

물류기업 해외진출 지원사업 평가 및 실효성 제고 방안

Evaluation of the Overseas Market Entry Projects for
Small-Medium Logistics Companies

2017. 12.

신수용·김은수·김병주·김엄지



한국해양수산개발원
KOREA MARITIME INSTITUTE

보고서 집필 내역

〈연구책임자〉

신 수 용 : 연구총괄, 제1장 ~ 제 5장

〈연구진〉

김 은 수 : 제1장 일부, 제3장 일부, 제5장 일부

김 병 주 : 제2장 일부, 제4장 일부

김 엄 지 : 제3장 일부, 제4장 일부



요 약 · i

제1장

서 론 · 1

제1절 연구의 배경 및 필요성	1
1. 연구의 배경	1
2. 연구의 필요성	3
제2절 연구의 목적	4
제3절 연구의 범위	5
제4절 선행연구 검토	5

제2장

물류기업 해외진출 지원사업 분석 · 8

제1절 물류기업 해외진출 지원사업 개요	8
1. 물류기업 해외진출 지원사업 배경 및 목적	8
2. 물류기업 해외진출 지원사업의 시행 내용	11
제2절 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 대상사업	14
1. 정량평가	14
2. 정성평가	18
3. 진출보류 이유	20
제3절 화주-물류기업 해외 동반 진출 지원사업	21
1. 정량평가	21
2. 정성평가	24

3. 진출보류 이유	26
제4절 물류기업 해외진출 지원사업 문제점	27
1. 타당성조사 지원사업	27
2. 화주-물류 동반진출 지원사업	29

제3장

물류기업 해외진출 지원사업 수요 조사 · 32

제1절 설문개요	32
1. 조사 목적	32
2. 조사 대상 및 일시	32
3. 설문지의 설계	33
제2절 분석 결과	34
1. 응답자의 일반 특성	34
2. 수요 추정 관련 응답 결과 분석	36

제4장

물류기업 해외진출 지원사업 사례분석 · 43

제1절 일본	43
1. 신성장전략	43
2. GNT100집중육성정책	48
3. 2017년 중소기업백서	49
제2절 중국	51
1. 중소기업의 해외시장 진출 지원 관련 제도(2000~2015)	51
2. 중소기업발전 촉진계획(2016~2020년)	52
3. 물류기업 관련 지원정책	53
제3절 종합 및 시사점	54

제5장

결론 및 정책제언 · 56

제1절 결론	56
1. 정부 지원사업의 필요성 존재	56
2. 정부 지원사업에 대한 수요 85% 이상	57
3. 정부 지원사업에 대한 제안사항	58
제2절 정책제언	59
1. 사후관리 시스템 구축	59
2. 정부 예산 확대 및 지원금액 상향 조정	60
3. 홍보 시스템 구축	62
4. 화주-물류기업 매칭 지원 서비스 구축	63



참고문헌 · 64

» 표목차

〈그림 1-1〉 연구의 흐름도 및 범위	6
〈그림 2-1〉 타당성조사 지원사업 목적.....	8
〈그림 2-2〉 사업 추진 체계.....	10
〈그림 2-3〉 타당성조사 지원사업의 필요성	19
〈그림 2-4〉 해외진출 보류사유.....	20
〈그림 2-5〉 동반진출 지원사업의 필요성	25
〈그림 2-6〉 해외진출 보류사유.....	26
〈그림 2-7〉 타당성조사 지원사업의 주요 문제점	29
〈그림 2-8〉 동반진출 지원사업의 주요 문제점	31
〈그림 3-1〉 물류기업 설문조사 개요.....	33
〈그림 3-2〉 응답기업의 규모(종사자 수 및 매출액).....	34
〈그림 3-3〉 응답기업의 진출 희망 국가.....	35
〈그림 3-4〉 응답기업의 구체적인 진출 희망 국가.....	36
〈그림 3-5〉 해외진출 지원사업에 대한 사전 인지여부	37
〈그림 3-6〉 해외진출 지원사업 지원 여부.....	37
〈그림 3-7〉 지원하지 않은 이유	38
〈그림 3-8〉 향후 해외진출 지원사업 지원 의사	39
〈그림 3-9〉 지원사업의 해외진출 기여도.....	39
〈그림 3-10〉 해외진출 지원사업의 필요성.....	40
〈그림 3-11〉 해외진출 지원사업을 통한 글로벌 경쟁력 확보.....	41
〈그림 3-12〉 물류서비스 제공의 중요성(물류기업).....	42
〈그림 3-13〉 물류서비스 제공의 중요성(화주기업).....	42
〈그림 5-1〉 사후관리 담당기관.....	59
〈그림 5-2〉 사후관리 분야.....	60
〈그림 5-3〉 타당성조사 지원사업 목적.....	61
〈그림 5-4〉 홍보 시스템 구축 방안	62

〈표 1-1〉 선행연구 리스트	7
〈표 2-1〉 지원 대상사업 예시	9
〈표 2-2〉 대상사업 유형 예시	11
〈표 2-3〉 타당성조사 지원 범위	12
〈표 2-4〉 타당성조사 지원사업 투입예산 현황	12
〈표 2-5〉 동반진출 지원사업 투입예산 현황	13
〈표 2-6〉 연도별 타당성조사 지원사업 선정 기업 수 및 해외진출 여부	15
〈표 2-7〉 지역별 타당성조사 지원 기업 수	15
〈표 2-8〉 해외진출 우리 물류기업의 매출증대 및 고용창출 성과	17
〈표 2-9〉 연도별 동반진출 지원사업 선정 기업 수 및 해외진출 여부	21
〈표 2-10〉 지역별 동반진출 지원 기업 수	22
〈표 2-11〉 예상 사업성과(물류 및 화주기업)	23
〈표 3-1〉 설문지 설계	33
〈표 4-1〉 중소기업 해외진출 지원 관련 신성장전략 내용 정리	45
〈표 4-2〉 일본산업부흥계획의 목표 및 지원 정책	46
〈표 4-3〉 글로벌진출계획의 목표 및 지원 정책	47
〈표 4-4〉 GNT100육성정책의 방향	48
〈표 4-5〉 2016년 중소기업백서의 주요 해외진출 지원제도	49
〈표 4-6〉 중소기업의 해외시장 진출 관련 법규	51

요약

물류기업 해외진출 지원사업 평가 및 실효성 제고 방안

국내 중소기업들의 해외진출을 활성화하기 위해 우리 정부에서는 물류기업 해외진출 지원사업을 시행하고 있다. 해양수산부에서는 지난 2011년부터 “해운-물류기업 해외진출 타당성조사 지원사업”을 그리고 해양수산부 및 국토교통부에서는 공동으로 지난 2014년부터 “화주기업-물류기업 해외 동반진출 지원사업”을 시행하고 있으나 해당 지원사업에 대한 사후 평가는 전혀 이루어지지 않고 있다.

해외네트워크 확보 및 글로벌 경쟁력 확보를 위해 우리 물류기업의 해외진출은 매우 중요하며, 이를 위한 정부차원에서의 해외진출 지원은 필수적인 사항이라고 볼 수 있다. 특히, 현재 정부에서 시행하고 있는 지원사업은 소액예산을 투자하여 수혜기업의 50% 이상이 해외에 진출하는 실질적 성과를 거두고 있어 국내 물류기업이 글로벌 기업으로 성장하는 마중물 역할을 하고 있으며, 나아가 정부정책의 원활한 추진을 위해 해당 사업에 대한 지속적인 지원이 필요하다.

정부의 지원사업을 통해 지원을 받은 기업을 대상으로 설문조사를 실시한 결과 수혜기업의 50% 이상이 해당 사업을 통해 해외에 진출한 것으로 나타났다. 특히 타당성조사 지원사업을 통해 해외에 진출한 기업들은 최대 80%의 매출증대 및 28%의 고용창출 효과 등의 가시적인 성과도 얻은 것으로 조사되었다.

또한 국내 물류기업 148개사를 대상으로 정부의 해외진출 지원사업에 대한 수요조사를 실시한 결과 85% 이상의 기업이 향후 해당 사업에 지원할 의사가 있는 것으로 나타났다. 88% 이상에 해당하는 기업은 국내 물류기업의 해외진출을 위해 정부의 해당 지원사업은 필수적이라고 생각하는 것으로 조사되었다.

이같이 국내 물류기업은 정부의 해외진출 지원사업에 대해 가시적인 성과를 동반할 수 있는 적절한 지원사업이라 생각하는 것으로 나타났다. 추후 해당 사업이 좀 더 많은 기업 사이에서 활성화되기 위해서는 홍보 시스템 구축, 정부

지원금액(비율) 상향조정, 화주-물류기업 매칭 지원 서비스 구축, 컨설팅 사업수행 기간 완화 등의 방안이 마련되어야 할 것으로 사료된다. 우리 물류기업들의 해외진출을 활성화하기 위해서는 정부의 지원사업이 필수적으로 존재해야하며, 나아가 사업의 확대를 통해 더 많은 기업이 혜택을 받을 수 있도록 방안을 마련해야 할 것이다. 이는 곧 우리 물류기업의 글로벌 경쟁력을 향상시킴과 동시에 일자리 창출에도 큰 기여를 하게 될 것이 분명해 보인다.

우리 물류기업의 해외진출 필요성 지속적으로 증가

■ 우리나라 세계 10대 무역 강국으로 성장

- 하지만, 2016년 기준 국가물류경쟁력 지수는 세계 24위에 불과한 실정임
- 또한 한정된 국내 물류시장에서의 치열한 경쟁은 중소 물류기업의 수익성 악화와 서비스 역량 저하로 이어지고 있는 실정임
- 중소 물류기업의 경쟁력 강화는 내수시장에서 성장 동력을 찾기보다는 높은 성장세를 지속하고 있으며 수요가 증가할 것으로 예상되는 글로벌 물류시장을 통해 확보해야 함
- 이는 곧 관계기관 협력을 통한 글로벌 물류정보의 구축, 화주-물류기업 해외 동반진출 지원을 통한 기회 확대, 해외 물류기업 인수, 해외 물류센터 구축 등에 대한 정부의 행정적·재정적 지원이 강화돼야 할 필요성이 있음을 시사함

정부차원의 물류기업 해외진출 지원사업이 실행되고 있으며, 소액예산으로 높은 해외진출률이라는 결과물 동반하고 있어

■ 국제물류네트워크 확대 및 해외유망사업 발굴을 위해 정부에서는 지난 2011년 및 2014년부터 해외진출 지원사업을 도입

- 해양수산부는 지난 2011년부터 “해운-물류기업 해외진출 타당성조사 지원사업”을 통해 해외진출 투자사업 발굴 및 추진에 수반되는 타당성조사·분석

비용을 지원하고 있음

- 해양수산부는 국토교통부와 공동으로 지난 2014년부터 “화주기업-물류기업 해외 동반진출 지원사업”을 통해 컨설팅 비용을 지원하고 있음

■ 지원사업 수혜기업 50% 이상 해외진출에 성공

- 2011년부터 2016년까지 해운·물류 기업을 대상으로 한 해외진출 타당성 조사 사업에 선정된 기업의 수는 총 43개이며, 이중 24개(53.48%)의 기업이 해외진출에 성공함
- 또한, 2014년부터 2016년까지 동반진출 지원사업을 통해 선정된 총 20개의 화주-물류기업 연합체(컨소시엄) 중 14개 연합체가 해외 동반진출을 위한 업무협약(MOU) 체결 또는 해외 시장 진출에 성공함

■ 해외진출 후 매출증대 및 고용창출 등의 가시적인 성과도 확보

- 타당성조사를 통해 해외에 진출한 기업들의 매출증대 및 고용창출 성과를 살펴본 결과, 매출의 경우 평균적으로 최대 80%까지의 증대효과가 있었으며 고용의 경우에는 최소 3%에서 최대 28%까지 창출 효과가 있었던 것으로 나타남
- 동반진출 사업의 경우 해당 물류기업들은 평균적으로 20% 정도의 물동량 증가를 예상하고 있었으며, 화주기업의 경우에는 10% 정도의 물류비 인하 효과를 기대하고 있는 것으로 나타남

우리 물류기업들은 정부의 지원사업에 대해 높이 평가하고 있는 것으로 나타나

■ 해외진출 지원사업은 중소 물류기업에게 해외진출의 기회, 고용창출, 글로벌 경쟁력 확보 등을 제공

- 대기업이 아닌 중소기업 입장에서는 자체적으로 해외진출을 위해 필요한 조사를 수행할 여건이 많이 부족한바 정부의 이런 지원사업은 영세한 중소

기업으로 하여금 해외진출의 의지를 강화할 수 있는 역할을 함

- 국내 물류기업의 해외진출을 통해 우리 물류기업이 가지고 있는 물류노하우를 해외 진출한 한국 화주에 지속적으로 제공할 수 있음
- 나아가 해외에 진출한 현지 한국기업으로부터 인력 수요가 발생할 수 있고 이는 곧 고용창출로 이어지는 결과물을 동반할 수 있음
- 또한, 다수의 물류기업들이 해당 사업을 통해 해외에 진출함으로써 글로벌 물류 노하우를 습득할 수 있는 장점이 존재함

■ 국내 물류기업 85% 이상이 정부의 지원사업에 관심 있어

- 국내 물류기업 148개사를 대상으로 설문조사를 실시한 결과, 68%에 해당하는 기업이 정부의 지원사업에 대해 몰랐던 것으로 나타남
- 주요 이유로는 해당 사업에 대한 정보 및 홍보 부족이었음
- 85%에 해당하는 국내 물류기업은 향후 정부의 해외진출 지원사업에 지원할 의향이 있는 것으로 나타남
- 또한, 응답 기업의 82% 이상이 정부의 해당사업을 통해 기업이 해외진출을 하는 데 도움이 될 것이라 생각하고 있는 것으로 나타남

■ 국내 물류기업 88% 이상이 정부의 지원사업 필요하다고 생각해

- 무려 88%에 해당하는 기업이 추후 중소기업의 해외진출을 도모하기 위해 정부의 본 사업이 필요하다고 생각하는 것으로 나타남
- 특히, 북미 및 아프리카에 진출을 희망하고 있는 기업들은 모두(100%) 해당 사업이 필요하다고 응답했음
- 중국 및 동남아에 진출을 희망하고 있는 기업들도 90% 이상이 해당 사업이 필요하다고 생각한 것으로 나타남

■ 국내 물류기업 92% 이상이 지원사업을 통한 글로벌 경쟁력 확보 가능하다고 생각하는 것으로 나타나

- 설문 응답자의 대부분(92%)이 해당 지원사업을 통해 글로벌 경쟁력 확보를

할 수 있다고 생각하는 것으로 나타남

■ 지원사업에 대한 홍보, 사후관리, 지원비용 상향 조정, 화주 확보를 위한 플랫폼 구축 등은 추후 필히 고려되어야 하는 사항

- 우리 물류기업들은 정부의 해외진출 지원사업을 높이 평가하고 있는 것으로 나타났으나, 추후 해당 사업들이 좀 더 활성화되기 위해서는 홍보, 사후관리, 지원비용 상향 조정 등의 사항들은 필히 개선되어야 한다고 지적함
- 실질적으로 정부에서는 해외진출을 위한 지원사업을 수립하여 기업들이 해외로 진출할 수 있도록 지원은 하고 있지만, 진출 후에는 전혀 사후관리를 하고 있지 않은 실정임
- 대상 국가에 따라 예정된 조사기간보다 더 많은 시간이 소요될 경우가 있으며 이럴 경우에는 내부적으로 추가비용을 지출해야하는 상황임. 이를 위해 진출 국가에 따른 차등 지원비용을 적용할 필요가 있음
- 중소 물류기업의 경우 동반진출 지원사업을 위한 화주 확보에 어려움을 겪고 있는 것으로 나타남에 따라 이를 위한 대책에 마련되어야 할 것으로 사료됨

일본의 경우 화주-물류기업 동반진출을 위한 기업문화가 이미 조성되어 있어

- 일본 정부의 기업지원 정책을 살펴보면 일본에서는 특정된 한 분야의 기업을 별도로 지원하는 정책이 수립되어 있는 것이 아닌 중소·중견 기업의 해외진출을 활성화시키는 것을 기초적인 목표로 하고 있음
- 일본에서는 업종 간 연결이 구조화 되어 있는 탓에 제조업체와 그 자회사인 물류관리기업이 주도를 하고 있으며, 나아가 물류기업에게 해외 동반 진출을 요청하는 형태로 해외진출이 진행되는 시장 구조적 특성을 지니고 있음
- 즉, 일본에서는 화주-물류기업 간 상생관계로 연결되어 있어 제조업의 해외진출을 통해 물류기업이 자연스레 동반진출을 할 수 있는 구조가 형성되어 있음

