

# 해외 진출 무역업체의 한국인 포워더 수요 추정 연구

---

Estimation of Demand of Korean Freight  
Forwarders by Trading Companies in Overseas

---

2017. 06.

신수용·김은수·김동환



한국해양수산개발원  
KOREA MARITIME INSTITUTE

## 보고서 집필 내역

〈연구책임자〉

신 수 용 : 연구총괄, 제1장 ~ 부록

〈연구진〉

김 은 수 : 제2장, 제4장 일부

김 동 환 : 제3장, 제4장 일부



요 약 · i

제1장

서 론 · 1

제1절 연구의 배경 및 필요성 .....	1
제2절 연구의 목적 .....	3
제3절 연구의 범위 .....	4
제4절 선행연구 검토 .....	5
1. 진출 시장관련 정보에 대한 접근성 부족 .....	7
2. 전문 인력 부족 .....	8
3. 현지 전문물류 서비스 부재 .....	8

제2장

국내 제조·무역업체의 해외진출 현황 · 9

제1절 국내 무역시장의 규모 및 현황 .....	9
1. 국내 무역시장 규모 .....	9
2. 2016년 수출입 동향 .....	10
3. 2017년 수출입 전망 .....	11

<b>제2절 국내 제조·무역업체의 해외진출 현황</b>	<b>11</b>
1. 해외투자 추이	11
2. 국내 제조·무역업체의 해외시장 진출 동향	17
3. 물류업체의 해외시장 진출 동향	19

### 제3장

## 무역업체의 한국계 전문 물류인력 수요 추정 · 23

<b>제1절 설문 개요</b>	<b>23</b>
1. 조사 목적	23
2. 조사 대상 및 일시	23
3. 설문지의 설계	25
<b>제2절 분석 결과</b>	<b>26</b>
1. 응답자의 일반 특성	26
2. 표본 신뢰성	28
3. 수요 추정 관련 응답 결과 분석	29
<b>제3절 해외 파견 전문 물류인력 수요 및 소요 예산 추정</b>	<b>48</b>
1. 물류인력 수요	48
2. 소요 예산	49
<b>제4절 매출 및 수출증대 효과</b>	<b>53</b>
1. 수출증대 효과	53
2. 수출증대 효과에 따른 수출액 파악	55

## 제4장

### 결론 및 정책제언 · 57

제1절 분석의 주요결과 .....	57
1. 현지 로컬 포워더의 업무책임감 부족 .....	57
2. 한국계 포워더 이용 경험 및 의향 .....	57
3. 한국계 포워더 선호 이유 .....	57
4. 한국계 포워더 수요 추정 .....	58
5. 한국계 포워더 체재비용 예산 .....	58
제2절 정책 제언 .....	59
1. 정부의 물류인력양성 사업 검토 .....	59
2. 파견 .....	64
3. 교육 .....	67



### 참고문헌 · 69

## 「표목차

〈표 1-1〉 선행연구 리스트.....	5
〈표 2-1〉 2016년 수출입 실적.....	10
〈표 2-2〉 최근 5년간 지역별 해외직접투자 추이.....	12
〈표 2-3〉 최근 5년간 지역별 신규법인 수 추이.....	13
〈표 2-4〉 최근 5년간 제조업의 국가별 해외직접투자 추이.....	15
〈표 2-5〉 제조업의 해외진출 현황.....	15
〈표 2-6〉 최근 5년간 도소매업의 국별 해외직접투자 추이.....	16
〈표 2-7〉 무역업의 해외진출 현황.....	17
〈표 2-8〉 우리나라 제조/무역기업의 권역별 해외진출 현황 .....	19
〈표 2-9〉 우리나라 물류기업의 권역별 해외진출 현황.....	21
〈표 3-1〉 제조·무역기업 설문지의 설계.....	25
〈표 3-2〉 물류기업 설문지 설계.....	26
〈표 3-3〉 제조·무역기업의 권역별 진출 기업과 설문 응답 기업의 비중 비교.....	29
〈표 3-4〉 권역별 한국계 포워더 이용 경험.....	36
〈표 3-5〉 권역별 한국계 포워더 이용 의향.....	38
〈표 3-6〉 한국계 포워더 vs 현지 로컬 포워더.....	42
〈표 3-7〉 권역별 한국계 포워더 평균 수요 인원.....	45
〈표 3-8〉 우리나라 제조/무역기업의 권역별 한국계 포워더 수요.....	48
〈표 3-9〉 한국계 포워더 평균 체재비용.....	52
〈표 3-10〉 예상 수출증대액.....	56
〈표 4-1〉 해운물류전문인력 양성사업 추진현황.....	60
〈표 4-2〉 연도별 전문 인력 배출현황('05~'15).....	61
〈표 4-3〉 글로벌 물류인력양성사업 추진현황.....	62
〈표 4-4〉 사업별 인력양성 현황.....	62
〈표 4-5〉 2014년 기준 각 정부기관의 물류인력 양성사업 성과 및 문제점.....	64
〈표 4-6〉 물류인력 양성 5개년 계획안.....	65

〈그림 1-1〉 연구 지역의 범위(권역별).....	4
〈그림 2-1〉 국내 무역시장의 규모 변화(2006~2016).....	9
〈그림 2-2〉 제조업의 해외진출 현황.....	14
〈그림 2-3〉 우리나라 제조/무역기업의 해외진출 상위 10개국.....	18
〈그림 2-4〉 우리나라 물류업체의 해외진출 상위 10개국.....	20
〈그림 2-5〉 우리나라 물류기업의 지역별 최대 진출국가.....	22
〈그림 3-1〉 제조·무역기업 설문조사 개요.....	24
〈그림 3-2〉 물류기업 설문조사 개요.....	24
〈그림 3-3〉 응답기업의 업종.....	27
〈그림 3-4〉 응답기업의 진출 국가 비율.....	28
〈그림 3-5〉 현지 로컬 포워더 이용 경험.....	30
〈그림 3-6〉 권역별 현지 로컬 포워더 이용 경험 응답 비교.....	31
〈그림 3-7〉 현지 로컬 포워더 만족도.....	32
〈그림 3-8〉 권역별 현지 로컬 포워더에 대한 만족도.....	32
〈그림 3-9〉 기업 규모별 현지 로컬 포워더에 대한 만족도.....	33
〈그림 3-10〉 현지 로컬 포워더 불만족 이유.....	34
〈그림 3-11〉 한국계 포워더 이용 경험.....	35
〈그림 3-12〉 권역별 한국계 포워더 이용 경험.....	36
〈그림 3-13〉 한국계 포워더 이용 의향.....	37
〈그림 3-14〉 로컬 포워더 이용 경험 유무에 따른 한국계 포워더 이용 의향.....	38
〈그림 3-15〉 한국계 포워더 활용도 예상.....	39
〈그림 3-16〉 로컬 포워더 이용 경험 유무에 따른 한국계 포워더 활용도 예상.....	40
〈그림 3-17〉 현지 로컬 포워더 vs 한국계 포워더 선호도 비교.....	40
〈그림 3-18〉 기업 규모별 한국계 포워더와 현지 로컬 포워더의 선호도.....	41
〈그림 3-19〉 권역별 한국계 포워더와 현지 로컬 포워더의 선호도.....	42
〈그림 3-20〉 한국계 포워더 선호 이유.....	43
〈그림 3-21〉 필요한 한국계 포워더 인원.....	44
〈그림 3-22〉 한국계 포워더 평균 수요 인원.....	45
〈그림 3-23〉 한국계 포워더 무역 업무 외 투입 업무 계획.....	46
〈그림 3-24〉 권역별 한국계 포워더 현지시장 발굴 활용 계획.....	47

---

〈그림 3-25〉 한국계 포워더에 대한 기대효과.....	47
〈그림 3-26〉 현지 파견 시 직원 평균 체재비용.....	50
〈그림 3-27〉 CIS 및 그 외 국가 직원 월 평균 체재비용.....	50
〈그림 3-28〉 CIS, 북미, 중동 및 중국의 파견 직원 월 평균 체재비용.....	53
〈그림 3-29〉 한국계 포워더 이용에 따른 수출증대 효과.....	54
〈그림 3-30〉 권역별 수출증대 효과.....	55
〈그림 4-1〉 물류인력 양성 5개년 로드맵.....	67



## 요약

## 해외 진출 무역업체의 한국인 포워더 수요 추정 연구

우리 제조·무역 업체들의 해외진출은 꾸준히 증가하고 있지만 해외에 진출한 우리 기업 대부분이 현지 전문 물류 서비스 부재로 현지 시장 개척 및 확장에 어려움을 겪고 있다. 이는 현지 포워더 이용 시 국내에서와 같은 전문적인 물류 서비스를 제공받기가 어렵기 때문이다.

우리 수출기업의 글로벌 경쟁력은 더 이상 기술, 원가 등에 의존하는 것이 아닌 공급사슬(supply chain)의 효율성에 달려있기에 이를 위한 인적 인프라 구축은 필수적으로 동반되어야 한다. 특히 해운·항만·국제물류 분야에 있어 포워더 같은 인력은 복잡 다양해진 공급사슬 체계에서 경쟁우위를 확보하는데 매우 중요한 요인인 만큼 해외에 진출한 우리 제조·무역업체들을 위해 현지에서 물류 서비스를 제공하는 물류전문인력(포워더) 상주가 절실한 상황이다.

해외에 진출한 국내 제조·무역업체 117개사를 대상으로 수요조사를 실시한 결과 전반적으로 해외에 진출한 기업들의 한국계 포워더 선호도가 매우 높은 것으로 나타났으며, 향후 한국계 포워더를 이용 하고자 하는 의향 역시 높은 것으로 나타났다. 분석결과 우리 기업들이 필요로 하는 현지 상주 한국인 포워더 인력 수요는 총 2만 767명이며, 이를 파견·상주시키는데 필요한 비용은 연간 약 7억 8,300만 달러(약 8,801억 원)인 것으로 나타났다. 그리고 한국인 포워더를 활용함으로써 기대되는 수출 증대 효과는 연간 약 297억 달러(33조 3,800억 원)인 것으로 조사되었다.

이 같이 물류전문인력을 해외로 파견시켜 글로벌 인적 네트워크를 구축하기 위해서는 그에 따른 교육이 필수적으로 병행되어야 한다. 특히 신규인력 양성을 위해 세계 국가별/지역별 맞춤형 현지 전문 인력이 육성되어야 할 것이며, 이를 위해 기존의 대학 교육을 벗어난 (가칭)국제물류 아카데미 등을 신설하여 운영하는 검토가 필요하다. 또한, 신규인력을 대상으로 하는 교육 외에도 실버인력(전문인력) 양성 등을 위한 재교육 프로그램 역시 마련되어야 할 것이다. 업무의 전문성을 갖춘 인력은 즉각적으로 업무에 투입되어 기업의 니즈(needs)를 충족시킬 수 있는 장점을 보유하고 있기 때문이다. 세계 무역 허브에 한국인 공급사슬 물류전문인력을 진출시킨다면, 우리 기업의 해외 시장 확대 및 글로벌 경쟁력을 향상시킴과 동시에 국내 일자리 창출에도 큰 기여를 하게 될 것이 분명하다.

## 우리나라 무역시장의 성장과 함께 제조 및 무역기업들의 해외진출 가속화 지속

### ■ 국내 무역시장 규모는 2016년 기준 9,012억 달러를 기록

- 2006년부터 꾸준히 증가세를 유지하던 국내 무역시장 규모는 2008년 후반 세계 경제침체의 영향으로 잠시 둔화되었음
- 2011년 처음으로 1조 달러를 돌파하면서 2014년에는 역대 최고인 1조 981억 달러를 기록한 바 있으나, 2011년 무역시장 규모의 정점을 기록한 후 감소 추세가 이어지고 있음

### ■ 우리나라의 대외의존도는 중국, 일본 등 주변국과 비교해 볼 때 매우 높은 수준

- 우리나라의 GDP 구조는 타 산업에 비해 제조업의 비중이 높으며, 수출이 차지하는 비중이 내수에 비해 현저히 높게 형성되어 있음
- 2015년 기준으로 살펴본 결과 우리나라 GDP 대비 수출 의존도는 약 85%로 중국과 일본의 2배에 해당함

### ■ 국내 무역시장 규모의 증가와 함께 우리 제조 및 무역기업들의 해외진출 역시 꾸준히 증가하는 추세

- 해외투자가 자유롭게 이루어졌던 1990년대부터 제조 및 무역기업들의 해외진출이 급증하기 시작하였으며, 글로벌 금융위기 이후 큰 폭으로 감소하였지만 최근 들어 회복세를 보이고 있는 추세임
- 국내 기업들의 주요 해외투자가 이루어진 곳으로는 북미, 아시아, 중남미 3개 지역으로 전체 투자금액의 82.3%를 차지하고 있으며, 제조 및 무역기업들의 신규설립 법인 수를 기준으로 살펴본 결과 아시아 지역이 전체 해외법인 수의 70%를 차지할 만큼 해외진출이 가장 활발히 이루어졌음
- 세계 경기침체 등 외부적 요인으로 국내 제조 및 무역기업의 해외투자는 부정적인 영향을 받았으나, 대체로 꾸준한 증가세를 보인 것으로 나타남에 따라 특별한 외부적 요인이 발생하지 않는 한 향후 제조 및 무역기업의 해

외투자와 해외진출의 확대는 더욱 지속될 것으로 전망됨

■ 제조 및 무역기업들의 지속적인 해외진출에도 불구하고 대부분의 기업들이 물류 업무를 수행하는데 있어 어려움을 호소

- 해외에 진출한 대부분의 기업들이 현지 전문 물류서비스의 부재로 해외시장 개척 및 확장에 어려움을 겪고 있으며, 이는 현지 포워더 이용 시 전문적인 물류서비스를 기대하기 어렵기 때문인 것으로 나타남
- 국내 제조 및 무역기업의 해외진출 활성화와 무역규모의 더 큰 성장을 기대하기 위해서는 현지 시장에 적합한 전문 물류인력의 필요성이 대두됨

**향후 제조 및 무역기업의 글로벌 경쟁력은 공급사슬의 효율성 향상에 달려 있으며 이를 위해서는 인적 인프라 구축이 핵심**

■ 제조 및 무역기업의 경쟁력이 곧 글로벌 SCM의 경쟁력

- 국가 간 교역량 증대, 주변 국가에 비해 월등히 높은 대외 무역의존도 등을 고려해 볼 때 글로벌 공급사슬의 경쟁력을 갖추는 것이 무엇보다 중요함과 동시에 글로벌 시장에서의 가치 창조는 기술, 원가 등에 의존하지 않으므로 시장의 요구에 치밀하게 대응 가능한 시스템이 구축되어야 함
- 이는 원자재 및 부품을 조달하고 분업화된 생산 활동을 원활하게 연결하는데 중요한 요소로써 글로벌 물류 인프라에 대한 투자를 통해 해외 거점을 기반으로 전 세계 화주가 원하는 물류 서비스 경쟁력을 갖추야 함

■ 인적 인프라 구축은 글로벌 SCM 효율 향상을 위한 필수요소

- 인적 인프라는 글로벌 SCM의 효율성 향상을 위한 핵심적인 요소로 작용할 것으로 예상되며 특히, 운송주선 및 운송 주체자 기능을 겸비한 포워더의 역할이 중요함

- 해운, 항만, 국제물류 분야에 있어 포워더는 복잡하고 다양한 공급사슬 체계에서 경쟁우위를 확보하는데 매우 중요한 요인으로 작용하기 때문임
- 향후 포워더는 단순한 일관수송 서비스 제공에서 벗어나 글로벌 SCM의 주역이 되어야 하며, 국내 제조 및 무역기업이 글로벌 시장에서 경쟁력을 확보하기 위해서는 현지 해외시장에 적합한 포워더 양성을 통한 인적 인프라 구축이 선행되어야 함
- 세계 무역 허브에 한국인 전문 물류인력이 진출한다면, 국내 기업의 해외 시장 확대 및 물류경쟁력 향상에 크게 기여할 것으로 예상되며 이를 위해 해외시장 내 역할 수행 및 현지 시장의 다양한 요구에 긴밀하게 대응 가능한 인적 인프라 구축이 절실한 상황임

## 국내 제조 및 무역기업은 한국계 포워더 이용에 매우 긍정적

- 해외에 진출한 국내 제조 및 무역기업 117개를 대상으로 한국계 포워더의 이용 경험을 파악한 결과 64% 이상의 기업이 한국계 포워더 이용 경험이 있으며, 향후 한국계 포워더의 이용 의향은 89%로 매우 높은 편
- 설문에 응답한 기업 중 64%에 해당하는 기업이 자사가 진출한 국가 내에서 한국계 포워더를 이용한 경험이 있으며, 나아가 향후 한국계 포워더를 이용할 의향이 있다고 응답한 기업은 약 89%로 대부분의 기업들이 한국계 포워더 이용에 매우 긍정적임
- 한국계 포워더의 이용 경험을 권역별로 구분하여 파악한 결과 아프리카, 북미, 중남미 순으로 높게 나타났으며, 상대적으로 일본은 58.3%로 낮게 나타남. 향후 한국계 포워더 이용 의향 또한 북미 지역과 중남미 지역에서 각 각 96.3%, 94.1%로 높게 나타남
- 즉, 한국계 포워더의 이용 경험이 많은 지역일수록 향후 한국계 포워더의 이용 의향이 높은 것으로 파악됨

- 한국계 포워더 이용 시 활용도에 대한 분석 결과 약 70%에 해당하는 기업이 한국계 포워더 활용이 물류업무에 도움이 될 것이라고 응답
  - 한국계 포워더 이용 시 활용도에 관한 조사결과 일부 소수 기업을 제외한 대부분의 기업들이 한국계 포워더의 활용도를 매우 높게(70%) 인식하고 있음
  - 또한 현지 로컬 포워더를 이용한 경험의 유무에 따라 한국계 포워더 이용 의향을 파악한 결과 현지 로컬 포워더를 이용한 경험이 있는 기업일수록 한국계 포워더를 이용할 의향이 높은 것으로 나타남

## 한국계 포워더 선호 이유는 업무에 대한 책임감과 원활한 의사소통

- 해외시장에 진출한 제조 및 무역기업이 현지 로컬 포워더 이용 시 겪고 있는 가장 큰 애로사항은 ‘업무에 대한 책임감 부족’과 ‘늦은 업무 처리’
  - 한국계 포워더를 선호하는 기업을 대상으로 현지 로컬 포워더를 이용할 경우 겪는 애로사항을 파악한 결과 ‘업무에 대한 책임감 부족’이 82.4%로 가장 높게 나타났으며 이어서 ‘늦은 업무 처리’가 58.8%로 두 번째로 높은 응답률을 보임
  - 그 밖에 ‘업무에 대한 전문성 부족’, ‘의사소통 문제’, ‘공급사슬 네트워크 부족’ 등에 어려움을 겪고 있는 것으로 나타남
  - 응답한 기업들을 규모에 따라 대기업과 중소기업으로 구분하여 살펴본 결과 중소기업의 경우 ‘공급사슬 네트워크 부족’에 대한 어려움을 겪고 있으나 대기업의 경우 전혀 어려움을 겪고 있지 않는 것으로 나타남
- 한국계 포워더를 선호하는 이유는 ‘책임감 있는 업무처리’와 ‘원활한 의사소통’
  - 한국계 포워더를 선호하는 기업을 대상으로 현지 로컬 포워더에 비해 한국계 포워더를 선호하는 이유를 파악한 결과 ‘책임감 있는 업무처리’와 ‘원활

한 의사소통'이 각각 75.3%, 74%로 가장 높은 응답률을 보임

- 한국계 선호 이유에 대한 조사를 권역별로 구분하여 파악한 결과 서남아시아, CIS 지역에 진출한 기업들은 '책임감 있는 업무처리'에 응답률이 가장 높은 반면에 중남미, 아프리카 및 중동지역에 진출한 기업들은 '원활한 의사소통'에 대한 기대치가 높은 것으로 나타남

#### ■ 한국계 포워더 이용 시 가장 활용도가 높은 분야는 '신속한 통관 처리'

- 한국계 포워더를 이용할 경우 가장 활용도가 높은 분야에 대한 조사 결과 '통관 업무'에 대한 응답률이 88.5%로 가장 높게 나타남
- 이러한 결과로 볼 때 해외에 진출한 대부분의 제조 및 무역기업이 통관에 많은 어려움을 겪고 있는 것으로 파악됨

#### ■ 한국계 포워더 이용에 대한 기대치가 가장 높은 분야는 위기 대응력 향상 및 업무 이해도 향상

- 매출증가, 신규 시장 개척, 위기 대응력 향상, 업무 이해도 향상 4개 분야 가운데 한국계 포워더 이용에 대한 기대효과를 파악한 결과 '위기 대응력 향상'이 66.7%로 기대치가 가장 높은 것으로 나타났으며, 이어서 '신규 시장 개척'이 61.3%의 응답률로 두 번째로 높은 기대치를 보임
- 반면 '매출증가'와 '신규 시장 개척' 분야에 대한 기대치는 각각 38.3%, 39.3%로 다소 낮게 나타남
- 즉, 한국계 포워더를 이용할 경우 위기 대응력 및 업무에 대한 이해도 향상의 효과를 기대할 수 있는 반면에 매출증가 및 신규 시장 개척에 대한 기대효과는 상대적으로 떨어지는 것으로 볼 수 있음

**한국계 포워더에 대한 수요 조사결과 필요인원은 총 2만 767명, 소요예산은 연간 약 8,800억 원으로 추정**

■ 해외진출 제조·무역기업을 대상으로 한국계 포워더에 대한 수요 조사결과 기업별 평균 2.65명, 총 2만 767명의 수요가 발생할 것으로 예상

- 제조·무역기업들이 진출한 해외시장 내 기업별 한국계 포워더에 대한 수요를 파악한 결과 ‘2명’이라고 응답한 기업이 34.2%로 가장 높게 나타났으며, ‘1명’으로 응답한 기업이 30.8%, ‘3명’으로 응답한 기업이 21.4% 순으로 나타남
- 권역별로 구분하여 살펴본 결과 서남아시아 지역에서는 평균을 웃도는 3.67명, 아프리카 지역에서는 평균에 못 미치는 1.9명의 수요가 있는 것으로 나타났으며, 종합해보면 기업별 평균 2.65명의 수요가 있는 것으로 파악됨
- 권역별 한국계 포워더 수요와 우리나라 제조·무역기업의 진출 기업 수를 이용하여 한국계 포워더에 대한 전체 수요를 파악한 결과 총 2만 767명의 인원이 필요한 것으로 추정됨

〈표 1〉 우리나라 제조/무역기업의 권역별 한국계 포워더 수요 추정

권역	제조/무역기업 수(개)	기업별 한국계 포워더 수요(명)	총 포워더 수요(명)
동남아시아	3,014	2.8	8,228
중국	2,676	2.3	5,727
북미	448	3.2	1,581
유럽	471	3.2	1,550
서남아시아	370	3.7	1,232
중남미	313	2.9	861
일본	192	3.4	708
중동	164	2.7	410
CIS	168	2.4	370
아프리카	55	1.9	100
합계	7,871	-	20,767

