

해외물류시장 개척지원 사업 성과분석 및 해외진출 지원 정책 수요 조사

김동환 · 최나영환



한국해양수산개발원
KOREA MARITIME INSTITUTE

저자	김동환, 최나영환
내부연구진	연구책임자 김동환 한국해양수산개발원 물류·해사산업연구본부 전문연구원 공동연구원 최나영환 한국해양수산개발원 물류·해사산업연구본부 부연구위원

연구기간	2023. 1. 1. ~ 2023. 10. 31.
------	-----------------------------

보고서 집필내역	
연구책임자	김동환 제1장, 제2장, 제3장, 제4장 일부, 제5장 일부
내부연구진	최나영환 제4장 일부, 제5장 일부

목차

01	조사 개요 _1	
	제1절 조사 배경	1
	제2절 조사 목적	4
02	해외물류시장 개척지원 사업 개요 및 추진 경과 _7	
	제1절 해외물류시장 개척지원 사업 개요	7
	1. 해외물류시장 개척지원 사업 추진 배경 및 목적	7
	2. 해외물류시장 개척지원 사업 개요	8
	제2절 해외물류시장 개척지원 사업 경과 및 운영 현황	12
	1. 해외물류시장 개척지원 사업 추진 경과	12
	2. 해외물류시장 개척지원 사업 운영 현황	18
03	해외물류시장 개척지원 사업 성과분석 _21	
	제1절 해외진출 타당성 조사 지원 사업 성과분석	21
	1. 타당성 조사 지원 사업 진출 유형분석	21
	2. 타당성 조사 지원 사업 해외진출 성과분석	28
	제2절 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 성과분석	38
	1. 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 진출 유형 분석	38
	2. 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 해외진출 성과분석	45
	제3절 사업 성과분석 종합 및 시사점	55
	1. 해외진출 성과분석 종합	55
	2. 소결 및 시사점	60

04 해외진출 지원정책 수요 조사 및 정책 추진 방향_63

제1절 해외진출 지원정책 수요 조사	63
1. 해외진출 수요 조사 방법	63
2. 해외진출 지원정책 수요 조사 결과	66
제2절 해외진출 지원정책 의견 수렴 결과	70
1. 해외물류시장 개척지원 사업 정책 효과	70
2. 물류기업 해외진출 금융조달 형태 및 추진 방안	71
3. 해외물류시장 개척지원 사업 개선 방안 및 건의사항	73

05 요약 및 시사점_75

제1절 조사 내용 요약	75
제2절 시사점	79

참고문헌_81

표 목차

〈표 1-1〉 해외물류시장 개척지원 사업 지원 현황	4
〈표 2-1〉 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 세부 대상 사업	9
〈표 2-2〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 세부 대상 사업	11
〈표 2-3〉 사업 도입 초기 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업 주요 내용	12
〈표 2-4〉 사업 도입 초기 화주·물류기업 해외동반진출 지원 사업 주요 내용	14
〈표 2-5〉 해외물류시장 개척지원 사업 운영기관 변동 경과	15
〈표 3-1〉 타당성 조사 지원 사업 해외진출 현황(2011-2022)	29
〈표 3-2〉 타당성 조사 지원 사업 중 투자 성사 사업 현황	31
〈표 3-3〉 타당성 조사 지원 사업 중 투자 예정 사업 현황	31
〈표 3-4〉 사업 시행 연도별 해외법인 설립 현황	33
〈표 3-5〉 사업 시행 연도별 해외진출 투자 성과	34
〈표 3-6〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 해외진출 현황(2014-2022)	45
〈표 3-7〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 중 투자 성사 사업 현황	47
〈표 3-8〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 중 투자 예정 사업 현황	48
〈표 3-9〉 사업 시행 연도별 해외법인 설립 현황	50
〈표 3-10〉 사업 시행 연도별 물류인프라 확보 성과	51
〈표 3-11〉 해외물류시장 개척지원 사업 해외진출 현황(2011-2022)	55
〈표 3-12〉 최근 3년간 해외물류시장 개척지원 사업 조사대상 국가 현황(2020-2022)	59
〈표 4-1〉 해외진출 관심국가 및 지원 정책 수요 조사 설문 내용	64
〈표 4-2〉 사업 시행 연도별 해외법인 설립 현황	65

그림 목차

〈그림 2-1〉 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업 주요 내용	8
〈그림 2-2〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 주요 내용	10
〈그림 2-3〉 해외물류시장 개척지원 사업 개편 내용	16
〈그림 2-4〉 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업 운영 현황(2011-2022) 18	
〈그림 2-5〉 해외시장 조사·컨설팅 조사지원 사업 운영 현황(2014-2022)	19
〈그림 3-1〉 타당성 조사지원 사업 진출 대상국가 현황	22
〈그림 3-2〉 타당성 조사지원 사업 진출 대상국가 대륙별 비중	23
〈그림 3-3〉 타당성 조사지원 사업 유형 구분(2011-2022)	24
〈그림 3-4〉 타당성 조사지원 사업 유형 구분(2011-2022)	25
〈그림 3-5〉 타당성 조사 지원 사업 소요 비용 분포	26
〈그림 3-6〉 타당성 조사 지원 사업 조사 수행 기관 현황	27
〈그림 3-7〉 해외투자 성사 사업 유형 비교	32
〈그림 3-8〉 해외투자 성사 사업 대상 타당성 조사 시작 시점 및 해외진출 시점 비교 35	
〈그림 3-9〉 해외투자 성사 사업 대상 해외진출 성과 달성 소요 기간 분석	36
〈그림 3-10〉 해외투자 성사 사업 대상 해외진출 투자규모 분석	37
〈그림 3-11〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 진출 대상국가 현황	39
〈그림 3-12〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 진출 대상국가 지역별 비중	40
〈그림 3-13〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 진출 대상국가 대륙별 비중	41
〈그림 3-14〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 유형 구분(2014-2022)	42
〈그림 3-15〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 유형별 비중	43
〈그림 3-16〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 소요 비용 분포	44
〈그림 3-17〉 해외투자 성사 및 예정 사업 유형 비중	49
〈그림 3-18〉 해외투자 성사 사업 대상 조사·컨설팅 시작 및 해외진출 시점 비교	52
〈그림 3-19〉 해외투자 성사 사업 대상 해외진출 성과 달성 소요 기간 분석	53
〈그림 3-20〉 해외투자 성사 사업 대상 해외진출 투자규모 분석	54
〈그림 3-21〉 해외물류시장 개척지원 사업 연도별 해외진출 성공률 변화(2011-2022)	56
〈그림 3-22〉 해외물류시장 개척지원 사업 조사 대상국가 비중(2011-2022)	58
〈그림 4-1〉 해외진출 관심국가 주요 조사 결과	67
〈그림 4-2〉 해외진출 희망 사업 조사 결과	68
〈그림 4-3〉 해외진출 희망 사업 조사 결과(중복 응답)	69

01

조사 개요

제1절 조사 배경

우리 물류기업의 해외진출 및 물류네트워크 확대는 우리나라 수출입 규모 증대 및 제조기업의 수출입 지원 역할 수행 등을 목적으로 과거부터 꾸준히 중요성이 제기되어 왔으나, 여전히 미흡한 수준이다. 2021년 우리나라의 수출입 규모는 각각 6,440억 달러와 6,150억 달러로 전년대비 25%, 32% 증가했으며, 지난해 수출과 수입은 전년대비 6.1%와 19% 증가해 역대 최대 규모의 수출입 실적을 달성했다.

이처럼 우리나라 수출입 규모는 꾸준히 증가하고 있으며, 수출입 물동량 또한 늘어나고 있으나, 우리 물류기업의 해외진출 규모는 우리 수출입 규모 대비 미흡한 수준으로 나타났다. 2021년 기준 우리나라의 해외투자 규모(해외법인 및 지사)는 약 85,000개에 달하고 이 중 제조업이 약 37,000개로 40% 이상을 차지하고 있으나, 물류기업(운수 및 창고업)의 해외진출 규모는 약 1,900개 수준으로 제조업 대비 5%에도 미치지 못하는 것으로 파악된다. 이처럼 우리나라 수출입 규모 및 국가기간산업으로서 물류의 중요성 대비 우리 물류기업의 해외진출 및 글로벌 네트워크 수준은 여전히 미흡한 실정이며, 다양한 해외진출 정책 발굴 및 지원 사업 확대 등을 통해

글로벌 경쟁력 제고를 위한 방안을 마련해야 한다.

또한 미-중 무역갈등을 시작으로 코로나19 및 러-우크라 사태 지속 등 최근 글로벌 물류시장 내 공급망 리스크의 중요성이 대두되고 있으며, 물류비 상승 및 수출입루트 단절 등으로 이어져 우리 화주기업의 수출입 운영에 어려움이 가중되고 있다. 특히, 코로나19와 러-우크라 전쟁 이후 글로벌 공급망 리스크 관리 및 경쟁력 확보에 대한 중요성이 더욱 높아지고 있으며, 다양한 공급망을 구축하고 유연하게 대처할 수 있는 기업의 역량이 요구되고 있다. 공급망 리스크 관리 및 유연성 확보의 핵심 글로벌 시장 내 다양한 해외물류네트워크를 확보하고 안정적으로 구축하는 것으로 우리 물류기업의 해외사업 확대 및 글로벌 네트워크 구축을 위한 정부의 지원 정책이 더욱 필요한 시점이다.

이에 해양수산부는 우리 해운·물류기업의 해외진출 활성화 및 글로벌 물류네트워크 구축 지원을 위해 지난 2011년부터 ‘해외물류시장 개척지원 사업’ 실시하고 있으며, 지난해까지 132개에 달하는 사업 지원을 통해 우리 물류기업의 해외진출을 위한 수단으로 적극 활용되고 있다. 2010년 초반 이후 우리 물류기업들은 동 사업을 활용해 해외법인 및 지사 설립, 물류 인프라 확보 등 해외진출을 위한 발판으로 적극 활용해 왔으며, 130개 사업 중 86개 사업이 해외진출 성과를 달성했거나 추진 중이다.

사업 시행 초기 대기업 물류사를 중심으로 동 사업을 활용한 해외진출이 이루어졌으며, 2010년 중반 이후 중소·중견물류기업의 해외진출에 대한 관심이 증대됨에 따라 다양한 기업을 대상으로 지원이 이루어지고 있다. 특히 글로벌 물류시장 내 다양한 리스크 및 이슈가 지속적으로 발생함에 따라 안정적인 공급망을 구축하는 것이 중요해지고 있으며, 다양한 물류네트워크 확보를 통해 수출입 지원 전략을 수립하는 것이 필요하다.

특히 중소·중견물류기업은 해외진출 및 해외사업 확대를 위한 안정적인

물동량 확보, 재정 여건 등 자력 진출에 한계가 있으며, 이에 동 사업을 통해 해외진출 프로세스를 사전 진단하고 심층 조사를 통해 해외물류시장을 대상으로 사업 영역을 점차 넓혀가고 있다.

해외물류시장 개척지원 사업은 우리 해운·물류기업의 해외진출 및 해외물류 인프라 확보를 위한 핵심 지원 사업으로 우리 기업의 글로벌 물류영토 확장에 크게 기여하고 있다. 하지만 매년 사업 수혜 기업을 대상으로 해외진출 성과를 파악하고 조사하고 있으나, 단순 해외진출 여부를 파악하는데 그치고 있다. 이에 사업 시행 이후 현재까지 선정된 지원사업을 대상으로 조사·분석을 통해 수혜기업의 실질적인 성과를 파악하고 동 사업의 실효성을 면밀히 검토할 필요가 있다.

제2절 조사 목적

‘해외물류시장 개척지원 사업’은 지난 2011년 도입 이후 지난해까지 132개 사업에 대한 지원을 완료했으며, 이 중 86개 기업이 해외진출에 성공하고 해외사업을 확대하는 등 의미있는 성과를 달성하거나 추진하고 있는 것으로 파악되었다.

동 사업의 수혜기업을 대상으로 매년 사업성과에 대한 모니터링을 실시하고 있으나, 해외법인 설립 및 물류인프라 구축 여부 등 동 사업을 활용한 해외진출 성과를 집중적으로 파악할 뿐 세부적인 사업성과는 파악이 어려운 실정이다. 또한 132개 사업 중 해외진출 성과를 나타낸 86개를 제외하고 나머지 46개 기업은 동 사업 이후 해외진출 프로세스는 어떻게 진행되었는지, 해외진출 및 해외사업 추진에 어떤 어려움이 있는지 이를 통해 사업의 어떤 부분을 개선해야 할지 등을 면밀히 파악하고자 한다.

〈표 1-1〉 해외물류시장 개척지원 사업 지원 현황

연도	2011	2012	2013	2014	2015	2016	합계
지원 사업 수	7	6	6	14	13	15	132
연도	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
지원 사업 수	14	17	10	10	10	10	

자료: 저자 작성

물류기업의 해외진출 목적은 해외사업 확대 및 신시장 진출을 통한 사업 분야 확대 및 매출액 증대가 핵심이며, 이를 추진하기 위해 가장 중요한 것은 안정적인 물동량 수요를 창출하는 것이다. 이에 장기적 관점에서 안정적인 물동량을 기반으로 해외사업을 추진하기 위해서는 해외물류시장에 대한 면밀한 조사를 통해 경제성 분석 및 타당성 조사 등 심층 분석이 수반되어야 한다. 또한 물류시장에 대한 기초 조사 이후 실제 성과를 달성하기

까지 많은 시간과 비용이 소요되고 있다.

이에 지난해까지 선정된 132개 지원사업 전체를 대상으로 해외진출 성과를 면밀히 검토하고 동 사업의 성과에 대한 모니터링 체계 수립 및 해외진출 지원 정책의 실효성을 검토하는 것이 본 조사보고서의 핵심이라 할 수 있다. 더 나아가 해외진출 성과를 나타낸 기업과 해외진출을 포기한 기업을 구분해 어떤 문제점이 있었는지, 실패요인 및 진입장벽은 무엇이며 어떤 정책 지원 방안을 통해 이를 해결할 수 있을지 다각적 검토를 통해 사업의 개선방안을 마련할 계획이다.

02

해외물류시장 개척지원 사업 개요 및 추진 경과

제1절 해외물류시장 개척지원 사업 개요

1. 해외물류시장 개척지원 사업 추진 배경 및 목적

해외물류시장 개척지원 사업은 지난 2011년부터 우리 물류기업의 해외 유망사업 발굴 및 해외사업 추진을 지원하고 글로벌 물류시장 진출 활성화를 목적으로 추진하고 있으며, 국내 화주기업과 물류기업 간 해외동반진출을 지원하고 양 업계 간 상생협력 조성을 목적으로 운영되고 있다. 세부사업 유형은 ①해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원사업과 ②해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 등 2가지로 구분하고 있다.

동 사업은 국고보조금 사업으로 해양수산부가 담당하고 있으며, 2019년 한국해양수산개발원 국제물류투자분석·지원센터가 운영기관으로 지정되어 사업의 선정 및 심사평가 등 사업의 전반적인 운영뿐만 아니라 해외진출 우수사례발표회 및 해외진출촉진위원회 개최 등을 통해 우리 물류기업의 해외진출 확대를 위해 다양한 방안을 마련하고 있다.

2 해외물류시장 개척지원 사업 개요

1) 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업

해외물류시장 개척지원 사업의 지원 대상은 공통적으로 「물류정책기본법」 제2조 제2호 및 같은 법 시행령 제3조에 따른 물류사업을 영위하는 기업으로 제한하고 있으며, 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업은 물류기업 단독 참여 외에 해외진출을 희망하는 물류기업 간 컨소시엄을 구성해 참여할 수 있다. 또한 「은행법」 제8조에 따른 은행이나 타 법령에 근거해 설립된 연기금과 공제회 등 재무적 투자자도 사업 신청 대상이나, 실제 사업을 추진할 해운·물류기업을 지정하는 조건으로 참여할 수 있다.

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업은 국내 해운·물류기업이 희망하거나 계획 중인 해외현지기업 인수합병 혹은 지분투자에 해당하는 사업과 해외물류인프라 구축 및 투자와 관련된 사업이 주요 대상이다.

〈그림 2-1〉 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업 주요 내용

해운·물류기업 해외진출 타당성조사 지원 사업	
대상 사업	글로벌 물류네트워크 확대를 위한 투자사업 발굴 및 추진에 수반되는 타당성 조사·분석 비용 지원 ① 인수합병형(현지기업 M&A 및 지분투자) ② 시설투자형(물류인프라 투자 및 확보)
수행 대상	국내외 연구기관 및 컨설팅 기관
지원 금액	최대 8천만원 한도 내 조사비용의 50% 지원

자료: 저자 작성

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업의 대상사업을 세부적으로 살펴보면 ①인수합병형(현지기업 M&A 및 지분투자)과 ②시설투자형(물류 인프라 지분투자 및 확보)으로 구분한다. 글로벌 물류네트워크 확대를 위한 투자사업 발굴 및 추진을 위한 타당성 조사의 비용을 일부 지원하는 사업이라 할 수 있다. 실질적으로 경제성 및 수익성 분석, 회계 및 지분 투자 법률검토 등 물류기업이 자체적으로 수행하기 어렵고 각 분야별 전문성을 보유한 외부기관의 객관적인 조사·컨설팅이 요구되는 사업으로 전체 타당성 조사 비용의 50% 이내 최대 8천만원을 지원한다.

〈표 2-1〉 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 세부 대상 사업

사업 구분	내용
인수합병형	• 현지 물류기업(해운, 3PL, 육운, 창고, 포워딩 업체 등) 인수합병을 통해 현지시장 물류사업(해운, 3PL, 육운, 창고, 포워딩업 등) 진출하는 유형
시설투자형	• 해외 항만·터미널·물류센터 등 물류시설 개발 및 운영권 확보 등을 통해 현지시장 물류사업(해운, 3PL, 육운, 창고, 포워딩업 등) 진출하는 유형

자료: 2023 해외물류시장 개척지원 사업 모집 공고를 토대로 저자 작성

2) 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업은 해외물류시장 진출 과정에서 발생하는 원자재 조달, 제품 생산 및 판매에 수반되는 다양한 물류프로세스 및 공급망 진단, 분석, 설계 등 다양한 현지 물류시장 조사에 필요한 컨설팅 비용을 지원하는 사업이다.

동 사업의 지원 대상은 물류기업 단독으로 지원하는 사업과 화주기업과 물류기업이 컨소시엄을 구성해 지원하는 사업 등 두 가지로 구분한다. 물류기업은 타당성 조사 지원 사업과 동일하게 「물류정책기본법」에 따른 물류사업을 영위하는 기업이며, 화주기업은 국내에 사업장을 보유하고 있는 제조·무역·유통·에너지·건설 등 다양한 분야의 기업을 모두 포함한다.

단, 해외에 사무소를 두고 있는 기업 혹은 국내에 투자한 외국인투자기업의 경우 대한민국 국민의 지분이 50% 이상일 경우에 한하여 화주기업의 자격으로 신청할 수 있다. 또한 화주기업과 물류기업과의 관계가 「법인세법 시행령」 제87조에 따른 '특수관계인'에 해당하거나, 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제2조에 따른 '계열회사'에 해당하는 경우는 신청대상에서 제외된다. 즉, 2자 물류기업에 해당하는 대기업 물류사와 계열사 간 컨소시엄의 경우 동 사업의 지원대상에 해당하지 않으며 3PL 기업과 화주기업 간 협력체계 구축을 목적으로 사업을 지원하고 있다.

해외물류시장 진출 과정에서 발생하는 다양한 조사 및 컨설팅을 지원하는 동 사업은 물류기업 단독 수행과 화주-물류기업 컨소시엄 수행으로 구분하며 대상 사업을 동일하나, 수행 주체에 따라 지원 금액이 상이하다. 물류기업 단독 수행의 경우 조사·컨설팅 비용의 50% 내 최대 3천만원을 지원하며, 화주-물류기업 컨소시엄은 동일하게 전체 비용의 50% 내 최대 4천만원을 지원하고 있다.

〈그림 2-2〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 주요 내용

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업		
대상 사업	해외물류시장 진출 과정 내 물류프로세스 및 공급망 진단·분석·설계, 시장조사 등에 소요되는 비용 지원	
수행 대상	물류기업 및 화주-물류기업 컨소시엄	
지원 금액	· 물류기업 단독 수행 : 최대 3천만원 내 조사비용의 50% 지원지원	· 화주-물류기업 컨소시엄 : 최대 4천만원 내 조사비용의 50% 지원

자료: 저자 작성

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업은 기본적으로 물류기업이 해외물류시장을 대상으로 직접 현지 조사 등을 통해 해외진출을 사전 점검하고 진단하는 것이 목적으로 해외현지법인 및 지사를 설립하거나 자체 공급망 전략 수립 등을 주요 사업으로 꼽을 수 있다.

