

온오프라인 가이드북

수출, 더이상 어렵지 않아요

kotra

대한무역투자진흥공사



수출, 어렵지 않아요 개정판 발간에 부쳐

2021년 '포스트 코로나' 시대를 맞아 비대면·온라인 비즈니스 모델이 확산되면서 무역의 디지털화도 빠르게 진행중입니다. 급성장한 글로벌 온라인 마켓은 우리 중소·중견기업이 적은 비용으로 세계 시장의 문을 두드릴 수 있는 새로운 기회입니다.

이번 발간하는 가이드북은 중소·중견기업에게 꼭 필요한 내용과 주요 서식을 수출단계별로 설명하고, KOTRA를 비롯한 수출 유관기관의 지원사업도 한눈에 알아볼 수 있도록 하였습니다. 더불어 KOTRA, 법무부, 서울세관, 관세법인 등 분야별 전문가들의 생생한 강의도 함께 수록하여 가독성을 높였습니다.

코로나19로 인해 해외 비즈니스 활동에 여러 어려움을 겪고 있는 우리 기업들의 해외 진출에 본 가이드북이 조금이나마 도움이 되기를 바랍니다.

2021년 1월

KOTRA 중소중견기업본부장 김태호

CONTENTS

1. 수출의 범위

1. 개요	12
2. 수출의 형태	13
3. 수출실적 인정범위 및 증명기관	14

2. 수출 준비시 구비사항

1. 주요 관심국가 정보 입수 방법	22
2. 마케팅 전략	24
3. 외국어 홈페이지 및 카달로그	26
4. 해외 인증 및 수입요건	28
5. FTA	31

3. 바이어 발굴과 커뮤니케이션

1. 전시회	38
2. 온라인 마케팅	44
3. 수출상담회/무역 사절단	49
4. TRADE DIRECTORY	49
5. 해외 출장	50
6. 신용조회	52
7. 관련 서식	55

4. 수출 절차 (결제/운송/통관)

1. 가격조건(=인코텀즈)	66
2. 결제조건	68
3. 운송조건 및 운임산정	75
4. 보험	79
5. 수출원가 계산	81
6. 서류작성	82
7. 수출통관	89

5. 사후 관리

1. 거래선 유지	100
2. 무역클레임	102
3. 외환 관리	103
4. 관세 환급	104

6. 무역사기 사례

1. 개요	110
2. 무역사기 발생 현황	111
3. 바이어 진위여부를 위한 체크리스트	113
4. 무역사기 대처법	113
5. 법무부 해외진출 중소기업 법률지원 사업	115
6. 무역사기 사례	116

무역 관련 서식

INDEX

바이어와 커뮤니케이션 관련 서식

전시회 업무 추진 일정표	43
해외시장조사 결과 보고서	54
비즈니스 서신(Business Letter)	55
비즈니스 이메일(Business E-mail)	56
비즈니스 팩스(Business Fax)	57
바이어 상담일지 예시	63
수출원가의 구성	81
바이어에게 보내는 감사편지 예시	101
바이어 진위여부를 위한 체크리스트	113

무역 계약 관련 서식

오퍼시트(Offer Sheet)	58
매매계약서(Sales Contract)	59
견적송장(Proforma Invoice)	60
구매주문서(Purchase Order)	61

결제 관련 서식

외화획득용원료·기재구매확인신청서	16
취소불능내국신용장개설신청서	17
외국환 계산서(송금방식) 영수증 예시	71
수출환어음 매입신청서(추심방식) 양식	71
신용장 개설 예시	72

통관 및 선적에 필요한 서식

수출·수입실적의 확인 및 증명서	15
해상 수출 비용 견적 예시	75
항공 수출 비용 견적 예시	75
선하증권(Bill of Lading)	82
항공화물운송장(Air Waybill)	83
상업송장(Commercial Invoice)	84
포장명세서(Packing List)	85
검사증명서(Certificate of Inspection)	86
일반수출통관시 수출신고필증 양식	95
간이수출통관목록 양식	96

FTA & 관세환급

기관발급 원산지 증명서 양식	88
자율발급 원산지 증명서 양식	88
환급신청서 양식	106
자동 환급 업체 신청서	107

관련 영상 보기 PLAY

우측의 QR코드를 스캔하시면 관련 영상이 재생됩니다.



..... 수출의
개념/형태

12p



..... 오퍼시트 등
무역서식

58P



..... FTA

31P



..... 인코텀즈

66p



..... 온라인
마케팅

44p



..... 결제방식

68p



..... 선적서류
82P



..... 관세환급
104p



..... 수출통관
89p



..... 무역사기
110p



..... 외국환거래
103P

Korea Trade-Investment
Promotion Agency



1

수출의 범위

1. 개요

2. 수출의 형태

3. 수출실적 인정범위 및 증명기관

수출의 범위



1. 개요



수출은 외국과의 상거래로 크게 물품의 이동 및 대금의 결제행위로 구성되어 있습니다. 일반적으로 자동차나 반도체 등 유형의 제품을 거래하는 것을 말하나 소프트웨어, 서비스 및 용역 등 무체물을 그 대상에 포함시키고 있습니다. 수출이 진행되는 과정에는 대외무역법, 외국환거래법, 관세법 등 각종 국내 법규와 국제 규칙의 유기적인 적용을 받게 됩니다.

- 관세법 제2조 2항(수출의 정의)

: 내국물품을 외국으로 반출하는 것

- 대외무역법 시행령 제2조 3항(수출의 정의)

: 매매, 교환, 임대차, 사용대차, 증여 등을 원인으로 국내에서 외국으로 물품을 이동하는 것 (우리나라의 선박으로 외국에서 채취한 광물 또는 포획한 수산물을 외국에 매도하는 것을 포함한다.)



2. 수출의 형태

수출은 물품이 국내에서 해외로 이동하는 일반 수출형태와 물품이 해외에서 해외로 이동하거나 대금결제를 수반하지 않는 등 특정거래 형태 수출이 있습니다.

【 표 1-1 】 수출거래 형태

구분		내용
일반형태	직접수출	수출자가 제품(유체물+무체물)을 바이어에게 직접 수출
	OEM	바이어가 요구하는 제품과 상표명으로 완제품을 생산하여 수출
	ODM	설계, 개발 능력을 갖춘 제조 업체가 유통망을 확보한 바이어에 상품을 수출
	간접수출	제조업체가 국내에 있는 수출업체에 납품하여 제품을 해외로 수출하는 것
	용역의 수출	경영 상담업, 법무 관련 서비스업, 회계 및 세무 관련 서비스업, 엔지니어링 서비스업, 디자인, 컴퓨터시스템 설계 및 자문업, 문화산업 등
	전자적 형태의 무체물 수출	영상물(영화, 게임, 애니메이션, 캐릭터), 음향·음성물, 전자서적, 데이터베이스의 수출
특정 거래형태	외국인도수출	수출대금은 국내에서 영수하지만 국내에서 통관하지 않은 수출물품 등을 외국으로 인도하거나 제공하는 수출
	위탁가공수출	가공임을 지급하는 조건으로 외국에서 가공할 원료의 전부 또는 일부를 거래 상대방에게 수출하거나 외국에서 조달하여 이를 가공한 후 가공물품등을 수입하거나 외국으로 인도
	중계무역	수출할 것을 목적으로 물품 등을 수입하여 보세구역외의 장소에 반입하지 않고 외국으로 반출
	위탁판매수출	물품등을 무한으로 수출하여 해당 물품이 판매된 범위안에서 대금을 결제하는 계약에 의한 수출
	무환수출	대금결제를 수반하지 않는 거래(샘플, 전시회 출품, 대체품 등)

3. 수출실적 인정범위 및 증명기관

법령상 인정된 수출거래를 진행하면 부가가치세 영세율 적용, 관세 환급, 무역금융의 지원, 대금결제상 편의 제공 등 제도상의 다양한 지원 및 혜택을 받을 수 있습니다.

【 표 1-2 】 수출실적 인정기준 및 증명기관

구분		수출실적 인정 금액	수출실적 증명기관
일반형태	직접수출/OEM/ODM	수출신고필증상 FOB금액	한국무역통계진흥원
	간접수출 (구매확인서 또는 내국신용장 발급건)	외국환 은행 결제액 또는 확인액	외국환은행
	용역의 수출	입금 확인액	한국무역협회장
	전자적 형태의 무채물 수출	입금 확인액	한국무역협회장, 한국소프트웨어 산업협회장
특정 거래형태	외국인도수출	외국환은행 입금액	외국환은행
	위탁가공수출	판매액 - 원자재 수출금액 및 가공임	외국환은행
	중계무역	수출금액(FOB) - 수입금액(CIF)	외국환은행
	위탁판매수출	외국환은행 입금액	외국환은행
	무환수출	판매대금에 한함(입금 확인액)	외국환은행

▶ 용역 및 소프트웨어 등 무채물 수출 실적 발급 절차



수출·수입실적의 확인 및 증명서

「대외무역법 시행령」 제23조에 따라 아래와 같이 전자적 형태의 무제물/용역에 대한 수출입 사실을 확인하고 실적증명서를 발급합니다.

1. 회사개요

회사개요	회사명		대표자명	
	주 소		사업자등록번호	
	전화번호		무역업고유번호	

2. 확인사항

수출입실적 확인기간		년 월 일 부터 년 월 일 까지			
발급용도					
구분 (수출입)	품목명	수출·수입 실적 (외화표시/USD)	대상국가 (계약자명)	입금일자	거래 외국환은행

년 월 일

확인 및 증명권자 (인)

외화획득용원료·기재구매확인신청서

① 구매자
(상호)
(주소)
(성명)
(사업자등록번호)

② 공급자
(상호)
(주소)
(성명)
(사업자등록번호)

1. 구매원료·기재의 내용

③ HS부호	④ 품명 및 규격	⑤ 단위 및 수량	⑥ 구매일	⑦ 단가	⑧ 금액	⑨ 비고
--------	-----------	-----------	-------	------	------	------

2. 외화획득용 원료·기재라는 사실을 증명하는 서류

⑩ 서류명 및 번호	⑪ HS부호	⑫ 품명 및 규격	⑬ 금액	⑭ 선적기일	⑮ 발급기관명
------------	--------	-----------	------	--------	---------

3. 세금계산서(외화획득용 원료·기재를 구매한 자가 신청하는 경우에만 해당)

⑯ 세금계산서 번호	⑰ 작성일자	⑱ 공급가액	⑲ 세액	⑳ 품목	㉑ 규격	㉒ 수량
------------	--------	--------	------	------	------	------

㉓ 구매원료·기재의 용도명세 : 원자재구매, 원자재 임가공위탁, 완제품 임가공위탁, 완제품구매, 수출대행 등 해당용도를 표시하되, 위탁가공무역에 소요되는 국산원자재를 구입하는 경우는 “(위탁가공)” 문구를 추가표시
* 한국은행 총액한도대출관련 무역금융 취급절차상의 용도표시 준용

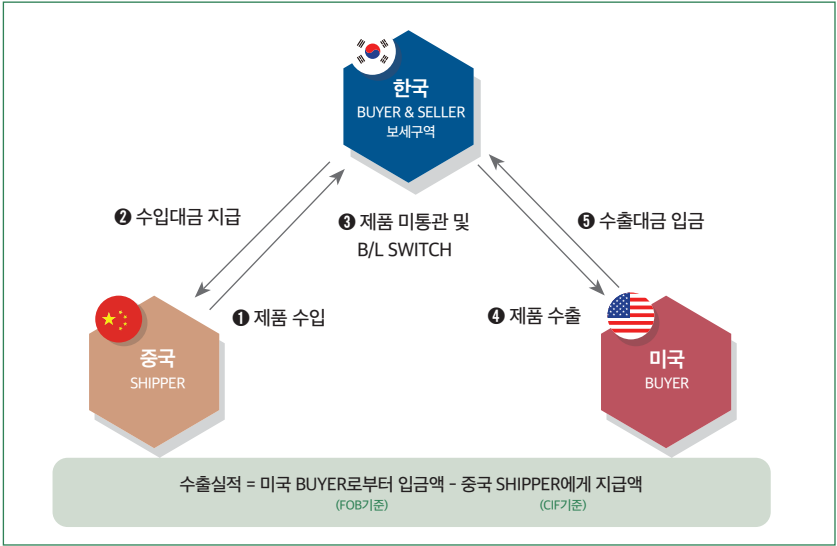
위의 사항을 대외무역법 제18조에 따라 신청합니다.

신청일자 년 월 일
신청자
전자서명

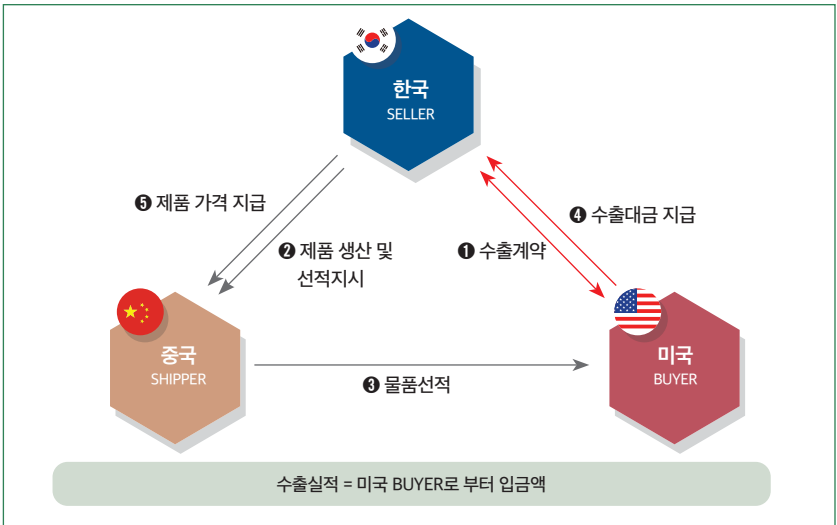
※ * ③은 HS부호 또는 자사관리코드 중 어느 하나를 반드시 기재하여야 합니다.
⑨ 내지 ⑲은 1. 구매원료·기재의 내용과 금액이 다른 경우에는 반드시 기재하여야 합니다.

▶ 수출거래 형태 도해

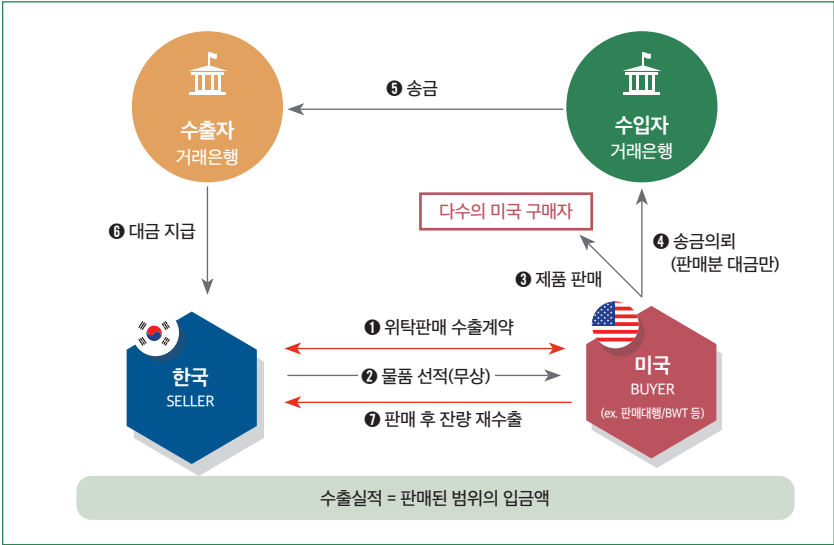
【그림 1-1】 중계무역



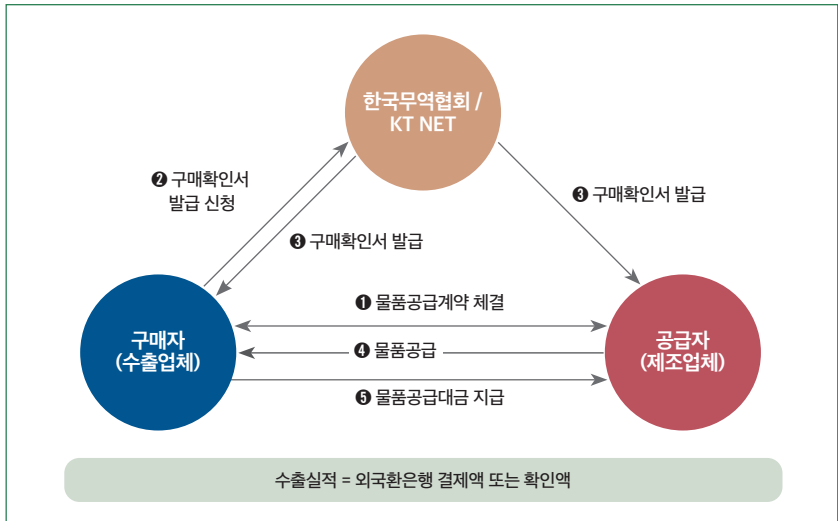
【그림 1-2】 외국인도 수출



【 그림 1-3 】 위탁판매수출



【 그림 1-4 】 간접수출(구매확인서 발급건)



Korea Trade-Investment
Promotion Agency



2

수출 준비시 구비사항

1. 주요 관심국가 정보 입수 방법
 2. 마케팅 전략
 3. 외국어 홈페이지 및 카달로그
 4. 해외 인증 및 수입요건
 5. FTA
-

수출 준비시 구비사항

1. 주요 관심국가 정보 입수 방법

수출을 진행하기 위하여 반드시 해야 하는 첫 단계는 관심국가에 대한 전반적인 정보 수집입니다. 국가 정보는 정치, 경제, 기후, 시장상황 등에 대한 일반적인 사항부터 자사에서 필요한 세부 사항까지 포함됩니다.

▶ 조사 항목

● 국가 일반 정보

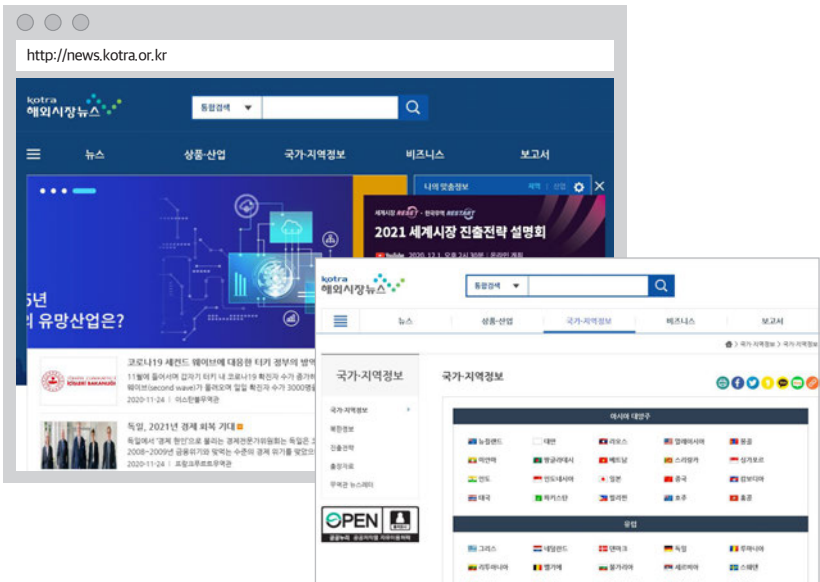
구분	항목
국가 일반	국가 개요, 정치사회동향, 한국과의 주요 이슈
경제	경제 지표 DB, 경제 동향 및 전망, 주요 산업 동향, FTA 체결 현황
무역	수출입동향, 대한 수입 규제동향, 주요 전시회 개최 일정, 바이어 발굴, 수출시 애로사항, 주요 인증제도, 통관절차 및 운송
투자	투자환경, 한국기업 투자동향, 주요 투자법 내용 외환관리 및 자금조달, 투자진출 성공실패사례
비즈니스 참고정보	물가정보, 출입국 및 비자제도, 취업 유망 분야 관광, 호텔, 식당, 통역, 비즈니스 에티켓, 출장 시 유의 및 참고사항

● 세부 시장정보

<p>품질</p> <ul style="list-style-type: none"> • 사용 능력 및 편리성 • 크기, 모양, 종량, 마무리, 상표, 색상, 포장 	<p>가격</p> <ul style="list-style-type: none"> • Price at each stage • 운임, 보험료, 수입관세, 조세 	<p>인도</p> <ul style="list-style-type: none"> • 취미, 기호, 기후 • 풍습이 다른 시장에 맞추어 적기인도 가능여부
<p>결제</p> <ul style="list-style-type: none"> • L/C, T/T, D/P, D/A, 기타 	<p>유통</p> <ul style="list-style-type: none"> • Channel of Distribution • 대리점, 특약점 • Franchise Holder 	

▶ 조사 방법

- KOTRA 해외시장뉴스 접속(<http://news.kotra.or.kr>) → 국가·지역정보



- 통합무역정보서비스(www.tradenavi.or.kr) 접속 → 국가별 종합 무역 정보
- 관세청(www.customs.go.kr) 접속 → 해외통관 지원센터
- 외교부(www.mofa.go.kr) 접속 → 영사·국가 → 국가/지역정보

2. 마케팅 전략

관심국가에 대한 정보 수집을 통해 수출 시장을 선택하면 상대국의 수요 및 소비자 욕구에 기반을 둔 제품(Product), 촉진(Promotion), 가격(Price), 유통(Place)의 4P's 마케팅믹스를 적용하여 수출 목표와 계획을 수립해야 합니다.

▶ 마케팅 믹스

【그림 2-1】 4P's 마케팅 믹스



마케팅 믹스의 4가지 요인은 상호 의존적이어서 수출 마케팅 전략 수립시 연계 결정을 내려야만 합니다. 어느 한 요인도 다른 요인의 지원없이 독자적으로 판매를 증진시킨다거나 또는 여타 마케팅 목적을 달성시킬 수 없습니다. 이를테면 제품, 유통을 고려하지 않고 가격정책을 결정할 수 없는 것입니다.

