 기업을 대상으로 시설투자, 기술개발 및 해외시장개척활동자금 등을 지원	수출을 추진하는 국내기업 (신용도 평가 등을 통해 지원 대상 요건에 부합하는 기업)	수시	한국수출입은행 대전세종충남 지역본부 042-489-9428, 9585, 9429
77 현지법인 사업자금대출	국내기업의 해외자회사 법인운영 및 시설투자에 필요한 자금 대출	국내기업의 해외자회사 (신용도 평가 등을 통해 지원 대상 요건에 부합하는 기업)	수시	한국수출입은행 대전세종충남 지역본부 042-489-9428, 9585, 9429
78 수입자금대출	국민생활 안정, 고용증대 및 수출촉진 등에 기여하는 물품수입에 필요한 자금 대출	수입을 추진하는 국내기업 (신용도 평가 등을 통해 지원 대상 요건에 부합하는 기업)	수시	한국수출입은행 대전세종충남 지역본부 042-489-9428, 9585, 9429
79 수출신용보증 (선적전)	수출기업이 선적 이전 물품을 제조, 가공, 조달할 수 있도록 은행으로부터 자금을 대출받을 때 공사가 보증하는 제도	공사가 정한 이용요건에 부합하는 수출기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처												
80 수출신용보증 (선적후)	금융기관이 수출신용보증서를 담보로 하여 수출거래와 관련한 환어음 또는 선적서류를 매입하는 방법으로 수출자에게 대출한 후, 수입자로부터 그 수출대금을 지급받지 못하게 됨으로써 수출자가 은행에 대하여 부담하게 되는 상환채무를 공사가 대지급하는 제도	공사가 정한 이용요건에 부합하는 수출기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294												
81 수출신용보증 (매입)	금융기관이 수출신용보증서를 담보로 하여 수출거래와 관련한 환어음 또는 선적서류를 매입하는 방법으로 수출자에게 대출한 후, 그 대출금이 상환되지 않은 경우 공사가 대지급하는 제도	공사가 정한 이용요건에 부합하는 수출기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294												
82 수출신용보증 (포괄매입)	금융기관이 수출신용보증서를 담보로 하여 수출거래와 관련한 환어음 또는 선적서류를 매입하는 방법으로 수출자에게 대출한 후, 그 대출금이 상환되지 않은 경우 공사가 대지급하는 제도로 보증서 1개로 다수의 수입자에 대해서 이용가능	공사가 정한 이용요건에 부합하는 수출기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부042-526-3291~3294												
83 수입부가가치세 납부유예제도	수입시 납부하는 부가가치세를 세무서에 부가가치세 정산 신고할 때까지 납부를 유예하여 납세부담을 완화	수출실적이 있는 중소-중견 제조기업	상시	대전세관 042-717-2258												
84 관세 환급 제도	수출용 원재료를 수입하는 때에 납부했거나 납부할 관세 등을 수출자 또는 수출물품 생산자에게 되돌려주어 기업의 자금부담 완화	수출실적이 있는 중소 수출기업	상시 (수출신고 일로부터 5년 이내)	대전세관 042-717-2264												
보증																
85 수출중소기업우대보증제도	수출중소기업에 대한 지원 확대를 통한 수출촉진과 경제 활력을 위해 수출단계별 보증심사, 보증비용 등을 우대하여 보증지원 <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>수출단계</th> <th>대상</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>수출예상기업</td> <td>수출신용장 등 보유하여 수출예상 또는 수출실적이 매출액 10%미만인 기술혁신선도형기업</td> </tr> <tr> <td>수출실적기업</td> <td>수출실적이 매출액의 10% 이상인 기술혁신선도형기업</td> </tr> <tr> <td>수출주력기업</td> <td>수출실적이 당기매출액의 30% 이상이거나 1백만불 이상인 기술혁신선도형기업 또는 중기부 선정 수출유망중소기업</td> </tr> <tr> <td>수출우수기업</td> <td>수출실적이 5백만불 이상인 기술혁신선도형기업</td> </tr> <tr> <td>수출선정기업</td> <td>유관기관 수출지원사업 선정기업</td> </tr> </tbody> </table>	수출단계	대상	수출예상기업	수출신용장 등 보유하여 수출예상 또는 수출실적이 매출액 10%미만인 기술혁신선도형기업	수출실적기업	수출실적이 매출액의 10% 이상인 기술혁신선도형기업	수출주력기업	수출실적이 당기매출액의 30% 이상이거나 1백만불 이상인 기술혁신선도형기업 또는 중기부 선정 수출유망중소기업	수출우수기업	수출실적이 5백만불 이상인 기술혁신선도형기업	수출선정기업	유관기관 수출지원사업 선정기업	수출예상기업, 수출실적기업 수출주력기업, 수출우수기업, 수출선정기업	수시	기술보증기금 고객센터 1544-1120
수출단계	대상															
수출예상기업	수출신용장 등 보유하여 수출예상 또는 수출실적이 매출액 10%미만인 기술혁신선도형기업															
수출실적기업	수출실적이 매출액의 10% 이상인 기술혁신선도형기업															
수출주력기업	수출실적이 당기매출액의 30% 이상이거나 1백만불 이상인 기술혁신선도형기업 또는 중기부 선정 수출유망중소기업															
수출우수기업	수출실적이 5백만불 이상인 기술혁신선도형기업															
수출선정기업	유관기관 수출지원사업 선정기업															
86 해외진출기업 지원제도	국내기업의 해외진출 활성화를 위해 해외진출 기업의 해외 직접투자 및 해외 중속기업 사업화 자금에 대한 보증지원	해외진출 국내 지배기업	수시	기술보증기금 고객센터 1544-1120												
87 수출다변화 지원특례보증 지원제도	새로운 수출시장에 진출하는 기업에게 글로벌 스케일업 지원을 목적으로, 수출국가를 확대하거나 수출유망국가에 진출하는 기업에 보증비용 상향, 보증료율 감면, 보증금액 산정 우대 등	수출다변화 성공기업, 수출유망국 진출기업 및 정부 선정 수출역량 우수기업	3,000억원 (자금소진 시까지)	기술보증기금 고객센터 1544-1120												
88 전략품목 수출 지원 특례보증 지원제도	정부선정 8대 주력제조업-신수출 유망분야-초격차 미래전략산업 등 전략적인 수출 지원의 필요성이 인정되는 품목과 산업을 영위하는 기업에 기술혁신 추진과 수출 주도권을 확보할 수 있도록 우대하여 지원	수출실적 금액(100만불 이상) 또는 비중(매출액 등의 30% 이상) 요건을 충족하는 수출중소기업	5,000억원 (자금소진 시까지)	기술보증기금 고객센터 1544-1120												

