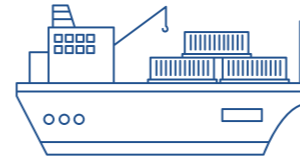
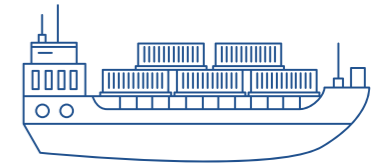
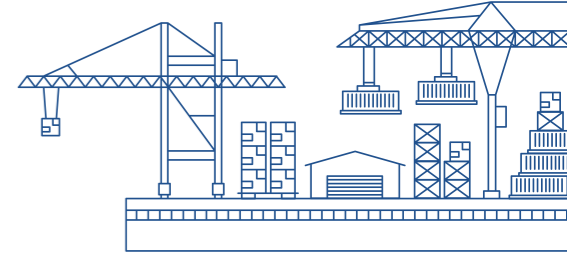


이 안내서는 수출을 처음 시작하는 기업의 편의를 위한 정보제공 목적으로 작성한 것으로, 관련법령 개정, 기관별 정책변경 등으로 인해 내용이 상이할 수 있습니다.

수출 성공을 위한

수출 실무 가이드북



수출 성공을 위한

수출 실무 가이드북

CONTENTS



수출 실무 가이드북

I

수출가이드

1 시장조사	8
2 수출기반 준비	10
3 해외시장 개척	12
4 수출계약	16
5 사후관리	22
6 정부지원사업 활용	23

수출 실무 가이드북

II

수출지원사업

1 수출기반 조성	26
2 온라인 마케팅	26
3 오프라인 마케팅	27
4 맞춤형 지원사업	29
5 수출활동 지원	30
6 금융지원	31
7 수출 컨설팅	33
8 수출 전문 인력 양성	34
참고 수출지원기관 연락처	35



한눈에 보이는 수출가이드



수출진행과정

시작

완료



I

수출가이드

- 1 | 시장조사
- 2 | 수출기반 준비
- 3 | 해외시장 개척
- 4 | 수출계약
- 5 | 사후관리
- 6 | 정부지원사업 활용



1 시장조사

타겟국가 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

- kotra 해외시장뉴스 참고 : kotra 해외무역관에서 주기적으로 현지시장정보(수출유망품목 등) 업데이트
* news.kotra.or.kr → 국가 지역정보 → 진출전략
- 충북지방중소벤처기업청, Kotra, 한국무역협회, 지자체 등에서 실시하는 해외시장진출 설명회 참석



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

시장 조사



1 조사항목

- 해당 제품의 수요와 공급 동향, 수출입 동향, 유통 구조, 경쟁사 동향, 진입장벽, 수입요건 등
* 수급과 수출입 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 사실 시장조사 전문업체**의 유료서비스 활용
* kotra(www.kotra.or.kr) → 사업소개 → 맞춤형 해외시장조사(유료) → 해외시장조사[바이어 연락처 제공]
** 한국컴파스, EC21, 매경바이어스 가이드, 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⁾



조사기관은 신청기업의 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

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), aT 농식품수출정보(www.kati.net)

신용 조사



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

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 기타 : 해외투자 사기, 지적재산권 사기(상표권 무단등록 후 판매금지 요구 등), 고의부도 후 대금 미지급 등

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 공사나 프로젝트를 진행한다면, 상대가 요구하거나, 제시하는 서류의 완결성을 보자.
→ 진성은 서류가 꼼꼼하다
- ④ 바이어 홈페이지 방문해서 취급하는 제품이나, 회사성격을 파악하자.
→ 진성 바이어는 홈페이지에서 보여지는 성격이 명확(문의제품 취급)하다.

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
트레이드내비(기업 기본정보 열람) : www.tradenavi.or.kr → 해외기업정보 → 총괄검색



2 수출기반 준비

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



- 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

해외 규격인증



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 1381 인증 표준 정보센터(www.1381call.kr, ☎1381) 통해 확인
- 통합무역정보서비스(www.tradenavi.or.kr) → 무역규제 → 해외인증

3 해외규격인증획득지원

- (상담) 해외인증 정보시스템(www.certinfo.kr), 해외규격인증 획득지원센터(www.smes.go.kr/globalcerti)⁴⁾
- * 해외규격인증 획득지원센터(www.smes.go.kr/globalcerti) → 수출지원사업 → 방문형컨설팅
- (지원) 해외 규격인증 획득 지원사업(중소벤처기업부, 충청북도, aT 등) 활용

4 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) 중소벤처기업부(수출바우처) : 외국어 카탈로그, 외국어 홈페이지, 외국어 애플리케이션 등 ☎041-415-0607

4) 1381인증표준정보센터(www.1381call.kr) → 상담 → 해외인증자료조사 → 기존자료 검색 및 신청 or 전문가상담 신청

디자인 개발⁵⁾



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

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

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 입게 되는 손실 보상
단기수출보험(농수산물패키지)	농수산물 수출 시 발생할 수 있는 여러 위험(대금 미회수, 수입국검역, 클레임비용)을 한 번에 보장하는 농수산물 수출기업 맞춤 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 헤지(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 지원⁶⁾

- 충청북도, 청주시, 충주시, 진천군, aT, 한국무역협회 등에서 한국무역보험공사의 보험료를 지원

DUNS 넘버



1 D-U-N-S® Numer 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) 수출바우처(www.exportvoucher.com) : 제품디자인, 포장디자인, CI/BI 제작 지원, 최대 1억원 한도 ☎041-415-0607

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



3 해외시장 개척

잠재 바이어 발굴



- (직접발굴)** 해외전시회 및 수출상담회 참가, 무역디렉토리⁷⁾ 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 오피정보
 - 기업정보 디렉토리(D&B Hoover's 등) 검색 : '데이터바우처 지원사업' 활용
 - * 한국데이터산업진흥원에서 운영하는 국내·외 기업정보 데이터 구매, 일반가공, 시가공 비용지원 사업
- (발굴의뢰)** kotra 등의 유료서비스*를 통해 발굴
 - 대한무역투자진흥공사(www.kotra.or.kr) → 사업신청 → '맞춤형 지원서비스*' 검색
 - * (KOTRA) 고객의 해외사업과 관련하여 정형화되어 있지 않은 심층 요구사항(조사 등)을 수행하는 맞춤형 서비스
 - 한국무역협회(kr.tradekorea.com) → B2B 해외비즈니스 → 해외바이어 발굴 → 해외비즈니스 매칭*
 - * tradeKorea에 등록된 회사정보 활용 거래제안서 발송(한국무역협회 회원사 대상, 연 3회 신청)

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

전자상거래 활용



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

[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)

TIP 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

7) 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

수출 상담회 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 추진규모⁸⁾

- 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

TIP 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

시장 개척단 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

TIP ① 회사 소개서, 제품 카탈로그, 상담용 샘플, 단가표(거래 조건별, 구매 수량별) 준비
② 구매력 있는 바이어는 이미 유사 품목을 공급받고 있을 가능성이 높으므로, 신규 제품을 중심으로 왜 자사 제품이 타사에 비해 더 매력적인지 구체적으로 어필할 수 있어야 함

8) 수출상담회(지자체, 유관기관) : 충청북도(www.chungbuk.go.kr), aT(global.at.or.kr), kotra(www.gep.or.kr), 중소기업중앙회(www.smes-expo.go.kr) 등 참고



3 해외시장 개척

해외 전시회



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.tsn.com, www.exhibitoronline.com