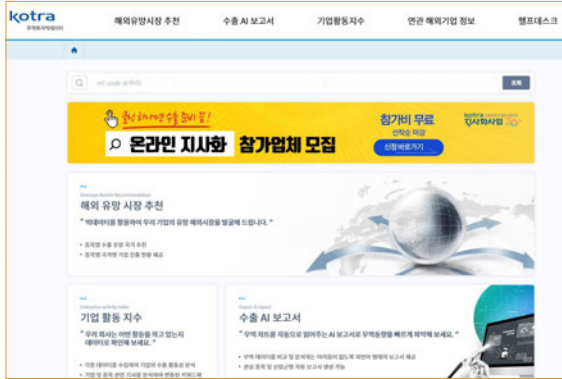
▶ KOTRA 빅데이터

전 세계 127개 해외 무역관에서 수집되는 무역, 투자 데이터를 분석하여 기업별 맞춤형 종합 컨설팅 서비스를 무료로 제공합니다. 수출기업을 1:1로 진단하여 유망시장과 해외진출 사업을 맞춤형으로 추천합니다.

● 이용방법 : 인터넷 신청

www.kotra.or.kr 접속 → 빅데이터 포털 → HS CODE로 조회

【그림 2-2】KOTRA 빅데이터



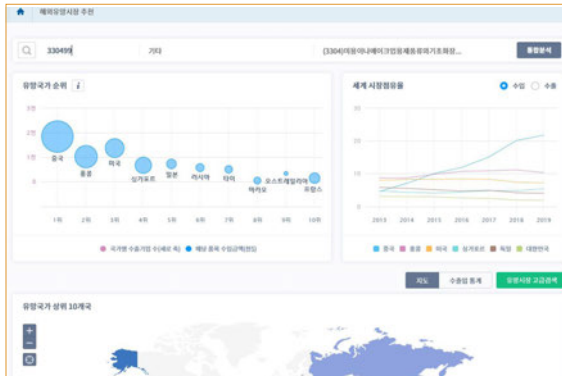
KOTRA 기업계정으로 로그인해야 '기업활동지수' 메뉴 사용 가능.
* 해외시장추천, 수출SI보고서는 로그인 없이 사용 가능

【그림 2-3】수출SI보고서



무역 데이터를 비교 및 분석하는 어려움이 없도록 자연어 형태의 보고서 제공.
관심 품목 및 산업군별 자동 보고서 생성 가능.

【그림 2-4】해외유망시장 추천



품목별 수출 유망국가 추천.
품목별 국가별 기업 진출 현황 제공.

3. 외국어 홈페이지 및 카달로그

수출은 바이어의 상품 검색으로부터 거래가 시작되므로 바이어의 Needs에 부합하는 외국어 홈페이지, 동영상 및 카달로그를 제작하여 기업 및 상품을 노출시켜야 합니다.

▶ 수출용 홈페이지의 콘텐츠 필수 요건

● 상품정보 제공에 우선적 기능 부여

바이어의 첫번째 관심은 상품의 차별화된 정보와 해당 회사가 보유하는 특별한 가치에 관한 내용입니다. 때문에 상품 업로딩에 신중을 기해야 합니다.

● 정확한 영어(또는 타겟 시장 언어) 텍스트로 작성

바이어는 회사에 대한 첫인상을 홈페이지나 카달로그로 판단할 수 밖에 없습니다. 제품이 아무리 좋아도 그것을 홍보하는 홈페이지나 카달로그상 내용이 경쟁사와 비교해 수준이 낮거나 오타와 문법 오류가 발견되면 좋은 인상을 주기 어렵습니다.

● 진부한 회사 소개 지양

“We are one of the largest manufacturers in Korea, and we supply you with the best quality products at the most competitive prices...” 등의 진부한 표현으로는 바이어의 관심을 끌기 어렵습니다.

● 상세한 영업정보 게재에 신중

바이어를 가장한 기술절취와 도용이 판치고 있습니다. 신기술, 신제품을 개발하여 카달로그 및 홈페이지에 게재하는 경우 신중해야 합니다.

● 신뢰도를 검증할 수 있는 자료 게재

UL/CE 등과 같은 해외 규격인증 및 공인성적서, 기업 재무정보, 주요 납품 업체 등 게재로 거래 성사의 소요기간 단축 및 바이어의 신뢰를 얻을 수 있습니다.

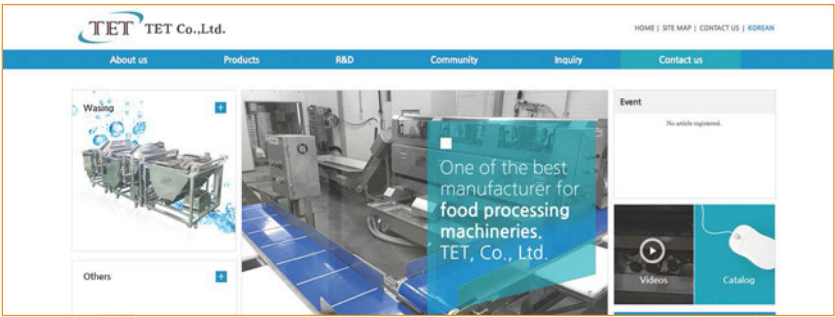
▶ 검색엔진 등록

홈페이지를 제작한 후 구글, 네이버 등 국내외 유명사이트에 기업의 홈페이지를 등록하고 상위 페이지에 노출될 수 있도록 하여 바이어의 홈페이지 방문을 유도해야 합니다.

▶ 온라인수출 플랫폼 지원사업

구분	내용
지원내용	<ul style="list-style-type: none"> • 플랫폼 : 고비즈코리아 내 상품페이지 등록 및 Seller's Store 구축 및 제공 • 마케팅 : 제품 특성 및 마케팅 방식에 따라 다양한 홍보동영상 콘텐츠 제작 Seller's Store 검색엔진마케팅(구글) 지원 • 무역지원 : 인콰이어리 관리 및 사후관리 지원, 방한바이어 상담 지원
신청자격	중소기업 기본법상 중소기업
신청방법	http://kr.gobizkorea.com 접속 → 기업회원 가입 후 온라인 신청
문의처	중소벤처기업진흥공단 온라인수출처 055-751-9797, 9744

【그림 2-5】 홈페이지 제작 샘플



▶ 한국무역협회 Minisite 제작 지원사업

구분	내용
지원내용	<ul style="list-style-type: none"> • 글로벌 마켓 플레이스 tradeKorea.com을 통한 전세계 바이어 대상 기업 및 상품 홍보 • 무역전문가 거래알선 서비스인 <해외비즈니스 매칭서비스> 사업연계 • 구글, 네이버, 야후 등 국내외 검색엔진을 통한 글로벌마케팅
신청자격	tradeKorea 이용 업체 중 유망수출제품을 보유한 국내 중소기업
신청방법	http://kr.tradekorea.com 접속 후 온라인 신청(연중 상시 접수)

▶ 소상공인 시장진흥공단

구분	내용
지원내용	소상공인 발전을 위한 특화사업, 전국 32개 센터별 상이
신청자격	제조업을 영위하는 상시근로자 10인 미만의 소상공인
신청방법	http://www.semash.or.kr 접속 후 신청/문의처 042-363-7909, 7920, 7907

4. 해외 인증 및 수입요건

수출을 하기 위해서는 품목에 따라 상대국에서 요구하는 여러 가지 인증을 획득해야 합니다. 전기, 식품, 화장품 등 인증을 받지 않으면 해당 지역으로의 수출 자체가 불가능한 경우가 많기 때문에 수출을 포기하는 기업이 적지 않습니다. 해외 인증은 시간, 비용과 노력이 매우 많이 들어가는 작업이므로 사전에 준비하여야 합니다.

▶ 인증 대상 여부 확인 절차

- www.tradenavi.or.kr 접속 → 무역규제 → 해외인증/해외규격/수입요건 → 국가선택 → HS CODE로 검색
- http://tradesos.kita.net 접속 → 해외인증 상담센터
- 해외인증정보시스템(www.certinfo.or.kr) → 상담서비스 → 인증상담 or 맞춤형 정보조사

【 그림 2-6 】 해외인증정보시스템 홈페이지

The screenshot shows the homepage of the Korea Certification Information System (CERTINFO). At the top, there is a navigation menu with links for '국가별인증정보', '인증마크별 인증정보', '상담서비스', '자료실', and '고객센터'. Below the menu is a search bar with the text '국가, 품목, HS코드 무엇으로도 인증을 찾아주는 똑똑한 검색!' and a 'SEARCH' button. A section titled '최근 업데이트 된 인증' lists items like Bluetooth, RCM, and LOA. There are two main content sections: 'NEWS' with an article about trade agreements and 'NOTICE' with an article about the certification system. A sidebar on the right contains '인증찾기' (Find Certification) with a '지역 선택' (Select Region) dropdown, '국가선택' (Select Country) with radio buttons for various regions, and '인증선택' (Select Certification). At the bottom, there are buttons for '맞춤정보조사', '인증상담', '뉴스레터', and '자유게시판'. The footer contains logos for KITA, KTL, and TradeNAVI, along with contact information and a copyright notice.

▶ 주요국 해외인증의 종류

수출국가	인증내용
미국	UL(안전규격), FCC(전자,통신), MET(전기), FDA(식품의약품, 의료기기), ASTM(미국표준), DOT(미국 운수부), SNELL(미국 운수부 안전인증)
캐나다	CSA(표준), Health Canada License
EU	CE(유럽통합인증), ROHS(유해물질 금지지침), WEEE(폐전기전자제품 재활용인증), Emark(자동차부품인증), REACH(신화학물질관리)
일본	PSE(전기전자기계), 후생노동성인증(MHLW-의약품, 의료기기), JAS(유기농산물), 에코마크(환경), JIS(공업표준), SG(소비생활안전), SIAA(향균효과), Smark(안전인증)
중국	CCC(중국강제인증), CFDA(식약청), CQC(자원인증), 노동안전인증, SFDA, Health Certificate(중국화장품 위생허가)
홍콩	그린라벨(유기능), HKSM(표준)
대만	의료기구 허가증, CNS(표준), BSMI(강제인증, 화공, 기계, 전기전자, 식품)
베트남	CR(Regulatory Certification)
싱가폴	Singapore Medical Device Registration
태국	태국FDA
말레이시아	SIRM(표준), ST-COA(에너지 위원회 사전인증)
인도네시아	SNI(국가표준)
인도	전자정보기술제품 의무등록규제, CDSCO(의약품)
캄보디아	Ministry of Health(수입허가)
호주	RCM(전기전자, 냉동기), 호주태양관인증, AS(표준)
러시아	EAC(표준), GOST-R(국가표준)
우크라이나	UkrCepro(국가인증)
카자흐스탄	Gost-K(국가표준)
터키	CE, ROHS, WEEE
이스라엘	SII(국가표준)
이집트	Egyptian Standards
알제리	수입제품 품질준수 검사
UAE	ECAS(Emirates Conformity Assessment Scheme), EQM(Emirates Quality Mark), 에너지효율인증
이란	ISIRI(국가표준)

▶ 지원사업

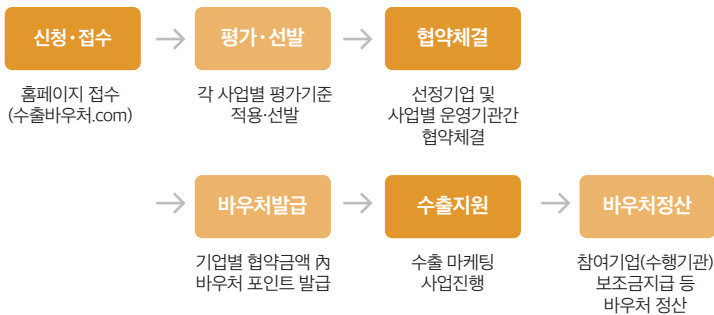
● www.exportcenter.go.kr 접속 → 수출지원사업 → 해외규격인증 획득 지원

구분	내용
신청방법	온라인을 통한 접수(www.exportcenter.go.kr → 회원가입 → 로그인 → 사업신청)
신청자격	중소기업기본법 제2조의 규정에 의한 중소기업(전년도 수출액 5,000만불 미만)
지원규모	280개사 내외
지원내용	해외규격인증 획득에 직접적으로 소요되는 시험 인증비, 공장심사비, 컨설팅비용 소요비용을 매출규모구분에 따라 50~70% 지원
신청시기	연중 3회(3월/6월/9월)

● www.exportvoucher.com 접속

구분	내용
신청방법	온라인을 통한 접수 www.exportvoucher.com → 회원가입 → 참여기업 신청
신청자격	16개 사업유형에 따라 상이
지원내용	1,400만원~1억원 바우처 발급받아 자사의 수출역량에 맞는 지원사업 자유롭게 선택
신청시기	홈페이지 통해 별도 공지

【 그림 2-7 】 바우처 사업 진행절차





5. FTA

자유무역협정(FTA)은 협정을 체결한 국가 간에 상품/서비스 교역에 대한 관세 및 무역장벽을 철폐함으로써 배타적인 무역특혜를 서로 부여하는 협정입니다.

▶ 우리나라의 FTA 체결 현황

우리나라는 2004년 1월 1일 한-칠레 FTA 발효 이후 2021년 1월 발효되는 한-영 FTA까지 56개국과 17개 협정을 맺었습니다.

【 그림 2-8 】 FTA 발효 현황



발효	칠레('04.4.), 싱가포르('06.3.), EFTA('06.9.), 아세안('07.6.), 인도('10.1.), 영국('21.1.) EU('11.7.), 페루('11.8.), 미국('12.3.), 터키('13.5.), 호주('14.12.), 캐나다('15.1.), 중국('15.12.), 뉴질랜드('15.12.), 베트남('15.12.), 콜롬비아('16.7.), 중미 4개국('19.10.)
타결	중미 1개국(파나마, 10.10.), 이스라엘('16.5.) 인도네시아('12.3.)
협상 중	RCEP('13.5.), MERCOSUR('18.5.), 한-중-일('13.3.), 에콰도르('16.1.), 필리핀('19.6.), 말레이시아('19.6.), 러시아('19.6.)
여건조성 및 공동연구	EAEU(러시아, 카자흐스탄, 벨라루스, 키르기스스탄, 아르메니아), PA(멕시코, 페루, 콜롬비아, 칠레)

* EFTA : 스위스, 노르웨이, 아이슬란드, 리히텐슈타인

* 아세안 : 말레이시아, 싱가포르, 베트남, 미얀마, 인도네시아, 필리핀, 브루나이, 라오스, 캄보디아, 태국

* EU : 오스트리아, 벨기에, 체코, 키프로스, 덴마크, 에스토니아, 핀란드, 프랑스, 독일, 그리스, 헝가리, 아일랜드, 이탈리아, 라트비아, 리투아니아, 룩셈부르크, 몰타, 네덜란드, 폴란드, 포르투갈, 슬로바키아, 슬로베니아, 스페인, 스웨덴, 불가리아, 루마니아, 크로아티아

▶ FTA 활용 절차

FTA를 적용하여 원가 절감하기 위해서는 수출하기 전에 원산지 증명서를 발급(또는 작성)하여 바이어에게 제공하여야 해당 국가에서 관세 혜택을 받을 수 있습니다.

단계	구분	내용
STEP 1	FTA 협정국 확인	수출하고자 하는 국가가 우리나라와 체결한 FTA 협정 적용 대상국가인지 확인
STEP 2	완제품 HS CODE 확인	최종수출/납품하는 완제품의 HS CODE 확인
STEP 3	FTA 협정국 세율 확인	HS CODE별로 FTA 상대국 수입세율/양허스케줄 확인 (양허제외이거나 수입관세율이 0%이면 실익이 없음)
STEP 4	원산지 결정기준 확인	<ul style="list-style-type: none"> • 협정별, HS CODE 6단위별로 원산지 결정기준이 상이함 • 최종수출/납품물품에 대한 원산지 결정기준 확인
STEP 5	원산지 판정	<ul style="list-style-type: none"> • 원산지 결정기준에 따른 원산지 소명 입증서류 구비 • 최종수출/납품물품의 원산지 결정기준 충족여부 판정
STEP 6	원산지 증명서 발급	<ul style="list-style-type: none"> • 협정별로 원산지증명서의 양식이 상이하므로, 적합한 원산지증명서 발급 필요 • 국내 공급업체의 경우, 협정에서 규정하는 원산지증명서 대신 FTA특례법에서 규정하는 원산지(포괄)확인서 작성 필요
STEP 7	사후검증 대비	원산지 관련 서류를 작성일 또는 발급일로부터 5년간 보관

● 관세청 FTA포털 (www.customs.go.kr/ftaportalkor/main.do) 접속 → FTA 자료실

▶ 원산지 인증 수출자

유렵으로 수출하는 경우 수출 건당 6,000유로 초과하는 건은 관세청으로부터 '원산지 인증 수출자' 지정을 받아야 원산지 신고서(=원산지 증명서)를 작성할 수 있습니다. 또한 기관발급 협정의 경우(아세안, 인도, 싱가포르 등) 원산지 증명서 발급 신청시 제출해야 되는 BOM, 제조공정도, 원산지 소명서 등 자료제출이 생략됩니다.

【 표 2-1 】 인증수출자의 종류 및 인증기간

구분	업체별 원산지 인증 수출자	품목별 원산지 인증 수출자
혜택 범위	모든 협정, 모든 품목	인증받은 협정별, HS 6단위
인증 유효기간	5년	5년
인증 기준	협정상대국별 원산지증명능력 및 법규준수도	HS 6단위별 원산지증명능력 및 법규준수도

▶ FTA 컨설팅 지원사업

● YES FTA 컨설팅

구분	내용
지원방법	관세청 FTA포털 접속 → FTA기업지원 → YES FTA 컨설팅 사업 → 관할지 세관*에 이메일 접수 * 인천·서울·부산·대구·광주본부세관, 평택직할세관, 울산세관
신청자격	제조, 수출업체 및 원재료 납품 중소기업
지원내용	원산지 판정, 원산지 증명서 발급, 원산지 인증 수출자 지정 컨설팅, FTA PASS 등
신청시기	홈페이지에 별도 공지

● OK FTA 컨설팅

구분	내용
신청방법	FTA종합지원센터(http://okfta.kita.net)접속 → FTA컨설팅 →FTA 일일방문 컨설팅 또는 OK FTA 현장방문 컨설팅 신청
지원대상	중소/중견기업
지원내용	품목분류, 원산지 판정, 원산지 증명서 발급, FTA활용 종합 컨설팅 등
신청시기	연중

【 그림 2-9 】 FTA 종합지원센터

FTA 콜 센터
1380

FTA 통합 플랫폼

기업의 FTA활용 순 과정의 모든 어려움을 해결해 드립니다.

FTA 기업애로·문의 +

FTA와 관련된 단순문의부터 애로 및 제도 개선 사항을 해결해드립니다.

FTA 컨설팅 +

중소·중견기업을 대상으로 맞춤형 현장방문 컨설팅을 지원합니다.

FTA 활용을 도와드리겠습니다.

● 지역 FTA 활용지원센터

구분	내용
지원방법	FTA 종합지원센터(http://okfta.kita.net)접속 → 센터 소개 → 지역 FTA활용지원센터
신청방법	인터넷 또는 팩스 접수
지원내용	품목분류, 원산지 판정, 원산지 증명서 발급, FTA활용 종합 컨설팅 등
신청시기	연중 상시

● 지역 FTA 활용지원센터 연락처

지역	연락처	이메일
부산광역시	051-990-7016	goldtut@korcham.net
대구광역시	053-222-3105	liessang@naver.com
인천광역시	032-810-2824	ljj@incham.net
광주광역시	062-350-5861	aipjh@hanmail.net
대전광역시	042-480-3044	mkjeon88@daum.net
울산광역시	052-287-3060/3061	heonmc@kita.net
경기(남부)	1688-4684(1번)	ojm@gsmba.kr
경기(북서부)	1688-4684(2번)	jinju@gsmba.kr
강원도	033-257-4071	sh2013@kita.net
충청북도	043-229-2722	iron0233@nate.com
충청남도	041-539-4531	cnfta@naver.com
전라북도	063-711-2046	dh@jbba.kr
전라남도	061-288-3871	kimsh_1224@jepa.kr
경상북도	054-454-6601(구내 134)	rlehghknaver.com
경상북도(동부)	054-274-2233	kjm1204@naver.com
경상남도	055-210-3043	sjw@cwcci.or.kr
제주도	064-757-2164	kangjoohyun7@gmail.com
세종시	044-863-3080	sam@v_hscm.kr

Korea Trade-Investment
Promotion Agency



3

바이어 발굴과 커뮤니케이션

1. 전시회
 2. 온라인 마케팅
 3. 수출상담회/무역 사절단
 4. TRADE DIRECTORY
 5. 해외 출장
 6. 신용조회
 7. 관련 서식
-

바이어 발굴과 커뮤니케이션

1. 전시회

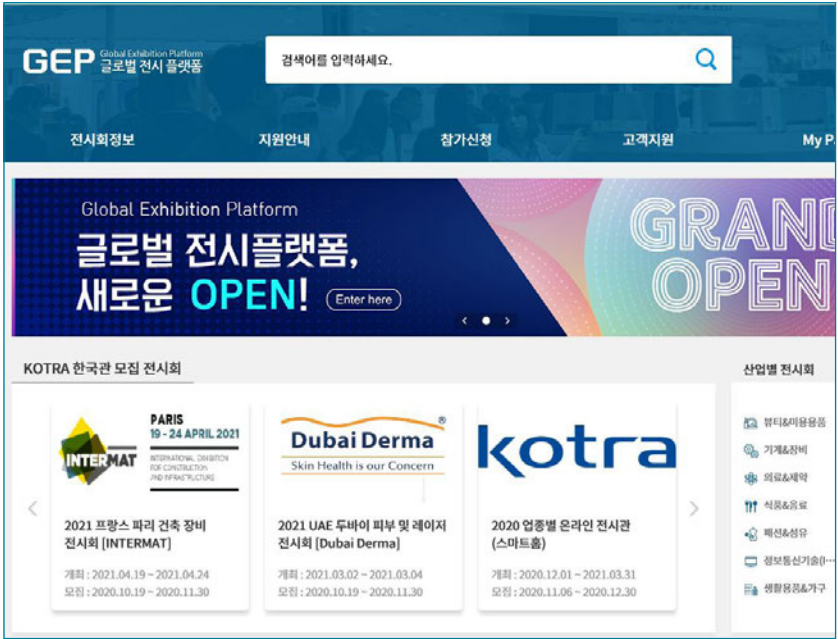
전시회는 짧은 시간동안 한 장소에서 많은 바이어들을 만나 상담할 수 있으며, 다양한 시장 정보를 얻을 수 있고 광범위한 인적 네트워킹도 가능하기 때문에 가장 효과적인 마케팅 수단입니다. 그러나 수출초보 기업들은 철저한 준비없이 막연한 기대만으로 참가해 비용과 시간낭비로 끝나는 경우가 많습니다. 참가 전시회 선정, 비용, 목표 등 사전에 철저히 준비하여야 마케팅 수단으로 효과를 극대화할 수 있습니다.

