



저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

碩士學位論文

제주특별자치도 중소기업의
수출지원제도에 관한 연구

A Study on the Export Support Policy for
the Small and Medium Enterprises in Jeju-do

濟州大學校 經營大學院

貿易學科

全 龍 民

2019年 8月

제주특별자치도 중소기업의 수출지원제도에 관한 연구

指導教授 洪 在 成

全 龍 民

이 論文을 經營學 碩士學位 論文으로 提出함

2019年 6月

全龍民의 經營學 碩士學位 論文을 認准함

審査委員長 _____

委 員 _____

委 員 _____

濟州大學校 經營大學院

2019年 6月

A Study on the Export Support Policy for the Small and Medium Enterprises in Jeju-do

Jeon, Yong Min

(Supervised by professor Hong, Jae-Sung)

A thesis submitted in partial fulfilment of the requirement for the degree of
Master of Business Administration

June. 2019.

This thesis has been examined and approved.

June. 2019.

Department of International Trade
GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION
JEJU NATIONAL UNIVERSITY

목 차

제1장 서론	1
제1절 연구배경 및 목적	1
제2절 연구방법 및 구성	3
제2장 중소기업과 수출지원제도에 관한 이론적 배경	5
제1절 중소기업의 개념 및 현황	5
1. 중소기업의 개념	5
2. 중소기업의 일반현황	6
3. 중소기업의 수출현황	8
제2절 수출지원제도의 선행연구 및 분류	10
1. 우리나라 수출지원제도 개선방안과 관련된 선행연구	10
2. 지역별 수출지원제도와 관련된 선행연구	19
3. 수출지원제도의 분류	25
제3장 외국과 우리나라의 수출지원제도	31
제1절 외국의 수출지원제도	31
1. 미국의 수출지원제도	31
2. 일본의 수출지원제도	34
3. EU 국가의 수출지원제도	36
제2절 우리나라의 수출지원제도	43
1. 중앙행정기관의 수출지원제도	43
2. 지방자치단체의 수출지원제도	46
제3절 제주특별자치도 중소기업의 현황 및 수출지원제도	48
1. 제주특별자치도의 중소기업 현황	48
2. 제주특별자치도의 중소기업 수출현황	49

3. 제주특별자치도의 수출지원제도	51
제4장 시사점 및 정책적 제언	55
제1절 시사점	55
1. 외국 수출지원제도 검토에 따른 시사점	55
2. 우리나라 및 제주특별자치도 수출지원제도 검토에 따른 시사점	58
제2절 정책적 제언	60
제5장 결론	64
제1절 연구의 요약	64
제2절 연구의 한계점	66
참고문헌	67
국문초록	71
Abstract	72

표 목 차

<표 2-1> 연도별 기업규모별 사업체수 추이	7
<표 2-2> 연도별 기업규모별 종사자수 추이	7
<표 2-3> 수출지원제도 선행연구논문에서 도출된 시사점 및 개선방안	18
<표 2-4> 지역별 수출지원제도 선행연구 종합	24
<표 2-5> 2019 경남지역 수출지원사업 분류	26
<표 2-6> 2019 광주전남중소기업 수출지원사업 분류	27
<표 2-7> 우리나라 수출지원제도 분류	29
<표 3-1> 중앙행정기관의 수출지원 사업수 추이 (2015년-2019년)	44
<표 3-2> 중앙행정기관의 분야별 수출지원제도	45
<표 3-3> 제주도 유사자치단체의 분야별 수출지원제도	47
<표 3-4> 제주지역 유형별 사업체수 및 종사자수 현황	48
<표 3-5> 제주지역 산업별 분류현황	48
<표 3-6> 2018년도 시도별 수출현황	49
<표 3-7> 제주지역 공산품/농수산물 수출추이(1백만달러이상)	50
<표 3-8> 제주지역 2018년 주요지역별 수출실적	51
<표 3-9> 제주특별자치도 수출지원제도	52
<표 3-10> 제주특별자치도의 수출지원제도 분류별 예산현황	53
<표 4-1> 외국 수출지원제도 시사점 요약	57

그림 목 차

<그림 1-1> 논문의 구성도	4
<그림 2-1> 기업규모별 사업체수 및 우리나라 수출액 현황	8
<그림 2-2> 최근 5년(2014년-2018년) 중소기업 수출액 및 기업수 추이	9
<그림 3-1> 제주특별자치도 수출지원제도 예산 추이	54
<그림 4-1> 제주도감귤, 감귤농축액, 식물성액즙 수출추이(2015년-2018년)	59

제1장 서론

제1절 연구배경 및 목적

수출은 우리나라 산업의 발전을 이끌어 온 원동력으로 경제성장에 대한 기여도 및 산업연관 효과가 높다. 2017년 기준 우리나라 경제성장율은 3.1%이고 수출이 국민경제 성장에 기여한 비율은 64.5%로 2012년 이후 가장 높은 수치를 보였다. 생산유발액은 1.17조 달러로 추정되고, 부가가치율은 55.1%를 나타냈으며, 또한 수출로 인해 직간접적으로 발생된 일자리는 447만명 규모로 추산된다.¹⁾

수출이 국민경제 발전에 기여하는 정도가 크기 때문에 정부의 기업에 대한 수출지원정책은 필수였고, 초창기에는 대기업 우선정책으로 인해 중소기업에 대한 정책은 상대적으로 소외되었다.²⁾ 2000년대 이후 경제성장동력으로 중소기업의 중요성을 인식하기 시작하였고, 2008년 ‘해외마케팅 집행창구 단일화’ 조치로 정부의 수출지원은 중소기업진흥공단의 수출준비단계 및 해외진출단계 지원과 KOTRA의 무역사절단 및 해외전시회 참가, 해외지사화사업 등 수출수행단계 지원이라는 이원적 체계로 운영되었다. 특히 2010년 이후에는 중소기업의 해외직접투자와 수출을 지원하기 위해 지원예산 확충 등 수출의 양적 확대뿐 아니라 제조업 이외의 다양한 산업에서도 해외진출을 할 수 있도록 적극적인 지원을 시작하였다.³⁾

이와 같이 우리나라 경제발전의 중요한 요인인 수출이 최근 부진한 모습을 보이고 있는데, 그 요인으로는 미중무역분쟁과 신보호무역주의 등으로 인한 세계교역의 부진, 중국경제의 성장률 둔화와 구조전환 등에 따른 대중국 수출의 감소, 우리나라 수출의 약 20%를 담당하던 반도체의 경기둔화 및 가격 하락을 들 수 있다.⁴⁾

1) 강내영·심혜정, “수출의 우리 경제에 대한 기여와 시사점”, 「TRADE FOCUS」, 한국무역협회, 2018, pp.1-9.

2) 한국정책학회, “중소기업 정책 50년사와 중소기업 정책의 미래”, 2012, p.31.

3) 행정안전부 국가기록원, “중소기업 수출지원제도”, <http://www.archives.go.kr/next/search/listSubjectDescription.do?id=010385> (2019년 5월 19일 최종방문)

4) 김재덕, “최근 수출부진 진단 및 전망과 시사점”, 산업연구원, 2019, pp.10-16.

이러한 수출부진이 외부의 영향 때문이기도 하나, OECD경제보고서(2018)에 의하면 재벌이나 대기업이 주도하는 수출위주의 전통적인 경제성장 모델이 한계에 직면해 있다는 지적도 있다. 대기업은 자본과 기술이 집약된 상품을 집중적으로 강화하고 있기 때문에 과거와 같은 낙수효과를 기대하기도 어려운 상황이다. 우리나라는 OECD 국가 중 중소기업의 고용 비중이 상대적으로 높아 경제적 포용성과 빈곤감소를 위해서는 중소기업 부문이 더욱 활성화되어야 한다. 특히 우리나라는 노동투입량은 많은데 비해 노동생산성이 낮다는 문제점을 안고 있다. 2013년 기준 한국의 상품시장규제는 OECD 회원국 중 네 번째로 높았고, 규제가 복잡하고 일관적이지 않으며, 불확실하다는 점은 환경변화에의 신속한 대처가 어려운 소기업에게는 큰 부담이 되고 있다. 또한 시장기반 금융이 미흡하고 기업가 정신을 발휘할 기회가 적어 중소기업의 생산성 향상을 저해하는 요인이 되고 있다.⁵⁾

하지만 이를 역으로 생각해보면 중소기업의 생산성 향상을 위한 정책을 펴고 교육과 수출지원제도 내실화를 통해 내수시장에 머물러 있는 중소기업인들의 마인드를 글로벌화 한다면 한 단계 더 도약이 가능하다는 것을 의미한다.

정부주도 혹은 대기업 중심의 경제성장이 한계에 다다른 것으로 보이는 만큼 내수시장 활성화와 국민경제 발전을 위해서는 중소기업의 성장이 선행되어야 하고, 이를 위해서는 시장규모가 적은 내수시장에만 의존해서는 중소기업의 성장에 한계가 있으므로 향후 중소기업의 수출활성화를 정부정책의 최우선 목표로 삼을 필요가 있다.

이러한 관점에서 본 연구는 섬이라는 지역적 특성상의 어려움으로 비록 우리나라 중소기업 전체 수출의 약 0.18% 정도의 낮은 기여율을 보이고는 있으나 수출금액만을 보면 2018년 기준 약2000억원이 넘는 적지 않은 수출실적을 보이고 있는 제주지역 중소기업의 무역활성화를 도모하기 위해 외국의 수출지원제도와 우리나라의 수출지원제도 검토 등을 통해 제주특별자치도 수출지원제도에 대한 시사점과 정책적 제언을 하는 것이 목적이다.

5) OECD, "OECD 경제보고서 - 한국", 2018, p.3.

제2절 연구방법 및 구성

본 연구는 연구범위를 제주지역에서 시행중인 수출지원제도로 한정하였다. 연구 목적을 달성하기 위해 첫째, 수출지원제도에 대한 선행연구를 통해 시사점을 도출하였다. 둘째, 외국의 수출지원제도와 우리나라 중앙행정기관 및 지방자치단체의 수출지원제도 현황을 검토하여 시사점을 도출하였다. 셋째, 제주특별자치도에서 시행중인 수출지원제도 검토를 통해 시사점을 도출하였다.

위와 같은 방법을 통해 나타난 시사점을 바탕으로 정책적 제언을 하는 방식으로 본 논문을 작성하였다.

본 논문은 총 5개의 장으로 구성되어 있다.

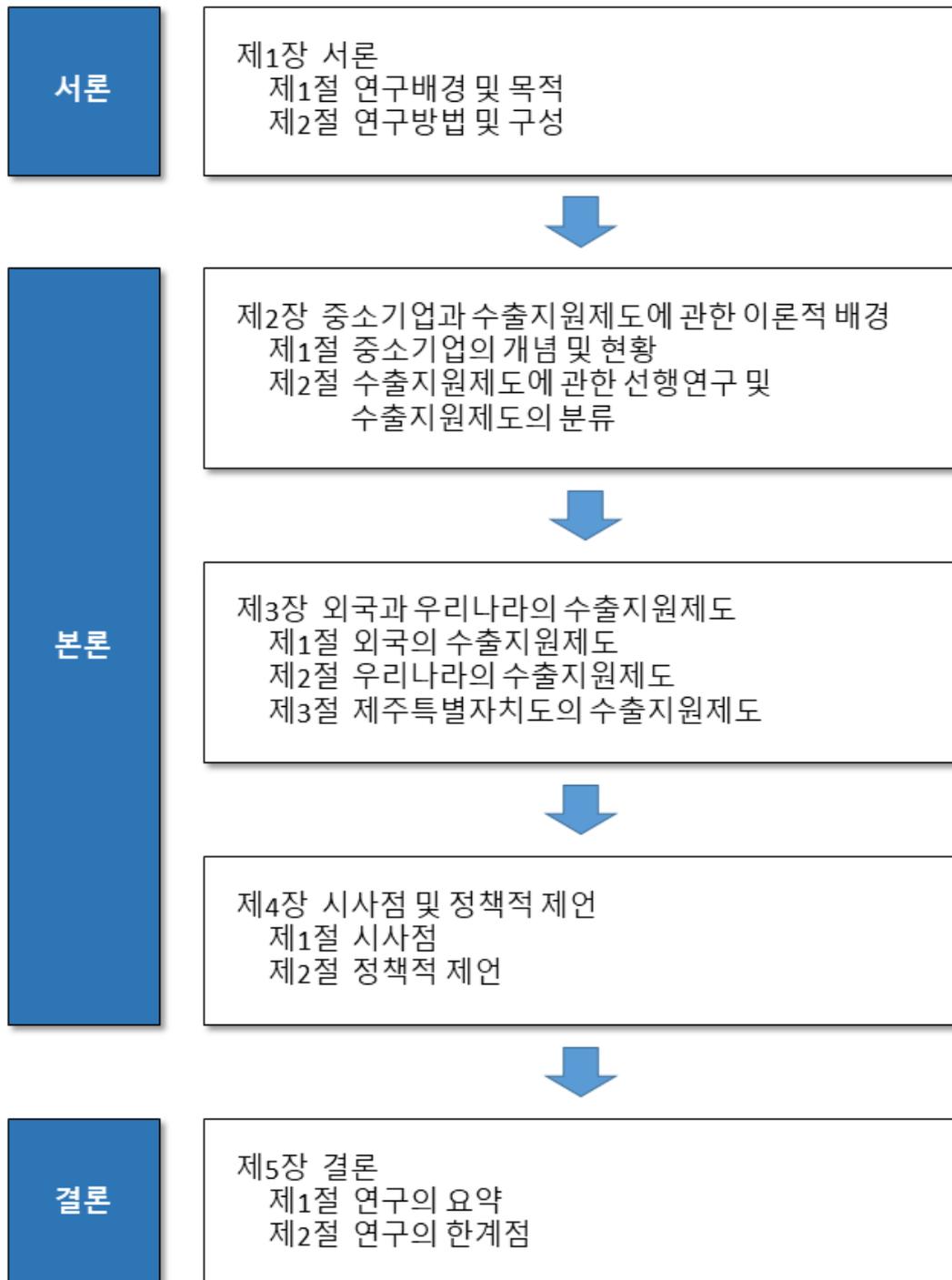
제1장은 서론으로 본 연구의 배경과 목적을 밝혔고, 연구방법과 구성체계를 제시하였다.

제2장은 중소기업의 학문적 개념과 수출지원제도와 관련된 선행연구를 통해 시사점 도출과 기존 논문과의 차이점을 서술하였다. 또한 우리나라 수출지원제도를 쉽게 파악할 수 있도록 타 기관의 수출지원제도 분류방식을 참고하여 독자적인 분류표를 만들었고, 우리나라 수출지원제도 현황 정리시 적용하였다.

제3장은 외국의 수출지원제도와 우리나라 중앙행정기관 및 지방자치단체의 수출지원제도의 현황을 파악한 후 시사점을 도출하였다.

제4장은 앞선 외국과 우리나라의 수출지원제도 검토를 통해 도출된 시사점을 바탕으로 제주특별자치도의 수출지원제도에 대한 정책적 제언을 하였다.

제5장은 결론으로 본 논문의 연구결과를 요약하고, 한계점 및 향후 연구과제를 제안하였다.



<그림 1-1> 논문의 구성도

제2장 중소기업과 수출지원제도에 관한 이론적 배경

제1절 중소기업의 개념 및 현황

1. 중소기업의 개념

일반적으로 규모가 작은 기업을 중소기업이라고 하는데 이는 대기업에 대비되는 상대적인 개념으로 국가, 산업, 시대, 업종 등에 따라 그 내용이 달라질 수 있다. 중소기업의 범위를 규정하는 이유는 산업이 균형있게 발전할 수 있도록 대기업으로부터 중소기업을 보호하고 육성하기 위해서이다.

중소기업의 범위를 규정하기 전에 중소기업의 질적 특성에 따른 개념과 양적 특성에 따른 개념에 대해 알아볼 필요가 있다. 질적 특성에 따른 개념에 대해 A.D.H Kaplan 은 ① 소유와 경영의 분리가 명확하지 않음 ② 자금조달 방식이 주식이나 사채가 아닌 은행이나 상업적 신용에 의존함 ③ 기업활동 범위가 주로 지방 지역 사회와 밀착되어 있음 ④ 생산성과 임금수준이 낮고, 신생기업과 도산기업의 비율이 높으며, 경쟁이 과다함이라고 규정하고 있다. 양적 특성에 따른 개념은 통상 종사자수, 매출액, 총자산 등의 양적인 기준에 의해서 규정되고 있는데, 이러한 기준들은 각 나라와 환경에 따라 다르게 적용되며, 하나의 기준만으로 중소기업의 특성을 나타내기에는 어려운 측면이 있다. 그럼에도 각국의 내부환경에 따라 다르겠지만, 계산하기 편하고 국제적으로 비교하기가 용이한 종사자수나 매출액을 기준으로 분류하는 경우가 많으며, 우리나라도 기업을 규모별로 분류하기 위한 기준으로 매출액과 종사자수를 사용하고 있다.⁶⁾

법적인 의미에서의 중소기업은 영리기업이나 비영리 사회적기업 등을 대상으로 적용하며, 외형적 판단기준인 규모기준과 계열관계에 따른 판단기준인 독립성기준을 모두 충족해야만 한다. 규모기준을 충족하기 위해서는 첫째, 주된 업종의 평균

6) 강길원·김철교·곽선호, “중소기업창업론”, 탐북스, 2010, pp.2-4.

매출액 기준을 충족해야 하고, 업종에 관계없이 자산총액 5천억원 미만이어야 한다. 독립성기준을 충족하기 위해서는 다음의 3가지 중 어느 하나에도 해당하지 않아야 한다. 첫째, 상호출자제한 기업집단에 속하는 회사, 둘째, 자산총액 5천억원 이상인 법인 주식등의 30% 이상을 직접적 또는 간접적으로 소유하면서 최대출자자인 기업, 셋째, 관계기업에 속하는 기업의 경우에는 출자 비율에 해당하는 평균 매출액등을 합산하여 업종별 규모기준을 미충족하는 기업이다.⁷⁾

한편 중소기업의 범위는 계속 개정되고 있는데, 2015년 이후로 달라진 점을 살펴보면 첫째, 종전에는 상시 근로자수, 자본금/매출액 중 하나만 충족에도 중소기업으로 분류하였으나, 개정된 기준은 매출액만을 기준으로 분류한다. 둘째, 중소기업의 대상이 확대되어, 사회적 협동조합 및 사회적협동조합연합회가 추가되었고, 자산총액 5천억원 이상인 비영리법인이 최대출자자인 기업의 경우에도 요건에 충족하면 중소기업으로 포함되게 되었다. 셋째, 종전에는 유예 제외 조항으로 묶여 있었으나 유예 가능으로 변경된 경우로, 자산총액이 5천억원 이상인 법인이 최대출자자로서 중소기업의 주식 등의 100분의 30 이상을 인수한 경우에도 3년간 피인수기업을 중소기업에 포함하고, 중소기업이 유예기간에 있는 중소기업을 흡수 합병한 경우 잔여 유예기간을 인정하게 되었다. 넷째, 관계기업으로 인해 중소기업에서 제외된 기업 중에서 직전 사업년도 말일 이후 주식 등의 소유현황 변경으로 중소기업에 해당하게 된 경우에는 주식 등의 소유현황의 변경일을 기준으로 관계기업여부를 판단하게 되었다. 다섯째, 중소기업 규모기준에 17년 7월 1일자로 개정된 제10차 한국표준산업분류를 반영하였다.

2. 중소기업의 일반현황

<표 2-1>에서 보는 바와 같이 1997년에는 전체 기업수 2,689,557개 가운데 중소기업 수가 2,670,625개로 99.3%를, 2016년에는 전체 기업수 3,550,929개 가운데 중소기업 수가 3,547,101개로 99.9%를 차지하는 등 그 비중이 더욱 증가하였다. 반면 중소기업의 범위를 초과하는 기업수는 1997년 18,932개에서 2016년 3,828개로 15,104개나 급감하면서 경제구조가 더욱 양극화되고 있는 것을 확인할 수 있다.

7) 중소벤처기업부, “알기 쉽게 풀어 쓴 중소기업 범위해설”, 2018, pp.8-10.

<표 2-1> 연도별 기업규모별 사업체수 추이

(단위 : 개, %)

년도	전체	소상공인	소기업	중기업	중소기업		중소기업 범위초과
2016	3,550,929	3,072,104	3,465,517	81,584	3,547,101	(99.9)	3,828
2015	3,484,713	3,021,819	3,402,315	77,962	3,480,277	(99.9)	4,436
중략							
1998	2,622,356	2,404,633	2,569,116	36,108	2,605,224	(99.3)	17,132
1997	2,689,557	2,442,880	2,630,372	40,253	2,670,625	(99.3)	18,932

* 자료 : 중소기업중앙회(2018), “2018년 중소기업 현황”, p35.

한편 <표 2-2>에서 보는 것처럼 기업규모가 중소기업 범위를 초과하는 기업에 근무하는 종사자수는 1997년 2,524,156명에서 2016년 3,111,399명으로 늘었으나, 상대적으로 전체 종사자수 대비 비율은 1997년 23.38%에서 2016년 17.81%로 줄었다. 반면 중소기업에 종사하는 사람들의 수는 1997년 8,272,648명에서 2016년 14,357,006명으로 종사자수도 증가하였고, 전체 종사자수 대비 비율도 1997년 76.6%에서 2016년 82.2%를 차지하는 등 소기업군 비중이 지속적으로 증가해오고 있다. 이는 향후 경제 전체의 생산성 향상을 위해서는 소기업군을 정책적으로 지원할 필요가 있음을 시사하고 있다.⁸⁾

<표 2-2> 연도별 기업규모별 종사자수 추이

(단위 : 명, %)

년도	전체	소상공인	소기업	중기업	중소기업		중소기업 범위초과
2016	17,468,405	6,008,534	10,709,333	3,647,673	14,357,006	(82.2)	3,111,399
2015	17,199,822	5,891,597	10,505,532	3,508,164	14,013,696	(81.5)	3,186,126
중략							
1998	9,878,045	4,465,914	6,161,717	1,510,675	7,672,392	(77.7)	2,205,653
1997	10,796,804	4,653,170	6,577,276	1,695,372	8,272,648	(76.6)	2,524,156

* 자료 : 중소기업중앙회(2018), “2018년 중소기업 현황”, p35.

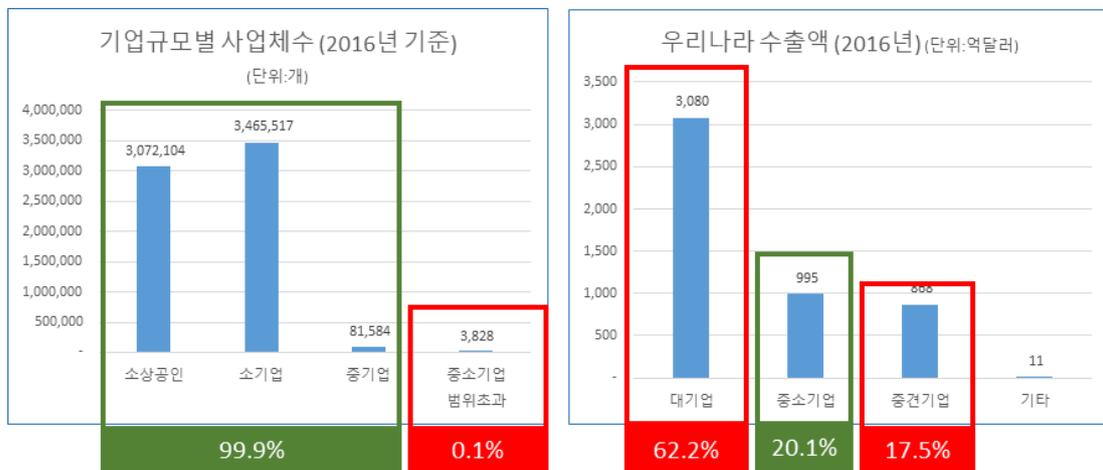
8) 김원규, “기업규모별 중요소생산성 분석”, 산업연구원, 2012, p.54.