3 전시회 소요비용 지원

- 정부 및 지자체에서 부스 임차비, 장치비, 운송료 등 전시회 소요 비용 지원⁹⁾

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 현장상담

- 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



- 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 예약(몸이 편해야 상담이 잘된다)
- 전시 중 간단히 식사할 수 있는 동선/메뉴 파악, 점심은 간단하게 샌드위치로 해결하고, 저녁을 맛있게 먹자

9) 중소기업부 수출바우처(www.exportvoucher.com) : 최대 1억원까지 국내·외 국제전시회 개별 참가비 지원 ☎041-415-0607
 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
 한국농수산식품유통공사(global.at.or.kr) : 국제식품 박람회 한국관 참가지원 ☎061-931-0855
 충청북도, 청주시, 제천시 : 해외전시회 개별참가 비용 지원

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 업로드 하여 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 쇼핑물 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

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 유용¹⁰⁾
 수출지원기반활용사업(www.exportvoucher.com) → 해외지사화사업 → 사업신청
 * 진인(기초마케팅), 발전(마케팅 및 수출), 확장(수출 및 현지화)으로 구분하여 시장조사, 바이어발굴, 통관자료, 인허가 등 지원

2 글로벌비즈니스센터/코리아스타트업센터/글로벌공유오피스¹¹⁾

- 기존 수출인큐베이터를 글로벌비즈니스센터로 개편·전환
- 수출마케팅과 금융·투자, 기술교류, 제품현지화, 물류, ODA(Office Development Assistance, 공개개발원조) 등 기능을 강화하고, 현지 네트워크를 다변화해 기업 맞춤형 해외진출 지원 서비스 제공

10) 수출지원기반활용사업(www.exportvoucher.com) → 해외지사화사업 → 사업신청

11) 중소기업진흥공단(www.kosme.or.kr) → 지원사업 → 수출마케팅 → 글로벌비즈니스센터/코리아스타트업센터



4 수출계약

거래
협상¹²⁾



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 적정이익

* 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

INCOTERMS 2020 (11가지 조건 중 대표적인 것 5가지) ● 수출자 의무 ○ 수입자 의무 ! 위험이전

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)							!

12) 중소기업진흥공단 현장지원단 : ☎043-230-5360
 코트라지원단 : 총북 ☎043-217-0016
 Trade-Sure 컨설팅센터(한국무역보험공사) : 금융, 수출입 상담 지원 ☎1588-3884, tradesure.sure.or.kr

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

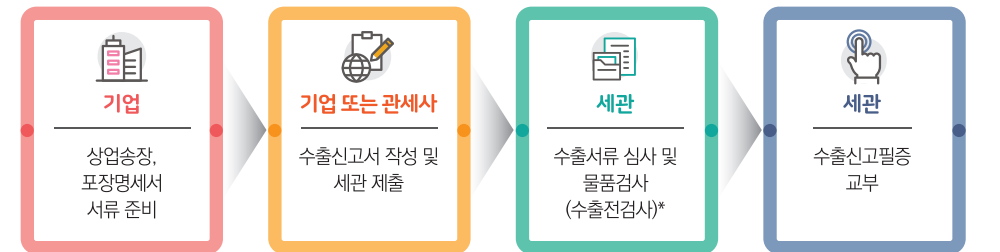
3 계약서 작성 주의사항

- 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)

수출
신고



1 수출통관 과정



* 대부분 '수출전검사' 없이 수출서류만으로 심사하나, '수출전검사' 발생시, 기업과 세관이 함께 물품 검사 시행(2~3일 소요)
 ** '세관장 확인 대상 물품'¹³⁾ 여부 및 '전략물자 대상 물품'¹⁴⁾ 여부 사전확인 필요

2 수출 신고 절차

- 수출신고를 위해서는 사업자등록번호와 연결된 통관고유번호 발급과 해외거래처 신고가 필요하며, 수출 시기에 관세청 전자통관시스템을 통해 수출자 또는 관세사가 수출물품 소재지를 담당하는 세관에 신고
- * 초보기업에서는 주로 관세사가 수출신고 관련 모든 업무를 대행하며, 전자통관으로 대부분 당일 새벽에 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)

13) 세관장 확인 대상 : 특정품목은 관계법령에 따라 신고 또는 허가를 받아야 수출가능
 관세법령정보포털(unipass.customs.go.kr/clip/index.do) → 관세정보 → 통관정보 → 세관장확인사항 → 검색창(HS코드 검색)
 14) 전략물자 사전판정 : 전략물자 수출시 '수출허가' 필요
 전략물자관리시스템(www.yestrade.go.kr) 통해 온라인으로 자가판정하거나, 전문판정 의뢰(15일 소요)



4 수출계약

물품
운송



1 운송진행과정

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

2 FCL, LCL

- FCL(Full Container Load) : 컨테이너 1개를 1개 기업에서 단독으로 사용하는 것
- LCL(Less Container Load) : 컨테이너 1개를 다수의 기업과 공동으로 사용하는 것*
* 포워더가 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×세로×높이, 단위 : m) 또는 운임톤(RT[Revenure Ton, 1ton=1cbm]) 중 높은 것을 기준으로 운송비 부과
* 물량 집중시기(여름휴가 전, 연말 등)에는 '성수기 수수료'가 부과되는 등 물류비가 수시로 변동하는바, 견적 제공시에는 실제 선적시기의 물류비 예측이 필요(실제 물류비는 출항 1개월 전에 공개되는바, 전년도 인상을 등 고려하여 물류비 예측)
- (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 x 150mm 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) 트래드링스(www.tradlinx.com), 포워더케이알(www.forwader.kr) 등 물류플랫폼에서 해상스케줄, 화물추적 등 물류정보 확인 가능

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 LCL 화물을 1개의 컨테이너로 모으는 작업
B/L(Bill of Loading)	선하증권, 화물을 찾을 수 있는 유가증권*
L/G(Letter of Guarantee)	수입화물선취보증서, 화물보다 BL 원본이 늦게 도착할 경우, LC 개설은행에서 BL 없이 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(Container 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)



- 파손, 도난 등 사고에 대비하여 화물 포장상태, 적재상태, 쉘넘버 증빙 사진 확보
- FCL은 적재완료 후 컨테이너 씰(seal)로 컨테이너를 봉하며, 이 씰 번호를 인보이스 등에 기재해야 함
- 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)



4 수출계약

대금
결제



1 송금(T/T, Telegraphic Transfer)

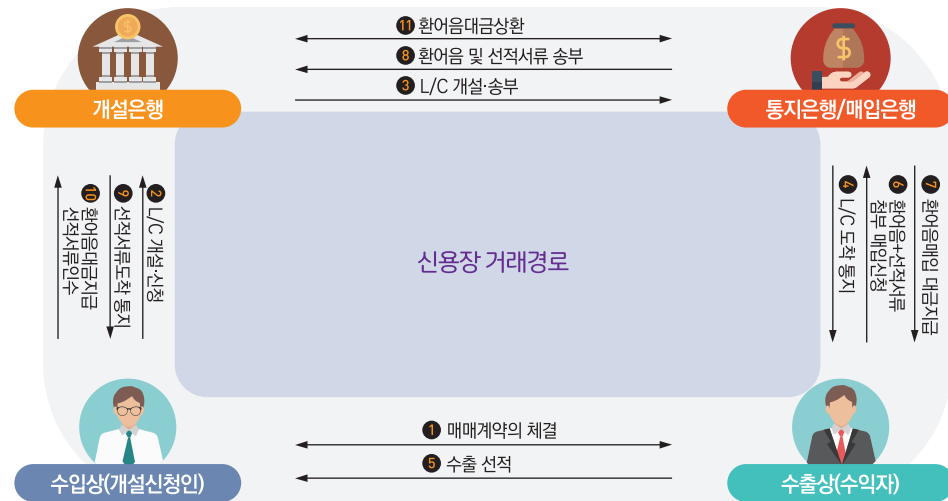
- 수입자가 수출자 외환 계좌로 직접 송금하는 방식으로 전체 수출거래의 약 70%가 활용
- 송금이 완료되면, 수출자 거래 은행에서 수출자에게 해외송금 건을 통지하며, 프로포마 인보이스(Proforma Invoice) 등 거래 증빙서류를 은행에 제출하면 최종적으로 수출자 계좌로 입금이 완료됨



