

# 창립 40주년은 월드옥타의 위상을 한 차원 높이는 전환점

“이제는  
우리 재외동포들의 위상이  
제대로 평가받을 시점이며,  
재외동포 경제 중심단체인  
월드옥타도 창립 40주년을  
전환점으로 한인 경제인들의  
역할과 가치를 적극적으로  
알리면서 월드옥타의 위상을  
한 차원 높여야 한다는  
사명감을 갖고 있습니다.”

세계한인무역협회  
(World-OKTA)

하용화  
회장

발간 인터뷰



월드옥타  
창립 40주년을 맞이하신  
감회를 말씀해주세요.

월드옥타와 제가 처음 인연을 맺은 것은 뉴욕 한인회장 임기를 마칠 무렵으로 기억합니다. 몇 년 후 월드옥타 회장에 출마할 것을 권유받았고, 월드옥타 세계대회에 참석한 대표자들을 보면서 이분들과 함께라면 보람 있게 일할 수 있겠다는 확신이 들어서 출마를 결심하게 되었습니다. 이후 제20대 회장에 취임해 ‘함께하는 옥타, 힘 있는 옥타, 자랑스런 옥타’라는 비전으로 4대 공약과 12개 과제를 하나하나 완수하는 가운데 재임 기간 중 월드옥타 40주년의 역사적인 순간을 맞이하는 영광도 누리게 되었습니다.

창립 40주년의  
특별한 의미는 무엇이라고  
생각하십니까?

국민을 대상으로 실시된 어느 재외동포 관련 설문조사 결과를 보면 우리 교민 수가 2만여 명쯤 될 거라는 답변도 있고, 심지어 몇 천 명 정도가 해외에 살고 있을 것으로 짐작하시는 분들도 있었습니다. 안타깝게도 이것이 현재 우리 국민들의 재외동포에 대한 인식입니다.

하지만 재외동포들의 사업규모나 총 자산가치 등을 평가해볼 때 이분들이 모국 경제에 미치는 영향이나 미래 발전에 기여할 수 있는 가치는 엄청나다고 할 수 있습니다. 무엇보다 재외동포들은 세계 어디에 있든지 조국을 사랑하고 있습니다. 가정에서는 집안에 태극기를 걸어두고, 큰 빌딩을 매입하면 자랑스럽게 건물에 태극기를 내걸습니다. 특히 재외동포들은 모국에 크고 작은 일이 생겼을 때 조국이 잘 되기를 기원하는 마음으로 늘 지원에 앞장서었습니다. 월드옥타가 태동한 것도 조국을 위해 작은 힘을 보태고자 하는 뜻에서 한국제품 구매운동을 시작한 것이 그 뿌리가 됐고, IMF 외환위기 시기의 금모으기운동을 비롯해 대형 태풍과 산불 피해, 최근 코로나19에 이르기까지 국가적 재난이 발생하면 모두가 팔을 걷고 나섰습니다.

이제는 우리 재외동포들의 위상이 제대로 평가받을 시점이며, 재외동포 경제 중심단체인 월드옥타도 창립 40주년을 전환점으로 삼아 재외동포의 역할과 소중한 가치를 적극 홍보하면서 월드옥타의 위상을 한 차원 높여야 한다는 사명감을 갖고 있습니다.

월드옥타가 오늘과 같이  
성장할 수 있었던 요인은  
무엇인지요?

전 세계에 구축된 한인 경제인 네트워크가 그것입니다. 글로벌 네트워크를 강화하면서 터전을 다져나가는 것은 750만 재외동포 대표단체인 월드옥타의 최우선적인 업무이며, 지난 40년 동안 월드옥타가 중단 없이 매진해온 일이기도 합니다. 1981년 16개국 101명으로 시작한 월드옥타는 이 같은 노력을 통해서 현재 68개국 7,000여 명의

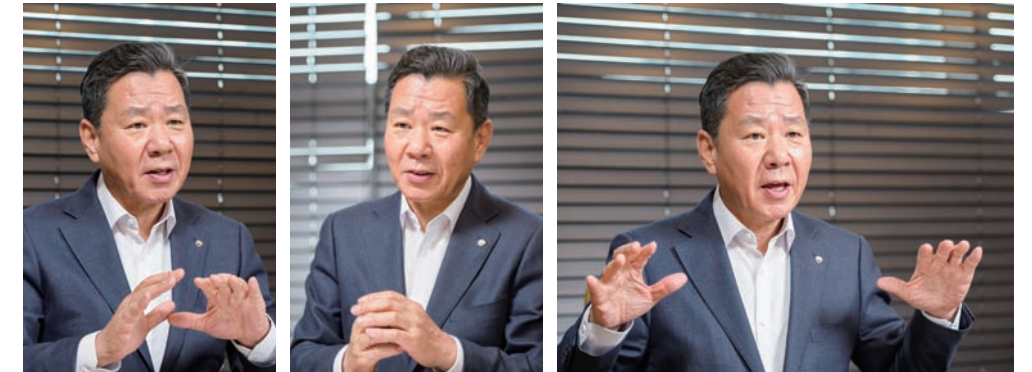
정회원을 이루었고, 여기에 2만 5,000여 명의 차세대가 회원으로 참여하고 있습니다. 월드옥타의 사업들은 재외동포를 근간으로 이루어지기 때문에, 앞으로도 월드옥타는 전 세계 144개 지회를 구심점으로 한인 경제인들을 하나로 결집시키는 과업을 긴 호흡으로 한 걸음 한 걸음 수행해나갈 것입니다.

**월드옥타를 알릴 수 있는 핵심사업으로는 어떤 것이 있습니까?**

먼저 국내 중소기업 수출 지원사업을 들 수 있습니다. 월드옥타의 관점에서 750만 재외동포들이 활동하는 지구촌의 각 지역은 대한민국의 글로벌 경제영토가 될 수 있습니다. 이에 따라 월드옥타는 해외 한인 경제인들을 통해 국내 기업들의 해외진출을 지원하면서 모국의 경제영토 확장에 앞장서왔습니다. 최근에는 ‘해외지사화사업’, ‘수출친구맺기사업’, ‘수출새싹기업 지원사업’, ‘기술사업화 지원사업’, ‘수출바우처사업’ 등의 신규 프로그램들을 도입하면서 사업영역을 더욱 넓혀나가고 있습니다. 이외에도 전국의 지방자치단체와 월드옥타 각 지회를 연계한 다양한 수출상담회와 해외시장 개척활동 등이 중소기업 지원사업의 일환으로 진행되고 있습니다.

그리고 차세대 인재를 육성하는 것은 월드옥타의 또 다른 중요한 핵심사업입니다. 월드옥타는 전 세계 144개 지회를 통해 ‘차세대무역스쿨’을 개최하면서 해마다 1,000여 명의 수료생들을 배출하고 있습니다. 차세대무역스쿨은 재외동포 2~3세대에게 대한민국의 역사와 문화를 체험할 수 있는 장을 제공해 한민족의 정체성을 고취시킬 뿐 아니라, 차세대들이 국내 중소기업과 협력해 창의적인 사업아이템을 발굴하도록 동기를 부여하는 한편, 창업자금과 인프라를 지원하는 등 창업의 길을 열어주고 있습니다. 재외동포 차세대를 대상으로 실무교육에서부터 실제 창업까지 전 과정을 지원하는 것은 국내에서 월드옥타가 유일합니다.

월드옥타는 국내 청년들을 위한 해외취업 지원사업에도 참여하고 있습니다. 그동안 ‘해외인턴십’ 프로그램을 진행해왔고, 2018년에는 ‘1회원사-1모국청년 채용’ 캠페인을 추진하여 3년여 만에 500명 이상을 해외에 취업시키는 개가를 거두었습니다. 이밖에도 국내 청년구직자들과 월드옥타 회원사가 한 자리에서 만나는 ‘취업상담회’, 국내 대학과 MOU를 체결하고 취업설명회 개최와 함께 취업담당자에게 수시로 맞춤형 정보를 제공하는 ‘OKTA 프로그램’, 전 세계 월드옥타 지회들의 취업 비법을 수록한 해외취업 가이드북(『해외취업, 해외에서 길을 묻다』) 발간 등 열악한 취업 현실 속에서도 실력을 갖춘



청년들이 해외에서 성공적으로 일자리를 찾도록 지원하고 있습니다.

월드옥타에는 이처럼 대한민국의 중소기업과 차세대 청년들의 관심을 사로잡을 특별한 콘텐츠가 운영되고 있다는 것, 그래서 해외진출을 희망하는 중소기업인들과 젊은 인재들이 월드옥타의 문을 두드리면 특별한 도움을 받으실 수 있다는 점을 이 기회를 빌어서 꼭 전하고 싶습니다. 월드옥타는 세계 각국에 뿌리를 내리고 있는 재외동포들과 우리 국민을 연결하는 교두보로서 언제나 든든히 곁을 지키고 있겠습니다.

**코로나19 팬데믹 상황에서 ‘월드옥타 앱’ 개발이 눈에 띕니다. 이러한 것들을 기반으로 향후 발전방향에 대해서도 말씀 부탁드립니다.**

월드옥타의 어플리케이션 개발은 제20대 집행부의 역점사업으로 2018년부터 집중 추진돼, 현재 작은 스마트폰 하나로 전 세계 회원들의 ‘네트워킹’과 ‘비즈니스’ 활동이 가능하도록 시스템 구축을 완료한 상태입니다. 네트워킹 기능으로는 전 세계 68개국 144개 도시를 연결해 14개 세부 업종별 관련 기업인들이 친목을 도모하고 있으며, 비즈니스 기능으로는 재외동포들이 대한민국의 중소기업들과 함께 사업을 도모할 수 있는 단계까지 이르렀습니다. 향후 회원들 간 비즈니스 성과 창출로 이어지면서 월드옥타 앱을 활성화해나갈 수 있을 것으로 기대합니다.

코로나19 팬데믹의 영향으로 글로벌 비즈니스 환경과 무역 패러다임이 변화함에 따라, 월드옥타도 월드옥타 앱 등을 기반으로 온라인을 활용한 비대면사업의 비중을 높이며 디지털 전환을 향한 발걸음을 재촉하고 있습니다. 월드옥타의 온라인 플랫폼을 중심으로 새로운 비즈니스 협력 생태계를 조속히 조성하여 포스트 코로나 시대에도 대한민국의 수출 증진과 우리 중소기업들의 해외진출을 차질 없이 지원할 수 있도록 철저한 대응 체제를 갖춰나가려고 합니다.

글로벌  
한인경제를  
잇다,  
대한민국을  
세계로  
끌다

通史

# 세계한인무역협회 40년 역사

- 제1장 • 구심점, 세계를 하나로 '월드옥타' 출범 1981 — 1989
- 제2장 • 연결, 해외한민족 경제공동체를 향해 1990 — 1999
- 제3장 • 견인, 대한민국 경제 성장의 파트너 2000 — 2010
- 제4장 • 도약, 재외동포 국내 최대 경제단체로 발돋움 2011 — 2017
- 제5장 • 도전, 21세기 해외 한인경제와 대한민국을 이끌어가는 리더 2018 — 2021

세계한인무역협회  
40년 역사

# 제1장

## 구심점, 세계를 하나로 '월드옥타' 출범

제1절 Made in Korea

제2절 대한민국 무역사의 신기원, 해외교포무역인연합회(OKTA) 창립

제3절 더 넓은 가교 역할을 위한 노력



## Made in Korea

# 01

### 01\_ 섬유와 가발이 수출 주력품, '메이드 인 코리아'

전쟁의 포화로 폐허가 된 땅, 1950년대 한국은 제대로 된 산업 기반이 없어 미국의 무상원조에 의존해야 했다. 그런데 이마저도 유상원조로 변하는 상황에 직면했고, 외채 상환이라는 문제에 부딪혔다. 필요한 달러를 만들어 낼 방법은 수출 외에는 없었다. 나라의 재건을 위한 수출주도형 경제 성장 정책은 이렇게 시작됐다.

정부는 수출드라이브 정책을 강력히 밀어붙이기로 했으나, 정작 해외에 내다 팔 물건이 없었다. 산업 기반이 취약했던 탓에 수출 품목은 극히 제한적이어서 철광석이나 무연탄 등 천연자원 수출 비중이 높아졌다. 심지어 누에 고치에서 뽑은 명주실, 오징어, 쌀 등도 수출 반열에 올랐다.

인력도 수출의 주된 자원이 됐다. 1962년 간호사 20명을 시작으로 1963년에는 367명의 광부가 독일행 루프트한자에 몸을 실었다. 10여 년에 걸쳐 한국인 간호사 1만여 명, 한국인 광부는 7,800여 명이 독일에서 일했고, 이때 실질적인 'Made in Korea'는 사람이었다.

수출 지형도도 변화를 맞았다. 기존의 광물과 수산물 수출 비중은 줄어드는



1962.05. 서독파견 기술자 결단식  
(출처 : 국가기록원)



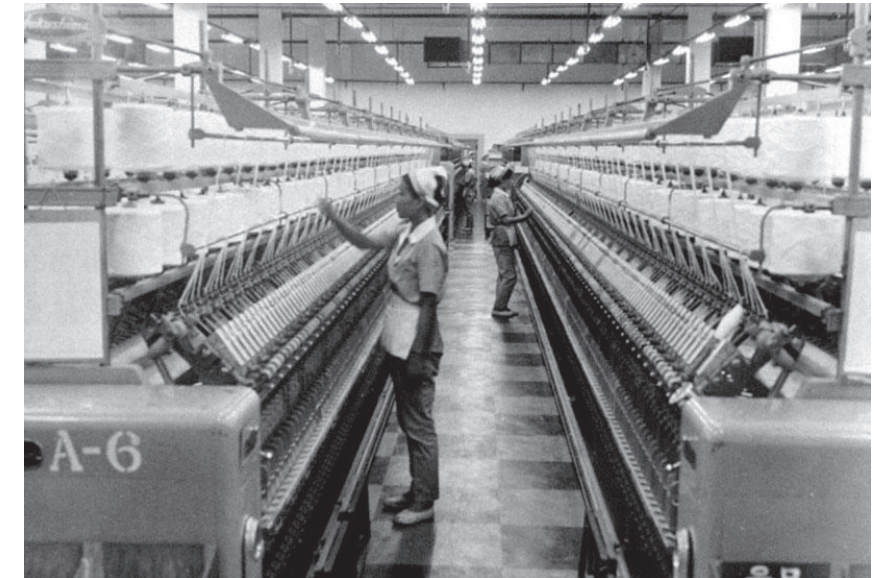
1963.12. 파독 한국인 광부들  
(출처 : 국가기록원)

대신 노동력이 바탕이 된 합판과 같은 공산품의 수출이 눈에 띄게 증가했다. 합판의 경우 인도네시아, 필리핀 등에서 원목을 저렴하게 수입, 국내에서 재가공해 수출했다.

산업 지형도의 지각변동을 제공한 것은 일본이었다. 일본은 1960년대 급속한 경제발전 과정에서 중화학공업 위주로 고도화했고, 그들이 한때 영위했던 경공업은 한국으로 넘어왔다. 섬유산업을 중심으로 수출 품목이 다변화되는 계기가 마련됐고, 노동집약적 산업을 기초로 한 새로운 'Made in Korea' 상품을 양산하기 시작했다.

사람의 손으로 만들 수 있는 물건들이 수출길에 올랐고, 자연스럽게 공산품 수출 비중이 늘어났다. 특히 가발과 섬유는 한국을 대표하는 주력 수출품으로 급부상했고, 생모로 만든 가발과 밉크 털로 만든 옷도 해외로 팔려나갔다. 한국산 가발과 속눈썹은 미국에서 선풍적인 인기를 끌었으며, 저렴하고 질 좋은 한국산 섬유도 좋은 평가를 받았다.

미국이나 서구 유럽의 경우 자국에서 의류나 신발을 생산하지 않아 우수한 방직 기술과 값싼 노동력을 보유하고 있던 한국제품이 주목받았다. 이에 1970년 섬유류 수출은 3억 달러가 넘어 수출 총액의 41%를 차지했다. 1970년대 후반으로 접어들며 정부의 중화학공업 육성정책에 따라 주력 수출품도 경공업 제품에서 중화학공업 제품으로 점차 변화하게 되지만, 섬유와 가발은 오랜 시간 한국을 대표하는 수출 품목으로 명맥을 유지했다.



1976.  
섬유공장 작업 풍경  
(출처 : 국가기록원)

한편 세계 속의 'Made in Korea'는 몇몇 품목을 제외하면 환영받지 못한 게 사실이었다. 한국의 유명 대기업이 생산한 전자제품도 일본을 모방해 저렴하게 내놓은 제품들이 대부분이었고, 품질 면에서도 떨어지다 보니 외면받는 게 당연했다. 태평양을, 대서양을 힘겹게 건너간 한국상품들도 이방인들에게는 여전히 낯설었고, 좋은 평을 듣지 못했다. 이러한 상황에서도 무조건 'Made in Korea'를 외치며 기꺼이 구매에 나선 이들이 있었으니, 그들이 한인 동포 무역인들이었다.

## 02\_ 세계시장 진출의 첨병으로 재조명, 한인 경제인

한국인 이민의 역사는 이웃한 중국인·일본인보다 짧으나, 한민족이라는 동질성을 유지한 채 타민족에게 뒤지지 않는 생활 기반을 마련해나갔다. 특유의 근면성으로 해외의 선진문화·경제에 눈을 뜨고 낯선 이국에서의 삶을 개척했다.

한국인의 무한한 잠재력을 발산하기에 한반도는 비좁았다. 모국을 떠나 더 넓은 세상으로 나아간 이민자들 가운데 특히 한인 경제인들은 세계 곳곳에

서 정상의 자리를 향하며 국제사회의 기득권 장벽을 허문 개척자들이었다. 5대양 6대주를 누비며 거상(巨商)으로 성공할 수 있는 것은 비전과 도전정신을 지닌 한민족 DNA가 큰 역할을 했다.

이들의 성공은 하루아침에 이루어진 게 아니었다. 모국을 떠나 선택한 경제 선진국들은 주류사회 편입이 매우 버거웠다. 가난한 나라의 이민자라는 꼬리표를 달고 이들 나라의 주류사회 일원이 되기 위해 공들인 노력과 시간은 고통스럽고 길었다. 그러나 이 모든 핸디캡과 슬한 좌절을 극복한 끝에 당당히 주류사회의 일원이 될 수 있었다.

세계에서 가장 큰 규모를 자랑하는 화상(華商)들이 동남아시아의 상권을 쥐고 중화 경제권을 형성해 나갈 즈음, 한인 경제인들은 세계화의 문을 열어 모국의 경제발전에 이바지하고자 노력했다. 'Made in Korea'를 팔 때 애국심과 자긍심으로 벽차오르는 이들이 바로 한인 경제인들이었다. 이들은 훗날 국제화 시대를 맞아 도약하려는 모국의 부름을 받고, 서울로 집결해 모국의 수출 역량을 증대하는 데 큰 역할을 한다. 특히 수출에 목마르던 중소기업의 물줄기 역할을 맡아 교역 확대에 이바지한다. 세계 속의 '작은 한국'으로서 아무도 개척하지 않았던 시장에 'Made in Korea'라는 이름을 널리 알리고, 대한민국을 모국으로 품은 뜨거운 가슴의 소유자들이 모인 월드옥타. 그 위대한 역사의 여명이 밝아오기 시작했다.

### 03\_ 밝아오는 여명, 한국상품을 팔아라

“우리도 한번 잘 살아보자”라는 구호를 내걸고 시작된 경제개발 5개년 계획을 통해 한국은 빈곤한 자원과 열악한 산업지형 속에서도 수출로 경제발전을 이어왔다. 하지만 1973년 10월 중동전쟁 발발과 함께 시작된 1차 석유파동은 성장 가도를 달리던 한국경제에 치명상을 입혔다. 그리고 6년 후 다시 찾아온 1979년 2차 석유파동은 국제유가를 급등시켜 한국경제는 물론 세계경제를 뒤흔들었다. 결국 활발하던 수출 경기가 수그러들면서 1980년 사

상 처음으로 마이너스 성장으로 선회했다. 이는 석유 가격의 급격한 상승에 따른 세계경제의 전반적인 불황에 기인한 것으로, 국제 원자재 가격의 상승을 불러와 수출 수요를 둔화시켰다. 설상가상으로 1979년 대통령 서거와 1980년 거센 민주화의 바람으로 정치 불안정과 사회적 혼란 등이 맞물려 국가신인도 하락을 불러왔고, 이는 기업경쟁력 약화로 이어졌다. 내리막길로 접어든 경제지표를 다시금 반등시킬 계기가 필요했다. 그리고 그 반등의 열쇠로 꺼내든 것이 '수출'이었다.

1980년 9월 제11대 전두환 대통령이 취임했고, 1981년 2월에는 제5공화국이 공식 출범했다. 제4차 경제개발 5개년 계획에 이어 제5차 시행을 앞둔 새 정부는 수출 200억 달러 초과달성을 위한 본격적인 수출진흥책을 기획하고, 대통령이 주재하는 수출진흥확대회의를 개최하는 등 한국상품 수출력 강화를 위한 방안 마련에 나섰다. 이때 전두환 대통령은 자신의 경제 스승이라 지칭하던 김재익 경제수석비서관을 낙점해 전권을 맡기며 그에 대한 신임을 표했다.



1980년대.  
수출진흥확대회의에 참석한 대통령  
(출처 : 국가기록원)



1981. 청와대 예방한 장우상 회장

대한민국 역사상 가장 큰 영향력을 가졌던 경제 관료로 평가되는 김재익 경제수석은 '경제의 국제화'가 평소의 지론으로, 대통령이 제안한 '동포 무역인들을 활용한 수출전략'을 무리 없이 추진해나갔다.

1980년대 초 재외동포 수는 약 150만 명으로 추산됐다. 이들은 세계 각 지역에서 경제적 기반을 구축한 데다, 무역업에 종사하는 동포 무역인의 수도 날로 증가해 거래 규모 역시 증대되고 있었다. 전두환 대통령이 무심코 "동포들에게 우리 상품을 팔아보는 건 어떤가?"라는 의견을 낸 것도 현실적 판단이었다.

하지만 말처럼 쉬운 일이 아니었다. 당시에는 한인 무역인 상호 간의 연계뿐 아니라 모국과의 협력관계도 체계적으로 정착되지 못한, 그야말로 백지 상태였기 때문이다.

이에 상공자원부의 무역정책 실행기관으로서 KOTRA(Korea Trade Promotion Agency, 대한무역진흥공사)는 동포 무역인들과 모국과의 관계를 체계화하여 국내외 활동을 지원하는 한편, 무역관 확충을 통해 한국상품의 수출 신장을 이뤄나간다는 큰 그림을 그렸다. 우선 밑그림으로서 해외 현지 KOTRA 무역관과 동포 경제단체와의 유대 강화, 국내 업계와의 협력체계 마련을 위한 기초자료 수집 차원에서 동포 무역인들의 현황을 파악하는 일부터 시작했다.



1981.04.01. 서울교역전 개최 공고

한편 김재익 경제수석과 KOTRA는 국내수출업체의 수출진흥방안으로서 1975년 처음 개최된 '서울교역전'에 주목했다. 한국 유일의 종합상품전이면서 해외 바이어 유치에 큰 성과를 거두고 있던 서울교역전은 동포 무역인을 통한 수출방안이 모색되던 1980년, 1억 1,264만 달러의 계약 실적을 올릴 정도로 대외공신력까지 확보하고 있었다. 이에 그간 한국상품만 전시하던 서울교역전을 세계 각국이 참가하는 국제무역전람회로 규모를 키우기로 했다. 해외에서 경제활동을 하는 동포들의 힘을 빌리려는 포석이었다. 그리고 동포 무역인을 대상으로 하는 한국기업이나 정부의 정책이 확립되어 있지 못한 부분도 개선하기로 했다. 동포 무역인 현황 파악에 나섰던 KOTRA는 최대 규모로 동포 무역인을 초청한다는 방침과 함께, 1980년 7월 전 세계에 있는 900여 개 동포 무역업체의 주소와 취급품목 등을 수록한 『해외동포 실업인 디렉토리-무역업을 중심으로』를 발간했다. 이를 국내 수출업체와 동포 무역인들 간에 긴밀한 협조체계를 만들 수 있는 기초자료로 삼도록 했다. 초판에 발행한 1,000부는 3개월 만에 동이나 400부를 추가인쇄할 만큼 무역업계의 반응은 폭발적이었다.

서울교역전 개최일이 1981년 4월 1일로 확정됨에 따라 전 세계 KOTRA 무역관은 동포 무역인들의 입국을 적극적으로 추진했다. 밑그림을 마친 김재익 경제수석과 KOTRA는 본격적으로 세계시장의 첨병이 될 한인 동포 무역인을 경제발전의 파트너로 끌어안는 큰 그림을 그려나가기 시작했다.

# 대한민국 무역사의 신기원, 해외교포무역인연합회 (OKTA) 창립

## 02

### 01\_ 동포 무역인단체 결성을 위한 준비

1980년 미국 로스앤젤레스에 소재한 재미한인무역협회에서는 동포 무역인들의 연합체 결성 논의가 진행되었다. 동포 무역인들은 서로의 이름은 물론 소재지, 사업 내용 등을 공유하지 못했고, 한국 내 기업과의 연결고리도 빈약했다. 이에 협회의 수장이었던 장우상 회장은 동포 무역인들을 하나로 모아 보자는 안건을 올려 논의를 시작했으나, 세계 각지에 퍼져 있는 이들의 구심점을 만드는 것은 결코 쉬운 일이 아니었다. 그런데 공교롭게도 1년 후, 한국 정부가 '81 서울교역전'에 재외동포 무역인들을 대거 초청하면서 그 실마리가 풀리기 시작했다.

모국의 '러브콜'에 기꺼이 화답한 해외 16개국 101명의 동포 무역인들은 서울 교역전 개막을 하루 앞둔 1981년 3월 31일 김포공항을 통해 고국 땅을 밟았고, 소공동 롯데호텔에 여장을 풀었다.

방한한 동포 무역인들은 '동포 무역인들을 중심으로 한 단체 결성'에 교감을 나눴고, '해외에서 무역업을 하는 우리가 한국상품을 많이 팔아서 모국의 수출 증대에 이바지하자'라는 사명감이 이들을 뭉치게 했다. 의견이 모이니



1981.04.01. 국립묘지 참배하는 동포 무역인들

일사천리였다. 미국에서 사업을 하던 김기일 사장을 제1차 해외동포무역인회의 준비위원장으로 정하고 협회 창설을 공론화하기로 했다.

다음 날인 4월 1일 오전 국립묘지 참배를 마친 동포 무역인들은 제1차 '해외동포무역인회의'에 참석하기 위해 남산타워 인근의 무역회관 7층에 집결했다. 재미한인무역협회와 재일본동포 무역인들을 주축으로 하고, KOTRA가 공동 주최하는 형식으로 마련된 이 자리에는 동포 무역인들 외에 서석준 상공자원부 장관과 장성환 KOTRA 사장을 비롯해 경제기획원, 외환은행 등의 관계자들이 참석했다.

회의에서 동포들의 모국에 대한 투자 문제, 동포 무역인 육성방안과 모국의 수출입거래에 따른 문제점 등이 논의되었고, 이윽고 '해외교포무역인연합회' 구성 안건이 올라왔다. 이에 동포 무역인들은 자발적인 의사 발표와 토론을 거쳐 협회를 창설하기로 뜻을 모았다.

매년 모국에서 총회를 열기로 의결한 동포 무역인들은 '한국의 해외무역 증진의 효율적 방안'을 중심으로 이루어진 18개 항의 대정부 건의사항을 채택했다.



## 02\_ 해외교포무역인연합회

### 창립

1981년 4월 2일 '해외교포무역인연합회(OKTA : Overseas Korean Traders Association, 이하 월드옥타)'가 정식으로 발족했다. 월드옥타는 모국상품 구매사절단 활동을 통해 조국의 무역 증진과 국위 선양에 이바지한다는 설립 목표를 수립했다.

김기일 준비위원장은 남다른 포용력으로 주목받던 재미한인무역협회의 장우상 회장을 월드옥타의 회장으로 추천했고, 장우상 회장이 이를 수락하며 월드옥타 초대 회장에 취임했다. 또한 장우상 회장과 손발을 맞출 첫 임원진으로 김용태 이사장, 김기일 수석부회장, 이영현 부회장 외 5명, 한소룡 이사 등 20명을 선임했다. 고문으로는 상공자원부 장관, KOTRA 사장, 한국무역협회 회장을 추대했다. 월드옥타의 초대집행부는 재외동포 숫자가 가장 많고 장우상 회장의 거주 도시이기도 했던 미국 LA 소재 KOTRA 무역관에 월드옥타 본부 사무실을 마련하기로 했다.

회의를 마무리한 후 기자회견을 열어 첫 항해를 시작한 월드옥타의 창립을 대외에 알렸고 곧이어 언론의 주목이 잇따랐다. '한국경제신문' 4월 2일자 기사에는 "교역전 참가 동포 무역인에게 듣는다"라는 제목 아래 초대 회장인



1981.04.03. 창립총회 만찬식에 모인 회원들



1981.04.03. 초대회장에 선출된 장우상 회장



1981.04. 첫 해외교포무역인회의



1981.04.01. 첫 임원회의

장우상 회장의 기고문이 실렸다.

“이제까지 동포 무역인들은 세계적인 조직체계를 갖추지 못해 동포 상호 간의 불이익을 초래하기도 했고, 한국의 종합상사들과의 거래에 많은 불이익을 입은 일도 있었다. 이번에 창설된 월드옥타의 초대 회장으로서 세계 각국 동포 무역인들 간에 정보를 교환해 유대를 강화하고, 조국에 대한 인식을 새로이 다져나갈 것이다. 정부의 적극적인 지원을 기대한다.”

이처럼 언론을 통해 월드옥타 창립의 당위성과 정부 지원의 기대감을 설파한 장우상 회장 및 임원진은 4월 1일 롯데호텔에서 첫 번째 임원회의를 열고, 1차 총회 때 정부에 전달한 18개 건의사항의 의견수렴 결과를 공유했다. 이후 월드옥타 회원들은 청와대 영빈관으로 자리를 옮겨 전두환 대통령을 예방하고, 방위성금 102만 8,000달러를 기탁했다. 이어진 만찬에서 전두환 대통령은 월드옥타 회원들을 향해 “여러분들이 애국자”라며, “앞으로 모국을 위해 힘써 달라”고 당부하며 월드옥타의 건승을 기원했다.

## 03\_ 월드옥타 최초의 지회와

### 국가별 지회 결성

“당시만 해도 특별히 큰 기업도 없었고, 그냥 우리끼리 정보를 교환하고 친목을 도모하자는 단순한 목적이었다. 해외에서 중국 상인들이 자기들끼리 뽕뽕 뭉치는 것을 보고 우리도 한번 그렇게 해보자는 생각이었다.”

월드옥타의 출범 당시를 떠올리며 장우상 회장은 이렇게 회고한 바 있다. 세계 제일의 조직력과 단결력을 과시하던 화상들처럼 뽕뽕 뭉치는 것이 중요한 화두였지만 가장 어려운 과제이기도 했다.

월드옥타가 출범하던 1980년대 재외동포 수는 급격히 증가했고, 해외로 이주한 동포들 가운데 월드옥타 회원들과 같은 무역인의 숫자와 규모 역시 많이 커졌다. 문제는 이들 대부분의 활동 범위가 거주 국가를 중심으로 이뤄져 타 국가 한인 무역인과의 연계가 어려웠다는 점이었다. 월드옥타가 출범해 구심점의 단초는 마련됐으나, 설립목표인 동포 무역인 간 상호연계와

모국과의 협력 확대를 위해서는 더 많은 동포 무역인이 참여할 수 있도록 접촉면을 넓혀야만 했다. 이에 세계 각 지역에 거점이 될 수 있는 지회 설립에 나섰다. 그리고 KOTRA의 지원 아래 월드옥타 본부 사무실이 있던 LA에 최초의 지회가 설립됐다. 하지만 아쉽게도 LA지회 활동은 장우상 회장의 건강 문제, 예산 마련 등의 어려움으로 활기차게 이뤄지지 못했다. 동포 무역인들의 구심점을 만든다는 월드옥타 초대 집행부들의 열정은 뜨거웠으나, 주어진 환경은 차갑고 열악했다. 정부의 보조금은 전무했고, 대다수 회원의 사업체도 운영자금을 융통할 만큼 뿌리를 내리지 못해 운영비로 쓰일 회비도 제대로 걷히지 않았다. 이에 운영비 대부분은 총대를 메고 선봉에 선 장우상 회장의 호주머니에서 나왔다.

더 많은 동포 무역인들에게 월드옥타의 존재를 알리고, 협조를 구하는 것이 시급했다. 서둘러 주소록과 팸플릿을 만들고 국제우편으로 발송하면서도 우편료를 걱정해야 했다.

그래도 위안이 되는 것은 세계 곳곳에서 들려오는 지회 결성 소식이었다. 1981년 4월 18일 남미 지역 최초로 브라질에서 지회가 결성됐고, 5월 1일 캐나다 토론토, 5월 28일 미국 휴스턴이 바통을 이어받았다. 일본에서도 6월 12일 도쿄, 오사카 지역 합동회의가 열린 데 이어, 7월에는 '전일본동포무역인연합회' 결성대회가 성황리에 개최됐다. 이 외에 각 지회의 대표들은 지역별 무역인회의의 결성에 나섰으며, 각 지회의 회원은 물론 비회원이더라도 해당 지역 동포 무역인의 인적사항을 양식에 맞춰 가입해 송부하도록 했다.

월드옥타는 각 지회가 보내온 내용을 토대로 KOTRA, 해외 주재 한국계 은행 등의 도움으로 약 20개국 1,000여 개 업체에 달하는 동포 무역인 상사에 대한 자료집 『동포무역인 디렉토리』를 발간하는 개가를 올렸다. 이는 세계 각지의 동포 무역인을 하나로 엮을 수 있는 네트워크의 첫 단추를 끼운 셈이었다.

이후 월드옥타의 지회는 꾸준히 증가해 월드옥타 창립 4년 만에 네덜란드, 스페인 등 세계 각국에서 잇달아 결성됐다.

## 더 넓은 가고 역할을 위한 노력

### 03

#### 01\_서울국제무역박람회 참여와 2대 집행부 출범

월드옥타는 예산 운영의 어려움 속에서도 'Made in Korea' 상품의 수출길을 뚫는 데 앞장서기 시작했다. '81 서울교역전' 이후 두 번째로 내디딘 모국 행사는 1982년 9월 개최된 '서울국제무역박람회(SITRA : Seoul International Trade Fair)'였다. 1981년 4월 월례 무역진흥회의에서 대통령 지시로 만들어진 이 대회는 기존의 서울교역전을 국제박람회 형태로 확대 발전시킨 것이었다. 이를 주관한 KOTRA는 20여 개국, 200개 이상의 해외 참가업체를 유치하여 명실상부 종합무역박람회로 만들기 위해 총력을 쏟았다. 서울국제무역박람회 개최는 세계 각지의 회원들이 한자리에 모일 수 있어 월드옥타에도 좋은 기회였다.

모국을 다시 찾은 월드옥타 임원진들은 9월 20일 상공자원부 장관을 예방하며 일정을 시작했다. 22일 KOTRA 사장이 마련한 환영오찬에는 국회상공위원장, 상공회의소 회장, 중소기업중앙회장 등이 참석해 월드옥타를 향한 높은 기대감을 확인할 수 있었다. 그리고 이날 저녁 제2차 월드옥타 정기총회가 열렸다.



1982.09. 서울국제무역박람회에 참석한 동포 무역인들

총회를 통해 김용태 이사장이 제2대 월드옥타 회장에 선임됐다. 그는 한국 마벨과 일본 삼성E&M의 오너로서 일본 도쿄를 중심으로 사업활동을 벌이고 있었다. 그리고 이영현 수석부회장, 오문필 부회장, 노진택 이사장 등 44명의 이사가 선임됐다.

박람회 개최를 하루 앞둔 23일에는 월드옥타 본회의를 개최해 한국상품 구매촉진활동을 극대화하는 방안을 모색하고 월드옥타 회보 발간 등을 논의했다. 그리고 본회의를 통해 도출된 요구사항을 정리해 대정부 건의안을 채택했다. 건의안에는 월드옥타가 모국 경제발전에 이바지하겠다는 큰 뜻과 함께 정부 지원과 관심을 부탁하는 간절한 마음을 담았다.

“한국이 부강하게 되고 국력이 신장됨으로써 우리들의 권익과 경제적·사회적 기반도 같이 성장할 수 있으며, 동포들의 궁지에 찬 지위 확보가 곧 조국에도 이바지가 될 수 있다는 연관성을 잘 알고 있습니다. 저희는 비록 외국에서 생활 기반을 닦고 있으나 피는 물보다 진하다는 말과 같이 항상 조국의 경제발전을 염원하고 있으며, 무역업에 종사하고 있는 저희는 될 수 있는 대로 한국업체와의 거래를 우선적으로 성립시키려고 노력하며, 우리의 모든 사업 실적이 한국에 도움이 될 수 있기를 바라는 마음 간절합니다(중략).”

또한 월드옥타는 사업의 활성화를 위해 각 지역별 부회장 주재로 1년에 2회

이상 임원이사회를 소집하기로 하고, 출입국 시 공항에서 세관통관을 수월하게 할 수 있도록 회원신분증 제작을 논의했다.

한편 1982년 9월 24일 삼성동 한국종합전시장(현 COEX)에서 건국 이래 최대 규모인 ‘82 서울국제무역박람회’의 화려한 막이 올랐다. 수식어만큼이나 규모는 실로 대단했다. 해외 40개국에서 262개 업체, 한국의 676개 업체가 참가했고, 25일간의 개최기간에 무려 220여만 명의 관람객이 참관했으며, 전 세계 97개국 1만여 명의 해외 바이어들이 행사장을 찾았다.

LA한인무역협회와 공동으로 부스를 확보한 월드옥타는 회원들의 편의를 제공하고 홍보활동을 펼쳤다. 또한 한국상품구매사절단에 포함돼 한국상품에 대한 활발한 상담을 벌이며 해외시장 개척의 첨병으로 활약하고 있음을 입증했다.

## 02\_ 한국상품구매사절단의 파급력

월드옥타 창립의 결정적 계기가 되었던 모국의 수출 강공 전략은 매머드급 82 서울국제무역박람회 개최와 더불어 수출진흥책들을 연이어 내놓으며 정점을 향해 나아갔다. 월드옥타도 박람회 기간 중 한국상품구매사절단으로 참여해 주목할만한 성과를 낸 것을 계기로 회원들이 중심이 된 구매사절단 파견을 정례화했다.

1983년 10월부터 ‘한국상품구매촉진단’이라는 이름으로 정기적으로 한국을 방문해 상담을 하고 구매계약을 체결했다. 첫 파견 단 20명 규모였으나 해를 거듭하며 파견 인원을 늘려나갔다. 1984년 9월에는 8개국 동포 무역인 50여 명을 파견했고, 같은 해 10월에는 김용태 회장이 직접 단장을 맡아 구매사절단을 이끌고 방한해 한국전자전 등에 참가했다. 비록 굴지의 종합상사에 비해 성과 규모가 크지는 않았으나, 동포 무역인이 직접 나서 민간통상외교사절단의 역할을 했다는 점에서 의미가 컸다. 이 같은 역할에 정부도 주목하기 시작했다.



1983.10. 한국상품구매사절단 파견

1985년 정부는 수출목표를 330억 달러로 책정하고 목표 달성에 일익을 담당할 월드옥타 지원을 위해 여러 방안을 강구했다. KOTRA는 월드옥타의 모국 상품구매단 유치활동 지원, 동포 무역인 디렉토리 발간, 모국의 무역 관계 자료 지원 등 전방위적인 지원에 나섰다. 월드옥타도 화답하듯 같은 해 5월 캐나다 토론토 지역과 미국 LA 지역 구매사절단을 파견하여 한국상품 구매에 나섰다. 특히 1986년 1월에 방한한 뉴욕한인경제구매단은 1억 달러가 넘는 계약을, 이듬해 10월에는 재미동포무역구매단이 3억 달러가 넘는 계약을 성사시켰다.

이처럼 한국상품구매사절단의 조직적인 움직임과 성과는 지속해서 이어졌다. 월드옥타 회원들은 1990년 10월에 열린 '90 서울국제무역박람회'에 참가해 구매계약액 1억 1,400만 달러, 상담추진액 7,300만 달러를 기록해 모두 1억 8,700만 달러에 이르는 구매상당 실적을 기록했다.

### 03\_ 본부 이전과 월드옥타 회보 발간

월드옥타는 김용태 회장을 중심으로 회원 간 소통의 활성화와 조직 정비를 통해 발전동력을 끌어올리려 노력했다. 그 중심이 된 곳이 일본 KOTRA 도쿄 무역관이었다. 월드옥타 출범 이후 한국에 월드옥타 사무국이 없는 관계로 사무국 업무처리를 이곳에서 담당하고 있었는데 사업 기반이 일본이었던 김용태 회장이 부임하면서 그 역할이 더 커졌다.

김용태 회장은 1984년 열린 제3차 월드옥타 정기총회에서 월드옥타 제3대 회장으로 유임됐다. 그리고 같은 해 정부로부터 산업자금 명목으로 5만 달러를 지원받은 것을 계기로 월드옥타 사무국을 일본 도쿄 시오다쿠(千代田區) 요라쿠조(有樂町) 빌딩으로 옮겼다. 또한 1985년 월드옥타 사무국 업무를 전담할 사무국장 체제를 도입했다.

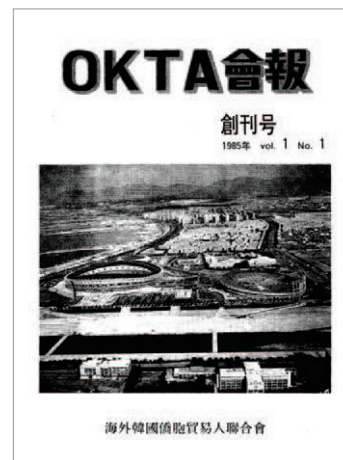
본부 이전을 마친 집행부는 대열을 정비하고 조직 활성화를 위한 사업에 착수했으나, 회원들의 참여도가 저조해 월드옥타에 활력을 불어넣기에는 역부



1982.09. 일본 도쿄 본부



1984. 제3차 정기총회



1985.06. 옥타 회보 창간호

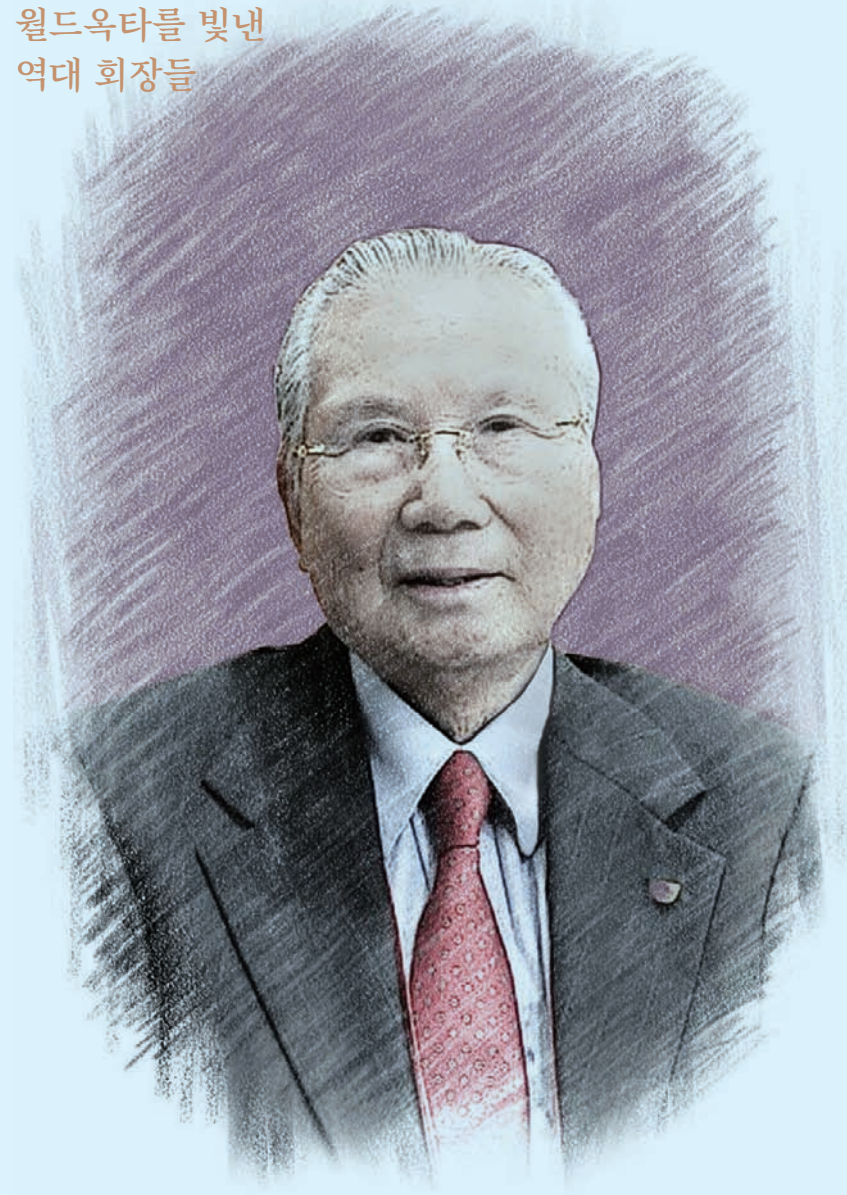
족이었다. 전 세계에 흩어져 사업활동을 하는 만큼 회원들 상호 간 연대감과 소속감이 부족했던 것이 원인이었다. 또한 한국상품 구매를 위한 조직적 활약이 창립 초기 활동력을 강화하고 월드옥타의 위상을 높인 건 사실이었으나, 단체의 거시적 발전을 위한 동력으로 지속되기에는 부족했다. 단적인 예로 월드옥타 회원들의 방한 행사 시 체류기간에 발생하는 모든 비용을 운영비에서 지출해 재정적 부담이 가중됐다. 조직 활성화를 위해서는 더욱 적극적인 회원들의 참여와 회원 확보가 시급했다. 수취 확인이 불명확하고 확인기간도 길었던 우편발송과 통화품질이 좋지 않았던 국제전화로 소통을 이어갔기에 조직적 커뮤니케이션을 이루는 데는 한계가 있었다.

이에 월드옥타는 KOTRA의 도움으로 1985년 『동포무역인 디렉토리』와 『월드옥타 회보』를 연이어 발간했다. 동포 무역인 디렉토리의 경우 구매사절단 활동에 큰 도움이 됐고, 특히 회보 발간은 가장 곤혹스러웠던 정보교환 문제를 보완하고 월드옥타 회원들 간의 유기적인 관계 강화에 큰 힘이 될 것으로 기대했다. 사실 회보 발간은 창립 직후부터 거론된 사업이었으나 운영비 마련이 여의치 않아 차일피일 미뤄온 과제였었다.

이후 월드옥타가 발간한 회보는 회원 상호 간 소식을 전달하고 무역정보를 교환하며 동포 무역인 거주 지역 간 무역사업의 활성화를 기하는 데 큰 역할을 했다. 1985년 6월에 선보인 창간호 표지에는 86 아시안게임을 조명하며 신축된 잠실종합운동장과 한강 주변의 발전된 모습을 담아 눈길을 사로잡았다. 또한 '월드옥타 동정', '상공 시책의 중점 과제', '해외동포 무역인 지원 정책' 등의 칼럼을 게재해 무역인단체의 전문성을 부각시켰다.

김용태 회장은 회보 창간사에서 "우리는 우리의 본래의 목적과 취지를 재확인하고 회보를 통해 친목과 단결을 더욱 견고히 하여 월드옥타의 무궁한 발전과 회원 여러분의 번영을 기하고 나아가 선진조국 건설에 크게 이바지할 것을 굳게 다짐한다"라고 밝혔다.

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



1981년 월드옥타의 창립을 이끈 장우상 회장은 68개국 143개 지회 7,000여 명의 회원을 보유한 재외동포 최대 경제 단체로 성장하기까지 큰 어른 역할을 도맡아 함께 노력해왔다.

1970년 미국으로 건너가 국산 섬유와 철강 제품 관련 무역업을 시작한 장 회장은 재미한인무역협회 회장을 맡고 있던 1980년, 회원들과 함께 전 세계 한인 무역인의 네트워크 구축을 논의했고, 때마침 추진되던 한국의 수출진흥 정책과 맞물려 탄생한 월드옥타 창립의 주역이 됐다. 창립총회를 마치고 청와대를 방문해 방위성금으로 2만 달러를 기탁한 일은 그의 기억 속에 흐뭇한 추억으로 오래 남아있다.

## 월드옥타를 세우고 초석을 닦은 초대 회장

장우상  
제1대 회장

재임기간 1981.04.03 ~ 1982.09.22

창립 당시만 하더라도 장 회장은 101명의 한인 무역인이 모여 탄생한 월드옥타가 7,000여 명 규모의 단체로 비약적인 성장을 이어갈 것이라고는 미처 생각하지 못했다. 한인 무역인들의 정보교환과 친목 도모라는 단순한 목적으로 시작한 단체였기 때문이다.

초대 회장을 맡은 그를 가장 어렵게 한 것은 예산 문제였다. 정부 보조금은 없었고, 회비도 제대로 걷히지 않아 회장과 임원진이 대부분의 운영비를 감당해야 했다. 하지만 1994년 사단법인으로 정식 등록된 것을 계기로 정부 지원과 더불어 회원이 늘어나면서 한인 무역인 네트워크 구축사업을 본격화 했고, 월드옥타의 위상도 점차 높아갔다. 그 역시 사업활동을 하며 한국과 해외 현지에서 재외동포 무역인이나 한국산 제품에 대한 좋아진 인식의 변화를 몸소 체험했다.

퇴임 후에도 월드옥타 행사에 참여하며 위상을 높이는 데 함께 한 그는 모국과의 긴밀한 네트워크, 중소기업 수출 판로 개척, 재외동포 무역인과 모국 간 튼튼한 가교 역할 등 월드옥타가 나아가야 할 방향에 대해 조언을 아끼지 않았다. 또한 회원들에게 한국상품 구매를 독려하면서 이것이 월드옥타가 할 일이고 조국에 대한 보답이라 강조했다.

특히 월드옥타의 중점사업인 차세대무역스쿨을 높이 평가한 장 회장은 월드옥타의 미래이자 주인은 차세대이며, 해외시장 개척의 선봉이 되어 무역의 리더가 되고 세계 각지의 재외동포들의 경제활동의 중심점이 돼 화교나 유대인을 능가하는 힘을 보여줄 것을 기대하고 있다.

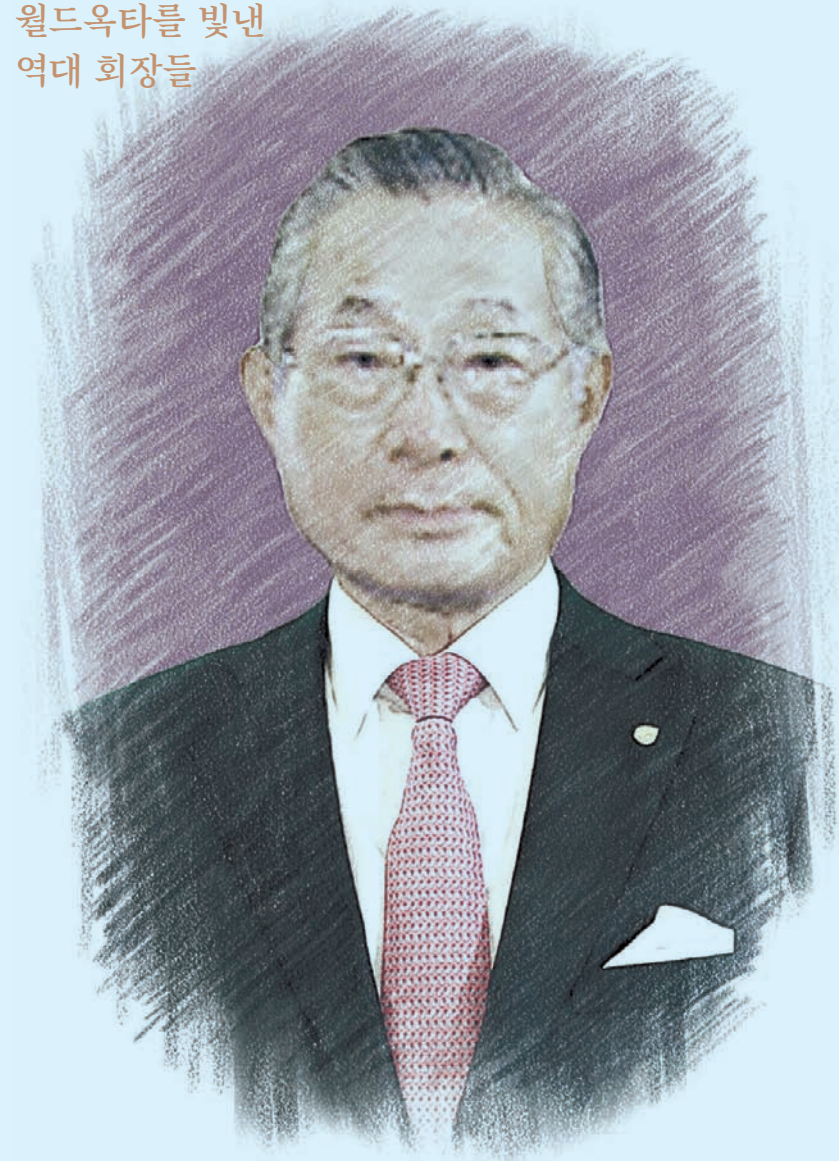
대한민국 최대 재외동포 무역인단체의 초석을 마련한 장우상 회장은 지난 40년간 월드옥타의 발전에 헌신한 회원들의 노고에 감사를 전하며 앞으로 50주년, 100주년 역사를 만들어갈 월드옥타를 희망하며 미래를 축복했다.

“

1980년, 회원들과 함께 전 세계 한인 무역인의 네트워크 구축을 논의했고, 때마침 추진되던 한국의 수출진흥정책과 맞물려 탄생한 월드옥타 창립의 주역이 됐다. 창립총회를 마치고 청와대를 방문해 방위성금으로 2만 달러를 기탁한 일은 그의 기억 속에 흐뭇한 추억으로 오래 남아있다.

”

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



김용태 제2대 회장은 협회 창립을 주도했고, 초대 이사장에 선출됐다. 1982년 회장으로 취임한 이후에는 1992년 제6대 집행부에 이르기까지 10년간 수장으로 연임하며 월드옥타의 초석을 다지는 데 혼신(渾身)의 힘을 기울였다.

무에서 유를 창출하듯 불모지나 다름없는 월드옥타의 제반 상황을 헤쳐나가는 것은 결코 쉬운 일이 아니었다. 적자재정 속에 벌이는 사업예산은 김 회장의 자비로 충당해야 했고, 협회 규모를 키우기 위해 전 세계 각지로 월드옥타 홍보 우편을 보냈으나 함흥차사(咸興差使)이기 일쑤였다.

하지만 더디 가더라도 결코 멈춰서는 일은 없었다.

## 초석을 기반으로 반석을 다듬은 10년

**김용태** 제2~6대 회장 재임기간 1982.09.23 ~ 1992.09.28

일본 도쿄를 중심으로 사업활동을 벌이던 김 회장은 협회 업무의 응집력 강화를 위해 LA에 있던 본부를 도쿄로 이전했고, 이후에는 모국 정부와의 긴밀한 협조체계 구축을 위해 KOTRA 본사로 이전했다. 또한 적자재정을 해결하기 위해 기부금 및 임원, 이사, 감사들의 분담금 납부 등의 문제에 매진하며 재정 안정에 노력했고, 전 세계에 월드옥타를 알리기 위해 『월드옥타 회보』를 발간했다. 특히 KOTRA와의 공조 속에 발간한 『해외교포무역인 디렉토리』는 모국에 세계 한인 경제인을 널리 알리는 계기가 됐고, 회원사들의 사세 진작에 큰 도움을 줬다.

김 회장은 재임 동안 여러 번의 대정부 건의를 통해 월드옥타의 관심과 지원을 요청하면서 동시에 '모국 상품구매촉진단'을 조직, 모국상품 구매활동을 활발히 전개해 대한민국 수출진흥에 앞장서는 등 동포 경제인단체로서의 정체성을 다져나갔다.

그러나 김 회장의 이러한 노력에도 불구하고 이 시기 월드옥타의 위상은 좀처럼 대외로 뻗어가지 못했다. 조직 활성화가 미미했던 탓이었다. 이에 김 회장과 집행부는 회원들의 적극적인 참여의식을 고양하는 데 매진하는 한편, 신규 지회 창설을 위한 조직 확대에 적극 나섰다. 회원들의 소속감을 높이기 위해 회원증 발급 서비스를 도입했고, 정부를 상대로 한국 국적을 보유하고 외국에서 10년 이상 거주한 동포에게도 외국인과 같이 우대해줄 것을 요구하기도 했다.

1992년 김 회장은 10년간의 월드옥타 회장으로서는 임기를 마치고 회원들의 우렁찬 박수 속에 어깨 위에 짊어졌던 무거운 짐을 내려놓았다. 김 회장이 재임한 월드옥타 10년은 위기와 가능성, 좌절과 희망이 공존한 시기였으며, 절대 깨지지 않는 반석을 다듬어 한민족 경제공동체 실현과 한국을 대표하는 동포 경제단체로서의 미래를 가늠한 소중한 시간이었다.

“

김용태 제2대 회장은 협회 창립을 주도했고, 초대 이사장에 선출됐다. 1982년 회장으로 취임한 이후에는 1992년 제6대 집행부에 이르기까지 10년간 수장으로 연임하며 월드옥타의 초석을 다지는 데 혼신(渾身)의 힘을 기울였다.

”

세계한인무역협회  
40년 역사

## 제2장

# 연결, 해외한민족 경제공동체를 향해

제1절 서울 시대 개막

제2절 지속 발전의 동력, 코리안 네트워크

제3절 바이코리아 운동

제4절 시대 전환의 막판 스퍼트



## 서울 시대 개막

### 01

#### 01\_조직 활성화 노력 속 본부 사무국 이전

월드옥타는 회보 발간 등 단체의 정체성 확립과 조직 활성화에 힘썼으나 쉽지 않은 일이었다. 그 사이 이사진의 숫자가 줄어들었고, 단체활동도 미미해 지자 KOTRA 관계자에게 “이러다 월드옥타의 문을 닫아야 하는 것 아니냐”라는 말까지 들어야 했다. 이에 김용태 회장과 이영현 수석부회장을 비롯한 집행부는 월드옥타의 존속을 위해 다시금 열정을 쏟았다. 그러나 반등의 계기를 위한 자체사업을 벌이려고 해도 사단법인이 아니었기에 제약이 따랐다. 이런 가운데 김용태 회장은 1986년 제4차 정기총회에서 유임됐고, 이후에도 유임과 연임을 거듭해 제6대까지 월드옥타 회장직을 수행했다.