화주기업과 물류기업이 컨소시엄을 구성해 참여하는 형태는 물류기업이 단독으로 수행하는 사업과 사업 내용은 유사하나, 화주기업의 안정적인 물동량을 토대로 물류거점을 확보하거나, 신규 수출입 루트를 개척하는 등 물류기업 단독 참여 대비 다양한 형태의 해외사업을 추진할 수 있는 장점이 있다.

〈표 2-2〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 세부 대상 사업

수행 주체 구분	내용
물류기업 단독 참여	<ul style="list-style-type: none"> 물류기업이 직접 현지시장 조사 등을 통해 현지법인 및 지사 설립, 물류거점 확보, 공급망 전략 수립 등 해외물류사업 수행을 위한 조사·컨설팅 수행
화주-물류기업 컨소시엄 참여	<ul style="list-style-type: none"> 화주기업과 물류기업이 컨소시엄을 구성해 화주기업의 안정적인 물동량을 기반으로 현지법인 설립, 물류거점 구축, 수출입 판로 개척 등 다양한 해외물류사업 수행을 위한 조사·컨설팅 수행

자료: 2023 해외물류시장 개척지원 사업 모집 공고를 토대로 저자 작성

제2절 해외물류시장 개척지원 사업 경과 및 운영 현황 —

1. 해외물류시장 개척지원 사업 추진 경과

1) 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업 시행(2011년)

‘해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업’은 우리 해운·물류기업의 글로벌 물류네트워크를 확대하고 해외물류시장 내 유망사업을 발굴 지원을 목적으로 도입되었다. 사업 추진에 대한 초기 투자비용과 해외물류사업에 대한 리스크가 높은 우리 국제물류사업에 우리 기업의 해외진출을 촉진하고 장려하기 위해 정부가 초기 사업추진 과정에서 타당성 조사에 필요한 비용을 일부 보조하는 사업으로 추진되었다.

〈표 2-3〉 사업 도입 초기 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업 주요 내용

구분	내용				
지원대상	<ul style="list-style-type: none"> • 해외 현지법인 설립(단독, 합작, 합자 투자 등) 사업거점 확보 • 현지 내수시장 물류사업(해운, 3PL, 육운, 창고, 포워딩 등) 진출 • 현지 물류기업(해운, 3PL, 육운, 창고, 포워딩 등) 인수·합병 • 해외 항만터미널, 물류센터 등 물류시설 개발 및 운영권 확보 				
지원내용	<ul style="list-style-type: none"> • 타당성 조사 1건당 최대 1억원 이내 범위에서 타당성 조사 소요 비용을 기준으로 차등 지원 				
	조사비용	5천만원 이하	5천만원 초과 ~1억원 이하	1억원 초과 ~2억원 이하	2억원 초과
	지원비율 (최대)	70%	60%	50%	1억원

자료: 2013년도 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 대상사업 모집 공고를 토대로 저자 작성

2013년 처음으로 타당성 조사 도입시 ①해외 현지법인 설립, ②현지 내수시장 물류사업, ③현지 물류기업 인수·합병, ④해외물류시설 개발 및 운

영권 확보 등 총 4개 사업을 대상으로 지원을 실시했으며, 지원내용은 타당성 조사비용에 따라 최대 1억원까지 지원하였다.

당시 국토해양부 해운정책과를 통해 동 사업을 처음으로 실시했으며, 정부의 적극적인 해외진출 지원 정책으로 동 사업을 활용해 많은 물류기업들이 해외법인 및 지사를 설립하는 등 해외시장 내 물류거점을 구축하는 수단으로 적극 활용되었다.

2) 화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업 시행(2014년)

2012년 국토교통부·해양수산부·산업통상자원부 등 3개 부처가 참여해 ‘화주기업-물류기업 공생발전 협의체’를 출범했으며, 협의체를 통해 물류분야 공정거래 문화 확산 및 상생발전을 위해 화주기업과 물류기업 간 상생거래 가이드라인 제시 및 해외시장 동반진출 방안을 논의하였다.

동 협의체를 통해 논의한 화주-물류기업 간 해외시장 동반진출 방안의 지원정책으로 지난 2014년 이후 국토교통부와 해양수산부가 ‘화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업’을 추진하고 있다. 2014년 사업 도입 당시 한국물류협회 물류협력실이 동 사업을 주관했으며, 이후 대한상공회의소 민관합동 물류지원센터와 한국해양수산개발원 국제물류투자분석센터가 사업 운영을 담당하였다.

사업 초기 화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업은 사업 유형을 ①동시진출형, ②화주주도형, ③물류주도형, ④현지협력형 등 4가지로 구분하고 화주기업과 물류기업의 협력주체, 기업별 역할 등을 세분화하여 사업 지원체계를 수립하였다.

〈표 2-4〉 사업 도입 초기 화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업 주요 내용

구분	내용
동시진출형	• 화주기업과 물류기업 간 협력을 통해 화주기업은 해외에 신규 생산시설·판로 확보, 법인 설립 등을 추진하고, 이와 동시에 물류기업은 신규로 진출하는 시장에 현지 물류거점 확보, 법인설립 등을 추진하는 경우
화주주도형	• 해외시장에 진출하려는 물류기업이 현지에 먼저 진출한 화주기업과 협력하여 현지 물류거점 확보, 법인설립 등을 추진하는 경우
물류주도형	• 해외시장에 진출하려는 화주기업이 현지에 먼저 진출한 물류기업과 협력하여 생산시설·판로 확보, 법인설립 등을 추진하는 경우
현지협력형	• 현지에 진출한 화주-물류기업이 협력하여 신규 생산시설·판로·물류거점 확대, 신규법인 설립 등 각자의 사업영역 확장을 추진하는 경우

자료: 2014년 화주기업-물류기업 해외 동반진출 컨설팅 지원대상 모집 공고를 토대로 저자 작성

3) 해외물류시장 개척지원 사업 통합 운영(2020년)

해외물류시장 개척지원 사업은 2011년과 2014년 각각 도입된 ‘해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업’과 ‘화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업’이 개별 사업으로 추진되었다. 해외진출 타당성 조사 지원 사업은 해양수산부가 주관부처로 사업을 담당했으며, 화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업은 해양수산부와 국토교통부가 공동으로 사업을 주관하고 하였다.

두 개의 사업이 별도의 예산을 통해 각각 개별사업으로 운영되었으며, 이후 2017년 대한상공회의소 민관합동 물류지원센터에서 타당성 조사 지원과 해외동반진출 지원 사업을 동시에 담당했으나, 이후 2019년 한국해양수산개발원 국제물류투자분석지원센터 내 해당 업무를 이관하였다. 이후 2020년 두 개의 사업을 통합해 ‘해외물류시장 개척지원 사업’으로 명칭을 변경했으며, 물류기업의 해외진출 지원을 목적으로 통합 운영을 시작하였다.

〈표 2-5〉 해외물류시장 개척지원 사업 운영기관 변동 경과

연도	해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업	화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업
2011	국토해양부 해운정책과	-
2012	해양수산부 해운정책과	
2013		
2014		한국무역협회 물류협력실
2015		
2016		
2017	대한상공회의소 민관합동 물류지원센터	대한상공회의소 민관합동 물류지원센터
2018	대한상공회의소 민관합동 물류지원센터	
2019	한국해양수산개발원 국제물류투자분석지원센터	한국해양수산개발원 국제물류투자분석지원센터
2020	한국해양수산개발원 국제물류투자분석지원센터 [해외물류시장 개척지원 사업]	
2021		
2022		
2023		

자료: 저자 작성

4) 해외물류시장 개척지원 사업 지원 체계 개편(2023년)

2019년 한국해양수산개발원 국제물류투자분석지원센터가 사업 전담 운영기관으로 선정되었으며, 해당 연도까지 타당성 조사와 해외동반진출 지원 사업을 개별 사업으로 운영하였다. 이후 2020년 우리 해운·물류기업의 해외진출 지원 방안 제고를 위해 ‘해외물류시장 개척지원 사업’으로 통합운영을 시작했으며, 3개년의 사업 운영 결과 및 기업의 의견수렴 등을 통해 사업의 지원 체계를 개편하였다.

〈그림 2-3〉 해외물류시장 개척지원 사업 개편 내용

현 행		개 선 (안)	
구 분	유 형	구 분	유 형
해외진출 타당성 조사 지원 사업	일반진출형 (지원한도: 5천만원)	해외진출 타당성 조사 지원 사업	인수합병형 (지원한도: 8천만원)
	인수합병형 (지원한도: 8천만원)		시설투자형 (지원한도: 8천만원)
	시설투자형 (지원한도: 8천만원)		
화주·물류기업 해외동반진출 지원 사업	동시진출형 (지원한도: 4천만원)	해외시장 조사·컨설팅 지원 사업	물류기업 단독 진출 (지원한도: 3천만원)
	화주주도형 (지원한도: 4천만원)		화주기업과 컨소시엄 구성 (지원한도: 4천만원)
	물류주도형 (지원한도: 4천만원)		
	현지협력형 (지원한도: 4천만원)		

자료: 저자 작성

2020년 해외물류시장 개척지원 사업으로 두 개 사업을 통합해 운영을 시작했으나, 세부 사업으로 ‘해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업’과 ‘화주·물류기업 해외동반진출 지원 사업’을 기존과 동일한 형태로 지속 운영하였다. 2020년 이후 코로나19 발생 및 러-우크라 사태 등으로 글로벌 물류시장에 대한 해외투자 여건 악화 및 우리 물류기업의 해외진출이 위축되는 가운데 동 사업 활성화를 위해 지원 대상을 확대하고 일부 사업 내용을 개편하였다.

사업 주요 개편 내용을 살펴보면 타당성 조사 지원 사업의 경우 기존 일반진출형, 인수합병형, 시설투자형 등 3개 유형에서 ①인수합병형, ②시설투자형으로 축소하였다. 타당성 조사 지원 사업은 해외에 진출하는 해운·물류기업이 독자적으로 조사를 수행할 수 없어 공신력있는 외부 전문기관에 위탁이 필요한 사업으로 해외법인 설립 및 현지 시장조사에 해당하는 일반진출형을 제외하였다. 동 개편을 통해 제외된 일반진출형에 대항하는 사업은 물류기업이 직접 조사를 수행하는 ‘해외시장 조사·컨설팅 지원 사업’으로 변경하였다. 즉, 해외 현지기업 M&A 혹은 물류인프라 확보 및 투자에 해당하는 사업을 중심으로 타당성 조사 사업을 개편했으며, 지원 금액은 기존과 동일한 최대 8천만원 한도 내 조사비용의 50%를 지원한다.

화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업은 화주기업과 물류기업이 컨소시엄을 구성해 참여했으나, 물류기업이 단독으로 해외진출을 위한 현지 시장 조사 수행을 지원하기 위해 ‘해외시장 조사·컨설팅 지원 사업’으로 사업명을 변경하였다. 사업 지원 내용은 해외진출에 수반되는 다양한 물류사업을 지원하며, 지원 유형을 ①물류기업 단독진출과 ②화주기업과 컨소시엄 구성으로 구분해 지원 금액을 각각 3천만원과 4천만원으로 차등 지급하는 방안을 마련하였다.

과거 2010년 초반 물류기업의 해외진출 촉진을 위해 화주기업과 동반진출 장려 및 상생협력 체계 구축을 적극 지원했으나, 물류기업 스스로 해외 사업을 확대하거나 공급망 전략을 수립할 수 있는 역량을 보유하고 있다고 판단해 물류기업이 단독으로 조사·컨설팅을 수행할 수 있도록 사업유형을 확대 개편하였다.

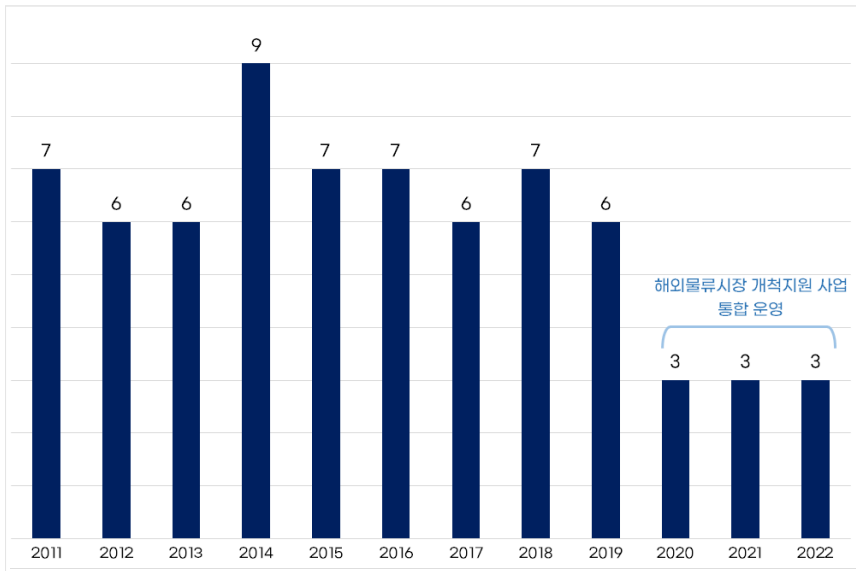
2. 해외물류시장 개척지원 사업 운영 현황

1) 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업 운영 현황

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업은 2011년 시행 이후 지난해까지 총 70개 사업을 선정 및 지원을 완료하였다. 연도별 사업 지원 현황을 살펴보면 2011~2019년까지 평균 6~7개 수준의 기업규모를 유지했으나, 해외물류시장 개척지원 사업으로 통합 운영을 실시한 2020년 이후 지원 규모가 3개로 절반 수준으로 감소하였다.

이는 사업 통합 운영 방침에 따라 타당성 조사 지원 사업과 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업의 예산을 통합하여 운영한 결과로 타당성 조사 지원 사업 대비 물류기업이 직접 조사를 수행하는 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업의 수요가 더 높다고 볼 수 있다.

〈그림 2-4〉 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사지원 사업 운영 현황(2011~2022)



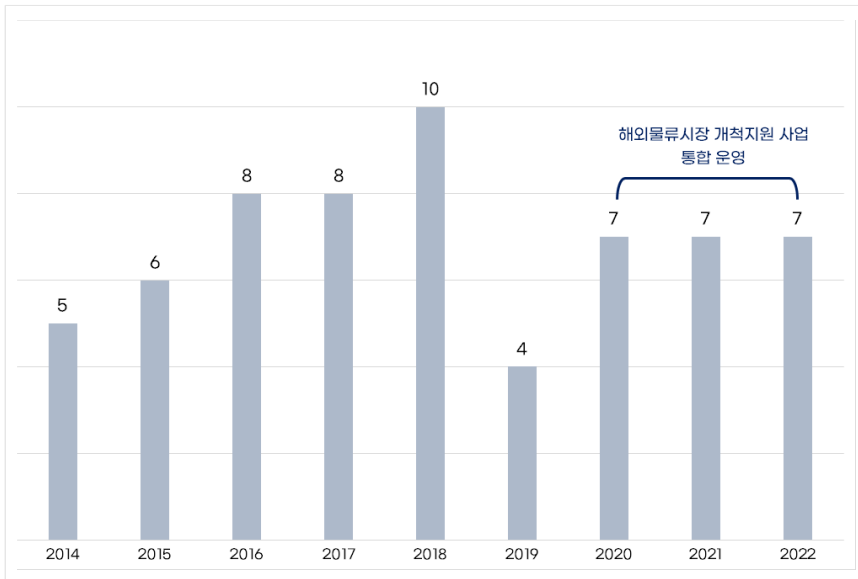
자료: 저자 작성

해외물류시장 개척지원 사업 통합 이전(2019년)까지 타당성 조사 지원 사업과 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업은 별도의 예산 지원을 통해 운영 되어 해마다 일정 수준 이상의 지원 규모를 달성한 것으로 나타났다. 하지만 두 개 사업의 통합 이후 기업의 지원 수요에 따라 예산을 배분한 결과 상대적으로 타당성 조사의 지원 규모가 감소하였다.

2) 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 운영 현황

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업은 2014년 시행 이후 지난해까지 총 62 개 사업을 선정 및 지원을 완료하였다. 연도별 사업 지원 현황을 살펴보면 2018년 최대 10개 사업을 지원했으며, 평균 6~8개 수준의 기업규모를 유지하고 있다.

〈그림 2-5〉 해외시장 조사·컨설팅 조사지원 사업 운영 현황(2014-2022)



자료: 저자 작성

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 최초 시행된 2014년부터 KMI 국제물류투자분석지원센터가 전담 운영기관으로 사업을 담당하기 이전(2018년)까지 해양수산부와 국토교통부가 함께 사업을 담당하였다. 화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업으로 한국물류협회와 대한상공회의소 민관합동 물류지원센터를 운영기관으로 지정해 2개 부처의 예산을 통합해 운영하였다.

2019년 해양수산부와 국토교통부가 사업 및 예산을 분리해 운영을 시작했으며, 그 결과 2019년 해당 사업의 지원 규모가 전년 대비 대폭 감소한 것으로 나타났다. 이후 해외물류시장 개척지원 사업으로 통합 운영을 실시한 2020년 이후 매년 7개의 지원 사업을 운영한 것으로 나타났다.

03

해외물류시장 개척지원 사업 성과분석

제1절 해외진출 타당성 조사 지원 사업 성과분석 ———

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업을 통해 어떠한 성과를 창출했는지 세부적으로 살펴보기 위해 2011년부터 지난해까지 선정된 총 70개 사업을 대상으로 여러 가지 항목을 토대로 살펴보았다. 타당성 조사 지원 사업의 진출 유형과 실질적인 해외진출 성과 분석으로 구분하여 참여 기업의 규모, 타당성 조사 기관, 타당성 조사비용, 해외진출 조사 대상 국가, 사업 유형 및 진출시기와 투자 규모 등 해외진출 프로세스를 토대로 여러 내용을 면밀히 파악해 동 사업의 실효성을 파악하였다.

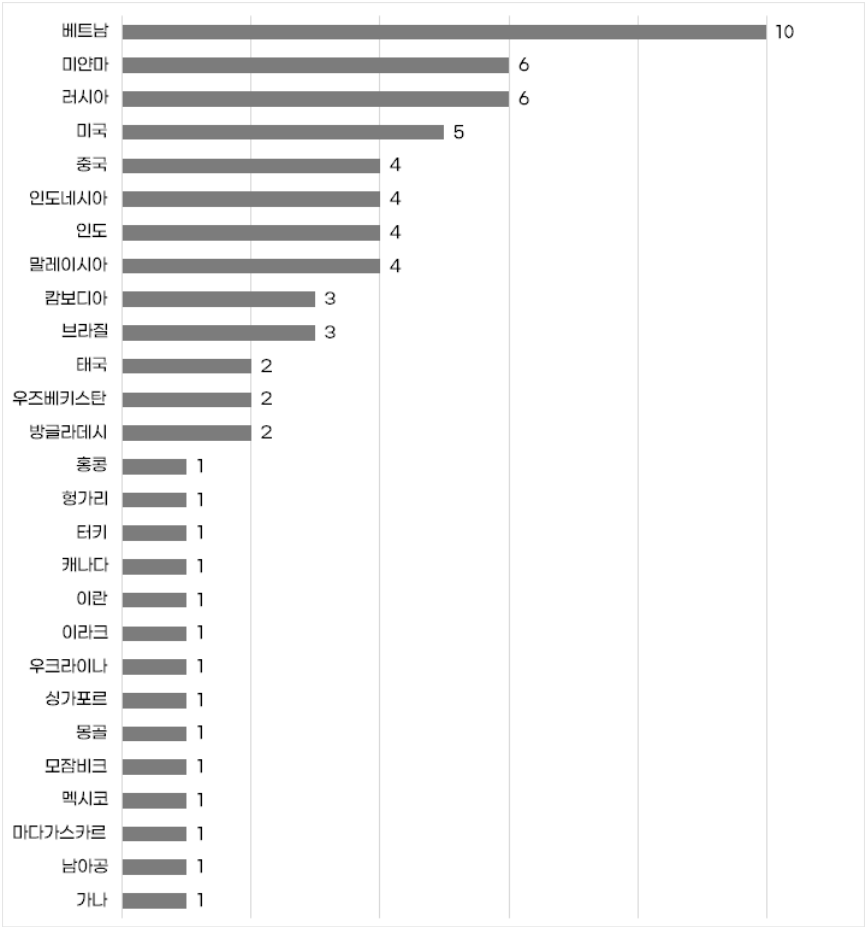
1. 타당성 조사 지원 사업 진출 유형 분석

1) 해외진출 대상국가 분석

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 대상으로 선정된 70개 사업에 대해 2011년부터 지난해까지 해외진출 대상 국가를 살펴보았다. 70개 대상 사업 가운데 가장 많은 해외진출 타당성 조사가 수행된 국가는 베트남

으로 총 10건의 사업을 지원했으며, 이어서 미얀마(6건), 러시아(6건), 미국(5건), 중국(4건), 인도네시아(4건), 인도(4건) 순으로 나타났다.