- 계약사가 없는 구조이기에 일본 정부에서는 해당 기업들 간 정보 공유가 어려운 점을 감안하여 일본의 JETRO, JICC 등의 네트워크를 활용하여 정보 제공 및 현지 일본 기업들과의 연계를 도모하고 있음
- 이런 기업문화를 바탕으로 일본 정부는 화주기업이 해외로 진출할 수 있는 정책을 마련함으로써 화주 및 물류기업이 동시에 성장 및 글로벌 경쟁력을 갖출 수 있는 체제를 마련해둠

우리 물류기업의 해외진출 활성화를 위해 정부의 지원사업은 필수적이며, 나아가 사업의 효율성 향상을 위한 개선 방안이 마련되어야 할 것

■ 정부의 지원사업에 대한 홍보 시스템 구축 필요

- 정부의 해외진출 지원사업을 통해 우리 물류기업들이 해외로 진출할 수 있도록 하기 위해 가장 시급한 사항은 바로 홍보 시스템 등을 구축하여 해당 사업을 기업들이 많이 알 수 있게 정보를 제공하는 것임
- 한국해양수산개발원, 한국교통연구원, KOTRA, 한국무역협회, 한국국제물류협회 등의 다양한 채널을 통해 해당 사업에 대한 홍보를 좀 더 활발히 펼쳐야 할 것으로 사료됨

■ 전문 물류인력 양성 필요

- 해외에 진출한 우리 물류기업들은 한국계 전문물류인력을 확보 및 고용하는데 상당한 어려움을 겪고 있는 것으로 나타난 만큼 이를 위해 물류인력을 양성하여 해외진출한 우리 물류기업을 위한 인력을 공급해야 할 필요성이 있음

■ 정부 지원비율 상향 조정 필요

- 현재 정부가 지원하고 있는 금액을 기업의 규모 및 사업 비용적인 기준에만 적용하여 지원비율을 산정할 것이 아니라 기업이 진출하고자하는 지역에 따라 지원금액을 책정하는 기준의 차등성이 필요함

- 타당성조사 및 동반진출 지원사업 모두 현 지원비율에서 최대 80%까지 상향하는 방안을 고려해봐야 할 것으로 사료됨

■ 화주-물류기업 매칭 지원 서비스 구축 필요

- 물류기업 입장에서 해외에 진출한 화주기업에 대한 정보 획득에 한계가 있기 때문에 화주-물류기업 동반진출 지원사업을 위해 향후 매칭 지원 서비스가 제공되어야 할 필요성이 있음
- 국토교통부 및 해양수산부가 협업으로 한국해양수산개발원, 한국교통연구원, 한국무역협회 등을 활용하는 방안으로 추진될 수 있음

제1장

서론 ≪

제1절 연구의 배경 및 필요성

1. 연구의 배경

지난 몇 년간 우리나라의 성장 동력 대상의 추세를 살펴보면 중소기업의 역할이 강조되고 있음을 알 수 있다. 이는 미국, 일본 등의 선진국에서도 동일하게 보이고 있는 추세로서 이들의 정책은 해외진출 활성화를 중소기업 발전의 중요한 요소로 인식한다는 공통점도 발견된다. 중소기업의 해외진출을 통해 수출 증대 및 기업의 글로벌화 촉진과 성장 및 국내 고용창출을 기대할 수 있으며 이는 곧 국가의 경제적인 측면에서 매우 중요한 의미가 있다고 볼 수 있다.¹⁾

해외진출은 제조 기업뿐만 아니라 물류기업에게도 중요한 사안이라고 볼 수 있다. 국내 중소 물류기업의 비중은 전체 업체수의 99% 및 고용 66% 수준으로 매우 높은 실정이지만, 매출의 경우에는 45% 미만에 불과하여 물류시장의 영세성과 양극화 현상이 점점 심화되고 있는 추세이다.²⁾ 한정된 국내 물류시장에서의 치열한 경쟁은 중소 물류기업의 수익성 악화와 서비스 역량 저하로 이어지고 있으며, 이러한 악순환이 국내 물류산업의 성장정체로 연결되고 있는 실정이다. 따라서, 국내 중소 물류기업의 경쟁력 강화를 위해서는 글로벌 시장 진출을 중점적으로 전략화 할 필요가 있다.³⁾ 중소 물류기업의 경쟁력 강화는 내수시장에서 성장 동력을 찾기 보다는 높은 성장세를 지속하고 있으며 수요가 증가할 것으로 예상되는 글로벌 물류시장을 통해 확보해야 한다.

1) 김정곤 외 3인, 『주요국의 중소기업 해외진출 지원전략과 시사점』, 대외경제정책연구원, 2014, pp.2~4.

2) 대한상공회의소, 『글로벌화를 통한 중소기업의 경쟁력 강화 전략, SCM CEO report』, 2013, p.1.

3) 대한상공회의소, (http://www.korcham.net/nCham/Service/Economy/appl/KcciReportDetail.asp?SEQ_NO_C010=20120927827&CHAM_CD=A001), 검색일: 2017. 10. 5.)

이미 국내 물류회사들의 해외시장 진출은 필수가 되었으며, 국내 물류 대기업들은 해외로 눈을 돌려 외국 물류기업과의 인수합병, 전략적 제휴, 해외 합작법인 설립을 통해 다각도로 해외진출 방안을 모색하고 있는 실정이다.⁴⁾ 하지만 우리나라 물류기업의 해외진출은 극히 저조한 상황이다. 국내 물류기업들은 일부 대형 선사와 항공사를 제외하고는 글로벌 시장 진출 실적이 미흡하며, 그 진출시장도 아시아권에 국한되어 글로벌 물류기업의 경쟁상대가 되지 못하고 있는 실정이다.

또한, 우리 물류기업들에게 해외진출이 중요한 이유는 글로벌 물류시장에서 경쟁력을 확보하기 위해 SCM(Supply Chain Management)을 보다 정확하게 이해하고 깊이 개입할 수 있는 역량 확보가 요구되기 때문이다.

결국 해외진출은 우리 제조 및 물류기업 모두에게 중요한 사안임과 동시에 필수적인 부분이며, 특히 우리 제조기업의 해외진출을 통해 물류기업에게도 해외 진출의 기회가 마련될 수 있다. 이는 해외에 진출한 우리 제조기업이 결국은 현지에서 물류서비스를 필요로 하기 때문이다. 현재 우리 제조기업들이 해외진출 시 겪는 주요 애로사항을 살펴보면 가장 많이 언급되는 애로사항 중 하나로 ‘현지 전문물류 서비스 부재’를 꼽을 수 있다.⁵⁾⁶⁾ 우리 수출기업들은 해외진출을 할 경우 현지에서 한국과 같은 전문 물류서비스를 제공받기를 원하며 이런 이유로 한국계 포워더를 선호하는 것으로 나타나고 있다.⁷⁾ 전반적으로 우리 제조기업들은 해외진출 후 전문 물류서비스 확보에 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났으며, 이를 해결하기 위한 방안으로 전문성을 확보한 우리 물류기업이 해외로

4) CJ대한통운은 알리바바(阿里巴巴)의 계열사 '차이나오(菜鸟)'의 협약 및 훈춘시(琿春市)와 MOU를 체결했고, 롯데 글로벌로지스는 중국 대형 택배업체 윈다(韵达) 및 식품배송업체 ZM로지스틱스와 협약을 체결함. (Kotra 해외시장 뉴스, <https://news.kotra.or.kr/user/globalBbs/kotranews/4/globalBbsDataView.do?setIdx=243&dataIdx=16054>, 검색일: 2017. 10. 1.)

5) 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 부재로 인해 어려움을 겪고 있다고 밝힘. 응답 기업 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 나타남. KOTRA, 『2012 해외진출기업 애로사항 조사』, 2012, pp.1~2.

6) 주요 애로사항: 통관절차(43%), 전문 물류관리 서비스 부족(23%), 창고 부족(21%) 등의 순으로 나타남. KOTRA, 『2012 해외진출기업 애로사항 조사』, 2012, p.1.

7) 선호이유로는 ‘책임감 있는 업무처리’, ‘원활한 의사소통’, ‘위기관리 능력’ 등이 있음. 신수용 외 2인, 『해외 진출 무역업체의 한국인 포워더 수요 추정 연구』, 한국해양수산개발원, 2017, p. 43.

진출한다면 우리 제조 및 물류기업 모두가 시너지 효과를 얻을 수 있을 것으로 사료된다.

이렇듯 우리 기업들이 해외로 진출해야하는 중요성 및 필요성은 이미 충분히 증명되었으며, 결국 이들의 해외시장 진출에 있어 무엇보다도 필요한 것은 정부의 정책적 지원이다.⁸⁾⁹⁾ 해양수산부와 국토교통부의 주요 물류정책을 살펴보면 그 안에는 물류기업의 해외진출 지원이 포함되어 있다. 특히 국내 물류기업의 해외진출 지원을 위한 방안으로 각종 인증제, 물류인력 양성, 조사 등 분야별 지원방안을 추진하고 있다. 또한 각 부처에서는 우리기업의 해외진출을 도모하기 위한 대표적인 사업으로 “해운·물류기업 해외진출 타당성조사 지원 대상사업” 및 “화주-물류기업 해외 동반진출 지원사업”을 시행하고 있다.

2. 연구의 필요성

우리나라는 세계 10대 무역 강국으로 성장했으나, 국가물류경쟁력 지수는 세계 24위(2016년 기준)에 불과하다.¹⁰⁾ 이는 곧 관계기관 협력을 통한 글로벌 물류정보의 구축, 화주-물류기업 해외 동반진출 지원을 통한 기회 확대, 해외 물류기업 인수, 해외 물류센터 구축 등에 대한 정부의 행정적·재정적 지원이 강화돼야 할 필요성이 있음을 시사하고 있다.

우리 정부는 물류기업의 해외진출 활성화를 위해 2011년부터 “해운·물류기업의 해외진출 사업 타당성 조사비용 지원 대상사업”과 2014년부터 “화주-물류기업 해외동반 진출 지원사업”을 실시하고 있으나 해당 지원사업에 대한 사후평가 및 개선방안에 대한 연구는 전무한 실정이다.

8) 김성우, 「국내 물류기업 해외시장 진출 현황」, 해양물류연구, 2010

9) 지난 2015년에 대한상공회의소가 실시한 설문조사 결과에 따르면, ‘해외시장 진출지원(34%)’이 물류시장 성장을 위해 필요한 정부정책 중 하나인 것으로 나타남(건 물류기업의 경쟁력 강화 지원(52.0%), ‘물류산업 규제 완화’(48.0%), ‘해외시장 진출 지원’(34.0%), ‘3PL 활성화 방안 마련’(25.0%), ‘공항·항만 등 물류인프라 확충’(18.0%), ‘물류인력 양성 지원’(13.0%) 순으로 나타남), 대한상공회의소, ‘2015년 물류시장 평가 및 2016년 전망 조사’, 2015(http://www.kb2b.or.kr/bbs/board.php?bo_table=22&wr_id=54&sst=wr_hit&sod=desc&sop=and&page=1, 검색일: 2017. 8. 5.)

10) Logistics magazine (<http://www.uloistics.co.kr/uloistics/board.php?board=special&command=body&no=380>, 검색일: 2017. 7. 8)

해외네트워크 확보 및 글로벌 경쟁력 확보를 위한 우리 물류기업의 해외진출은 매우 중요하며, 이를 위한 정부차원에서의 해외진출 지원은 필수적인 사항이라고 볼 수 있다. 특히, 현재 정부에서 시행하고 있는 지원사업은 소액예산을 투자하여 수혜기업의 50% 이상이 해외에 진출하는 실질적 성과를 거두고 있어 국내 물류기업이 글로벌 기업으로 성장하는 마중물 역할을 하고 있으며, 나아가 정부정책의 원활한 추진을 위해 해당사업에 대한 지속적인 지원이 필요하다. 이처럼 본 지원사업에 대한 필요성은 높으나 이에 대한 객관적인 평가 및 개선 방안 도출 등에 대한 연구가 미진한 상황이다. 더불어, 물류기업의 해외진출을 지원하는 사업의 성격상 규제 등 다른 정책수단이 없는 상태이기 때문에 해당 지원사업의 필요성은 더 부각되고 있다. 하지만 해당사업이 2015년에 실시된 보조금 사업평가에서 예산 삭감 대상 사업으로 지정되어 2017년부터 5년간 매년 10%의 예산이 삭감될 예정이며 궁극적으로 이를 방지하기 위한 대책 마련이 시급한 상황이다.¹¹⁾

제2절 연구의 목적

본 연구에서는 그간 추진된 정부의 대표적인 물류기업 해외진출 지원사업의 성과 및 문제점을 다각적인 측면에서 평가하고, 지원사업의 실효성 제고 방안을 제시하고자 한다. 이를 위해 “해운·물류기업의 해외진출 사업 타당성 조사비용 지원 대상사업”과 “화주-물류기업 해외동반 진출 지원사업” 총 2가지 사업을 중심으로 살펴보려고 한다.

위 2가지 사업의 성과 평가를 위해 먼저 사업별 특징, 추진 애로사항, 진출성과 등 다각적인 측면에서 성과를 검토하고 이를 바탕으로 개선 방향을 도출하고자 한다. 또한 정부에서 시행하고 있는 해외진출 지원사업에 대한 우리 물류기업의 수요를 조사하여 해당 사업이 지속 및 확대되어야 하는 필요성을 도출하고 나아가 실효성 있는 정책적 제언을 제시하고자 한다.

11) 17년도부터 두 개 사업 각각 10% 감액, 18년도는 타당성조사 15%, 동반진출 약 12% 감액 예정임, 해양수산부

제3절 연구의 범위

정부에서 시행중인 물류기업 해외진출 지원사업 평가를 위해 진행될 본 연구의 범위는 크게 2가지로 나눌 수 있다.

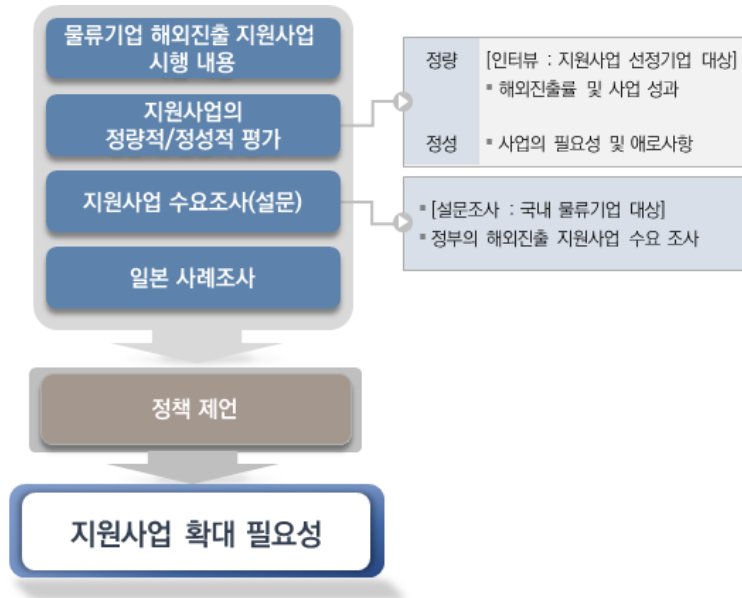
첫째, 정량적 평가를 실시하여 우리 물류기업의 해외진출 성공률 및 사업성과를 알아보고자 한다. 해당 부분의 연구를 위해서는 정부의 해외진출 지원사업에 선정된 기업만을 대상으로 하며, 자문 및 인터뷰를 통해 그 성과를 평가하고자 한다. 또한, 정성적 평가를 통해 기업들이 해당 지원사업에 대해 느끼는 애로사항 및 필요성을 도출하고자 한다.

둘째, 정부의 해외진출 지원사업의 실효성을 제고하는 것이 본 연구의 목표인 만큼 우리 물류기업을 대상으로 해당 지원사업에 대한 수요 설문조사를 실시하고자 한다. 이는 향후 정부의 사업이 지속되어야 하는 필요성에 대하여 중요한 시사점을 도출할 수 있는 만큼 국내에 있는 모든 물류기업을 대상으로 설문조사를 실시할 예정이다. 설문조사를 통한 수요를 추정한 후에는 일본 정부에서 시행 중인 대표적인 물류기업 해외진출 지원사업의 효율성을 검토하여 우리 정부가 추후 정책을 수립할 시 참고할 수 있도록 하고자 한다.