자료 : 저자 작성



■ 2만 767명의 한국계 포워더를 파견하는데 필요한 예산은 연간 약 8,800억 원으로 추정

- 한국계 포워더를 전 세계 해외시장에 파견하는데 필요한 예산 산출을 위해 물류기업을 대상으로 현지에 파견된 직원들의 월 평균 체제비용을 파악함
- 월평균 체제비용으로 \$2,001~\$3,000에 대한 응답률이 33.3%로 가장 높게 나타났으며, \$3,001~\$4,000의 응답률이 20.3%로 두 번째로 높게 나타남. 따라서 한국계 포워더를 파견하는데 필요한 월 평균 체제비용은 약 \$3,144인 것으로 나타남
- 권역별로 구분하여 월 평균 체제비용을 산출하고 앞서 파악한 한국계 포워더의 총 수요를 이용하여 2만 767명을 파견하는데 필요한 예산을 추정한 결과 연간 약 8,800억 원의 예산이 필요한 것으로 나타남

〈표 2〉 한국계 포워더 파견에 따른 소요예산

권역	한국계 포워더 수요(명)	월 평균 산출비용(USD)	권역별 총 산출비용(USD)	연간 총 예산(USD)
북미	1,581	3,500	5,533,500	66,402,000
중남미	861	3,128	2,693,208	32,318,496
유럽	1,550	3,420	5,301,000	63,612,000
아프리카	100	2,944	294,400	3,532,800
서남아	1,232	3,266	4,023,712	48,284,544
중동	410	2,835	1,162,350	13,948,200
CIS	370	3,497	1,293,890	15,526,680
동남아	8,228	3,100	25,506,800	306,081,600
일본	708	3,156	2,234,448	26,813,376
중국	5,727	3,015	17,266,905	207,202,860
합계	20,767	-	65,310,213	783,722,556 (8,801억 원)

자료 : 저자 작성

## 한국계 포워더 활용에 따른 수출증대 효과는 약 6%이며 약 33조 원에 달하는 수출액 증가 예상

- 한국계 포워더 이용 시 약 6%의 수출증대 효과가 발생할 것으로 예상되며, 금액으로 환산 시 약 33조 원 이상의 수출액 증가 예상
  - 한국계 포워더를 활용할 경우 수반되는 수출증대 효과를 조사한 결과 약 5~7%의 수출증대 효과가 발생할 것이라는 응답이 44%로 가장 많았으며, 3~5% 효과를 기대한다는 응답(27%)이 두 번째로 많았음
  - 6%의 수출증대 효과를 금액으로 환산할 경우 2016년 수출액 기준으로 약 297억 달러의 증가를 기대할 수 있을 것으로 예상됨

## 글로벌 SCM 전문 물류인력 양성을 통해 국가 전체의 수출경쟁력 향상 및 일자리 창출에 기여 가능

- 여전히 해외에 진출한 제조·무역기업을 위한 전문 물류서비스가 부족한 실정
  - 전 세계 해외시장에 진출한 국내 여러 제조·무역기업들은 현지 시장에서 적합한 물류서비스를 제공받지 못하고 있는 실정이며, 현지 언어나 문화, 업무능력 등을 겸비한 한국인 전문 물류인력이 부족한 것에 기인함
  - 글로벌 SCM 전문 물류인력의 양성 및 현지 정착을 위한 지원을 통해 ‘사람 중심의’ 견고한 국제물류 인적 네트워크를 구축할 수 있으며 이를 기반으로 현지 시장에 적합한 다양한 물류서비스 제공이 가능할 것으로 예상됨
- 글로벌 전문 물류인력 양성은 수출증대뿐만 아니라 일자리 창출에 기여할 수 있는 중요한 국가산업으로 조속히 추진할 필요성 대두
  - 글로벌 전문 물류인력 양성을 통해 화주기업의 다양한 요구에 부응할 수

- 있으며 이는 곧 우리나라의 수출경쟁력 향상에도 긍정적인 영향을 미칠 것으로 기대됨
- 뿐만 아니라 전문 물류인력을 해외에 파견함으로써 신정부의 최우선 국정 과제인 ‘일자리 창출’에도 기여할 수 있어 범국가 차원의 주요사업으로 추진되어야 함

## 전문 물류인력 양성을 위한 제도적 정비 및 교육관련 제반시설, 교육 프로그램 마련 필요

### ■ 기존 물류인력 양성사업에 대한 검토 및 개선방안 마련 필요

- 현재 정부가 시행 중인 대표적인 물류인력 양성사업으로는 ‘해운물류 전문인력 양성사업(해양수산부)’과 ‘글로벌 물류인력 양성사업(국토교통부)’이 추진되어 왔으나 여러 가지 문제점을 보이고 있음
- 매년 많은 예산이 투입됨에도 불구하고 성과목표 대비 사업의 실질적인 성과가 부진하며 교육 후 사후관리가 매우 미흡한 것으로 드러남. 뿐만 아니라 국내 기업들의 해외진출이 확대되고 있는 점을 고려해 볼 때 이를 대비한 물류전문인력 양성의 중·장기적 대처가 미흡한 것으로 나타남
- 사업에 대한 성과부진 및 사후관리 미흡으로 물류인력 양성사업에 대한 예산이 매년 삭감되고 있어 전문 물류인력 양성을 위한 교육, 파견, 사후관리 등 전체 사업 프로세스에 대한 철저한 검토와 사업의 성과를 높일 수 있는 방안 마련이 시급함

### ■ 전문 물류인력 파견을 위한 교육 프로그램 지원 및 아카데미 신설 필요

- 글로벌 SCM 전문 물류인력 양성은 전 세계 국가별/지역별 맞춤형 물류인력을 육성하는 것으로 기존의 대학 교육을 벗어나 글로벌 전문 물류인력을 위한 아카데미를 신설하여 운영할 필요가 있음

- 각국 현장을 가장 잘 이해하고 있는 민간 물류전문가가 주축이 되어 지역별 언어/문화, 물류 실무 등을 교육할 수 있는 아카데미로 철저한 민간 자율 운영 체제 구축이 필요함

## 제1장

## 서론

### 제1절 연구의 배경 및 필요성

우리나라 GDP는 주요 선진국과 비교할 때 독특한 특징이 두 가지 있다. 첫째, GDP 기여 산업 비중이 제조업이 높고, 서비스업이 낮다는 것이다. 또 다른 특징은 우리나라 GDP와 수출, 내수의 비중을 보면 한국경제의 수출 비중이 현저히 높다는 것이다. 2015년 기준 우리나라 GDP 대비 수출 의존도는 85%로, 중국과 일본의 2배를 넘었다. 우리나라의 대외의존도는 선진국과 비교하면 매우 높은 수준이다. 이는 결국 우리의 현실에서 경제 성장과 청년 일자리 창출을 위한 경기회복 모멘텀은 여전히 우리 기업의 글로벌 진출을 확대하는데 달려있다는 뜻이기도 하다.<sup>1)</sup>

국내 무역시장 규모는 2016년 기준 9,012억 달러를 기록했다. 2006년부터 꾸준히 증가세를 유지하던 국내 무역시장 규모는 2008년 후반 세계 경제침체의 영향으로 잠시 둔화되었다가 2011년에는 처음으로 1조 달러를 돌파하면서 2014년에는 역대 최고인 1조 981억 달러를 기록한 바 있다.<sup>2)</sup>

국내 무역시장 규모 증가와 함께 우리 제조 및 무역 업체들의 해외진출 역시 꾸준히 증가하고 있다. 2014년부터 최근 3년간의 해외직접투자 및 신규법인 수는 꾸준히 증가했다. 해외직접투자의 경우 2016년의 투자액은 전년대비 15.2% 상승하였고, 2016년의 신규 법인 수는 전년대비 3.6%가 증가했다.<sup>3)</sup>

이렇듯 우리기업들의 해외진출은 지속적으로 증가하고 있지만, 해외에 진출한 대부분의 기업들이 진출 후 물류부문에 있어 어려움을 겪고 있는 실정이다. 특히, 해외에 진출한 우리 기업 대부분이 현지 전문 물류 서비스 부재로 현지 시장 개척 및 확장에 어려움을 겪고 있으며, 이는 현지 포워더 이용 시 국내에서

<sup>1)</sup> <http://news.joins.com>(검색일: 2017.5.18.)

<sup>2)</sup> <http://www.kita.net>(검색일: 2017.4.10.)

<sup>3)</sup> 한국수출입은행, <https://www.koreaexim.go.kr>, (검색일: 2017.3.30.)

와 같은 전문적인 물류서비스를 제공받기 어렵기 때문인 것으로 나타났다.<sup>4)</sup> 해외에 진출한 우리 제조 및 무역업체들을 위한 물류전문인력(포워더)이 절실한 상황이다.

국가 간 교역거래가 점차 증가하고 우리나라의 대외 무역의존도가 높아짐에 따라 각 기업의 물류에 대한 인식은 그 중요성을 더하고 있다. 특히 전통적인 운송주선 기능과 운송의 주체자로서의 기능을 지니고 있는 포워더의 역할이 지속적으로 증가하고 있으며, 앞으로의 포워더는 일관수송 서비스 제공자가 아닌 글로벌 SCM의 주역이 되어야 할 것이다. 우리 제조·무역업체가 글로벌 시장에서 경쟁력을 향상시키기 위해서는 이런 포워더들의 역할이 중요하다. 이는 더욱이 인적 인프라 구축과도 밀접한 관계에 놓여있기 때문이다.

우리 수출기업의 국제 경쟁력은 더 이상 기술, 원가 등에 의존하는 데 있지 않다. 글로벌시대 시장에서의 가치 창조는 제품의 생산으로 이루어지는 것이 아니라, 시장의 요구에 치밀하게 대응하는 해운 등 물류 산업에 의한 공급사슬(supply chain)로 가능해지고 있다.<sup>5)</sup> 즉, 우리 기업의 국제 경쟁력은 공급사슬의 효율성에 달려있다고 봐야하는 것이다. 화주들은 전 세계 판매 시장에서의 경쟁력을 높여 나가기 위해 고도의 공급사슬 형성을 요구하고 있다. 이는 원자재 및 부품을 조달하고, 세계적으로 분업화된 생산 활동을 원활하게 연결하는데 아주 중요한 요소이다. 결국 수출을 한 단계 더 도약시키기 위해서는 글로벌 물류 인프라 투자를 통해 해외 거점을 기반으로 전 세계 화주가 원하는 물류 서비스 경쟁력을 갖춰 나가야 하는 것이고, 국제 경쟁력은 결국 물류서비스 경쟁력을 확보하는데 있는 것이다.

국제 경쟁력 확보를 위해 필요한 것은 해외물류거점 투자와 인적 인프라 구축이다. 실은 인력 인프라 구축이 더 중요하다고 볼 수 있다. 해운·항만·국제물류 분야에 있어 포워더 같은 인력은 복잡 다양해진 공급사슬 체계에서 경쟁우위를 확보하는데 있어 매우 중요한 요인이다. 기업들은 효율적이고 전략적인 인적자원관리를 통해 경쟁우위를 확보할 수 있는 여건을 만들 수 있다는 것을 인지

4) 예를 들어, 개도국 중심의 현지국 로컬 물류파트너의 경우 클레임에 대한 개념이 부족할 뿐 아니라 소위 '배째라'식의 배짱 대응으로 일관하는 사례가 발생함

5) <http://news.joins.com>(검색일: 2017.5.18.)

하면서도 아주 극소수의 기업만이 인적자원관리를 위한 실질적인 노력을 가하고 있는 실정이다.<sup>7)</sup> 물류기업을 위한 것이 아닌, 우리 제조·화주 기업을 위한 방안으로 세계 무역 허브에 한국인 공급사슬 전문물류인력을 진출시킨다면, 우리 기업의 해외 시장 확대 및 물류경쟁력 향상에 큰 기여를 하게 될 것이다.<sup>8)</sup> 진정한 물류전문인력은 화주기업의 공급사슬을 구축해 주고, 화주보다 더 뛰어나게 물류시스템을 운영해 줄 수 있는 인력이기 때문이다.<sup>9)</sup>

우리 기업의 성장 동력은 필히 세계경영에 기반을 두어야 할 것이며, 이를 위해 해외 시장 진출 인프라로서의 역할 수행 및 현지 시장의 요구에 긴밀하게 대응할 수 있는 인력 네트워크 구축이 절실하다.

## 제2절 연구의 목적

본 연구는 해외에 진출한 우리 제조 및 무역기업 및 물류기업을 대상으로 설문조사를 실시하여 한국계 전문물류인력(포워더)에 대한 수요를 추정했다.

수요추정을 위한 설문조사는 두 분야로 나누어 진행되었다. 첫째, 제조 및 무역 업체들을 대상으로 한국계 전문물류인력에 대한 수요조사를 실시했다. 이를 통해 기업이 요구하는 한국계 전문물류인력에 대한 정확한 수요를 추정했으며 둘째, 물류업체를 대상으로 설문조사를 실시하여 한국계 전문물류인력 파견에 필요한 예산을 추정했다. 본 소요 예산을 추정함에 있어 제조 및 무역업체를 대상으로 실시한 인력 수요 설문조사 결과를 활용했다.

총괄적으로 본 연구에서는 한국계 현지 물류전문인력 수요 추정을 통해 추후 인력양성 및 파견지원 체계 구축에 기여하고자 한다.

6) 인적자원관리(Human Resource Management)에는 인적자원을 확보·개발, 배치, 평가하는 일련의 업무를 의미하는 것으로 인력 양성이 내포됨

7) Claes and Lakshman(2012)

8) <http://news.joins.com>(검색일: 2017.5.18.)

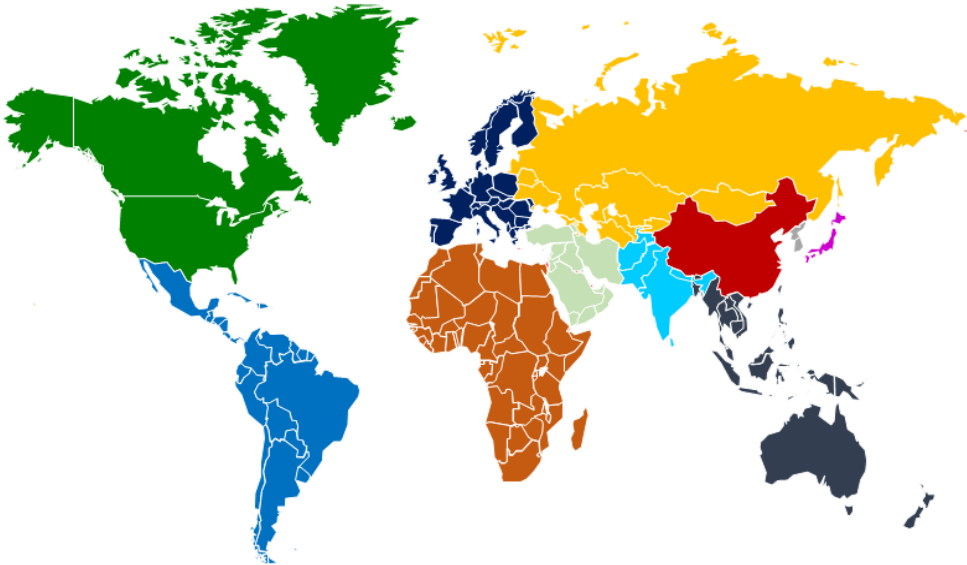
9) <http://m.maritimepress.co.k>(검색일: 2017.4.25.)

### 제3절 연구의 범위

본 연구를 위해 실시하는 설문조사는 전 세계에 진출한 국내 제조·무역 및 물류 업체를 대상으로 했다.

국내 기업이 진출해있는 국가 파악 및 국가별 요구되는 한국계 전문물류인력 수요 추정을 위해 세계 지역의 범위<sup>10)</sup>를 다음과 같이 설정한다. ① 북미, ② 중남미, ③ 유럽, ④ 아프리카, ⑤ 서남아, ⑥ 중동, ⑦ CIS, ⑧ 동남아, ⑨ 일본, ⑩ 중국 이상의 10개 분야로 지역 범위를 설정하여 각 지역(국가)에서 요구되는 한국계 포워더 수요 추정을 실시했다.

〈그림 1-1〉 연구 지역의 범위(권역별)



출처 : Google map 사용, KMI 재구성

<sup>10)</sup> KOTRA 2016 디렉토리를 참고하여 지역범위를 설정함



## 제4절 선행연구 검토

본 연구를 수행하기에 앞서 한국계 전문물류인력에 대한 선행연구를 살펴본 결과, 구체적으로 이 분야에 대한 수요 추정이 이루어진 연구는 없는 것으로 나타났다.

현재까지 이루어진 선행연구 대부분이 화주기업 혹은 해외진출 기업이 해외 시장 진출 시 겪는 애로사항에 대해 이루어졌다. 가장 언급이 많이 된 애로사항은 해외시장 진출 정보 부족이나 전문 인력 확보 어려움 등으로 나타났다. 선행 연구를 구체적으로 살펴보면 아래와 같이 대표적인 세 가지의 애로사항을 찾아볼 수 있다.

〈표 1-1〉 선행연구 리스트

구분	선행연구와의 차별성		
	연구목적	연구방법	주요 연구내용
주요 선행 연구	1 - 과제명: 상해지역 중소화주의 현지 물류센터 수요조사 결과 보고서 - 연구자(년도): 한국무역협회 (2012) - 연구목적: 상해지역 중소화주의 물류관리 실태 및 공동 물류센터 수요 파악을 통한 지원사항 마련	- 상해 진출한 한국기업들을 대상으로 설문조사 및 실태조사	- 대상 기업의 사업 및 물류관리 현황 - 현지 물류파트너 및 물류서비스 수준, 물류활동과 관련된 애로사항 분석 - 현지 공동물류센터 수요조사
	2 - 과제명: 화주·물류기업 해외시장 동반진출 등 공생관계 발전방안 연구 - 연구자(년도): 국토교통부 (2013) - 연구목적: 화주·물류기업 해외시장 진출 현황파악 및 공생 발전을 위한 활성화 방안 모색	- 화주·물류기업 동반진출 지원사업 결과 분석 - 화주기업, 물류기업을 대상으로 설문조사 - 무역협회, 대한상의, 통합물류협회 등 관련 단체 의견수렴	- 설문조사결과를 바탕으로 화주·물류기업의 해외진출 현황분석, 해외진출 장애요인, 정부지원 타당성 도출 - 해외진출 기업을 위한 지원 현황 분석 - 해외시장 진출 사례분석 및 활성화 방안

## 6 해외 진출 무역업체의 한국인 포워드 수요 추정 연구

구 분		선행연구와의 차별성		
		연구목적	연구방법	주요 연구내용
주 요 선행 연구	3	<ul style="list-style-type: none"><li>- 과제명: 해외진출 물류기업 현황 및 애로실태 조사</li><li>- 연구자(년도): 대한상공회의소 (2014)</li><li>- 연구목적: 물류기업의 성공적인 해외시장 진출을 위한 방안 모색</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 해외진출 물류기업을 대상으로 설문조사</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 해외진출 물류기업의 현황파악</li><li>- 물류기업의 해외진출 시 애로사항 분석</li><li>- 해외시장 진출을 위한 정부정책 및 지원요구 사항 분석</li></ul>
	4	<ul style="list-style-type: none"><li>- 과제명: 2012 해외진출기업 애로 사항 조사</li><li>- 연구자(년도): KOTRA(2012)</li><li>- 연구목적: 현지 진출기업의 경영상의 애로사항 파악을 통한 지원방안 및 정책 마련</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 47개국 KOTRA 무역관을 이용한 기업면담, 설문조사, 간담회 개최</li><li>- 국가별, 분야별 애로사항 파악을 통한 실태조사</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 분야별, 지역별, 국가별, 주요 수출입국의 분야별 애로사항의 특징 분석</li><li>- 조사결과를 바탕으로 후속과제 도출</li></ul>
	5	<ul style="list-style-type: none"><li>- 과제명: 중소기업의 해외시장 진출 실태와 정책과제 보고서</li><li>- 연구자(년도): 대한상공회의소 (2014)</li><li>- 연구목적: 해외시장 진출 시 애로 사항 조사</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 해외진출 중소기업을 대상으로 설문조사</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 애로사항 조사결과, 해외시장 진출 정보 부족 (38.3%), 현지국 법/규제 (28.9%), 환율변동 등 경제 (23.1%), 전문 인력 확보 어려움 (9.7%)</li></ul>
	6	<ul style="list-style-type: none"><li>- 과제명: 롯데마트와 중소 협력사의 중국시장 동반진출 사례연구</li><li>- 연구자(년도): 전상길 외 2(2014)</li><li>- 연구목적: 중국진출 희망기업의 애로사항</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 중국 해외진출을 희망하는 기업을 대상으로 애로사항 설문조사</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 애로사항 조사결과, 동반 중국진출을 위한 투자금 부족, 중국시장 관련 정보에 대한 접근성 부족, 관련 업무를 처리할 중국 전문 인력 부족, 중국어로 기업소개 및 제품 소개를 할 수 있는 역량 부족 등</li></ul>
	7	<ul style="list-style-type: none"><li>- 과제명: 국내 수출기업 해외시장 진출을 위한 공공서비스 수출플랫폼 활성화 방안에 관한 연구</li><li>- 연구자(년도): 배홍균 외 2(2014)</li><li>- 연구목적: 해외 시장 진출에 있어 가장 중요한 요소</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 해외시장 진출에 있어 중요한 요인 분석</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 해외시장 진출에 중요한 요인 분석(해외시장에 대한 정보제공 및 다양한 비즈니스 시스템 제공)</li></ul>

## 1. 진출 시장관련 정보에 대한 접근성 부족

### 1) 투자금 부족, 시장관련 정보에 대한 접근성 부족, 관련 업무를 처리할 현지 전문 인력 부족, 현지어 역량 부족<sup>11)</sup>

『롯데마트와 중소 협력사의 중국시장 동반진출 사례연구』에서 중국진출을 희망하는 중소기업이 느끼는 애로사항에 대해 조사한 결과 다음과 같은 문제점이 도출되었다. ① 동반 중국진출을 위한 투자금 부족, ② 중국시장 관련 정보에 대한 접근성 부족, ③ 관련 업무를 처리할 중국 전문 인력 부족, ④ 중국어로 기업 소개 및 제품 소개를 할 수 있는 역량 부족 등이었다.

또한, 한국과 중국 사이에 놓여있는 무역장벽을 극복하기 위한 단계에서 중소 협력사는 ① 상품별 다양한 인증조건 및 기준 관련 정보 부족, ② 품질 인증스티커 제작 및 부착 비용에 대한 부담, ③ 높은 관세에 따른 부담 등을 애로사항으로 꼽기도 했다.

### 2) 해외 시장에 대한 정보제공과 다양한 비즈니스 시스템 제공 미흡<sup>12)</sup>

해외 시장 진출에 있어 가장 중요한 요소로 해외시장에 대한 정보제공과 다양한 비즈니스 시스템 제공이 언급되었으나, 아직까지 기업이 신뢰할 만한 수준의 정보제공이 원활하게 이루어지지 않는 것으로 나타났다.