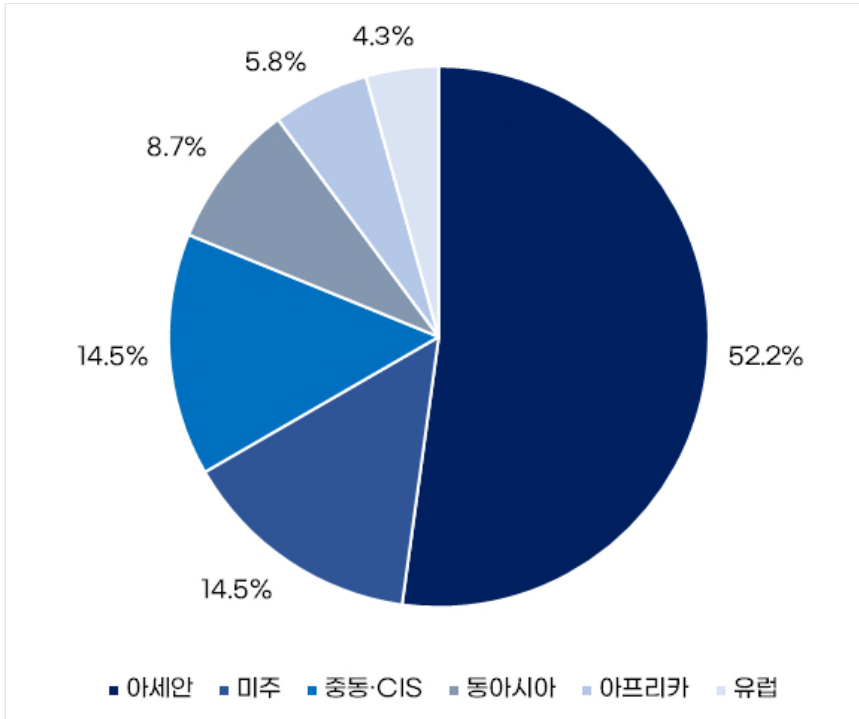
〈그림 3-1〉 타당성 조사지원 사업 진출 대상국가 현황



자료: 저자 작성

베트남, 미얀마, 인도네시아 등 아세안 주요 국가를 비롯해 중국 및 러시아 등 우리나라와 인접한 수출입 국가를 대상으로 타당성 조사가 주로 수행되었다고 볼 수 있으며, 그 중에서도 아세안 국가 비중이 특히 높게 나타났다.

〈그림 3-2〉 타당성 조사지원 사업 진출 대상국가 대륙별 비중



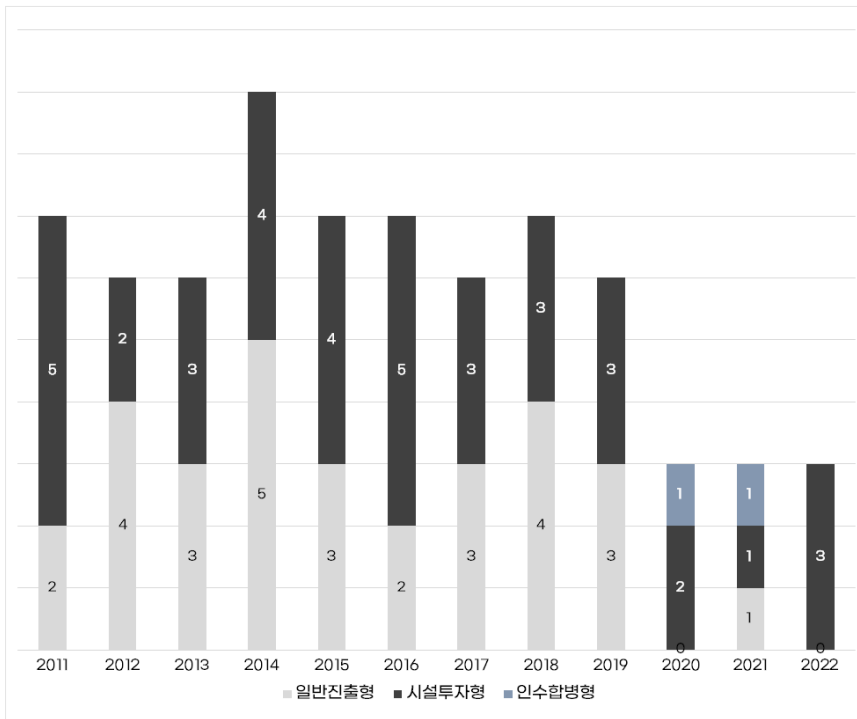
자료: 저자 작성

진출 대상국가를 대륙별로 구분해 비중을 살펴본 결과 전체 70개 국가 중 아세안이 절반을 상회하는 약 52%를 차지했으며, 이어서 미주와 중동·CIS이 각각 14.5%, 동아시아(8.7%), 아프리카(5.8%) 순으로 나타났다. 유럽은 가장 적은 4.3%에 불과했으며, 앞서 살펴본 진출 대상국가 현황에서도 3건에 그치는 등 상대적으로 타당성 조사 수행 건수가 매우 적게 나타났다.

2) 지원 사업유형 분석

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업은 2023년 개편을 통해 기존 3개 사업 유형(①일반진출형, ②시설투자형, ③인수합병형)을 2개 유형(①시설투자형, ②인수합병형)으로 축소하여 실제 타당성 조사가 필요한 사업에 대한 지원을 강화하였다. 사업이 최초 시행된 2011년부터 2022년까지 3개의 사업 유형을 모두 지원했으며, 동 보고서는 지난해까지 실시된 사업을 대상으로 분석을 실시하고 있으므로 기존에 시행된 3개 유형을 토대로 지원 사업의 유형을 세부적으로 살펴보았다.

〈그림 3-3〉 타당성 조사지원 사업 유형 구분(2011-2022)

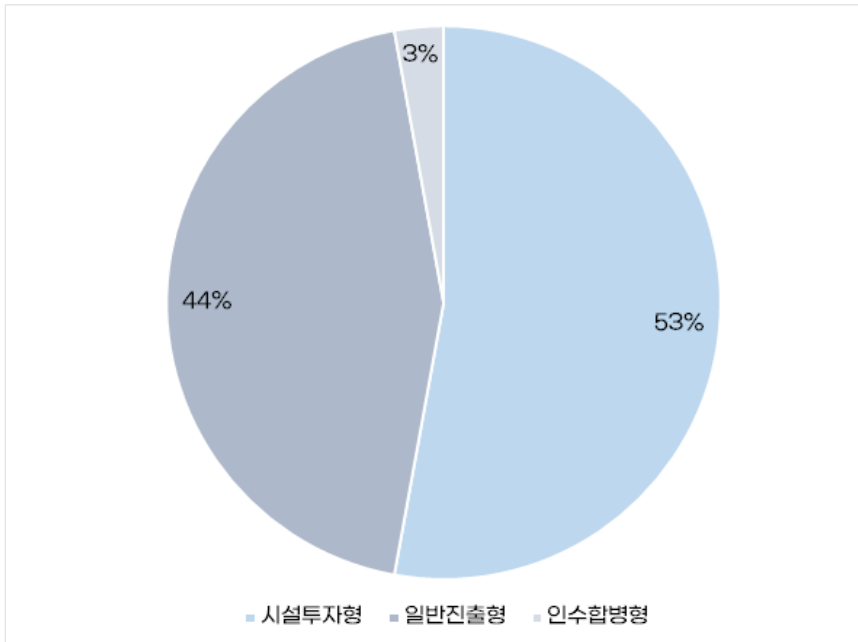


자료: 저자 작성

3개 사업 유형을 토대로 지난해까지 실시된 지원 사업을 살펴본 결과 70개 사업 중 시설투자형이 38건으로 약 53%를 차지했으며, 이어서 일반진출형이 30건으로 나타났다. 전체 70건 가운데 인수합병형은 2020년과 2021년 각각 1건씩 총 2건으로 파악되었다.

타당성 조사 지원 사업이 도입된 2011년 이후 해외법인 및 지사를 설립하는 ‘일반진출형’과 물류인프라를 확보하는 ‘시설투자형’이 유사한 규모로 매년 타당성 조사가 수행되었으며, 전체적으로 시설투자형의 사업 건수가 전반적으로 높다고 볼 수 있다. 해외물류시장 개척지원 사업으로 두 개 사업이 통합 운영된 2020년 이후에는 전체 9건의 사업 중 일반진출형이 1건에 그치고 있어 기존 설립한 해외법인을 토대로 인프라 확보를 중점적으로 추진했다고 볼 수 있다.

〈그림 3-4〉 타당성 조사지원 사업 유형 구분(2011~2022)



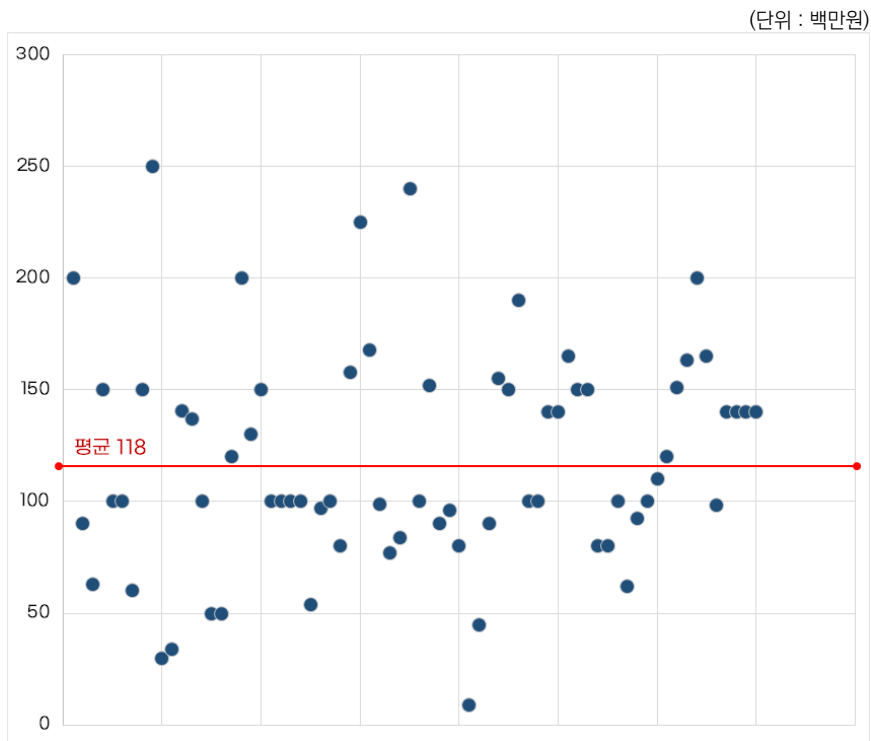
자료: 저자 작성

3) 지원 비용 및 조사기관 분석

(1) 타당성 조사 소요 비용 분석

총 70건의 사업을 대상으로 타당성 조사에 소요되는 비용을 살펴보았다. 사업 수행 초기부터 2019년 타당성 조사 1건당 최대 1억원의 지원 범위 내에서 타당성 조사 소요 비용을 기준으로 기업별 차등 지급하였다. 이후 지급 방안 개편을 통해 총 사업 비용의 50% 이내, 최대 8천만원 지원으로 변경하였다. 타당성 조사 지원 사업 소요 비용은 기업규모 및 사업유형에 따라 상이하게 나타났으며, 평균 조사 비용은 약 118백만원으로 나타났다.

〈그림 3-5〉 타당성 조사 지원 사업 소요 비용 분포

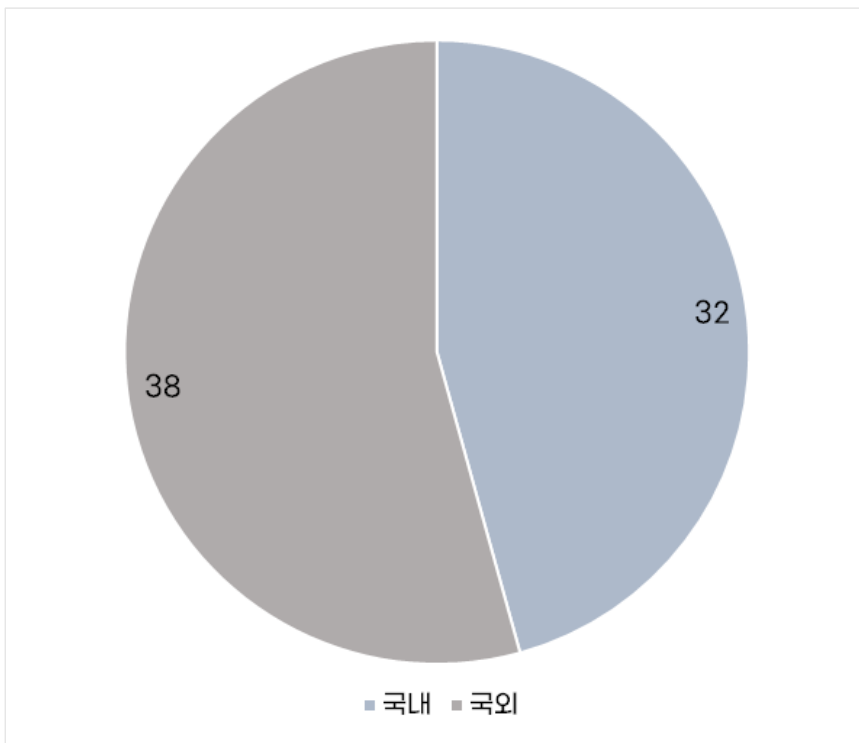


자료: 저자 작성

(2) 타당성 조사 기관 분석

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업은 기업이 독자적으로 조사를 수행할 수 없어 전문성을 보유한 외부기관에 경제성 분석, 법률 등 컨설팅을 위탁하는 것으로 타당성 조사 수행기관을 선정하는 것이 매우 중요하다. 총 70건의 타당성 조사 지원 사업을 대상으로 타당성 조사를 수행한 기관을 살펴본 결과 국내기관이 수행한 사업이 32건 국외기관이 수행한 사업은 38건으로 나타났다.

〈그림 3-6〉 타당성 조사 지원 사업 조사 수행 기관 현황



자료: 저자 작성

2. 타당성 조사 지원 사업 해외진출 성과 분석

1) 해외진출 정량적 성과 분석

해외물류시장 개척지원 사업은 매년 모니터링을 통해 동 사업을 통해 해외진출에 성공했거나, 해외사업을 확대하는 등 성과를 달성한 사업을 파악하고 있으며, 성공 사업뿐만 아니라 해외진출을 보류하거나 철회한 사업 등도 파악해 정량적 수치를 산출하고 있다. 해외진출 성사 여부 및 투자 현황을 ‘투자 성사’, ‘투자 예정’, ‘투자 보류’, ‘투자 철회’ 등 4단계로 구분해 파악하였다.

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업은 2011년부터 2022년까지 총 70개 기업을 대상으로 컨설팅 비용을 지원했으며, 이 중 41개 기업이 이미 해외진출에 성공했거나 향후 해외사업 추진 예정인 것으로 나타났다. 지난해까지 동 사업을 통해 해외진출(해외법인, 지사 설립 및 물류시설 투자 등) 성과를 나타낸 지원 사업 비중은 약 59%로 나타났다.

2015~2018년 동 기간 해외진출 성공률이 평균 40% 수준으로 사업 추진 성과가 다소 미흡한 것으로 나타났으나, 2019년 이후 지난해까지 이어진 사업의 경우 해외진출 성공률이 평균 90% 이상으로 크게 개선되었다. 이는 2020년 이후 코로나19 지속으로 해외진출 및 현지사업 확대에 일부 영향을 미친 것으로 파악됐으며, 해당 사업의 경우 투자 철회로 이어진 것으로 볼 수 있다.

코로나19의 영향으로 해외진출을 계획 중인 기업은 소폭 감소했으나, 여전히 해외물류시장 진출을 통해 경쟁력 확대를 추진하는 기업들의 경우 동 사업을 통해 해외진출 성과를 달성한 것으로 파악되었다. 코로나19 발생 이전 ‘해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업’의 수혜기업은 평균 6~7개 수준이나, 최근 3년간 동 사업 지원 기업은 이전 기간의 절반 수준

(평균 3개 기업)으로 감소한 것으로 나타났다.

이는 일부 투자 보류 상황이 장기화되는 기업의 경우 코로나19를 비롯해 러-우크라 사태 지속 등 글로벌 공급사슬 리스크에 따른 신규 물동량 확보의 어려움 등이 해외진출 추진에 가장 큰 애로사항으로 파악되었다.

〈표 3-1〉 타당성 조사 지원 사업 해외진출 현황(2011~2022)

연도	지원 대상	투자 성사	투자 예정	투자 보류	투자 철회	성공률
2011	7	5	-	-	2	71%
2012	6	2	-	-	4	33%
2013	6	2	-	-	4	33%
2014	9	7	-	-	2	78%
2015	7	2	-	-	5	29%
2016	7	3	-	1	3	43%
2017	6	2	-	1	3	33%
2018	7	3	1	1	2	57%
2019	6	2	3	1	-	83%
2020	3	2	1	-	-	100%
2021	3	1	2	-	-	100%
2022	3	-	3	-	-	100%
누적 합계	70	31	10	4	25	59%

자료: 저자 작성

최근 3년간(2020~2022년) 해외진출 타당성 조사 지원 대상 사업을 살펴본 결과 ‘물류인프라 투자(시설투자형)’ 부문이 50% 이상을 차지했으며, 코로나19 이후 공급망 리스크 해소 방안 마련 및 신규 물류거점 확보를 위한 선제적 대응방안으로 판단된다.

또한 지난해 사업 종료 이후 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 대상 사업을 ‘물류인프라 투자’ 및 ‘현지기업 인수합병’ 2가지 사업으로 제한 및 변경했으며, 실질적인 해외사업을 수행할 수 있는 기업의 지원이 이루어질 것으로 예상된다. 타당성 조사 지원 사업은 실제 해운·물류기업의 대규모 해외투자를 위한 사전 조사 단계로 인프라 투자 부문과 현지기업 인수합병에 대한 사업 집중 지원을 통해 해외진출 성과의 질적 제고 추진을 위한 다각적 방안을 마련할 필요가 있다.

2) 해외진출 세부 성과 분석

(1) 해외진출 투자 성사 및 예정 사업 현황

해외진출 타당성 조사 지원 사업 70건을 대상으로 실제 해외진출을 위한 투자에 성공했거나, 투자를 계획하고 있는 사업 및 투자를 보류하거나 철회한 사업을 각각 살펴보았다. 전체 70건 중 31건의 사업이 해외진출을 위한 투자 성과를 달성했으며, 10건의 사업이 향후 해외투자를 준비하고 있는 것으로 나타났다.

앞서 살펴본 바와 같이 해외진출에 투자 성과를 달성했거나 투자를 계획하고 있는 사업의 건수는 41건으로 지난해까지 실시된 선정 사업의 약 60% 수준이다. 해외진출 투자에 성공했거나, 투자를 앞두고 있는 사업을 구체적으로 살펴보면 해외법인이나 지사 설립 사업, 항만물류인프라 확보 사업, 내륙물류센터 구축 사업 등으로 요약할 수 있다.