- TIP**
- 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 시기 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



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

기타



1 포페이팅(Forfaiting)

- **(주요내용)** 해외 수입국 은행에서 개설한 신용장 또는 보증과 관련한 환어음 및 선적서류를 포페이터(Forfaier, 한국수출입은행¹⁵⁾ 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 할인료율 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)** 외상거래시 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)

15) 한국수출입은행 문의처 : (포페이팅) 02-6252-3410, (팩토링) 02-6252-3522



5 사후관리

영세율 적용



1 수출품 부가가치세 영세율 적용

- '소비지국 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 확인해 주는 서류. 구매확인서 통합정보서비스(UtradeHUB)¹⁶⁾ 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

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

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/ftaportalor/main.do) → FTA 일반현황 → FTA 체결현황
- 단, FTA 우대세율을 적용받기 위해서는 해당 FTA의 '수입국 원산지 결정기준' 충족여부 사전 확인 필요¹⁷⁾

- 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)

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

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

17) FTA컨설팅(충북FTA활용지원센터) ☎043-229-2721/2726

관세 환급



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 환급¹⁸⁾
 - 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



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)

6 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 신청해 놓으면, 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 발표하자(말을 설득력있게 할 필요가 있음)
- 시간제한이 있으므로, 배정된 시간에 맞추어 여행 연습 후 실제 발표 진행

18) 적용대상 : 직접 2년간 환급실적이 6억원 이하인 중소기업(제조업)



II

수출지원사업

- 1 | 수출기반 조성
 - 2 | 온라인 마케팅
 - 3 | 오프라인 마케팅
 - 4 | 맞춤형 지원사업
 - 5 | 수출활동 지원
 - 6 | 금융지원
 - 7 | 수출 컨설팅
 - 8 | 수출 전문 인력 양성
- 참고** | 수출지원기관 연락처

II | 수출지원사업



수출 성공을 위한 수출 실무 가이드북

1 수출기반 조성(인증, 원산지 확인, 특허, 통·번역)

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처
해외규격인증획득 지원사업(중기부)	해외규격인증획득에 필요한 시험인증비, 공장 심사비, 컨설팅비 등 인증에 소요되는 비용 지원	전년도 직접수출액 5천만불 미만의 중소기업 *글로벌강소기업1000+ 지정기업은 5천만불 이상 가능	5월, 8월	한국화학융합시험연구원 수출인증사업단 02-2164-0173-8
해외인증등록지원	농식품 수출 확대에 필요한 해외인증등록 취득 지원 하여 수출경쟁력 강화	농식품 수출업체 (수산물, 연초류, 비식품 제외) *한식연, 지자체, 중기부 등 유관기관으로부터 지원받은 건은 중복지원불가	지원신청서 제출 (상반기)	aT 수출기업육성부 061-931-0864
원산지증명서 발급	수출 상대국에서 자유무역협정(FTA)세율을 적용받기 위한 원산지증명서 발급	수출기업	수시	청주세관 043-717-5706 충주지원센터 043-720-2006
인증수출자 제도	수출자가 수출하는 물품에 대한 원산지관리 및 원산지 증명 능력이 있음을 세관이 인증	수출기업	수시	서울세관 수출입기업지원센터 02-510-1386-88
YES FTA 검증지원 사업	FTA 활용 중소기업이 수출국 관세당국의 원산지검증에 따른 추징 등 불이익을 당하지 않도록 지원	중소·중견 수출입 기업	2024.3월~11월 (예산소진시 조기마감)	서울세관 수출입기업지원센터 02-510-1375
수출기업 해외지사 재산권 획득 지원	자금 및 인력 부족 등으로 해외권리 획득에 어려움을 겪는 국내 중소 중견기업의 해외지사 재산권 창출을 지원하여 안정적인 해외 마케팅 활동과 수출 경쟁력 제고 및 수출증진	중소·중견기업	1차:2024.04.01.~06.30. 2차:2024.09.01.~사업지 소진시	청주상공회의소 국제통상팀 043-229-2722~9
수출기업 외국어 통번역 지원	외국어 통역, 브로슈어·매뉴얼·계약서 등 자료 번역 지원	충북 도내에 사업장이 있는 기업	연중	충청북도기업진흥원 043-230-9742

2 온라인 마케팅

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처
아마존 로컬셀러 발굴 및 성장 지원	상품페이지 구축 및 광고 지원	충북지역 중소기업 50개사	연중	청주상공회의소 국제통상팀 043-229-2722~9
알리바바 플랫폼 입점 지원	세계 최대 B2B 온라인 플랫폼인 알리바바닷컴 스토어 구축 및 계정 운영 지원	충북지역 중소기업 20개사	연중	충북기업진흥원 기업지원부 043-230-9741~5
온라인모바일 마케팅	중소식품기업 대상 해외 온라인물 입점지원 (마케팅 비용, 인력, 콘텐츠 제작 등)을 통한 온라인 시장개척 및 수출확대	한국 농식품 중소 수출업체	별도문의	aT 마케팅지원부 061-931-0972, 0977

3 오프라인 마케팅(전시회, 상담회, 무역 사절단, 현지유통망)