해외시장에 대한 정보 제공과 다양한 시스템을 제공을 위해 정부 및 공공기관들은 다양한 형태의 온라인 플랫폼을 개발하여 기업들을 지원하고 있다. 특정 협회는 관련 산업에 특화하여 해외진출정보를 제공하고 있으며, KOTRA와 KITA를 비롯한 수출지원 사이트들은 정보제공과 함께 서비스를 지원하고 있다. 하지만, 수출기업들은 해외 파트너와 인증과 같은 신뢰할 만한 정보에 대해 여전히 부족함을 경험하고 있는 것으로 나타났다. 또한, 수출기업들을 지원하는 서비스는 주로 정부의 정책지원을 수행하거나 오프라인을 통해서 이루어지고 있어 다양

11) 전상길 외 2인(2014)

12) 배홍균 외 2인(2014)

한 수출지원이 요구되고 있는 상황인 것으로 조사되었다.

## 2. 전문 인력 부족

2011년에 이루어진 『글로벌 시장 점유율 증대를 위한 물류기업 동반 진출 활성화 방안 연구』에 따르면, 국내 물류기업들은 주요 산업과 연계된 전문 인력 부족으로 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다. 특히, ① 타 산업 물류특성에 대한 이해도 부족, ② 진출 대상지역에 대한 전문성 미비, ③ 자체 글로벌 네트워크 미구축 등으로 인하여 진출에 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다.

또한, 국내 물류업체들의 경우 자체 역량 제고를 위한 현장 인력이나 외국 인력 확보에 한계가 있어 인적역량 강화 및 경영기반 강화에도 제약이 있는 상황이라고 밝혔다.<sup>13)</sup>

## 3. 현지 전문물류 서비스 부재

2012년 한국무역협회가 상해 진출한 한국기업을 대상으로 실시한 설문조사 결과에 따르면, 중국 화동(상해 등)지역에 진출한 우리 중소 화주(제조/무역업체)의 70%가 현지 전문물류 서비스 부재<sup>14)</sup>로 인해 어려움을 겪고 있다고 밝혔다.

응답기업 중 60%가 중국 로컬 물류기업을 주요 물류 파트너로 이용하고 있으나 정작 해당 업체들은 단순 운송주선 중심의 업무만 취급할 뿐 국내에서와 같은 전문적인 원스톱 물류서비스가 제공되지 않아 이로 인해 상당한 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다.

이는 해당 국가의 현지 전문 포워더(물류기업) 부재에 기인한 현상으로서 해외 진출 우리 중소 화주 지원을 위한 전문 물류인력이 절대적으로 필요한 것으로 조사되었다.

<sup>13)</sup> 이성우 외 3인(2011)

<sup>14)</sup> 주요 애로사항: 통관절차(43%), 전문 물류관리 서비스 부족(23%), 창고 부족(21%) 등의 순으로 나타남

## 제2장

## 국내 제조·무역업체의 해외진출 현황 《

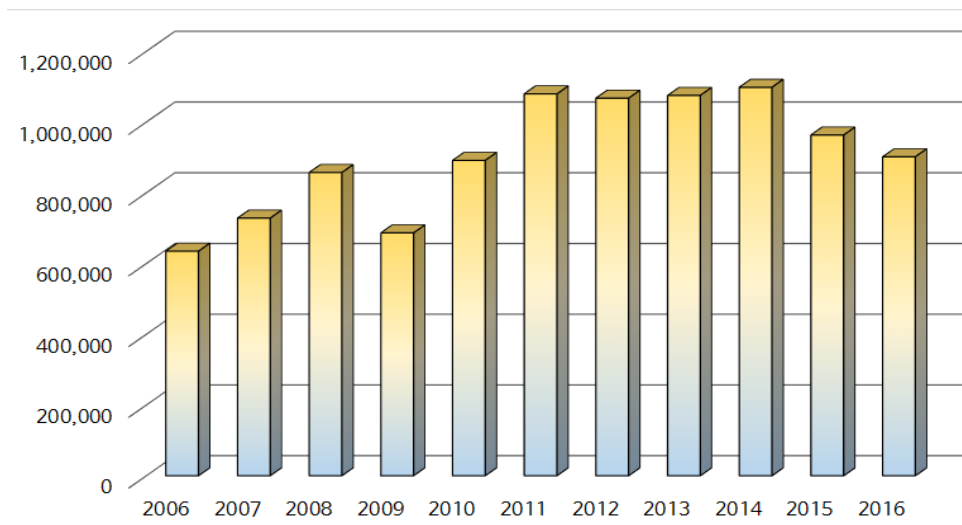
## 제1절 국내 무역시장의 규모 및 현황

## 1. 국내 무역시장 규모

2016년 기준 국내 무역 시장의 규모는 약 9,012억 달러로서, 2011년에 처음으로 1조 달러를 돌파한 기록을 지니고 있다. 국내 무역시장의 규모는 2006년부터 꾸준히 증가세를 유지하다 2008년 후반 세계 경제침체의 영향으로 2009년에는 다소 둔화되었다. 하지만, 2011년 처음으로 1조 달러를 돌파하면서 2014년에는 역대 최고인 1조 981억 달러를 기록하였다. 최고 무역규모를 기록한 후에는 감소하는 추세를 이어가고 있는 중이다.

〈그림 2-1〉 국내 무역시장의 규모 변화(2006~2016)

단위: 백만 달러



출처: 한국무역협회 무역통계

## 2. 2016년 수출입 동향

2016년 수출은 전년대비 5.9% 감소한 4,955억 달러, 수입은 7.1% 감소한 4,057억 달러를 기록한 것으로 나타났다. 이는 세계경제 성장둔화, 국제유가 하락에 따른 수출단가 하락, 해외 생산 확대 등으로 인한 결과로서 2017년에도 감소가 예상된다.

전반적으로 수출과 수입이 모두 부진하여 2016년 역시 2015년에 이어 무역 1조 달러 회복을 하지 못한 것으로 나타났다.

〈표 2-1〉 2016년 수출입 실적

단위 : 억 달러, 전년동기대비 %

구분	2015년			2016년		
	上	下	연간	上	下	연간
수출액 (증가율)	2,685 (-5.2)	2,583 (-10.8)	5,268 (-8.0)	2,412 (-10.2)	2,543 (-1.5)	4,955 (-5.9)
수입액 (증가율)	2,223 (-15.6)	2,142 (-18.3)	4,365 (-16.9)	1,931 (-13.1)	2,127 (-0.7)	4,057 (-7.1)
수지	462	440	903	482	417	898

출처 : 한국무역협회

수출은 대부분의 업종 및 지역 전반에서 부진했던 것으로 나타났다. 품목별로는 컴퓨터는 증가했으나 반도체, 무선통신기기, 석유화학, 석유제품, 철강제품, 자동차, 선박 등 주력품목 대부분이 부진한 실적을 거두었다.

지역별 수출 동향을 살펴보면 베트남으로의 수출은 증가했지만 미국, EU, 일본, 중국, 중남미, 중동 등 대부분 지역으로의 수출은 감소한 것으로 나타났다.<sup>15)</sup> 조금 더 자세히 살펴본 결과, 우리나라 상위 3대 수출대상국(중국, 미국, 베트남)에서 미국 및 베트남에 대한 수출 비중은 2010년 이후 지속적으로 상승세를 보인 반면, 대중국 수출 비중은 2016년 들어 하락했다. 베트남으로의 수

<sup>15)</sup> 연간 수출증감률(%) : 베트남(17.6), 아세안(△0.4), EU(△2.9), CIS(△2.6), 인도(△3.6), 일본(△4.8), 미국(△4.8), 중국(△9.2), 중동(△13.8), 중남미(△17.1)

출은 무려 두 자릿 수로 증가한 것으로 나타났다.

2016년 수입은 7.4% 감소한 4,040억 달러를 기록한 것으로 나타났다. 이는 소비재 수입 증가에도 불구하고 원유 등 국제유가 급락의 영향으로 수입의 약 50%를 차지하는 원자재 수입이 크게 감소<sup>16)</sup>했기 때문이다. 특히 원유, 제품, 천연가스, 석탄 등이 에너지 수입 급감을 주도했기 때문이다.

### 3. 2017년 수출입 전망

2017년도는 세계 경기 개선, 주력품목(반도체, 디스플레이, 석유화학 등) 수요 회복 등으로 수출이 2.9% 증가할 것으로 전망된다. 미국 및 신흥국 중심의 경기회복에 따른 세계경제·교역이 소폭 성장할 것으로 예상되며 주력품목 단가 상승 및 수요회복도 예상된다.

다만, 글로벌 보호무역주의 강화, 중국의 중간재 자급률 제고 및 해외 생산 확대 등 구조적 수출 감소요인 지속으로 하방 리스크가 상존하는 해일 것으로 예상된다.

수입의 경우, 유가상승 영향으로 원자재 수입 증가 전환, 수출 회복에 따른 수출용 원·부자재 수요 확대에 7.2% 증가할 것으로 전망된다.

## 제2절 국내 제조·무역업체의 해외진출 현황

### 1. 해외투자 추이

#### 1) 주요 특징

경쟁환경이 변화함에 따라 각국의 기업들은 생존과 경쟁력 유지를 위해 해외 투자를 통한 생산기능의 해외이전이라는 전략을 선택하기 시작했다. 1980년대

<sup>16)</sup> 연간 수입증감률(%) : 원자재(△13.0), 자본재(△2.3), 소비재(1.5)

까지 국내 생산과 수출을 통해 고도성장에 기여해 온 우리 기업들도 예외는 아니었다. 국내에서는 1990년대부터 해외투자<sup>17)</sup> 자유화가 허용되기 시작했으며, 이를 기점으로 우리 기업들의 생산기능 해외이전이 급증하기 시작했다. 글로벌 금융위기이후 해외직접투자는 큰 폭으로 감소하였다가 최근 회복세를 보이고 있다. 2015년 전 세계 해외직접투자액은 1조 7천6백억 달러를 기록하였는데, 이는 위기이전 수준에는 못 미치지만 2008년 이후 가장 큰 수치이다.

#### 가. 주요 투자지역

2016년 지역별 투자 순위를 살펴본 결과 북미, 아시아, 중남미 등의 3대 지역에 가장 많은 투자가 이루어진 것으로 나타났다. 상위 3대 지역의 투자비중이 전체의 82.3%를 차지했다. 특히, 아시아 및 중남미 지역 투자가 전년대비 8~10% 이상씩 하락했으나 북미 지역 투자가 84.3%로 크게 확대되면서 2016년도 투자 증가세를 견인한 것으로 나타났다.

〈표 2-2〉 최근 5년간 지역별 해외직접투자 추이

단위 : 백만 달러, %

구분	2012	2013	2014	2015	2016	
북미	6,495	6,405	6,896	7,379	13,603	84.3%
아시아	11,498	11,282	9,018	11,453	10,429	△8.9%
중남미	3,410	3,488	4,328	5,313	4,772	△10.2%
유럽	4,200	5,442	4,238	3,362	3,928	16.8%
대양주	2,451	3,282	1,940	1,220	1,069	△12.4%
중동	309	374	1,123	1,508	1,047	△30.6%
아프리카	367	222	315	129	139	7.6%
합계	28,728	30,496	27,858	30,365	34,986	15.2%

출처 : 한국수출입은행

주 : 비율은 전년 대비 증감률

17) 우리나라에서 해외투자에 대한 개념이 처음으로 제도화된 것은 1968년 12월 31일 외국환 관리규정에 '대외투자'에 관한 별도의 장을 신설한 것이 그 효시이다. 이를 통해 해외투자의 방법, 해외투자 허가제도과 그 절차 등 해외투자와 관련된 기본적인 틀이 최초로 도입되었음. 그 이후 우리나라 해외직접투자의 정책 및 제도는 여러 단계를 거치면서 오늘에 이르고 있음



### 나. 지역별 신규법인 수

전반적으로 살펴보면 아시아 지역의 신규투자 법인 수가 69.6%로 전체의 절반이상을 차지한 것으로 나타났으며, 대양주 지역은 도소매업 및 음식 숙박업을 중심으로 신규법인 수가 큰 폭(68.4%)으로 증가한 것으로 나타났다.

〈표 2-3〉 최근 5년간 지역별 신규법인 수 추이

단위: 개, %

구분	2012	2013	2014	2015	2016	
아시아	1,713	1,914	1,902	2,005	2,148	7.1%
북미	484	510	505	544	518	△4.8%
유럽	126	162	164	168	190	13.1%
중남미	105	107	121	151	111	△26.5%
대양주	59	76	59	38	64	68.4%
중동	32	34	30	37	29	△21.6%
아프리카	29	26	33	35	24	△31.4%
합계	2,548	2,829	2,814	2,978	3,084	3.6%

출처: 한국수출입은행

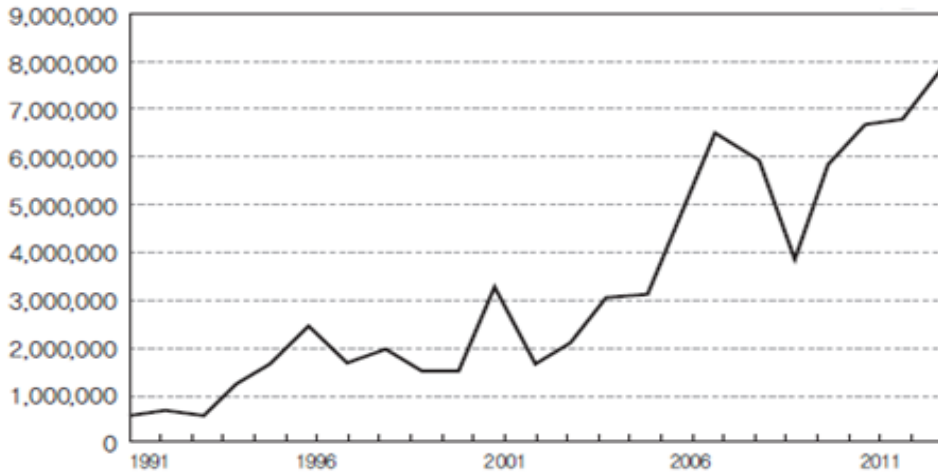
주: 비율은 전년 대비 증감률

## 2) 제조업

국내 제조업의 해외투자는 1990년대 초 해외투자 규제가 완화되면서 급격히 증가하기 시작했다. 1997년 외환위기를 겪은 이후에는 투자가 하락세에 접어들었으나, 2000년대 초반을 전후로 세계적인 해외투자 증가세에 더불어 다시 상승세를 기록하기 시작했다.

〈그림 2-2〉 제조업의 해외진출 현황

단위: 천 달러



출처 : 한국수출입은행 해외투자통계

하지만, 2002년경 국영기업의 민영화 등을 통하여 적극적으로 해외투자를 유치했던 아르헨티나 등이 경제위기를 겪으면서 전 세계적인 해외투자의 위축경향을 거스르지 못하고 국내에서도 함께 하락하는 현상을 보였다. 그 후 2000년대 중반까지 제조업의 해외투자가 다시 급격하게 증가하였으나, 2008년 세계금융위기를 계기로 다시 일시적인 폭락세를 보였다. 감소 및 증가를 지속적으로 반복하던 국내 제조기업의 해외투자 추이는 2010년대에 들어와서 다시 상승기조를 회복하여 2013년에는 역대 최고치를 기록했다.

#### 가. 주요 투자지역

제조기업의 1위 투자 국가는 중국으로 2016년 중국에 투자된 금액은 전년대비 2.3% 소폭 상승한 것으로 나타났다. 중국에 이어 한국 제조 기업들의 관심 투자 국가는 베트남이다. 최근 5년간 베트남 투자가 꾸준히 증가하고 있기 때문이다. 또한, 화학 업종에 대한 투자 증가로 인해 미국이 제조업 3대 투자국으로 부상했다.

〈표 2-4〉 최근 5년간 제조업의 국가별 해외직접투자 추이

단위 : 백만 달러, %

구분	2012	2013	2014	2015	2016	
중국	2,682	4,477	2,565	2,363	2,417	2.3%
베트남	536	778	1,027	1,137	1,674	47.3%
미국	942	770	735	857	1,256	46.6%
브라질	639	464	352	307	439	42.9%
멕시코	126	55	236	900	412	△54.2%
홍콩	420	246	205	123	341	177.9%
루마니아	51	-	54	74	272	267.2%
인도	236	294	299	225	237	5.5%

출처 : 한국수출입은행

주 : 비율은 전년 대비 증감률

## 나. 연도별 신규법인 수

국내 제조업의 해외진출 지표를 살펴본 결과, 2016년 기준 신규법인 수는 1,118개이며 해외투자금액은 약 84억 달러를 기록한 것으로 나타났다. 2011년에는 99억 달러라는 역대 최고의 해외투자금액을 기록하였으며, 최근 들어 해외투자가 다시 증가 추세에 있는 것으로 나타났다.

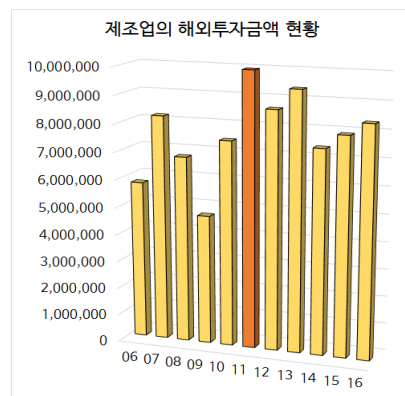
2016년 기준 국내 제조업의 해외법인 개수(지점 및 지사포함)는 총 32,115개이며, 총 투자금액은 약 1,182억 달러이다.

〈표 2-5〉 제조업의 해외진출 현황

연도	신규법인 수(개)	투자금액(단위: 천 \$)
2006	2,365	5,771,697
2007	2,298	8,235,707
2008	1,457	6,812,449
2009	892	4,733,173
2010	1,172	7,500,884
2011	1,092	9,998,804
2012	977	8,688,920
2013	1,168	9,420,675
2014	1,186	7,446,800
2015	1,163	7,952,652
2016	1,118	8,396,053

출처 : 한국수출입은행 해외투자통계

주 : 신규법인은 해외법인, 지점, 지사를 모두 포함



전반적으로 세계적으로 파급력이 큰 경제위기 등의 외부적인 요인으로 인해 국내 제조업의 해외투자는 다소 부정적인 영향을 받았지만, 이를 제외하면 대체로 꾸준하게 그 규모가 증가했다고 볼 수 있다. 따라서 특별한 외부적 요인이 없는 한 국내 제조업의 해외투자 증가와 기업의 해외진출 확대는 계속될 것으로 전망된다.

### 3) 무역업

2014년 전 세계 해외투자 잔액을 기준으로 할 때 서비스업의 비중은 64%를 기록하여 제조업 비중인 27%를 압도하고 있다. 이러한 서비스업 비중의 증가는 2000년대에 들어와 본격적으로 나타나기 시작하였는데, 이는 선진국 경제의 서비스화가 급속히 진행되었고, 개도국들은 서비스시장에 대한 외국인직접투자를 자유화하는 정책을 취한 결과라고 볼 수 있다.

해외직접투자는 비단 선진국뿐 아니라 개도국으로부터도 활발하게 이루어지고 있다. 한국도 예외가 아니다. 1990년대 이후 한국의 해외직접투자는 증가추세를 보일 뿐 아니라, 산업별, 지역별 구조 및 행태 면에서 상당한 변화를 보이고 있다.

#### 가. 주요 투자지역

도소매업의 경우 미국에 대한 대규모 투자 증가가 해당 업 전체의 투자 증가세를 주도한 것으로 나타났다. 또한, 홍콩, 싱가포르 등 전통적인 주요 투자국들도 증가세에 기여한 것으로 나타났다.

〈표 2-6〉 최근 5년간 도소매업의 국별 해외직접투자 추이

단위 : 백만 달러, %

구분	2012	2013	2014	2015	2016	
미국	386	548	492	884	3,984	350.6%
홍콩	185	129	105	222	470	111.6%
싱가포르	124	249	172	339	382	12.6%
중국	173	246	251	244	204	△16.2%
일본	206	366	103	67	92	36.8%

출처 : 한국수출입은행

주 : 비율은 전년 대비 증감률

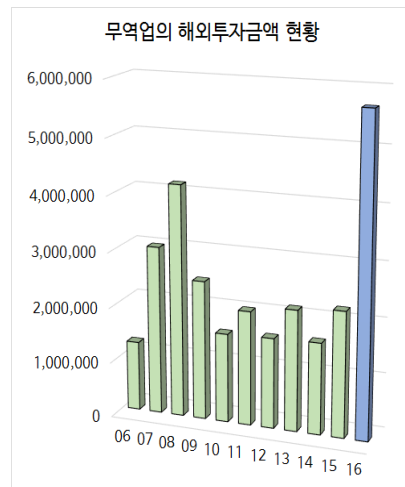
### 나. 연도별 신규법인 수

국내 무역업<sup>18)</sup>의 해외진출 지표를 살펴본 결과, 2016년 기준 신규법인 수는 756개이며 해외투자금액은 약 57억 달러를 기록한 것으로 나타났다. 2016년 해외투자금액은 57억 달러로 역대 최고치를 기록했으며, 이는 전년 대비 2배 이상 증가한 규모이다.

2016년 기준 무역업의 해외법인 개수(지점 및 지사포함)는 총 12,559개이며, 총 투자금액은 약 405억 달러이다.

〈표 2-7〉 무역업의 해외진출 현황

연도	신규법인 수(개)	투자금액(단위: 천 \$)
2006	954	1,254,755
2007	1,114	3,039,557
2008	820	4,185,054
2009	568	2,510,629
2010	699	1,607,590
2011	635	2,064,456
2012	627	1,631,890
2013	637	2,187,072
2014	619	1,653,103
2015	721	2,263,116
2016	756	5,707,798



출처 : 한국수출입은행 해외투자통계

주 : 신규법인은 해외법인, 지점, 지사를 모두 포함

## 2. 국내 제조·무역업체의 해외시장 진출 동향

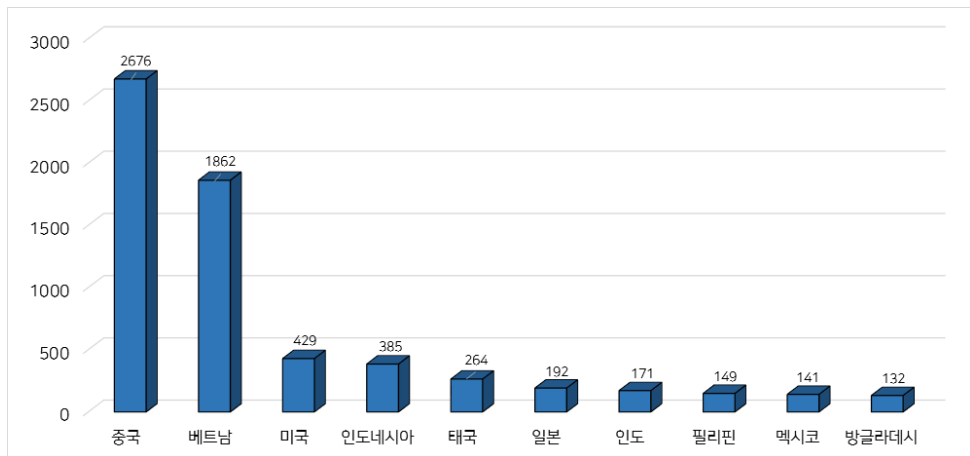
우리나라의 제조·무역업체<sup>19)</sup>는 전 세계 83개국에 약 7,870개가 진출해있는

<sup>18)</sup> 무역업은 한국표준산업분류코드의 도매 및 소매업(서비스업에 포함)에 속하므로 도매 및 소매업의 해외투자통계 자료를 이용하여 파악함

<sup>19)</sup> KOTRA 「2016 해외진출 한국기업 디렉토리」에 따르면 무역업이 따로 분류되어 있지 않으므로 한국표준산업분류코드에 따라 도매 및 소매업을 대상으로 파악함

것으로 나타났다.<sup>20)</sup> 해외진출 상위 10개국은 중국, 베트남, 미국, 인도네시아, 태국, 일본, 인도, 필리핀, 멕시코, 방글라데시이며, 상위 10개국 중 8개 국가가 아시아 지역에 해당할 만큼 아시아 지역에 집중돼 있다. 가장 많은 기업이 진출한 국가는 중국으로 전체 해외진출 제조/무역기업의 약 34%를 차지하는 최대 진출국이다.