제4절 선행연구 검토

본 연구를 시작하기에 앞서 우리 정부에서 시행 중인 물류기업 해외진출 지원사업 평가에 대한 선행연구를 검토해 보았다. 그 결과 기존의 선행연구들은 대다수가 지원 방안 모색, 정책적 시사점 등을 제안하는 범위 내에서만 이루어졌을 뿐 해당 지원사업에 대한 구체적인 문제점 평가나 실효성 제고에 대해서는 연구가 이루어진 바가 없는 것으로 파악되었다.

〈그림 1-1〉 연구의 흐름도 및 범위



자료 : 저자 작성

〈표 1-1〉 선행연구 리스트

구 분		선행연구와의 차별성		
		연구목적	연구방법	주요 연구내용
주요 선행 연구	1	<ul style="list-style-type: none"> 과제명: 주요국의 중소기업 해외진출 지원전략과 시사점 연구자(연도): KIEP(2014) 연구목적: 우리나라 중소 기업의 해외진출 지원 방안을 제시하여 수출 증대 및 기업의 글로벌화 촉진과 성장, 및 국내 고용창출에 기여 	<ul style="list-style-type: none"> 문헌리뷰 선진 4개국의 중소기업 해외진출 지원 정책 및 성과 분석 	<ul style="list-style-type: none"> 우리나라 중소기업 수출과 투자 결정요인 분석 미국 일본, 독일 및 핀란드의 관련 정책 검토
	2	<ul style="list-style-type: none"> 과제명: 중소기업 해외진출을 위한 지원 기관 거버넌스 구조 재정립에 관한 연구 연구자(연도): 지식경제부(2010) 연구목적: 중소기업의 해외진출 활성화를 위한 관련 지원제도 재정비 방안 제시 	<ul style="list-style-type: none"> 문헌리뷰 	<ul style="list-style-type: none"> 지원 거버넌스 체계 구축방안 지식관리체계 구축방안 모색
	3	<ul style="list-style-type: none"> 과제명: 화주·물류기업 해외시장 동반진출 등 공생관계 발전방안 연구 연구자(연도): 국토교통부(2013) 연구목적: 화주·물류기업 해외 동반진출 현황파악 및 활성화 방안 제시 	<ul style="list-style-type: none"> 설문조사 해외진출 제도 개선방안 모색 	<ul style="list-style-type: none"> 화주·물류기업 해외시장 동반진출 현황분석 및 활성화 방안 제시 화주기업과 물류기업의 상생거래 가이드라인을 위한 업계 의견 수렴 및 보완 방안 제시
	4	<ul style="list-style-type: none"> 과제명: 정부지원사업에 대한 성과평가시스템 연구(사회복지분야) 연구자(연도): 한국행정연구원(2010) 연구목적: 체계적인 사회서비스의 성과관리 체계를 구축하여 보다 적절하고 타당한 평가 시스템 구축 	<ul style="list-style-type: none"> 설문조사 사례분석 	<ul style="list-style-type: none"> 정부지원사업 성과관리 및 사회서비스의 특징 및 주요 논점 분석 사회서비스 성과관리 모델 구축을 통한 사업평가 모델 제시

자료: 저자 작성

제2장

물류기업 해외진출 지원사업 분석 《

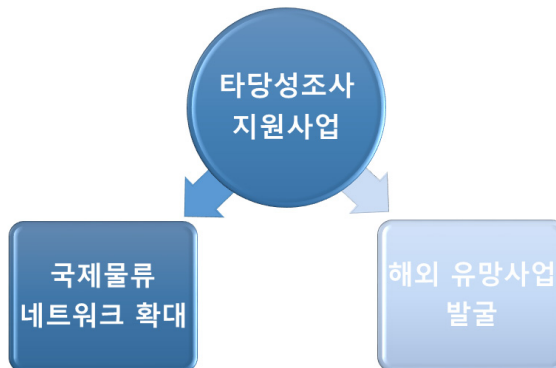
제1절 물류기업 해외진출 지원사업 개요

1. 물류기업 해외진출 지원사업 배경 및 목적

1) 해운·물류기업 해외진출 타당성조사 지원 대상사업

해양수산부는 국내 해운·물류기업의 국제물류 네트워크를 확대하고 해외 유망 사업을 발굴하기 위해 지난 2011년부터 “해운·물류기업 해외진출 타당성조사 지원” 사업을 지원하고 있다.

〈그림 2-1〉 타당성조사 지원사업 목적



자료 : 저자 작성

본 사업은 초기 투자비용이 많고 사업 리스크가 높은 국제물류사업에 우리기업의 진출을 촉진하기 위하여 추진되었으며, 해당 사업을 통해 기업들은 해외진출 투자사업 발굴 및 추진에 수반되는 타당성조사·분석 비용을 지원받을 수 있다.¹²⁾

타당성 조사 내용은 i) 진출희망 국가 및 지역의 타깃 화주기업 설정, ii) 물동량 유치전략 수립, iii) 수배송 네트워크 확보 전략 수립, iv) 현지법인 설립방안, v) 현지 노무관리 및 금융조달 방안 등이다.

국내기업이 희망하거나 계획 중인 해외투자 및 해외시장 개척·진출 등 다양한 형태의 해외 물류사업은 본 사업의 지원 대상이 될 수 있다(표 2-1).

〈표 2-1〉 지원 대상사업 예시

	대상사업
1	해외 현지법인 설립(단독, 합작, 합자 투자 등) 등 사업거점 확보
2	현지 내수시장 물류사업(해운, 3PL, 육운, 창고, 포워딩업 등) 진출
3	현지 물류기업(해운, 3PL, 육운, 창고, 포워딩 업체 등) 인수합병
4	해외 항만터미널·물류센터 등 물류시설 개발 및 운영권 확보
5	그 밖에 해외시장 진출로 인정되는 사업

자료: 해양수산부 자료 기반 저자 작성

2) 화주-물류기업 해외 동반 진출 지원사업

해양수산부는 국토교통부와 공동으로 국내 화주기업과 물류기업의 해외시장 동반 진출을 활성화하고 양 업계 간 상생 협력 풍토를 조성하고자, ‘화주기업-물류기업 해외 동반진출 지원사업’을 시행하고 있다. 이는 지난 2013년 11월 개최된 제 1차 물류정책협의체¹³⁾ 회의를 통해 채택된 협업과제 중 하나¹⁴⁾로서 물류정책 협업강화를 위해 양 부처 간에 협의된 사항이다.

12) 신청기업이 선정한 국내외 연구기관, 전문 컨설팅·시장조사 기관 등을 통한 타당성조사(경제·기술·재무·법률 등 측면) 수행에 소요되는 비용을 일부 보조함

13) 해당 회의에서 양 부처는 물류정책 협업강화를 위해 물류기업 해외진출 지원 및 글로벌 물류기업 육성, 물류산업 공생발전 및 물류시장 공정거래 확산, 물류 시설·인프라의 체계적인 개발·운영, 해상·육상 복합운송 등 글로벌 복합물류 네트워크 구축, 제3자물류 활성화 지원, 화물운송시장의 갈등 예방·조정 등에 대해 적극 협력기로 합의함.(뉴스토마토, <http://www.newstomato.com/readNews.aspx?no=419442>, 검색일: 2017.9.14)

14) 화주·물류기업 해외시장 동반진출 지원 및 해외 물류시장 정보 포털 구축 등 2가지 사업을 협업과제로 채택함.(뉴스토마토, <http://www.newstomato.com/readNews.aspx?no=419442>, 검색일: 2017.9.14)

〈그림 2-2〉 사업 추진 체계



자료 : 국토교통부

그동안 우리 물류기업은 해외진출을 추진하는 과정에서 물량확보 리스크 등을 고려해 화주기업과 동반진출을 가장 선호해왔지만 성과를 거둔 사례가 드물었으며, 화주기업도 물류기업과 동반진출 의향은 높지만 물류기업에 대한 정보·신뢰 부족과 정부의 지원미흡 등을 애로사항으로 호소해왔다.

이에 해양수산부와 국토교통부가 해외시장 동반진출 사업을 협업과제로 추진하기로 하였으며, 본 사업은 화주-물류기업 간 동반진출 협력과정에서 원자재 조달, 제품 생산·판매 등에 수반되는 물류 프로세스 및 공급망의 진단·분석·설계, 현지 시장조사 등에 필요한 공동 컨설팅 비용을 지원하고 있다. 정부는 해당 사업을 통해 기업들에게 컨설팅 비용의 최대 50%까지 보조금을 지원하고 있으며, 나머지는 컨소시엄 참여기업이 협의하여 분담하는 체제이다.

동반진출 사업은 화주-물류기업이 양자 간 효율적인 협력관계를 구축하여 물류기업은 진출 초기 단계에 물량 확보 부담을 덜고, 화주기업은 생산 및 판로

15) 정부는 기업의 인식전환 및 물류비 절감효과 확인을 통해 3자물류 확대를 유도하기 위하여 3자물류 컨설팅을 2008년부터 지원하고 있음. 8개년간 11개 컨소시엄(화주-물류)을 선정하여 컨설팅비 38.2억 원을 지원함, 국토교통부.

16) 공동물류는 물류 또는 화주기업들이 물류활동의 효율성을 높이기 위해 시설, 장비, 인력, 정보망 등을 공동으로 이용하는 것으로서 이를 통해 물류비 절감, 교통체증 감소, CO2 배출 감소 등에 기여함. 2년간 11개 컨소시엄(화주-물류)을 선정하여 컨설팅비 8억 원을 지원함, 국토교통부.

개척에만 집중할 수 있다는 장점을 보유하고 있다. 본 사업을 통해 화주기업과 물류기업 간 서로 협력을 통하여, 화주는 해외 생산시설·판로 확보, 현지법인 설립, 물류기업은 화주의 물량을 매개로 현지 시장 진출을 위한 물류 거점·네트워크 확보, 현지법인 설립 등이 가능하다.

〈표 2-2〉 대상사업 유형 예시

사업유형	내용
물류주도형	해외시장에 진출하려는 화주기업이 현지에 먼저 진출한 물류기업과 협력하여 생산시설·판로 확보, 법인설립 등을 추진하는 경우
화주주도형	해외시장에 진출하려는 물류기업이 현지에 먼저 진출한 화주기업과 협력하여 현지 물류거점 확보, 법인설립 등을 추진하는 경우
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
현지협력형	현지에 진출한 화주·물류기업이 협력하여 신규 생산시설·판로·물류거점 확대, 신규법인 설립 등 각자의 사업영역 확장을 추진하는 경우

자료 : 국토교통부

2. 물류기업 해외진출 지원사업의 시행 내용

1) 해운·물류기업 해외진출 타당성조사 지원 대상사업

해양수산부가 지난 2011년부터 시행한 타당성조사 지원사업은 올해로 7년차에 접어들었다. 해수부에서 본 사업을 위해 편성한 예산 금액은 매년 4.5억 원으로 이를 통해 5~6개의 사업을 지원할 수 있다. 지원 금액은 타당성 조사 1건당 최대 1억 원의 범위에서 20~70%를 지원하고 있다(표 2-3).

〈표 2-3〉 타당성조사 지원 범위

조사비용		1억 원 이하	1억 원 초과 ~ 2억 원 이하	2억 원 초과
지원 비율	중소·중견기업	최대 70%	최대 50%	최대 1억 원
	단독신청 시	최대 40%	최대 20%	최대 5천만 원
	중소중견기업과 공동신청 시	최대 70%	최대 50%	최대 1억 원

자료 : 해양수산부

지난 2011년부터 2016년까지 6년 동안 해양수산부가 본 사업에 지원한 예산 금액은 총 21.909억 원이며, 이를 통해 지원을 받은 기업은 총 43개인 것으로 나타났다(표 2-4).

〈표 2-4〉 타당성조사 지원사업 투입예산 현황

단위: 백만 원

연도	투입 예산	지원 대상 기업 수
2011	330	7
2012	330	6
2013	330	6
2014	400	9
2015	450	7
2016	350.9	8
합계	2190.9	43

자료: 해양수산부

2) 화주-물류기업 해외 동반진출 지원사업

해양수산부와 국토교통부가 공동으로 시행하기 시작한 동반진출 지원사업은 지난 2014년에 시작되어 올해로 4년차에 접어들었다. 두 정부부처는 2014년부터 2016년까지 3년간 총 20건의 동반진출 컨설팅을 지원하였으며, 이를 위해 약 9.9억 원의 예산이 지원된 것으로 조사결과 나타났다<표 2-5>. 사업이 시행된 이후 두 정부부처에서는 매년 3~4억 원 정도의 예산을 투입한 것으로 나타났다.

해당 사업의 지원은 컨설팅 조사 1건당 최대 50%까지 지원되고 있으며, 나머지는 컨소시엄 참여기업이 협의하여 분담하는 구조이다.

〈표 2-5〉 동반진출 지원사업 투입예산 현황

단위: 백만원

연도	투입 예산		사업에 선정된 총 기업 수
	총 예산 (국토부 및 해수부)	해수부	
2014	286.63	143	5
2015	300	150	6
2016	400	180	9
합계	986.63	473	20

자료 : 해양수산부 및 국토교통부

제2절 해운·물류기업 해외진출 타당성 조사 지원 대상사업

제2장 2절과 3절에서는 정부에서 시행중인 “타당성조사” 및 “화주-물류기업 동반진출” 사업에 대한 정량적 및 정성적 평가를 수행하고자 한다. 먼저, 정량적 평가를 위해서는 해당 사업에 선정된 기업을 대상으로하여 이 중 해외진출에 성공한 기업의 수¹⁷⁾를 산정하고자 한다. 이를 통해 해당 연도 별 해외진출 성공률을 산출하고자 한다. 또한, 정성적 평가를 위해서는 해당 사업에 선정된 기업과의 1:1 인터뷰를 통해 각 사업에 대해 기업 입장에서 전반적인 평가를 하고자 한다.

1. 정량평가

1) 해외진출 성공률

(1) 연도별 해외진출 기업 수

2011년부터 2016년까지 해운·물류 기업을 대상으로 한 해외진출 타당성 조사 사업에 선정된 기업의 수는 총 43개이다.

해당 기업을 대상으로 해외진출에 성공한 기업을 파악해본 결과, 총 24개¹⁸⁾(53.48%)의 기업이 해외진출에 성공한 것으로 조사되었다(표 2-6).

이를 연도별로 살펴보면, 2013년에 선정된 기업들을 제외하고는 매년 50% 이상의 기업이 진출에 성공한 것으로 나타났으며 특히 2014년에는 선정된 기업 총 9개 중 7곳이(78%) 진출에 성공하며 가장 높은 진출률을 보인 것으로 나타났다.

17) ‘해외진출 예정’ 기업 역시 ‘해외진출 성공’ 기업에 포함하여 카운팅함.

18) 24개 중 6개는 ‘해외진출 예정’ 기업임. 2017년 9월 기준으로 현지시장 진출에 성공한 실질적인 기업수는 총 18개임

〈표 2-6〉 연도별 타당성조사 지원사업 선정 기업 수 및 해외진출 여부

연도	지원 대상 기업 수	진출	보류	성공률(%)
2011	7	5	2	71
2012	6	3	3	50
2013	6	-	6	-
2014	9	7	2	78
2015	7	4	3	57
2016	8	5	3	63
합계	43	24	19	53

자료 : 저자 작성

(2) 지역별 해외진출 기업 수

2011년부터 2016년까지 선정된 기업의 진출 대상국은 미주, 남미, 아시아, 아프리카 등 다양하게 분포되어 있는 것으로 나타났다(표 2-7).

사업 지원을 받은 43개 기업 중 절반에 해당하는 21개(49%) 기업의 진출희망 지역이 동남아시아인 것으로 나타났으며, 그 다음으로 유라시아(23%) 지역이 인기가 높은 진출지역인 것으로 나타났다. 보조사업을 지원받은 기업 43개 중 최종적으로 희망지역에 진출한 기업의 수가 24개로 절반 이상이 진출에 성공한 것으로 나타났으며, 그 중 동남아시아(66%) 및 남미(66%)지역으로의 진출 성공률이 가장 높은 것으로 조사되었다.

〈표 2-7〉 지역별 타당성조사 지원 기업 수

지역별 ¹⁹⁾	지원여부		진출여부		
	지원 기업 수	전체(%)	진출	보류	성공률(%)
동남아시아	21	48.8	14	7	66.6
유라시아	10	23.2	5	5	50
아프리카	3	6.9	1	2	33.3
남미	3	6.9	2	1	66.6
미주	2	4.6	1	1	50
남아시아	2	4.6	-	2	-
중동	2	4.6	1	1	50
합계	43	100	24	19	53.5

자료 : 저자 작성

2) 해외진출 후 성과²⁰⁾

정부의 지원사업을 통해 해외에 진출한 우리 물류기업들의 가시적인 사업성과를 파악하기 위해 기업들을 대상으로 개별적인 설문조사 및 인터뷰를 실시하였다.