▶ 국내 및 해외 전시회 일정 확인

글로벌전시포털(www.gep.or.kr)에 접속하면 KOTRA 해외무역관이 엄선한 3,500개 가량의 해외전시정보와 국가별 참가요령, 전시회 현장르포 등 다양한 정보가 수록되어 있습니다. 기간 설정하여 해외전시회 일정을 엑셀파일로 다운하면 쉽게 일정 관리할 수 있습니다.




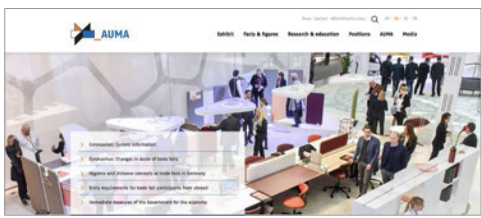
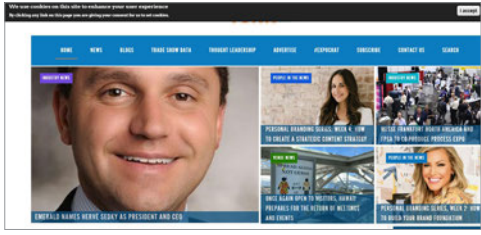

【그림 3-1】글로벌 전시 포털 사이트



【표 3-1】GEP 해외전시 항목별 수록정보

항목	세부항목
전시회 정보	개최기간, 개최주기, 개최규모, 개최도시, 전시장
전년도 개최결과	주요 참가국, 개최국 및 외국 참가업체수, 참관객수, 전시 분야
전시회 평가	전시회 지명도, 전시회 난이도
참가 비용	부스당 임차료, 임차료 수준
주최자 정보	주최기관, 담당자, 주소, 전화, 팩스, 홈페이지, 이메일
참고 정보	등록일, 최종 수정일, 조회수, 출처

【 표 3-2 】 해외 전시회 정보 제공 사이트

구분	내용
<p>www.sme-expo.go.kr 중소기업 해외전시포털 약 1,000개의 해외전시 정보가 수록</p>	
<p>www.auma.de 독일전시 산업협회가 운영 독일 및 전세계 전시 정보 검색 사이트 접속 → 영어 선택 → exhibit → 전시회 검색</p>	
<p>www.tsnn.com 사이트 접속 → 전시회 검색</p>	
<p>www.exhibitoronline.com 사이트 접속 → Find it</p>	
<p>기타</p>	<ul style="list-style-type: none"> • www.expodatabase.com 독일/해외 전시정보 • www.reedexpo.com 유명전시회 전시 주최자 및 운영자 • www.ipr.co.kr 해외 유명 전시회 주최자들의 한국 에이전트 • www.events.ubm.com 유명전시회 전시주최자 및 운영자

▶ 성공적인 전시회를 위한 사전·사후 CHECK POINT

구분	준비 사항
전시회 참가 전 CHECK POINT	<ul style="list-style-type: none"> • 소요예산 및 정부지원 가능 여부 • 파견직원 인원 • 참가업체 매뉴얼 숙지 (전시품 반출입, 호텔정보, 장치업체 선정 및 장치관련 사항 등 포함) • 부스 디스플레이 및 전시품, 비품 • 사전 마케팅(참가 바이어 명단 확보되면 이메일로 초청장 발송) • 유력 바이어에게 증정할 관촉물 또는 기념품을 준비 • 영문 카달로그 및 명함
전시회 참가시 CHECK POINT	<ul style="list-style-type: none"> • 부스를 찾아오는 바이어에게 친절하게 대하여 상담일지를 꼼꼼하게 작성 • 바이어 접대용 다과 준비 • 전시회 개최시간 준수 • 통역원이 있다면 사전에 전시품에 대한 교육 진행 • 부스에서 식사하거나 부스를 비우면 안됨. • 이번이 아니어도 잠재 바이어가 될 수 있으므로 당장 구매의사가 없다고 소홀히 대하면 안됨 • 경쟁사의 제품 정보를 최대한 수집 • 전시장 내 분실사고를 당하지 않도록 유의
전시회 참가 후 CHECK POINT	<ul style="list-style-type: none"> • 바이어 분류 관리 • 바이어 상담일지를 꼼꼼히 분석하여 사후관리 전략 수립 • 전시장에서 만난 바이어에 이메일 발송, 국내 초청 등 신뢰관계 형성 • 관심을 갖은 바이어가 문의를 해오면 최대한 빨리 회신 • 거래에 도움이 될 수 있는 회사 정보를 바이어에게 지속 제공 • 바이어 신용조사 의뢰 • 인내를 갖고 꾸준히 관리

▶ 바이어 예상 질문 및 답변 전략

전시회에서 바이어들이 묻는 질문들은 비슷합니다. 제품에 따라 달라질 수 있지만 일반적으로 많이하는 질문에 대해 미리 답변을 준비해 간다면 현장에서 당황하지 않고 바이어를 응대할 수 있습니다.

바이어들이 흔히 하는 예상질문	바이어 상대 답변 요령 및 전략
<ul style="list-style-type: none"> • 제조업체 입니까? 무역 대행사 입니까? • 제품의 특징은 무엇입니까? • 이 제품은 주로 어느 나라에 수출하고 있습니까? • 제품 관련 인증&특허가 있습니까? • 최소 주문량은 어떻게 됩니까? • 대금 결제 방법은 무엇입니까? • 포장 및 운송방법은 어떻게 됩니까? • A/S는 어떻게 제공됩니까? • 마켓 테스트를 위해 샘플 및 카탈로그 제공해 줄 수 있습니까? 	<ul style="list-style-type: none"> • 전시 제품에 대한 정보를 완전히 숙지 • 매사 진지하고 솔직한 자세 • 바이어가 속한 국가의 비즈니스 매너 숙지 • 허위 과장 광고 금지 • 가격은 최소 수량 기준 약간 높게 제시 • 상담에서 거래가 이루어지지 않아도 지속적 관리

▶ 해외 전시회 지원제도

전시회 참가지원과 관련하여 산업통상자원부는 KOTRA를 통해, 중소벤처기업부는 중소기업 중앙회를 통해 지원하고 있습니다. 그 외에도 한국농수산식품유통공사, 정보통신산업진흥원, 한국콘텐츠진흥원, 백스코, 지자체 등에서도 지원하고 있습니다. 각 기업들은 통상 전시회 개막 약 5~6개월전에 신청을 해야 하고 참가비용(임차료, 장치비, 전시품, 운송료 등)의 최대 50%까지 지원 받을 수 있습니다. 상세한 지원사업은 www.gep.or.kr에 접속하면 확인할 수 있습니다.

【 그림 3-2 】 KOTRA 해외전시회 참가 신청 방법



【 표 3-3 】 전시회 업무 추진 일정표

추진 업무	추진 예정 시기		실제 시행일
	D-Day	일자	
기본계획	<ul style="list-style-type: none"> • 참가대상 전시회 선정 및 신청서 제출 • 참가세부 계획 및 예산 수립 • 부스 확보 		
사전 마케팅	<ul style="list-style-type: none"> • 바이어 유치활동 개시 		
활동	<ul style="list-style-type: none"> • 홍보활동 개시 • 상담계획 작성 		
서비스 신청	전기, 전화, 인터넷, 청소, 임시인력 고용등		
전시품 출품 및 선적	<ul style="list-style-type: none"> • 출품계획 수립 • 전시품 제작 완료/전시품 발송 • 현지 통관 		
전시 장치	<ul style="list-style-type: none"> • 장치 계획 수립 • 장치 업체 선정 • 전시장치 시공 		
개관 준비 및 부스운영	<ul style="list-style-type: none"> • 부스상담요원 선발 및 교육 • 전시품 진열/개관 		
사후 관리	<ul style="list-style-type: none"> • 전시품 사후처리 • 성과분석 및 보고서 작성 		



2. 온라인 마케팅

온라인 마케팅은 시간적, 공간적 제약을 탈피하여 전 세계를 대상으로 24시간 거래처 발굴, 홍보, 협상 등을 가능하게 해줌으로써 수출기업의 기회를 넓혀줍니다. 즉 바이어는 어떠한 수출업자가 어떠한 제품을 어떠한 가격으로 제공하고 있는지 인터넷으로 정보 입수가 용이하여 경제적이고 합리적인 무역거래가 이루어지게 됩니다.

▶ 온라인 마케팅 활용을 위한 필수 준비사항

- High Quality의 제품 사진을 기본으로 고품질의 영문 E-Catalog
- 무역실무, 결제, 인코텀즈, 국제운송 등 실무지식
- 본 오더 진행시, 해외송금 및 입금을 위한 외화계좌
- 샘플 오더 진행시, 해외송금 및 입금을 위한 Paypal 계좌 필수
- 국제운송을 위한 포워더 및 Courier 회사들과의 파트너쉽

▶ 주요 B2B 사이트(온라인 플랫폼 활용으로 바이어 발굴)

● 글로벌 B2B 사이트

구분	알리바바	한국컴파스	글로벌소시스	EC21
홈페이지	www.alibaba.com	www.kompass.com	www.globalsources.com	www.ec21.com
설립연도	1999년	1943년	1971년	1997년
본사	중국	프랑스	홍콩	한국
회원수	5,000만명	520만명	131만명	250만명
이용요금	\$2,999/1년	220만원/1년	\$3,840/1년	594,000원/1년

● 국내 B2B 사이트 현황

구분	바이코리아	고비즈코리아	트레이드코리아	지트레이드
홈페이지	www.buykorea.org	www.gobizkorea.com	www.tradekorea.com	www.gtrade.or.kr
설립연도	2004년	1996년	2008년	2001년
본사	대한무역투자진흥공사	중소기업진흥공단	한국무역협회	경기중소기업지원센터
회원수	27만명	60만명	35만명	13만명
이용요금	무료	무료	무료	무료

【 그림 3-3 】 buykorea

buyKOREA는 KOTRA가 운영하는 글로벌 'B2B e-마켓 플레이스'입니다. buyKOREA는 국내기업이 수출하고자 하는 자사제품을 사이트에 등록하면, 127개 KOTRA 무역관에서 찾아낸 해외 바이어들이 마음에 드는 우리 제품을 구매하는 온라인 매칭 사이트라고 할 수 있죠 :D



🔍
✕



buyKOREA seller 사이트



buyKOREA buyer 사이트

● buyKOREA란?

buyKOREA는 우리나라 기업들이 해외바이어를 대상으로 상품을 홍보하고 온라인으로 연결될 수 있도록 하는 수출지원 플랫폼입니다. buyKOREA는 해외무역관을 통한 홍보, Google 광고등을 통해 꾸준하게 해외에 소개되기 때문에 수출을 희망하시는 상품을 등록할 경우 해외바이어로부터 인콰이어리를 수신할 가능성을 높일수 있습니다.

또한, buyKOREA는 소액 거래의 경우 온라인으로 결제대금을 받으실수 있도록 온라인 결제솔루션(KOPS, Paypal)를 제공하고 있습니다. 또한 EMS, DHL 국제배송 할인혜택 등 물류에도 도움을 드리고 있습니다.

▶ 주요 B2C 사이트(판매대행)

판매물	로고	내용
라쿠텐		<ul style="list-style-type: none"> • www.rakuten.co.jp • 일본 최대 전자상거래 업체가 운영하는 온라인 쇼핑몰 • 회원수 1억명, 일본 1위 전자상거래 기업 • 음식료품, 음반, 태권도용품, 김, 자동차 용품 등
아마존		<ul style="list-style-type: none"> • www.amazon.com • 세계 최초, 최대의 인터넷 쇼핑몰 • 선입고 방식의 FBA 프로그램 시스템 활용 • 화장품, 음주축정기, 미용도구 등
이베이		<ul style="list-style-type: none"> • www.ebay.com • 온라인 경매 및 인터넷 쇼핑몰 회사 • 거래되는 물품이 다양하고 경매방식과 고정가방식 병행 • 아기용품, 블루투스용품, 들기름, 컴퓨터주변용품 등
큐텐		<ul style="list-style-type: none"> • www.qoo10.com • 온라인 경매 및 인터넷 쇼핑몰 회사 • 거래되는 물품이 다양하고 경매방식과 고정가방식 병행 • 화장품, 곰팡이젤, 휴대폰 케이스, 주방세제 등
타오바오		<ul style="list-style-type: none"> • www.taobao.com • 온라인 경매 및 인터넷 쇼핑몰 회사 • 거래되는 물품이 다양하고 경매방식과 고정가방식 병행 • 헤어용품, 화장품, 아동의류, 생활용품 등
라자다		<ul style="list-style-type: none"> • www.lazada.com.ph • 성장 가능성이 높은 동남아 최대 온라인 쇼핑몰 • 입점을 위한 가입비, 마케팅비가 없음
위챗		<ul style="list-style-type: none"> • www.wechat.com • 중국 최대 모바일 메신저인 위챗 내 모바일 쇼핑몰 • 메신저를 통한 상품홍보 판매 C/S, A/S 통합운영 가능 • 편리한 결제체계, 다수 이용자 등이 강점
위챗		<ul style="list-style-type: none"> • www.shopee.kr • 동남아시아 및 대만 최대 이커머스 플랫폼 • 트래픽, 물류, API ERP 솔루션, 결제, 언어, 정착 지원 등 One-Stop Solution

▶ Facebook 및 Instagram

Facebook은 글로벌 시장에서 가장 많은 월 이용자 수를 확보한 거대 SNS 채널로 세계 각국의 소비자들이 연결되어 있는 최대 온라인 접점인 만큼 자사 브랜드와 스타일, 상품을 글로벌 시장에 쉽게 확산시킬 수 있는 가장 강력한 마케팅 수단 중 하나입니다.

페이스북은 유저들이 입력한 정보와 페이스북 활동을 바탕으로 한 인구통계학적 특성, 관심사, 행동 등의 데이터를 활용해 정밀한 타겟팅이 가능한 채널입니다.

▶ KOTRA 온라인 마켓플레이스 셀러 육성사업

해외 유력 온라인 마켓플레이스인 Amazon(미국 및 유럽), 쿠팡, 쇼피와 협업하여 우리 기업에게 직접 유통망내MD 및 마케팅 전문가의 입점 및 판촉 교육 제공

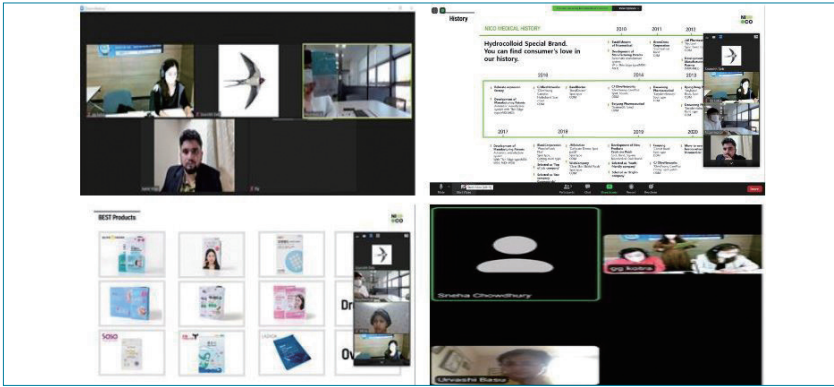
구분	내용
지원 횟수	쿠팡 4회, 쇼피 6회, 아마존 4회
지원 사항	온라인 플랫폼 입점 설명회 및 교육, 유통망내 매니저 및 전문수행사 배정을 통한 1:1 마케팅 컨설팅, 입점 성공기업 대상 연중 마케팅, 수출신고비 지원, 연계 온·오프라인 판촉전
진행 절차	사업공고 → 참가 신청서 접수 및 선정 → 온라인 수출 전과정 단계별 복합지원 → 수출 실적 달성
문의처	KOTRA 소비재산업팀 ge_cgsk@kotra.or.kr

▶ 코로나19 대응 화상상담

코로나19로 인해 해외판로 개척에 애로가 있는 국내기업을 대상으로, 비대면 화상상담을 지원하여 바이어와 수출상담을 진행할 수 있도록 지원하는 프로그램

구분	내용
주요 지원 사항	해외 바이어 발굴 및 상담주선, 화상상담을 위한 무료 통역 지원, 화상상담 장소 및 화상상담 솔루션 제공지원
주요 지원 프로그램	buyKOREA 내 산업별 온라인 상품관 연계 화상상담 지원, buyKOREA내 국내외 온라인 전시회 연계 화상상담 지원,
문의처	디지털 무역팀 : 02-3460-3310, 7432

[그림 3-4] KOTRA 콜카타 무역관 화상상담



[그림 3-5] 화상상담 관련 기사

KOTRA "코로나19 대응 화상상담 3만건 돌파"

입력 2020-11-29 09:13:03 수정 2020.11.29 17:33:30 전희운 기자



해외바이어 1만4,341개사·국내기업 7,708개사 참가
 성약액 800억원 넘어...성과결산 화상상담으로 사후 관리도



3. 수출상담회/무역 사절단

수출상담회는 해외시장 개척을 위하여 별도로 복잡한 시장조사를 하거나 바이어 발굴 등에 들어가는 노력과 비용을 절감할 수 있습니다. 특히, 국내에서 개최되는 수출상담회에 참가할 경우 해외 출장을 가지 않고도 세계 각지에서 방한하는 다수의 바이어와 한자리에서 상담할 수 있습니다. 또한 유관기관이 세일즈단을 구성하고 해외로 파견하여 현지 바이어와의 상담을 통해 해외 판로를 확대할 수 있습니다.

KOTRA, 한국무역협회, 중소기업진흥공단, 지자체 등 홈페이지를 통해 상세 일정 및 지원 내역을 확인할 수 있습니다.

4. TRADE DIRECTORY

전 세계 각국의 기업정보를 정리해서 책자 또는 인터넷을 통하여 제공하는 무역 디렉토리를 이용하여 바이어를 발굴할 수 있습니다. 기업정보에는 컨택 포인트를 비롯하여 매출액 규모, 종업원 수, 주요 취급품목, 회사연혁 등이 포함되어 해당 정보를 이용한 바이어 발굴로 적극적인 수출 마케팅을 할 수 있습니다.

▶ 주요 무역 디렉토리 사이트

국가	사이트 주소	검색방법	내용
미국	www.thomasnet.com	상품의 일반적 분류명칭	산업별 기업리스트 및 정보
	www.manta.com	품목분류, 기업명	개별 기업정보
	www.tradekey.com	품목분류	
	www.macraesbluebook.com	품목분류	산업별 기업리스트 및 정보 확인
영국	www.wck2.companieshouse.gov.uk	품목분류	영국에 등록된 법인 전체 검색
인도	www.indiamart.com	품목분류	산업별, 지역별 회사 정보
중국	www.wiki800.com	품목분류	산업별, 품목별, 지역별 기업 군 검색
	www.alibaba.com	품목분류	

▶ 해외 전시회 디렉토리

주요 국가들은 해외전시회 디렉토리를 발간하고 있는데, 전 세계적으로 대표적인 디렉토리는 미국의 “Tradeshow Week Directory”, 독일의 “m+a Tradeshow Directory”가 있으며, KOTRA가 발간하는 “국제박람회 디렉토리”가 있습니다.

5. 해외 출장

Face to Face로 하는 협상은 설득력이 어떤 수단보다 효과적입니다. 다만, 해외 출장은 많은 비용과 시간이 소요되므로 잘 짜여진 계획이 필요합니다. 해외 출장전 무엇을 해야 할지, 어디로 어떻게 움직이고, 어떻게 상담할지를 미리 준비하여야 합니다.

▶ 해외 출장전 확인사항

- 여권, VISA 준비 및 여비 환전 등, 장기 출장의 경우 숙박 및 교통편 확인
- 항공권 예약 : 도착시간이 이른 아침이거나 심야는 피하는 것이 좋음
- 서적 및 인터넷을 통해 해당국가에 대한 정보 파악
- 명함, 회사 소개 자료 등 바이어에 제공할 자료는 많이 가져갈 것
- 간단한 선물

▶ 해외출장중

바이어와 상담 요령	본사와 업무 연락
<ul style="list-style-type: none"> • 거래를 달성하려는 적극적인 자세 • 미팅시 처음부터 상품소개는 금물 • 선진국은 합리적, 개도국은 인간적 접근 	<ul style="list-style-type: none"> • 본사에서 연락할 수 있는 호텔 및 저점에 긴급 연락처를 남겨 놓을 것 • 출장 중 1~2일 간격으로 상사에게 보고 • 타지역 이동시 본사에 사전 보고

▶ 귀국 후 업무처리

- 미팅한 바이어에 감사 메일 발송
- 출장 중 받은 Inquiry에 대해 답변(견적, 회사소개서 등)

▶ KOTRA 해외비즈니스 출장지원 서비스

서비스 유형	서비스 안내	수수료(VAT 별도)	
		일반	프리미엄
해외 세일즈 출장	해외 바이어발굴 및 상담주선 (3~4개사)	일반	50~70만원
		프리미엄	100~140만원
해외 투자환경조사 출장	해외투자 유관기관 상담주선 (2개사 내외) - 현지 한국투자업체, 투자유관기관, 투자대행 서비스, 로펌 등 상담주선	일반	50~70만원
		프리미엄	100~140만원

* 프리미엄 서비스 : 바이어 상담주선, 통역 및 차량지원(무역관에서 지원한 상담주선에 한함)

1. 신청방법 : 인터넷 접수(www.kotra.or.kr 접속 → 맞춤형 서비스 → 해외비즈니스 출장지원 → 사업 신청하기)
2. 문의처 : KOTRA 해외진출 상담센터
3. TEL : 02-3460-7334 / FAX : 02-3460-7929

▶ 열린무역관

KOTRA 해외무역관 방문고객에게 근무시간 중 사무공간, 시장정보 및 기초 상담을 무료로 제공하는 서비스

1. 지원 사항 : 1회 방문기간 중 최대 5일(근무일 기준) 이용 가능 (무역관별 분기당 1회만 가능)
* 바이어 상담 주선, 통역/차량 지원등 유료 서비스 항목은 미지원

분류	세부지원 내역	참가비용
사무공간	책상, 인터넷, 전화, 팩스, 복사기, 회의실 등	무료
체류정보	현지 체류정보 안내	무료
기초상담	상담 신청 고객 대상으로 현지 경제동향 등 기초상담 지원	무료

2. 지원 무역관 : 84개국 127개 무역관
* 여행금지국 소재 4개 무역관 제외 : 아바나, 바그다드, 트리폴리, 다마스쿠스
3. 신청절차 : 인터넷 접수(www.kotra.or.kr)접속 → 맞춤형 서비스 → 열린무역관 → 사업 신청하기
4. 문의처 : 해외진출 상담센터 02-3460-7216/7319

6. 신용조회

전시회 및 수출상담회, 온라인 마케팅 등 다양한 방식으로 바이어가 발굴되어도 거래전 바이어의 신용조회는 반드시 진행하여야 합니다. 일부 바이어들 중에는 처음 한 두차례 정상거래를 하여 수출기업을 안심시킨 후 지능적으로 사기행각을 벌이는 경우도 있습니다. 따라서 바이어와 첫 거래전 가능한 많은 정보를 수집하여 바이어의 실체를 파악하는 것이 중요합니다.