〈그림 2-3〉 우리나라 제조/무역기업의 해외진출 상위 10개국



출처 : KOTRA, 2016 해외진출 한국기업 디렉토리

해외진출 제조·무역 업체의 업종을 세부적으로 살펴보면 전기·전자 및 정밀 부품이 23.9%로 가장 많은 비중을 차지하고 있으며, 의복·잡화류(14.6%), 기타 제품(13.0%), 자동차 및 자동차 부품(9.9%), 섬유·피혁(9.1%) 순으로 업종의 비중이 높은 것으로 나타났다.

### 1) 권역별

제조·무역업체의 해외진출 현황을 권역별로 살펴본 결과 아시아 권역에 6,252개의 기업이 진출한 것으로 파악되었다. 이는 전체 해외진출 제조/무역기

<sup>20)</sup> KOTRA, 2016 해외진출 한국기업 디렉토리

업의 약 80%에 해당하는 수치로 우리나라 기업의 대부분이 아시아 권역을 중심으로 해외진출이 이루어졌으며 이어서 미주, 유럽, CIS 순으로 해외진출이 이루어졌다.

〈표 2-8〉 우리나라 제조/무역기업의 권역별 해외진출 현황

권역	아시아	유럽	CIS	중동	미주	아프리카	합계
개수	6,252	471	168	164	761	55	7,871

출처 : KOTRA, 2016 해외진출 한국기업 디렉토리

## 2) 지역별

아시아지역의 해외진출 현황을 세부적으로 살펴보면 전체 6,252개 중 중국(2,676개)과 베트남(1,862개)에 진출한 기업이 아시아 전체의 약 73%를 차지하고 있을 만큼 두 국가에 집중되어 있다. 유럽지역은 폴란드(89개)에 가장 많은 제조/무역기업이 진출하였으며 독일(82개), 슬로바키아(75개) 순으로 기업들의 해외진출이 이루어졌다.

총 761개의 기업이 진출한 미주지역은 미국이 429개로 전체 기업의 56%를 차지하고 있으며 멕시코(141개), 과테말라(73개) 순으로 많은 기업들이 진출하였다. CIS지역은 러시아(92개)에 중동지역에는 아랍에미리트(57개)에 가장 많은 기업이 진출하였으며, 가장 적은 기업의 진출이 이루어졌던 아프리카 권역에서는 나이지리아(17개)와 이집트(12개)를 중심으로 해외진출이 이루어졌다.

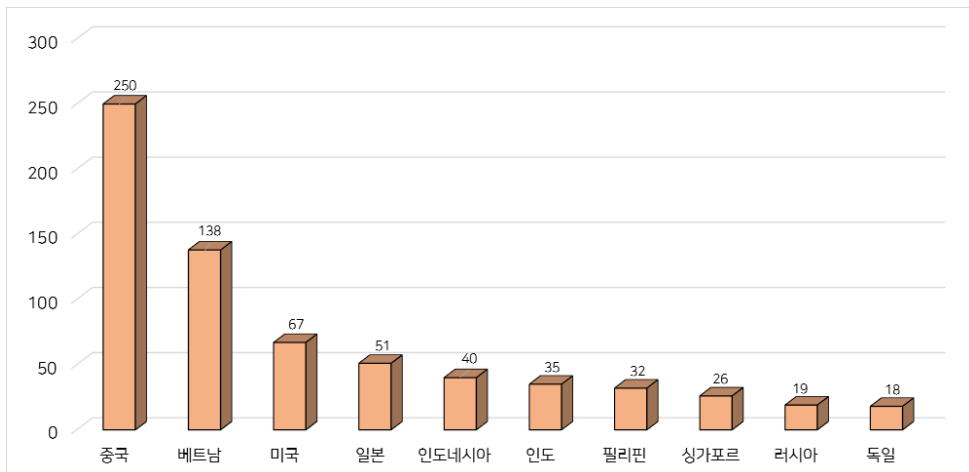
## 3. 물류업체의 해외시장 진출 동향

우리나라 물류업체는 전 세계 약 60개국에 약 835개의 기업이 진출해있는 것으로 나타났다. 해외진출 상위 10개국은 중국, 베트남, 미국, 일본, 인도네시아, 인도, 필리핀, 싱가포르, 러시아, 독일이다. 상위 10개국 중 7개 국가가 아시아 지역에 해당할 만큼 아시아 지역을 중심으로 물류기업의 해외진출이 이루어졌다. 가장 많은 물류기업이 진출한 국가는 중국으로 전체 해외진출 물류기업

의 약 30%를 차지한다.

대부분의 물류업체는 단독진출 형태로 해외에 진출했다. 대기업의 경우 약 89%가 단독진출 형태로 해외에 진출하였으며 합작진출은 10%에도 미치지 못하는 것으로 나타났다. 중소기업은 83%가 단독진출 형태로 해외에 진출했으며 합작진출은 약 9%이다. 단독진출 형태는 시장의 변화에 즉각 대응할 수 있도록 빠른 의사결정을 할 수 있다는 장점 때문에 물류업체의 해외진출 유형 중 가장 많은 비중을 차지한 것으로 파악된다.<sup>21)</sup>

〈그림 2-4〉 우리나라 물류업체의 해외진출 상위 10개국



출처 : KOTRA, 2016 해외진출 한국기업 디렉토리

우리나라 물류업체는 1949년 한진해운이 국내 최초로 미국에 진출한 이래 꾸준히 해외진출 증가세를 보여왔으나, 2008년 세계 금융위기 발생 이후 지속적인 감소세를 보이고 있다. 이는 금융위기로 인한 불안감이 반영된 것으로 제조업, 무역업 등 타산업의 의존도가 높은 물류산업의 특성상 진출기업 수가 감소한 것으로 보인다.

21) 해양한국, 국내 물류기업의 해외진출 현황 및 시사점, 2015

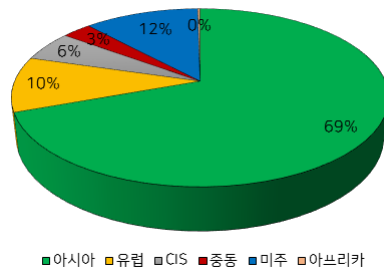


### 1) 권역별

우리나라 물류업체의 해외진출 현황을 권역별로 살펴본 결과 아시아 권역에 580개의 기업이 진출한 것으로 파악되었다. 이는 전체 해외진출 물류기업의 약 69%에 해당하는 수치로 대부분의 물류기업이 아시아 권역을 중심으로 해외진출이 이루어졌다. 아시아 권역에 이어서 미주, 유럽, CIS 순으로 물류기업의 해외진출이 이루어졌다.

〈표 2-9〉 우리나라 물류기업의 권역별 해외진출 현황

권역	개수
아시아	580
유럽	84
CIS	46
중동	25
미주	98
아프리카	2
합계	835



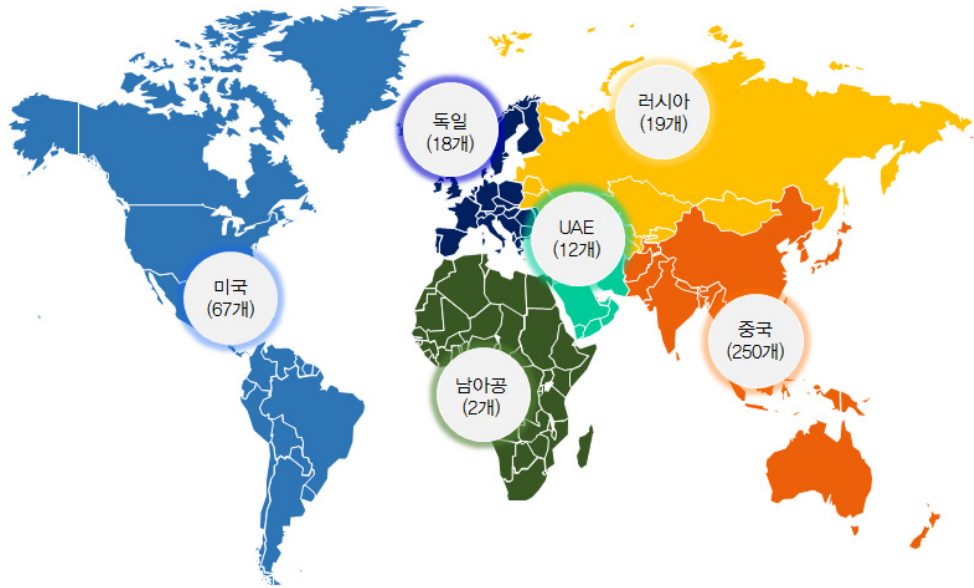
출처 : KOTRA, 2016 해외진출 한국기업 디렉토리

### 2) 지역별

아시아지역의 해외진출 현황을 세부적으로 살펴보면 전체 580개 기업 중 중국(250개)과 베트남(138개)에 진출한 기업이 아시아 전체의 약 67%를 차지하고 있을 만큼 두 국가에 집중되어 있다. 유럽지역은 독일(18개)에 가장 많은 물류기업이 진출하였으며 영국(11개), 네덜란드(9개) 순으로 기업들의 해외진출이 이루어졌다.

총 98개의 기업이 진출한 미주지역은 미국이 67개로 전체 기업의 68%를 차지하고 있으며 멕시코(10개), 브라질(6개) 순으로 많은 기업들이 진출하였다. CIS지역은 러시아(19개)에 중동지역에는 아랍에미리트(12개)에 가장 많은 기업이 진출하였으며, 가장 적은 기업의 진출이 이루어졌던 아프리카 권역에서는 남아프리카공화국에 2개의 물류기업이 진출했다.

〈그림 2-5〉 우리나라 물류기업의 지역별 최대 진출국가



출처 : Google map 사용, KMI 재구성

## 제3장 무역업체의 한국계 전문 물류인력 수요 추정 《

### 제1절 설문 개요

#### 1. 조사 목적

해외에 진출한 우리 무역·제조업체들의 공급사슬 내에서의 역할을 강화시키기 위함으로 한국계 포워더를 양성하여 파견지원을 할 수 있는 방안을 강구하고자 한다. 이를 위해 한국계 포워더에 대한 수요를 파악하여 향후 우리 정부가 관련 정책을 수립하는데 기초 자료로 사용하고자 한다.

#### 2. 조사 대상 및 일시

##### 1) 조사 대상

본 설문조사의 대상은 크게 두 분야로 나누어 진행되었다.

첫째, 해외에 진출한 우리 제조·무역업체이다. 실질적인 한국계 포워더 수요를 발생시키게 될 대상으로서 한국계 포워더 양성에 필요한 수요파악을 위한 설문조사이다. 본 설문조사를 위해 약 8,000개의 제조·무역업체<sup>22)</sup>에 설문을 의뢰하였다. 최종적으로 회수한 설문은 총 117부(1.5%)이다.

두 번째 대상자는 해외에 진출한 우리 물류업체<sup>23)</sup>이다. 한국계 포워더를 해외로 파견시킴에 있어 예상되는 비용을 산출하기 위해 두 번째 설문지가 구성되었다. 본 설문조사를 통해 얻는 비용에 대한 정보를 사용하여 첫 번째 설문지에서 도출된 한국계 포워더 수요를 기반으로 예상되는 비용을 산출하였다. 두 번째 설

22) 2016 KOTRA 디렉토리에 명시된 해외진출 제조·무역업체를 대상으로 설문조사를 실시함.

23) 한국국제물류협회에 등록된 회원사를 대상으로 설문조사를 실시함.

문은 약 1,500개의 물류기업에 의뢰하였으며, 최종 회수된 설문은 총 69부(4.6%)이다.

## 2) 조사 일시

본 설문조사는 약 45일간 진행되었으며, 해외에 진출한 우리 제조·무역업체로부터 총 117부, 물류기업의 경우 총 69부의 설문지를 회수하였다.

〈그림 3-1〉 제조·무역기업 설문조사 개요

조사 대상	→	■ 해외에 진출한 우리 제조·무역업체
표 본 수	→	■ 117개사 117명
조사 방법	→	■ e-mail에 의한 온라인 조사
표본 추출	→	■ 유의 표본 추출
조사 기간	→	■ 2017년 3월 31일 (금) ~ 2017년 5월 15일 (월)

〈그림 3-2〉 물류기업 설문조사 개요

조사 대상	→	■ 해외에 진출한 우리 물류업체
표 본 수	→	■ 69개사 69명
조사 방법	→	■ e-mail에 의한 온라인 조사
표본 추출	→	■ 유의 표본 추출
조사 기간	→	■ 2017년 3월 31일 (금) ~ 2017년 5월 15일 (월)

### 3. 설문지의 설계

#### 1) 제조·무역업체 설문지 구성

설문지의 구성은 ① 현재 진출한 국가에 대한 일반적 사항에 대한 질문, ② 한국계 포워더 수요에 대한 사항, ③ 자사의 기본정보에 대한 사항의 세 부분의 총 15개 문항(세부분항 총 20개)으로 구성되었다.

〈표 3-1〉 제조·무역기업 설문지의 설계

구분	문항	세부분항
진출국가 일반적 사항	종사분야	1
	진출한 국가(혹은 제품을 수출한 국가) - 대륙별	1
	진출한 구체적 국가	1
한국계 포워더 수요 관련 사항	현지 로컬 포워더 이용경험 유무	1
	현지 로컬 포워더 만족도	2
	한국계 포워더 이용경험 유무	1
	한국계 포워더 이용 의향	1
	한국계 포워더 이용 시 예상 만족도	1
	현지로컬 포워더 vs 한국계 포워더 선택 여부	2
	한국계 포워더 예상 수요	1
	한국계 포워더 무역외 예상 활용분야	1
	한국계 포워더 활용 시 분야별 기대 효과	4
자사의 기본사항	고용 종업원 수	1
	매출액	1
	자사가 생각하는 한국계 포워더 필요 국가	1
합계		20

#### 2) 물류업체 설문지 구성

설문지의 구성은 ① 현재 물류 사업을 진행하고 있는 국가에 대한 일반적 사항, ② 한국인 포워더에 대한 인식, ③ 사업 비용, ④ 자사의 기본정보 등 네 부

분의 총 13개 문항(세부문항 총 24개)으로 구성되었다.

〈표 3-2〉 물류기업 설문지 설계

구분	문항	세부문항
물류사업 진행국가	종사분야	1
	사업 진행 국가	1
	사업 진행 구체적 국가	1
한국인 포워더에 대한 인식	현지 로컬 포워더 고용 시 애로사항	8
	한국계 포워더 고용 경험 여부	1
	한국계 포워더 고용 의향	1
	한국계 포워더 이용 시 예상 만족도	1
	현지로컬 포워더 vs 한국계 포워더 선택 여부	2
사업비용	주력 사업국가 파견 직원의 월 평균 현지 체재비용	1
	한국계 포워더 고용 시 예상 효과	4
	한국계 포워더 고용 시 매출 증대 효과	1
자사의 기본정보	고용 종업원 수	1
	매출액	1
합계		24

## 제2절 분석 결과

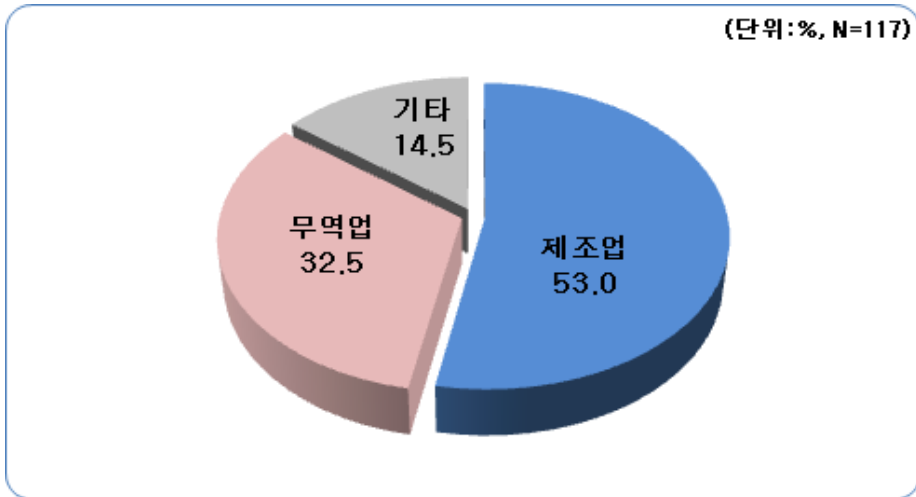
### 1. 응답자의 일반 특성

#### 1) 업종

설문 응답기업 117곳 중 절반 이상(53%)인 62곳이 제조기업인 것으로 나타났다. 전체 응답자 중 무역업은 총 38곳(32.5%)이며 기타는 총 17곳(14.5%)이다. 절반 이상의 응답자들이 제조업을 영위하고 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-3〉 응답기업의 업종

단위: %



## 2) 진출 국가

설문 응답기업 117곳을 살펴본 결과, 가장 많은 설문에 응해준 기업은 동남아(44.4%)에 진출한 기업인 것으로 나타났다. 총 회수된 설문지 중 거의 절반에 가까운 부수가 동남아에 진출한 기업으로부터 확보되었다. 그 다음으로 중국(41.9%), 유럽(29.9%), 북미(23.1%), 일본(20.5%), CIS(18.8%), 중동(16.2%), 중남미(14.5%), 서남아(12.8%), 아프리카(10.3%)의 순으로 응답률이 높았다.

전반적으로 유럽 및 북미 국가보다 동남아 및 중국 지역 국가의 응답률이 높았으며, 이 두 지역은 우리 제조·무역 업체들이 가장 많이 진출해있는 지역이기도 하다.

〈그림 3-4〉 응답기업의 진출 국가 비율

단위: %



### 3) 기업 규모(매출액)<sup>24)</sup>

설문 응답기업의 매출액을 기반으로 기업의 규모를 파악하였다. 편의를 위해 매출액 1,000억 미만인 기업과 1,000억 이상인 기업으로 분류하였다. 매출액 1,000억 미만인 기업으로부터 확보한 설문부수는 총 97부(82.9%)이며, 그 외 20부(17.1%)는 매출액 1,000억 이상인 기업으로부터 설문이 이루어졌다.

## 2. 표본 신뢰성

본 설문조사 결과의 신뢰성을 높이기 위해 KOTRA 2016 디렉토리를 활용하여 확보한 해외에 진출한 우리 제조·무역업체 수와 설문조사에 응한 기업의 수를 연구 초기에 설정한 권역별로 비교해 보았다.

우리나라 기업이 가장 많이 진출한 곳은 ① 동남아, ② 중국, ③ 유럽, ④ 북미 지역으로서 설문조사 부수 또한 이와 동일한 권역별 순으로 확보되었다.

<sup>24)</sup> 세부적으로 매출액은 6개의 범위로 나누었음: ① 10억 미만, ② 10~50억 미만, ③ 50~100억 미만, ④ 100~500억 미만, ⑤ 500~1,000억 미만, ⑥ 1,000억 이상



〈표 3-3〉 제조·무역기업의 권역별 진출 기업과 설문 응답 기업의 비중 비교

구분	진출 기업 수 <sup>25)</sup> (개)	비중 (%)	설문응답 기업 수 <sup>26)</sup> (개)	비중 (%)
동남아	3,014	38.3	52	19.1
중국	2,676	34.0	49	18.0
유럽	471	6.0	35	12.9
북미	448	5.7	27	9.9
일본	192	2.4	24	8.8
CIS	168	2.1	22	8.1
중남미	313	4.0	17	6.3
중동	164	2.1	19	7.0
서남아	370	4.7	15	5.5
아프리카	55	0.7	12	4.4
합계	7,871	100	272	100

### 3. 수요 추정 관련 응답 결과 분석

#### 1) 현지 로컬 포워더 이용 경험

한국계 포워더 수요에 대한 본격적인 질문을 시작하기에 앞서, 현재 해외에 진출한 기업들이 각 진출 지역에서 현지 로컬 포워더를 이용해 본 경험이 있는지에 대한 조사를 먼저 실시하였다.

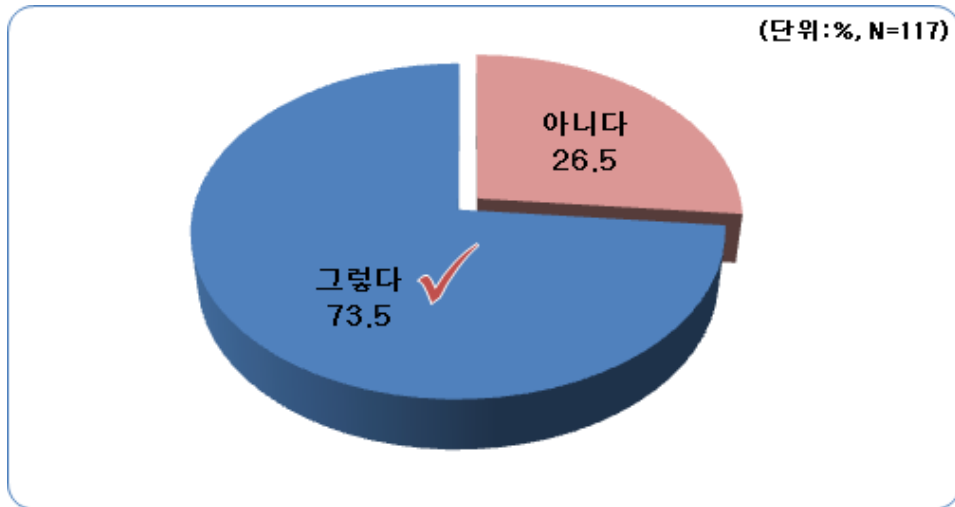
설문 응답기업 중 거의 대부분이(73.5%) 자사가 진출한 국가에서 현지 로컬 포워더를 이용해 본 경험이 있는 것으로 나타났다. 약 1/3에 미만에 달하는 기업(26.5%) 만이 이용 경험이 없는 것으로 나타남에 따라 해외에 진출한 우리 제조·무역업체들 중 현지 로컬 포워더 이용 경험을 보유한 기업 수가 압도적으로 많은 것으로 조사되었다.