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처																												
수출컨소시엄 사업	동일·유사 업종간 컨소시엄을 구성하여 바이어 발굴 부터 계약체결까지 공동 해외시장 개척 활동 지원	중소기업	연중	중소기업중앙회 무역촉진부 02-2124-3293																												
해외무역전시회	<table border="1"> <thead> <tr> <th>사업명</th> <th>기간</th> <th>기업수</th> <th>주관기관</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>뒤셀도르프 전선 및 케이블 전시회</td> <td>4.15~19</td> <td>8</td> <td>청주상공회의소</td> </tr> <tr> <td>상하이 미용박람회</td> <td>5.22~24</td> <td>10</td> <td>충북기업진흥원</td> </tr> <tr> <td>하얼빈 국제무역전시회</td> <td>6.15~19</td> <td>10</td> <td>청주상공회의소</td> </tr> <tr> <td>디트로이트 배터리쇼 USA</td> <td>10.8~10</td> <td>6</td> <td>한국무역협회</td> </tr> <tr> <td>나고야 오토모티브 월드</td> <td>10.23~25</td> <td>6</td> <td>충북과학기술혁신원</td> </tr> <tr> <td>뮌헨 세미콘 유행</td> <td>11.12~15</td> <td>6</td> <td>충북과학기술혁신원</td> </tr> </tbody> </table>	사업명	기간	기업수	주관기관	뒤셀도르프 전선 및 케이블 전시회	4.15~19	8	청주상공회의소	상하이 미용박람회	5.22~24	10	충북기업진흥원	하얼빈 국제무역전시회	6.15~19	10	청주상공회의소	디트로이트 배터리쇼 USA	10.8~10	6	한국무역협회	나고야 오토모티브 월드	10.23~25	6	충북과학기술혁신원	뮌헨 세미콘 유행	11.12~15	6	충북과학기술혁신원			충청북도 국제통상과 043-220-3471~6 충북기업진흥원 기업지원부 043-230-9741~5 청주상공회의소 국제통상팀 043-229-2722~9 한국무역협회 충북본부 043-716-2082~5 충북과학기술혁신원 043-210-0844
	사업명	기간	기업수	주관기관																												
	뒤셀도르프 전선 및 케이블 전시회	4.15~19	8	청주상공회의소																												
	상하이 미용박람회	5.22~24	10	충북기업진흥원																												
	하얼빈 국제무역전시회	6.15~19	10	청주상공회의소																												
	디트로이트 배터리쇼 USA	10.8~10	6	한국무역협회																												
나고야 오토모티브 월드	10.23~25	6	충북과학기술혁신원																													
뮌헨 세미콘 유행	11.12~15	6	충북과학기술혁신원																													
농식품 해외무역사절단 파견	농식품 수출업체 대상 수출 타겟 지역의 현지 바이어 상담 등 해외마케팅 지원을 통한 수출기업 육성 및 수출실적 증대	국내 농식품 생산자, 가공업체, 수출업체	말레이시아(4월) 몽골(8월)	충청북도 농식품유통과 043-220-3701~3 KOTRA 충북지원단 070-4185-8443 충북기업진흥원 기업지원부 043-230-9741~5																												
해외바이어 초청 농식품 수출 상담회	해외 유력바이어 초청, 국내 수출 유망기업과 1:1 수출 상담회를 통한 해외 수출기회 제공	국내 농식품 생산자, 가공업체, 수출업체	6월	충청북도 농식품유통과 043-220-3701~3 KOTRA 충북지원단 070-4185-8443																												
농식품 국제식품박람회 충북관 운영	해외 식품 박람회 참가 지원을 통해 전 세계 식품 시장 트렌드 파악 및 국내 농특산품 홍보 기회 제공	농식품 수출농가 및 수출업체	5월말	충청북도 농식품유통과 043-220-3701~3 충북기업진흥원 기업지원부 043-230-9741~5																												
바이어 거래알선	① K-Food 바이어 초청 수출상담회(Buy Korean Food) - 해외 aT지사 추천 우수바이어를 초청 하여 국내 수출업체와 대규모 수출상담회를 지원함으로써 농식품 수출확대를 도모 ② 개별업체 바이어 초청 지원 - 수출업체의 해외 유망 바이어초청을 통해 실질적인 상담 및 수출 계약을 지원하여 수출실적 증대 도모 ③ 온라인 바이어 알선사업(BMS) - 글로벌 기업 DB활용하여 해외 농식품 바이어 리스트 및 신용정보 제공을 통한 농식품 수출확대 지원	농식품 수출업체	별도 문의	aT 푸드페어사업부 061-931-0981, 0984																												

※ 자세한 추진일정은 주관기관에 반드시 문의하여 주시기 바랍니다.

II | 수출지원사업



수출 성공을 위한 수출 실무 가이드북

3 오프라인 마케팅(전시회, 상담회, 무역 사절단, 현지유통망)

사업명	사업개요	지원대상			공고(신청)	문의처
		사업명	기간	기업수		
신규시장 바이어발굴	해외바이어초청 종합무역상담회 -유력바이어 발굴 및 매칭, 상담 주선, 통역 지원	4월	50	KOTRA	충청북도 국제통상과 043-220-3471~6 충북기업진흥원 기업지원부 043-230-9741~5 청주상공회의소 국제통상팀 043-229-2722~9 KOTRA 충북지원단 043-218-7347~9 충북테크노파크 043-270-2273	
	오송화장품뷰티산업엑스포 무역상담회 -유력바이어 발굴 및 매칭, 상담 주선, 통역 지원	10월	50	충북기업진흥원		
	내수기업 수출친구맺기 무역상담회 -유력바이어 발굴 및 매칭, 상담 주선, 통역 지원	4월	20	충북TP		
	무역플랫폼 활용 화상상담회(+CBGM 유지보수) -이씨아이실 내 상품페이지 제작, 타킷마케팅 지원 -유력바이어 발굴 및 매칭, 온라인 화상상담회 개최	11월	30	청주상공회의소		
	해외 전시판매장 운영(2개소) -판촉 대행, 운송 및 통관, 판매장 운영 등 지원	연중	20	청주상공회의소		
	아마나시현 충북 특산물 판촉전 -판촉 대행, 운송 및 통관, 판매장 운영 등 지원	10월	20	충북기업진흥원		
※ 자세한 추진일정은 주관기관에 반드시 문의하여 주시기 바랍니다.						
충북 무역사절단	사업명	파견지역	기간	기업수	주관기관	KOTRA 충북지원단 043-217-0016 한국무역협회 충북본부 043-716-2081~5 충청북도 국제통상과 043-220-3471~6
	2024 서남아 소비재 전략사절단	뉴델리/뭄바이/다카	3.30~4.5	10	KOTRA	
	2024 충청 바이오헬스케어 전략사절단	충칭	5월	10	KOTRA	
	2024 해외 충북우수상품전	아세안	6월	40	한국무역협회	
	2024 중국 소비재 전략사절단	톈진/충칭/샤먼	7.7~7.13	10	KOTRA	
	2024 아세안 종합무역사절단	방콕/쿠알라룸푸르	9월	20	한국무역협회	
2024 유럽 종합무역사절단	빈/바르샤바	10월	20	한국무역협회		
※ 자세한 추진일정은 주관기관에 반드시 문의하여 주시기 바랍니다.						
deXter 활용 디지털 수출브랜드 마케팅	KOTRA 디지털 플랫폼을 통해 국내기업과 해외 바이어가 실질적인 비즈니스를 지속적으로 영위할 수 있는 상시 현장 인프라 지원 (디지털콘텐츠) 디지털 콘텐츠 제작을 통해 타겟 바이어 대상 홍보 진행 (수출상담) 디지털 마케팅 홍보 후 관심 바이어 대상 1:1 온-오프라인 상담회 개최	충북지역 중소기업 50개사	연중		충북 deXter 043-218-8007 043-217-8007	
수출친구맺기 무역상담회	해외 대형유통매장 및 온라인몰 연계 판촉(시식, 홍보, 프로모션 등)을 통해 한국농식품 입점 확대 및 소비자 인지도 제고	충북 도내에 사업장이 있는 전략산업 관련 중소기업 20개사 내외	5월		충청북도 국제통상과 043-220-3474 (재)충북테크노파크 043-270-2273	
해외판촉행사 지원	청주시 소재 수출 유망아이템을 보유하며, 수출 상담회 참가를 희망하는 기업 중심 바이어와 1:1 비즈니스 수출상담회	한국식품 취급 수입 바이어, 유통업체, 글로벌 온라인 플랫폼 *현지 수입 바이어가 aT 해외 지사로 직접 신청	매년 1월(상반기), 5월(하반기)		aT 식품수출부 061-931-0744, 0746	
한국 농식품 홍보관	인천공항 면세점 연계 수출 농식품 판매홍보관 운영을 통한 방한 외국인 대상 한국 우수 농식품 홍보, 인지도 제고를 통한 수출 유망품목 발굴 및 수출 확대	농식품 제조·수출업체	수시 (별도 공고에 따름)		aT 식품수출부 061-931-0742, 0749	
개별박람회 참가지원(개별일반)	공사가 주관하지 않는 해외박람회에 개별 참가 지원	농식품 수출업체	연 2회 '24년 하반기 참가업체 모집 (2분기), '25년 상반기 참가업체 모집(4분기)		aT 푸드페어사업부 061-931-0982, 0983, 0988	
개별박람회 참가지원(개별단체)	공사가 주관하지 않는 해외박람회에 개별 참가 지원	농업 분야 관련 협·단체	연 1회 '25년 참가업체 모집(4분기)		aT 푸드페어사업부 061-931-0982, 0983, 0988	

