



◆ EDC, 캐나다 무역위원회와 공동으로 '가상 무역관' 서비스 제공

최근 EDC는 캐나다 외교통상부 산하 무역위원회(Trade Commissioner Service)와 공동으로 EDC의 수출금융 지원 서비스를 연계한 '가상 무역관'(Virtual Trade Commissioner: www.infoexport.gc.ca)을 개설, 운영하고 있다. 동 가상 무역관에 접속한 기업은 수출 예상지역의 시장정보와 비즈니스 현황, 무역전시회 및 투자기회정보, EDC 무역금융 상품 및 리스크관리 정보 등을 모두 무료로 이용할 수 있다.

가상무역관은 한마디로 쌍방향 사이버 one-stop 수출 서비스이다. 기존 사이버 기업 서비스가 일방적인 현지정보 제공과 현지 업체 연결에 그쳤다면, 동 서비스는 수출에 필요한 시장정보와 자문 및 수출 실행단계에서의 금융 솔루션을 제공한다. 전 세계 140여개 무역관에 근무하는 800여 명의 무역전문가가 온라인상에서 현지정보를 공급하는데, 수출기업의 질문에 1:1로 응답하고 수입자의 신용상태를 확인해준다. 또한 EDC의 전문가들이 수출기업 상황에 적합한 금융상품 컨설팅을 제공하는데, 여기에는 잠재 외국 수입업자의 재정상태를 확인해 볼 수 있는 Export Check 서비스와 수출보험을 제공하는 Export Protect 서비스가 있다. 따라서 가상무역관은 수출경험이 전무하거나 국제무역 지식이 부족한 캐나다 중소

수출기업들에게 매우 유용할 듯 하다.

우리 나라의 경우 외교통상부가 '사이버 기업 서비스'를 운영하고 있다. 우리 나라 수출기업이 외교통상부 웹사이트에 접속한 후, 링크된 해당 영사관의 '사이버 기업 서비스'란에 질문을 하면 담당자가 답글로 정보를 제공하는 형식이다. 한편, KOTRA 웹사이트에서도 사이버 무역관의 해외조사정보와 해외바이어 정보란에서 수출희망 기업들에게 정보를 제공하고 있다. 그러나 두 곳 모두 정보 제공에만 그칠 뿐 수출금융상품에 대한 컨설팅을 제공하지는 않는다.

대부분의 중소수출기업들이 겪는 애로사항은 낮은 신용등급과 수출경험 부족으로 인해 상업금융기관을 통한 자금조달의 어려움이다. 이런 측면에서 가상 무역관은 기업들이 손쉽게 EDC 금융상품정보에 접속하여 수출금융에 대한 이해도를 높일 수 있다는 장점이 있다. 동시에 EDC는 수출상품과 지원체계에 대한 홍보효과와 함께 새로운 유망 중소수출업체를 발굴하여 각각에 맞는 금융 솔루션 개발 기회를 얻을 수 있다.

앞으로 동 서비스가 기존의 사이버 서비스처럼 정보제공에만 그칠 것인지 아니면 수출기업과의 실질적인 금융거래로 이어질지 여부가 주목된다.

【이 진 의】