해외진출 기업들의 매출증대 및 고용창출 성과를 살펴본 결과, 매출의 경우에는 평균적으로 최대 80%까지의 증대효과가 있었으며 고용의 경우에는 최소 3%에서 최대 28%까지의 창출 효과가 있었던 것으로 나타났다<표 2-8>.

일반적으로 기업이 해외에 진출한 다음해에 물동량 및 직원 고용수가 상대적으로 많이 증가한 것으로 나타났으며, 매출이 꾸준히 상승한 기업이 있는데 비해 해당 국가의 정치적 및 경제적 상황으로 굴곡이 심한 기업도 있는 것으로 나타났다.

전반적으로 우리 물류기업들은 해외 진출을 통해 매출 및 고용 등의 분야에서 가시적인 성과를 달성한 것이 조사결과로 드러났다.

19) 동남아시아(캄보디아, 베트남, 말레이시아, 홍콩, 인도네시아, 미얀마), 유라시아(우크라이나, 러시아, 몽골, 우즈베키스탄), 아프리카(모잠비크, 마다가스카르), 남미(브라질, 멕시코), 미주(미국, 캐나다), 남아시아(인도, 방글라데시), 중동(이라크, 터키)

20) 정부의 지원사업을 통해 해외에 진출한 기업을 대상으로 물동량(TEU) 증대 및 고용창출 효과(전년대비)를 기반으로 그 성과를 조사함(진출 기업들과의 사전인터뷰를 통해 성과 요인을 책정함)

〈표 2-8〉 해외진출 우리 물류기업의 매출증대 및 고용창출 성과

단위: %

기업 ²¹⁾	2012		2013		2014		2015		2016		2017 ²²⁾	
	매출	고용	매출	고용	매출	고용	매출	고용	매출	고용	매출	고용
1	-	-	-	-	190	20	-25	-8	-20	18	25	8
2	-	-	-	-	66	50	6.6	33	10.6	6	-15	0
3	-	-	26.6	0	-17.6	14	9.3	0	-108	-40	-12.3	16.6
4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7	10	-13
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	37.5	8
평균	-	-	26.6	0	79.5	28	-3	8.3	-39.1	-2.3	9.04	3.9

자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

21) 해외에 진출하여 실질적인 성과가 발생하고 있는 기업 17개(해외진출에 성공한 기업 24개중 6개는 해외진출 예정이므로 제외. 또한 진출했으나 2017년도 초반에 진출하여 아직 실질적인 성과 카운팅이 불가한 1개 기업도 본 성과조사 대상에서 제외함)를 대상으로 인터뷰 및 설문을 진행했으며 그 중 5개 기업으로부터 결과를 받음. 따라서 본 사업성과 평가는 기 5개 기업의 평균률을 산정하여 나타냄.

22) 2017년도 매출증대 및 고용창출 효과는 10월 말 기준으로 평가됨

2. 정성평가

타당성 지원 사업의 정성적 평가를 수행하기 위해 해당 사업에 선정되어 지원 받은 43개의 기업을 대상으로 자문 및 인터뷰를 수행하였다.

그 결과 지원사업이 유지 및 확대되어야 하는 중요한 이유로 ‘중소기업의 해외진출 마중물 역할’, ‘해외진출 사업실행 가능성에 기여’, ‘기업의 글로벌 경쟁력 확보에 기여’, ‘기업의 니즈 발생’ 등이 있는 것으로 조사되었다.

1) 해외진출 마중물 역할

(1) 해외진출에 필요한 정보 제공

기업들은 해외진출에 앞서 정부의 지원사업을 통해 타당성조사를 수행함으로써 실질적으로 해외진출에 필요한 현지 조사를 제공받을 수 있는 것으로 나타났다. 특히, 현지에 대한 피상적인 이해가 아닌 실질적인 이해(현지 물류시장에 대한 이해도 상승)를 할 수 있게 됨으로써 타당성조사를 통해 얻은 결과를 기반으로 해외진출에 필요한 현실적인 조언을 받는 것으로 나타났다.

(2) 해외진출에 대한 의지 강화

대기업이 아닌 중소기업 입장에서는 자체적으로 해외진출을 위해 필요한 조사를 수행할 여건이 많이 부족한바 정부의 이런 지원사업은 영세한 중소기업으로 하여금 해외진출의 의지를 강화할 수 있는 역할을 하는 것으로 나타났다.

2) 고용 창출

현재 인건비 등의 이유로 국내 화주의 해외진출이 증가하고 있는 추세이며, 나아가 국내 물류시장은 업체 수가 증가해 과다경쟁으로 수익성이 낮아지고 있는 상황이다. 이런 상황에서 정부의 해외진출 지원사업은 국내 물류기업으로 하여금 해외진출을 통해 우리 물류기업이 가지고 있는 물류노하우를 해외진출한 한국 화주에 지속적으로 제공할 수 있는 장점이 있다. 이렇듯 우리 물류 노하우를 전파할 수 있는 기회가 해외에서 창출될 경우, 해외진출을 위한 한국 인력 수요가 발생할 수 있으며 이는 곧 고용창출로 이어지는 결과물을 가져올 수 있다.

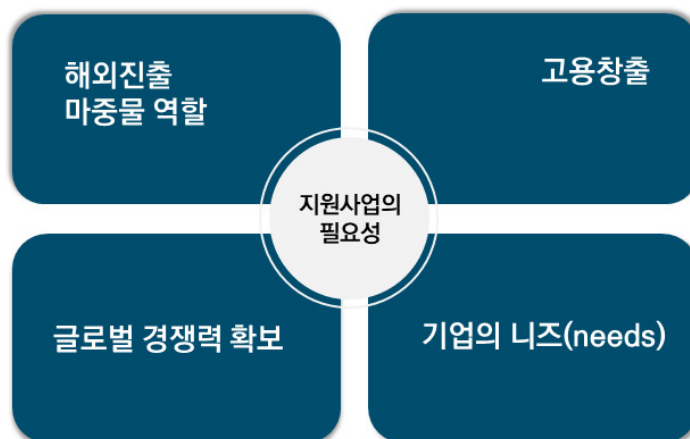
3) 글로벌 경쟁력 확보

글로벌 물류시장이 지속적으로 성장하고 있지만 우리나라 물류기업의 해외진출률은 상당히 미미한 수준이다. 더 이상 국내 시장에서만 경쟁할 수 없는 만큼 국내 물류기업의 해외진출은 필수적인 사항임과 동시에 기회인 시장이 되었다. 국내에서 잘 알려진 대기업이라 하더라도 해외에 진출하면 현지에서는 중소기업으로서 경쟁력이 높지 않은 실정이다. 글로벌 진출은 대기업/중소/중견기업 모두의 방향성인 것은 부인할 수 없는 현실이며, 우리 물류기업들은 해외진출을 통해 글로벌 경쟁력 확보가 가능하다고 생각하고 있는 것으로 나타났다. 이에 정부에서는 이러한 지원사업을 더 확대하여 대기업 및 중소/중견기업의 해외진출 및 해외 경쟁력 확보에 기여해야 할 것으로 사료된다.

4) 기업의 니즈(needs) 발생

대기업의 경우 자체 물류 계열사를 통해 물류 조사가 진행 가능하나 중소 및 중견 기업의 경우 자체 물류 분석이 쉽지 않은 것이 현실이다. 설령 물류사를 통한 컨설팅 의뢰가 가능하더라도 중소기업의 경우 비용 발생에 대한 부담이 큰바 기업들은 해당 지원 사업이 지속적으로 유지 및 확대되기를 희망하는 것으로 나타났다.

〈그림 2-3〉 타당성조사 지원사업의 필요성



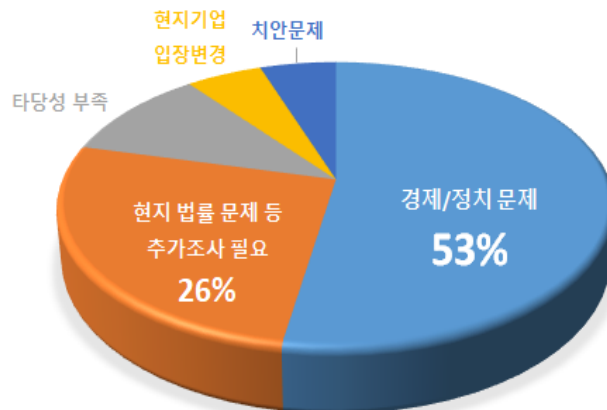
자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

3. 진출보류 이유

앞서 조사된 해외진출 성공률을 살펴보면 총 43개의 지원기업 중 24개의 기업이 해외진출에 성공했으며, 그 외 19개 기업은 진출을 보류한 것으로 나타났다. 따라서 진출을 보류한 기업 19개 기업을 대상으로 해외진출을 보류한 사유에 대해 조사했다. 그 결과 ‘진출희망 현지국가의 정치적 및 경제적 상황 악화’가 53%로 압도적으로 높게 나타났으며, ‘현지국가의 복잡한 법률 등의 사유로 인한 추가조사 필요’가 26%로 그 다음으로 높게 나타났다. 특히 베트남 같은 동남아시아 국가의 경우 정해진 법률이 있음에도 불구하고 공무원의 재량에 따라 법이 유동적으로 적용되거나 개선된 법률에 대한사항에 아직 미 적용된 경우 등이 발생하여 이에 대해 기업 자체에서 추가적인 조사를 수행한 후 진출을 결정하고자 하는 것으로 나타났다.

이외에도 ‘타당성 조사 결과 부족’(11%), ‘현지기업의 입장변경’(5%), ‘진출국의 치안문제’(5%) 등의 사유도 있는 것으로 조사되었다.

〈그림 2-4〉 해외진출 보류사유



자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

제3절 화주-물류기업 해외 동반진출 지원사업

1. 정량평가

1) 해외진출 성공률

(1) 연도별 해외진출 기업 수

정부는 2014년부터 2016년까지 동반진출 지원사업을 통해 총 20개의 화주-물류기업 연합체(컨소시엄)를 지원하였다. 이 중 14개 연합체가 해외 동반진출을 위한 업무협약(MOU) 체결 또는 해외 시장에 진출하여 활발히 활동하고 있는 것으로 나타났다.²³⁾

이를 연도별로 살펴보면, 2014년 및 2015년에는 지원기업의 80% 이상이 해외진출 혹은 MOU 체결에 성공한 것으로 나타났다.

전체적으로 해당 사업을 통해 지원 기업의 70%가 해외로 진출하면서 상당히 높은 진출률을 보인 것으로 나타났다.

〈표 2-9〉 연도별 동반진출 지원사업 선정 기업 수 및 해외진출 여부

연도 ²⁴⁾	사업에 선정된 총 기업 수	성공 (MOU/현지진출)	보류	성공률(%)
2014	5	4	1	80
2015	6	5	1	83.3
2016	9	5	4	55.5
합계	20	14	6	70

자료: 저자 작성

²³⁾ 국토교통부

²⁴⁾ 2017년에 선정된 기업(8개)들은 현재 컨설팅 조사를 수행 중임에 따라 본 평가 대상에서는 제외함. 따라서 2014~2016년도 선정기업에 한해 해외진출 여부를 파악함.

(2) 지역별 해외진출 기업 수

2014년부터 2016년까지 선정된 기업의 진출 대상국은 동남아시아, 동북아시아, 유라시아 등 다양하게 분포되어 있는 것으로 나타났다(표 1-7). 사업 지원을 받은 20개 기업 중 거의 1/3에 해당하는 6개(30%) 기업의 진출 지역이 동남아시아인 것으로 나타났으며, 그 다음으로 동북아시아(25%) 지역이 인기가 높은 진출지역인 것으로 나타났다.

동반사업을 지원받은 기업 20개중 최종적으로 희망지역에 진출(및 MOU 체결)한 기업의 수가 14개로 절반 이상(70%)이 진출에 성공한 것으로 나타났다.

〈표 2-10〉 지역별 동반진출 지원 기업 수

지역별 ²⁵⁾	지원여부		진출여부		
	지원 기업 수	전체 %	진출	보류	성공률
동남아시아	6	30	4	2	50
동북아시아	5	25	4	1	80
유라시아	3	15	2	1	50
미주	2	10	2	-	100
남미	2	10	1	1	50
유럽	1	5	1	-	100
오세아니아	1	5	-	1	0
합계	20	100	14	6	70

자료 : 저자 작성

²⁵⁾ 동남아시아(베트남, 미얀마, 태국), 동북아시아(중국), 유라시아(몽골, 우즈베키스탄), 미주(미국), 남미(브라질, 멕시코), 유럽(폴란드), 오세아니아(호주)

2) 해외진출 후 성과

화주-물류기업 해외 동반진출 지원사업의 경우 지난 2014년부터 시행되어 올해로 4년차에 접어든 사업이다. 하여, 시기적인 면에서 해당 사업을 통해 진출한 기업들의 가시적인 성과(매출증대 및 고용창출 효과)를 측정하기가 쉽지 않았다. 동반진출 지원사업보다도 3년 일찍 시행된 타당성조사 지원사업의 경우에도 타당성조사 결과를 기반으로 기업이 해외에 진출하기까지는 상당수의 시간이 걸린 기업이 대다수였던 것으로 나타났기 때문이다.

해당 사업에 선정되어 해외에 진출한 기업을 대상으로 성과평가를 위한 인터뷰 등을 시도하였으나 결과 확보가 쉽지 않았으며, 이에 본 사업의 해외진출후 성과는 기업들이 컨설팅 조사 수행당시 예측하였던 물동량 예상 증가량 등을 기반으로 작성하였다.

물류기업의 경우에는 평균적으로 20% 정도의 물동량 증가를 예상하고 있었으며, 화주기업의 경우에는 10% 정도의 물류비 인하 효과를 기대하고 있는 것으로 나타났다.

〈표 2-11〉 예상 사업성과(물류 및 화주기업)

	물동량	물류비 절감
물류기업	20%	-
화주기업	-	10%

자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

2. 정성평가

1) 물량확보

물류기업의 입장에서는 동반진출 지원사업을 통해 얻을 수 있는 가장 큰 혜택은 물량확보인 것으로 나타났다. 화주기업과 사전 계약을 통해 해외 동반진출을 함으로써 사전에 물류기업이 담당할 수 있는 물량을 예측할 수 있음에 따라 해외진출 후 물량을 확보해야 하는 부담감을 줄일 수 있기 때문이다.

2) 해외진출 마중물 역할

타당성 조사 지원사업과 마찬가지로 해당 사업을 통해 기업들이 해외로 진출할 수 있는 기회가 증가하는 것으로 나타났다. 특히 본 사업의 경우에는 화주기업과 동반으로 진출하면서 물량을 사전에 확보할 수 있다는 장점이 있기 때문에 해외진출에 대한 부담이 상대적으로 적은 것으로 나타났다.

3) 물류 노하우 습득

다수의 물류기업들이 해당 사업을 통해 해외에 진출함으로써 물류 노하우를 습득할 수 있는 장점이 있는 것으로 나타났다. 이전에도 우리나라 중소 물류기업들은 화주기업에 비해, 국제물류, 글로벌 SCM, 글로벌 가시성(visibility) 능력, 정보화, 혁신적인 동반진출 모델 도출 능력이 부족한 경우가 많아 화주기업을 위해 효과적으로 해외동반진출을 선도하는 데 어려움을 겪고 있었다.²⁶⁾ 화주기업의 현지유통 및 글로벌 SCM을 효과적으로 지원하기 위해서는, 글로벌 및 현지 물류 네트워크의 구축이 전제되어야 한다. 따라서 우리 물류기업들이 해당 사업을 통해 해외에 진출함으로써 향후 우리 화주기업들을 위한 물류 노하우를 습득하여 필요한 서비스를 지원할 수 있을 것이다.

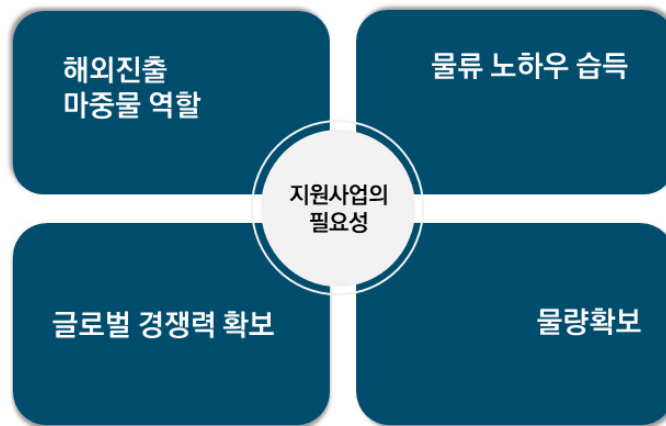
4) 글로벌 경쟁력 확보

타당성조사 지원사업과 마찬가지로 본 동반진출 지원사업을 통해 우리 기업들은 글로벌 경쟁력을 확보할 수 있다고 믿는 것으로 나타났다.

