



수출신용기관

◆ EDC, 新 'Corporate Plan'(2006~2010) 발표

EDC는 캐나다의 수출환경 변화에 능동적으로 대처하기 위하여 새로운 역할과 전략을 담은 신 'Corporate Plan'(2006~2010)을 발표하였는데, 이 계획은 EDC가 고객기업들과의 협력관계를 더욱 강화하여 캐나다의 통상전략(International Commerce Agenda)을 실현하는데 선도적인 역할을 수행해 나야 한다는 내용을 담고 있다.

신 'Corporate Plan'에서는 EDC의 중점 추진과제로서 ① 미국시장에서 캐나다 기업의 입지 구축, ② 중국·인도·브라질과의 교역 및 투자교류 확대라는 양대 목표를 제시하고 있으며, 또한 캐나다 정부가 EDC의 지분투자(equity financing) 지원 강화와 기업들의 기술개발 및 상업화에 대한 지원을 확대할 것을 요구하고 있다고 밝혔다.

경영전략 목표로는 EDC의 국제시장에

대한 풍부한 경험과 네트워크를 적극 활용하여 자국기업들의 수출을 적극 지원할 것을 제시하였으며, 특히 중소기업과 리스크가 큰 부문의 사업을 중점적으로 지원할 것이라고 밝히고 있다.

핵심 경영전략으로는 ① 고객기업의 영업환경 및 요구사항을 파악하여 고객이 실질적으로 필요로 하는 지원제도의 개발 및 제공을 위한 수출자 및 투자자와의 교류 확대, ② 지분투자 등을 통한 고객기업의 신시장 개척 지원을 확대하여 자국기업의 통합무역 촉진, ③ 고객기업의 선진국 및 신흥개도국 진출을 적극 지원함으로써 자국 기업의 해외 진출 지원, ④ 효율적 리스크 관리 등을 통한 수지균형 달성의 4가지를 제시하고 있다.

【안 선 우, 뉴욕사무소】

◆ 터키수은, 2005년도 실적 발표

터키수은(Export Credit Bank of Turkey)은 2005년도 지원실적을 발표하였는데, 중장기 수출신용보다는 단기수출신용 위주의 지원실적을 보이고 있다.

단기수출신용(Short Term Export Credits)은 대출금리 인하, 상환기간 연장

등에 힘입어 2,478개 기업에 35억 달러(전년 대비 6% 증가)를 지원하였으며, 이 중 경제개발특구(Priority Development Regions) 및 중소기업에 대한 지원비중이 12억 달러로서 33%를 차지하고 있다. 상품별로는 단기수출보험 42억 달러, 단기수출