〈표 3-2〉 타당성 조사 지원 사업 중 투자 성사 사업 현황

① 몽골 광물자원 물류기지 건설	② 미국 롱비치항 곡물 터미널 건설
③ 말레이시아 현지법인 설립	④ 브라질 현지법인 설립
⑤ 말레이시아 판탄-포트클랑 간 운송사업	⑥ 인도네시아 합작법인 설립
⑦ 이라크 물류거점 구축 및 물류시장 진출	⑧ 방글라데시 종합물류 합작법인 설립
⑨ 홍콩 HUB창고 법인 설립	⑩ 우즈베키스탄 통관법인 설립
⑪ MITS연계 인도네시아, 미얀마 지사 설립	⑫ 베트남 3PL 사업 진출
⑬ 동남아 해외 전자상거래 수출물류사업	⑭ 미얀마 현지 물류사업 및 합작법인 운영
⑮ 미얀마 정부기관과 합작법인 설립	⑯ 멕시코&중국 자동차 물류사업 법인 설립
⑰ 중앙아시아 물류루트 개발	⑱ 베트남 해외지사 설립사업
⑲ 미얀마 항만운영 및 물류거점 마련	⑳ 인도네시아 현지법인 설립 및 물류사업진출
㉑ 인도 북부 물류 합작법인 신설	㉒ 베트남(하이퐁) 임가공무역 통제시스템 물류 법인 진출
㉓ 베트남 택배터미널 구축	㉔ 러시아 극동지역 신규사업 진출
㉕ 베트남 물류거점/네트워크 구축 및 3PL 사업 진출	㉖ RMLA 전문 물류기업 베트남 진출 물류 타당성 조사
㉗ 태국 현지법인 설립 및 물류사업 진출	㉘ 브라질 거점 MERCOSUR 화장품 완제 및 원료, 진단 시약, 타이어 물류 진출
㉙ 말레이시아 Ondock Depot 해외투자	㉚ 미국 Atlanta 2차 전지 및 ESS 클러스터 물류네트워크 구축
㉛ 3PL 기반 미얀마 SCM 및 글로벌 통합 조달 물류 체계구축	

자료: 저자 작성

〈표 3-3〉 타당성 조사 지원 사업 중 투자 예정 사업 현황

① 중국 단둥 한국물류센터 설립·운영	② Ghana BIP 및 복합물류단지 진출사업
③ 방글라데시 물류시장 진출	④ 멕시코 물류시장 진출 프로젝트
⑤ 미국 물류사업 진출 타당성 조사	⑥ 인도네시아 물류시장 진출
⑦ 미국 내륙운송 물류기업 인수합병	⑧ 헝가리 진출을 통한 융복합 물류서비스
⑨ 인도 캘커타 거점 동북부 물류인프라 구축	⑩ 국내산업 해외진출 발판을 위한 해외 물류 거점 개발

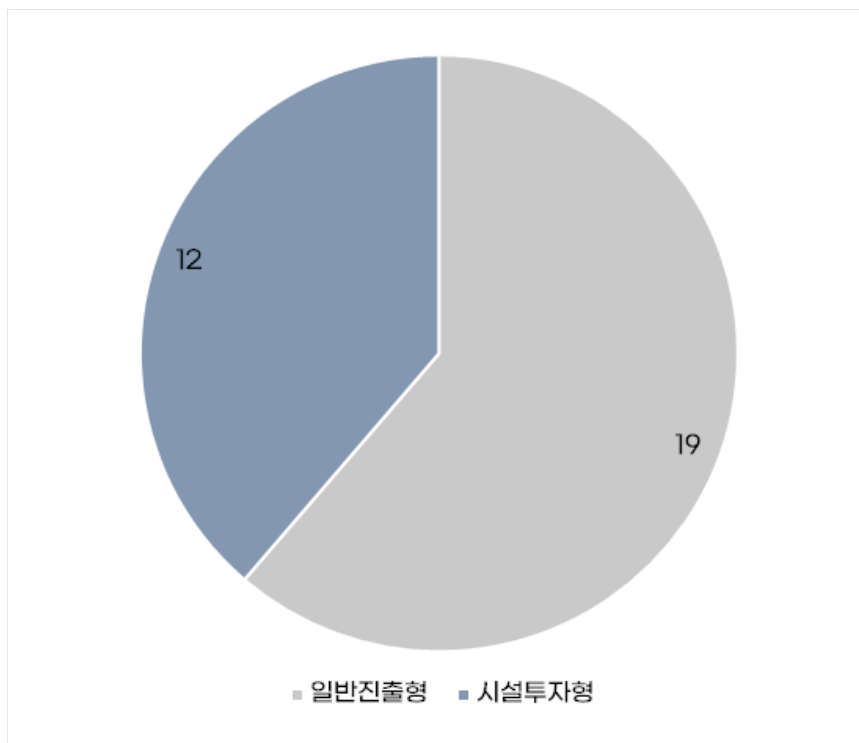
자료: 저자 작성

(2) 해외진출 투자 성사 사업 주요 성과 분석

31건의 해외진출 투자 성사 사업을 3개 사업 유형(①일반진출형, ②시설 투자형, ③인수합병형)에 따라 구분해 살펴본 결과 일반진출형이 19건으로 가장 많았으며, 시설투자형이 12건으로 나타났으며, 인수합병형을 통한 투자 성사 사업은 현재까지 1건도 이루어지지 않았다.

앞서 타당성 조사 지원 사업 70건 중 일반진출형의 비중이 가장 높은 것을 미루어 볼 때 해외진출 성과들 달성한 사업 또한 해외법인 및 지사 설립을 위한 일반진출형 유형이 가장 많은 투자 성사 사례를 보였다.

〈그림 3-7〉 해외투자 성사 사업 유형 비교



자료: 저자 작성

앞서 지난해까지 타당성 조사 지원 사업을 통해 해외진출 투자 성과를 달성한 31건의 사업을 살펴보았으며, 이를 토대로 실제 어떤 성과를 이뤄냈는지 구체적으로 파악하였다. 먼저 타당성 조사 수행을 통해 해외법인을 설립한 내용을 살펴보면 31건의 사업을 실시해 17개국 대상 34개에 달하는 해외법인 및 사무소를 설립한 것으로 나타났다.

〈표 3-4〉 사업 시행 연도별 해외법인 설립 현황

연도	현지법인 및 사무소	해외법인 설립 규모
2011	<ul style="list-style-type: none"> 미국 롱비치항/브라질/몽골 법인 말레이시아 조호르, 쿠알라룸푸르, 포트클랑 법인 	6개
2012	<ul style="list-style-type: none"> 인도네시아 자카르타 법인 이라크 바스라 법인 	2개
2013	<ul style="list-style-type: none"> 방글라데시 현지 사무소 러시아 블라디보스톡 사무소 	2개
2014	<ul style="list-style-type: none"> 홍콩/우즈베키스탄/싱가포르/미얀마(2) 법인 베트남 하노이 법인/인도네시아 법인 	7개
2015	<ul style="list-style-type: none"> 멕시코/그루지아 법인 	2개
2016	<ul style="list-style-type: none"> 미얀마/인도네시아/하노이 법인 	3개
2017	<ul style="list-style-type: none"> 인도/미얀마 법인 	2개
2018	<ul style="list-style-type: none"> 베트남 하이퐁, 다낭 및 하노이(2) 베트남 호치민 법인 	5개
2019	<ul style="list-style-type: none"> 태국 방콕/베트남 호치민 법인 	2개
2020	<ul style="list-style-type: none"> 말레이시아 포트클랑/브라질 법인 	2개
2021	<ul style="list-style-type: none"> 미국 애틀랜타 법인 	1개
합계	17개국 대상 34개 법인 및 사무소 설립	

자료: 저자 작성

해외법인 및 사무소 설립 외에 실제 물류인프라를 확보하거나 투자한 성과를 살펴보면 다음과 같다. 총 8개국을 대상으로 11곳의 물류인프라를 확보했으며, 내륙물류센터를 비롯해 Depot, Dry port, CFS 창고 및 택배터미널 등 다양한 물류시설을 운영하고 있다.

〈표 3-5〉 사업 시행 연도별 해외진출 투자 성과

연도	내용	물류인프라 수
2011	<ul style="list-style-type: none"> • 브라질 현지 물류센터(1,500㎡) • 몽골 Dry Port(16,000평) 	2곳
2014	<ul style="list-style-type: none"> • 홍콩 물류센터 • 베트남 하노이 물류센터(10,000㎡) • 싱가포르 전자상거래 물류센터 • 미얀마 물류센터(16,500㎡) 	4곳
2016	<ul style="list-style-type: none"> • 미얀마 항만배후단지 물류센터(100,000㎡) 	1곳
2018	<ul style="list-style-type: none"> • 베트남 호치민 택배터미널 • 베트남 다낭 물류센터 	2곳
2019	<ul style="list-style-type: none"> • 베트남 하이퐁 CFS 창고(4,500㎡) 	1곳
2020	<ul style="list-style-type: none"> • 말레이시아 포트클랑 Depot 	1곳
2021	<ul style="list-style-type: none"> • 미국 애틀랜타 물류센터 	1곳
합계	8개국 대상 11곳 물류인프라 운영	

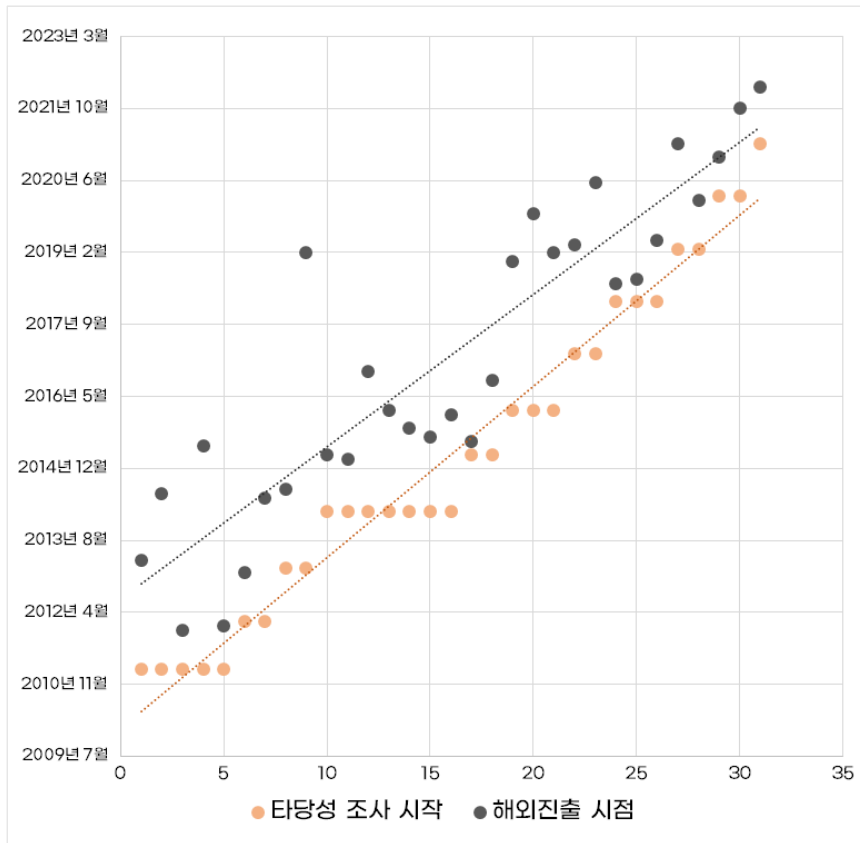
자료: 저자 작성

3) 해외진출 시점 및 투자규모 분석

(1) 해외진출 성과 소요기간 분석

해운·물류기업이 해외진출을 계획하고 타당성 조사를 시작한 이후 실제 해외진출 성과를 달성하기까지 상당한 시간이 소요되기 마련이다. 즉, 해외진출 과정은 여러 단계를 거쳐 진행되며, 타당성 조사를 비롯한 기초 조사 및 시장 조사 이후 실제 성과를 달성하기까지 오랜 시간과 비용이 소요된다.

〈그림 3-8〉 해외투자 성사 사업 대상 타당성 조사 시작 시점 및 해외진출 시점 비교



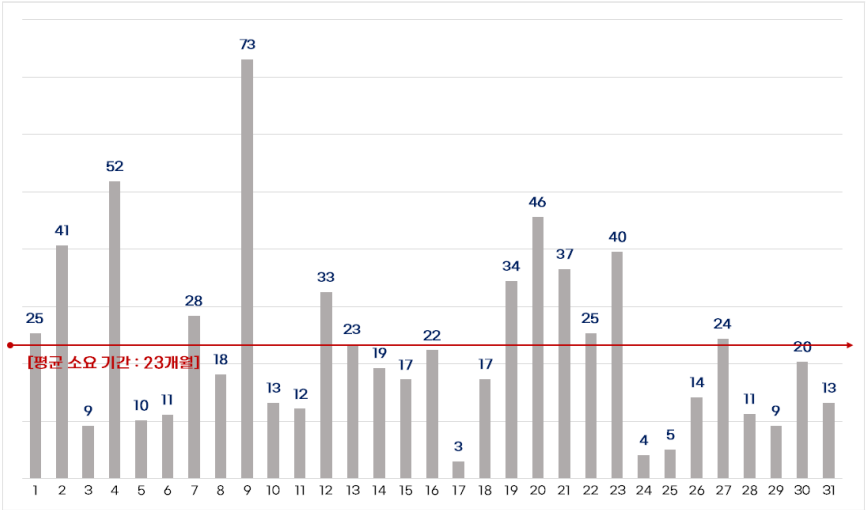
자료: 저자 작성

이에 지속적인 모니터링 및 성과 관리를 통해 타당성 조사 등 사업 종료 이후 체계적인 사후관리가 필요하다. 이에 해외진출 투자 성과를 나타낸 31건의 사업을 토대로 실제 타당성 조사 시작 시점 이후 해외투자 성과 및 해외진출을 달성하기까지 얼마나 오랜 기간이 소요되는지 살펴보았다.

각 사업별 타당성 조사 시작 시점과 해외진출 및 해외투자 시점을 파악했으며, 사업의 종류 및 대상 국가, 의사결정 과정 등에 따라 다양하게 나타났다. 예를 들어 해외법인 설립을 위한 타당성 조사를 실시하는데 있어 국가, 투자 비용, 법률 제약 등에 따라 실제 해외진출 성과를 달성하기까지 오랜 시간이 소요되며 적게는 3개월부터 최대 73개월이 소요되는 사업까지 매우 다양하게 나타났다. 31건 사업을 대상으로 해외진출 성과를 달성하기까지 평균적으로 소요되는 기간은 23개월로 타당성 조사를 시작한 이후 대략 2년이 경과한 시점에야 성과가 나타난다고 볼 수 있다.

〈그림 3-9〉 해외투자 성사 사업 대상 해외진출 성과 달성 소요 기간 분석

(단위 : 개월)



자료: 저자 작성

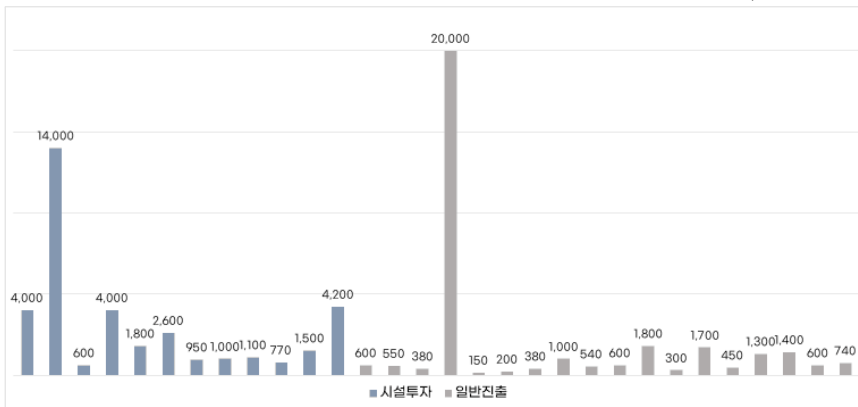
(2) 해외진출 투자규모 분석

앞서 타당성 조사 수행 이후 해외진출 성과를 달성하기까지 얼마나 오랜 기간이 소요되는지 살펴보았으며, 각 사업별 해외진출 및 해외사업 수행을 위한 투자규모는 어느 수준인지 파악하였다. 31건의 사업을 대상으로 평균 해외진출 투자규모를 살펴본 결과 약 23억원 수준으로 나타났으며, 이를 시설투자형과 일반진출형으로 구분해 평균 투자규모를 살펴보면 각각 30.4억원과 18.2억원으로 나타났다.

시설투자형의 투자규모가 일반진출형 대비 평균적으로 약 12억원 높은 것으로 나타났으며, 이는 물류인프라 구축을 위한 대규모 투자 등이 수반되는 시설투자형의 사업비가 상대적으로 높다고 볼 수 있다. 해외진출 투자규모 또한 사업 대상국가 및 사업 유형, 해당 시장 여건 등에 따라 매우 상이하며, 100억 단위의 대규모 투자보다는 30~40억 수준의 투자를 통해 현지 법인설립을 통한 물류인프라 임차 운영 사업이 높은 비중을 차지하고 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-10〉 해외투자 성사 사업 대상 해외진출 투자규모 분석

(단위 : 백만원)



자료: 저자 작성

제2절 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 성과분석

앞서 타당성 조사 지원 사업의 성과를 면밀히 살펴보았으며, 이어서 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업(구. 화주-물류기업 해외동반진출 지원 사업)을 통해 어떠한 성과를 창출했는지 세부적으로 살펴보기 위해 2014년부터 지난해까지 선정된 총 62개 사업을 파악하였다. 먼저 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업의 진출 유형을 구분해 살펴보고, 실질적으로 어떤 해외진출 성과 달성했는지 구체적인 분석을 통해 알아보았다. 이를 바탕으로 기업의 규모, 타당성 조사 기관, 타당성 조사비용, 해외진출 조사 대상 국가, 사업 유형 및 진출시기와 투자 규모 등 해외진출 프로세스를 토대로 여러 내용을 면밀히 파악해 동 사업의 실효성을 파악하였다.

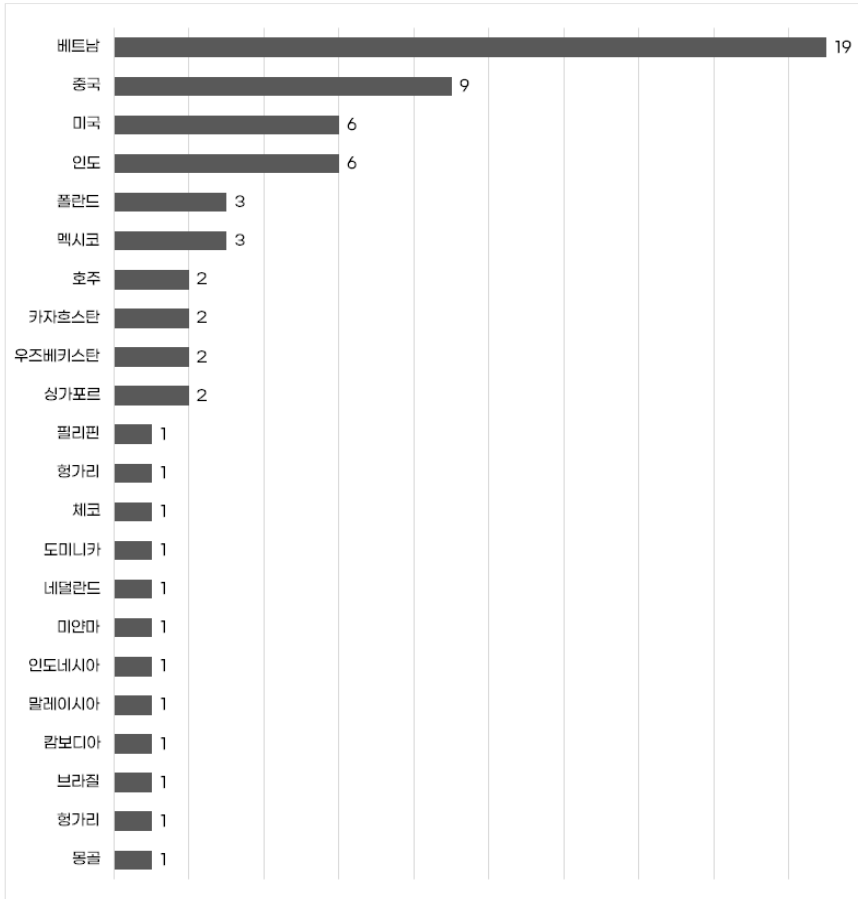
1. 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 진출 유형분석

1) 해외진출 대상국가 분석

2014년부터 지난해까지 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업을 통해 수행된 62개 사업을 대상으로 해외진출 대상 국가를 살펴보았다. 전체 62개 대상 사업 가운데 가장 많은 조사·컨설팅이 수행된 국가는 베트남으로 총 19건으로 전체 사업의 약 30%를 차지하고 있다. 이어서 중국(9건), 미국(6건), 인도(5건), 폴란드(3건), 멕시코(3건), 호주(2건) 순으로 나타났다.

해외진출 타당성 조사 지원 사업에 이어 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 또한 베트남에 대한 해외진출 시도가 가장 많은 것으로 나타났으며, 전체 132개 사업 가운데 약 22%에 달하는 29건의 사업이 모두 베트남 시장을 대상으로 이루어졌다.