오늘날 중소기업은 고용없는 성장시대의 일자리 창출의 주요 역할을 담당하고, 지방경제 활성화 및 지역 균형발전을 이룰 수 있는 열쇠가 되며, 경제의 성장동력의 원천이 되고 있고, 창의성과 유연성 등을 바탕으로 기술혁신에 기여하고 있으며, 다품종 소량생산을 통해 소비자의 다양한 욕구를 충족시켜줄뿐 아니라 양극화를 해결할 수 있는 주체로써 양적 성장보다 질적 성장을 할 것을 요구받고 있다.9)

3. 중소기업의 수출현황

2016년 기준 우리나라 전체 기업의 수출액은 4,954억달러이고 이중 중소기업 수출액은 995억달러(20.1%)로, 대기업의 3080억달러(62.2%)보다는 낮았지만 중견기업의 868억달러(17.5%)보다는 높아 수출에 대한 기여도가 적지 않았다.

하지만 <그림 2-1>처럼 중소기업 범위를 초과하는 중견기업과 대기업은 사업체 수로는 0.1%밖에 안되지만, 전체 수출금액의 79.7%를 차지하고 있어, 이를 보완하지 않으면 균형잡힌 성장을 기대하기는 어려운 실정이다.



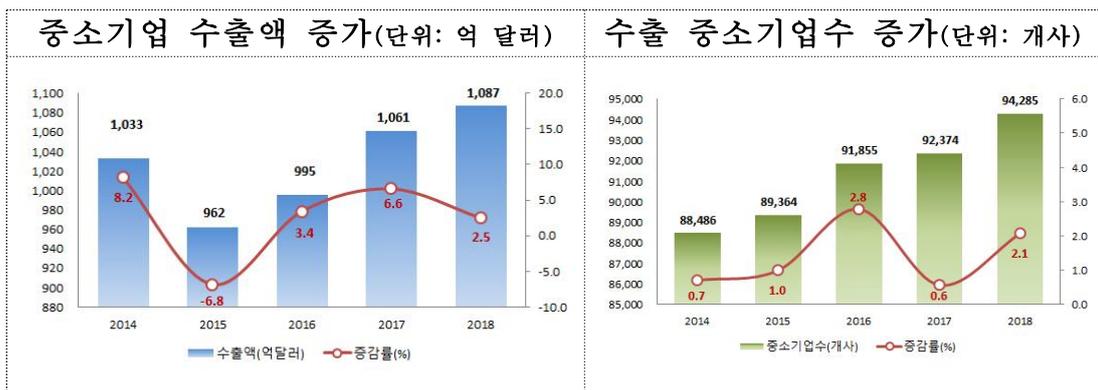
<그림 2-1> 기업규모별 사업체수 및 우리나라 수출액 현황

자료 : 중소기업중앙회(2018), “2018년 중소기업현황” 및 국가통계포털(KOSIS) 자료를 바탕으로 저자 정리.

9) 중소기업연구원, “중소기업의 국민경제적 기여도에 관한 연구”, 2005, p.8.

한편 <그림 2-2>에서 보는 것처럼 최근 5년간 중소기업의 수출금액은 전반적으로 상승 추세에 있으며, 2018년도 수출금액은 사상최대치를 기록했고, 수출중소기업수도 2018년 94,285개로 2014년 대비 5,799개나 증가했다.

우리 경제가 지속적으로 성장하고 고용을 창출하기 위해서는 중소기업의 생산성 제고를 통한 혁신성 증대를 통한 역할강화가 중요하다는 것에는 이견이 없다. 한편 우리나라의 자본계수값¹⁰⁾은 이미 선진국 수준에 도달해 있고, 향후 고령화로 인한 인구구조의 변화로 인해 생산요소 투입량을 증가하는 것만으로는 성장을 기대하기에는 어려움이 따른다.¹¹⁾ 따라서 중소기업의 질적 성장을 위한 제도적 시스템이 뒷받침되어야 하며, 중소기업들이 좁은 내수시장에 머무르지 않고 더 넓은 해외시장으로 활동범위를 확대할 수 있도록 하는 방안의 하나로 중소기업의 수출활성화를 위한 국가의 전방위적 지원의 필요성이 제기된다.



<그림 2-2> 최근 5년(2014년-2018년) 중소기업 수출액 및 기업수 추이
 자료 : 중소벤처기업부 보도자료, “2018년 중소기업 수출실적 발표(확정치)”

10) 자본스톡의 총량을 GDP 규모로 나눈 값

11) 김영준 · 이상용, “우리나라 중소기업의 성장기여도에 관한 연구”, 한국은행, 2014, p.26.

제2절 수출지원제도의 선행연구 및 분류

1. 우리나라 수출지원제도 개선방안과 관련된 선행연구

기존 선행연구를 살펴보면 수출지원제도의 인지도 및 활용도에 대한 연구, 수출지원제도의 이용에 관한 연구, 수출성과에 대한 연구, 기업 내부요인과 수출성과간 관련성에 관한 연구, 수출기업특성에 관한 연구, 수출특성에 관한 연구 등 다양한 연구결과가 있지만, 가장 많은 것은 수출지원제도의 문제점과 개선방안에 관한 연구들이었다. 본 논문은 제주특별자치도 수출지원제도의 시사점 및 정책적 제언을 위한 연구이므로 우선 우리나라 수출지원제도의 문제점과 개선방안에 대한 연구논문을 중심으로 살펴보기로 한다.

윤충원(1995)은 바람직한 수출진흥 활동 방향 및 기관운영방식이 되기 위해서는 첫째, 수출의향이 있는 중소기업조차도 여러 가지 장애(동기적, 정보 입수상, 영업상, 수출거래상)로 인해 수출업무에 대한 큰 어려움을 가지고 있다는 점을 인식해야 한다. 둘째, 수출은 즉흥적인 행사처럼 하는 것이 아니라 전반적인 영업활동 선상에서 이루어져야 한다. 셋째, 경영능력을 갖춘 중소기업 기업주나 관리자가 있는 기업을 발굴하고, 사전에 수출감사 및 타당성을 조사한 후 그 기업을 적극 지원하는 방식의 도입이 필요하다. 넷째, 수출지원교육과 관련하여서는 대규모 세미나와 같은 방법보다는 개별기업을 대상으로 행하는 것이 더 효과적이다. 다섯째, 당해 중소기업의 단계에 따른 진흥프로그램 적용이 필요하다. 여섯째, 수출지원활동은 (준)민간기관이 주체가 되고 정부기관은 간접지원하는 방식이 바람직하다. 일곱째, 중앙정부뿐만 아니라 지방정부의 활동도 중요하다는 점을 고려해야 한다고 주장하였다.¹²⁾

심창섭(2004)은 지방자치단체의 수출지원정책에 대한 개선방안으로 첫째, 지방자치단체는 수출활동 관련 전문지식을 보유하고 있어야 한다. 둘째, 지방자치단체는 중앙정부의 정책이나 수출지원 관련기관의 정책과 중복되지 않도록 합리적인 정책

¹²⁾ 윤충원, “중소기업에 대한 수출진흥프로그램의 연구”, 「산경논문집」, 제26편, 전북대학교 산업경제연구소, 1995, pp.191-220.

을 운영할 필요성이 있다. 셋째, 각 지방자치단체간 협력체계 구축으로 수출지원정책의 공동 추진이 요망된다. 넷째, 명확한 수출지원정책 목표설정 및 평가체계 구축이 필요하다. 다섯째, 지역중심의 수출지원시책 수립시 3년, 5년, 10년 로드맵 구성 등 장·단기적인 마스터플랜 수립이 필요하다. 여섯째, 평균적인 수출기업보다는 경쟁력을 보유한 기업을 중심으로 토탈 해외마케팅을 지원할 필요가 있다. 일곱째, 다양한 지원정책의 실효성 평가를 통해 우선순위를 정하고, 실효성이나 인지도가 떨어지는 사업은 제외할 필요가 있다. 여덟째, 지방자치단체의 상황을 고려하여 차별화되고 장기간 사업이 가능한 프로젝트를 개발해 나갈 필요가 있다. 아홉째, 수출중소기업의 니즈를 파악하고 수요자중심의 지원행정을 펼쳐야 한다. 열번째, 담당실무자뿐 아니라 정책결정자의 각종 수출지원정책에 대한 지속적인 문제의식과 혁신정신을 갖는 등 의지와 관심이 요구된다는 점을 제시하였다.¹³⁾

김동현(2006)은 부천시의 수출지원정책에 대해 첫째, 부천시가 추진하는 금형/조명/로봇 산업의 첨단화를 위해 R&D기관 유치, 산업정책 로드맵을 작성하여야 한다. 둘째, 부천시 중소기업의 수출단가 경쟁력 확보를 위해 아파트형 공장에 기업들이 필요로 하는 시설을 확충할 필요가 있다. 셋째, 중소기업 수출을 돕기 위한 인력공급 정책 발굴 및 추진을 위해 외부전문가를 영입하고 전담부서를 설치할 필요가 있다. 넷째, 종합박람회보다 해외전문박람회 참가를 유도하고, 단체참가 지원방식보다 개별참가 지원방식으로의 전환이 필요하다. 다섯째, 수출유관기관과의 협력체계를 구축해야 한다. 여섯째, 정책결정권자와 담당실무자 모두 수출지원시책의 발전에 대해 관심을 가지고 지속적으로 혁신하고 끊임없이 고민해야 한다는 것을 개선방안으로 제시했다.¹⁴⁾

이원민(2007)은 우리나라 중소기업 수출지원제도의 문제점으로 첫째, 수출중소기업의 입장이 아닌 지원기관의 입장에서 수출지원제도가 시행되고 있다. 둘째, 지나치게 다양한 지원정책으로 중소기업들이 혼동을 느낀다. 셋째, 실제 성과보다는 보여주기식 정책으로 중소기업들의 만족도가 높지 못하다. 넷째, 유사 수출지원사업이 난무하고 있다는 점을 지적하였다. 이에 대한 개선방안으로 첫째, 수출중소기업

13) 심창섭, “경기도 중소기업의 수출지원정책에 관한 연구”, 경희대학교 대학원 석사학위논문, 2014, pp.1-78.

14) 김동현, “지방자치단체의 중소기업 수출지원 정책에 대한 연구”, 인하대학교 대학원 석사학위논문, 2006, pp.1-95.

의 직접적이고 수요가 많은 제도를 집중육성할 필요가 있다. 둘째, 수혜업체 선정 기준이 명확해야 한다. 셋째, 수출활동에 직접적으로 영향을 주는 지원제도로의 변모가 필요하다. 넷째, 지원제도 활용시 시간과 비용 절약으로 효율성을 기해야 한다. 다섯째, 중복지원 배제 노력이 필요하다는 점을 제시하였다.¹⁵⁾

문희철, 오현정(2009)은 수출지원제도 분석을 통해 첫째, 수출지원제도의 활용은 중소기업의 수출에 전략적, 경제적 성과에 영향을 미치므로 출장형 지원제도 개발이 요구된다. 둘째, 수출지원제도 활용은 직접효과보다는 간접효과가 크고, 경제적 성과보다는 전략적 성과에의 영향이 크기 때문에 단기간에 가시적 성과를 얻으려고 하기보다는 장기적 관점에서 수출지원제도를 수정 보완 운영할 필요가 있다. 셋째, 중소기업의 발전단계별로 차별화된 인지도 및 활용도를 높이기 위한 접근이 필요하다. 넷째, 수출지원제도는 수출발전단계별로 효율성에 차이가 있는데, 도입기에는 교육과 홍보제도가, 성장기 및 성숙기에는 해외시장 개척제도가 성과에 미치는 영향이 가장 크다고 하는 정책적 시사점을 제시하였다. 이러한 수출지원제도는 각 지자체, 정부유관기관, 중소기업청 등 여러 기관들의 수출지원제도가 유사하여 차별성 및 효율성이 떨어지고, 지나치게 많은 아이디어로 인한 제도의 범람으로 개별 사업의 인지도와 활용도가 저하되고, 영속성이 떨어지는 문제가 있다고 보았다. 그래서 문희철, 오현정은 수출지원 프로그램의 문제점과 개선방안으로 첫째, 높은 비용, 낮은 효율 구조의 문제점은 그러한 문제를 개선하고 장기적 관점에서 입증된 수출지원 프로그램을 개발함으로 해결한다. 둘째, 정책 위주의 수출지원 프로그램의 문제점은 현재의 수출지원 프로그램을 수정하고, 요구되는 관점에서 새로운 수출지원 프로그램을 준비하거나, 다른 나라의 프로그램을 벤치마킹하거나 커스터마이징함으로써 해결한다. 셋째, 객관적인 평가 시스템의 결여의 문제는 예산의 잘못된 처리를 방지하기 위해서 정기적인 수출지원 프로그램 평가를 도입하고, 효율적인 자원 할당을 통해서 해결한다. 넷째, 수출지원 프로그램에 대한 낮은 인지도 및 활용도 문제는, 수출지원 프로그램을 관리하는 조직의 홍보를 강화하고, 수출지원 프로그램의 중요성과 효과에 대한 중소기업의 관심을 고취함으로써 해결한다. 다섯째, 수출지원 프로그램 간 시스템 관련성 부족에 대한 문제점은

15) 이원민, “우리나라 중소기업 수출지원제도에 관한 연구”, 한남대학교 대학원 석사학위논문, 2007, pp.1-69.

불필요한 지원을 예방하고 예산을 효율적으로 이용하기 위해 제어 기능을 강화하고, 무역, 학계, 시장 전문가와 관련된 지식경제부, 중소기업청, 지방정부로 구성된 무역위원회를 운영함으로써 해결해야 한다고 주장하였다.¹⁶⁾

남정희(2011)는 중앙정부 차원의 수출지원사업 활성화 방안으로 첫째, 매년 초 지식경제부의 무역.통상진흥 시책에 대한 홍보와 더불어 중소기업의 수출을 도와 줄 수 있는 효과적이고 현실적인 정책제안과 유관기관의 협력유도가 필요하다. 둘째, 중소기업청에서는 매년 신규사업을 개발하고 지역별 수출지원센터는 지역 중소기업과 밀접한 관계구축 및 활동수행이 필요하다. 셋째, 수출지원사업 참여기관을 다양한 유관기관과 민간기업으로까지 확대할 필요가 있고, 특히 KOTRA는 중소기업 수출지원사업을 공익적 측면에서 적극 추진할 필요가 있다고 주장하였다. 한편, 지방자치단체 차원의 수출지원 활성화 방안으로는 첫째, 중앙정부차원의 수출지원사업을 단순 모방하기보다 지역의 산업특성을 고려한 사업을 개발해야 한다. 둘째, 지방자치단체는 자체 전문가 양성으로 스스로 사업을 추진할 수 있는 시스템을 마련하여야 한다는 의견을 제시하였다.¹⁷⁾

서란(2013)은 중소기업 수출지원제도에 대한 개선방안으로 첫째, 현행 수출지원 제도가 단계별 혹은 원스톱 지원형식을 띠고 있지만 수출중소기업의 입장이 아닌 정부나 기관의 입장에서 만든 것이기 때문에 실제 중소수출기업을 위한 맞춤형 지원제도 개발이 필요하다. 둘째, 수출지원제도 운영에 있어 지원절차를 간소화하고, 효과가 적은 제도는 철폐하며, 각 기관의 특성, 목적에 맞게 지원제도를 재구성할 필요가 있다. 셋째, 기업선정 시 경쟁력 향상을 위한 제도적 장치로 품목별 전문협회의 참여유도로 우수한 기업발굴을 위한 유기적 협조체제를 구축해야 한다. 넷째, 해외마케팅 지원사업 참여기업들을 사후관리할 수 있는 시스템을 도입해야 한다는 점을 들었다.¹⁸⁾

이성봉(2013)은 한국의 수출지원체계가 이슈를 중심으로 한 하향식(top-down)인 반면, 일본의 수출지원체계가 현장조사 및 인터뷰를 통해 중소기업이 실질적으로

16) 문희철·오현정, “중소기업 수출지원제도의 인지도와 활용도가 수출성가에 미치는 영향”, 「중소기업연구」, Vol.31, No.2, 한국중소기업학회, 2009, pp.295-316.

17) 남정희, “인천광역시 중소기업 수출지원사업 현황 및 정책 개선에 관한 연구”, 인하대학교 대학원 석사학위논문, 2011, pp.1-93.

18) 서란, “대전지역 수출지원기관의 중소기업 해외시장진출 지원의 문제점 및 수출지원제도의 개선방안에 관한 연구”, 한남대학교 대학원 석사학위논문, 2013, pp.1-72.

필요로 하는 니즈를 해결하고자 하는 상향식(bottom-up)이라고 보았다. 이를 통해 수출현장에서의 광범위한 의견수렴, 특정 국가, 지역, 분야 등을 기준으로 한 체계화 작업, 가용가능한 자원 내에서 중소기업의 해외진출을 지원할 수 있는 획기적인 제안 모색, 타지원기관들과의 유기적인 협력의 필요성을 강조하였다.¹⁹⁾

민용기(2016)는 한국의 수출지원정책은 통합된 조직체계가 없고 지원기관별로 단기성과 위주의 행정편의적 지원을 하는 경우가 많고, 장기전략 부재로 복잡한 수출환경에 대응할 수 있는 실질적 지원을 원하는 기업의 요구에 부응하지 못하고 있는 등 비효율적이라고 보았다. 특히 대구·경북의 수출지원정책은 중장기 수출지원 전략이나 로드맵 설정이 미흡하고, 중앙정부 지원사업과 차별화된 정책이 없고 단기성과위주 지원과 수출중소기업 육성보다 기존의 수출지원기관에 의존하는 등 중소수출기업의 역량을 강화할 수 있는 지원책이 부족하다고 보았다. 이에 대한 개선방안으로 수출지원 독립 전문기관 설립, 정보제공시스템 구축, 수출중소기업의 역량을 키울 수 있는 프로그램 개발, 해외시장 개척을 위해 기업이나 지자체간 협업 프로그램 개발의 필요성을 주장하였다.²⁰⁾

이상진, 김형철(2017)은 수출지원제도의 효율화 방안으로 첫째, 기존 지원사업을 단순히 재배치하는 수준의 사업재편으로는 수출중소기업의 역량별, 단계별로 지원할 수 있는 여력이 되지 않으므로 집중과 선택을 해야 하고, 그 내용도 획기적으로 변화되어야 한다. 둘째, 해외마케팅 지원프로그램의 효과를 종합적으로 평가하기 위해서는 수출실적과 같은 직접적인 효과뿐 아니라 수출역량과 같은 간접적인 효과까지 평가할 수 있는 새로운 기준이 필요하고, 수출지원제도 추진 이후의 평가 및 검증이 요구된다. 셋째, 해외시장개척, 마케팅활동 등 수출지원사업을 추진하는 기관을 통합운영하되, 시행 용이성, 시너지 효과 등을 고려, 우선순위를 두어 추진하는 것이 바람직하다는 의견을 피력했다.²¹⁾

이수행, 정상은(2017)은 경기도의 중소기업 수출지원사업의 효율성 개선을 위해서는 첫째, 지역적 특성을 고려하여 역할을 분담함으로써 해외마케팅 지원사업의

19) 이성봉, “한국과 일본의 중소기업 해외진출 지원체계정비에 대한 비교연구”, 「질서경제저널」, 제16권 4호, 한국질서경제학회, 2013, pp.153-175.

20) 민용기, “중소기업 수출지원정책의 문제점과 개선방안 연구”, 고려대학교 대학원 석사학위논문, 2016, pp.1-102.

21) 이상진·김형철, “중소수출기업을 위한 수출지원제도의 효율화 방안”, 「국제상학」, 제32권 제1호, 한국국제상학회, 2017, pp.253-271.

전문성과 효율성을 개선해야 한다. 둘째, 해외바이어를 초청하는 국내전시회를 규모 있고 국제적인 사업으로 육성할 필요가 있다. 셋째, 해외마케팅 업무 등 수출관련 퇴직 전문가들로 인력풀을 구성하여 수출중소기업에 맞춤형 지원 시스템을 구축한다. 넷째, 해외거점지역을 중심으로 바이어 소개, 현지수출 업무지원, 현지 사무소 역할 등을 담당할 수출기반을 구축해야 한다고 주장했다.²²⁾

최재한(2018)은 수출지원정책의 문제점으로 수출지원정책의 복잡성과 중복성, 수요자인 중소기업 중심이 아닌 행정편의적 지원기관 중심 사업구조, 지원기관의 전문성 및 인력부족, 지원후 사후관리 및 성과평가 미흡을 제시했다. 이에 대한 수출지원정책의 효율화 방안으로 수출지원과 관련된 기관들의 지원주체, 역할, 기능의 조정 및 통합이 필요하고, 기업중심의 단계별 정보제공에 최적화된 기업 맞춤형 지원시스템을 구축해야 하며, KOTRA, 무역협회 수출전문위원회나 무역현장자문위원을 활용하여 지원기관의 전문성 제고 및 인력확보 문제를 해결하고, 일정한 규모가 넘는 지원사업에 대해서는 정량평가, 정성평가 등의 성과지표에 기반한 외부평가 비중을 높이고, 직접지원 효과와 간접효과에 대한 평가지표 개발의 필요성을 역설하였다.²³⁾

김수길, 홍길중(2018)은 중소기업 수출지원사업 분석을 통해 다음과 같은 시사점을 제시했다. 첫째, 우리나라 수출지원제도의 특징은 다수의 정부부처가 다양한 내용의 지원사업을 전개하고 있어, 개별기업들에게 질적 만족감을 줄 수 있는 서비스를 제공하지 못할 가능성이 높다. 둘째, 수출중소기업들이 타겟시장을 설정하지 않는 등 목표시장과 수혜기업에 대한 이해가 부족할 수 있으므로 기업특성에 맞는 맞춤형 지원제도가 설계되어야 한다. 셋째, 기업의 글로벌 단계를 고려하여 단계별로 지원금액 등 지원수준의 차별화를 꾀해야 한다. 넷째, 지원사업에 대한 성과평가와 사후관리의 내실화가 필요하다. 이러한 문제점을 보완하고 강원지역 수출지원사업을 효율적으로 운영하기 위한 체계로써 첫째, 수출중소기업이 되기 위한 정책참여 절차의 개선을 위한 노력이 필요하다. 둘째, 내수기업을 수출기업으로 육성하기 위한 지원사업이 필요하며, 글로벌 단계를 고려해서 맞춤형 지원 서비스를 제

22) 이수행·정상은, “경기도 중소기업 수출 활성화 방안 연구”, 「경영컨설팅연구」, 제17권 제1호, 한국경영컨설팅학회, 2017, pp.205-216.

23) 최재한, “한국 중소기업수출지원정책의 효율화 방안”, 「한국콘텐츠학회 논문지」, 제18권 제3호, 한국콘텐츠학회, 2018, pp.114-123.