²⁶⁾ 이현수, 『화주·물류기업 해외시장 동반진출 등 공생발전 방안 연구』, 한국물류산업정책연구원, 2013, p.55.

해외진출을 통해 해외네트워크를 구축함과 동시에 노하우 습득 등을 통하여 타 글로벌 기업과 경쟁할 수 있는 경쟁력이 갖춰질 수 있는 만큼 정부의 해당사업은 우리 물류기업을 위해 필히 지속되어야 하는 사업이라고 생각하는 것으로 나타났다.

〈그림 2-5〉 동반진출 지원사업의 필요성



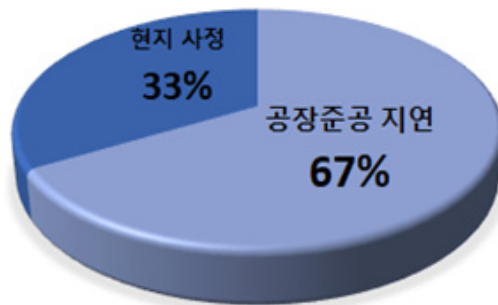
자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

3. 진출보류 이유

앞서 조사된 해외진출 성공률을 살펴보면 총 20개의 지원기업 중 14개의 기업이 해외진출에 성공했으며, 그 외 6개 기업은 진출을 보류한 것으로 나타났다. 따라서 진출을 보류한 기업 6개 기업을 대상으로 해외진출을 보류한 사유에 대해 조사했다. 그 결과 대부분의 기업들이(67%) 현지에서의 공장 준공이 지연되고 있어 해외진출을 보류한 것으로 나타났다. 특히 베트남 같은 개발도상국가의 경우에는 건설에 있어서 낮은 품질(quality) 등의 사유로 공사가 지속적으로 지연되는 경우도 있는 것으로 나타났다.

그 외 기업들은(33%) 현지국가의 경제사정 악화 등으로 해외진출을 잠정적 혹은 일시적으로 보류한 것으로 나타났다.

〈그림 2-6〉 해외진출 보류사유



자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

제4절 물류기업 해외진출 지원사업 문제점

1. 타당성조사 지원사업

1) 정보/홍보 부족

정부의 해외진출 지원사업의 가장 큰 문제점은 해당 사업에 대한 정보 및 홍보 부족인 것으로 나타났다.

본 사업에 선정된 기업들을 대상으로 인터뷰를 한 결과, 대부분의 기업들이 처음에는 해당 사업이 존재하는지도 몰랐던 것으로 나타났으며, 설령 인지를 하고 있다하더라도 본 타당성 조사 지원사업이 해양수산부 소관이 아닌 국토교통부 소관으로 오인하고 있던 기업도 다수 있는 것으로 나타났다. 또한, 본 사업이 시행된 지 6년이 지났음에도 불구하고 최근 들어서 해당 사업의 존재를 알게 된 기업도 상당수 있는 것으로 조사결과가 나타났다.

결론적으로 본 사업이 해양수산부 소관인 것을 인지하고 난 후에는 해당 사업에 대한 정보를 습득하는 것은 비교적 쉬운 것으로 나타났으나, 애초에 많은 기업들에게 기회가 될 수 있는 본 사업에 대한 존재성 인식 자체가 원활히 이루어지지 않고 있는 것으로 드러났다.

2) 전문인력 부족

해외에 진출한 우리 물류기업들은 진출 현지국에서 전문 물류인력을 확보하는 데 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다. 물류업계에서도 신흥국들을 대상으로 많은 업체들이 해외로 진출하고 있으나 현지인들만으로 운영하기에는 한계가 있고, 이에 한국계 전문인력을 고용하고 싶으나 공급에 한계가 있기 때문이다. 국내에서는 청년층의 실업난이 심한 반면 정작 그런 인력을 필요로 하는 해외에 있는 우리 기업들은 근무자를 확보하는 데 심각한 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다.

3) 사후관리 미흡

타당성조사 지원사업과 관련하여 기업들이 꼽은 가장 주요한 문제점은 사후

관리 미흡인 것으로 나타났다.

실질적으로 정부에서는 해외진출을 위한 지원사업을 수립하여 기업들이 해외로 진출할 수 있도록 지원은 하고 있지만, 진출 후에는 전혀 사후관리가 안되고 있다고 기업들은 지적했다. 해당 지원사업과 관련한 애로사항이나 개선사항 등에 대해 의견을 제시할 플랫폼이 없다는 점과 그렇기에 해당 사업이 기업이 필요한 방향으로 개선되지 못하고 있는 점에 대해 유감스럽게 생각하고 있음이 드러났다. 특히 기업들은 정부가 해외진출 유무 여부에 따라 해당 사업을 평가하고 있는 것도 문제가 있음을 지적했다. 실질적으로 해외에 진출을 하였더라도 현지에서의 어려움 등으로 인해 사업을 철수한 기업도 있는 것으로 나타났기 때문이다.

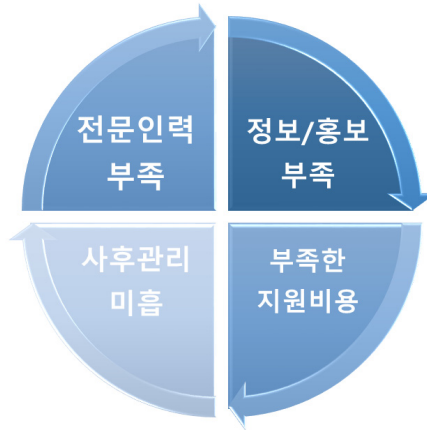
또한 진출 후에는 그 어떤 형태의 정부 지원도 이루어지고 있지 않아 기업들이 상당한 애로를 겪고 있는 것으로도 나타났다. 해외진출 지원사업 이후 해외 물류시설 또는 사업에 대한 투자가 지속적으로 연계될 수 있는 자금지원이 필요하다고 언급했다.

4) 부족한 지원 비용

인터뷰 대상 기업들 대다수의 의견을 종합해본 결과 기업들이 해외로 진출하기 위해 수행하는 실질적인 물류 분석이 진행되는 데에는 생각보다 많은 시간이 소요되는 것으로 나타났다. 기업 입장에서는 분석에 시간이 오래 소요되더라도 좀 더 정밀한 분석결과를 위해서 이를 감행하는 것으로 나타났으나 문제는 이때 수반되는 비용인 것으로 나타났다. 본 타당성지원 사업의 경우 기업에게 지원되는 금액 내에서 물류사의 업무 진행이 되어야하는 만큼(인건비, 현지 출장비 등 책정) 조사 시간이 지연된다는 것은 그에 따른 내부 추가 비용이 발생한다는 것이다. 다수의 기업들은 이때 발생하는 추가비용을 자체적으로 처리해야함에 따라 비용적인 부담이 발생했던 것으로 나타났다. 특히 베트남 같은 개발도상국으로의 진출을 희망할 시에는 투자에 있어 법적 규제, 제한 사항 등을 필수적으로 검토해야하며, 이를 수행함에 있어 상당히 오랜 시간이 소요된다. 더군다나 이런 국가들의 경우 현지 공무원들의 재량이 많이 작용하기 때문에 사업에 있어 상당한 애로사항이 따르기 마련이다.

따라서 기업들은 향후 동 사업이 진행될 경우 현실적인 지원 비용이 책정되기를 희망하는 것으로 나타났다.

〈그림 2-7〉 타당성조사 지원사업의 주요 문제점



자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

2. 화주-물류 동반진출 지원사업

1) 사업 수행기간 부족

화주-물류 동반진출 지원사업의 경우 물류기업이 단독으로 진출하는 형태가 아니기 때문에 실제 화주와 협의를 한 후 컨설팅을 수행해야 한다는 이중적인 절차가 존재한다.

현재 해양수산부 및 국토교통부로부터 본 사업을 위탁받아 운영하고 있는 기관은 대한상공회의소이며, 해당 사업에 선정된 화주 및 물류기업들은 대한상공회의소와 계약을 체결하고 컨설팅 조사 결과물을 제출하게 되어 있다. 사업에 선정된 후 기업들은 3개월 이내²⁷⁾에 컨설팅 조사를 수행한 후 결과보고서를 제출해야만 해당 사업에 신청한 지원금액을 지원받을 수 있다.

²⁷⁾ 사업수행기간에 대해 대한상공회의소와 협의를 해도 최대 4개월까지밖에 연장이 안되며, 이는 여전히 기간이 부족하다는 의견이 대다수였음. 기업들은 통상 6개월 정도의 사업수행기간을 생각하고 있는 것으로 나타남.

하지만 대다수의 기업들은 이러한 제한적인 사업수행 기간이 매우 부족하다고 느끼고 있는 것으로 나타났다. 두 개의 컨소시엄이 함께 참여해야 하는 사업인 만큼 사업 수행기간을 좀 더 완화시킬 필요성이 있는 것으로 사료된다.

2) 정보/홍보 부족

타당성조사 지원사업과 마찬가지로 화주-물류 동반진출 지원사업의 주요 문제점 역시 정보 및 홍보 부족인 것으로 나타났다. 기업들을 대상으로 활발한 홍보가 이루어지지 못함에 따라 본 사업의 활용도가 높지 않은 것으로 조사결과가 나타났다.

3) 부족한 지원 비용

해당사업을 지원받은 기업의 대다수가 정부의 지원금액이 상향 조정되길 바라는 것으로 나타났다.

동반진출 지원사업의 경우 정부의 지원비율이 50% 이하로 한정되다 보니 조사범위 선정, 경영진 설득 등에 있어 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다. 한편 비용이 50%로 제한된다면 복잡한 지원 및 계약절차가 필요한 정부 지원보다는 자체적으로 해외진출에 필요한 조사를 수행하겠다는 의견도 다수 있는 것으로 나타났다.

또한, 비용부분에 있어 비용처리 유연성에 대한 불만도 꽤 있는 것으로 조사되었다. 예를 들어, 사업신청 시 투입인력 및 투입인력률을 기입할 때 대한상공회의소에서는 지원하는 기업에 소속되어 있는 직원의 인건비는 책정해주지 않는 규정이 있다.²⁸⁾

하지만, 기업의 입장에서는 이를 인정해줄 필요가 있다고 생각하는 것으로 나타났다. 이는 포워딩 기업에 종사하는 종사자가 현지 진출 조사에 필요한 지식을 더 보유하고 있는 경우가 많아서 실질적이고 효율적인 도움을 줄 수 있기 때문이다.

28) 제 3기관에 의한 조사만 인정하고 있음

4) 화주 확보의 어려움

중소 물류기업의 경우 동반진출 지원사업을 위한 화주 확보에 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다. 대기업의 경우에는 화주들이 스스로 해당 기업을 찾는 반면, 중소기업의 경우에는 그렇지 못하기 때문이다. 물류기업 입장에서는 화주를 찾아서 확보하는 문제가 가장 큰 어려움 중 하나인 것으로 나타났다.

〈그림 2-8〉 동반진출 지원사업의 주요 문제점



자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

제3장

물류기업 해외진출 지원사업 수요 조사 《

제1절 설문개요

1. 조사 목적

본 설문조사는 정부의 ‘물류기업 해외진출 지원사업’을 통한 국내 물류기업의 해외진출을 증가시키기 위해, 국내 물류기업을 대상으로 지원사업의 수요를 추정하고자 한다. 이를 통해 추후 우리 정부가 관련 지원사업을 확대 및 관련 정책을 수립하는 데 있어 기초 자료로 사용하고자 한다.

2. 조사 대상 및 일시

1) 조사 대상

본 설문조사는 정부의 해외진출 지원사업을 실질적으로 이용하게 될 국내 물류기업을 대상으로 이루어졌다. 약 600개²⁹⁾의 물류기업에 설문을 의뢰하였으며, 최종적으로 회수한 설문은 총 148부(24.6%)이다.

2) 조사 일시

해외진출 지원사업 수요추정 설문조사는 약 6일간 진행되었으며, 국내 물류기업으로부터 총 148부의 설문지를 회수하였다.

²⁹⁾ 한국국제물류협회(KIFFA) 회원사를 대상으로 설문조사를 실시함.

〈그림 3-1〉 물류기업 설문조사 개요

조사 대상	→	■ 국내 물류업체
표 본 수	→	■ 148개사 148명
조사 방법	→	■ e-mail에 의한 온라인 및 팩스 조사
표본 추출	→	■ 유의 표본 추출
조사 기간	→	■ 2017년 11월 9일 (목) ~ 2017년 11월 12일 (화)

자료 : 저자 작성

3. 설문지의 설계

설문지의 구성은 ① 자사에 대한 일반적 사항, ② 정부 지원사업에 대한 사항 등 두 부분의 총 10개 문항(세부문항 총 15개)으로 구성되었다.

〈표 3-1〉 설문지 설계

구분	문항	세부문항
자사의 기본정보	종사분야	1
	진출 희망 국가	2
	고용 종업원 수	1
	매출액	1
정부 지원사업에 대한 사항	정부의 해외진출 지원사업에 대한 사전 인지 여부	1
	해당사업 지원여부 및 지원하지 않은 사유	5
	지원사업의 해외진출 기여도	1
	향후 (추가)지원 의향	1
	지원사업의 유지 필요성	1
	지원사업의 글로벌 경쟁력 확보 기여 여부	1
합계		15

자료 : 저자 작성

제2절 분석 결과

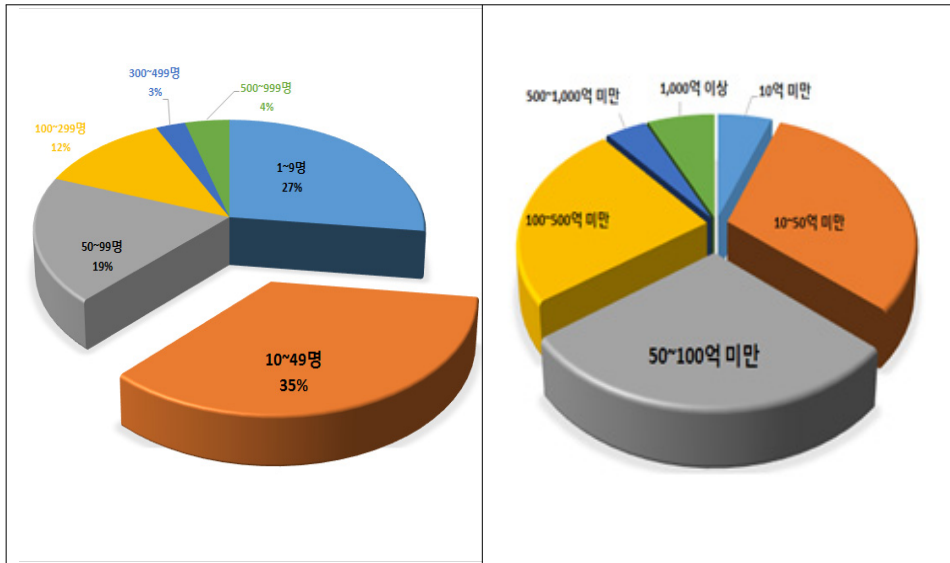
1. 응답자의 일반 특성

1) 기업 규모(종사자 수 및 매출액)

본 설문조사에서는 기업의 규모를 파악하기 위해 기업의 종사자 수 및 매출액을 조사하였다. 조사 결과, 148개의 응답 기업 중에 종사자 수³⁰⁾가 10~49명 사이인 기업이 35.1%로 가장 많았으며, 매출액 기준³¹⁾으로는 10~50억 미만인 기업이 31.4%로 가장 많은 것으로 나타났다.

〈그림 3-2〉 응답기업의 규모(종사자 수 및 매출액)

단위: N=148



자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

30) 1~9명(27%), 10~49명(35.1%), 50~99명(18.9%), 100~299명(12.2%), 300~499명(2.7%), 500~999명(4.1%)순으로 나타남.

31) 세부적으로 매출액은 6개의 범위로 나누었음: ① 10억 미만(5.4%), ② 10~50억 미만(31.1%), ③ 50~100억 미만(28.4%), ④ 100~500억 미만(24.3%), ⑤ 500~1,000억 미만(4.1%), ⑥ 1,000억 이상(6.8%) 순으로 나타남.