1990년대에 들어서며 월드옥타의 과제는 더욱 크고 절박하게 다가왔다. 냉전의 시대가 저물고 바야흐로 울타리 없는 국제화 시대가 본격 개막한 것이다. 1990년 6월 노태우 대통령과 소련의 미하일 고르바초프 소련공산당 서기장이 손을 맞잡으며 국교를 맺었고, 동구 공산권 국가들과도 국교를 잇달아 수립했으며, 중국의 무역사무소 설치도 실현됐다. 실제 '90 서울국제무역박람회'에 역사상 처음으로 소련을 비롯한 체코, 헝가리, 루마니아 등



1990. 서울국제무역박람회

이 참가했고, 중국에서도 240여 명의 화상(華商)이 몰려들었다. 또한 박람회 개최 이후 가장 많은 국내 중소기업들이 참가했고, ‘지방관’이 처음으로 설치돼 지방 소재 중소기업의 수출 증대도 기대됐다.

이처럼 세계 각지의 동포 경제인들이 활동할 수 있는 무대가 확장됐고, 동포 무역인의 구심점이자 집합체인 월드옥타도 시대적 요구에 부응할 기회가 찾아왔다.

월드옥타는 한국과 소련이 역사적인 국교를 수립하던 1990년 6월, KOTRA와의 연석회의에서 조직 활성화 문제를 두고 열띤 논의를 주고받았다. 급변하는 세계정세 속 월드옥타의 필요성과 활성화에 인식을 같이한 KOTRA는 일본에 둔 월드옥타 본부를 서울 KOTRA 본부 내로 옮기는 데 동의했고, 같은 해 10월 사무실 이전을 마쳤다. 그리고 세계 각 지역 월드옥타 지회와 KOTRA와의 긴밀한 협조체계를 구축해 지회활동 활성화에 함께 힘을 모으기로 했다.

월드옥타의 미미한 활동에 비판적이었던 KOTRA의 지원 노력은 고무적이었으나, 가장 중요한 해결과제인 단체 활성화와 회원들의 적극적인 참여방안은 월드옥타 내부에서 풀어야 했다.

운영비 현실화부터 개선점을 찾아나갔다. 회원들의 회비 납부 체계를 완납을 전제로 정비하는 한편, 직위에 따라 회장 7,000달러, 이사장 4,000달러, 부회장 3,000달러, 부이사장 2,000달러, 감사 외 이사 500달러로 분담금을 정했다. 회원들의 적극적인 참여를 독려하기 위해서는 모국경제를 도와 국위를 선양하는 단체라는 자긍심과 소속감을 심어주는 것이 중요했다. 이에 월드옥타는 회원증 발급제도를 전격적으로 도입했다. 이는 동포 무역인들의 구매활동 활성화를 위한 지원책이기도 했다. 교역상의 불편을 덜어주고 샘플 면세통관이 수월하도록 월드옥타 회원증을 소지하고 있는 회원에게는 바이어 전용통관대 사용, 호텔 숙박비 할인 우대, 항공 할인 등 편의를 제공했다.

한편 자체적인 활성화 노력을 기울이던 월드옥타에게 지회 발전을 통해 반등할 수 있는 계기가 찾아왔다. 1991년 2월 아르헨티나 동포무역인회가



1990.01.25. KOTRA로 본부 사무국 이전



1990.10. 뉴욕지회 모국상품구매사절단

창설되면서 월드옥타 정구회원으로 가입하기를 희망한다는 공문을 KOTRA를 통해 보내온 것이다. 이어서 월드옥타 총회에 참가를 협의하고 있던 뉴욕한인경제인협회가 월드옥타 관련 자료를 요청했고, 1992년 3월 월드옥타 본부의 승인을 받아 뉴욕지회가 탄생했다.

KOTRA의 지원과 월드옥타의 집행부, 임원들의 노력 속에서 창립 10년 만에 모국에 본부를 마련했고, 조직 활성화에 심혈을 기울이던 월드옥타는 새로운 수장과 함께 변화의 바람을 맞이한다.

## 02\_ 한국을 대표하는 동포 무역단체로서의 특화

1992년 9월 제7차 월드옥타 총회에서 제7대 회장으로 미국 시카고에서 사업을 하던 박중구 회장이 선임됐다. 1982년 제2대 월드옥타 회장에 취임한 후 10년간 어려운 상황 속에서도 월드옥타 발전의 밑거름이 된 김용태 회장이 임기를 마무리했다. KOTRA에서 공로패를 수여했고, 회원들은 아낌없는 박수로 그간의 노고를 치하했다.

그리고 이날 월드옥타는 달라진 시대상에 맞춰 대정부 건의안을 발표했다. 특히 월드옥타가 재외동포 한인 경제인단체의 중추적 역할을 담당하겠다는 결의를 담아냈다.

중국 동북방 지역(요령성, 길림성, 흑룡강성, 산둥성)에 거주하는 200만 명의 동포와 하바로스스크, 블라디보스토크, 우즈베키스탄 등에 거주하는 80만 명의 동포 가운데 무역 및 실업에 종사하는 교민들을 월드옥타 회원으로 조직하여, 이들에 대한 경제적 지위 향상과 교역 증진을 위한 사업추진 계획을 밝혔다. 모국의 경제인연합회, 상공회의소, 무역협회, 중소기업중앙회 등에 월드옥타가 정회원으로 참석하여 협의가 이뤄져야 하고, 이들 정보가 신속히 한인 경제인들에게 제공되어야 한다는 의견도 개진했다. 그리고 서울에 있는 월드옥타 본부의 예산 확보를 요청하며 조직 운영 보조금으로 1년에 10만 달러 지원을 간곡히 요청했다.



1990. 회원증 발급제도





1992.09. 김용태 제2대 회장 공로패 수여 (KOTRA)



1992. 제7차 정기총회

제7차 정기총회에서는 조직의 법인화 문제가 주요 안건으로 논의됐다. 이는 월드옥타의 법인화를 통해 법률적으로 인정받고 사단법인으로서의 대외 공신력을 높이기 위한 것이었다. 이에 월드옥타는 법인화 문제를 공론화하고 적극 추진하기로 했다.

한편 새로 선임된 박중구 회장은 월드옥타가 본연의 역할을 충실히 수행할 때 경쟁력을 담보할 수 있다고 믿었다. 특히 한국상품의 수출활로를 여는 역할과 함께 모국 중소기업들의 해외 진출에 있어 주춧돌이 되는 힘 있는 단체를 구상했다. 박중구 회장의 이러한 생각은 1990년 들어서며 불어닥친 중국상품의 돌풍이 큰 영향을 줬다.

“한국상품이 해외시장에서 경쟁력을 잃어가는 것을 보며 안타까움을 감출 수 없었다. 미국시장에서 중국제품이 앞다퉈 자리를 차지하는데, 한국상품을 어떻게 해야 현지시장에 어필시킬 수 있을까 하는 것이 개인적으로나 월드옥타로서의 당면과제였다. 경제개발 계획에 의해 수출이 확대되고 경제강국으로 도약해야 할 모국의 여건에서 월드옥타가 감당할 몫이 분명히 있을 것 같았다.”

이에 월드옥타는 한국상품의 경쟁력을 어필하기 위해 모국의 중소기업들의 해외시장 개척에 힘을 보태기로 했다. 그리고 이를 뒷받침할 수 있도록 더 많은 한인 경제인을 찾아 월드옥타 회원으로 가입시키는 방안을 모색했고, 도출된 해법이 『월드옥타 디렉토리』였다. KOTRA와 무역협회의 협조 아래



1993. 해외교포무역인 회보

구축에 들어갔으나, 안 그래도 부족했던 예산을 광고에 배정하는 것은 쉽지 않았다.

우선 월드옥타는 발행되고 있던 『월드옥타 회보』를 최대한 활용하여 회원 동정 및 한국기업과 동포 바이어 간 정보교류를 촉진하는 한편, 『무역정보』 특집호를 발행하여 해외정보 제공, 모국상품 구매활동을 총력으로 지원했다. 또한 1993년 5월부터는 지회로부터 자료를 받아 같은 해 9월 타블로이드판 24면으로 편집된 『해외한인무역협회 회보』를 발간했다.

그리고 마침내 『월드옥타 디렉토리』를 발간했다. 박중구 회장이 출사포로 제시한 중소기업의 해외진출 지원을 통한 한인 경제인단체의 역할 강화는 조직 활성화에도 큰 도움이 될 터였다.

월드옥타는 1993년 4월 개최된 이사회에서 법인화 문제와 분과위원회 기능을 논의했고, 같은 날 KOTRA 사장, 국회 상공위원장 등이 참여한 가운데 합동세미나를 개최해 해외시장 개척전략, 수출진흥 문제, 한인 경제인의 역할 등을 모색하며 중소기업으로부터 큰 호응을 얻었다. 또한 중소기업 해외 진출에 강점을 보인 액세서리 품목을 지원하기 위해 같은 해 7월 KOTRA 소회의실에서 ‘액세서리 신상품 세미나’를 개최했다. 이외에도 월드옥타가 주관하고 현지 교민회, 주재국 대사관의 협조 속에 모국상품 애용 캠페인을 대대적으로 펼치는 등 활발한 활동을 전개했다.

### 03\_상공자원부 사단법인 허가

#### 해외한인무역협회(OKTA)로 단체명 변경

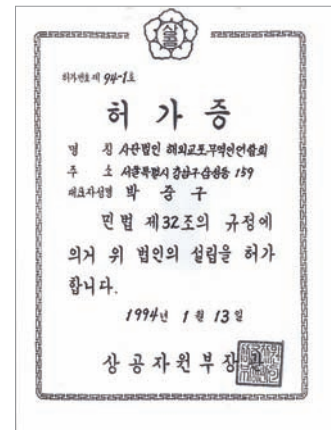
1994년 갑술년 새해 벽두, 월드옥타는 희소식과 함께 다시 한번 새로운 변화를 맞이했다. 1994년 1월 13일 상공자원부장관 명의의 사단법인 허가(허가번호 제94-1)가 떨어진 것이다. 박중구 회장은 이날을 회고하며 월드옥타의 독립기념일이자 정부로부터 작위를 부여받은 날처럼 감격스러웠다고 했다. 그간 월드옥타는 KOTRA 지원으로 결성된 임의단체 형태였기에 운신의 폭이 좁은 게 사실이었다.

사단법인 한인 경제인단체로 새롭게 단장한 월드옥타는 자생적으로 결성된 민간단체로서, 모국과의 긴밀한 유대와 한인 경제인 네트워크를 구축하고 있다는 점에서 큰 관심을 받았다. 이에 월드옥타는 모국상품 구매활동에 국한하지 않고 신규사업을 추진할 방안을 강구했다. 한국상품의 해외시장 진출 교두보로서 시카고 현지법인 백화점 프로젝트가 추진됐고, 모국 중소기업인들의 시야를 넓혀주고자 현지시장 시찰단을 모집하는 사업을 기획했다. 이 사업들은 결국 예산상의 어려움과 모국 중소기업의 관심 부족 등으로 인해 계획단계에서 접을 수밖에 없어 큰 아쉬움을 남겼으나, 창립 이후 처음으로 자체사업에 나섰다는 부분에서 큰 의의가 있었다.

한편 세계 각지에서 활동하는 다수의 한인 경제인들이 현지에서 경쟁력을 갖춘 기업인으로 성장해 안정적 기반을 구축함에 따라, 월드옥타와의 동반 성장이 기대됐다. 이에 월드옥타는 KOTRA 무역관 및 월드옥타 지회와 연계하여 모국상품 수출 증진운동을 전개했다. 회원들의 거주국 각처에 코리아 비즈니스 파워를 형성하고 KOTRA 무역관을 통한 협력사업 및 모국 지자체 경제단체와 무역 증진에 힘이 되는 방안을 찾아 나섰다. 특히 회원들은 거주국 내 바이어 및 협력사업 동반자, 로비스트 및 현지 정책 자문 역할자 등 모국 수출 증진에 이바지할 수 있는 역할을 도맡았다.

월드옥타는 ‘사단법인 해외한인무역협회’의 이름을 달고 수출의 날, 무역의 날 등 모국의 경제행사에 공식초청을 받으며 재외동포 경제단체로서의 위상이 날로 높아졌다. 그러나 여전히 조직망이나 예산, 사무국 등 규모나 활동성 면에서는 높아진 대외 위상과 다소 괴리가 있었다. 그간 특정 지역에 규모를 갖춘 지회가 탄생한 것은 반가운 일이었으나 전체적으로 보면 지회와 회원 규모는 줄어드는 추세였다.

이러한 상황에서 월드옥타의 새로운 수장과 집행부가 들어섰다. 월드옥타는 1994년 10월 1일 제8차 정기총회를 갖고 박중구 회장에 이어 이호선 회장을 월드옥타의 제8대 회장으로 선임했다. 그는 광 일대의 호텔보수공사, 부동산 개발사업 등을 통해 일가를 이룬 재미동포 사업가였다.



1994.01.13 사단법인 등록 허가증



모국상품 구매운동

특히 이날 총회는 임의단체가 아닌 공식적인 사단법인 총회로 지위를 갖게 돼 의미가 깊었다. 이호선 회장과 새 집행부는 그간의 침체를 털고 새바람을 불러일으키기 위해 정관 변경을 통한 체제 정비에 나섰고, ‘해외한인무역협회(OKTA : World Federation of Overseas Korean Traders Associations)’로 단체명을 변경했다.

#### 04\_ 독자생존의 길을 열다

월드옥타의 제8대 집행부가 들어선 지 며칠이 지나지 않아 모국으로부터 비보가 날아들었다. 성수대교가 붕괴되면서 등굣길 학생들과 시민들 다수가 사망한 것이다. 전 국민은 비탄에 빠졌고, 사고 원인이 교량 부실로 판명 나면서 외신들은 전형적인 후진국형 사고가 일어난 한국에 대해, 한강의 기적 뒤의 비참한 이면이 드러났으며 비판적 기사를 쏟아냈다. 각국 현지에서 기사를 접한 동포들도 모국의 국민과 같은 마음으로 안타까움과 슬픔을 감추지 못했다.

1994년 사단법인단체로서 많은 기대를 품고 새로운 출발대에 선 월드옥타는 재도약을 위해 정부의 지원이 필요했지만, 대형사고 수습에 혈안이 된 정부에 손을 내밀 수는 없었다. 그나마 월드옥타에 활력을 불어넣던 모국상품 구매활동도 어수선한 국내 분위기 속에 힘을 잃어갔다. 이에 월드옥타를 일신(一新)하고, 지속시키기 위해서는 새로운 프로젝트 추진이 필요하다는 의견이 대두됐다.

사단법인화되면서 예전처럼 KOTRA가 업무를 직접 챙길 수 없는 상황이었기에 월드옥타는 구매사절단 모집뿐 아니라 모든 업무를 자체적으로 추진해야 했다. KOTRA는 담당부서 특정직원이 월드옥타 업무에 대해 최소한의 협력을 할 수 있을 뿐이었다.

월드옥타는 독자적 생존을 위한 기본사업 재정비에 나섰다. 주요 목적사업으로 시장 조사, 합작 알선, 수출입 관련 사업, 회원 상호 간의 무역 정보교류 확대, 무역진흥정책에 대한 대정부 건의 및 자문, 무역에 관한 조사 및 각

지회에서의 연구, 무역 관련 인쇄매체 발행 등으로 정했다. 또한 창립 초기부터 활발히 추진해오던 모국상품 구매활동을 중심으로 모국상품 애용운동, 한민족 경제공영권 창출, 각국 지회별 무역의 날 행사 개최 등을 주요사업으로 지속 추진해나갔다.

또한 사단법인 단체로서의 지속성과 역할 확장을 위해 해외한민족경제공동체 대회 개최, 모국상품 수출진흥 워크숍 개최, 한인 경제인 데이터베이스 구축 등의 특화사업도 별도로 마련해 추진했다.

특히 '90 서울국제무역박람회'에 참가해 막대한 영향력을 과시한 화상(華商)이 모국에서도 큰 관심을 끌게 되자 550만이 넘는 재외동포를 아우르는 프로젝트를 앞장서 추진해보자는 원대한 청사진을 마련했다. 이름하여 '코리안 네트워크'가 태동하는 순간이었다.

그동안 월드옥타는 한국상품구매사절단에 역할이 국한되고 외부에서 바라보는 인식이 좁아지는 것을 경계해왔다. 이에 언론과 관계기관에 '한민족 경제 공영권' 구축을 강조했지만, 규모도 작은 데다 정부 지원 경제인단체가 아니었기에 그 실체가 모호하다는 지적이 뒤따랐다. 그러나 코리안 네트워크를 추진하면서 단순히 한국상품을 구매하는 단체가 아닌 '한민족 경제권을 아우르려는 단체'로 다시 주목받기 시작했고, 월드옥타는 코리안 네트워크 프로젝트를 본 궤도에 올리고 속도를 높여나갔다.

## 지속 발전의 동력, 코리안 네트워크

# 02

### 01\_ 코리안네트워크추진대회 개최

사단법인 월드옥타는 독자적인 행보를 통해 명실상부 한국을 대표하는 한인 경제인단체로서의 위상 정립에 박차를 가했다. 그 중심에는 단체를 정의하는 정체성 확장이 있었다. 1981년 창립 이후 모국의 수출진흥책에 이바지하는 역할에 충실했으나 한국상품구매사절단 수준에 머문 측면이 있었고, 이는 단체의 입지를 좁혀 지속가능한 성장을 저해하는 요소로 작용했다. 이에 대해 이호선 회장은 “한국상품구매사절단의 인식을 떨쳐버리고 한민족 경제 공영권을 구축하고자 언론과 관계기관에 외치고 다녔다”라고 회고한 바 있다.

월드옥타는 모국이 수출 강국으로 도약하는 데 이바지하면서도 동시에 한인 경제인이 중심이 된 범세계적인 네트워크, 즉 '코리안 네트워크' 구축을 통해 단체의 역할 확장과 함께 미래성장동력을 얻고자 했다.

월드옥타의 코리안 네트워크 추진은 회원들의 결속력 약화를 타개하기 위한 카드이기도 했다. 흩어지지 않고 뭉치는 것이 중요했고, 그 결속의 고리가 바로 코리안 네트워크였다. 그간 이사회 위주의 활동에서 코리안 네트워크를 통해 회원 위주의 활동으로 확대함으로써 조직의 활성화를 기대했다.

또한 동포 숫자는 화교에 비해 적지만 거주하고 있는 국가 수는 오히려 많아 한민족 경제 공영권을 형성, 효율적으로 운영한다면 전 세계적인 파급력을 발휘할 것으로 내다봤다. 당시 해외 한인 무역업체들의 67.8%가 생활용품·섬유제품 등을 취급하고 있었고, 22.3%는 전기 전자와 기계, 10%는 1차 상품, 0.2%는 금융·운송·컨설팅에 종사하고 있었다. 이에 더 많은 협력업체가 형성된다면 한인 경제인들의 사업영역이 크게 확대될 수 있었다.

1996년 1월 23일 월드옥타는 『한국무역협회 일간무역』을 통해 코리안 네트워크 추진사업을 대외에 공포하고, 해외 35개 국가 57개 지역 450여 개 업체에 'Korean Network Newsletter'를 발송했다.

2월에는 한인 경제인, 한국 기업인 등이 포함된 '코리안공영권추진위원회'를 발족해 코리안 네트워크의 창설작업을 주도하기 시작했다. 특히 추진위원회는 정부와의 협조체계를 구축하는 데 힘을 쏟았다.

코리안네트워크추진대회 홍보용 포스터와 월드옥타 마크, 브랜드 개발에 착수하는 한편, 4월부터는 지방자치단체와 해외업체에 홍보용 포스터를 배포하기 시작했다. 이때 KOTRA의 협조도 본격화됐다. 제1회 코리안네트워크추진대회 개최장소를 제공했고, 해외 KOTRA 무역관의 후원 아래 추진대회 참가안내 및 신청접수도 시작했다.



1996.05.21.  
제1회 코리안공영권추진대회

월드옥타는 코리안 네트워크 추진을 공포한 지 4개월 만인 1996년 5월 21일, 서울 삼성동 무역회관에서 '코리안네트워크추진대회'를 개최했다. 이 자리에서 월드옥타는 세계 40여 개국의 70여 개 동포업체와 80여 개 한국업체를 연결해 사업정보를 교환하고 해외공동사업을 추진하는 한국인 경제권 결성을 발표했다.

이후 '21세기 해외 한인 무역인의 역할', '코리안 네트워크의 남북통일 정책과 코리안 네트워크 인터넷 개통 준비' 등을 주제로 세미나가 열렸으며, 대회에 참가한 경제인들의 친목을 다지는 리셉션 자리가 이어졌다.

22일에는 한인 경제인들과 모국업체 간 합작투자 및 구매상담회를 가졌고, 23일에는 이호선 회장이 코리안 네트워크 결성을 공식적으로 알리는 선포식을 끝으로 대회가 마무리됐다.

## 02\_ 제1차 코리안네트워크출범대회 개최, 이어진 지회 확장·회원 확보 노력

코리안네트워크추진대회 이후 인터넷에 '코리안 네트워크 채널' 개설과 2,000여 개 객실을 보유한 오피스텔 건설 계획을 세웠으나 아쉽게 무산됐다. 하지만 모국우수상품전시회 순회 개최방안과 모국기업과의 공동 해외진출 사업은 적극 추진됐다. 또한 코리안네트워크추진사업단을 별도로 두고 월드옥타 회원들과 연계된 해외시장 개척 및 마케팅 정보 제공, 거래 정보 제공 및 상품중계, 해외출장 시 월드옥타 지회의 편익 제공 등 모국기업의 해외진출을 돕는데 적극적으로 나섰다.

이처럼 추진대회 성과를 이어가던 월드옥타는 1996년 11월 12일 '코리안네트워크출범대회'를 개최했다. 연초부터 수립한 추진 계획에 맞춰 월드옥타 전 구성원이 합심하여 총력을 기울인 끝에 이룬 결실이자, 월드옥타가 새로운 도약대에 선 순간이었다.

무역센터 KOTRA 12층 대회의실과 거평 프레야홀에서 '21세기를 향한 코리아 경제권 구축'을 슬로건으로 내걸고 열린 이 대회는, 기대 이상으로 많은

회원이 참가해 성황을 이뤘고 한민족 경제공영권 구축에 다 같이 헌신하기로 뜻을 모았다.

코리안네트워크대회 출범과 함께 월드옥타의 정신이 오롯이 담긴 CI를 제정해 선보였다. 우측 상단의 적색은 태양을, 하단 태극의 오렌지색은 대지의 풍요를 형상화했고, 한민족의 기상을 태극 이미지에 담았으며, 지구촌을 누비는 한인 무역상의 활약으로 해가 지지 않는 민족의 역동성을 표현했다. 한편 대회기간 중 제9차 정기총회도 함께 열렸다. 이를 통해 월드옥타의 조병태 제9대 회장이 취임했다. 그는 세계 최대의 모자 수입판매업체인 '토머스 프로모션'과 스포츠모자 판매회사인 '진&토마스'를 운영하는 동시에 뉴욕한인경제인협회 회장직을 맡고 있었다. 월드옥타의 수장으로 자리를 옮긴 조병태 회장의 취임 일성은 지회 확장과 회원 확보였다.

조병태 회장은 국가 간 경제교류는 그 나라의 문화와 사회제도에 대한 비교 연구까지도 병행돼야 하고, 이런 바탕 위에서 제품을 생산하고 마케팅을 해야 한다는 인식을 갖고 있었다. 이에 한인 경제인들을 월드옥타의 현지 거점 조직으로 활용하는 방안을 모색해야 한다고 강조했다.

그러나 월드옥타의 현주소는 그의 구상이 실현되기에는 다소 거리가 있었다. 지회는 10여 곳에 불과했고, 회원 수도 600명에 지나지 않았다. 이에 사업목표 1순위를 지회 확장 및 회원 확보로 잡았고, 두 번째로 코리안네트워크대회를 화상대회에 버금갈 수 있도록 규모를 키워 한인 경제인의 저력과 공동의 이익을 창출하고 모국경제 발전의 주력단체로서 위상을 확보하기로 했다.

또한 성과를 높이기 위해 KOTRA와의 협력관계를 다시 공고히 다녀나갔다.

조병태 회장과 집행부는 1997년 1월 뉴욕 KOTRA 무역관에서 미주 지역 지회 활성화의 시급함을 강조하며 KOTRA의 적극적인 지원과 협조를 요청했다.

이후 일본·중국·동남아시아·남미·LA·워싱턴D.C.·애틀랜타 등 세계 곳곳에 흩어져 있는 한인 경제인을 규합해나가기 시작했고, 지회 수 증가에 탄력이 붙기 시작해 50여 지회가 새로 창설됐다. 그리고 3,000여 명의 한인 경제인이 월드옥타 회원으로 등록되는 성과를 거뒀다.



1996. 해외한인무역협회(OKTA) CI 제정

이후 월드옥타는 코리안네트워크대회의 규모 확대와 위상 제고를 위해 주력했다. 코리안네트워크대회는 월드옥타 주최의 연례회의로 개최되 짝수 연도에는 모국에서 개최하고 홀수연도에는 해외에서 개최하기로 돼있었다. 1997년 10월로 예정된 대회의 개최지는 뉴욕이었고, 창립 이후 월드옥타가 독자적으로 기획해 해외에서 행사를 개최하는 것은 처음이었다. 조병태 회장을 비롯한 월드옥타 집행부는 대회의 성공적 개최에 모든 것을 걸고 총력을 기울여 나갔다.

### 03\_ 범세계적인 시야를 갖다, 제2차 코리안네트워크 뉴욕대회

월드옥타의 코리안네트워크 뉴욕대회 개최 소식이 현지에 전해지기 시작하자 동포사회는 술렁였고, 관계기관과 재외동포 경제단체들의 관심도 집중됐다. 미국 뉴욕에 전 세계 한인 경제인이 모인다는 자체만으로 화제가 됐다. 반면에 과연 월드옥타가 해외 현지에서 이처럼 큰 대회를 개최하는 것이 가능하냐는 의구심을 보이기도 했다.

기대와 우려 속에 월드옥타는 안정적인 대회 개최를 위해 미주 지역 KOTRA와 공동주최하기로 하고, 뉴욕 한인 경제인들을 중심으로 대회 준비작업에 매진했다. 대회는 약 500여 명의 한인 경제인·상공인·언론인·정부 관계인사들이 참여하는 통합적인 국제회의의 규모로 마련했고, 행사 명칭은 '제2차 코리안네트워크 세계한인무역인대회'로 명명했다. 부제로는 '21세기 글로벌 경쟁 시대에 대비한 코리안 네트워크 구축'으로 정해졌다.

마침내 1997년 10월 9일, 세계 27개국 38개 지회 500여 명이 참석한 가운데 미국 뉴욕 펜실베이니아 호텔에서 두 번째 코리안네트워크대회의 성대한 막이 올랐다.

뉴욕한인경제인협회 민경환 회장이 대회장 자격으로 대회를 낭독했고, 조병태 회장이 인사말을 하기 위해 단상에 올랐다. 이후 한국 정부와 미국 정부의 대표 축사, KOTRA 사장의 연설이 이어졌다.



1997.10. 제2차 코리안네트워크대회(뉴욕)



1997.10. 제2차 세계한인무역인대회(뉴욕)

대회를 관통하는 주제는 ‘다가오는 21세기가 태평양 시대가 될 것이며, 전 세계 한인들의 힘을 하나로 모아서 한민족 공동체의 네트워크를 구축하고, 다가오는 무한경쟁의 시대를 대비하자’는 것이었다. 또한 ‘전 세계 한인 경제 권 네트워크 건설’, ‘월드옥타의 해외 조직망 확대’, ‘550만 명의 해외 한인동포의 네트워크화’ 등의 실천 과제를 공유했다.

한국무역협회는 대회기간 동안 뉴욕교역상담회를 개최했고, 뉴욕한인경제인협회 회원사와 국내 참가기업들과의 무역상담회, 해외기업과 모국기업의 협력방안 등에 관한 토론회를 개최했다. KOTRA는 전 세계 108개 무역관에 서 수집한 ‘해외 한인무역인 리스트’를 제공하고, 자체개발한 중소기업 수출 상품 거래알선 시스템에 대한 시연회를 여는 등 월드옥타의 코리안 네트워크 구상 실현에 힘을 보탰다.

10월 11일 대단원의 막을 내린 코리안네트워크 뉴욕대회는 96 코리안네트워크대회와 더불어 월드옥타의 위상을 유감없이 보여준 대회로서, 경제·문화적으로 회원들을 결속시켰고 실제 구매 및 상담·문화 행사가 펼쳐져 성공적인 경제 행사라는 평가를 받았다. 그간 결속력 부재로 고민이 깊던 월드옥타로서는 500명의 한인 경제인이 한자리에 모일 수 있다는 것을 확인하는 등 큰 성과를 거뒀다.



1997.10. 뉴욕교역상담회

#### 04\_ ‘98 해외한민족경제공동체대회’ 개최와 조직 안정화 추구

월드옥타는 ‘코리안네트워크 뉴욕대회’가 성공적으로 마무리되었다는 자신감 속에 1998년 서울에서 개최할 제3차 코리안네트워크대회 준비에 착수했다. 특히 이번 대회는 이전 대회에서 가능성을 확인한 ‘한민족 공동체 네트워크 실현’을 앞당기고, 정체성을 확립하기 위해 대회 명칭을 ‘해외한민족경제공동체대회’로 변경했다. 민족적 개념으로 크게 확장한 해외한민족경제공동체대회는 명칭에 걸맞게 재외동포재단과 KOTRA, 그리고 세계한인상공인총연합회가 대회 주최기관에 합류하여 월드옥타 포함 총 4개 기관이 공동주최하게 됐고, 산업자원부와 외교통상부가 후원기관이 됐다. 명예대회장에 김종필 국무총리가 추대되었고, 조병태 회장은 재외동포재단 이사장과 함께 대회장을 맡았다.

뉴욕대회 이후 1년 만인 1998년 10월 28일 서울 인터콘티넨탈 그랜드볼룸에서 ‘21세기 한민족의 비전’을 슬로건으로 한 ‘98 해외한민족경제공동체대회’ 개최식이 열렸다. 4일간 일정으로 열린 이 대회에는 미국·캐나다 등 30개국 520여 명의 한인 경제인이 참석했다. 특히 개최식 행사장에는 모국 중소기업 수출품 홍보 특설창구와 전통문화·지역특산물·특허품 전시회장을 설치해



1998.10. 제3차 해외한민족경제공동체대회(서울)

한민족의 경제·문화를 아우르는 대회의 정체성을 보여줬다.

한국상품 구매상담, 중소기업 해외시장 개척 심포지엄, 해외동포 투자포럼 등의 다채로운 행사가 펼쳐진 가운데 수출상담을 통해 중소기업과 동포기업을 연결하고, 이종문 회장, 스티브 김 등 성공한 한인 경제인들은 물론 김우중 대우그룹 회장을 연사로 초빙해 세미나도 개최했다.

‘해외 한민족 경제공동체 투자 포럼’을 통해 해외투자에 대한 개별상담이 이루어졌고, ‘KOTRA 외국인투자지원센터’를 통해 해외투자에 대한 민원상담 서비스, 동포 경제인을 위한 전용 원스톱 서비스 창구도 운영됐다.

또한 총 380만 달러 규모의 모국 부동산 투자와 1,640만 달러 규모의 제조업 합작투자 상담이 이뤄졌고, 상품구매 상담 실적도 8,600만 달러를 기록했다.

대회기간 내내 월드옥타 회원들은 초청연사 특별강연, 수출상담회, 투자포럼에 참여했고, 서울패션위크, 국제패션비즈니스학술대회, 재외동포문화예술제에도 방문하는 등 강행군을 이어나갔다. 이는 외환위기로 힘든 경제상황에서 모국의 경제인들을 격려하는 한편, 중소기업 수출과 해외시장 진출 등 생산성 있는 연계대회에 참가하여 실질적인 성과를 내기 위함이었다.

대회 폐막을 하루 앞둔 10월 30일, 월드옥타는 제10차 정기총회를 개최해 ‘시카고 한인무역인협회’의 이근무 회장을 선임하고 제10대 집행부를 출범시켰다. 이사장에는 이영현 캐나다한인무역협회장이 추대됐다.

월드옥타 제10대 이근무 회장은 집행부 임원 및 상임이사진의 정체성 확립과 애국심 고취, 다가오는 인터넷 시대에 걸맞은 기반 조성 등을 중점사업으로 제시했다.

창립 이후 월드옥타는 모국상품 구매활동을 펼치며 모국의 수출 증진에 힘써왔으나, 시대는 급변했고 해외시장에 진출하려는 중소기업들의 활약도 두드러지기 시작했다. 정부 주도의 수출진흥책은 서서히 막을 내리고 있었다. 이에 월드옥타는 집행부·상임이사진의 의식 전환과 더불어 자생적으로 성장 발전할 수 있는 역량을 갖추기 위한 내실 다지기에 나섰다.

국제사무국의 경우 회장의 지시에 따라 본회의 업무에 대한 모든 행정과 대외



1998.10. 한국상품 구매 상담



1998.10.30. 제10대 집행부 출범

업무 등을 수행하도록 했다. 국제사무국을 정점으로 하부조직을 구축해 월드옥타와 관련한 모든 일을 준비하고 기록, 정리하여 보관하는 업무를 맡도록 했다. 이를 위해 정관을 개정하여 사무총장은 임기 4년으로 일정한 연봉을 받게 했고, 회장의 제청과 이사회의 결정으로 연임할 수 있게 했다. 이후 국제사무국의 역량이 커지면서 해외에 거주하는 월드옥타 임원진들의 불안감을 덜 수 있게 됐다.

월드옥타는 재정적 안정을 위한 방안도 마련해 시행했다. 본회 임원과 이사진은 의무적으로 회비를 내도록 했고, 임원회비와 상임이사 및 감사가 부담하는 분담금인 이사회비로 구분해 내도록 했다. 또한 재정 자립을 이루기 위해 대정부 교섭도 강화하기로 했다. 그리고 이근무 회장이 중점사업으로 내건 애국심 고취를 위해 국제상임이사 및 각국 회장단을 대상으로 한 해외 지도자 연수 프로그램을 기획, 추진해나갔다.

# 바이코리아 운동

## 03

### 01\_코너로 몰린 '메이드 인 코리아'

“수출만이 살길이다”라는 캐치프레이즈를 내걸고 달려온 한국경제는 1995년 10월 마침내 연간 수출 1,000억 달러라는 금자탑을 쌓았다. 세계에서 12번째였다. 1964년 1억 달러에서 출발한 한국의 수출 규모는 13년 만인 1977년 100억 달러, 그리고 다시 18년 만에 1,000억 달러를 넘어서며 연평균 수출증가율 25%를 기록했다. 이는 세계에서 가장 높은 수치였으며 31년이라는 소요기간은 세계 수출 역사상 가장 짧은 기록이었다.

세계를 놀라게 한 찬란한 성과와 반대로 부작용도 뒤따랐다. 1990년대에 진입해 중후반으로 오며 경제 위기의 적신호가 여기저기서 감지됐다. 전문가들은 고임금과 같은 내부적 환경에서 그 원인을 찾기보다 외적 요인들, 즉 우루과이라운드, WTO, OECD 협정 체결 등 글로벌 경제체제 본격진입에 주목했다. 그리고 수입자유화, 외국 유통시장 및 외국 자본 국내 진입 등의 급격한 경제 체질 변화에서 답을 찾았다.

대기업을 이끄는 경제 수장들은 적신호를 청신호로 바꾸기 위해서는 단순히 수출이 아니라 세계시장에서 통할 마케팅 능력과 더불어 가격경쟁력이 수반

된 국제경쟁력을 갖춰야 한다고 주문했다.

1990년대 중반 한국의 대미 주종 수출품이었던 반도체·철강·자동차·기계류 등은 일본의 주력상품과 치열한 경쟁 구도가 형성됐고, 홍콩·싱가폴·대만은 한국이 한때 빛나는 수출업적으로 자랑하던 섬유·신발 등을 주력상품으로 하여 수출 규모를 대폭 증가시켰다. 한마디로 세계시장에서 ‘메이드 인 코리아’가 코너로 몰리고 있었다.

1980년대까지는 한국의 노동집약적 상품들이 나름의 경쟁력을 갖고 있었다. 그러나 서울올림픽 이후 중국·대만·홍콩 등 중화권 국가, 동남아시아 주요국가 수출상품과의 가격경쟁력에서 밀리기 시작했다. 그런데 아이러니하게도 IMF 외환위기로 인해 달러화 가치가 2배 이상 급등하면서 가격경쟁력이 다시 회복세로 돌아섰다. 국내 중소기업에 호기로 작용할 기회가 열린 것이었다.

이러한 기회와는 별개로 해외 바이어들의 구매력을 저해하는 고질적인 요인을 해결해야 했다. 한국상품 가운데 특히 중소기업에서 생산하는 상품들은 높은 인건비 때문에 가격경쟁력에서 밀리고 있었지만, 값이 비싼 만큼 품질과 서비스를 충족시킨다면 수출길을 여는 데 환영을 받았을 것이다. 문제는 일관성 높은 신용도였다. 주문이 적을 때는 공급에 차질이 없지만 넘치기 시작하면 물량 공급이 늦어지는 사례가 빈번하게 나타났다. 가격 역시 물량이 많아지면 올리고 적어지면 내리는 한국상품에 대한 해외 바이어들의 불평이 높은 편이었다. 애국의 마음으로 모국상품 구매운동을 펼쳐나간 월드옥타 회원들에게 이 같은 문제는 암초와 다름없었다.

이에 월드옥타는 모국의 중소기업 판로 개척을 위해 세계시장에서의 한국상품에 대한 인식과 문제점 등을 공유하고, 현지에 정착할 수 있는 다양한 솔루션을 제공했다. 이는 이미 세계시장에서 다양한 경험을 체득한 한인 경제인이 포진되어 있었기 때문에 가능한 일이었다. 해외에서 기업활동을 하는 월드옥타 회원들은 현지 시장정보·문화·마케팅 등에 관한 노하우가 풍부했다.

국내 중소기업들이 해외 지사를 설립하거나 전문 세일즈 인력을 파견하려면 막대한 비용이 소요되는 데다 소기의 목적을 달성하기도 어려운 것이 현실



1998.10. 모국상품 수출상담 관련 매일경제 기사



이었기에, 월드옥타가 이러한 역할을 대행하고자 했다. 1990년대 중소기업들이 해외대행업체를 통해 박람회 참가하려면 5,000~1만 달러의 비용이 책정되는 것이 보통이었지만, 월드옥타를 통하면 1,000달러 미만의 자금을 들고도 가능했다. 무엇보다 중요한 현지 판매 기술을 체득한 경제인들이 모인 단체이기에 현지 유통정보 및 실물경제에 익숙해 즉각적인 파생 효과를 기대할 수 있었다.

각기 사업체를 운영하는 월드옥타 회원들도 모국경제 발전에 힘을 보탠다는 자부심과 더불어 기존에 없던 판로 개척, 영업력 신장 등 경영 개선 효과를 통해 한국이 수출강국의 대열로 올라서는 데 부단한 노력을 기울였다.

## 02\_ IMF 외환위기 극복,

### 200억 달러 모국 송금운동과 모국상품 구매운동

1997년에 들어서자마자 한국경제는 칠혹 같은 어두운 암운에 휩싸였다. 세계 14위였던 한보그룹을 시작으로 굴지의 대기업들이 도산하며 무너졌다. 동아시아 금융위기로 인해 달러가 대거 유출되면서 외환보유고가 고갈되자, 한국은 같은 해 12월 IMF(국제통화기금)에 구제금융을 신청하기에 이른다. 그러나 1998년 한 해 동안 2만여 개의 기업이 부도처리됐고, 실업자는 2년 사이 4배 이상 급증했다.

모국의 어려운 경제 현실의 여파는 동포사회에도 밀려들었다. 상당수의 유학생이 학업을 포기하고 귀국길에 올랐고, 한국기업의 해외 주재원들도 귀국과 주재비 삭감 등의 조치가 취해졌다. 한인동포가 많은 뉴욕·캘리포니아·일리노이 등 3개 지역 한인사회의 식당·식품점·여행사들의 타격은 막대했다. 이러한 악재 속에서 동포들은 상호 간 결속을 더욱 굳게 다졌고, 월드옥타 회원들도 위기에 빠진 모국의 경제를 살리기 위해 한마음으로 뭉쳤다.

1998년 1월 서울 힐튼호텔에서 국제상임이사들과 각국 지회장이 모여 모국 외환위기 극복을 위한 지원방안을 논의했다.

그리고 2월 조병태 회장과 대표단은 KOTRA 주최로 열린 수출구매상담회에

참석해 기자간담회를 열고, 외화 부족으로 어려움을 겪는 모국을 돕기 위해 1월부터 200억 달러 모국 송금운동을 전개했다고 발표했다. 첫 달 송금액은 7억 2,000만 달러로 추산됐으며, 모국 송금운동이 활성화되면 1998년 80억 달러, 1999년 120억 달러로 2년간 200억 달러를 송금할 수 있을 것으로 전망했다. 이에 조병태 회장은 동포들의 모국 송금 및 투자 촉진을 위해 절차 간소화와 재산권 행사 보호 등 관련 법규의 정비를 정부 측에 건의했다.

또한 방한한 250여 명의 월드옥타 회원들은 ‘550만 동포들이 힘을 발휘해야 할 때가 바로 지금’이라 강조하며 수출구매상담회에서 5억 3,000만 달러 규모의 상담 실적을 올렸으며, 이 중 60%는 실제 구매계약을 체결했다.

이후 월드옥타는 모국 외화예금계좌 개설운동을 벌였고, 한국상품 애용운동의 하나로 한국산 자동차 1대씩 갖기 운동도 펼쳐나갔다. 이와 함께 아파트 등 모국 부동산 구매에 동포들이 적극 참여하는 방안을 강구했다. 이는 국제부동산박람회에서 아이디어를 얻은 것으로서 회원들을 대상으로 한국부동산투자단을 구성하고 집중적인 홍보를 벌였다. 이 밖에도 월드옥타는 한국 채권 및 주식 구매운동을 전개하는 등 모국의 외환위기 극복을 위해 다방면의 사업들을 벌여나갔다.

## 03\_ 중소기업

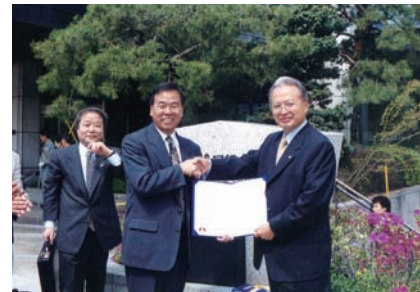
### 해외진출 기여

한국의 수출 정책은 안타깝게도 대기업 중심으로 이뤄져 중소기업과의 병행 육성 정책이 부족했다. 대기업 일변도로 수출이 이뤄지다 보니 중소기업들이 해외시장으로 직접 진출할 기회를 잡기 힘들었다. 시장 자유화 물결이 본격화된 1990년대에 이르러 중소기업들이 세계시장을 개척하려 해도, 가지고 있는 노하우와 정보가 부족해 주춤거릴 수밖에 없었고, 중소기업 수출 지원 기관들의 미흡한 대처에도 불만이 적지 않았다.

그동안 월드옥타는 모국 중소기업의 수출길을 열기 위해 중소기업과 구매력 있는 바이어들 간의 실질적인 무역 거래가 성사되도록 노력했다. 중소기업



1999.04.  
중소기업협동조합중앙회와  
업무협정 체결



# 시대 전환의 막판 스피드

## 04

의 수출 다각화, 내수 중심 중소기업의 수출 기업화 등 수출을 통한 중소기업의 판로 확대에 기여하고자 많은 관심과 투자를 아끼지 않았다.

월드옥타는 1999년 4월 KOTRA와 공동주최하고 산업자원부가 후원한 ‘미국 시장 진출확대전략 세미나’를 개최하고 중소기업 수출전략을 모색하는 자리를 마련했다. 이 자리에는 300여 명의 중소기업 관계자가 참여해 월드옥타 회원들과 해외시장 정보를 나누고 수출 노하우를 공유했다.

또한 같은 달 중소기업협동조합중앙회와 해외시장 판로 확대 지원을 목적으로 한인 경제인들의 중소기업 수출 지원을 위한 업무협정을 체결했다. 두 단체 간의 업무협정서 교환은 한인 경제인과 모국 중소기업 간 교류의 물꼬를 텃다는 점에서, 한국에 사무국을 둔 유일한 한인 경제인단체로서의 역할을 다하고 있음을 대외에 알리는 계기가 됐다.

이후 중소기업협동조합중앙회는 중소기업의 수출 촉진을 위해 필요한 경우 월드옥타 지회를 활용하거나 지회장을 중앙회 지사장으로 임명함으로써 상호유기적인 협력관계를 구축한다는 계획을 세웠다. 이에 월드옥타는 2000년 10월 개최 예정이었던 세계중소기업자대회(IBSC)에 해외 중소기업 인사들이 참여할 수 있도록 적극 지원했다.

### 01\_ 제1·2차 한민족경제공동체 해외지도자연수회 개최

월드옥타는 창립 이후 처음으로 ‘한민족경제공동체 해외지도자연수회(현 세계대표자대회)’를 개최하며 변화를 모색해나갔다. 1999년 4월 14일부터 2박 3일간 성남에 위치한 새마을연수원에서 21세기에 맞춰 변화된 월드옥타를 준비하고자 합숙에 들어갔다. 참석자들은 미국·일본·독일·남아프리카공화국·노르웨이 등 전 세계 12개국 25개 도시에서 모여든 한인 경제지도자들이었다. 그동안 월드옥타 행사 대부분이 호텔에서 열렸으나, 이처럼 특정시설에 입소하여 자율성을 최대한 배제한 채 강의와 토론을 이어나간 것은 처음이었다. 이에 참가자들의 어려움이 예상됐으나, 금세 단합된 모습을 보였다. 벡타이를 풀고 황토색 수련복을 입은 채 21세기를 이끌 경제지도자로서 자질을 키우고 월드옥타의 내적 에너지를 극대화한다는 공통의 목표를 달성하기 위해 함께 노력했다.

참가자들은 모국 경제발전에 기여하고 21세기 한민족 경제 공영권을 다지는 데 역점을 두고 토론을 이어나갔다. 또한 중소기업협동조합중앙회 회장, 도산아카데미 원장, 산업자원부 실장, 중소기업진흥공단 이사장 등을 초청해



1999.04.14.  
한민족경제공동체 해외지도자연수회

강연도 청취했고, 분임토의를 통해 봉사하는 지도자의 길을 함께 모색해나갔다.

첫 지도자 연수 성과에 고무된 월드옥타는 이듬해 4월 서울과 경주로 이원화해 제2차 한민족경제공동체 해외지도자연수회를 개최했다. 별도의 슬로건 없이 치러졌던 1차 대회와는 달리 ‘세계 속의 한민족, 하나 되는 경제권’이라는 슬로건 아래 14개국 27개 도시 60여 명의 동포 경제단체 인사들이 참가해 성황을 이뤘다.

경주를 중심으로 한 고적답사와 포항제철 산업시찰, 포항공대 견학을 통해 모국의 과거와 내일을 모색하는 계기를 가졌고, 정보기술(IT)산업에 의한 시장질서 개편에 따라 마련된 ‘벤처와 21세기 한국의 비전’에 관한 세미나도 호평을 받았다. 이는 한인 경제인들이 인터넷과 전자상거래 분야 등에 대한 신지식 습득과 아울러 모국 정부가 추진하는 벤처산업 확대와 민간 벤처기업에 대한 이해가 필요하다는 인식에서 추진된 것이었다.

행사는 ‘대정부 건의사항’을 정부에 전달하는 것으로 마무리됐다. 건의사항에는 월드옥타가 한민족 경제 공영권 형성을 이루는 데 중심축이 되어 핵심적 민간경제기구로서의 선도적 역할을 담당해온 사실을 주지하며, 이러한 역할을 발전적으로 도모하기 위해서는 정부의 예산 지원과 각별한 배려

가 필요하다고 강조했다. 그리고 해외한민족경제공동체대회 중요성을 강조하고, 지속적으로 개최될 수 있도록 정부의 협조와 관련 기관의 적극적인 후원을 기대했다.

## 02\_ 월드옥타의 부흥 예고, ‘99 시카고세계대회’

코리안네트워크대회에서 출발한 해외한민족경제공동체대회는 한민족 경제 공영권의 실현 가능성을 확인하고 한인 경제인 네트워크를 구축함으로써 월드옥타의 위상을 높이는 데 결정적 역할을 했다. 그리고 1999년 10월 미국 시카고에서 열린 ‘99 해외한민족경제공동체대회(이하 시카고세계대회)’는 동포사회의 화합은 물론 모국과의 유대관계를 굳건히 하는 역사적인 무대가 됐다.

‘99 시카고세계대회’로 불린 이 대회는 특히 대통령 자문기구 ‘새천년준비위원회’가 인준한 첫 번째 재외동포 행사라는 점에서 모국은 물론 대외의 큰 관심 속에 준비됐다. 현지 주관단체인 ‘시카고 한인무역협회’는 대회 전체 예산 가운데 대부분을 현지 교민들을 대상으로 모금하여 자발적인 기금 조성의 선례를 만들었다.



1999.10.  
제4차 해외한민족경제공동체대회  
(시카고)

10월 4일 웨스틴 오헤어(Westin O'Hare) 호텔에서 세계 27개국 450여 명이 참석한 가운데 '한민족의 세계성과 한인상권 형성(한민족 경제 공영권 누가 이룰 것인가)'을 주제로 한 '99 시카고세계대회'의 막이 올랐다. 월드옥타는 대회 강령을 다음과 같이 선포했다.

“동 대회 개최의 당위성은 모국 대한민국이 세계 속의 경제강국으로 나아가는 데 재외동포 무역·경제인들이 한마음 한뜻으로 동참하여 21세기 위대한 한민족의 시대를 여는 데 실천적 의지로서 앞장서고자 함에 있다.

첫째, 재외동포인 우리는 모국 대한민국의 경제적 번영과 발전에 기여한다.

둘째, 재외동포 무역·경제인으로서의 자긍심을 바탕으로 애국 애족의 실천적 의지를 다진다.

셋째, 21세기 지구촌 시대를 맞아 모국의 위상을 드높이고 세계화의 첨병으로서의 역할과 의무를 다한다.

넷째, 새로운 천년의 도래를 목전에 두고 오대양 육대주에 산재한 한민족의 열과 정신을 하나로 모아 반만년 유구한 역사를 일궈온 문화민족으로서의 긍지를 드높인다.”

이는 대회 강령인 동시에 창립 이후 추구해온 가치를 시대변화에 맞게 재정립하고 월드옥타 정신을 다시 한번 일깨우는 것이었다.

대회가 개최된 로즈먼트(Rosemont)시(市) 당국은 '월드옥타의 날'로 공식 명명하고 태극기와 성조기를 행사장에 나란히 걸어 월드옥타의 높아진 위상을 확인시켰다.

개막 행사에서 김대중 대통령의 치사와 김종필 국무총리의 축하 메시지가 대독됐고, 조지(George) 일리노이 주지사 와 리처드 데일리(Richard daley) 시카고 시장의 격려 메시지도 전달돼 한·미 간 돈독한 우호 관계를 유감없이 보여줬다.

이후 4일간 이어진 행사는 다채로웠다. 환영 리셉션 차원에서 마련된 미니 열린음악회·재외동포재단 주최의 조찬 및 세미나·특별강연회·심포지엄 등의 프로그램이 진행됐고, 특히 산업자원부 장관과의 대담도 마련돼 월드



1999.10. 제4차 해외한민족경제공동체대회 국악인 초청 특별공연



1999.10. 제4차 해외한민족경제공동체대회 조선시대 궁중의상쇼

옥타와 정부 간 소통 역할에 대한 기대를 키웠다. 이 자리에서는 모국의 경제 정책방향과 발전전략, 월드옥타 발전방향에 대해 폭넓은 의견을 나눴다. 이와 더불어 산업자원부 상무관과 별도의 대정부 질의시간도 마련돼 월드 옥타에 대한 모국 정부의 높은 관심을 확인할 수 있었다. 이 밖에도 조선시대 궁중의상쇼와 국악인 초청 특별공연이 열려 현지 교민들에게 한국문화에 대한 자긍심과 한국인의 정체성을 되살리는 계기가 됐다.

월드옥타는 시카고세계대회를 모국 기업체와 해외기업 간 투자 교역의 자리이자 투자가치의 극대화를 위한 상호공동 번영의 길을 창출하는 자리로 만들고자 했다. 이에 시카고 지역의 선물시장·무역센터·증권시장을 시찰했고, 모국 기업인들과 동포 경제인의 화합을 위한 친선골프대회와 시카고 시내투어를 진행했다. 또한 월드옥타의 높아진 위상을 대외에 알리기 위해 '세계한인무역인대상'을 제정했고, 이영현 이사장이 첫 번째 대상의 영예를 안았다. 시카고세계대회는 내용과 규모 면에서 세계 속의 한인 경제인 모두를 아우르는 진정한 한민족 경제공동체의 장이 되었음을 대외에 확인시켰다. 특히 외환위기 이후 빠른 속도로 경제회복을 이뤄나가던 모국과 대회를 통해 맺은 돈독한 유대관계는 21세기 월드옥타의 새로운 도약을 기대하게 했다.

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



박중구 제7대 회장은 제2대부터 제6대까지 재임한 김용태 회장 후임으로 선출돼 가슴 저미는 사명감과 꿰어오르는 감정을 주체하지 못했다. 그만큼 10년 만에 새로운 수장을 맞이한 월드옥타는 재도약에 대한 기대감으로 충만했다.

박 회장은 수출 확대를 통해 경제강국으로 도약하려는 모국을 위해 월드옥타의 역할이 반드시 있을 것이라 확신했다. 이에 모국 중소기업 해외진출의 통로이자 가교 역할에 적극적으로 나서기로 하고, 제반 여건을 조성했다.

박 회장은 그간 월드옥타가 수출박람회와 대정부 건의를 통해 세계시장의 생동감 있는 현장의 비즈니스 정보를 모국의 중소기업과 정부에 수시로 전달하려 노력했으나 실효성이 부족하다고 판단했다. 이에 계간으로 발행되던 『월드옥타 회보』를 중단하고 타블로 이판 24면으로 편집된 『해외한인무역

## 모국의 수출 증진과 재도약을 위한 역할 구상

**박중구** 제7대 회장  
재임기간 1992.09.29 ~ 1994.10.01

협회 회보』를 창간해 신속성을 높이고 전문성을 강화했다. 또한 세계에 흩어진 한인 경제인의 소재를 한눈에 파악할 수 있도록 『월드옥타 디렉토리』도 발간해 신규회원 모집과 지회 확대에 주력했다.

임기 마지막 해이던 1994년 월드옥타는 임의단체에서 사단법인단체로 탈바꿈했다. 박 회장은 사단법인으로서의 대외공신력을 높이기 위해 모국상품 구매활동을 넘어 경제단체로서의 독자적인 사업들을 적극 추진해나갔다. 모국 중소기업인들의 시야를 넓혀주고자 현지시장시찰단 모집과 시카고 현지에 한국상품 전문 백화점 건립 등을 추진했으나, 뜻을 이루진 못했다. 그러나 월드옥타 창립 이후 처음 시도된 프로젝트 사업으로서 그 의미가 컸다. 박 회장의 이와 같은 시도는 세계시장에서 한국상품이 경쟁력을 잃어가는 데도 해외로 나가는 경비가 아까워 한국에 들어오는 바이어를 통해만 수출하려는 모습이 안타까웠기 때문이었다.

사단법인 월드옥타로서 높아진 위상에 걸맞게 박 회장은 모국상품구매사절단 파견과 함께 수출촉진 세미나를 개최해 모국기업의 수출을 촉진하는 매개체로서 월드옥타를 인식시키는 데 노력했다.

박 회장은 한국상품 구매 상담회를 마치고 회원들과 무역센터 로비에서 함께 사진 찍던 모습이 그립고, 상공자원부 장관 명의로 사단법인 허가증을 받은 날은 정부로부터 작위를 부여받은 날처럼 기뻐했다고 회고했다. 그리고 창립 40주년을 맞이한 월드옥타는 이보다 더 큰 영광의 순간들을 맞이할 것으로 믿고 있으며, 대한민국을 대표하는 한인 경제인단체로서 경제부흥의 견인차가 되기를 희망했다.

“

1994년 월드옥타는 임의단체에서 사단법인단체로 탈바꿈했다.

박중구 회장은 사단법인으로서의 대외공신력을 높이기 위해 모국상품 구매 활동을 넘어 경제단체로서의 독자적인 사업들을 적극 추진해나갔다. ”

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



이호선 제8대 회장은 한민족 경제공영권 구축의 토대를 마련하는 데 혁혁한 공을 세웠다. 그러나 시작은 녹록지 않았다.

취임 당시 조직망, 예산 등 모든 것이 넉넉지 못한 상황에서 새로운 돌파구 마련에 고심한 이 회장은 뜻밖의 암초에 부딪혔다. 당시 야당 인사와의 친분이 알려지면서 보이지 않는 압박이 가해져 왔고, 안 그래도 부족하던 정부의 관심이 더 멀어지는 것 아닌가 하는 우려도 커졌다. 하지만 이 회장은 좌고우면(左顧右眄)하지 않고, 월드옥타의 위상 확보를 위한 프로젝트 출범에 매진했다.

이 회장은 전 세계를 누비며 영향력을 과시하는 중국의 화상(華商)에 영감을 받아 당시 550만 명 규모의 재외동포 가운데 한인 경제인 모두를 아우르는

코리안 네트워크를 출범시켰다. 이전까지 월드옥타는 모국상품구매사절단으로만 알려져 있었으나, 이때부터 세계 한민족 경제 공영권을 추구하는 한인 경제인단체로서 역할과 인식이 크게 확장됐다.

월드옥타의 조직망과 세계 한인 바이어들과의 협력체제가 굳건하지 않은 상황이었기에 추진 과정에 많은 어려움을 겪어야 했고, 모국기업들의 협조 요청에 적절히 대응하지 못한 점은 아쉬움으로 남았다. 그러나 이는 정부가 주도할만한 큰 프로젝트를 동포 민간단체가 기획하고 실행하면서 겪어야 했던 시행착오였다. 1996년 코리안네트워크대회의 성공 개최 이후 ‘해외한민족경제공동체대회’로, 다시 ‘세계한인경제인대회’로 명칭을 달리하며 발전을 거듭했고, 월드옥타를 상징하는 대회로 자리매김했다.