<sup>25)</sup> KOTRA 디렉토리(2016)

<sup>26)</sup> 설문조사에 응답한 기업에 대한 해외진출 국가의 중복을 허용하여 산출함

〈그림 3-5〉 현지 로컬 포워더 이용 경험

단위 : %

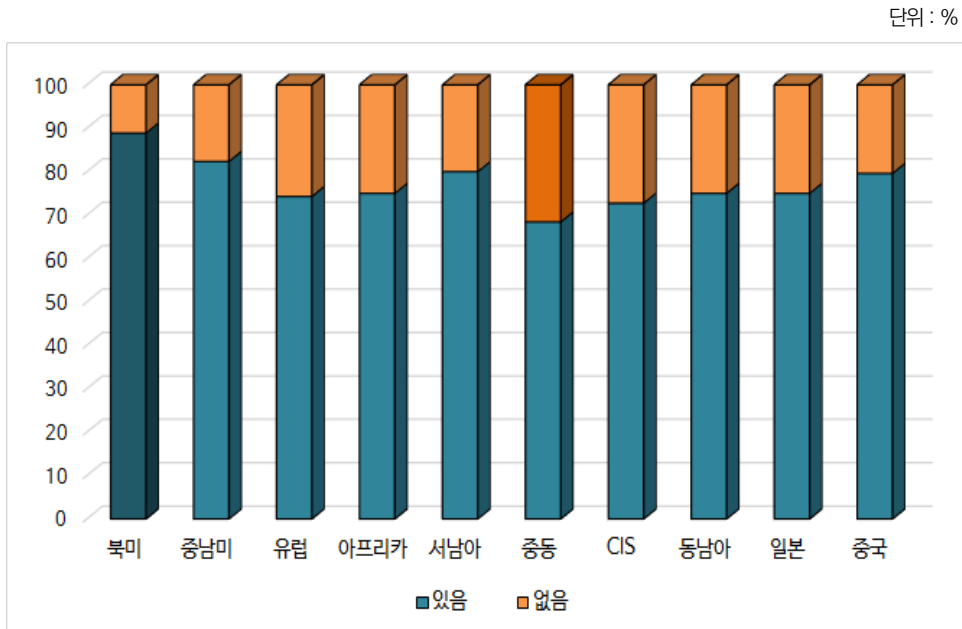


진출 국가별로 현지 로컬 포워더 이용 경험을 분석해본 결과, 북미(88.9%) 및 중남미(82.4%)에 진출한 기업의 현지 로컬 포워더 이용 경험이 다른 권역에 비해 압도적으로 높은 것으로 나타났다.

중동(68.4%)의 경우에는 가장 낮은 현지 로컬 포워더 이용 경험을 보유하고 있으며, CIS(72.7%)의 현지 로컬 포워더 이용 경험도 상대적으로 낮은 것으로 나타났다.

위의 네 곳을 제외하고는 다른 지역들은 평균적인 현지 로컬 포워더 이용 경험을 보유하고 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-6〉 권역별 현지 로컬 포워더 이용 경험 응답 비교

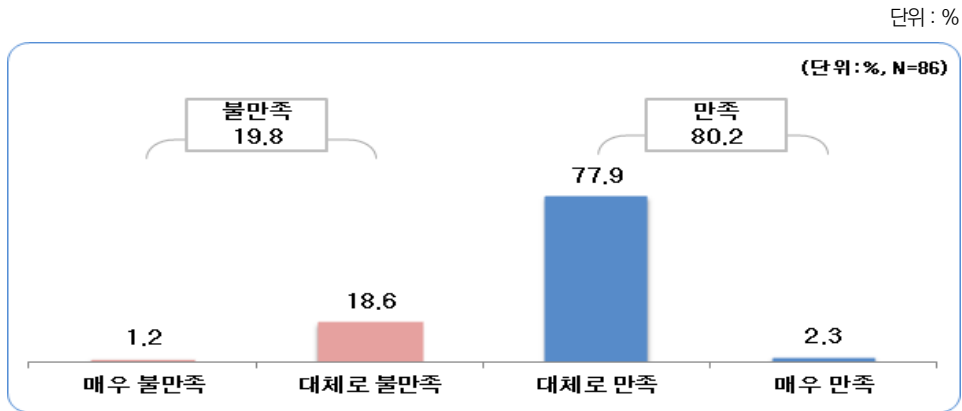


## 2) 현지 로컬 포워더 이용 만족도

현지 로컬 포워더 이용 경험이 있는 기업을 대상으로 만족도에 대해 조사한 결과, 거의 대부분의 기업이 만족(80.2%) 한다고 응답한 것으로 나타났다. 현지 로컬 포워더 서비스에 불만족하다고 느낀 기업은 약 19.8%로 상대적으로 낮게 나타난 것으로 조사되었다. 대다수의 이용 기업들이 현지 로컬 포워더 서비스에 만족하는 것으로 나타났다.

‘만족’의 응답을 세부적으로 살펴보면, ‘매우 만족’이 2.3%, ‘대체로 만족’이 77.9%이었으며, ‘불만족’의 응답은 ‘매우 불만족’ 1.2%, ‘대체로 불만족’은 18.6%로 나타났다.

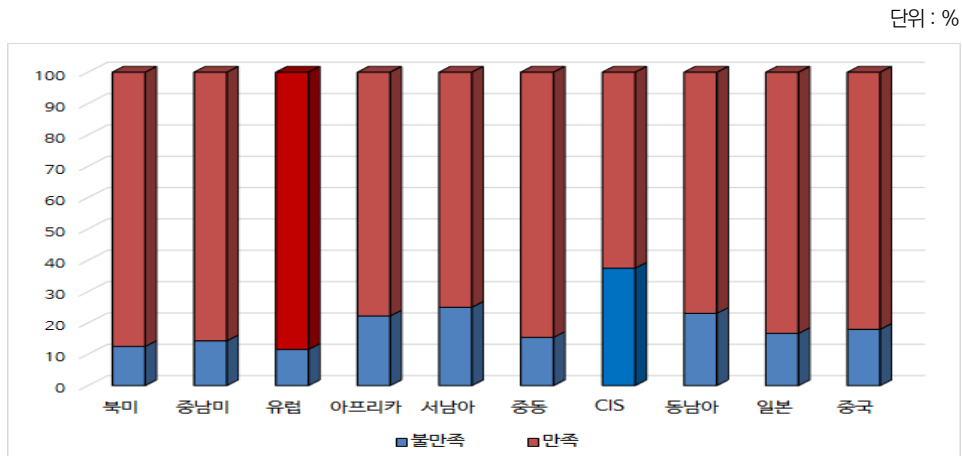
〈그림 3-7〉 현지 로컬 포워더 만족도



단, 진출 국가별로 로컬 포워더 이용 만족도를 살펴본 결과, CIS(62.5%) 및 동남아(76.9%) 지역의 만족도가 북미(87.5%) 및 유럽(88.5%)에 비해 상대적으로 낮게 나타난 것으로 조사됐다.

또한, 현지 로컬 포워더 서비스에 ‘매우 만족’ 이라고 응답한 기업들이 진출해 있는 국가는 북미, 중국, 일본 및 동남아 등 네 지역뿐인 것으로 나타났다. 그 외 지역에서는 현지 로컬 서비스에 매우 만족한다는 응답이 전혀 나오지 않은 것으로 조사됐다.

〈그림 3-8〉 권역별 현지 로컬 포워더에 대한 만족도

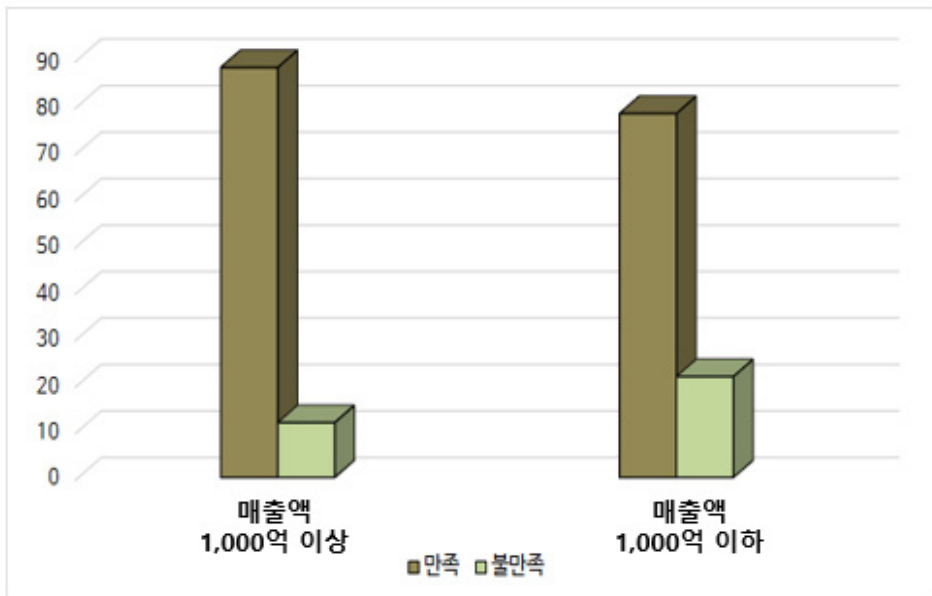


또한, 매출액이 1,000억 이하인 기업의 경우 현지 로컬 포워더에 대한 불만이(21.7%) 매출액 1,000억 이상인 기업(11.8%)에 비해 높은 것으로 조사되었다. 즉, 기업의 규모가 클수록 현지 로컬 포워더에 대한 만족도가 높은 것으로 파악되었다.

이를 좀 더 세부적으로 살펴보면, 매출액이 500~1,000억인 기업은 현지 로컬 포워더를 이용함에 있어 전혀 불만(0%)이 없는 것으로 나타났다. 반면, 매출액이 50~100억인 기업은 현지 로컬 포워더를 이용함에 있어 가장 많은 불만(36.4%)을 지니고 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-9〉 기업 규모별 현지 로컬 포워더에 대한 만족도

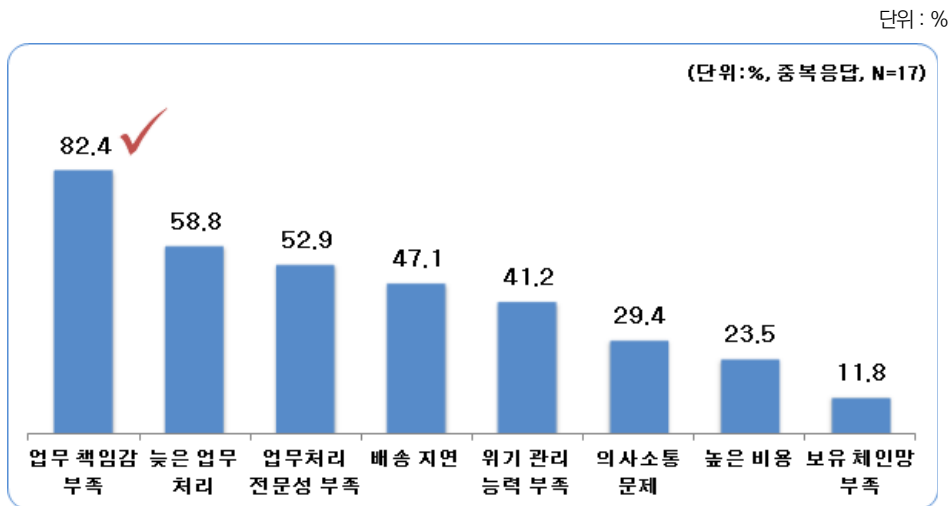
단위: %



### 3) 현지 로컬 포워더에 불만족하는 이유

현지 로컬 포워더에 불만족하는 응답자들(N=17)을 대상으로 그 이유에 대해 조사한 결과, ‘업무 책임감 부족’이라는 응답이 82.4%로 가장 높게 나타났다. 이어 ‘늦은 업무 처리’가 58.8%로 두 번째로 높게 나타났다. 대체적으로 우리 기업들이 현지 로컬 포워더 이용 시 가장 큰 애로사항을 겪는 부분은 ‘업무책임감 부족’인 것으로 조사되었다.

〈그림 3-10〉 현지 로컬 포워더 불만족 이유



그 다음으로 ‘업무처리 전문성 부족’(52.9%), ‘배송 지연’(47.1%), ‘위기 관리 능력 부족’(41.2%), ‘의사소통 문제’(29.4%), ‘높은 비용’(23.5%), ‘보유 체인망 부족’(11.8%)의 순으로 조사되었다.

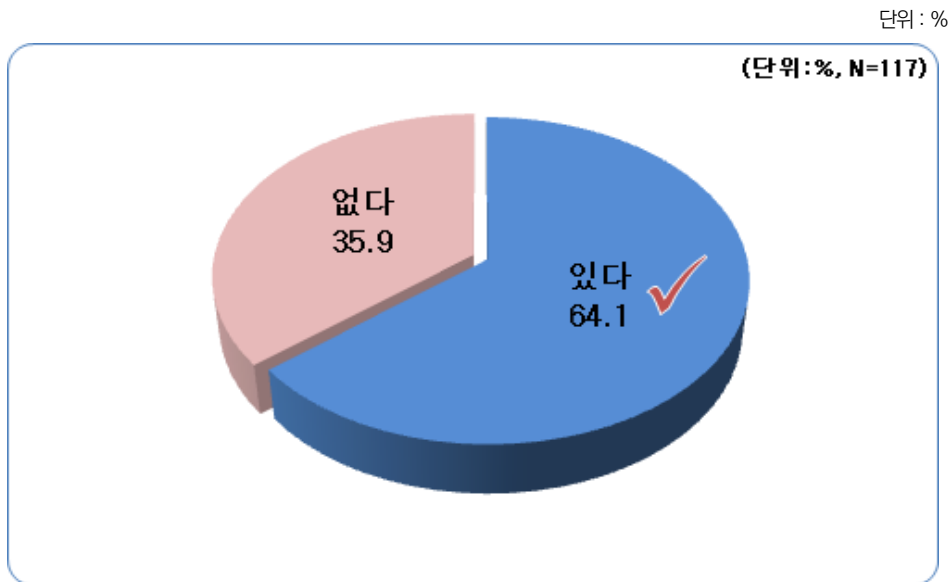
중소기업의 경우 현지 로컬 포워더 이용 시 불만족 사유로 ‘보유 체인망 부족’이 포함되어 있었지만, 대기업의 경우엔 해당사항이 전혀 없는 것으로 나타났다.

#### 4) 한국계 포워더 이용 경험

본 설문조사에 응한 기업 중 2/3 이상이(64.1%) 자사가 진출한 국가에서 한국계 포워더를 이용해 본 경험이 있는 것으로 나타났다.

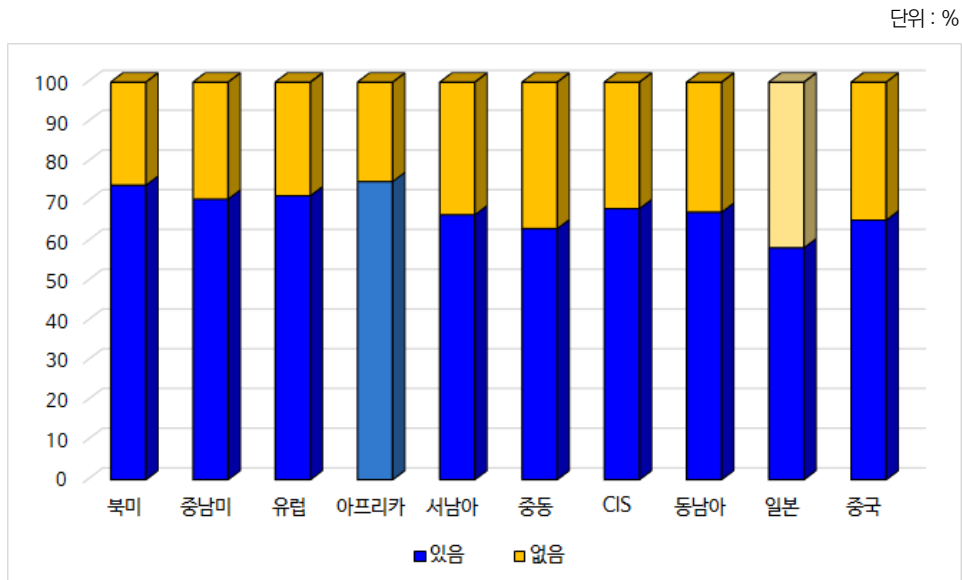
앞서 조사된 현지 로컬 포워더 이용 경험(73.5%)과 비교하면 다소 낮은 수치이지만, 진출 기업 중 절반 이상이 한국계 포워더를 이용한 경험이 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-11〉 한국계 포워더 이용 경험



위의 결과를 권역별로 나누어 살펴보면, 북미(74.1%) 및 아프리카(75.0%) 지역에 진출해있는 기업의 한국계 포워더 이용 경험이 가장 높은 것으로 나타났다. 반면, 일본(58.3%)에 진출한 기업의 경우에는 한국계 포워더 이용 경험이 상대적으로 낮은 것으로 나타났다.

〈그림 3-12〉 권역별 한국계 포워더 이용 경험



〈표 3-4〉 권역별 한국계 포워더 이용 경험

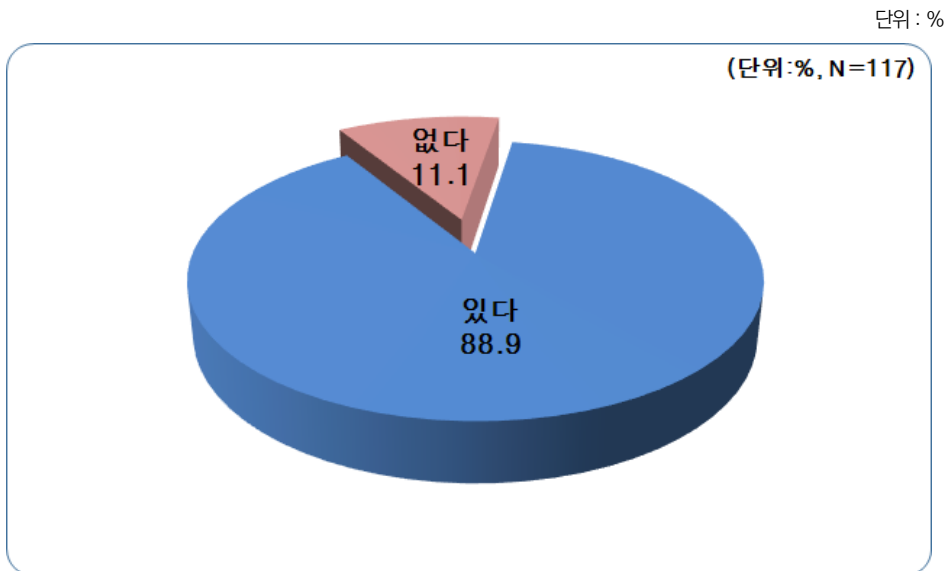
진출국가	있다(%)	없다(%)	계
아프리카	75.0	25.0	100.0
북미	74.1	25.9	100.0
중남미	70.6	29.4	100.0
유럽	71.4	28.6	100.0
CIS	68.2	31.8	100.0
동남아	67.3	32.7	100.0
서남아	66.7	33.3	100.0
중국	65.3	34.7	100.0
중동	63.2	36.8	100.0
일본	58.3	41.7	100.0



### 5) 한국계 포워더 이용 의향

조사에 응한 기업들을 대상으로 자사가 진출한 국가에서 한국계 포워더를 이용할 의향에 대해 조사했다. 그 결과, 한국계 포워더를 이용할 의향이 ‘있다’<sup>27)</sup>는 응답이 88.9%로 ‘없다’(11.1%) 보다 상대적으로 매우 높게 나타났다. 응답 기업들의 대부분이 진출한 국가에서 한국계 포워더를 이용할 의향이 있는 것으로 조사되었다.

〈그림 3-13〉 한국계 포워더 이용 의향



위의 결과를 권역별로 구분하여 살펴보면 북미가 96.3%로 한국계 포워더 이용 의향이 가장 높은 것으로 나타났으며, 중남미(94.1%) 및 서남아(93.3%)가 각각 다음 순위를 따랐다.

반면에 한국계 포워더 이용 의향이 가장 낮은 권역으로는 중동(84.0%)인 것으로 파악되었다.

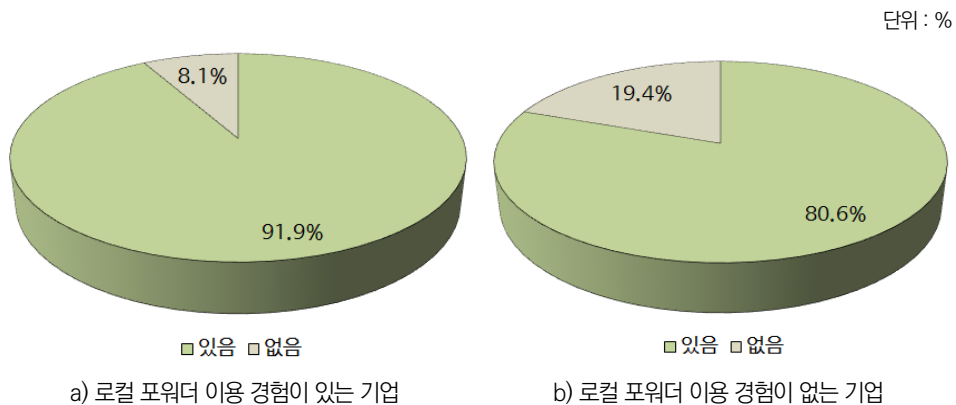
<sup>27)</sup> ‘보통’의 응답도 이용 의향이 있는 것으로 간주함

〈표 3-5〉 권역별 한국계 포워더 이용 의향

진출국가	있음(%)	없음(%)	계(%)
북미	96.3	3.7	100
중남미	94.1	5.9	100
서남아	93.3	6.7	100
아프리카	91.7	8.3	100
일본	91.7	8.3	100
유럽	91.4	8.6	100
CIS	90.9	9.1	100
중국	89.8	10.2	100
동남아	86.5	13.5	100
중동	84.2	15.8	100

또한, 현지 로컬 포워더를 이용한 경험의 유무에 따라 한국계 포워더의 이용 의향을 파악한 결과, 현지 로컬 포워더를 이용한 경험이 있는 기업일수록 한국계 포워더를 이용할 의향이 높은 것으로 나타났다. 로컬 포워더 이용 경험이 있는 기업의 약 92%가 한국계 포워더를 이용할 의향이 있다고 조사된 반면에 로컬 포워더 이용 경험이 없는 기업은 약 81%의 기업만이 한국계 포워더를 이용할 의향이 있다고 밝혔다.