▶ 신용조회 방법

● 한국무역협회 프리미엄 기업정보

- 서비스 유형 : 기업의 기본 정보
- 서비스 내용 : 대표자, 주소, 전화번호, 이메일, 매출액, 직원수 등
- 수수료 : 연간 100개사 무료
- 신청방법 : www.tradenavi.or.kr 접속 → 해외기업정보 → 프리미엄 기업정보

【 그림 3-6 】 기업정보 조회 내역

상세내용		다운로드 
국가	폴란드	
기업명	LECNICA LIFE MED	
대표자	Mlosek Robert Krzysztof	
주소	Ul. 1 Maja 15	
전화번호	2-2755-150~	
팩스번호	-	
이메일	140~*****	
산업명	Specialty outpatient clinics, nec	
수출입유형	해당 사항 없음	
매출액	-	
설립연도	보유	
종업원수	보유	
던스번호	보유	

● 한국무역보험공사 국외기업 신용조사 서비스

- 서비스 유형
해외소재 기업의 신용조사
- 서비스 내용
기업의 기본정보, 재무정보 등의 조사 후 보고서 제공
- 수수료
중소·중견기업 33,000원/대기업 66,000원
- 신청방법
www.ksure.or.kr 접속 → 회원가입 → 왼쪽 사이버영업점 메뉴 접속
→ 국외기업 신용 조사 신청

● KOTRA 해외 시장조사 서비스

www.kotra.or.kr 접속 → 맞춤형 서비스 → 해외시장조사

【 표 3-4 】 KOTRA 해외 시장조사 서비스

서비스 유형	서비스 안내	수수료(VAT 별도)
사업 파트너 연결지원	<ul style="list-style-type: none"> • 제품에 관심을 보인 해외 수입 업체 조사 • 발굴 해외 수입업체와의 거래교신 지원(2개월) 	30만원 (3개사 발굴 및 교신지원)
항목별 시장조사	수요동향, 수입동향/관세율, 경쟁동향, 수출동향/ 소매가격 동향, 유통구조/품질인증제도, 생산 동향 등	15만원/항목
해외수입업체 연락처 확인	기업 존재여부, 대표 연락처 확인 (*구매 담당자 연락처 제공 불가)	연간 6개사까지 무료 추가시 건당 1만원
원부자재 공급선 조사	신청 기업의 수출을 위한 완제품 가공 및 제조에 필요한 원부자재 공급업체 발굴	30만원

[그림 3-7] 해외시장조사 신청 화면

[그림 3-8] 해외시장조사 결과 보고서

7. 관련 서식

▶ Business Letter

요즘은 종이로 된 서한을 쓰는 경우가 매우 드물지만 오피나 회사 소개를 이메일로 보낸다고 하더라도 여전히 정중한 어체로 쓴 서한은 필요합니다. 정형화된 양식은 없으나 간결, 정확, 명료, 예의를 중시해서 작성해야 합니다.

● 작성시 유의사항

- 국제간 상업용 BUSINESS LETTER의 기본 격식으로 작성
- 자사에 대한 소개의 내용을 포함
- 제의서를 받은 상대방이 관심과 흥미를 갖도록 명확한 메시지를 포함
- 신용조사를 위한 정보 제공
- 회신용 주소와 연락처를 내용물 및 겹봉에 명시

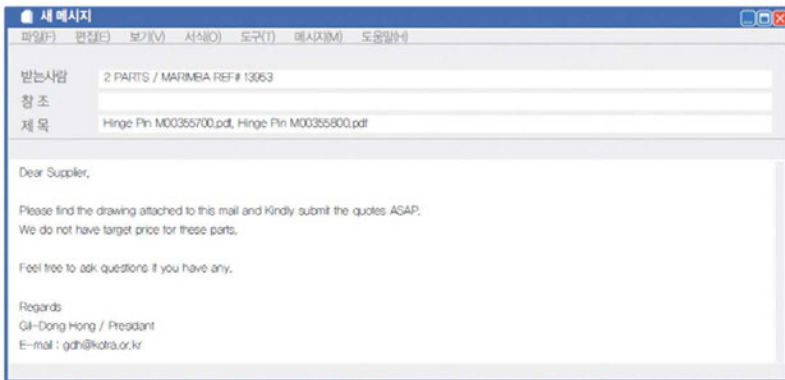
ABC CORP.	
13 Hsulleung-ro, Seocho-gu, Seoul, Korea Tel : (82)2-***** Fax : (82)2-***** Website : http://www.***.com E-mail : ***@abc.com	
Subject : Mini Phone	Date : 16 th Sep 2020
Attn. : Ms. Sari Pudka	
Dear Sari	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Thank you for your constant cooperation with our company 2. I attached a file of EC DECLARATION OF CONFORMITY. 3. This declaration is about <ul style="list-style-type: none"> -mini phone CT 4501 -EN 55022-08.94+ A1:05.95 LIMITS AND METHOD OF MEASUREMENT OF RADIO DISTURBANCE CHARACTERISTICS OF INFORMATION TECHNOLOGY EQUIPMENT -EN50082-2:03.95 ELECTROMAGNETIC COMPATIBILITY- GENERIC IMMUNITY STANDARD. PART 2 : INDUSTRIAL ENVIRONMENT 	
I hope this information can be helpful for you.	
	Thank you and keep in touch
	Gil-dong Hong President
Enclosure	
P.S : /	

▶ Business E-mail

이메일은 이제 주된 의사교환 수단으로 자리 잡았습니다. 이메일은 다른 아날로그적 통신 수단과는 달리 형식이 없습니다. 바이어로부터 이메일을 받았다면 가급적 당일이나 적어도 다음날까지 회신하여 주는 것이 좋습니다. 회신에 시간이 걸린다는 것은 상대방에 대한 신뢰도가 높지 않다는 것으로 보일 수 있습니다.

● 작성 요령

- 메일의 내용은 가능한 한 짧게 작성
- 보내는 사람의 서명을 추가
- 단어는 신중하게 사용함. 이메일에서 약어나 구어체를 많이 쓰는데 가급적 상대가 이해할 수 있는 문어체를 쓰는 것이 명확한 이해에 도움이 됨.
- 이메일이 신속한 소통수단이라는 하지만, 서두르며 보내다 실수하는 경우가 많음. 시간 준수도 중요하지만 내용을 쓰기전에 심사숙고 해야 함.
- 참조는 정보의 유출이 문제될 수 있으므로 다른 사람에게 보낼 때는 꼭 필요한 사람에게만 보냄



▶ Business Fax

요즘은 무역거래가 주로 이메일로 이루어지나 간혹 견적서 및 선적서류를 팩스로 보내기도 합니다.

● 유의 사항

- 팩스로 보낼때는 상대 바이어의 번호를 기억하기 좋게 문서의 상단에 팩스 번호 기재
- 팩스를 보낼때는 겉 표지를 만들어 표지 포함 전체 몇 페이지인지와 각 페이지별 순번을 기재
- 정확히 담당자에게 전달될 수 있도록 서류 발신인과 수신인을 기재
- 보낸 후 상대가 받았는지 여부를 전화 또는 메일로 꼭 재확인 필요

<p>ABC CORP.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-top: 5px;"> <p>13, Heolleung-ro, Seocho-gu, Seoul, Korea Tel : (82)2-***-*** Fax : (82)2-***-*** Internet : http://www.***.com E-mail : ***@abc.com</p> </div>	<p>fax message</p>															
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 40%;">Attn. : Ms. Sari Pulkka</td> <td style="width: 20%; text-align: center;">Date :</td> <td style="width: 40%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">(Tel:***** Fax:*****)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>From : Gil Dong Hong</td> <td style="text-align: center;">Ref. No. :</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="3">No. of pages :</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Subject : Mini phone</td> </tr> </table>		Attn. : Ms. Sari Pulkka	Date :		(Tel:***** Fax:*****)			From : Gil Dong Hong	Ref. No. :		No. of pages :			Subject : Mini phone		
Attn. : Ms. Sari Pulkka	Date :															
(Tel:***** Fax:*****)																
From : Gil Dong Hong	Ref. No. :															
No. of pages :																
Subject : Mini phone																
<p>Dear Sari</p> <p style="margin-left: 40px;">1. Thank you for your constant cooperation with our company.</p> <p style="text-align: center; margin-left: 100px;">.....(분봉)</p> <p style="text-align: right; margin-right: 100px;">Thank you and keep in touch</p> <p style="text-align: right; margin-right: 100px;">Gil-dong Hong President</p>																



▶ 오퍼시트(Offer Sheet)

Offer는 무역거래에 있어서 매매 당사자에게 상품의 명세 및 가격조건 등 일정한 조건으로 계약을 체결하고 싶다는 의사표시입니다. Offer는 수출자와 수입자 둘다 할 수있으며 수출자가 offer 할때는 Proforma Invoice 및 Offer Sheet, 수입자가 offer할때는 Purchase Order 및 Offer Sheet를 사용합니다.

C.P.O.BOX : CABLE : TELEX :	ABC CORP <i>Manufacturers, Exporters & Importers</i> #13 Heolleung-ro, Seocho-gu, Seoul, Korea <u>OFFER SHEET</u>	TEL : FAX :												
Messrs. HK COMPANY	Offer No. 수출자가 관리하는 일련 번호 Date. 오퍼 작성일자													
Gentleman : <p style="text-align: center;">We are pleased to offer you the following</p> Origin : 제품의 원산지 표기 Shipment : 선적조건, 분할선적 및 할부선적 허용 여부 및 선적기일 Shipping Port : 적재항 Payment Terms : L/C, T/T 등 기재 Price Terms : 인코텀즈 기재 Validity of Offer : 바이어가 회신해야 하는 유효기간. 유효기간이 명시되어 있으면 firm offer, 기간이 기재되어 있지 않으면 free offer														
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%; text-align: center;">No</th> <th style="width: 40%; text-align: center;">Commodity & Description</th> <th style="width: 15%; text-align: center;">Quantity</th> <th style="width: 15%; text-align: center;">Unit Price</th> <th style="width: 20%; text-align: center;">Total Amount</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td style="text-align: center; color: red;">수출하고자 하는 제품의 명세, 품명 및 규격 등 상세 기재</td> <td style="text-align: center;">수량</td> <td style="text-align: center;">단가</td> <td style="text-align: center;">총 결제 금액</td> </tr> </tbody> </table>					No	Commodity & Description	Quantity	Unit Price	Total Amount		수출하고자 하는 제품의 명세, 품명 및 규격 등 상세 기재	수량	단가	총 결제 금액
No	Commodity & Description	Quantity	Unit Price	Total Amount										
	수출하고자 하는 제품의 명세, 품명 및 규격 등 상세 기재	수량	단가	총 결제 금액										
Looking forward to your valued order for the above offer. Yours faithfully 작성자 서명. 주로 수출기업 대표 ABC CORP														

▶ **매매계약서 (Sales Contract)**

무역거래는 서로 다른 국가간 당사자의 거래이기 때문에 가격과 일반 제 조건의 합의가 이루어지면 계약서를 작성해야 합니다. 정해진 절차나 양식은 없고 실무에서는 견적송장 (Proforma Invoice), 구매주문서(Purchase Order), 오퍼(Offer)로 대신합니다. 다만, 거래금액이 크거나 장기계약인 경우에는 구체적인 조건을 명시한 매매계약서를 작성하기도 합니다.

SALES CONTRACT

This agreement is made and entered into on the ___ day of _____, 201_ by and between the Buyer HK Corp., having its office at _____ (hereinafter referred to as "Buyer") and the Seller ABC Corp., having its office at _____ (hereinafter referred to as "Seller")

WITNESSETH
 WHEREAS, the Buyer desires to purchase Products as defined hereinafter (hereinafter called "Products") to sell or distribute them in the Territory as defined hereinafter; and WHEREAS, the Seller is willing to sell the Products to the Buyer on the terms and conditions set forth below.
 NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual covenants contained herein, the Parties hereto agree as follows:

- DEFINITIONS**
 Whenever the following terms appear in this Agreement, they shall have the respective meaning specified below unless the context otherwise requires:
 - "Products" shall mean _____ specified in Appendix A.
 - "Territory" shall mean _____. Without prior written consent of the Seller, the Buyer shall not sell the Products to any other areas than Territory.
- ORDERS**
 The Buyer shall place order for the Products with the Seller either by email or fax. The Buyer shall clearly and precisely describe the name of the Products, quantity required, specifications, delivery date and shipping instructions, payment method, instructions for packing, invoicing and shipping etc. and other necessary terms for the delivery of the Products.
 Within 5(five) working days after receiving order, the Seller shall issue the proforma invoice to confirm the Buyer's order.
 The order shall not be binding unless and until they are accepted by the Seller.
- PAYMENT**
 Payment shall be made by an irrevocable L/C payable at sight. The Buyer shall apply for L/C within one week after receipt of proforma invoice issued by the Seller.
- INSURANCE**
 In case of CIF or CIP basis, 110% of the invoice amount will be insured unless otherwise agreed.
- PACKING**
 Packing shall be at the Seller's option. In case special instructions are necessary, the

_____ must be retained intact for inspection by authorized surveyors and must not be repaired or resold until such inspection had been completed.

Name, Title

Name, Title

▶ 견적송장 (Proforma Invoice)

Proforma Invoice는 수출자가 바이어에게 물품의 명세와 가격을 기재하여 제시하는 서류로서, 실무에서는 오퍼(Offer), 상업송장(Commercial Invoice), 매매계약서(Sales Contract)와 양식 및 용도 구분이 명확하지 않은 경우가 많습니다.

ABC CORP.
Manufacturers, Exporters & Importers
 13 heolleung-ro, Seocho-gu, Seoul, Korea
 TEL : (02) xxx-1111 FAX : (02)xxx-2222

PROFORMA INVOICE

Messrs. HK COMPANY

Invoice No. SPI-0805
Date. Aug 5, 2020

Description	Quantity	Unit Price(\$)	Amount(\$)
	FOB BUSAN		
GIANT BEAR TOY SIZE:MIN 1.5M	700PAIRS	170	\$ 119,000
TOTAL :	700PAIRS		\$ 119,000

Packing : EXPORT STANDARD PACKING
 Shipping Port : BUSAN, KOREA
 Destination : HONG KONG
 Shipment : WITHIN ONE MONTH AFTER RECEIPT OF YOUR L/C
 Payment : BY AN IRREVOCABLE L/C AT SIGHT TO BE OPENED IN OUR FAVOR

Very truly yours.
ABC Corp.

▶ 구매주문서(Purchase Order)

P/O는 바이어가 수출자에게 제시하는 서류로써, 무역거래가 지속적으로 진행되었으면 바이어의 P/O만으로 선적이 이루어지기도 하고, 신규 거래의 경우 수출자의 P/I에 대해 검토 후 확정 또는 계약조건을 수정하여 P/O를 수출자에게 보내기도 합니다.

<p>HK COMPANY RM 1000 CHAI WAN IND. CITY PHASE 1, 60 WING TAHO, CHAIWAN, HK.</p> <p>PURCHASE ORDER</p>	
<p>Messrs. ABC CORP. 13 Heolleung-ro, Seocho-gu, Seoul, Korea</p>	<p>Your Ref Our Ref Date & Place</p>
<p>Dear Sirs. We HK Company., as Buyer, hereby confirm our purchase of the following goods in accordance with the terms and conditions given below.</p>	
DESCRIPTION	<u>GIANT BEAR TOY</u>
PACKING	EACH 50 PAIRS TO BE PACKED INTO AN EXPORTABLE CARTON BOX. EXPORT STANDARD PACKING
QUANTITY	<u>700 PAIRS ONLY</u>
PRICE	<u>FOB BUSAN IN U.S. DOLLARS</u> <u>GIANT TOY @US\$170/PAIR</u>
AMOUNT	<u>TOTAL : US\$119,000</u>
INSURANCE	INSURANCE POLICY BLANK ENDORSED FOR 110% OF C.I.F VALUE WITH CLAIMS PAYABLE IN HK INSURANCE TO INCLUDE I.C.C.(A) WITH INSTITUTE WAR CLAUSES, S.R.C.C CLAUSES.
PAYMENT	BY L/C AT SIGHT IN YOUR FAVOUR BY FULL CABLE. ADVISING THROUGH SEOUL BANK, SEOUL, KOREA FROM HK BANK (INTEREST IS FOR SELLER'S ACCOUNT.)
SHIPMENT	SHIPMENT SHOULD BE EFFECTED DIRECTLY FROM BUSAN, KOREA TO HONG KONG WITHIN Aug 20, 2020
MARKS & NO	TO BE MARKED ON BOTH SIDES OF EACH CARTON BOX AS FOLLOWS : HK COMPANY HONG KONG C/NO. 1-1/UP ITEM NO :

▶ 바이어 상담일지

바이어와 만나 상담하면서 제대로 기록을 남기지 않으면 누구와 어떤 상담을 했는지 헷갈릴 뿐 아니라 정작 중요한 내용을 파악하지 못해 사후관리에 어려움을 겪게 됩니다. 따라서 상담 전 기업과 제품 특성에 맞게 나름대로 상담일지 양식을 미리 만들어 상담 과정에서 취득한 정보 뿐 아니라 수출계약을 위해 필요한 모든 정보를 파악하여 상세히 기록하여야 합니다. 상담일지 양식을 미리 준비하지 않거나 너무 간단하게 만들면 구체적인 상담내용이나 파악해야 할 항목을 놓칠 수 있으므로 가능한 구체적으로 파악해야 할 항목을 만들어 가는 것이 실수를 줄이는 방법이 됩니다.



【 표 3-5 】 바이어 상담일지 예시

바이어 상담일지

바이어 기본 정보			
회사명		전화	
이름		팩스	
직책		이메일	
부서명		홈페이지	
구사언어			
구분	I	수입상() 유통업체() 도매상() 소매상() 제조업체()	
	II	기존 바이어() 신규 바이어()	
	III	일반 바이어() 샘플 주문 바이어() 주문 가능성 있는 바이어() 정부/단체 종사자() 일반인()	
	IV	즉시 거래가 가능한 주요 바이어() 향후 거래가능성 있는 바이어() 지속적인 Follow up이 필요한 바이어() 관리 불필요한 바이어()	
관심품목			
관심분야	수입() OEM() 제3국 진출() 기타()		
전달 물품	명함() 카달로그() 가격표() 샘플() 기념품() 기타()		
상담 내용			
가격			
품질			
디자인			
브랜드			
납기			
A/S			
최소 주문수량			
향후 조치 사항			
성사 가능성			
매우 높음() 높음() 보통() 낮음() 매우 낮음()			
향후 상담일 확정 여부			
예()/날짜 아니오()			
기타 특이 사항			

Korea Trade-Investment
Promotion Agency



4

수출 절차 (결제/운송/통관)

1. 가격조건(=인코텀즈)
 2. 결제조건
 3. 운송조건 및 운임산정
 4. 보험
 5. 수출원가 계산
 6. 서류작성
 7. 수출통관
-

수출 절차(결제/운송/통관)



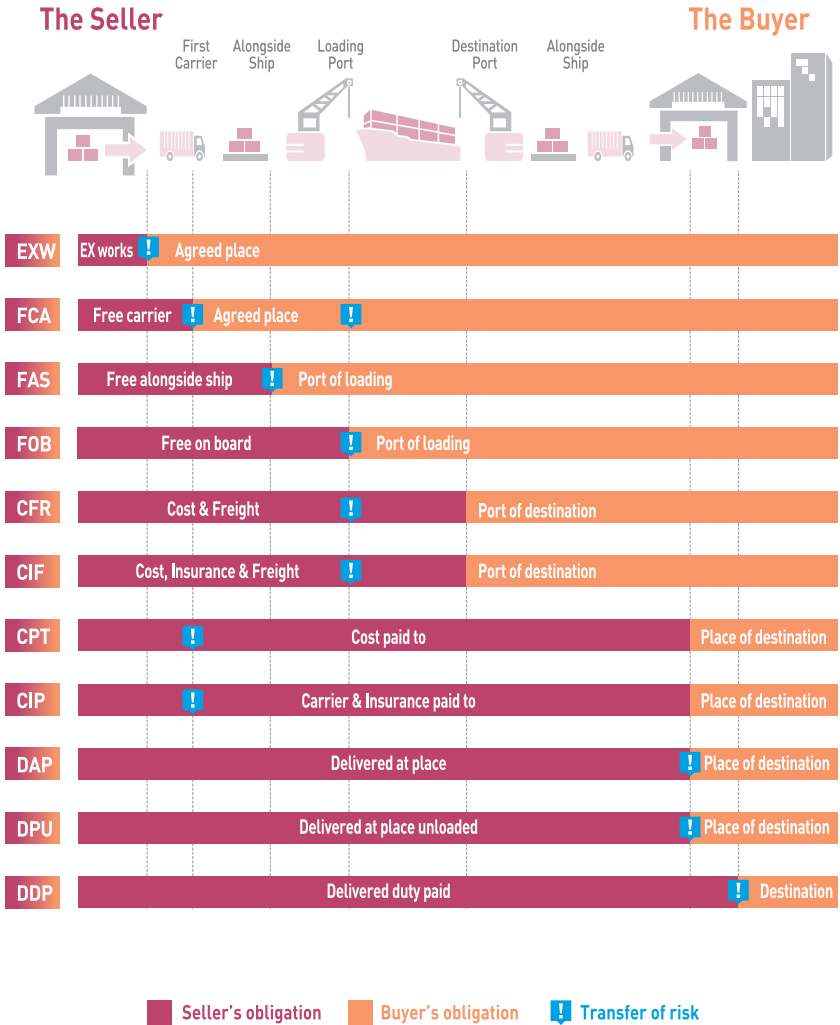
1. 가격조건 (=인코텀즈)

인코텀즈는 수출자의 창고에서 바이어의 창고까지 운송 도중 발생하는 비용과 위험을 누가 어느 지점까지 부담하느냐를 정리해서 정형화한 거래 조건입니다. 인코텀즈는 수출입가격의 산출 기준 및 근거가 될 뿐만 아니라 수출입거래 당사자들의 권리, 의무 등 법률 관계의 기초가 됩니다.