공해야 한다. 셋째, 정부는 기술지원과 해외역량 강화사업을, 지방자치단체는 지속적인 사업지원 강화정책을 펴는 것이 바람직하다. 넷째, 행사성 지원은 지양하고, 시의성이 없거나 기 목표를 달성한 사업은 폐지하고 신규사업을 지원하는 등 외부 환경 변화에 따른 사업방식의 개선이 필요하다. 강원지역 수출기업을 위한 방안으로 첫째, 수출지원 시스템의 창구일원화가 필요하다. 둘째, 종업원 수, 사업수행기간, 수출액, 매출액 등 기업을 글로벌 단계별로 구분하여 범위를 설정, 지원하는 것이 바람직하다. 셋째, 행사와 바이어 발굴의 동시 추진은 성과가 미비하므로, 분리하여 관리하여야 한다. 넷째, 수출지원사업 참여를 위한 사업계획서 작성을 지원하여 지원포기나 미선정 등의 문제를 줄이고 기 선정기업이 계속 선정됨으로써 발생할 수 있는 투명성 문제를 줄여야 한다는 의견을 제시하였다.²⁴⁾

박광서, 고재수(2018)는 중소기업 수출지원제도의 문제점과 개선방안으로 첫째, 수출지원기관의 핵심역량이 중소기업 수출지원에 맞추어져야 함에도 對기업 업무 담당자가 여러 가지 이유로 전문성을 확보하기 어려운 측면이 있으므로, CEO가 의지를 가지고 해당업무의 중요성에 대한 인식제고와 적절한 인센티브를 통해 역량 있는 직원들의 수출지원업무 선호풍토를 조성할 필요가 있다. 둘째, 무역상사는 수출 저변확대에 긍정적인 역할을 하고 있으므로 제조기업과 다른 평가기준을 적용해야 한다. 중소기업을 수출기업화하는 것이 아니라 전체적인 수출증대가 수출지원제도의 목적이라면 이와 같은 무역상사에 대한 차별해소에 대한 정책적 배려가 필요하다. 셋째, 4차산업혁명시대에 대비한 새로운 지원제도 발굴이 필요하다. 무역의 개념이 단순한 상품무역을 넘어 서비스무역, 복합무역 등으로 확대되고 있고, 무역의 범위가 전통적인 B2B 시장에서 B2C, O2O 시장으로 변화하고 있으므로 새로운 차원의 수출지원제도 및 중소기업들의 수출단계별 차별화된 정책개발이 필요하다. 넷째, 다양한 무역지원기관에서 운영하고 있는 수출지원제도의 중복성, 비효율성에 더해 중소기업들의 제도에 대한 인지도 및 활용도 부족과 전문인력 부족 기관이 한정된 예산 내에서 확실한 효과를 내기 위해 타기관과 유사한 지원제도를 시행하는 경우도 있다는 문제점이 있다. 이에 수출지원제도도 제품수명주기이론과 같이 4단계로 구분하여 지원규모, 지원대상 등을 달리하여 지원할 필요가 있다. 다

²⁴⁾ 김수길·홍길중, “강원지역 중소기업 맞춤형 수출지원정책의 효율적 운영방안, 「국제상학」, 제 33권 제1호, 한국국제상학회, 2018, pp.295-314.

셋째, 수출지원제도를 잘 활용하는 소수의 수혜기업으로 지원이 집중되는 문제점이 있는데, 인지도 제고 및 활용도 향상을 위해서는 홈페이지, 책자발간을 등을 통해 홍보를 지속해야 할 뿐 아니라, 중소기업 DB를 구축하여 수출지원제도 이력관리 등 해당서비스의 목적과 관계된 업체를 직접 발굴하여 지원하는 서비스도 시행해야 한다는 점을 제시하였다.²⁵⁾

유승균(2018)은 중소기업 수출지원 개선방안에 관한 실증연구를 통해 첫째, 중소기업의 수출경쟁력 확보를 위한 인적구성의 애로사항을 해결하기 위해서는 수출지원 기관들의 양성프로그램을 지역소재 대학과 연계할 필요가 있다. 둘째, 지역을 중심으로 자금을 활용하여 공공기관과 금융기관의 협력을 통해 중소기업 자금지원 저변확대 및 자금지원 교류를 할 필요가 있다. 셋째, 인력이 부족한 중소기업의 입장에서는 여러 기관에서 다양한 지원을 받는 것은 인력조달 등의 문제로 한 기관을 통해 수출업무를 진행하는 것이 더 활용도가 높으므로, 한국무역보험공사(K-sure)는 대금회수, 수출채권관리, 수출금융조달, 환위험관리, 수출희망보증 등 다양한 프로그램을 운영하고 있기 때문에 여러 기관에서 운영중인 프로그램을 이전배치하고 일원화하여 규모의 경제를 달성해야 한다는 점을 제안하였다.²⁶⁾

이준호, 김태환(2018)은 우리나라 중소기업 수출지원제도의 문제점으로 지원사업의 중복성, 성장단계별 지원사업의 모호성, 지원사업의 편중성을 들었고, 이에 대해 중복지원사업을 조정하고, 중소기업의 역량과 시장의 성숙도를 고려한 맞춤형 지원정책과 명확한 목표시장 설정을 통해 수출지원정책을 수립하고, 공적개발원조(ODA; Official Development Assistance)를 활용하여 해외진출을 모색할 필요가 있다는 의견을 제시했다. 수출지원제도의 효율화 방안으로는 첫째, 참여기업의 역량을 사전에 진단하여 잠재력 있는 기업이 선정되도록 하고, 그 성과에 대한 DB를 구축하여 후발 기업들이 벤치마킹하게 함으로써 지원사업의 홍보효과와 활용도를 높이고, 수출활동시 겪게 되는 장애 및 애로요인에 대한 정보를 표준화하여 제공함으로써 스스로 해결할 수 있는 환경을 조성해야 한다. 둘째, 중소기업체와 전문수출업체간 컨소시엄을 구성하고 핵심역량을 활용할 수 있도록 R&D 지원체계를

25) 박광서·고재수, “중소기업 수출지원제도의 문제점과 개선방안”, 「무역상무연구」, 제79권, 한국무역상무학회, 2018, pp.209-228.

26) 유승균, “중소기업의 수출지원 개선방안에 관한 실증연구”, 「무역보험연구」, 제19권 제3호, 한국무역보험학회, 2018, pp.187-205.

구축할 필요가 있다. 셋째, 단순 수출을 넘어 현지화를 꾀하고 있는 중소기업 지원 정책에 사각지대가 발생하지 않도록 목표시장에 대한 사전타당성 조사를 수출지원 사업과 패키지 형태로 지원하여 미리 준비할 수 있도록 도와주어야 한다. 넷째, 성장단계별이 아닌 진출유형별 지원정책으로, 다수균등지원이 아닌 경쟁력확보 차원의 차별적 지원으로, 과거중심적이 아닌 미래지향적 역량진단으로의 지원정책의 패러다임이 변화되어야 한다. 다섯째, 해외전시회에서 중소기업 제품을 수록한 Magazine 발행이 필요하다고 주장하였다.²⁷⁾

수출지원제도에 대한 개선방안은 결국 수출지원기관이 수요기업을 위해 무엇을 해야 할 것인지에 대한 내용이라고 할 수 있다. 위에서 살펴본 선행연구 논문을 내용별로 분류해보면 첫째, 수출지원제도에 대한 계획수립 및 수출지원기관간 협력 체계 구축, 둘째, 수출가능 기업의 발굴, 셋째, 각 기관별로 차별화되고 선택과 집중을 통한 지원, 넷째, 수출지원제도에 대한 평가 및 검증이 주된 개선방안으로 제시되었다. 이를 통해 수출지원기관이 해야 할 일은 ‘계획 → 발굴 → 지원 → 평가’의 선순환이 이루어지도록 하는 것임을 알 수 있다.

<표 2-3> 수출지원제도 선행연구논문에서 도출된 시사점 및 개선방안

구분	시사점 및 개선방안
계획수립, 협력체계 구축, 전문성 확보	<ul style="list-style-type: none"> - 수출지원정책에 대한 중장기 계획수립 - 부친시의 수출지원정책에 대한 로드맵 작성 - 지방자치단체는 수출관련 전문지식을 보유해야 함 - 외부전문가 영입 및 전담부서 설치 - 수출중소기업, 학계, 전문가로 구성된 무역위원회 운영 - 지방자치단체는 자체 전문가 양성 - 독립적으로 수출지원을 할 수 있는 전문기관 설립 - 해외마케팅 지원사업의 전문성과 효율성 개선 - 수출유관기관의 전문위원등을 활용, 지원기관의 전문성 제고 - 수출유관기관간 협력체계 구축 - 기업, 자치단체간 협업 프로그램 개발 - 수출지원 관련기관간 주체, 역할, 기능 조정 및 통합 - 중소기업체와 전문수출업체간 컨소시엄 구성 및 핵심역량 활용 지원체계 구축 - 수출지원기관 간 정책의 중복성 줄이고, 공동협력 추진

27) 이준호·김태환, “우리나라의 중소기업 수출지원제도의 문제점과 효율화 방안에 관한 연구”, 「국제상학」, 제33권 제1호, 한국국제상학회, 2018, pp.397-414.

	<ul style="list-style-type: none"> - 타지원기관들과의 유기적 협력 - 정부는 기술지원과 해외역량 강화사업을 하고 지방자치단체는 사업지원 정책을 펴는 것이 바람직 - 수출유관기관의 협력유도 및 지역중소기업과의 밀접한 관계구축
기업 발굴	<ul style="list-style-type: none"> - 수출지원제도를 잘 활용하는 소수의 기업에게만 집중되지 않도록 수출지원제도 이력관리 및 지원기관에서 업체를 직접 발굴 지원 - 수출가능성이 있는 기업을 발굴, 조사 후 지원하는 방식도입 - 기업선정 시 전문협회 참여로 우수기업발굴을 위한 유기적 협조체제 구축
선택과 집중을 통한 차별화된 지원	<ul style="list-style-type: none"> - 경쟁력 있는 기업중심으로 해외마케팅 지원 - 지원정책의 우선순위 책정 및 현실성이 부족한 사업은 배제 - 지방자치단체별 차별화되고 장기간 사업이 가능한 프로젝트 개발 - 수출중소기업들의 수요가 많은 제도를 집중육성 - 수출지원제도의 집중과 선택 - 수출지원 추진기관 통합운영하고 사업수행시 우선순위에 따라 추진 - 수출지원시스템 창구일원화 - 수출지원도 4단계로 구분, 지원 규모, 대상을 달리하여 지원
평가 및 검증	<ul style="list-style-type: none"> - 정기적인 수출지원 프로그램 평가 도입 - 참여기업들에 대한 사후관리시스템 도입 - 수출지원제도 추진 이후의 평가 및 검증 - 해외마케팅 지원프로그램 평가시 간접효과도 평가 가능한 기준 마련 - 규모가 있는 지원사업에 대해 정량평가, 정성평가 등 외부평가 비중확대 - 직간접적 효과에 대한 평가지표 개발 - 참여기업 역량을 사전에 진단하여 선정되도록 하고 성과에 대한 DB 구축

자료 : 저자 정리.

2. 지역별 수출지원제도와 관련된 선행연구

우리나라 수출지원제도에 대한 선행연구 외에 각 지역별 수출지원제도에 대한 선행연구 검토를 통해 시사점 도출과 본 논문이 갖는 차별성은 무엇인지 확인해 보고자 한다.

김영식(2010)은 경북 중소기업의 수출지원제도 인지 및 활용이 수출성파에 어떠한 영향을 주는가에 관한 실증연구를 통해 수요자인 중소기업 입장에서의 수출지원제도 개선방향을 제안하고자 하였다. 가설검증결과, 첫째, 수출지원제도에 대한 인지도는 수출성파에 미치는 영향이 없다고 보이고, 활용도는 유의미한 정(+)의 영향을 주는 것으로 나타나, 수출지원제도의 홍보도 필요하지만, 기업들이 수출지원제도를 활용하지 않으면 의미가 없으므로 적극적으로 지원제도를 활용할 수 있도록

특 수출중소기업을 대상으로 교육과 훈련 프로그램을 제안해야 한다. 둘째, 수출영향요인은 모두 수출에 유의한 영향을 미치고 있는데, 그중에서도 기술에 대한 역량보유는 수출성과에 직접적인 영향을 주고 있으므로 수출지원제도 시책수립시 기업이 보유하는 기술을 향상시킬 수 있는 차별화된 지원정책이 필요함을 보여주고 있다. 셋째, 수출지원제도, 경영관리능력, 시장정보관리능력, 기술역량은 글로벌 경험을 통해 수출성과로 이어지므로 수출지원제도는 경영자로 하여금 이러한 능력이 갖추어지도록 도와주는 방식으로 이루어져야 함을 시사하고 있다.²⁸⁾

김정선(2010)은 충남의 중소기업 수출지원서비스의 문제점으로 첫째, 지원제도가 공급자인 중앙정부나 유관기관의 입장에서 추진되고 있다. 둘째, 지원정책이 지방자치단체나 중앙정부 등에서 중복 시행되는 경우가 많다. 셋째, 각 부처간 유기적인 네트워크가 미흡하다. 넷째, 지역기업에 맞춘 차별화된 수출지원정책이 없다. 다섯째, 수출지원과 관련된 예산과 인력이 부족하다는 점을 들었다. 이에 대해 충남수출지원사업 IPA 분석결과 연구자는, 중요도 및 만족도가 높은 해외전시박람회, 항공료지원, 타겟전시박람회 사업은 지속적으로 유지관리를 해야 하고, 수출상담회, 수출기업육성, 거래선발굴, 해외홍보, 보증보험지원은 중점적으로 강화해야 하며, 전문가양성, 해외지사화, 국내전시박람회, 충남우수상품전과 같은 사업은 점진적 개선이 요구되고, 맞춤형 토털마케팅, 통번역지원, 해외시장개척단 사업은 축소하거나 최소한으로 유지하는 방향으로 진행해야 한다고 주장하였다.²⁹⁾

성용현(2010)은 금산군의 농산물 수출지원정책의 문제점으로 첫째, 수출지원정책이 지원기관인 공무원그룹에 의해 일방적으로 공급되고 있고, 수출당사자인 수출기업의 참여가 미흡하며, 관련 의회도 수출정책 입법화의 신속한 대처가 이루어지지 못하고 있다. 둘째, 차별화된 수출정책이 없고 수출경쟁력 확보를 위한 단일조직이 편성되어 있지 않다. 셋째, 지역의 주요수출품 글로벌화를 위해 제품개발과 생산환경 조성을 위한 적극적인 예산편성이 필요하다. 넷째, 단기 성과위주의 정책이 대부분이고, 수출물류비 지원시 WTO 보조금협정의 금지보조금으로 분류될 경우 발생할 수 있는 문제에 대한 대비책이 없다. 다섯째, 중앙행정기관이나 광역자

28) 김영식, “중소기업의 수출지원제도 인지 및 활용이 수출성장에 미치는 실증연구”, 영남대학교 대학원 석사학위논문, 2010, pp.1-99.

29) 김정선, “충남 중소기업의 수출지원서비스 현황과 개선방안에 관한 연구”, 배재대학교 대학원 석사학위논문, 2010, pp.1-116.

치단체, 기초자치단체들과 차별화된 수출지원정책이 없고, 중복지원으로 인해 수출 기업의 자생력 향상에 도움이 되지 않는다. 여섯째, FTA, DDA³⁰⁾ 등 국제규범을 고려한 농산물 수출정책 수립대책이 없다는 점을 지적했다. 이러한 문제점에 대해 첫째, 수출지원정책 수립시 농산물 수출기업의 적극적인 참여가 있어야 하며, 지방의회도 수출지원제도 지원을 위해 입법기능이라는 본연의 의무에 충실해야 한다. 둘째, 외국은 농산물 수출시 개별업체가 아닌 지역농산물 수출협의체를 통해 공동 브랜드로 수출하고 있다는 것을 참고하여 금산군도 민간주도형 수출협의체 구성을 통해 하나의 통합된 기관을 통해 농산물 수출이 이루어지도록 하는 것이 바람직하다. 셋째, 시장다변화 및 수출을 바라보는 인식의 전환이 필요하며, 이를 위해 외부 퇴직 전문인력을 활용할 필요가 있다. 넷째, 해외시장조사 및 신제품 연구개발 등 농산물 지원정책 추진을 위한 예산을 더 많이 확보해야 한다. 다섯째, 국제규범 범위 내에서 환율 및 금융 문제에 대비할 수 있는 지원정책을 수립해야 한다. 여섯째, 수출물류비의 직접지원은 금지보조가 될 가능성이 높아 통상마찰이 염려되므로 허용보조금 형식의 간접지원하는 방식으로 지원제도가 마련되어야 한다는 정책적 제언을 하였다.³¹⁾

정대영(2011)은 경남의 중소기업의 수출 애로요인을 조사한 결과 첫째, 무역금융 지원조건 완화 및 각종 인증이나 규격 취득비용 지원, 둘째, 각 국가별 시장정보와 원자재, 환율 등 수출과 관련된 정보의 제공, 셋째, 바이어 정보제공, 전시회 지원 확대, 바이어초청 사업 등 해외마케팅 지원, 넷째, 해외마케팅과 해외진출을 위한 무역실무 교육 강화, 다섯째, FTA 관련정보 제공과 실무 컨설팅이 가능한 무역전문가 활용 지원이라는 건의사항이 도출되었다. 이외에도 20여개 시군구 지역의 업체들과의 상담결과 많은 지역에서 무역인력이 부족함을 성토했다. 이를 토대로 하여 첫째, 신규바이어발굴 및 해외시장개척활동을 위한 해외무역사절단 파견에 대한 지원을 강화해야 한다. 둘째, 수출지원 프로그램을 패키지 형식으로 1년간 제

30) DDA(Doha Development Agenda)는 카타르 도하에서 개최된 제4차 WTO 각료회의에서 출범한 다자간 무역협상으로 일괄타결방식으로 2005년 이전에는 협상을 종료하는 것을 목표로 하였으나, 농산물이나 공산품에 대한 수입국과 수출국 혹은 선진국과 개도국간 대립 등으로 인하여 아직까지 협상이 계속되고 있다.

31) 성용현, “지방자치시대에 부응하는 농산물 수출지원정책에 관한 연구”, 충남대학교 대학원 석사학위논문, 2010, pp.1-78.

공하여 내수위주의 중소기업을 수출위주의 중소기업으로 전환될 수 있도록 지원해야 한다. 셋째, 수출기업의 수출역량 강화와 전문 무역인력 양성을 위해 교육지원 제도를 적극적으로 시행해야 한다. 넷째, 통번역 서비스, 카달로그 제작, 홈페이지 구축, 물류비 지원, 특허나 규격 인증비용 지원 등 수출을 위한 부대비용을 지원해야 한다는 의견을 제시하였다.³²⁾

김성웅(2014)은 부산 중소기업 수출지원제도의 SWOT 분석을 하였는데, 약점요인으로 첫째, 국제 전시회나 박람회 참가시 개별참가에 대한 지원이 부족하다. 둘째, 수출관련 교육지원제도가 부족하고, 대전시의 외국인 유학생 매칭을 통한 시장조사, 통번역 등의 업무를 처리할 인력확보와 같은 채용지원제도가 미흡하다. 셋째, 대전광역시의 물류비 지원이나 인천광역시의 KOTRA 해외공동물류센터 이용기회 제공과 같은 지원책이 전무하다. 넷째, 수출보험 지원종목이 4개 보험으로 한정되어 있어 특정 수요에 대한 지원책이 없다는 점을 들었다. 위협요인으로서는 첫째, 중소기업의 간접수출 비율이 높아 그 부분에 대해서는 수출마케팅이나 수출보험 등 지원을 받을 수 없다. 둘째, 지속되는 수출감소와 무역적자로 인해 수출지원제도와 관련된 예산감축 등이 의제가 발생할 수 있다는 점을 들었다. 이에 대한 개선방안으로 약점요인에 대해서는 첫째, 인천시의 개별 전시회 참가 지원과 구(군)별로 구분하여 선정하는 방식을 도입하여 부산시의 수출지원제도에 적용할 필요가 있다. 둘째, 부산시는 수출인력 육성과 채용과 관련된 제도가 전무하므로 타지역의 외국인 유학생 인턴십 등을 참고하여 수출기업의 인력확보문제를 해결하기 위해 노력해야 한다. 셋째, 공동물류 관련 컨설팅 지원, 공동물류 시설투자 지원, 해외공동물류센터 이용 지원 등 수출기업의 물류비를 지원할 수 있는 시책을 수립해야 한다. 넷째, 수출보험 수요조사를 통해 현재 시행중인 종목 이외에 중장기 수출보험, 해외채권추심대행서비스, 수입자 신용조사 서비스 등 다양한 지원제도를 마련할 필요가 있다는 대안을 제시했다. 위협요인에 대해서는 첫째, 간접수출기업을 대상으로 해외무역사절단 파견, 해외지사화 사업지원 등 관련제도 홍보를 통해 수출지원제도에 대한 이해도를 높여야 한다. 둘째, 해외무역사절단이나 국제 전시회 등 해외마케팅 지원사업시 하락세를 보이는 특정 산업에도 일정 부분을 할당하여 반등

³²⁾ 정대영, “경남 중소기업의 수출지원 개선에 관한 연구”, 창원대학교 대학원 석사학위논문, 2011, pp.1-75.

할 수 있는 기회를 제공해야 한다는 대처방안을 제시하였다.³³⁾

변경용(2014)은 제주지역 신선농산물 및 가공식품류 수출기업을 대상으로 한 실증분석을 통해 신규거래선 발굴, 유통매장 진출, 결제 등의 순으로 애로사항이 많았고, 수출지원제도에 대한 문제점으로는 자가부담비용이 크다는 점, 참여절차가 까다롭다는 점, 실효성이 부족하다는 점 등이 있음을 확인하였다. 수출기업의 수출증대 방안으로는 가격 및 품질경쟁력 향상, 해외시장개척 및 마케팅활동강화, 생산기반의 확충을 들었고, 해외마케팅 활동 전략으로는 해외홍보활동 강화, 신시장개척, 해외영업망 확충을 제시했다. 해외판매망 확보방법으로는 해외바이어에게 전임하거나 해외유통업자 유통망을 이용하였고, 해외홍보활동으로는 전시회나 박람회를 통한 홍보활동, 특판전 참가, 해외대중매체를 이용한 광고활동을 선호하는 것으로 조사되었다. 이와 같은 현장의 목소리를 바탕으로 연구자는 제주지역 농식품 수출확대를 위해 첫째, 규모가 영세한 수출업체의 특성상 통합되고 계열화된 시스템이 미비하므로 수출지원기관은 수출기업의 계약재배 외에 수출전용 생산기지 조성 등 수출전문조직 육성을 위한 체계적인 투자나 용자를 지원하여야 한다. 둘째, 부가가치와 고용유발효과가 큰 농식품 수출에 대한 물류비 지원 등을 강화하되, 해외바이어 측에서 정부와 지자체의 수출물류비 지원액을 고려하여 수출단가를 낮게 책정하려고 하는 부작용도 발생하고 있으므로, 장기적으로는 수출 물류 인프라 구축을 통한 물류비용 절감방법을 모색해야 한다. 셋째, 수출물량의 안정적인 확보를 위해 국내 시장가격이 상승한 경우 수출계약을 이행한 농가에게 보상해주는 제도를 도입하여 해외바이어에 대한 신뢰도를 유지할 수 있도록 지원해야 하며, 농산물 재배농가의 기술역이나 식품가공기술, 수확 후의 관리 등 품질경쟁력을 유지하거나 높일 수 있는 정책지원이 필요하다. 넷째, 수출시장에 대한 시장조사와 소비자 선호도, 향후 시장전망 등과 관련된 정보를 수출기업에 제공하고, 전략적이고 공격적인 해외마케팅을 위해 예산을 증액할 필요가 있다. 다섯째, 수출기업이 직접 해외유통망을 확보하려는 노력보다 수입 벤더사를 통한 방법이 더 효율적일 수 있으므로 유통망 입점을 간접적으로 지원하거나 직접 해외 유통 인프라를 구축할 필요도 있다. 여섯째, FTA 시장 확대와 활성화에 따라 수출기업들이 선제적으로 대응

33) 김성웅, “부산광역시 중소기업 수출지원제도의 개선에 관한 연구”, 중앙대학교 대학원 석사학위논문, 2014, pp.1-83.