이 회장은 재임기간 동안 모국상품 카탈로그 전시회, 수출문제 관련 TV토론회, 한국상품 전시판매장(KMC) 상품공급 등 모국의 수출진흥방안과 중소기업들의 수출 활로 모색을 위해 의욕적으로 업무를 추진했으나 모든 일을 이행하기에는 한계가 있었다.

그러나 이 회장이 추구하고자 한 월드옥타의 방향성만큼은 명확하게 제시했다. 무역의존도가 높은 대한민국이 수출강국으로 도약하기 위해 월드옥타가 정부, 기업과 함께 삼위일체를 이뤄 무역 증대에 핵심적인 역할을 하고, 월드옥타 회원들이 쌓아온 경험을 중소기업 등에 전파하는 것이 월드옥타가 궁극적으로 나아가야 할 길이었다.

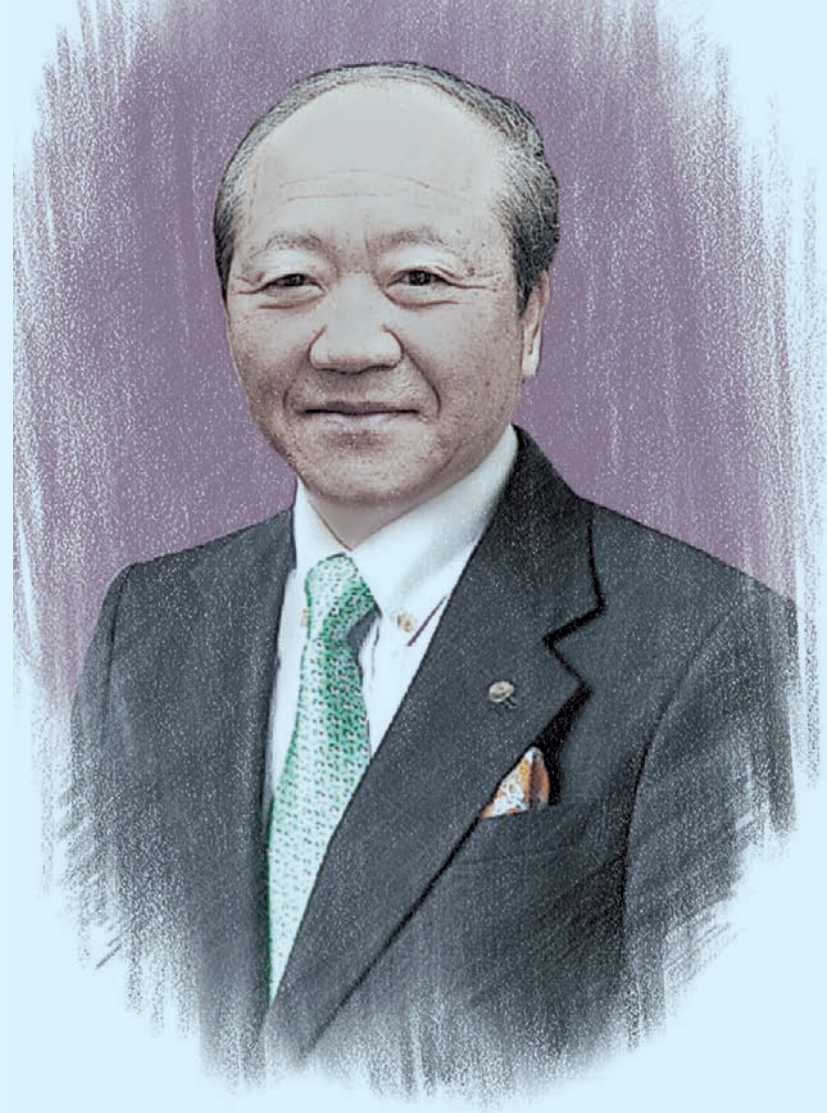
창립 40주년을 맞은 월드옥타는 매년 세계한인경제인대회를 개최하며 명실상부 대한민국 최대의 한인 경제인단체로 성장했다. 이 회장은 앞으로도 모국의 발전과 번영을 위해 지혜로운 도전 정신과 사회적 공헌에 주저하지 않는 월드옥타가 되기를 바라며 회원들의 건강과 축복이 넘쳐나길 기원했다.

## 한민족 경제 공영권으로 정체성 확장에 길을 열다

이호선 제8대 회장 재임기간 1994.10.02 ~ 1996.11.14

“ 이호선 회장은 전 세계를 누비며 영향력을 과시하는 중국의 화상(華商)에 영감을 받아 당시 550만 명 규모의 재외동포 가운데 한인 경제인 모두를 아우르는 코리안 네트워크를 출범시켰다. 이전까지 월드옥타는 모국상품 구매사절단으로만 알려져 있었으나, 이때부터 세계 한민족 경제 공영권을 추구하는 한인 경제인단체로서 역할과 인식이 크게 확장됐다. ”

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



조병태 제9대 회장은 1996년 11월에 취임해 2년 동안 세계 제일의 경제 네트워크를 구축하고 회원들에게 유용한 협회를 만들고자 노력했다. 조 회장이 취임할 당시 지회 수는 축소됐고, 운영 예산은 마이너스에서 벗어나지 못하고 있었다. 지회 확대를 최우선 사업으로 삼아 경제 네트워크 실현을 앞당기기로 한 조 회장은 미국·중국·남미·유럽 등을 직접 방문하며 수많은 기업인을 만나 교감을 나누고, KOTRA 측에도 적극적인 지원을 요청했다. 그 결과 기존 17개 지회에서 50여 개 지회로 확대되는 결실을 얻은 조 회장은 한민족경제네트워크 대회를 주도해 재외동포 경제인단체의 정체성을 정립하는 데 성공했다. 특히 1997년 세계 최대의 상업도시이며 국제도시인 미국 뉴욕에서 27개국 35개 지회에서 500여 명이 참석한 가운데 개최된 해외한민족공동체대회

## 세계 경제의 중심에 월드옥타의 깃발을 꽂다

조병태  
제9대 회장

재임기간 1996.11.15 ~ 1998.10.30

뉴욕대회는 최초로 월드옥타 회원들이 한자리에 모인 감격스럽고 환상적인 대회로 자리매김했으며, 오대양 육대주에서 모인 회원들은 한데 어울려 귀중한 시간을 보냈다.

조 회장은 한민족 경제 네트워크를 통해 회원사들의 상호 성장동력을 만들고 한국상품과 세계 각지의 생생한 정보교환으로 월드옥타의 발전과 한국경제 발전에 큰 역할을 할 것이라 믿었다. 1998년 대회에 참가하기로 한 김대중 대통령이 하루 직전 보안상의 이유로 참석하지 못한 것이 아쉬움으로 남는다는 조 회장은 오늘날 월드옥타의 대표 행사인 세계한인경제인대회의 성공모델을 만들고 활성화했다는 점에서 자부하고 있다.

또한 IMF 외환위기로 힘겨운 시기를 겪고 있던 모국을 위해 '지금이 고국을 위해 우리가 나설 때'라며 회원들을 독려하고, 모국상품 구매활동, 달러송금운동 등을 전방위적으로 전개해 모국이 경제 환란을 극복하는 데 일익을 담당했다. 이후 정부의 주목을 한 몸에 받은 월드옥타는 시카고·LA·토론토·멕시코 등으로 이어진 세계한인경제인대회의 성공적 개최 속에 단체 위상도 크게 제고됐다.

조 회장은 특히 월드옥타 회원들 서로가 끌어주고, 단결하는 이른바 '옥타 바이러스'를 강조한다. 타 단체와는 달리 월드옥타의 명예회장들이 행사에 적극적으로 참여하고 어려움에 동참하는 것을 월드옥타의 자랑이라 여기며 이 역시 결코 소멸되지 않는 옥타 바이러스 덕분이라고 믿고 있다.

조 회장은 월드옥타 창립 40주년을 축하하면서 지회 활성화에 적극적으로 나서 줄 것을 당부했다. 지회가 활성화되어야 본부가 강해지고 한국 중소기업의 수출진흥에 큰 역할을 할 수 있기 때문이다. 그리고 표본적인 네트워크를 지닌 화교·유대인 등으로부터 벤치마킹하는 노력도 함께 주문했다. 마지막으로 월드옥타가 창립 40주년을 맞이하는 오늘날까지 수고하셨던 전임 회장님들과 회원들에게 감사의 인사를 전했다.

“

조병태 회장은 특히 월드옥타 회원들 서로가 끌어주고, 단결하는 이른바 '옥타 바이러스'를 강조한다. 타 단체와는 달리 월드옥타의 명예회장들이 행사에 적극적으로 참여하고 어려움에 동참하는 것을 월드옥타의 자랑이라 여기며 이 역시 결코 소멸되지 않는 옥타 바이러스 덕분이라고 믿고 있다.

”

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



이근무 회장은 제9대 회장단의 수석부회장으로 일하며 월드옥타의 내실화라는 밑그림을 그리기 시작했다. 그리고 월드옥타 제10대 회장으로 부임한 후 정관 개정을 통한 조직의 체계화, 전문적 사무국의 육성과 재정의 건전성 확보, 안정적인 리더십 확립 등의 목표를 수립하고 내실을 강화해나갔다.

집단지도체제로 바꾼 이 회장은 의사결정 과정을 합의제로 바꾸고, 회장의 상황에 따라 교체되던 사무국장을 공채로 선발해 연속성을 부여했다.

이밖에도 6개월에 걸친 정관 개정으로 체계적인 조직 운영이 가능해졌고 KOTRA 본사 이전에 따라 함께 사무국 이전을 마친 후에는 '월드옥타 사무실 영구적 임대화'를 추진했다. 그간 이 회장은 외부 사정에 따라 한국무역회관 내에서 여러 번 힘든 이사를 경험했던 것을 뼈아프게 생각했다. 이에 KOTRA의

## NEXT World OKTA를 향한 내실 강화와 재정건전성 확보

**이근무** 제10대 회장  
재임기간 1998.10.31 ~ 2000.10.31

협조를 이끌어 월드옥타 사무실의 안정적인 운영이 가능해졌다.

또한 이 회장과 집행부가 매진했던 시카고세계대회에서는 김대중 대통령이 직접 치사했고, 행사 후 잉여금을 옥타 본부에 납입한 선례를 남겼다.

그런가 하면 세계대표자대회의 효시가 된 '해외지도자연수회'를 개최해 해외 지회별 대표자 간의 주요 정보를 공유하고 역량을 강화하는 기회를 마련했다.

이전까지 세계 각 지역의 대표자들은 정보 교류의 부재 탓에 구심점이 약하고 소모적인 경쟁의식이 강했다. 하지만 제1회 해외지도자연수회에 참여한 각국 지도자들은 새마을운동본부 연수원에서 3박 4일간 모국의 새마을 정신을 공유했고, 모두가 옥타 가족이라는 일체감을 다시금 확인했다.

한편 이 회장은 정부 예산 확보를 위해 국회를 방문하여 모국경제 발전을 위한 월드옥타의 역할을 강조하면서 인지도를 높이는 데도 아낌없는 노력을 기울였다. 그 결과, 차기 제11대 집행부에서 정부 예산이 확정되는 데 큰 역할을 했으며, 예산 지원이 없던 상황에서도 경상비를 남겨 이월하는 수완을 발휘했다.

이 회장은 월드옥타의 회장직을 수행하며 보낸 시간을 일생에 가장 보람 있는 추억으로 간직하고 있으며, 이토록 소중한 추억을 간직할 수 있게 기회를 준 회원들에게 감사를 전했다. 그리고 창립 40주년을 맞이한 월드옥타의 무궁한 발전과 축복을 기원하며 당부사항을 전해왔다.

“앞으로 월드옥타는 모국 지향적인 발전방향에서 벗어나 해외 한민족 단체로서 거주 지역의 건설적인 역할과 네트워크를 담당하기를 바란다. 정주국에서 한인 커뮤니티를 이끌고 아우르는 역할을 해야 할 것이다. 전 세계에서 한민족의 영향력과 한인들의 힘을 보여주는 단체 가운데 월드옥타는 독보적이기 때문에 지역사회에서 월드옥타 회원들이 잘살 수 있도록 돕는 역할이 필요하다.”

“

제9대 회장단의 수석부회장으로 일하며 월드옥타의 내실화라는 밑그림을 그리기 시작했다. 그리고 월드옥타 제10대 회장으로 부임한 후 정관 개정을 통한 조직의 체계화, 전문적 사무국의 육성과 재정의 건전성 확보, 안정적인 리더십 확립 등의 목표를 수립하고 내실을 강화해나갔다.

”



세계한인무역협회  
40년 역사

# 제3장

## 견인, 대한민국 경제 성장의 파트너

제1절 新 세기, 새 물결

제2절 일대전환기, 차세대 인력양성

제3절 자부심 넘치는 월드옥타

제4절 월드옥타 위상의 제고

제5절 누구도 예외일 수 없는 한인 공동체

제6절 중소기업 지원과 대한민국 수출의 명운을 걸고



## 新 세기, 새 물결

# 01

### 01\_ 세계해외한인무역협회(World-OKTA)로 단체명 변경

1999년 12월 31일 23시 59분, 전 세계의 랜드마크가 있는 도시에서는 2000년 밀레니엄을 기다리는 수많은 인파가 집결했다. 이윽고 카운트다운이 시작되고 화려한 불꽃이 밤하늘을 수놓으며 새로운 천년이 시작되었다. 그리고 새로운 태양과 함께 월드옥타도 변화의 물결에 동참하게 된다.

2000년 10월 KOTRA가 서초구 신사옥으로 이전하자 월드옥타의 국제사무국도 유기적인 관계 지속을 위해 함께 이전했다. 그리고 신사옥 국제회의장에서 제11차 정기총회를 개최해 그간 사용해 온 명칭인 ‘해외한인무역협회’를 ‘사단법인 세계해외한인무역협회(World-OKTA : World Federation of Overseas Korean Traders Associations)’로 변경했다. 아울러 제11대 회장으로 미국 가발업계에서 명성을 얻은 정진철 수석부회장을 선출했다.

2001년 정진철 회장체제로 창립 20주년을 맞이한 월드옥타는 여타의 동포 경제단체들과는 다른 차별성으로 비교우위에 서기 위해 총력을 기울였다. 세계대회의 성공적 개최를 통해 월드옥타의 위상을 확고히 다지고 유력 경제인단체로 나아가고자 했다. 이를 위해서는 상임이사진의 공헌도를 더욱

높여야 한다는 인식 아래 해외지도자 연수를 확대 발전시킨 ‘세계대표자 회의 & 워크숍’을 마련해 지속 추진해나가기로 했다.

이에 월드옥타는 같은 해 4월과 5월 세계대표자회의 & 워크숍을 연이어 개최했다. 4월에 열린 제3차 세계대표자회의 & 워크숍에서는 KOTRA·한국무역협회·재외동포재단 등이 참여했고, ‘해외경제 지도자의 역할 사명’, ‘무역 한국의 미래와 선택’ 등의 주제로 워크숍을 가졌다. 또한 행사 전후로 ‘서울국제식품기술전’, ‘한국국제용접기술전’, ‘전자상거래종합박람회’ 등의 전시회와 연계해 중소기업체와 월드옥타 회원들 간의 활발한 비즈니스가 이뤄졌다.

5월에 열린 제4차 세계대표자회의 & 워크숍에서 월드옥타는 인프라와 콘텐츠를 업종별로 구분해 효율적인 무역 통상업무를 진행할 수 있도록 6개 국제분과위원회를 새롭게 조직하는 의미 있는 성과를 거뒀다. 이는 훗날 다변화된 통상위원회 조직으로 발전하는 토대가 됐다.



2001.04. 제3차 세계대표자회의 & 워크숍



2002.05. 제4차 세계대표자회의 & 워크숍

## 02\_ 제1회 국회 재외동포경제정책연구회 세미나 개최

대한민국 수출진흥의 한 축을 담당하며 창립된 월드옥타는 한인 경제인을 하나로 묶어 한민족 경제 공영권을 주창했고, 이를 위한 해외한민족경제공동체대회와 세계대표자회의를 개최하며 명실상부 재외동포 경제단체 가운데 가장 큰 영향력을 갖게 됐다.

월드옥타는 위상 제고와 지속성장을 위해 국회의 관심을 요청해왔고, 정부의 폭넓은 지원을 얻기 위해 전 회원들이 합심하며 전방위로 노력해왔다. 그리고 마침내 2002년 5월 20일 ‘국회 재외동포경제정책연구회’가 발족되면서 월드옥타는 그동안 기울인 노력의 성과와 함께 또 한 번의 도약대에 서게 됐다.

이날 국회의원회관 소회의실에서 국회 재외동포경제정책연구회와 제1회 춘계세미나가 개최됐다. 초대 회장을 맡은 강인섭 국회의원은 인사말에서 “무한경쟁의 치열한 국제환경 속에서 우리 겨레가 더욱 큰 발전과 번영을 이루기 위해서는 세계 각국의 600만 재외동포들을 결코 간과할 수 없다”라



2002.05.20. 제1회 국회재외동포경제정책연구회 춘계세미나

고 강조하며 “재외동포 경제인 중심 한민족 네트워크 활성화를 위해 발족된 국회 재외동포경제정책연구회가 일취월장할 수 있도록 부탁드립니다”라고 말했다.

이에 정진철 회장도 축사를 통해 “21세기 모국 대한민국의 국가경쟁력 강화와 전세계 600만 재외동포들의 흠어진 역량을 극대화하고 네트워킹함으로써 한민족의 자산으로 전환하고자 국회 재외동포경제정책연구회가 창립하게 됨을 축하하며 장족의 발전이 있기를 기원한다”라고 화답했다.

본 회의에서는 국회 통상산업위원회 소속으로 월드옥타에 지속적인 관심을 가지며, 연구회 발족에 큰 역할을 한 신현태 국회의원이 책임연구원을 맡아 설립목적과 향후방향, 춘계세미나 개최 의의에 대해 발표했다. 뒤이어 참석자들은 ‘재외동포 600만은 한민족의 무형의 자산’이라는 주제를 놓고 한국인 경제네트워크 결성의 필요성에 대해 열띤 논의를 이어갔다. 그리고 질의자를 대표하여 이영현 이사장과 이근무 명예회장이 재외동포 무역상과 월드옥타 육성을 위한 제언을 했다.

10월 8일에는 국회의원회관 소회의실에서 월드옥타와 국회 재외동포경제정책연구회 주최로 춘계세미나가 개최됐다. 이후에도 한국의 수출 증대를 위한 재외동포 경제인의 역할과 지원방안에 대한 활발한 정책활동이 이어졌으며, 국회 내에서 가장 우수한 정책연구모임으로 주목받게 됐다. 2008년 18대 국회 개원 후에는 ‘국회 재외동포무역경제포럼’으로 명칭을 변경했으며, 한민족 경제 공영권 구축과 세계 속의 한민족 경제·문화 시대를 열어가려는 월드옥타의 노력을 적극적으로 지원해나갔다.

## 03\_ 투혼으로 입증한 월드옥타의 존재가치, 9·11테러와 LA세계대회

2001년 9월 11일 미국에서 미증유의 테러 사건이 발생해 전 세계가 충격에 휩싸였다. 알카에다 조직원들에 의한 동시다발적인 항공기 납치 테러로 뉴욕의 상징과도 같았던 세계무역센터(WTC)와 버지니아주에 있는 국방부



2001.11.09.  
제6차 해외한민족경제공동체대회 및  
창립 20주년 기념식



2001.11. 창립 20주년 기념 친선골프대회

펜타곤이 공격을 받았고, 사망자 2,996명, 부상자는 최소 6,000여 명 이상 발생했다. 전 세계 사람들은 TV를 통해 마천루 2동이 무너져 내리는 것을 생생히 지켜봤고, 월드옥타 뉴욕지회는 물론 LA·시카고 등 다른 지역 지회의 회원들도 아비규환의 현장을 보며 전율했다. 정진철 회장은 테러 소식을 접하고 한순간 아무 생각도 나지 않았다고 당시를 회고했다.

한편 당장 두 달 후 LA에서 예정된 제6차 해외한민족경제공동체대회(이하 LA세계대회) 개최가 불투명해졌다. 특히 월드옥타 창립 20주년을 기념한 대회라 의미도 남달랐던 대회였다.

9.11테러 후 공항 검색이 강화되자 미국 내 주요 도시에서 열릴 예정이던 각종 대형 행사들이 줄줄이 취소됐다. LA세계대회 준비에 열과 성을 다하던 남가주 지회 회원들은 혼란에 빠졌고, 개최 여부의 판단은 오롯이 정진철 회장과 지도부의 몫이 되었다.

연일 대책회의가 열렸고 회의론과 강행론이 팽팽히 맞섰다. 고심 끝에 내린 결론은 'GO'였다. 강행 결정을 내린 정진철 회장은 “보릿고개를 넘던 한국이 오늘날의 경제성장을 이룬 것은 전쟁의 포화 속에서도 희망을 잃지 않는 불굴의 정신이 있었기에 가능했다”라며 대회 준비위원들을 독려했다. 그리고

사무국에 긴급 지시를 내려 2001년 LA세계대회의 개최를 알리는 홍보물을 인쇄하는 등 차질 없는 업무 진행을 주문했다.

이후 교민사회에 월드옥타 LA세계대회 홍보물이 일제히 배포됐고, 미국사회의 대혼란 속에서도 월드옥타는 흔들리지 않고 대회 준비에 박차를 가해나갔다. 그리고 약속된 11월 9일 LA세계대회의 성대한 막이 올랐다. 월드옥타 20주년 기념식도 순조롭게 진행됐다. 케이크 커팅식이 아닌 한국 고유의 전통을 살린 시루떡을 자르며, 참석자들 모두가 감격스러운 마음을 담아 월드옥타 20주년을 축하했다.

20주년 행사에서는 ‘모국 경제부흥과 제3섹터의 역할’을 주제로, 500여 명의 한인 경제인들이 한자리에 모여 코리안 네트워크 결성과 활용방안 등의 논의를 이어나갔다. 특히 세계 시장을 누비는 한국인들을 중심으로 네트워크 체제를 구축하는 일은 민족의 경쟁력을 좌우하는 중대한 사업이기에 월드옥타의 지도부 및 각 지회에 속한 회원들은 참석자들을 상대로 관심과 지원을 독려했다.

대회장을 맡은 정진철 회장은 월드옥타 창립 20주년을 기념하면서 월드옥타 발전을 위한 동력의 필요성을 강조했다.

“코리안 네트워크 결성과 네트워크의 중심인 경제 공영권을 통해 모국경제의 부흥에 이바지할 진로를 모색해야 한다. 현재 유일한 재외동포 국제민간경제 기구인 월드옥타가 제3섹터로서 모국 정부와 동포사회와의 관계성과 그 역할에 대한 논의를 본격적으로 전개할 시점이 왔다.”

이어 정진철 회장은 화교를 거론하며 한민족 경제네트워크를 구축하는 일을 민족경쟁력을 좌우하는 중대한 사업이라 강조하면서 모국 정부와 재외동포 사회 모두의 관심과 지원을 부탁했다.

대회에는 축사와 기조연설, 특별강연을 위해 오영교 KOTRA 사장, 강영우 백악관 장애인 정책차관보, 이우재 서울대 교수 등이 참석했고, 한국의 20여 개 중소기업이 교역상담을 벌였다. 특히 한인 2세 경제 무역인들을 대상으로 한민족 교류의 필요성과 한민족으로서의 자긍심을 키워주는 교육의 장이

마련되어 월드옥타 창립 20주년의 의미가 더 값지게 빛났다.

또한 신현태 국회의원이 특별강사로 연단에 올라 청년 재외동포들을 위해 “역사를 알고 세계를 보는 청년이 되자”라는 주제강연을 했고, 동포 청년들의 화합과 더 나은 미래를 위한 그의 조언은 큰 울림을 줬다.

“오늘의 프로그램을 준비하신 분들은 다름 아닌 월드옥타를 통해 세계 각국을 넘나드시는 여러분의 아버지입니다. 지구촌을 누비면서도 언젠가 때가 되면 나의 자녀들도 서로 간의 우의를 다지기 위해 각국의 동포 젊은이들이 만날 수 있는 자리를 마련해야겠다는 생각을 가지고 계셨던 것입니다. 이 만남이 소중한 씨앗이 되어 앞으로는 전 세계 동포 청년들의 큰 화합의 장으로 변화되어질 것으로 믿어 의심치 않습니다.”

9.11테러의 충격을 딛고 개최된 제6차 해외한민족경제공동체대회는 지구촌을 무대로 활동하는 월드옥타 회원들의 강한 결속과 대회 슬로건 ‘세계 속의 한민족, 하나되는 경제권’ 실현을 위한 굳은 결기를 유감없이 보여준 대회였다.

#### 04\_ 세계한상대회와의 역할 재정립

##### 세계한상대회

2002년 한·일월드컵은 그 어느 때보다 한국인이라는 자긍심에 뜨겁게 불을 지핀 강력한 불쏘시개 역할을 했다. 대한민국 축구가 월드컵 4강이라는 눈부신 성적을 거두며 대회를 마무리할 때까지 한반도는 물론 전 세계 한인동포들도 열광의 도가니에 함께 녹아들었다.

월드컵 열기가 식을 줄 모르던 8월 매일경제신문에 “한민족 경제적 역량을 총체적 결집하는 거대 네트워크 출범, 한상(韓商)”이라는 헤드라인 문구가 실렸다. 그 아래 10월 8일로 예정된 ‘제1차 세계한상(韓商)대회’를 소개하는 기사가 자리했다.

세계한상대회는 ‘세계화상(華商)대회’를 모델로 하여, ‘한상’이라는 깃발 아래 재외동포를 민족 자산으로 끌어들이고자 만든 대회였다.



2001.11. 제6차 해외한민족경제공동체대회 간담회

#### Tip | 무산 위기에 처했던 월드옥타 대회

월드옥타는 2002년 10월 제7차 해외한민족경제공동체대회를 개최하고자 했으나 세계한상대회에 초청받은 상황이었기에 무산될 위기에 처했다. 재외동포재단으로부터 월드옥타의 대회를 세계한상대회 내에서 치르고 주최기관에서 재외동포재단은 제외해달라는 요청을 받았다. 그리고 KOTRA는 해외한민족경제공동체대회가 피상적 성격이 강하니 무역인대회로 개명하는 것이 어떻겠느냐는 의견을 제시했다. 월드옥타의 집행부는 고심이 깊어졌으나, 이내 내린 결론은 강행이었다. 월드옥타는 세계한상대회 참여와는 별개로 10월 7일 서울교육문화회관에서 제7차 해외한민족경제공동체대회를 개최했고, KOTRA 측 의견을 받아들여 대회명의 부제로 ‘2002 세계한인무역인대회’를 병기했다. 성공적으로 대회를 마친 월드옥타 집행부 및 회원들은 세계한상대회 개최장소인 소공동 롯데호텔로 이동했다. 그리고 세계한상대회를 해외한민족경제공동체대회의 정신을 살리는 기회로 삼았고, 가장 중추적인 단체로서 월드옥타의 위상을 살리는 계기를 만드는 데 성공했다.

매일경제신문사가 대회를 알리는 홍보 스피커로서 공동주최하고, 외교통상부 산하 재외동포재단이 중심이 된 세계한상대회는 전 세계에 분산된 재외동포 상공인들이 국내 경제와 연결고리를 찾는 한편 새로운 비즈니스 기회 창출의 계기를 마련코자 했다. 여기에 더해 사실상 지역별·기능별로 흩어진 각종 한인 경제단체들이 이 대회를 기점으로 상호협력하여 동포단체 모임을 통합하는 것도 목표 가운데 하나였다.

이에 세계한상대회의 참여 단체는 월드옥타를 중심으로 하여 한민족IT네트워크(KIN), 한민족글로벌벤처네트워크(INKE), 국제한인변호사협회 등 외국에서 한인사회를 이끌었던 단체가 대거 망라되었다.

“그동안 재외동포에 대한 국내 정책은 미비했다. 이번 한상대회는 세계에 흩어진 한민족 경제인을 한자리에 모아 한국경제가 새로운 도약을 준비하는 역사적인 자리가 될 것이다.”

권병현 재외동포재단 이사장의 대회 선언에서 알 수 있듯 재외동포재단도 경제단체의 역할을 고민하고 있었고, 중심 역할을 기대하고 있었다. 재외동포재단의 세계한상대회가 실현하겠다는 비전은 월드옥타가 추구하는 비전과 크게 다르지 않았다. 그러나 월드옥타는 이 분야의 전문가 집단이었고, 1981년 창립된 이후 세계 각지에 지회를 운영하며 쌓아 온 경험과 노하우가 있었다. 특히 세계한상대회 기간 중 열린 수출상담회는 월드옥타 회원들의 활동이 독보적으로 두드러져 무역인단체로서 특화된 전문성을 유감없이 발휘했다.

10월 10일 세계한상대회 폐막식에서는 국가 위상을 높이고 민족의 발전을 위해 공헌한 동포 경제인들에 대한 훈·포장 수여식이 거행됐으며, 마침 이날 오전 월드옥타 제12차 세계총회를 통해 제12대 월드옥타 회장으로 선출된 이영현 회장에게 국민훈장 모란장이 수여됐다. 이영현 신임회장은 월드옥타 창립멤버로서 한국상품 교역을 통해 한국과 세계를 잇는 가교 역할에 충실했으며, 이를 인정받아 모국으로부터 1985년 대통령 표창을, 2000년에는 수출산업훈장을 수상했다. 매년 열리는 월드옥타에 한 번도 거르지 않고 참가

해 월드옥타의 산증인임을 자타가 인정하는 인물이었다.

**월드옥타 대회의 차별성**

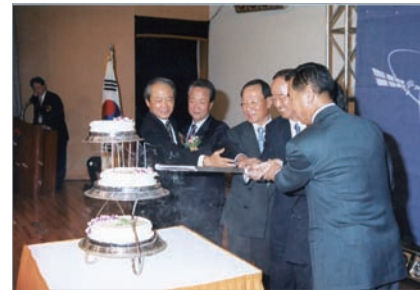
세계한상대회의 출발은 재외동포재단이 2002년 1월 경제부를 신설해 착수한 한상네트워크 사업에서 시작됐다. 그런데 실상은 월드옥타가 중심축이 되어 개최한 해외한민족경제공동체대회의 콘텐츠를 기반으로 한 것이었다. 외부의 시각에서 월드옥타와 재외동포재단 주관 행사의 변별성을 찾기 힘든 이유는 여기에 있었다.

월드옥타가 주최한 주요 대회에 함께한 재외동포재단은 많은 예산을 정부로부터 지원받는 단체였다. 물론 경제인으로 특화된 월드옥타와는 달리 해외에 거주하는 모든 동포를 아우르는 단체였다. 하지만 재외동포재단이 개최한 세계한상대회가 한인 경제인들을 중심축에 놓으면서 서로 개최하는 행사 내용이 비슷해졌다. 이에 월드옥타와 재외동포재단이 한민족 경제공동체 실현을 위해 하나의 대회로 뭉쳐야 한다는 의견이 대두됐다. 월드옥타 내부에서도 이에 대한 치열한 논의가 전개됐지만, 쉽게 결론을 내릴 수 있는 사안이 아니었다.

월드옥타가 주최하는 대회가 모국상품으로 무역하는 경제인들이 모여 벌이는 행사라면, 세계한상대회는 정부기관이 무역활동 여부를 불문하고 모든 경제영역을 포괄하는 동포들을 불러 모은다는 점에서 달랐다. 월드옥타 대회는 하나의 단체가 주최하는 행사지만, 세계한상대회는 다수의 단체가 모이는 행사라는 점에서도 차이가 있었다.

하지만 월드옥타는 정부 차원에서 주최하는 세계한상대회의 일원으로 참여하며 한국을 대표하는 재외동포 중심 경제인단체로서의 경쟁력을 유감없이 과시했고, 애국심 고취와 재외동포 권익 신장을 위해서도 기꺼이 동참했다.

한국은 2002년 기준으로 145개국에 570만 재외동포를 두고 있었지만 제대로 네트워크가 형성되지 못해 아쉬운 상황이었다. 이들 대다수는 각자 전문 지식을 갖고 IT·벤처산업은 물론 패션에서 금융에 이르기까지 갖가지 사업 분야에 진출해 활발한 활동을 이어가고 있는 만큼 동포 경제계의 미래는



2002.10. 제7차 해외한민족경제공동체대회

밝았다.

한민족 전체의 큰 자산이 될 수 있는 재외동포 가운데서도 모국경제에 큰 도움을 줄 수 있는 한인 경제인 네트워크 구축에 월드옥타가 적극적인 움직임을 보인 것은 당연한 일이었다.

이처럼 한인 경제인 네트워크를 형성하는 데 부단한 노력을 기울인 월드옥타는 세계한상대회를 기점으로 네트워크를 형성하는 과도기가 될 것으로 보았고, 한인 경제인 간 정보교류와 역량을 모으는 데 매진했다. 한인 경제인들의 수출산업을 지원했고, 실제 수출 일선에서 뛰는 경제인들도 네트워크 속에서 정보를 공유하고 협력의 장을 구축하는 데 속도를 높이기로 했다. 월드옥타는 이러한 청사진 속에 정부의 지원을 독려하는 한편, 지방자치단체 및 경제단체들과의 소통과 접점을 늘리기 위해 노력해나갔다.

# 일대전환기, 차세대 인력양성

## 02

### 01\_ 제5차 세계대표자회의 & 워크숍

제12대 집행부를 이끌게 된 이영현 회장은 세계한상대회 출범이 가져온 변화 속에서 모국상품 수출로 특화된 역량에 집중하기로 했다. 취임 후 언론과의 인터뷰에서 “세계 현지의 중추적 기업인들인 월드옥타 회원들이 모국의 수출 입국(立國)의 기반을 닦는 데 밑거름이 된 만큼, 월드옥타가 한국이 수출 강국으로 도약하는 데 종합지사 역할을 담당해야 한다”라고 강조했다. 아울러 급변하는 세계 무역환경에 대응할 수 있는 강한 조직을 만들고자



2003.05. 제5차 세계대표자회의 & 워크숍



2003.05. 제5차 세계대표자회의의 지식세미나 2003.05. 제5차 세계대표자회의의 수출상담회

했다. 이에 월드옥타는 예고돼있던 제5차 세계대표자회의 & 워크숍을 지자체단체와의 협업을 통한 ‘중소기업인들과 함께하는 모국상품 수출진흥 워크숍’으로 특화했다. 이를 위해 손학규 경기도지사와 수원 지역구 신현태 국회의원을 직접 찾아 협조를 구했고, 2003년 5월 26일 경기도 수원 ‘중소기업종합지원센터’에서 3박 4일간의 일정으로 월드옥타 제5차 세계대표자대회 & 모국상품 수출진흥 워크숍을 개최했다.

재외동포 무역인 대표 80여 명이 참석한 가운데 모국상품 수출 증대를 위한 협력방안을 모색했고, 모국 투자방안에 대한 활발한 논의가 이루어졌다. 모국상품 수출촉진 토론회와 상담회가 열렸고, 경기도 중소기업센터와의 결연식도 거행됐다.

이 자리에서 월드옥타 회장단은 전 세계 한인 무역인들의 정보를 집결해줄 ‘해외한인 무역상 네트워크 데이터베이스(DB)’를 구축하기로 했다. 이를 위해 인터넷 기반조성과 글로벌 네트워크 구축에 속도를 내는 한편, 한국상품의 수출 전선에서 활동하는 한인 무역상의 정보를 취합해 역량을 극대화해나갈 것임을 천명했다.

월드옥타는 우선 회원자료를 위주로 DB를 구축했고, 단계에 따라 각국 한인 경제단체와 기관자료까지 입력해 재외동포 경제인과 한국 수출업체를 연결 지어 나갔다. 이후 ‘해외한인 무역상 네트워크 DB’는 모국 중심의 한인 경제 공동체 형성을 촉진하는 데 크게 기여했다.

한편 제5차 세계대표자대회 & 모국상품 수출진흥 워크숍에서는 역사적

인 합의도 이루어졌다. 훗날 월드옥타 발전사에 있어 중추사업으로 성장할 재외동포 자녀들을 위한 차세대무역스쿨 운영에 대한 합의였다.

월드옥타는 대외적으로 차세대무역스쿨에 대해 설명했고, 한국업체들이 재외동포 2~4세대를 새로운 세계 시장진출의 파트너로 삼을 수 있도록 미래 세대를 양성하겠다는 포부를 밝혔다.

## 02\_ 시대정신의 산물,

### 재외동포 모국방문 차세대무역스쿨

#### 차세대무역스쿨 국가예산 지원

차세대무역스쿨은 월드옥타 탄생의 주역들이 ‘우리 세대가 물러난 후 월드 옥타를 이끌 미래세대를 준비’하자는 구상이 첫 출발점이었다. 이후 구체화 돼 한국의 얼과 민족정신을 일깨워 한민족의 자긍심을 심어주는 한편, 모국 사랑운동에 후세들을 참여시켜 모국을 체험하고 견학하는 프로그램으로 기획됐다. 그리고 월드옥타는 한인 경제인 1세대들이 가꿔온 꿈을 연결하는 통로이자 모국 경제를 이롭게 하는 파트너십 사업으로 성장시키려 했다. 한국 정부도 이런 점에 주목했다.

2002년 10월 산업자원부 무역정책실은 월드옥타 이영현 회장과 임원진들이 머물던 롯데호텔을 직접 찾아 정부 건의사항을 청취했다. 이는 전례가 없던 일이었다. 즉석에서 열린 간담회에서 임원진들은 평소 가지고 있었던 건의 사항들을 허심탄회하게 전달했다. 그 가운데 모국상품을 판매하는 세일즈맨 역할을 할 수 있도록 재외동포 2~4세에게 무역 실무를 교육하는 사업을 소개 했고 지원을 요청했다. 이에 호응한 산업자원부 측은 정부 차원의 지원이 가능할 것이라고 화답했다.

2003년 5월 제3회 국회 재외동포경제정책연구회 춘계세미나에 참석한 윤진식 산업자원부 장관은 격려사를 통해 차세대무역스쿨 운영 지원, 옥타 회원 전용사이트 구축 및 서울사무소 인원 보강 등의 예산을 기획예산처에 신청했음을 확인시켜 주었다. 산업자원부의 지원을 등에 업고 정부의 직접



2003.05. 제3회 국회재외동포경제정책연구회 춘계세미나



2003.07. 차세대무역스쿨 산업체 견학

예산을 끌어낸 월드옥타의 차세대무역스쿨은 본격적인 항해를 시작했다. 2003년 7월 산업자원부는 재외동포 1.5~4세를 대상으로 한 차세대무역스쿨 과정을 운영한다는 공고를 냈다. 월드옥타가 발굴한 사업이 정부의 공식사업으로 대외에 공표된 것이다. 이에 같은 달 월드옥타가 선발한 23명의 청년 동포들은 삼성전자, 현대자동차 등 한국의 대표기업들을 방문해 대한민국 산업 수준을 직접 확인했다. 그리고 한국의 수출입제도와 기업문화, 전자 무역, 비즈니스 관습 등 무역 실무와 수출 관련 기관, 산업체 견학 등의 교육 프로그램에 참여하며 무역인을 향한 첫발을 뗐다.

#### 차세대 동포 무역인 사관학교

“월드옥타는 자자손손 대물림해야 한다. 재외동포 2~4세들도 동참해야 하며 수출로 먹고사는 조국이 국제경쟁력을 가지려면 한인 경제인들의 노하우가 필요하다. 우리는 항상 조국이 잘 되기만을 기원하면서 살아가는 동포이고, 그것이 우리가 무역하는 이유이며, 월드옥타의 미래를 이끌어 갈 차세대를 교육하는 이유이다.”

이 같은 이영현 회장의 신념은 차세대무역스쿨이 비약적 발전을 이루는 데 큰 자양분이 됐다.

‘한국상품의 세계시장 진출 전진기지이자 인적 네트워크로서 한인 바이어의 활용을 가속화하고 청년 무역상을 육성함으로써 잠재적 바이어로 키운다’는 것이 차세대무역스쿨의 설립목표였다. 차세대 청년 무역상은 현지 언어에 능통하고 현지 사회·문화에서 자라난 세대로서 각국 시장에서의 잠재적 통상 개척자였다. 이뿐만 아니라 한국경제에 대한 이해의 폭을 확대한다면 글로벌 대한민국의 훌륭한 홍보 사절이 될 터였다.

재외동포 차세대들은 IT·바이어·지식 서비스에도 익숙해 현지 유통구조 및 틈새시장에 대한 정보는 물론 마케팅에 필요한 소비자 요구를 파악, 한국 중소기업의 해외 진출에 필요한 정보를 정확히 전달할 수 있어 상거래 시 최적의 파트너가 될 수 있었다. 이에 월드옥타는 차세대무역스쿨을 최고의 역점 사업으로 키워나갔다.

2003년 7월 ‘모국방문 무역스쿨’과 ‘해외현지 무역스쿨’로 구분해 사업이 시작됐으며, 서울에서 열린 첫 행사에는 북미·중남미·유럽 등을 포함한 7대 대륙, 14개 지회에서 선발된 23명의 교육인원이 참가했다.

월드옥타는 수요자에 대해 만족도 조사를 시행해 교육 효과를 점검하는 한편, 교육수료자가 현지에서 ‘현지 동향 리포터’로 활용할 수 있도록 커뮤니티 형성을 장려했다. 한국 정부가 직접 자금을 지원한다는 점에서 청년 동포들



2003.07. 모국방문 차세대무역스쿨

의 자긍심은 높았으며, 이들을 차세대 무역인들로 육성해내고 하나의 네트워크로 엮는다면 세계 무대로 무역활동을 벌이는 월드옥타의 큰 자산이 될 것이 분명했다.

범정부 차원의 사업으로 급부상한 월드옥타의 차세대무역스쿨은 창립 이후 최고의 프로젝트로서 월드옥타의 위상을 끌어올리며 순항을 거듭했고, 2003년 9월 세계 경제의 중심인 뉴욕으로 자리를 옮겨 개최되며 월드옥타의 대표사업으로 자리매김했다.

그리고 이때부터 국내외 청년 차세대 간 교류, 해외취업 연계를 통한 전 세계 일자리 창출은 해외한민족경제공동체대회의 주요 목적사업 가운데 하나가 됐다.

### 03\_ 월드옥타 세계대회 특화

2003년 9월 5일 ‘해외한민족경제공동체대회’가 캐나다 토론토에서 개최됐다. 27개국 600여 명의 한인 경제인 및 캐나다 거주 경제인이 대거 참석한 이 대회에서는 한국의 수출기업과 한인 경제인 간의 사이버 상담회와 한국 상품 카탈로그 전시회가 열렸다. 참가자들은 ‘동북아 중심국가 코리아’ 건설을 위해 모국상품 수출에 앞장설 것을 다짐했다.

세계한상대회를 한인 경제인 네트워크의 과도기로 판단한 월드옥타는 한인 경제인 간 정보교류와 역량을 모으는 데 집중하기로 했고, 정부의 노력을 독려하면서 지방자치단체 및 경제단체들과의 소통을 위해 노력했다. 토론토 세계대회를 마친 월드옥타 지도부 및 회원들은 10월에는 한국을 찾아 제2차 세계한상대회에 참가하는 강행군을 이어나갔다.

월드옥타는 토론토세계대회를 기점으로 세계한상대회와의 차별화된 특화 전략을 수립해 전 세계 한인 경제인 국제대회로서의 정체성을 극대화하기로 했다. 이에 전체 재외동포 중 10%를 경제활동 인력으로 육성한다는 전략 아래 재외동포 무역인을 정예화하여 해외한민족경제공동체대회가 명실



상부한 한인 무역상·경제인을 아우르는 ‘한인동포무역박람회’로 특화될 수 있는 전략을 세웠다.

실천방안의 핵심은 미래의 한인 경제인 육성을 위한 차세대무역스쿨이었다. 그리고 ‘글로벌 한인무역상 네트워크 활성화’, ‘월드옥타 회원 멤버십 운용’ 등이 함께 추진됐다.

#### 04\_ e-Biz 월드옥타

월드옥타는 e-Biz 경제 흐름에 부응하고, 모국상품의 세계화에 발판을 놓기 위해 ‘한인 무역상 DB’ 구축에 매진했다. 방대한 DB를 바탕으로 한 월드옥타 Biz 커뮤니티와 한국 내 관계기관 트레이드 솔루션을 연동한 비즈니스 관련 사업을 확대함으로써 국내외 상품교류를 활성화한다는 목표였다.

이에 홈페이지 오픈을 계획하고 제반설비를 업그레이드시켜 한국 최초의 세계 한인 무역·경제정보 데이터베이스 구축을 통해 한인 무역상의 대표 사이트로서 위용을 갖추나갔다. 이렇게 마련된 ‘한인 무역상 DB’는 세계 곳곳에 있는 한인 무역회사와 기업의 수출입 품목과 연락처, 각종 한인업소의 취급 품목, 서비스 내용과 연락처, 한인 경제단체의 사업 내용, 연락처 등의 정보를 담았다.

월드옥타 홈페이지도 인터넷을 이용한 자료의 전산화, 각종 무역 정보의 기초자료 활용, 효과적인 회원 간 정보 공유 등을 목적으로 함께 추진되어, 구축 이후 다양한 무역 정보를 활용할 수 있게 됐으며, 회원 간의 커뮤니티 공간도 확보됐다. 특히 체계적이고 효과적인 정보관리 및 회원관리는 물론이고, 사용자 중심의 정보공유 사이트로 구현돼 월드옥타 회원뿐만 아니라 일반인의 활용도도 높았다.

## 자부심 넘치는 월드옥타

### 03

#### 01\_ 백두에서 한라까지, 평양 무역상담회 개최

2004년 10월 22일 평양 인민문화궁전에서 역사적인 ‘평양-옥타 무역상담회’가 개최됐다. 미국·캐나다·독일·일본·필리핀·러시아·뉴질랜드·브라질 등 21개국 27개 도시에서 온 164명의 한인 경제인은 물론, 북한의 78개에 이르는 무역회사 등이 참여했다. 평양 무역상담회 신청을 받기로 한 월드옥타 집행부는 북한에서 열린다는 특수성 탓에 신청률이 저조할 것으로 예상했지만, 참가자 선별에 애를 먹을 정도로 신청자들이 몰려들어 대성황을 이뤘다.

이 자리에서 북한의 김용술 무역상 부상은 재외동포들의 투자유치를 위해 최저임금을 80~120달러에서 37달러 수준으로 대폭 낮추겠다는 파격적인 제안을 했다. “우리나라처럼 낮은 최저노임제(최저임금제)를 실시하는 나라는 없다”면서 북한의 세제 혜택 내용을 강조했다. 그리고 다음과 같은 북한 당국의 지시를 전했다.

“국가(북한)에서는 여러분들에게 어떤 특혜를 주는가를 검토하라고 우리에게 지시했다. 그래서 원래 특구 지대에서만 100% 단독기업(외국인기업)을 허용했지만, 동포들이 원한다면 특구만이 아니라 조선의 여러 지역에 지을



2004.10.22. 평양-옥타 무역상담회 개최

수 있도록 하겠다. 동포들이 광산개발을 희망한다면 개발권을 줄 수 있으며 단독은행을 설립하겠다면 이것도 용인하겠다.”

실제 북한은 특혜조치를 기본 골격으로 한 「재외동포 경제인의 투자유치를 위한 특별법」 제정에 나선 것으로 확인되기도 했다.

이를 두고 전문가들은 북한이 동포 자본 유치를 통해 외부 자본을 끌어들이고 이를 경제발전의 주요 동력으로 활용할 의도에서 법 제정 등의 조치가 취해졌다는 분석을 내놓았다. 북한은 월드옥타와의 무역상담회 개최 2년 전인 2002년 7월 1일, 경제관리개선조치를 단행하고 신의주 특별행정구를 설치했으나 미국을 비롯한 유럽연합의 대북 경제봉쇄 조치로 인해 뚜렷한 성과를 거두지 못했다. 여기에 더해 남북피해자 문제 등으로 재일본 조선인총연합회 상공인의 투자도 불투명해지면서 자본유입 통로의 개척이 절실한 상황에 직면했다. 이때 월드옥타가 북한에 내민 손은 동아줄과 다름없었다. 재외동포 자본은 남한과의 정치적 문제에 휘말릴 가능성이 낮은 데다 북한이 주장해온 ‘우리민족끼리’ 경험방식에도 부합되기 때문이었다. 실제 무역상담회에서 소개된 북한의 박봉주 내각 총리의 편지에도 그 같은 내용이 담겨 있었다.



2004.10.25. 평양무역상담회 제주 도착



2004.10. 평양무역상담회 보고 기자회견

“이번 무역상담회는 우리민족끼리의 이념 아래 북과 남, 해외에 사는 전체 조선 민족의 단합된 힘으로 민족경제의 통일적 발전을 도모하는 데 커다란 의의가 있다.”

한편 역사적인 평양-옥타 무역상담회 이후 한인 경제인과 북한의 교류는 물론 남북경협이 크게 활성화될 것으로 기대를 모았다. 북한이 동포 경제인의 투자유치를 위한 특별법 제정에 나서는 등 적극적인 제스처를 전하고 있어 월드옥타 회원들 사이에서 다양한 대북 투자방안이 제기됐다.

2004년 10월 29일 제주에 집결한 월드옥타 회장단과 천용수 준비위원장, 회원들은 제9차 해외한민족경제공동체대회 개막에 앞서 평양무역상담회 보고대회를 열었다. 개성공단 규모의 공장부지 허가 및 해외동포 기업의 독자적인 활동 보장 등의 성과를 간략히 설명한 뒤, 한인동포 경제인은 월드옥타 본부를 통하지 않고도 북측과 자유로운 무역 상담이 가능함을 대외에 알렸다.

이후 월드옥타는 2005년 하반기를 기해 다시 방북단을 구성하는 방안을 놓고 회원들과 협의에 들어갔다. 그러나 논의 과정에서 이전에 없었던 복잡 다단한 내용이 추가되면서 난항을 겪었고, 끝내 북한에서 개최되는 무역상담회는 다시 개최되지 못했다.



2004.10.30. 제13대 집행부 선출



2004.10.30. 제10차 해외한민족경제공동체대회

### 02\_ 차세대무역스쿨의 과감한 개편

2004년 10월 30일 제주 롯데호텔에서 열린 월드옥타 제13차 총회에서 서진형 수석부회장이 제13대 월드옥타 회장으로 선출, 인준됐다. 서진형 회장은 ‘글로벌 GTC’를 설립해 금융, 컨설팅 및 원자재 무역업에 종사하고 있었다. 서진형 회장은 취임사를 통해 “지회 활성화를 통해 조직의 내실을 다지고 행사 위주에서 벗어나 실질적인 경쟁력을 갖춰 급변하는 세계경제 질서에 대처해나갈 수 있도록 하겠다”라는 포부를 밝혔다.

이와 함께 월드옥타 새 집행부는 차세대무역스쿨의 특화방안을 마련해 중점



2005. 해외 현지 차세대무역스쿨(LA, 밴쿠버, 브라질)

추진하는 한편, 10회차를 맞는 해외한민족경제공동체대회의 성공적 개최, 월드옥타 인턴십 체계 마련 등을 중점과제로 도출했다.

특히 차세대무역스쿨과 관련해 중국 화상에 버금가는 한인 비즈니스맨을 육성하겠다는 의지를 구체화했고, 단순한 교육 차원을 뛰어넘어 ‘한민족경제 사관생도 육성’이라는 슬로건을 내걸었다.

월드옥타는 한인 경제인의 수요를 조사한 후 현지무역스쿨을 개설, 운영하는 체계를 구축했다. 모국방문 교육생도 대폭 늘려 2005년의 경우 세계 19개국 37개 지회에서 선정된 48명의 수료생을 배출했다. 특히 같은 해 7월 시드니지회에서 처음 열린 현지무역스쿨 이후 4개월간 11개국 19개 지회에서 총 1,053명이 교육을 수료했다. 이는 이전 3개 지회에서 20여 개 지회로 확대한 성과였다. 이에 2005년 한 해 동안 1,101명의 한민족경제사관생도를 배출시킨 월드옥타는 『2005 해외동포 차세대무역스쿨 보고서』를 발간, 산업자원부에 제출하며 정부예산사업의 뛰어난 성과를 증명했다.

차세대무역스쿨사업 고도화는 2006년에도 변함없이 이어졌다. 7월 서울에서 개최된 제4차 차세대무역스쿨 모국방문교육에는 87명의 동포 청년들이

참여했고, 수료생 명단을 월드옥타 웹사이트에 올려 수료자 간 원활한 교류가 이뤄지도록 지원했다.

2007년에 들어서는 세계 24개 지회에서 실시됐고, 특히 모국방문교육의 경우 무역실무교육은 물론 병영체험, 수목원 및 지역 기업체 방문 등 프로그램도 다채로워졌다. 또한 월드옥타는 모국의 심각한 청년 실업문제를 해소하는 데 도움을 주고자 회원사에 청년 인턴을 취직시키거나 해외취업을 알선하는 데 노력했다.

같은 해 7월 한국상사·지사협의회(KITA)는 남가주 해외한인무역협회가 주관한 차세대무역스쿨 수료생들의 이력서를 작성해 회원사들에게 공지했다. 미국에 진출한 한국기업들은 본사 파견직원의 비중을 줄이고 현지직원 채용을 늘리는 추세에 있었다. 차세대무역스쿨 프로그램은 신입사원 교육으로 손색이 없었고 2박 3일간의 교육 동안 인재들을 검증할 수 있는 장점이 있었다.

수료생 일부는 LA KOTRA 무역관 등에 채용돼 능력을 인정받았으며, 이를 기점으로 차세대무역스쿨은 한국기업 취업을 원하는 우수 인재들을 위한 등용문으로 급부상했다.

### 03\_ 해외한민족경제공동체대회 10주년

월드옥타는 1995년 이후 10주년을 맞이하는 해외한민족경제공동체대회의 개최국으로 러시아와 중국을 후보로 검토했다. 모국과의 교역이 활발하며, 한인 경제인들이 많은 두 국가에서 개최하는 것이 지회 활성화에 큰 도움이 될 것으로 판단했다. 모스크바 측 인사를 통해 개최 희망 의사를 확인한 후 2005년 초 현지 조사를 시행했으나, 아직 준비가 되어있지 않아 성공개최 가능성이 불투명했다. 이에 KOTRA 주최의 대한민국우수상품전이 멕시코에서 열리는 것을 감안하여 2005년 해외한민족경제공동체대회 개최지로 멕시코시티를 확정했다.

2005년 9월 개최된 제10차 해외한민족경제공동체대회는 북한 기업인들이

참여해 대외의 관심이 집중됐다. 북한 기업인들이 중국 이외의 국가 행사에 참여한 사례가 없었기 때문이다. 특히 분단 이전 하나의 한국이었던 1905년 한국인들이 처음 멕시코 땅을 밟은 후 100년이 되는 ‘멕시코 이민 100주년’을 기념해 치러진 행사였기에 북한 기업인들의 참여가 주는 의미는 남달랐다. 때마침 멕시코 순방 중이던 노무현 대통령과의 간담회 성사도 큰 사건이었다. 멕시코 이민 100주년 행사를 격려하고 한국우수상품전에 참여한 노무현 대통령과 월드옥타 회장단은 여러 현안에 대해 의견을 주고받았고, 서진형 회장은 21세기 700만 동포경제의 중심이 되는 재외동포경제특구 건설을 제안했다.

5일간 이어진 본 행사에는 조경화 조선국제무역촉진위원회 부국장, 림원식 무역성 경제참사, 리경수 조선56무역회사 부사장 등 6명의 북한 기업인들을 포함, 30개국 300여 명의 한인 경제인들이 참여해 비즈니스 상담을 벌였다.

이 자리에서 서진형 회장은 “다수의 한국기업이 북한 진출을 위해 월드옥타 회원사와 협력하고 있다”며, “개성공단 외 다른 지역 진출을 원하는 기업의 경우 월드옥타 회원사를 활용해달라”고 요청했다.



2005.09.  
제10차 해외한민족경제공동체대회  
(멕시코)



# 월드옥타 위상의 제고

## 04

### 01\_ 월드옥타 씽크탱크, 국제통상전략연구원 탄생

월드옥타는 해외한민족경제공동체대회와 차세대무역스쿨 등을 통해 세계 한상대회를 비롯한 여러 동포 민간단체와의 차별화된 노선을 걸었고, 대한민국을 수출강국으로 이끄는 영향력 있는 경제단체로 자리매김하고자 했다. 이를 위해서 급변하는 세계경제 흐름에 신속히 대처하고 미리 대응할 수 있는 역량을 갖추어야 했다. 이에 2005년 4월 미국 뉴욕에서 ‘국제통상전략연구소’를 발족했다. 국제통상전략연구소의 설립목적은 다음과 같았다.

① 대한민국 정부 및 관계기관과 협력하고 관련 있는 연구단체와 상호 공동노력으로 무역정책 유관사업을 기획 진행

② 한민족경제공동체의 틀의 확장과 내적 성장을 위하여 외국정부, 외국연구단체, 외국 기업, 외국 무역 관련 단체와의 교류

국제통상전략연구소의 초대 소장에 뉴욕 호프스트라대학교 이근석 석좌교수를 임명했고, 같은 해 5월 부산 동서대학교에서 첫 번째 워크숍을 열어 향후 연구방향과 월드옥타 백서 발간을 결정했다.

설립 초기에는 지회 전문가를 활용한 연구를 활성화해 주요 연구자료 및 정보



2005.07. 국제통상전략연구원 첫번째 워크숍

를 회원사에 제공하면서 월드옥타 부설기관의 역할과 연구 기반을 다지는 데 주력했다. 또한 전임회장을 임원으로 위촉해 연구소의 정체성을 확립했고, 국회와 산업자원부·정관계·학계 등과 긴밀한 협력체계를 구축해 월드옥타의 인지도를 높이는 데 노력했다.

2008년 1월에 이르러 산업자원부 산하 사단법인 인가를 득한 국제통상전략연구소는 새롭게 조직을 정비하며 비상설 연구소에서 국제통상전략연구원으로 승격했다.

월드옥타 부설기관인 만큼 국제통상전략연구원은 한인 경제인의 이익 도모를 위해 모국과 해외 이사장 등 2명의 이사장 체제를 구축했다. 해외 이사장의 경우, 월드옥타 임기를 마친 회장이 2년 임기의 이사장으로 자동 지명받았다. 10명 내외의 자문위원단은 모국 기업인과 전임 연구원장들을 초빙해 연구원의 권위를 높였고, 고문단의 경우 전임 원장들을 위촉해 연구원의 후원과 지원 역할을 담당했다.