일반적으로 수출은 FOB, 수입은 CIF 조건을 많이 사용합니다.



【 그림 4-1 】 INCOTERMS 11가지 조건



2. 결제조건

수출 거래에 있어 수출자는 대금 회수가 가장 중요합니다. 그렇기 때문에 수출 계약시 결제 방법, 결제 장소, 결제 시기 등 결제 조건에 대하여 구체적으로 명시하여야 합니다.

▶ 결제 방식



● 결제 방식 종류

구분	내용
송금 (T/T, M/T, D/D)	수입상이 물품의 인도 전·후 또는 인도와 동시에 수출상에게 물품 대금의 전액을 송금하여 결제하는 방식
추심 (D/A, D/P)	은행의 지급보증없이 수입상의 신용만을 믿고 무역계약을 근거로 수출상이 환어음을 발행하여 대금을 추심하는 방식
신용장 (Letter of Credit)	신용장 발행은행이 수출대금을 수출자가 신용장 제조건과 일치하는 서류를 제시할 경우 수입자에게 지급 보증하는 결제 방식
팩토링 (Factoring)	팩토링회사가 수출자의 매출채권을 매입함으로써 수출대금의 지급보증 및 회수를 대행하는 결제 방식
포피팅 (Forfiting)	수출채권을 금융기관이 고정할인율로 매입하여 결제하는 방식

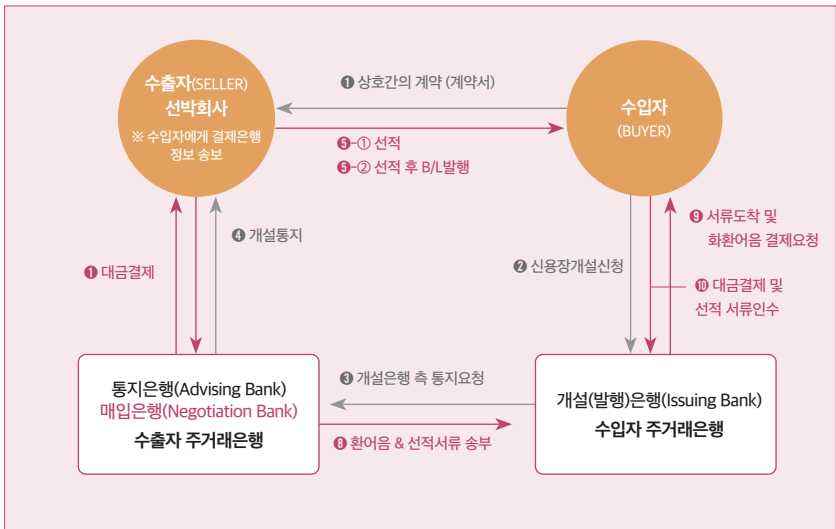
● 결제 방식별 거래 안정성

수출자는 물품의 선적 전 대금을 미리 받고 싶어 하지만, 바이어는 물품 수령 후 대금 지급을 하고 싶어합니다. 선적 전 대금 결제를 받는 것은 수출상에게 유리한 조건이고, 선적 후 결제는 바이어에게 유리한 결제 방식이므로 오랜 거래처가 아닌 이상 한쪽에만 유리한 방식으로 결제하기는 어렵습니다. 따라서 바이어의 신용도, 금액 등 고려하여 협상을 진행해야 합니다.

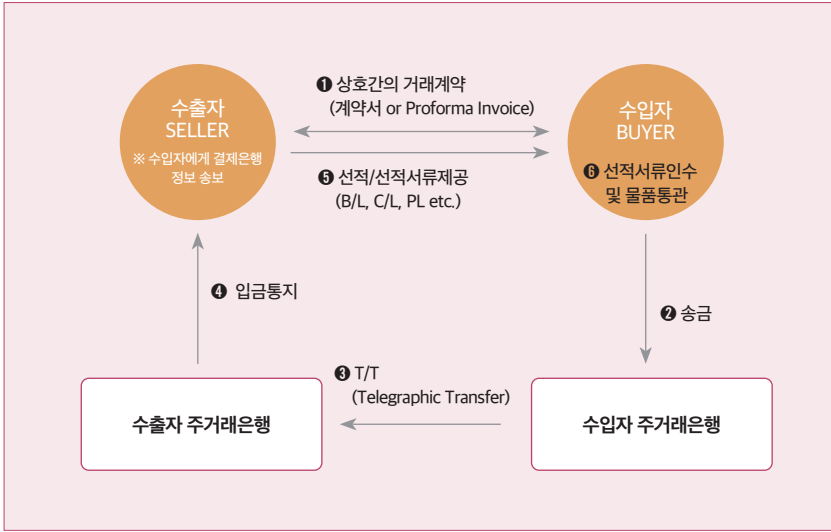


● 결제 방식별 거래 도해

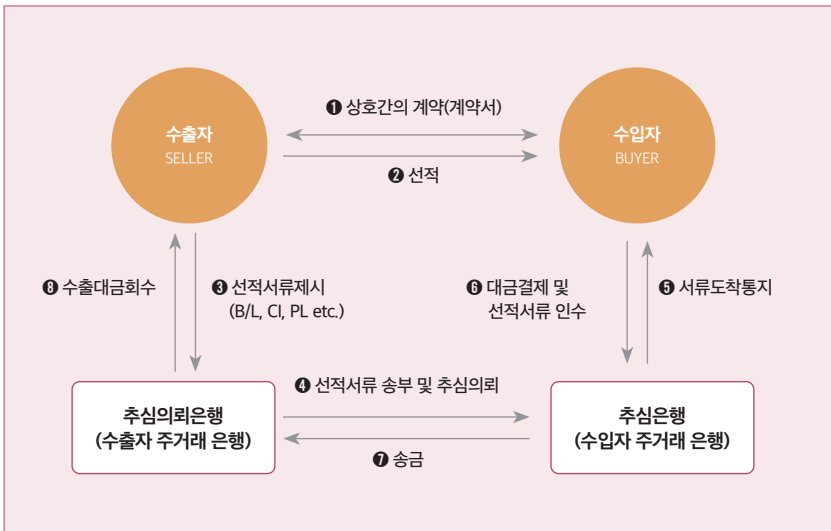
【 그림 4-2 】 L/C 거래 도해



【 그림 4-3 】 T/T 거래 도해



【 그림 4-4 】 D/P 거래 도해



[그림 4-7] 신용장 개설 예시

Application header block :

: Input/Output Identifier	: I Outgoing Message
: Transaction Typer	: 700 issue of a documentary credit
: Transaction Priority	: n Normal
: From	: HONG KONG BANK, HONG KONG
: To	: WOORI BANK, SEOUL

Text Block :

/27 : sequence of total	: 1/1
/40A : form of documentary credit	: IRREVOCABLE
/20 : documentary credit number	: M1234 606NS00018
/31C : date of issue	: 20/11/01
/31D : date and place of expiry	: 20/11/30 SEOUL
/50 : applicant	HK COMPANY RM 1000 CHAI WAN IND. CITY PHASE 1, 60 WING TAIRO, CHAIWAN, H.K.
/59 : beneficiary	ABC CO., LTD 13 Heolleung-ro, Seocho-gu, Seoul, Korea
/32B : currency code amount	: USD 119,000.00
/39A : pct credit amount tolerance	: 10/10
/41D : available with by name, address	: ANY BANK BY NEGOTIATION
/42C : drafts at	: AT SIGHT
/42A : drawee	: HONG KONG FIRST BANK LTD., HONG KONG(ADDR 2007, JARDINE HOUSE 1 CONNAUGHT PLACE, CENTRAL, HONG KONG)
/43P : partial shipment	: ALLOWED
/43T : transshipment	: NOT ALLOWED
/44A : on board/Disp/taking charge	: BUSAN, KOREA
/44B : for transportation to	: HONG KONG
/44C : latest date of shipment	: 20/11/21
/45A : descr goods and/or services	700PAIRS OF KOREAN GIANT BEAR TOY SIZE : MIN 1.5 METERS AT USD170.00 F.O.B.BUSAN, KOREA
/46A : documents required	+SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN QUINTPLICATE +PACKING LIST IN TRIPLICATE +FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LANDING MADE OUT TO THE ORDER OF HONG KONG BANK MARKED FREIGHT COLLECT AND NOTIFY APPLICANT +CERTIFICATE OF ORIGIN
/47A : additional conditions	ALL DOCUMENTS MUST BEAR OUR CREDIT NUMBER M1234 606NS00018 T/T REIMBURSEMENT NOT ALLOWED QUANTITY 10PCT MORE OR LESS ALLOWED +THIRD PARTY DOCUMENTS ACCEPTABLE
/71B : charges	: ALL BANKING COMMISSIONS AND CHARGES INCLUDING REIMBURSEMENT CHARGES OUTSIDE HONG KONG ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY
/49 : confirmation instructions	: WITHOUT
/53A : reimbursement bank	:
/78 : instructions to the pay/acc/neg bk	DRAFTS MUST BE SENT TO DRAWEE BANK FOR YOUR REMBURSEMENT AND ALL DOCUMENTS TO US BY COURIER SERVICE IN ONE LOT
/72 : sender to receiver information	: THIS CREDIT IS SUBJECT TO U.C.P.(2007 REVISION) I.C.C. PUBLICATION NO. 600

● 신용장 거래시 은행 네고 요령

신용장 거래는 은행이 수출자가 신용장에서 요구하는 서류를 제시할 경우 그 대금을 지급하는 행위입니다. 실제로 계약된 제품이 선적되었는지 여부를 확인하지 않고 제시된 서류만으로 대금지급이 이루어집니다. 따라서 수출자 입장에서는 제품을 선적하였다라도 제출서류가 신용장 내용과 모순되거나 구비가 안되었을 경우 대금 지급이 거절될 수 있으며, 수입자 입장에서는 실제로 제품을 받지 못한 경우에 수출자가 신용장과 일치하는 서류를 제시하면 대금 지급을 해야할 수도 있습니다.

구분	내용
신용장 개설시 유의사항	<ul style="list-style-type: none"> • 지급, 연지급, 인수, 매입 신용장 중 선택 • 수출자, 수입자의 회사명, 주소 등은 약어로 사용하지 말 것 • 선적기일, 유효기일, 제시기일 표기는 해석상 오해의 소지가 없도록 문자로 표시 • 신용장에 명시된 선적기일내 제품이 선적될 수 있는지 검토 • 신용장 유효기일내에 제출서류들을 모두 구비할 수 있는지 검토 • 상품의 명세가 복잡할 경우 대표적인 상품명세만 기재 • 분할선적 및 할부선적 허용여부 확인 • 네고시 제출할 선적서류의 종류 및 부수를 구체적으로 명시 (요구되는 서류의 발급기관, 원본 및 사본 제출여부, 서명여부 명확히 기재 필요)
신용장 네고시 유의사항	<ul style="list-style-type: none"> • 신용장에서 요구하는 모든 서류를 유효기일내에 제시 • 제출된 서류와 신용장 기재사항이 상호 모순이 없어야 함 • 환어음 금액은 상업송장 금액과 일치하고 신용장 금액을 초과하지 않아야 함 • 신용장에 지정된 은행에 서류 제시 • 은행에 서류 제시할 때 유효기일내 환율 고려하여 유리할 때 매입 • 은행은 서류 심사할 때 5일 이내로 진행하기 때문에 보안사항 감안하여 여유 있게 은행에 서류 제시

▶ **결제 통화**

수출입 거래시 결제 통화 종류는 제약이 없습니다. 환율 등 제반사항 고려 후 바이어와 협의하면 됩니다. 실제 무역거래에서는 달러, 유로, 엔화가 주로 사용됩니다.

【 표 4-1 】 수출입거래에 사용 가능한 통화 단위

No	국가명	통화부호	No	국가명	통화부호
1	아랍에미리트 연합	AED	25	캄보디아	KHR
2	오스트리아	ATS	26	한국	KRW
3	호주	AUD	27	몽골	MNT
4	방글라데시	BDT	28	마카오	MOP
5	벨기에	BEF	29	멕시코	MXN
6	브라질	BRL	30	말레이시아	MYR
7	캐나다	CAD	31	네덜란드	NLG
8	스위스	CHF	32	노르웨이	NOK
9	중국	CNY	33	네팔	NPR
10	체코공화국	CZK	34	뉴질랜드	NZD
11	독일	DEM	35	필리핀	PHP
12	덴마크	DKK	36	파키스탄	PKR
13	이집트	EGP	37	폴란드	PLN
14	스페인	ESP	38	카타르	QAR
15	유럽연합	EUR	39	러시아 연방	RUB
16	핀란드	FIM	40	사우디아라비아	SAR
17	프랑스	FRF	41	스웨덴	SEK
18	영국	GBP	42	싱가포르	SGD
19	홍콩	HKD	43	태국	THB
20	인도네시아	IDR	44	터키	TRY
21	이스라엘	ILS	45	대만	TWD
22	인도	INR	46	미국	USD
23	이탈리아	ITL	47	베트남	VND
24	일본	JPY	48	남아프리카공화국	ZAR

● **통화단위 적용**

환율은 대금결제 방법 및 시기에 따라 적용 기준이 상이해지기 때문에 수출거래에 있어서 환율에 따른 위험을 회피하기 위하여 통화의 안정성, 교환성 및 유동성에 따라 통화종류를 결정해야 합니다. 환율 변동이 심할 경우 한동안 손실을 감수하더라도 수출거래를 유지할 것인지 아니면 내수에 집중할 것인지도 고민해야 합니다.

3. 운송조건 및 운임산정

수출에 필수적으로 수반되는 국제운송은 원가 구성에서 많은 부분을 차지합니다. 바이어에 Offer를 보내기 전 3~4개 포워딩에 목적지, 무게, CBM 정보를 주고 견적을 받아 운송수단(항공기 또는 선박) 및 운송형태(컨테이너 또는 벌크) 등을 결정하여야 합니다.

▶ 견적 요청 요령

물품, 가로×세로×높이, 순중량, 총중량, 출고지, 바이어 주소를 기재하여
항공 및 해상 수출 견적을 요청

▶ 포워더 확인 방법 (물류비 견적 확인절차)

1. www.tradinx.com 접속 → "물류비 비교 견적" 받기
2. www.ksg.co.kr 접속 → 해사 물류 데이터베이스 → 업체정보
3. www.valuelinku.com 접속 → PLAY GROUND → 스케줄 및 요금 조회
4. www.logis-gora.com 접속 → 물류비 견적

【 표 4-2 】 해상 수출 비용 견적 예시

DESCRIPTION		Unit Price	Amount	
국내 비용	해상운임	O/FRT	\$65/CBM	₩234,000
	LOCAL CHARGE	AMS	\$25.00	₩30,000
		CFS	₩10,165/CBM	₩30,495
		THC	₩5,500/CBM	₩16,500
		WFG	₩203/CBM	₩609
		DOC FEE	PER B/L	₩40,000
		내륙 운송료	양재-부산	₩150,000
현지 비용	DAP CHARGE		\$635.00	₩762,000
TOTAL AMOUNT			1,263,604	

【 표 4-3 】 항공 수출 비용 견적 예시

DESCRIPTION		Unit Price	Amount	
국내 비용	항공운임	A/FRT	₩4,100/KG	₩1,984,400
		SCC	₩130/KG	₩62,920
	LOCAL CHARGE	AIRPORT H/C	PER AWB	₩25,000
		THC	₩30/KG	₩14,520
		내륙운송료	양재-인천	₩100,000
현지 비용	DAP CHARGE		\$495.00	₩594,000
TOTAL AMOUNT			₩2,780,840	

▶ 해상 및 항공화물 부대비용 기준표

【 표 4-4 】 컨테이너화물 해상운송 수출 부대 비용

항목		금액		비고	
포워드 핸드링비용	화물 취급 수수료	B/L건당 30~80달러		1. 적하목록제출 2. B/L인도 3. 수출면허대행 4. 적하보험 대행	
	서류 발급	B/L건당 40,000원		B/L 발급	
국내항구 부대비용	AMS Fee	미국 : B/L 건당 50달러		화물목록제출(미국세관)	
	AFS	일본 : B/L건당 30달러		Advanced Filing Rules	
	Wharfage	20FT	40FT	PORT별	
		4,420	8,840	부산항	
		4,200	8,400	인천항	
		2,200	4,400	평택항	
		2,200	4,400	대산항	
		1,371	2,742	군산항	
		1,370	2,740	울산항	
		830	1,650	포항항	
	면제	면제	광양항&마산항		
	Seal Charge	8,000원		컨테이너당	
	THC(FLC)	구분	20FT	40FT	컨테이너당, 선사마다 다소 상이
		DRY	116,000	157,000	
O/T		140,000	195,000		
R/F		218,000	317,000		
THC(LCL)	북미, 유럽 : 5,300원 일본 : 7,000원 동남아, 중국 : 6,500원 호주 : 5,300원		R/T당		
CFS Charge	북미 : 10,165원 유럽 : 5,500원 일본 : 6,000원 동남아, 중국 : 6,500원 호주 : 5,500원		R/T당		
통관비용	통관수수료	FOB VALUE × 1.5/1000		관세사 비용	

【 표 4-5 】 항공화물 수출운송 부대비용

항목	금액	비고
화물 취급 수수료	45KG 이하 : 30달러	1. 적하목록 전송 2. 서류등 취급 수수료 (포워딩마다 약간 상이)
	100KG 이하 : 35달러	
	300KG 이하 : 40달러	
	500KG 이하 : 50달러	
	1000KG 이하 : 60달러	
	1000KG 초과 : 달러	
위험물 취급 수수료	포장 1개당 11,400원	MIN 51,800원 MAX 258,800원
BL 발급 수수료	AWB건당 3,100원	AWB 작성 및 발급
RFC Charge	KG당 40원/최소 15,000원	1. 포장표기 및 라벨링 작업 2. 상하차 수수료 3. Air port charge
보안 할증료	미국 : KG당 130원	항공화물 보안 검색(X-RAY)
통관 수수료	FOB VALUE × 1.5/1000	관세사 비용

【 그림 4-8 】 수출입물류 플랫폼

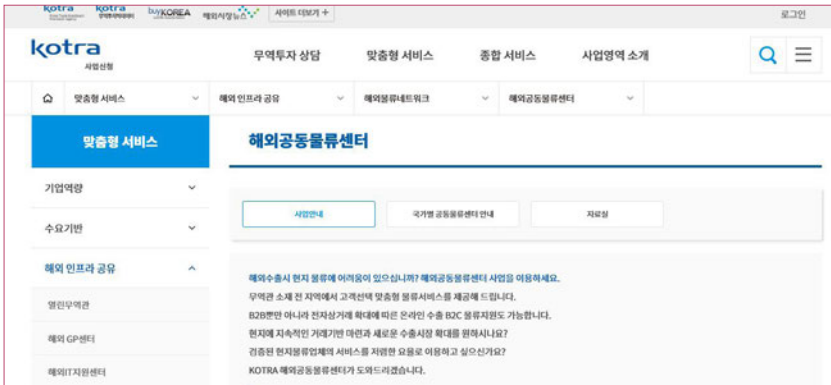


▶ **물류 지원 사업**

● **KOTRA 해외공동물류센터**

- **내용** : 해외 현지에 독자적인 물류센터 확보 및 구축이 어려운 중소기업에게 KOTRA 해외무역관이 선정한 현지 협력물류회사의 창고를 공동으로 이용하는 사업
- **지원 사항** :
 - ① 해외 현지창고 보관 및 입출고, 포장, 배송, 반품, 통관, 수입대행 등 풀필먼트 서비스,
 - ② 매칭펀드로 지원(기업분담 비중 30%, 국고분담 70%/최대 2,000만원)
- 1개사당 최대 5개 지역까지 신청 가능
- **참가절차** : www.kotra.or.kr 접속 → 맞춤형 서비스 → 해외공동물류센터
- **문의처** : KOTRA 유망기업팀 02-3460-7445, 7428, 7438

【 그림 4-9 】 해외공동물류센터



● **한국무역협회 수출입 물류 컨설팅**

- **내용** : 국내 수출입 업체의 물류비 절감 및 물류 효율화를 지원하기 위해 포워드, 물류 센터 운영사, 관세사 등으로 구성된 물류 전문 컨설턴트가 기업을 직접 방문해 물류 분석 및 개선방안을 제시하는 서비스
- **지원사항** : 물류비 절감을 위한 정밀진단 컨설팅 후 개선방안 제시
- **신청절차** : www.kita.net/mberJobSport/logist/main.do 접속 → 수출기업 참여신청
- **문의처** : 한국무역협회 물류서비스실 02-6000-5359

4. 보험

수출을 진행하면서 우발적 사고에 대비하기 위하여 사전에 보험을 가입하여야 합니다. 운송 도중 파손, 분실 등에 보상받을 수 있는 적하보험, 환율 변동에 따른 손해를 보상받을 수 있는 환변동 보험, 대금 회수가 안될 경우 보상 받을 수 있는 보험 등 무역계약에 따라 수출자에 필요한 부분에 대해 보험 가입을 해두어 위험을 방지해야 합니다.