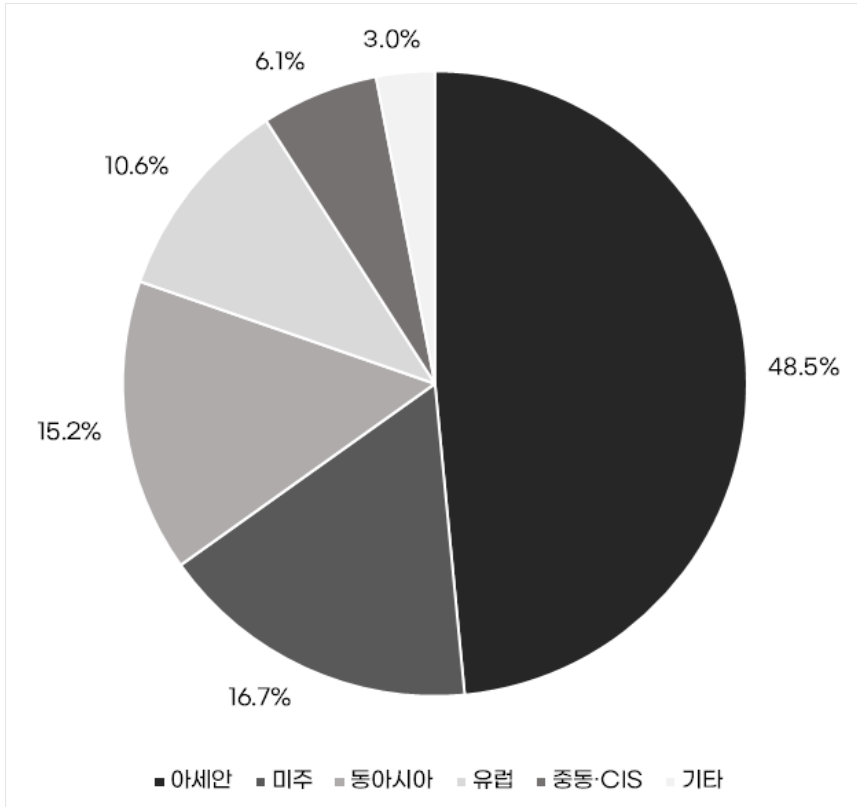
〈그림 3-11〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 진출 대상국가 현황



자료: 저자 작성

베트남을 비롯해 중국, 미국, 인도 등 우리나라와 수출입 규모가 큰 국가를 중심으로 물류기업의 해외진출 및 해외사업 확대 시도가 꾸준히 발생했으며, 아세안을 비롯한 동아시아 국가의 비중이 특히 높게 나타났다.

〈그림 3-12〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 진출 대상국가 지역별 비중



자료: 저자 작성

진출 대상 국가를 대륙별로 구분해 비중을 살펴본 결과 전체 62개 국가 중 아세안이 48.5%로 절반에 달했으며, 이어서 미주(16.7%)와 동아시아(15.2%), 유럽(10.6%) 순으로 나타났다. 타당성 조사지원 사업과 달리 아프리카 등 수출입 물동량이 적은 물류시장에 대한 해외진출 조사는 상대적으로 적은 것으로 파악되며, 아세안과 동아시아를 포함한 진출 대상국가 규모는 60% 이상으로 물류기업의 꾸준한 관심이 이어지고 있다고 볼 수 있다.

2) 지원 사업유형 분석

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업은 2023년 사업 개편 이전 ‘화주-물류기업 해외동반 진출 지원 사업’의 명칭으로 화주기업과 물류기업의 컨소시엄 및 협력을 지원하였다. 동반진출 지원 사업은 사업 유형을 ①동시진출형, ②화주주도형, ③물류주도형, ④현지협력형 등 4가지로 구분하고 화주기업과 물류기업의 협력주체, 기업별 역할 등을 세분화하여 사업 지원 체계를 수립하였다.

이에 2014년부터 지난해까지 모두 ‘화주-물류기업 해외동반 진출 지원 사업’을 지원했으며, 4가지 유형에 따라 지원 사업을 구분해 살펴보았다. 동시진출형은 화주기업과 물류기업 간 협력을 기반으로 해외진출을 추진하는 사업이며, 현지협력형은 현지에 진출한 화주기업과 물류기업이 협력을 통해 해외사업을 확대 및 신규 사업을 추진하는 유형이다. 화주주도형과 물류주도형은 각각 현지에 먼저 진출한 기업을 중심으로 해외진출을 위한 협력을 통해 사업을 발굴하는 유형이다.

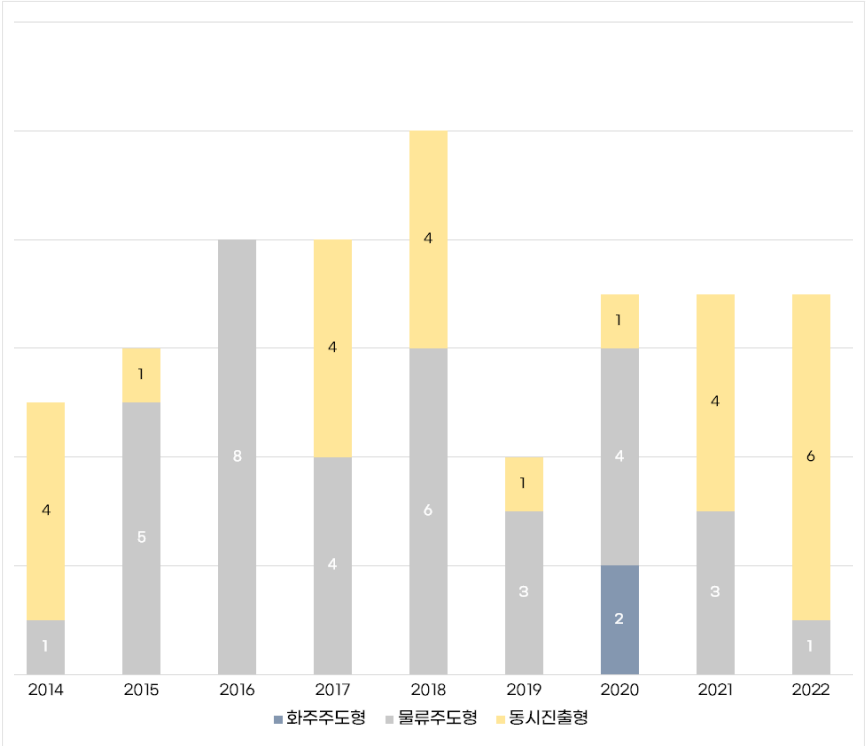
〈그림 3-13〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 진출 대상국가 대륙별 비중



자료: 저자 작성

지난해까지 실시된 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업의 수행 사업 유형을 살펴보면 ‘동시진출형’과 ‘물류주도형’ 사업이 대부분을 차지하였다. ‘화주 주도형’ 사업은 전체 사업 중 2020년 2개 사업에 그쳐 극히 드물게 나타났다. 또한 현지에 진출한 화주기업과 물류기업이 협력을 통해 사업을 추진하는 ‘현지협력형’은 단 1건의 사업도 발생하지 않은 것이 특징이며, 실제 해외에 진출한 물류기업과 화주기업의 협력 기반 사업 추진이 현실적으로 여의치 않다고 볼 수 있다.

〈그림 3-14〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 유형 구분(2014-2022)

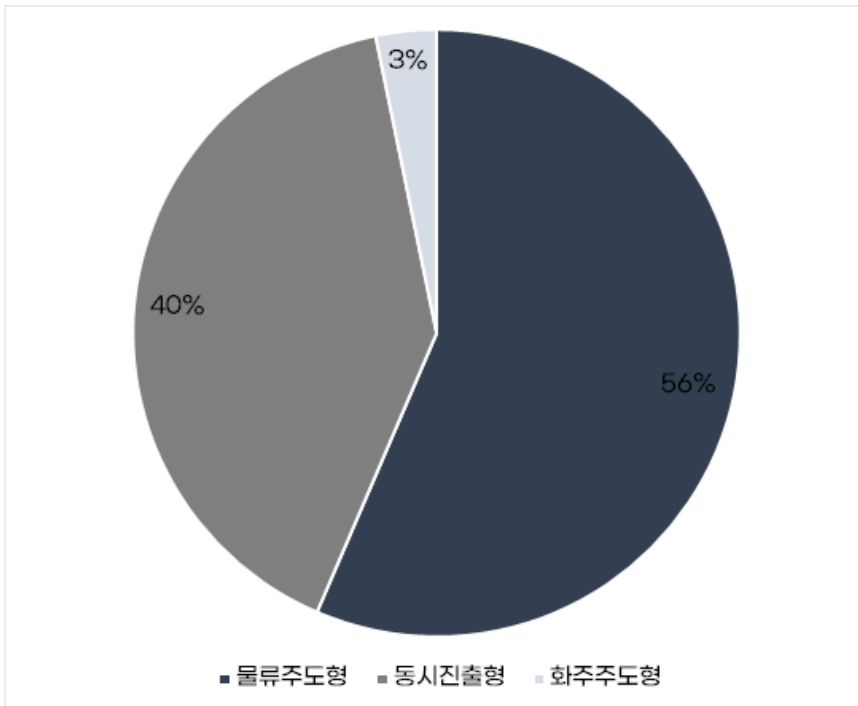


자료: 저자 작성

앞서 살펴본 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업의 연도별 지원 유형을 토대로 전체 62개 사업을 4개 유형으로 구분해 사업별 비중을 살펴본 결과 ‘물류주도형’이 약 56%로 가장 높게 나타났다. 두 번째로 동시진출형이 40%를 차지했으며, 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업은 ‘물류주도형’과 ‘동시진출형’으로 구분된다고 볼 수 있다.

즉, 물류기업의 기존 해외시장 네트워크를 기반으로 화주기업의 수출입 판로개척 및 공급망 확보 등 다양한 해외사업을 추진하는 형태가 대부분이며, 물류기업과 화주기업이 해외시장 내 함께 진출해 현지에서 협력을 통해 사업을 영위하는 유형 등이 대부분이라 할 수 있다.

〈그림 3-15〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 유형별 비중

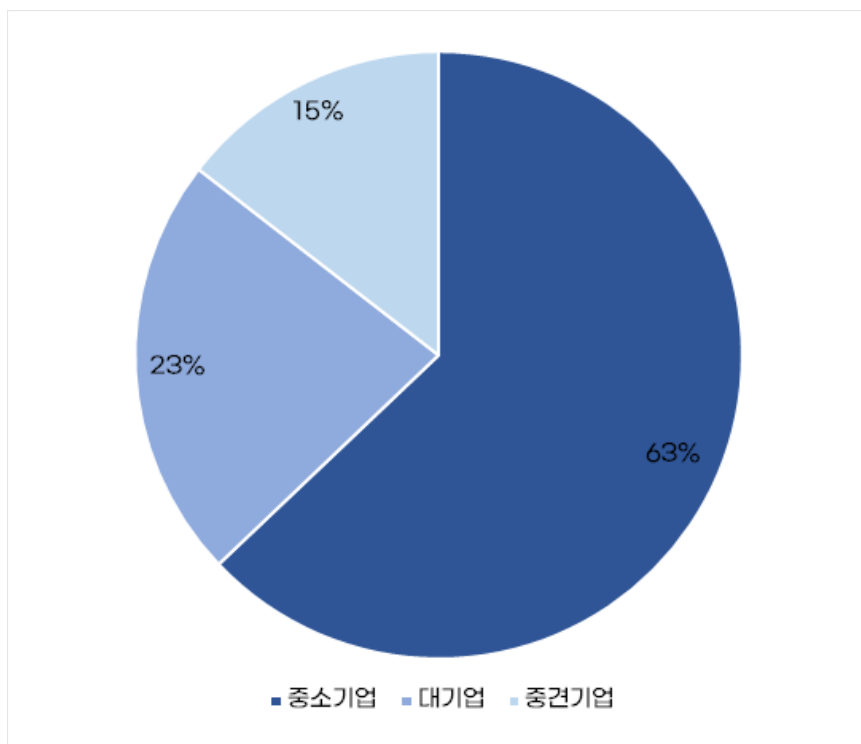


자료: 저자 작성

3) 신청 기업 규모 분석

총 62건의 조사·컨설팅 사업을 대상으로 신청 기업의 규모를 살펴보았다. 기업의 매출액을 기준으로 대기업, 중견기업 및 중소기업 등 3단계로 구분해 파악했으며, 전체 신청 기업 중 중소기업이 63%로 가장 높은 비중을 차지했으며, 이어서 대기업(23%), 중견기업(15%) 순으로 나타났다.

〈그림 3-16〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 소요 비용 분포



자료: 저자 작성

2. 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 해외진출 성과분석

1) 해외진출 정량적 성과 분석

‘해외시장 조사·컨설팅 지원 사업’은 2014년부터 2022년까지 총 62개 기업을 대상으로 컨설팅 비용을 지원했으며, 이 중 45개 기업이 이미 해외 진출에 성공했거나 향후 추진 예정인 것으로 파악되었다. 지난해까지 동 사업을 통해 해외진출(해외법인 및 지사 설립, 해외사업 추진 MOU 체결 등)에 성과를 나타낸 기업의 비중은 약 73%로 나타남

〈표 3-6〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 해외진출 현황(2014-2022)

연도	지원 대상	투자 성사	투자 예정	투자 보류·철회	성공률
2014	5	3	-	2	60%
2015	6	5	-	1	83%
2016	8	6	-	2	75%
2017	8	5	-	3	75%
2018	10	6	-	4	60%
2019	4	3	-	1	75%
2020	7	5	-	2	71%
2021	7	4	1	2	71%
2022	7	6	1	-	100%
누적 합계	62	43	2	17	73%

자료: 저자 작성

일부 투자보류·철회를 밝힌 기업의 경우 화주기업의 물동량을 기반으로 수출입 업무를 이어가고 있으나, 글로벌 이슈 지속 등으로 해외거점(법인 및 지사) 설립까지는 이어지지 못하고 있다. 이는 국가별 투자 여건 및 물류시장 변화 등으로 해외진출 의사결정에 어려움을 겪고 있으나 글로벌 시장상황이 개선되는 대로 해외진출 사업에 적극 착수할 것으로 예상된다.

동 사업은 물류기업과 화주기업이 컨소시엄을 통해 해외물류시장 진출을 타진하는 것으로 물류기업의 기존 해외 네트워크를 활용하는 ‘물류주도형’과 화주-물류기업의 동시에 해외진출을 추진하는 ‘동시진출형’이 대부분을 차지하고 있는 것으로 나타났다.

이는 동 사업의 특성상 화주기업의 물동량을 기반으로 해외사업을 추진하는 ‘동시진출형’을 통해 안정적인 해외사업 수행 및 수익 창출을 기대할 수 있어 타당성 조사 사업 대비 해외진출 성과가 높으며, 물류기업이 구축한 현지 네트워크를 기반으로 수출입 루트를 확대하는 유형의 사업이 가장 많은 것으로 파악된다. 또한 기존 물류기업의 해외 네트워크 및 영업망 등을 활용함으로써 초기 비용 절감 및 현지 사업 운영을 위한 협업 체계 구축 등이 가능하며, 이에 화주기업과 물류기업 모두 상생할 수 있는 해외진출 수단으로 작용하고 있으며, 상대적으로 중소기업의 참여가 높은 것이 특징이다.

지난해 사업 종료 이후 물류기업의 참여율 확대를 위해 지원 대상을 기존 화주-물류기업 컨소시엄을 비롯해 ‘물류기업 단독 참여’ 유형을 신설하는 등 사업을 개편 및 변경했으며, 화주기업과 동반진출을 통해 해외사업을 추진하는 방안과 함께 물류기업 단독 조사·컨설팅을 통한 현지 법인 설립 등 다양한 형태의 해외진출 방안을 마련하였다.

2) 해외진출 세부 성과 분석

(1) 해외진출 투자 성사 및 예정 사업 현황

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 62건을 대상으로 실제 해외진출을 위한 투자에 성공했거나, 투자를 계획하고 있는 사업 및 투자를 보류하거나 철회한 사업을 각각 살펴보았다. 전체 62건 중 43건의 사업이 해외진출을 위한 투자 성과를 달성했으며, 2건의 사업이 향후 해외투자를 준비하고 있는 것으로 나타났다.

앞서 살펴본 바와 같이 해외진출에 투자 성과를 달성했거나 투자를 계획하고 있는 사업의 건수는 43건으로 지난해까지 실시된 선정 사업의 약 70% 수준이다. 해외진출 투자에 성공했거나, 투자를 앞두고 있는 사업을 구체적으로 살펴보면 화주기업의 물동량을 기반으로 해외시장 동반진출을 추진하거나, 화주기업의 해외진출을 지원하는 유형이 대부분으로 파악된다.

〈표 3-7〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 중 투자 성사 사업 현황

① 광진기계-에어컨테이너 폴란드 동반진출 사업	② 유신정밀공업-에어컨테이너 해외동반진출
③ 알톤스포츠-대화물류 미얀마 진출사업	④ 원일식품-동특 중국 진출사업
⑤ 경인양행-CJ대한통운 중국 진출사업	⑥ 애나인더스트리-에어컨테이너로지스틱스 미국 진출사업
⑦ 몽골 형석가공공장 건설사업	⑧ 삼일니트 베트남 현지 사업 확대
⑨ 화장품 원료 수요-공급 기지의 중국 이전	⑩ 세왕섬유 베트남 신규 진출
⑪ 해외 생산거점 물류 효율 향상을 통한 해외 동반 진출	⑫ 우진글로벌-금도그룹 해외동반 진출사업
⑬ SCM 효율화를 위한 중국거점 지역 현지화 전략	⑭ 성창기업-베트남합판-베니어 공장 설립 프로젝트
⑮ 로만손-일양익스프레스 중국 진출사업	⑯ 세프라-범한판토스 우즈베크 진출사업
⑰ 베트남 면세사업 동반진출 컨설팅	⑱ 해외물류 효율화를 위한 글로벌 Hub센터 운영
⑲ 인도화신 납품물류 운영을 위한 동반진출 계획	⑳ 한국화장품 미국 진출 물류 컨설팅 해외동반 진출 사업
㉑ 이지스 글로벌 인도 신공장 물류 아웃소싱	㉒ 물류주도형 삼진식품-SPC GFS 해외동반진출 컨설팅
㉓ 디엘에이치아이 베트남 현지공장 설립 프로젝트	

②⑤ 인도 남부 경제권 SCM 효율화	②④ 에코캡 현지 신규 납품/생산 거점 확보 및 운영효율성 제고
②⑦ 영풍GK-Lofam 중국 동반 진출 컨설팅	②⑥ 베트남 내수판매 다각화 및 완제품 유통 법인 설립
②⑧ ㈜우양 해외진출(수출/현지식자재공급)지원 컨설팅	②⑧ 삼진식품-SPC GFS 해외동반진출 컨설팅
③① 동유럽 거점 네트워크 확대를 위한 컨소시엄	③① 중남미-도미니카 물류법인 설립
③③ 인도네시아 농기계 수출 현지거점 구축 동반 진출 사업	③② 베트남 거점 글로벌 판매 및 물류 네트워크 구축 사업
③⑤ K-에너지산업의 해외진출 물류거점 확보 사업	③④ 화주기업 카자흐스탄 진출 컨설팅
③⑦ 제품 특성 차별화된 인도 북부 공급 및 생산망 확보	③⑥ 헝가리 현지법인 설립 및 동반진출 사업
③⑨ 물류중개플랫폼을 활용한 화주기업 물류망 SasS化	③⑧ 역직구 물류프로세스 및 수요 분석을 통한 물류 거점 확보
④① 베트남 하노이 생산 기반 확충을 위한 물류효율성 극대화	④① 우즈베키스탄 의료용품 원스탑 통합 물류컨설팅
④③ 멕시코 중장기 물류최적화 방안 수립	④② 아마존 판매 입점에 따른 물류거점 설립 타당성 조사

자료: 저자 작성

〈표 3-8〉 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 중 투자 예정 사업 현황

① 폴란드 물류거점 확보 사업	② K-Autopart 해외진출을 위한 RSP 물류거점 확보 사업
------------------	--------------------------------------

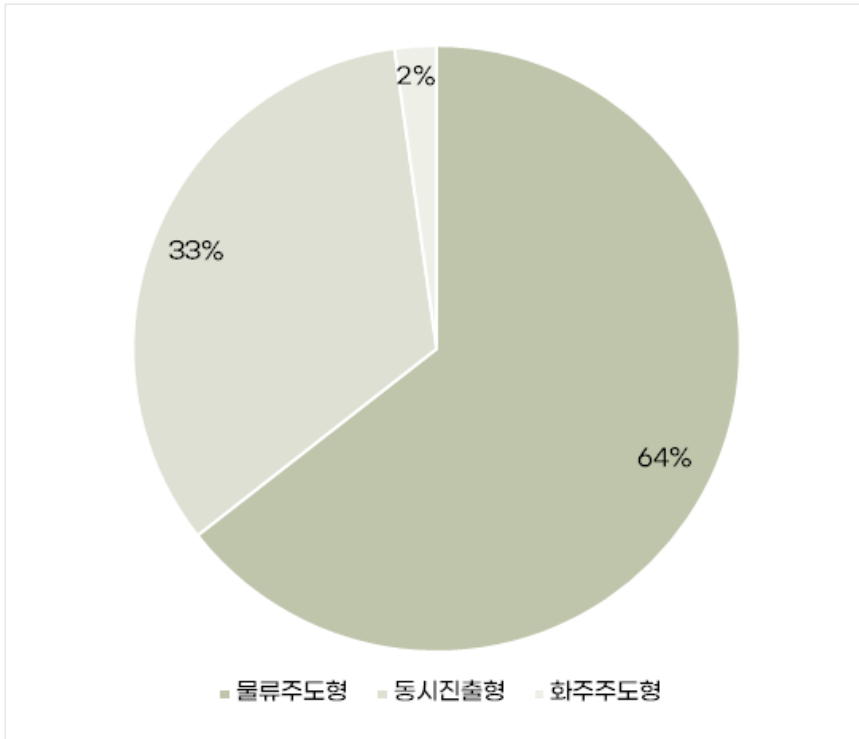
자료: 저자 작성

타당성 조사 지원 사업 대비 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업의 해외진출 성과 달성 비중이 높게 나타났으며, 타당성 조사 지원의 경우 해외법인을 설립하거나 현지 물류인프라를 확보해야 하는 성과 대비 신규 해외물류 시장 내 수출입 지원 및 신규 공급망 확보 등을 통해 해외진출 성과를 발굴하는 방안이 상대적으로 더 용이하기 때문이다.