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
89 해외동반진출 특례보증 지원제도	대기업 협력사인 중소기업이 해외진출을 추진할 경우 최대 200억원의 해외투자자금 및 해외사업자금에 대한 보증을 지원함으로써, 이들 기업이 글로벌 공급망 재편에 대응하고 해외시장 진출을 원활하게 추진할 수 있도록 도입	대기업과 협력하여 해외진출을 추진 중인 중소기업으로서 대기업의 추천을 받은 기업	2,000억원 (자금소진 시까지)	기술보증기금 고객센터 1544-1120
90 수출희망기업 특례보증	당기 또는 최근 1년간 수출실적은 없으나, 수출을 희망 또는 준비 중인 중소기업으로서 신보가 정하는 소정의 평가방법에 의해 보증지원 규모가 결정되는 제도	수출희망기업기업 지원타당성 평가표에 의한 평가점수가 80점 이상인 기업	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
91 수출진입기업 보증제도	수출시장 신규진입 또는 수출확대를 추진하는 중소기업을 대상으로 신보가 정하는 소정의 평가방법에 의한 미래성장기업군에 따라 보증지원 규모가 결정되는 제도	1년(당기or최근) 수출실적이 1백만불 미만인 중소기업	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
92 수출확장기업 보증제도	수출의 지속성 및 성장성을 확보할 수 있는 중소기업을 대상으로 지원하는 보증제도	1년(당기or최근) 수출실적이 1백만불 이상, 수출유망중소기업 등	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
93 수출주력기업 보증제도	수출 경쟁력 향상을 통해 글로벌 기업으로 도약할 수 있는 중소기업을 대상으로 지원하는 보증제도	1년(당기or최근) 수출실적이 5백만불 이상인 중소기업	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
94 해외진출 기업보증지원 프로그램	국내 모기업이 해외 중속기업에 투자대여 시 필요한 자금을 보증(대출보증) 또는 해외 중속기업의 현지 대출 시 필요한 Stand-by L/C를 발급받도록 국내 모기업에 보증(지급보증의 보증) 지원	해외 중속기업을 보유하고 있는 국내 지배기업	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
95 수출이행성보증	국내 수출자의 수주성사 및 수출거래 지원을 위한 각종 입찰보증, 선수금환급보증, 계약이행보증 등 제공	국내기업 또는 해외자회사 (신용도 평가 등을 통해 지원 대상 요건에 부합하는 기업)	수시	한국수출입은행 대전세종충남 지역본부 042-489-9428, 9585, 9429
외국환				
96 수입신용장	국가 경제의 성장, 국민 생활의 안정, 고용증대 및 수출촉진 등에 기여하는 물품 등의 수입에 대하여 수입신용장 개설을 통해 당행이 해외 수출자에게 대금지급을 약속하는 보증 제도	당행 수입자금 취급대상 품목을 수입하는 국내기업 (신용도 평가 등을 통해 지원 대상 요건에 부합하는 기업)	수시	한국수출입은행 대전세종충남 지역본부 042-489-9428, 9585, 9429
97 수출환어음매입	신용장 또는 무신용장방식(D/A, O/A방식 등) 수출거래를 근거로 발행된 수출환어음을 매입함으로써 국내 수출기업을 지원하는 선적 후 수출금융상품	수출실적이 있는 국내기업 (신용도 평가 등을 통해 지원 대상 요건에 부합하는 기업)	수시	한국수출입은행 대전세종충남 지역본부 042-489-9428, 9585, 9429
98 외국환거래법 상담	수출입관련 외국환거래법 통한 상담 등 맞춤형 컨설팅을 통해 경미한 외환절차위반을 방지하고자 외환상담 프로그램 운영	외국환거래 업무를 하는 중소기업	상시	서울본부세관 외환 Help Desk 02-510-1465