〈그림 3-14〉 로컬 포워더 이용 경험 유무에 따른 한국계 포워더 이용 의향

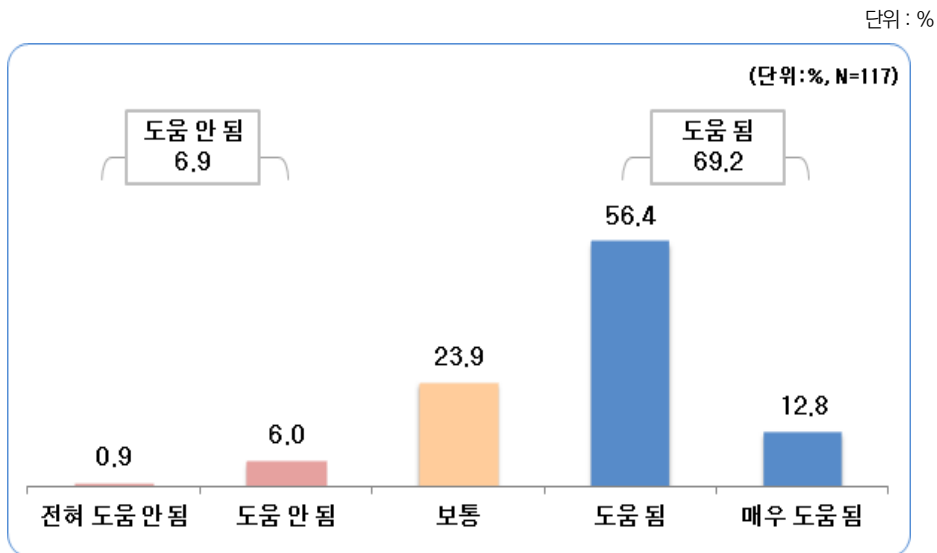


## 6) 한국계 포워더 활용도 예상

한국계 포워더를 이용할 경우 포워더의 활용도 예상 정도에 대해 조사한 결과, 한국계 포워더 이용 시 도움이 될 것이라는 응답이 69.2%로, 도움이 되지 않을 것이라는 응답 6.9%에 비해 매우 높게 나타났다.

소수의 일부 응답자를 제외한 대부분의 응답자들은 한국계 포워더의 활용도를 매우 높게 인식하고 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-15〉 한국계 포워더 활용도 예상

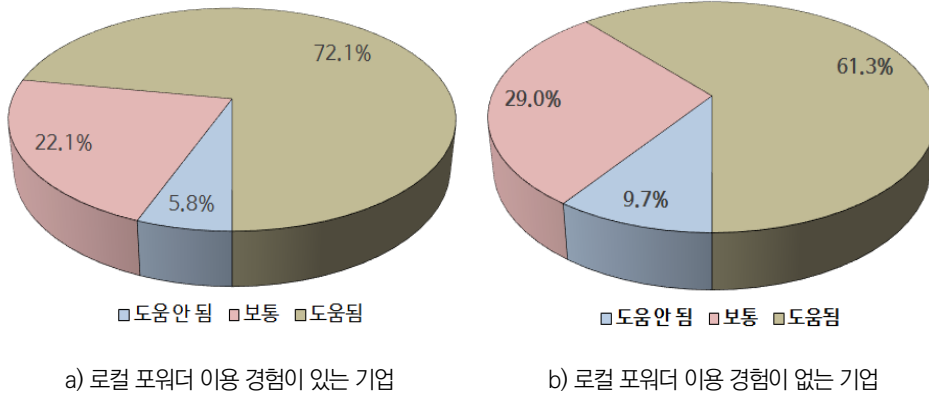


특히, 현지 로컬 포워더 이용 경험이 있는 기업일수록 한국계 포워더 활용도에 대한 기대치가 그렇지 않은 기업에 비해 더 높은 것으로 나타났다.

로컬 포워더 이용 경험이 없는 기업의 61%가 한국계 포워더가 업무에 도움이 된다고 응답한 반면, 로컬 포워더 이용 경험이 있는 기업의 경우 72%가 업무에 도움이 된다고 응답한 것으로 조사되었다. 즉, 로컬 포워더 이용 경험이 있는 기업일수록 한국계 포워더에 대한 활용도를 더 높이 평가하고 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-16〉 로컬 포워더 이용 경험 유무에 따른 한국계 포워더 활용도 예상

단위: %

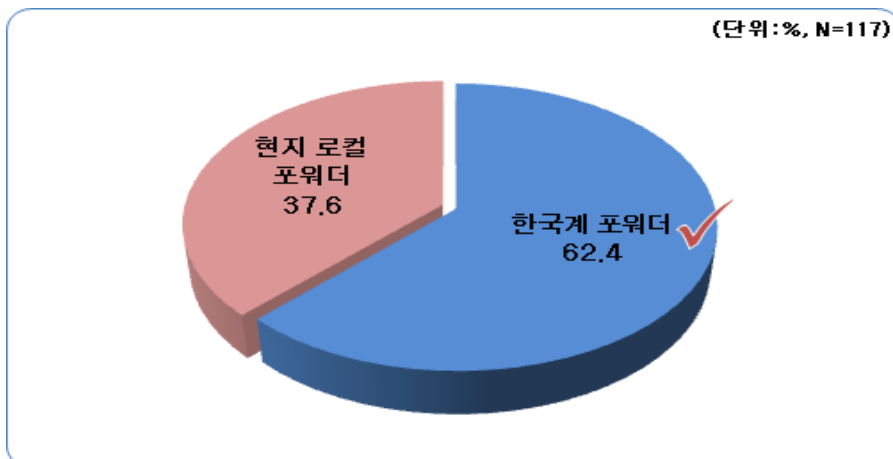


### 7) 현지 로컬 포워더와 한국계 포워더 비교

한국계 포워더와 현지 로컬 포워더를 비교하여 어느 쪽을 더 선호하는지에 대해 조사한 결과, 한국계 포워더를 선호하는 기업의 수가(62.4%)가 현지 로컬 포워더를 선호하는 기업 수(37.6%)보다 월등히 높은 것으로 나타났다.

〈그림 3-17〉 현지 로컬 포워더 vs 한국계 포워더 선호도 비교

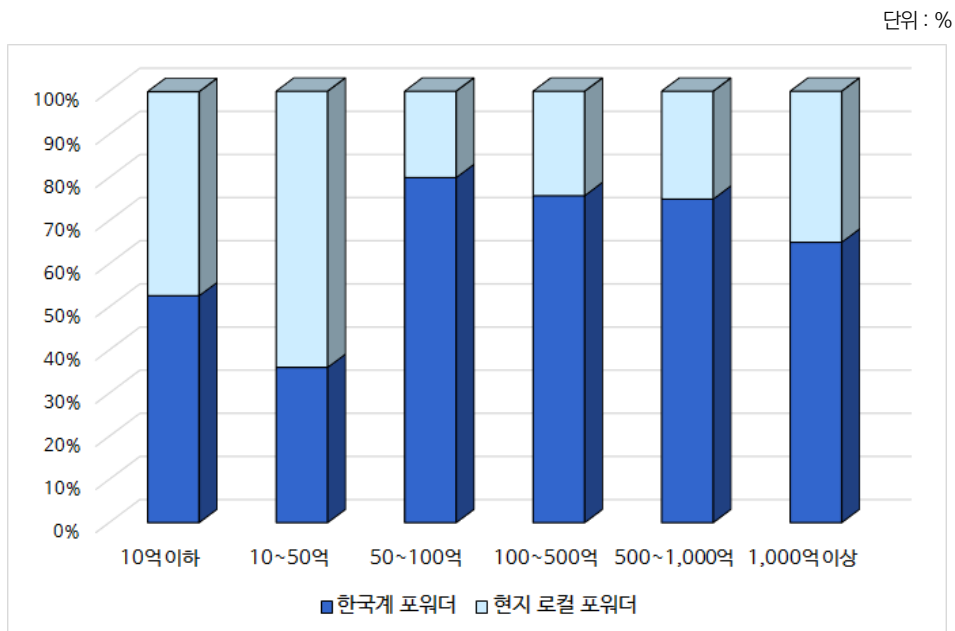
단위: %



응답자 중 약 73%의 기업이 현지 로컬 포워더를 이용한 경험이 있는 것으로 파악되었으며, 이 중 약 60%에 해당하는 기업이 한국계 포워더를 더 선호하는 것으로 나타났다.

또한, 매출액 기준으로 선호도를 비교한 결과, 매출액이 연간 50억에서 100억 미만인 기업(80%)이 한국계 포워더를 압도적으로 선호하는 것으로 나타났다. 반면, 영세<sup>28)</sup>한 기업일수록 한국계 포워더에 대한 선호도가 낮은 것으로 나타났다.

〈그림 3-18〉 기업 규모별 한국계 포워더와 현지 로컬 포워더의 선호도



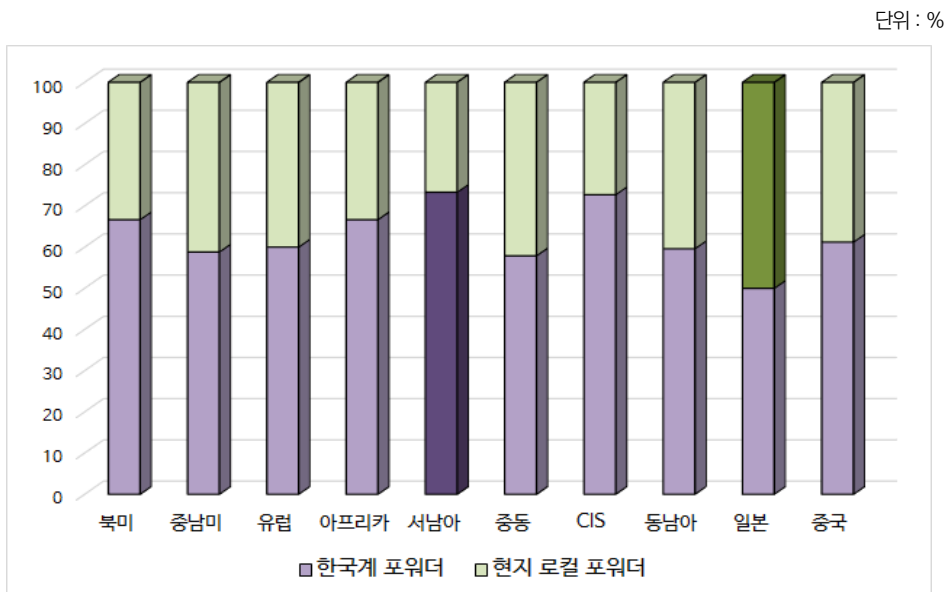
<sup>28)</sup> 매출액 10억 미만(52.6%) 및 10억~50억 미만(36%)인 기업

〈표 3-6〉 한국계 포워더 vs 현지 로컬 포워더

진출국가	한국계 포워더(%)	현지 로컬 포워더 (%)	계(%)
10억 미만	52.6	47.4	100.0
10~50억 미만	36.0	64.0	100.0
50~100억 미만	80.0	20.0	100.0
100~500억 미만	75.9	24.1	100.0
500~1,000억 미만	75.0	25.0	100.0
1,000억 이상	65.0	35.0	100.0

권역별로 한국계 포워더와 현지 로컬 포워더의 선호도를 파악한 결과, 서남아시아 권역에서 한국계 포워더에 대한 선호도가 73.3%로 가장 높게 나타났다. 반면, 일본에서는 한국계 포워더와 현지 로컬 포워더에 대한 선호도가 각각 50%로 파악되었다. 즉, 일본을 제외한 모든 권역에서 한국계 포워더에 대한 선호도가 현지 로컬 포워더보다 높은 것으로 조사됐다.

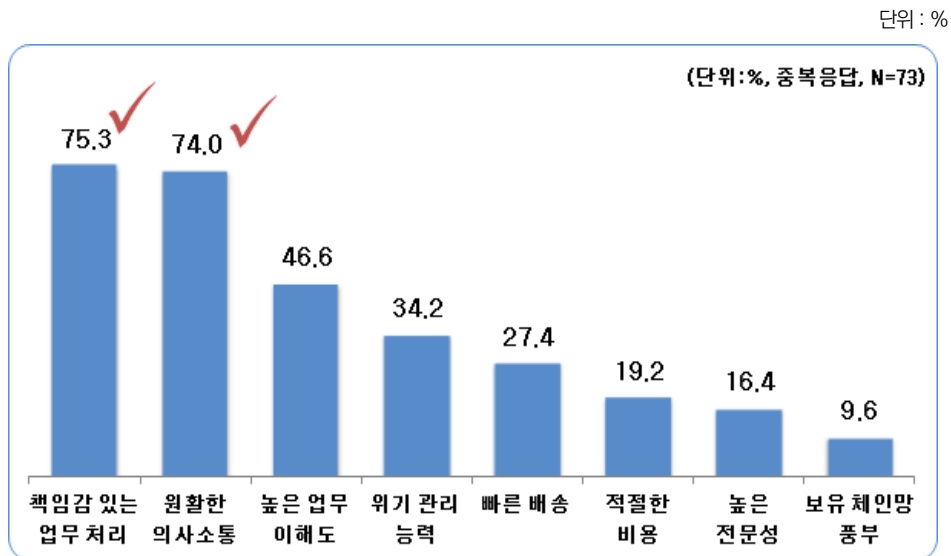
〈그림 3-19〉 권역별 한국계 포워더와 현지 로컬 포워더의 선호도



## 8) 한국계 포워더 선호 이유

한국계 포워더를 선호하는 응답자들(N=73)을 대상으로 그 이유에 대해 조사한 결과, ‘책임감 있는 업무 처리’<sup>29)</sup>라고 응답한 기업이 75.3%로 가장 많았다. 그 다음으로 선호하는 이유로 ‘원활한 의사소통’(74.0%)이 선정됐다.

〈그림 3-20〉 한국계 포워더 선호 이유



본 분석 결과를 권역별로 나누어 살펴보면, 서남아, CIS 및 중국에 진출한 기업은 한국계 포워더를 제일 선호하는 이유로 ‘책임감 있는 업무처리’를 꼽은 반면 북미, 중남미, 유럽, 아프리카, 중동 및 동남아에 진출해있는 기업은 ‘원활한 의사소통’을 제일 선호하는 이유로 선정한 것으로 나타났다.<sup>30)</sup>

29) 해당 선호 이유에 대해 기업들을 대상으로 2차 조사를 한 결과, 한국계 포워더의 경우 현지 로컬 포워더에 비해 더 유연한 업무능력을 보이는 것으로 파악됨(한국계 포워더를 이용할 경우 현지 로컬 포워더를 이용할 때 보다 좀 더 복잡한 업무 처리를 기대할 수 있음)

30) 일본 및 중국에 진출한 기업의 경우, ‘책임감 있는 업무처리’와 ‘원활한 의사소통’이 공동 1위로 선정됨

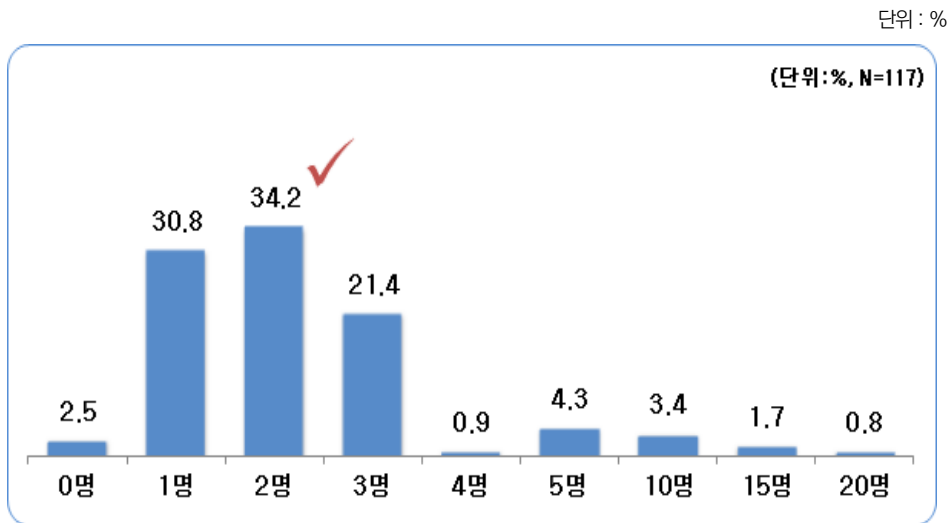
### 9) 필요한 한국계 포워더 인원

본 파트에서는 설문에 응한 기업들이 진출해있는 국가에서 자사가 필요로 하는 한국계 포워더의 인원수에 대해 조사했다.

각 기업이 필요로 하는 적정 한국계 포워더 인원수에 대해 조사한 결과, '2명'이라는 응답이 34.2%로 제일 높게 나타났다. 그 다음으로 '1명'이라는 응답이 30.8%로 상대적으로 높게 나타났으며, '3명'을 필요로 한다는 응답 역시 21.4%로 높게 조사되었다.

종합적으로 살펴보면 기업들은 평균적으로 2.65명의 한국계 포워더를 필요로 하고 있는 것으로 나타났다

〈그림 3-21〉 필요한 한국계 포워더 인원

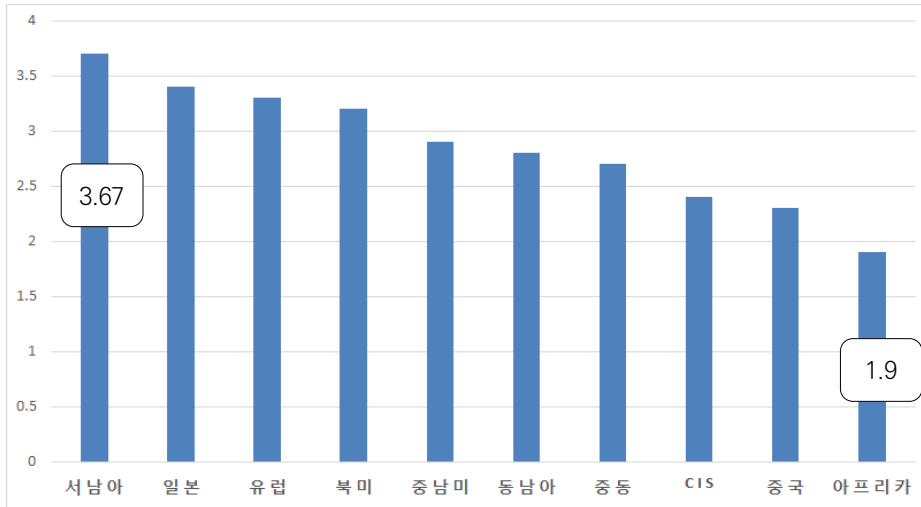


진출 국가별로 기업이 필요로 하는 한국계 포워더 인원을 조사한 결과, 상대적으로 서남아에서 평균보다 많은 수요(3.67명)가 있는 것으로 나타났다. 반면, 아프리카에서는 전체 평균 수요보다 작은 1.9명을 필요로 하고 있는 것으로 나타났다.



〈그림 3-22〉 한국계 포워더 평균 수요 인원

단위: 명



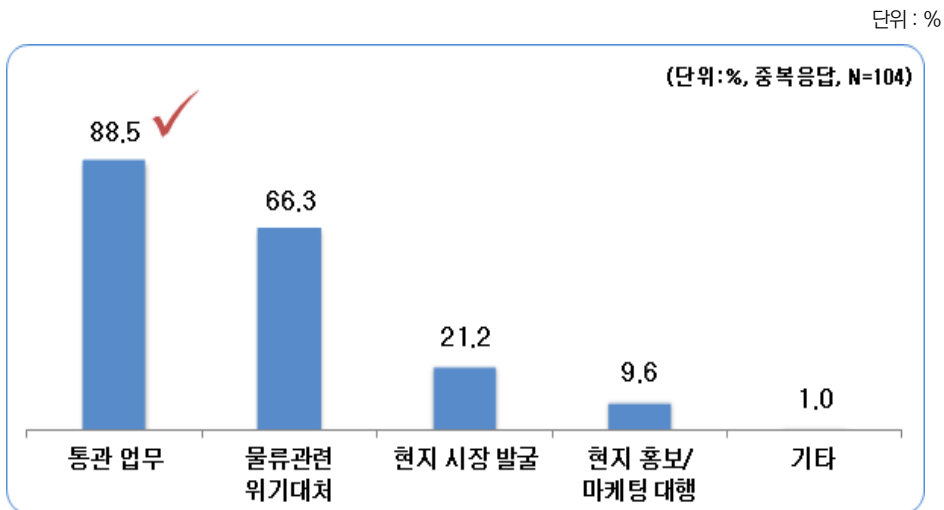
〈표 3-7〉 권역별 한국계 포워더 평균 수요 인원

권역	평균 수요 인원(명)
서 남 아	3.7
일 본	3.4
유 럽	3.3
북 미	3.2
중 남 미	2.9
동 남 아	2.8
중 동	2.7
C I S	2.4
중 국	2.3
아프리카	1.9

### 10) 한국계 포워더 무역 업무 외 투입 업무 계획

본 파트에서는 한국계 포워더를 이용할 경우, 해당 포워더들을 무역관련 업무 외 투입 예정인 분야에 대해 조사했다. 설문 결과, '통관 업무'에 투입할 것이라는 응답이 88.5%로 가장 높게 나타났다.

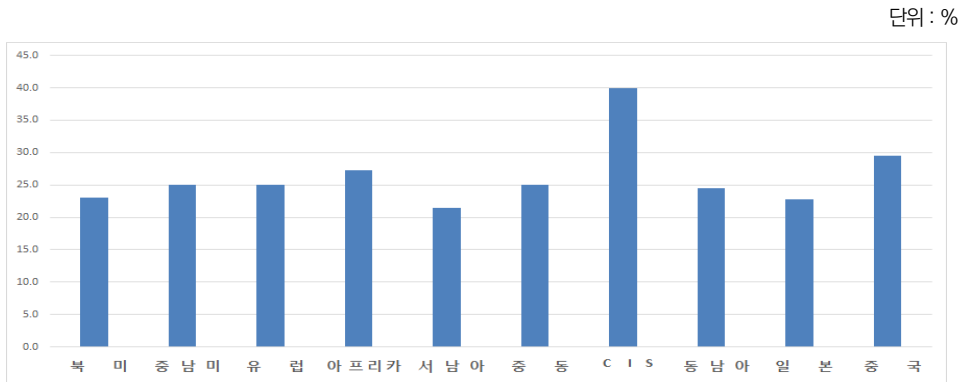
〈그림 3-23〉 한국계 포워더 무역 업무 외 투입 업무 계획



또한, 본 결과를 응답 기업의 진출 국가별, 매출액 별 등으로 구별해서 분석해 본 결과, 모든 경우에서 통관 업무에 투입할 것이라는 응답이 가장 높게 나타난 것으로 나타났다. 특히, 기업 중에서도 10억~50억 미만의 매출액을 보유한 기업이 통관 업무에 더 큰 중요성을 두고 있는 것으로 나타났다.