(2) 해외진출 투자 성사 사업 주요 성과 분석

앞서 살펴본 45건의 해외진출 투자 성사 및 추진 예정 사업을 4개 사업 유형(①동시진출형, ②화주주도형, ③물류주도형, ④현지협력형)에 따라 구분해 살펴본 결과 물류주도형 사업이 29건으로 가장 많았으며 동시진출형이 15건, 화주주도형은 1건의 성과를 달성하였다.

〈그림 3-17〉 해외투자 성사 및 예정 사업 유형 비중



자료: 저자 작성

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업을 통해 실제 성과를 달성한 사업의 세부 실적을 살펴보면 10개국 대상 총 16개의 해외법인을 설립한 것으로 나타났다. 2014년 사업 도입 이후 매년 1개 이상의 해외법인 실적을 달성하고 있으나, 타당성 조사 지원 사업 대비 해외법인 설립 실적은 상대적으로 미흡한 것으로 나타났다.

이는 동 사업이 화주기업의 해외진출 및 수출입확대를 지원하는 형태가 대부분으로 기 진출한 물류기업의 해외네트워크(해외법인 및 사무소)를 활용해 해외사업을 추진하는 것으로 이미 조사대상 국가 내 해외법인 등을 운영하고 있는 사례가 많은 것으로 파악된다. 즉, 기존 물류기업의 해외법인을 이용한 조사·컨설팅 수행으로 신규 해외법인 설립에 대한 성과는 타당성 조사 대비 적은 것으로 확인된다.

〈표 3-9〉 사업 시행 연도별 해외법인 설립 현황

연도	현지법인 및 사무소	해외법인 설립 규모
2014	• 우즈베키스탄 법인 / 폴란드 법인 / 멕시코 법인	3개
2015	• 중국 상해 법인	1개
2016	• 중국 법인	1개
2017	• 미국 법인	1개
2018	• 베트남 법인	1개
2019	• 인도 법인	1개
2020	• 도미니카 법인 / 폴란드 법인 / 중국 법인	3개
2021	• 헝가리 법인 / 싱가포르 법인 / 인도 법인	3개
2022	• 베트남(호치민/하노이) 법인	2개
합계	10개국 대상 16개 법인 및 사무소 설립	

자료: 저자 작성

해외법인 및 사무소 설립 외에 실제 물류인프라를 확보하거나 투자한 성과를 살펴보면 다음과 같다. 총 3개국을 대상으로 3곳의 물류센터를 확보해 운영하고 있는 것으로 파악되며, 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업을 통한 물류인프라 투자 성과는 매우 드물게 나타났다.

앞서 살펴본 신규 해외법인 설립 성과와 마찬가지로 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업을 통한 물류인프라 확보 성과는 매우 미미한 수준이다. 해외 물류인프라는 현지 시장을 대상으로 얼마나 물동량을 확보할 수 있는지 영업력이 핵심이나, 전체 지원기업 중 60% 이상이 중소기업으로 구성되어 있어 안정적인 물동량을 확보할 수 있는 여력이 매우 부족한 실정이다.

〈표 3-10〉 사업 시행 연도별 물류인프라 확보 성과

연도	내용	물류인프라 수
2018	• 인도 ICD 물류센터(3,500㎡)	1곳
2019	• 중국 상해 보세창고(2,000㎡) • 말레이시아 물류센터(3,000㎡)	2곳
합계	3개국 대상 3곳 물류인프라 운영	

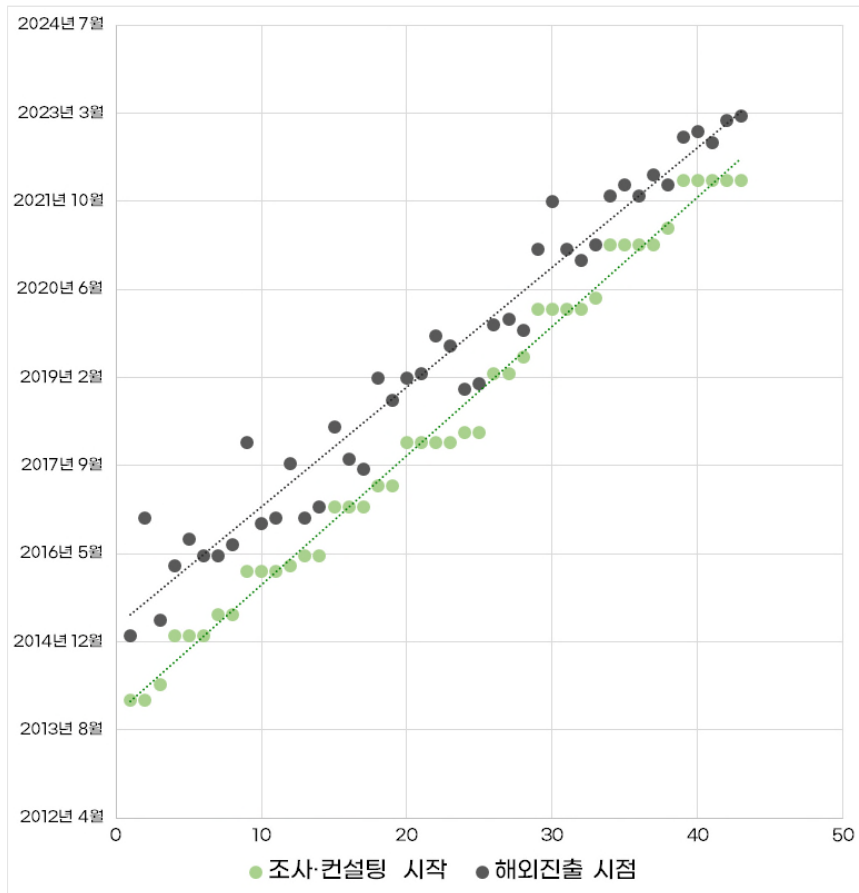
자료: 저자 작성

3) 해외진출 시점 및 투자규모 분석

(1) 해외진출 성과 소요기간 분석

물류기업이 해외진출 및 해외사업 추진을 위해 사전 조사를 수행하고 여러 단계를 거친 후 해외진출에 대한 의사결정을 실시할 수 있다. 즉, 실제 해외진출 성과를 달성하기까지 상당한 시간이 소요된다.

〈그림 3-18〉 해외투자 성사 사업 대상 조사·컨설팅 시작 및 해외진출 시점 비교



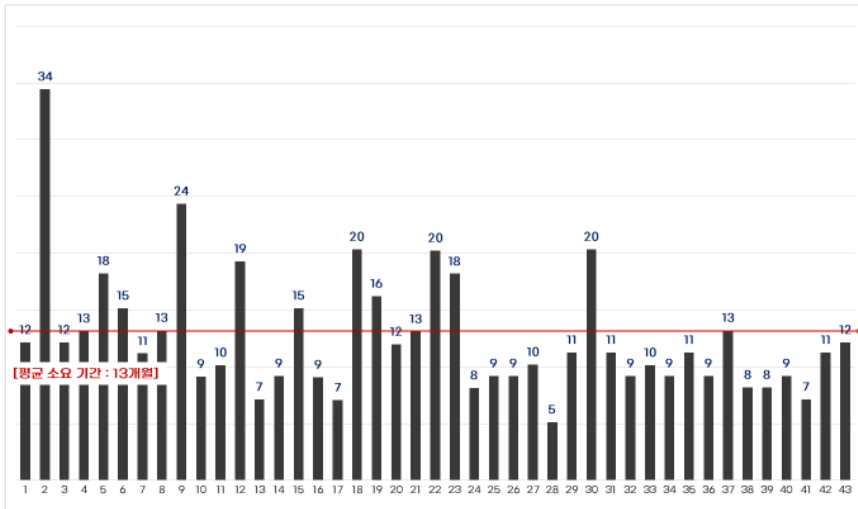
자료: 저자 작성

해외시장 조사·컨설팅 지원 사업을 통해 해외진출 투자 성과를 나타낸 43건의 사업을 토대로 실제 조사·컨설팅 수행 이후 해외투자 성과 및 해외진출을 달성하기까지 얼마나 오랜 기간이 소요되는지 살펴보았다.

각 사업별 조사·컨설팅 수행 시작 시점과 해외진출 및 해외투자 시점을 파악했으며, 사업의 종류 및 대상 국가, 의사결정 과정 등에 따라 다양하게 나타났다. 즉, 해외진출을 위한 조사·컨설팅 이후 실제 성과를 달성하기까지 오랜 시간이 소요되며 적게는 5개월부터 최대 34개월이 소요되는 사업까지 매우 다양하게 나타났다. 43건 사업을 대상으로 해외진출 성과를 달성하기까지 평균적으로 소요되는 기간은 13개월로 조사를 시작한 이후 대략 1년이 경과한 시점에야 해외진출 성과가 나타난다고 볼 수 있다.

〈그림 3-19〉 해외투자 성사 사업 대상 해외진출 성과 달성 소요 기간 분석

(단위 : 개월)

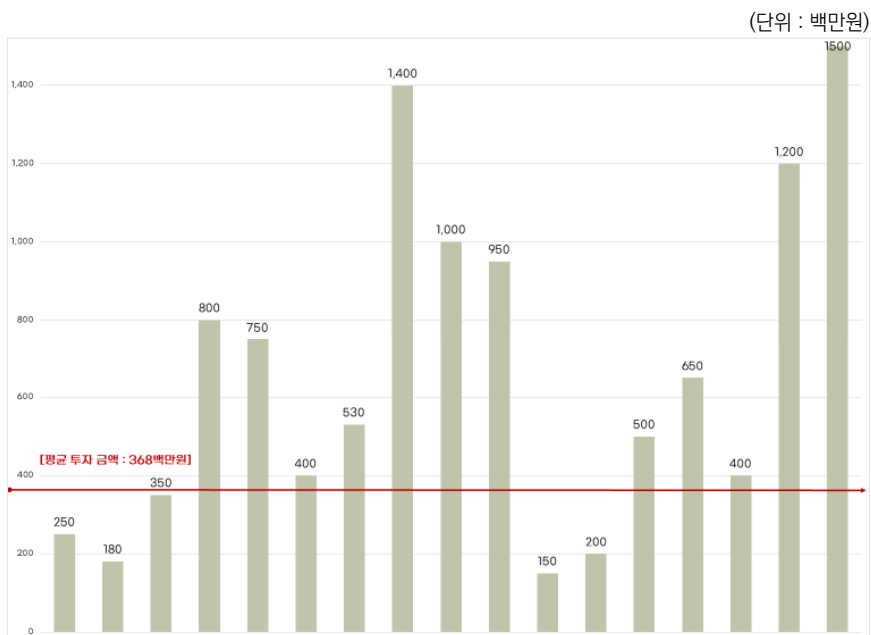


자료: 저자 작성

(2) 해외진출 투자규모 분석

앞서 조사·컨설팅 수행 이후 해외진출 성과를 달성하기까지 얼마나 오랜 기간이 소요되는지 살펴보았으며, 각 사업별 해외진출 및 해외사업 수행을 위한 투자규모는 어느 수준인지 파악하였다. 43건의 사업을 대상으로 평균 해외진출 투자규모를 살펴본 결과 약 3.7억원 수준으로 나타났으며, 타당성 조사 지원 사업의 투자 규모와 비교해 볼 때 매우 작은 수준으로 파악된다. 이는 해외진출 추진 사업의 유형 및 규모 등 여러 가지 면에서 차이가 발생한다고 볼 수 있으며, 해외시장 조사·컨설팅 지원사업의 평균 투자규모는 해외법인 설립에 필요한 최소비용 수준으로 짐작해 볼 수 있다.

〈그림 3-20〉 해외투자 성사 사업 대상 해외진출 투자규모 분석



자료: 저자 작성

제3절 사업 성과분석 종합 및 시사점

1. 해외진출 성과분석 종합

1) 해외진출 투자 성공률 65% 달성

지난해까지 실시한 해외물류시장 개척지원 사업 수혜 기업 대상 수행 사업의 해외진출 성과를 살펴본 결과 총 132개 사업 중 86개 사업이 해외진출 성과를 창출했거나 계획 중인 것으로 나타났으며, 약 65%의 해외진출 성공률을 달성한 것으로 나타났다.

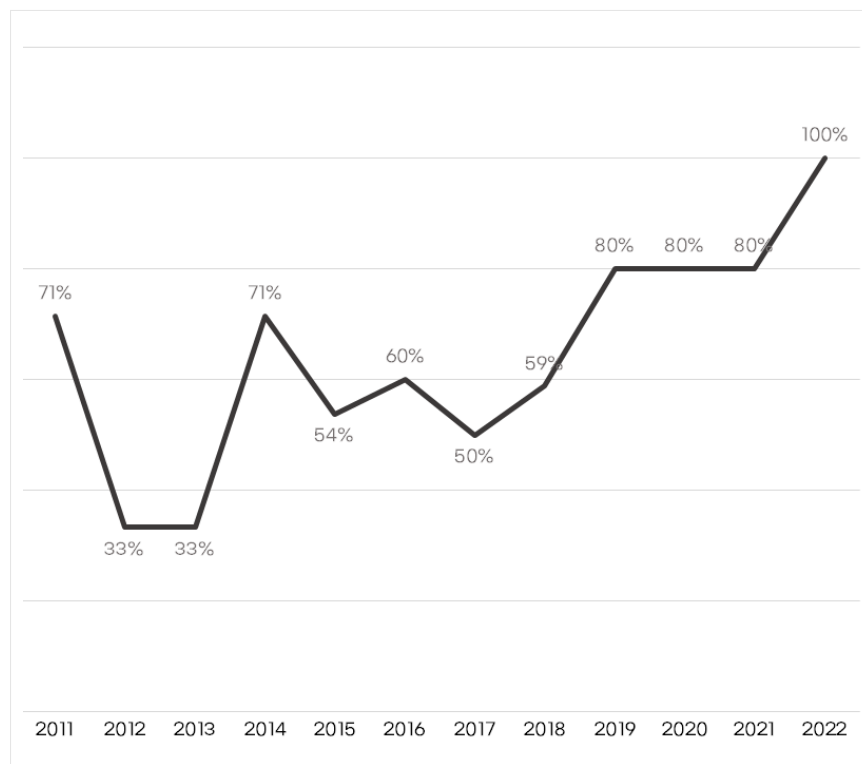
〈표 3-11〉 해외물류시장 개척지원 사업 해외진출 현황(2011-2022)

연도	지원 대상	투자 성사	투자 예정	투자 보류	투자 철회	성공률
2011	7	5	0	0	2	71.4%
2012	6	2	0	0	4	33.3%
2013	6	2	0	0	4	33.3%
2014	14	10	0	0	4	71.4%
2015	13	7	0	0	6	53.8%
2016	15	9	0	1	5	60.0%
2017	14	7	0	1	6	50.0%
2018	17	9	1	1	6	58.8%
2019	10	5	3	1	1	80.0%
2020	10	7	1	2	0	80.0%
2021	10	5	3	1	1	80.0%
2022	10	6	4	0	0	100.0%
누적 합계	132	74	12	7	39	65.2%

자료: 저자 작성

타당성 조사 지원 사업과 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업을 구분해 살펴보면 ‘해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업’과 ‘해외시장 조사·컨설팅 지원 사업’이 각각 59%와 73%의 해외진출 성공률을 기록한 것으로 나타났다. 이는 지난해 결과 대비 두 개 사업 모두 해외진출 성공률이 3%와 7% 증가했으며, 전반적으로 해외진출 성과 달성 수준이 점차 향상되고 있다고 볼 수 있다.

〈그림 3-21〉 해외물류시장 개척지원 사업 연도별 해외진출 성공률 변화(2011~2022)



자료: 저자 작성

지난해 사업 추진 성과와 비교한 결과 타당성 조사와 조사·컨설팅 지원 사업 모두 해외진출 성과가 소폭 확대됐으며, 특히 ‘해외시장 조사·컨설팅 지원 사업’을 통한 화주기업의 수출입 지원 및 신규 공급망 루트 확보 유형이 꾸준한 성과를 나타내고 있다.

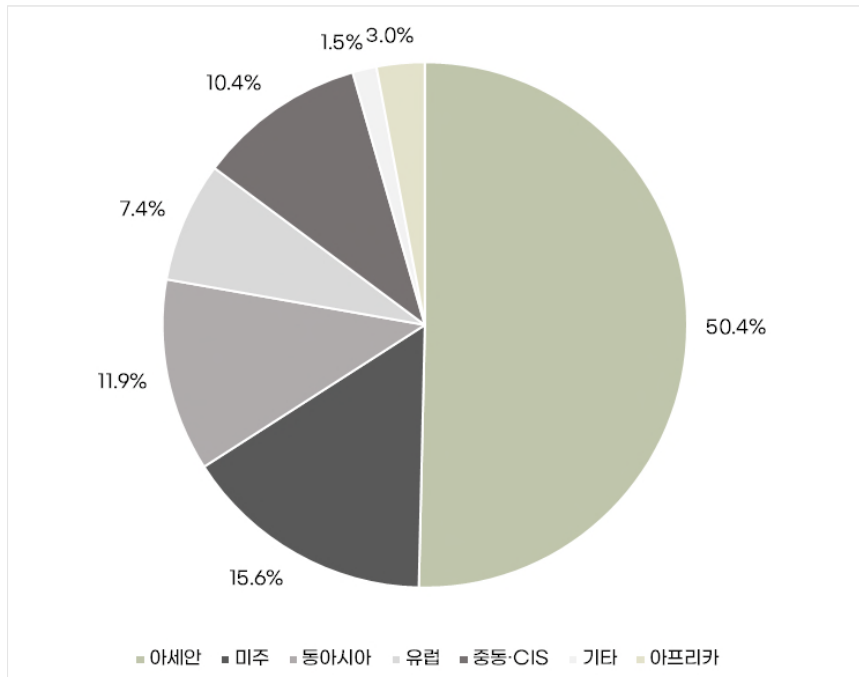
해외물류시장 개척지원 사업의 연도별 해외진출 성공률 변화를 통해 위와 같은 내용을 살펴볼 수 있다. 사업 초기 해외진출 성공률은 2011년(71%), 2012~2013년(33%), 2014년(71%), 2015년(54%) 등 증가와 감소가 지속됐으나, 2017년 이후 해외진출 성공률이 꾸준히 증가세를 유지했으며, 2019년 이후 매년 80% 이상의 높은 확률로 해외진출의 성과가 이어지고 있다.

2) 해외물류시장 관심지역 변화

앞서 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업과 해외시장 조사·컨설팅 지원사업을 대상으로 해외진출 대상국가를 살펴보았다. 두 개 사업 모두 베트남에 대한 조사가 가장 많이 나타났으며, 베트남을 중심으로 아세안 지역에 대한 우리 물류기업의 관심이 높다고 볼 수 있다.

이를 토대로 지난해까지 실시한 해외물류시장 개척지원 사업 132건을 대상으로 조사 대상국가의 비중을 살펴본 결과 아세안의 비중이 50%에 달했으며, 이어서 미주(15.6%), 동아시아(11.9%) 순으로 나타났다.