2) 진출 희망 국가

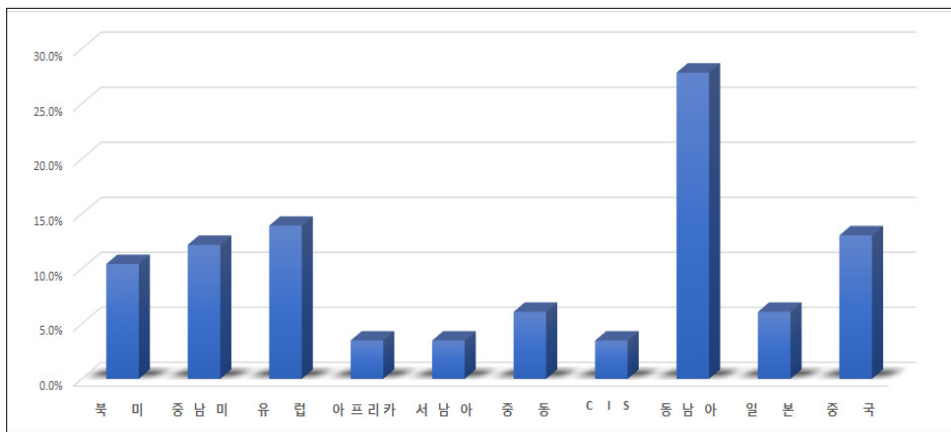
설문에 응답한 기업을 대상으로 향후 가장 진출하고 싶은 국가를 조사한 결과, 동남아시아에 진출하고자 하는 기업 수가 가장 많은 것으로 나타났다.

응답기업이 진출하고 싶은 국가를 권역별³²⁾로 나누어 살펴본 결과, 동남아시아(27.8%), 유럽(13.9%), 중국(13%), 중남미(12.2%), 북미(10.4%), 중동 및 일본(6.1%), 아프리카 및 서남아(3.5%) 순으로 조사되었다.

2순위인 유럽과 비교했을 때 동남아시아에 진출하고자 하는 기업의 수가 2배 이상 많은 것으로 나타났다.

〈그림 3-3〉 응답기업의 진출 희망 국가

단위: %, 중복응답, N=148



자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

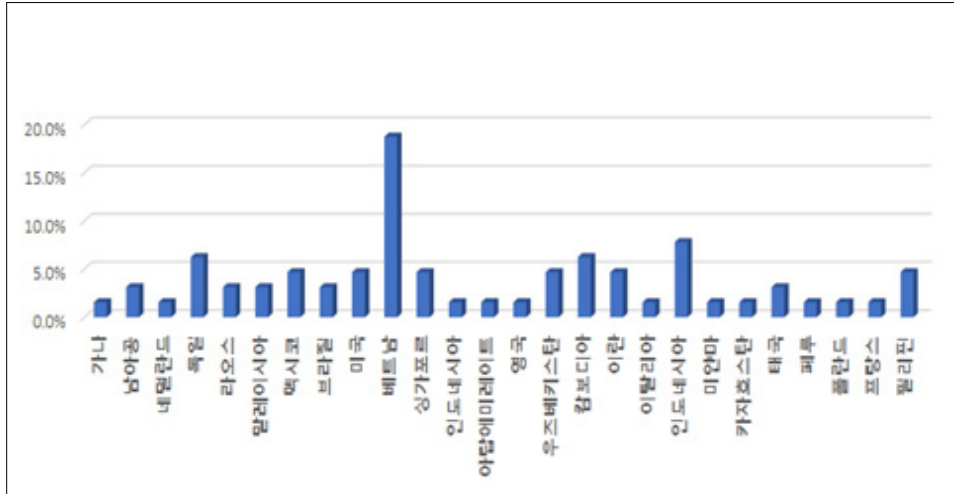
또한, 우리 물류기업들이 향후 진출을 희망하는 구체적인 국가를 살펴본 결과, 베트남(18.8%)이 가장 인기가 높은 국가로 나타났다. 그 뒤를 인도네시아(7.8%), 캄보디아 및 독일(6.3%), 싱가포르, 멕시코, 이란, 필리핀, 미국, 우즈베키스탄(4.7%) 등이 뒤따랐다.³³⁾

³²⁾ KOTRA 2016 디렉토리를 참고하여 지역범위(권역)를 설정함.

³³⁾ 베트남(18.8%), 인도네시아(7.8%), 독일(6.3%), 캄보디아(6.3%), 미국(4.7%), 멕시코(4.7%), 이란(4.7%), 필리핀(4.7%), 우즈베키스탄(4.7%), 싱가포르(4.7%), 남아공(3.1%), 라오스(3.1%), 말레이시아(3.1%), 브라질

〈그림 3-4〉 응답기업의 구체적인 진출 희망 국가

단위: %, 중복응답, N=148



자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

2. 수요 추정 관련 응답 결과 분석

1) 해외진출 지원사업³⁴⁾에 대한 사전 인지여부 및 지원 여부

정부의 해외진출 지원사업 수요에 대한 본격적인 질문을 시작하기에 앞서, 현재 국내에 있는 물류기업들이 정부의 해당 지원사업에 대해 사전에 인지를 하고 있었는지에 대해 조사하였다.

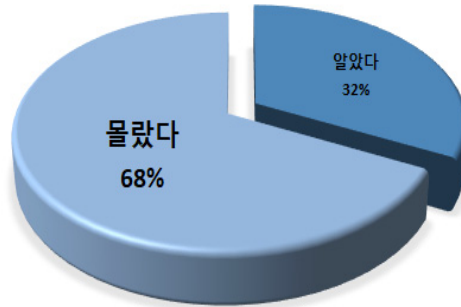
조사 결과, 설문 응답기업 중 2/3이 이상(68%)이 정부가 현재 시행하고 있는 해외진출 지원사업에 대해 모르고 있는 것으로 나타났다.

(3.1%), 태국(3.1%), 가나(1.6%), 네덜란드(1.6%), 인도(1.6%), 아랍에미레이트(1.6%), 영국(1.6%), 이탈리아(1.6%), 미얀마(1.6%), 카자흐스탄(1.6%), 페루(1.6%), 프랑스(1.6%), 폴란드(1.6%) 순으로 나타남

34) “타당성조사 지원사업” 및 “화주-물류기업 동반진출 지원사업” 임

〈그림 3-5〉 해외진출 지원사업에 대한 사전 인지도

단위: %, N=148

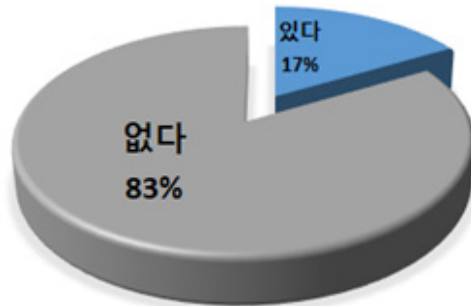


자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

응답기업 중 거의 대부분이 해당 정부 지원사업에 지원한 경험이 없는 것으로 조사결과 나타났다.

〈그림 3-6〉 해외진출 지원사업 지원 여부

단위: %, N=148



자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

2) 해외진출 지원사업 지원 여부

설문에 응답한 기업을 대상으로 정부의 해외진출 지원사업에 지원한 경험이 있는지에 대해 조사해본 결과 17%에 해당하는 기업만 지원 경험이 있는 것으로 나타났다.

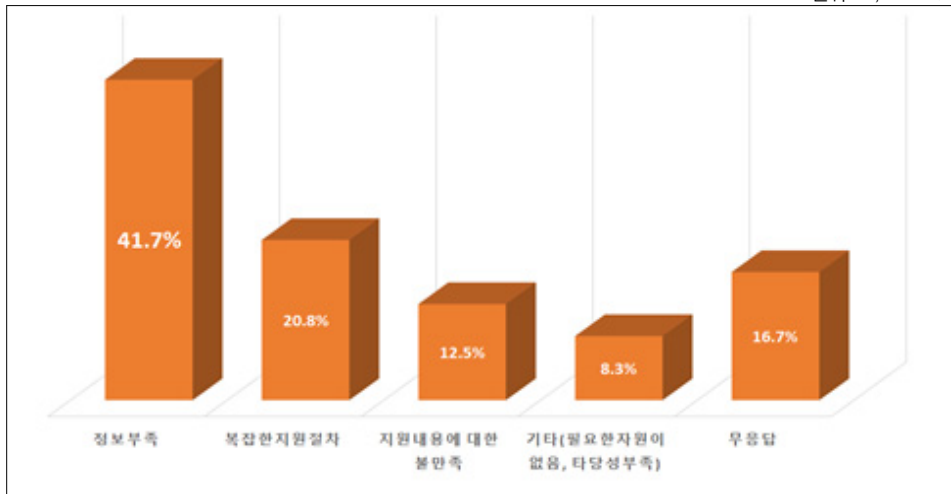
3) 지원하지 않은 이유

정부의 해외진출 지원사업에 지원하지 않는 기업에 그 사유를 물어본 결과, 대다수의 기업(41.8%)이 해당 사업의 ‘정보부족(존재여부)’으로 지원을 하지 못했던 것으로 조사되었다. 다시 말해, 해당사업이 존재하는지조차 몰랐기 때문에 대부분의 기업이 사업 지원을 할 수 있는 기회를 놓쳤던 것으로 조사결과가 나타났다.

또한, 해당 사업에 대해 알았어도 ‘복잡한 지원절차’(20.8%)로 지원을 포기한 기업도 있었으며, ‘지원내용에 대해 불만족’한 기업(12.5%) 역시 대다수 있었던 것으로 조사되었다.

〈그림 3-7〉 지원하지 않은 이유

단위: %, N=148



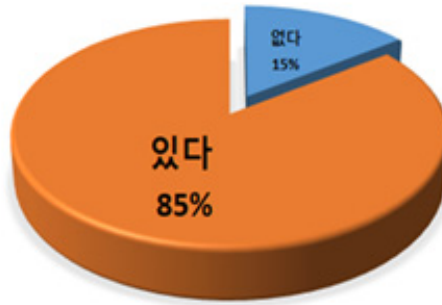
자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

4) 향후 (추가)지원 의사 여부

조사에 응한 기업들을 대상으로 향후 정부의 해외진출 지원사업에 지원할 의향이 있는지에 대해 조사하였다.

〈그림 3-8〉 향후 해외진출 지원사업 지원 의사

단위: %, N=148



자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

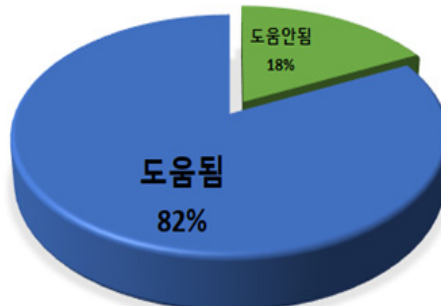
그 결과, 해당 지원사업에 지원할 의향이 '있다'라고 응답한 기업이 무려 85%로 '없다'(15%) 보다 상대적으로 매우 높게 나타났다. 따라서 응답 기업들의 대부분이 향후 정부의 지원사업을 활용 및 지원할 의사가 있는 것으로 조사되었다.

5) 지원사업의 해외진출 기여도

해외진출 지원사업의 향후 지원 의사에 대해 조사한 후, 실질적으로 본 정부의 지원사업이 기업이 해외진출을 하는 데 얼마나 도움이 될 것이라 생각하는지에 대해 조사하였다.

〈그림 3-9〉 지원사업의 해외진출 기여도

단위: %, N=148



자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

〈그림 3-9〉에서 볼 수 있듯이 응답 기업의 82% 이상이 정부의 해당사업이 기업이 해외진출을 하는데 도움이 될 것이라 생각하고 있는 것으로 나타났으며, 특히 이 중 58%에 해당하는 기업이 ‘매우 도움’이 될 것이라 생각하는 것으로 나타났다.

기업들은 정부의 ‘해외진출 지원사업’을 통해 해외진출의 가능성이 더 높아질 것이라 생각하는 것으로 해석된다.

6) 지원사업의 필요성

설문 응답 기업들을 대상으로 향후 국내 중소 물류기업의 해외진출을 도모하기 위해 해당 정부의 지원사업이 유지 및 확대 되어야 한다고 생각하는지에 대해 조사하였다.

그 결과, 무려 88%에 해당하는 기업이 추후 중소기업의 해외진출을 도모하기 위해 정부의 본 사업은 필요하다고 생각하는 것으로 나타났다.

특히, 북미 및 아프리카에 진출을 희망하고 있는 기업들은 모두(100%) 해당사업이 필요하다고 응답했으며, 중국 및 동남아에 진출을 희망하고 있는 기업들도 90% 이상이 해당 사업이 필요하다고 생각한 것으로 나타났다.

〈그림 3-10〉 해외진출 지원사업의 필요성

단위: %, N=148



자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

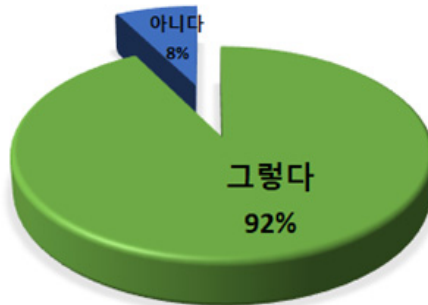
7) 지원사업의 글로벌 경쟁력 확보 기여도

설문에 참여한 기업들을 대상으로 정부의 ‘해외진출 지원사업’을 통해 해외진출을 함으로써 기업들이 글로벌 경쟁력을 확보할 수 있다고 생각하는지에 대해 조사하였다. 그 결과, 응답자의 대부분(92%)이 해당 지원사업을 통해 글로벌 경쟁력 확보를 할 수 있다고 생각하는 것으로 나타났다. 반면, 단 8%의 기업만이 ‘그렇지 않다’라고 대답했다.

특히, 일본 진출을 희망하는 국내 물류기업의 경우 해당 지원사업을 통해 글로벌 경쟁력을 확보할 수 있다고 생각하는 기업이 100%인만큼 절대적인 기여를 할 것이라 생각하고 있는 것으로 나타났다.

〈그림 3-11〉 해외진출 지원사업을 통한 글로벌 경쟁력 확보

단위: %, N=148



자료 : 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

8) 물류서비스 제공³⁵⁾의 중요성(물류기업)

설문에 참여한 기업을 대상으로 물류기업의 성공³⁶⁾을 위해 ‘물류서비스 제공’이

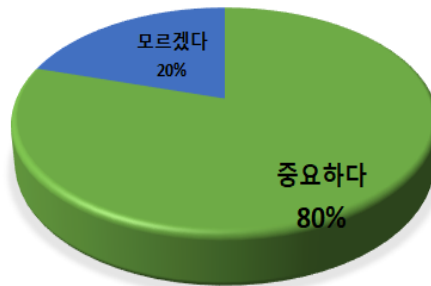
35) 다양한 물류서비스 제공은 물류기업이 글로벌 경쟁력을 갖추기 위해 필요한 요인인바 물류기업을 대상으로 기업들이 느끼는 중요도에 대해 조사를 실시함

36) 제4차 물류기업의 성공요인에 대해 실증 분석한 연구결과에 따르면 상대적으로 높은 중요도를 보인 항목은 파트너십, 고객 맞춤 서비스 제공, 다양한 물류서비스가 있는 것으로 나타났으며, 매출액 규모를 기준으로 구분한 기업별 성공요인에 대한 중요도 인식은 다양한 물류서비스 제공, 3자 물류서비스 수행경험, 물류자산에 대한 투자 및 물류 전문인력 확보 등이 있는 것으로 나타남. 이는 곧 물류서비스 제공이 물류기업의 성공에 중요한 요인임을 의미한다고 볼 수 있음. 오문갑, 『중국 제4차 물류기업의 성공요인에 관한 실증연구』, 관세학회지, 제 14권 4호, 2013, p.195.

얼마나 중요한지에 대해 설문을 실시한 결과, 대다수의 기업이 해당 서비스 제공이 기업성공에 있어 중요한 요인이라고 생각하는 것으로 나타났다.

