

05

수출 및 수입 업무
한번 더 체크해보자

김미숙 차장

(주)엔애플테크놀로지스/POS 단말기

나는 무(無)에서 유(有)를 창조한다는 자부심으로 일하고 있는 30대 중반의 워킹맘이다. 회사에 입사한지도 벌써 약 13년차, 해외 무역 업무를 맡게 된지는 8년이 지나고 있다. 2004년에 회사에 입사하여 주어진 첫 업무는 총무, 인사, 관리 파트였다.

내가 무역업무를 시작하게 된 계기는 사내 영어교육 때문이었다. 우리 회사 (주)엔애플테크놀로지스의 송상헌 대표님은 삼성전자 출신으로 직원들의 자기개발을 매우 중요시 하고 있다. 그래서 사내교육으로 영어강사를 초청하여 꾸준히 영어교육을 시켜 직원들이 해외 관련 업무시 언어적 장벽을 해소할 수 있도록 노력하고 있다. 나 역시 직접 영어를 사용해야 하는 업무는 아니었지만 혹시 모를 일에 대비해 꾸준히 사내 영어교육에 참여해 왔다.

영어에 조금씩 자신감이 생기고 영문 메일 등에 익숙해질 즈음하여 해외무역 마케팅에 도전하고 싶은 생각이 강하게 들었다. 회사를 아끼는 마음과 나의 열정을 주체하지 못하고 과감하게 사장님께 보직 변경을 요청했다. 반신반의였지만 사장님께서서는 흔쾌히 해외수출 업무를 할 수 있도록 허락해 주었다. 이렇게 해서 나의 해외 수출 도전기가 시작되었다.

• 샘플 요구와 현혹 단가에 주의하라

워킹맘이면서 활달한 성격의 소유자인 나로서는 사내 인사와 총무, 관리 분야에서 일하며 직장 생활을 마무리하고 싶지 않았다. 영어에 자신감이 생기자 더 넓은 세상에서 해외의 다양한 사람들과 업무를 할 수 있는 해외무역 마케팅이 나의 일이라는 생각이 들었다.

처음에는 해외 바이어들과 업무를 진행하는 것이 생소해서 떨리기도 하고 인콰이어리(Inquiry)메일만 받아도 바로 수출계약이 되는 줄 알고 마음 설레이며 기대감에 부풀어 있었다. 하지만 자료만 요구하거나 샘플만 요구하는 등 수출계약을 따내기는 좀처럼 쉽지 않았다.

그러던 어느 날 사우디아라비아 쪽 바이어로부터 샘플 문의가 들어왔다. 그 바이어는 우리 회사의 프린터 제품에 대한 견적문의와 함께 샘플을 요청했다. 본 거래전에 진행되는 일련의 행정절차라 메일과 스카이프를 통화하며 상호 신뢰를 쌓아 갔다. 8개월이라는 짧은 시간은 소요하며 서로를 탐색하고 회사 제품에 대한 경쟁력이 있다고 생각이 될 때 오더를 받아 낼 수 있었다.

바이어는 샘플 및 단가를 요청하며 초도 물량 후 바로 많은 수량의 제품 오더를 할 수 있으니 수출단가를 인하해 달라고 요청하였다.

“

상대방을 만나보지 않고 원거리에서 바이어와
신뢰를 쌓아가는 무역은 항상 위험이 도사리고 있다.
전화도 스카이프도, 메일로도 큰 건의 수출을 성사시키기도 하지만
통신이 두절 되면 바이어를 찾을 길이 없다.

”

또한 물건 선적 후 물건대금을 지불하겠다고 하며 물품대금에 대한 선금 50% 입금을 차일피일 미루었다.

본사는 8개월간 연락하며 진행한 수출건이고 금액도 만만치 않은 건이라 아직 선금이 입금은 되지 않았지만 신뢰를 하고 있는 터였다. 바이어의 빠른 납기진행 요청이 있어 양산 준비를 시작하려고 하였다. 하지만 어느 날 갑자기 전화도 스카이프도, 메일도 모든 통신 수단이 불통이 되어 버렸다.

무(無)에서 유(有)를 창조하겠다고 자신 만만해하던 자존심이 구겨지는 순간이었다. 양산 준비를 시작했던 회사에도 시간적인 손해가 발생했고 8개월간의 열정과 시간이 무의미하게 수포로 돌아갔다.

상대방을 만나보지 않고 원거리에서 바이어와 신뢰를 쌓아가는 무역은 항상 위험이 도사리고 있다. 전화도 스카이프도, 메일로도 큰 건의 수출을 성사시키기도 하지만 통신이 두절 되면 바이어를 찾을 길이 없다. 이번 경험을 통해서 해외거래처와는 신뢰도 중요하지만 큰 수출 건일 경우는 현지 회사방문과 수입회사와 바이어에 대한 정확한 정보 확인 체크가 중요하다는 것을 깨달았다.