〈그림 3-22〉 해외물류시장 개척지원 사업 조사 대상국가 비중(2011-2022)



자료: 저자 작성

즉, 여전히 아세안이 높은 비중을 차지하고 있는 가운데 중국을 비롯한 동아시아 진출에 대한 우리 기업의 관심이 꾸준히 지속되고 있다고 볼 수 있으며, 최근에는 미주와 유럽시장에 대한 관심도가 점차 높아지고 있는 것으로 나타났다.

최근 3년(2020-2022) 내 실시된 해외물류시장 개척지원 사업 30건을 통해 우리 해운·물류기업의 해외진출 관심 국가 및 지역 등을 파악한 결과 아세안 국가(베트남, 인도네시아 등) 대상 현지진출 및 사업 확대는 꾸준히 이어지고 있으며, 최근 헝가리, 폴란드 등 동유럽 국가를 대상으로 해외진출 및 미국시장 내 물류인프라 구축 추진 등 신시장에 대한 해외진출이 확대되고 있다.

전체 30건의 사업 중 아세안 지역에 대한 조사·컨설팅이 14건으로 절반 수준을 차지하고 있는 가운데 유럽과 미주·중남미 지역이 각각 5건, 8건으로 132건의 전체 사업 대비 높게 나타난 것이 특징이다. 해당 국가를 세부적으로 살펴보면 미주 시장의 경우 미국 시장을 중심으로 멕시코 시장 또한 우리 기업의 관심이 증가하고 있으며, 유럽의 경우 이차전지 생산거점이 구축된 폴란드, 헝가리 등을 중심으로 물류기업의 진출이 진행되고 있는 것으로 나타났다.

〈표 3-12〉 최근 3년간 해외물류시장 개척지원 사업 조사대상 국가 현황(2020-2022)

연도	아세안	유럽	미주·중남미	중국·일본	중동·CIS	합계
2020	5	2	3	-	-	10
2021	4	2	2	1	1	10
2022	5	1	3	-	1	10
합계	14	5	8	1	1	30

자료: 저자 작성

2. 소결 및 시사점

1) 타당성 조사 지원 사업 확대 추진 필요

해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업을 통해 해외진출에 성공한 기업 대부분 해외법인 설립 및 물류시설 확보 등 글로벌 물류네트워크 확대에 크게 기여하고 있으나, 실제 동 사업에 대한 지원 기업은 감소하고 있어 대응책 마련 필요할 것으로 판단된다. 특히, 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 대비 비용 지원 규모가 크고 해외법인 설립 및 인프라 구축 등 다양한 해외진출 성과를 나타내고 있어 우리 기업의 글로벌 물류네트워크 확대에 마중물 역할을 수행하고 있다.

하지만 2020년 이후 ‘해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업’의 수혜 기업 규모가 이전 대비 절반 수준으로 감소했으며, 이에 동 사업 참여율 제고를 위해 지원내용 및 지원규모 확대를 위한 구체적인 방안을 마련할 필요가 있다. ‘20년(3건), ’21년(3건), ’22년(3건) 등 ’20년 이후 해외진출 타당성 조사 지원 사업의 수혜 기업 규모는 평균 3건에 그치고 있으며, 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업 대비 지원 수요가 감소하고 있다.

동 사업의 경우 글로벌 물류네트워크 구축 등 실질적인 해외진출 성과에 기여하고 있어 사업 확대 추진을 통한 참여율 제고 방안 마련 필요하며, 타당성 조사의 비용 지원을 점차 확대하거나, 일부 비용에 대한 사용 확대 등을 통해 기업의 참여를 유도할 수 있는 방안이 요구된다.

2) 중장기 사업 수행 방안 검토 필요

해외물류시장 개척지원 사업의 정책 효과 확대를 위해 사업의 단발성 및 일회성 등을 개선해 장기적 관점에서 해외사업 및 해외진출 지원 추진 필요하다. 우리 해운·물류기업의 해외진출 및 해외사업은 단기간에 달성되기보다는 중장기적 관점에서 지원 체계 구축이 필요하며, 타당성 조사 및 컨설팅 조사 이후 성과를 나타내기까지 평균 1~2년이 소요되기 마련이다.

이에 현행 사업 기간 1년 이내로 진행되고 있는 해외물류시장 개척지원 사업의 사업 수행 기간 및 지원 체계에 대한 기업 의견수렴 및 개편 등을 통해 2~3년에 걸쳐 중장기적으로 수행할 수 있는 프로젝트 개념의 조사·컨설팅 체계를 수립할 필요가 있다. 이를 통해 해외진출 추진 프로세스를 사업 기간에 따라 단기/중·장기로 구분해 사업의 특성과 성격에 부합하는 지원 체계를 통해 우리 기업의 해외진출 확대 방안을 지속 발굴해야한다.

04

해외진출 지원정책 수요 조사 및 정책 추진 방향

제1절 해외진출 지원정책 수요 조사

1. 해외진출 수요 조사 방법

1) 물류기업 해외진출 관련 수요 조사 실시

우리 물류기업의 해외진출 촉진 및 글로벌 물류네트워크 구축 지원을 위해 어떤 정책이 필요한지 국내 물류기업을 대상으로 수요 조사를 실시하였다. 국내 중소·중견 물류기업 100개사를 대상으로 해외진출 관심 국가 및 사업분야와 해외진출을 위한 정부 지원 정책에 대해 설문을 실시하였다.

총 3개의 문항을 통해 수요 조사를 실시했으며, ①해외진출 관심 국가, ②관심 혹은 계획 중인 해외진출 사업, ③해외진출 지원 정책 수요 등으로 구성했으며, 이미 해외법인을 운영하는 등 해외진출에 관심이 높은 기업과 현재 해외진출을 계획하고 있는 기업 등 다양한 기업을 대상으로 조사를 수행하였다.

〈표 4-1〉 해외진출 관심국가 및 지원 정책 수요 조사 설문 내용

**1. 귀 사의 해외진출 관심 지역 및 진출 계획 중인 지역은 어디
입니까? (복수 지역 선택 가능 및 세부 국가 기입)**

① 북미	② 중남미	③ 동아시아 (중국 및 일본)	④ 아세안
⑤ 중동 및 CIS	⑥ 유럽	⑦ 아프리카	⑧ 오세아니아

**2. 귀 사의 관심 있는 해외사업 및 계획 중인 사업 분야는 무엇
입니까?**

① 해외법인 및 지사 설립	② 해외물류인프라 구축 및 확보	③ 현지기업 M&A 및 지분투자 등
④ 콜드체인 사업	⑤ 화물자동차 운송 사업	⑥ 기타

**3. 해외진출 및 해외사업 확대를 위한 정부 지원 정책 우선순위는?
(복수 응답 가능)**

① 신규 해외사업 발굴 및 비즈니스 확대를 위한 투자설명회 등 해외 사업 정보 제공
② 해외물류시장 주요 이슈 및 동향 정보 제공 강화
③ 해외진출 및 해외사업 추진을 위한 금융지원
④ 정부 차원의 물류기업 현지 애로사항 및 이슈 대응
⑤ 해외진출 국내 화주-물류기업 간 협력 체계 구축 지원

자료: 저자 작성

2) 해외진출 지원 정책 발굴 간담회 개최

우리 물류기업의 해외진출 지원 정책 수요 파악을 위해 앞서 100개사를 대상으로 설문조사를 실시했으며, 별도의 간담회 개최를 통해 정책 지원에 대한 기업의 의견을 수렴하였다. 총 4번의 간담회를 통해 다양한 기업의 의견을 청취했으며, 해외물류시장 개척지원 사업의 실질적인 효과와 함께 향후 사업 지원 방향 등을 중점적으로 논의하였다.

또한 중소·중견물류기업과 대기업 물류사를 구분해 글로벌 물류네트워크 구축 및 확대를 위해 어떤 정책 수요가 있는지 기업 규모별 적합한 정책이 무엇인지 등을 중점적으로 살펴보았다. 특히, 해외물류시장 개척지원 사업 이후 실질적인 해외투자 성과 발굴을 위해 금융지원 도입 방안을 심도있게 고려했으며, 향후 구체적인 재원 조달 방안 등 논의를 통해 추진할 계획이다.

〈표 4-2〉 사업 시행 연도별 해외법인 설립 현황

일시	주요 안건 및 내용	참석 대상
23.02.08	<ul style="list-style-type: none"> • 해외물류시장 개척지원 사업 수혜 기업 대상 사업 추진 성과 및 개선 방안 논의 • 해외물류시장 개척지원 사업의 실효성 및 정책 지원 효과 관련 의견 수렴 	해외물류시장 개척지원 사업 수혜 기업 6개사
23.04.28	<ul style="list-style-type: none"> • 국제물류경쟁력 강화를 위한 국내 대기업 물류사 대상 글로벌 물류시장 이슈 파악 및 정책 수요 발굴 • 글로벌 해운·물류기업 대비 우리 기업의 국제물류 경쟁력 수준 진단 등 	LX판토스 현대글로벌비스 CJ대한통운 등 대기업 물류사(6개사)
23.06.22	<ul style="list-style-type: none"> • 중소·중견 물류기업 대상 금융지원 정책 방안 마련을 위한 기업 의견 수렴 및 정책 수요 파악 • 물류기업의 해외진출 투자 및 금융 조달 현황 파악 및 신규 금융지원 정책 방향 논의 	중소·중견 물류기업 (8개사)
23.10.13	<ul style="list-style-type: none"> • 동유럽 물류공급망 재편 대응을 위한 우리 해운·물류 기업 대응 방안 및 정책 수요 발굴 	동유럽 진출 우리 해운·물류기업 및 공공기관 등

자료: 저자 작성

2. 해외진출 지원정책 수요 조사 결과

1) 해외진출 관심국가

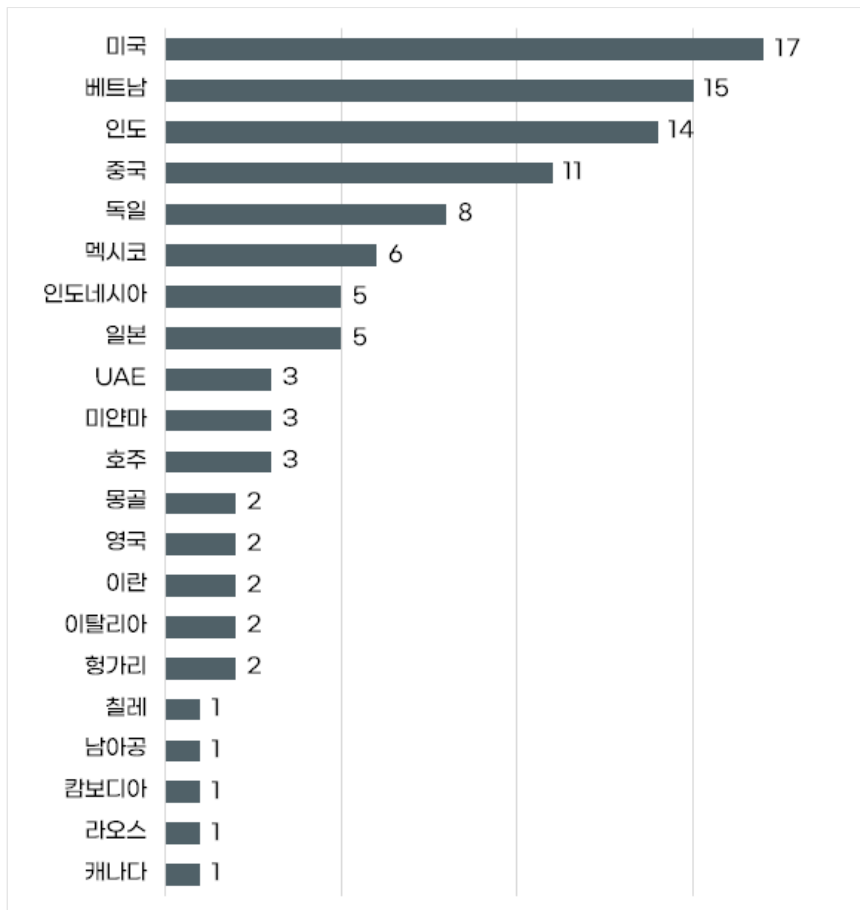
국내 중소·중견 물류기업 100개사를 대상으로 해외진출 관심국가 및 진출을 계획하고 있는 지역에 대한 설문조사를 실시하였다. 글로벌 물류시장을 8개 권역으로 구분하고 해당 권역 및 세부 관심 국가를 파악했으며, 미국 시장에 대한 진출 관심도가 가장 높게 나타났다. 총 17개 기업이 미국 시장 진출에 대한 관심을 보였으며, 이어서 베트남(15개), 인도(14개), 중국(11개), 독일(8개) 순으로 나타났다.

베트남은 앞서 살펴본 타당성 조사와 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업의 조사 대상 국가 가운데 가장 많은 비중을 차지했으며, 여전히 우리 물류기업들이 주목하는 물류시장으로 꼽혔다. 3위를 기록한 인도시장은 해외물류시장 개척지원 사업을 통한 조사 및 컨설팅 수행 실적이 상대적으로 낮았으나, 향후 인도시장에 대한 진출 및 사업을 고려하고 있다는 점에서 주목할 필요가 있다.

특히 가장 많은 관심도를 나타낸 미국과 함께 멕시코에 대한 우리 기업의 진출 계획이 높게 나타났으며, 설문에 응답한 100개 기업 중 미국과 멕시코를 포함한 북미 시장에 대한 관심도를 표명한 기업의 약 25%에 달하는 등 미주시장에 대한 우리 기업의 해외진출 동향을 면밀히 살펴볼 필요가 있다. 유럽시장의 경우 독일과 헝가리 시장에 대한 일부 기업의 관심도가 높게 나타났다.

종합해보면 아세안 국가 가운데 베트남이 여전히 우리 물류기업의 해외 진출 관심 지역으로 손꼽히고 있으며, 인도와 인도네시아 등이 뒤를 잇고 있다. 이어서 미국과 멕시코 등 미주 시장에 대한 관심이 높아지고 있으며, 미-중 무역분쟁 지속에 따라 멕시코 시장에 대한 리쇼어링 및 니어쇼어링 확대로 멕시코 시장을 주목할 필요가 있다.

〈그림 4-1〉 해외진출 관심국가 수요 조사 결과



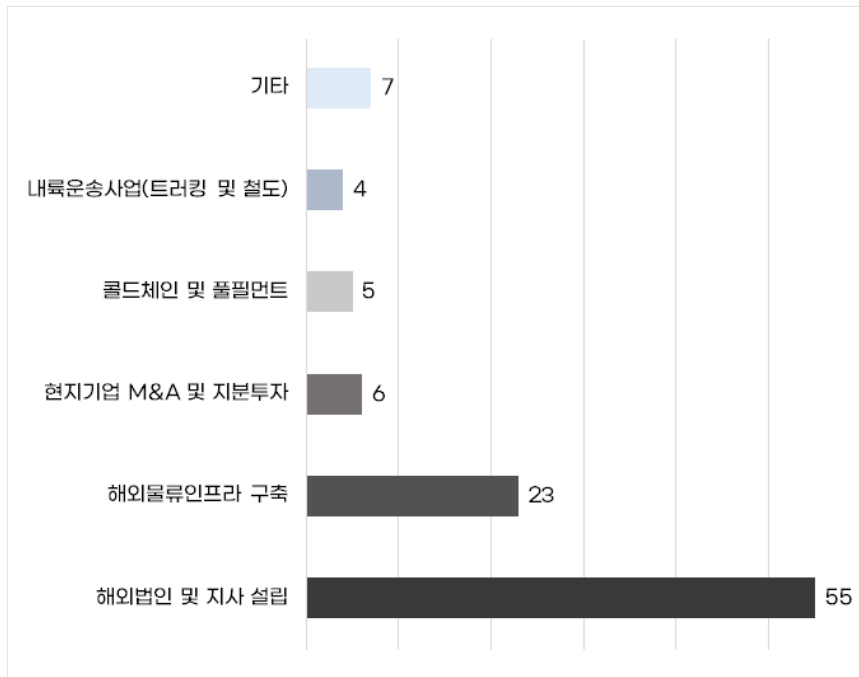
자료: 저자 작성

2) 해외진출 희망 사업

해외진출 관심국가 파악에 이어 해외진출을 통해 추진하고자 하는 사업의 형태를 파악하였다. 해외진출을 통한 예상 사업을 5개(①해외법인 설립, ②해외물류인프라 구축, ③현지기업 M&A, ④콜드체인 및 풀필먼트, ⑤내륙운송사업)로 구분하여 어떤 사업을 추진할 계획인지 향후 해외진출 사업에 대한 희망수요를 조사하였다.

조사 결과 50% 이상의 기업이 해외법인 및 지사를 설립하는 방안을 계획하고 있다고 응답했으며, 23개 기업이 해외물류인프라 구축을 계획하거나 희망하고 있다고 밝혔다.

〈그림 4-2〉 해외진출 희망 사업 조사 결과



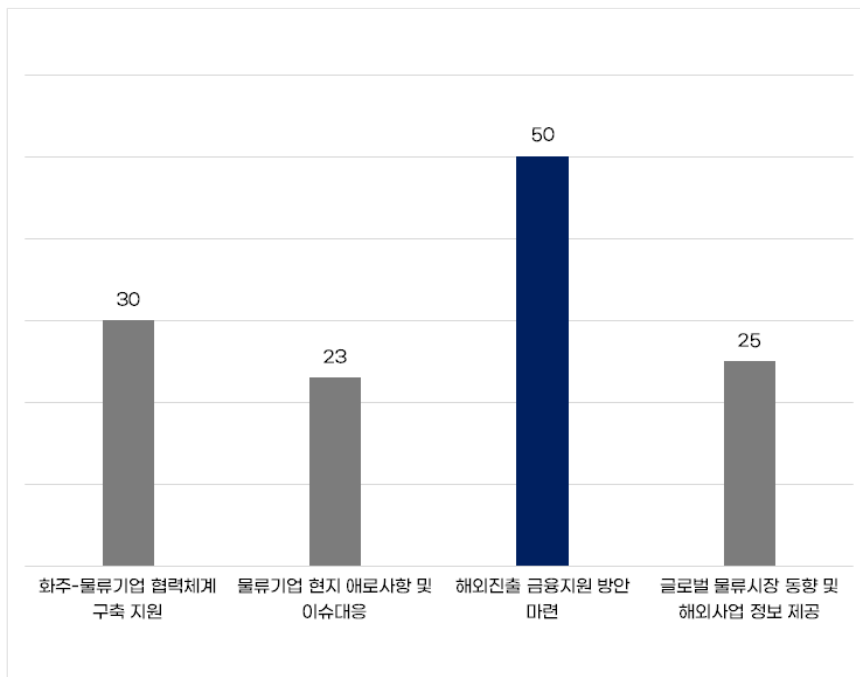
자료: 저자 작성

3) 해외진출 지원정책 수요

마지막으로 해외진출을 추진 중인 물류기업을 위한 지원정책 수요를 살펴보면 해외진출을 위한 금융지원에 대한 의견이 높게 나타났다. 총 4개의 해외진출 지원정책(①해외진출 금융지원, ②화주-물류기업 협력체계 구축, ③물류시장 동향 및 해외사업 정보 제공, ④물류기업 현지 애로사항 및 이슈대응)을 제시했으며, 해외진출에 필요한 정책 수요를 파악하였다.

조사 결과를 요약해보면 해외진출을 위한 금융지원 및 조달 방안 등 재정적 지원에 대한 수요가 시급한 것으로 나타났으며, 해외시장 내 안정적인 물동량을 확보할 수 있는 화주기업과 물류기업의 협력 체계를 지원하는 정책 방안 또한 지속 발굴할 필요가 있다.

〈그림 4-3〉 해외진출 희망 사업 조사 결과(중복 응답)



자료: 저자 작성

제2절 해외진출 지원정책 의견 수렴 결과

1. 해외물류시장 개척지원 사업 정책 효과

중소·중견 물류 기업이 해외진출을 추진하는 것은 기본적으로 기업의 수익성 및 사업성이 담보되지 않고는 매우 어려운 일이다. 사전조사를 통해 일정 수준의 사업성을 확보한 경우라도 중소기업 입장에서는 해외진출을 위한 자금 확보 및 현지 인력 수급 등 리스크 요인은 항상 존재한다. 이외에도 해외진출 대상국의 법령이나 제도, 물류 환경은 물론 해외진출 의사결정의 핵심이 되는 투자 자금 회수 기간, 영업이익 발생 시점 등은 반드시 사전에 점검할 필요가 있다.