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
무역보험				
99 단기수출보험 (선적후)	수출자가 수출대금 결제기간이 2년 이내의 수출계약을 체결하고 물품(용역포함)을 수출하였으나 비상위험 또는 신용위험으로 인하여 수출대금을 회수하지 못하게 되는 경우, 수출기업이 입게 되는 손실을 보상하는 제도	수출자 및 수입자의 신용등급이 불량등급이 아닌 경우	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
100 단기수출보험 (중소중견Plus)	보험계약자인 수출기업은 연간 보상한도(중소기업 최대 U\$150만 이내)에 대한 보험료를 납부하며, 보험계약자가 보험계약기간(1년) 중 이행(선적)한 수출거래에 대하여 선택한 담보위험으로 손실이 발생할 때 연간 보상한도(책임금액) 내에서 손실을 보상하는 제도	연간 수출실적 U\$50백만 이하의 중소기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
101 단기수출보험 (중소중견Plus) 단체보험	단기수출보험(중소중견Plus)에 단체보험 개념을 도입, 지자체 등 지원기관 또는 단체(협회 등)가 보험계약절차를 진행하여 일괄 보험계약을 체결하고 수출기업은 단체보험의 피보험자로서 수출대금 미회수 위험 발생시 최대 U\$5만까지 손실을 보상받는 제도	연간 수출실적 U\$30백만 이하의 중소기업	수시 (예산소진 까지)	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
102 농수산물 패키지보험	하나의 보험으로 농수산물 수출 시 발생하는 여러 위험(수출대금 미회수위험, 수입국 검역위험, 클레임비용위험)을 간편하게 보장하는 농수산물 수출기업 전용 제도	신선농수산물을 생산하는 공사 신용등급 G급 이상의 수출기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
103 단기수출보험 (다이렉트)	별도의 수입자 신용조사 없이 수출신고건별로 수출보험에 가입하고 해당 수출거래에 대한 대금 미회수 위험을 담보하는 비대면 간편 보험제도로 수출신고수리일로부터 10일 이내 보험가입 가능	공사 신용등급 G급 이상 중소기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
104 단기수출보험 (중소Plus) 다이렉트플러스	별도의 수입자 신용조사 또는 수출통지 등의 절차 없이 보험계약기간 동안 발생한 보험 계약자의 모든 정상 수출거래에 대한 대금 미회수 위험을 담보하는 비대면 간편 보험제도	연간 수출실적 U\$50백만 이하의 공사 신용등급 G급 이상 중소기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
105 수출보증보험	금융기관이 수출거래와 관련하여 수출보증서를 발행한 후 수입자(발주자)로부터 보증채무이행청구를 받아 이를 이행함으로써 입게 되는 금융기관의 손실을 보상하는 제도 ① 입찰보증 ② 계약이행보증 ③ 선수금환급보증 ④ 유보금환급보증 ⑤ 하자보수보증	공사가 정한 이용요건에 부합하는 수출기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
106 환변동보험	수출입거래를 통해 외화를 획득, 지급하는 과정에서 환율변동에 따른 위험을 헷지하는 제도	신용상 문제가 없는 국내기업	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294
107 수입보험	선금금 미회수위험 또는 자원 수입에 필요한 자금 대출 후 대금금 미회수시 발생하는 손실을 보상하는 제도	신용상 문제가 없는 국내수입자 및 수입계약 상대방	수시	한국무역보험공사 대전세종충남 지역본부 042-526-3291~3294