할 수 있도록 원산지증명 등 수출자격요건이 충족되도록 지원해야 한다는 대안을 제시했다.³⁴⁾

지역별 수출지원제도에서 제시한 개선방안들 중 많은 내용들이 현재 시행중인 제도이거나 일반적인 내용임에도 언급한 것은 시행중인 제도의 실효성에 대한 실증분석이 많지 않았기 때문으로 보인다. 그 밖에 참고할 만한 개선방안으로는 경영자의 글로벌 경험을 통한 경영자의 역량강화, 기업이 보유한 기술 역량강화, 수출지원정책 수립시 수출기업 의견반영, 수출기업 공동브랜드 개발, 수출전문조직 설립, 외국인 유학생 인턴십을 활용한 현지 전문인력 확보, 하락세에 있는 산업에 속한 기업에의 기회제공 등이 있었다.

우리나라 수출지원제도에 관한 선행연구 논문은 비교적 많이 있으나 각 지역별로 시행중인 수출지원제도에 대한 논문은 많지 않으며, 제주특별자치도에서 운영중인 수출지원제도가 앞에서 살펴본 바와 같이 계획부터 평가까지 선순환이 잘 이루어지고 있는지를 살펴볼 필요성이 있고, 특히 제주특별자치도의 수출지원제도 전반에 걸쳐 최근에 연구한 논문이 없어 이에 대한 검토의 필요성이 있다. 본 논문이 다른 논문과 차별되는 것은 국내외 수출지원제도 및 선행연구 검토결과에 대한 시사점과 제주특별자치도에서 시행중인 수출지원제도에 대한 검토를 통한 시사점 도출을 통해 유의미한 정책적 제언을 하고자 하는 것이다.

<표 2-4> 지역별 수출지원제도 선행연구 종합

연구자	시사점 및 개선방안
김영식 (2010) 경북	<ul style="list-style-type: none"> - 수출지원제도 활용도를 높이기 위해 수출중소기업을 대상으로 교육과 훈련 프로그램 실시 필요 - 기업이 보유하는 기술을 향상시킬 수 있도록 하는 차별화된 지원정책 필요 - 수출은 중소기업 경영자의 경영관리능력, 시장정보관리능력, 기술역량 등에 달려 있는 만큼 경영자의 자질향상을 위한 제도적 뒷받침이 필요
김정선 (2010) 충남	<ul style="list-style-type: none"> - 해외전시박람회, 항공료지원, 타겟전시박람회 사업은 지속적으로 유지관리가 필요함 - 전문가양성, 해외지사화, 국내전시박람회, 충남우수상품전 사업은 점진적 개선이 요구됨 - 맞춤형 토탈마케팅, 통번역지원, 해외시장개척단 사업은 축소 또는 최소한으로만 유지되어야 할 사업임

34) 변경용, “농식품 수출지원제도와 수출확대 방안에 관한 연구”, 제주대학교 대학원 석사학위논문, 2014, p.1-51.

성용현 (2010) 금산군	<ul style="list-style-type: none"> - 정책수립시 수출기업의 참여 및 지방의회의 수출지원제도 지원을 위한 입법기능 충실 필요 - 민간주도형 수출협의체 구성을 통해 통합기관을 통한 농산물 수출 필요 - 외부 퇴직 전문인력 활용을 통해 인식전환 및 시장다변화 모색 - 국제규범의 틀 안에서 금융문제나 환율문제에 대비할 수 있는 지원정책 수립 필요 - 허용보조금 범위 내에서 간접지원 방식의 물류비 지원 필요
정대영 (2010) 경남	<ul style="list-style-type: none"> - 신규 바이어를 발굴하고 해외시장을 개척하기 위해 해외무역사절단 파견 지원 강화 - 패키지 형식의 수출지원 프로그램 도입을 통해 내수위주 중소기업에서 수출위주 중소기업으로 전환될 수 있도록 해야 함 - 교육지원제도 시행으로 수출역량 강화 및 전문 무역인력 양성 필요 - 카탈로그 제작, 특허나 규격 인증비용 등 수출 부대비용 지원 필요
김성웅 (2014) 부산	<ul style="list-style-type: none"> - 인천시와 같이 개별 전시회 참가를 지원하고 구(군)별로 구분하여 선정하는 방식 도입 필요 - 타지역의 외국인 유학생 인턴십 제도 등을 참고하여 수출기업의 인력확보문제 해결을 위한 노력 필요 - 공동물류 컨설팅, 시설투자, 센터이용 등 수출기업 물류비 부담완화 제도수립 필요 - 수출 보험, 금융 관련 다양한 지원제도 마련 필요
변경용 (2014) 제주	<ul style="list-style-type: none"> - 수출전문조직 육성을 위한 체계적인 투자 필요 - 수출물류 인프라 구축을 통한 물류비용 절감방법 모색 - 수출물량의 안정적 확보를 위한 농가보상제도 도입 및 품질경쟁력 강화지원 마련 - 해외시장 관련 정보제공 및 해외마케팅 지원 - 수입 벤더사를 활용한 해외유통 인프라 구축 - 원산지증명 등 수출자격요건을 갖추어 FTA 시장확대 및 활성화에의 선제적 대응이 가능하도록 지원제도 수립 필요

자료 : 저자 정리.

3. 수출지원제도의 분류

우리나라의 수출지원제도를 일목요연하게 파악하기 위한 기준을 세우기 위해 경남과 광주전남에서 분류한 수출지원사업을 검토해 보았다. <표 2-5>는 2019년도 경남지역의 수출지원사업 분류로, 해외마케팅 종합지원(수출바우처사업), 수출금융 및 보험, 온오프라인 글로벌마케팅, 통번역지원, 해외전시회 및 상담회, 수출전략 수립 및 컨설팅, 해외인증 및 기업인증 지원, 기타의 대분류로 구성되어 있다. 수출바우처사업은 스타트업, 강소기업과 같이 특정한 목표를 달성하기 위해 종합적인 지원을 하는 사업이고, 수출금융 및 보험지원은 자금이나 보험과 같은 금융지원서비스이다. 온오프라인 글로벌마케팅은 해외유통망 진출이나 쇼핑물 구축 등을 지

원하고, 해외전시회 및 상담회는 전시회나 상담회 참가지원뿐만 아니라 해외무역 사절단 파견, 참가업체 사후관리 등도 지원한다. 수출전략 수립 및 컨설팅은 자문 서비스를 비롯 해외지사화사업, 해외시장조사 등을 서비스하고, 인증지원사업은 수출유망중소기업이나 히든챔피언 사업 등을 포함 해외규격인증을 지원한다.

<표 2-5> 2019 경남지역 수출지원사업 분류

분류	사업 및 사업명
해외마케팅 종합지원(수출 바우처사업)	수출성장, 강소기업, 스타트업, 수출첫걸음, 소비재선도육성, 서비스선도육성, 월드캡프육성, 수출도약육성
수출금융 및 보험지원	신시장진출지원자금, KITA무역진흥자금 융자, 중소기업 Plus+ 수출단체 보험료 지원, 중소기업 환변동 보험료 지원, 무역보험지원, 수출신용보증지원, 환율변동 위험제거 지원, 지자체 보험료 지원, 해외시장 개척자금 지원 수출금융 지원, 수출초보기업육성 프로그램, 해외투자금융 지원, 수출보험료 지원, 수출개별보험 및 단체보험료 지원
온오프라인 글로벌마케팅	해외유통망 진출지원, 중소기업 글로벌 쇼핑몰 구축 육성사업, 후속마케팅지원사업, 외국어 홈페이지 제작, 검색엔진 마케팅, 온라인 수출관 패키지, 수출지원 바우처 서비스, 내수중소기업 수출전환사업, 온라인 해외마케팅 지원, 경남 수출새싹기업 지원사업, 중소기업 수출성장 지원, 온라인 마케팅, 온라인 해외마케팅 지원사업, 해외 유망바이어 초청 글로벌 파트너십 구축, 해외마케팅 통합 홍보물 제작지원, 수출초보기업 맞춤형 지원, 신흥해외전략 시장 개척지원
통번역지원	중소수출기업 외국어 통번역 지원서비스, 중소기업 통번역 지원, 중소기업 외국어 통번역 지원사업
해외전시회 및 상담회	수출컨소시엄, World-OKTA 연계 국내외 수출상담회, 무역사절단, 수출상담회, 바이어 초청 및 해외출장지원, 해외마케팅 참가업체 사후관리 사업, 무역사절단 Follow-up 지원사업, 해외 개별 전시박람회 참가지원, 해외시장 개척 지원, 설명회 및 세미나, 해외전시회, 베트남 조선해양분야 기술상담회, 아제르바이젠 석유가스분야 기술상담회, 해외바이어 초청 수출상담회, 해외 전시회 단체참가 지원사업, 해외전시회 개별참가 지원사업, 해외박람회 참가지원, 국내박람회 참가 지원, 해외무역사절단 파견 지원
수출전략 수립 및 컨설팅	글로벌 강소기업, 국방질충교역추진, 수출인큐베이터, 해외지사화 사업, 대중소기업 동반진출, 찾아가는 무역현장 자문위원 컨설팅 서비스, 중소기업해외지사화사업, 찾아가는 수출현장 헬프데스크, 자동차부품 공동사무소(KAPP) 입주지원, 수출 애로 상담, 이동 KOTRA, 글로벌 역량 진단, 신규 수출기업화 사업, 해외시장조사, 지사화사업, 수출친구맺기, 수출중소기업 지원센터, 상생프로그램, 해외지사화 사업
해외인증 및 기업인증 지원	수출유망중소기업, 해외규격인증획득지원사업, 중소기업해외인증획득지원, 히든챔피언 사업, 수출 GVC 패키지 지원
기타	국제특송 지원사업, APEC 기업인카드 발급서비스, 수출입실적 증명서 발급, 해외물류네트워크사업, 해외시장뉴스, 해외비즈니스 출장지원, 열린무역관, 해외 투자진출 정보, 국외기업신용조사, 수출채권회수, 해외투자정보 제공

자료 : 「2019 경남지역 수출지원 시책현황」 중 분류 및 사업명 발췌.

<표 2-6>은 광주전남의 중소기업 수출지원사업 분류표로, 대분류에는 수출기반, 인프라, 바우처/패키지, 전시회/시장개척, 광고/홍보, 컨설팅, 금융, 인력 항목이 있고, 수출기반은 인증, 통번역, 원산지 확인 등의 서비스가 있고, 인프라는 해외지사화 사업, 물류나 운송 등을 지원한다. 바우처/패키지는 특정 목적 맞춤형 지원사업으로 수출새싹기업 지원, 히든챔피언육성 등의 사업이 있고, 전시회/시장개척은 각종 전시회나 박람회 참가를 지원하거나 해외바이어를 초청하여 수출상담회 개최 등을 지원한다. 광고/홍보는 카달로그나 동영상 제작지원, 온라인 혹은 해외 마케팅을 지원하며, 컨설팅은 FTA나 수출과 관련된 자문을 지원한다. 금융지원으로는 보증, 보험, 세금 등이 있고, 인력과 관련해서는 교육과 채용을 지원하고 있다.

<표 2-6> 2019 광주전남중소기업 수출지원사업 분류

분류		사업명
수출기반	인증	해외규격 인증획득 지원, 해외규격 인증 지원, 중소기업 해외규격인증 지원, 해외인증 등록지원
	통번역	다문화가족활용 수출기업 통번역 지원, 수출기업 통번역비 지원
	상품 및 디자인개발	수출상품 디자인 개발 지원, 수출상품화 지원
	검사비용	안전성 조사
	구입비용	선도유지제 지원
	상호인정	AEO ³⁵⁾ 공인획득 지원
	원산지 확인	원산지 사전확인 서비스
	출입국편의	APEC 기업인 여행카드(ABTC) 발급
	지적재산권	지적재산권 보호
	신용조사	수입자 신용조사
인프라	해외인프라 지원	해외지사화 사업, 해외지사화 지원, 수출인큐베이터 운영, 해외유통망 진출지원, 현지화 지원, 해외시장조사 지원, 대·중소기업 동반 진출지원, 해외 대형마켓 입점 활용 판촉행사, 농수산물식품 미국 상설판매장 운영, 지사화 사업
	국내인프라 지원	비즈니스 라운지 운영, 수출통합조직 육성, 수출선도조직 기반육성
	물류/통관	해외물류비 지원, 소량수출 국제특송비 지원, 농수산물 수출물류비 지원, 수출물류비 지원, 항공공동물류 활성화, 해외공동물류센터, 중국 콜드체인 구축사업, 샘플통관 운송비 지원, EMS 해외물류비 할인, 해외 전자상거래 글로벌셀러 육성, 해외물류네트워크(공동물류) 사업
바우처/패키지	바우처	수출바우처(내수), 수출바우처(수출초보), 수출바우처(수출유망), 수출바우처(성장), 농식품수출 바우처사업, 수출지원 바우처 지원

	패키지지원사업 (맞춤지원)	월드캠프 육성사업, 수출새싹기업 지원, 수출새싹기업 지원 사업, 시장다변화 프런티어 육성지원
	패키지지원사업 (패키지지원)	히든챔피언육성, 수출유망중소기업
전시회/ 시장개척	해외전시회	무역촉진단 파견사업, 수출컨소시엄 사업, 해외전시박람회 단체참가 지원, 해외전시회 개별참가 지원, 해외전시회 참가 지원, 수출 스타트업 기업 해외시장 진출지원, 해외박람회 참가지원, 국제박람회 참가지원, 국제박람회 참가지원 - 개별박람회, 해외 안테나숍 설치지원, 해외전시회 지원
	해외바이어	해외바이어 단체초청 수출상담회, 해외세일즈출장 및 바이어 초청 지원, 바이어초청 수출상담회, 중소기업 수출기업화 추진, 바이어 거래알선 - 수출업체 바이어 초청 지원, 바이어 거래알선 - 대규모 바이어 초청 수출상담회, 수출새싹기업 지원사업, 해외바이어 초청 수출상담회, 해외비즈니스 매칭 서비스, 무역사절단, 수출상담회(inbound), 해외비즈니스 출장지원(해외투자 환경조사출장)
	시장개척단	해외시장개척단 파견, 시장개척단 파견, 중국시장 진출 지원 해외시장 개척단, Global K-Food Fair 통합마케팅을 통한 시장개척 지원
광고/홍보	해외마케팅	청년수출기업 해외마케팅 지원, 차세대 수출기업 육성, 해외 판촉행사 지원(한인축제 참가), 해외판촉행사 지원, 글로벌브랜드 육성지원, 농식품 스타콜라보 마케팅
	온라인 마케팅	전자상거래 수출시장 지원, 전자무역 지원, 온라인 수출마케팅 지원, 온라인 마케팅 지원
	카달로그	수출기업 홍보용 홈페이지 등 제작지원, 수출기업 카달로그 제작 지원, 수출상품 디렉토리 제작
	동영상	수출기업 홍보동영상 제작 지원
	컨설팅	중소기업 수출컨설팅 지원, FTA활용지원센터 운영, 통상당터제 운영, 수출확대지원컨설팅, YES FTA 컨설팅 사업, 찾아가는 FTA 상담센터 운영, 원산지 인증자 인증지원, 수출 및 투자진출 상담, 글로벌 역량 진단, 신규 수출기업화 사업 이동 KOTRA
금융	자금	신시장진출지원자금(내수기업 수출기업화), 신시장진출지원 자금(수출기업의 글로벌화), 수출진흥자금 융자, 농식품 글로벌 육성지원 자금(운영), 농식품 글로벌 육성지원 자금(시설), 무역진흥자금 융자
	보증	수출 중소기업에 대한 보증 지원, 해외진출기업에 대한 보증 지원, 수출신용보증(선적전), 수출신용보증(선적후)
	보험	무역보험료 지원, 수출보험료 지원, 수출보험 지원, 단기수출보험, 중소중견 기업 Plus+보험, 환변동 보험(선물환방식), 수출보험료 지원
	세금	수입물품 부가가치세 납부 유예
	관세환급	수출용원재료에 대한 관세 환급, 간이정액환급, 성실신고지원
인력	교육	무역아카데미 운영, FTA 특혜관세 활용지원, YES FTA 전

	문교육, 글로벌 무역전문가 과정, 농산물전문생산단지 조직화 교육
채용	외국인투자기업 채용지원

자료 : 「2019 광주전남중소기업 수출지원사업 종합안내」 분류 및 사업명 발췌.

위에서 살펴본 경남과 광주전남의 수출지원사업 분류는 대분류 항목도 다르고, 수출새싹기업 지원의 경우 경남은 온오프라인 글로벌마케팅 항목에 넣은 반면, 광주전남은 바우처/패키지나 전시회/시장개척 항목에 넣는 등 비슷한 지원사업임에도 상이한 파트에 속하는 부분이 있어, 수출지원제도의 현황파악을 용이하게 하기 위해서 위의 두 가지 분류를 바탕으로 연구자가 새롭게 수출지원제도를 구분하여 중앙행정기관 및 지방자치단체 수출지원제도 분류시 적용하였다.

<표 2-7>의 수출지원제도는 위의 두 가지 분류기준을 바탕으로 중앙행정기관 및 지방자치단체의 수출지원제도를 정리하면서 본 연구자가 분류한 표이다. 전시회는 국내외 전시회나 박람회 등 행사에 참가하는 경우이고, 시장개척은 적극적으로 해외로 진출하거나 진출하기 위한 준비단계 및 해외지사화사업 등인 경우이며, 수출상담회는 해외의 바이어를 국내로 초청하는 경우 등을 분류기준으로 삼았다. 종합지원은 말 그대로 여러 가지 지원방법을 다양하게 적용하는 경우이고, 마케팅, 컨설팅, 통번역, FTA 등은 항목명을 보면 의미를 알 수 있는 경우로 분류하였는데, 각 기관의 수출지원제도가 대부분 이 분류로 잘 구분됨을 확인할 수 있었다.

<표 2-7> 우리나라 수출지원제도 분류

분류	사업 및 사업명
전시회	국내외 전시회·박람회 참가, 수출컨소시엄 사업
시장개척	무역사절단·무역촉진단·시장개척단 파견, 해외지사화 사업
수출상담회	바이어초청 수출상담회, 해외비즈니스 매칭서비스
종합지원	바우처, 수출단계별 맞춤지원, 종합지원, 집중지원
마케팅	카드로그, 동영상, 상품 및 디자인 개발, 해외마케팅, 온라인 마케팅, 국내외 인프라지원, 물류, 통관

35) 수출입안전관리우수공인업체(AEO ; Authorized Economic Operator)란 관세청에서 법규준수, 내부통제시스템, 재무건전성, 안전관리의 공인기준에 따라 적정성 여부를 심사하여 공인한 우수업체를 말한다.

컨설팅	해외시장조사, 수출컨설팅, 통상다터제, 투자진출 상담
통번역	통역, 번역
인증	해외규격 인증획득 지원, 안전성 조사, AEO 공인획득
물류비	국제특송비, 수출물류비
금융	자금, 보증, 보험, 세금, 관세환급
교육	교육, 채용
FTA	FTA 활용, FTA 컨설팅, 원산지관리, 원산지사전확인
기타	시상식, 행사 등

자료 : 저자 정리.

제3장 외국과 우리나라의 수출지원제도

제1절 외국의 수출지원제도

1. 미국의 수출지원제도

미국은 중소기업을 종업원수와 연간매출액을 기준으로 구분하는데, 세부업종별로 기준이 모두 달라 다른 나라의 기준에 비해 조금 복잡하며 대개 종업원수 500명, 연간매출액 600만달러를 기준으로 구분하고 있다.³⁶⁾ 중소기업에 대한 용어도 경제협력개발기구(OECD) 등 국제기구에서는 중소기업(small and medium enterprises)이라는 표현이 보편적으로 쓰이는데 미국에서는 소기업(small business)라는 표현이 주로 쓰인다.

중소기업은 2011년 기준 전체 기업수의 99.6%로 대다수를 차지하고 있으나, 고용인원수는 전체의 48.5%로 중소기업 범위를 초과하는 대기업의 고용비중 51.5%보다 낮아 중소기업의 고용비중이 높고 대기업의 고용비중이 낮은 우리나라와는 많은 차이가 있다.³⁷⁾

미국 서비스 수출의 경우 1997년 이전까지는 국경간 무역이 중심이었으나, 2009년 기준 국경간 서비스교역금액은 4,879억 달러(전체의 31.2%)로 해외지사 설립을 통한 서비스교역금액 1조 764억 달러(전체의 68.8%)보다 낮았다. 후자와 같은 교역 방식이 증가한 것은 수출국가의 규제를 회피하고, 불확실한 지식재산권 보호의 회피, 최종 고객과의 근접거리 중요성 때문인 것으로 보여진다.³⁸⁾

미국의 대표적인 수출 관련기관에는 무역대표부(USTR; Office of the United State Trade Representative), 국제무역위원회(USITC; U.S. International Trade

³⁶⁾ 중소기업중앙회, “2018년 중소기업현황”, 2018, p.18.

³⁷⁾ 김정곤·최보영·이보람·이민영, “주요국의 중소기업 해외진출 지원전략과 시사점”, 대외경제정책연구원, 2014, p.96.

³⁸⁾ 고희채·오민아·이보람, “미국의 중소기업 수출확대정책 및 시사점”, 대외경제정책연구원, 2011, pp.23-24.

Council), 중소기업청 (SBA ; Small Business Association), 미국수출입은행 (Export-Import Bank of the United States), 농림부(USDA ; U.S. Department of Agriculture) 산하 대외농업기구(FAS ; Foreign Agricultural Service), 상무부 산하 국제무역관리청 (ITA ; International Trade Administration) 및 미국상업서비스 (U.S. Commercial Service), 해외 민간투자공사(OPIC ; Overseas Private Investment Insurance Corporation) 등이 있다.

국제무역위원회(USITC)는 중소기업의 국내외 무역장벽 해소를 위해 동종업계 산업협회(industry association)를 구성하여 해외시장조사, 마케팅, 국제무역 분쟁 해결 등에 대해 중소기업 간 공동협력을 통해 대응하는 전략과 해외시장 진출시 필요한 전문적이고 법률적인 서비스 지원을 위한 대기업과의 협력, 해외시장 진출 접근성을 높이고 통관절차 간소화, 선적물 추적의 용이성을 위해 물류기업과의 협력 전략을 자국 정부에 제시하기도 했다.³⁹⁾

중소기업청의 국제무역국 (OIT ; Office of International Trade)은 수출에 관심이 있는 중소기업을 식별하고, 그 기업을 대상으로 수출이 가능한 상태가 되도록 준비를 지원하며, 수출로 이어질 수 있는 환경과 여건을 제공한 후, 수출기회를 발굴한 기업을 대상으로 지원하는 방식의 수출지원제도를 운영하고 있다.⁴⁰⁾

수출 잠재력이 있는 중소기업 발굴을 위해 미국 중소기업청과 수출입은행 등은 ‘Global Business Solution’ 사업을 통해 수요자 맞춤형 무역금융 패키지를 제공하고, 연방정부는 ‘Export Business Planner’ 사업을 통해 중소기업에게 맞춤형 정보 제공과 수출사업 계획수립을 지원하며, ‘Export Matchmaker Trade Show’ 사업을 통해 수출자와 생산자를 연결시켜주고 있다.⁴¹⁾

농산물 수출지원제도의 경우 농무부 산하 대외농업기구(FAS)의 시장접근프로그램(MAP; Market Access Program)이 대표적인데 농산물 홍보를 위해 해외마케팅 및 홍보활동 관련 자금을 지원해주고 있다.⁴²⁾

상무부 산하 국제무역관리청(ITA, International Trade Association)은 국제무역을 관장하는 연방정부기관으로 성장잠재력을 보유한 중소기업의 협력파트너 알선,

39) 고희채외2인, 전게서, 2011, pp.38-40.