4 맞춤형 지원사업(바우처, 패키지, 집중 육성)

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처
수출바우처사업 (중기부)	사업내용 : 수출 유망한 중소기업을 선정하여 바우처*를 부여하고, 참여기업은 수행기관을 활용하여 서비스를 이용 후 소요비용을 정산 * 바우처 : 13개 서비스 메뉴판 내 다양한 해외마케팅 서비스를 이용할 수 있는 온라인 가상증서로서 정부 지원금(50~70%)과 기업분담금(30~30%)으로 구성	「중소기업기본법」 제2조 및 시행령 제3조에 따른 중소기업 · 지역특화 : 3.15. ~ 4.15. 17시 · 2차 : 4월말~ 5월초(미정)	충소벤처기업진흥공단 055-752-8580 043-230-6835	
KITA 수출 바우처 서비스 (회비안납 회사)	수출준비, 시장개척, 바이어 발굴 비용 일부 지원	KITA 회원사	수시	한국무역협회 트레이드콜센터 1566-5114
충북 무역의날 기념행사 개최	무역의 날을 맞이하여 충북 수출증대에 기여한 기업을 포상하고 유공자를 격려하는 기념식 개최	도내기업	별도문의	충청북도 국제통상과 043-220-3471~6 한국무역협회 충북지역본부 043-236-1171~3
시장다변화 프런티어(선도기업) 육성 지원	우리 농식품 수출시장 다변화를 통한 수출 확대 및 안정적인 수출 여건 확보	수출시장 다변화 전략국가 6개 권역 20개국에 농식품 수출을 희망하는 업체 * 시장다변화 전략국가는 '24년 기준	별도문의	aT 신시장개척부 061-931-0965, 0969
신선농산물 통합조직 육성	신선농산물의 품목별 수출 전문 마케팅법인 육성 및 지원을 통한 국내외 수출 인프라 구축 및 품질경쟁력 강화 - 전국단위 수출농가 및 수출업체가 참여하여 해당 품목의 국가 수출 선도 역할 수행	신선농산물 통합조직 (통합단계 및 선도단계)으로 지정받은 조직	*aT 홈페이지, KATI 등을 통해 공개모집 실시, 전합조직 모집은 선도단계 조직만 대상으로 함	aT 농민산수출부 061-931-0822, 0824
한국 농식품 (K-Food) 로고	수출상품에 K-Food 로고를 부착함으로써 한국산 농식품의 식별력 및 중소기업 브랜드 인지도 강화	농식품 생산(수출)업체	수시 (제품별 신청)	aT 식품수출부 061-931-0741, 0743
무역의 날 포상 추천	수출 확대 및 해외시장 개척에 기여한 업체와 유공자를 대상으로 포상 추천	도내기업	7~8월	한국무역협회 트레이드콜센터 1566-5114
중소기업 제품 및 포장디자인 개발 지원	지역 중소기업의 지역적 특성에 맞는 포장디자인 개발 지원	충북 도내에 사업장 있는 기업	연중	충청북도 산업디자인실 043-220-3205,3207
선도유지제 지원사업	수출 신선농산물의 상품성 제고 및 수출확대를 위한 선도유지제 구입지원 사업	농식품 수출업체 및 수출농가	2024.1.1. ~ 2024.12.31. 선적사용분 지원	aT 수출성장지원부 061-931-0835, 0836 aT 충북지역본부 043-902-9531
안전성관리	수출국의 까다로운 안전성 제도는 농식품 수출의 관문으로 작용할 우려가 있으므로 수출 농식품의 국내 생산단계부터 안전성 확보를 위해 수출농가 및 수출업체에 잔류농약·식품위생 검사비 등을 지원하여 수출환경 조성	농식품 수출업체 및 수출농가	(잔류농약, 식품위생 검사비)매 분기별 익월(4, 7, 10월) 10일까지 신청 (대일수출 가공식품) 연중	· 잔류농약, 식품위생 검사비 지원 aT 수출성장지원부 061-931-0835 · 대일수출 가공식품 사전등록 지원 aT 식품수출부 061-931-0745

II | 수출지원사업



5 수출활동 지원(물류, 통관·관세, 해외시장 개척)

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처
해외통관애로 지원	국내 정상수출품에 대해 상대수입국의 통관과정에서 발생하는 통관애로해소 지원	수출기업	수시	서울세관 수출입기업지원센터 02-510-1378
관세환급제도	수출용 원재료를 수입하는 때에 납부했거나 납부할 관세 등을 수출자 또는 수출물품 생산자에게 되돌려주어 기업의 자금부담 완화	수출기업	수시	청주세관 043-717-5733
HS국제분쟁 신고 센터 운영	외국과 한국 사이에 수출입 통관과정 중 발생하였거나 발생할 우려가 있는 HS 품목 분류에 대한 분쟁 또는 애로 해소 지원	HS품목분류에 대한 분쟁 또는 애로를 겪고 있는 모든 수출기업	수시	HS국제분쟁 신고센터 042-714-7539
수출입화물 검사비용 지원	선박으로 운송되는 수출입 컨테이너 화물 중 세관검사 대상으로 선별된 화물로서, 검사 과정에서 발생하는 비용 지원	중소·중견 수출입 기업	검사완료된날 다음날부터 60일 이내	서울세관 구로지원센터 02-2107-2529~39
공익관세사 제도	중소기업의 FTA활용, 수출통관, 품목분류, 관세환급 등 관세행정 전반에 대한 전문 상담 수행	중소 수출기업	수시	청주세관 043-717-5715
국제특송 해외물류비 지원	충청지방우정청과 제휴하여 무역서류 및 샘플 발송 등 수출절차 진행에 필요한 EMS 해외물류비 일부 지원	중소기업	연중	충북기업진흥원 기업지원부 043-230-9741~5
수출 공동물류창고 활용 지원	공동물류창고를 마련하여 보관료, 상하차 비용, 재고관리 비용 등 활용비용 지원	중소기업	연중	청주상공회의소 국제통상팀 043-229-2722~9
품목분류 사전심사	수출신고를 하기전에 법적인 효력이 있는 품목번호를 결정하여 회신 하도록 한 민원 제도(※무료, 단 시험분석을 요하는 경우 30,000원)	수출입기업	수시	관세평가분류원 042-714-7536
해외지사화 사업	해외에 지사를 설치할 여력이 부족한 기업의 현지 지사 역할을 대행하여 수출 및 해외 진출을 지원	중소·중견기업	연중	KOTRA 지사화물류팀 02-3460-7445,7441
해외공동물류 센터사업	해외 현지에 독자적으로 물류센터를 구축하기 어려운 업이 현지 KOTRA 협력 물류 회사의 창고를 공동으로 이용	중소·중견기업	'24.10.31까지	KOTRA 지사화물류팀 070-4866-3081
충북 국가혁신클러스터 지원사업 (글로벌연계)	충북 국가혁신융복합단지 지구에 지정된 지능형 IT기업의 수출판로개척 촉진 및 수출성과 확대	충북 국가혁신융복합단지 지구에 지정된 지능형IT 중소기업	별도 문의	충북테크노파크 043-270-2234
해외시장조사	KOTRA 해외무역관을 통해 해외 잠재 바이어 파트너 발굴, 시장동향, 원부자재 공급선 조사 등 타겟 시장에 대한 정보를 조사하여 제공	중소·중견기업	수시	KOTRA 해외진출상담센터 1600-7119
APEC 기업인 여행카드(ABTC) 발급	APEC 회원국 중 APEC 가입 19개국을 비자 없이 출입할 수 있는 카드 발급 지원	연간 수출입실적 또는 해외 직접 투자액이 10만 달러 이상인 기업 등	수시	한국무역협회 트레이드콜센터 1566-5114