〈그림 3-12〉 물류서비스 제공의 중요성(물류기업)

단위: %, N=148



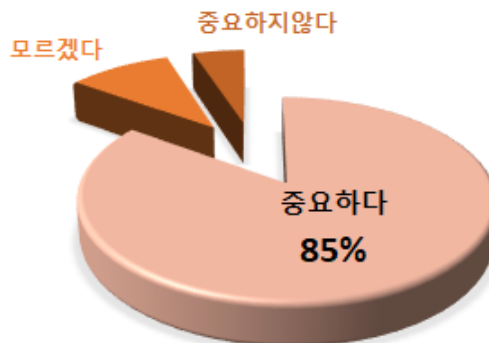
자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

9) 물류서비스 제공의 중요성(화주기업)³⁷⁾

물류기업과 더불어 화주기업을 대상으로 기업의 성공여부에 있어 물류서비스 제공이 얼마나 중요한지에 대해 물어본 결과, 85% 이상의 응답자가 물류서비스 제공이 중요하다고 생각하는 것으로 나타났다.

〈그림 3-13〉 물류서비스 제공의 중요성(화주기업)

단위: %, N=20



자료: 연구 설문 결과를 바탕으로 작성

37) 본 설문문항은 '화주-물류기업 동반진출' 지원사업에 선정된 20개의 화주기업을 대상으로 실시함

제4장

물류기업 해외진출 지원사업 사례분석 <<

제1절 일본

주요 물류 선진 국가는 물류를 통한 국부창출을 위해 물류기업 육성과 시장 지배력 강화에 노력을 기울이고 있다.

일본의 경우 1970년대 초반부터 국제협력사업단(JICA), 해외운수협력협회(JTCA)를 통해 물류기업의 해외진출을 위한 다양한 정보를 제공하고 협상을 지원하여 왔다. 이외에도 중앙은행의 기업자금 통제권을 활용하여 물류기업의 해외진출을 지원해 왔으며 일본국제협력은행(JBIC)을 통하여 진출국을 원조하고, 0%의 저금리를 활용한 풍부한 자금을 물류기업의 해외진출을 위해 제공하여 왔다. 이러한 포괄적인 정부지원체제로 인하여 일본의 물류기업은 세계적인 물류기업으로 성장하였다.³⁸⁾

이에 제4장에서는 일본정부에서 시행하고 있는 물류기업 해외진출 지원사업의 종류와 그 지원내용에 대해 알아보고자 한다. 이를 통해 향후 우리 정부의 물류기업 해외진출 지원사업에 대한 정책적 제언을 수립하고자 한다.

1. 신성장전략

2013년 1월 출범한 아베정부는 당시 동일본 대지진 재해 및 경제둔화와 같은 상황을 타파하기 위한 방안으로 신성장전략을 발표하였다. 기본적으로 일본 정부의 기업지원 정책은 한 분야의 기업을 별도로 지원하는 것이 아니라 중소·중견 기업의 해외진출을 활성화시키는 것을 목표로 하고 있다. 이는 업종 간 연

³⁸⁾ 국토해양부, 『국제물류전담기구 설립 필요성 및 추진방안에 관한 연구용역』, 2008.

결이 구조화되어 있어 제조업체와 그 자회사인 물류관리기업이 주도하고, 물류 기업에게 해외 동반 진출을 요청하는 형태로 해외진출이 진행되는 일본 시장 구조의 특성 때문이다.

일본 화주기업의 중국 물류시장 진출 특징을 한 예로 살펴보면, 일본 물류기업의 중국진출 대부분은 일본계 화주의 중국현지 진출에 따른 동반진출이었다. 이렇게 진출한 물류기업들은 일본과 중국간의 포워딩 서비스로 사업을 시작하는 것이다. 중국 내수시장의 확대에 따라 일본계 화주의 관심이 수출위주에서 중국 내수시장진출로 전환되었고, 물류정보화에 특화된 중소기업의 물류컨설팅 분야 진출도 활발히 이루어졌던 것으로 나타났다.³⁹⁾

즉, 일본은 제조업의 해외진출을 기반으로 제조업이 습득한 선진국의 물류 서비스 노하우를 자기 물류관리회사에게 전수시키고 그 전수된 노하우가 다시 관련 중소기업들에게 전파되는 독특한 기업문화를 가지고 있다.

하지만 계열사가 없는 중소기업들의 해외진출 지원의 경우에는 정보 공유가 어려운 점을 감안하여 일본의 JETRO⁴⁰⁾, JICC 등의 네트워크를 활용하여 정보 제공 및 현지 일본 기업들과의 연계를 도모하고 있는데 이것이 정부가 수행하는 유일한 직접적 지원책이다.⁴¹⁾

이를 바탕으로 한 신성장전략은 일본산업부흥계획, 전략시장창조계획, 글로벌 진출계획 등 총 세 가지 액션 플랜으로 구성되어 있으며, 그 중 “일본산업부흥계획”과 “글로벌진출계획”은 해외시장을 획득하기 위한 전략적 시책으로, 중견 및 중소기업을 대상으로 정부의 지원을 목적으로 두고 있다(표 4-1).⁴²⁾

39) 이홍배, 『일본 해외직접투자의 패턴 및 정책 변화에 관한 연구』, 동북아경제연구 27권 1호, 2015, p. 273.

40) 일본무역진흥기구, <https://www.jetro.go.jp>(검색일:2017. 10. 25.)

41) 이성우 외 3인, 『글로벌 시장 점유율 증대를 위한 물류기업 동반 진출 활성화 방안 연구』, 한국해양수산개발원, 2011.

42) 이홍배, 『일본 해외직접투자의 패턴 및 정책 변화에 관한 연구』, 동북아경제연구 27권 1호, 2015, pp.273-276.

〈표 4-1〉 중소기업 해외진출 지원 관련 신성장전략 내용 정리

행동계획	주요정책	목표	목표 연도	추진전략
산업부흥	중소기업 혁신	신규해외진출 1만 개	2018	<ul style="list-style-type: none"> • 실천적 지원체제 확대 및 강화 • 해외현지지원 플랫폼 정비 • 법무 · 노동 · 지적권 등 전문적 지원서비스 제공
글로벌 진출 전략	통상정책	FTA 국가와 교역비율 19→70%로 확대	2018	<ul style="list-style-type: none"> • TPP, 일-EU FTA, 한중일 FTA, RCEP 추진 • 투자협정, 조세조약 네트워크
	인프라 수출	30조 엔 수주	2020	<ul style="list-style-type: none"> • 정상 · 각료급 틈새일즈 매년 10건 • ODA 지원용자(JICA) 활용 • JBIC, NEXI의 현지통화 금융지원 강화 • 무역보험 보증대상 확충 • 비교우위 항목 국제표준 획득
	중견 중소기업 지원	중소기업 수출액 2배 (2010년 대비) ※서비스업 포함	2020	<ul style="list-style-type: none"> • 지원기관간 연계강화 • 해외원스톱창구 개설 • 아시아 국가 금융인프라 지원 • ODA 활용 • 지역별전략 추진: <ul style="list-style-type: none"> ① 중 · 아세안 ② 서남아 · 중동 · 러시아 · CIS · 중남미 ③ 아프리카
	쿨 재팬 이니셔티브	방송콘텐츠 해외매출액 3배 달성 (현재 63억 엔)	2018	<ul style="list-style-type: none"> • Japan Brand Fund 운용 • 해외현지방송 및 유통확보: 쿨재팬 추진기구, 해외진출사무국 활용 • 지적권처리중앙창구정비 (영상콘텐츠지재권처리기구 기능강화)

자료 : 사공 목, 『아베노믹스 신성장전략의 주요 내용과 시사점』, KIET 산업경제, 2013; http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf(검색일: 2017. 11.1.)

1) 일본산업부흥계획

먼저 일본산업부흥계획은 산업의 신진대사, 인재 양성강화, 과학기술혁신 강화, IT 활용 촉진, 입지경쟁력 강화, 중소기업 혁신 등의 세부전략을 제시하고 있다<표 4-2>.

이 가운데 중소기업 혁신과 관련하여 일본 정부는 ① 개업률 10%대, ② 2020년까지 흑자 중소기업·소규모 사업자를 70만 개사에서 140만 개사, ③ 2018년까지 신규 해외 진출기업 수 1만 개사 확대 등 3대 목표를 내세웠다.

그리고 중소기업 해외진출 확대를 위한 추진전략으로 실천적인(hands-in) 지원체제 확대 및 강화, 해외현지지원 플랫폼 정비 가속화, 법무·노동·지재권 등 전문서비스 제공 등을 내세웠다.

〈표 4-2〉 일본산업부흥계획의 목표 및 지원 정책

지원체제 구축 목표	중점 지원 정책
① 개업률 10%대	실천적 지원체제 확대 및 강화
② 2020년까지 흑자 중소기업·소규모 사업자를 70만개 사에서 140만개 사로 증가	해외현지지원 플랫폼 정비
③ 2018년까지 신규 해외 진출기업 수 1만 개사 확대	법무·노동·지재권 등 전문적 지원서비스 제공

자료 : 김정곤 외 3인, 『주요국의 중소기업 해외진출 지원전략과 시사점』, 대외경제정책연구원, 2014, p. 207.

2) 글로벌진출계획

글로벌진출 전략은 ① 전략적인 통상관계 추진, ② 해외 인프라사업 진출, ③ 중소기업 지원, ④ 쿨 재팬 추진 등 네 가지 분야에서의 정책적목표를 마련하고 세부 추진전략에 관한 내용을 담고 있다<표 4-3>.

먼저 전략적인 FTA 추진과 관련하여 일본은 2018년까지 FTA 상대국과의 교역비율을 현재 19%에서 70%로 높이는 정책적 목표를 설정하고 한-EU FTA, TPP, RCEP, 한중일 FTA 등 통상협상 추진을 방안으로 제시하였다.

둘째, 인프라수출 관련하여 일본은 현재 해외인프라사업 수주액 약 10조 엔

에서 2020년까지 30조 엔 수주를 정책목표로 제시하였다. 그리고 이를 달성하기 위해 일본정부는 전략적 ODA 활용, 정부 금융지원 확충 등 세부방안을 제시하였다.

셋째, 중소기업 수출 및 해외법인 매출증진과 관련하여 일본은 2020년까지 중견·중소기업의 수출액을 2010년 대비 두배로 증대시킨다는 목표를 설정하였다. 세부 추진방안으로 지원체제 강화, 해외현지 원스톱 상담 창구 창설, 지역별 지원전략 수립 등을 내세웠다.

마지막으로 일본은 쿨 재팬(Cool Japan) 이니셔티브와 관련하여 2018년까지 방송 콘텐츠 관련 해외 매출액을 현재(63억 엔)의 세 배로 늘린다는 목표를 설정하였다. 그리고 세부 추진전략으로 정보제공서비스 강화, 쿨 재팬 추진기구 전략적 활용, 일본 비교우위 산업의 해외진출 촉진 등을 마련하였다.

〈표 4-3〉 글로벌진출계획의 목표 및 지원 정책

지원체제 구축 목표	중점 지원 정책
① FTA 국가와 교역비율 19%에서 70%로 확대	- TPP, 일-EU, 한중일 FTA, RCEP 추진 - 투자 협정, 조세조약 네트워크
② 인프라 수출: 30조 엔 수주	- ODA 지원용자(JICA) 활용 - JBIC, NEXI의 현지통화 금융지원 강화 - 비교우위 항목 국제표준 획득 - 무역보험 보증대상 확충
③ 중소기업 수출액 2배(서비스업 포함)	- 지원기관 간 연계 강화 - 해외원스톱창구 개설 - 아시아 국가 금융인프라 지원 - ODA 활용
④ 방송콘텐츠 해외매출액 3배 달성	- Japan Brand Fund 운용 - 해외현지 방송 및 유통확보 - 저작권처리중앙창구정비(영상콘텐츠지재산권처리기구 기능강화)

자료 : 김정곤 외 3인, 『주요국의 중소기업 해외진출 지원전략과 시사점』, 대외경제정책연구원, 2014, pp. 207-215.

2. GNT100집중육성정책⁴³⁾

일본정부는 인구감소 및 고령화로 인해 내수에 의존해온 중소기업체들의 성장을 지속하기 위해 글로벌화가 필요하다고 판단함에 따라 GNT100집중육성 정책을 2014년부터 시행했다<표 4-4>.

〈표 4-4〉 GNT100육성정책의 방향

GNT100육성정책 방향	GNT기업이 될 수 있는 기업에 대한 지원
① 연구개발 지원 - 일본산업기술종합연구소, 대학, 공설시 협연구기관 등과의 공동연구 조성	① 현장의 생산성 향상 지원 - 기업의 OB 등을 개선지도자로 육성
② 생산 지원 - 설비투자 지원	② 코디네이션 기능 강화 - 프로젝트 매니저, 지방국 직원에 의한 기술 시즈 매칭(seeds matching), 기업 간 연대촉진 등
③ 판로개척 지원 - JETRO 내 상담지원을 위한 전문가 파견, GNT지원대출제도, - 각국의 무역장벽철폐를 위해 지재권 침해, 송금규제 등에 대응	③ JETRO, 중소기업기반정비기구에 의한 해외 판로 개척 지원 - 중소기업에 한정되어 있던 전문가에 의한 상담지원 등의 지원책을 신규 중견기업에도 확대 - 중소기업기반정비기구를 통하여 해외 판로개척을 위한 F/S조사, 외국어HP 작성 및 해외거래에 관한 결재물류 정비를 지원 - 해외원스톱창구(「중소기업해외전개 현지지원 플랫폼」)를 순차적으로 설치 : 2014년 7월 현재 11개소) - JAPAN 통일 브랜드마크 창설

자료: 한일재단 일본경제연구센터, 『일본의 글로벌 리치 탐(GNT)기업 육성 전략』, 2014.

이 정책은 특정 제품이나 기술에 강점을 가진 기업을 선정하여 세계시장점유율을 선점하기 위한 목적으로, 대기업과 중견·중소기업 모두 지원대상으로 포함되었다. 하지만, 2014년 기준 선정된 기업 총 100개 사(社) 중 중소·중견기업은 94개로 대부분 중소·중견기업 지원 형태로 진행되었다.

43) 한일재단 일본경제연구센터, 『일본의 글로벌 리치 탐(GNT)기업 육성 전략』, 2014.

주요 업종으로는 기계·가공 관련 52개 사(社), 소재·화학 관련 20개 사(社), 전기·전자 관련 15개 사(社), 소비재·기타 관련 13개 사(社)이다. 이 외에도 일본정부는 GNT 기업이 될 수 있는 기업에 대해서도 지원한다.

3. 2017년 중소기업백서

2016년 일본의 중소기업백서 주요 해외진출 지원제도는 정보제공 및 상담체제 정비, 신상품·서비스 개발 지원, 기타 해외전개 지원시책 등 총 3의 지원방향으로 나누어져 있으며, 세부사항으로는 총 19개로 내용은 다음 <표 4-5>와 같다. 중소기업 및 소규모 기업의 해외 진출 지원 프로그램을 통해 정보제공 및 상담체제 정비 지원을 받을 수 있다.

이 프로그램의 2016년도 예산규모는 총 14억 3천만 엔이다. 또한, 10억 엔 규모의 예산이 책정된 Japan 브랜드 개발 원조 프로그램을 통해서도 신상품·서비스 개발 지원을 받을 수 있다. 그 외 기타 해외진출 지원시책은 중소·중견기업의 매개 연구 개발 촉진 사업, 표준화활용지원 파트너십 제도 등 총 17개로 구성되어 있다.⁴⁴⁾

<표 4-5> 2016년 중소기업백서의 주요 해외진출 지원제도

	사업명	분야
1	중소기업 및 소규모 기업의 해외 진출 지원 프로그램	정보제공 및 상담
2	Japan 브랜드 개발 원조 프로그램	신상품 개발
3	중소·중견기업의 매개 연구 개발 촉진사업	신사업
4	표준화 활용지원 파트너십 제도	지역
5	글로벌 틈새 탐 지원 대출 제도	금융
6	기술 협력 활용형 신흥 시장 개척 사업	인력
7	신규 수출 대국 컨소시엄	네트워크/인력
8	실리콘 밸리와 일본의 가교 프로젝트	네트워크

44) 중견기업연구원, 일본 중견기업 지원도의 주요 내용 및 시사점, 2017년 3월호.

	사업명	분야
9	일본 중견·중소기업과의 글로벌 제휴 지원	네트워크/지역
10	지역 핵심 기업 지원 대출 제도	금융/지역
11	건설업의 해외 진출 지원	건설
12	건설업 용자제도	건설
13	건설업 경영강화 유자제도	건설
14	일본의 지적 재산을 이용하는 비즈니스 촉진 프로그램	IP
15	지식재산에 관한 원스톱 서비스	IP
16	지역 건설 산업 활성화 지원 사업	건설/인력/지역
17	에너지 사용 합리화 특정 설비 등 도입 촉진 사업	환경
18	에너지 절약 대책 도입 촉진 사업	환경
19	에코 액션21	환경

자료 : 중견기업연구원, “일본 중견기업 지원도의 주요 내용 및 시사점”, 2017년 3월호.