▶ 보험 종류

구분		내용
수출 이행 자금 필요시	수출신용보증 (선적 전)	수출기업이 수출물품을 제조, 가공하거나 조달할 수 있도록 금융기관으로부터 필요한 자금을 대출받을때 무역보험공사가 연대보증하는 제도
	수출신용보증 (선적 후)	결제기간 2년 이내 수출기업이 수출계약에 따라 물품을 선적한 후 금융기관이 환어음 등의 선적서류를 근거로 수출채권을 매입하는 경우 무역보험공사가 연대보증하는 제도
수출대금 미회수 위험 대비	단기수출보험 (선적 후)	수출자가 수출대금의 결제기간 2년 이하의 수출계약을 체결하고 물품을 수출한 후 수입자로부터 수출대금을 받을수 없게 된 때에 입게 되는 손실을 보상
	단기수출보험 (중소중견Plus)	수출자가 연간 보상한도에 대한 보험료를 납부하며, 수입자 위험, 신용장 위험, 수입국 위험 등 보험계약자가 선택한 담보위험으로 손실이 발생할 때 무역보험공사가 책임금액 범위내에서 손실 보상
환변동보험		기업이 환율 변동으로 입게 되는 손실을 보상하고 이익을 환수하는 제도

- 한국무역보험공사(www.ksure.or.kr) 접속 → 「보험종목」

▶ 보험료 지원 사업

구분	지원기관
한국무역협회	중소기업 PLUS 보험료 지원 사업
한국농수산물유통공사	단기수출보험 보험료 지원사업/한변동보험 보험료 지원사업
한국수산물무역협회	무역보험료 지원사업
산림조합 중앙회	무역보험료 지원사업
한국전기산업진흥회	수출보험(보증)료 지원사업
지자체	서울/수도권/충청지역/경상지역/호남지역/강원/제주 수출보험(보증)료 지원사업

- 한국무역보험공사(www.ksure.or.kr)접속 → 「정보광장」 → 「신청서류」 → 「보험료 지원」

【 그림 4-10 】 한국무역보험공사



5. 수출원가 계산

바이어의 제품 변형 요구, 수량에 따른 가격 할인 요구, 장기적 가격 변화에 대처하기 위해서는 정확한 원가 산출 및 회사의 가격 정책이 있어야 합니다. 또한 내수 판매가격과 수출가격은 다른 방식과 정책으로 산정되어야 합니다.

▶ 수출원가의 구성

구분	내용
제조원가	<ul style="list-style-type: none"> • 원부자재 구매 비용 • 단위당 생산비용(인건비, 임대료, 전기세 등) • 수출물품 검사비용 • 수출물품 포장비용
물류비용	<ul style="list-style-type: none"> • 운송비(Ocean freight/Air freight) • 내륙운송료 • 창고료 • 각종 보험료
금융비용	<ul style="list-style-type: none"> • 무역금융 이자 • 환가료 등
행정비용	<ul style="list-style-type: none"> • 수출 통관 수수료 • 승인 및 제증명 발급 수수료
기타비용	<ul style="list-style-type: none"> • 에이전트 수수료(있는 경우) • 기타 수출에 소요되는 비용
마진	<ul style="list-style-type: none"> • 수출자의 적정 이윤

▶ 수출원가 산정 기준

바이어에게 오피를 하기 위해 원가 산정을 하는 경우 제조원가 외에 마케팅 비용, 바이어와의 과거 실적, 오더 수량, 수입국 시장상황, 대금결제 방식, 바이어 재정 상태 등 여러 가지 상황을 고려하여 산정해야 합니다.

Offer Sheet 작성시 산정된 원가보다는 조금 높게 기재하는 것이 좋습니다.

다만, 기준 가격을 설정하고 그 이하로는 거래를 하지 않는다거나 거래선을 확보하기 위하여 원가 이하로도 계약을 할 수 있다든가 가격정책을 사전에 정해두고 바이어와 협의해야 합니다.



6. 서류작성

▶ B/L(Bill of Lading, 선하증권)

B/L은 선박회사가 수출자와 화물운송계약을 체결한 후 수출자로부터 제품을 받아 선박에 실은 후 발행하는 서류로서 화물의 수령 및 선박에 물품이 적재되었음을 증빙하고 B/L 원본의 소지자에게 B/L과 상환으로 물품을 인도하는 권리증권입니다.

【 그림 4-11 】 선하증권(Bill of Lading)

① Shipper/Exporter 수출자(외국인도수출의 경우 인보이스상 Exporter와 다를 수 있음)		⑪ B/L No. 선사 또는 포워딩에서 발행하는 일련번호		
② Consignee 수입자(대금결제가 T/T인 경우 수입자, L/C건은 개설은행 기재)				
③ Notify Party 목적국 도착시 연락처				
Pre-Carrage by	⑥ Place of Receipt 물품 수령장소			
④ Ocean Vessel 선명	⑦ Voyage No. 항차 번호			
⑤ Port of Loading 적재항		⑧ Port of Discharge 양륙항	⑨ Place of Delivery 양륙 장소	⑩ Final Destination 최종 목적지
⑪ Container No 컨테이너 번호	⑫ No. of Container or package FCL건은 컨테이너 개수 / LCL건은 포장박스 개수 * FCL건은 CY/CY 표기 LCL건은 CFS/CFS 표기	⑬ Description of Goods 물품의 명세 * 인코텀즈 E, F-GROUP은 FREIGHT COLLET 표기/ 인코텀즈 C, D GROUP은 FREIGHT PREPAID 표기	⑭ Gross Weight 총중량 * PACKING LIST와 일치해야 함.	⑮ Measurement 가로x세로x높이 CBM * PACKING LIST와 일치해야 함.
⑯ Freight prepaid at	⑰ Freight payable at		⑱ Place and Date of Issue B/L 발행 장소 및 날짜	
Total prepaid in 운임 등 수출자가 선지급한 내역 기재	⑲ No. of original B/L 원본 B/L 발행통수 보통 3부가 발행됨			
⑳ Laden on board vessel선박에 물품을 실은 날짜 신용장 거래시 BL상 적재일자가 누락되면 대금지급이 거절됨			㉑ as agent for a carrier 작성자(포워딩 또는 선사)	

▶ **AWB(Air Waybill, 항공화물운송장)**

AWB는 항공사와 수출자간의 화물운송 계약을 증명하는 서류입니다. B/L과 동일한 기능을 하지만, 화물의 권리증권 기능은 없습니다.

【 그림 4-12 】 항공화물운송장(Air Waybill)

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not negotiable Air Waybill issued by KOREAN AIR		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.						
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required. r value for carriage and paying a supplemental charge if required.								
Telephone:		Accounting Information										
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information										
Agent's IATA Code		Account No.										
Airport of Departure(Addr. of First Carrier) and Requested Routing												
TO	By First Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	Currency	CHGS Code	WT/VAL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
Airport of Destination		Flight/ Date	For Carrier Use Only		Flight/ Date		Amount of Insurance		INSURANCE-If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked 'amount of insurance'.			
Handling Information												
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class	Commodity item No.	Chargeable Weight	Rate	Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)			
Prepaid		Weight Charge	Collect	Other Charges								
Valuation Charge												
Tax												
Total Other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.										
Total Other Charges Due Carrier		Signature of Shipper or his Agent										
Total Prepaid		Total Collect										
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency		Executed on(date) at(place) Signature of Issuing Carrier or its Agent								
For Carrier's Use Only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges								
ORIGINAL 3(FOR SHIPPER)												

▶ Commercial Invoice(상업송장)

상업송장은 수출자가 작성해서 수입자(신용장 방식의 경우 개설은행)에게 보내는 서류로써, 상품 명세서와 대금청구서의 역할을 합니다. 정해진 양식은 없으나 제품의 명세, 수량, 단가, 가격, 결제조건, 가격조건, 선적항, 양륙항 등이 포함되어 있어야 합니다.

상업송장은 거래계약의 존재 및 계약이행 사실을 입증하는 자료이며, 세관신고의 증명자료가 되기도 합니다.

[그림 4-13] 상업송장(Commercial Invoice)

① Shipper/Seller 수출자 상호, 주소, 연락처 기재		⑧ No. & date of invoice 수출상이 임의로 부여하는 일련번호 및 발행일자		
② For account & risk of Messers 수입자 상호, 주소, 연락처 기재		No. and date of L/C 결제조건을 신용장 방식으로 했을 경우, 신용장 발행번호와 발행일자		
③ Notify party 수입국에 도착시 연락을 취해야 할 연락처 기재		⑪ Payment Term : 신용장, 송금, 추심 등 결제 조건 기재		
④ Port of loading 적재항/구체적인 항구 또는 공항명 기재	⑤ Final destination 최종 목적지/도시 및 목적국 기재	⑩ Price Terms 인코텀즈 11가지 조건 중 합의된 조건 기재 (ex. FOB PUSAN/CIF NEW YORK)		
⑥ Carrier 운송수단명 (선박명, 편명)	⑦ Sailing on or about 선적일자 기재 B/L 발행일과 동일	⑫ Remark 계약서나 수입상이 별도로 요구하는 조건 기재		
⑬ Marks & numbers of Pkg 수입상이 요청한 포장박스의 표기 및 총 포장 개수 기재	⑭ Description of Goods 상품명, 모델·규격, Serial no., 성분 등 제품 명세 기재 가급적 구체적으로 기재	⑮ Quantity 금액 환산의 기초가 되는 수량 기재 제품에 따라 PC, M, KG 등	⑯ Unit-price 단가	⑰ Amount 수량 X 단가
//				
P.O.Box : E-mail : Telefax No. : Telephone No. :				
Signed by _____ 작성자 서명 _____ Manager				

▶ Packing List(포장명세서)

포장명세서는 중량과 부피를 표시한 선적서류입니다. 작성시 전체 박스 수량 및 총중량 기재뿐 아니라 각각의 박스에 어떤 제품이 들어 있는지 Packing detail을 작성해 두어야 바이어가 상품 확인에 용이합니다.

또한 B/L 및 상업송장 내용과 모순이 없어야 합니다.

【 그림 4-14 】 포장명세서(Packing List)

① Seller 수출자 상호, 주소, 연락처 기재		⑧ Invoice No. and date 수출상이 임의로 부여하는 상업송장의 일련번호 및 발행일자			
② Consignee(or For account & risk of Messrs.) 수입자 상호, 주소, 연락처 기재		⑨ Buyer(if other than consignee)			
③ Notify Party 수입국에 도착시 연락을 취해야 할 연락처 기재		⑩ Other references 계약서나 수입상이 별도로 요구하는 조건 기재			
④ Port of loading 적재항/구체적인 항구 또는 공항명 기재	⑤ Final destination 최종 목적지/도시 및 목적국 기재				
⑥ Carrier 운송수단명 (선박명, 편명)	⑦ Sailing on or about 선적일자 기재 B/L 발행일과 동일				
⑪ Shipping Marks	⑫ No.&kind of packages	⑬ Goods description	⑭ Quantity or net weight	⑮ Gross Weight	⑯ Measurement
포장 박스 표기 내용 수입자의 특별한 요청 없으면 수출자가 임의 작성	포장 박스 개수	상품명, 모델·규격, Serial no., 성분 등 제품 명세 기재	상품 수량 또는 순중량	순중량+ 포장용기 중량/B/L상 중량과 일치해야 함	부피 (가로x세로x높이) B/L상 부피와 일치해야 함.
////////////////////////////////////// /// //////////////////////////////////////					
					⑰ Signed by 작성자 서명 상업송장 작성자와 서로 다를 수 있음

▶ Certificate of Inspection(검사증명서)

수출품을 선적하기 전 제품의 성능 및 품질에 문제가 없는지 먼저 검사를 하게 됩니다. 일반적으로 제조업체 및 수출업체에서 진행하지만 제품에 따라서는 공인기관에서 진행하고 증명서를 발급받기도 합니다. 정해진 양식은 없으며 회사 상황에 맞게 작성하면 됩니다.

【 그림 4-15 】 검사증명서(Certificate of Inspection)

CERTIFICATE OF INSPECTION

DATE :

AS PER L/C NO.

SHIPPED BY

OF

TO

THIS IS TO CERTIFY THAT OUR QUALITY CONTROLLER ATTENDED FOR INSPECTION OF THE CAPTIONED SHIPMENT AT

AND SAMPLES TAKEN AT RANDOM FROM THIS SHIPMENT WERE INSPECTED AND APPEARED TO BE SUCH AS TO WARRANT THE ISSUE OF THIS AUTHORIZATION.

THE ISSUE OF THIS CERTIFICATE OF INSPECTION TO SHIP THESE GOODS DOES NOT IMPLY THAT THE GOODS ARE IN ACCORDANCE WITH THE CONTRACT AND DOES NOT IN ANYWAY RELIEVE THE SELLERS OF THEIR RESPONSIBILITY TO SUPPLY THE GOODS TO BE SHIPPED HERewith IN ENTIRE ACCORDANCE WITH THE CONTRACT.

MERCHANDISE INSPECTED BY :

QUALITY CONTROLLER :

AUTHORIZED SIGNATURE

▶ Certificate of Origin(원산지증명서)

원산지증명서는 물품이 어떤 국가에서 생산되고 제조되었는지 나타내는 서류로 용도 및 목적에 따라 발급방법과 종류가 상이합니다.

▶ 원산지증명서 종류 및 발급 방법

● 비특혜(일반) 원산지 증명서

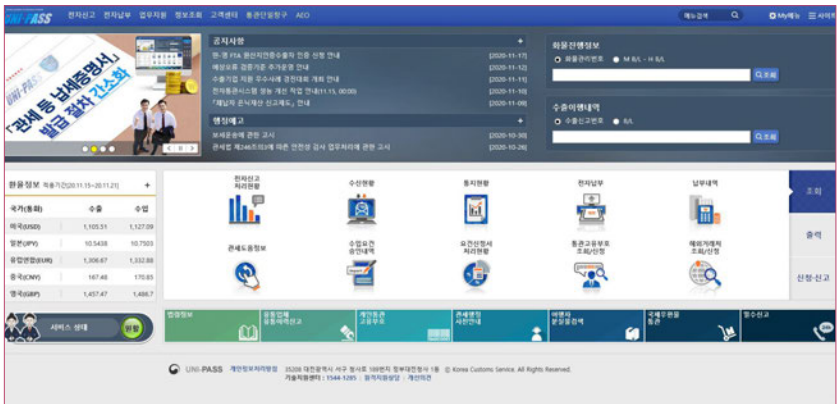
원산지 세액 등 우회수출 확인 목적이며, 정해진 양식 및 발급기관은 없습니다. 다만, 바이어가 공공기관에서 발급하는 서류를 요구하는 경우 대한상공회의소에 증빙자료를 제출하고 발급 받을 수 있습니다.

● 특혜 원산지 증명서

FTA, APTA, GSP 등 수입국에서 관세 혜택을 받기 위하여 발급되는 서류로서 각 협정별로 양식 및 발급기관이 정해져 있습니다. 원산지 증명서 발급 방식이 자율발급인 경우 제품의 제조자 및 수출자가 작성하면 되고, 기관발급의 경우 구비서류(BOM, 제조공정도, 원산지 소명서, 원가계산서 등)를 갖추어 대한상공회의소 및 관세청에 신청해야 합니다.

- 관세청 유니패스(www.unipass.customs.go.kr) 접속 → 전자신고 → 신고서 작성 → FTA

【 그림 4-16 】 관세청 FTA 포털



[그림 4-17] 기관발급 원산지 증명서 양식

중국과의 협정에 따른 원산지증명서의 서식					이산권지역과의 협정에 따른 원산지증명서의 서식														
1. Exporter's name and address, country: _____ Certificate No: _____					Original (Duplicate/Triplicate) Reference No: _____														
2. Producer's name and address, country: _____					KOREA-ASEAN FREE TRADE AREA PREFERENTIAL TARIFF CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM A-K Issued in _____ Issued on _____ By: _____														
3. Consigner's name and address, country: _____					1. Goods Consigned from/Exporter's business name, address, country) _____														
4. Means of transport and route (as far as known): _____ Departure Date: _____ Vessel Flight Train/Vehicle No: _____ Part of loading: _____ Part of discharge: _____					2. Goods Consigned to/Consignee's name, address, country) _____														
5. Remarks (notes): _____					4. For Official Use: _____ <input type="checkbox"/> Preferential Treatment Given Under KOREA-ASEAN Free Trade Area Preferential Tariff <input type="checkbox"/> Preferential Treatment for Goods (Other than normal)														
6. Item number (Class 20)	7. Marks and Numbers on packages	8. Number and kind of packages	9. HS code (Six-digit code)	10. Origin criterion	11. Gross weight, quantity (List of other measures (liters, etc. etc.))	12. Number and date of invoice	5. Item number and Mark 7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the importing country)			8. Origin Criterion (the Name over/val)	9. Gross weight or value (FOB only, when FOB criterion is used)	10. Number and date of invoices							
13. Declaration by the exporter: The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in _____ (Country) and that they comply with the origin requirements specified in the FTA for the goods exported to _____ (Importing country). Place and date, signature of authorized signatory					14. Certification: On the basis of control carried out, it is hereby certified that the information herein is correct and that the goods described comply with the origin requirements specified in the Korea-China FTA. Place and date, signature and stamp of authorized body					11. Declaration by the exporter: The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all goods were produced in _____ (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the KOREA-ASEAN Free Trade Area Preferential Tariff for the goods exported to _____ (Importing Country). Place and date, signature of authorized signatory					12. Certification: It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Place and date, signature and stamp of certifying authority				
					13. <input type="checkbox"/> Third Country Invoicing <input type="checkbox"/> Exhibition <input type="checkbox"/> Back-to-Back CO														

[그림 4-18] 자율발급 원산지 증명서 양식

미합중국과의 협정에 따른 원산지증명서의 서식					유럽연합국가와의 협정에 따른 원산지증명서에 기재할 사항				
Certificate of Origin Korea-US Free Trade Agreement					The exporter of the products covered by this document (customs authorization No. ...) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ... ^{1,2} preferential origin. Signature of the exporter, in addition the name of the person issuing the declaration has to be indicated in clear words! 1) 품목명, 수출품명, 품목의 잠정번호가 대용될 일이 없습니다. 다만, 언어는 영어 본시에도 이의의 22개 언어본도 사용할 수 있습니다. 2) 원산지증명서의 인증번호를 적습니다. 인증수출자가 아닌 경우에는 빈칸으로 두거나 정확히 적습니다. 3) 해외 품종의 원산지 여부를, 세관과 및 필요시 원산지 여부를 증명하는 증명서를 "C"로 표기합니다. 4) 원산지명칭을 작성한 장소 및 작성자를 적습니다. 다만, 이를 정보가 상업 시 자체에 발한 경우에는 정확히 적습니다. 5) 수출자의 이름을 정확하게 적고, 서명을 합니다. 다만, 유럽연합국가와 최외곽 지역 및 특정 제3국(지역)에 따라 원산지 인증수출자가 수출권 한양에서 서명확인서를 제출한 경우에는 상업의 서명을 기재하지 않을 수 있습니다. 6) 유럽연합국가와의 원산지 관련 규정서 부속서 2-7에 따라 별표 8 제2호에 규정된 원산지결정기준을 적용하기 위해서는 "Denotation - Annex B (List of Phrases)"이라는 문구를 기재합니다.				
1. Exporter Name (한국어) Address(주소) Telephone (전화) Fax (팩스) E-mail (이메일)									
2. Shipment Point (발행지/출발항) 1111 MM OO 1111 MM OO 101 (MM) 101 (MM) 101 (MM) 101 (MM) Name (이름) _____ No. (번호) _____									
3. Importer Name (한국어) Address(주소) Telephone (전화) Fax (팩스) E-mail (이메일)									
4. Description of Goods (품명 등 기재) Country & City (수출국 및 도시) HS Code (HS 코드) Production Category (생산품종/부호) Country of Origin (원산지 국가)									
5. Authorized Signature (인증인/인명) Name (이름) Title (직위) VVVV MM OO (연월일) 1111 MM OO (연월일) 1111 MM OO (연월일) 1111 MM OO (연월일)									
6. Company (회사명) Name (이름) Title (직위) Telephone (전화) Fax (팩스)									



7. 수출통관

▶ HS CODE(Harmonized Commodity Description and Coding System)

● 개념

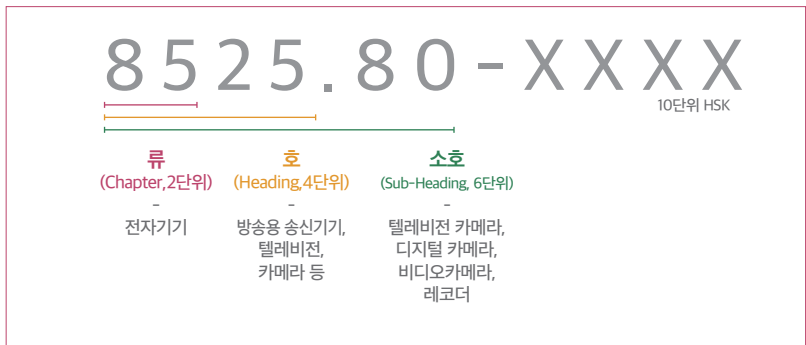
HS CODE는 전 세계에서 거래되는 각종 물품을 숫자 코드로 분류하여 상품분류 체계를 통일화한 것으로서 '세번'이라는 표현으로도 불리며 '품목번호'와도 동일한 의미를 가집니다.

● 중요성

관세나 무역통계, 운송, 보험 등 다양한 목적으로 사용되어 무역거래를 원활하게 합니다. HS CODE에 따라 관세율, 수출물품의 간이징액 환급세액, FTA 활용에 있어서 양허유형 및 양허세율, 전략물자 및 수출규제 해당여부 등이 상이하기 때문에 품목분류가 잘못되었다면 업무상 중대한 오류를 야기할 수 있으므로 주의하여야 합니다.

● 체계

국제적으로 6자리까지 공통으로 사용하며 우리나라는 HSK(Harmonized System of Korea)로 10자리까지 사용하고, 미국, EU, 인도 및 베트남은 8자리, 일본은 9자리, 중국은 10자리 코드를 부여하여 사용 중입니다.