수출 성공을 위한 수출 실무 가이드북

6 금융지원(자금, 보증, 보험)

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처
신시장 진출 지원 자금	민간 금융기관에서 자금 조달이 어려운* 중소벤처 기업이 보유한 우수 기술 제품의 글로벌화 촉진 및 수출인프라 조성에 필요한 자금을 지원하여 수출 중소기업 육성 * 이차보전의 경우 민간금융기관 대출을 활용하여 지원 지원규모(전국) : 융자(1,894억원), 이차보전(2,280억원)	내수기업 수출기업화(직대) 최근 1년간 1불 ~ 10만불 미만의 수출실적이 있는 기업 등 수출기업 글로벌화 (직대, 이차보전) 최근 1년간 10만불 이상의 수출실적 보유기업 등	'24.1.4. ~ 연간 계획된 예산소진시까지	중진공 충북지역본부 043-230-6835
수출신용보증 (선적전)	수출물품을 제조, 가공하거나 조달할 수 있도록 금융기관으로부터 필요한 자금을 대출받을 때, 공사가 연대보증하는 제도	수출업체	필요시	무역보험공사 홈페이지 내 충북지사 지역 별 담당자 참고
수출신용보증 (포괄매입)	은행으로부터 매입외환 대출을 받은 후, 대출만기에 상환하지 못하는 경우 공사가 은행에 손실을 보상하는 제도	수출업체	필요시	무역보험공사 홈페이지 내 충북지사 지역 별 담당자 참고
단기수출보험 (선적후)	수출자가 수출대금의 결제기간 2년 이하의 수출계약을 체결하고 물품을 수출한 후, 수입자(L/C 거래의 경우 개설은행)로부터 수출대금을 받을 수 없게 된 때에 입계되는 손실을 보상하는 제도	수출업체	필요시	무역보험공사 홈페이지 내 충북지사 지역 별 담당자 참고
단기수출보험 (중소중견plus+)	• 수출자가 연간 보상한도에 대한 보험료를 선납하며, 선택한 담보위험으로 손실이 발생할 때 공사 책임금액 내에서 손실보상 • 단기수출보험(선적후)가 개별 수출거래 건별로 보험계약이 체결되는 반면, 동 제도는 수출기업의 전체 수출거래를 대상으로 위험별 책임금액을 설정하여 운영	수출업체	필요시	무역보험공사 홈페이지 내 충북지사 지역 별 담당자 참고
환변동보험	수출 또는 수입을 통해 외화를 획득 또는 지급하는 과정에서 발생할 수 있는 환차손익을 제거하여 사전에 외화금액을 원화로 확정시킴으로써 환율변동에 따른 위험을 헤지(Hedge)하는 상품	수출업체	필요시	무역보험공사 홈페이지 내 충북지사 지역 별 담당자 참고
수출성장자금대출	수출실적을 보유한 국내기업 앞 수출에 필요한 운영자금을 과거 수출실적 범위 내에서 대출	지원대상물품 등 수출실적이 있는 국내기업	수시	한국수출입은행 충북지역본부 043-237-0475
수출촉진자금대출	수출확대를 추진하는 국내기업에 시설투자, 기술개발, 해외시장 개척 및 수출기업 인수 등에 필요한 자금을 대출	수출을 추진하는 국내기업	수시	한국수출입은행 충북지역본부 043-237-0475
수출이행자금대출	수출계약별로 수출목적물의 제작 및 대금회수시까지 필요한 자금을 지원(제작자금 성격)	지원대상물품 등을 수출 또는 생산하거나 수출목적물의 생산에 필요한 원부자재 등을 공급하는 국내기업	수시	한국수출입은행 충북지역본부 043-237-0475
수출이행성보증	수출거래의 수주에 필요한 제반 이행성보증 지원	국내기업 또는 해외자회사	수시	한국수출입은행 충북지역본부 043-237-0475

II 수출지원사업



6 금융지원(자금, 보증, 보험)

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처
수출팩토링	국내 수출자의 사후송금방식의 외상수출거래에 의해 발생한 수출채권을 상환청구권 없이 매입	1년 이상 동종 품목 제작 경험 및 수출실적이 있거나 동일 해외 수입자와 고정적인 거래 관계를 유지하고 있는 수출기업	수시	한국수출입은행 충북지역본부 043-237-0475
수출환어음매입	결제기간 2년 미만의 신용장 또는 무신용장방식 수출거래를 근거로 발행된 수출환어음을 매입	수출실적이 있는 국내기업	수시	한국수출입은행 충북지역본부 043-237-0475
해외투자 자금대출	국내기업이 외국법인에 자본금을 출자하거나 대여금을 주는데 필요한 자금을 대출	해외투자 추진 투자예정 업체에 대한 사업경력 3년 이상인 국내기업	수시	한국수출입은행 충북지역본부 043-237-0475
현지법인사업 자금대출	국내모기업의 해외자회사가 해외에서 사업을 영위하는데 필요한 자금을 대출	해외자회사 (해외손회사, 해외증손회사 등 포함)	수시	한국수출입은행 충북지역본부 043-237-0475
수출희망기업 보증제도	당기 또는 최근 1년간 수출실적은 없으나, 수출을 희망 또는 준비 중인 중소기업으로서 신보가 정하는 소정의 평가방법에 의해 보증지원 규모가 결정되는 제도	수출희망기업기업 지원 타당성 평가표에 의한 평가 점수가 80점 이상인 기업	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
수출진입기업 보증제도	수출시장 신규진입 또는 수출확대를 추진하는 중소기업에 대상으로 신보가 정하는 소정의 평가방법에 의한 미래성장기업군에 따라 보증지원 규모가 결정되는 제도	1년(당기or최근) 수출실적이 1백만원 미만인 중소기업	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
수출확장기업 보증제도	수출의 지속성 및 성장성을 확보할 수 있는 중소기업에 대상으로 신보가 정하는 소정의 평가방법에 의한 미래성장기업군에 따라 보증지원 규모가 결정되는 제도	1년(당기or최근) 수출실적이 1백만원 초과, 수출유망 중소기업 등	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
수출주력기업 보증제도	수출 경쟁력 향상을 통해 글로벌 기업으로 도약할 수 있는 중소기업에 대상으로 신보가 정하는 소정의 평가방법에 의한 미래성장기업군에 따라 보증지원 규모가 결정되는 제도	1년(당기or최근) 수출실적이 5백만원 이상인 중소기업	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
수출스타기업 육성프로그램	글로벌 수출 선도기업(수출스타기업)으로 성장할 수 있는 잠재력을 갖춘 수출스타후보기업에 대하여 3년간 지원할 보증한도를 설정하여 집중 지원하는 프로그램	당기 또는 최근 1년간 수출실적이 US\$500만 이상 US\$1,000만 미만인 수출 주력기업 중 신보가 선정한 수출스타후보기업	수시	신용보증기금 고객센터 1588-6565
중소 수출입기업 활력지원 프로그램	① 납기연장, 분할납부 기업 자금부담 완화를 통해 중소기업의 경제역동성 확보 및 코로나19 등 재난 극복 지원 ② 담보제공 특례 중소기업의 담보 제공에 따른 수수료 등 금융비용 절감 지원 ③ 수입부가세 납부유예 원재료 수입시 부가치세 납부 후 분기별로 세무서에서 환급(매입세액 공제)받고 있어 환급시까지 자금 부담 완화	중소 수출입기업	수시	청주세관 043-717-5733
충주시 중소기업 수출보험료 지원	수출기업의 수출대금 미회수 및 환율 하락에 따른 손실을 보상하고 담보력이 부족한 업체에 대한 수출신용보증 혜택을 제공	수출기업	연중 (자금소진시까지)	충주시 경제기업과 043-850-6043 한국무역보험공사 충북지역본부 043-236-1301

