

수출, 해봤나요?

기고

이경래
국립순천대학교
무역학전공 초빙교수



대부분의 사업자가 수출은 어렵다고 생각한다. 외국과 거래하고 절차도 복잡하다고 알고 있다. 영어는 필수로 잘 해야 하고 중국어나 일본어도 약간의 해야 수출을 할 수 있다고 생각한다. 그래서 그럴까? 우리나라의 총사업체 수 623만 개 가운데 겨우 9만5000개 정도의 사업체만 수출시장에 참여하고 있다. 수출 전문가를 가진 사업체만 수출할 수 있다고 생각하는 것 같다.

그렇다면, 만일 쿠팡이나 네이버 쇼핑, G마켓과 같은 전자상거래 플랫폼에 입점하고 상품을 등록하는 것과 같은 방법으로 수출을 할 수 있다면 여전히 수출이 어려운 것이라고 할까?

수출도 전자상거래 플랫폼에서 할 수 있다. 쿠팡, 네이버 쇼핑, G마켓과 같은 국내 플랫폼이 아니고 아마존(Amazon), 쇼피(Shopee), 쿠팡(Qoo10)과 같은 해외 전자상거래 플랫폼에 입점하면서 상품을 등록하고 판매를 해외의 소비자에게 한다. 이런 수출을 '역직구'라고 한다.

해외 소비자가 전자상거래 플랫폼에서 전자적으로 주문을 하면 우리나라의 판매자는 그 소비자 앞으로 상품을 배송한다. 주문을 받은 판매자는 주문 건별로 한국에서 소비자가 있는 국가로

DHL과 같은 국제특송이나 우체국의 EMS로 배송을 한다. 또는 외국의 목표 시장에 미리 대량의 화물을 보내서 창고에 보관하면서 주문이 있으면 그 국가 내에서 즉시 배송을 하는 방법도 있다. 한국에서 배송하면 세계 어느 국가든지 3일 안에 배송이 끝난다. 후자와 같은 배송이면 주문 다음 날까지 소비자가 상품을 받을 수 있는 장점이 있다. 대신 해외에 상품의 보관과 배송을 책임지는 물류 회사를 지정해야 한다.

그렇다면, 이와 같이 해외 전자상거래 플랫폼을 이용한 수출이 얼마나 되며 판매자는 주로 누구일까? 금액으로 보면 연간 13억 달러 정도로 아직은 비중이 낮은 수준이지만 수출 건수로 보면 우리나라 전체 수출 건의 50% 내외에 이른다.

역직구의 판매자는 통상 생각할 수 있는 일반 사업자도 있지만 대개 1인 창업자 유형이 다수를 차지한다. 청년 창업자 또는 퇴직 후 창업자로서 역직구 시장에 참여하는 사례를 어렵지 않게 찾아볼 수 있다. 본 필자가 무역협회의 전문 상담원으로 활동하면서 접한 역직구의 판매자 가운데 1인 기업으로 연간 수억 원의 매출을 올리는 사례가 여러 번 있었다. 1인 기업이지만 전자상거래 플랫폼 안에 만들어진 '주문-제조-물류-결제'의 생태계를 잘 활용하면서 많은 사람들이 어렵다고 생각하는 '수출'을 수익 원까지 이루어 내고 있다. 역직구 판매자가 수출하고 있는 상품은 의류 및 패션, 화장품, 음·식료품 등 우리나라 정부가 역점을 두고 수출지원을 하는 '유망 소

비제'가 주류를 이루고 있고, 음반·비디오·악기도 높은 비중을 차지한다. 'K-브랜드 파워'는 역직구의 폭발력을 증폭시키고 있다.

본 필자가 재직하고 있는 국립순천대학교는 올해 초에 정부에서 주관하는 지협(GTEP, 지역특화청년무역인력양성사업) 사업 참여 대학으로 선정된 후에 중소기업의 해외 전자상거래 플랫폼 진출을 돕고 있다. 지협은 사업 명칭에서 유추할 수 있듯이 청년을 무역 전문인력으로 교육하고 훈련하는 과정이다. 학부 학생들이 캠퍼스 내에서 이론을 교육받고 수출 현장에서 기업과 실제로 수출 활동을 수행하면서 받는 훈련을 통해 무역 전문인력으로 성장하게 된다. 청년 무역 전문인력을 양성하면서 동시에 지역의 중소기업이 수출시장에 적극 참여하도록 유도하는 것이다.

국립순천대학교는 전남 지역에 소재하는 중소기업 20개 회사와 지협 사업의 산학협력 협약을 맺고, 이 가운데 9개 기업을 해외 전자상거래 플랫폼에 입점시키고 상품을 등록하였다. 온라인 판촉행사도 진행했다. 이 모든 과정을 우리 대학의 지협 사업에 참여한 학생들이 직접 수행하였다. 역직구 시장에 진출한 이들 중소기업이 해외 전자상거래 플랫폼에 정착할 수 있게 일정 기간 사후관리를 계속할 계획이다.

지협 사업을 통해 우리 지역의 더 많은 중소기업이 수출시장에 참여하고 지협에서 국제무역을 훈련받은 수많은 청년이 우리나라 수출산업의 핵심 전문가로 자라나기를 간절히 소원한다.

마음 쓰며 살아도 괜찮아



량의 헌혈 릴레이'라는 캠페인을 통해서 십시일반으로 회원들의 따뜻한 마음을 모았다. 이 단체는 대한주택관리사 광주시회로 지난 3년 동안 1000만 원 이상을 모금했고 현재 360여 명이 참여한 가운데 헌혈 릴레이를 이어가고 있다.