연구원의 인적 구성은 현직 대학교수·연구직 박사·동포 경제 실무자로 이뤄졌고, 지역별 안배를 고려하여 미주·유럽 등 다양한 지역의 경제학자들로 연구위원을 추가 선임했다.

출범 초기의 재정은 연구원 이사진의 회비로 충당했으며, 그 대신 이사진은 연구원에서 생산되는 각종 경제 정보를 활용하는 특전이 주어졌다. 이후

연구원은 안정적인 재정보보를 위해 연구사업, 교육사업, 컨설팅사업 등 수익사업전략을 마련해 운용했다. 한편으로는 정부 발주 용역사업, KOTRA·지방자치단체 등에서 발주하는 동포경제 관련 각종 용역사업을 수주하는 영업활동에 나서기도 했다.

또한 차세대무역스쿨, 한국무역협회의 무역아카데미 등 여러 교육 프로그램에 강사진으로 참여해 수익을 창출했고, 연구소 내 해외인턴 과정을 통해 모국 청년을 대상으로 해외취업을 돕는 사업도 진행했다. 그리고 월드옥타 회원들을 대상으로 모국이나 다른 국가 진출 희망 시 관련 시장조사를 대행해주는 컨설팅 서비스도 제공했다.

가장 기본이 되는 사업은 역시 연구활동이었다. 월드옥타 회원의 무형자산을 파악해 월드옥타 중장기 비전을 제시하는 등 지속가능한 발전동력을 마련하는 싱크탱크 역할에 주력했다. 월드옥타의 위상 정립을 위해 사설 연구기관을 넘어 글로벌 대한민국의 연구기관이 되고자 했다. 해외에 있는 저명한 동포 학자를 한국의 대학교수로 채용되는 데 연결고리 역할을 했고, 한국 내 대학에서 국제인력 양성에도 힘을 쏟았다.

특히 연구원은 국회 해외동포무역경제포럼과 심포지엄을 연간 2회씩 진행하는 한편 매년 정기간행물을 발행해 월드옥타는 물론 연구원의 대외성과를 널리 알렸다.

타 단체와의 협력 지형도 넓혀 나갔다. 호주 시드니에서 무역통상학회와 업무협정을 체결했고, 공주대학교 산하의 한민족교육문화연구원과 ‘한국과 전 세계 한인의 경제·교육·문화 공동체 구축’에 상호협력하기로 했다.

2008년 1월에는 한국외국어대학교 중남미연구소와 교육·연구·사회봉사 분야에서 상호교류 및 협력을 위해 학술교류 협정을 체결하고 공동연구 및 학술대회 공동개최, 학술자료 및 출판물 상호 교환, 시설물 상호 이용 등에 긴밀한 협조를 이어나갔다.

국제통상전략연구원은 한인 경제공동체 육성과 활성화를 위한 연구, 세계 무역정책의 변화에 따른 월드옥타의 전략적 대처방안 등을 수립하며, 세계

속의 한인 경제인들의 위상 제고와 대한민국 수출진흥에 이바지하는 등 발전을 거듭해나갔다.

### 02\_ 월드옥타 창립 25주년

2006년 1월 1일 전 세계 월드옥타 회원들이 새해를 맞이하는 시간은 달랐으나, 창립 25주년을 맞이하는 마음만은 한결같이 벅차고 분주했다.

같은 달 19일 호주 시드니에서는 상임집행위원회가 열렸다. 서진형 회장과 세계 대륙별 상임집행위원, 대양주 상임이사, 서울 사무국 관계자들이 모여 2006년 사업 계획에 대한 심의에 들어갔다.

이를 통해 월드옥타는 정보기술(IT), 생명기술(BT), 문화, 물류, 도·소매, 법률, 금융, 중공업, 경공업 등 8개 분야에서 회원기업과 모국 중소기업의 일대일 협력사업을 본격적으로 전개하기로 했다. 또한 차세대 경제리더 육성사업을 확대해 2005년 50명 수준이던 모국방문 교육 프로그램 인원을 100명으로 늘리고 해외 지회교육도 20개 지역에서 25개 지역으로 확대해 수료자 배출 규모를 1,300명으로 확대하기로 했다.

지회 수를 확대하는 방안도 마련했다. 전년도 기준 82개의 지회를 107개로 끌어올리고 회원 수도 6,000명으로 대폭 늘리는 한편, 온·오프라인 네트워크 체계를 정비해 회원 정보 데이터베이스를 구축하기로 했다.

같은 해 5월 1일에는 소공동 롯데호텔에서 월드옥타 창립 25주년 기념식이 열렸다. 이 자리에서 월드옥타 발전에 이바지한 전임회장들과 내외빈에 대한 공로패 및 감사패 증정식이 거행됐다. 그리고 한인 경제인 네트워크 구축과 모국과의 수출증진에 대한 공로로 조병태 전임회장에게 대통령 표창이 수여됐다.

월드옥타는 25년사 발간과 더불어 사진전을 개최하며 창립 이후 25년간 한국상품 수출 증대는 물론 글로벌 한인경제 네트워크를 위해 달려온 역사적 위상을 반추했다.



2006.05.01. 창립 25주년 기념 비전 포럼



2006.05.01. 창립 25주년 기념식

# 누구도 예외일 수 없는 한인 공동체

## 05

### 01\_ 최고 옥타, 최고 회원

2006년 11월 부산에서 열린 제11차 해외한민족경제공동체대회는 월드옥타 창립 50년을 향한 반환점에서 열린 대회로서, 최초로 집행부 임원 경선제가 도입된 대회였다. 그리고 월드옥타 제14대 천용수 회장은 경선을 거쳐 탄생한 최초의 수장이 됐다.

KOAST그룹을 이끌며 호주에서 왕성한 기업활동을 펼치던 천용수 회장은 세계 29개국 63개 지회 400여 명의 회원과 115명의 상임이사들이 참석한 가운데 득표율 70%를 상회하는 압도적인 지지를 받았다. 특히 오랜 기간 대북 사업으로 얻은 명성을 통해 ‘옥타-평양 무역상담회’ 준비위원장을 맡아 개최 성사에 결정적인 역할을 했다.

경선 과정에서부터 천용수 회장은 “최고 옥타, 최고 회원”이라는 캐치프레이즈를 내걸고 향후 운영방향을 제시했다. 그 핵심은 ‘회원을 위한 월드옥타로의 재탄생’이었다. 세부 방안은 회원 부자 만들기, 멤버십카드 발급, 회원인증서 발급, 비즈니스 상담회 활성화, 국제위원회 전문화교육 등이었다.

또한 새 집행부는 월드옥타가 한국에서 가장 규모 있는 재외동포 경제인단



2006.11. 제14대 상임집행위원회 회의

체로서의 위상에 걸맞게 내부 개혁에 속도를 높여나갔다. 우선 투명한 예산 집행을 위해 연 2회의 외부 회계감사 및 내부 정책 성과 감사, 온라인을 통한 실시간 회계 보고 시스템을 도입했다. 이와 더불어 국회 산업자원위원회와 예결위원회, 재외동포경제포럼 위원들과의 네트워크 강화와 정부예산 증액, 기금 확보에 관한 다각적인 방안을 모색해나갔다.

특히 공신력 있는 국제적 운영기구로 거듭나기 위해 국제사무국을 개편했다. 실무중심 조직으로 만들기 위해 사업팀·기획팀·웹팀 등 팀제를 전격 도입해 세계 각지에 흩어진 회원들에 대한 서비스를 한층 강화했다. 이 밖에도 정관 준수, 양방향 의사결정체계 도입, 임원 선정 시 객관성 확보 등 운영 시스템 구축을 위해 노력했다.

한편 새 집행부가 들어선 2006년 북경지회가 합법단체로 인가받는 쾌거를 이뤘다. 중국에서 단체설립 인가를 받는 것은 매우 드문 일로, 월드옥타 본회 차원에서 지원을 아끼지 않은 결과였다. 이후 북경지회는 중국에 투자를 희망하는 회원들이나 모국 중소기업에 수출입 관련 서비스를 제공하며 큰 도움을 주었다.

그런가 하면 2007년 4월에는 연길에서 월드옥타의 95번째 지회가 창설됐다. 이곳은 중국 전역에 있는 조선족 유관단체나 상공회, 중국 내 14개 월드옥타



2007.04. 연길지회 창설



2007.02. 동남아 활성화대회

지회들 가운데 가장 먼저 중국 정부로부터 법인 설립 허가를 받았다.

이처럼 국가 단위보다 민족적 개념이 더 중요하다고 인식한 월드옥타의 회원들은 자부심과 애국심으로 모국이 추구하는 세계화에 앞장설 준비가 되어 있었고, 이는 지회 활성화 노력에서부터 시작됐다.

이에 월드옥타는 2007년 2월 동남아활성화대회를 시작으로, 같은 해 7월 독일 함부르크에서 개최된 유럽활성화대회, 11월 중국활성화대회, 2008년 3월 일본활성화대회 등을 연이어 개최했다.

## 02\_ 월드옥타 인증서와

### (중국 국적 회원에 대한) F4비자 발급

월드옥타는 한국에서 영향력 있는 한인 경제인단체로서의 위상 확보와 소속 회원의 자긍심을 높이기 위한 제도 마련에도 적극 나섰다. 2006년부터 입국 절차 간소화 카드를 발급한 월드옥타는 2007년 10월 KS한국품질표준원과 양해각서를 체결했고, 각 회원사에 인증서를 발행하는 '회원인증제'를 시행했다. 또한 ISO9001 인증서 발급을 위해 상임집행위원으로 구성된 '인증위원회'를 발족시키고, 각 지회에 인증관리 책임자를 선정했다. 특히 신뢰도를 높이기 위해 현지 공관장, KOTRA 무역관장 등 외부인사로 구성된 심사위원회를 별도로 두었다.

월드옥타 인증서는 무역 거래에 있어 신용도·신뢰도·능력 등을 평가해 거래사 및 거래 당사자에게 우수한 제품 및 신뢰할 수 있는 기업을 소개받는다라는 점에서 호평을 받았다.

2008년 월드옥타는 중국 동포경제인이 F4(재외동포)비자를 발급받은 최초의 재외동포단체가 됐다. 이는 중국 내 한민족의 역량을 결집하고 모국과의 유대를 강화할 수 있는 조치로서, 법무부는 제13차 해외한민족경제공동체대회에 참가하기로 한 중국 지회 회원 123명에게 F4비자를 발급한 것이다. 이전까지 복수비자가 허용되지 않아 자유로운 출입국이 어려웠던 중국 및 구소련 지역의 한인 경제인은 한국에서의 경제활동에 적지 않은 제약을 받아



2006. 회원 공항입국절차 간소화 도입

왔다. 이에 월드옥타 지도부가 이들을 위한 복수비자 허용을 요청했고 법무부가 이를 받아들임으로써 모국에서의 폭넓은 경제활동이 보장됐다. 이는 월드옥타가 영향력 있는 민간단체임을 증명하는 대표적인 사례이자, 월드옥타 지도부가 직접 법무부 관계자를 설득해 일궈낸 집념의 성과이기도 했다.

### 03\_ 시드니·포항세계대회 개최

월드옥타는 2007년 10월 시드니에서 제12차 해외한민족경제공동체대회를 개최했다. 천용수 회장과 집행부는 세계적인 수준의 시드니컨벤션센터를 행사 장소로 낙점하고 부단한 노력을 기울였다. 모국에서는 같은 달 5일을 '세계한인의 날'로 제정했다. 재외동포들에 대한 모국의 관심을 널리 알리고, 한민족으로서의 정체성과 자긍심을 고양하기 위해서였다. 이에 제12차 해외한민족경제공동체대회는 세계한인의 날의 의미를 더해, 지구 남반부에서 가장 규모가 큰 국제회의장 시드니컨벤션센터에서 역대 최대 규모로 개최됐다. 대회의 중요성을 인정한 호주 당국은 사상 최초로 달링하버에 행사를 알리는 한글 깃발을 올리도록 허락했다. 또한 노무현 대통령과 존 하워드 총리의 축하 메시지가 답지하는 등 월드옥타의 높아진 위상을 확인할 수 있었다. 특히 노무현 대통령은 “동포 경제인 여러분은 지구촌 곳곳에서 우리 경제의 무대를 넓히고 대한민국의 위상을 크게 높이는 데 기여하고 있다”라며 감사의 마음을 담은 축전을 보냈다.



2007.10. 제12차 해외한민족경제공동체대회 (시드니)



2007.10. 천진지회, 하와이지회 지회기 전달

대회는 월드옥타 회원 530여 명을 비롯해 한국의 30여 개 관계기관 및 수출입업체, 호주 한인기업인 등 모두 600여 명이 참여했다. 1996년 제1회 대회 이래 가장 많은 인원이 참가함으로써 월드옥타가 세계 무대에서 활동하는 한인 경제인의 구심점으로 성장했음을 대외에 확인시켰다.

질적으로도 가장 성공적이라는 평을 받은 이 대회에서는 국회 해외동포무역경제포럼, 국제통상전략연구원 심포지엄, 해외시장개척요원 양성사업, 연길 투자박람회 등 20여 개의 굵직한 사업추진 결과가 발표됐다. 특히 폐회식에서 천진지회, 하와이지회, 시드니지회 등 신규 지회를 인준하며 지회기를 전달함으로써 지회 조직망이 확대되고 있음을 실감할 수 있었다.

2008년 10월에는 포항공대 포스텍체육관에서 제13차 '세계한인경제인대회'가 개최되었다. 해외한민족경제공동체대회는 이때부터 세계한인경제인대회로 명칭을 변경해 개최되기 시작했다. 상임이사회는 제14대 3차 이사회를 열고 조직 구성원의 성격이나 활동 범위를 고려해 '해외한민족경제공동체대회'의 공식명칭을 경제인 모임을 나타내는 '세계한인경제인대회(World-OKTA Convention)'로 변경한 것이다.

포항 세계한인경제인대회에서는 특히 포항시청에 마련된 기업전시관이



2008.10. 제13차 세계한인경제인대회(포항)



2008.10. 제13차 세계한인경제인대회 수출상담회



관심을 끌었다. 동포기업과 한국 중소기업이 출품한 신상품을 보려는 바이어들의 발길이 이어진 가운데 수출상담회가 열렸다.

이 대회는 개최도시의 적극적인 유치 노력이 있었다는 점도 다른 대회와는 차별화됐다. 기존에는 해당 지방자치단체의 행사에 월드옥타가 참여하는 형태였다면 월드옥타의 독자적인 행사를 포항시가 유치를 신청하면서 성사된 대회였다. 대회 폐막 후 포항시 관계자들이 월드옥타 회원 160여 명을 죽장 단풍축제 등 지역행사에 초청해 직접 안내하며 정성을 들이는 모습에 감명을 받는 회원들이 적지 않았다. 그리고 행사 종료 후에는 조용필 라이브쇼가 펼쳐져 즐거운 축제의 장이 마련됐다. 이처럼 월드옥타는 2008년 10월 포항에서 그 위상이 전례 없이 높아졌음을 확인했다.

한편 포항 세계한인경제인대회 기간에 열린 정기총회에서는 월드옥타의 정관 개정과 함께 새로운 리더가 선출됐다. 정관 개정안에 따라 월드옥타 집행부 부회장을 기존 8인에서 15인으로 하고, 향후 이사회에서 감사를 선출하는 한편, 회기 연도 또한 다음 해 1월 1일부터 다음 해 12월 31일까지로 변경했다.

그리고 제15대 회장으로 고석화 이사장을 선출했고, 재외동포신문 이형모 회장, 연합뉴스 이종호 상무이사, 박승호 포항시장 등을 첫 명예회원으로 추대했다.

고석화 회장은 미국에서 퍼시픽 스틸 코퍼레이션(Pacific Steel Corporation)과 코스 인터내셔널 코퍼레이션(Koss International Corporation)을 설립해 회장을 역임했고, 1986년 미국 월셔은행을 인수한 후 2003년 미국 지방은행 478개 가운데 1위로 뽑힌 데 이어 2004년에는 미국 내 전체 은행 중에서 61위를 차지하기도 했다.

고석화 회장과 새 집행부는 월드옥타 회원들이 ‘가치관을 가진 기업인’, ‘존경받는 한인 경제인’, ‘모국과 함께 하는 단체’라는 정체성 확립에 목표를 두고, 국가전략통상연구원 역할을 강화해 세계 경제동향 분석과 모국기업의 수출 증대방안 마련 등 세계경제를 연구하는 메카로 만들어나가기로 했다.

## 중소기업 지원과 대한민국 수출의 명운을 걸고

# 06

### 01\_ 고비에서 힘을 보태다, 한·미 FTA 비준 촉진에 기여

2008년 한국에서는 한·미 자유무역협정(FTA) 찬·반 집회 소식이 연일 뉴스를 장식했고, 급기야 진영논리로 나뉘어져 갈등이 심화돼 정치권과 정부의 고심은 깊어졌다. 세계 최대시장인 미국과의 자유무역협정은 한국의 안정적인 교역 기반 마련은 물론, 경제·사회 시스템을 개선하고 선진화할 수 있는 기회였다. 무엇보다 외국인 투자 증대로 대외신인도 제고에도 크게 도움이 될 터였다.

이에 월드옥타는 한·미 FTA 비준 촉구를 위한 다방면의 활동에 나섰다. 언론을 통한 홍보는 물론 가장 민감한 영향을 받는 미주 회원이 거주하는 지역구의 정치인을 대상으로 면담·이메일·서신 등을 통해 설득하는 한편, 한·미 재계회의를 통한 양국 기업인 간의 공동노력, 한국 FTA 민간대책위원회와의 협력을 위해 노력했다.

2008년 1월 로스앤젤레스에서 월드옥타 집행부 및 상임이사 80여 명이 모여 제1차 한·미 FTA 비준 촉진세미나를 열었고, 2010년 8월에는 애틀랜타지회를 중심으로 세계 61개국 111개 지회에서 200여 명의 한인 경제인이 참가한

가운데 ‘한미 FTA 비준 촉구 및 미주경제인대회’를 개최했다. 이 대회를 통해 한·미 FTA가 일자리 창출과 경제성장 및 양국 간 우호 증진에 큰 도움이 될 것임을 강조했고, 상호이익을 누릴 수 있도록 미국 의회의 조속한 비준을 촉구했다.

‘한·미 FTA 비준 촉구 및 한·미 경제관계 활성화’를 주제로 한 세미나에서 주미 대사관 측은 비준을 위해 미국 의회와 행정부·관련 업계·미디어를 상대로 동포사회와 총괄적인 파트너십을 맺어 노력하고 있다고 밝혔다. 또한 한·미 FTA가 실효적 성과를 얻기 위해서는 월드옥타와 같은 글로벌 네트워크가 활성화돼야 한다는 데 인식을 함께했고, 각 지회에서 조속한 비준을 위한 여론조성에 힘써 나가기로 결의했다.

2010년 12월 사실상 한·미 FTA가 타결됐다는 소식이 전해지자 월드옥타는 환영의 뜻과 함께 신속한 비준을 희망하며 한인 경제인의 경제적 효과 분석에 들어갔다. 뉴욕한인경제인협회는 품질이 우수한 한국제품이 비과세로 가격경쟁력까지 더해져서 더 많은 제품이 미국시장에 진출할 수 있을 것으로 내다봤다. 그간 중국제품에 밀렸던 이유도 가격이었던 만큼 한국제품으로 빠르게 대체될 것이라는 희망 섞인 분석과 함께 글로벌 금융위기로 침체에 있던 미국과 한국경제의 동반 상승도 기대했다.

월드옥타는 회원들의 이익과 모국의 경제발전을 모두 도모해야 하는 한인 경제인단체로서 통관절차 간소화와 관세 인하 등으로 회원들의 대외 무역 환경이 개선되고, 한국상품의 경쟁력이 한층 강화될 것으로 예상됨에 따라 한국상품의 수출 증대를 위해 더욱 적극적으로 나서기로 했다.

## 02\_지사화사업

2009년 3월 월드옥타와 KOTRA는 해외무역관이 부재한 지역에 한인 경제인을 활용해 현지 시장동향과 프로젝트 정보를 제공하고 현지 기업과 모국 기업 간 거래를 알선하는 업무협약을 맺었다. 이 계획에 따라 같은 달 24일부터 월드옥타의 해외 네트워크가 KOTRA의 지사로 활용되기 시작했다. 대상

2008. 한미FTA 비준 촉구성명서

지역은 미국의 괌·하와이·휴스턴, 독일의 뒤셀도르프, 파라과이의 아순시온 등 15곳을 선정했다.

2010년 5월에는 지사화사업을 확대하는 한편, 글로벌 코리안 비즈니스 네트워크(Global Korean Business Network)사업을 추가로 추진하기로 했다. 이로써 월드옥타는 72개국 99개 KOTRA 해외무역관 부재 지역인 36개 지역에 속해있는 지회를 선별해 KOTRA의 해외 네트워크로 활용했다.

월드옥타 지회는 수출 오더 발굴을 기본업무로 하고 해외무역관이 요청하는 별도업무도 수행하게 됐다. 업무에는 바이오퍼(Buying offer) 수집보고가 포함됐고, 지회별 월 2~5건의 목표로 진행돼 연간 500여 건의 성과가 있을 것으로 예상됐다. 또한 KOTRA 요청 시 모국은 물론 해외에 열리는 수출상담회 및 전시회에 참가할 바이어 유치도 적극 지원했다.

지사화사업과 함께 추진된 글로벌 코리안 비즈니스 네트워크사업은 미주 지역 한인 경제인들이 중국 및 동남아 지역에서의 교역 시 현지에 진출한 한국기업들의 제품을 구매하도록 지원하는 형태였다.

이후 월드옥타와 KOTRA는 월드옥타 지회와 미주 지역 해외무역관의 수요, 중국 및 동남아 지역의 수요를 파악해 구체적인 구매사절단 파견 계획을 수립했고, 한국기업들과 구매상담회를 개최해 나가는 등 활발한 활동을 펼쳐 나갔다.

## 03\_정부 요청에 부응,

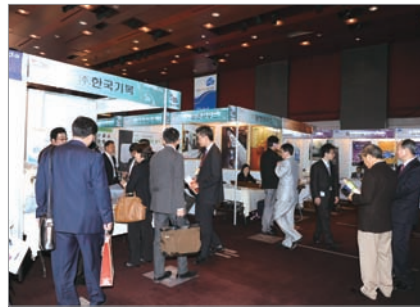
### 제14·15차 세계한인경제인대회

2009년 10월 제14차 세계한인경제인대회는 홀수 해인만큼 해외 개최가 예정돼 있었다. 그러나 2008 글로벌 금융위기 이후 극심한 경기침체를 겪던 모국 정부가 국내 개최를 요청해왔고, 월드옥타는 모국 경제회복의 힘을 모으기 위해 서울에서 열기로 했다.

월드옥타는 어느 해보다 모국상품 구매를 통한 달러 쓰기 운동에 매진하기로 하고 최대 규모의 행사를 기획했다. 특히 서울시·연합뉴스가 공동주최하



2009.10. 제14차 세계한인경제인대회(서울)



2009.10. 제14차 세계한인경제인대회 수출상담회

기로 하면서 진정한 한인 경제인 네트워크 구축과 더불어 대한민국의 브랜드 가치를 대외에 널리 알리고자 했다.

10월 21일 서울 웨라튼워커히호텔에서 세계 60개국 109개 지회 소속 회원 750여 명이 참석한 가운데 제14차 세계한인경제인대회가 개최됐다.

한국 무역진흥과 경제발전에 공헌한 월드옥타 임원들이 정부로부터 표창을 받았고, 월드옥타는 서울경제 활성화와 교류협력 강화를 위해 서울시와 업무협정을 체결했다. 이에 따라 한인 경제인을 통한 투자유치 극대화를 위해 협조하고 서울시 미취업 인력의 해외취업을 통한 신규 고용 창출을 위해 노력하기로 했다.

본격적인 비즈니스를 위한 ‘수출상담회’에서는 전년도보다 2배에 달하는 총 227개 중소기업 업체들이 참여했으며, 업체 모두 일대일 사전매칭에 참여해 계약액이 총 1억 달러를 상회하는 성과를 거뒀다.

또한 월드옥타는 미취업 대학생들을 해외에 취업시키기 위한 해외취업 및 인턴십 사업설명회를 개최했다.

월드옥타는 모국 청년들을 월드옥타 회원사에 인턴으로 보내 현지 실정을 먼저 배우도록 하고 나아가 현지에서의 취업도 가능하도록 ‘인턴십 프로그램’을 마련해 운영에 들어갔다.

이후 공주대학교, 동서대학교, 동국대학교 등 국내 10개 대학과 인턴십 프로그램 업무협약을 맺고, 대학에서 추천한 학생이 회원사에 취직할 수 있도록 알선하는 한편, 수도권 대학과 비교해 취업난이 심한 지방대학 졸업생의



2009.10. 해외취업 인턴십 사업설명회

취업난 해결에 더욱 힘써 나갔다.

대회가 열리는 동안 월드옥타는 대회 슬로건인 “세계 속의 한민족, 하나 되는 경제권”에 걸맞은 사업들을 구상해 선보였고, 그 가운데서도 ‘재외동포 해외 시장개척사업’은 최고의 재외동포 경제인단체라는 명성에 부합하는 사업으로 호평을 얻었다. 이는 월드옥타 각 지회를 통해 선발된 동포 청년들을 모국의 중소기업과 매칭해 제품 홍보 및 마케팅활동을 벌이는 사업으로, 2007년 중소기업청과 함께 사업을 추진하기 시작해 2009년부터 월드옥타 단독사업으로 시행에 들어갔다.

한편 2010년 10월 25일 열린 제15차 세계한인경제인대회도 최대 규모의 경제행사로 개최됐다. 월드옥타와 경기도, 연합뉴스가 공동개최한 이 대회는 경기도 수원과 일산 킨텍스에서 나눠 진행됐고, 61개국 113개 도시에서 온 한인 경제인 약 750여 명과 모국 유관기관 관계자 등을 포함, 총 900여 명이 참석했다.

고석화 회장은 대회사를 통해 역대 최대 규모로 세계한인경제인대회를 개최하게 돼 영광스럽다고 밝히며, “세계시장을 공략할 수 있는 한국제품을 발굴하는 기회가 되고, 특히 중소기업에는 수출판로를 개척하는 기회가 되는 상생의 비즈니스의 장이 될 것”이라며 기대감을 숨기지 않았다.



2010.10.25. 제15차 세계한인경제대회(수원, 일산)



2010.10.25. 제15차 세계한인경제인대회 국회 포럼

대회기간에 무역거래의 전문성과 효율성을 높이기 위한 8개 분과별 국제위원회 회의가 진행됐고, 세계시장에서 새로운 마케팅 기법을 개발하기 위한 국제통상전략연구원 포럼, 청년 일자리 해소를 위한 인턴십 설명회 등 다양한 행사가 펼쳐졌다. 특히 국회에서 한인 경제인 500여 명과 박희태 국회의장을 비롯한 국회의원 30여 명이 참석한 가운데 ‘국내 녹색산업 부품소재의 수출 활성화’라는 주제의 재외동포무역경제포럼이 열렸다.

이처럼 제15차 세계한인경제인대회는 월드옥타가 주축이 되어 한국경제의 미래먹거리를 공유했고, 한인 경제인과 중소기업 간 거래상담의 기회와 수준을 한 단계 높이는 계기가 됐다.

#### 04\_ 월드옥타를 경제6단체로

창립 30주년을 1년여 앞둔 월드옥타는 새로운 집행부를 출범시키고 한인 경제인들의 결집과 발전을 바탕으로 재도약에 나섰다. 2010년 10월 수원에서

#### Tip | 해·시·개 사업 스타트

2009월 6월 본격화된 재외동포 해외시장개척사업은 해외진출 가능성 또는 수출 의지가 있는 모든 중소기업에 대상으로 서류 평가, 수출 가능 품목, 개척요원 모집 가능성 등을 평가하는 순으로 진행되었다. 첫 출발에 나선 24명의 개척요원들은 해당기업에 2주간 출근하며 해외진출 가능성을 타진했다.

개척요원들의 아이템은 다양했다. 캐나다 출신 요원의 경우 태양광발전 추적장치를 수입하기로 했으며, 중국 출신 요원은 현지 젊은이들에게 인기를 끌고 있던 아이돌 그룹을 이용한 마케팅을 선보였다. 그리고 인도 출신 요원은 인도가 일반선박 제조에 열을 올리고 있다는 사실에 착안해 조선업 선두주자인 한국의 선박용 용접기를 인도에 판매하기로 하는 등 재외동포 해외시장개척사업은 해외진출을 위한 판로 개척에 애로를 겪고 있는 모국 중소기업에 실질적이면서도 직접적인 지원이 가능한 실효성 높은 사업으로 평가받았다.

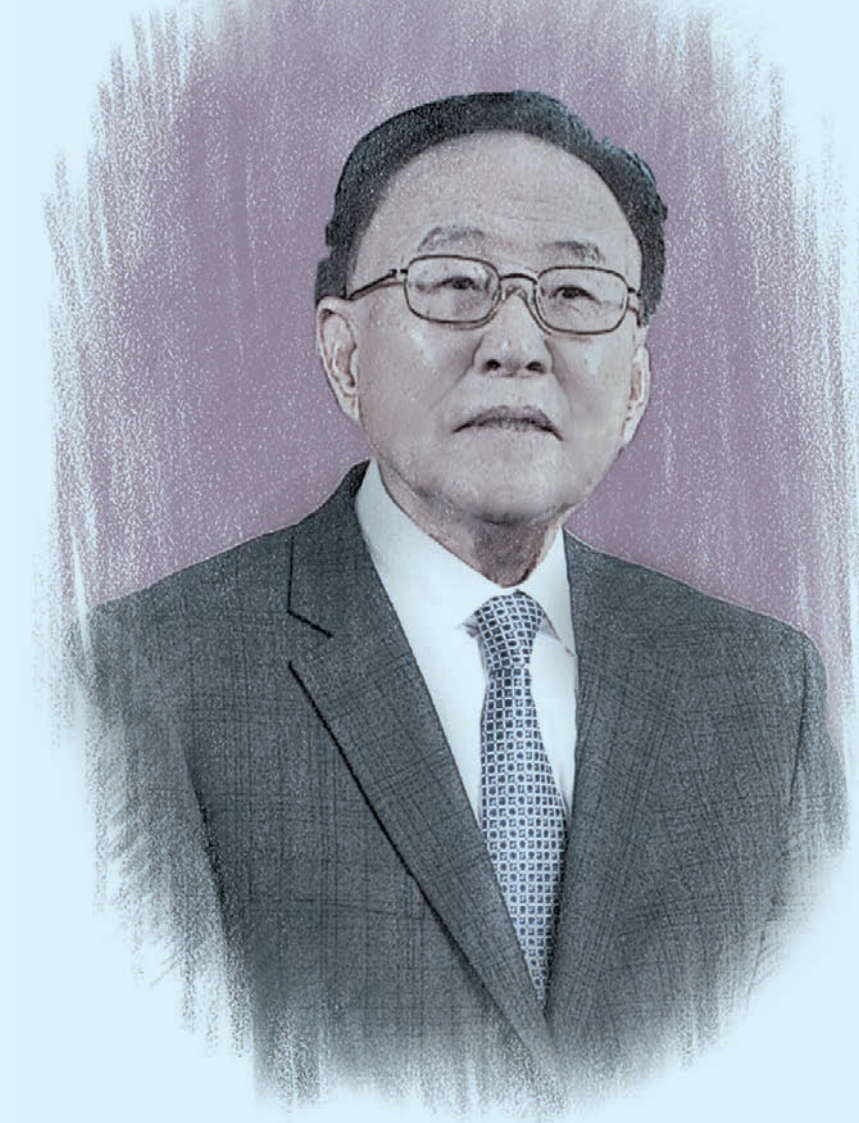
열린 이사회에서 선출된 제16대 권병하 회장은 단독으로 입후보해 투표를 거치지 않고 추대 형식으로 회장에 당선됐다. 권병하 회장은 말레이시아에서 중전기제품 전문생산업체 헤니권코퍼레이션을 설립해 운영하면서 말레이시아 수상으로부터 수출산업 대상을, 말레이시아 국왕으로부터 외국인 최초 ‘백작(Dato)’칭호를 받았다.

권병하 회장은 월드옥타의 질적인 성장과 함께 전경련 등 경제5단체에 더해져 경제6단체로 성장하는 것을 단계적 목표로 설정했다. 우선 각 지회를 지역사회에서 인정받고 지역경제를 이끄는 경제단체로 성장시키고, 이들 지회를 바탕으로 한 월드옥타 네트워크를 강화하기로 했다.

이에 16대 집행부는 허약한 지회의 경쟁력을 높이는 데 주력하고, 월드옥타 회원들의 전문성을 살려 모국 중소기업의 해외진출에 실질적인 도움을 줄 수 있도록 통상위원회 역할을 확대해나갔다. 다양한 비즈니스에 대응, 세분화하여 범위가 넓은 위원회는 분리하고 산업 종을 추가로 신설하여 총 11개 분과 통상위원회를 구축했다.

또한 집행부는 핵심 중점사업인 차세대무역스쿨을 통해 청년 실업 문제에 이바지할 수 있도록 해외인턴제도를 확대해나가기로 했다. 이에 각 지방자치단체·대학교와의 협력방안을 모색해 2012년까지 해외인턴 취업을 3,000명 규모로 확대하는 계획을 세웠다. 이로써 월드옥타가 한국경제 현안 해결에 동참하는 유력 경제단체로서의 위상을 확보하기로 했다.

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



정진철 제11대 회장은 뉴밀레니엄 시대에 월드옥타가 나아가야 할 방향을 제시하며 임기를 시작했다. 새로운 천년의 시작과 함께 지구촌 경제는 불확실성에 대한 의구심과 기대감이 공존했고, 월드옥타도 변화의 첫 단추를 끼워야 하는 시기를 맞이했다.

이에 정 회장은 월드옥타의 위상 정립을 위해 내적 강화와 외연 확대라는 전략적 접근을 시도했고, 구심력과 원심력을 동시에 구현하는 방안을 구사했다. 구심력 강화를 위해 '세계대표자회의 & 워크숍'의 내실화에 충실했고, 원심력 확대를 위해 '해외한민족경제공동체대회'의 위상 극대화에 매진했다. 특히 2001년 9.11테러 사건으로 LA 대회가 무산될 위기에 처한 상황에서도 흔들리지 않고 성공적인 개최로 이끄는 독심을 발휘했다. 그런데 2002년

또 한번 대회 취소 위기가 찾아왔다. 세계한상대회 개최로 인해 월드옥타 대회에 대한 취소 압력을 받게 된 것이다. 모든 해외한인단체들이 한상대회에 모이는 데 월드옥타의 해외한민족경제공동체대회가 걸림돌이 된다는 의견이 제기됐다. 정 회장과 집행부는 세계한상대회 일부로 참여하는 것은 협력할 수 있으나 월드옥타의 글로벌 네트워크 구현을 위한 세계대회를 접할 수는 없다고 배수진을 쳤다. 그리고 반대를 무릅쓰고 제7차 해외한민족경제공동체대회를 개최해 월드옥타의 정체성을 확립하는 결정적 계기를 마련했다.

정 회장은 외연 확대를 위해 국회로 눈을 돌려 '국회 재외동포경제정책연구회'가 발족되는 데 힘을 보탤고, 이에 월드옥타는 KOTRA와 국회의 좌우 날개로 비상하는 기폭제가 마련됐다.

정 회장은 월드옥타가 걸어온 지난 40년의 역사를 되돌아보며 '소명' 하나로 헌신한 집행부와 회원들의 노고를 소중히 여기면서 세계 최고의 재외동포 경제단체라는 위상을 어떻게 구축하게 되었는지 인식하고, 혹여 간과하고 있는 것은 없는지 성찰해야 한다고 주문했다.

그리고 월드옥타는 전 세계 회원들과 연결되어 있고 개개인의 톱니바퀴들이 맞물려 돌아가는 비즈니스 생태계로서 그 톱니바퀴들이 저마다 크기가 달라도 모두가 소중하며, 회원 개개인이 지회를 이루고 지회가 모여 월드옥타라는 구심체를 형성한다는 사실을 잊어서는 안 된다고 독려했다.

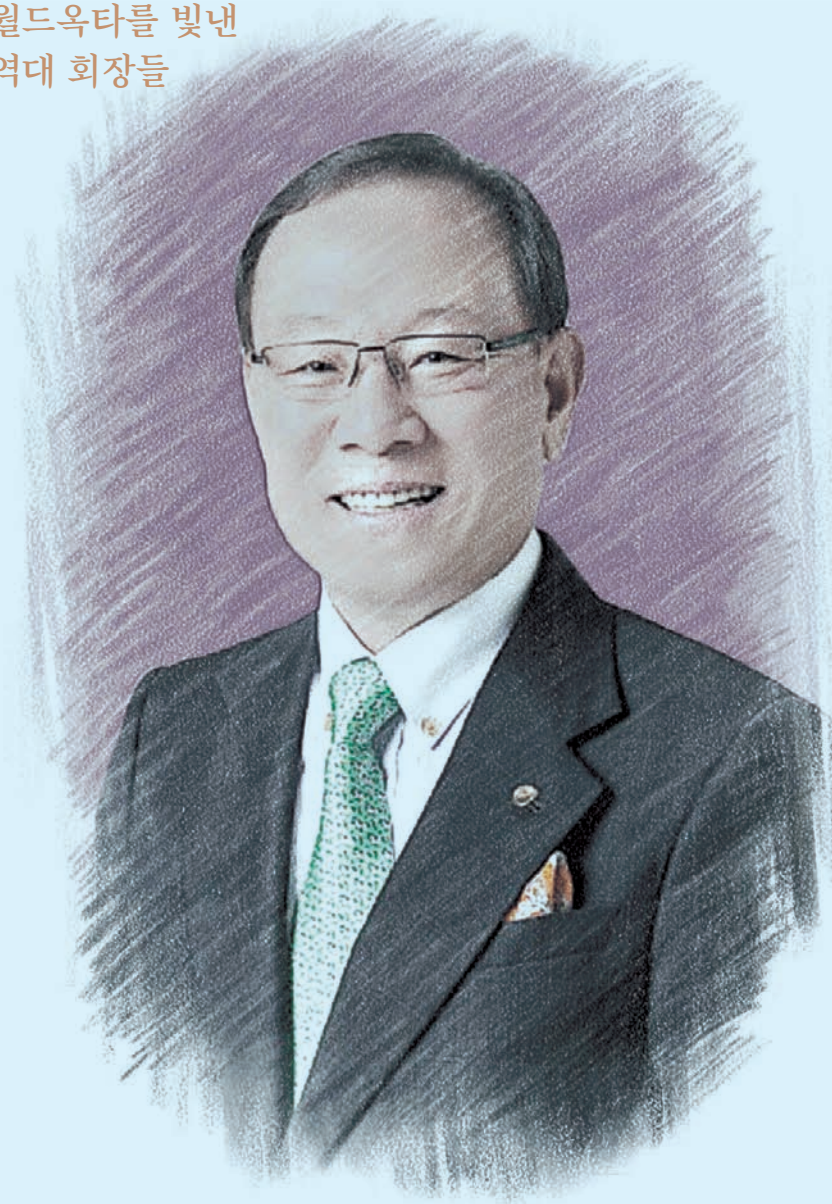
여러 재외동포단체들 가운데 월드옥타만큼ダイナミック한 행사를 개최하고 전 세계를 아우르는 네트워크를 가진 단체는 드물며, 이 모든 성과가 고스란히 월드옥타의 자산이 되었다는 정 회장은, 이 자산을 어떻게 후대에 물려줄 것인지 월드옥타 구성원 모두 고민해야 할 때라고 강조했다. 정 회장은 창립 40주년이 된 월드옥타가 100년 역사를 영위하길 바라면서 조국 대한민국이 세계사에 한 획을 그을 때까지 750만 재외동포 사회의 경제 네트워크로서 함께 할 것을 기원했다.

## 구심력과 원심력으로 단체의 영속성을 부여하다

정진철  
제11대 회장  
재임기간 2000.11.01 ~ 2002.10.31

“ 월드옥타의 위상 정립을 위해 내적 강화와 외연 확대라는 전략적 접근을 시도했고, 구심력과 원심력을 동시에 구현하는 방안을 구사했다. 구심력 강화를 위해 '세계대표자회의 & 워크숍'의 내실화에 충실했고, 원심력 확대를 위해 '해외한민족경제공동체대회'의 위상 극대화에 매진했다. ”

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



이영현 제12대 회장은 1981년 39세 나이에 월드옥타 탄생을 이끈 ‘창립 멤버’로서, 오늘날에 이르기까지 월드옥타의 발전을 위해 세계를 누비며 지원을 아끼지 않는 변함없는 현역(現役)이자 40년 역사의 산증인이다.

무엇보다 이 회장은 한국상품의 신봉자였다. 세계 무대에서 ‘Made in Korea’가 홀대 받던 시대에 무역업을 시작한 이 회장은 한국 경제의 발전을 위해 ‘이왕이면 상품을 팔아도 모국상품을 판매해야겠다’라는 마음가짐으로 시장에 뛰어들었고, 뛰어난 수완으로 커다란 성공을 거뒀다.

이 같은 배경은 2002년 11월 월드옥타 회장에 취임한 이후 협회의 위상을 높이기 위한 방향타가 됐다. 그간의 모국 상품 구매활동을 더욱 활기차고 내실 있게 운영했고, 모국 중소기업의 수출길을 열기 위해 부단한 노력을 기울였다.

## 차세대무역스쿨의 씨앗을 뿌리고 성장을 도모하다

이영현  
제12대 회장

재임기간 2002.11.01 ~ 2004.10.31

또한 이 회장은 월드옥타 최고의 히트상품이자 강력한 발전동력인 ‘차세대무역스쿨’의 초석을 놓았고, 현재까지 사비를 들이며 차세대들을 직접 교육하는 강사로서 전 세계를 누비고 있다.

차세대무역스쿨은 정부가 인정하고 예산이 배정된 첫 사업이었으나, 예산 배정에 시간이 소요되면서 정작 이 회장 재임 시에는 혜택을 받지 못했다. 그러나 이 회장은 차세대무역스쿨 사업이 인정받은 것 자체가 대단한 성과라고 여긴다. 처음 사업을 시작할 때는 예산문제 때문에 내부 반대가 적지 않았다. 이때 이 회장은 사비를 들이며 과감히 추진했다. 그 이유는 월드옥타의 지속가능한 발전을 위해서 차세대 양성이 절대적으로 필요하다는 믿음 때문이었다. 또한 차세대들에게 한국의 얼을 심어주고, 인적 네트워크 토대를 마련해 한국이 수출강국이 되는 데 밑거름이 되길 희망했다. 이후 산업자원부에서 직접 이 회장에게 사업을 함께하자고 제안했을 때 그는 이미 성공을 확신했다.

현재 월드옥타의 차세대무역스쿨을 통해 배출된 차세대회원은 2만 3,000여 명에 이르고, 세계 무역 시장에서 한인 무역인의 역량을 유감없이 발휘하고 있다. 그리고 월드옥타의 미래를 이끌어 갈 추진체로서 세계 각지의 지회에서 핵심 역할을 수행하는 등 차세대무역스쿨은 월드옥타 발전동력의 화수분이 되어주고 있다.

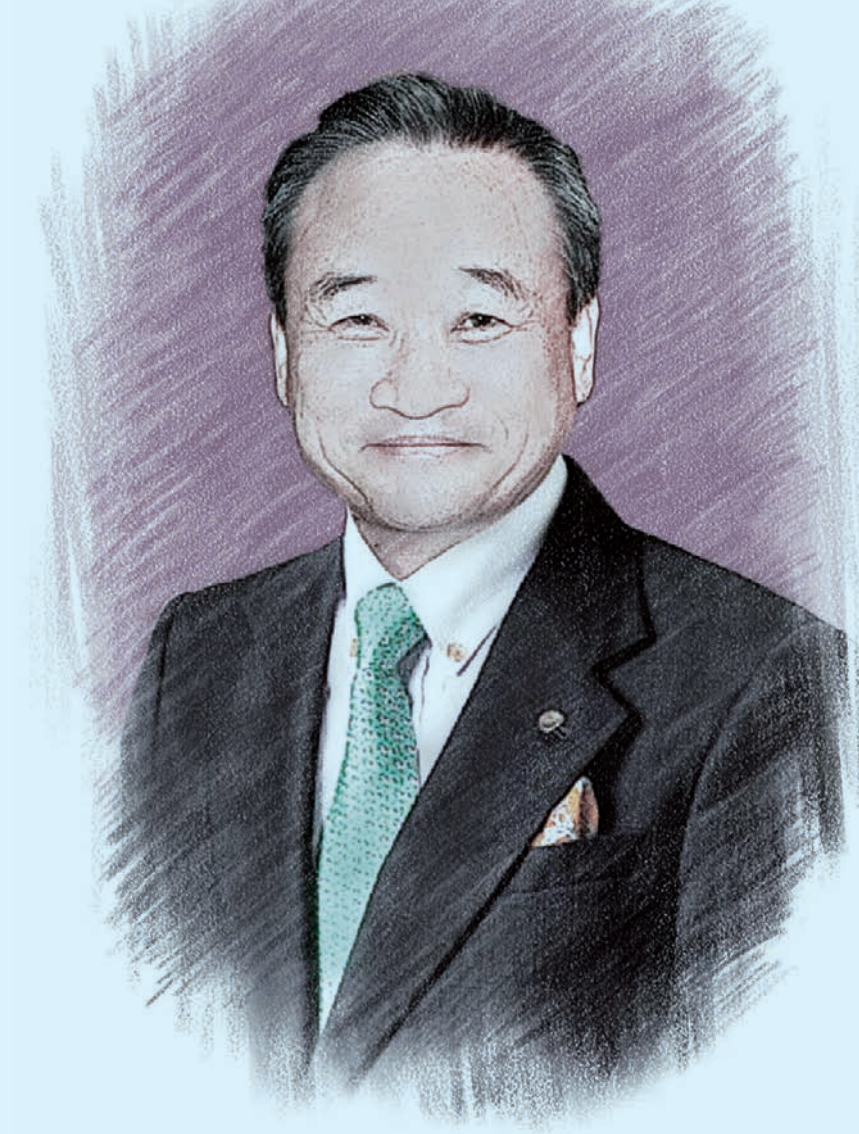
창립 40주년을 맞은 월드옥타를 생각하면 가슴 벅차고 눈물이 날 정도로 감격스럽다는 이 회장은, 월드옥타가 재외동포 750만을 대표하는 경제단체를 넘어 진실로 대한민국을 사랑하는 동포들의 모임이라는 사실이 널리 알려지기를 소망했다.

“

모국상품 구매활동을 더욱 활기차고 내실 있게 운영했고, 모국 중소기업의 수출길을 열기 위해 부단한 노력을 기울였다. 또한 이영현 회장은 월드옥타 최고의 히트상품이자 강력한 발전동력인 ‘차세대무역스쿨’의 초석을 놓았고, 현재까지 사비를 들이며 차세대들을 직접 교육하는 강사로서 전 세계를 누비고 있다.

”

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



## OKTA 광개토대왕

서진형  
제13대 회장

재임기간 2004.11.01 ~ 2006.10.31

서진형 제13대 회장은 뉴욕지회장 출신으로, 당시 이영현 전임 회장(제12대 회장) · 천용수 이사장(제14대 회장) · 조한철 부회장(제14대 부회장)과 함께 한인 경제인 네트워크 구축과 밀레니엄 시대에 월드옥타가 취해야 할 전략에 대해 고민을 거듭했다. 회장 바통을 이어받은 이후에는 한인 경제인과 모국 기업 간의 교류 촉진, 차세대무역스쿨 사업의 확대 등 그간 구상하던 결과물들을 착실히 이행해 월드옥타의 새로운 전기를 마련하는 데 성공했다.

특히 서진형 회장이 이끈 제13대 월드옥타 집행부는 정부 예산이 집행되기 시작한 시기였다. 이에 서 회장은 대대적인 협회 정비에 나섰다. 전산화를 본격화하는 한편 기존보다 넓은 사무실로 이전하면서 상근부회장제도 신설과 함께 본부 사무국 직원도 대폭 늘렸다. 국제위원회 조직을 신설하고 인물사진이 수록된 월드옥타 임원수첩도 제작해 세계 각지의 지회 정비와 신설에 박차를 가해나갔다.

그 결과, 취임 일성으로 100개 지회를 공언한 서 회장은 기존 48개에서 98개 지회로 대폭 확장했다. 당시 이 정도 규모의 지회를 가진 해외동포단체는 월드

옥타가 유일했다.

확장일로(擴張一路)에는 차세대무역스쿨도 있었다. 산업자원부에서 ‘이미 국가적 사업’이라 인정하며 참여 지회의 확대를 요청했고, 서 회장은 10년 장기프로젝트로서 ‘한민족경제사관생도 1만 명 육성계획’을 세우고 월드옥타 운영예산에서 30%를 차세대무역스쿨 사업에 배정했다. 이후 25개 지회에서 운영된 차세대무역스쿨은 서 회장의 계획보다 2년 앞당겨진 2012년, 1만 명 수료생을 달성했다.

서 회장은 오늘날 월드옥타를 대표하는 사업으로 자리 잡은 차세대무역스쿨을 두고, 차세대들에게 한민족의 정체성과 자긍심이라는 두 가치를 심어준 것으로 더 멀리, 더 오래 갈 수 있는 원동력이 되었다고 진단한다.

한편 월드옥타의 지속가능한 성장동력을 마련하기 위해 출범한 국제통상전략연구원도 서 회장 재임 기간 출범했다. 서 회장은 해외의 유능한 두뇌들을 월드옥타에 끌어들이는 방안으로 이를 추진했고, 훗날 국제통상전략연구원은 월드옥타의 싱크탱크 역할과 함께 대한민국의 해외경제정책 입안을 위한 연구기관으로 자리 잡았다.

2006년 월드옥타의 역사를 오롯이 담아낸 창립 25년사 발간도 서 회장의 열성(熱誠)이 빚어낸 성과이다. 당시 정세균 산업자원부 장관, 이명박 전 서울시장, 이윤성 국회 산업자원위원장 등이 축사를 통해 월드옥타가 “한민족 경제공동체 구축의 구심점으로 거듭나고, 비즈니스 네트워크 구축으로 한국의 선진국 진입의 선봉”이 되기를 기원했다.

25년사 발간사를 통해 “50년을 향해 또 한 번의 도약을 꿈꾸며 내일을 준비하자”라고 독려했던 서 회장은 2021년 창립 40주년을 맞은 월드옥타를 축복하며, 이를 기념해 발간하는 40년사에도 응원을 아끼지 않았다.

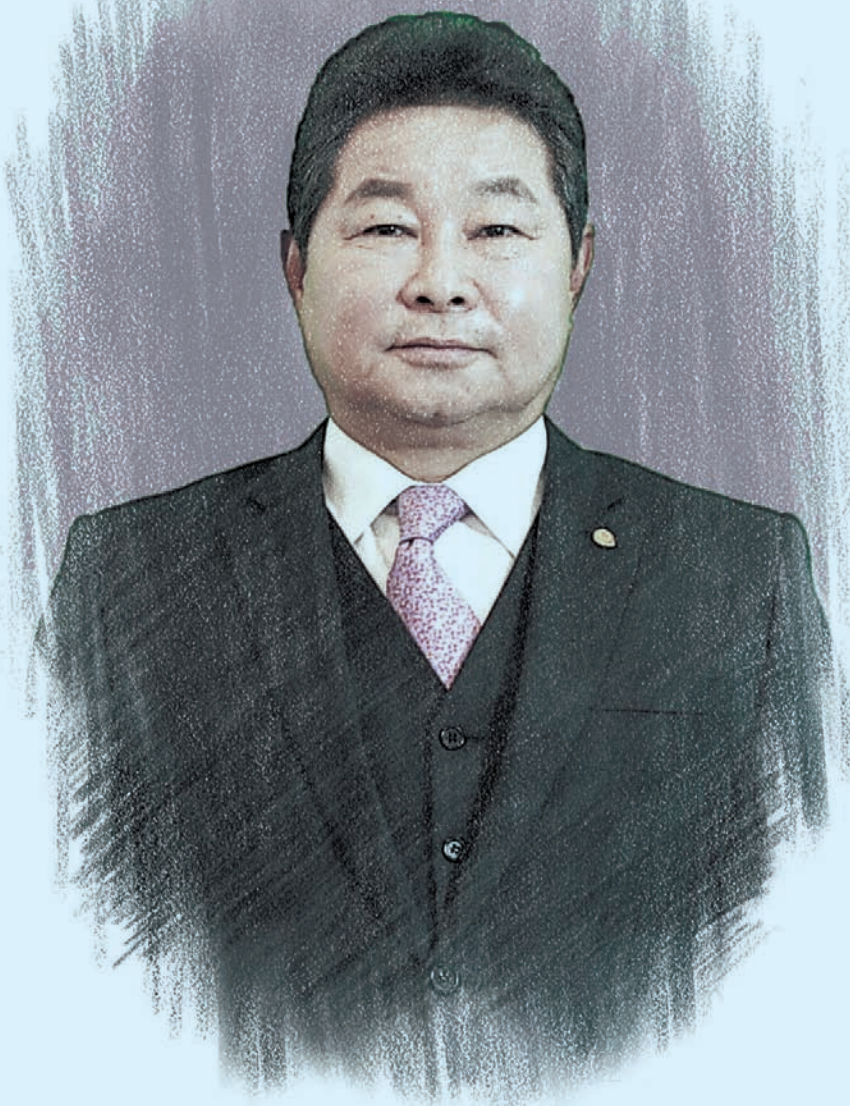
“

취임 일성으로 100개 지회를 공언한 서진형 회장은 기존 48개에서 98개 지회로 대폭 확장했다. 당시 이 정도 규모의 지회를 가진 해외동포단체는 월드옥타가 유일했다.

확장일로에는 차세대무역스쿨도 있었다. 산업자원부에서 ‘이미 국가적 사업’이라 인정하며 참여 지회의 확대를 요청했고, 서 회장은 10년 장기프로젝트로서 ‘한민족경제사관생도 1만 명 육성계획’을 세우고 월드옥타 운영예산에서 30%를 차세대무역스쿨 사업에 배정했다.

”

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



## 회원들의 자부심을 키워 한민족의 경계를 넘다

천용수  
제14대 회장

재임기간 2006.11.01 ~ 2008.10.31

월드옥타 제14대 천용수 회장은 2006년 11월 “최고 옥타, 최고 회원”이라는 캐치프레이즈로 출사표를 던지고 임기를 시작했다. 그간 월드옥타 활동을 하며 회장직을 준비해온 천 회장은 항시 염원하던 ‘회원이 중심이 되는 월드옥타’로의 변화를 위해 매진했고, 최고의 재외동포 경제단체 회원이라는 자존감과 자긍심을 높이기 위한 정책들을 도입해 과감히 실행에 옮겼다.

취임 당시에는 중국과 러시아까지 월드옥타의 영토가 확장되고 있었으나 행정의 뒷받침되지 않아 여러모로 활동에 제약이 따랐다. 특히 월드옥타의 위상 확보를 위해 중국 지역의 활성화는 시급한 문제였으나, 정작 중국 지회 회원들은 입국 시 비자 문제로 곤란을 겪어야 했다. 이에 천 회장은 출입구관리소장을 여러 차례 만나 건의하는 등 노력을 기울여 결국 이들을 위한 ‘F4 비자’를 발급받는 데 성공했고, 월드옥타 회원만 들어오는 특별창구가 개설되기도 했다. 또한 월드옥타에서 처음으로 ‘해외시장 개척요원’을 모집, 한국에서 2주간 교육을 받고 활동을 시작해 모국 중소기업 제품 수출 촉진을 위한 실질적인 첫발을 내디뎠다. 이 밖에도 전문성을 갖춘

가능성 단체가 되기 위해 사무국 조직 개편도 이뤄냈고, 직원 채용도 공채 형식으로 전환했다.

무엇보다 천 회장은 2004년 평양에서 열린 ‘옥타-평양 무역상담회’의 물꼬를 튼 주역으로서 월드옥타의 역할 확대에 지대한 공헌을 했다. 1992년부터 대북사업에 뛰어들어 북한 상황과 실물경제를 체득한 천 회장은 북한 인사들과 쌓아온 친분을 바탕으로 평양무역상담회 준비위원장을 맡았다. 그리고 전 세계 163명의 월드옥타 회원들을 대동하고 평양에 입성, 평양무역상담회가 성공적으로 개최되는 데 큰 역할을 했다. 이는 세계 한인 경제인들이 북한과의 교역을 위해 평양을 방문했다는 의미를 넘어 남북한 경색국면을 타개하고자 노력하던 모국의 대북정책에 희망을 주는 계기가 됐다.

하지만 손조롭기만 한 것은 아니었다. 예산 문제를 해결해야 했고, 참가자 중에 마실 물과 양초 등을 잔뜩 가지고 온 회원이 있을 정도로 과거 북한에 대한 선입견을 가진 회원들의 불안도 잠재워야 했다. 신청인원 가운데 북한 측 입장에서 문제가 될 만한 인원을 따로 선별하고자 한 것은 아니었지만, 행사가 끝난 후 보니 북한에서 문제를 제기했다면 비화될 만한 인원이 있었음을 확인하고 식은땀을 흘리기도 했다. 옥타-평양 무역상담회 이후 모국에서는 남북경협에 대한 기대감 속에 월드옥타의 위상도 한껏 높아졌다. 평양 방문 이후 제주도에서 열린 평양무역상담회 보고대회에서 이희범 장관은 월드옥타에 대한 예산 증액을 약속하며 강한 신뢰를 전했다. 또한 평양무역상담회를 계기로 시드니세계대회에 북한 대사가 참여해 해외에서 남·북한 대사가 서로 손을 맞잡는 역사적인 순간이 연출되기도 했다.

천 회장은 ‘한반도의 반쪽은 큰 자산이 될 수 있는 미개척지’라며 남북경협에 중요성을 설파해왔고, 한반도 평화 정착을 위해서도 국경을 넘나들며 세계를 상대로 무역활동을 하는 월드옥타의 역할이 크다고 강조했다. 창립 40주년을 맞은 월드옥타를 축하하며 힘차게 파이팅을 외친 천 회장은 변화 앞에 두려워하지 말고 끊임없이 변화를 추구하면서, 동시에 회원을 위한 단체라는 사실을 잊지 말기를 당부했다.