‘현지 시장 발굴’ 업무의 경우, 해당 업무에 대한 활용 계획이 30% 미만을 보이며 전반적으로 기업들로부터 낮은 지지를 받았으나, CIS 국가의 경우는 예외를 보인 것으로 나타났다. CIS 국가에 진출한 기업들은 현지 시장 발굴(40%)이 다른 국가에 진출한 기업들에 비해 상대적으로 중요하다고 느낀 것으로 나타났다.

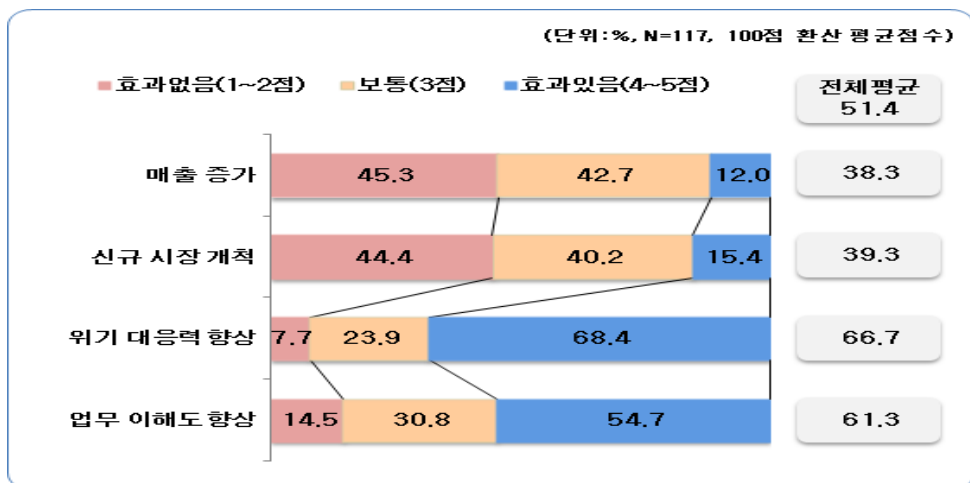
〈그림 3-24〉 권역별 한국계 포워더 현지시장 발굴 활용 계획



### 11) 한국계 포워더 기대효과

한국인 포워더를 이용할 경우 ① 매출증가, ② 신규 시장 개척, ③ 위기 대응력 향상, ④ 업무 이해도 향상 등 4개 분야에 있어서의 기대효과에 대해 조사했다. 그 결과, 기업들은 ‘위기 대응력 향상’(66.7점)에서 가장 큰 효과를 기대하는 것으로 나타났으며, 그 다음으로 ‘업무 이해도 향상’(61.3점)에서 기대를 하고 있는 것으로 나타났다. 그 뒤를 이어, ‘신규 시장 개척’(39.3점), ‘매출 증가’(38.3점)의 순으로 기대효과가 나타났다.

〈그림 3-25〉 한국계 포워더에 대한 기대효과



한국계 포워더 이용 시 가장 기대치가 떨어지는 부문으로 매출증가(45.3%)와 신규 시장 개척(44.4%)으로 나타났다. 즉, 한국계 포워더를 이용할 경우 위기 대응력 및 업무에 대한 이해도 향상을 기대할 수 있는 반면에 매출증가 및 신규 시장 개척에 대한 기대효과는 상대적으로 떨어진다고 볼 수 있다.

### 제3절 해외 파견 전문 물류인력 수요 및 소요 예산 추정

#### 1. 물류인력 수요

본 파트에서는 앞서 조사된 설문조사를 통해 해외에 진출한 우리 제조·무역업체들이 필요로 하는 한국계 포워더 인원 수를 파악하고자 한다. 설문조사를 통해 파악된 기업 당 한국계 포워더 인력의 수요는 평균 약 2.6명인 것으로 나타났다. 조금 더 정확한 수요 파악을 위해 본 연구에서 설정한 권역별로 필요한 한국계 포워더 수요를 산정했다. 설문조사를 통해 파악된 평균 포워더 수요는 권역별로 상이했으며, 이를 현재 진출해있는 권역별 기업 수에 반영하여 계산했다.

10개의 권역별로 각 권역에 해당하는 평균 한국계 포워더 수요를 계산한 결과, 해외에 진출한 우리 제조·무역기업이 필요로 하는 한국계 포워더는 총 2만 767명인 것으로 나타났다.

〈표 3-8〉 우리나라 제조/무역기업의 권역별 한국계 포워더 수요

권역별	기업 개수 (개)	기업당 평균 포워더 수요(명)	총 포워더 수요 (명)
동남아	3,014	2.8	8,228
중국	2,676	2.3	5,727
북미	448	3.2	1,581
유럽	471	3.2	1,550
서남아	370	3.7	1,232
중남미	313	2.9	861

권역별	기업 개수 (개)	기업당 평균 포워더 수요(명)	총 포워더 수요 (명)
일본	192	3.4	708
중동	164	2.7	410
CIS	168	2.4	370
아프리카	55	1.9	100
합계	7,871	-	20,767

권역별로 조사된 한국계 포워더 수요를 살펴보면 아프리카(1.9명)는 다른 권역에 비해 상대적으로 적은 수의 포워더를 필요로 하는 것을 알 수 있는 반면 북미(3.2명), 유럽(3.2명), 서남아(3.7명) 및 일본(3.4명)은 평균보다 많은 수의 한국계 포워더를 필요로 하는 것으로 나타났다.

## 2. 소요 예산

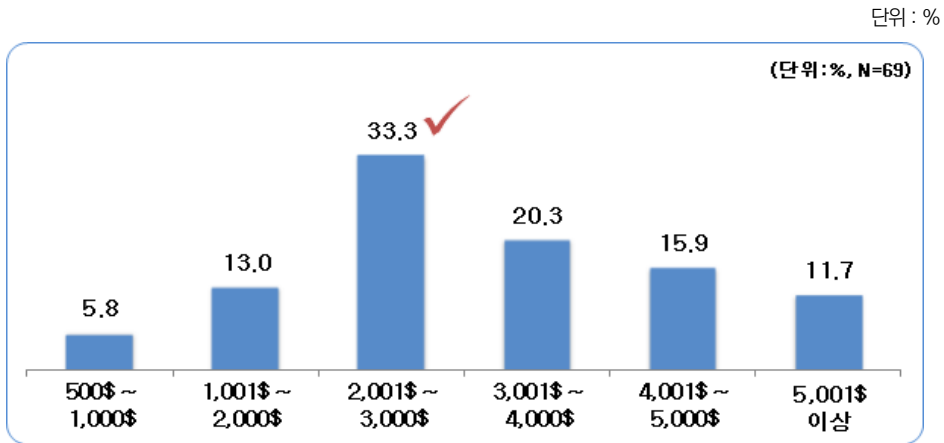
### 1) 파견 국가 직원 평균 체재비용

물류기업을 대상으로 실시된 설문조사를 통해 현재 각 물류기업의 주력 사업 국가에 파견한 직원들의 월 평균 현지 체재비용<sup>31)</sup>에 대해 분석하였다.

2,001\$ ~ 3,000\$ 에 대한 응답이 33.3%로 가장 높게 나타났으며, 그 다음으로 3,001\$ ~ 4,000\$에 대한 응답이 20.3%로 나타났다. 전반적으로 모든 권역에서 월 평균 3,000\$~4,000\$ 사이의 체재비용이 필요한 것으로 조사되었다.

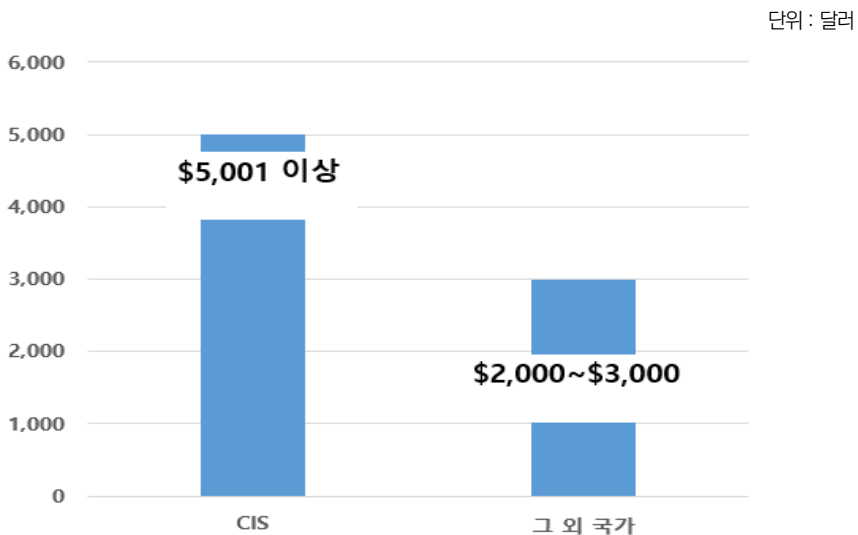
31) 파견 직원은 경력 5년 미만의 대리급을 기준으로 하며, 현지 체재비용은 급여를 제외한 주재수당, 주택수당 등 현지에서 발생하는 비용을 뜻함(단, 자녀교육수당 제외)

〈그림 3-26〉 현지 파견 시 직원 평균 체재비용



단, 한 가지 눈에 띄는 분석 결과는 CIS 국가에서 나타났다. CIS를 제외한 다른 국가의 평균 체재비용은 2,001\$ ~ 3,000\$인 반면, CIS 국가에 진출한 기업 중 33% 달하는 기업은 주재원 월 평균 체재비가 5,001\$ 이상인 것으로 나타났다.

〈그림 3-27〉 CIS 및 그 외 국가 직원 월 평균 체재비용



## 2) 한국계 포워더 체재비용

권역별로 조사된 한국계 포워더의 평균 체재비용과 요구되는 한국계 포워더의 수를 이용하여 파견에 필요한 체재비용을 아래와 같이 산출했다.

첫째, 한국계 포워더 2만 767명의 수요에 대해 필요한 1년간 체재비는 약 7억 8,300만 달러(8,801억 원)<sup>32)</sup>인 것으로 나타났다. 둘째, 한국의 평균 주재원 파견 근무 기간인 3년을 고려했을 시 필요한 총 예산은 약 23억 5,116만 달러(약 2조 6,403억 원) 인 것으로 산출되었다.

위 결과를 기반으로 1인당 1년 체재비를 산정하면 평균 3만 7,738 달러(약 4,200만 원) 이다.

<sup>32)</sup> \$1=1,123원 적용(2017.5.19. 기준) 시 \$783,722,556 = 880,120,430,388원

〈표 3-9〉 한국계 포워드 평균 체재비용

권역별	총 포워드 수요 (명)	월 평균 체재비용 응답 비율(%)						산출비용 <sup>33)</sup> (월, USD)	권역별 총 예산 (월, USD)	권역별 총 예산 (1년간, USD)	권역별 총 예산 (3년간 <sup>34)</sup> , USD)
		500\$~ 1,000\$	1,001\$~ 2,000\$	2,001\$~ 3,000\$	3,001\$~ 4,000\$	4,001\$~ 5,000\$	5,001\$ 이상				
북미	1,581	0%	16%	28%	16%	20%	20%	3,500	5,533,500	66,402,000	199,206,000
중남미	861	0%	19%	44%	6%	19%	13%	3,128	2,693,208	32,318,496	96,955,488
유럽	1,550	0%	12%	44%	4%	20%	20%	3,420	5,301,000	63,612,000	190,836,000
아프리카	100	0%	22%	56%	0%	0%	22%	2,944	294,400	3,532,800	10,598,400
서남아	1,232	0%	15%	46%	8%	8%	23%	3,266	4,023,712	48,284,544	144,853,632
중동	410	0%	25%	50%	8%	0%	17%	2,835	1,162,350	13,948,200	41,844,600
CIS	370	0%	25%	25%	8%	8%	33%	3,497	1,293,890	15,526,680	46,580,040
동남아	8,228	4%	13%	35%	26%	11%	11%	3,100	25,506,800	306,081,600	918,244,800
일본	708	9%	14%	23%	23%	23%	9%	3,156	2,234,448	26,813,376	80,440,128
중국	5,727	7%	13%	39%	15%	17%	9%	3,015	17,266,905	207,202,860	621,608,580
합계	20,767								65,310,213	783,722,556 (8,801억 원)	2,351,167,668 (2조 6,403억 원)

33) 권역별 산출비용의 경우 각 응답한 기업별 평균 체재비용의 응답 비율과 그 금액의 평균값을 적용하여 산출(예. 북미권역의 경우 1,001\$~2,000\$ 구간의 중앙값인 1,500\$를 적용하고, 그 구간의 응답비율인 16%를 곱하여 구간별 체재비용의 합을 산출함. 계산식으로 나타내면  $(1,500\$ \times 0.16) + (2,500\$ \times 0.28) + (3,500\$ \times 0.16) + (4,500\$ \times 0.2) + (7,000\$ \times 0.2) = 3,800$  \$으로 나타낼 수 있음. 단, 5,001\$이상의 구간은 중앙값 산출이 어려운 관계로 기존 범위당 1,000\$씩 증가되었던 것을 고려하여 5,500\$를 적용하여 산출함

34) 주재원의 평균 파견근무기간(3년)을 고려하여 예산을 산출함



월 평균 체재비용으로만 따지면 CIS(3,996\$) 및 북미(3,800\$) 국가에서 가장 많은 비용이 필요한 것으로 나타났으며, 중동(3,086\$) 및 중국(3,145\$)의 체재 비용이 제일 낮은 것으로 나타났다.

〈그림 3-28〉 CIS, 북미, 중동 및 중국의 파견 직원 월 평균 체재비용



## 제4절 매출 및 수출증대 효과

### 1. 수출증대 효과

#### 1) 수출증대 효과 분석

해외에 진출한 국내 제조·무역업체를 대상으로 한국계 포워더를 이용할 경우

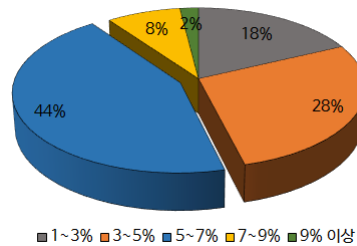
수반될 수 있는 수출증대 효과에 대해 조사했다. 본 조사는 앞서 설문에 응한 117개 제조·무역기업 중 97개의 기업을 대상으로 이루어졌다.

97개 기업을 대상으로 수출증대 효과를 조사한 결과 응답 기업 중 44%에 해당하는 기업이 5~7%의 효과가 있을 것으로 응답하였다. 이어서 3~5%의 효과를 기대한다는 응답이 28%로 많았으며, 마지막으로 1~3%의 효과를 기대한 기업은 18%, 7~9%는 전체 기업 중 8%에 해당하는 기업이 응답한 것으로 나타났다.

가장 많은 기업이 한국계 포워더를 이용함으로써 5~7%의 수출증대 효과를 얻을 수 있을 것이라 믿는 것으로 나타났다.

〈그림 3-29〉 한국계 포워더 이용에 따른 수출증대 효과

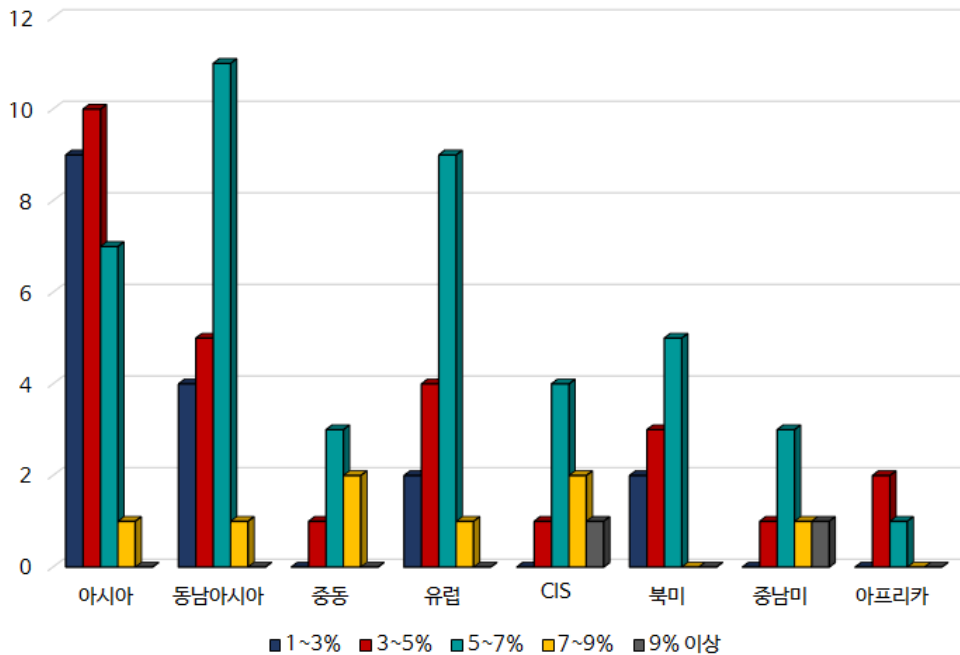
범위	응답 기업 수
1~3%	17
3~5%	27
5~7%	43
7~9%	8
9% 이상	2
합계	97



## 2) 권역별 수출증대 효과 분석

앞서 도출된 수출 증대 효과를 권역별로 살펴본 결과 동남아시아, 중동, 유럽, CIS, 북미 및 중남미에 위치한 기업들은 한국계 포워더 고용 시 5~7%의 수출 증대 효과를 가장 많이 기대하고 있는 것으로 나타났다. 반면, 아시아 및 아프리카의 경우 3~5%의 수출 증대 효과를 가장 많이 기대하고 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-30〉 권역별 수출증대 효과



## 2. 수출증대 효과에 따른 수출액 파악

한국계 포워더 이용 시 제조·무역업체가 기대하는 수출증대 효과를 파악한 결과 5~7%의 효과를 기대하는 응답 기업이 가장 많은 것으로 나타났다. 가장 많은 기업이 응답한 5~7%의 예상 수출증대 효과를 이용하여 5%, 6%, 7%의 수출증대 효과를 각각 적용하여 연간 수출증대 효과를 금액으로 산출했다.

2016년 기준 수출액은 4,955억 달러로 5%의 예상 수출증대 효과를 적용한 결과 한국계 포워더 이용 시 기대할 수 있는 수출 증대액은 연간 약 247억 7,500만 달러(약 27조 8,223억 원) 인 것으로 나타났다.

또한 6%의 수출증대 효과를 적용할 경우 수출증대액은 연간 약 297억 3,000만 달러(약 33조 3,867억 원), 7%를 적용할 경우 수출증대액은 연간 346억 8,500만 달러(약 38조 9,512억 원)가 될 것으로 나타났다.

〈표 3-10〉 예상 수출증대액

단위 : 백만 달러

수출액 증가 비율	2016년 기준 수출액	2017년 예상 수출액	수출증대액
5% 적용 시	495,500	520,275	24,775 (27조 8,223억 2,500만 원)
6% 적용 시	495,500	525,230	29,730 (33조 3,867억 9,000만 원)
7% 적용 시	495,500	530,185	34,685 (38조 9,512억 5,500만 원)

주 : \$1=1,123원 적용(2017.5.19. 기준)

## 제4장

## 결론 및 정책제언 <<

### 제1절 분석의 주요결과

#### 1. 현지 로컬 포워더의 업무책임감 부족

해외에 진출한 우리 제조·무역업체들의 70% 이상이 현지 로컬 포워더를 이용한 경험이 있는 것으로 나타났으나, 이 중 현지 로컬 포워더들을 이용함으로써 불만을 겪었던 기업들의 대다수가 그 이유로 “현지 로컬 포워더들의 업무책임감 부족”을 선택했다.

#### 2. 한국계 포워더 이용 경험 및 의향

해외에 진출한 우리 제조·무역업체들의 64% 이상이 한국계 포워더 이용 경험이 있는 것으로 나타났으며, 특히 북미(74.1%) 및 아프리카(75.0%)에 진출해 있는 기업들의 이용 경험이 다른 지역(예. 일본 58.3%)보다 높게 나타났다.

추후 한국계 포워더를 이용할 의향에 대해 조사한 결과, 이용 의향이 있는 기업이 88.9%로 그 수가 압도적으로 높게 나타났다. 특히, 중국(93.3%)에 진출해 있는 기업들의 한국계 포워더 이용 의향이 가장 높게 나타났다.

#### 3. 한국계 포워더 선호 이유

해외에 진출한 우리 기업들은 현지 로컬 포워더(37.6%)보다 한국계 포워더(62.4%)를 더 선호하는 것으로 나타났다.

특히, 이 결과를 기업의 매출액 기준으로 분석해봤을 때 연간 매출액이 50~100억 미만인 기업(80%)이 한국계 포워더를 압도적으로 선호하는 것으로 나타났다. 반면, 연간 매출액이 10억 미만인 기업은 현지 로컬 포워더(64%)를 더 선호

하는 것으로 나타났다.

기업들이 한국계 포워더를 더 선호하는 가장 큰 이유는 “책임감 있는 업무처리”인 것으로 나타났다. 앞서 조사된 현지 로컬 포워더 이용 시 불만사항으로 도출된 “업무책임감 부족”과 일치하는 부분이다.

#### 4. 한국계 포워더 수요 추정

한국계 포워더를 이용할 경우 현재 진출한 국가에서 각 기업이 필요로 하는 평균 인원은 2명인 것으로 나타났다. 북미, 유럽, 서남아 및 일본의 경우에는 평균 인원 2명보다 높은 3명 이상을 필요로 하는 것으로 나타난 반면, 아프리카의 경우에는 평균보다 낮은 1.9명을 필요로 하는 것으로 나타났다.

조금 더 정확한 수요를 추정하기 위해 각 권역별로 진출해있는 기업 수에 권역별로 필요로 하는 한국계 포워더 수요 인원을 적용시켜 계산했다.

그 결과, 10개 권역별에서 필요로 하는 한국계 포워더는 총 2만 767명인 것으로 나타났다. 중국 및 동남아에 진출한 기업의 수가 가장 많은 관계로 한국계 포워더 수요 또한 이 두 지역에서 가장 많이 발생하는 것으로 나타났다.

#### 5. 한국계 포워더 체재비용 예산

한국계 포워더 파견에 있어 필요한 월 평균 체재비용은 2,001\$~3,000\$ 사이인 것으로 나타났다. 반면, CIS 국가에 진출한 기업 중 33% 달하는 기업의 주재원 월 평균 체재비가 5,001\$ 이상인 것으로 나타났다. 다른 지역과는 상당히 차이가 나는 체재비용이라고 볼 수 있다.

한국계 포워더를 파견함에 있어 필요한 체재비용 역시 권역별로 요구되는 체재비용을 대입하여 산출했다. 그 결과, 총 2만 767명의 한국계 포워더를 지원 하는 데 있어 필요한 비용은 1년간 약 7억 8,300만 달러(8,801억 원)이며, 우리나라 주재원 평균 파견근무 기간인 3년을 적용시켰을 시 필요한 예산 금액은 총 23억 5,116만 달러(약 2조 6,403억 원)인 것으로 나타났다.