얼마 전 분식집에서 김밥과 라면값이 부족해 취소하려고 한 모자의 음식값을 대신 내준 직장인의 선행이 훈훈하다. 몇 해 전에도 비를 맞으며 폐지 손수레를 끌고 가던 할머니에게 우산을 씌워주는 여성의 모습이 찍힌 사진이 크게 화제가 된 적이 있다.

간간이 이러한 선행이 매스컴을 통해 전해지면 갑자기 가슴속에서 치미는 뜨거운 무언가를 느꼈을 것이다. 이렇게 울컥하면서 어려운 처지에 있는 누군가를 도와야 한다는 선한 마음이 있는데도 우리는 행동으로 옮기지 못한 경우가 너무나 많지 않나 싶다.

그런데 이런 분이 있었다. 이 사연은 필자가 수년 전 직접 겪은 일로 많은 분께 전하는 이야기다. 그는 오토바이를 타고 두 달에 한 번꼴로 나타났다. 헬멧을 쓴 채로 사무실에 들어오면서 "저보다 더 어려운 사람을 위해 써 주세요."라고 말하며 꼬깃꼬깃한 천 원짜리 몇 장, 동전 등을 건넸다. 이 돈은 한쪽 팔이 의수인 손으로 고물과 폐지를 주워 팔아서 만든 것이다. 그는 이렇게 7년 동안 120여만 원을 이름 없이 기부했다.

또 이런 분도 있다. 한 대중씨는 일명 구두담이 CEO로 꾸준히 헌혈을 통해 혈액 기부를 500회 이상 하면서 자신의 직업적 콤플렉스를 해소했다고 한다.

이처럼 개인만이 아니라 단체에서도 '천원의 기적'과 '천사(1004명) 사

토지의 박경리 작가는 유교 시집 '버리고 갈 것만 남아서 참 흥가분하다'에서 "가난하다고 다 인색한 것은 아니다. 부자라고 모두가 후한 것도 아니다. 그것은 사람의 됨됨이에 따라 다르다."라며 부의 크기보다 마음 쓰며 사는 게 중요하다고 이야기한다.

그런데 우리는 자주 머뭇거리지 않는가. 그러면서 형편이 좋아지면 "나중에 하면 되지"를 되뇌면서 스스로 위안을 삼고 있는지 모른다.

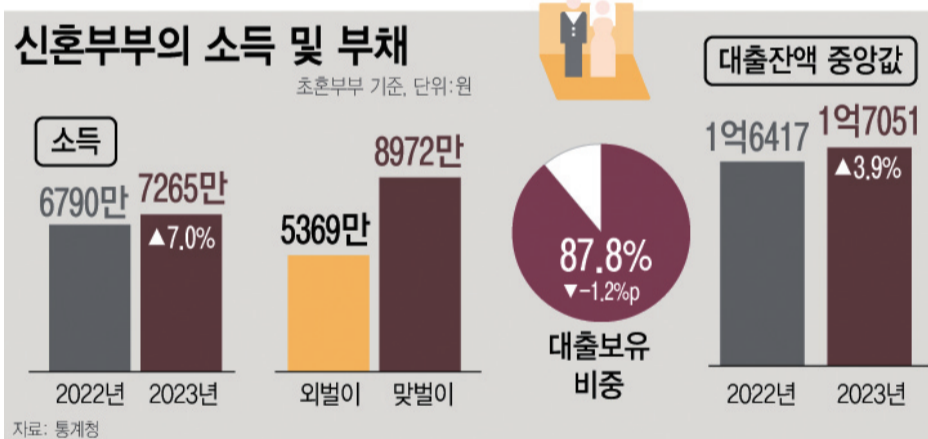
12월은 추운 날씨 탓인지 어려운 이웃에게 온정의 손길이 많은 계절이기도 하다. 이맘때면 적십자 지로 용지가 전달되고 광장에 사랑의 온도탑이 세워진다. 자고로 기부 시즌이다.

우선 도움을 준 가까운 사람들에게 연말 감사와 안부를 전하자. 집 앞에 쌓인 눈이라도 치워보자. 버스를 타고 내릴 때 무거운 짐을 들어주자. 이런 일들이 사소한 것 같지만 마음을 쓰면 우리 주변은 미소가 번지고 따스해질 것이다.

경기침체로 어려운 이웃에게는 더 힘들고 추운 겨울이다. 더구나 우리 주변뿐만 아니라 지구 곳곳에서는 기후 위기로 인한 재난, 전쟁으로 도움이 필요한 상황이 계속해서 벌어지고 있다. 저 멀리 구세군의 종소리가 들리면 그냥 지나치지 말고 온정의 손길을 내밀어 보자. "마음 쓰며 살아도 괜찮아!"

대한적십자사 광주전남혈액원 원장

그래픽으로 보는 세상



@jinilbo
진일보 인스타그램

#호남대표미디어 #진일보 #진일보_뉴스서비스



보약·홍삼은

40년 오직 한 길!

복교당 한약방

6년근 홍삼 100% 60포 ▶▶▶ 15만원 (주문판매)

홍삼 검사품 생산지 직거래로 저렴합니다 농협 653-1200-3100 (예금주 박주환)

미세먼지 예방 (기관지 보호)

도라지 오미자 삼백초 한 박스 50포 ▶ 5만원

무릎 관리 활기찬 삶! 산수유 두충 60포 ▶ 12만원

天下보다 귀한 생명!

성인병 노화방지는 적절한 운동과 마음의 편안, 음식조절입니다.



광주광역시 서구 화정동 776-12 (광주새우리병원 건너편 2층) 062)369-9227