40) 김정근외3인, 전게서, 2014, p.101.

41) 김정근외3인, 상게서, 2014, p.105.

42) 고희채외2인, 상게서, 2011, p.48.

네트워크 구축지원, 비즈니스 매칭기회의 제공, 정보공유, 해외시장 관련 정보제공 등을 통해 중소기업의 수출을 지원하고 보호하는 역할을 하고 있다. 시행중인 여러 프로그램 중 대표적인 것으로 Gold Key Matching 서비스가 있는데, 중소기업에 맞는 해외시장 선정 및 무역전문가들과의 산업브리핑, 정확한 시장조사, 무역파트너와의 네트워크 형성, 전문가 미팅 후 니치(niche)전략 수립, 숙박·통역 등 다양한 서비스를 제공하고 있다.⁴³⁾

중소기업청(SBA)은 중소기업을 위한 2018-2022 전략 계획 목표를 수립하고, 이를 달성하기 위해 근거와 평가에 기초하여 분기별로 그리고 해마다 성과를 재검토하여 성과목표 및 정부기관의 우선순위 목표에 대한 개선방안을 논의한다. 프로그램 평가, 성과데이터, 회계감사, 전통적인 리서치 등 다양한 원천으로부터 나오는 근거는 리더십에 있어 프로그램의 전략, 정책, 자원에 대해 좋은 결정을 내릴 수 있도록 도와준다. SBA는 이러한 사실에 기초하여 최적화된 결정을 내리기 위해 집중화된 프로그램 평가를 통해 지속적인 학습환경을 조성하고, 프로그램에 권한을 부여하는 기업 학습 의제를 개발하였다. SBA는 자체 운영중인 프로그램을 주기적으로 재검토하고 평가를 통해 핵심적인 성공, 기회, 도전, 위험요소를 파악하고 이를 바탕으로 전략적 목적을 평가하는 방식으로 중소기업 지원 프로그램을 발전시켜 나가고 있다.⁴⁴⁾

미국은 문화적 특성상 정부의 개입은 개인의 창의적이고 자율적인 시장참여를 방해할 수 있다는 부정적인 인식이 있어, 정부의 역할은 개인들의 활동이 효율적으로 잘 작동되도록 인프라를 구축해주는 것에 초점을 맞춘다. 이와 같은 맥락에서 중소기업 지원정책도 금융 중심의 직접지원 정책에서 행정서비스나 정보제공, 신용보증 등 인프라 보완을 통해 지원하는 간접지원 방식으로 전환되었다. 또한 창업이나 기업경영 경험자들로부터의 정보나 경영자문이 때로는 자금보다 더 중요한 역할을 한다고 판단하여 퇴역 경영자와 현직 경영자를 연결시켜주기 위해 1964년 SCORE(Service Corps of Retired Executives)라는 조직을 만들었다. 이와 같은 인적자원을 통하여 경영전반에 걸친 자문, 기술지도, 자금조달, 수출입 절차 및 정보제공 등을 수행하는 지원사업은 미국의 중소기업을 성장시키는 데 큰 기여를 하고

43) 고희채외2인, 전게서, 2011, pp.48-52.

44) U.S. Small Business Administration, "Strategic Plan, Fiscal Years 2018-2022", 2018, p.5.

있다.⁴⁵⁾

2. 일본의 수출지원제도

일본은 중소기업을 상시고용 종업원수와 자본금을 기준으로 구분하고 있다. 제조업 및 기타 업종은 종업원수 300명 이하 또는 자본금 3억엔 이하, 도매업은 종업원수 100명 이하 또는 자본금 1억엔 이하, 소매업은 종업원수 50명 이하 또는 자본금 5천만엔 이하, 서비스업은 종업원수 100명 이하 또는 자본금 5천만엔 이하인 경우 중소기업으로 분류된다.⁴⁶⁾

일본은 1963년에 제정된 중소기업기본법에 기초하여 중소기업 지원정책을 시행하고 있다. 2012년 기준 일본의 전체 기업수에서 중소기업이 차지하는 비중은 99.7%, 고용비중은 69.7%(소규모 1,192만 명, 중견기업 2,024만 명)였다. 전체 기업수에서 5명 미만을 고용하는 기업 수의 비중은 76%로 높았지만 고용비중은 16%로 낮았고, 50-299명을 고용하는 기업 수의 비중은 6.3%로 낮았지만 고용비중은 30.8%로 상대적으로 고용비율이 높았다. 일본은 2009년 이후에 매년 전체 예산의 0.2%를 중소기업 지원을 위해 사용하고 있으며, 2013년에는 중소기업의 해외진출 지원에 중소기업 지원예산의 2.6%를 사용하였다. 일본의 중소기업 지원정책은 1948년 설치된 경제산업성 산하의 중소기업청에서 주관하고 지원사업의 시행은 일본정책금융공고 등에서 한다. 산업별로 보면 농림수산업은 농림수산식품업을, 외무성은 신흥국 진출과 ODA정책을, 국토교통성은 해외인프라·부동산건설업 관련 지원제도를 시행중에 있다.⁴⁷⁾

일본의 중소기업 지원프로그램 중 비재정적 지원프로그램을 시행하는 기관으로는 일본무역진흥기구(JETRO), 중소기업기반정비기구(中小企業基盤整備機構 ; SMRJ ; Organization for Small and Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN), 국제협력기구(JICA), 해외산업인재협회(HIDA)가 대표적이다. 중소기업기반정비기구(SMRJ)는 1962년 설립된 지역진흥정비공단(JRDC)과

45) 숭실대학교 산학협력단, “중소기업 경쟁활성화 방안 연구”, 2010, pp.111-112.

46) 중소기업중앙회, 전계서, 2018, p.17.

47) 고희채외2인, 전계서, 2011, pp.208-212.

1986년 설립된 사업기반준비기금(JSIF)의 합병으로 설립된 경제산업성 소관 독립 행정법인으로, 해외진출 모색을 지원하기 위해 진출국가별, 분야별 컨설팅을 위해 전문가를 파견하고, 해외진출 전 단계별로 일대일 원스톱 상담서비스를 제공하며, 판로개척·비즈니스모델 구축·번역비용·현지물류 및 유통기업과의 매칭 등의 서비스를 지원하고 있다. 일본무역진흥기구(JETRO)는 1958년 설립되어 2003년 독립행정법인화된 기관으로 일본기업의 무역과 해외투자를 촉진하는 것이 목적으로, 해외코디네이터 사업, 신흥국 진출 개별지원서비스, 수출유망 안전지원서비스, 지식재산권 관련 상담, 보조금 사업 등의 서비스를 통해 해외진출 전 단계에 걸쳐 정보수집, 전문가의 자문, 해외판로 개척, 해외임대사무실 대여 등 포괄적인 지원을 제공하고 있다. 국제협력기구(JICA)는 ODA와 민간투자를 무역과 전략적으로 연계하는 방식으로 자국 기업의 해외진출을 위한 기반을 조성하는 역할을 통해 일본기업의 신흥시장에서의 선점효과와 일본기업 브랜드에 대한 인지도 확립을 도모하고 있다.⁴⁸⁾

일본 중소기업의 해외진출을 지원하는 주요 기관에는 일본무역보험(NEXI), 일본 정책금융공고(JFC), 상공조합중앙금고 및 신용보증협회, 해외경제협력기금(JBIC) 등이 있다.

일본정책금융공고(日本政策金融公庫, Japan Finance Cooperation ; JFC)의 대표적인 중소기업 해외진출 프로그램에는 장기용자 지원제도와 스탠바이 크레디트 프로그램(Standby Letter of Credit Program)이 있다. 용자지원제도는 일본내 본사가 있는 기업으로 국내사업의 연장선상에서 해외진출사업이 필요한 정도의 규모를 보유하고 있으며 국내시장 축소, 노동력 부족, 원재료 공급사정, 거래처의 해외진출 등으로 인해 해외시장 진출이 필요하게 된 기업을 대상으로 설비자금이나 운전자금을 지원하는 프로그램이다. 스탠바이 크레디트 프로그램은 해외에 진출한 신용도가 낮은 중소기업이 현지법인 혹은 지사가 현지의 금융기관으로부터 원활한 용자가 이루어질 수 있도록 채무를 보증하는 제도로, 2014년 30개의 지역금융기관과 협력체계를 구축하였고, 2013년 46개의 중소기업이 이 프로그램을 활용하였다.⁴⁹⁾

쿨재팬(Cool Japan) 전략은 일본의 제조업, 서비스업을 포함한 창조산업의 해외

48) 고희채외2인, 전게서, 2011, pp.213-217.

49) 고희채외2인, 상게서, 2011, pp.219-221.

진출을 지원하는 전략으로 2002년 지식재산전략과 2004년 콘텐츠 비즈니스 진흥정책을 기초로 국가차원에서 진행되는 전략이다. 일본의 전통문화, 요리, 디자인, 패션, 콘텐츠 등과 같은 창조산업의 해외진출을 지원하기 위해 1단계로 해외 방송미디어를 통해 일본 붐을 일으키고, 2단계로 현지 유통망을 확보하고 판로를 개척하여 콘텐츠를 현지화하며, 3단계로 일본 관광유치를 통한 소비증대를 꾀하는 방식으로 관광산업이 주된 제주도의 관점에서는 참고해볼 만한 제도이다.⁵⁰⁾

3. EU 국가의 수출지원제도

(1) 독일의 수출지원제도

독일은 기업규모를 업종별 구분없이 종사자수와 연간매출액을 기준으로 소상공인, 소기업, 중기업, 대기업으로 구분하는데, 소상공인은 종사자수 10명 미만이고 연간매출액 2백만유로 미만인 경우, 소기업은 종사자수 50명 미만이고 연간매출액 1천만유로 미만인 경우, 중기업은 종사자수 250명 미만이고 연간매출액 5천만유로 미만인 경우, 대기업은 종사자수 250명 이상 또는 연간매출액 5천만유로가 초과하는 경우로 구분된다.⁵¹⁾

EU 정의에 근거한 독일 중소기업은 2014년 기준으로 중소기업 수로는 전체의 99.5%, 부가가치 비중은 전체의 54.2%, 고용비중은 전체의 62.3%이고, 중소기업이 수출이 전체수출에서 차지하는 비중은 29.3%로 같은해 한국의 20.3%보다 높았다.⁵²⁾

독일의 연방정부 차원에서 이루어지는 중소기업 대상 해외진출 지원은 정부 부문은 연방경제기술부(BMWi ; Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie)에서, 민간 부문은 독일무역투자청(Germany Trade & Invest)에서 주도하고 있다. 독일의 수출 관련 업무는 연방경제기술부의 중소기업정책국(DG II : SME Policy), 대외경제정책국(DG IV : External Economic Policy), 경제수출관리

50) 고희채외2인, 전게서, 2011, pp.229-232.

51) 중소기업중앙회, 전게서, 2018, p.18.

52) 고희채외2인, 상게서, 2011, p.136.

청(BAFA : Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) 등에서 담당한다. 경제수출관리청은 1954년 설립된 연방경제청(BAW)과 1992년 설립된 연방수출청(BAFA)에서 유래한 기관으로 중소기업을 중심으로 한 경제개발 촉진정책과 수출 인증, 수입규제 등 무역과 관련된 관리업무를 수행한다. 무역투자청은 해외기업의 독일 내 투자유치 지원과 독일기업의 해외수출증진을 지원하는 업무를 주로 하며, 연방경제기술부, 독일 상공회의소 등과 협력활동을 하는데, 독일기업을 대상으로 해외시장 정보제공, 외국기업의 독일내 비즈니스 지원, 구동독권 연방주의 경제개발 촉진 등을 수행하고 있다. 대표적인 민간기관으로는 독일상공회의소(AHK ; Deutsche Auslandshandelskammern)와 독일산업 무역협회(DIHK ; Deutscher Industrie und Handelskammertag)가 있다. 독일상공회의소는 독일산업과 무역계의 공식적인 대표역할과 해외진출 독일기업의 외국현지에서 필요한 서비스를 제공하는 업무를 담당하며, 독일산업무역협회는 독일 무역기업의 정치경제적 이익을 대변하면서 현지진출지원·중소기업 금융지원 상담·교육훈련실시·법률세법관련 자문·기술관련 상담·EU 차원 결정시 독일 산업계의 관심사 반영 등의 업무를 수행한다. 독일의 중소기업정책은 중소기업의 경쟁력 강화, 경기변화에 따른 완충기능의 유지, 일자리 창출을 정책 목표로 잡고 있다. 독일 중소기업의 해외진출과 관련해서는 국내외 무역전시회에의 참여를 확대하고, 이와 관련된 자문을 하는 것이 재정지원보다 더 중요한 것으로 평가하고 있다.⁵³⁾

독일은 1970년에 중소기업의 경쟁력 강화방안으로 연구개발 인력의 인건비를 지급하는 PKZ프로그램을 통해 연구개발과 혁신역량 향상에 집중적으로 투자하였다. 특히 독자활동 중이던 45개의 연구조합 중 20개의 조합을 연합하여 출범한 산업연구조합연합회(AiF)의 업종별, 기술분야별로 공통기반 혹은 공통애로 기술이나 기술표준화 등의 지원을 통해 중소기업의 경쟁력이 증진된 것으로 평가받고 있다.⁵⁴⁾

독일은 2006년 중소기업 이니셔티브를 통해 다양한 지원방안 및 개선책을 제시하였다. 행정부담과 규제를 줄이는 등 관료주의를 완화하였고, 총리주도로 중소기업 혁신·성장위원회를 설립하여 혁신역량 강화를 도모하였으며, 수출중소기업을 대상으로 자금지원과 벤처캐피탈을 확대하는 등 적극적인 지원제도를 수행하였다.

53) 고희채외2인, 전게서, 2011, pp.140-142.

54) 숭실대학교 산학협력단, 전게서, 2010, p.99.

독일은 2010년 해외통상캠페인(Foreign Trade Campaign)을 통해 고위급 경제외교 시 특별히 중소기업의 해외진출 지원을 고려하도록 하였고, 중소기업을 중심으로 수출진흥프로그램을 실시하며, 중소기업의 수출신용보증이나 투자보증과 관련한 의사결정을 신속히 추진하는 방식으로 중소기업의 수출활성화를 도모하고 있다.⁵⁵⁾

독일은 EU 역외국 수출 대상 지역이 미국이나 캐나다 등에만 치중되어 있지 않고, 중남미, 중동, 아프리카, 인도, 아시아 등 신흥국을 포함하여 여러 나라로 수출 다각화가 이루어진 것을 알 수 있다. 2000년대 중반까지 독일은 ‘유럽의 병자(the sick of man of Europe)’ 취급을 받았으나, 2008년 글로벌 금융위기 이후에도 견실한 성장을 기록하면서 Economic Superstar로 재조명을 받았다. 독일의 빠른 회복세의 이면에는 세계최고 수준의 기술력을 보유한 제조업의 경쟁력이 있었다. 독일 중간기업(Mittlestand)⁵⁶⁾이 R&D 및 혁신활동을 통해 고부가가치 전문제품을 생산하고 글로벌 틈새시장을 개척한 것이 제조업 혁신과 시장을 선도할 수 있었던 배경으로 판단된다. 특히 전세계 히든챔피언(Hidden Champions)의 약 50%가 독일의 중간기업으로, 기업수로는 미국 히든챔피언 기업의 약 4배에 달한다. 이러한 독일 기업의 기술력의 바탕에는 지속적이고 일관된 첨단기술전략과 연구성과가 상용화되었기 때문이다. 독일정부는 중소-중간-대기업간 기술이전과 지식의 확산 등 협력관계 구축을 위해 ‘IKT 2020 - 혁신을 위한 연구’ 등 연구프로그램을 통해 중소기업의 혁신을 지원하였다. 독일의 중소기업 지원제도는 실무와 이론을 겸비한 숙련된 기술인력을 양성하기 위해 듀얼 시스템(Duales System)을 통해 기업에는 필요한 인력확보를, 학생들에게는 직업교육훈련을 통한 취업기회를 제공하는 등 노동시장과 학교를 이어주는 가교 역할을 담당하기도 한다.⁵⁷⁾

(2) 핀란드의 수출지원제도

핀란드는 북유럽의 강소국이고 인구가 약540만 명으로 우리나라의 10% 정도밖

55) 고희채외2인, 전계서, 2011, pp.146-148.

56) 중간기업(Mittelstand)은 19세기 독일 사회에서 귀족층과 저숙련 노동자 사이에서 중간층을 형성했던 ‘숙련기능인(artisan)’들이 근대 중소기업을 창업한 것으로부터 유래된 ‘중산층(Middle Class)’이라는 의미에서 파생된 용어로 독일의 중소기업을 지칭한다.

57) 전기용, “독일, 유럽의 Sick Man에서 Economic Superstar로”, 포스코경영연구원, 2016, pp.1-9.

에 되지 않지만, 1인당 GDP는 2012년 기준 3만5천유로가 넘어 미국, 독일 등 경제 대국과 견줄만큼 경제력은 강하고, 인적자원의 역할이 경제발전의 근간이라는 생각 하에 교육시스템이 발달하여 대부분의 교육비용은 국가에서 지원한다. 핀란드의 중소기업 분류기준은 EU 기준에 따르는데 종사자수가 250명 미만이고, 연간매출액이 5천만 유로 미만 혹은 대차대조표 총액이 4천3백만 유로 미만인 기업을 중소기업으로 분류한다. 세부적으로 보면 종사자수가 10명 미만이고 연간매출액이나 대차대조표 총액이 2백만 유로 미만인 기업은 영세기업(Micro enterprises)으로, 종사자수가 50명 미만이고 연간매출액이나 대차대조표 총액이 1천만 유로 미만인 기업은 소기업(Small enterprises)으로, 종사자수가 250명 미만이고 연간매출액이나 대차대조표 총액이 4천3백만 유로 미만인 기업은 중기업(Medium-sized enterprises)으로 분류된다. 핀란드 전체 기업 수에서 중소기업 수는 99.7%의 비중을 차지하며, 고용비중은 62.8%를 상회하고, 부가가치 비중은 59.4%를 나타내고 있다. 한때 핀란드의 대표기업이었던 노키아가 전체 수출의 약20%를 담당했었으나 스마트폰 대응에의 실패로 몰락하였고, 이로 인해 핀란드 경제에 큰 변화가 나타났다. 안정적인 대기업의 존재로 인해 낮았던 기업가 정신이 되살아나 노키아 이후 창업문화가 형성되고, 그 연장선상에서 모바일게임업체들이 세계적 기업이 되기도 하는 등 중소기업들의 세계진출이 가시화되었다. 핀란드 경제인연합회(EK ; Confederation of Finnish Industries)의 관계자의 인터뷰에 따르면 핀란드는 오래 전부터 있던 중소기업은 내수시장에 집중하려는 성향이 강하고, 새로 창업하는 중소기업들은 해외진출에 관심이 많다고 한다. 이를 통해 중소기업의 해외진출과 창업은 밀접한 관련성이 있음을 알 수 있다. 핀란드에서의 창업은 실패를 동반하지만 그로부터 교훈을 얻어 다시 성공할 수 있으며, 기회를 얻는 것(serial entrepreneur)이 중요하다는 창업에 대한 긍정적인 사회적 분위기가 생성되어 있다.⁵⁸⁾

핀란드의 중소기업 해외진출 지원 관련 정부부처로는 고용경제부(Ministry of Employment and the Economy), 외교부(Ministry for Foreign Affairs), 교육문화부(Ministry of Education and Culture)가 있다.

고용경제부는 팀핀란드(Team Finland), 중소기업 지원 네트워크(EEN ; Enterprise Europe Network), 등 기업의 국제화를 촉진하기 위한 사업과 기업에서

⁵⁸⁾ 교회채외2인, 전게서, 2011, pp.171-179.

필요로 하는 정보 및 서비스를 Enterprise Finland 라는 홈페이지를 통해 한 곳에서 제공하기도 한다. 또한 Vigo 가속 프로그램(Vigo Accelerator Programme), 장기적인 성장금융 프로그램(Long-term Growth-financing Programme) 등의 금융 프로그램도 운영해 왔다. 특히 팀핀란드는 핀란드의 중소기업 지원기관이 많고 지원체계 분절로 인한 중복지원을 줄이고 지원기관을 한데 모아 효율적이고 체계적인 정보를 제공하며, 새로운 제도를 또 만드는 것이 아닌 기존의 자원을 활용함으로써 추가구축에 따른 시간과 비용을 줄일 수 있다는 장점도 있다. Finnvera Plc는 고용경제부 소속 공적수출신용기관(Official Export Credit Agency)으로 수출금융(export financing), 중소기업 금융(SME financing), 벤처캐피털 투자(venture capital investment)가 주요 업무이다. Finpro는 중소기업의 수출과 국제화를 지원하는 수출진흥기관으로, 특히 중소기업들이 해외시장 진출시 그룹으로 진출할 수 있도록 'Export Partner Groups' 라는 서비스를 제공하는데, 최소 4개 이상의 중소기업 타깃시장에 함께 진출함으로써 시너지를 얻는데 중점을 둔다. 또한 성장기업(growth companies)과 같이 중소기업 중에서도 주요기업을 대상으로 수출전문가를 지원하여 성공가능성을 높이고자 하였다. 글로벌 마케팅 관련 컨설팅 부문은 과거에는 공공부문이 독점하다시피 하였으나 현재는 민간영역으로 많이 이전된 상태이다. 핀란드 기술혁신투자청(Tekes ; Finnish Funding Agency for Technology and Innovation)은 R&D 및 혁신과 관련된 공공금융기관으로, 정부부처 및 연구혁신위원회(Research and Innovation Council)와 함께 R&D 업무를 주로 지원한다. Tekes는 중소기업을 새롭게 떠오르는(new emerging) 회사, 빠른 성장을 하는(fast growing) 회사, 완만하게 성장하는(moderately growing) 회사로 구분하여 방식을 달리하여 지원하고 있다. 핀란드의 중소기업에 대한 지원체계의 강점 중 가장 좋은 평가를 받고 있는 것이 효율적인 산학연 네트워크의 구축이다. 특히 대학이 창업을 하는 데 있어 중요한 역할을 하게 되었는데, 그 중심에 알토 대학교가 있다. 2010년 핀란드의 3대 국립대학을 통합하여 만들어진 알토대학교는 학사과정까지는 각자 본인의 전공에 대한 기초와 전문성을 확립하고, 석사과정부터는 타 분야로까지 전문성을 확장시키는 것을 목적으로 하고 있다. 창업에 도움이 되는 커리큘럼 제공뿐만 아니라, 알토 중소기업센터(Alto Small Business Center) 운영을 통해 창업에의 실질적인 도움을 주고 있다.⁵⁹⁾

(3) 덴마크의 수출지원제도

덴마크는 종사자수가 100명 미만인 기업이 전체의 98.8%를 차지할 정도로 중소기업의 비중이 매우 높다. 덴마크의 인구는 약 540만 명으로 핀란드와 인구규모가 비슷한 인구 소국이지만 GDP 5만 달러가 넘는 강국이다. 이는 강한 경쟁력을 갖춘 중소기업이 많은 기여를 하고 있기 때문이다. 협소한 국내시장 환경으로 세계화를 지향할 수 밖에 없는 덴마크는 개방경제를 표방할 수 밖에 없는데, 이는 우리나라와 비슷한 환경이다. 덴마크 정부는 중소기업을 대상으로 한 수출지원정책이나 직접적인 자금지원이 없고, 중소기업이 공정한 환경에서 경쟁할 수 있도록 간접지원하는 방식으로 정책을 펴고 있다. 중소기업의 경쟁력 강화를 위해 글로벌 기업가 정신 함양과 더불어 기업을 설립할 때의 자금조달 방법, 창업가를 대상으로 한 지역조언 서비스 등 간접지원 형식을 띄고 있으며, 중소기업의 창업단계부터 기존 기업이나 연구기관을 통해 노하우 확보와 전수로 창업활성화를 지원하고 있다. 또한 창업 이후에도 창업의욕이 지속되도록 사후관리를 시행하고 있다. 덴마크는 민간투자 촉진을 위해 시드머니(seed money) 역할을 하는 정부와 민간이 공동출자한 펀드형태로 자금을 운용하는데, 이 경우에도 직접적인 자금지원은 없고, 벤처펀드, 연금, 해외펀드 등 민간투자자의 중소기업에의 투자를 유도하는 등 중소기업이 필요한 자금을 정부나 금융기관 등이 직접 지급하기보다 투자형태로 참여하여 자금의 효율성을 높이고 도덕적 해이를 최소화하고 있다.⁶⁰⁾

(4) 네덜란드의 수출지원제도

네덜란드는 자국의 농업을 보호하는 무역조치 대신 아예 농업시장을 개방하여 미국의 값싼 농산물을 수입해 사료로 사용, 우유의 생산비를 낮추고 치즈와 같이 부가가치가 높은 제품을 생산하여 전 세계로 수출하는 등 자유무역을 적극 활용하는 방식으로 무역정책을 펼치고 있다.⁶¹⁾

59) 고희채외2인, 전게서, 2011, pp.178-189.