특히 해외 바이어들이 무리한 샘플을 요구하거나 많은 수량의 오

더를 전제로 제품단가로 요구하는 경우, 무리한 제품납기일로 선금 지급을 미루며 양산을 하여 선적을 요구하는 경우는 무역사기 위험성이 많다고 볼 수 있다. 수입회사와 바이어 등에 대하여 무역협회, KOTRA 등을 통한 정확한 정보 확인이 필요하다.

• 수입 거래처 정보 변경에 주의하라

수입이나 수출을 진행할 경우 본 계약 전에 샘플 거래를 통하여 제품에 대한 검증을 한 후 주문을 내는 경우가 일반적이다. 담당업무를 해외 무역업으로 변경한 후 POS제품 제조에 필요한 부품을 해외로부터 구매하는 일을 진행하게 되었다.

먼저 생산하고자 하는 제품에 적합한 샘플을 현지 무역상사이자 바이어임을 자처하는 업체를 통해 수입을 진행한 적이 있다. 바이어로 부터 보내온 샘플이 생산하고자 하는 제품에 적합하였고 친절한 바이어의 대응에 신뢰를 갖고 주문 오더를 내렸다. 하지만 얼마되지 않아 지



정한 계좌가 아닌 본 주문시에는 다른 계좌를 사용해야 한다며 계좌변경 요청이 들어왔다.

좀 의심스러운 부분이 있어 현지 부속품을 생산하는 업체를 수소문하여 거래를 진행했던 현지 무역상사 바이어를 확인한 결과 사기꾼이었음을 확인 할 수 있었다. 다행히 수입대금을 입금하기 전에 상황을 파악하고 조치를 하였기 때문에 불상사를 막을 수 있었다.

본사가 필요한 부품에 대하여서는 실제 생산하는 공장과 직거래를 확보하여 제품 생산에 문제는 발생하지 않았지만 무역 거래시 샘플을 받고나면 아무런 의심을 하지않게 되는 심리를 노리는 무역사기꾼에 큰 봉변을 당할 뻔 하였다. 매번 거래하는 업체라고해도 입금계좌 변경을 할 경우 한번쯤 의심을 하고 중복 체크 또는 크로스 체크를 해보는 것이 중요하다는 것을 배웠다.

• K-Sure 단체보험 가입 유용

종종 주요 상품에 대한 수입을 하거나 수출을 할 경우 운송 시 분실, 파손이 되는 경우가 많다. 얼마 전 중국으로부터 LCD패널을 주문하여 DHL로 제품을 받았는데 5개 정도가 파손되어 있었다. 처음에는 어떻게 보상을 받을까 난감 했는데 DHL의 운송 시 파손된 것으로 확인이 되어 100% 보상을 받지 못했지만 일부 배상을 받을 수 있었다.

단가가 높지 않은 제품이라 어느 정도의 손실로 마무리를 지을 수 있었지만 가격이 높은 제품인 경우에는 상호 피해 보상책임으로 인한 법적인 투쟁과 생산 차질 등이 발생할 수 있다. 이런 경우를 대비해 꼭 '한국무역보험공사'를 활용해 보는 것도 좋다.

한국무역보험공사에서는 수출유망기업이나 해외지원 사업 등을 통

해 무상으로 보험을 지원하는 경우가 있으니 수시로 문의를 하거나 자격요건을 맞추어 지원을 받아보는 것도 좋다. 본사도 수출유망기업으로 무료 수출보험 가입서비스 적극 이용하고 있다.

• 무역협회 바이어 매칭 서비스를 활용하라

IT관련 업종이 활황을 이루며 본사에서 생산하는 POS단말기 및 시스템 등을 2006년에서 2010년까지 일본, 영국, 미국 등으로 수출이 크게 늘어나는 성장 가도를 달렸다. 하지만 중국의 급속한 경제성장으로 인한 저가제품과 국내시장에서의 치열한 가격경쟁으로 인하여 수출과 국내 매출이 급격하게 하락을 하게 되었고 작년부터 재도약의 발판을 마련하고 있다.

국내외 여건으로 인해 여러모로 어려운 시장환경 속에서 새로운 돌파구를 찾기 위해 미국의 NRF 전시회와 대만 컴텍스, 캐나다 로드쇼 등 해외전시회에 참가하여 바이어와 수출 상담을 진행하였고 한국 무역협회의 바이어 정보 지원서비스를 받아 바이어 발굴을 적극적으로 추진하고 있다. 그 결과 미국 NEC로부터 15만 불의 거래를 성사시킬 수가 있었다.

워킹맘으로서 무역 업무를 하는 것이 쉬운 일이 아니지만, 많은 실패의 경험들이 쌓여 성공의 길이 열린다는 것을 매번 깊이 깨닫고 있다. 나의 여러 경험이 무역업을 하시는 많은 분들에게 소중한 정보가 되길 바란다.