7 수출 컨설팅(전문 상담, 멘토링, 정보제공)

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처
수출 플러스 현장지원단	분야별 수출전문가로 현장지원단을 구성하여 내수 및 수출 중소기업에 대상으로 현장 밀착 서비스 제공	수출의지가 있는 내수기업과 수출 중소기업	'24년 4월~11월	충북지방중소벤처기업청 043-230-5327
수출 온라인 자문관 현장 지원	수출자문관의 전문지식과 실무경력을 활용하여 수출 역량진단 · 컨설팅 지원	충북지역 중소기업 100개사	연중	청주상공회의소 국제통상팀 043-229-2722~9
OK FTA 컨설팅	전문인력을 보유하지 못한 중소기업 수출 및 수출 협력기업을 대상으로 맞춤형 FTA 활용 컨설팅 지원	중소기업	연중	청주상공회의소 국제통상팀 043-229-2722~9
글로벌 비즈니스센터 ((주)수출BI)	사업개요 : 세계 주요 교역 거점에 글로벌 비즈니스센터를 설치 및 운영하고 해외진출 활성화를 위한 현지 지원프로그램 등을 제공하여 중소기업의 수출확대 지원 지원내용 : 독립 사무공간 및 공동 회의실 제공, 법률 및 회계 자문 및 컨설팅, 현지 파견직원 행정지원 등	글로벌 진출을 희망하는 중소기업	연중 상시 (단, 공실 발생시 입주 가능)	중소벤처기업진흥공단 055-751-9685, 9674, 9675
내수기업의 수출기업화 멘토-멘티 제도	해외시장 진출을 희망하는 내수 위주 중소기업에게 기업법 맞춤형 지원을 통해 수출기업으로 전환 촉진	내수기업 또는 수출 초보기업 (전년도 수출실적 10만원 미만)	세부공고 참고	KOTRA 충북지원단 043-218-7347~9
지사화 컨설팅	해외지사 설치 여력이 부족한 중소기업의 현지 지사역할을 대행하여 수출 및 해외진출 지원	중소·중견기업	연중	KOTRA 충북지원단 043-218-7347~9
이동 KOTRA 기업 컨설팅	해외 시장 진출에 어려움을 겪는 중소기업들에게 수출 전반에 대한 KOTRA의 노하우 전수	중소·중견기업	연중	KOTRA 충북지원단 043-218-7347~9
농식품수출정보 (KATI)	국내 유일의 농식품 수출정보 전문 서비스로 수출과 관련된 정보를 인터넷 및 모바일을 통하여 무료로 제공	농식품 수출업체, 생산자(단체), 수출지원기관, 지자체 등 수출정보 수요자	연중 상시 운영	• KATI 홈페이지 이용 - aT 수출푸드테크정보부 061-931-0879 • 농식품 수출기업 맞춤형 조사 - aT 수출푸드테크정보부 061-931-0875
수출홍보사이트 (K-Food Trade)	해외 바이어와 국내 수출업체를 매칭하여 거래 알선을 추진하고 수출지원사업과 연계해주는 온라인 상설 거래알선·홍보 사이트 역할 수행	농식품 수출업체 (신선·가공 모두 해당)	연중 상시 운영	aT 푸드페어사업부 061-931-0981, 0987
수출컨설팅	농식품 업체 대상 전문가를 활용한 맞춤형 컨설팅 서비스를 제공하여 내수기업의 수출 기업화 및 기수출업체의 신시장 개척을 통한 수출 확대 도모	농식품 수출업체 및 내수기업	모집공고 (2월)	aT 수출기업육성부 061-931-0868, 0867
농식품 현지화 지원사업	주요 수출국 수출업체 및 수입바이어 통관 애로 해소 및 국가별 비관세장벽 대응을 통한 농식품 수출시장 개척 지원	한국 농식품 수출업체 및 수입바이어 * [수출업체] 공식대상기업 집단 지원 제외	(현지화) 2월 ~ 예산소진시까지 (원스탑시험수출) 2월 중	aT 수출푸드테크정보부 061-931-0871, 0872, 0878

II | 수출지원사업



8 수출 전문 인력 양성(교육, 설명회, 인력지원)

사업명	사업개요	지원대상	공고(신청)	문의처																											
글로벌시장 진출을 위한 실전 인스타그램 활용 교육	인스타그램을 활용한 중소기업의 온라인 해외 마케팅 역량 강화	중소기업	9월	충북중기청 수출지원센터 043-230-5372																											
2024년 지방청 협업 디지털 수출마케팅 설명회	<table border="1"> <thead> <tr> <th>내용</th> <th>일정</th> <th>지방청</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Chat GPT 활용 해외 바이어 발굴 기법</td> <td>4월</td> <td>부산</td> </tr> <tr> <td>유튜브를 활용한 해외마케팅 전략</td> <td>5월</td> <td>울산</td> </tr> <tr> <td>수출입 물류비 절감을 위한 핵심 실무</td> <td>6월</td> <td>경남</td> </tr> <tr> <td>쇼피를 활용한 동남아시아 진출 방안</td> <td>7월</td> <td>인천</td> </tr> <tr> <td>틱톡을 활용한 K-콘텐츠 마케팅 전략</td> <td>8월</td> <td>서울</td> </tr> <tr> <td>글로벌시장 진출을 위한 실전 인스타그램 활용 교육</td> <td>9월</td> <td>충북</td> </tr> <tr> <td>라쿠텐을 활용한 일본시장 진출 방안</td> <td>10월</td> <td>대구·경북</td> </tr> <tr> <td>아마존을 활용한 해외마케팅 전략</td> <td>11월</td> <td>충남</td> </tr> </tbody> </table>				내용	일정	지방청	Chat GPT 활용 해외 바이어 발굴 기법	4월	부산	유튜브를 활용한 해외마케팅 전략	5월	울산	수출입 물류비 절감을 위한 핵심 실무	6월	경남	쇼피를 활용한 동남아시아 진출 방안	7월	인천	틱톡을 활용한 K-콘텐츠 마케팅 전략	8월	서울	글로벌시장 진출을 위한 실전 인스타그램 활용 교육	9월	충북	라쿠텐을 활용한 일본시장 진출 방안	10월	대구·경북	아마존을 활용한 해외마케팅 전략	11월	충남
	내용	일정	지방청																												
	Chat GPT 활용 해외 바이어 발굴 기법	4월	부산																												
	유튜브를 활용한 해외마케팅 전략	5월	울산																												
	수출입 물류비 절감을 위한 핵심 실무	6월	경남																												
	쇼피를 활용한 동남아시아 진출 방안	7월	인천																												
	틱톡을 활용한 K-콘텐츠 마케팅 전략	8월	서울																												
	글로벌시장 진출을 위한 실전 인스타그램 활용 교육	9월	충북																												
라쿠텐을 활용한 일본시장 진출 방안	10월	대구·경북																													
아마존을 활용한 해외마케팅 전략	11월	충남																													
충북 통상아카데미 운영	수출기업 무역업무 담당자의 실무능력 향상을 위하여 무역실무, 해외마케팅기법 교육과정 운영	충북지역 중소기업 100개사	연간	한국무역협회 충북본부 043-716-2081~5																											
지역특화 청년무역전문가 양성 지원	대학생 활용 무역현장 마케팅 지원	충북지역 중소기업 20개사	GTEP 사업단 수행	한국무역협회 충북본부 043-716-2081~5																											
동남아 라이브커머스 인력 양성	이주여성 활용 라이브커머스 활동 지원	충북지역 중소기업 10개사	상반기 중	한국무역협회 충북본부 043-716-2081~5																											
무역사절단 개별 출장 지원	바이어 발굴 및 섭외, 상담 주선 현지 출장 및 개별 수출상담 등 지원	충북지역 중소기업 50개사	연간	한국무역협회 충북본부 043-716-2081~5																											
수출전문인력 육성 교육	농식품 수출업체 농업인 등을 대상으로 한 농식품 특화 무역실무 교육 기회 제공으로 농식품 분야 수출전문가 육성 및 수출 확대 기반 마련	농식품 수출관련 종사자, 수출에 관심 있는 농업인 및 지자체 수출 담당 공무원	<ul style="list-style-type: none"> ① 농식품수출마스터 교육 - 3월~11월 중 1회 ② 수출통합조직운영역량 강화 - 4월 및 8월 중 연 2회 ③ 농식품 수출지원역량 강화 - 3월~11월 중 1회 	aT 농임산물수출부 061-931-0844 농수산물유통교육원(수출마스터 : 031-400-3568)																											
FTA 활용 실무교육	중소기업이 급변하는 통상 환경에 능동적으로 대응하고, FTA를 제대로 활용하여 새로운 도약의 기회를 만들 수 있도록 지원	충북지역 중소기업	연중	청주상공회의소 국제통상팀 043-229-2722~9																											
YES FTA 전문교육	중소 수출기업이 FTA 활용 역량과 원산지검증 대응 역량을 갖출 수 있도록 FTA 전문인력 양성	수출기업	2024년 2월~12월	YES FTA 교육지원센터 1544-5702																											