60) 숭실대학교 산학협력단, 전게서, 2010, pp.122-127.

또한 전통적인 농업경영 방식에서 벗어나 가족농을 유지하면서도 자동화와 규모화를 기반으로 통합과 협력, 클러스터화를 통해 경쟁력을 높이는 방식을 채택하고 있다.⁶²⁾

그러한 예로, 애그리포트(Agriport)와 같이 대규모 첨단 단지를 만들어 토마토를 유리온실에서 수경재배로 키운다거나 해수재배가 가능한 감자를 개발하는 등 새로운 농업기법을 적용하여 열악한 자연환경을 극복하거나, 영농기업을 스마트팜⁶³⁾화하여 노동비용을 줄이고 에너지 사용량을 절감하며, 정확한 데이터에 기반한 최첨단 생산기법을 통해 양질의 제품을 만들어 낼 수 있는 환경 등을 조성하고 있다. 한편, 트리플헬릭스(Triple Helix Innovation System)⁶⁴⁾를 통해 푸드밸리(Food Valley), 씨드밸리(Seed Valley) 등 산관학 협력체계를 만들었고, 이를 통해 공무원, 농업경영자, 연구원 등 참여 주체들이 자유롭게 농산품과 관련된 문제점과 지식을 공유하고 함께 투자하는 등 상호 유기적인 협력 시스템을 통해 협업을 극대화하고 있다. 또한 연구의 품질을 높이기 위해 연구성과를 논문의 인용횟수나 언론 보도량이 아닌 참여기업에의 도움의 정도나 실용성을 기준으로 평가하고 있다.⁶⁵⁾

네덜란드 경제부(농업자연식품부)는 대상이 되는 산업에 대한 보조금 지급과 같은 직접지원보다 방향성만 제시하고, 산업주체들의 요구를 바탕으로 지원시책을 개발하는 상향식 거버넌스 체계로, R&BD⁶⁶⁾ 지원 등을 통해 기업의 경쟁력을 제고하는 것에 정책적 초점이 맞춰져 있다.⁶⁷⁾

네덜란드의 농업은 우리나라의 농업과는 기후가 다르고 지정학적 차이가 있어 단순비교하기에는 한계가 있으나, 제주도 중소기업의 수출활성화를 도모하기 위해

61) 전국경제인연합회, “네덜란드 농업이 우리나라에 주는 시사점”, 2016, p.5.

62) 농림수산식품기술기획평가원, 우물밖 개구리, 농식품 R&D 해외 동향, 제2014-12호, 2014, p.1.

63) 스마트팜(Smart Farm)이란 농작물 재배나 가축 사육시 온도, 습도, 일조량, 영양성분 등을 정보통신기술(ICT)을 접목하여 조절 및 관리함으로써 생산효율을 향상시키는 최첨단 농법을 말한다.

64) 트리플헬릭스(Triple Helix Innovation System)는 산관학 주체들이 유기적으로 관계를 형성함으로써 혁신을 일으키며 이러한 과정이 ‘혁신의 나선형’으로 이름 지은 것에서 유래되었다.

65) 전국경제인연합회, 전계서, 2016, pp.6-11.

66) R&BD는 R&D 과제선정부터 사업성을 검토하고, 매 단계마다 사업화가 가능하도록 연구방향을 설정하고 조정해 나가는 경영시스템으로 단순히 논문이나 기술을 위한 연구개발이 아니라 사업 아이템이 될 수 있는 현실적인 연구개발이 필요하다는 생각에 글로벌 경영컨설팅업체인 Arthur D. Little에서 고안한 사업화(Business)가 가능한 R&D(Research & Development, 연구개발) 활동을 의미한다.

67) 농림수산식품기술기획평가원, 상계서, 2014, p.4.

서는 가족농 중심의 새로운 영농기법을 도입하여 환경적 어려움을 극복하는 네덜란드의 사례를 통해 시사점을 얻을 수 있을 것이다.

제2절 우리나라의 수출지원제도

1. 중앙행정기관의 수출지원제도

우리나라 중앙행정기관의 수출지원제도는 총 9부 2청 19개 기관을 중심으로 여러 유관기관에서 시행되고 있으며, 산업통상자원부의 대한무역투자진흥공사 및 한국무역협회와 중소벤처기업부의 중소벤처기업진흥공단의 역할이 두드러진다. 이외에도 6개 금융기관(수출입은행, 무역보험공사, 신용보증기금, 기술보증기금, 중소기업진흥공단, 한국산업은행)이 계약, 제작, 선적, 결제 과정에서의 무역금융을 지원하고 있다.

해외진출 지원을 위해 해외전시회, 글로벌 파트너링, 해외지사화 사업 등 수출마케팅 관련 2019년도 예산은 3,528억원으로 2018년도 예산 3,346억원보다 182억원이 증액되었고, 기업의 성장단계(스타트업 → 내수·초보 → 강소·중견)를 고려하여 특화된 지원서비스를 강화하고 있다. 스타트업, 벤처기업을 대상으로 인도 등 유망 지역에 혁신거점을 마련하고, KOTRA 무역관을 창업지원 거점으로 활용하며, 스타트업 기업이 선택하는 지원 바우처 제도를 통해 글로벌 기업수요와 연계한 해외진출을 지원한다. 내수·수출 초보 중소기업을 대상으로는 내수기업 1:1 컨설팅, 내수·초보 무역사절단, 해외 공동 물류센터 운영 등 수요자의 의견을 반영하여 수출기회 확보 중심의 지원제도와 수출역량이 부족한 중소기업을 위해서는 전문무역상사를 통해 수출을 대행하는 지원서비스도 시행하고 있다.

공공기관 평가시 공공기관 동반성장평가와 민간 동반성장지수 배점을 확대함으로써 공공기관과 중소·중견기업의 동반 해외진출을 지원하고 있고, 대기업의 수출 네트워크를 활용하여 협력기업들이 해외전시회 참가나 현지 유통망 개척시 수출지원을 하고 있다. 또한 업종별로 컨소시엄을 구성하여 공동으로 시장을 개척하

는 활동에 대한 예산을 2018년도 60억원에서 2019년도 156억원으로 159.2% 상향지원하는 등 중소기업의 해외진출시 대기업이나 공공기관과 함께 진출을 모색함으로써의 시너지 효과를 내기 위한 제도도 시행 중에 있다.

국가 차원에서 수출지원 정책을 효율적으로 운영하기 위해 기존의 민·관 합동 ‘수출전략회의’를 미국의 TPCC(Trade Promotion Coordinating Committee, 무역촉진조정위원회)처럼 ‘수출전략조정회의’로 확대 개편하여 부처, 지자체, 기관별로 분산되어 있는 수출지원 정책을 조정하고 업무연계성을 강화하기로 하였다. 신흥시장으로의 진출을 위해 추가 FTA를 통한 자동차 등 주요 수출품목의 점유율 확대 추진과 아세안, 인도 등 ICT 기기를 대상으로 한 적합성 평가인 상호인정협정(MRA)⁶⁸⁾의 체결을 추진하는 등 우리 기업들의 수출환경을 원활하게 만들고자 국가간 협상도 함께 추진하고 있다.

우리나라의 수출지원정책은 산업통상자원부를 중심으로 바이오·헬스 분야는 복지부, 식약처와, 이차전지 분야는 기재부와, 플랜트·해외건설·스마트시티 분야는 기재부, 국토부와, 문화·콘텐츠 분야는 문체부, 과기정통부와 긴밀한 협력을 통해 단기전략, 중장기계획수립을 통해 우리기업들의 양호한 수출환경을 조성하기 위해 다양한 제도를 시행 및 준비중에 있다. 우리나라 중앙행정기관의 수출지원사업수는 <표 3-1>에서 보는 것처럼 4개 기관(대한무역투자진흥공사, 한국무역협회, 관세청, 중소기업진흥공단)이 전체 사업수의 50-60%를 차지하고 있는 것을 확인할 수 있다.⁶⁹⁾

<표 3-1> 중앙행정기관의 수출지원 사업수 추이 (2015년-2019년)

기관명	사업수				
	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년
대한무역투자진흥공사	50	52	56	55	55
한국무역협회	4	14	16	18	19
관세청	7	9	15	12	11
중소기업진흥공단	7	10	13	13	11

68) 상호인정협정 (MRA ; Mutual Recognition Arrangement)은 수출입 관련 업체가 자신들이 거래하는 국가에서 통관상 혜택을 받으려면, 자국에서 AEO 공인을 받았다고 해도 해당국가의 AEO제도에 다시 가입해야 하는 어려움이 있어, AEO 제도의 연계를 위해 이루어지게 된 약정을 말한다. (자료 : 관세청)

69) 산업통상자원부, “2019년도 무역통상 진흥시책”, 2019, pp.14-46.

한국수입협회	7	7	7	8	8
세계한인무역협회	2	2	4	5	7
문화체육관광부	3	7	9	6	6
한국무역정보통신	2	3	6	6	6
환경부	6	6	7	7	6
농림축산식품부	3	3	6	6	5
한국무역보험공사	5	5	5	5	5
한국수출입은행	5	5	5	5	5
중소기업중앙회	4	3	4	6	3
특허청	3	3	3	3	3
정보통신산업진흥원	1	2	2	2	2
중소기업청	8	7	9	12	2
해양수산부	2	2	2	2	2
외교부	3	1	1	1	1
한국전시산업진흥회			1	1	1
미래창조과학부		4	1		
한국산업단지공단		2			
한국콘텐츠진흥원	2				
사업수 합계	124	147	172	173	158
상위 4개 기관의 사업수 합계	68	85	100	98	96
상위 4개 기관의 전체 대비 사업수 비율	55%	58%	58%	57%	61%

자료 : 산업통상자원부(2019), “2019년도 무역통상 진흥시책” 자료를 바탕으로 저자 정리.

한편 각 기관별로 다양한 사업명으로 시행되고 있는 수출지원제도를 정리해 보면 <표 3-2>와 같다. 2장의 수출지원제도 분류에 따르면 대한무역투자진흥공사, 한국무역협회, 중소기업진흥공단이 다양한 사업을 통해 수출지원제도를 운영하고 있는 것을 확인할 수 있고, 관세청의 경우에는 사업수로는 11개나 되지만 분야는 FTA에 한정되어 있다는 것을 알 수 있다.

<표 3-2> 중앙행정기관의 분야별 수출지원제도

기관명	전시회	시장개척	수출상담회	종합지원	마케팅	컨설팅	통번역	인증	물류비	금융	교육	F T A	기타
대한무역투자진흥공사	○	○	○	○	○	○		○		○	○	○	○

한국무역보험공사										○			
한국무역협회	○	○	○		○	○				○	○	○	
한국전시산업진흥회	○												
한국무역정보통신												○	○
세계한인무역협회		○	○								○		○
한국수입협회	○										○		○
중소벤처기업부					○			○					
중소벤처기업진흥공단		○		○	○	○				○			
중소기업중앙회		○				○		○					
한국수출입은행										○			
정보통신산업진흥원						○							
외교부						○							
문화체육관광부	○	○	○		○								
농림축산식품부	○	○		○		○				○			
환경부	○	○											○
해양수산부				○						○			
관세청												○	
특허청								○					

자료 : 산업통상자원부(2019), “2019년도 무역통상 진흥시책” 자료를 바탕으로 저자 정리.

2. 지방자치단체의 수출지원제도

지방자치단체에는 서울특별시, 인천광역시, 대전광역시, 대구광역시, 광주광역시, 울산광역시, 부산광역시, 경기도, 강원도, 충청북도, 충청남도, 전라북도, 전라남도, 경상북도, 경상남도, 제주특별자치도 16개가 있는데, 본 논문은 이 중에서 제주특별자치도와 유사자치단체인 8개 도의 수출지원제도만을 연구범위로 설정하였기 때문에 9개 지자체에 대해서만 살펴보았다.

<표 3-3>에서 보는 것처럼 전시회, 시장개척, 수출상담회, 종합지원은 수출지원과 관련하여 가장 기본적이면서도 중요한 제도이기 때문에 거의 모든 지자체에서도 도입하여 시행 중인 것을 확인할 수 있다. 단, 각 지자체별 수출지원제도 사업명을 기준으로 구분하였고, 수출지원사업을 산하기관 등에 위임한 경우 실제 서비스되는 내용은 표시되지 않은 항목도 포함되는 경우도 있다. 전체적인 틀에서 보면 각 지방자치단체별 수출지원시책은 거의 비슷하다고 볼 수 있을 만큼 유사한 측면이 많다. 하지만 수출지원제도가 각 지자체별로 비슷한 것이 특별히 문제가 되는 것은 아니다. 중소기업은 수출지원제도를 이용할 때 다른 지자체가 아닌 기업이 소속해 있는 자치단체의 영향을 받을 수 밖에 없고, 시간과 거리상의 문제로 인해 다른 지자체의 제도를 활용하기도 어렵기 때문이다. 다만, 각 지역의 산업특성을 고려하여 분야별, 업종별로 특화된 지원제도를 구축하는 것은 바람직하다고 할 수 있다.

<표 3-3> 제주도 유사자치단체의 분야별 수출지원제도

기관명	전시회	시장개척	수출상담회	종합지원	마케팅	컨설팅	통번역	인증	물류비	금융	교육	F T A	기타
경기	○	○	○	○	○	○						○	○
강원	○	○	○	○		○		○	○				○
충북	○	○	○		○			○	○	○	○		○
충남	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
전북	○	○	○	○	○		○	○	○	○		○	○
전남	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			○
경북	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○		○
경남	○	○	○	○			○	○		○	○		○
제주	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○		○	○

자료 : 각 지역별 수출지원제도 자료를 바탕으로 저자 정리.

제3절 제주특별자치도 중소기업의 현황 및 수출지원제도

1. 제주특별자치도의 중소기업 현황

제주지역 소재 사업체수는 <표 3-4>에서 보는 바와 같이 2017년말 기준 60,063개이고, 종사자수는 262,747명으로 관광지역 특성상 숙박및음식업(28.3%)과 섬이라는 지형적 특수성으로 도소매업(23.9%) 및 운수및창고업(9.7%)의 비중이 높다. 반면 건설업(4.2%)과 제조업(4.0%)의 비중은 낮아 제주의 경제기반이 수출중심이 아닌 관광중심이라는 것을 알 수 있다.

<표 3-4> 제주지역 유형별 사업체수 및 종사자수 현황 (2017년말 기준)

구분	계	제조업	건설업	도소매업	숙박 및 음식업	운수및 창고업	기타
사업체수 (비율)	60,063	2,418 (4.0%)	2,534 (4.2%)	14,383 (23.9%)	17,006 (28.3%)	5,810 (9.7%)	17,912 (29.8%)
종사자수 (비율)	262,747	11,672 (4.4%)	21,872 (8.3%)	42,840 (16.3%)	53,491 (20.4%)	14,799 (5.6%)	118,073 (44.9%)

자료 : 2019년 제주 중소기업 육성시책. p.13

또한 <표 3-5>와 같이 농림어업의 사업체수는 0.6%, 종사자수는 1.0% 이고, 광업제조업의 사업체수는 4.0%, 종사자수는 4.6%로 전체대비 비중이 낮다. 제주지역의 기업은 대부분 소상공인이나 중소기업이고, 인구도 약 70만 명으로 많지 않으며, 지역도 넓게 분포되어 있어 규모의 경제를 이루기에는 어려운 측면이 있다.

<표 3-5> 제주지역 산업별 분류현황 (2017년말 기준)

구분	계	농림 어업	광업 제조업	도소매	음식 숙박	기타 산업
사업체수 비율 (%)	100	0.6	4.0	23.9	28.3	43.2
종사자수 비율 (%)	100	1.0	4.5	16.3	20.4	57.8

자료 : 2019년 제주 중소기업 육성시책. p.13를 바탕으로 저자 정리.

2. 제주특별자치도의 중소기업 수출현황

2018년도 기준 제주지역의 총수출액은 <표 3-6>에서 보는 바와 같이 200백만달러로 전국 총수출액 604,859백만달러의 0.033%에 불과하지만 제주지역의 중소기업 수출액은 193백만달러로 전국 중소기업 수출액 108,732백만달러의 약0.178%이며 꾸준한 증가추세에 있어, 육지에 비해 불리한 무역조건임을 감안하면 선전하고 있다는 것을 알 수 있다.

<표 3-6> 2018년도 시도별 수출현황

(단위 : 달러)

시도	2018년				
	총수출	중소기업	중견기업	대기업	기타
전국	604,859,656,650	108,732,120,374	83,030,478,567	411,832,676,771	1,264,380,938
서울	195,350,271,124	29,012,176,363	15,317,714,683	150,904,065,138	116,314,940
부산	14,660,128,593	6,972,258,979	4,134,162,525	3,550,860,709	2,846,380
대구	6,924,495,658	4,303,571,244	2,219,732,689	376,148,684	25,043,041
인천	38,692,840,285	6,021,735,393	9,757,683,180	22,898,960,906	14,460,806
광주	5,581,467,490	957,626,949	4,622,707,842	27,363	1,105,336
대전	4,095,909,602	1,122,781,706	1,248,695,592	1,477,176,496	247,255,808
울산	29,618,532,824	1,227,106,176	3,211,153,202	25,180,203,886	69,560
세종	802,805,767	218,688,394	257,367,818	326,248,882	500,673
경기	204,019,518,239	34,988,821,910	18,929,306,642	149,983,081,995	118,307,692
강원	1,133,588,396	712,973,370	178,653,273	232,815,667	9,146,086
충북	8,529,943,294	2,928,479,720	4,174,947,145	1,425,170,038	1,346,391
충남	27,863,917,033	5,285,159,548	5,279,710,202	17,283,017,644	16,029,639
전북	3,517,177,913	1,269,639,363	1,644,609,735	601,040,211	1,888,604
전남	9,811,953,952	1,230,630,319	602,735,874	7,929,104,316	49,483,443
경북	18,973,677,611	5,521,325,955	3,187,331,352	10,260,611,686	4,408,618
경남	34,610,647,920	6,765,664,591	8,260,696,618	19,403,979,182	180,307,529
제주	200,066,227	193,480,394	3,270,195	163,968	3,151,670
기타	472,714,722	-	-	-	472,714,722

자료 : 국가통계포털(<http://kosis.kr/search/search.do>)에서 중소기업수출통계로 검색 (자료갱신일 : 2019-04-09)

한편, 2018년 기준 1백만달러이상되는 제주지역 공산품/농수산물 수출액은 <표 3-7>에서 보는 것처럼 182,348천달러로 역대 최고치를 기록하였으나, 2005년에 제주로 이전한 제주반도체의 실적인 집적회로 품목이 전체 수출액의 절반가량(95,623천달러)을 차지하는 것은 바람직하지 않으므로 수출품목을 좀 더 다양화할 필요가 있고, 집적회로 품목을 제외한 제주의 주요수출품목은 농수산물이므로 다른 품목에 우선하여 농수산물에 대한 수출지원책이 우선시 될 필요가 있다. 또한 감귤 수출금액은 감소추세에 있으나 감귤농축액, 식물성액즙은 증가추세에 있는 것을 보아 1차 산품의 경우 단순히 1차 산품을 수출하기보다 가공수출을 유도할 수 있는 수출지원제도를 마련할 필요가 있다.

<표 3-7> 제주지역 공산품/농수산물 수출추이(1백만달러이상)

(단위 : 천달러, %)

구분	품목명	2015년		2016년		2017년		2018년	
		수출	증감률	수출	증감률	수출	증감률	수출	증감률
	총계	121,068	13.8	128,994	6.5	155,362	20.4	182,348	17.4
	공산품	59,298	47.0	60,314	1.7	93,810	55.5	117,940	25.7
1	집적회로	37,613	69.4	35,516	△5.6	69,682	96.2	95,623	37.2
2	여객선							4,775	0.0
3	반도체칩	613	0.0	1,001	63.2	2,528	152.4	3,634	43.8
4	화장품류	1,801	△34.1	1,304	△27.6	2,009	54.0	1,767	△12.0
5	조각공예품	2,336	22.7	1,663	△28.8	1,595	△4.1	1,153	△27.7
	농수산물	61,670	△6.5	68,680	11.2	61,552	△10.4	64,407	4.6
1	넙치류	24,835	△5.1	27,842	12.1	25,517	△8.4	22,873	△10.4
2	소라	6,263	13.4	4,865	△22.3	4,710	△3.2	4,021	△14.6
3	생수	2,895	13.1	3,289	13.6	3,625	10.2	3,680	1.5
4	양배추	1,231	△64.0	1,255	1.9	270	△78.5	3,326	1,132.6
5	감귤농축액	1,679	△46.1	2,347	39.8	1,547	△34.1	3,051	97.2
6	식물성액즙	302	△28.2	29	△90.4	184	533.4	2,775	1,404.4
7	감귤	3,183	△14.5	2,495	△21.6	2,024	△18.9	2,403	18.7
8	백합	1,831	△40.9	3,122	70.5	3,181	1.9	2,318	△27.1
9	무	1,101	83.1	689	△37.4	1,438	108.6	2,114	47.0
10	전복	438	△4.0	1,626	271.2	2,187	34.5	2,083	△4.7
11	느타리버섯	406	0.0	1,100	170.9	1,303	18.5	1,591	22.1
12	롯데	1,228	△20.7	1,483	20.7	1,046	△29.4	1,169	11.7
13	키위	326	0.0	1,356	316.2	946	△30.3	1,115	17.9
14	파프리카	1,808	6.8	1,141	△36.9	1,112	△2.6	1,046	△5.9
15	녹차	1,038	15.5	2,633	153.6	1,958	△25.6	1,013	△48.3

* 자료 : 2018년 제주 수출입 현황, 한국무역협회 제주지부 2019. 1.

또한 <표 3-8>에서 확인할 수 있듯이 대부분의 수출이 아시아 지역에 편중되어 있는데 이는 농수축산물의 이동거리에 제한이 있기 때문이며, 이를 극복하기 위해 가공무역의 필요성이 제기된다. 가공무역을 통해 유통기한 연장 및 이동거리 확보로 수출 다각화가 더욱 용이해지므로 수출지원제도 정비를 통해 수출시장의 편중으로 인해 발생할 수 있는 리스크를 줄이려는 노력이 필요하다.