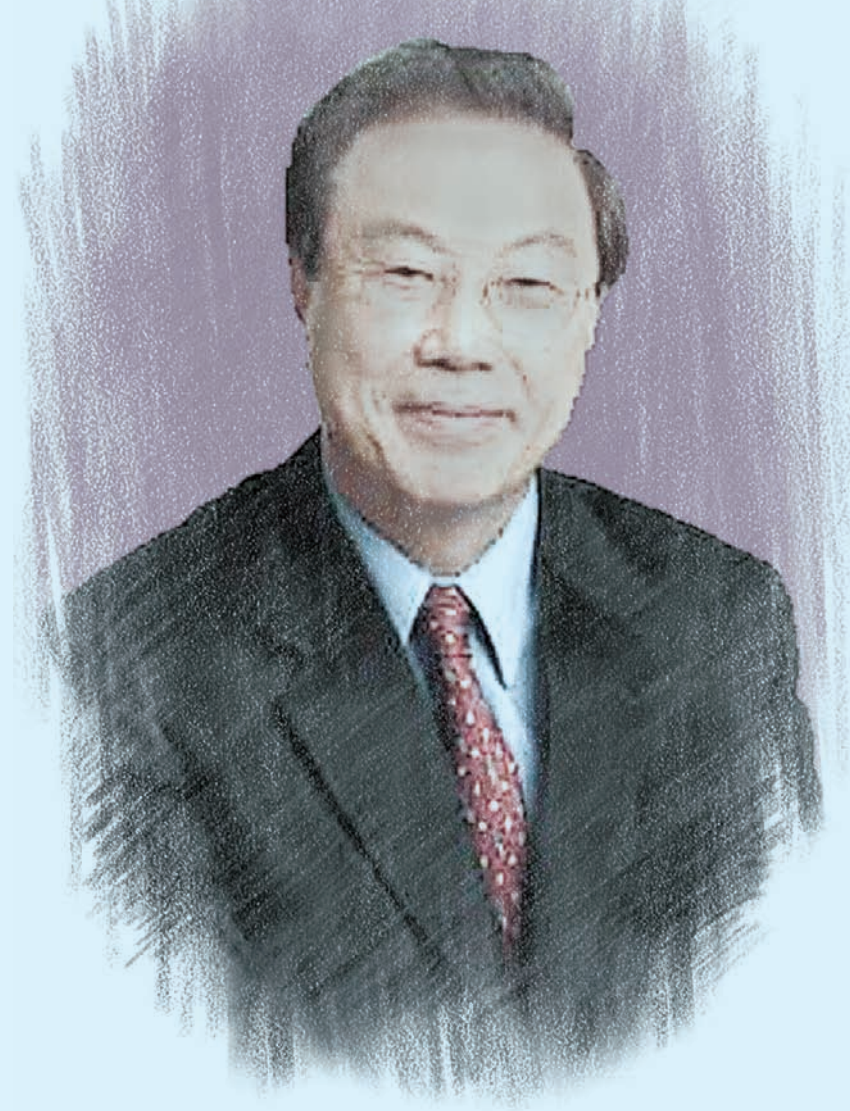
“

무엇보다 천용수 회장은 2004년 평양에서 열린 ‘옥타-평양 무역상담회’의 물꼬를 튼 주역으로서 월드옥타의 역할 확대에 지대한 공헌을 했다. 1992년부터 대북사업에 뛰어들어 북한 상황과 실물경제를 체득한 천 회장은 북한 인사들과 쌓아온 친분을 바탕으로 평양무역상담회 준비위원장을 맡았다. 그리고 전 세계 163명의 월드옥타 회원들을 대동하고 평양에 입성, 평양무역상담회가 성공적으로 개최되는 데 큰 역할을 했다.

”



### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



고석화 제15대 회장은 청년 시절이던 1981년 4월 월드옥타 창립모임에 참여한 이후 2008년 11월 월드옥타의 수장에 올랐다. 고석화 회장은 월드옥타 회장에 취임하며 단체가 탄생하던 1981년을 떠올렸다. '우리는 무슨 목적으로 모였는가?' 이와 같은 물음의 답은 앞으로 2년간 월드옥타를 이끌며 나아가야 할 방향이 됐다.

고 회장은 월드옥타의 창립목적이었던 모국사랑운동과 모국상품 구매운동이라는 두 가지 명제를 가슴 속에 내내 품고 있었다. '가능하면 모국상품을 해외에 더 많이 보급해야겠다'는 목표는 창립 이후 변하지 않는 월드옥타의 절대가치이기도 했다.

이러한 가치 실현은 곧 월드옥타의 발전동력이 된다는 사실을 다시 확인한 고 회장은 성과를 내기 위해 더 많은 회원과 지회가 필요하다고 판단했다. 이에 세계 각 지역의 지회활성화대회를 개최하고, 동시에 모국 중소기업제품을 하나라도 더 팔기 위해 수출상담회에 매진했다. 그리고 중소기업청과 함께 추진하던 해외시장개척요원사업을 단독사업으로 시행했다.

또한 모국의 청년들을 월드옥타 회원사에 인턴으로 보내 현지 상황을 파악할 수 있는 '인턴십 프로그램'도 도입해 모국의 청년 취업난에도 힘을 보탤고, 차세대무역스쿨 수료생도 8,400여 명을 배출했다. 재임기간 동안 한·미 FTA 비준에 진통을 겪자 미국 내 지회들과 함께 비준 촉진세미나를 개최하고 미국 의회에 FTA 비준을 촉구했다. 그리고 지사화사업을 통해 월드옥타 지회 역할에 새로운 장을 열기도 했다.

고 회장은 2010년 창립 이후 최대 규모로 세계한인경제인대회를 성공적으로 개최하고 임기를 마무리했다. 그리고 11년이 흐른 2021년 월드옥타는 창립 40주년을 맞이했다. 고석화 회장은 40년 전을 회상하며 앞으로 더 큰 발전을 위한 고언을 전했다.

재외동포들이 모국을 사랑하고 그리워하는 마음을 간직하면서 현지에서 훌륭한 시민으로 더 존경받았으면 하고, 몇몇 지회에 역할이 편중된 점을 개선해 앞으로는 좀 더 많은 나라의 지회가 골고루 활성화되기를 기원했다. 또한 월드옥타가 자체적으로 각 나라 및 지역의 특산품과 신상품의 정보를 회원들 간 교류할 수 있기를 희망했다.

## RESTART, 월드옥타의 가치를 높이다

고석화  
제15대 회장

재임기간 2008.11.01 ~ 2010.10.31

“

고석화 회장은 성과를 내기 위해 더 많은 회원과 지회가 필요하다고 판단했다. 이에 세계 각 지역의 지회활성화대회를 개최하고, 동시에 모국 중소기업제품을 하나라도 더 팔기 위해 수출상담회에 매진했다. 그리고 중소기업청과 함께 추진하던 해외시장개척요원사업을 단독사업으로 시행했다.

”

세계한인무역협회  
40년 역사

# 제4장

## 도약, 재외동포 국내 최대 경제단체로 발돋움

제1절 양적 성장에서 질적 도약으로

제2절 한민족 통합의 장으로 진화한 월드옥타 세계대회

제3절 한인 무역인에서 차세대 경제인으로서의 전환기

제4절 중소기업에 수출길을 열어준다

제5절 전문 경제인단체로 거듭나다

제6절 전 세계로 향하는 글로벌 사회공헌활동



## 양적 성장에서 질적 도약으로

# 01

### 01\_ 대통령이 참석한 '창립 30주년' 기념행사

2011년 4월 18일 서울 워커히호텔에서 개최된 월드옥타 30주년 기념행사는 성대했다. 지식경제부 장관, 문화체육부 장관, 고용노동부 장관 등 정부 주요 인사와 여야 의원들이 모습을 보였고, 대한민국 주요 경제단체장 등 1,000여 명이 참석해 월드옥타의 성가(聲價)를 높였다. 「재외국민참정권법」 통과 후 재외동포들의 위상이 한층 격상되었고, 이듬해 총선과 대선 등 큰 선거를 앞둔 때여서 재외동포에 대한 국민적 관심은 어느 때보다 높았다.

행사에서 주목을 받았던 것은 이명박 대통령의 참석 여부였다. 그동안 월드옥타의 행사에 대통령이 참석한 적은 없었기 때문에 그 가능성은 높지 않았다. 행사 직전까지도 대통령의 참석은 명확히 알려지지 않았는데, 행사 당일 대통령은 월드옥타 30주년 행사장에 모습을 나타냈다. 이날 대통령은 월드옥타 회장과 임원들의 이름을 일일이 호명하면서 2002년 무보수 월드옥타 고문에 추대됐던 인연을 소개하기도 했다. 축사를 통해 대통령은 “월드옥타가 탄생하던 해 우리나라의 국민소득은 1,800달러에 불과했으나 지금은 2만 1,000달러가 됐고, 국내총생산(GDP)도 14배나 늘었다”며, “이러한 한국경제



2011.04.18. 창립 30주년 기념식



2011.04.18.  
창립 30주년 기념식에 참석한 이명박 대통령

의 약진에는 재외동포 기업인들의 노력이 일조했다”고 감사를 표했다.

창립 30주년 기념행사는 이처럼 월드옥타가 정부 및 각계각층으로부터 주목을 받고 있으며, 위상이 크게 높아진 것을 확인하는 자리가 됐다. 1981년 소규모 단체로 출범한 이래 월드옥타는 지난 30년 동안 61개국 111개 도시에 지회를 설립했다. 100여 명으로 시작한 회원 수는 30년 만에 약 6,000여 명으로, 차세대도 8,300여 명으로 늘어나 1만 4,000여 명의 회원과 차세대가 월드옥타의 이름으로 전 세계에서 활동하고 있었다. 그리고 전 세계 회원들의 네트워크를 자산으로 월드옥타는 재외동포 최대 경제단체로 자리 잡았다. 이러한 광대한 네트워크는 월드옥타를 중심으로 ‘옥타 바이러스’라고 부르는 전 세계 재외동포들의 끈끈한 애정과 자발적 협조에 의해 이룩한 것으로 정부도 실현하기 힘든 위업이었다.

이날 권병하 월드옥타 회장은 “대한민국이 세계 10대 경제대국으로 성장할 수 있도록 국가브랜드 가치를 높이고 한민족의 경제영토를 넓히는 데 최선을 다하겠다”는 비전을 알리며 관심과 성원에 화답했다(비전 2020 선포식). ‘한민족 경제영토의 확장’이라는 비전을 뒷받침하기 위한 전략과제로는 ‘중소기업 해외진출 확대’, ‘차세대 양성’, ‘국내 청년 1만 명의 해외인턴십 제공’ 등을 주력사업으로 수행하기로 했다. 국내 중소기업의 해외 수출을 지원하고(해외시



2011.04.18. 비전 2020 선포식

## World-Okta

2011.01. '세계한인무역협회'로 명칭 변경



2011. 제13차 세계대표자대회(창원)

장개척사업), 재외동포 차세대를 기업인으로 양성하는 사업(차세대무역스쿨)은 월드옥타가 수행해온 양대 주력사업이라고 할 수 있었다. 여기에 해외인턴십으로 국내 젊은 청년의 해외진출을 지원하는 사업이 추가됐다.

### 02\_ '세계한인무역협회'로 새 출발

‘세계해외한인무역협회’가 맞을까, ‘세계한인무역협회’가 맞을까? 2011년 월드옥타는 단체 명칭을 ‘세계한인무역협회’로 변경하기로 했다. 기존 한글 명칭은 사람들이 호칭할 때 발음하기가 다소 길어 불편함이 있었다. ‘세계’와 ‘해외’라는 말의 의미가 중복되는 것 같다는 지적도 있었다. 논의 끝에 ‘해외’라는 단어를 삭제하자 문제가 해결됐다. ‘World Federation of Overseas Korean Traders Associations’라는 기존 영문 표기는 그대로 사용하기로 했고, 영문 약칭도 ‘World-OKTA’를 유지했다.

월드옥타는 1981년 ‘해외교포무역인협회(OKTA)’라는 이름으로 창립한 뒤, 1994년 ‘해외한인무역협회’로 변경했고, 21세기를 앞둔 2000년 10월 ‘세계해외한인무역협회’로 한 차례 더 단체명을 바꾼 후 이어져왔다. 2011년에는 창립 30주년을 맞이하여 새로운 도약을 향한 변화와 혁신을 다짐하는 의미에서 다시 한번 협회 명칭을 변경하게 됐다. 이를 전 비전 2020 선포식에 이어 2011년 4월 20일, 월드옥타는 ‘세계한인무역협회’로 거듭났으며 도약의 새로운 30년을 향한 발걸음을 힘차게 내디뎠다.

### 03\_ 글로벌비즈니스센터 개소와 킨텍스 시대 개막

월드옥타는 2016년 경기도 고양시 킨텍스(KINTEX)에 글로벌비즈니스센터(GBC : Global Business Center)를 개설하면서 킨텍스 시대를 열었다. 킨텍스는 국내 최대이자 아시아 지역에서는 4위 규모의 전시장으로, 연평균 약 5백만 명의 관람객이 찾아오는 대한민국 대표 전시컨벤션센터이다. 이곳 제2전시장

오피스동 10층(396m<sup>2</sup>(120평))에 월드옥타 본부 사무국 직원들이 상주하기 시작했다.

월드옥타는 재외동포 경제단체 가운데 역사가 가장 깊을 뿐 아니라 전 세계에 소재한 회원 규모에서도 최고를 자랑했다. 이러한 탄탄한 네트워크를 기반으로 월드옥타가 수행하고 있는 역할에 비해 활동이 외부에 잘 알려지지 않고 있었다. 이에 따라 조직 인프라를 제대로 갖추고 월드옥타의 활동상을 대외적으로 가시화할 수 있는 글로벌비즈니스센터를 킨텍스 본부 사무국 내에 개설하기로 했다.

1981년 창립 당시 월드옥타는 본부 사무국이 미국 LA에 위치했으며, 1982년 일본 도쿄를 거쳐서 1990년대 들어 서울 KOTRA로 본부를 이전했다. 2000년 10월 KOTRA가 서울 서초구 염곡동 신사옥으로 이사하자, 월드옥타 본부 사무국도 유기적 관계를 유지하여 업무의 효율성을 높이려는 의도에서 KOTRA 신사옥 12층에 등지를 틀었다.

이후 월드옥타는 회관 건립을 협회의 장기적 발전방안으로 검토해오던 중, 2015년 킨텍스의 제의로 사옥 이전을 본격 추진하게 되었다. 2015년 5월에는 킨텍스와, 10월에는 고양시와 각각 업무협약을 맺고 회관 건립 전까지 머물게 될 글로벌비즈니스센터를 설립하게 됐다. 글로벌비즈니스센터는 2016년 2월 16일 킨텍스 제2전시장 오피스동에서 개소식을 가졌고, 초대 센터장은 차봉규 월드옥타 수석부회장이 맡았다.

글로벌비즈니스센터의 개설에 따라 월드옥타는 중소기업과 차세대를 위한 실질적인 비즈니스 거점 지원체계를 갖추었다. 사업을 위해 고국을 찾은 월드옥타 회원, 해외진출을 모색하는 국내 중소기업, 창업을 준비 중인 글로벌 차세대, 취업을 원하는 모국청년은 언제든지 글로벌비즈니스센터를 비즈니스 거점으로 활용할 수 있게 됐다.

글로벌비즈니스센터의 개소와 함께 국제통상전략연구원과 차세대글로벌창업지원센터가 이곳에 새롭게 개관했다. 국제통상전략연구원은 각종 대내외 현안의 분석적·기술적 연구 수행과 국회 해외동포무역경제포럼의 진행을



2016.02.16. 킨텍스 제2전시장 오피스동으로 본부 사무국 이전



2016.02. 글로벌비즈니스센터 개소

담당해왔으나, 점차 본부 사무국과의 업무 중복 등이 발생해 차별화가 필요해졌다. 이에 킨텍스 시대를 맞아 국제통상전략연구원(연구원장 신현태)의 정체성을 재확립하고 업무를 활성화하기 위한 노력이 전개됐다.

차세대글로벌창업지원센터는 창업을 희망하는 차세대와 국내 청년 창업 희망자들이 협업을 통해 창업활동을 할 수 있도록 지원하는 곳이다. 그동안 이들 청년세대를 대상으로 한 지원 확대와 관련 서비스의 질적 향상을 위해 센터 개소의 필요성이 꾸준히 제기돼 왔으며, 2016년 킨텍스 시대 개막과 함께 차세대글로벌창업지원센터를 개설하고 차세대와 모국 청년들의 취업과 창업을 지원하는 창구 역할을 본격 수행하게 됐다.

# 한민족 통합의 장으로 진화한 월드옥타 세계대회

## 02

### 01\_ 세계한인경제인대회, 한민족 경제인들에게 자긍심을 심다

#### 제16차 세계한인경제인대회, 말레이시아 / 2011

세계한인경제인대회는 세계를 무대로 활약하고 있는 해외 한인 무역인들이 모두 참여하는 월드옥타의 가장 큰 행사이다. 2011년에는 권병하 제16대 회장의 거주국인 말레이시아 쿠알라룸푸르에서 3박 4일 일정으로 개최됐다. 해외 개최는 2007년 시드니 대회 이후 4년 만이었다. 세계한인경제인대회는 국내외 격년 개최가 원칙으로, 홀수 해에는 임기 중인 회장의 출신 지역에서 개최되는 것이 전통이다. 그동안 포항(2008년), 서울(2009년), 경기도(2010년) 등 3년 연속 국내에서 열렸던 것은 미국발 글로벌 금융위기 극복과 국내 경제 활성화를 위해 2009년 대회를 서울에서 개최했기 때문이다.

글로벌 경제위기의 여진으로 인해 해외 행사 개최의 부담도 있었으나, 한민족 경제 활성화와 모국상품 수출 확대에 일조한다는 점에서 행사를 감행했다. 이러한 결정에는 말레이시아가 아시아에서도 성장 잠재력이 풍부한 국가로 부상하고 있는 점도 고려됐다. 같은 해 말레이시아에서는 KOTRA와 한국산업기술진흥원이 여는 ‘GP Malaysia 2011’이 예정돼 있었으며, 월드

옥타는 효율 극대화를 위해 이와 연계해 수출상담회를 진행하기로 했다. 수출상담회 결과 상담액 580만 달러, 계약액 100만 달러의 성과를 기록했다. 10월 21일 말레이시아 컨벤션센터에서 개최된 개회식에는 전 세계 35개국에서 활약하는 한인 경제인 720명이 참가했다. 이만한 규모로 한인 경제인들이 말레이시아를 찾아와 행사를 갖는 것은 한·말레이시아 수교 50년 역사에서도 처음 있는 일이었다. 특히 이날 행사는 관광부 장관과 국제통상부 장관 등 말레이시아의 고위 당국자들과 기업인들이 참석하는 등 양국 간 외교 협력에도 한몫을 담당했다.

#### 제17차 세계한인경제인대회, 경주 / 2012

천년고도 경주에서 열린 2012년 제17차 세계한인경제인대회에는 전 세계 한인 경제인 1,000여 명이 모였다. 개회식은 경주시 보문단지 내 경주교육문화회관 거문고홀에서 10월 12일 열렸다. 미국발 금융위기가 유럽의 선진국들로 더욱 확산되고 국내경제 불황도 지속되고 있어, 위축된 국내 중소기업들을 지원하기 위해 44개국 82개 지회 918명의 한인 경제인들이 한국을 찾았다. 월드옥타는 주요 바이어들을 독려하여 한인 경제인 150개사 1,000여 명에 달하는 규모를 대회에 참석시키면서 우리 기업들의 수출 지원에 나섰다. 대회가 열리는 경주시는 구미의 첨단산업, 포항의 철강산업과 더불어 경북 지역의 상품이 세계로 진출할 수 있도록 도내 100여 개 중소기업을 참가시켰고, 관광산업발전과 미래첨단산업도시로 도약하는 경주를 한인 경제인들에



2012. 제17차 세계한인경제인대회 경주 개최

알리며 지역경제 활성화를 견인했다. 수출상담회는 경주교육문화회관 신관 3층에서 열렸고, 지역 중소기업 77개사와 한인 경제인 간 일대일 매칭상담이 이뤄졌다. 수출상담회를 통해 상담 54건과 상담액 약 2,000만 달러, 계약 13건과 계약액 120만 달러의 성과를 올리며 지역 중소기업들의 수출판로 개척 가능성을 높여주었다.

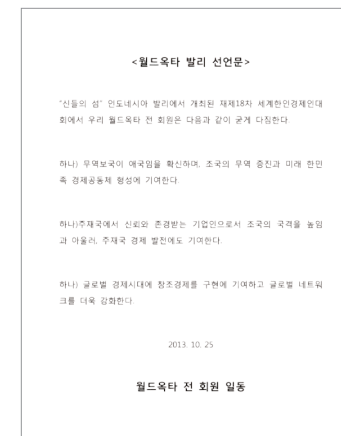
### 제18차 세계한인경제인대회, 인도네시아 / 2013

제18차 세계한인경제인대회는 인도네시아 발리 누사두아컨벤션센터에서 30개 국가 64개 도시 월드옥타 회원 643명 등 700여 명이 참가한 가운데 2013년 10월 23일 개막했다. 관례에 따라 대회 장소가 제17대 김우재 회장의 당선 지역인 인도네시아로 결정됐다.

2013년은 한·인도네시아 수교 40주년인 데다 대회가 열리기 보름 전 아시아·태평양 정상들의 아시아태평양경제협력체(APEC) 정상회의가 발리에서 개최되면서, 민간 외교사절로서 한인 경제인들의 역할과 위상을 한 단계 높이는 장이 되었다. APEC 정상회의에 참석한 박근혜 대통령은 “우리나라가 세계 8대 무역대국으로 성장하기까지 한인 경제인 여러분께서 큰 역할을 했다”라고 대회 개막식 축사를 보내오기도 했다. 월드옥타도 조국의 무역 증진



2013. 제18차 세계한인경제인대회(인도네시아)



발리선언문 발표

과 모국상품 수출에 앞장서 경제발전에 기여하기로 한 ‘발리선언문’을 발표하며 이에 부응했다. 폐막식 행사는 오바마 미국 대통령이 숙소로 사용한 아우드야호텔의 해변에서 화려한 불꽃축제 행사와 함께 초청만찬으로 마무리되며 인도네시아에 거주하는 동포들에게 자긍심을 심어주었다. 수출상담회에서는 한인 경제인 30개 업체가 참여해 국내 중소기업과 해외바이어 간 약 9만 달러의 계약체결이 이루어졌다.

한편 차세대 프로그램을 강화한 것도 이 대회의 특징이었다. 월드옥타는 이 대회를 시작으로 차세대무역스쿨 글로벌창업경진대회 수상자들을 세계한인경제인대회에 초청해 이들이 기술과 제품을 협회 회원사들에게 설명할 수 있도록 하고 투자를 받아 창업할 수 있는 기회를 열어주었다.

### 제19차 세계한인경제인대회, 여수 / 2014

제19차 세계한인경제인대회는 아름다운 항구도시 여수를 대회 개최지로 선정했다. 여수는 약 2년 전인 2012년 세계박람회를 성공적으로 개최한 것을 계기로 활발한 SOC 구축과 함께 지역경제가 새로운 도약을 준비하고 있었다. 대회 개막식은 2014년 9월 29일 43개국 90개 지회 월드옥타 회원 706명과 국내외 유관기관 인사 150명 등이 참여한 가운데 여수세계박람회장 디지털갤러리(EDG)에서 열렸다.

대회기간 중 전라남도와 여수 지역 62개 중소기업과 700여 명의 월드옥타 회원 간 수출상담회가 진행돼 상담 75건과 상담액 약 50만 달러, 계약액 약 24만 달러의 성과를 거두었다. 또한 해외취업 상담회를 개최해 월드옥타 회원사 대표 27명과 도내 청년들 간 일대일 미팅이 이루어졌으며, 청년인력 50여 명이 월드옥타 32개 구인기업을 통해 해외 취업의 기회를 가졌다.



2014. 제19차 세계한인경제인대회 및 수출상담회(여수)

### 제20차 세계한인경제인대회, 싱가포르 / 2015

2015년에는 제18대 박기출 회장의 거주국인 싱가포르 센토사리조트에서 세계한인경제인대회가 개최됐다. 대회 개최지인 싱가포르는 지정학적으로

말레이시아, 인도네시아 등 주요 동남아 국가로 진입하는 전초기지일 뿐만 아니라 아세안 경제의 중심지였다. 또한 기업하기 좋은 도시로 7년 연속 선정된 곳이기도 했다. 특히 2015년은 한·싱가포르 국교수립 40주년과 싱가포르 국가수립 50주년을 맞이한 해이기도 해서 의미를 더했다.

제20차 세계한인경제인대회는 ‘한·아세안’을 주제로 개최되었는데, 이 시기 아세안은 향후 20년 동안 경제성장률 6% 이상이 예상되는 전 세계 유일한 경제권역으로 부상하고 있었다. 이에 따라 월드옥타는 슬로건을 ‘한·아세안’으로 정하고 대회를 통해 아세안시장의 향후 전망과 전략을 공유했다. 급속한 성장을 보이는 아세안의 각 지회와 대회에 참석한 37개국 77개 지회 551명의 협회 회원들 간 비즈니스 교류를 확대할 수 있도록 네트워킹 시간을 최대한 할애하였고 불필요한 회의도 대폭 축소했다.

10월 18일 시작된 대회 개막식에서는 김우중 전 대우그룹 회장이 등장해 눈길을 끌었다. 기조연설 강연자로 나온 김우중 회장은 자신도 1년에 240일 이상을 해외에서 보내는 등 재외동포나 다름없는 생활을 했다고 소개하면서, 글로벌 시장을 향한 자신의 꿈과 경험을 들려주었다. 김우중 회장은 “이 자리에 계신 동포 경제인 여러분들이 바로 대한민국의 수출 역군”이라며 한인 경제인들을 치하하고, “전 세계 한인 경제인 네트워크를 기반으로 월드옥타가



2015. 제20차 세계한인경제인대회 (싱가포르)



2015. 차세대 라이징스타 투자유치 설명회

어떤 경제단체보다 큰 단체로 성장할 것”이라고 전망했다. 이것이 지금은 고인이 된 김우중 회장의 마지막 공식강연이 됐으며, 연설문 전문은 대우그룹 박물관에 기록물로 보관돼 있다.

이외에 차세대무역스쿨에서 선발된 차세대들이 월드옥타 회원사들을 상대로 사업계획을 설명하고 투자를 받는 ‘차세대 라이징스타 투자유치 설명회 (글로벌창업경진대회)’가 정규 프로그램으로 진행되며 월드옥타 차세대에 글로벌 창업의 기회를 제공했다.

**제21차 세계한인경제인대회, 정선 / 2016**

2016년 제21차 세계한인경제인대회는 강원도 정선 하이원리조트 컨벤션센터에서 10월 4일 개최됐다. 강원도 평창과 정선 일대는 약 16개월 후인 2018년 2월에 동계올림픽이 개최되는 장소였다. 2012년 평창에서 세계대표자 대회를 개최한 바 있는 월드옥타는 강원도와 손잡고 성공적인 동계올림픽 개최를 위해 상호협력하기로 다시 한번 확인했으며, 월드옥타만의 글로벌 네트워크를 활용해 대회 관련 정보를 전 세계로 전달하는 역할을 수행했다. 대회에서는 한국산업기술진흥원, 테크노파크와 함께 진행하는 수출친구맺기 프로그램과 병행하여 전국 400여 개의 중소기업이 전시부스를 운영했으며, 강원도권 40개 기업들의 해외진출을 지원하기 위한 수출상담회가 38개국 88개 지회 582명의 월드옥타 회원이 참가한 가운데 진행됐다. 대회 개최 당시 21개월 연속 수출이 감소하는 상황에서 수출친구맺기 교류회를 통해 상담액 약 30만 달러, 계약액 약 7,500달러의 성과를 창출했다. 또한 차세대 라이징스타 투자유치 설명회에서는 약 18만 달러의 현장 투자유치를 성사시켰다.

월드옥타는 특히 대회의 모든 만찬을 통상위원회별, 대륙별로 진행함으로써 회원 간 비즈니스 네트워크 구축과 정보교류의 시간이 충분히 확보될 수 있도록 배려했다. 이와 함께 전 회원이 강원도의 수려한 풍광 속에서 편안하게 정을 나눌 수 있도록 분위기를 제공하면서 대회를 휴식과 축제의 장으로 조성했다.



2016. 세계한인경제인대회(정선)

### 제22차 세계한인경제인대회, 서울 / 2017

제22차 세계한인경제인대회는 서울 광진구에 있는 그랜드워커힐에서 개최됐다. 관행대로라면 제19대 회장의 거주국인 싱가포르에서 대회가 열려야 하지만, 박기출 회장이 연임을 하면서 제3의 장소를 물색하게 됐다. 모국이 위기에 놓일 때마다 앞장서 도움을 주었던 월드옥타는 청년 일자리 창출을 국정 제1과제로 추진하고 있는 문재인 정부의 정책에 적극 협력하기 위해, 한 해의 가장 큰 행사인 세계한인경제인대회의 서울 개최를 만장일치로 결정했다. 2017년 10월 30일부터 3일간 진행되는 대회에는 43개국 100개 지회 755여 명의 월드옥타 회원과 100여 명의 국내 유관기관 관계자, 중소기업인 등이 참가했다.

특히 대회 개막식에서는 이낙연 국무총리가 직접 참석해 축사를 했다. 이낙연 국무총리는 “기적의 드라마처럼 전개된 대한민국의 지난 수출 역사에는 월드옥타가 늘 함께했다”면서, “대한민국은 월드옥타 선후배 여러분께 큰 신세를 지고 있다”고 감사의 말을 전했다. 또한 폐회식 행사에서는 김동연 부총리가 자리에 참석해 월드옥타의 높아진 위상을 다시 한 번 확인할 수 있었다. 이밖에도 만찬 자리에서는 김무성·송영길·나경원 의원 등이 참석해 건배 제의를 했고, 박노환 연합뉴스 사장과 김정훈 국회 해외동포무역경제포럼 회장 등도 개회식 축사로 함께했다.

월드옥타는 ‘차세대 리더스 컨퍼런스’, ‘청년 일자리 창출 세미나’, ‘해외 취업 컨설팅 상담회’ 등을 대회 주요 프로그램으로 진행하며 차세대 창업 및 고용 절벽 상황의 국내 청년 취업을 지원하는 데 초점을 맞추었다. 특히 글로벌 취업에 관심 있는 국내 청년들을 위한 해외 취업 컨설팅 상담회에서는 한국 지역대학연합 8개 대학 학생 57명이 8개 지역 한인 경제인 대표 34명과 상담 자리를 통해 해외진출 기회를 모색했다.

이에 더해 차세대무역스쿨 출신의 재외동포 차세대와 국내 청년인력을 대상으로 한 ‘차세대 라이징스타 프로젝트’가 쇼케이스 규모를 더욱 확대해 개최됐다. 특히 이날 국내외 청년들의 창업을 실질적으로 지원하기 위한 ‘차세대



2017. 제22차 세계한인경제인대회 개막식에서 축사하는 이낙연 국무총리

창업기금위원회’가 새롭게 발족했다. 월드옥타 회장을 비롯한 집행부가 2억 원을 기부했고, 이를 종잣돈으로 월드옥타 회원들을 대상으로 한 창업기금 모금이 본격 진행됐다.

이외에 중소기업의 해외진출을 돕기 위한 프로그램으로는 중소기업과 회원 간 ‘글로벌 교류협력 수출상담회’가 선을 보였으며, 수출상담회를 통해 59개 중소기업이 275건, 약 1,000만 달러에 달하는 실제 계약체결 성과를 거두었다. 2010년대의 세계한인경제인대회는 월드옥타라는 글로벌 경제공동체에 대한 한인 경제인들의 소속감을 심어주고, 모국 경제에의 기여를 통해 재외 동포의 자긍심을 높이는 역할을 했다.

#### 세계한인경제인대회 대회별 참가자 현황

구분	개최지	참가 규모	참가자 수
1996년	한국 서울특별시	-	-
1997년	미국 뉴욕	27개국 38개 지회	520여 명
1998년	한국 서울특별시	30개국 41개 지회	473명
1999년	미국 시카고	27개국 31개 지회	450여 명
2000년	한국 서울특별시	25개국 42개 지회	334명
2001년	미국 LA	33개국 39개 지회	500여 명
2002년	한국 서울특별시	26개국 23개 지회	500여 명
2003년	캐나다 토론토	27개국 23개 지회	500여 명
2004년	한국 제주특별자치도	24개국 33개 지회	579명
2005년	멕시코 멕시코시티	14개국 29개 지회	350여 명
2006년	한국 부산광역시	49개국 89개 지회	650명
2007년	호주 시드니	26개국 69개 지회	500여 명
2008년	한국 경상남도 포항시	57개국 104개 지회	563명
2009년	한국 서울특별시	60개국 88개 지회	722명
2010년	한국 경기도 수원시	40개국 80개 지회	993명
2011년	말레이시아 쿠알라룸푸르	35개국 64개 지회	720명
2012년	한국 경상북도 경주시	44개국 82개 지회	918명
2013년	인도네시아 발리	30개국 64개 지회	643명
2014년	한국 전라남도 여주시	43개국 90개 지회	706명
2015년	싱가포르 싱가포르	33개국 77개 지회	551명
2016년	한국 강원도 정선군	38개국 88개 지회	582명
2017년	한국 서울특별시	43개국 100개 지회	755명
2018년	한국 경상남도 창원시	52개국 109개 지회	1,161명
2019년	미국 라스베이거스	33개국 81개 지회	766명



## 02\_ 지역경제를 살리는 월드옥타 네트워크, 세계대표자대회

### 제13차 세계대표자대회, 창원 / 2011

세계 각국에서 활동하는 한인 경제인들의 대축제, 세계대표자대회 및 수출상담회는 월드옥타의 행사 중에서도 지역경제에 가장 큰 기여를 해온 중요한 프로그램이다. 2011년에는 제13차 세계대표자대회 및 수출상담회가 4월 19일부터 3박 4일 일정으로 창원컨벤션센터에서 개최됐다. 대회는 월드옥타가 창립 30주년을 맞이한 해에 우리나라 산업 발전을 이끌어온 대표적인 공업도시 창원에서 열려 더욱 특별했다. 세계 35개국 69개 지회 830명의 한인 경제인과 국내 중소기업 등 총 1,000여 명이 참여했다.

대회 장소인 창원컨벤션센터에는 192개 지역 중소기업들의 개별 홍보부스가 마련되었으며, 한인 경제인 800여 명이 참석해 이들 기업과 수출상담을 벌였다. 상담회에서는 756건의 비즈니스 미팅이 진행됐고, 2억 5,000만 달러 규모의 상담이 이루어져 68건 2,400만 달러 계약이 추진되는 등 월드옥타 회원과 국내 중소기업 모두에게 소중한 비즈니스 기회가 될 수 있었다.

### 제14차 세계대표자대회, 평창 / 2012

2012년 제14차 세계대표자대회 및 수출상담회 장소는 ‘2018 동계올림픽’이 열리는 평창으로 결정되었다. 대회는 강원도와 경제 시너지 효과를 창출하고 평창올림픽을 세계에 홍보하는 것을 목표로 했다. 개막식은 4월 25일 “세일, 세일, 세일, 옥타”의 합성이 메아리치는 가운데 평창 알펜시아리조트에서 열렸다.

강원도는 인구가 155만 명 정도로 다른 광역 지방자치단체에 비해 적은 편이다. 이에 따라 강원도는 지역경제 발전을 위한 수출 드라이브정책을 가동하고 있었으며, 때마침 월드옥타가 평창에서 세계대표자대회 수출상담회를 열게 됐다. 수출상담회에는 116개 지역 중소기업들이 참여했고 36개국 70개 지회에서 405명의 한인 경제인과 만남을 가졌다. 수출상담회를 통해 상담



2011. 제13차 세계대표자대회(창원)



2013. 제15차 세계대표자대회 및 수출상담회 (부산)



2012. 제14차 세계대표자대회(평창)

211건과 상담액 약 4,200만 달러, 계약 7건과 계약액 약 410만 달러의 성과를 올렸으며, 48개의 도내기업과 월드옥타 회원이 MOU를 체결했다. 이외에 월드옥타도 같은 해 강원도와 업무협약을 체결해 전 회원이 평창올림픽 홍보대사로 활동에 앞장섰다.

### 제15차 세계대표자대회, 부산 / 2013

제15차 세계대표자대회 및 수출상담회는 2013년 4월 16일 전라북도 부안 대명리조트에서 개최됐다. 대회에는 월드옥타 35개국 71개 지회 412명의 한인 경제인과 전라북도 내 83개 중소기업이 참여했다. 당초 300여 명 정도의 참석이 예상됐으나, 한인 경제인 100여 명이 추가로 참가 의지를 밝히면서 400여 명 규모로 확대됐다.

전라북도는 식품산업의 육성으로 한류문화를 수출하고 새만금경제자유구역을 통해 동북아 중심 지역으로 우뚝 선다는 비전을 한인 경제인들에게 소개했고, 월드옥타 회원들은 전라북도민의 염원이 담긴 새만금을 홍보하고 도내 우수 중소기업들이 세계시장에 진출할 수 있도록 컨설팅 지원에 적극 나설 것을 약속했다. 수출상담회에서는 상담 55건과 상담액 1,080만 달러, 계약 4건 계약액 12만 달러를 기록하는 등 지역경제에 생산유발 효과를 창출했다. 특히 2008년부터 대회를 통해 수출상담회를 지속해온 월드옥타는 2013년 상담 규모가 총 1조 1,000억 원을 넘어섰으며, 이 가운데 총 1,702억 원의 실제 계약이 이루어져 국내 중소기업 1,000억 원 수출을 견인한 것으로 나타났다.

### 제16차 세계대표자대회, 제주 / 2014

2014년 제16차 세계대표자대회 및 수출상담회는 2004년 세계한인경제인 대회를 치른 지 10년 만에 월드옥타 회원들이 다시 제주를 찾은 대회였다. 제주특별자치도 서귀포시 중문동의 제주국제컨벤션센터에서 4월 22일 개막한 행사에는 38개국 82개 지회 535명의 월드옥타 회원들이 참가했다.

제16차 세계대표자대회는 행사를 앞두고 일어난 세월호 여객선 침몰사고로

인해 희생자들을 애도하는 가운데 엄숙하게 진행됐다. 월드옥타는 세월호 희생자를 위한 묵념으로 개회식을 시작했고, 만찬 후 진행되는 2부 행사도 개최하지 않기로 했다. 대회기간 동안 대회 참가자들이 성금을 모아 세월호 피해자 가족을 위해 전달하기도 했다.

대회에서는 지역적 제한으로 인해 해외시장 진출에도 어려움을 겪고 있던 제주도 내 중소기업들의 현지시장 진출을 지원하는 한편, ‘회원사 취업 설명회’를 개최하여 도내 청년들의 해외취업을 돕는 등 지역자치단체의 경제현안 해결에도 힘을 보탤다. 행사가 차분하게 진행된 중에도 수출상담회 결과 지역업체 70개사가 참가해서 124건의 미팅에 약 270만 달러의 상담 실적을 거두었고, 제주도 내 중소기업 51개사가 글로벌시장에 진출하게 됐다. 또한 해외취업 상담회를 통해 구직을 원하는 제주도 청년인력 14명이 월드옥타 회원사 취업에 성공했다.

**제17차 세계대표자대회, 구미 / 2015**

2015년 4월 21일 개막한 제17차 세계대표자대회 및 수출상담회는 37개국 78개 지회에서 월드옥타 회원 430여 명이 경북 구미를 찾았다. 첨단 산업도시로 변모하고 있는 구미는 글로벌 시장에서의 한계 돌파를 위해 1년 전부터 대회 유치에 정성을 들였으며, 다른 지방자치단체들과의 치열한 경쟁을 뚫고 세계대표자대회와 수출상담회를 개최하는 데 성공했다.

수출상담회에는 지역 중소기업 57개 업체가 참여해 상담 171건과 상담액 약 1억 1,800만 달러, 계약액 약 16만 달러를 기록했다. 또한 구미에서 외국기업이 채용상담회를 여는 일은 흔치 않은 경우였으나, 월드옥타가 해외취업 상담회를 개최해 지역 청년들에게 취업 기회를 넓혀주었다. 취업상담을 통해 해외취업 희망자 20여 명 가운데 6명이 서류 검토와 일대일 면접을 거쳐 회원사 기업에 취업 예정자로 결정됐다.



2014. 제16차 세계대표자대회 해외취업상담회(제주)



2015. 제17차 세계대표자대회(구미)

**제18차 세계대표자대회, 울산 / 2016**

2016년 4월 22일부터 울산에서 열린 제18차 세계대표자대회 및 수출상담회는 역대 최대 수준의 상담 실적을 기록하는 등 기대 이상의 성과를 올렸다. 월드옥타 회원 42개국 59개 지회 524명, 울산광역시 중소기업 86개사가 참여한 수출상담회에서 상담액이 약 2,600만 달러에 달하는 것으로 집계돼 수출상담회 사상 최고 실적을 돌파했다. 현장에서는 760건의 비즈니스 상담이 이루어져 총 100만 달러의 계약 체결에 성공했다. 월드옥타 본부 사무국은 사전매칭(463건)을 통해 적극적인 21명의 바이어에 대해 상담테이블을 배정하는 등 지역업체와의 상담주선에 집중하도록 함으로써 성과를 극대화하는 데 일조했다.

**제19차 세계대표자대회, 고양 / 2017**

월드옥타가 2016년 글로벌비즈니스센터를 열면서 제2의 도약을 선언한 경기도 고양시 킨텍스. 이곳 제1전시장에서 2017년 4월 26일 제19차 세계대표자대회 및 수출상담회가 개최됐다. 월드옥타 회원 44개국 92개 지회 524명이 참여한 가운데 대규모 대회가 열리면서 이 시기 국내 정치의 불확실성 속에서도 우리 경제가 돌파구를 모색하는 추진력이 돼주었다.

국내 54개사가 함께한 수출상담회에서는 한국산업기술진흥원, 전국 테크노파크와 손잡고 진행한 쇼케이스가 주목을 받았다. 국내 중소기업의 지역특화 우수제품 100여 점을 전문 쇼호스트의 진행으로 홍보했고, 월드옥타 회원이 즉석에서 바이오피를 작성하는 ‘수출친구맺기’가 이루어졌다. 쇼케이스 운영 속에 상담 313건과 상담액 537만 달러, 계약추진 9건과 계약추진액 85만 달러의 실적을 창출했다.

특히 대한민국의 수출 증진을 위한 ‘글로벌 마케터’가 제19차 세계대표자대회에서 탄생했다. 대회 개회식에서 전 세계 91개 지회 소속 회원 648명의 글로벌 마케터 발대식이 열렸고, 월드옥타는 상시 수출 지원 조직인 글로벌 마케터들을 활용해 국내 중소기업들을 위한 다양한 수출 지원사업을 전개해 나갈 수 있게 됐다.



2017. 제19차 세계대표자대회(고양)

세계대표자대회 대회별 참가자 현황

구분	개최지	참가 규모	참가자 수
1999년	경기도 성남시	13개국 17개 지회	48명
2000년	경상북도 경주시	17개국 18개 지회	60여 명
2001년	강원도 평창군	15개국 21개 지회	72명
2002년	경기도 여주시/ 서울특별시	15개국 36개 지회	92명
2003년	경기도 수원시	14개국 25개 지회	100여 명
2004년	전라남도 여주시	17개국 31개 지회	123명
2005년	대전광역시	19개국 31개 지회	122명
2006년	대구광역시	25개국 52개 지회	350명
2007년	경기도 포천시	26개국 55개 지회	346명
2008년	경기도 이천시	23개국 56개 지회	500여 명
2009년	광주광역시	40개국 79개 지회	650명
2010년	대전광역시	62개국 121개 지회	621명
2011년	경상남도 창원시	35개국 76개 지회	930명
2012년	강원도 평창군	36개국 70개 지회	405명
2013년	전라북도 부안군	35개국 71개 지회	412명
2014년	제주특별자치도	38개국 82개 지회	535명
2015년	경상북도 구미시	37개국 78개 지회	430명
2016년	울산광역시	42개국 59개 지회	524명
2017년	경기도 고양시	44개국 92개 지회	524명
2018년	제주특별자치도	49개국 97개 지회	970명
2019년	강원도 정선군	56개국 111개 지회	964명

03\_ 대륙별 지역경제인대회

개최

월드옥타는 2007년부터 각 대륙별로 지역활성화대회를 개최해왔다. 지역활성화대회는 매년 대륙별로 2~3개 지역을 선정해 대회가 지역별로 진행됐다. 지역활성화대회가 정착되면서 월드옥타는 2010년부터 대회의 명칭을 지역경제인대회로 바꿔 개최하기 시작했다.

2011년 지역경제인대회는 대양주경제인대회(시드니)와 중남미경제인대회(부에노스아이레스)가 개최됐다. 이 중 3월 호주에서 열린 대양주경제인대회는 2010년 첫 개최에 이어 한·호주 수교 50주년과 월드옥타 창립 30주년을 기념해 시드니에서 두 번째 대회가 개최됐다. 7월에 아르헨티나 부에노스아이레스에서 열린 중남미경제인대회는 월드옥타 출범 이래 첫 개최라는 의미가 있었다. 우리나라와는 지구촌 반대쪽에 위치한 탓에 접근성이 떨어



2012. 중국경제인대회



2012. 중남미지역경제인대회



2015. 유럽경제인대회



2016. 미주경제인대회

지는 어려움과 방문에 따르는 비용 문제 등에도 불구하고 30년 만에 대회를 개최한 것은 신흥경제국으로 부상하는 중남미 지역 경제인들의 성장을 확인시킨 쾌거이기도 했다.

2012년 지역경제인대회는 중국경제인대회(천진), 중남미경제인대회(브라질 이과수) 등이 개최됐다. 6월에 천진에서 개최된 중국경제인대회는 한·중 FTA 시대를 맞이해 세계 경제를 이끌어가는 중국시장에서 조선족 기업인들의 활동과 성장을 살필 수 있었다. 브라질에서 7월 개최된 중남미경제인대회는 오랜 시간 비행기를 타야하는 등 경비 부담을 무릅쓰고 전년도보다 두 배나 많은 200여 명의 회원들이 참석해 월드옥타에 대한 한인 경제인들의 애정과 관심을 확인할 수 있었다. 대회를 통해 사업 기회가 풍부한 중남미 경제에 대한 이해와 비즈니스 가능성을 모색하는 기회가 됐다.

2013년 지역경제인대회는 대양주경제인대회(시드니)가 10월에, 남아프리카 경제인대회(요하네스버그)가 11월에 개최됐다. 이 중 남아프리카경제인대회는 지구촌 마지막 성장엔진으로 불리는 아프리카 대륙에서 한인 경제인들이 처음으로 모였다. '마지막 기회의 땅'이라는 주제로 아프리카 최대 경제 규모를 자랑하는 남아프리카공화국 요하네스버그에서 대회가 열려 14개국 재외 동포 100여 명이 참석했으며, 지역과의 네트워크 구축을 통해 향후 한인 경제인들이 아프리카에서 사업을 펼칠 경우 관문으로 활용할 수 있는 초석을 마련했다.

2014년에는 북미주경제인대회(뉴저지)와 중국경제인대회(대련)가 개최됐다. 미국 뉴저지주에서 7월에 가진 북미주경제인대회에는 미국시장에서 한국상품들이 중국상품으로 대체되고 있는 상황에 대처하기 위해 전 세계 400여 명의 한인 경제인이 모였다. 중국 대련에서 9월에 열린 중국경제인대회에서는 월드옥타 회원 280여 명이 참석하는 등 북한시장에 대한 관심이 늘어나는 가운데, 행사 기간 중 북한의 대외경제투자협력위원회, 원산개발총회사 등 투자 유치 담당자가 설명회를 열기도 했다.

2015년 지역경제인대회는 9월 북미주경제인대회(뉴욕), 11월 유럽경제인

대회(파리) 등이 개최됐으며, 이 중 북미경제인대회는 뉴욕에서 240여 명이 참가한 가운데 쿠바와 남미 진출을 탐색해보는 새로운 비즈니스 창출 기회가 됐다. 유럽경제인대회는 프랑스에서는 처음으로 열려 유럽에서 활동하는 회원들이 파리에 모여 정보를 교환했다. 행사는 프랑스 투자청장이 참석해 한인 경제인들의 프랑스 투자를 요청하는 등, 미국과 중국뿐 아니라 유럽에서도 시장진출의 가능성이 열려 있음을 확인시키며 유럽 지역 각 지회에 활기를 불어넣었다.

2016년에는 미주경제인대회(LA), 중국경제인대회(연태)가 7월과 9월에 각각 개막했다. LA에서 미주경제인대회가 열린 것은 2009년 이후 7년 만이었으며 월드옥타 회원 170여 명이 참가했다. 특히 수출 부진을 겪고 있는 한국 중소기업에 미국시장 개척의 작은 계기라도 마련해주기 위해 한국제품 전시와 수출상담회를 병행했다. 중국경제인대회는 중국 내 34개 지회에서 활동하는 회원 등 200여 명이 참가해 사드(THAAD) 문제로 한·중 양국의 무역환경이 좋지 않은 상황에서 비즈니스 창출 기회를 모색했으며, 강원테크노파크가 월드옥타의 도움으로 강원도 기업들의 중국시장 진출을 위한 기업설명회를 가질 수 있었다.

2017년에는 2월 중동·아프리카경제인대회(두바이), 7월 미주경제인대회(워싱턴D.C.) 등이 개최됐다. 이 가운데 두바이에서 열린 중동·아프리카경제인대회의 경우 중동과 아프리카를 통합한 제1회 대회가 처음으로 치러졌다. 중동·아프리카 지역에서 한인 무역을 선도하는 월드옥타 29개 지회 171명이 한자리에 모여 이란 경제제재 해제 이슈와 중동·아프리카 지역시장 정보 등을 서로 공유했다.

지역경제인대회 개최 현황

개최기간	개최지역
2007.02.03.-05.	말레이시아 쿠알라룸푸르
2007.05.15.-16.	미국 뉴욕
2007.08.14.	독일 함부르크
2007.08.27.-30.	중국 연길
2007.08.28.	중국 연길
2008.01.29.-31.	미국 LA
2008.03.28.-29.	일본 후쿠오카
2008.04.08.-10.	말레이시아 쿠알라룸푸르
2008.05.14.-15.	미국 뉴욕
2008.06.04.-06.	중국 이우
2008.06.11.-12.	네덜란드 암스테르담
2008.08.25.-26.	미국 뉴욕
2009.02.27.-03.01.	인도네시아 자카르타
2009.07.02.-04.	영국 런던
2009.09.24.-26.	미국 LA
2010.03.05.-07.	호주 멜버른
2010.03.08.-10.	말레이시아 쿠알라룸푸르
2010.04.18.-20.	일본 도쿄
2010.07.01.-03.	그리스 아테네
2010.08.20.-22.	미국 애틀랜타
2010.10.13.-15.	중국 상해
2011.03.03.-05.	호주 시드니
2011.07.15.-17.	아르헨티나 부에노스아이레스
2012.06.15.-17.	중국 천진
2012.07.12.-15.	브라질 이과수
2013.10.18.-20.	호주 시드니
2013.11.22.-24.	남아프리카공화국 요하네스버그
2014.07.10.-12.	미국 뉴저지
2014.09.19.-21.	중국 대련
2015.09.18.-20.	미국 뉴욕
2015.11.12.-14.	프랑스 파리
2016.07.06.-08.	미국 LA
2016.09.23.-25.	중국 연태
2017.02.18.-20.	아랍에미리트 두바이
2017.07.07.-09.	미국 워싱턴D.C.
2018.10.17.-20.	중국 북경
2018.07.16.-18.	헝가리 부다페스트
2018.06.24.-26.	이집트 카이로
2019.07.17.-19.	키르기스스탄 비슈케크
2019.09.01.-03.	남아프리카공화국 요하네스버그

# 한인 무역인에서 차세대 경제인으로서의 전환기

## 03

### 01\_ 핵심사업으로 부상한 차세대무역스쿨

#### 차세대 10만 명 양성을 목표로

월드옥타는 2000년대 들어 차세대 한인 경제인을 양성하는 데 심혈을 기울여왔다. 현지 언어에 능통하고 각국의 시장을 빠르게 개척할 수 있는 잠재력을 가진 재외동포 차세대를 지원함으로써 세계시장에서 한국상품의 판매를 촉진할 수 있기 때문이었다. 무엇보다 한민족 경제 네트워크를 지속적으로 유지 발전시키기 위해서는 다음에 오는 세대(The Next Generation)를 적기에 육성하는 것이 반드시 요구됐다.

월드옥타의 대표적인 차세대 육성 프로그램은 ‘21세기 한민족 경제사관생도 육성’의 기치 아래 지식경제부의 후원을 받으며 2003년부터 진행해온 ‘차세대무역스쿨’이다. 뉴욕지회에서 처음 시작돼 주요 지회들로 확산됐고, 이 시기 이르면 월드옥타가 가장 중점을 두어 추진하는 핵심사업으로 비중이 커졌다. 차세대무역스쿨은 10만 명의 차세대 한인 경제인을 양성하는 것을 중장기 목표로 교육을 진행했는데, 여기서 10만 명이란 목표는 울곡의 십만 양병설에서 착안했다. 울곡이 10만의 군사를 길러 왜적의 침략에 대비하려

했던 것처럼, 월드옥타도 10만 명의 차세대를 키워 국경 없는 세계경제 전쟁에 대처할 수 있도록 지원하는 것이다.

차세대무역스쿨은 ‘해외현지교육’과 ‘모국방문교육’ 프로그램이 대표적으로 운영됐다. 이 중 해외현지교육은 2003년 뉴욕지회 차세대무역스쿨 수료생 40명이 처음 배출된 후 현지 사회에서 관심이 높아지면서 각 지회에서 중요한 행사로 진행됐다. 해외현지교육은 월드옥타 지회가 설치된 전 세계 도시 중 단독개최가 가능한 약 20여 개 도시에서 매년 6월부터 8월 사이에 개최됐다. 무역스쿨에 참가한 교육생들은 명사 강연, 전문가 교육, 분임토의 등을 통해 전문지식을 습득하고 차세대끼리의 네트워크를 구축하는 기회를 가졌다. 모국방문교육도 해외현지교육과 같은 해인 2003년부터 개최되기 시작했다. 월드옥타 본부 사무국이 해외현지교육을 수료한 차세대 중 우수 교육생들을 매년 10월 경 국내 초청해 무역실무, 한민족 정체성교육, 체험학습(병영체험) 등을 정규 과정으로 진행했다.

### 수료생 1만 명 돌파

2011년 차세대무역스쿨 해외현지교육은 중국, 남미, 호주 등 12개국 25개 지회에서 참여한 가운데 1,553명을 대상으로 진행됐다. 특히 2011년에는 지회 단독으로 개최되던 흐름에서 벗어나 대륙별 통합무역스쿨이 여러 지역에서 개최됐다.

이 중 눈에 띄는 곳은 7월 중국에서 열린 중국 발해만 차세대무역스쿨로, 같은 해에는 중국 북경·천진·대련·연태·청도·심양·단둥·위해 등 총 8개 지회가 공동주최한 발해만 통합무역스쿨이 실시됐다. 그동안 인근 지역의 한두 개 지회가 공동으로 교육을 진행하는 경우는 있었지만, 발해만 지역처럼 8개 지회가 한꺼번에 참여한 것은 이것이 처음이었다. 발해만의 크고 작은 지회들에서 청년들이 고속버스·비행기·선박 등을 이용해 총 250여 명이나 교육에 참석, 단일 차세대무역스쿨로는 역대 최대 수료인원을 배출하며 전 세계 지회들의 시선을 모았다. 한편 남미 지역은 단일 지회 규모가 크지 않

아서 1회 때부터 아르헨티나, 파라과이, 우루과이 등 3개 지회가 통합교육을 실시하기 시작했다. 2010년 브라질이 함께 동참한 데 이어, 2011년에는 칠레 지회까지 참가하며 통합 차세대무역스쿨 개최를 선도했다.

대륙별 통합무역스쿨이 시행되면서 차세대들이 한정된 지역을 넘어 상호교류하게 돼 네트워크의 반경이 크게 넓어졌다. 참가자 수가 많아지면서 차세대무역스쿨 강의 수준도 더욱 높아졌고, 다양한 참가자들을 위해 프로그램 보완이 이루어지는 등 교육이 한층 충실해지는 효과가 있었다.

2011년의 차세대무역스쿨 모국방문교육은 7월 5일부터 일주일간 부산 동서대학교에서 진행됐다. 중국·호주·미국·남아프리카공화국 등 29개국 55개 지회에서 선발된 재외동포 차세대 119명이 교육에 참석했다. 이 교육의 특징은 참석 범위를 넓혀 국내 청년들도 함께 교육받을 수 있도록 한 것이었다. 차세대뿐만 아니라 국내 대학생 20여 명이 자리를 함께했다. 세계시장에서 활동할 글로벌 인재를 양성하는 것이 차세대무역스쿨의 목적이므로, 월드옥타는 국내 학생들도 이에 참여해 차세대 청년들 간에 교류가 이루어지는 것이 중요하다고 보았다. 교육생들은 무역실무를 비롯해 글로벌 CEO 특강, 국제경제 동향 세미나, 한민족 정체성교육, 조별 창업계획서 발표 등의 프로그램을 이수했다.

2011년 월드옥타 차세대무역스쿨은 2003년 첫 개최된 이래 모국방문교육까지 총 수료생이 1만 명을 달성하는 대 기록을 수립했다. 그동안 월드옥타 차세대무역스쿨이 배출한 차세대들은 중소기업 해외시장개척요원, KOTRA 시장조사원, 한국제품 수입유통 등 관련 분야의 현업에 근무하면서 우리나라 수출 증진을 위해 힘을 보탰다.

### 차세대무역스쿨 10주년

2012년 해외현지교육은 6월부터 9개국 26개 지회에서 재외동포 청년 1,447명을 대상으로 진행됐다. 이 중 우수한 성적으로 교육을 수료한 참가자를 국내로 초청해 제10기 모국방문교육이 실시됐다. 모국방문교육은 경주 동국

대학교 일원에서 7월 4일부터 개최됐으며, 24개국에 거주하는 50개 지회의 동포 청년과 국내 대학생 등 총 135명이 한민족이라는 이름 아래 하나가 됐다. 이들은 10개 조로 편성돼 일주일간 교육을 받고 분임토의를 통해 글로벌 시장 공략을 위한 공동창업계획을 발표하는 경험을 했다.

한편 차세대무역스쿨 모국방문교육 10주년을 기념하여 월드옥타는 차세대 무역스쿨 수료생 1만 명에 대한 데이터베이스 구축작업에 착수, 이듬해 완료했다.

**도전 프로그램을 도입하다**

2013년 해외현지교육은 단순교육을 넘어서 실제사업으로 이어지도록 차세대에 기회를 부여했다. 차세대무역스쿨 참가자들 대부분이 현지 청년기업인 이거나 창업준비생인 것을 고려한 결정이었다. 이에 따라 교육 내용이 기존 무역이론과 실무강의 중심의 프로그램 대신 국내 중소기업의 해외시장 진출을 돕는 ‘차세대 도전 프로그램’으로 개편됐다.