## 제2절 정책 제언

우리나라 수출 화주인 다수의 중소·중견 제조·무역기업들은 해외 현지 수출국가에서 책임감 있게 업무를 처리해 주는 전문 물류서비스를 제공받지 못하는 실정이다. 아직까지 신흥 개도국 등 현지 언어나 문화, 물류 실무능력 등을 겸비한 한국인 전문 물류인력이 부족한 것에 기인한다고 볼 수 있다.

이에 따라 본 연구는 전 세계 권역 또는 국가별 전문 물류인력 수요를 실제 기업 설문 및 면담을 통해 확인하고자 하였다. 즉 화주기업이 필요로 하는 한국인 전문 물류인력을 국가적인 측면에서 지원해야 할 근거를 확보하기 위함이다. 또한 신정부 최우선 국정과제인 ‘일자리 창출’과 가장 밀접한 국가사업으로 검토 및 추진이 가능하다. 한국인 해운·물류 등 글로벌 SCM 전문 인력의 현지 정착 지원을 통해 ‘사람 중심의’ 견고한 국제물류 인적 네트워크 구축이 가능하고 나아가 국제물류 부문의 청년 및 실버 일자리 창출이 가능하다.

따라서 본 장에서는 앞서 추정된 한국계 포워더 수요 결과를 기반으로 3단계에 걸친 단계별 정책을 제안하고자 한다. 먼저, 1단계에서는 파견에 대한 추진 방안을 논의하고자 하며, 2단계에서는 파견방안을 제안한 후 마지막 3단계에서는 파견인력에 대한 교육 방안을 제안하고자 한다.

### 1. 정부의 물류인력양성 사업 검토

현재 해양수산부와 국토교통부에서는 각각 물류인력양성사업을 시행하고 있다. 두 정부기관의 해당 양성사업을 검토한 후, 본 연구 과제를 통해 도출된 한국계 포워더 수요 중 실질적으로 파견될 수 있는 인력 수를 단계별로 파악하고자 한다.

#### 1) 해양수산부(해운물류전문인력 양성사업)

해양수산부에서는 우리나라를 동북아 물류 중심국가로 육성하기 위해 2005

년도부터 5개년 기본계획에 따라 “해운항만물류전문인력 양성사업”을 지원하고 있다. 이는 해운항만 분야의 관리자급 전문가를 육성하기 위해 해운·항만 물류 분야 종사자, 대학원생 등을 대상으로 추진하는 사업으로 관련분야의 전문지식 교육 및 인턴십 운영을 통해 현장·실무 중심의 교육을 지원하고 있다.

현재는 제 3차 사업이 운영 중에 있으며, 2017년에는 사업 성과점검 및 환류 체계 강화를 위한 중간평가 체계를 도입했다.

〈표 4-1〉 해운물류전문인력 양성사업 추진현황

사업	사업 내용	세부 추진내용
제 1차 (‘05~‘09)	- (재직자 중심의 교육) 해운·항만분야 대학원(석사) 신설(장기교육과정) 및 실무 중심의 단기교육과정(2주~3개월) 운영	- 해외 선진전문교육기관과의 MOU 체결을 통한 인적교류 및 공동 교육과정 운영 - 국제교류협력 프로그램 진행(‘06년~) 및 해운항만물류 전문영역별 교재 발간(‘06년~)
제 2차 (‘10~‘15)	- 석사학위 취득자에 대한 심화 교육수요 충족을 위해 박사과정 개설 지원을 추가(‘11년 이후)하여 장기교육과정 운영 및 단기교육과정과 국제교류사업 지속 추진	- 해운항만물류인력의 지속적 관리를 위한 DB 및 전용사이트를 구축하기 위해 ‘네트워크 구축사업’을 신규 추진 - 기업 수요를 반영한 이론교육과 실무적응을 위한 인턴십을 실시하는 ‘산학연계 지원사업’ 추진(‘13년~)
제 3차 (‘15~‘16) <sup>35)</sup>	- 학생, 재직자, 기업 등 교육 수요자 맞춤형의 ①일자리 창출 연계강화, ②특화된 전문인력양성, ③교육관리 체계강화 분야로 중점 추진	- 국제물류시장의 동향 분석 및 예측을 담당할 전문가양성을 위해 Full-time 석박사 학위과정을 지원하는 ‘고급전문인력양성’ 신규 개설 - 고급전문인력양성, 장기교육, 단기교육, 국제교류협력, 산학연계, 네트워크 강화 등 총 6개 세부과정으로 진행

출처 : 해양수산부

지난 11년간 본 사업을 통해 배출된 전문 인력은 총 8,073명이다. 첫해년도 사업을 통해 134명의 양성자 배출을 시작으로 지난 4년 동안은 매해 1,000명 이상의 전문 인력을 배출하고 있다.

<sup>35)</sup> 제 3차 사업은 2015~2019년까지 운영함.



〈표 4-2〉 연도별 전문 인력 배출현황('05~'15)

구분	총합	제1차					'제2차					제3차
		'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15
계(명)	8,073	134	325	455	502	543	822	893	1,065	1,046	1,107	1,181
장기과정	1,083	20	36	57	77	68	81	120	116	118	114	276
단기과정	2,333	114	214	228	180	180	253	252	282	198	217	215
국제협력	4,297	-	75	170	245	295	488	521	667	675	686	475
산학연계	345	-	-	-	-	-	-	-	-	55	90	200
고급과정	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15

출처 : 해양수산부

본 양성사업의 예산은 연간 약 17억 원이며, 기관별<sup>36)</sup>로 5년간 4억 2,500만 원이 지원(1년에 8,500만 원) 된다.<sup>37)</sup>

2014년에는 예산액 19억 3,000만 원을 보조<sup>38)</sup>하여 졸업생 취업률 40%를 달성한 것으로 나타났다. 하지만, 2015년 국정감사 결과 성과목표대비 사업성과가 부진하고 성과지표<sup>39)</sup>인 '물류전문인력 졸업생 취업률'은 신뢰성이 의심되는 문제가 발생한 것으로 나타났다. 또한, 현재 지원 사업으로 교육받은 인력에 대한 사후관리는 지원받은 대학교 차원에서 네트워크 구축을 계획하고 있는 것에 그치고 있어 사후 인력관리가 매우 미흡<sup>40)</sup>한 것으로 나타났다.

36) 사업별 4개 기관을 선정함.

37) 사업기간 및 지원규모는 사업계획 수정 및 예산사정에 따라 변경 가능함.

38) 총 예산액 중 18억 7,000만 원이 집행되고 6,000만 원이 불용됨. 집행된 예산액은 중앙대학교, 한국해양대학교, 부산대학교 등 6개 대학교에 지원됨.

39) 성과실적지표 산출하는데 활용된 취업자 수는 해당 취업이 해운물류분야로의 취업인지 여부가 반영되지 않은 수치임.

40) 이에 대해 해양수산부는 총괄적으로 네트워크 DB 구축 및 강화하기 위한 사업이 시작단계에 있다고 설명함.

## 2) 국토교통부(글로벌 물류인력양성사업)

국토교통부는 글로벌 물류전문 인력을 집중 양성하기 위해 지난 2006년부터 5개년 단위의 글로벌 물류인력 양성사업을 추진하고 있다.

〈표 4-3〉 글로벌 물류인력양성사업 추진현황

사업	사업 내용	예산
제 1차 (‘06~‘10)	- 물류전문대학원 설립 지원(인하대) - 물류 전문성 함양에 사업목표를 두고 시행	100억 원
제 2차 (‘10~‘14)	- 물류특성화인력양성사업(인천대 외 3개校) - 물류 전문성 함양에 사업목표를 두고 시행	51억 원
제 3차 (‘15~‘19)	- 최근 물류산업의 세계적 추세에 부응하고 정부의 글로벌 물류기업 육성 정책기 조가 반영될 수 있도록 사업계획 수립	

출처 : 국토교통부(www.molit.go.kr)

국토부의 경우 본 사업을 통해 대학별 물류학과 신설, 전문교육과정 개설 및 기업 현장교육을 확대하고 있다. 사업추진 전 총 8개<sup>41)</sup>의 교육기관에서 사업추진 후인 2014년에는 총 40개<sup>42)</sup>로 증가됐다.

〈표 4-4〉 사업별 인력양성 현황

세부사업	‘08	‘09	‘10	‘11	‘12	‘13	‘14	합계
물류전문대학원	50	62	58	40	종료			210
물류특성화인력양성			180	190	175	109	166	820

출처 : 국토교통부

국토부는 2006년 이후 총 151억 원을 지원해 석·박사 210명 등 총 1,030명의 신규인력을 배출한 것으로 나타났다.

41) 대학원 3개, 대학교 3개, 전문대 2개

42) 대학원 12개, 대학교 23개, 전문대 5개

그간 수행되었던 본 사업의 문제점 중 하나는 양성 인력규모 부족한 것으로 나타났다. 국내 물류시장 성장세, 해외진출 및 미래 한·중·일·러 등 동북아 국가들 간 물류협력 증진 추세를 감안할 때, 현재 매년 약 130명의 물류인력 배출로는 부족한 것으로 판단되었기 때문이다.<sup>43)</sup>

또한, 국내 물류시장 포화로 국내기업들의 해외진출이 확대되고 있는 시점임에도 불구하고 해외시장 확대에 대비한 글로벌 물류전문인력 양성에 대한 중·장기적 대처가 미흡한 것으로 나타났다.

### 3) 소결

해양수산부와 국토해양부에서 시행하고 있는 물류인력양성 사업의 추진성과 및 그간의 문제점을 살펴본 결과는 아래와 같다.

첫째, 해양수산부의 경우 5년간 17억 원의 지원을 통해 약 1,000명의 인력을 양성해내고 있다. 하지만 성과목표대비 사업성과가 부진할 뿐만 아니라 교육 후 사후 인력관리가 매우 미흡한 것으로 나타났다.

둘째, 국토교통부의 경우 지난 2006년부터 151억 원을 지원해 총 1,030명의 인력을 양성한 것으로 나타났으나 매년 130명의 인력배출로는 현 물류시장의 성장세를 따라가기에는 양성인력 수가 부족(약 900명)한 것으로 나타났다. 또한, 글로벌 시대에 대비한 물류전문인력 양성에 대한 대처도 미흡한 것으로 나타났다.

2014년을 기준으로 각 정부기관의 물류인력양성 사업을 살펴본 결과, 해수부는 약 19억 원을 지원해 1,107명을 양성했고 국토부는 약 10억 원을 지원해 166명을 지원한 것으로 나타났다.

43) “물류인력수급 연구용역”(12)에서 고급인력 연평균 900여 명 부족 예상

〈표 4-5〉 2014년 기준 각 정부기관의 물류인력 양성사업 성과 및 문제점

해양수산부	정부기관	국토교통부
18억 7,000만 원	예산	약 10억 원 <sup>44)</sup>
1,107명	양성인력 수	166명
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 성과목표대비 사업성과 부진</li> <li>- 사후인력관리 미흡</li> </ul>	본 사업의 총괄적 문제점	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 양성 인력수 부족</li> <li>- 글로벌시대 대비 물류전문인력 양성 대처 미흡</li> </ul>

## 2. 파견

본 단계에서는 한국계 포워더 해외파견을 5개년 계획으로 설정하여 그 방안을 제시했다. 수요조사를 통해 도출된 한국계 포워더의 총 수요는 약 2만 명으로 첫 5개년 계획에는 이 수요의 절반인 1만 명에 대한 파견 로드맵을 제시했다.

각 연도의 파견 인원수는 첫째 1,000명을 시작으로 2~4차연도에는 각각 2,000명씩 그리고 마지막 해에는 최종 3,000명을 파견하는 방안을 제안했다. 파견대상지역은 수요조사를 기반으로 한 10개 권역 모두를 중심으로 하되 권역별 수요가 상이함으로 이를 반영하여 권역별로 파견할 인원을 산정했다.

이를 기반으로 1만명을 파견·상주시키기 위한 예산을 산정한 결과 총 약 4,245억원이 필요한 것으로 산정되었다.

44) 국토부의 2010~2014년 총 투입 예산액은 51억 원으로 이를 2014년 한해에 해당하는 약 10억 원으로 산출함.

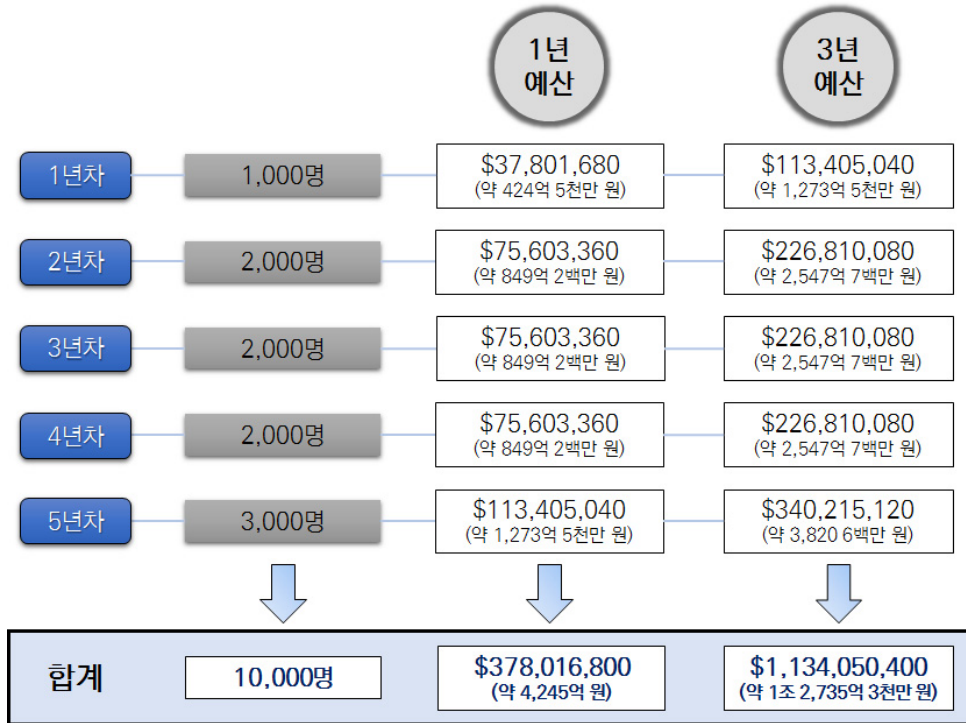
〈표 4-6〉 물류인력 양성 5개년 계획안

	권역	파견인원	1년 예산(USD)	3년 예산(USD) <sup>45)</sup>
1차연도	동남아	410	15,252,000	45,756,000
	중국	250	9,045,000	27,135,000
	북미	79	3,318,000	9,954,000
	유럽	77	3,160,080	9,480,240
	서남아	61	2,390,712	7,172,136
	중남미	43	1,614,048	4,842,144
	일본	35	1,325,520	3,976,560
	중동	20	680,400	2,041,200
	CIS	20	839,280	2,517,840
	아프리카	5	176,640	529,920
	합계	1000	37,801,680	113,405,040
2차연도	동남아	820	30,504,000	91,512,000
	중국	500	18,090,000	54,270,000
	북미	158	6,636,000	19,908,000
	유럽	154	6,320,160	18,960,480
	서남아	122	4,781,424	14,344,272
	중남미	86	3,228,096	9,684,288
	일본	70	2,651,040	7,953,120
	중동	40	1,360,800	4,082,400
	CIS	40	1,678,560	5,035,680
	아프리카	10	353,280	1,059,840
	합계	2000	75,603,360	226,810,080
3차연도	동남아	820	30,504,000	91,512,000
	중국	500	18,090,000	54,270,000
	북미	158	6,636,000	19,908,000
	유럽	154	6,320,160	18,960,480
	서남아	122	4,781,424	14,344,272
	중남미	86	3,228,096	9,684,288
	일본	70	2,651,040	7,953,120
	중동	40	1,360,800	4,082,400
	CIS	40	1,678,560	5,035,680
	아프리카	10	353,280	1,059,840
	합계	2000	75,603,360	226,810,080

	권역	파견인원	1년 예산(USD)	3년 예산(USD) <sup>45)</sup>
4차연도	동남아	820	30,504,000	91,512,000
	중국	500	18,090,000	54,270,000
	북미	158	6,636,000	19,908,000
	유럽	154	6,320,160	18,960,480
	서남아	122	4,781,424	14,344,272
	중남미	86	3,228,096	9,684,288
	일본	70	2,651,040	7,953,120
	중동	40	1,360,800	4,082,400
	CIS	40	1,678,560	5,035,680
	아프리카	10	353,280	1,059,840
	합계	2000	75,603,360	226,810,080
5차연도	동남아	1230	45,756,000	137,268,000
	중국	750	27,135,000	81,405,000
	북미	237	9,954,000	29,862,000
	유럽	231	9,480,240	28,440,720
	서남아	183	7,172,136	21,516,408
	중남미	129	4,842,144	14,526,432
	일본	105	3,976,560	11,929,680
	중동	60	2,041,200	6,123,600
	CIS	60	2,517,840	7,553,520
	아프리카	15	529,920	1,589,760
	합계	3000	113,405,040	340,215,120

45) 각 해당연도에 파견되는 인력에 따른 체재비를 주재원급 3년치로 산정함.

〈그림 4-1〉 물류인력 양성 5개년 로드맵



### 3. 교육

#### 1) 전문 아카데미 신설

앞서 제안된 한국계 포워더 파견방안 다음으로 논의되어야 할 사항은 바로 교육이다. 특히 신규인력인 청년층을 대상으로 초기교육 중심의 아카데미가 필요 한 만큼 이를 위해 전문 아카데미 신설 검토가 이루어져야 할 것으로 사료된다.

세계 국가별/지역별 맞춤형 현지 전문 인력 육성을 위해서는 기존의 대학 교육을 벗어나 (가칭)국제물류 아카데미를 신설하여 운영하는 검토가 필요하다. 즉 각국 현장을 가장 잘 이해하고 있는 민간 물류전문가가 주축이 되어 아카데미 교육을 담당해야 된다는 것이다.

이에 따라 지역별 언어/문화, 물류 실무 등을 교육할 수 있는 아카데미로 철저한 민간 자율 운영 체제 구축이 필요하다. 특히 현재 국토교통부에서 운영 중인 물류전문인력양성 프로그램은 수도권 지역에만 치중되어 전문가 인력이 이루어진다는 점이 문제점으로 제기된 만큼, 본 전문 아카데미는 지역별로 계획이 이루어져 신설되어야 할 것이다. 이를 통해 수도권-지방 경차를 줄이고 양적 및 질적 발전을 이룰 수 있을 것으로 기대된다.

다만, 아카데미 신설에 있어 민간 자율 운영 체제 구축이 필요하나 정부 예산이 수반될 경우에는 정부, 대학, 공기업, 연구기관 등이 운영위원회에 참여하여 실적 관리 및 전문 인력의 활용, 사후관리 등에 대한 자문 등을 수행할 수 있을 것이다. 신설되는 아카데미가 초기에 전 세계를 담당하지 못한다면 국가별 또는 권역별로 구분하여 단계적으로 확대하는 것도 바람직하다.

## 2) 전문인력 재교육 프로그램 구축

본 한국계 포워더 수요추정 연구는 일자리 창출을 위한 방안으로 연구가 진행되었으나, 신규인력과 동시에 실버인력 양성에도 중점을 두어야 한다고 사료된다. 이는 현장경험을 보유한 전문인력만이 담당할 수 있는 분야가 분명 존재하기 때문이다. 따라서 교육에 대한 방안을 제시함에 있어 신규인력을 대상으로 하는 교육 외에도 전문인력을 위한 재교육 프로그램을 구축해야 할 것이다.

현재 국내에서는 각 지역의 상공회의소, 시·군 등의 지방자치단체 등에서 무역 전문인력에 대한 재교육이 이루어지고 있으나 이들 대부분이 산발적이고 단발적인 교육형태로 이루어지고 있다. 업무의 전문성을 갖춘 인력은 즉각적으로 업무에 투입되어 기업의 니즈(needs)를 충족시킬 수 있는 장점을 보유하고 있는 만큼 우수 인적자원 확보 및 파견을 통해 우리 기업이 해외 물류거점을 확보하는데도 상당한 기여를 할 수 있을 것이다.<sup>46)</sup>

46) 여택동 외 4인(2005)



## 참고문헌 《

### 〈국내 문헌〉

- 김성우, 『국내 물류기업 해외시장 진출 현황』, 해양물류연구, 2010
- 국토교통부, 『화주 물류기업 해외시장 동반진출 등 공생관계 발전방안 연구』, 2013
- 대한상공회의소, 『중소기업의 해외시장 진출실태와 정책과제 보고서』, 2014  
 , 『해외진출 물류기업 현황 및 애로실태 조사』, 2014
- 문병기 외 5인, 『2016년 수출입 평가 및 2017년 전망』, 한국무역협회, 2016
- 배홍균 외 2인, 『국내 수출기업 해외시장 진출을 위한 공공서비스 수출플랫폼 활성화 방안에 관한 연구』, 한국무역상무학회지, Vol 61, 2014.
- 이성우 외 3인, 『글로벌 시장 점유율 증대를 위한 물류기업 동반 진출 활성화 방안 연구』, 한국해양수산개발원, 2011.
- 이지호 외 1인, 『중소기업의 해외진출시 애로사항 및 금융부문에서의 정책대응』, 한국은행, 2014
- 여택동 외 4인, 『무역실무 전문인력 재교육 프로그램(TERP)연구』, 대구경북연구원, 2005.
- 전상길 외 2인, 『롯데마트와 중소 협력사의 중국시장 동반진출 사례연구』, 중소기업연구, Vol 37, No. 1, 2014
- 한국무역협회, 『상해지역 중소화주의 현지 물류센터 수요조사 결과 보고서』, 2012.
- 한국수출입은행, 『해외투자통계』, 2017
- 해양한국, 『국내 물류기업의 해외진출 현황 및 시사점』, 2015
- KOTRA, 『2012 해외진출기업 애로사항 조사』, 2012  
 , 『2016 해외진출 한국기업 디렉토리』, 2016

〈해외 문헌〉

Claes and Lakshman, *Managing the Human Resources in the Supply Chain*, An International Journal, Volume 13. No.2, 2012

〈인터넷 자료〉

중앙일보, <http://news.joins.com>, (검색일: 2017.5.18.)

한국수출입은행, <https://www.koreaexim.go.kr>, (검색일: 2017.3.30.)

해양수산부, <http://www.mof.go.kr>, (검색일: 2017.5.1.)

한국해운신문, <http://m.maritimepress.co.kr>, (검색일: 2017.4.25.)



## 해외 진출 무역업체의 한국인 파워더 수요 추정 연구

• 인 쇄	2017년 6월 28일 인쇄
• 발 행	2017년 6월 30일 발행
• 발 행 인	양 창 호
• 발 행 처	한국해양수산개발원 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
• 조판·인쇄	(주)비전테크시스템즈 02-3432-7132

판매 및 보급 : 정부간행물판매센터 Tel : 394 - 0337

정가 6,000원