기존 물류기업의 해외진출이 화주기업과의 동반 진출로 수행된 사례가 많이 발생했던 이유 또한 최소한의 투자비용을 상쇄할 만큼의 안정적인 물동량과 이를 통한 영업이익 확보가 가능했기 때문이다. 그래서 과거 물류기업의 해외진출은 대부분 화주기업과 컨소시엄을 통한 물동량을 소화할 수준의 규모로 이루어졌으며, 일부의 경우 화주기업의 해외시장 진출 시기에 따라 함께 진출하는 사례도 찾을 수 있다. 하지만 해외시장에 대한 사전 분석이 수반되지 않은 동반진출 형태는 물류기업의 현지 경쟁력 저하 및 화주기업의 물동량 감소 및 타 국가로 이전 등으로 물류기업의 해당 시장 내 자연 소멸되는 구조를 만들기도 했다.

해외물류시장 개척지원 사업은 물류기업의 해외진출 추진 과정에서 현지 시장에 대한 조사·분석 및 해외사업에 대한 면밀한 검토를 수행할 수 있는 방안을 지원함으로써 해외진출 의사결정에 상당 부분 기여한다고 볼 수 있다.

동 사업을 적극 활용해 해외진출 성과를 나타낸 기업 사례를 살펴보면 2020년 미국 시장 내 전기자동차 배터리 공급망 확보를 목표로 동 사업을

통해 현지 전문가 대상 사전조사 및 현지 실사, 사업 타당성 여부 등을 통해 향후 물류기업과 협력을 통해 미국시장에 진출 가능한 화주기업의 공급망 확보 방안을 마련하는 등 물류기업과 화주기업이 동시에 미국 내 거점을 구축한 사례를 꼽을 수 있다.

또한 2020년 사업 지원 이후 2022년 본격적으로 이차전지 관련 물동량이 현지로 공급되고 있으며, 여러 화주기업들의 요구로 전기차 배터리에 특화된 물류시스템을 구현하기 위해 다시 사업 지원을 추진하는 등 해외 물류시장 개척지원 사업을 통해 다양한 성과를 창출했으며, 중소·중견 물류기업의 해외진출을 위한 마중물 역할을 수행하고 있다고 판단된다.

2. 물류기업 해외진출 금융조달 형태 및 추진 방안

해외진출을 추진하는 기업의 규모 및 여건 등이 상이할 것으로 판단되나 해외진출을 추진하는 중소기업의 90% 이상은 자기자본 조달을 통해 투자를 수행하고 있다.

미국과 베트남에 진출한 중소기업의 투자 사례를 살펴보면 미 동부 진출을 추진한 2020년에는 기본적인 공급망 확보 거점 마련을 위해 본사의 출자와 기 진출한 미국 LA지사의 출자를 통해 법인을 설립한 후에 자사 물류시스템을 사용할 화주기업들의 추가 투자로 타인 자본이 투입된 사례가 있다. 반면 베트남의 경우는 2개 법인 모두 전체 본사의 자본 출자로 사업이 이루어졌으며, 인도 진출의 경우는 현지 여건상 FDI형태의 외국 물류법인 확보가 쉽지 않고, 실제 인도 시장에서의 경쟁력을 고려해 인도 현지 물류기업의 지분 50%를 확보하여 진행하였다.

지금까지 금융 조달은 본사의 추가 출자와 민간 금융기관의 용자로 이루어졌는데, 민간 금융기관은 해외 진출 사업을 위한 자금을 융통할 때 기타

운영자금과 같은 여신과 똑같이 평가하기 때문에 필요자금 확보 및 이자 부담 등이 발생하고 있다. 사업성을 고려한 평가없이 이루어지는 민간 금융보다는 정책금융이 더 적합하다고 판단되나, 공공기관 가운데 국내 물류 기업의 해외진출 지원 관련 정책금융을 지원하는 곳은 전무하다고 볼 수 있으며, 금융지원 프로그램이 있더라도 지원 금액의 한계 및 복잡한 행정 절차로 인해 실제로 활용 가능성은 매우 낮다고 볼 수 있다.

흔히 금융지원 방안으로 대출에 대한 이자를 보전하는 이차보전 방식을 떠올릴 수 있으나, 물류기업은 일반 제조업과는 다른 산업 환경을 고려한다면 현실성이 떨어진다고 볼 수 있다. 가장 실현가능성이 높은 금융지원 방안은 융자 방식이라고 판단된다. 중소기업 해외진출의 가장 큰 걸림돌은 해외진출을 위한 투자금액을 어떻게 마련할 것인지에 대한 자금 동원력이다.

즉, 비용 문제가 해결되지 않을 경우 해외진출에 소극적으로 나설 수밖에 없으며, 진출을 고려하더라도 최소한의 사업 범위를 토대로 진행하는 것이 대부분이다. 그럼에도 글로벌 물류시장의 흐름은 대형화 및 디지털화를 기반으로 변화하고 있어 물류인프라를 확보하거나 IT시스템 등을 개발해 글로벌 기업 대비 경쟁력을 확보해야 하나 자금 문제로 인해 여의치 않은 실정이다.

단순히 금융지원 수혜 기업을 늘리기 위해서 예산을 분배하는 방식으로 제한된 용자를 제공하는 방안보다는 해외진출을 희망하거나 추진하고 있는 물류기업을 대상으로 사업성 평가 등 추진 사업에 대한 면밀한 검토를 통해 유망한 사업을 선정하고 사업에 필요한 자금을 저렴한 이자로 공급하는 방안을 고려할 필요가 있다.

3. 해외물류시장 개척지원 사업 개선 방안 및 건의사항

국내 중소기업 대부분이 국내시장 내 발생하는 물동량 경쟁을 통해 수익성을 확보하는 것이 매우 어렵다는 것에 동의하고 있다. 과거 대형 화주기업 1~2곳의 물동량 기반의 사업구조는 사업성 지속 및 매출액 확대는 점점 어려워지는 구조로 수익성도 꾸준히 하락하고 있는 실정이다. 무엇보다 우리나라 인건비 상승 및 각 산업별 공급망 구조 변화에 따라 화주기업의 생산 거점이 해외로 이전함에 따라 일부 소규모 물류기업을 제외하면 해외진출을 통한 인프라 확보 및 공급망 구축이 기업의 생존을 위한 핵심 요인이라 할 수 있다.

이처럼 물류기업의 해외진출 및 해외사업 확대는 기업의 생존과 연결되는 매우 중요한 사항이며, 해외물류시장 개척지원 사업을 중소기업의 해외진출을 사전 진단할 수 있는 핵심 수단으로 작용해왔다. 동 사업을 활용해 해외진출에 대한 계획을 더욱 구체화할 수 있으며, 조사·컨설팅 수행을 통해 습득한 정보를 토대로 화주기업의 생산 법인 리스크 사전 진단 및 시뮬레이션 등을 통해 보다 효율적이고 빠른 의사결정을 지원할 수 있기 때문이다.

다만, 매년 별도의 예산을 통해 지원되는 만큼 모든 사업이 1년 이내 단기간 수행 및 일회성에 그치고 있어 중장기적 관점에서 사업을 추진할 수 있는 방안 마련이 요구된다. 해외물류시장 개척지원 사업을 통해 해외시장 내 법인을 설립하거나 인프라를 구축하는 등 일부 성과를 나타낸 경우 동일 국가 및 주변 지역을 대상으로 신규 물류인프라 확대 추가 공급망 구축을 위한 추가적인 조사·컨설팅이 요구되나 사업 기간이 최대 10개월 내외 및 기 신청 사업과 유사한 형태의 사업 지원이 어려워 이를 해소할 수 있는 방안 마련이 필요하다.

실제 일부 기업의 해외진출 사례를 통해 여러 기업들에게 시장 정보 및

진출 기회로 이어지기 위해서는 1년 미만의 일회성 사업 지원에 그치지 않고 장기적인 관점에서 사업을 추진할 수 있는 지속적인 지원 체계를 마련할 필요가 있다.

마지막으로 현실적인 정책 지원이 필요하다고 판단된다. 해외에 진출한 화주기업들과 해당 국가를 대상으로 우리나라와 수출입을 담당하는 물류기업의 정확한 물류 니즈가 정책에 반영될 수 있는 지원책이 필요하다. 즉, 물류서비스의 실제 수요자의 의견이 반영되는 해외진출 지원정책이 마련되어야 한다. 화주기업의 수출입 통관의 애로사항을 해결하는 정책 혹은 현지 물류시장에 특화된 물류정보시스템을 개발해 지원하는 사업 등 물류기업을 위한 정책뿐만 아니라 물류서비스 수요자 관점에서 어떤 정책과 사업이 필요한지 면밀히 검토하고 집중할 필요가 있다.

05

요약 및 시사점

제1절 조사 내용 요약

우리 물류기업의 해외진출 및 물류네트워크 확대는 우리나라 수출입 규모 증대 및 제조기업의 수출입 지원 역할 수행 등을 목적으로 과거부터 꾸준히 중요성이 제기되어 왔으나, 여전히 미흡한 수준이다. 2021년 우리나라의 수출입 규모는 각각 6,440억 달러와 6,150억 달러로 전년대비 25%, 32% 증가했으며, 지난해 수출과 수입은 전년대비 6.1%와 19% 증가해 역대 최대 규모의 수출입 실적을 달성했다.

이처럼 우리나라 수출입 규모는 꾸준히 증가하고 있으며, 수출입 물동량 또한 늘어나고 있으나, 우리 물류기업의 해외진출 규모는 우리 수출입 규모 대비 미흡한 수준으로 나타났다. 2021년 기준 우리나라의 해외투자 규모(해외법인 및 지사)는 약 85,000개에 달하고 이 중 제조업이 약 37,000개로 40% 이상을 차지하고 있으나, 물류기업(운수 및 창고업)의 해외진출 규모는 약 1,900개 수준으로 제조업 대비 5%에도 미치지 못하는 것으로 파악된다. 이처럼 우리나라 수출입 규모 및 국가기간산업으로서 물류의 중요성 대비 우리 기업의 해외진출 규모 및 글로벌 물류네트워크 수준은 여전히 미흡한 실정이며, 다양한 해외진출 정책 발굴 및 지원 사업 확대 등을

통해 글로벌 경쟁력 제고를 위한 다양한 방안을 마련해야 한다.

이에 해양수산부는 우리 해운·물류기업의 해외진출 활성화 및 글로벌 물류네트워크 구축 지원을 위해 지난 2011년부터 ‘해외물류시장 개척지원 사업’ 실시하고 있으며, 지난해까지 132개에 달하는 사업 지원을 통해 우리 물류기업의 해외진출을 위한 수단으로 적극 활용되고 있다. 2010년 초반 이후 우리 물류기업들은 동 사업을 활용해 해외법인 및 지사 설립, 물류 인프라 확보 등 해외진출을 위한 발판으로 적극 활용해 왔으며, 130개 사업 중 86개 사업이 해외진출 성과를 달성했거나 추진 중이다.

사업 시행 초기 대기업 물류사를 중심으로 동 사업을 활용한 해외진출이 이루어졌으며, 2010년 중반 이후 중소·중견물류기업의 해외진출에 대한 관심이 증대됨에 따라 다양한 기업을 대상으로 지원이 이루어지고 있다. 특히 글로벌 물류시장 내 다양한 리스크 및 이슈가 지속적으로 발생함에 따라 안정적인 공급망을 구축하는 것이 중요해지고 있으며, 다양한 물류네트워크 확보를 통해 수출입 지원 전략을 수립하는 것이 필요하다.

특히 중소·중견물류기업은 해외진출 및 해외사업 확대를 위한 안정적인 물동량 확보, 재정 여건 등 자력 진출에 한계가 있으며, 이에 동 사업을 통해 해외진출 프로세스를 사전 진단하고 심층 조사를 통해 해외물류시장을 대상으로 사업 영역을 점차 넓혀가고 있다.

‘해외물류시장 개척지원 사업’은 지난 2011년 도입 이후 지난해까지 132개 사업에 대한 지원을 완료했으며, 이 중 86개 기업이 해외진출에 성공하고 해외사업을 확대하는 등 의미있는 성과를 달성하거나 추진하고 있는 것으로 파악되었다.

지난해까지 실시한 해외물류시장 개척지원 사업 수혜 기업 대상 수행 사업의 해외진출 성과를 살펴본 결과 총 132개 사업 중 86개 사업이 해외진

출 성과를 창출했거나 계획 중인 것으로 나타났으며, 약 65%의 해외진출 성공률을 달성한 것으로 나타났다.

타당성 조사 지원 사업과 해외시장 조사·컨설팅 지원 사업을 구분해 살펴보면 ‘해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 사업’과 ‘해외시장 조사·컨설팅 지원 사업’이 각각 59%와 73%의 해외진출 성공률을 기록한 것으로 나타났다. 이는 지난해 결과 대비 두 개 사업 모두 해외진출 성공률이 3%와 7% 증가했으며, 전반적으로 해외진출 성과 달성 수준이 점차 향상되고 있다고 볼 수 있다.

지난해 사업 추진 성과와 비교한 결과 타당성 조사와 조사·컨설팅 지원 사업 모두 해외진출 성과가 소폭 확대됐으며, 특히 ‘해외시장 조사·컨설팅 지원 사업’을 통한 화주기업의 수출입 지원 및 신규 공급망 루트 확보 유형이 꾸준한 성과를 나타내고 있다.

해외물류시장 개척지원 사업의 연도별 해외진출 성공률 변화를 통해 위와 같은 내용을 살펴볼 수 있다. 사업 초기 해외진출 성공률은 2011년(71%), 2012~2013년(33%), 2014년(71%), 2015년(54%) 등 증가와 감소가 지속됐으나, 2017년 이후 해외진출 성공률이 꾸준히 증가세를 유지했으며, 2019년 이후 매년 80% 이상의 높은 확률로 해외진출의 성과가 이어지고 있다.

물류기업의 해외진출 목적은 해외사업 확대 및 신시장 진출을 통한 사업 분야 확대 및 매출액 증대가 핵심이며, 이를 추진하기 위해 가장 중요한 것은 안정적인 물동량 수요를 창출하는 것이다. 이에 장기적 관점에서 안정적인 물동량을 기반으로 해외사업을 추진하기 위해서는 해외물류시장에 대한 면밀한 조사를 통해 경제성 분석 및 타당성 조사 등 심층 분석이 수반되어야 한다. 또한 물류시장에 대한 기초 조사 이후 실제 성과를 달성하기까지 많은 시간과 비용이 소요되고 있다.

국내 중소·중견 물류기업은 대부분 국내 화주를 중심으로 물류서비스를 제공하고 있으며, 해외사업에 대한 리스크 등으로 해외진출은 매우 신중하게 접근하고 있는 실정이다. 또한 국내 물류시장 내 대기업 물류사 대비 물동량 확보가 여의치 않은 상황이며, 이에 해외물류시장을 대상으로 장기적인 화주를 확보하는 것이 어려울 것으로 판단되며 이를 지원할 수 있는 구체적인 방안 마련 필요하다.

이를 위해 국내 물류기업을 대상으로 해외진출 지원정책 발굴을 위한 수요조사 및 간담회 실시를 통해 기업의 의견을 적극 수렴했으며, 중장기적 관점에서 해외진출을 지원할 수 있는 방안과 금융지원에 대한 정책 수요가 높게 나타났다. 또한 중소물류기업은 해외시장 내 물류인프라를 확보할 수 있는 여력이 부족해 이를 활용해 기업의 경쟁력을 제고하는 방안은 고무적이나, 장기적으로 해당 인프라를 운영할 수 있는 방안이 함께 마련될 필요가 있다.

마지막으로 금융지원 정책 방안 마련을 위한 지원 체계를 수립해 해외진출을 지원할 필요가 있다고 판단된다. 현재까지 우리 중소·중견물류기업이 활용할 수 있는 해외진출 정책금융 지원 방안은 전무했으며, 향후 실질적으로 이용 가능한 금융정책이 신설될 경우 물류기업의 해외진출을 크게 확대할 수 있는 마중물 역할을 수행할 것으로 예상됨에 따라 금융지원 규모, 지원 방안 등을 면밀히 검토해 실질적인 지원책을 마련해야 한다.

제2절 시사점

1. 해외진출 금융지원 도입 방안 마련 필요

우리 중소기업들은 대부분 해외사업 추진시 대부분 기업이 보유한 자기자본을 활용해 해외투자금을 마련하고 있으며, 일부 정책금융을 활용하고 있으나 매우 미미한 수준으로 나타났다. 해외진출에 자금이 투입되는 것은 기업의 의사결정에 있어 매우 중요한 사항이며, 기업의 규모가 작을수록 매우 민감한 구조로 작용한다. 이에 대부분의 기업이 자기자본을 활용해 해외법인 설립 및 인프라 확보를 추진하고 있으며, 일부 정책금융의 경우 대기업을 중심으로 지원체계가 구축되어 있어 중소기업의 지원을 위한 정책 사각지대 해소 방안을 마련해야 한다.

즉, 물류기업의 해외진출 지원을 위한 정책금융은 형태에 관계없이 반드시 필요하다고 판단되며, 이차보전 등 이자지원 형태의 사업보다는 용자를 통한 자금지원이 현실적인 지원 방안이 될 수 있을 것으로 판단된다. 해외진출 자금조달 관련 중소·중견물류기업의 가장 큰 어려움은 여유 자금을 마련할 수 있는 여건으로 이로 인해 해외진출에 대한 소극적인 움직임 및 사업 규모 축소 등으로 이어지고 있다.

이에 단순히 수혜 물류기업을 늘려 예산을 배분하는 방식이 아니라, 신청 기업의 면밀한 사업성 검토를 통해 충분한 자금을 저렴한 이자와 함께 지원하는 것이 효과적이라 사료된다. 물류기업을 위한 정책금융이 도입될 경우 해외 현지물류인프라(물류센터 및 CY/CFS 등) 확보 등을 해외시장 내 경쟁력 제고 및 해외진출을 더욱 확대하는 정책 수단으로 활용될 것으로 예상된다.

2. 중장기적 관점에서 사업 수행 방안 검토 필요

중소물류기업 입장에서 ‘해외진출’은 매우 신중하게 접근하고 있으며, 동 사업을 이용해 해외진출 사전 점검 및 전체 추진체계를 점검하는 수단으로 적극 활용하고 있다. 대기업 물류사 또한 꾸준히 해외사업 발굴 및 3자 물류 확대 등을 추진하고 있으며, 이를 활용한 동 사업의 정책 실효성은 충분히 존재한다고 판단된다. 또한 기존 해외진출에 성공한 물류기업의 현지 경쟁력 확보와 우리 화주기업의 수출입 확대를 위해 정부 지속적인 지원이 반드시 필요하며, 동 사업을 통해 우리 해운·물류기업이 해외법인 설립 및 물류인프라 확충 등 다양한 해외진출 성과를 달성했다고 볼 수 있음

이에 해외물류시장 개척지원 사업의 정책 효과 확대를 위해 10개월 내외의 단기간 내 사업을 수행하는 방안을 개선해 장기적 관점에서 해외사업 및 해외진출 지원을 추진할 필요가 있다. 즉, 동 사업의 취지 및 정책효과는 긍정적이나, 이를 더욱 확대해 실질적인 우리 기업의 해외진출 핵심 수단으로 지속하기 위해서는 사업기간 확대 및 현지 진출 전문가 DB 확보 등을 통해 사업의 연속성 및 전문성 추진 필요하다.

또한 동일한 사업 및 국가에 대한 실질적인 해외진출 성과 창출을 위해 2~3년 등 다년간의 조사·컨설팅 체계를 수립하는 방안도 고려해 볼 수 있으며, 물류기업 간 협업체계 지원 및 전통적인 해운·물류사업의 개념을 넘어 글로벌 시장을 대상으로 새로운 부가가치를 창출하고 물류 수요자(화주기업)에게 접근성을 향상 시킬 수 있는 사업 발굴 및 집중 지원할 수 있는 방안을 마련해야 한다.

참고문헌

국내 문헌

한국해양수산개발원, 2023 해외물류시장 개척지원 사업 모집 공고, 2023.01

한국해양수산개발원, 2023 해외물류시장 개척지원 사업 모니터링 결과 보고, 2023.

해양수산부, 2013년도 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 대상사업 모집 공고, 2013.

한국무역협회, 2014년 화주기업-물류기업 해외 동반진출 컨설팅 지원대상 모집 공고, 2014.

일반사업 2023-06

**해외물류시장 개척지원 사업 성과분석 및
해외진출 지원 정책 수요 조사**

인 쇄 2023년 12월 31일

발 행 2023년 12월 31일

발 행 인 김 종 덕

발 행 처 한국해양수산개발원

주 소 49111 부산시 영도구 해양로 301번길 26(동삼동)

연 락 처 051-797-4800 (FAX 051-797-4810)

등 록 1984년 8월 6일 제313-1984-1호

비매품