월드옥타는 우선 교육생 선정 단계부터 적극적인 의지가 있는 참가자를 중심으로 선발했다. 해외현지교육 참가 희망자들로부터 국내 중소기업의 유망 아



2013. 차세대무역스쿨 모국방문교육



2012. 차세대무역스쿨 모국방문교육

이템을 현지시장에 진출시키기 위한 사업계획서를 받아 사전평가를 거쳐 교육 참가자를 선발했다. 해외현지교육 과정도 이들 참가자를 사업 아이템별로 조직하여 현지시장 진출을 위한 공통사업계획서를 작성하도록 했다. 전 세계 11개국 30개 도시에서 총 1,528명을 대상으로 해외현지교육이 실시됐고, 23개국 51개 도시 110명이 우수 수료생으로 선정돼 모국방문교육에 참가했다. 2013년 모국방문교육은 7월 경기도 양평 KOBACO연수원에서 일주일간 진행됐다. 월드옥타는 처음으로 차세대 110명과 국내 중소기업이 팀을 이뤄 실전과제를 수행하는 도전 프로그램을 실시했다. 차세대에게 창업 노하우를 전수하기 위해 대륙별 멘토 7명이 모국을 찾아 함께했다. 모국방문교육은 팀별 해외수출전략 또는 창업계획 과제를 발표한 후 우수한 내용에 대해서는 해당 아이템을 보유한 중소기업이 참여한 가운데 현지사업까지 가능하도록 윈스톱 창업교육을 실시했다. 특히 월드옥타와 성남시가 손잡고 도전사업을 펼치며 성남시 벤처기업과 모국방문교육에 참가한 차세대들을 연계했다. 차세대들은 성남시 벤처기업들의 제품을 해외에서 판매하는 계획을 토론했고, 결과를 월드옥타와 성남시에 제시하는 과제를 수행했다. 차세대들에게는 사업계획서를 토대로 교육 수료 후 현지시장 개척에 나설 기회가 주어졌다.

**프로젝트 중심의 커리큘럼 구성**

월드옥타는 차세대무역스쿨을 출범시킨 후 많은 예산을 투입해 교육에 열정을 쏟아왔고 그동안 교육을 수료한 무역사관생도만 1만 명이 넘어서지만,

이 가운데 일부만이 활발하게 활동하고 있는 것이 현실이었다. 월드옥타는 많은 수료생들을 배출하는 것도 중요하지만 사후관리가 더욱 절실하다는 현장의 목소리를 적극 반영하기 시작했다. 지금까지의 차세대무역스쿨이 양적 성장을 추구해왔다면, 이제는 질적인 성장을 기할 때였다.

월드옥타는 차세대무역스쿨이 실제사업으로 연결될 수 있도록 사후관리 프로그램을 강화하기로 했다. 2013년 첫 도입한 차세대 도전 프로그램을 2014년부터 차세대무역스쿨 공통교육 과정으로 도입해 교육을 내실화했다. 실제 창업 후 직면할 만한 문제 해결 위주의 프로젝트 강좌를 개설했고, 강의도 투자자들 앞에서 차세대들이 창업 아이디어 프레젠테이션을 수행하고 진단을 받는 방식으로 진행됐다. 2014년 해외현지교육은 미국·일본·중국·호주 등 13개국 35개 지회에서 총 1,764명의 차세대가 참가한 가운데 개최돼 23개국 54개 도시 차세대 84명이 국내 교육에 참가 자격을 얻었다.

제12기 모국방문교육은 7월 경기도 양평 KOBACO연수원에서 실시됐고, 대륙별 차세대 멘토 5명이 참여해 차세대에게 무역 및 창업 노하우를 전수했다. 2014년 모국방문교육도 차세대를 해당 지역전문가로 육성하는 차세대 도전 프로그램이 진행됐다. 도전 프로그램으로는 차세대가 주재원으로 중소기업의 판로를 개척하거나 창업 후 현지의 지사 역할을 하는 사업 모델이 적용됐다. 성남산업진흥재단의 관내 44개 중소기업이 모국방문교육에 동참했으며, 교육 수료 후 연수생들이 이들 기업의 제품을 들고 모국으로 돌아가 창업의 꿈을 이룰 수 있도록 함께 머리를 맞댔다.

**글로벌 파트너십(GP) 프로젝트**

2015년 월드옥타는 차세대무역스쿨을 가급적 대륙별 통합 차세대무역스쿨로 공동개최하도록 적극 권장에 나섰다. 그 결과 아세안 지역(필리핀 마닐라지회 주최)에서도 처음으로 통합무역스쿨이 열리는 등 대륙별 통합 차세대무역스쿨 개최가 예년보다 확산됐다. 해외현지교육은 호주의 브리즈번을 비롯한 16개 도시에서 개별 지회 단위로, 브라질의 상파울루 등 7개 도시에



2014. 차세대무역스쿨 모국방문교육

**Tip | 차세대무역스쿨 수료자를 위한 두 가지 사업**

**01 차세대 글로벌 비즈니스 드림사업**

2015년 월드옥타는 차세대를 위한 신규사업으로 '차세대 글로벌 비즈니스 드림사업'을 추진했다. 차세대들에게는 실전 무역 경험과 사업 기회를 제공하고, 국내 기업들을 위해서는 글로벌 시장진출이 실현될 수 있도록 설계된 사업이었다. 차세대 글로벌 비즈니스 드림사업은 사업자 등록을 완료한 국내 초보기업을 대상으로 차세대를 연결시켜 멘토링 서비스(현지시장 개척, 마케팅 지원)를 지원하도록 했다. 즉, 세계시장에 도전하는 국내 내수기업에 차세대무역스쿨 수료생 중 마케팅 종사자를 연계시켜 현지 글로벌 창업이나 현지 상품화를 지원했다. 또한 글로벌 파트너십 프로그램의 우수팀을 글로벌 비즈니스 드림사업에도 참여시켜 현지 기업화를 위한 창업이나 지사 설립 등을 지원하도록 함으로써 글로벌 파트너십 프로그램의 성과를 극대화할 수 있도록 했다. 2015년 첫 해 국내 내수기업 40개사와 현지 차세대 파트너 40명이 사업에 참여하였으며, 중소기업과 차세대 간 진출 희망 지역을 상호매칭시켜 기업의 현지진출을 지원했다. 사업 수행 결과 기업 입장에서는 언어의 장벽 없이 현지 파트너를 통해 새로운 시장에 대한 가능성을 타진할 수 있었으며, 현지 시장에서의 수출 절차를 경험해 볼 수 있었다. 이 사업은 시범 실시된 후 2016년부터 월드옥타 '수출새싹기업 지원사업'으로 이어졌다.

**02 차세대들의 네트워크,**

**글로벌 차세대 리더스 컨퍼런스**

차세대무역스쿨 수료생 사후관리의 일환으로 월드옥타는 2015년부터 '차세대 리더스 컨퍼런스'를 개최했다. 차세대 리더스 컨퍼런스는 기존 차세대무역스쿨 수료생과 신규 수료생들을 한자리에 모아 비즈니스 서밋 개최를 통해 네트워크를 강화하는 프로그램이었다.

2015년에는 차세대무역스쿨 대륙별 해외현지교육을 개최하는 4개국 5개 지회와 연계하여 총 355명이 참가한 가운데 지역별 차세대 리더스 컨퍼런스를 첫 진행했다. 이후 2016년 5개 대륙, 5개 지회에서 개최돼 295명이 참가했다. 2017년에는 4개국 대륙별 4개 도시 45개 지회에서 82명이 참가하여 차세대 리더스 컨퍼런스를 개최했다.

차세대 리더스 컨퍼런스를 통해 차세대들은 지회와 지회 간 네트워크 결속력을 다지고 비즈니스 파트너십을 형성할 수 있었으며, 차세대들 간 역량과 시스템을 교류하는 기회를 가짐으로써 스스로 성장할 수 있는 동기 부여의 역할을 했다.



2015. 차세대무역스쿨 해외현지교육(태국) (에틀란타)



2015. 차세대무역스쿨 모국방문교육

서는 대륙별 지역별 통합방식으로 3월부터 개최됐다.

모국방문교육은 메르스 사태로 일정이 연기돼 10월 성남시 분당 새마을운동 중앙연수원에서 진행됐다. 모국방문교육에는 해외현지교육 수료생 11개국 2개 지회 1,493명 중 23개국 49개 도시의 차세대 111명이 참가했다.

차세대무역스쿨이 몇 해 전부터 관리와 지원 시스템에 역점을 두는 등 혁신의 바람이 불면서 2015년 모국방문교육은 기본교육 외에 글로벌 파트너십(GP : Global Partnership) 프로그램이 새롭게 도입되었다. 2013년부터 운영된 도전 프로그램이 2015년부터 차세대와 국내 수출 희망기업을 연결시키는 글로벌 파트너십 프로젝트로 변경됐다.

글로벌 파트너십 프로젝트는 교육생이 관심있는 기업을 선택하여 해당 기업을 대상으로 해외 마케터, 현지 창업, 지사 설립(대리점) 등의 활동목표를 정하면 목표가 유사한 교육생들이 그룹을 이룬 후 사업실행계획서를 작성해 프레젠테이션에 나섰다. 2015년에는 성남시 중소기업 21개사를 대상으로 프로젝트가 수행돼 우수팀에게는 창업이나 지사 설립 등을 지원했다. 이로써 차세대무역스쿨이 차세대 한인 경제인을 육성하는 보다 전문적인 시스템으로 자리매김하기 시작했다.

### 월드옥타만의 고유한 프로그램이 되다

2016년 차세대무역스쿨 해외현지교육은 통합무역스쿨 개최 지역이 9개국 13개 지회로 크게 늘어났다. 이외에 단독개최 5개국 7개 지회 등을 통해 해외 현지교육 수료생 총 1,705명을 배출했다. 캐나다 밴쿠버 차세대무역스쿨은 토론토·몬트리올·앨버타 등 캐나다 전 지역에서 100여 명의 한인 차세대들이 참가한 첫 통합대회가 열렸다. 특히 미주 지역에서는 LA지회와 뉴욕지회 등의 경우 자체적으로 차세대무역스쿨을 개최해온 전통이 있으나, 2016년에는 북미에서 처음으로 LA지회·샌프란시스코지회·덴버지회가 통합무역스쿨을 개최했고, 미동부에서도 뉴욕·워싱턴·뉴저지·보스턴·애틀랜타·시카고 등 9개 지회가 통합무역스쿨을 개최하는 새 이정표를 만들었다.

한편 2016년 차세대무역스쿨은 글로벌 파트너십(GP) 프로그램이 수출 마케터 양성 과정으로 좀 더 세분화·전문화되었다. 이에 따라 2016년 3월부터 각국 지회에서 열리는 해외현지교육이 ‘창업팀’과 ‘마케터팀’으로 나뉘어 진행됐다. 창업팀은 강의를 듣고 창업 및 지사 개설 제안서 등을 작성했고, 마케터팀은 교육을 받고 마케팅 수익창출 제안서를 작성한 후 평가를 받았다. 7월 2일부터 수원 아주대학교 고양캠퍼스에서 진행된 모국방문교육은 25개국 49개 지회 95명의 차세대 경영인들과 창업에 관심 있는 국내 대학생 등 163명이 모여 글로벌 창업 및 마케팅 판로를 모색했다. 글로벌 파트너십 프로그램 참여기업으로는 아주대학교 가족기업 11개사가 함께했다.

통합무역스쿨과 글로벌 파트너십 프로그램 등 지속적인 변화와 발전을 모색해



2016. 차세대무역스쿨 모국방문교육



2017. 차세대무역스쿨 모국방문교육

오면서, 이 시기 차세대무역스쿨은 지역 행사로서의 의미를 넘어 월드옥타만의 정체성을 가진 고유한 프로그램으로 자리매김하는 모습을 보였다.

### 차세대무역스쿨 수료생 2만 명 돌파

초기 단독개최를 원칙으로 진행되던 해외현지교육은 이제 지역별 통합개최를 기본원칙으로 실시됐다. 2017년에는 통합개최 9개국 15개 지회, 단독개최 3개국 7개 지회 등을 통해 총 12개국 22개 지회 1,554명의 수료생을 배출했다. 이어 10월 25일부터 경기도 고양시 삼성화재 글로벌캠퍼스에서 열린 모국방문교육에는 전 세계 28개국 60개 지회에서 차세대 170명이 참가했으며, 국내 참가자로 8개 대학의 재학생 28명이 글로벌 창업을 꿈꾸며 입교했다. 차세대와 국내 대학생 등을 대상으로 실무경험을 제공할 수 있는 글로벌 파트너십 프로그램이 진행돼, 국내외 청년들이 팀별 창업 아이템을 설정하고 제품이 글로벌시장에 상륙할 수 있는 마케팅전략을 수립하는 시간을 집중적으로 가졌다.

한편 2003년 39명의 제1회 수료생 배출을 시작으로 2017년까지 차세대무역스쿨은 수료생 2만 명 돌파의 기록 수립과 함께 21세기 한민족 경제 사관학교라는 명칭으로 불리기 시작했다.

## 02\_ 차세대 글로벌 창업 지원사업

### 차세대 창업경진대회 개최

월드옥타는 2011년 7월 창업을 희망하는 국내외 청장년들을 대상으로 제1회 글로벌 협동창업경진대회를 개최했다. 국내 청년실업 해소를 위한 방안으로 월드옥타가 성장잠재력이 풍부한 차세대 무역경제인의 발굴에 나선 것이었다. 월드옥타가 주최하고 지식경제부, KOTRA가 후원한 협동창업경진대회의 공식 명칭은 ‘G20세대 글로벌 협동창업경진대회’였다.

협동창업경진대회의 근본 취지는 글로벌 협업으로 취업난을 극복하는 데



2011.07. 제1회 글로벌 협동창업경진대회



있었다. 따라서 글로벌 협동창업의 조건은 1인 창업이나 내수시장에 국한되어서는 안 되며, 기술개발, 목표시장, 자금조달 등 어느 한 부분은 반드시 국내외 상호협력이 전제되어야 했다. 국내 및 재외동포 청년 간 G20세대의 인적 네트워크를 기반으로 한 창업 프로그램은 처음이었다. 그래서일까. 월드옥타 지회와 유관기관 및 국내 대학교를 통해 협동창업경진대회 지원자를 모집한 결과 185명(국내 88명, 해외 97명 등)의 지원자들이 몰릴 정도로 호응이 높았다.

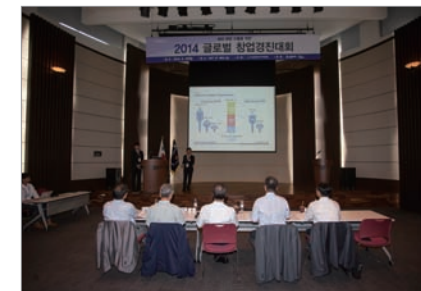
2011년 9월 창업계획서 심사를 거쳐 이 중 국내 16팀, 국외 14팀 등 총 30팀이 선정됐다. 이들을 대상으로 국내외 참가자를 매칭해 10개 협동창업팀을 최종 선발팀으로 구성하고 본격적인 공동창업 아이템 준비에 돌입했다. 총 10개 팀 중 최종 입상자를 가리는 경합은 11월 18일 경기도 용인시 퓨처리더십센터에서 열렸고, 이날 수상작으로 선정된 협동창업팀에게는 실제 창업에 이를 수 있도록 월드옥타가 컨설팅과 기술지도 등을 지원하면서 첫 대회를 성공적으로 마무리했다.

2012년 제2회 협동창업경진대회에는 국내 23개, 국외 7개의 30개 팀 92명이 예선에 참가했다. 제2회 대회에서는 교수와 CEO로 구성된 자문위원단이 1명씩 멘토로 배정돼 자문을 했으며, 국내 7개, 국외 3개의 총 10개팀 32명이 본선에 진출해 자문위원단의 도움을 받아 최종 프레젠테이션을 준비했다. 2012년 9월 글로벌 협동창업경진대회 결선을 실시한 결과 대상, 최우수상, 우수상 등의 수상팀이 가려졌다.

2013년 제3회 글로벌창업경진대회는 예선에서 국내 60개 팀, 해외 8개 팀 등이 많은 지원자들이 참가를 신청했다. 제1회 우승자가 런던에서 한류문화 코디네이팅 기업으로 유럽시장에 진출한 데 이어, 제2회 우승자도 글로벌 사회적 기업으로 시장을 확대해나가는 등 대회가 대회 성과를 보이면서 글로벌창업경진대회는 불과 두 차례 개최 만에 청년들에게 창업에 이르는 지름길로 부각됐다. 제3회 대회는 서류심사를 거쳐 총 30개 팀이 예선 경쟁을 펼쳤고, 이 중 10개 팀이 본선에 진출해 서울 염곡동의 KOTRA 신사옥에서 최종 경합을 벌였다. 본선 수상팀에게는 상금 지급과 함께 10월 월드옥타



2013. 글로벌창업경진대회



2014. 글로벌창업경진대회

가 주최한 세계한인경제인대회에서 해외투자설명회를 개최할 기회가 주어졌으며, 투자 유치를 받아 창업자금을 마련할 기회를 얻었다.

2014년 제4회 글로벌 창업경진대회에서는 국내 10개, 국외 8개 등 18개 팀이 참가해 이 중 10개 팀이 본선에 올랐고, 이후 5개 팀을 선발해 시상했다. 수상팀에게는 10월 여수에서 열리는 세계한인경제인대회 기간 창업 아이템 투자 설명회에 참여할 수 있는 특전이 제공됐으며, 월드옥타 회원의 투자 유치를 통해 창업과 해외시장 개척 등의 지원이 이루어졌다.

### 차세대 라이징스타 프로젝트

2015년 월드옥타는 글로벌창업경진대회를 정비해 ‘옥타 라이징스타(OKTA Rising Star)’ 프로젝트로 새롭게 선보였다. 차세대무역스쿨이 실질적인 글로벌 창업 프로젝트로 연계되도록 프로그램을 개편했다. 전 세계 지회 차세대 무역스쿨을 거쳐 본선에 진출한 3개 팀에게는 투자유치 설명회 자리에서 팀별 15분의 창업계획서 발표시간이 주어졌으며, 최우수팀에게는 투자유치를 받아 글로벌 창업의 기회로 이어지도록 했다.

2015년 대회에서는 세계 23개 도시의 해외현지교육 수료자 가운데 참신한 아이디어를 낸 22개 팀이 옥타 라이징스타 예선에 참가했으며, 과제물(창



2015. 글로벌창업경진대회 옥타 라이징스타 프로그램

업계획서) 발표를 통해 3개 팀이 선발됐다. 이들은 10월 싱가포르에서 열린 제20회 세계한인경제인대회에 초청돼 월드옥타 회원들 앞에서 다시 한번 창업을 위한 프레젠테이션(투자유치 설명회)을 하고 심사위원들과 질의응답을 가졌다. 그 결과 2015년 첫해에는 최종우승팀이 200만 달러가 넘는 투자 의향서를 현장에서 받아낸 것을 포함해 총 3개 팀이 250만 달러의 창업자금 투자의향서를 받았다.

2016년에는 ‘옥타 라이징스타’라는 명칭을 ‘차세대 라이징스타’로 변경해 프로젝트가 진행됐으며, 11개국 13개 도시에서 총 30개 팀이 참가했다. 예선을 통해 창업팀 3개 팀과 마케팅 2개 팀 등 총 5개 팀이 본선 진출을 확정지었다. 본선에서는 팀별 발표 진행을 통해 최우수상 팀이 결정됐으며, 이들은 강원도 정선에서 열리는 세계한인경제인대회 투자유치설명회 참여 자격을 얻었다. 이후 10월 제21회 세계한인경제인대회가 열리는 강원도 정선 하이원리조트 컨벤션홀에서 차세대 라이징스타 투자유치 설명회가 진행돼 창업의 기회를 얻은 최우수상 팀과 투자유치 협약서(MOU)가 작성되며 행사가 마무리됐다. 특히 2016년에는 청년 취업과 창업을 돕는 월드옥타 글로벌비즈니스센터가 킨텍스에 문을 열면서, 최우수상 팀이 국내 창업을 추진할 경우 입주 혜택까지 제공받을 수 있었다.

2017년에는 차세대와 국내 청년들의 창업 의지를 촉진하고 실질적인 창업을 실현하기 위해 차세대창업기금위원회를 발족했다. 그동안 진행된 차세대 라이징스타 프로젝트 모니터링 결과, 제1·2기 라이징스타 대회에서 수상팀이 투자의향서를 받기는 했지만 최종 창업지원금 지원의 결실까지 이어지지 못한 것으로 나타났다. 월드옥타는 보다 현실적인 대안으로 2017년에는 창업기금을 모아서 차세대 라이징스타에게 직접 투자를 하기로 결정했고, 박기출 회장을 비롯한 집행부가 1억 6,000만원의 기부를 단행했다. 이를 기반으로 창업기금운영위원회를 발족하고, 본격적으로 라이징스타 발굴과 지원을 위한 업무에 착수했다.

2017년 차세대 라이징스타 프로젝트는 서울 워커히호텔에서 개최된 제22차



2016. 차세대 라이징스타

**Tip | MIT 부트캠프를 휩쓴 패거**

2016년 월드옥타는 세계 최고의 공과대학 중 하나인 미국 매사추세츠공대(MIT)가 시행하는 글로벌 창업 프로그램인 MIT 부트캠프(MIT Global Entrepreneurship Bootcamp)를 공동개최했다. MIT 부트캠프는 전 세계 30개국에서 50명의 참가자를 선발해 6일간 스타트업에 관련된 체계적 프로그램을 제공하는 단기 속성 스타트업 교육 및 액셀레이팅 프로그램이다. 월드옥타는 차세대무역스쿨 수료생을 대상으로 MIT 부트캠프 참가자를 선발해서 아들에게 참가비 전액을 지원했다. 드디어 2016년 3월 한국(경기도 성남시 판교 창업캠퍼스)에서 열린 MIT 부트캠프는 사전신청자만 800명이 넘는 가운데 35개국 70여 명에게 참가 자격이 주어졌으며, 월드옥타는 차세대회원 중 6명이 합격하는 성과를 냈다. 특히 캠프기간 중 전 세계 34개국 70여 명의 청년 창업가들과 월드옥타의 차세대가 팀별 창업아이템 프리젠테이션 경합을 벌여 월드옥타 차세대팀이 최종 1, 2, 4위를 차지하는 등 상위권을 휩쓰는 패거리를 기록했다. 월드옥타의 선배 세대들이 심시일반 호주머니를 털어서 시작한 차세대무역스쿨이 이 정도까지 성장했다는 것을 확인하는 순간이었다.

세계한인경제인대회 프로그램 중 하나로 진행됐다. 월드옥타 차세대회원들과 8개 대학 학생 등으로 이루어진 16개 팀 300여 명이 예선에 참가해 5개 팀이 선정됐으며, 대규모 차세대 라이징스타 쇼케이스가 준비된 가운데 창업발표회가 무대 위에서 펼쳐졌다. 심사는 현장투표와 차세대창업기금위원회 투표를 합산하는 방식으로 이루어져 우수 아이템을 선보인 3개 팀이 최종 선정됐다. 이후 투자금액에 대한 논의를 거쳐 11월 1일 차세대 라이징스타 창업발표회 1위부터 3위 팀을 대상으로 투자약정서가 체결됐다.

**03\_ 청년실업 해소를 위한 글로벌 해외취업 지원**

**정부 해외인턴십 프로젝트 수행**

전 세계 월드옥타 지회(해외 한인기업)와 연결하면 청년 일자리가 나올 수 있다. 이러한 믿음으로 월드옥타는 2007년부터 국내 청년들을 위한 해외취업 연수사업(해외인턴십)을 수행해왔다. 해외인턴십은 세계 곳곳에 재외동포 네트워크로 포진한 월드옥타 회원사를 대상으로 채용 희망기업을 지속적으로 발굴하면서 국내 청년인력을 회원사가 채용하도록 하는 프로젝트였다. 일반적으로 해외취업 연수는 일회성으로 그치는 경우가 많지만, 월드옥타의 해외인턴십 프로젝트는 협회 회원사를 대상으로 하므로 인턴교육뿐 아니라 그 경험을 살려 해외취업으로까지 연결될 가능성이 크다는 것이 장점이었다. 월드옥타는 장기적으로 1만 명을 해외로 내보내는 것을 목표로 해외인턴십 프로젝트를 추진해 2011년까지 총 260여 명의 해외인턴 채용 성과를 거둘 수 있었다.

특히 2012년 월드옥타는 정부해외인턴사업 시행기관으로 선정되면서 한국 산업인력공단의 위탁을 받아 사업의 본격적인 시동을 걸었다. 해외인턴 지원자 첫 모집 결과 상반기 82명 모집에 197명이 지원을 했고, 하반기 20명 추가모집에서는 450명이 넘는 지원자가 몰려 22대 1의 높은 경쟁률을 보였다. 첫해에는 인턴 파견을 요청한 회원사를 대상으로 총 100명의 청년들을



2012. 해외인턴 취업설명회

선발해 3개월간 인턴사원으로 파견했다. 이후 인턴십 진행 과정에서 8명이 직원으로 채용됐으며, 현지 인턴십 완료 후 국내에서 10명이 추가로 취업에 성공해 총 18명이 취업문을 통과했다.

해외인턴십 프로젝트가 국내 청년 구직자들로부터 큰 인기를 모으면서 월드옥타는 2013년 인턴십 모집 규모를 150명으로 확대했다. 그런데도 2013년 상반기 86명 모집에 600명이 넘는 국내 청년구직자들이 지원하면서 2012년 첫 시행 당시의 197명을 훌쩍 넘어섰고, 하반기에도 64명의 인턴을 선발하는데 585명이나 지원하며 9대 1의 치열한 경쟁이 이어졌다. 한 해 동안 해외취업 지원사업을 통해 6개국에 12명이 취업하는 실적을 달성했다.

2014년 해외인턴십은 프로그램 시행 3년째를 맞아 취업률을 보다 높이는 데 중점을 두고 실시됐다. 월드옥타는 특히 저소득층과 취업취약계층에 기회를 주고자 스펙을 파괴했고 전체 선발자 중 30%의 인원을 저소득층 및 취업취약계층으로 우선 선발했다. 2014년 해외인턴 파견사업은 총 96개사에 총 80명의 인턴을 최종 선발해 3개월씩 순차적으로 파견했다. 총 80명을 선발하는 인턴 모집에 610명이 지원해 7.6대 1의 여전한 높은 경쟁률을 보였다. 취업자 수는 상반기 11명, 하반기 13명 등 총 25명을 기록했다. 월드옥타는 2012년부터 2014년까지 340명을 해외로 파견해 인턴으로 일할 수 있도록 지원했고, 총 73명의 모국 청년을 해외에 취업시켰다.

2015년 해외인턴사업은 총 60개사에 총 80명의 인턴을 파견했고, 이 중 25명이 희망국가에서 현지기업 취업에 성공했다.

월드옥타는 그동안 해외인턴십 파견자의 약 30%가 실제 취업으로 연결되는 등 뛰어난 성과를 보이며, 같은 해 타 기관의 해외인턴사업 운영기관으로도 참여하게 됐다. 2015년 10월 재외동포재단 주최 '세계한상대회'의 연계사업으로 신설된 한상(韓商)기업 해외인턴사업에서 월드옥타는 세계 각국의 한상기업에 인턴 17명을 파견하여 청년실업률을 해소하는 데 힘을 보탰다. 이러한 공로를 인정받아 월드옥타가 2015년 고용노동부 '해외인턴 우수기관'에 선정됐다.



2013. 해외인턴 지원자 모집

### 해외취업 상담회 개최

해외인턴십 외에도 월드옥타는 2014년부터 신규사업으로 청년인력 해외취업 상담회를 개최했다. 정부와 KOTRA 후원으로 10월 더케이서울호텔에서 취업상담회를 진행한 결과, 월드옥타 회원 21개국 41개 도시 83개사와 713명의 구직희망자가 참가하여 25개 회원 기업에 44명을 취업시킬 수 있었다.

월드옥타는 2015년 국가예산 감축으로 인해 해외인턴십이 국고 지원을 받지 못하게 되면서 대체사업으로 해외취업 상담회를 진행했다. 국내의 인재를 해외에 취업시키는 일은 월드옥타 자체 예산을 들여서라도 계속해서 수행한다는 것이 월드옥타의 의지였다. 특히 월드옥타는 유관기관 및 지방자치단체와 협력해 지방에 있는 청년들에게도 골고루 해외취업의 기회를 제공하려 노력했다. 이에 따라 2015년 11월 울산광역시에서 청년인력 해외취업 상담회가 개최됐고, 22명의 지역청년이 현지취업의 뜻을 이룰 수 있었다.

월드옥타는 2016년 4월에도 울산에서 회원기업들과 해외취업 상담회를 개최해, 취업을 원하는 울산시의 우수 인력에 해외취업의 기회를 제공했다. 6개국 8개 도시 14개 회원사가 구인기업으로 나섰고, 구직자 167명과 1·2차 면접을 거쳐 6개국 9개사에서 18명의 구직자가 매칭됐으며, 이 중 최종적으로 2명의 구직자가 취업이 확정됐다.



2014.10. 청년인력 해외취업 상담회



2017.10.  
한국지역대학연합 소속 8개 대학과  
업무협약 체결

2017년 10월에는 월드옥타와 한국지역대학연합 소속 8개 대학이 서울 그랜드 워커히호텔에서 글로벌 인재양성을 위한 업무협약(MOU)을 체결한 데 이어, 제22차 세계한인경제인대회 프로그램의 하나로 국내 대학들과 파트너십을 이뤄 해외취업 상담회를 개최했다. 미주, 남미, 대양주, 아세안, 중동·아프리카, 유럽, 중국, 일본 등 8개 지역에서 온 한인 경제인 34명이 해외진출을 희망하는 국내 대학생 61명과 상담을 진행해 취업 기회를 제공했다. 월드옥타는 해외취업 상담회를 처음 개최한 2014년부터 2017년까지 약 4년 동안 100여 명의 청년 구직자에게 취업의 기쁨을 안겨주었다.

## 중소기업에 수출길을 열어준다

# 04

### 01\_ 현지 마케팅에서 수출 계약까지, 글로벌 마케팅사업

#### 재외동포 해외시장개척사업

월드옥타는 2007년부터 중소기업청과 공동으로 차세대 재외동포들을 활용해 ‘해외시장개척사업’을 추진해왔으며 2009년부터 이를 단독사업으로 수행했다. 해외시장개척사업은 해외에 지사를 둘 수 없는 중소기업을 위해 해외 청년 인력을 마케팅요원으로 활용하는 프로그램이다. 현지 언어·문화·지리 등에 정통한 해외 청년인력을 해외시장개척요원으로 활용함으로써 국내 중소기업이 직접 해외에 지사를 열 경우 소요되는 시간과 비용을 절약할 수 있었다.

해외시장개척사업은 해외시장 진출을 원하는 국내 중소기업이 선정되면 해당 지역별로 시장개척요원을 매칭시킨 후 현지에 파견해 3개월간 시장개척활동을 펼쳤다. 현지 마케팅 활동비를 월드옥타가 보조하기 때문에 중소기업은 비용 부담이 없으며 해외시장개척요원이 계약을 성사시켰을 때에만 일정 성과급을 지불하면 됐다.

2011년에는 월드옥타의 해외시장개척사업이 지식경제부와 KOTRA의 후원을 받게 된 가운데 의욕적으로 추진됐다. 사업에 참여할 25개의 중소기업이



2009. 해외시장개척사업 추진

모집됐고, 미국·브라질·호주·중국 등 11개국 15개 지역에서 재외동포 무역인 25명이 해외시장개척요원으로 선발됐다. 월드옥타는 선발된 해외시장개척요원들을 대상으로 6월 경기도 용인연수원에서 연수를 진행했다. 연수 교육에는 국내외 CEO들이 참석해 글로벌 마케팅 성공사례를 전수하고 강연을 펼쳤다. 2011년 해외시장개척사업은 현장에서 10만 달러의 계약을 성사시키는 첫 기록을 만들어냈다.

해외시장개척사업을 단독사업으로 진행하기 시작한 2009년부터 2011년까지 월드옥타는 총 73개 중소기업과 73명의 해외시장개척요원을 매칭해 17개국에서 1,100만 달러 상당의 수출계약 성과를 올리며 국내 중소기업 수출 실적 1,000만 달러 달성을 견인할 수 있었다.

2012년에는 수출을 원하는 중소기업 30개 업체를 대상으로 14개국 18개 지회 30명의 재외동포 청년들이 해외시장개척요원으로 5개월간 현지활동을 진행하여 상담 226건과 상담액 1,700만 달러, 계약 12건과 계약액 46만 달러의 실적을 거두었다. 2013년에는 사업 대상을 확대해 국내 중소기업 37개사에 참여 기회를 제공했으며, 시장개척요원의 활동기간도 5개월에서 8개월로 연장했다. 16개국 37명의 해외시장개척요원이 5월부터 해외 현지에 배치돼 마케팅활동을 펼친 결과 상담 229건과 상담액 약 1,000만 달러, 수출계약 12건과 수출액 325만 달러의 성과를 기록했다.

### 월드옥타의 글로벌 마케팅사업

2014년 월드옥타의 해외시장개척사업은 글로벌 마케팅사업이란 명칭으로 새롭게 옷을 갈아입었다. 2014년부터 월드옥타와 KOTRA가 사업을 공동 실시하면서 ‘해외 한인 글로벌 마케팅사업’으로 이름을 바꿔 신기업을 모집했다. 글로벌 마케팅사업은 해외 한인 경제인이 국내 중소기업을 대신해 시장조사에서 계약 체결까지 해외지사 역할을 수행하는 사업이었다.

월드옥타는 2014년 중소기업 참가 기준을 대폭 완화해 500개사를 대상으로 글로벌 마케팅사업을 실시했고, 한인 경제인 활동기간도 8개월에서 9개월로 늘렸다. 한인 경제인은 월드옥타 회원을 비롯한 KOTRA 현지무역관의 추천으로 선정되도록 하면서 인원도 100명 이상으로 충원했다. 이와 함께 KOTRA 현지 무역관이 한인 경제인의 글로벌 마케팅활동을 지원하도록 운영 시스템을 보완했다. 현지 마케팅 비용과 국내교육에 따른 왕복항공료, 교육비 등의 비용 일체는 월드옥타와 KOTRA가 지원했다. 사업 참여 중소기업은 수출 계약이 체결될 경우 한인 경제인에게 성과보수를 지불했다.

월드옥타가 2014년 2월 기업을 모집한 결과 전년도 35개사의 10배가 넘는 국내 413개 중소기업이 참여하며 성황을 이루었다. 해외마케터 모집에서도 한인 경제인 100명 모집에 197명이나 신청을 했다. 이를 통해 글로벌 마케팅요원 48개국 94명과 국내 중소기업 224개사의 최종 참여가 확정됐다. 해외마케터들은 2014년 3월부터 국내 중소기업 224개사를 대상으로 글로벌 마케팅활동을 펼치며 9개월 동안 45건 622만 달러의 성공적인 수출계약



2014.03. 글로벌 마케팅사업 국내교육



2014.03. 해외마케터 선서식

실적을 달성했다.

2015년에는 월드옥타가 선제적으로 지방 중소기업의 발굴에 나서면서 지방 자치단체로는 부산광역시가 처음으로 중소기업 글로벌 마케팅요원 지원 사업에 참여했다. 월드옥타가 부산광역시의 사업 위탁을 받아 16개국 17대 도시에서 활동하는 한인 경제인 20명을 해외마케터로 선정해 부산광역시 중소기업 36개사의 수출활동을 지원했다. 7월에는 부산에서 현장미팅이 개최됐으며, 글로벌 마케팅 상담 162건과 상담액 92만 달러, 계약 48건과 계약액 22만 달러의 성과를 기록했다.

2016년 글로벌 마케팅사업은 부산광역시와 진주시를 대상으로 사업이 진행됐다. 이 중 부산광역시는 2016년도 예산을 100% 증액해 월드옥타와 사업을 계속 이어갔다. 부산 지역 32개 기업이 글로벌 마케팅사업에 참여해, 월드옥타 해외마케터 30명이 21개국 25개 도시에서 4월부터 9개월간 활동을 벌였다. 글로벌 마케팅 진행 결과 상담 85건과 상담액 480만 달러, 계약 29건과 계약액 150만 달러의 성과를 추가했다.

진주시와 전년도에 무역사절단 시범사업을 통해 광저우·호치민·마닐라 등에서 수출상담회를 진행한 바 있는 월드옥타는 2016년 4월 진주시에서 글로벌 마케팅사업을 통해 다시 한번 손을 맞잡았다. 진주시 중소기업 17개 업체를 대상으로 12개국 15개 도시에서 온 15명의 해외마케터들이 5월부터 7개월간 활동을 진행해 상담 45건과 상담액 500만 달러, 계약 2건과 계약액 약 1만 5,000달러의 실적을 창출했다.

### 해외지사화사업으로 통합 수행

글로벌 마케팅사업은 2017년부터 범정부 차원의 해외지사화사업으로 수행되기 시작했다. KOTRA(해외지사화사업), 중소벤처기업진흥공단(해외민간 네트워크), 월드옥타(글로벌 마케팅사업) 등 3개 기관이 각각 진행하던 사업을 산업통상자원부가 2017년 해외지사화사업으로 통합한 데 따른 변화였다. 산업통상자원부가 주관하고 월드옥타·KOTRA·중소기업진흥공단이 공동

수행하는 해외지사화사업은 재외동포가 국내 중소기업의 해외지사 역할을 대행한다는 점에서 글로벌 마케팅사업과 동일했다. 다만 해외진출 초기단계의 기초 마케팅은 월드옥타가, 수출 성약단계는 KOTRA가, 국내 중소기업 현지화는 중소기업진흥공단이 지원하는 단계별 협력을 통해 국내 중소기업의 요구를 반영한 수출지원 서비스를 제공하게 됐다.

2017년 해외지사화사업은 국내 중소기업 1,000개사가 지원한 가운데 5월부터 진행됐으며, 월드옥타는 48개국 76개 지회 370명의 해외마케터가 참여해 상담 229건과 상담액 950만 달러, 계약 116건과 계약액 약 210만 달러의 수출을 달성했다.

특히 월드옥타는 2017년 해외지사화사업을 수행하면서 중소기업 수출을 상시 지원하는 전문가 조직인 글로벌 마케터를 출범시켰다. 그동안은 회원들이 개별적으로 해외마케터가 되어 중소기업을 지원해왔으나, 월드옥타가 이를 조직적으로 정비해 수출전문 그룹인 ‘월드옥타 글로벌 마케터’로 탄생시켰다. 월드옥타는 4월 경기도 고양시 킨텍스 제1전시장에서 개최된 제19차 세계대표자대회에서 전 세계 91개 지회 소속 회원 648명의 글로벌 마케터 출범식을 거행했다. 이들은 이후 2박 3일간의 교육을 마치고 월드옥타의 글로벌 마케터로 정식 위촉됐다.

월드옥타 글로벌 마케터는 모국 중소기업이 수출판로를 개척하고 해외시장에 성공적으로 안착할 수 있도록 밀착 지원하는 대한민국 유일의 수출 전문 네트워크 플랫폼으로서, 수출친구맺기사업, 수출새싹기업 지원사업, 해외지사화사업 등 월드옥타의 다양한 중소기업 지원 프로젝트에 투입돼 조직적으로 활동했다. 글로벌 마케터의 구축으로 월드옥타는 더욱 강한 비즈니스 단체로 거듭났다.

한편 해외지사화사업의 일환으로 월드옥타가 2개 지방자치단체와 진행하는 별도의 수출 지원사업도 지속적으로 전개됐다. 2017년의 울산광역시 중소기업 수출 마케팅 지원사업으로는 지역 중소기업 22개사가 참가한 가운데 17명의 글로벌 마케터가 12개국 17개 도시에서 7개월간 활동을 펼쳐 상담 17건

과 상담액 약 11만 달러, 계약 6건과 계약액 약 230만 달러의 성과를 기록했다. 또한 부산광역시 중소기업 14개사를 대상으로 10개국 11개 도시 11명의 해외마케터가 6월부터 6개월간 글로벌 마케팅을 펼쳐 상담 61건과 상담액 70만 달러, 계약액 3,300달러의 활동 실적을 보였다.

1980년대에는 모국상품구매사절단으로, 1990년대에는 해외 한인 바이어로, 2000년대 들어서는 해외시장개척단으로 수출 증진에 일조해온 월드옥타. 2010년대 후반에는 글로벌 마케팅사업에 이어 해외지사화사업으로 한층 진화한 사업을 선보이며 대한민국 중소기업의 글로벌 시장 무역 파트너로서 더욱 든든한 토대 구축과 함께 깊은 신뢰를 심었다.

## 02\_ 현지시장 진출을 위한 컨설팅, 수출친구맺기사업

월드옥타는 2016년 한국산업기술진흥원, 테크노파크와 업무협약을 체결하고 ‘수출친구맺기’ 사업을 추진했다. 월드옥타와 업무협약을 체결한 한국산업기술진흥원은 산업기술의 이전과 사업화를 추진하는 산업기술진흥 국가기관이며, 테크노파크는 전국 18개 시·도에 위치한 산업기술단지로 지역산업 육성의 거점기관 역할을 하고 있다.

수출친구맺기는 월드옥타 회원 1인당 국내 중소기업 1개사를 친구로 맺는 사업이다. 월드옥타 회원사와 우수 중소기업을 연결해 결연서를 교환하고 단순 비즈니스 파트너 이상의 협력 관계로 발전할 수 있도록 유도하는 것이 사업의 주요 내용이다. 월드옥타는 국내 중소기업과의 매칭을 통한 기존 수출 지원사업이 일회성으로 끝나는 경우가 많아 아쉽다는 지적에 따라 이 사업을 기획했다.

월드옥타는 글로벌 네트워크라는 장점을 기반으로 한인 경제인 Pool을 제공하고, 테크노파크는 수출친구맺기를 원하는 수출유망기업을 발굴하며, 한국산업기술진흥원이 해외시장 개척에 나서는 중소기업의 지속적인 지원과 사후관리를 맡았다. 이 같은 유관기관 간 체계적인 협력체제는 중소기업 수출



2016.04. 수출친구맺기 업무협약 체결

지원의 새로운 패러다임을 만들었다는 호평을 받았다.

2016년 4월 MOU 체결에 이어 서울 양재동 더케이호텔 2층 가야금홀에서 ‘수출친구맺기’ 프로그램이 처음으로 마련됐으며, 상품별 16그룹으로 나뉜 수출컨설팅이 이루어졌다. 7월에는 미주 지역 수출상담회가 개최돼 월드옥타 LA지회에서 국내 중소기업 31개사를 대상으로 143건의 상담을 통해 수출친구맺기 8건의 성과가 있었다. 뉴욕지회도 32개 중소기업을 대상으로 185건의 상담이 이루어져 MOU 3건이 체결되었다.

같은 해 10월 강원도 정선에서는 제21차 세계한인경제인대회와 연계한 수출친구맺기 행사가 개최돼 이미 친구 결연이 맺어진 국내 중소기업을 포함해 월드옥타 회원 등 총 160여 명이 참가했다. 월드옥타는 강원테크노파크와 8월부터 도내 수출희망기업의 해외시장 진출방안을 모색하며 수출친구맺기 매칭 준비를 마쳤고, 심도 있는 상담이 가능하도록 교류 시간을 제공했다. 제품 상담을 벌인 결과 지역 기업 45개사가 새로운 친구관계를 맺었다.

2016년 월드옥타의 수출친구맺기 상담회에는 472개 중소기업과 월드옥타 회원 274명이 참여해 총 1,227건(당해 사업목표 대비 245% 달성)을 매칭했고, 840건의 수출친구맺기가 성사됐다. 이와 함께 월드옥타가 구축한 수출친구맺기 사이트를 통해 월드옥타 회원 373명과 지역기업 661개사가 가입했

다.(수출친구맺기 등의 중소기업 지원사업으로 2016년 월드옥타는 총 수출 상담 약 590만 달러, 총 수출계약 약 1만 2,000달러의 실적을 만들어냈다.)

2016년 수출친구맺기사업을 진행한 결과 친구 결연을 맺어도 국내외에 각자 떨어져 거주하는 탓에 수출친구 간 실제적인 만남이 쉽지 않은 것으로 확인됐다. 이에 월드옥타는 2017년부터 ‘글로벌 비즈니스 페스티벌(GBF)’을 새롭게 도입했다. 월드옥타의 각종 국내외 행사가 개최될 때 월드옥타 회원과 매칭된 중소기업을 초청해 현지 컨설팅 시간을 갖게 하는 글로벌 비즈니스 페스티벌 행사를 함께 진행했다.

2017년 월드옥타 수출친구맺기사업은 국내 중소기업 962개사, 월드옥타 회원 752명이 참여해 총 2,340건을 매칭했다. 이를 기반으로 수출상담 639건 약 8,300만 달러, 수출계약 134건 약 5,000만 달러의 성과가 창출됐다. 수출친구맺기 2,340건 중에는 약 60% 이상이 다양한 소통(SNS, 이메일, 유무선통화, 국내외 방문 등)을 통해 지속적으로 유지되고 있는 것으로 나타났다(월 1회 이상 기준).

수출친구맺기는 2016년 4월 시작된 이후 2017년까지 총 1,720건의 수출친구가 탄생했으며, 이는 목표치인 500건보다 두 배 이상을 초과 달성한 성과였다. 특히 이를 기반으로 총 1,500만 달러의 수출계약 체결이라는 성과가 새롭게 만들어졌다. 해외 경험이 풍부한 한인 경제인이 현지 친구가 되어 수출



2017.04. 수출친구맺기 교류회

시장 공략의 노하우를 알려주는 수출친구맺기 지원사업은 대한민국의 수출 경쟁력이 예년과 같지 않은 어려운 상황에서 국내 중소기업들을 위한 견인차 역할을 했다.

### 03\_ 첫 수출 만들기 프로젝트, 수출새싹기업 지원사업

수출친구맺기사업과 함께 월드옥타는 2016년 수출새싹기업 지원사업에도 착수했다. 산업통상자원부와 지자체 지원을 받아서 진행되는 수출새싹기업 지원사업은 가능성 있는 수출초보기업(수출액 소비재 10만 달러 이하, 산업재 30만 달러 이하)을 발굴해 수출기업화하는 수출친구맺기사업의 파생 사업이다.

전국의 테크노파크 지역 내 수출 의지가 있는 기업들 중 우수제품을 생산하는 기업을 선정해 지원하는 것은 수출친구맺기와 유사하지만, 수출 판로를 개척할 때 반드시 수출컨소시엄을 구성해야 한다는 점에서 차별화된 방식의 수출 지원사업이었다. 이는 수출컨소시엄을 구성함으로써 해외진출 과정에서의 시행착오를 최소화할 수 있도록 한 것이다. 또 다른 차이점은 지역별 주력사업이 지정돼있는 것으로, 수출새싹기업 광역시·도에서 주력산업으로 육성하는 연관 기업들이 참여했고 월드옥타는 지역 특색에 맞게 이들 기업을 지원했다. 이외에 수출새싹기업 지원사업은 첫 수출에 성공하기까지만 지원이 이루어졌다.

수출새싹기업 지원사업은 2016년 시행 첫해 수출초보기업 71개, 월드옥타 회원 44명이 참여해 71개의 컨소시엄이 구성되었다. 선정된 기업에는 1,500만 원 이내의 지원금이 제공됐으며, 사업기간 내 시장조사에서 제품 테스트와 바이어 미팅, 계약 체결까지 수출 실적 달성을 위한 집중적인 지원활동이 진행됐다.

2017년 수출새싹기업 지원사업은 전국 테크노파크와 함께 총 75개 컨소시엄을 구성하여 사업을 수행했다. 전남테크노파크와 전남특화산업 수출새싹



기업 11개사를 선정하고 협약식을 가졌으며, 수출새싹기업으로 선정된 기업은 수출활동에 필요한 멘토링과 정보 제공 등의 지원을 받을 수 있었다. 또한 월드옥타 독일 프랑크푸르트지회와 부산테크노파크가 수출 지원에 관한 공동업무협약을 체결했고, 부산 롯데호텔에서 부산 지역 수출새싹기업 지원 사업 수출상담회를 진행했다. 수출상담회 결과 베트남·중국 등으로 수출에 성공하며 수출초보기업들이 첫 실적을 만들어냈다.

2017년 월드옥타의 수출새싹기업 지원사업은 국내 중소기업 79개사를 대상으로 22개국 49명의 월드옥타 회원이 참여해 698건의 수출상담이 진행됐고, 42건의 MOU를 체결했으며, 총 65건 280만 달러의 수출계약을 추진했다. 이러한 정량적 성과 외에도 수출초보기업들은 월드옥타의 수많은 인프라와 네트워크의 지원을 받아 해외시장 진출에 필요한 노하우를 습득할 수 있었다.

#### 04\_중소·벤처기업

##### 글로벌 기술사업화 지원

그동안 월드옥타가 수행해온 주요 사업이 제품과 인력을 해외로 진출시키는 것이었다면, 2017년에는 기술 수출까지 지원하면서 사업의 외연이 한 차원 확장됐다. 이른바 국내외 중소기업과 벤처기업들을 위한 기술이전 및 기술사업화 지원 프로젝트였다. 이 사업을 위해 월드옥타는 2017년 6월에는 글로벌기술사업화협력센터(GCC)로 지정받았다. 산업통상자원부는 일정 기준을 갖춘 법인을 글로벌사업화협력센터로 지정하여 우수기술의 글로벌 성과 확산으로 연계하고자 글로벌 기술사업화 참여기관 신규지정을 공고했고, 월드옥타가 공모를 통해 이를 수주하는 데 성공했다.

한편 이에 앞서 내부 여건 구비를 위한 사전준비로 2017년 2월 월드옥타는 한국산업기술진흥원, 한국산업단지공단, 중소기업진흥공단, 벤처기업협회 등의 협력기관과 서울 역삼동 한국기술센터에서 ‘산업기술 활용·확산, 기업 지원을 위한 기술사업화’ MOU를 체결했다. 협약을 통해 각 기관들은 관련 기술에 대한 정보를 공유하고 전문인력의 교류·협력 등을 통해 기술사업화

사업에 적극 협력하기로 했다. 이 같은 협력체 구성을 통해 월드옥타가 현지 기술이전 사업화 마케팅 및 컨설팅 지원활동을 신규사업으로 수행할 수 있게 됐다.

월드옥타를 비롯해 4개 기관이 참여하는 기술 수출 지원사업은 우수기술을 보유한 기업이 해외 현지 진출(기술 이전, 기술사업화 등)을 추진하는 과정에서 직면하는 어려움을 한인 경제인을 활용해 해결하도록 함으로써 국내 기술기업이 글로벌시장에서 수익을 창출하도록 지원했다. 이 과정에서 월드옥타는 기술을 도입하려는 수입처, 기술기반의 합작법인을 설립하려는 파트너사, 기술력이 집약된 제품을 수입하려는 수요처 등을 발굴해서 목적에 맞게 연결해주는 일을 핵심사업으로 수행했다.

2017년 개시된 월드옥타 글로벌 기술사업화 지원사업에는 월드옥타 회원 4개국 11명이 참여하여 정규모집에서 선정된 16개 국내 기술기업과 컨소시엄을 구성했고, 상시지원을 통한 7개사를 추가지원, 총 23개사를 대상으로 기술사업화를 추진했다. 그 결과 기술 이전, 기술제품 수출 등 7건의 계약 체결 및 100만 달러를 상회하는 계약 추진 성과를 창출했다.

# 전문 경제인단체로 거듭나다

## 05

### 01\_ 한인 경제인을 위한

#### 국회 해외동포무역경제포럼

대외기관 교류협력사업으로 월드옥타는 2002년부터 국회 정책연구단체인 해외동포무역경제포럼(이하 '국회포럼')과 봄·가을 '국회 해외동포무역경제포럼' 세미나를 개최해왔다.

2011년 국회 해외동포무역경제포럼은 국회포럼 의원 및 관계자 50여 명과 월드옥타 회원 500여 명이 참석한 가운데 '글로벌 한인 네트워크의 과거, 현재 그리고 미래'를 주제로 4월 춘계세미나를 가졌다. 월드옥타 창립 30주년 기념 특별세미나와 함께 개최돼 안경률 국회포럼 회장이 개회사를 했으며, 박희태 국회의장, 안상수 한나라당 대표, 손학규 민주당 대표 등이 축사를 했다. 이어 10월에는 '세계 경제 및 해외시장 동향과 우리의 대응'이라는 주제로 토론회를 열었고, 자유토론으로 한·미 FTA의 경제적 효과 등이 활발하게 논의됐다.

대선을 앞둔 2012년에는 김정훈 국회포럼 회장과 포럼 소속 국회의원 18명 등 총 38명이 춘계세미나를 가졌으며, 한·미 FTA 등 해외시장 및 경제동향 정보를 공유하고 재외동포 경제인을 활용한 네트워크 협력방안에 대해 협의



2015.04. 국회포럼 춘계간담회

했다. 2013년에는 박근혜 정부가 출범하면서 4월 10여 명의 국회의원이 참석한 가운데 '창조경제' 등 새 정부의 핵심 경제정책을 테마로 춘계세미나가 개최됐다. 세미나에서는 경제적으로 어려운 시기 재외동포와 경제 네트워크를 더욱 튼튼히 다져 이를 기반으로 극복해나가는 방안들이 모색됐다.

2014년 국회 해외동포무역경제포럼은 해외에서 머물며 사업을 하는 한인 경제인들과 국회의 일정을 맞추기 어려운 데다, 국정감사 등이 겹쳐 4월과 10월에 간담회 형식으로 진행됐다. 춘계세미나는 김정훈 국회포럼 대표를 비롯해 포럼 소속 국회의원 15명이 모여 '글로벌 한인 네트워크와 고용창출'을 주제로 진행됐다. 추계세미나에도 포럼 소속 국회의원 15명이 참석해 '글로벌 코리안 경제 네트워크의 역할과 국내 중소기업의 해외진출방안'을 주제로 함께 논의했다.

2015년에는 1월 연초에 여야 의원들이 모여 국회 해외동포무역경제포럼 신년간담회를 열고 세계경제가 저성장으로 어려운 가운데 나라 안팎에서 함께 위기를 극복해 나가야한다는 데 의견을 모았다. 4월에는 국회의원회관 제1소회의실에서 '글로벌 한민족 네트워크를 통한 강소(強小)기업 현지 수출기반 강화 모색'이라는 주제로 춘계세미나가 진행됐다. 참석자들은 월드옥타의 역량 강화를 위한 비전과 발전방향, 중소기업 수출 활성화를 위한 월드옥타의 역할 등에 대해 발표하고 토론했다.

2016년 국회 해외동포무역경제포럼은 제20대 국회 개원에 맞춰 32명의 국회의원들이 대거 참여한 가운데 6월 춘계세미나가 개최돼 월드옥타 회장단과 제20대 신규 국회포럼 소속 의원 간 상견례와 연중활동 계획 설명회를 가졌다. 이어 10월에는 추계세미나에서 제20대 국회포럼 의원들과 '2016 글로벌 네트워크 활용방안' 마련을 위한 논의가 진행됐다.

2017년에는 문재인 정부의 출범과 함께 국회포럼 소속 의원이 총 37명으로 재구성돼 11월 서울 그랜드워커히호텔에서 '한민족 글로벌경제 네트워크' 관련 추계세미나를 개최했다. 이날 세미나에서는 '모국을 떠난 사람'이라는 부정적 이미지를 털어내고 '국가 경제 발전의 조력자'로 새롭게 인식되고



2017. 국회 포럼 추계세미나

있는 재외동포와 내국인 간 경제 파트너로서의 관계 정립에 대한 토론의 장이 마련됐다.

월드옥타는 2002년 첫 세미나 개최 이래 국회 해외동포무역경제포럼을 통해 국가적인 이슈와 현안을 공유하면서 정부 정책에 적극 협력하는 한편, 한인 경제인들에 대한 지원이 확대되도록 꾸준히 노력해왔다. 국회포럼 참여 의원들을 중심으로 여야 국회의원들도 국회예산 수립 과정에서 월드옥타의 각종 사업이 원활히 진행될 수 있도록 많은 노력을 기울여주었다. 그 결과 월드옥타는 2017년도 예산에서 ‘해외 한인 경제인 네트워크사업’과 ‘월드옥타 해외마케터사업’ 등에 예산을 편성하는 성과를 낼 수 있었다.

## 02\_ 아시아 시대를 향한 한·중경제포럼 개최

월드옥타가 창립 30주년을 기념하여 2011년 추진한 한·중경제포럼은 괄목할만한 성장세를 보이는 중국 내 조선족 기업인들과 비즈니스 네트워크를 활성화하기 위해 개최됐다. 2011년 5월 서울 웨라톤워커히호텔에서 ‘재중동포 경제 네트워크 구축을 통한 한민족 경제공동체의 실현’이란 주제로 제1회 한·중경제포럼이 개최돼, 아시아 시대를 선도하고 있는 경제대국 중국과 더불어 급속한 성장을 보이는 중국동포 경제인이 2박 3일 동안 국내 중소기업



2012.08. 제2회 한중경제포럼



2013.06. 제3차 한중경제포럼

들과 상호협력방안을 논의했다. 월드옥타가 포럼을 주최하고 KOTRA·국회포럼·한국무역협회가 후원했으며, 100여 명의 재중동포 경제인을 비롯해 경제계 주요 인사와 국내 기업인 등 총 150여 명이 참석했다.

모국과 중국에서 번갈아 포럼을 열기로 한 원칙에 따라 2012년 8월 제2회 한·중경제포럼은 중국에서 개최했다. 한·중수교 20주년과 연변자치주 60주년을 맞아 연변조선족자치주 수도인 연길에서 ‘한중 기업인의 상생과 합작’을 주제로 포럼 행사를 가졌다. 세계 각국에서 온 월드옥타 회원과 조선족 경제인 등 400여 명이 참석했고, 중국 측에서 선양(瀋陽) 총영사 등의 축사가 있었다.

2013년 6월에는 서울 워커히호텔에서 한·중정상회담을 앞두고 국내에서 제3차 한·중경제포럼이 개최됐다. ‘글로벌 한민족 경제 네트워크 구축’이라는 주제로 열린 포럼에는 조선족 경제인을 비롯한 월드옥타 중국 지회 회원, 국내 중소기업 대표 등 200여 명이 참석했다. 이후 한·중경제포럼은 2014년 메르스 사태로 개최되지 못했고, 2015년에는 중국 이우에서 7월 초 제4차 한·중경제포럼이 개최될 예정이었으나 중국 내 사정으로 인해 행사는 잠정 연기됐다.

