

- 국제개발협력(ODA)사업 발굴 -
KOICA 조달 · 기업협력사업 설명회 개요

국제개발협력(ODA) 사업에 대한 민간 부문의 참여를 독려하고, 관련 정보를 제공하기 위하여 ODA 유관 기관·단체 및 중소기업을 대상으로 KOICA 조달 · 기업협력사업 설명회를 추진하고자 함

I 추진개요

- 일 시: ' 24. 5. 9.(목) 13:30~17:00
- 장 소: 광주테크노파크 본부동 대회의실(2F)
- 참석대상: 30여명(광주전남지역 예비창업가, 스타트업, 사회적기업, 중소기업, ODA사업에 관심있는 유관기관 실무자 등)
- 강 사: 한국국제협력단(KOICA), 한국도로교통공단 과전 강사
- 공동주관: 광주광역시, KOICA, 한국도로교통공단, 광주국제개발협력센터
- 주요내용 : KOICA 공모사업(IBS, CTS 등) 및 조달 설명회

II 진행순서

시 간		주 요 내 용	비 고
13:30~13:35	5'	· 개회사 및 인사말씀	김종현 팀장(광주광역시청 국제교류담당관 도시외교기획팀)
13:35~13:40	5'	· 광주국제개발협력센터 사업소개	광주국제개발협력센터장
13:40~14:20	40'	· KOICA ODA 조달 참여방안 · KOICA 기술평가 제도 및 제안서 작성 팁	최명근 과장 (KOICA 조달1팀)
14:20~14:50	30'	· KOICA 기업협력사업 설명 - IBS, CTS분야 사업 설명 및 사례 소개	김지용 대리 (KOICA 기업협력사업팀)
14:50~15:10	20'	질의응답 후 휴식	
15:10~15:50	40'	· 글로벌 ODA 시장 진출방안 - 시장 진출 사례 및 제안서 작성방안	서지명 과장(글로벌 ODA 기업진출센터(KODABIZ))
15:50~16:40	50'	· 중소기업 해외판로개척 교육 - SDGs 연계 ESG 경영전략 - 실제 ODA사업 추진 사례 소개	황익수 차장 (한국도로교통공단 ESG사업처)
16:40~17:00	20'	질의응답 후 폐회 선언	김종현 팀장 (광주광역시청)

Ⅲ 설명회 내용

1. KOICA 조달 참여 방안 설명회

- KOICA 조달 유형 및 참여 방안 설명
- KOICA 2024년도 주요 발주계획 설명
- KOICA 기술평가 제도와 기술제안서 작성팁

2. 기업협력 사업(IFS, CTS 공모) 설명 및 사례 소개

- IFS, CTS 분야 참여 방법 및 사업추진시 고려사항 등
- IFS, CTS 분야 참여기업 해외 진출사례 소개 등

3. 글로벌 ODA 시장 진출 방안 설명

- 글로벌 ODA 기업진출센터 서비스 소개
- 글로벌 ODA 시장 진출 전략 사례 설명 등

4. 중소기업 해외 판로개척 교육

- SDGs 연계 ESG 경영전략 설명
- 실제 ODA 사업 추진 사례 소개

Ⅳ 참고

1. 공적개발원조(ODA: Official Development Assistance)

: 개도국의 경제발전이나 복지증진을 도모하기 위해 원조국이 자체의 재정자금을 사용하여 공여하는 순수한 원조를 말한다.

2. 혁신적 개발협력사업(DIP: Development Innovation Program)

: 개발협력사업의 원조효과성을 제고하기 위하여 다양한 분야의 전문성 있는 파트너와 협업을 기반으로 사회적 가치 실현에 기여하는 KOICA의 「신성장 사업」으로 3가지 세부 프로그램으로 구성되

어 있습니다.

1) 혁신적 기술 프로그램(CTS: Creative Technology Solution)

: 예비창업가, 스타트업, 소셜벤처 혁신가들의 혁신적 아이디어 또는 기술을 ODA(공적개발원조)에 적용하여 기존 방법으로 해결이 어려웠던 개발협력 난제에 대한 솔루션을 찾는데 기여하고 개발협력사업의 효과성을 제고하는 사업입니다.

2) 포용적 비즈니스 프로그램(IFS: Inclusive Business Solution)

: 개발도상국 저소득층이 당면한 사회 개발 문제를 해결하는 동시에 이들에게 고용과 비즈니스 기회를 제공하며, 우리기업의 비즈니스 니즈 충족이라는 공통의 목표를 위한 전략적인 파트너십에 기반한 사업입니다. 포용적 비즈니스는 개발도상국 저소득층을 생산자, 배급/판매/유통자, 소비자 등으로 다양하게 고려하고 있습니다.

3) 혁신적 파트너십 프로그램(IPS: Innovative Partnership Solution)

: KOICA가 기존에 시도하지 않은 새로운 분야, 지역, 방식 등을 시범적으로 진행하고, 학습 결과를 내재화하여 KOICA내 타 사업유형으로 신규 사업모델을 확대·재생산하기 위한 다양한 해외파트너들과의 전략적 파트너십 사업입니다.