<표 3-8> 제주지역 2018년 주요지역별 수출실적

(단위 : 천달러, %)

구분	품목명	2017년		2018년	
		금액	증감률	금액	증감률
	총계	155,362	20.4	182,348	17.4
1	아시아	129,437	30.9	145,030	12.0
2	북미	16,761	△7.6	19,079	13.8
3	유럽	6,667	△24.3	10,772	61.6
4	중동	610	△45.1	5,205	752.7
5	대양주	1,760	△6.5	1,973	12.0
6	중남미	110	△3.3	262	138.8
7	아프리카	16	△65.0	28	74.7

자료 : 2018년 제주 수출입 현황, 한국무역협회 제주지부 2019. 1.

3. 제주특별자치도의 수출지원제도

제주특별자치도의 수출지원정책은 <표 3-9>와 같이 2019년을 기준으로 26가지 종류가 있는데⁷⁰⁾, 이중 전시회, 시장개척, 마케팅과 관련된 지원사업이 가장 많은 것으로 보아 제주특별자치도의 수출지원제도는 이러한 항목이 중요하다고 여기고 있는 것으로 보인다.

70) 제주특별자치도 2019년 제주 중소기업 육성시책에는 29가지로 되어 있으나, 이 중 3가지는 동일 항목으로 제주시, 서귀포시 별도로 구분되어 있음

<표 3-9> 제주특별자치도 수출지원제도

구분	지원사업명 및 지원내용
전시회	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 농수산물식품 해외박람회 참가지원 사업, 해외전시회 참가 지원, 국내개최 국제전시회 등 참가경비 지원, 지역산업 해외마케팅 지원 ○ 지원내용 : 편도운송비, 항공료, 통역비, 기본장치비, 부스임차료 등
시장개척	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 제주 농수산물식품 해외시장 판촉 행사, 해외통상사무소(상해대표처, 동경사무소) 운영, 해외지사화사업 및 해외물류네트워크 사업, 해외시장조사 서비스 및 해외비즈니스 출장지원, 국제자매교류도시와의 해외 무역 활동비 지원 ○ 지원내용 : 홍보비, 장치비, 임차비, 시식행사비, 수출거래선 발굴, 판로개척, 카달로그 제작비, 해외시장정보 제공, 물류컨설팅 제공 등
수출상담회	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 해외 바이어 초청 수출 상담회 개최 ○ 지원내용 : 바이어 항공료 및 숙박비, 통역비, 상담장 임차료 등
종합지원	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 제주 스타상품 통합지원사업, 수출 One-Stop 서비스지원, 수출기업 역량강화 사업 ○ 지원내용 : 역량진단, 상담회, 해외바이어 신용조사, 수출상품 샘플발송 등
마케팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 글로벌 온라인마켓 제주상품 입점 추진, 제주 전자무역지원시스템 운영, 수출상품 외국어 홍보물 제작 지원, 수출 중소기업 외국어 홍보물 제작지원 ○ 지원내용 : 온라인물 상품 입점, 전자카달로그 제작, 홍보영상물 제작, 해외 유명 포털사이트 광고 등
컨설팅	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 해외 수출통관 컨설팅 지원 ○ 지원내용 : 외국 라벨작업, 수출통관 등
통번역	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 수출기업 외국어 통.번역 지원 ○ 지원내용 : 회사소개서, 제품소개서, 바이어 미팅, 계약서, 홍보자료 등
인증	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 해외 규격인증 획득 지원, 수출농수산물 영양성분 분석검사비 지원, 수출 농수산물 영양성분 분석 검사비 지원 ○ 지원내용 : 해외규격인증비, 영양성분 분석검사비 등
물류비	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 수출상품 샘플 국제특송(EMS) 비용 지원 ○ 지원내용 : 우편요금지원, 일괄요금제 적용 등
금융	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 2019년 수출기업 인력뱅크 지원사업 운영, 수출보험료 지원 ○ 지원내용 : 보험료, 보증료, 인건비 등
FTA	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 원산지 확인서 제3자 확인사업, 제주FTA 활용 지원센터 운영 ○ 지원내용 : FTA 교육, 현장방문 컨설팅, 전문인력 양성 등
기타	<ul style="list-style-type: none"> ○ 지원사업명 : 제주-중국 경제무역인 통상 네트워크 구축사업 ○ 지원내용 : 경제인 네트워크 구축 등

자료 : 제주특별자치도(2019), “2019년 중소기업 육성시책” 자료를 바탕으로 저자 정리.

<표 3-10>에서 보는 것처럼 위의 세 가지 항목에 투입된 수출지원제도 관련 예산은 2017년에는 71%, 2018년에는 67%를 차지하는 등 많은 관심을 보이고 있는 것으로 파악된다.

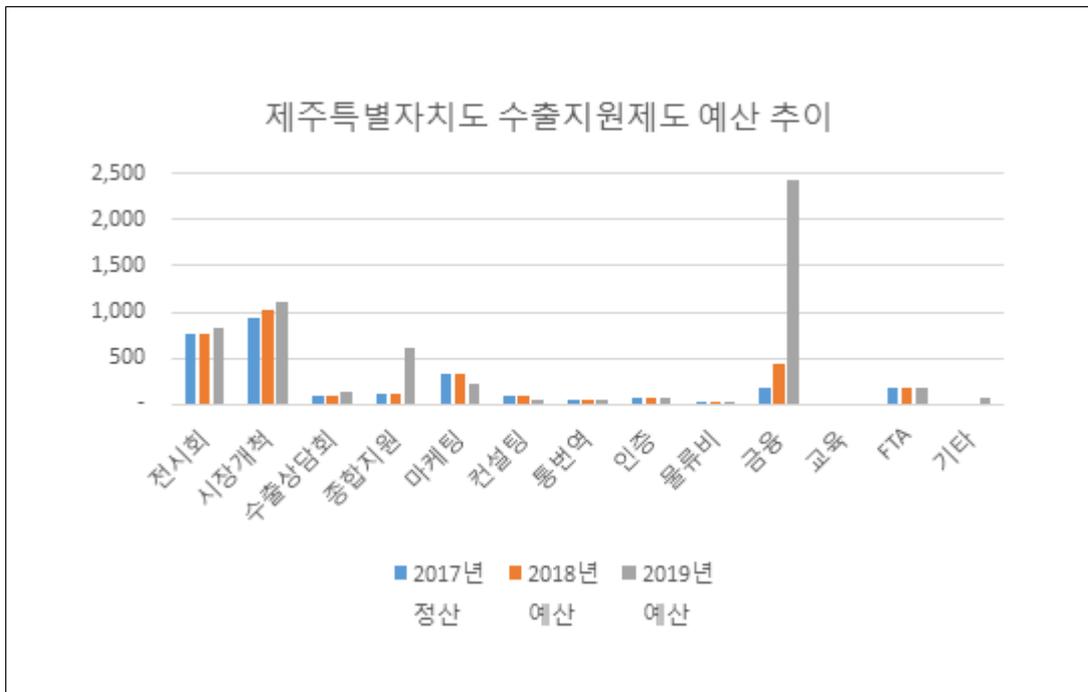
<표 3-10> 제주특별자치도의 수출지원제도 분류별 예산현황

(단위 : 백만원, %)

구분	2017년 정산		2018년 예산		2019년 예산	
	금액	비율	금액	비율	금액	비율
전시회	753	27	753	24	833	14
시장개척	930	33	1,032	32	1,101	19
수출상담회	100	4	100	3	130	2
종합지원	110	4	110	3	610	11
마케팅	330	12	330	10	222	4
컨설팅	100	4	100	3	50	1
통번역	40	1	40	1	40	1
인증	77	3	77	2	68	1
물류비	32	1	33	1	32	1
금융	180	6	436	14	2,435	42
교육	0		0		0	
FTA	166	6	166	5	186	3
기타					70	1
계	2,818	100	3,177	100	5,777	100

자료 : 제주특별자치도, “중소기업 육성시책” (2017년-2019년) 자료를 바탕으로 저자 정리.

<그림 3-1>에서 보는 바와 같이 2019년도 수출지원예산에서 특이한 점은 금융지원금액이 급증하였고, 종합지원금액도 많이 증가하였다는 것이다. 금융이 증가한 것은 수출기업 인력뱅크 지원사업 때문으로 이에 대한 사항에 관해서는 4장의 시사점에서 언급하기로 한다.



<그림 3-1> 제주특별자치도 수출지원제도 예산 추이

자료 : 제주특별자치도, “중소기업 육성시책” (2017년-2019년) 자료를 바탕으로 저자 정리.

제4장 시사점 및 정책적 제언

제1절 시사점

1. 외국 수출지원제도 검토에 따른 시사점

(1) 미국

미국은 서비스 수출방식을 국경간 무역에서 해외지사 설립을 통한 무역으로 변경함으로써 진출하고자 하는 국가의 규제를 회피하고, 산업재산권을 보호하며, 최종 고객과의 친밀성을 강화하고자 하였고, 중소기업이 해외시장에 진출할 때 대기업이나 물류기업과의 긴밀한 협력을 통해 상호발전을 꾀한 점은 우리나라 중소기업들이 컨소시엄을 통해 해외지사를 설립하거나 수출지원기관이 중소기업의 해외지사 역할을 하려는 경우 참고할 만하다. 또한 수출기업이 될 수 있을 만한 기업을 발굴하고 지원하며 사후관리까지를 지원하는 방식의 수출지원제도가 있는데, 단순히 신청하는 기업만을 대상으로 지원하는 우리나라의 수동적인 대응보다 직접 수출잠재력을 보유한 우수 중소기업을 적극 발굴하는 미국의 능동적인 대응은 참고할 필요가 있다. 미국의 SCORE 라는 제도처럼 우리나라도 현직 수출기업 경영자와 퇴직 수출기업 경영자를 연결하여 경영전반에 걸쳐 자문을 지원하는 방식의 수출지원제도의 도입도 검토해 볼 필요가 있다.

(2) 일본

일본은 독립된 수출지원기관을 설립하여 기업별, 진출국가별, 업종별, 분야별, 해외진출단계별로 다양한 일대일 원스톱 상담서비스를 제공하고 있고, 수출이 꼭 필요하다고 인정되고 국내 고용유지 등 일정한 요건을 갖출 경우에만 실질적인 지원

이 이루어지도록 하는 방식은 참고할 필요가 있다. 또한 일본의 전통문화, 디자인, 콘텐츠, 요리, 패션 등 창조산업과 관련된 기업의 해외진출을 지원하여 콘텐츠 현지화를 통해 일본에 대한 이미지를 제고한 후 이를 자국내 관광산업 활성화와 연결시키려는 방식은 눈여겨 볼만하다.

(3) 독일

독일은 중소기업의 수출활성화를 위해 간접비를 지원하기보다는 수출관련 상담과 연구개발 관련 지원을 통해 중소기업의 기본 경쟁력을 강화하는 것이 더 중요하다고 보고 있다. 이는 눈앞의 이익이나 성과보다 장기적인 관점에서 수출이 가능한 기업으로 성장할 수 있도록 지원하겠다는 것으로 우리나라의 수출지원제도 정책 수립과 관련된 담당자는 이러한 독일의 방식을 참고할 필요가 있다. 또한 독일은 EU 역내를 벗어난 역외수출 대상 지역을 미국이나 캐나다 등 몇몇 나라에만 치중하지 않고, 중동·아프리카·아시아 등 여러 나라로 분산함으로써 몇몇 국가에 치중하였을 경우의 무역 리스크에 대비한 수출다각화를 하고 있는데 국내 수출지원제도도 정책수립 초기부터 수출다각화를 위한 방향설정과 전략적 대응방안을 마련할 필요가 있다. 한편 독일은 우리나라와 같이 서비스업보다는 제조업을 중심으로 수출을 통한 경제발전을 하는 경제구조를 가진 나라이므로 독일처럼 경쟁력 있는 제품으로 틈새시장을 공략하여 고품질 고가 전략을 구사하는 방법도 고려해볼 만하다. 그리고 듀얼 시스템을 통해 기업에게는 필요한 인력을 제공하고, 학생들에게는 직업교육의 기회를 제공하여 실무와 이론을 겸비한 숙련기술자를 양성하는 가교역할로서의 역할도 수출지원제도를 통해 이루어질 필요가 있다.

(4) 핀란드

핀란드의 지원기관 융합을 통해 수출지원 중복을 감소시키고 자원을 효율적으로 운용하며 체계적인 정보를 제공하는 등 기존자원을 잘 활용함으로써 새로운 지원제도 추가 구축시 소요되는 시간과 비용을 줄이려는 팀핀란드 제도는 도입이 필요해 보인다. 또한 Finpro와 같이 해외시장 진출시 4개 이상의 중소기업이 함께 타깃

시장에 진출함으로써 시너지를 얻도록 하는 방식은, 역량은 부족하나 업종이 유사한 중소기업들에게 참고가 될만한 제도이다.

(5) 덴마크

덴마크는 직접적인 지급이나 지원 같은 소위 퍼주기식 방식보다는 수출중소기업이 갖춰야 할 경쟁력 강화방법이나 기업이 정신을 함양토록 하고, 수출에 필요한 노하우 확보와 창업 이후 지속적인 사후관리를 통해 수출기업의 영속성을 확보하려는 노력을 하고 있고, 자금과 관련해서도 투자형태로 참여함으로써 자금의 효율성과 도덕적 해이를 방지하려는 방식은 참고할 필요가 있다.

(6) 네덜란드

네덜란드는 산관학이 상호간 자유롭게 만나서 지식과 정보를 공유하고 공동투자 와 연구를 하는 등의 활동과 규모의 경제를 위해 유사 산업군에 있는 기업들간 통합 및 협력체계를 구축하며, 직접지원보다 자체적인 경쟁력을 강화할 수 있는 시스템을 중심으로 운영하고 있는데, 학교가 포함되거나 중심이 되는 산관학 협력체 구축은 더 나은 경쟁력을 확보를 위해 검토의 필요성이 있다.

외국 수출지원제도 검토에 따른 시사점을 요약하면 다음과 같다.

<표 4-1> 외국 수출지원제도 시사점 요약

국가명	시사점
미국	<ul style="list-style-type: none"> - 해외지사 설립을 통해 진출국가의 규제회피 및 산업재산권 보호, 최종 고객과의 친밀도 향상 - 시너지 효과를 고려하여 중소기업간 컨소시엄 구성을 통한 해외진출 - 잠재적인 수출기업 발굴 및 지원 등 능동적인 수출지원제도 시행 - 퇴직 수출기업 경영자와 현직 수출기업 경영자 연결을 통한 경영전반에 걸친 자문 및 컨설팅 지원
일본	<ul style="list-style-type: none"> - 독립된 수출지원기관을 통해 다양한 일대일 원스톱 상담서비스 제공 - 수출지원이 꼭 필요하다고 인정될 경우에만 실질적 지원이 이루어지도록 필터링 과정을 거침 - 창조산업 기업의 해외진출 지원을 통한 국내 관광산업 활성화 도모

독일	<ul style="list-style-type: none"> - 연구개발 지원 등을 통한 기본 경쟁력 강화와 장기적 관점에서 수출이 가능한 기업이 되도록 수출지원정책 수립 - 정책수립 초기부터 수출다각화를 위한 방향설정 필요 - 경쟁력 있는 제품개발과 틈새시장 공략을 위한 지원제도 수립 - 기업에게는 인력확보를 학생에게는 직업교육기회를 주는 등 기업과 학생의 가교역할로서의 수출지원제도 정립 필요
핀란드	<ul style="list-style-type: none"> - 수출지원기관 통합으로 중복지원 감소 및 자원의 효율적 운용 - 새로운 제도를 추가하기보다 기존자원을 잘 활용하는 방향으로 수출지원제도 운영 - 중소기업간 연합을 통한 타깃시장 진출 지원
덴마크	<ul style="list-style-type: none"> - 수출중소기업이 갖추어야 할 기업가정신 및 경쟁력 강화에 초점을 맞춰 지원하며, 투자형태 참여로 자금의 효율성을 높이고 수혜기업의 도덕적 해이를 방지 - 지속적인 사후관리로 수출기업의 영속성 확보
네덜란드	<ul style="list-style-type: none"> - 산관학 협력체계 구축을 통한 경쟁력 강화시스템 구축 - 직접지원 지양, 자체경쟁력 강화에 초점

자료 : 저자 정리.

2. 우리나라 및 제주특별자치도 수출지원제도 검토에 따른 시사점

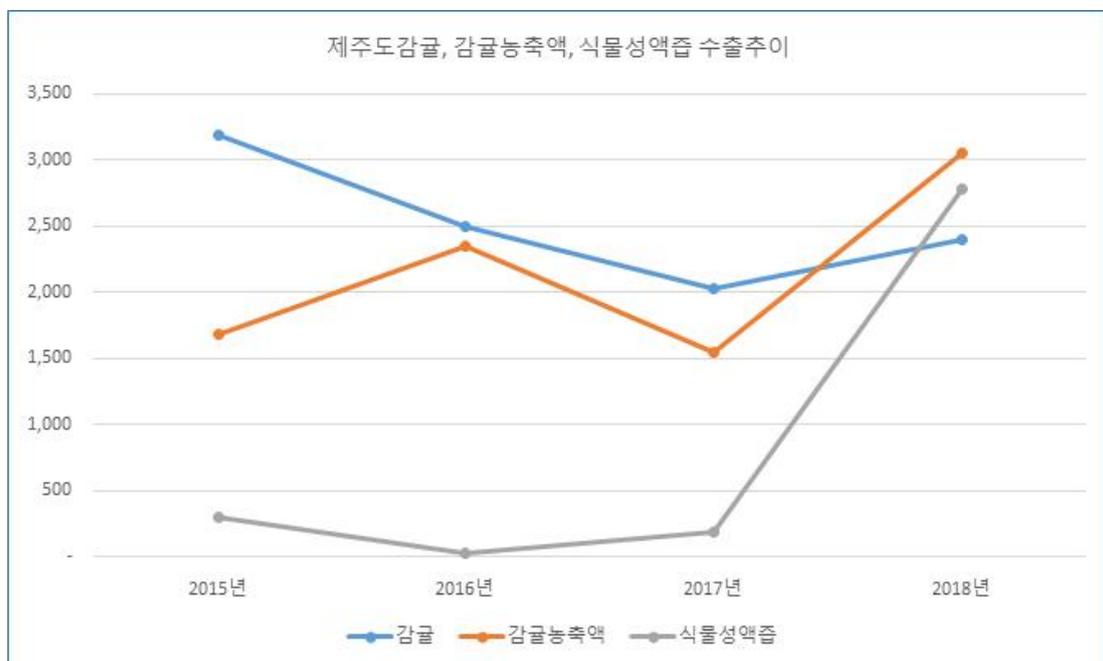
경기도에는 수출멘토링 지원이라는 수출지원제도가 있다. 이는 무역업무에서 15년 이상 근무하다가 은퇴한 무역전문가를 활용해서 도내 수출초보기업을 전담하게 하여 해외마케팅에 대한 전략수립과 바이어 발굴 및 관리, 무역실무 및 멘티기업 현장을 지원하는 방식은 은퇴 무역전문가의 입장에서는 보람과 긍지를 얻을 수 있고, 기업의 입장에서는 노하우와 무역실무 현장에서 바로 적용이 가능한 지식과 지혜를 얻을 수 있는 좋은 제도라고 생각되며, 제주도에서도 검토가 필요한 부분이라고 보인다.⁷¹⁾

제주특별자치도의 무역관련 종사자들은 수출을 바라보는 문제인식과 해결방식에 대한 근본적인 패러다임의 전환이 필요하다. 지역적 특수성의 어려운 점만을 들어 정부기관의 지원만을 바랄 것이 아니라 어려운 환경 속에서도 단점을 보완하고 강점을 살리는 방식으로 문제를 해결해 나가려는 노력이 요구된다. <그림 4-1>은 최근 4년간 감귤과 감귤농축액 및 식물성액즙의 수출추이를 나타내고 있는데, 1차 산

71) 경기도, “2019년도 경기도 중소기업 지원시책”, 2019, p.182.

품의 단순수출은 하향추세에 있는 반면, 가공식품의 경우에는 상향곡선을 나타내고 있다. 수출품목이나 수출방식에 대한 고정관념을 제거하고 실현가능한 방식을 고민하다보면 새로운 길이 열릴 수 있다는 것을 보여주는 사례라고 볼 수 있다.

제주특별자치도에서 2019년도부터 도입한 ‘2019년 수출기업 인력뱅크 지원사업 운영’ 제도는 여타 기관에서 시행하고 있는 사례가 없고, 국제협약상 문제발생의 소지가 있으며, 지원을 받는 기업의 모럴해저드가 나타날 수 있는 부정적 측면이 있으므로 재검토가 필요해 보인다.



<그림 4-1> 제주도감귤, 감귤농축액, 식물성액즙 수출추이(2015년-2018년)

자료 : 저자 정리.

제2절 정책적 제언

1. 수출지원제도의 선순환 체계 수립

수출지원제도의 성패는 한정된 자원을 얼마나 효율적 사용하는가에 달려있다. 선
행연구논문 검토 결과와 같이 수출지원기관은 수출지원에 대한 중장기 계획을 수
립하고 이에 관련된 관계기관간 긴밀한 협력과 협조를 이끌어 내야 한다. 또한 지
원을 요청하는 기업만을 대상으로 지원하는데 그치지 말고, 잠재적 수출기업을 찾
아 나서거나 기존 기업의 역량을 강화시켜 수출기업화 하는 등 능동적인 대응이
요구된다. 기업이 선정되면 적극적인 지원과 합리적 해결방안을 함께 모색하여 어
려운 환경을 극복해 나가는 자세가 필요하다. 또한 지원에 그치지 말고 지원결과에
대한 객관적이고 전문적인 분석을 통해 차후 지원시스템에 반영하는 ‘계획 → 발굴
→ 지원 → 평가’의 선순환 구조가 구축되도록 지원시스템을 정비할 필요가 있다.
그리고, 각 수출중소기업별로 성과를 비교분석하고, 문제점과 개선방안 등을 사례
별로 정리하여 다음 정책에의 반영을 통해 선순환이 지속되는 수출지원정책을 펼
치는 것이 제주도 수출지원제도의 핵심이 되어야 한다.⁷²⁾

2. 유사업종별 컨소시엄 구성을 통한 동반 해외진출 모색

미국이나 핀란드와 같이 해외진출 시 유사업종에서 사업을 영위중인 중소기업들
을 일정규모 이상 규합하여 함께 타깃시장을 공략함으로써 인력과 비용을 줄일 수
있고, 공동협력에 따른 시너지효과를 발휘할 수 있을 것이다. 이를 위해 가구, 섬유,
바이오, 제약 등 분야별로 구분하여 지원정책을 펴는 경기도와 같이 제주도도 수출
비중이 큰 1차 산업을 수산업, 농업 등으로 구분하여 분야별로 통합된 지원정책을
수립하는 것이 더 효과적일 수 있다.

⁷²⁾ 이수행외1인, 전게서, 2017, pp.205-216.

3. 은퇴한 무역전문가를 활용한 멘토링 및 종합컨설팅 지원

경기도와 같이 은퇴한 무역전문가를 적극 활용할 필요가 있다. 수출을 희망하는 내수기업이나 수출초보기업에게 현역에서 은퇴한 무역전문가를 제주도에 자문위원으로 위촉하여 기본활동비 등을 지원하고, 그들로 하여금 수출역량이 있는 기업을 발굴하고, 수출의 전반적인 교육과 컨설팅 등 준비과정부터 실제 수출성약 및 사후관리에 이르기까지 자문과 컨설팅을 제공하는 멘토가 필요하다. 아무리 좋은 제도나 정책도 수출을 잘 모르는 기업에게는 무엇이 필요하고 무엇이 불필요한 것인지 판별하기 어렵다. 이럴 때 수출중소기업에게 단계별 멘토링을 통해 기초부터 성장하여 스스로 자립할 수 있을 때까지 무역사업의 전반적인 방향성과 방법을 제시해 주어 무형적 자산을 쌓을 수 있도록 자문해주는 멘토⁷³⁾가 있다면 단기적이고 단발성에 그치는 직접적인 자금지원보다 더 효과가 높을 것이다.