## 03\_ 개성공단을 방문하다

한인 경제인이 참여한 남북 간 경제교류 가운데 최대 성과는 2004년 10월 평양 무역상담회였다. 당시 전 세계 21개국 47개 도시 월드옥타 회원 164명이 중국을 거쳐 북한으로 들어가 4박 5일간 무역상담회를 개최했었다. 그리고 이로부터 약 10년 만인 2014년 5월, 월드옥타 회원 21명을 비롯한 재외동포 기업인 35명이 북한 개성공단을 다시 방문했다.

월드옥타는 남북 경제교류의 물꼬를 트는 데 앞장서고자 2014년 2월부터 통일부 등 관계기관을 통해 개성공단 방문을 추진했고, 남북 당국의 승인을 받아 재외동포 경제단체로는 개성공단 설립 이래 처음으로 이곳을 방문하는

역사를 쓰게 됐다.

드디어 5월 2일 아침 월드옥타 회원들과 본부 사무국 직원, 한상기업인 등 40여 명이 두 대의 버스에 나눠 타고 판문점을 통과해 서울에서 약 60km 떨어진 개성공단으로 출발했다. 개성공단에서는 북한 당국으로부터 공단 현황 등을 소개받고 입주기업을 둘러보며 투자가능성을 검토했다. 비록 하루 동안 방문을 마치고 서울로 돌아왔지만, 개성공단을 방문한 기업인들 중에는 개성공단의 기업과 의류제품을 남미로 수출하는 계약을 추진하는 등 비즈니스 논의가 활발하게 펼쳐졌다.

이후 남북 간 정치적인 경색 속에서도 월드옥타 중국 지회를 중심으로 조선족 기업인들을 활용한 북한과의 경제협력 및 사업 연계 노력은 지속됐다. 2014년 9월에는 대련에서 개최된 월드옥타 중국경제인대회에 북한이 원산지개발총회사 대표 등을 파견해 한인 경제인 200여 명을 대상으로 원산-금강산 지구를 홍보하기도 했다. 2015년 9월에도 월드옥타 대련지회가 주최한 중국경제인대회의 별도 프로그램으로 북한의 고위급 인사가 조선족 경제인들을 대상으로 직접 투자설명회를 가졌다. 설명회는 한국·중국·일본 언론의 현장 취재 열기 속에 250석 규모의 자리가 모자랄 정도였으며, 북한 인사들도 적극적인 태도로 설명회를 진행하는 모습을 보였다.

#### 04\_ 사업수행예산

##### 100억 원 시대로

##### 교류협력으로 맞이한 100억 원 예산 시대

월드옥타는 업무협약을 통해 사업영역을 꾸준히 확장시켰다. 지방자치단체 및 유관기관들과 협력 네트워크를 강화하면서 월드옥타에 새로운 비즈니스가 더해졌다. 해외지사화사업, 수출친구맺기, 수출새싹기업 지원사업 등의 다양한 중소기업 수출 증진사업을 진행할 수 있었고, 차세대무역스쿨과 연계한 라이징스타 프로젝트, 차세대 리더십 컨퍼런스, 차세대 글로벌 비즈니스 드림사업 등 신규 프로그램을 도입해 차세대들에게 경험 축적과 창업



2014.05. 개성공단을 방문한 회원들

의 기회를 제공했다. 신규사업들이 잇달아 추진되면서 월드옥타는 2017년 사업수행예산이 100억 원을 넘어서는 일대 진전을 이룩했다. 월드옥타가 사업을 다각화하며 변화를 거듭해갈 때 이를 지켜보며 반신반의했던 사람들도 사업수행예산 100억 원 시대로 들어서는 것을 확인하며 월드옥타의 도약을 실감할 수 있었다.

월드옥타는 외형 성장과 더불어 내실도 다져졌다. 새로운 전문인력의 영입을 통해 10여 명 남짓했던 본부 사무국 조직이 30여 명으로 늘어났고, 사업부 문별 조직 재구성을 통해 다양한 사업들을 효율적으로 수행할 수 있게 됐다. 각 수출지원팀이 업무영역에 대한 전문지식을 갖추고 프로젝트를 수행하면서 조직경쟁력이 탄탄해졌다.

이전까지 월드옥타는 10명 내외의 본부 사무국 직원들이 전 세계 모든 지회를 관리하면서 해마다 세계대회를 치러내고 차세대무역스쿨 모국방문교육을 진행해야 했다. 세계대표자대회나 세계한인경제인대회를 여러 달 동안 심혈을 기울여 준비했고, 대회 개최 한 달 전부터는 거의 매일 야간작업을 하다시피 했다. 대회를 마친 후에는 곧바로 차세대무역스쿨 준비에 돌입하는 등 과도한 업무에 직원들은 파김치가 되기 일쑤였다. 직원들이 즐거운 마음으로 활발하게 업무를 수행할 수 있도록 하루빨리 조직을 키우고 내적인 충실을 기하는 것이 그동안 월드옥타의 숙제였는데, 사업수행예산 100억 원 시대의 개막과 함께 조직체계를 안정화하면서 사업수행 역량을 제고할 수 있었다.

##### 관련 기관과의 네트워크 확대

세계 각국에 지회를 구축한 글로벌 경제공동체인 월드옥타와 국가기간 뉴스통신사로서 국내 최대 해외 취재망을 보유한 연합뉴스는 2008년부터 협력을 맺고 동반자 관계를 지속해왔다. 두 기관은 해마다 정례적인 MOU를 체결하면서 다양한 협력사업을 수행했다. 2016년 2월에는 연합뉴스가 세계 곳곳의 월드옥타 네트워크를 활용해 재외동포 명예기자 33명을 선발하고 임명장

수여식을 개최했다. 이어 2017년 9월에도 국내 언론의 취재망이 닿기 힘든 지구촌 지역 등을 중심으로 28명의 제2기 월드옥타 명예기자들이 선발돼 현지 뉴스를 신속하게 연합뉴스에 타전하는 등 두 기관이 파트너가 되어 재외동포 사회와 고국을 연결하는 소통채널을 강화했다.

월드옥타와 KOTRA도 그동안 다양한 분야에서 많은 협업 모델을 만들어 왔다. 이 중 2009년부터 월드옥타가 대행한 지사화사업은 코리아비즈니스센터(KBC)가 없는 곳에서 월드옥타 지회가 그 역할을 대신 수행했었다. 2011년에는 KBC가 설치돼 있지 않은 곳 외에 KBC의 주재원이 1명에 불과한 경우도 월드옥타 지회에 KOTRA 지사 자격이 부여됐다. 월드옥타 지회의 추천을 통해 KBC지사 운영자로 선정된 회원은 해당 지역에서 수출 거래선을 발굴하고 구매 계약을 체결하는 등의 활동을 펼쳤다. 월드옥타와 KOTRA는 2017년부터 범정부 차원으로 전개되는 지사화사업을 함께 수행하게 되면서 한 단계 더 고도화된 협력관계로 들어섰다. 해외시장 진출 초기의 기초 마케팅은 월드옥타가, 수출 성약단계는 KOTRA가 지원하는 중소기업 수출 지원 서비스를 제공함으로써 수출마케팅 분야에서 양 기관 간 견고한 시너지를 창출했다.

월드옥타는 한국산업기술진흥원과도 중소·중견기업의 효과적인 수출 지원을 목표로 다양한 협력사업들을 함께 진행했다. 2016년 4월부터 수출친구맺기 사업을 진행해 해외에서 활동하는 한인 경제인이 국내기업을 도울 수 있도록 했으며, 수출새싹기업 지원사업을 통해 해외 마케팅 역량이 부족한 중소기업들을 대상으로 해외진출에 따른 시행착오를 최소화할 수 있도록 지원했다.



2013.01. 연합뉴스와 MOU 체결



2017.09. 연합뉴스 명예기자 임명식



2017.11. 연합뉴스 명예기자 임명장 수여식

## 전 세계로 향하는 글로벌 사회공헌활동

# 06

### 01\_ 고국을 향한 끊임없는 지원과 봉사

다른 나라에서 경제활동을 해야 하는 한인 경제인들은 코리아라는 국가 브랜드의 영향을 크게 받을 수밖에 없다. 그래서 월드옥타 회원들은 늘 모국이 부강하기를 바라고 국가경제가 어려움에 처하거나 국가적 재난이 발생했을 때 가장 먼저 팔을 걷어붙이고 나서는 애국자가 되기 마련이다. 물론 그럴 때 마다 재외동포 경제인단체로서 월드옥타가 늘 선두에서 이를 이끌었다.

2014년 4월에는 세월호 여객선 참사가 발생하자 월드옥타가 앞장서 제16차 세계대표자대회 현장에서 모금 행사를 진행했다. 이 소식을 듣고 68개국 130개 월드옥타 지회에서도 함께 뜻을 모아 성금이 답지했다. 2015년 6월에는 한 달여간 지속되는 메르스 사태로 인해 각국이 한국 방문을 자제하는 가운데 월드옥타 회원들이 위험을 무릅쓰고 고국을 찾았다. 국내 수출 경기가 어려워지자 중소기업의 해외진출을 돕기 위해 방한해 부산광역시 중소기업을 대상으로 수출마케팅 지원사업을 펼쳤다.

기회가 있을 때마다 모국의 어려운 이웃들을 돕는 일은 월드옥타가 초창기부터 실천해온 활동이다. 2013년 4월에는 전라북도 부안에서 개최된 제15차

세계대표자대회에서 한인 경제인들이 도내 노인요양시설을 방문하고 400여 명의 월드옥타 회원들이 모은 성금을 전달했다. 이를 시작으로 인도네시아 제18차 세계한인경제인대회에서는 한인 2세 자녀 900여 명에게 우리 말과 우리글을 가르치는 ‘발리 한글학교’에 기부금을 전달했고, 제주도에서 개최된 제16차 세계대표자대회에서는 서귀포시 아동복지센터를 방문해 성금을 기부하는 등 세계대회가 있을 때마다 인근의 사회적 취약계층을 찾아 따뜻한 손길을 나누었다.

이 밖에도 2015년 12월에는 차세대무역스쿨 출신의 호주 동포들이 연말을 맞아 불우이웃돕기사업으로 사회적 기업과 함께 신분당선 강남역에서 기부 패션마켓인 ‘웜마켓(Warm Market)’을 열었다. 온라인 쇼핑몰의 특성을 오프라인에 재현하는 웜마켓 행사를 통해 발생한 수익을 야학 후원단체에 기부했다.

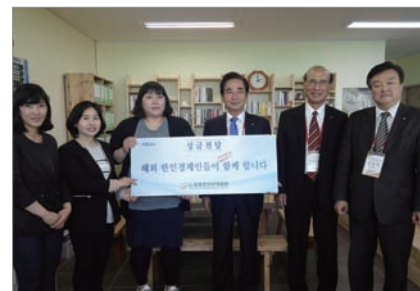
2017년 11월에는 월드옥타가 어려운 환경의 국내 다문화가정 청소년을 위한 교육 지원사업에 나섰다. 그랜드위커히호텔에서 다문화 대안학교인 해밀학교(이사장 김인순)와 MOU를 체결하고, 모국의 다문화 학생들이 해외로 나가 글로벌 인재로 성장할 수 있도록 지원했다.

## 02\_ 각국 지회에서 지구촌 나눔활동

차세대를 향한 교육 지원은 전 세계 월드옥타 회원들이 사명감을 갖고 최우선으로 벌이는 지원활동이다. 중국 청도지회는 한글을 교육하는 서원장소 학교에 에어컨을 기증한 데 이어, 영상교육용 텔레비전 등의 교육기자재를 기증했다. 중국 이우지회는 학용품과 시설운영비까지 지원하며 유일하게 남은 조선족 어린이집 살리기 운동을 전개했다. 중국 소주지회는 방학 동안 우리 민족 어린이들과 중고생에게 학습 기회를 제공하는 우리말 배우기 교실을 여는 등 민족언어를 가르치기 위한 교육을 지원했다. 미국에서는 뉴욕지회가 맨해튼 한글학교의 운영기금으로 매년 1만 달러를 기부했으며,



2013.01. 발리 한글학교 기부금 전달



2014.04. 서귀포시 아동복지센터 방문, 성금 기부



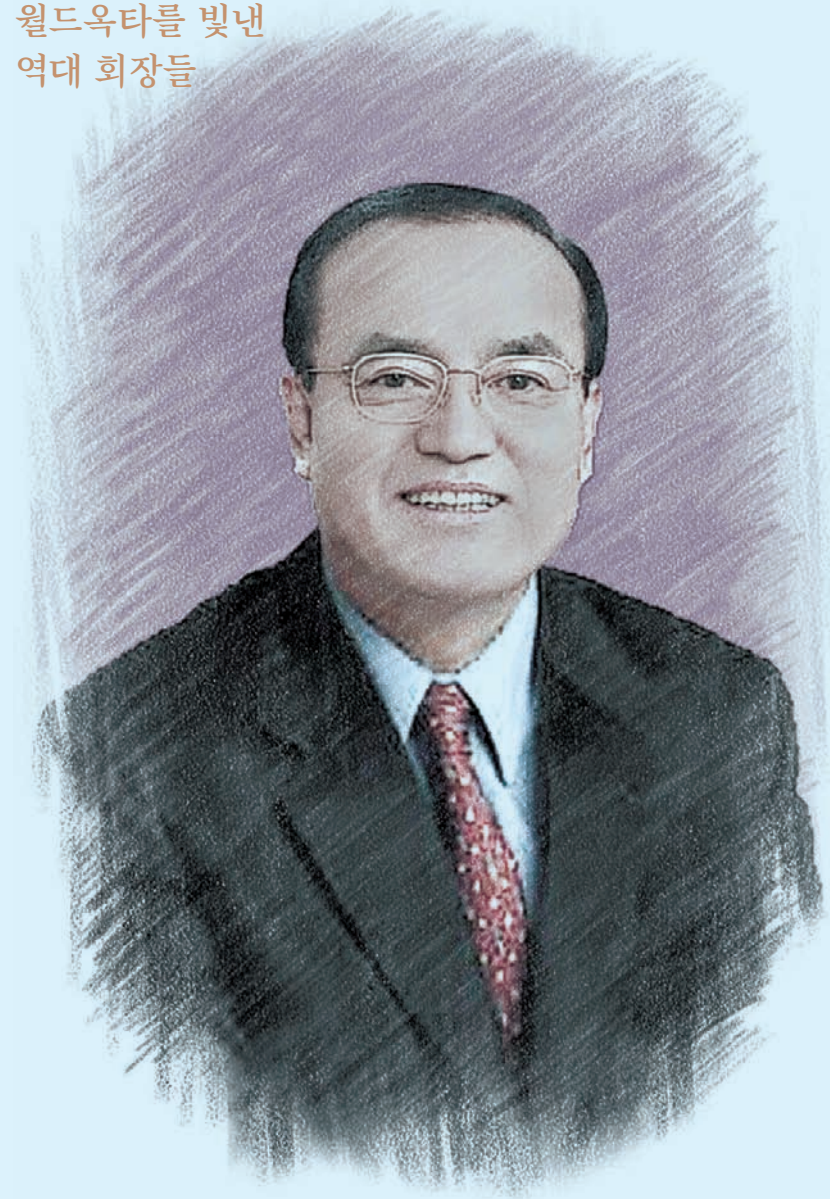
2017.11. 다문화 대안학교 해밀학교와 MOU체결

중동의 두바이지회가 한글학교 후원 골프대회를 개최하고 후원금을 전달하는 등 재외동포 자녀들에게 민족 정체성을 심어주고 민족정신이 세대를 넘어 이어질 수 있도록 힘을 불어넣었다.

이외에도 각국 지회들은 저마다 해당 국가에서 다양한 사회공헌활동에 적극적으로 참여하고 있다. 필리핀 마닐라지회는 현지의 어려운 학생들을 지원하기 위해 장학회를 운영하는 한편, 필리핀 6·25 참전용사와 가족에게 매년 1만 달러가 넘는 생활비를 제공하는 등 활발한 활동을 전개했다. 인도네시아 자카르타지회는 해마다 한센인 환자촌을 방문해 봉사활동을 펼치고 심장병 어린이를 보살피는 일을 실천했다. 싱가포르지회는 사업 실패와 현지 부적응 등으로 인해 힘들어하는 한인과 현지인들을 상담하는 ‘생명의 전화(Life-Line)’를 후원하고 직접 상담자로도 동참했으며, 청년 창업자들을 위한 창업 지원센터를 운영했다. 뉴질랜드의 오클랜드지회는 취약계층 거주지의 지역 청소년들을 대상으로 한 범죄 예방 방과후교육을 진행했다.

월드옥타 회원들은 타 국가의 재난을 지원하는 데도 솔선하고 있다. 월드옥타는 2010년 아이티 지진피해 난민돕기 행사를 벌여 성금을 미국 적십자 측에 전달했고, 2011년에는 대한적십자사를 방문해 일본 대지진 피해자들을 위한 성금을 전했다. 도쿄지회도 후쿠시마현 이와키 지역을 찾아가 구호품을 전달했고, 오사카지회도 재일본대한민국민단에 성금을 보냈다. 필리핀·상해 등의 지회에서도 개별적으로 지역 일본 공관에 성금을 전달했다. 2016년에는 태풍 라이언록의 영향으로 연변자치주 가옥들이 무너지고 농작물이 홍수에 잠기는 등 심각한 피해를 입자 북경지회와 전국 15개 지회 차세대회원들이 모금활동을 벌였고, 재해구역을 방문해 TV 및 가정용품 등의 물품을 전달했다. 2017년에도 또 다시 연변자치주가 집중호우로 수해를 입자 연결지회 소속 차세대회원 등이 방문해 15개 지회에서 마련한 성금과 가전제품 등을 전달하기도 했다.

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



## 창립 30주년, 빛나는 전환점을 만들다

권병하  
제16대 회장

재임기간 2010.11.01 ~ 2012.10.31

권병하 제16대 회장은 최우선적으로 세계 주요 지회들을 방문해 지회 조직의 안정과 화합을 도모하는 한편, 침체돼 있던 유럽·중동·미국 중부 지역 지회 등을 활성화했다. 특히 월드옥타 출범 이래 30년 만에 제1회 중남미경제인대회가 개최된 것은 각별했다. 중남미 지역은 우리와는 지구 반대편에 위치한 데다 상대적으로 소외감을 느끼고 있었으며, 권 회장도 “당선되면 제일 먼저 찾겠다”라고 지회 회원들에게 약속한 바 있었다. 당선 이후 월드옥타 회장단으로는 처음으로 찾아가 2011년 첫 지역경제인대회를 열면서 지회 회원들로부터 감사의 인사를 받았다. 중남미 지역은 이때 출발점이 만들어져 지금까지 각 지회가 훌륭하게 성장하고 있다.

뿐만 아니라 권 회장은 세계 정치·경제가 서구사회에서 아시아로 이동하고 있음을 강조하며 아시아 한인경제의 가치를 알리는 데 앞장섰다. 그동안 필리핀과 베트남 지회 정도가 활동하던 아시아권에 말레이시아 지회를 설립했고, 제16대 회장에 취임하면서 미주 지역 중심으로 운영되던 월드옥타에 아시아의 떠오르는 위상을 심었다. 이어 제17~19대 월드옥타 회장이 인도네시아와 싱가포르

르에서 잇따라 배출되는 등 세계 속의 아시아 시대를 여는 큰 길을 닦았다.

재임기간이던 2011년 4월에는 월드옥타 창립 30주년을 앞두고 권 회장이 통상산업자원부를 찾았다. 월드옥타가 정부 정책에 부응해 우리 기업들의 수출진흥을 뒷받침하며 모국경제 발전에 일조하고 있음을 설명했다. 또한 월드옥타의 30주년 기념행사는 상급기관인 통상산업자원부의 행사이기도 하다는 것을 강조하면서, 월드옥타가 대통령을 모시고 기념행사를 개최할 수 있도록 지원해줄 것을 요청했다. 한편으로 당시 월드옥타가 경제6단체 자격으로 각종 경제단체 모임에 참석하기 시작한 가운데, 권병하 회장이 대통령과 대화 자리에서 월드옥타 30주년 행사를 알렸다. 그 결과 월드옥타 창립 이래 처음으로 대통령이 참석한 행사가 개최됐다.

말레이시아에서 2011년 10월 개최된 제16차 세계한인경제인대회는 권 회장이 지금도 감동으로 떠올리는 행사이다. 말레이시아는 권 회장이 1983년 혈혈단신(子子單身)으로 건너가 오늘날 40개국에 제품을 수출하는 세계적인 제조회사를 탄생시킨 곳이었다. 이외에 권 회장은 말레이시아에서 오랫동안 한인회장을 역임했고, ‘헤니권 장학재단’을 설립해 말레이시아 경찰청 직원 자녀들에게 장학금을 지원하는 등 한·말레이시아 유대 강화에도 기여했다. 권 회장은 이런 공로를 인정받아 말레이시아 국왕으로부터 다토(Dato) 작위를 수여받기도 했다. 이처럼 젊은 시절부터의 열정과 꿈이 뿌리내린 말레이시아에서 세계대회를 개최할 수 있었던 것은 잊을 수 없는 영광이자 큰 자부심으로 남았다.

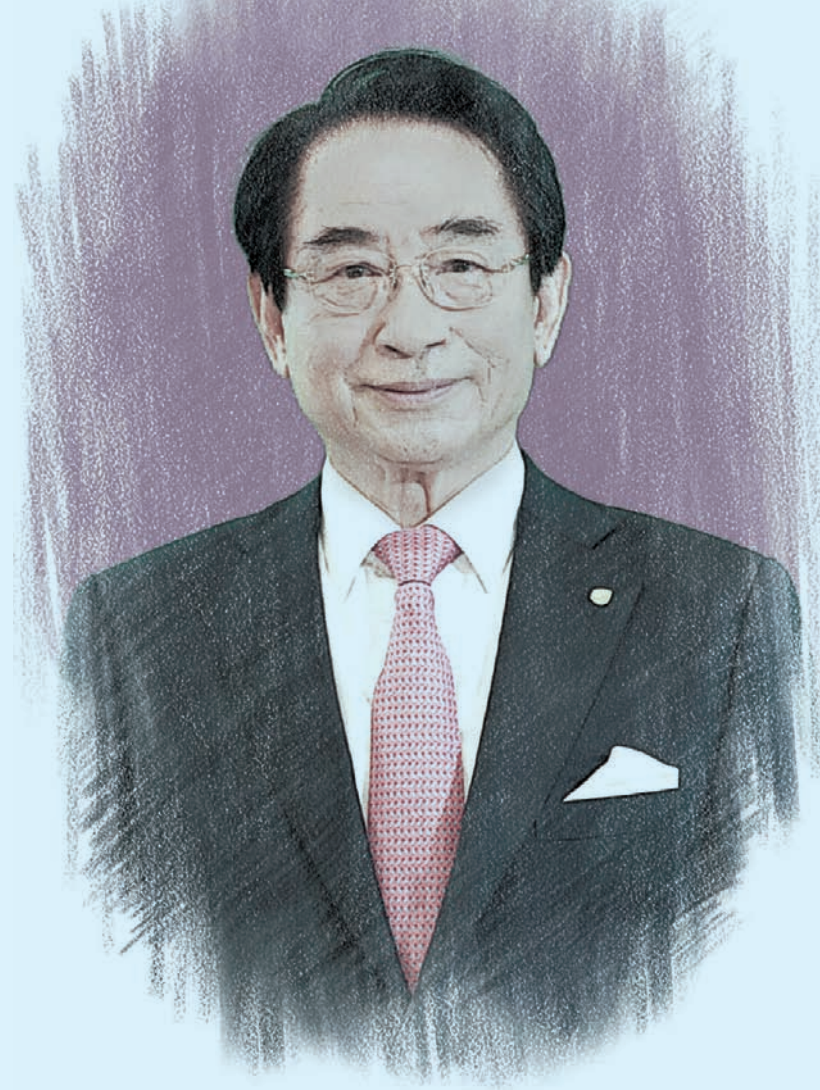
권 회장은 월드옥타의 시대적인 사명을 두 가지로 강조한다. 먼저 창립 40주년을 4차 산업혁명 시대 대한민국 무역의 첨병으로서, 월드옥타가 다시 한번 거듭나는 제2도약의 전환점이 돼야 할 것이다. 이와 함께 지구촌 곳곳에 자리 잡은 월드옥타 회원들의 복지와 권익을 도모하는 데도 열정을 담아 공동이익을 실현할 수 있도록 내적 충실을 더욱 다질 수 있기를 기대한다.

“

권병하 제16대 회장은 최우선적으로 세계 주요 지회들을 방문해 지회 조직의 안정과 화합을 도모하는 한편, 침체돼 있던 유럽·중동·미국 중부 지역 지회 등을 활성화했다. 특히 월드옥타 출범 이래 30년 만에 제1회 중남미경제인대회가 개최된 것은 각별했다.

”

### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



## 열정과 도전으로 한계를 넘어서다

김우재  
제17대 회장

재임기간 2012.11.01 ~ 2014.10.31

2012년 제17대 월드옥타 회장에 당선된 것을 김우재 회장은 기적 같은 일로 여긴다. 월드옥타에서 활동한지 4년 만에 이사장에 당선됐고, 아시아의 변방인 자카르타에서 사업체를 운영하면서도 6년 만에 회장으로 당당히 선출된 것이다.

김 회장은 대한항공에서 10년을 근무한 후 인도네시아로 갔고, 칼리만탄 정글에서 3년간 원목개발사업에 참여했다. 이때의 비즈니스 경험을 바탕으로 새로운 사업에 눈을 돌려 아시아를 대표하는 식품유통업체를 키워내며 성공의 반열에 올랐다. 회장 당선은 이러한 김 회장에게 월드옥타 회원들이 적극적인 성원과 지지를 보내준 것이라는 생각에 지금도 감개무량하고 감사한 마음이다.

월드옥타 회장에 취임한 후 기억에 가장 남는 일은 신들의 섬인 인도네시아 발리의 누사두아 호텔에서 2013년 개최된 제18차 세계한인경제인대회이다. APEC 정상회의가 열린 누사두아에서 행사가 진행되며 월드옥타의 위상을 보여준 것은 물론 인도네시아 동포들에게도 가슴 벅찬 자긍심을 심었다. 개막식에서 월드옥타 전 회원이 '발리선언문'을 발표하며 모국 경제를 위해 기여할 것을 다짐한 것도 큰 의미가 있었다. 폐막식 행사는 천 명 이상이 참석한 가운데 해변에서 옥외파티가 성대하게 진행되었다. 행사에서 김 회장은 색소폰을 들고

무대에 올라 갈고뒸는 솜씨를 선보이기도 했다. 특히 폐막시간이 다가올수록 분위기가 달아오르며 상임 이사부터 일반회원에 이르기까지 모두가 하나로 어우러져 함께 춤을 추며 환호했던 그날 밤은 월드옥타 세계대회 역사에서 찾아보기 힘든 장면이다.

2013년 제15차 세계대표자대회에서는 회원들의 응집과 희망을 담은 월드옥타 찬가를 만들어 사용한 것이 특별했다. 개회식에서 남성 4인조 팝페라그룹의 노래를 통해 처음 소개한 후, 각 지회에 보급하여 전 세계로 월드옥타 찬가가 퍼져 나갔다. 이와 함께 월드옥타 회원증도 멤버십 카드 형태로 만들어 전 회원에 발급하고, 회보도 발간해 정부 및 유관기관에 배부하는 등 회원들에게 소속감을 불어넣고 월드옥타의 활동을 대외에 홍보하는 데도 많은 신경을 기울였다.

김 회장은 2013년 KBS 글로벌성공시대(아리랑TV)에 출연한 적이 있는데, 60분짜리 프로그램에서 절반가량은 월드옥타 관련 내용이 방영됐다. 방송을 통해 차세대무역스쿨 교육 현장이 생생하게 전파를 뒀고, 우리 중소기업의 해외 진출을 위한 해외시장개척사업과 상품전시회 등의 모습이 소개됐다. 해외시장에서 자수성가로 성공한 경제인으로 방송에 출연하면서 월드옥타의 이미지를 높이는 데도 일조할 수 있었던 뿌듯한 추억이기도 하다.

2013년에는 정부 시책으로 인해 월드옥타의 사업수행예산이 삭감될 상황에 놓였다. 김 회장은 회원들에게 솔직하게 어려움을 알리며 단결을 당부했고, 모두가 하나 된 마음으로 정부를 설득하는 각고의 노력을 기울여 예년보다 예산을 증액하는 쾌거를 거두었다.

이외에도 무역실무 위주로 진행되던 차세대무역스쿨 교육 과정에 국내 중소기업의 해외시장 진출을 위한 사업계획서를 작성하도록 2013년부터 도전 프로그램을 과감히 도입, 차세대무역스쿨이 실질적인 교육 효과를 거두도록 개선한 것도 월드옥타 차세대 청년 기업인 육성의 터닝포인트가 됐다.

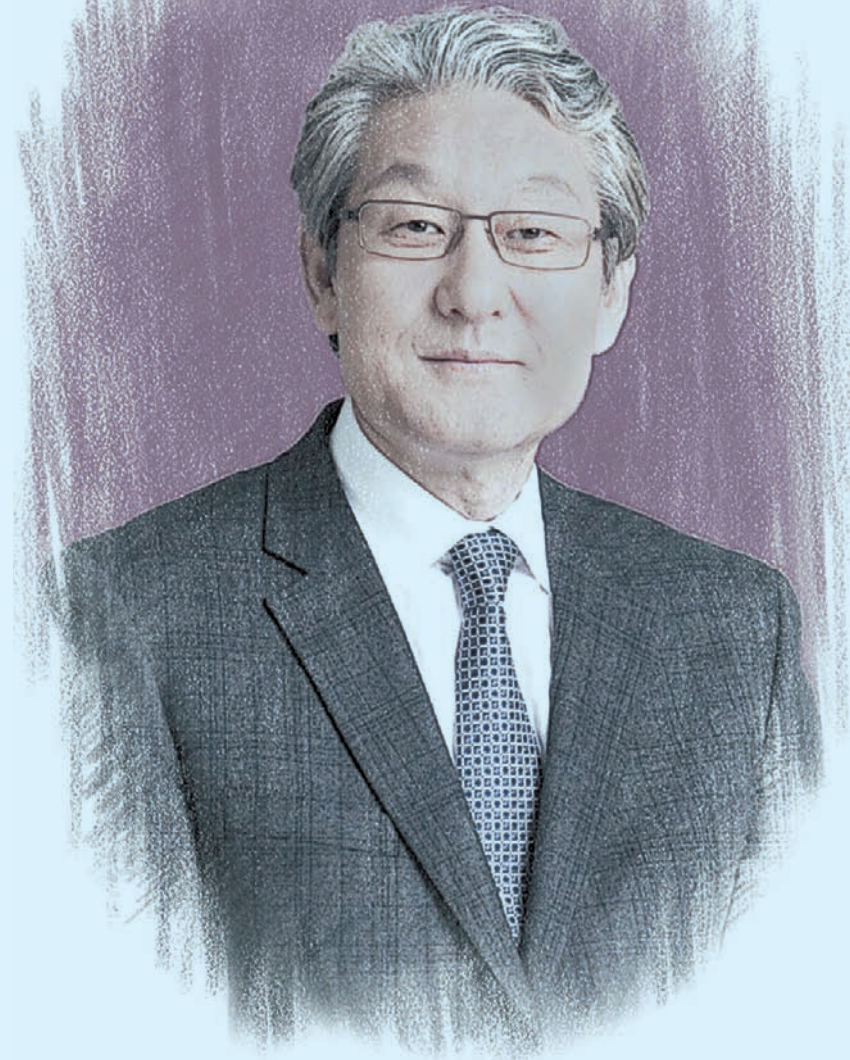
심장병어린이 수술 지원과 나병환자 치료 후원 등 끊임없이 봉사활동을 실천해온 김 회장. 그는 젊은 시절부터 사회에 공헌하는 삶을 살기를 월드옥타 차세대들에게 적극 권유한다. 크든 적든 이러한 활동들이 기반이 되어 훗날 사업에 성공한 후에도 지나온 삶이 아름답게 남을 수 있을 것이라고.

“

월드옥타 회장에 취임한 후 기억에 가장 남는 일은 신들의 섬인 인도네시아 발리의 누사두아호텔에서 2013년 개최된 제18차 세계한인경제인대회이다. APEC 정상회의가 열린 누사두아에서 행사가 진행되며 월드옥타의 위상을 보여준 것은 물론 인도네시아 동포들에게도 가슴 벅찬 자긍심을 심었다. ”



### 월드옥타를 빛낸 역대 회장들



## 월드옥타의 새 지평을 열다

박기출 재임기간 2014.11.01 ~ 2018.10.31  
제18~19대 회장

월드옥타에서 이사직과 수석부회장을 맡는 동안 박기출 회장은 월드옥타가 가진 풍부한 가능성을 보았다. 월드옥타의 폭발적인 잠재력을 구현하고 싶다는 의욕이 갈수록 커져 결국 회장직에 도전하게 됐다.

제18~19대 회장을 연임하면서 사업수행예산 100억 원 돌파라는 이정표를 세울 수 있었던 것 역시 오래 전부터 구축된 월드옥타의 네트워크를 활용한 신규 비즈니스를 통해서였다고 박 회장은 말한다. KOTRA, 한국산업기술진흥원, 테크노파크 등과 협력하여 해외지사·수출친구맺기·수출새싹기업 지원사업 같은 신규 사업들이 종합적으로 추진되며 국내 중소기업 수출 지원사업에 활기를 불어넣었고 해외진출 성과를 거양할 수 있었다. 이 시기에 사업들이 활성화되어 꽃을 피우고 국가정책에의 기여도가 커지면서 월드옥타가 정부 관련 부처 등에 적극적인 예산 지원 요청을 할 수 있게 됐다.

차세대무역스쿨은 이전부터 조금씩 확대되던 권역별 통합 차세대무역스쿨을 적극 독려하는 가운데 터닝포인트가 만들어졌다. 월드옥타가 권역별로 예산을 지원하면서 그동안 행사 개최 역량

이 부족했던 소규모 지회들이 차세대무역스쿨을 유치할 수 있었으며 지회 역량이 향상되는 모멘텀이 만들어졌다. 여러 지회가 모여서 진행하는 통합 차세대무역스쿨이 확산되자 비중 있는 인사들이 강사로 참여하기 시작했고 해당 지역에서 월드옥타를 바라보는 시선도 이전과 달라졌다.

월드옥타의 킨텍스 시대를 연 것도 박회장의 임기 중이었다. 그동안 월드옥타는 30~40평 규모의 좁은 사무실 안에서 직원들이 뻥뻥이 앉아 근무하고 있었으며, 회원들이 월드옥타를 방문해도 앉을 자리가 없어 민망할 지경이었다. 월드옥타 회원들이 한국에 오면 자랑스럽게 찾아갈 수 있는 곳, 해외 바이어들이 약속을 잡고 미리 와서 편안하게 기다리다가 미팅을 가질 수 있는 곳, 그런 월드옥타를 만들기 위해 동분서주하던 때, 마침 킨텍스에 입주할 기회가 마련됐다. 본부 사무실을 이전하면서 사무공간도 늘리고 인테리어에도 신경을 기울여 직원들에게는 쾌적한 근무환경을 조성하고 회원들 또한 편리하게 월드옥타를 이용하도록 편의를 제공했다.

창립 40주년을 맞이하는 월드옥타를 지켜보며 박 회장은 종종 다음과 같은 생각을 혼자서 해보곤 한다. 만약 선배 세대들이 해외에서 사업을 할 때, 월드옥타와 같은 단체가 있어서 로드맵을 제공하고 가이드를 제시해주었다면 어땠을까. 과거 대부분의 한인 무역인들은 먼 타국에서 외롭게 홀로서기에 나서면서 수많은 애로와 시행착오를 피해갈 수 없었다. 따라서 차세대 청년들만큼은 불필요한 시행착오를 최소화하면서 성공의 기회를 누렸으면 좋겠다는 마음이다. 월드옥타를 모르던 시절을 보낸 선배 무역인들의 열정적인 헌신과 참여에 힘입어 다져진 월드옥타의 네트워크를 터전 삼아 차세대가 대를 이어 성공하고, 월드옥타 또한 차세대들과 함께 지속성장할 수 있는 선순환이 이루어지기를 박 회장은 희망한다.

“

제18~19대 회장을 연임하면서 사업수행예산100억 원 돌파라는 이정표를 세울 수 있었던 것 역시 오래 전부터 구축된 월드옥타의 네트워크를 활용한 신규비즈니스를 통해서였다고 박기출 회장은 말한다. KOTRA, 한국산업기술진흥원, 테크노파크 등과 협력하여 해외지사·수출친구맺기·수출새싹기업 지원사업 같은 신규 사업들이 종합적으로 추진되며 국내 중소기업 수출 지원사업에 활기를 불어넣었고 해외진출 성과를 거양할 수 있었다. ”

세계한인무역협회  
40년 역사

# 제5장

## 도전, 21세기 해외 한인경제와 대한민국을 이끌어가는 리더

제1절 “함께하고, 힘 있고, 자랑스러운 월드옥타”

제2절 세계 한인 무역인과 지역기업의 글로벌 경제 네트워크

제3절 차세대 인재를 미래 경제의 주역으로

제4절 수출 초보기업부터 중견기업까지 지원 역량 강화

제5절 대외 교류협력의 시너지 확대

제6절 인류애로 코로나 팬데믹 시대에 맞서다

제7절 월드옥타 창립 40주년의 발자취



## “함께하고, 힘 있고, 자랑스러운 월드옥타”

# 01

### 01\_ 월드옥타 뉴비전 선포

월드옥타는 2018년 10월 세계한인경제인대회에서 하용화 제20대 회장을 선출했다. 뉴욕에서는 12년 만에 세 번째 월드옥타 회장 배출이었다. 이어 2018년 11월 15일에는 국회의원회관에서 제20대 집행부를 이끌어갈 뉴비전 선포식이 개최됐다. 이 자리에서 하용화 회장은 “함께하는 옥타, 힘 있는 옥타, 자랑스런 옥타”를 새로운 비전으로 공유했다. 월드옥타를 통해 모국과 회원사가 함께 실질적인 이익과 도움을 얻을 수 있는 공유가치를 만들어내겠다는 것이 핵심이었다.

그 결과 모국과 재외동포가 필요에 의해 먼저 찾아오는 월드옥타, 모국과 재외동포를 연결하는 가장 확실한 중심 통로로서의 월드옥타가 될 수 있을 것이라는 것이 하용화 회장의 구상이었다. 그때 월드옥타는 해외 한인경제와 대한민국을 이끌어가는 리더로서의 모습에 진정 걸맞은 위상을 구축하게 될 것이다.

제20대 집행부는 12개의 세부 목표 과제도 수립했으며, 월드옥타 회원 간 교류 활성화를 위한 소통채널 강화, 각 대륙 부회장을 중심으로 지회장·



2018.11.15. 뉴 비전 선포식

상임이사 등과의 친목 강화, 차세대 경제인 육성, 국내 구직 청년 해외일자리 창출을 위한 대학 내 옥타 프로그램 개설, 모국 지역 활성화를 위한 홈커밍 데이 개최, 남북 관계 변화에 따른 대북 비즈니스 선점방안 등이 주요 내용으로 포함됐다. 이와 함께 ‘한국 중소기업 해외진출의 디딤돌’, ‘차세대 글로벌 창업 및 청년일자리 창출’, ‘월드옥타 기반 강화’, ‘월드옥타 위상 확립’을 4대 공약으로 제시했다.

한편 이원욱 더불어민주당 의원이 사회를 맡아 진행된 뉴비전 선포식 자리에는 문희상 국회의장을 비롯해 이주영 국회부의장, 박병석 재외동포위원장, 정세균·김경협·송영길·권칠승·김무성·홍일표·나경원 등 여야 의원 30명도 참석했다. 축사에서 문희상 국회의장은 “고단했을 월드옥타 한인 경제인 여러분의 발자취에 감사드린다”면서, “기회와 위기가 공존하는 세계경제 상황과 4차 산업혁명 물결 속에서 해외한인 경제인들의 역할이 어느 때보다 중요하다”고 당부했다. 김정훈 국회포럼 대표는 “월드옥타는 전 세계 한인 경제인 중에서도 규모 있고 내실을 갖춘 한상들이 모인 단체”라며 “국회도 입법과 예산 책정 등을 통해 월드옥타의 발전을 후원할 것”임을 강조했다.



2018.11.15. 뉴 비전 선포식에 참석한 국회의원들

Tip | 4대 공약의 개요

4대 공약 중 ‘한국 중소기업 해외진출의 디딤돌’이 되겠다는 것은 수출 지원사업이 확고히 자리잡을 수 있도록 하겠다는 다짐이었다. 전 세계 68개국 월드옥타 회원들과 국내 중소기업 간 연계 프로그램을 강화해 상호 윈-윈(win-win)할 수 있도록 하겠다는 것. ‘차세대 글로벌 창업·청년 일자리 창출’은 월드옥타의 차세대 지원사업이 좀 더 체계적이고 실질적으로 진행되도록 하겠다는 다짐으로, 이와 함께 실질적인 취업 지원을 하면서 ‘취업 가이드 북’ 발간을 추진하기로 했다. 세 번째 공약 ‘옥타 기반 강화’는 정부 지원 사업예산을 200억 원 대로 확대해 건설하게 월드옥타를 운영하겠다는 다짐이며, 네 번째 공약인 ‘위상 확립’은 회원은 물론 기업·기관·지방자치단체 등과의 소통을 강화해 사업 외연을 확장시킴으로써 월드옥타의 위상을 굳건히 확립해 나간다는 약속이었다.

월드옥타 뉴비전 12대 과제



02\_ 한인 경제인 통합정보망, 월드옥타 앱 개발

제20대 집행부가 출범 후 가장 역점을 두어 추진한 중점사업은 월드옥타 앱(World-OKTA APP) 개발이었다. 그동안 월드옥타가 모국기업을 위해서는 일정 부분 기여했지만, 회원사 간 이익 공유와 경제적인 시너지를 일으키는 부분에서는 부족함이 있었다고 판단하고 회원들의 경제활동에도 실질적인 도움을 줄 수 있는 월드옥타만의 앱 제작을 계획했다. 네트워크를 보다 활성화해 월드옥타가 재외동포 경제 중심단체라는 것을 회원들에게 확실하게 각인시키고자 했다.

네트워크 활성화방안으로 온라인을 활용하는 계획은 이전에도 있었다. 월드옥타 회원들을 위한 전문 포털사이트 구축을 위해 2007년 한국무역협회가 주도한 무역종합 포털사이트 개발에 참여한 것이었다. 이를 통해 국내 최초의 동포무역 종합포털이 완성되면서 월드옥타도 2008년부터 한국무역협회의 지원 아래 각 지회 홈페이지를 제작했고 한인 경제인에 대한 데이터베이스 구축작업을 진행했다. 지속적으로 회원 데이터베이스 정보를 업데이트하는 가운데 2012년에는 재외동포 차세대무역스쿨을 수료한 차세대 리더 1만 명에 대한 데이터베이스 구축사업을 완료하기도 했다. 또한 기술환경과 사용자 요구 변화에 따라 2016년부터는 모바일 버전 구축에도 착수, 월드옥타 회원 전용 앱을 휴대폰에 설치할 수 있도록 하는 진전이 있었다.

월드옥타는 2018년부터 회원들의 온라인 비즈니스를 활성화시킬 수 있도록 앱의 기능을 고도화시키는 프로젝트를 진행하기 시작했고, 2019년 4월에는 강원도 정선에서 열린 제21차 세계대표자대회 개최식에서 새로 개발한 옥타 앱2 버전이 공개됐다. 새로운 앱은 ‘e-BIZ OKTA’와 ‘The World-OKTA’를 내려받아 설치할 수 있었다. 특히 회원 간 온라인 비즈니스를 위한 e-BIZ OKTA 앱은 월드옥타의 정보를 전달하는 데서 한 걸음 더 나아가 회원 간 상품정보를 상호교환하고 검색할 수 있는 온라인 비즈니스 공간으로 업그레이드됐다. 이어 10월에는 옥타 앱을 한층 더 보완해 제24차 세계한인경제인대



2019. 월드옥타 앱 개발

회에서 하용화 회장이 시연을 보이기도 했는데, 개선된 앱은 전자결제 등의 금융 기능을 추가하고 중소기업 간 사업 매칭 현황과 미팅 스케줄 등도 확인할 수 있어 실질적인 온라인 비즈니스가 가능해졌다.

월드옥타는 이후에도 서비스 플랫폼 개발을 계속 진행해 2020년 5월에는 월드옥타 앱 리뉴얼 버전을 공개했다. 새로운 앱 발표회는 코로나19가 확산하는 가운데에도 월드옥타 회원 등 1,100명 이상이 대거 참가한 가운데 웨비나 화상토론회로 개최해 눈길을 끌었다. 리뉴얼 버전은 일대일뿐만 아니라 다수의 참여자가 동시 대화하는 실시간 채팅 기능을 탑재한 것이 특징이었다. 또한 사용자가 직접 원하는 국가의 서버를 선택할 수 있도록 해 국가별로 제한된 모바일 환경에서도 최적화된 서비스 구현이 가능해졌다. 새롭게 완성된 리뉴얼 버전은 같은 해 5월 13일부터 서비스를 시작했다.

### 03\_코로나19 시대의 네트워크 활용

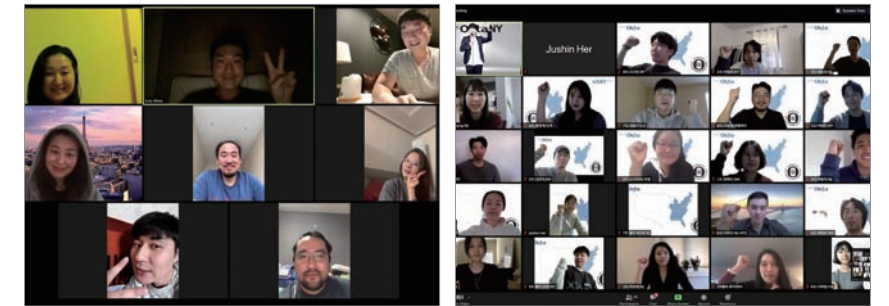
제20대 집행부 임기 2년 차인 2020년, 전 세계적으로 코로나19가 확산되면서 각국에서 수많은 확진자와 사망자가 발생하고 사람들의 국가 간 이동이 어려워졌다. 월드옥타도 국내외에서 개최 예정이던 주요 행사들이 보류되는 등 사업 수행에 차질을 빚지 않을 수 없었다. 결국 임시 이사회 개최를 통해 하용화 회장의 임기 연장이 결정됐다. 월드옥타의 정관에 따르면 “임기 중 전쟁이나 천재지변의 국가안위 및 재난사태가 발생하여 원만한 업무 수행은 물론 임기 중 2차년도 하반기 임기 결산 이사회 및 총회의 소집이나 개최를 할 수 없을 경우, 당해 연도 상임집행위원회의 의결과 명예회장의 과반수 동의는 물론 이사회 의결로 임기를 1년간 자동 연장”할 수 있었다. 월드옥타 제20대 집행부는 코로나19 팬데믹의 영향으로 중단되었던 사업들을 임기 후반기 완성시켜 3대 비전과 12대 과제, 4대 공약이 모두 결실을 맺을 수 있도록 최선을 다할 것을 다짐했다. 하용화 회장은 임기 중반을 돌아보며 다음과 같이 그 포부를 밝혔다.



2019.04. 월드옥타 앱2 시연회



2020.05. 월드옥타 앱 리뉴얼버전 발표 화상토론회



2020. 온라인 네트워크 확대

“지난 임기 많은 변화와 발전은 회원 여러분과 유관기관, 중소기업 관계자 여러분들의 따뜻한 관심과 적극적 참여가 있었기에 가능했습니다. 탄탄히 다진 땅에 심은 씨앗이 탐스런 열매와 꽃으로 피어나듯, 전 세계 한인 경제인들과의 약속이 하나둘씩 결실을 맺도록 더욱 최선을 다하겠습니다.”

코로나19라는 초유의 사태를 맞이하여 글로벌 비즈니스 및 업무환경이 급변하면서 월드옥타는 이에 신속하고 유연하게 대응해나갔다. 2020년 5월 26일 상임집행위원회 화상회의 개최를 시작으로 집행부 회의를 대부분 비대면 회의로 전환하는 등 디지털 전환을 가속화했다. 2개의 세계대회와 지역경제인대회, 차세대무역스쿨, 사업설명회 등도 일정과 규모를 신축적으로 결정하기로 하는 한편, 오프라인 행사로 개최하기 어려운 경우 ‘찾아가는 온라인 설명회’로 대체하는 등 온라인을 효과적으로 활용하면서 지속되는 코로나19의 영향을 최소화하기 위해 노력했다.

한편 월드옥타는 전 세계 68개국 143개 지회 한인 경제인들이 국내 중소기업 제품을 보다 쉽게 구매할 수 있도록 온라인 비즈니스 플랫폼 ‘월드옥타몰(OKTAMALL.COM)’을 2020년 8월 론칭했다. 이어 9월부터 회원들을 대상으로 8차례에 걸쳐 월드옥타몰 온라인 설명회를 개최하면서 한국 중소기업 제품들이 ‘옥타몰’을 통해 해외로 수출되는 발판을 마련해주었다.

# 세계 한인 무역인과 지역기업의 글로벌 경제 네트워크

## 02

### 01\_ 상생의 가치로 하나 되는 세계한인경제인대회

#### 제23차 세계한인경제인대회, 창원 / 2018

2018년 10월 29일부터 나흘간 창원시 창원컨벤션센터에서 개최된 제23차 세계한인경제인대회는 외빈을 포함하여 국내 중소기업 118개사, 월드옥타 52개국 109개 지회 785명 등 1,200여 명이 참석했다. 대회는 국내외 150개 기업이 부스를 설치했고, 창원시 소재 중소기업과 전국 18개 테크노파크 소속기업 등이 참여한 수출상담회가 '수출친구맺기' 행사로 진행됐다. 수출상담회에서는 337건 약 4,300만 달러의 상담이 이루어져 계약추진액 약 2,500만 달러를 기록했으며 23건의 MOU를 체결했다.

수출계약 성과 외에도 이는 해외 경제인과 국내기업 간 견고한 네트워크를 바탕으로 한 장소에서 1,000여 명이 넘는 잠재 고객을 상대로 상품을 소개할 수 있는 장을 마련한 것으로, 보호무역주의가 확대되고 글로벌시장 경쟁이 치열해지는 국제정세 속에서 크게 위축된 우리 중소기업의 현실을 고려할 때 의미 있는 일이었다.

한편 같은 해 4월 '1개 회원사 1명 청년 채용' 선포식을 가진 바 있는(제주 세계



2018.10.29. 제23차 세계한인경제인대회(창원)

대표자대회) 월드옥타는 창원시 관내 5개 대학 학생·청년인력 400여 명을 대상으로 해외취업 설명회를 열었고, 창원시와 월드옥타가 사전선발한 취업희망자 120여 명이 해외취업 상담회를 가졌다. 면접을 통해 취업희망자 중 창원시 청년인력 25명이 해외취업으로 연계될 수 있었다.

#### 제24차 세계한인경제인대회, 라스베이거스 / 2019

2019년 제24차 세계한인경제인대회는 홀수년도 해외 개최 원칙에 따라 제 20대 회장으로 당선된 하용화 회장의 거주국인 미국에서 개최됐다. 1997년 뉴욕, 1999년 시카고, 2001년 LA 이후 18년 만에 다시 미국에서 열린 세계한인경제인대회는 10월 14일부터 3박 4일 동안 미국 라스베이거스 MGM그랜드호텔 컨벤션센터에서 막을 올렸다. 네바다주의 사막 가운데 세워져 연간 관광객 4,000만 명 이상이 찾아오는 세계적인 컨벤션 도시에서 월드옥타 회원들이 비즈니스 영감을 얻을 수 있도록 라스베이거스를 대회 장소로 정했다. 개회식에는 월드옥타 회원 33개국 81개 지회 615명과 국내 중소기업 65개사, 유관기관 관계자 등 1,000여 명이 참석했다.

특히 문재인 대통령은 김완중 LA 총영사가 대독한 축하메시지를 통해 월드

2019.10. 제24차 한인경제인대회(라스베이거스)



옥타가 “IMF 외환위기 당시 국가적 위기 극복을 위해 200억 달러 송금운동을 벌였던” 업적을 상기시켰으며, 국내 중소기업 수출 지원의 교두보 역할을 하고 있는 세계한인경제인대회의 역할을 높이 평가했다. 또한 “강대국 간 무역 갈등과 보호무역주의의 확산 속에서도 자유무역의 공정한 경쟁질서에 대한 믿음으로 상생의 공유가치를 실현하는 여러분이 자랑스럽다”면서 “세계 어디에도 모국의 발전에 이토록 헌신하는 동포는 없을 것”이라고 치하했다. 세계적인 경기 침체 우려와 녹록지 않은 국내 무역상황을 고려하여 제24차 한인경제인대회는 ‘국내 중소기업을 위한 수출 활성화’ 지원에 목표가 맞춰졌다. 개회사에서 하용화 회장이 “이번 세계한인경제인대회는 모국 중소기업인들에게는 수출 판로를 활짝 열어드리고, 우리 회원 여러분에게는 새로운 비즈니스 기회를 주는 뜻 깊은 대회가 될 것”이라고 언급한 대로, 대회가 해외에서 개최됨에도 불구하고 수출상담회가 진행됐다. 중소기업 58개사와 한인 경제인들이 참여해 총 390건의 상담이 진행됐으며, MOU 및 계약 체결 40건과 계약체결액 약 3,500만 달러의 성과를 만들어냈다.

**제25차 세계한인경제인대회 연기 / 2020**

2020년 10월 19일부터 서울 광진구 그랜드워커히호텔에서 열릴 예정이었던 제25차 세계한인경제인대회는 코로나19 팬데믹 상황이 이어지자 개최를 후년으로 연기했다. 월드옥타는 그동안 세계한인경제인대회를 한 번도 중단 없이 개최해왔으나, 몇차례의 회의를 거쳐 국민과 회원 모두의 안전을 위해 대회를 연기하기로 했다. 이에 따라 제25차 세계한인경제인대회는 2021년 10월에 개최를 앞두고 있다.

**02\_ 네트워크와 비즈니스의 만남,  
세계대표자대회**

**제20차 세계대표자대회, 제주 / 2018**

2018년 20주년을 맞이한 세계대표자대회 및 수출상담회가 4월 6일부터 9일



2018.04. 제20차 세계대표자대회(제주)

까지 제주도 국제컨벤션센터에서 개최돼, 전 세계를 무대로 뛰고 있는 한인 경제인 대표 49개국 97개 지회 928명과 제주도 중소기업 62개사 등 총 900여 명이 한자리에 모였다.

제주도는 세계자연유산 등재, 세계 7대 자연경관 선정 등의 브랜드 이미지를 월드옥타 회원들에게 홍보하는 한편, 도내기업들이 참여한 수출상담회를 통해 지역경제 활성화를 뒷받침했다. 수출상담회에서는 제주도 지역 중소기업이 한인 경제인들과 475건 1,000만 달러의 상담을 벌여 17건 약 440만 달러의 수출계약을 체결하고 해외진출의 길을 열었다.

특히 이 대회에서 월드옥타는 정부가 3월 15일 발표한 청년 일자리 대책에 동참해 김동연 부총리 겸 기획재정부 장관이 참석한 가운데 ‘1회원사 1모국 청년 채용’ 선포식을 가졌다. 선포식에서는 2020년까지 국내 청년 구직자 500명을 해외에서 채용하는 것을 목표로 결의했다. 이 자리에서 김 부총리는 국내 청년 실업률이 역대 최고인 상황에서 베이비붐 세대 자녀들인 에코세대까지 노동시장에 쏟아져 나오고 있어 청년실업 문제가 심각하다는 것을 알리며 월드옥타의 적극적인 도움을 요청했다. 이날 제주도 청년 취업난을 덜어주기 위한 취업상담회에서는 11개국 19개 회원사가 청년 구직희망자 38명을 채용했다.

제주도는 대회 결과에 만족하며, 제주도에서 격년으로 월드옥타 대회가 개최되기를 희망하기도 했다.

**제21차 세계대표자대회, 정선 / 2019**

제21차 세계대표자대회 및 수출상담회는 강원도 정선 하이원리조트에서 개최됐다. 강원도 정선은 2016년 세계한인경제인대회를 개최하기도 했던 곳으로, 이날 최문순 강원도지사는 강원도가 지속적인 수출 증가를 보이는 것은 세계한인경제인대회 이후 지역 중소기업들의 수출 활로를 열어준 월드옥타의 덕분이라며 특별히 감사를 전했다.

4월 23일 열린 개회식에는 56개국 111개 지회 월드옥타 회원 758명이 지구촌



2019.04.23.  
제21차 세계대표자대회(정선)

각지에서 강원도까지 찾아왔고, 도내 중소기업과 유관기관 관계자 등을 포함해 총 1,000여 명이 참석했다. 개막식 자리에는 최문순 강원도지사 외에 조성부 연합뉴스 사장, 국회포럼 김정훈 의원과 오제세·이상민·백재현·이원욱 더불어민주당 의원 등이 함께 했다. 김정훈 국회포럼 대표의원, 이종걸 더불어민주당 의원, 홍일표 자유한국당 의원, 이용주 민주평화당 의원, 류태호 태백시장, 최승준 정선군수 등이 축사를 했다. 홍영표 더불어민주당 원내대표와 나경원 자유한국당 원내대표도 영상 축하메시지로 대회에 함께했다.

수출상담회는 해외진출을 희망하는 강원도 중소기업 45개사, 한국수산물 40여 개 회원사 등이 참여해 월드옥타 회원 800여 명과 상담했다. 수출상담회 결과 일대일 매칭 상담 283건이 이루어졌고, 총 3,600만 달러의 상담 실적을 올렸다. 이 중 10건 150만 달러가 실제 계약으로 연결됐으며 26건의 MOU도 체결됐다. 이와 병행하여 강원도는 지역의 우수 사회적경제기업의 해외진출을 위해 사회적경제기업 홍보관을 운영하며 한인 경제인 800여 명을 대상으로 제품을 홍보하기도 했다.

한편 월드옥타는 대학교 및 일자리 관련 기관의 취업 실무자를 대상으로 ‘해외취업 상담회 및 설명회’를 개최하는 등 청년들의 해외취업을 지원했다.

### 제22차 세계대표자대회 취소 / 2020

제22차 세계대표자대회 및 수출상담회는 당초 2020년 4월 19일부터 대전컨벤션센터에서 열릴 계획이었다. 하지만 코로나19로 인해 대회기간을 4월에서 6월로 한 차례 변경하게 됐고, 이후에도 코로나19 확산세가 멈추지 않으면서 6월 예정이던 대회 개최마저 취소를 결정하지 않을 수 없었다. 이로써 1999년 첫 대회 이후 22년 만에 세계대표자대회도 개최가 무산됐다.