● 확인방법

관세법령정보포털 홈페이지 접속(<http://unipass.customs.go.kr/clip/index.do>) → 세계HS → 관세율표 → 검색창에 '품목명' 입력

【 그림 4-19 】 관세법령정보 포털 홈페이지



• 품목분류 사전심사제도 활용

신제품이나 해석의 여지가 있는 제품은 관세청 평가분류원장에 신청하면 법적인 효력이 있는 품목번호를 확정하여 회신 받을 수 있습니다.

【 그림 4-20 】 품목분류 사전심사 업무처리 절차



▶ 세관장 확인 대상

수출은 수입에 비해 제약이 적지만 특정품목에 대하여는 물품의 수출전 관련 기관장에 신고 또는 허가를 받아야 합니다. 개별법에 의해 관리하기 때문에 처음 수출할 때 놓치기 쉬운 부분이지만 절차를 누락하고 수출되었을 경우 과태료 등 제재를 받을 수 있습니다.

● 대상 여부 확인 절차

HS CODE 확인 → 관세법령정보포털(<http://unipass.customs.go.kr/clip/index.do>)접속 → 관세정보 → 통관정보 → 세관장 확인사항 → HS CODE로 검색하여 확인

● 대상 물품 및 구비서류

대상법령 및 물품의 범위	구비요건
「마약류관리에 관한 법률」 해당물품	식품의약품안전처장의 수출승인서
「폐기물의 국가간 이동 및 그 처리에 관한 법률」 해당물품	유역(지방)환경청장의 폐기물 수출허가 확인서
「외국환거래법」 해당물품	<ul style="list-style-type: none"> • 세관장의 지급수단등의 수출신고필증 • 한국은행총재의 지급등의 방법(변경)신고서
「총포, 도검, 화약류 등 단속법」 해당물품 <ul style="list-style-type: none"> • 권총, 소총, 기관총, 포, 화약, 폭약 • 그외의 총 및 그 부분품, 도검, 화공품, 분사기, 전자총격기, 석궁 	<ul style="list-style-type: none"> • 경찰청장의 수출허가증
「야생생물 보호 및 관리에 관한 법률」 해당물품 <ul style="list-style-type: none"> • 야생동물 • 멸종위기에 처한 야생동식물 	<ul style="list-style-type: none"> • 시장, 군수, 구청장의 야생동물 수출허가증 • 유역(지방)환경청장의 멸종위기 야생생식물 수출 허가서
「문화재보호법」 해당물품	문화재청장의 문화재 국외반출 허가서
「남북교류협력에 관한 법률」 해당물품	통일부장관의 반출승인서
「원자력안전법」 해당물품 <ul style="list-style-type: none"> • 핵물질 • 방사성 동위원소 및 방사선 발생장치 	<ul style="list-style-type: none"> • 원자력안전위원회의 수출요건확인서 • 한국방사선 안전재단의 수출요건 확인서
「가축전염병예방법」 해당물품	<ul style="list-style-type: none"> • 농림축산검역본부장장의 검역증명서
생활주변방사선 안전관리법 해당 물품	원자력안전위원회의 수출신고 적합 통보서
「농수산생명자원의 보존, 관리 및 이용에 관한 법률」상 인삼종자	농촌진흥청장의 수출승인서
「방위사업법」 해당물품 중 군용 총포, 도검, 화약류	방위사업청장의 수출허가서

▶ **전략물자 사전판정**

재래식 무기부터 미사일의 제조, 개발, 사용, 보관 등에 이용이 되는 물품이나 기술, 소프트웨어 등을 전략물자라고 합니다. 전략물자가 무방비하게 유통되면 안보에 위협을 받을 수 있기 때문에 우리나라를 비롯한 세계 대부분의 국가에서 다자간 전략물자 국제수출통제체제 및 비확산조약에 가입하여 전략물자의 수출을 통제하고 있습니다. 일반적으로 소재류, 기계 부품 등 무기 생산과 무관해 보이는 제품이 대상이어서 사전판정 절차를 거쳐 확인해야 합니다.

● **4대 국제수출통제체제**

구분	목적	통제품목
바세나르체제 (WA : Wassenaar Arrangement)	재래식 무기 및 무기제조에 사용될 수 있는 산업용 물자가 분쟁다발지역, 테러지원국으로 수출되는 것을 방지	총기류 및 폭탄 등 군용물자와 소재, 기계 등 이중용도 품목
핵공급그룹 (NSG : Nuclear Suppliers Group)	핵관련 기자재를 공급할 수 있는 능력을 갖춘 국가들이 수출통제 가이드라인을 통해 핵무기 비확산에 기여	핵물질, 원자로, 우라늄 농축 및 재처리 시설, 공작기계 등
미사일 기술통제체제 (MTCR : Missile Technology Control Regime)	대량파괴무기 운반시스템의 수출통제를 통해 WMD 확산을 방지하고, 테러조직과 테러리스트의 획득 가능성 차단	무인 항공기 시스템 및 관련 미사일 부품 등
오스트레일리아 그룹 (AG : Australia Group)	생화학무기의 원료물질 및 이의 제조에 사용가능한 장비와 설비에 대한 수출 통제를 통해 생화학무기 비확산에 기여	화학작용제 및 전구체, 화학무기제조 설비 및 장치 등

● **전략물자 판정 방법**

• **자가판정**

전략물자관리원 사이트에서 제공하는 HS CODE&키워드 검색 및 각 질문 응답에 따라 기업이 수출대상 품목의 전략물자 해당여부를 ‘스스로 판정’하는 방법입니다. 판정결과를 즉시 출력할 수 있으나 결과에 대한 책임은 기업에 있습니다.

• **사전판정**

기업 자체적으로 판정이 곤란하거나 공인된 판정결과가 필요할 경우 전략물자 관리원에 판정을 의뢰하는 것으로 처리는 신청일로부터 15일 이내입니다.

• 수출허가

사전(자가)판정 결과 전략물자에 해당된 물품을 수출 또는 증개, 경유·환적하고자 할 때에는 사전에 허가를 받아야 합니다. 허가심사는 짧게는 5일, 경우에 따라서는 15일까지 소요될 수 있습니다.

- 전략물자관리시스템(www.yestrade.go.kr) 접속 → 온라인 자가판정 → 수출허가



● 위반시 제재

- 대외무역법 제53조~59조 : 위반시 7년 이하의 징역, 거래가액의 5배 이내의 벌금, 3년 이내의 무역 제한 처분 부과 가능
- 국제 제재 : 다자간 국제수출통제체제 또는 주요국(미국, 일본, EU등)의 우려 거래대상리스트에 등재되어 국제적으로도 거래가 제한

● 전략물자 홀닥터 사업

전문가가 직접 방문하여 기업이 수출하고자 하는 물품의 전략물자 관련성 여부 확인, 수출 거래선 확인 방법, 제도 이행 관련 행정지원 및 전자적 전략물자 관리체계 구축 등 다양한 분야를 컨설팅 하고 있습니다.

- 전략물자관리시스템(www.yestrade.go.kr) 접속 → 홀닥터포털
- 문의처 : 전략물자관리원 수출관리본부 기업지원실

전화 02-6000-6400 / 팩스 02-6000-6420

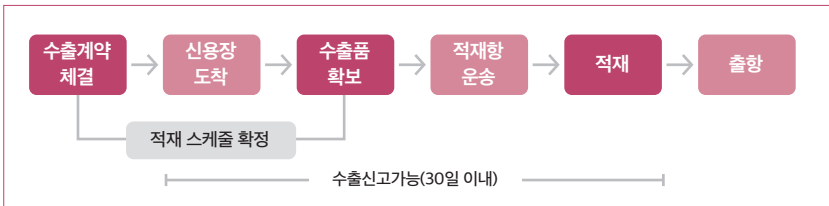
▶ 수출통관

외국으로 물품을 반출하고자 할 때는 세관에 수출통관 절차를 밟아야 합니다. 수출통관절차라 함은 세관에 수출신고를 한 후 수리를 받아 물품을 선박이나 항공기에 적재하기까지의 절차를 말합니다. 제품의 종류 및 금액에 따라 상이한 절차로 진행됩니다.

● 수출통관 종류

구분	일반 수출 통관	간이통관(송품장 방식)	간이통관(목록방식)
대상품목	제한 없음	<ul style="list-style-type: none"> 유해 및 유골 외교행낭으로 반출되는 물품 외교통상부에서 재외공관으로 발송되는 자료 신문, 뉴스취재 필름, 녹음 테이프 등 언론기관 보도용품 카다로그, 기록문서 등 외국인 관광객이 구입한 물품 비환급대상물품 중 FOB 200만원 이하의 물품 	자가 사용물품 또는 상용건품 중 물품가격이 150달러 이하에 해당하는 물품 단, 하기의 제품은 제외 • 의약품, 한약제, 야생동물 등 • 농림축수산물 등 검역대상물품 • 건강기능식품, 식품류, 과자류 • 지식재산권 위반 의심물품 • 태반함유화장품 등 유해화장품
금액기준	제한 없음	150달러 ~ 2000달러	150달러 미만
신고항목	57개	37개	
수출실적	인정됨 (단, 일부 거래형태 불인정)	인정 안됨. 다만, 관세청 유니패스를 통해 신고할 경우 인정	

● 수출통관 흐름도



물품을 해외로 반출할 때 정해진 절차에 따라 세관에 신고하지 않으면 밀수출, 허위 신고 등 처벌을 받을 수 있습니다. 수출을 준비할 때 무역관련법규(관세법, 대외무역법, 외국환거래법 등)를 고려하여 적법하게 진행해야 합니다.

【 그림 4-22 】 간이수출통관목록 양식

[검사대상]간이수출통관목록

대한민국세관
KOREA CUSTOMS SERVICE

세관/과

특송업체명

항공편명

PAGE :

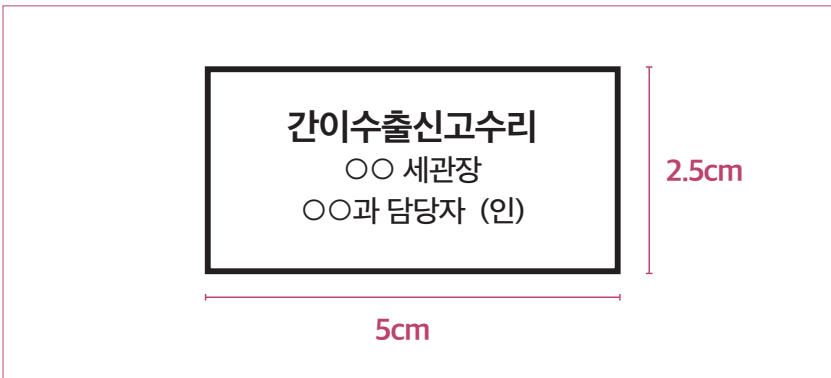
출항일시 :

검사자 :

신고번호	HOUSE AWB No.	수출자 상호	품명 / 규격 / 수량		
반출사유	목적국	수취인 상호	포장개수(CT)	총량(Kg)	가격(FOBW)
거래코드(A:전자상거래, B:기업전품, C:기타)		사업자등록번호	세번부호(HSK 10단위)		

210mm×297mm(일반용지 60g/m²(제활용품))

【 그림 4-23 】 간이통관(송품장 방식)시 고무인



● 전자상거래 수출플랫폼 도입(목록통관 자동변환 시스템)

- 개인 전자상거래(B2C) 급증에 따라 전용 통관체계 개편

전자상거래 수출금액 *약 120%, 수출기업 약 70% 증가

* 실적(천달러) : '18년(382,644) → '20년 9월(799,829)

구분	목록 통관	수출목록 변환시스템	동 시스템 수출신고
법적효력	정식수출신고 X		정식수출신고 O
신고인 (제출자)	특송사 또는 우정사업본부 제출		관세사 신고
신고기준	200만원이하 비요건확인대상		200만원이하 비요건확인대상
신고항목 수	17개		37개
필수입력항목	신고인 번호 X		신고인 번호 필수
HSK	선택 입력사항		HS10단위 신고 필수
적재이행의무	X		O
적하목록 전송	X		X 이행신고로 같음
수출실적 인정	X		O
관세부가세 환급	X		O
재수입 면세	-		O

- "수출목록 변환시스템" 이용시 혜택

목록통관 대비
<p>1. 반품 재수입 면세 적용</p> <p>수출신고필증 발급으로 반품 발생시 재수입면세 적용 용이</p> <p>2. 물품별 환급 지원</p> <p>신고 라벨 제조사, 환급신청인 항목 추가하여 물품별 간이정액환급 가능</p> <p>3. 수출실적 인정</p> <p>한국무역통계진흥원 및 무역협회 전산연계로 자사실적 인정</p>

정식수출신고 대비
<p>1. 적하목록 제출비용 절감</p> <p>운송사 적재이행신고로 적하목록 제출 같음 ->수출업체의 적하목록 전송료 미발생</p> <p>2. 신속통관 체계제공</p> <p>시스템 신고건 신속 통관심사 체계 확보 ->자동심사, 화면심사 진행</p> <p>3. 수출신고 부담해소</p> <p>운송사에 수출물품 배송의뢰만으로 관세사 신고대행 서비스까지 이용하는 원스탑 신고방식</p>


Korea Trade-Investment
Promotion Agency



5

사후 관리

1. 거래선 유지
 2. 무역클레임
 3. 외환 관리
 4. 관세 환급
-



사후 관리

1. 거래선 유지

바이어와 지속적이고 장기적인 거래를 위해서는 개인적 유대관계를 통한 상호 신뢰를 확보하는 것이 중요합니다. 10년 이상 거래를 잘해 오다가도 한번 신용을 잃으면 거래 관계가 종결될 수 있습니다. 이메일, 전화, 팩스, 정기적 출장, 초청 등 원활한 의사소통을 통해 유대관계를 구축해야 장기적인 거래를 유지할 수 있습니다.

▶ 바이어와 관계 유지를 위한 노력 방안

- 수출 진행은 바이어 위주로 철저히 진행
- 바이어의 문의에 즉시 응답
- 신제품 출시에 대한 신속한 정보 제공
- 샘플 및 소량거래에 대한 적극 수용
- 적정 마진 보장, 바이어 거래방식 존중
- 불만족 및 클레임에 적극 대처

▶ 바이어에게 보내는 감사 편지 예시

The screenshot shows an email composition window. The header includes a search bar and navigation icons. The main content area contains the following text:

보내는사람
 받는사람 나에게
 참조
 제목 Thanks for our relationship
 파일첨부 파일첨부하기 ● 개인 첨부파일은 없습니다.

Dear Sir,

I had sent our products by ocean according to your order last week as informed. It was a great experience for us to have women's clothing business with you and make our womes's clothing fit to your high standard based on the current global trend. On producing the item, we developed the best products in quality and fashion.

I would attribute those benefits to your kindness toward our company. I appreciate you again for placing order to us and acknowledge our company's capability and trust.

I am sure we could be able to continue our business together for a long time.

Thanks again and keep in touch.

Gil Dong, Hong

At the bottom of the window, there are options for '서명있음', '에디터', 'HTML', and '엑스포트'.

2. 무역클레임

클레임이란 계약당사자 중 한쪽에서 계약을 이행하지 않음에 따라 발생한 손해를 배상해 달라고 요구하는 것으로서 선적이 지연되거나 물품에 하자가 있을 때 바이어쪽에서 클레임을 거는 경우가 많습니다. 클레임을 제기 받았다면 최대한 빠른 시간내에 회신을 해주고 원만하게 해결될 수 있도록 노력해야 합니다.

▶ 클레임의 주요 원인과 대응책

클레임의 종류	원인	예방책
품질불량	출하전 검사 불량	선적전 검사 시행
포장파손, 수량부족, 물품 상이 등	포장불량, 검수·검량 부주의	검수, 검량 철저 등 검사제도의 기능 강화
납기 지연	생산 지연, 불가항력 사유	바이어와 협의 또는 지연에 대한 패널티성 보상(금액 할인 등)
계약불이행, 중도해지	상대방의 무성의(고의성)	중재 또는 소송 제기

▶ 클레임 제기받았을 때 협상 요령

검토사항	대응
<ul style="list-style-type: none"> 계약조건에 미비한 사항이 있었나? 클레임의 사실관계를 입증할 수 있는 자료가 있는가? 손해배상액 산출은 타당성을 지니고 있는가? 수출계약시 약정한 방법으로 클레임을 제기하는가? 	<ul style="list-style-type: none"> 무책임하고 불성실한 자세가 아닌 적극적 대응 클레임 제기 후 첫 응답에 선제 대응필요 필요시 거래선 유지를 위해 현지출장

▶ 해결방안

구분	내용
합의	당사자간 대화로 클레임을 해결하는 방법으로, 가장 바람직한 것이며 대부분 이 방법으로 해결됨
조정	양 당사자가 공정한 제3자를 조정인으로 선정하고, 조정인이 제시하는 조정안에 합의함으로써 클레임을 해결
알선	상공회의소 또는 대한상사중재원과 같은 공정한 제3자가 당사자 일방 내지 쌍방의 의뢰에 의해 클레임 해결을 위한 조언을 해주는 방법. 법적 구속력 없음
중재	당사자간 합의에 의해 제3자를 중재인으로 선정하여, 그 중재인이 내린 판결에 복종함으로써 분쟁 해결
소송	국가기관인 법원의 판결에 의해 클레임을 강제적으로 해결하는 방법



3. 외환 관리

수출입은 외국환 거래를 수반하며, 외국환 거래는 국내에서 주고 받는 거래도 포함됩니다. 외국환 거래는 외국환취급기관을 통해서만 거래해야 한다거나, 특정거래에 대하여는 미리 한국은행 총재등에게 신고를 해야하는데 수출초보기업의 경우 이런 절차적인 부분을 누락할 수 있습니다. 필요한 절차가 누락되었을 때 사후보완이 어려워 과태료와 벌금의 제재를 받을 수 있으므로 사전, 사후에 관리를 철저히 해야 합니다.

【 표 5-1 】 외국환거래별 제재

구분	내용	위반시 제재
채권 회수	수출 건당 미화 50만불 초과 채권은 채권 만기일로부터 3년 이내에 회수	1년 이하 징역 또는 1억원 이하 벌금
상계	바이어와 반복된 수출입거래로 채권과 채무를 상계하고 잔액 결제할 경우(Debit note, Credit note를 발행하거나 현금으로 지급) 사전에 한국은행총재에게 신고	<ul style="list-style-type: none"> • 건당 위반금액 25억원 이하 : 위반금액×2% 이하 과태료 • 건당 위반금액 25억원 초과 : 1년 이하 징역 또는 1억원 이하 벌금
기간 초과 지급등	하기의 경우, 한국은행총재에게 사전신고 <ul style="list-style-type: none"> • 물품의 선적 후 또는 수출환어음 일람 후 3년을 초과하여 수출 대금을 수령 • 물품의 선적전 1년을 초과하여 대금을 수령 	<ul style="list-style-type: none"> • 건당 위반금액 5억원 이하 : 위반금액×2% 이하 과태료 • 건당 위반금액 5억원 초과 : 1년 이하 징역 또는 1억원 이하 벌금
외국환을 통하지 않는 지급등	대외채권을 외국환은행을 통하지 않고 지급하는 경우 한국은행총재에게 신고	<ul style="list-style-type: none"> • 건당 위반금액 25억원 이하 : 위반금액×2% 이하 과태료 • 건당 위반금액 25억원 초과 : 1년 이하 징역 또는 1억원 이하 벌금
3자 지급등의 방법	수출 계약을 맺은 바이어가 아닌 제3자로부터 대금을 수령하는 경우 한국은행총재 사전신고 대상	<ul style="list-style-type: none"> • 건당 위반금액 25억원 이하 : 위반금액×2% 이하 과태료 • 건당 위반금액 25억원 초과 : 1년 이하 징역 또는 1억원 이하 벌금
자본거래	건당 미화 2천불 초과이고 연간 누적 5만불 초과하는 예금, 신탁거래, 금전대차거래, 채무보증거래, 용역계약에 따른 자본거래, 증권취득 등 자본거래시 외국환은행장에 신고	<ul style="list-style-type: none"> • 건당 위반금액 10억원 이하 : 위반금액×2% 이하 과태료 • 건당 위반금액 10억원 초과 : 1년 이하 징역 또는 1억원 이하 벌금
해외직접투자	하기의 경우 지정거래 외국환은행장에 사전신고 <ul style="list-style-type: none"> • 현지법인 등을 설립 • 외국법인의 주식 또는 출자지분의 10%이상 취득하여 경영 참여 	<ul style="list-style-type: none"> • 건당 위반금액 10억원 이하 : 위반금액×2% 이하 과태료 • 건당 위반금액 10억원 초과 : 1년 이하 징역 또는 1억원 이하 벌금



4. 관세 환급

수출을 하게 되면(세관 신고건에 한함) 관세 환급을 받을 수 있습니다. 여기에는 원재료를 수입할 때 납부한 관세 뿐만 아니라 100% 국내산 자재를 사용하여 수출을 하였을 경우에도 일정금액 관세 환급을 받을 수 있습니다. 수출 초보기업들은 납부한 세액이 없기 때문에 돌려받을 금액도 없다고 생각하여 환급에 많은 관심을 안 가지고 있습니다. 하지만 외국으로 물건을 수출하였다면 환급을 받을 수 있다라고 생각하고 거래 관세사 및 세관에 적극적으로 문의하여서 관세 환급을 받아야 합니다.

▶ 관세 환급의 종류

환급은 크게 개별환급과 간이정액 환급으로 나누어집니다. 개별환급은 소요량 계산서를 작성하여 수출품 생산에 소요된 원재료에 포함된 세액을 돌려받는 방식입니다. 수입원자재의 경우 수입관세, 국내 매입 자재의 경우 공급가액의 일정금액을 돌려받게 됩니다.

반면, 간이정액 환급의 경우 수출신고필증상 'FOB금액 10,000원당 얼마로 계산하여 일률적으로 환급해주는 방식입니다.