수출 성공을 위한 수출 실무 가이드북

참고 수출지원기관 연락처

연번	기관	사이트 명	사이트	정보
1	중소벤처기업부	중소기업수출지원센터	www.exportcenter.go.kr	해외규격획득지원, 글로벌중소기업지원사업, 해외유통망진출지원사업
2	한국무역보험공사	한국무역보험공사 홈페이지	www.ksure.or.kr	각 이용종목 별 개요, 이용절차, 신청서류 및 예시 안내
3	충청북도	충북글로벌마케팅시스템	https://cbgms.chungbuk.go.kr/	중진공 충북지역본부 주관 무역사절단 및 전시회 사업을 포함한, 충청북도 무역통상진흥정책 사업 공고 확인 및 신청이 가능한 사이트
4	KOTRA중진공	수출지원기반활용사업 (EXPORTVOUCHER)	https://exportvoucher.com	산자부(코트라), 중기부(중진공) 바우처 사업 공고 확인 및 신청이 가능한 사이트
5	중소벤처기업진흥공단	중소벤처기업진흥공단	https://kosmes.or.kr	정책자금 온라인 신청, 수출인큐베이터 외에 다양한 중진공 사업 정보 확인 및 신청이 가능한 사이트
6	중소벤처기업진흥공단	고비즈코리아	https://kr.gobizkorea.com	해외 구매자가 비즈니스 매칭 프로그램을 통해 신뢰할 수 있는 한국의 공급 업체, 제조업체, 제품, 회사를 만나는 온라인 공간
7	청주세관	청주세관 홈페이지	https://customs.go.kr/cheongju	관세행정 정보제공
8	서울세관	서울세관 홈페이지	https://customs.go.kr/seoul	관세행정 정보제공
9	관세청	관세청 홈페이지	https://customs.go.kr	관세행정 정보제공
10	관세청	YES FTA	https://customs.go.kr/ftaportal	FTA관련 종합정보제공
11	충청북도	충북글로벌마케팅시스템	https://cbgms.chungbuk.go.kr/	충청북도 해외마케팅 시책 사업 홍보 및 참여 기업 및 수행기관 모집 공고 등
12	충북테크노파크	컨택센터	contact.cbtp.or.kr	지원사업 공고, 유관기관 소식 등
13	청주상공회의소	청주상공회의소	cheongjucci.korcham.net	상시사업 안내, 교육설명회, 무역증명 발급 등
14	충청북도기업진흥원	충청북도기업진흥원	www.cba.ne.kr	수출지원사업 공고, 육성자금 지원 등 안내
15	한국농수산식품유통공사	한국농수산식품유통공사	https://www.at.or.kr/	한국농수산식품유통공사(aT)의 메인 홈페이지로 aT에서 주관하는 사업에 대한 정보를 통합적으로 얻을 수 있는 종합사이트
16	한국농수산식품유통공사	농식품빅데이터거래소	https://kadx.co.kr/	농식품 빅데이터 플랫폼, 농업, 축산, 유통, 소비, 국제 관련 데이터 제공, 서비스 개발, 데이터 분석 등에 필요한 농축산식품 데이터 상품 거래 중개 서비스
17	한국농수산식품유통공사	aT농식품유통교육원	https://edu.at.or.kr/	aT농식품유통교육원 홈페이지, 유통, 식품, 수산, 수출 등 농식품종사자 대상 전문 교육 기관, 농산물 글로벌 유통 핵심인재 양성
18	한국농수산식품유통공사	KATI 농식품수출정보	http://www.kati.net/	농식품 수출 및 해외시장 개척에 필요한 수출입 관련 뉴스, 제도, 이슈 보고서, 수출입통계 등 신속한 정보제공, 수출지원
19	한국농수산식품유통공사	aT수출종합지원시스템	https://global.at.or.kr/	농수산물 수출지원사업 안내, 사업 모집공고 및 신청, 수출뉴스 등 정보 제공
20	한국농수산식품유통공사	aT수출지원시스템	https://atess.at.or.kr/	농식품 수출기업 대상 중앙정부, 지자체의 수출 물류비 지원 및 운영관리 사이트
21	한국농수산식품유통공사	농집 Nongzip	https://www.nongzip.or.kr/	농산물 전문생산단지 및 소속농가의 디지털 기반 생산, 수출이력 전산화 및 주요 수출 농산물 안전성 중점관리
22	한국농수산식품유통공사	aTFIS 식품산업통계정보	https://www.atfis.or.kr/	식품산업통계, 국내외 시장동향 및 원료정보, 식품업체 지원사업 등을 제공하는 종합포털 사이트
23	코트라	글로벌 전시 플랫폼	www.gep.or.kr	전시회 정보 제공
24	코트라	buyKOREA	www.buykorea.or.kr	바이오퍼 상품정보 제공
25	코트라	해외경제정보Dream	dream.kotra.or.kr	해외시장뉴스, 해외수출 정보, 해외투자 정보 제공

수출 성공을 위한

수출 실무 가이드북

발행일 2024년 4월

발행처 충북지방중소벤처기업청

자료제공 중소벤처기업부, 청주세관, 충청북도, 청주시, 한국무역보험공사(충북본부)
중소벤처기업진흥공단(충북본부), (재)충북테크노파크, KOTRA충북지원단
한국무역협회(충북지역본부), 한국수출입은행(충북본부)
기술보증기금(청주지점), 신용보증기금(청주지점), (재)충청북도기업진흥원
청주상공회의소, aT충북지역본부

디자인 (주)페이퍼