### 03\_ 지역시장 진출의 교두보, 대륙별 지역경제인대회

지역경제인대회는 월드옥타 본부 사무국의 지원으로 매년 2개 지역에서 대륙별로 돌아가며 개최돼왔다. 글로벌 비즈니스 네트워크 강화의 일환으로 2018년에는 개최지를 한 곳 더 추가해 6월 이집트(카이로), 7월 헝가리(부다페스트), 10월 중국(북경) 등 세 곳에서 지역경제인대회가 개최됐고, 수출상담회가 행사 프로그램으로 적극 추진됐다.

이 중 6월 이집트 카이로에서 개최된 중동·아프리카경제인대회는 다른 지역에 비해 재외동포가 적고 회원도 많지 않아 꾸준한 지역경제인대회 개최를 통해 지회 활성화의 터닝포인트로 만들고자 노력했다.

7월 헝가리 부다페스트에서 개최된 유럽·CIS경제인대회는 당초 명칭이 ‘유럽경제인대회’였으나 상대적으로 활동이 부진한 CIS 지역 지회들에 활력을 불어넣기 위해 이 해 ‘유럽·CIS경제인대회’로 개최했다. 월드옥타 회원 250여 명이 참가한 행사 자리에는 대한민국 대사인 헝가리 총영사는 물론, 부다페스트 시장 등도 참석해 유럽에서 월드옥타의 높은 위상을 새삼 확인할 수 있었다. 수출상담회는 월드옥타 회원들과 9개 국내 중소기업이 상담 54건, 상담액 166만 달러를 기록했으며, 15건 약 150만 달러의 수출계약 실적을 거두었다.

10월 북경에서 개최된 중국경제인대회는 한인 경제인과 국내기업들의 중국 시장 진출을 촉진하기 위해 진행됐으며, 14개국 39개 지회 206명의 월드



2019.07.  
CIS·유럽경제인대회

옥타 회원과 국내 중소기업 14개사가 대회에 참가했다. 수출상담회가 진행돼 상담 97건과 상담액 약 1,000만 달러를 진행했으며, 계약 7건과 계약액 910만 달러를 성사시켜 의미 있는 성과도 거두었다. 이외에도 경상북도, 포항 테크노파크 등과의 MOU 5건이 체결됐다.

2019년에는 지역경제인대회 개최 지역이 키르기스스탄(비슈케크)과 남아프리카공화국(요하네스버그) 등 두 곳으로 결정됐다.

이 중 7월 비슈케크에서 개최된 CIS·유럽경제인대회는 독립국가연합 지역에서는 처음으로 개최되는 것이었다. 이곳을 통해 우즈베키스탄·카자흐스탄 등으로 사업지를 확대하려는 월드옥타 회원들을 비롯해 250여 명이 행사에 참석했다. 23개국 34개 지회 119명의 월드옥타 회원사와 키르기스스탄 기업 등 162개사가 참가한 수출상담회에서는 총 289건, 670만 달러가 넘는 상담이 이뤄졌고, 약 240만 달러의 수출계약과 MOU 440만 달러 등이 체결돼 문재인 정부가 추진하는 ‘신북방경제권 개척’에 월드옥타가 앞장설 수 있게 됐다. 대회에서는 양국 수교 이래 최초로 대한민국 정부 인사 및 경제사절단 등이 참석한 ‘한·키르기스스탄 비즈니스 포럼’이 진행됐으며, 이낙연 총리는 포럼에 참석 후 재외동포 무역인들을 대상으로 페이스북에 다음과 같은



2019.09.  
아프리카경제인대회

감회를 남기기도 했다.

“누구는 인류가 전쟁의 시대를 끝내고 무역의 시대를 맞았다고 말합니다. 과거에는 전사가 영웅이었다면, 이제는 무역인이 영웅입니다.”

9월 남아프리카공화국에서는 2013년 이후 6년 만에 아프리카경제인대회가 열렸다. 요하네스버그에서 개최된 개회식에는 남아프리카공화국 한국대사 등 현지 인사들을 포함해 120여 명이 참석했다. 아프리카시장 진출을 위한 전략설명회와 비즈니스 성패 사례 소개 등이 진행돼 미국·중국·아세안시장에서 벗어나 남아프리카 지역에서의 비즈니스 기회를 모색해볼 수 있었다.

2020년 지역경제인대회는 8월 중국경제인대회(연길)와 10월 중동경제인대회(두바이)로 두 곳에서 개최가 예정됐다. 중국경제인대회 기간에는 ‘제13차 중국 연길 두만강 지역 국제투자 무역박람회’가, 중동경제인대회 기간에는 ‘2020 두바이 엑스포’가 각각 열리게 돼 있어 월드옥타의 지역경제인대회와 시너지 극대화가 기대됐다. 그러나 두 대회는 전 세계로 확산된 코로나 팬데믹의 여파로 취소되고 각 지회별 소규모 활성화대회로 대체됐다.



# 차세대 인재를 미래 경제의 주역으로

## 03

### 01\_ 차세대 무역리더 양성의 산실, 글로벌 창업무역스쿨

#### 차세대 경제인을 위한 토양을 조성하다

2018년 해외현지교육은 6월 중국 이우를 시작으로 해외 13개 지역에서 차세대 통합창업무역스쿨이 열렸다. 지역 및 언어적 여건을 고려하여 통합개최가 비효율적일 경우에 한해 일부 예외를 적용하며 꾸준히 통합개최를 권장했고, 그 결과 2018년에는 대부분의 대륙에서 더 많은 차세대를 위한 통합무역스쿨이 개최될 수 있었다. 전 세계 10개국 13개 지역(대륙)에서 100개 이상 도시(지회)의 차세대들이 참여해 해외현지교육을 통합개최 했으며, 3개



2018.10. 차세대무역스쿨 모국방문교육



2020. 지역별 통합무역스쿨

국 4개 지회가 해외현지교육을 개별개최했다. 해외현지교육은 대륙별 교육을 체계화하기 위해 월드옥타 본부 사무국에서 통합매뉴얼을 배포, 지원했다. 2018년에는 13개국 17개 지회 1,320명이 교육을 수료하고 차세대 경제인으로 거듭났다.

모국방문교육은 2018년 10월 22일부터 경기도 고양시 삼성화재 글로벌캠퍼스에서 개최됐다. 교육은 무역실무 외에 팀별 창업 시뮬레이션 과정 등 실무 및 창업 위주의 프로그램이 실시됐다.

한편 국내외 청년들의 글로벌 창업을 실질적으로 지원하기 위한 차세대 라이징스타 창업기금운영위원회가 2017년 2억 원의 시드머니로 처음 발족한 데 이어 2018년 공식 법인으로 탄생했다. 2018년 4월에는 창립총회를 열고 차세대무역스쿨을 통해 발굴된 차세대 라이징스타 기업 3개사에 총 6,000만 원을 지원함으로써 차세대 경제인들이 성장의 날개를 달 수 있도록 본격적인 지원의 시동을 걸었다.

### 실전마케팅 체험 프로그램 도입

2019년 해외현지교육은 6월 캐나다 동부 차세대무역스쿨을 시작으로 통합 16개 지회, 개별 7개 지회에서 진행됐다. 시장진출이 유망한 아이템을 연구하



2019. 미국 서부 지역 통합무역스쿨

고 사업계획서를 작성해보면서 글로벌 창업을 배울 수 있는 다양한 프로그램이 진행됐으며, 43개국 92개 지회에서 1,612명이 참가했다.

같은 해 모국방문교육은 10월 27일부터 8일 동안 경기도 고양시 삼성화재 글로벌캠퍼스에서 개최돼, 해외 24개국 54개 지회 차세대와 국내 대학생 등 수료생 97명을 배출했다. 해당 교육 과정에서 실전마케팅 체험 프로그램을 처음으로 선보였다. 국내 기업들의 제품전시회에 차세대가 중소기업과 함께 참여하여 제품을 홍보하고 직접 상담하는 판매자(Seller) 역할을 체험했다. 이어 바이어의 입장에서 전시장의 수출유망 품목을 발굴해 해외시장보고서를 작성하도록 함으로써 전문적이고 깊이 있는 교육과 함께 창업으로 연계될 수 있도록 했다.

### 코로나19 팬데믹을 넘어서

2020년 1월 월드옥타 본부 사무국이 개최한 제20대 차세대위원회 워크숍에는 10개국 12개 도시의 한인 차세대 리더들과 하용화 회장을 비롯한 월드옥타 임원 10명이 참석했다. 이 워크숍을 통해 해외현지교육은 9월 중국 연길에서 시작해 총 9개국 15개 도시에서 열기로 결정했으며, 모국방문교육은 10월 12일부터 개최하면서 온라인 마케팅교육을 강화하기로 했다.

그러나 이후 코로나19가 전 세계적으로 유행하면서 글로벌 교류를 이어가야 하는 월드옥타 본부 사무국의 고민도 깊어졌다. 결국 하늘길이 막힌 상황에서 2020년 창업무역스쿨은 ‘이동 제한’과 ‘안전’을 고려하여 다수 지역에서 개최하지 않기로 결정했다. 비교적 안전한 지역의 경우에만 조건부로 지회 개별개최를 허용했고, 개최방식도 온라인과 오프라인을 병행해 다양하게 진행했다. 이처럼 탄력적인 대회 진행으로 월드옥타는 코로나19의 와중에도 9월 중국 연길과 미국 LA에서 차세대무역스쿨을 개최하는 등 전 세계 10개국 16개 도시에서 해외현지교육을 안전하게 개최하고, 923명의 차세대 한인 경제인을 배출했다.

교육은 온라인 마케팅과 디지털화 가속화에 맞춰서 글로벌 시장경쟁력을



2020.01. 제20대 차세대위원회 워크숍

갖추기 위해 실질적으로 필요한 커리큘럼으로 구성됐다. 4차산업혁명으로 대변되는 경제 패러다임 변화에 민첩하게 대응할 수 있도록 청년 경제인의 자질을 함양하고, 코로나 이후 시대를 선도할 차세대 주역을 양성하는 데 초점을 맞췄다.

한편 한국에서 개최되는 모국방문교육도 18년 만에 처음으로 온라인교육이 진행됐다. 온라인교육에서는 김동연 전 경제부총리, 최성 전 고양시장, 송길영 다음소프트 부사장 등이 특강을 진행했고, 10월 한 달간 지속된 모국방문교육을 통해 21개국 43개 도시 156명의 차세대가 배출됐다.

월드옥타의 차세대무역스쿨은 코로나19 상황에서도 해마다 1,000명 이상의 차세대 한인 경제인 육성을 이어가며, 다른 단체에서도 월드옥타를 벤치마킹할 만큼 전통과 전문성을 자랑하고 있다.

## 02\_글로벌 취업지원

### ‘1회원사-1모국청년’ 캠페인 선언

2018년 4월 6일 제주도에서 막을 올린 제20차 세계대표자대회 개최식에서는 장영식 월드옥타 수석부회장이 김동연 경제부총리 겸 기획재정부 장관 앞에서 ‘1회원사 -1모국청년 채용’ 캠페인을 개시한다는 결의문을 낭독하고



2018.04. 1회원사 1모국청년 채용 선포식

이를 전달하는 선포식이 진행됐다.

당초 글로벌 취업 지원사업은 월드옥타가 2012년부터 해외인턴사업으로 시행했으나 장기적인 취업으로 이어지지 않으면서 잠시 중단됐다. 이후 2018년 정부 일자리 정책에 협조하는 일환으로(산업통상자원부의 지원을 받으며) 월드옥타가 글로벌 취업 지원사업을 주관 시행하게 됐다.

선포식에서 김동연 부총리는 “한국 청년들의 일자리가 절실하다. 월드옥타 회원들이 이런 캠페인을 통해서 청년들이 해외에서 일자리를 가질 수 있도록 힘을 모아달라”고 당부하고 “정부도 다양한 채널을 활용해 필요한 지원을 다하겠다”는 의지를 표명했다.

월드옥타가 새롭게 재개한 1회원사-1모국청년 해외취업 캠페인은 한인 경제인 네트워크를 활용해 국내 청년들의 해외취업을 돕는 사업이다. 대다수 해외 취업사업들이 각 단계별로 운영 주체가 다른 반면, 월드옥타는 전 세계 경제공동체 네트워크를 기반으로 취업자 발굴부터 모집, 선발, 국내교육, 취업 후 사후관리까지 청년 구직자 중심의 원스톱 서비스를 지원한다는 점이 특징이었다. 또한 취업 지원자에게는 비자발급비(100만 원 이내 실비), 장기여행자보험, 현지화 교육연수비 등을 지원했다.

사업은 2018년 6월부터 본격적으로 진행돼 전국 5개 권역 6개 대학에서 해외취업 순회 설명회를 갖고 온라인 접수를 진행한 결과, 구직 신청자가 금세 1,000명을 넘어섰다. 월드옥타는 당초 목표치 100명을 상회한 102명의 모국 청년을 13개국 53개 기업 등에 취업시켰다.

2019년에는 100명이 더 늘어난 200명으로 글로벌 해외취업 목표를 높여 도전에 나섰다. 이를 달성하기 위해 6월 경기·인천권, 부산·경남권, 7월 광주·전라권, 제주권, 충청권, 대구·경북권 등에서 ‘찾아가는 해외취업 설명회’를 개최했다. 취업설명회에서는 해외 한인 경제인들이 직접 취업을 위한 맞춤형 정보를 제공했고, 미국 국무부 공식 인턴십 스폰서 기관과 해외 유명 컨설턴트 등이 노하우를 전수하기도 했다.

이와 함께 권역별로 해외취업 담당자와 간담회를 진행하는 한편, 협력대학



2019. 『해외 취업, 해외에서 길을 묻다』 책자 발간

을 지정해 취업 관련 정보를 지속적으로 제공하면서 취업 성공률을 높였다. 또한 청년 구직자들이 해외취업을 준비하면서 겪는 어려움을 해결해주고자 65개국 회원사들의 도움을 받아 해외취업의 노하우가 담긴 『해외 취업, 해외에서 길을 묻다』를 발간했다.

이처럼 글로벌 취업 지원사업을 중점 추진한 결과 2019년에는 208명의 모국 청년에게 일자리를 제공했다. 이러한 기여로 월드옥타는 2018년 산업부장관 상 수상에 이어, 2019 일자리 창출 포상에서 청년해외진출부문 우수기관으로 선정돼 2020년 1월 국무총리 표창을 수훈했다.

2020년에는 옥타 프로그램을 본격 진행했다. 경주시에 있는 동국대학교와 시행 중인 기존 프로그램을 고도화하여 파트너대학 중심의 취업 지원 프로그램으로 진행하면서 시행대학을 확대했다. 2020년 10월부터 대전 배제대학교와 부산 영산대학교 등의 국내대학과 연계하여 해외취업을 준비하는 학생들을 대상으로 옥타 프로그램을 진행했다. 옥타 프로그램을 통해 월드옥타 전용채용관 해외취업포털 사이트 내에 채용관 공고를 올리고 지원한 청년들의 이력서를 검토하여 회원사로 보낸 후 회원사와 연결해 최종 취업을 위한 멘토링을 지원했다.

1회원사-1모국청년 캠페인은 진행 과정에서 많은 어려움이 있어 사명감이 필요하면서도 좋은 인재를 보내주어 감사하다는 회원사들의 반응이 있을 때마다 큰 보람을 느끼게 되는 프로젝트이다. 월드옥타는 6,500여 개 회원사마다 한 명의 청년을 취업시킨다는 목표 아래 1회원사-1모국청년 캠페인을 지속사업으로 전개해나갈 예정이다.

# 수출 초보기업부터 중견기업까지 지원 역량 강화

## 04

### 01\_ 더욱 전문화된 글로벌 마케팅, 해외지사화사업

해외지사화사업은 해외시장 진입단계의 기업을 대상으로 시장조사, 바이어 발굴, 네트워크 교류 등 기초마케팅을 지원하는 사업이다. 2017년 첫째 많은 성과가 있었지만 진행 과정에서 시행착오를 겪으면서 2018년에는 글로벌 마케터에 대한 재정비와 함께 사업이 진행됐다. 월드옥타는 지회활동이 저조한 회원을 정리하고 97명의 글로벌 마케터를 추가발굴해 실제사업 참여가 가능한 글로벌 마케터 중심의 핵심조직을 구축했다.

글로벌 마케터 교육은 2018년 5월 경기도 고양시 일산 엠블호텔에서 166명을 대상으로 진행됐다. 해외지사화사업을 수행하는 글로벌 마케터들이 사업을 정확하게 이해해야 하기 때문에 글로벌 마케터의 전문성을 강화하는데 집중했다. 또한 월드옥타는 교육 커리큘럼을 표준화하여 글로벌 마케터 사업수행력을 강화했다. 2018년 사업에는 글로벌 마케터 349명이 국내 중소기업 1,014개사를 지원했으며, 상담 840건 상담액 8,800만 달러 규모로 이루어져 계약 238건 계약(추진)액 490만 달러를 기록했다.

월드옥타의 해외지사화사업은 2019년 사업에는 기존 진입단계 중심의 사업



2019. 해외지사화사업 글로벌 마케터 위촉

수행에서 발전, 확장단계까지의 지원을 본격화하여 참여 폭을 넓혔다. 진입 단계부터 함께 참여한 글로벌 마케터와 국내 중소기업이 상위사업으로의 지속연계를 통해 계속 성장하며 수출 성과를 높일 수 있도록 했다.

이처럼 역할이 확대된 만큼 사업의 성과 도출을 위해 사업수행 과정의 질적인 보완과 개선은 필수적이었다. 이에 월드옥타는 사업에 참가하는 중소기업의 수행평가를 기본으로 실시했고, 특히 글로벌 마케터(회원사)의 경우 철저한 검증 노력을 기울였다. 사업평가체계를 매년 고도화하여 글로벌 마케터에 대해 정확한 평가가 이루어지도록 하면서 현장 경험과 노하우가 축적된 전문가들이 글로벌 마케터로 위촉될 수 있도록 했다.

2019년 사업에는 전년도 1,000여 개 기업이 지사대행을 신청했으며, 59개국 103개 도시에서 선발된 450명의 글로벌 마케터가 지원활동을 펼쳐 365건, 약 1,000만 달러의 수출 성과를 기록했다.

2020년 코로나19 대유행의 어려운 여건 속에서도 해외지사화사업은 활발하게 진행돼 57개국 103개 도시에서 432명의 글로벌 마케터가 국내 958개 기업을 지원했으며, 2021년 하반기에 사업 실적 집계가 완료되면 이전 연도 성과 이상을 예상하고 있다.

월드옥타는 사업 성과를 더욱 향상하기 위해 그동안 협회 회원 네트워크 활용에 중점을 두고 운영되던 해외지사화사업을 지회 중심의 운영체제로 변경했다. 2020년 12월부터 글로벌 마케터의 검증을 현지 지회에 맡겨 권역별 글로벌 마케터 교차 검증이 이루어지도록 선발 시스템을 구축했다. 활동이 부진한 글로벌 마케터에 대해서는 패널티로 사업 수행에 제한을 두는 ‘글로벌 마케터 등급제’를 운영하면서 반대로 성과가 좋은 경우에는 포상하기로 했다.

한편 2015년부터 부산시와 공동으로 시작한 부산시 중소기업 수출마케팅 지원사업은 2018년까지 이어졌으며, 부산의 우수 중소기업 제품을 해외에 알리고 진출시키는 데 큰 역할을 했다. 수출계약도 2015년 22만 달러, 2016년 140만 달러, 2017년 227만 달러로 해마다 증가했고, 2018년에도 20개 부산광역시 중소기업이 13개국 17개 도시 19명의 한인 경제인들과 매칭돼 89건, 210만 달러의 상담을 받아 10건, 150만 달러의 수출이 이뤄졌다.

## 02\_수출친구맺기

### 네트워크 플랫폼 구축

2018년 수출친구맺기사업은 국내 중소기업 718개사와 월드옥타 회원 409명 간 친구 결성이 진행됐다. 특히 온·오프라인의 투 트랙으로 진행되며 온라인 상에서 월드옥타 회원과 중소기업 간 3,688건의 매칭이 이루어졌다. 또한 찾아가는 수출상담회 등 19건의 오프라인사업을 통해 약 7,340만 달러의 계약 추진액을 기록했다. 월드옥타의 주요 오프라인 비즈니스 교류 지원활동으로는 3월 중남미 멕시코 수출상담회를 시작으로, 5월 동남아 홈쇼핑 수출상담회(미얀마), 7월 유럽지역경제인대회와 연계한 헝가리 수출상담회, 10월 창원 세계한인경제인대회 수출상담회 개최 외에 싱가포르·말레이시아·베트남·미국·대만·일본·터키·호주 등에서 찾아가는 수출상담회를 개최했다. 대륙별 오프라인 활동 성과는 상대적으로 프로그램을 많이 진행한 동남아시아에서 가장 높았다. 특히 5월 미얀마 양곤시에서 전국 테크노파크 소속 45개 수출 유망기업과 6개 풀뿌리사업 참여기업 등 총 51개 기업이 참가한 수출친구



2019. 수출친구맺기 교류회(방콕)



2020.11. 비대면 수출상담회

맺기 수출상담회는 한국 우수상품 전시회와 함께 TV 홈쇼핑 생방송이 진행되면서 미얀마 현지에 한국기업들을 직접 소개할 수 있었다. 또한 수출상담회를 통해 상담 277건과 상담액 900만 달러, MOU 9건과 체결액 360만 달러의 성과를 거두었다. 2018년 수출친구맺기사업은 662건 약 8,800만 달러의 상담액을 발생시켰으며 250건, 약 6,000만 달러의 계약 추진이 이루어졌다.

2019년에는 찾아가는 수출친구맺기 교류회 및 수출상담회 행사를 태국 방콕에서 개최했다. 부산·경남·제주테크노파크 중소기업 14개사가 참여했고, 90건 이상의 상담을 통해 790만 달러의 계약을 추진했으며, 4건의 계약과 8개사 290만 달러의 MOU가 체결됐다. 한 해 동안 수출친구맺기사업으로 국내 1,885개사와 월드옥타 회원 992명이 참여해 4,545건의 매칭활동을 벌였다.

2020년 수출친구맺기사업은 최초로 비대면으로 진행한 점이 특별했다. 전 세계 월드옥타 회원과 해외시장 진출을 희망하는 국내 기업 등 저마다 시차와 일정이 다른 참여자들이 상시 접속해 편리하게 수출상담 매칭을 할 수 있도록 ‘수출친구맺기 온라인 플랫폼(GBIZ)’에 신규 기능을 구축해 온라인 미팅을 진행했다.

특히 2020년 11월에는 비대면 ‘글로벌 비즈니스 페스티벌’을 개최하여 월드옥타의 온택트 글로벌 네트워크 확장에 박차를 가했다. 3일간 이어진 행사에서는 각 지역 전문가를 초청해 코로나19 이후의 지역별 비즈니스 대응방안을 모색해보는 ‘비즈니스 투자환경 설명회’를 진행하면서 이를 유튜브로 실시간 송출하는 시도가 이루어졌다. 또한 화상회의 플랫폼을 활용한 대규모 ‘일대일 비대면 수출상담회’를 통해 1개 기업당 평균 5.27곳의 전 세계 바이어와 상담 기회를 제공했다. 수출상담회 결과 상담금액 약 700만 달러의 기록과 함께 온택트 현장에서 12건 약 235만 달러의 MOU가 체결되는 성과를 달성할 수 있었다. 이외에도 제품군에 따라 사전모집된 빅바이어들(17개 국가 28개 지회 56명)을 대상으로 국내 중소기업이 제품을 홍보하는 ‘빅바이어 클럽 쇼케이스’를 진행, 제품의 현지 실거래 추진을 위한 비대면 구매상담으로 연결되는 등 수출에 활력을 불어넣으며 큰 호응을 얻었다.

### 03\_수출새싹기업 지원 대표기관으로 자리매김

수출새싹기업 지원사업은 지역기업과 월드옥타 간 컨소시엄을 구성하여 수출 초보기업의 수출경쟁력을 제고하고 수출형 기업으로의 전환을 지원하는 사업이다. 2018년에는 전 세계 29개국 72명의 회원이 참여하고 전국 14개 지역 105개 중소기업과 컨소시엄을 구성하여 2,638개의 잠재 바이어를 발굴하는 한편, 1,655건의 바이어 상담을 진행했다. 직접적인 성과로는 수출새싹기업 105개사에 대한 수출 지원활동으로 MOU 체결 17건, 수출계약 234건, 수출계약액 약 630만 달러를 기록하면서 계약액 기준으로 전년 대비 2배가 넘는 상승률을 보였다. 주요 사례로 강원테크노파크는 춘천베어스호텔에서 수출상담회를 개최하는 등 월드옥타와 지속적인 협력사업을 통해 수출 실적이 전무했던 도내 내수형 기업들이 수출기업으로 전환되는 우수 사례가 확대됐다. 제주테크노파크도 월드옥타의 지원을 받아 수출새싹기업 12곳이 수출계약액 약 100만 달러, 수출총액 9만 달러를 창출하는 등 월드옥타의 수출새싹기업 지원사업이 수출형 기업으로의 전환을 위한 대표 프로그램으로 자리매김했다.

2019년 수출새싹기업 지원사업은 22개국 65명 월드옥타 회원이 참여한 가운데 15개 주관기관 88개 컨소시엄 구성하여 사업을 추진했다. 국내 수출 초보기업을 대상으로 10개 지원 프로그램이 현지에서 실행되며 수출 지원 기반을 조성했다. 경북테크노파크는 암스테르담지회와 수출새싹기업 수출 활성화 업무협약을 체결했고, 충북테크노파크는 수출새싹기업 지원 대상 7개사를 선정하고 월드옥타를 활용해 수출형 기업으로 육성했다. 강원테크노파크는 토론토지회와 찾아가는 수출상담회를 개최했으며, 6건의 MOU를 통해 총 1,950만 달러 계약체결의 성과를 만들었다. 특히 강원테크노파크는 2017년부터 3년간 30개 기업을 지원하며 지방자치단체 중에서 괄목할 만한 성장을 보였다. 제주테크노파크는 수출새싹기업으로 선정된 5개 기업이 태국 방콕의 찾아가는 수출상담회에 참가해 상담 29회, 계약 추진 34만 달러,

MOU 체결 약 25만 달러를 달성했다. 전남테크노파크도 미국 뉴욕에서 개최된 수출상담회에 참가해 수출 MOU를 체결하는 등 기대 이상의 성과를 거두었다. 경남테크노파크는 해외에서 수출상담회를 개최해 신규 수출 계약 500만 달러를 기록했다. 월드옥타의 현지 지원 프로그램으로 수출새싹기업들은 수출시장 진입을 위한 선행조건을 갖추고 기업 인지도를 높이며 제품 현지화의 밑거름을 다질 수 있었다.

2020년 수출새싹기업 지원사업은 코로나19 이슈로 인해 비대면 프로그램으로 진행됐으며, 20개국 29개 지회 67명의 월드옥타 회원이 참여했다. 이를 계기로 월드옥타는 2020년 상반기 수출새싹기업 지원사업의 효율적인 운영과 실효성 향상을 위해 사업관리 시스템 재설계를 진행했다. 이어진 온라인 사업관리 시스템 개발을 통해 2021년부터 온라인 사업관리 시스템이 시범 운영될 예정이다.

수출새싹기업 지원사업 성과(2018~2020년)

구분	지원기업 수 (개사)	참여회원 수 (명)	MOU (건)	수출계약 (건)	계약추진액 (USD)
2017	79	49	42	69	2,799,744
2018	105	72	17	234	6,300,163
2019	88	65	10	158	6,096,902
2020	108	67	14	147	2,369,855
합계	380	253	83	604	17,566,664

### 04\_기술 선도기업을 위한 글로벌 기술사업화협력센터사업

글로벌 기술사업화협력센터사업은 우수한 기술을 보유하고 있는 국내 중소·중견기업의 해외기술 이전을 지원하는 사업이다. 2018년에는 9개국 14명의 월드옥타 회원이 참여하여 국내 9대 분야 기술기업 20개사를 대상으로 글로벌 기술사업화 프로젝트를 추진했다. 미국·동남아·중화권 지역 진출을 목표로 해외 현지 컨설팅 능력을 갖춘 현지 파트너(월드옥타 회원)와 매칭한 후, 종합적 기술 이전(기술양도, 합작투자 등) 컨설팅을 진행했다.

또한 월드옥타는 협회 회원들이 보유한 직·간접 네트워크를 활용하여 200개사의 잠재 기술수요처를 발굴하고, 해당 수요처를 대상으로 112건의 기술상담을 진행했다. 직접 성과로는 기술기업 20개사에 대한 수출 지원활동으로 전 세계 9개국에서 총 17건의 사업화가 이루어져 계약(추진)액 278만 달러에 달하는 의미 있는 성과를 도출했으며, 계약액 기준은 전년 대비 2배 이상의 상승률을 기록했다.

2019년 글로벌 기술사업화협력센터사업에는 8개국 13명의 월드옥타 회원이 참여해 국내 10대 분야 총 20개사를 지원했다. 북미·중화권·동남아 지역 기술시장 진입을 위한 기술 마케팅을 전개했고, 27건의 사업화(기술 거래 5건, 제품 수출 15건, 기술 협력 7건)가 이루어지며 계약액이 1,000만 달러를 넘어섰다. 투입예산 대비 약 54배(5,380%)의 괄목할 만한 성과로 고부가 가치 사업임을 입증하며 향후 전망에 대한 기대를 높였다.

한편 월드옥타는 글로벌 기술사업화 기반을 조성하는 데도 소홀하지 않으면서 전 세계 9개국에서 시장조사, 수요처 발굴, 상호 방문협의 지원 등 6대 분야 17개 과제를 추진했다. 과제들은 현지시장 진입을 위한 전제조건을 찾아내 이를 충족시키는 동시에 장애요소를 제거하기 위한 솔루션을 중점 연구했으며, 현지 바이어 발굴과 마케팅 활성화에 목표를 두고 연구과제를 수행했다. 2019년까지는 사전 수요조사를 통해 기술 수요를 발굴하고 매칭했으나, 2020년부터는 월드옥타와 유관기관이 공동으로 사업을 모니터링하여 기술 수요를 발굴했다. 사업수행에 필수적인 기술거래사도 추가로 충원해 향후 사업을 키워나갈 수 있도록 전문인력을 확보했다.

2020년 한국산업기술진흥원의 통합 모집공고를 통해 국내 기술기업 44개사가 글로벌기술사업화 프로젝트에 참여를 신청했으며, 이 중 8대 사업분야 20개사의 기술기업을 선정해 9개국 14명의 월드옥타 회원을 통한 컨설팅 지원을 진행했다. 2020년 상반기 사업 진행 결과 코로나19 팬데믹 속에서도 36건의 성과를 도출하는 데 성공했다.



2019. 찾아가는 수출상담회(태국)

**Tip | 정부 수출바우처사업 참여**

수출바우처사업은 정부가 우리 기업들의 수출 증진을 위해 도입한 사업이다. 정부가 심사를 거쳐 바우처 자격을 부여한(정부 지불보증서 제공) 기업들은 수출 지원 프로그램을 활용해 해외시장에서 마케팅활동을 펼칠 수 있다. 기업들이 자사에 필요한 서비스분야와 프로그램 수행기관을 직접 선택해 마케팅을 함께 진행하는 방식이다. 월드옥타는 국내 중소기업들의 해외진출을 지원하기 위해 2018년부터 수출바우처사업에 대한 제반사항의 검토와 연구를 진행해왔고, 2020년 프로그램 수행기관 등록과 함께 사업에 본격 참여했다. 2020년 7월부터 월드옥타가 진행하고 있는 사업은 조사/컨설팅, 서류대행, 홍보/광고, 전시회/해외영업 지원 등 4개 서비스 분야 프로그램들이다. 월드옥타는 1년 동안 프로그램을 진행한 뒤 성과에 따라서 향후 서비스분야를 확대할 계획이다.

서비스분야 및 중점 프로그램		
분야	정의	중점 프로그램
조사 / 컨설팅	법무·세무·회계 제외한 수출 관련 시장조사 및 컨설팅 지원	<ul style="list-style-type: none"> <li>시장조사</li> <li>바이어 발굴</li> <li>시장성 테스트</li> <li>공공(민간)분야 조달시장 조사 컨설팅</li> <li>원부자재 조사 컨설팅</li> </ul>
서류대행 / 현지등록 / 환보험	수출·무역·현지 진출 관련 필요 서류대행 및 현지등록, 환보험 서비스 지원	<ul style="list-style-type: none"> <li>법인(지사) 설립 대행</li> <li>공공(민간)분야 조달 등록</li> <li>서류/물류/통관 대행</li> </ul>
홍보 / 광고	기업/제품/브랜드 해외 마케팅 위한 홍보 및 광고 지원	<ul style="list-style-type: none"> <li>온·오프라인 매체별 홍보/광고</li> <li>온·오프라인 유통망 입점 마케팅</li> </ul>
전시회 / 행사 / 해외영업 지원	전시회/상담/세미나 등 수출 행사 지원·기회 및 해외영업 지원	<ul style="list-style-type: none"> <li>해외전시회</li> <li>바이어 방문 상담 지원</li> <li>수출상담회</li> <li>해외바이어 초청 설명회/미팅/세미나</li> <li>세일즈랩</li> </ul>

**05\_ 수출 지원 프로세스의 고도화, 수출얼라이언스사업**

2020년 신규사업으로 도입된 수출얼라이언스사업은 전문적인 사업수행력을 가진 회원들을 엄선한 후, 맞춤형 파트너로서 다양한 중소기업 수출 지원 활동에 참여할 기회를 제공하는 사업이다. 이를 위해 월드옥타는 사업에 참여하는 회원들을 대상으로 평가제를 도입하고 자격심사 과정을 운영했다. 평가항목은 수행인력 전문성, 수행 역량, 조직 규모, 이전 월드옥타 사업 참여 현황 등을 기준으로 적용했다. 평가를 거쳐 해외 지역별 수출프로모션 전문가(Annual Partner)로 발탁된 월드옥타 회원은 수출협력 플랫폼 가운데 한 해 동안 진행할 프로그램(해외상담회 부문, 해외프로모션 부문 등)을 자율적으로 선택해 활동을 펼칠 수 있었다.

2020년 1월 사업 착수와 함께 월드옥타는 수출얼라이언스사업 파트너 모집 계획을 공고했고, 해외상담회 부문 Annual Partner 13개국 23명과 해외프로모션 부문 Annual Partner 10개국 13명 등 총 36명을 수출얼라이언스사업 파트너로 선정했다. 그러나 지속되는 코로나19 사태로 인해 오프라인에서 주로 이루어지는 수출얼라이언스사업의 활동이 불투명해지면서 결국 차년도 사업으로 보류됐다. 향후 코로나 등 환경변화를 고려하여 수출얼라이언스사업의 변화 및 대안을 모색할 예정이다.

**수출협력 프로그램**

해외 상담회		해외 프로모션		
찾아가는 수출상담회	해외 기반 초청 상담회	현지 앵커숍 운영	B2B/C 입점판매 서비스	현지 판촉 프로모션
<ul style="list-style-type: none"> <li>기관-지회 직접교류</li> <li>바이어사 직접방문</li> <li>해외 지역(지회)당 10개사 이하 참여</li> <li>방문상담 5건 기준</li> <li>지회와 교류 리셉션 프로그램 선택형</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>기관-지회 직접교류</li> <li>바이어사 직접방문</li> <li>해외 지역(지회)당 20개사 이하 참여</li> <li>매칭 5건 필수</li> <li>지회와 교류 리셉션 프로그램 필수형</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>지회의 벤더사/판매사 역할</li> <li>2주 운영</li> <li>10개사 참여</li> <li>제품 콘셉트 선정</li> <li>현지 마케팅 및 시장 평가대행 운영</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>지회의 입점물 운영</li> <li>3개월 운영기준</li> <li>10개사 20개 제품</li> <li>입점 프로모션 운영</li> <li>현지 바이어 발굴 및 상담(판매점 or 방문)</li> <li>소비재/산업재 포함</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>해외 현지마케터 既 매칭기업 한정</li> <li>현지 홍보 및 판촉 프로모션 운영 지원 (현지 전시회, 홈쇼핑 진출 참가 등)</li> </ul>

# 대외 교류협력의 시너지 확대

## 05

### 01\_ 세계한인경제포럼으로 면모 일신

2018년 11월 ‘급변하는 국제환경과 한민족 경제네트워크의 역할’이라는 주제로 국회 해외동포무역경제포럼 추계세미나가 개최됐다. 김정훈 포럼 대표의원원과 이주영 국회부의장, 김성찬·김성태·박성중·원유철·이원욱·이현재·최연혜·추경호 국회의원 등 국회포럼 소속 의원들이 세미나에 참석했으며, 한인 경제인 100여 명이 함께 자리했다. 미국의 보호무역주의, 미·중 무역 갈등, 북한과의 경제협력 등 국제환경 변화에 대한 분석에 이어 글로벌시장에서 한인 경제인 네트워크의 역할 극대화를 모색하는 시간을 가졌다.

2019년 1월에는 김정훈 국회포럼 대표와 나경원 자유한국당 원내대표, 더불어민주당 송영길·김경협·김병욱·표창원·이원욱·윤후덕 의원, 자유한국당 김석기 의원 등 여야 의원이 참석해 국회포럼과 월드옥타 간 신년간담회 자리를 마련했다. 10월에는 해외취업을 원하는 국내 청년들을 위한 안내서 『해외 취업, 해외에서 길을 묻다』의 발간에 맞춰 “해외취업, OKTA에게 길을 묻다”라는 주제로 토크콘서트를 열었다. 이날 포럼에는 더불어민주당 이상민·이원욱·김두관·백재현·김기현·김경욱 의원, 자유한국당 이현재·신상진·



2018.11.03. 국회해외동포무역경제포럼



2019.01. 국회포럼



2020. 세계한인경제포럼

김규환 의원 등이 참석해 함께 토론했다.

2020년에는 국회 해외동포무역경제포럼이 ‘세계한인경제포럼’으로 면모를 일신했다. 21대 국회 개원 후 국회의원 구성에 많은 변화가 발생하여 불가피하게 조직의 재구성이 이루어졌다. 새롭게 출발하게 된 세계한인경제포럼은 이원욱 더불어민주당 의원이 대표에, 김석기 국민의힘당 의원이 부대표에 선임됐고, 더불어민주당 김병욱·김두관·김영주·김윤덕·문진석·송영길·안규백·유동수 의원, 국민의힘당 김석기·박진 의원 등이 포럼 회원으로 이름을 올렸다. 포럼 소속 의원들은 7월 7일 21대 국회의 시작과 함께 여의도 국회의원회관에서 창립총회를 열고 재외동포 이중국적 문제를 중점과제로 첫 포럼을 가지며 월드옥타 참석자들과 해결책을 찾았다.

월드옥타는 2002년 포럼 출범 이래 국회와 다져온 신뢰 및 협력을 바탕으로 중소기업 수출 지원활동을 다양하게 전개하면서 우리 경제의 수출동력을 창출해왔으며, 국회의원들은 전 세계 750만 재외동포 대표단체인 월드옥타의 글로벌 네트워크를 활용해 국가 글로벌 경쟁력을 제고하고 세계 각국의 재외동포 관련 의정활동을 펼치고 있다. 특정 경제단체를 국회에서 지원하는 경우는 국내에서는 월드옥타가 유일하다.

### 02\_ 교류협력을 통한 사업 네트워크의 구축

월드옥타는 정부 기관 및 관련 단체 등과 업무협력을 체결하고 긴밀하게 소통



하면서 ‘함께하고, 힘 있고, 자랑스러운 월드옥타’의 위상을 확립해나가고 있다. 이러한 지속적인 관계 맺음을 통해 신규사업을 발굴하고 사업의 외연을 확장하면서 한국무역협회, 대한상공회의소, 중소기업중앙회, 전국경제인연합회 등과 어깨를 나란히 하는 명실상부한 경제6단체로 위상을 다지고 있다. 월드옥타가 사업수행력 제고를 위해 2018년 5월 업무협약을 체결한 한국기업데이터는, 2005년 기업신용조사·평가 전문기관으로 설립된 이후 국내에서 가장 많은 기업정보를 보유하고 있는 신용평가회사로 성장했다. 향후 월드옥타의 중소·중견기업 해외진출 지원 과정에서 한국기업데이터의 기업신용조사 평가 서비스가 융합될 경우 큰 힘이 될 것으로 기대된다.

한국무역협회와는 2019년 4월 한인 경제인 네트워크의 활용을 위한 업무협약을 체결했다. 국내 중소기업의 해외진출을 촉진하기 위해 두 기관은 재외동포기업의 전문무역상사 지정, 해외시장에서의 수출 성과 창출을 위한 온·오프라인 마케팅 지원 등에 협력하기로 했다. 전문무역상사(Certified Trading Company) 지정 관련 업무협약은 월드옥타 회원사를 전문무역상사로 참여시켜 국내 중소기업에 판로 개척과 수출 지원활동을 할 수 있도록 상호협력하기로 한 것이다.

2019년 7월에는 중소기업의 수출 지원을 주력사업 중 하나로 수행하는 월드옥타와 350만 중소기업의 권익을 위해 노력하고 있는 중소기업중앙회가 상호 지원사업을 연계하고 협조함으로써 중소기업 해외진출의 효과를 증대시키게 됐다.

이외에 수산물 수출브랜드 ‘K-FISH’ 운영기관인 한국수산회와는 2019년 4월 업무협약을 체결하고 한국 수산물의 수출을 위해 홍보전시관 운영과 구매상담회 개최 등 공동 마케팅사업을 추진하기로 했다. 또한 문재인 정부가 강조하는 신남방 시장 진출을 위한 신규 입점과 판촉 행사 등 현지 프로모션을 추진할 계획도 세웠다.

월드옥타는 국내 중소기업에 지원하기 위한 교류협력뿐 아니라 재외동포 경제인들을 위한 업무협력에도 관심을 기울이고 있다.



2019.04. 한국수산회와 업무협약 체결



2020.07. 글로벌기업위기관리연구소와 업무협약 체결



2020.09. 신한은행과 업무협약 체결

2019년 4월에는 글로벌 특송 운송회사 페덱스(FedEx)와 손잡고 국제특송요금 할인 서비스를 제공했다. 이로써 회원사들은 한국제품을 국내에서 해외로 운송할 때 페덱스 코리아 계정을 통해 할인 혜택을 받을 수 있게 됐다.

2020년 7월 글로벌기업위기관리연구소와 업무협약을 체결한 것은 한인기업들의 수출입 지원에 필요한 위기관리 컨설팅을 제공하기 위한 목적에서였다. 글로벌기업위기관리연구소는 전직 해외 경찰주재관 출신들이 국내 변호사, 위기관리 전문가들과 함께 설립한 기관으로, 해외에 진출한 국내기업과 재외국민들이 수출입 과정에서 마주칠 수 있는 다양한 문제들에 대해 도움을 받을 수 있다.

같은 해 9월에는 신한은행과의 업무협약을 계기로 세계를 무대로 사업을 하는 한인 경제인들에게 안전한 해외 금융관리와 비즈니스 과정의 금융 편의 등을 제공해 글로벌 영업활동의 활성화를 기대할 수 있게 됐다.

### 03\_ 대북경제협력사업의 미래를 준비하다

2018년 평창동계올림픽 개회식에서 남북한 선수들이 공동으로 입장한 감동의 여운이 채 가시기도 전인 4월, 남북 정상회담으로 한반도에 평화의

바람이 불었다. 이어 5월 판문점 통일각에서, 9월 평양에서 남북 정상회담이 이어져 남북 간 화해 무드가 조성되는 가운데 개최된 북미 정상회담은 남북 경제협력의 가능성을 높였다. 특히 2018년 6월 싱가포르에서 사상 최초로 북미 간 정상회담이 이루어지면서 관련 분야 단체들과 미주 한인사회 등은 방북 계획을 검토하기 시작했고, 기업들도 북한의 시장 개방 시기를 가늠하며 대북 비즈니스를 펼칠 기회를 기다렸다.

미·중 간 통상분쟁, 영국의 브렉시트에 따른 유럽시장의 불확실성, 중국경제의 성장 둔화 등 대한민국의 교역환경은 갈수록 어려워지는 상황이었다. 북미 정상회담이 성공적으로 마무리되고 남북관계 개선을 통해 대북사업이 활성화된다면 국내기업들에게 돌파구가 되어줄 수 있었다. 하지만 2019년 베트남 하노이에서 열린 2차 북미 정상회담의 성과가 기대에 미치지 못하면서 남북 경제협력은 향후 북한 당국의 의지와 한반도에서의 상황 변화를 지켜봐야 하는 형국이 됐다.

비록 북미 정상의 만남이 결실 없이 끝나고 말았지만 월드옥타는 남북관계의 진전 상황을 공유하며 대북사업을 재개하게 될 날을 꾸준히 준비하고 있다. 향후 남북 경제협력이 활성화될 경우 월드옥타가 국내 중소기업들의 북한 진출과 상품 수출을 지원할 수 있을 것으로 구상하고 있다.

# 인류애로 코로나 팬데믹 시대에 맞서다

## 06

월드옥타는 코로나19(COVID-19)의 발생으로 인해 전 세계가 어려움에 처했을 때 범국가적인 긴급구호에 가장 먼저 나섰다. 한인 경제인들의 힘을 합쳐 성금을 모아 해외에 있는 회원사들에게 마스크를 보내주었고, 대한민국이 코로나 확산세로 위기를 맞자 함께 극복해 나갈 수 있도록 모국을 돕는 데 앞장섰다.

2020년 1월 월드옥타는 중국에서의 코로나19 확산 뉴스를 접하고 긴급 상임



2020.01.  
중국에 마스크 지원



2020.03. 말레이시아 쿠알라룸푸르지회, 경찰청과 소방관에 마스크 기부



2020.07. 덕분에 챌린지 동참

집행위원회를 열어 마스크 지원을 빠르게 결정했다. 전 세계 회원들을 대상으로 기금모금운동을 전개해 북경지회 등 중국 23개 지회와 홍콩 마카오, 대만 타이베이를 포함한 총 25개 지회에 마스크 10만 장을 신속히 지원했다. 때마침 월드옥타 회원사가 마스크를 생산하고 있어서 긴급히 마스크를 확보하는 것이 가능했다. 이러한 발 빠른 대응으로 코로나19 발생 초기 중국 지역의 한인 경제인들이 안정적으로 경제활동을 할 수 있도록 도움을 주었다.

2020년 3월에는 40개 도시의 한인 경제인들이 ‘모국 마스크 보내기 성금 모금’에 참여해 마스크 20만 2,000장을 대한민국 대구·경북 지역에 전달했다. 코로나19와 사투를 벌이고 있던 대구·경북 지역의 의료진과 소방관·경찰관·채혈인력 등 봉사자들에게 힘이 될 수 있도록 월드옥타가 캠페인을 통해서 대한적십자 경북지사에 보건·의료용 마스크를 기증한 것이다. 월드옥타의 마스크 지원 소식을 들은 정세균 국무총리는 “한인 경제인들의 모국사랑 실천이 코로나19를 극복하는 데 큰 힘이 될 것”이라고 감사를 전했다.

코로나 팬데믹 선포 이후에는 마스크 구매가 어려워진 전 세계 한인들에게 월드옥타가 마스크를 발송했다. 코로나19 확산 지역을 대상으로 마스크 수요조사를 진행하고, 마스크가 부족한 8개 대륙 31개국 56개 도시 현지 한인들을 대상으로 마스크 5만여 장을 전달했다. 특히 워킹홀리데이로 체류 중인 청년 및 유학생들에게 마스크를 우선 지원해 구입이 어려운 젊은이들의 안전을 먼저 신경 썼다.

이외에도 월드옥타 회원들이 지역사회 코로나19에 대응해 세계 곳곳에서

사회적 책임을 실천한다는 미담이 속속 전해졌다. 말레이시아 쿠알라룸푸르 지회는 코로나19 장기화로 마스크 수급에 어려움을 겪는 말레이시아 경찰청과 소방관들을 위해 마스크 2만 장을 기부했고, 교민들에게 마스크 1,000장을 지원했다. 일본에서는 월드옥타 소속의 한인 사업가가 동경한국학교 앞에 마스크 2,000장을 조용히 두고 간 일이 뒤늦게 알려지기도 했다. 터키 이스탄불지회는 교민들의 안전을 위해 고생하는 터키 영사관에 힘을 보태 고자 마스크 500장을 기증했고, 헝가리 부다페스트지회는 현지 유학생들에게 마스크를 배포했으며, 호주 브리즈번지회는 워킹홀리데이로 온 모국 청년들에게 생필품과 코로나19 예방물품을 전달했다.

한편 월드옥타의 전 세계 대륙별 차세대들은 힘을 합쳐 현지 코로나19 현황을 알리는 유튜브 채널을 개설했다. 2020년 6월 1일 공식적인 활동을 개시한 월드옥타 차세대 유튜브 채널에는 68개국 141개 지회 차세대들이 현지 상황을 영상으로 직접 촬영해 올렸다. 이들은 지속적으로 정보를 공유하면서 코로나19에 대응하는 한편, 전 세계 한인 경제인들이 비즈니스를 하는 데 도움이 될 수 있도록 일조했다.

같은 해 7월에는 코로나19 극복을 위해 헌신하고 있는 국내 의료진에게 감사의 마음을 전하고자 월드옥타가 ‘덕분에 챌린지’에 동참했다. ‘덕분에 챌린지’는 코로나19로 지친 의료진을 격려하는 차원에서 보건복지부와 중앙재난안전대책본부가 시작한 국민참여형 응원 캠페인이었다. 의료진에 대한 고마움과 존경을 담은 수어를 사진이나 영상으로 표현한 뒤 ‘#덕분에캠페인’, ‘#덕분에챌린지’, ‘#의료진덕분에’ 등의 해시태그와 함께 SNS에 게시하는 방식으로 진행됐다. 월드옥타는 아주대 LINC+사업단으로부터 지목을 받았고, 코로나19로 출국하지 못한 채 국내에 체류 중인 한인 경제인 100여 명이 캠페인에 동참해 감사의 메시지를 전했다.

# 월드옥타 창립 40주년의 발자취

## 07

### 01\_ 68개국 143개 도시에 지회 구축한 재외동포 최대 경제단체로

정부의 본격적인 수출진흥정책과 함께 1981년 개최한 ‘서울교역전’ 이 행사에 정부 초청으로 참가한 해외 18개국 101명의 교포 무역인이 중심이 되어 4월 2일 ‘해외교포무역인연합회’가 정식 발족됐다. 이들이 바로 월드옥타 탄생의 주역들이다. 그리고 이 단체가 창립 40주년을 맞이한 월드옥타(세계한인무역협회)의 뿌리가 됐다.

처음 월드옥타가 발족할 때는 “우리끼리 뭉쳐 친목을 도모하자”는 목적이 컸다. 월드옥타 출범 후 국가별 지회를 결성하기는 했지만, 창립 당시 본부를 미국 LA에 둘 정도로 미주 교포 중심의 친목단체 성격이 강했다. 따라서 정부 보조금을 받을 수 없었으며 회비도 제대로 걷히지 않아 매년 모국에서 총회를 개최하면 운영비를 회장과 임원진의 호주머니를 털어 마련할 수밖에 없었다. 재정적인 어려움을 타개하기 위해서는 조직 기반의 확충에 나서야 했다. 지회 확대를 최우선 과제로 삼아 발로 뛰며 재외동포 무역인들을 끈질기게 설득했고, 10개 지회에 100명 안팎이던 회원 수가 2년 만에 48개 지회 1,200명으로 늘어났다.



2019. 세계한인경제인대회



2019. 세계대표자회의

1990년대 들어 월드옥타는 본부를 서울(KOTRA 본부 내)로 이전했고, 1994년 1월에는 사단법인으로 상공자원부(현 지식경제부)에 정식 등록했다. 이후 상공자원부의 지원을 받게 되고 회원 수도 크게 늘어나면서 안정적인 모습을 갖추어나가기 시작했다.

1996년에는 월드옥타가 지구촌 각지에 흩어져 있는 해외 한인 경제인들을 한자리에 모아 제1회 세계한인경제인대회를 개최했다. 그리고 1998년 말에는 세계대표자대회 및 수출상담회를 개최하기 시작했다. 세계한인경제인대회와 세계대표자대회, 이들 세계대회를 통해서 재외동포들의 결속력은 더욱 단단해질 수 있었다. 이전에는 전 세계 재외동포들이 어디에서 무슨 일을 하며 어떻게 살고 있는지 알지 못했으나, 해마다 국내외에서 열리는 세계대회를 통해 회원들이 상호교류를 시작하고 한민족 공동체로 커뮤니티를 형성하게 됐다. 이 커뮤니티는 월드옥타가 자랑하는 한인 경제인 네트워크로 구축됐다.

오늘날 전 세계 곳곳에는 월드옥타 지회가 소재해있다. 창립 당시 16개국 100여 명의 회원으로 시작한 월드옥타는 현재 68개국 143개 지회, 정회원 7,000여 명 차세대회원 2만 3,000여 명을 보유한 재외동포 최대 경제단체이자 750만 한민족 디아스포라의 중심으로 도약했다. 월드옥타는 전 세계 한인 경제인들의 화합과 단결의 상징이며, 월드옥타의 세계대회에는 매년 1,000여 명 이상의 한인 경제인들이 자비를 들여 많게는 40여 시간가량 비행기를 타고 고국을 찾고 있다.

어떤 회원들은 이해할 수 없다는 듯 묻기도 한다. “참가비는 물론 항공료와 호텔비까지 자비를 들여서 한국을 찾아오는 이유가 무엇이나?”고. 월드옥타는 그것을 옥타바이러스라고 부른다. 아무리 시간이 걸리고 많은 비용이 들어도, 잠시 생계를 접어두고라도 재외동포들이 3박 4일간 모국을 찾는 것은 그것이 그들에게 가장 행복하고 보람 있는 일이 되기 때문이라고 한다. 이런 모국을 향한 뜨거운 열정이 바로 월드옥타의 오늘을 있게 한 힘이다.

## 02\_수출강국 대한민국을 견인해온 월드옥타

월드옥타 40년의 첫 발걸음은 모국상품 구매운동에서 시작됐다. 한국상품만 전시되는 유일한 종합상품전이던 서울교역전에 참가한 무역인들은 대한민국의 물건을 해외에 수출하는 것을 우리가 돕자는 마음으로 모국을 찾은 사람들이었다.

이들 한인 경제인들은 세계 각국에서 모국상품구매사절단을 결성하고, 1983년부터 매년 한국을 방문해 모국상품 구매활동을 벌였다. 모국상품 구매유치 상담을 벌이고 상품을 직접 수입해 현지시장에 유통시킴으로써 한국상품의 해외진출을 지원했다. 미국과 일본 중심이던 초기 월드옥타의 활동영역도 유럽과 중남미 등으로 점차 확대됐다.

1998년에는 대한민국이 IMF 관리체제로 들어가 모국 기업들이 힘없이 쓰러지는 것을 보고, 월드옥타는 해외한민족경제공동체대회를 서울 인터콘티넨탈호텔에서 개최하면서 중소기업이 위기를 극복하는 데 힘을 보탰다. 월드옥타와 해외 한인 경제인들이 수출상담회를 개최하고, 모국에 달려보내기 운동과 모국상품 구매운동 등에 앞장서자 당시 김종필 총리가 행사장을 직접 찾아서 치하하기도 했다.

이렇게 전 세계 한인 경제인들이 대한민국을 찾아와 제품을 가져다 팔면서 메이드 인 코리아 상품이 세계시장에 알려졌다. 이들은 우리 상품을 세계에 알리는 수출 첨병이었다. 세계시장에서 한국제품을 낮춰 보던 서글픈 시절도 있었으나 모국의 경제성장과 함께 메이드 인 코리아는 점차 프리미엄 제품으로 인식되기 시작했다. 지난 40년 동안 대한민국이 무역강국으로 성장하게 된 데는 월드옥타와 한인 경제인들이 보이지 않는 큰 역할을 했다. 부존자원이 부족한 우리나라는 해방 이후 “수출만이 살 길”이라며 수출주도형 성장을 줄곧 지향해왔고, 월드옥타는 지난 40년간 그 길을 함께 걸어왔다. 한국 무역 성장의 발판은 전 세계를 무대로 쉬지 않고 달려온 한인 경제인들의 땀방울이 만들어낸 것이다.

## 03\_수출 1조 달러 시대의 꿈을 선도하다

전 세계 한인 경제인들의 화합과 단결의 상징인 월드옥타의 세계대표자대회와 세계한인경제인대회는 행사 개최 때마다 수출상담회를 통해 약 1,000만 달러가 넘는 수출 성과를 만들어내고 있다. 특히 월드옥타는 수출 사각지대의 중소기업들에게 적극적으로 손을 내밀어 다양한 수출 지원사업을 벌이면서 모국 중소기업의 수출 증진을 견인하고 있다. 국내 수많은 중소·중견기업들이 월드옥타의 한인 경제인 네트워크를 발판으로 수출기업으로 전환되고 있어 월드옥타가 대한민국 수출의 밑거름이 되어주고 있는 것이다.

1960년대 경제개발 계획을 시작으로 지속적인 수출 확대를 통해 글로벌 경제영토를 넓혀온 우리나라는, 1977년 12월 감격스런 100억 달러 수출의 날 기념식을 거행했고 1995년 수출 1,000억 달러 시대를 열었다. 그리고 우리 경제는 이제 수출 1조 달러 시대를 꿈꾸고 있다.

월드옥타도 대한민국 수출의 미래 역사를 함께 만들어 가고자 차세대 경제인을 양성하는 것에 역량을 결집하고 있다. 매년 전 세계 도시에서 차세대무역스쿨을 개최해 청년들에게 글로벌 창업의 꿈을 심어주고 비즈니스 기회를 제공하고 있다. 차세대무역스쿨은 한민족 경제사관생도 10만 명 양성의 목표 아래 해외 차세대와 국내 청년들을 대상으로 2003년부터 지속해왔다. 그동안 2만 3,000여 명의 수료생을 배출했고, 매년 1,500여 명의 차세대들이 월드옥타에 신규회원으로 가입하고 있다. 앞으로 이들은 1세대 한인 무역인들의 뒤를 이어 차세대 한인 기업인으로 성장해나갈 것이다. 이들 차세대 경제인들은 월드옥타의 지속성장을 가능하게 만드는 미래이자 대한민국의 미래이다. 이들 해외 차세대와 국내 청년 인재들이 세계 곳곳에서 대한민국 경제영토를 씬 없이 확장하고, 마침내 수출 1조 달러 시대를 개막하는 데 의미 있는 역할을 담당해주기를 월드옥타는 희망하고 있다.



2019. 수출상담회



2019. 차세대무역스쿨 모국방문교육