【 그림 5-1 】 관세 환급 종류

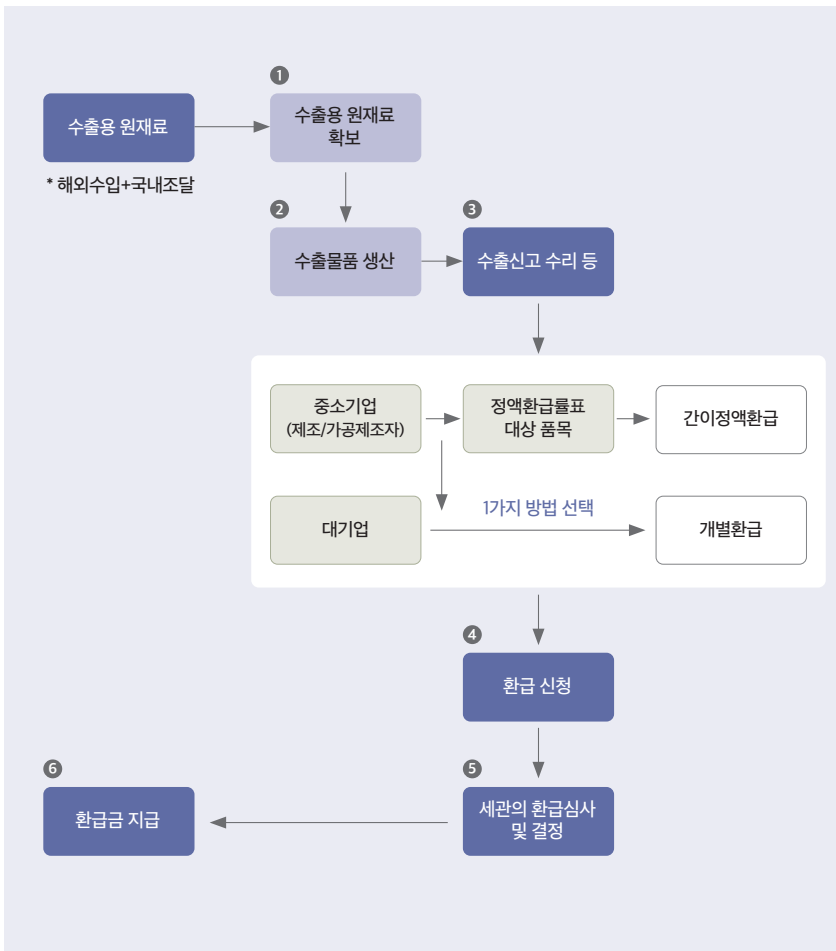
개별환급		간이정액환급	
적용대상	모든 수출기업	적용대상	직전 2년간 환급액 6억원 이하중소 제조기업
대상품목	모든 수출품목	대상품목	간이 정액환급률표 계기 수출품목
제출서류	<ul style="list-style-type: none"> - 수출사실확인서류 - 납부세액증명서류 - 소요량계산서 	제출서류	<ul style="list-style-type: none"> - 수출사실확인서류 - 중소기업확인서 - 공장등록증
수출물품의 제조에 소요된 원재료의 수입 시 납부세액을 산출하여 환급금 지급		간이정액 해당 품목을 수출한 경우 수출금액 1만원 당 일정금액을 환급금으로 지급	

▶ 관세 환급 절차

수출을 하게 되면 '수출신고수리일로부터 2년'이내 수출자 또는 제조자가 세관에 관세 환급 신청을 하여야 환급을 받을 수 있습니다.

만약 간이정액 환급업체라면 미리 세관에 '자동환급업체'로 등록하였을 경우 별도 신청을 하지 않더라도 세관에서 주기적으로 환급액을 계산하여 업체의 통장에 환급해 줍니다.

【 그림 5-2 】 관세 환급 절차



【 그림 5-3 】 환급절차



【 그림 5-4 】 환급신청서 양식

■ 수출통관자료에 대한 관세 등 환급사유처리에 관한 고시 [별지 제3호서식]

환급신청서 (공통사항, 갑)

처리기간 : 3일
접수번호 : XXX-XX-XXXXXXX

제출번호 : XXXXX-XX-XXXXXX

1. 신청내역

① 접수번호(접수일) XXX-XX-XXXXXX (YYYY-MM-DD)	신청 관세사	①상 호 : XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	⑤ 환급구분 [X] XXXXX
② 당초 접수번호 (추가환급 시) XXX-XX-XXXXXX	④관세사 번호: XXXXX	⑥ 소요량구분 [XX] XXXXXXXXXX	

2. 환급신청인

①상호 XXXXXXXXXX	①사업자번호 XXX-XX-XXXXX	⑤통관고유번호 갑출병정-X-XX-X-XX-X
②성명 XXXXXXXXXX	④주소 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	⑥연락처 XXXXXXXXXXXXXXXX X

3. 지급계좌

①은행명	본(지)점
②지급은행코드	XXXXXXXX
③지급계좌번호	XXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXX

4. 제조자

①상호 XXXXXXXXXX	①사업자번호 XXX-XX-XXXXX	⑤통관고유번호 갑출병정-X-XX-X-XX-X
②성명 XXXXXXXXXX	④주소 XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	

5. 수출물품(개요)

①대표 품명규격	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	②환급 수출형태 XX	③품목번호 XXXX.XX-XXXX	
		④종 수출 물량(단위) 9,999,999,999.999 (000)		
		⑤종 수출 금액(FOB) 999,999,999,999.999	⑥목적국 XX	

6. 환급세액

관 세	999,999,999,999,999.990
계별소비세	999,999,999,999,999.990
고 통 세	999,999,999,999,999.990
주 세	999,999,999,999,999.990
고 육 세	999,999,999,999,999.990
농 특 세	999,999,999,999,999.990
합 계	999,999,999,999,999.990

7. 신청처리내역(세관 기재사항)

결정일자 YYYY-MM-DD	세관 0000 XXXXXXXXXXXXXXXX	담당자 (99999) XXXXX	
-----------------	--------------------------	-------------------	--

- 116 -

Korea Trade-Investment
Promotion Agency



6

무역사기 사례

1. 개요
 2. 무역사기 발생 현황
 3. 바이어 진위여부를 위한 체크리스트
 4. 무역사기 대처법
 5. 법무부 해외진출 중소기업 법률지원 사업
 6. 무역사기 사례
-

무역사기 사례



1. 개요

수출을 시작하는 기업은 바이어가 제품 구매에 관심을 보이면 다소 의심쩍더라도 설마하는 마음으로 적극적으로 요구에 응하면서 사기에 노출되고 있습니다. 무역사기를 당했을 경우 기업의 생존을 위협할 정도의 심각한 범죄이지만 아주 간단한 확인만으로도 예방이 가능하다는 특징이 있습니다. 무역사기가 나날이 진화하고 있으므로 의심나는 사항은 바로 확인하는 것이 중요합니다.



2. 무역사기 발생 현황

2019년 9월부터 2020년 8월까지 전 세계 KOTRA 해외무역관에 접수된 우리기업 대상 무역사기는 총 166건으로 동남아, 유럽, 중동 등에서 집중 발생되었습니다.

무역사기는 두 가지 이상의 사기행위가 연루되어 복합화된 경우가 많으며, 서류위조는 가장 흔하게 발생하는 사기 유형입니다.

사기 발생이후에는 대금회수 등 문제해결이 어려우므로 사전 예방이 필수입니다.

▶ 무역사기 7가지 대표 유형

사기 유형	유형별 주요 사례
서류위조	구매대금 입금영수증(송금증), 법인등록증, 세금납부증명서, 수표 등을 위조하고 입금을 완료했다며 허위 물류회사를 통해 납품을 요구하고 운송비 및 제품갈취
이메일 해킹	사기범이 무역 당사자간의 이메일을 해킹하여 거래 진행상황을 지켜보다가 결제시점에서 바이어에게 결제은행이 변경되었다는 메일을 송부, 결제대금을 사취
금품갈취	국제입찰, 원부자재 공급 등 계약추진에 필요한 입찰서류 구입비, 로비자금, 변호사 비용, 공증비용, 수수료, 담당자 선물명목 등으로 금품 사취, 국제기구, 공공기관, 대기업 직원 등 신분 사칭
불법 체류	바이어로 위장하여 접근 후, 제품 확인을 위한 국내공장 방문등을 목적으로 비자초청장을 요청하는 경우
결제 사기	상품을 수령했으나 바이어가 의도적으로 결제를 거부하거나 회피하는 경우
선적 불량	계약 체결 후 송금을 완료했으나 수출업체와 연락이 두절되고 상품을 받지 못하는 경우 또는 수출업체가 의도적으로 선적을 거부하거나 계약 조건에 맞지 않는 상품을 선적하는 경우가 해당(예:산업쓰레기, 하자물품)
기타	해외투자 사기, 제품 상표권을 무단 등록하고 현지에서 판매정지를 요구한 지적재산권 사기, 고의적으로 기업을 부도처리하고 대금을 지급하지 않는 사례 등

▶ 2019/20 해외무역관에 접수된 무역사기 건수(지역/유형)

지역	결제사기	금품사기	불법체류	서류위조	선적불량	이메일사기	기타	합계
CIS	4	1		2		2	1	10
동남아	11			10	6	4	2	33
북미	3	1		2	6	4		16
서남아	2		1		2			5
아프리카	3	1	1	3	2	1	6	17
유럽	1	3		16	6	6		32
일본	2				1			3
중국	4	2		1	3	2	5	17
중남미	4			1	2	2		9
중동	3	1		11	5	1	3	24
합계	37	9	2	46	33	22	17	166

▶ 코로나19 관련 무역사기 발행

2020년에는 코로나19로 수급이 어려워진 방역용품(마스크, 세정제 등) 수출입기업을 타깃으로 한 무역사기 사례가 다수 발생되었습니다. 결제사기(급하게 제품을 공급해야 하는 방역용품 특성을 활용해 선금 요청), 선적불량(하자제품 선적), 서류위조(위조된 인증서로 수출 시도)등 다양한 유형에서 발생되었습니다.

3. 바이어 진위여부를 위한 체크리스트

NO	CHECK POINT	Y/N
1	기업 및 연락처 정보가 정확하지 않거나 핸드폰으로 연락	
2	바이어의 취급 품목이 다양하고 상호 연관성이 낮음	
3	현지 시장 규모 및 수용과 동떨어진 대량 주문으로 유혹	
4	일반 거래조건보다 수출자에게 매우 유리한 조건을 제시	
5	제품 선적을 독촉하고 거래조건을 수시로 변경	
6	일부 선수금을 결제해 신뢰감을 준 뒤 남은 결제는 사후 송금으로 변경	
7	특수한 사정을 전제로 장황한 설명을 앞세움	
8	공신력있는 기관을 사칭, 유력인사 또는 정부기관과의 유대 관계를 강조	
9	홈페이지에 기존 대형기업의 회사명과 유사한 회사명이 많이 검색	
10	사업자 등록증 등 제시 요구에 불응	

4. 무역사기 대처법

▶ 무역사기 대응 행동요령

www.buykorea.org 접속 → seller용으로 창 전환 → 온라인 무역사기 예방하기

→ 요주의 바이어 목록 확인

기관명	서비스명	내용
KOTRA ☎1600-7119	무역투자상담	기업 실존여부 확인 등
	해외수입업체 연락처 확인	
한국무역보험공사 ☎1588-3884	수출입 보험	무역관련 보험
	국외기업 신용조사	바이어 신용정보 조사

▶ **평소와 다르면 2중, 3중으로 확인**

계좌번호 변경 등 바이어가 평소와 다른 연락을 해 오면 반드시 전화를 걸어 확인해야 최근 증가하는 이메일 해킹을 방지할 수 있습니다.

▶ **좋은 조건의 첫 거래를 조심**

일면식도 없는 바이어가 터무니없이 좋은 조건을 제시하거나 과도한 선수금을 요구해 온다면 무역사기의 함정일 가능성이 크니 철저히 확인하고 진행해야 합니다.

▶ **바이어 국적으로 신뢰도 판단은 금물**

신뢰도 높은 선진국 기업을 가장한 제3국인의 무역사기를 방지하기 위해 선진국에서 온 인콰이어리라고 해서 쉽게 믿어서는 안됩니다.

▶ **계약 체결시 사고발생을 대비한 중재조항 기입이 필요**

▶ **기본 정보 확인 필수!!**

무역사기의 90% 이상은 거래 전 상대방에 대한 간단한 정보의 확인만으로 예방됩니다. 최소 두가지 이상의 채널을 통해 거래기업의 신용정보, 재무제표, 사업장 소재지, 전화번호, 이메일 등을 종합적으로 확인하여 수출입 물량을 커버할 수 있는 정도의 규모인지 확인하여 피해를 최소화해야 합니다.

▶ **신흥국과의 거래, 대형거래인 경우 안전장치 확보 필요**

신흥국은 바이어가 대금 지급능력이 낮고 변수가 많아 무역보험 가입이 권장 됩니다. 또한, 거래량이 큰 경우 물량을 나누어서 진행하거나 담보요구, 선금 비율 조정 등 결제 미이행에 대한 대비 장치를 마련해야 합니다.

5. 법무부 해외진출 중소기업 법률지원 사업

법무부는 무역사기, 이메일 해킹 등 국제투자·지식재산권 관련 분쟁등에 대한 종합적 법률자문을 제공하기 위해 변호사, 변리사, 외국법자문사, 관세사, 교수 등으로 '해외진출 중소기업 법률자문단'을 구성하여 국제무역·해외투자사업을 영위하는 중소기업에 무료 법률자문 서비스를 제공합니다.

▶ 자문단 구성

국제법무과장을 단장으로 변호사, 변리사, 외국법자문사 등 총 243명의 전문가로 구성 ('20년 10월 기준)

▶ 자문 지원 대상

중소기업기본법 제2조에서 정한 중소기업 및 소상공인

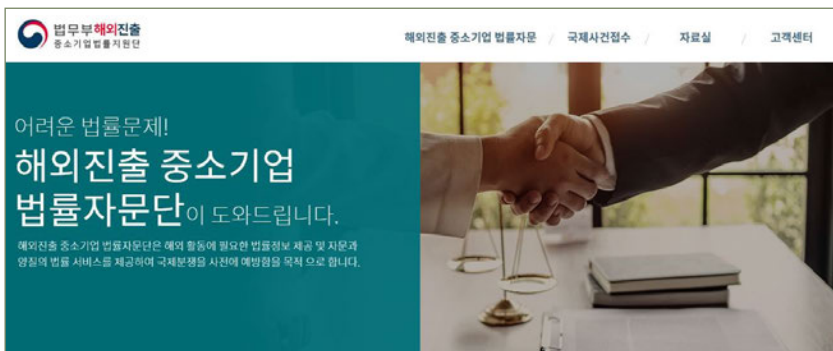
▶ 자문범위

- 무역계약서, 협약서 등 각종 서류 검토 및 법률자문(언어 불문)
- 국제투자 및 지식재산권 관련 분쟁 대응방안 등 법률 자문
- 회사 설립에 필요한 정관 검토 및 법률자문

▶ 비용 : 무료

▶ 신청절차 : www.9988law.com 접속하여 회원가입 후 사건접수(국제사건)

【 그림 6-1 】 중소기업 법률지원단 홈페이지



6. 무역사기 사례

결제사기

- 발생지역 : 남아프리카공화국
- 발생시기 : 2017년 12월
- 피해금액 : 10,000달러

남아공에 진출해 있는 한국B사는 화학제품을 수출하는 중국기업의 에이전트로 더반 소재 바이어와 꾸준히 거래하고 있었다. 해당 바이어가 거래 초반 소규모 거래는 성실히 결제해 신용이 쌓이면서 거래규모가 커졌는데, 거래액이 억대로 커지자 상품을 선취하고 결제를 회피했다. 연락하면 결제를 하겠다고 회신은 오나, 결제 회피가 지속되면서 수출업체 및 한국B사까지 큰 손실을 입게 되었다.

선적불량

- 발생지역 : 말레이시아
- 발생시기 : 2017년 12월
- 피해금액 : 5700달러

한국기업 H사(수입업체)는 2017년 6월 19일 말레이시아 L사(수출업체)에 크립스 아자유 18리터를 발주하고, 거래금액의 30%(USD 5,700)을 선금으로 지급하였다. 그러나 L사는 약속한 물품을 선적하지 않았고 잠적했다. H사는 KOTRA에 진상 확인을 요청한 결과 H사는 사기업체로 판별되었다. 무역관은 해당업체를 말레이시아 대외무역개발공사(MATRADE)에 신고했고, MATRADE는 해당기업을 블랙리스트에 등재키로 결정했다.

서류 위조

- 발생지역 : 폴란드
- 발생시기 : 2018년 7월
- 피해금액 : 없음(사기 시도)

국내업체 N사는 인터넷을 통해 접촉하게 된 폴란드 Honeywell사로부터 저렴한 가격에 오퍼를 받아 거래를 시도했다. Honeywell이 다국적기업이기 때문에 별다른 의심없이 거래를 진행하던 국내업체는 Honeywell이 보낸 인보이스를 받고는 거래 진위 여부를 의심하게 되었다. 전화번호는 국가번호에 일관성이 없었고, 팩스번호도 없는 번호였으며, 인보이스에 사용된 업체 도장도 조잡한 수준이었기 때문이다. N사는 KOTRA 바르샤바 무역관을 통해 업체확인을 요청했고 무역관 확인 결과, 해당업체는 글로벌업체의 이름을 도용하고 위조서류를 이용한 무역사기 업체로 판명되었다.

정부기관(재무부)을 사칭한 수수료 갈취

- 발생지역 : 남수단
- 발생시기 : 2018년 4월
- 피해금액 : 없음(사기 시도)

국내 수출기업 A사는 남수단 재무부로부터 자사 제품 수의계약 입찰을 통해 납품계약자로 선정되었으니, 관련 보증금과 필요 서류를 납부하라는 메일을 받았다. 미심쩍었던 A사는 KOTRA 무역관으로 업체 확인을 요청했다. 무역관이 남수단 재무부에 확인한 결과 해당 입찰건은 알지 못하며 재무부에서 업체에게 직접 이메일을 보내는 경우는 없다고 응답하였다. 또한 이와 비슷한 사기건이 번번이 발생하여 기관에서 수사에 나서고 있다고 응답하였다.

코로나19를 핑계로 한 이메일 사기, 수출대금 갈취

- 발생지역 : 콜롬비아
- 발생시기 : 2020년 5월
- 피해금액 : 48000달러

국내기업 A사와 콜롬비아 바이어 B사는 첫 계약을 체결하였다. 그 후 B사는 코로나 19로 인한환전수요 증가로 한국정부가 새로운 조세정책을 시행하여 세금손실(송금액의 12%)이 발생할 수 있으니 멕시코 소재 계좌로 대금을 송금해달라는 A사의 메일을 수신하였다. B사는 대금을 송금하였고, 대금을 받지 못한 A사가 확인을 요청하며 무역사기를 인지하게 되었다.

B사는 은행에 지급정지 및 환불을 요청했으나 자금은 이미 인출된 상태였다. 이에 A사와 B사는 콜롬비아 상공부 등에 해결책을 의뢰했으나, 해킹 사건이 제3국에서 발생했고 이미 대금이 인출된 상황으로 해결이 어렵다는 답변을 받았다.

이메일 해킹으로 인한 무역대금 결제 피해

- 발생지역 : 몽골
- 발생시기 : 2020년 3월
- 피해금액 : 34336달러

국내기업 T사는 몽골 바이어 O사에 수년간 건강제품을 공급해왔다. 홍삼캔디 공급계약을 체결하고 교신하던 중 이메일 해킹으로 거래 관련 중요 메일이 삭제되는 사건이 발생하였지만 T사와 O사는 이를 인지하지 못하고 거래를 진행하였다. 해커는 O사에게는 최종물량 선적을 안내하고 잔금 80%를 홍콩은행계좌로 송금하도록 유도했으며, T사에게는 잔금에 대한 은행 송금증 사본을 보내는 등 양측을 안심시키는 치밀함을 보였다. T사와 O사는 2개월 동안 동 사실을 인지하지 못하고 있었으나, 그 이후 업무 연락 과정에서 무역사기를 인지하고 다툼이 발생하였다. 결국 양사는 마땅한 해결책을 찾지 못하였고 T사는 수출대금을 회수하지 못하였다.

kotra

대한무역투자진흥공사

해외무역관

10개 지역본부, 127개 해외무역관 (84개국)

유럽
지역본부

23

CIS
지역본부

10

중국
지역본부

21

중동
지역본부

15

서남아시아
지역본부

9

동남아시아
지역본부

15

아프리카
지역본부

9



* 우측 QR코드를 스캔하시면 관련 사이트로 이동합니다.

지역본부
4

북미
지역본부
9

중남미
지역본부
12

코트라 지원사업
참여 및 안내

바로가기 →

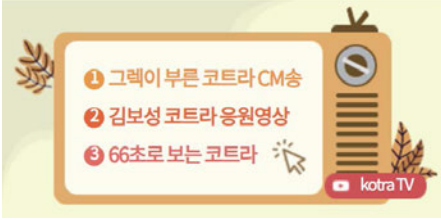


해외시장 진출?
무엇이든 물어보세요

1600-7119

01 | 무역투자 진흥 & 일자리 창출

국민경제 발전에 이바지하겠습니다.



중소중견기업의 해외시장 진출과
글로벌 일자리 창출을 선도하겠습니다.

수출시장
다변화

투자유치
고도화

일자리
창출

02 | 사회적 가치 실현

더 나은 사회, 더 밝은 내일을 위해 KOTRA가 함께 하겠습니다.



KOTRA가 사회적 가치 실현을 통해 모든 국민이 행복하고
풍요로운 삶을 살 수 있도록 노력하겠습니다.

동반성장

사회적경제
활성화

사회공헌
활동

03 | 경제통상협력

정부간 협력을 활용해 신남방, 신북방 지역 등에 우리 기업의 진출을 지원합니다.



신북방, 신남방정책 등 정부 정책과 연계한 민관 합동
경제협력 플랫폼을 운영해 다각적인 경제협력을 추진합니다.

정부간
협력 활용

시장접근
지원

해외투자
지원

온오프라인 가이드북

수출, 더이상 어렵지 않아요

발간자료번호	KOTRA자료 21-093
ISBN	979-11-6490-813-4 (93320) 979-11-6490-814-1 (95320)(PDF)
발행처	KOTRA
발행인	권평오
발행일	2021년 01월
주소	서울시 서초구 현릉로 13
전화	1600-7119
홈페이지	www.kotra.or.kr
제작사	트레이드월드



온오프라인 가이드북

**수출,
더이상 어렵지 않아요**