08 인력지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
교육				
108	스타트업 교육	스타트업 수출역량 강화를 위한 교육프로그램 운영	대전/세종/충남 소재 스타트업	하반기 dc.kita.net 공지참조 한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1004
109	무역실무교육	기초무역실무, 무역실무심화, 마케팅/외환, 주력산업 전문가 과정 등 무역 분야의 다양한 교육프로그램 운영	대전/세종/충남 소재 기업	하반기 dc.kita.net 공지참조 한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1002
110	YES FTA 전문교육	중소기업 FTA 활용 제고를 위한 교육 지원	수출입기업 임직원	상시 서울세관수출입 기업지원센터 02-510-1376,1374
111	글로벌 수출인재양성 교육	- 무역실무 기초, 수출계약 실무, 수출통과 및 선적 등 - 글로벌 마케팅, 해외 전시 마케팅 및 진출 전략 등	대전 소재 주력산업 전·후방연관기업 임직원 (전년도 수출액 500만불 이하 기업)	상·하반기 2회 대전테크노파크 기업지원단 042-930-4852

09 지자체 무역보험·보증료 지원

사업명	사업개요	지원대상	접수	문의처
112	(세종) 수출 보증보험료 지원사업	중소기업의 수출 보증 및 보험 등 서비스 이용 관련 보험료, 보증료 등을 세종시에서 지원	세종시 관내 본사 또는 공장 소재 중소기업	공고 시 한국무역보험공사 대전세종충남지역본부 042-526-3294
113	수출단체 보험료 지원	무역보험공사 수출단체 보험(중소중견플러스, 수출안전망) 가입 시 보험료 지원 - 중소기업플러스: 무역협회 회원등급에 따라 차등 지원 - 수출안전망: 100% 전액 지원 ('24년 사업신청은 전화로 사전 문의 요망)	- 중소기업플러스: 전년도 수출실적 3000만 달러 이하인 무역협회 회원사 - 수출안전망: 전년도 수출실적 10만 달러 이하인 무역협회 회원사	'24.2월 부터 예산소진 시 까지 한국무역협회 대전세종충남 지역본부 042-338-1002