4. 전문무역상사를 통한 수출활성화 도모

모든 중소기업이 기업이 직접 수출하는 방식으로 수출기업화하는 것은 비용과 인력의 문제가 있으므로, 영세한 중소기업들의 수출을 지원하기 위해서는 전문무역상사를 이용하는 방법도 고려해볼 만하다. 기업의 입장에서는 수출을 담당할 인력을 별도로 두지 않아도 되고, 해외시장개척을 위한 노력을 상품 혹은 서비스 개발에 투입할 수 있으므로, 경쟁력 확보에 도움이 된다. 중소기업의 환경과 니즈에 따라 수출기업으로 갈 것인지, 전문무역상사를 활용할 것인지 선택할 수 있게 해주는 것도 한 방법이다.⁷⁴⁾ 2019년 1월 기준 산업통상자원부와 한국무역협회로부터 지정받은 전문무역상사는 240개인데, 서울·경기·인천·부산에 87%인 209개(서울-132개, 경기-38개, 인천-11개, 부산-28개)가 몰려 있고, 나머지 지방에는 전문무역상사의 숫자가 5개 이하이며, 제주도에 1개도 없는 실정이지만⁷⁵⁾ 정부는 2019년도에 350개로 확대하고, 2021년에는 500개까지 확대할 예정이라고 하니 제주도 내에 전문무역상사가 지정될 것을 기대할 수 있다.

73) 경기도, 전계서, 2019, p.182.

74) 이준호·김태환, 전계서, 2018, pp.397-414.

75) 한국무역협회 전문무역상사 홈페이지(ctc.kita.net), 전문무역상사 명단(2019. 1월 기준) 참조.

5. 수출기업의 경쟁력 확보를 위한 역량강화 프로그램 실시

독일이나 덴마크와 같이 기업가 정신을 함양하고 경쟁력 있는 제품 개발을 위한 연구개발 지원 등 수출기업의 역량을 강화할 수 있는 제도를 구축할 필요가 있다. 수출기업에의 직접적인 자금지원보다 수출기업의 실질적인 역량강화에 더 많은 예산을 사용할 필요가 있다. 제주도에서 2019년도에 새롭게 추진하는 ‘2019년 수출기업 인력뱅크 지원사업’에 대한 예산은 2018년도 예산 2억5천만원보다 약 9배가 많은 22억7천만원으로 책정되었다. 일자리 창출을 지향하는 현 정부의 의지를 반영한 것으로 생각은 되나, 수출기업의 역량을 강화하여 수출증가에 따른 자연스러운 인력채용으로 이어지도록 하는 것이 순서이며 그래야 양질의 일자리가 만들어질 수 있다. 특히 네덜란드와 같이 과제선정 단계부터 사업화가 가능하도록 연구과제를 설정하는 R&BD와 같이 중소기업을 대상으로 한 기술지원제도를 구축할 때부터 수출을 염두에 둔 기술개발, 역량강화 지원제도가 필요하다.

6. 산관학 무역 클러스터 구성

제주도의 무역케어 정책으로 무역 클러스터를 구성할 필요가 있다. 네덜란드의 경영자, 공무원, 연구원을 주축으로 한 산관학 협력체계와 같이 제주특별자치도도 중소수출기업, 대학교의 연구원이나 학생, 정부기관 등으로 클러스터를 구성하면 현 수출 중소기업의 수출을 직접적으로 도울 뿐만 아니라 신규 인력양성까지도 가능해 진다. 수출중소기업은 수출과 관련된 제품과 서비스를 개발하고, 대학교의 연구원이나 학생들은 무역과 수출에 대한 경험을 쌓을 수 있는 기회로 활용할 수 있다. 또한 정부기관은 수출장려를 통한 지역경제활성화와 세수증가라는 효과를 얻을 수 있다.

7. 가공무역 활성화 지향

1차산품을 단순 수출하기보다 1차산품을 가공하여 수출하는 방식으로 전환될 수 있도록 수출지원제도를 정비할 필요가 있다. 원재료 상태로 수출하는 것은 부피와 무게로 인한 물류비, 생산물의 부패 등 많은 문제점을 안고 있다. 하지만 가공을 하게 되면 생산단가는 올라갈 수 있으나 유통기한 연장, 원거리 운송 가능으로 수출 가능시장이 확대된다는 점과 가공공정 추가에 따른 부가가치 증가 등 여러 장점이 있다. 제주의 지역적 특성의 단점을 보기보다는 새로운 관점에서 획기적인 해결책을 찾아 문제와 제약을 뛰어 넘으려는 노력이 요구된다.

8. 콘텐츠 기업의 해외진출 지원을 통한 관광산업 활성화 도모

일본의 쿨재팬 전략과 같이 제주도의 특별한 문화유산을 바탕으로 캐릭터, 스토리텔링, 제주의 특색 있는 먹거리 등 유무형 콘텐츠를 초기단계에서부터 수출을 염두에 두어 개발하도록 지원함으로써 현지 소비자들의 제주도에 대한 이미지를 제고하여 장기적인 관점에서 제주도 관광유치를 통한 관광산업 활성화를 도모하는 방식의 수출지원제도 방안수립을 고려해 볼 필요가 있다.

제5장 결론

제1절 연구의 요약

수출은 우리나라 경제성장 및 국민경제 발전에의 기여도가 높고 산업연관 효과가 높기 때문에 이를 장려하기 위한 수출지원정책은 중요한 국가정책 중 하나이고, 중앙행정기관은 물론 지방자치단체에서도 중소기업을 대상으로 수출활성화를 위한 다양한 지원책을 시행해 왔다. 특히 중소기업은 지방경제활성화와 일자리창출 등 중요한 역할을 담당하고 있어 중소기업에 대한 지원시책은 점차 중요하게 인식하고 있다.

이러한 상황에서 본 연구는 국내외의 다양한 기관에서 운영중인 수출지원제도를 검토하여 시사점을 도출하여 제주특별자치도에서 시행하고 있는 중소기업 대상 수출지원제도에 대한 정책적 제언을 하는 것을 목적으로 하였다.

제주특별자치도의 중소기업 수출지원정책 자체만 보면 전시회, 시장개척, 수출상담회, 마케팅, 컨설팅, 통번역, 물류비, 금융, FTA 등 다양한 형태의 지원제도를 시행하고 있어 표면적으로는 잘 운영이 되고 있는 것처럼 보였다. 하지만 여타 기관의 수출지원제도와 과거 수출지원제도에 관한 선행연구 자료들을 검토해 본 결과 몇 가지 개선이 필요한 사항이 있었다.

첫째, 수출지원제도 선행연구에서 살펴본 바와 같이, 제주도의 수출지원제도 수립 및 시행시 ‘계획 → 발굴 → 지원 → 평가’의 선순환이 이루어지도록 지원제도의 정비가 필요하다. 수출기업을 지원하였다는 것에만 초점을 맞추기보다는 잠재적인 수출기업을 발굴하고, 현재 수출기업의 역량을 증대시켜 제주도가 관광산업뿐 아니라 수출이 중심이 된 특별자치도가 되도록 철저한 지원제도 수립 및 이행이 필요하다.

둘째, 미국이나 핀란드와 같이 유사업종별로 컨소시엄을 구성하여 동반 해외진출을 하는 방안을 모색할 필요가 있다. 지역적 특성과 시장규모 협소로 인해 규모의

경제를 이루는 데 한계가 있는 제주 중소기업들에게 있어 해외시장 개척시 비슷한 품목별로 기업들이 함께 동반진출을 모색하는 것은 선택이 아닌 필수이다.

셋째, 경기도와 같이 은퇴한 무역전문가 활용 제도를 구축할 필요가 있다. 현역에서 은퇴하였으나 아직 건강하고 능력이 있는 무역전문인력을 활용하는 것은 국가에게도 이익이 되고, 은퇴한 무역전문가 입장에서 일정 정도의 지원을 받는 경제생활의 즐거움과 노하우 전수 등을 통해 보람과 긍지 등을 느낄 수 있을 것이다. 기업의 입장에서는 수출에 대한 실무지식을 기초부터 단계적으로 배워나갈 수 있어 수출역량을 키우는 데 크게 기여할 것이다.

넷째, 무역통상진흥시책에서 제시한 방법과 같이 전문무역상사를 통한 수출활성화를 고려해야 한다. 내수기업을 모두 수출기업으로 만들 수는 없다. 인력과 비용의 문제가 있기 때문이다. 따라서 기본 역량은 있으나 무역담당 인력을 별도로 두기 어려운 소상공인이나 중소기업에게는 전문적으로 수출업무를 대행해주는 전문무역상사를 이용할 수 있도록 하는 것도 좋은 방법이다.

다섯째, 독일이나 덴마크와 같이 수출기업 역량강화 프로그램 구축 및 시행이 필요하다. 수출기업에 인건비를 직접 지원하는 방식보다는 수출기업으로 하여금 제품의 품질향상, 마케팅능력 제고, 다양한 디자인 개발 등 실질적인 역량강화로 세계시장에서의 경쟁력을 높일 수 있도록 간접 지원하는 방식에 예산을 투입하는 것이 더 효율적이다. 제주도도 기술분야에 대한 지원제도가 있으나 초기단계부터 수출을 염두에 두지 않고 기술적인 측면만 보게 되면 나중에 연계하기가 어려울 수 있으므로 네덜란드와 같이 과제를 선정할 때부터 사업성을 검토하고 사업화가 가능한 방향으로 연구방향을 설정하는 R&BD와 같이 지원제도를 수립할 때부터 중소기업의 수출과 연계된 역량강화를 지원하는 방식으로 제도를 수립하는 것이 바람직하다.

여섯째, 네덜란드와 같이 산관학 무역 클러스터를 구성할 필요가 있다. 제주의 정부기관, 중소수출기업, 대학교 등으로 그룹을 만들어 수출기업을 지원하게 되면, 기업의 입장에서는 정책지원과 함께 대학생이라는 인적자원을 활용할 수 있어서 좋고, 학생의 입장에서는 무역실무에 대한 경험을 쌓을 수 있어 경력관리에 도움이 되며, 정부기관의 입장에서는 수출증가를 통한 세수확보 및 지역경제활성화 등 모두에게 이득이 되는 방법을 찾을 수 있을 것이다.

일곱째, 제주도 수출현황에서 도출된 시사점에서 살펴본 바와 같이 가공무역을 활성화할 필요가 있다. 제주도는 수산업과 농업이 주요수출품목인데, 1차산품의 특성상 물류비 부담문제와 거리에 따른 제약이 있어 시장이 크지 못하다는 단점이 있다. 이를 극복하기 위해서는 1차산품의 가공을 통해 시간과 거리에 따른 제약을 해결함으로써 시장의 폭을 넓히는 등 문제를 바라보는 관점을 달리하여 새로운 해결책을 제시해 주어야 한다.

여덟째, 일본과 같이 제주의 유무형 자산을 활용하여 제품 및 서비스를 수출하는 기업을 지원하여 장기적으로는 해외시장개척에 따른 수출효과와 더불어 현지시장 소비자들에게 제주도에 대한 긍정적 이미지를 각인시키고, 제주도 여행에 대한 분위기를 고취시켜 제주 관광산업의 활성화를 도모하는 방식의 수출지원제도를 수립할 필요가 있다.

제2절 연구의 한계점

본 연구는 수출지원정책에 대한 선행연구와 국내외 및 정부기관과 지자체에서 시행하고 있는 수출지원제도에 대한 이해를 기반으로 제주 중소기업의 수출활성화를 위해 제주도가 어떠한 수출지원서비스를 제공하는 것이 좋을지에 대한 정책적 제언을 하고자 하였다. 이를 위해 선행 연구논문, 학술지, 국내외 수출지원제도를 검토하여 유의미한 시사점을 도출하였다. 하지만 필드에서 활동중인 수출기업을 대상으로 한 설문조사나 광범위한 의견수렴과정이 없어 앞에서 제시한 정책적 제언이 얼마나 현실성이 있는지에 대해서는 확인할 방법이 없다는 것이 본 연구의 한계점이다. 차후 실증분석을 통해 유한한 자원내에서 합리적이고 효율적으로 운영될 수 있는 수출지원제도 정립을 위한 실증분석이 요구되며, 이를 통해 개선방안이 제시되어 실제 수출지원제도에 변화를 주고, 그러한 제도적 변화에 따라 수출이 활성화되고 이를 통해 지역경제 발전을 선도하는 중소기업들이 많이 나올 수 있는 기반이 만들어지기를 기대한다.

참고문헌

【 국내문헌 】

□ 국내학위논문

- 김동현, “지방자치단체의 중소기업 수출지원 정책에 관한 연구”, 인하대학교 대학원 석사학위논문, 2006.
- 김성용, “부산광역시 중소기업 수출지원제도의 개선에 관한 연구”, 중앙대학교 대학원 석사학위논문, 2014.
- 김영식, “중소기업의 수출지원제도 인지 및 활용이 수출성과에 미치는 실증연구”, 영남대학교 대학원 무역학과 석사학위논문, 2010.
- 김정선, “충남 중소기업의 수출지원서비스 현황과 개선방안에 관한 연구”, 배재대학교 대학원 석사학위논문, 2010.
- 남정희, “인천광역시의 중소기업 수출지원사업 현황 및 정책 개선에 관한 연구”, 인하대학교 대학원 석사학위논문, 2011.
- 민용기, “중소기업 수출지원정책의 문제점과 개선방안 연구”, 고려대학교 대학원 석사학위논문, 2016.
- 변경용, “농식품 수출지원제도와 수출확대 방안에 관한 연구”, 제주대학교 대학원 석사학위논문, 2014.
- 서 란, “대전지역 수출지원기관의 중소기업 해외시장진출 지원의 문제점 및 수출지원제도의 개선방안에 관한 연구”, 한남대학교 대학원 석사학위논문, 2013.
- 성용현, “지방자치시대에 부응하는 농산물 수출지원정책에 관한 연구”, 충남대학교 대학원 석사학위논문, 2010.
- 심창섭, “경기도 중소기업의 수출지원정책에 관한 연구”, 경희대학교 대학원 석사학위논문, 2004.
- 이원민, “우리나라 중소기업 수출지원제도에 관한 연구”, 한남대학교 대학원 석사학위논문, 2007.

정대영, “경남 중소기업의 수출지원 개선에 관한 연구”, 창원대학교 대학원 석사학위논문, 2011.

□ 국내논문

김수길·홍길중, “강원지역 중소기업 맞춤형 수출지원정책의 효율적 운영방안, 「국제상학」, 제33권 제1호, 한국국제상학회, 2018.

문희철·오현정, “중소기업 수출지원제도의 인지도와 활용도가 수출성과에 미치는 영향”, 「중소기업연구」, Vol.31, No.2, 한국중소기업학회, 2009.

박광서·고재수, “중소기업 수출지원제도의 문제점과 개선방안”, 「무역상무연구」, 제79권, 한국무역상무학회, 2018.

유승균, “중소기업의 수출지원 개선방안에 관한 실증연구”, 「무역보험연구」, 제19권 제3호, 한국무역보험학회, 2018.

윤충원, “중소기업에 대한 수출진흥프로그램의 연구”, 「산경논문집」, 제26편, 전북대학교 산업경제연구소, 1995.

이상진·김형철, “중소수출기업을 위한 수출지원제도의 효율화 방안”, 「국제상학」, 제32권 제1호, 한국국제상학회, 2017.

이성봉, “한국과 일본의 중소기업 해외진출 지원체계정비에 대한 비교연구”, 「질서경제저널」, 제16권 4호, 한국질서경제학회, 2013.

이수행·정상은, “경기도 중소기업 수출 활성화 방안 연구”, 「경영컨설팅연구」, 제17권 제1호, 한국경영컨설팅학회, 2017.

이준호·김태환, “우리나라의 중소기업 수출지원제도의 문제점과 효율화 방안에 관한 연구”, 「국제상학」, 제33권 제1호, 한국국제상학회, 2018.

최재한, “한국 중소기업수출지원정책의 효율화 방안”, 「한국콘텐츠학회 논문지」, 제18권 제3호, 한국콘텐츠학회, 2018.

□ 기타 연구자료

- 강내영·심혜정, “수출의 우리 경제에 대한 기여와 시사점”, 「TRADE FOCUS」, 한국무역협회, 2018.
- 강길원·김철교·곽선호, “중소기업창업론”, 탐북스, 2010.
- 강원도, “2019년도 강원도 중소기업 지원사업 안내”, 2019.
- 경기도, “2019년도 경기도 중소기업 지원시책”, 2019.
- 경상남도, “2019년 수출지원시책”, 2019.
- 경상북도, “2019년도 경상북도 중소기업 수출지원 가이드”, 2019.
- 고희채·오민아·이보람, “미국의 중소기업 수출확대정책 및 시사점”, 대외경제정책연구원, 2011.
- 김영준·이상용, “우리나라 중소기업의 성장기여도에 관한 연구”, 한국은행, 2014.
- 김원규, “기업규모별 중요소생산성 분석”, 산업연구원, 2012.
- 김재덕, “최근 수출부진 진단 및 전망과 시사점”, 산업연구원, 2019.
- 김정곤·최보영·이보람·이민영, “주요국의 중소기업 해외진출 지원전략과 시사점”, 대외경제정책연구원, 2014.
- 농림수산물기술기획평가원, 우물밖 개구리, 농식품 R&D 해외 동향, 제2014-12호, 2014.
- 박영배, “중소기업과 현대경영”, 도서출판 청람, 2007.
- 산업통상자원부, “2019년도 무역통상 진흥시책”, 2019.
- 숭실대학교 산학협력단, “중소기업 경쟁활성화 방안 연구”, 2010.
- 진기용, “독일, 유럽의 Sick Man에서 Economic Superstar로”, 포스코경영연구원, 2016.
- 전국경제인연합회, “네덜란드 농업이 우리나라에 주는 시사점”, 2016.
- 전라남도, “2019 중소기업 이렇게 도와드립니다”, 2019.
- 전라북도, “2019년 전라북도 중소기업지원 시책 안내서”, 2019.
- 제주특별자치도, “2019년 중소기업 육성시책”, 2019.
- 중소기업연구원, “중소기업의 국민경제적 기여도에 관한 연구”, 2005.
- 중소기업중앙회, “2018년 중소기업현황”, 2018.

중소벤처기업부, “2019년도 중소·벤처기업 지원사업”, 2019.
중소벤처기업부, “알기 쉽게 풀어 쓴 중소기업 범위해설”, 2018.
중소벤처기업부, “2018년 중소기업 수출실적 발표(확정치)”.
충청남도, “충청남도 수출지원사업 안내”, 2019.
한국무역협회 전문무역상사 홈페이지(ctc.kita.net), 전문무역상사 명단(2019. 1월 기준) 참조.
한국정책학회, “중소기업 정책 50년사와 중소기업 정책의 미래”, 2012.

□ 웹사이트

행정안전부 국가기록원 - 중소기업 수출지원제도(<http://www.archives.go.kr/next/search/listSubjectDescription.do?id=010385&pageFlag=A>)
국가통계포털 - 중소기업수출통계 - 지역별·기업규모별 수출(http://kosis.kr/statHtml/statHtml.do?orgId=142&tblId=DT_B10062&vw_cd=MT_ZTITLE&list_id=142_100&seqNo=&lang_mode=ko&language=kor&obj_var_id=&itm_id=&conn_path=MT_ZTITLE)

【 외국문헌 】

U.S. Small Business Administration, “Strategic Plan, Fiscal Years 2018-2022”, 2018.

(국문초록)

제주특별자치도 중소기업의 수출지원제도에 관한 연구

수출은 경제성장 및 국민경제 발전에 대한 기여도와 산업연관 효과가 높아 수출을 지원하는 정책적 제도의 필요성에 대해서는 많은 국가에서 그 중요성을 인지하고 있다. 중소기업은 대기업에 비해 상대적으로 인력과 자원은 부족하지만, 지방경제 활성화, 일자리 창출, 기술혁신, 다품종 소량생산을 통한 소비자 욕구충족 등 중요한 역할을 하고 있어, 중소기업의 양적·질적 성장을 돕는 것은 사회양극화 문제를 해결하고 우리 사회와 국가가 균형 있게 발전하는 데 큰 도움이 된다.

국가차원에서 중앙행정기관 및 유관기관들을 중심으로 다양한 수출지원제도를 운영하고, 지방자치단체도 각자 주어진 환경에서 기업들의 수출을 지원하기 위한 다양한 제도를 운영하는 것은 그러한 이유 때문이다.

본 논문은 그중에서도 제주도의 수출지원제도가 합리적인 방식과 방향으로 전개되고 있는지를 살펴보고, 국내외 수출지원제도를 검토하여 시사점을 도출한 후 이를 바탕으로 제주의 수출지원제도를 개선하는 데 필요한 정책적 제언을 하는 것에 목적을 두었다.

국내외 자료를 검토한 후, 수출지원제도의 선순환구조 정립, 컨소시엄을 통한 유사업종 기업의 동반 해외진출 지원, 은퇴한 무역전문가 활용, 전문무역상사 활용, 수출기업 역량강화 제도 확충, 산관학 무역 클러스터 구성, 가공무역 활성화, 제주 고유의 콘텐츠 수출지원으로 제주 관광산업 활성화 도모 등 제주 수출지원제도에 대한 정책적 제언을 제시하였다.

비록 현 상황에서는 제주도의 여러 정책적 여건상 실행이 어려워 보일 수는 있으나, 이미 국내 및 국외에서 성공적으로 시행되고 있는 것을 볼 때, 충분히 도입 시행이 가능하다고 판단된다. 제주특별자치도의 수출지원제도가 나아갈 방향에 대해 여러 가지 합리적 대안을 제시하였다는 것에 본 연구의 의의가 있다.

Abstract

A study on the export support policy for the Small and Medium Enterprises in Jeju-do

Jeon, Yong Min

Department of International Trade
GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS ADMINISTRATION
JEJU NATIONAL UNIVERSITY

Export has a high level of contribution and inter-industrial effect to the economic growth and national economic development. Thus, many countries have been aware of the importance and need for policies to support export activities. Compared to the conglomerates, SMEs have a relatively smaller labor force and resource, but they play a crucial role in the invigoration of the local economy, job creation, technological innovation and small quantity batch production. Therefore, helping the growth of the SMEs both quantitatively and qualitatively can help alleviating bi-polarization in the society and helps creating a balance on a social and national level.

This is essentially why various policies supporting the exports are run at a national level through central administrative agencies and related organizations, and even local governments are running different policies in their own ways to support the export activities of companies.

This study will examine whether the export supporting policies of the Jeju-do are implemented and operated rationally, and deduct implications by examining the export supporting policies both domestically and internationally. Based on

the results, this study aims to propose a necessary policy to make improvements to the export supporting policy of the Jeju-do.

After examining the domestic and overseas database, this study proposes export supporting policies for the Jeju-do, such as the establishment of virtuous cycle structure, supporting the simultaneous overseas expansion of companies in similar industries through consortium, utilization of retired trade experts, utilization of certified trading companies, expansion of empowerment policies for exporting companies, establishing a trade cluster among industries, governmental agencies and academic institutions, invigoration of processing trade and supporting the export of Jeju-do's unique contents to activate the touristic industry of the Jeju-do.

Even though it may seem difficult to implement these due to the different policies within the Jeju-do at the current stage, the outlook for the adoption of the following policies appear to be positive as it has been successfully implemented both domestically and internationally. The significance of this study lies in the fact that it proposes rational substitution plans with regards to how the export supporting policies of the Jeju-do should move on in the future.