중소기업 수출지원 유관기관 및 관리 웹사이트 안내

기관	사이트 명	사이트	정보
대전광역시	대전광역시	www.daejeon.go.kr	중소기업 지원시책, 투자유치, 경제지표 등 정보제공
세종특별자치시	세종특별자치시	www.sejong.go.kr	중소기업 지원시책, 투자유치, 경제지표 등 정보제공
중소벤처기업부	중소기업수출지원센터	www.smes.go.kr/exportcenter	수출바우처, 해외규격획득지원 등 중소기업부 수출지원시책 정보제공 및 수출상담실 운영
관세청	FTA포털	www.customs.go.kr/ftaportalkor	FTA협정문, 협정별 세율정보 등 FTA통합 정보제공
한국무역협회	무역정보포털	www.kita.net	지원사업, 무역통계, 수출입실무, 통상정보, 해외인중, 비관세장벽 등
	tradeKorea	tradeKorea.com	해외바이어-셀러 B2B 전자상거래 플랫폼
	Kmall24	Kmall24.com	전 세계 소비자 대상 온라인 해외직판(B2C) 플랫폼
	TradePro	tradepro.kr	디지털 무역상담 플랫폼
KOTRA	대전세종충남지역본부	dc.kita.net	지역본부 사업 안내, 지자체 지원사업 공고 등
	KOTRA	www.kotra.or.kr	KOTRA 지원사업 안내 및 공고 등
	해외경제정보Dream	dream.kotra.or.kr	각 부처·기관 산재된 해외진출정보 시장별·단계별 제공하는 대외경제정보 통합 플랫폼
	buyKOREA	www.buykorea.org	전세계 바이어와 한국 수출업체를 연결해주는 글로벌 B2B e-마켓플레이스
중소벤처기업진흥공단	TriBIG	www.kotra.or.kr/bigdata	시·기반 무역투자데이터 분석을 통해 유망시장과 잠재파트너 즉시 추천
	고비즈코리아	kr.gobizkorea.com	온라인쇼핑몰 판매대행, 온라인전시회, 온라인 수출 공동물류, 홍보 동영상 콘텐츠 제작, 해외바이어 거래알선 등 지원
	수출바우처	www.exportvoucher.com	수출바우처사업
대전일자리경제진흥원	중진공 홈페이지	www.kosmes.or.kr	해외마케팅지원사업
	대전비즈	www.djbea.or.kr	기업지원사업, 무역지원정보, 사업선정 결과공지, 대전 기업현황, 정보공유 등
대전테크노파크	대전일자리경제진흥원, 대전테크노파크, 한국무역협회 대전세종충남지역본부, 대전충남KOTRA지원단, 중소벤처기업진흥공단 대전세종지역본부, 한국무역보험공사 대전세종충남지역본부 등 6개 유관기관 수출지원 관련 사업공고 및 접수	www.djtrade.or.kr	대전일자리경제진흥원, 대전테크노파크, 한국무역협회 대전세종충남지역본부, 대전충남KOTRA지원단, 중소벤처기업진흥공단 대전세종지역본부, 한국무역보험공사 대전세종충남지역본부 등 6개 유관기관 수출지원 관련 사업공고 및 접수
	대전TP 홈페이지	www.djtp.or.kr	지원사업 안내 및 모집공고, 시설장비지원 안내
세종테크노파크	대전기업정보포털	www.dips.or.kr	지원사업 모집공고, 사업신청 등
	세종TP 홈페이지	http://sjtp.or.kr/	지원사업 안내 및 모집공고, 정책연계·애로상담, 시설 장비지원 안내 등
한국무역보험공사	한국무역보험공사	www.ksure.or.kr	무역보험, 수출신용보증, 수입자신용조사, 해외채권추심대행 등 수출지원 제도안내
	Ksure 해외신용정보 센터	www.ksure.or.kr:8443/research	수입자검색시스템, 국가별 종합분석 자료, 글로벌 산업정보, 금융 및 무역지표 등
신용보증기금	신용보증기금	www.kodit.co.kr	신용보증, 유동화회사보증, 매출채권보험, 컨설팅 안내 등
기술보증기금	기술보증기금	www.kibo.or.kr	보증이용 안내, 보증상품, 보증지원절차 안내 등
한국수출입은행	한국수출입은행	www.koreaexim.go.kr	중소·중견기업 우대지원 안내, 수출 관련 대출, 해외사업 관련 대출 등

2024 수출희망기업을 위한

수출길라잡이

발행일 2024년 2월

발행처 대전·세종지방중소벤처기업청