제2절 중국

중국 정부는 개혁개방 초기 중소기업 육성을 민영화로 해석하여 중소기업을 정책당국자의 우선순위에서 배제시켰다. 이후 중소기업육성정책이 본격화되기 시작한 것은 중소기업의 발전이 지역 간 소득불균형 문제를 해결할 수 있다는 인식이 생기기 시작한 2000년대부터였다.

1. 중소기업의 해외시장 진출 지원 관련 제도(2000~2015년)

2000년 국가경제무역위원회는 “중소기업 발전 장려 및 촉진에 관한 몇 가지 정책 의견”을 반포하였으며, 2002년 중소기업 경영 환경 개선과 발전 촉진 및 취업 기회의 확대를 목표로 “중소기업촉진법”을 통과시켰다. 그 이후에도 중국 정부는 2003년 “중소기업기준 잠정시행규정”, 2005년 “비(非)공유 경제발전 시행 의견”, 2009년 “중소기업 지원을 위한 6대 조치((國六條))”, 해외투자관리방법 등을 지속적으로 발표하면서, 그동안 등한시되어 왔던 중소기업 육성을 위해 법과 제도적 틀을 마련했다.

〈표 4-6〉 중소기업의 해외시장 진출 관련 법규

	내용
중소기업촉진법 (2002)	① 대기업과 중소기업 간 원자재 공급, 생산, 판매, 기술개발 및 기술개조 등에 있어서 안정적인 상생관계를 형성한다. ② 중소기업의 해외시장개척을 장려하기 위해 수출신용대출, 수출신용보험 등을 적극 시행하고 중소기업의 해외투자, 국제박람회 참가 등을 장려 및 지원한다.
해외투자 프로젝트 인가 잠정관리방법 (2004)	① 기업의 해외투자에 있어서 국가가 정해 놓은 규정에만 부합하면 심사를 거치지 않고 허가를 얻을 수 있도록 한다. - 중앙정부의 심사비준 대상 프로젝트의 투자규모를 3,000만 달러 이상으로 규정하고, 그 외 프로젝트는 지방정부에서 심사토록 한다.

	내용
대외투자국별 산업지도 목록 (2004)	① 자국기업의 해외투자 가이드라인으로서 67개 국가의 업종별 투자 장려업종을 지정했고, 2005년, 2007년에도 각각 2차, 3차 목록을 추가 발표했다.
비(非)공유 경제발전 시행 의건(非公36條) (2005)	① 정부조달에 있어서 중소기업을 우선적으로 고려하며 비공유제기업은 동등한 조건에서 조달사업의 참여를 보장한다. ② 비공유제기업에 대해서는 해외투자, 수출신용대출, 수출신용보험 등에 대해서 기타 기업과 동등하게 대우한다.
해외투자관리방법 (2009)	① 중국과 투자협정 체결이 되지 않았거나, 중국 투자액이 1억 달러 이상인 경우 등을 제외한 해외투자에 대해서 상무부 허가 없이 진행 가능하도록 인허가 및 심사를 간소화한다.
국6조(國六條) (2009)	① 중소기업의 가전, 농기계, 자동차 등의 농촌판매사업의 참여를 장려하고 수출환급 제도를 통하여 중소기업의 수출을 촉진한다.

자료 : 강동수 외1인, 『중국의 중소기업정책』, KDI, 2009.

2014년 중국정부는 민감한 국가 및 지역, 업종의 경우에만 허가를 받도록 규정하는 등과 같이 상무부의 허가를 필요로 하는 범위를 더욱 축소시킨 “해외투자관리방법”을 발표했다. 또한, 2015년 9월 1일 국무원 상무회의에서는 중소기업발전기금 설립을 결정하여 600억 위안의 기금으로 해외진출을 위한 재정적 지원을 중소기업에게 해줄 것이라고 발표했다.

2. 중소기업발전 촉진계획(2016~2020년)

2010년대부터 중국기업들의 과잉생산으로 다양한 해외진출 지원정책의 필요성이 제기되기 시작했다. 이에 중국 정부는 기업들의 해외진출과 대외경제협력을 위해 재정, 세수, 대출, 보험, 외환 등에 있어서 일련의 정책적 지원제도를 마련하고자 했다. 이에 따라, 2016년 국가공업정보화부는 13차 5개년 계획에 맞춰 “중소기업발전 촉진계획(2016~2020년)”을 수립했다. 계획의 전체 사고방향, 발전목표 등 중소기업 발전 촉진을 위한 안내를 제공하고 중소기업 주관부처의 직책 이행에 근거를 제공하였다. 또한, 중소기업발전 촉진계획은 관련 부

문과의 협의를 통하여 자원개발 분야 해외투자과 대외경제협력 프로젝트의 사전비용에 대한 지원, 대외가공무역 대출이자보조, 대외공정수주 대출이자 보조 등의 지원정책을 마련하고, 중앙정부뿐만 아니라 지방 성급 정부 또한 각 종 지원 조치들을 통해 기업들의 해외진출을 위한 지원을 제공한다.

3. 물류기업 관련 지원정책

물류기업과 관련하여 중국 정부는 2001년 “중국 현대물류 가속화 발전에 관한 약간의 의견”을 발표했으며, 2009년 3월 발표된 “물류업 조정과 활성화 계획”은 물류업 조정과 활성화 정책 및 조치로서, 물류업의 대외개방과 국제협력의 강화를 강조하면서 외자유치와 동시에 국내물류기업의 해외시장 진출도 추진해야한다고 주장하였다. 하지만, 이 계획들은 정책 방향성만 제시했을 뿐 실질적인 전략이나 구체적인 방안이 포함되어 있지 않아서 추진되지 않았다.

그 이후 2014년에 공식 발표된 “중장기 물류발전 계획”은 2020년까지 현대 물류서비스체계의 구축을 비전으로 설정하였고, 특히 세계무역과 전자상거래를 지원하는 물류시스템을 구축하여 중국 국내기업의 해외진출과 글로벌 업무 추진을 위해 물류 서비스를 제공한다는 내용이 포함되었다. 그 외에도 2014년 중국 정부는 경제, 사회 발전의 수요를 보장하고 국제경쟁력의 향상을 목표로 하는 “해운업 건전한 발전에 관한 국무원의 의견”을 발표했으며, 이 의견을 바탕으로 중국 정부는 중국 국내 해운기업의 해외투자와 글로벌 경영을 지지한다고 천명했다. 이처럼 중국은 2000년대 들어서야 중소기업의 해외진출에 관한 법 및 제도를 마련하기 시작하여 물류업의 활성화 및 해외진출 지원에 관한 계획 및 전략은 2014년 이후에서야 본격적으로 세우기 시작함에 따라 물류기업의 해외투자만을 위한 정책이나 제도는 아직 마련되지 못한 상태이다.⁴⁵⁾

45) 유찬환 외 1인, 『한국과 중국 물류기업의 해외진출에 관한 비교연구』, 무역연구, 제11권 2호, 2015, pp.469-481.

제3절 종합 및 시사점

제4장에서는 한국 주변국가의 물류기업 해외진출 지원사업에 대해 알아보기 위해 일본과 중국의 사례를 살펴보았다. 일본과 중국 정부의 전반적인 해외진출 지원정책을 살펴본 결과 두 국가정책에서 모두 한 가지의 뚜렷한 특징을 찾아낼 수 있었다. 그것은 바로 두 국가모두 중소 제조기업의 해외진출 지원을 통해 자연스레 물류기업의 해외진출을 장려한다는 것이다.

먼저, 중국의 경우에는 개혁개방 초기 중소기업 육성을 민영화로 해석하여 중소기업을 정책당국자의 우선순위에서 배제시킨 바 있으나 중소기업의 발전이 지역 간 소득불균형 문제를 해결할 수 있다는 인식이 생기기 시작한 2000년대부터 중소기업육성정책을 본격화하기 시작하였다. 이후 중국 정부는 기업들의 해외진출과 대외경제협력을 위해 다양한 분야에서 정책적 지원제도를 마련하기 시작했으며, 2016년 국가공업정보화부는 13차 5개년 계획에 맞춰 “중소기업발전 촉진계획(2016~2020년)”을 수립한 바 있다. 물류업의 활성화 및 해외진출 지원에 관한 계획 및 전략은 2014년 이후에서야 본격적으로 세우기 시작함에 따라 물류기업의 해외투자만을 위한 정책이나 제도는 아직 마련되지 못한 상태 이기는 하나 중소기업육성정책을 통해 물류업의 해외진출을 함께 도모하고 있는 실정이다.

일본 정부의 기업지원 정책을 살펴보면 일본에서는 특정한 한 분야의 기업을 별도로 지원하는 정책이 수립되어 있는 것이 아닌 중소·중견 기업의 해외진출을 활성화시키는 것을 기초적인 목표로 하고 있는 것을 알 수 있다. 일본에서는 업종 간 연결이 구조화되어 있는 탓에 제조업체와 그 자회사인 물류관리기업이 주도를 하고 있으며, 나아가 물류기업에게 해외 동반 진출을 요청하는 형태로 해외진출이 진행되는 특성의 시장 구조를 지니고 있기 때문이다.

즉, 일본에서는 화주-물류기업 간 상생관계로 연결되어 있어 제조업의 해외진출을 통해 물류기업이 자연스럽게 동반진출을 할 수 있는 구조가 형성되어 있는 것이다. 제조업의 해외진출을 기반으로 제조업이 습득한 선진국의 물류 서비스 노하우를 자기 물류관리회사에게 전수시키고 그 전수된 노하우가 다시 관련 중

소물류기업들에게 전파되는 독특한 기업문화를 가지고 있는 것으로 나타났다.

만약 계약사가 없는 구조라고 하더라도 일본 정부에서는 해당 기업들 간에서는 정보 공유가 어려운 점을 감안하여 일본의 JETRO, JICC 등의 네트워크를 활용하여 정보 제공 및 현지 일본 기업들과의 연계를 도모하고 있다. 이것이 일본 정부가 수행하는 유일한 직접적 지원책이라고 볼 수 있는 것이다.

우리나라에서는 불과 3년 전에야 시행된 화주-물류기업 동반진출 지원사업이 이미 일본 및 중국과 같은 이웃 국가에서는 화주-물류기업 간의 상생하는 기업문화를 통해 오랜 시간 자리를 잡아 물류기업이 해외로 진출할 수 있는 발판이 자연스레 마련되어 있는 것으로 나타났다. 그리고 이런 기업문화를 바탕으로 일본 정부는 중소기업이 해외로 진출할 수 있는 정책을 마련함으로써 화주 및 물류기업이 동시에 성장 및 글로벌 경쟁력을 갖출 수 있는 체제를 마련해둔 것을 알 수 있다.

제5장

결론 및 정책제언 <<

제1절 결론

본 연구에서는 우리 중소 물류기업의 해외진출을 도모하기 위해 수립된 정부의 물류기업 해외진출 지원사업(타당성조사 지원사업 및 화주-물류기업 동반진출 지원사업)에 대한 성과평가를 진행하였다. 설문조사 및 인터뷰 등 다양한 채널을 통해 정부의 지원사업에 대한 평가를 거친 결과 아래와 같은 결과물을 도출할 수 있었다.

1. 정부 지원사업의 필요성 존재

1) 소액예산으로 수혜기업 50% 이상이 해외 진출성공

해양수산부에서 시행하고 있는 “타당성조사 지원사업” 및 해양수산부/국토교통부 공동으로 시행중인 “화주-물류기업 동반진출 지원사업” 모두 매년 3~5억 이내의 소액 예산으로 기업을 지원하여 수혜기업의 50% 이상이 해외에 진출하는 성과를 얻어냈다.

특히 우리 물류기업이 제일 관심을 두고 있는 진출 국가는 동남아시아인 것으로 나타났으며, 해당권역으로의 진출률 역시 상대적으로 높은 것으로 나타났다.

2) 해외진출 후 가시적인 성과 획득

타당성조사 지원사업의 경우, 이를 통해 해외에 진출한 기업들은 매출증대 및 고용창출 효과 등의 가시적인 성과를 얻은 것으로 나타났다. 매출의 경우에는 진출 후 최대 80%까지의 증대효과가 있는 것으로 나타났으며, 고용부문 역시

최대 28%의 창출 효과가 있었던 것으로 조사되었다.

3) 해외진출을 통한 글로벌 경쟁력 확보

타당성조사 및 동반진출 지원사업을 통해 지원을 받은 수혜기업을 대상으로 조사한 결과, 정부의 이런 지원사업의 혜택을 받아 국내 기업이 해외진출을 할 수 있는 기회를 획득할 수 있었고 이로 인한 글로벌 경쟁력 확보가 가능해졌다는 결과를 얻을 수 있었다.

특히, 정부의 지원사업을 통해 기업들은 해외진출에 필요한 실질적인 도움을 받을 수 있었으며 나아가 현재 우리나라에 물류기업을 위한 해외진출 지원정책이 이 2가지 사업이 유일한 만큼 향후 국내 물류기업의 해외진출을 점차적으로 확대시키기 위해서 본 사업은 필히 유지되어야 할 필요성이 있음을 강조했다.

2. 정부 지원사업에 대한 수요 85% 이상

국내 물류기업을 대상으로 “타당성조사” 및 “동반진출” 지원사업에 대한 수요 조사를 실시한 결과, 우리 물류기업의 85% 이상이 향후 해당 사업을 지원할 의사가 있는 것으로 나타났다.

특히, 이전에 지원하지 않은 사유로 정보부족이 41%로 압도적이었던 만큼 향후 해당 사업들에 대한 활발한 홍보가 이루어진다면 우리 물류기업들은 해외진출을 위해 정부의 지원정책을 활용할 기회가 많아질 것으로 예상된다.

또한, 응답 기업의 82% 이상이 해당 정부사업을 통해 해외진출에 도움이 될 것이라 생각하는 것으로 나타나기도 했다. 나아가 해당 사업에 대한 필요성 88%, 해외진출을 통한 글로벌 경쟁력 확보 92% 등으로 조사되면서 정부의 해외진출 지원사업은 국내 물류기업들의 해외진출 활성화를 위해 필히 지속 및 확대되어야 할 것으로 조사되었다.

3. 정부 지원사업에 대한 제언사항

정부 지원사업의 혜택을 받은 수혜기업을 대상으로 개선사항에 대해 조사한 결과, 사후관리 시스템 구축, 홍보(정보) 방안 강화, 전문인력 양성, 사후관리 체계 마련, 지원비용 상향 조정 등을 제안한 것으로 나타났다.

본 연구를 통해 정부 지원사업이 향후 개선되어야 할 부분을 살펴본 결과 “타당성조사” 및 “동반진출” 지원사업 모두 제일 먼저 개선되어야 할 부분으로 해당사업에 대한 사후관리 시스템 구축이 시급한 것으로 사료된다. 현 시점에서는 두 사업에 대한 체계적인 사후관리 시스템이 구축되어 있지 않아 사업의 주최자인 정부기관들도 해당 사업의 성과 등을 지속적으로 모니터링하고 있지 못하는 실정이다. 특히 이번 성과평가를 통해 설령 해외진출에 성공하여 몇 년간 성과를 냈던 기업들 중 중간에 현지국의 경제사정 악화 등으로 인해 다시 국내로 철수한 케이스도 있는 것으로 나타났지만, 주최기관에서는 여전히 이 기업을 해외진출에 성공한 사례로 카운팅하고 있는 것으로 나타났다. 이러한 문제들은 해당 사업들에 대한 제대로 된 사후관리가 되고 있지 않기 때문인 것으로 나타났으며, 나아가 기업과 정부의 연결고리마저 단절되는 사태가 발생하는 것으로 나타났다.

그 다음으로 개선되어야 할 부분은 홍보 활성화이다. 본 사업에 선정된 기업들을 대상으로 인터뷰를 한 결과, 대부분의 기업들이 처음에는 해당 사업이 존재하는지도 몰랐던 것으로 나타났기 때문이다.

또한, 현재 정부에서 제한하고 있는 지원비율을 상향해야 할 필요가 있는 것으로 사료된다. 해외진출을 앞두고 실질적인 분석을 수행함에 있어 국가 문화 특성상의 사유로 분석을 수행하는데 시간이 지연되는 경우가 발생하고 이는 곧 내부적인 추가 비용으로 이어지기 때문이다. 따라서 기업들은 향후 동 사업이 진행될 경우 현실적인 지원 비용이 책정되기를 희망하는 것으로 나타났다.

“동반진출 지원사업”의 경우에는 사업수행 기간이 3개월로 한정됨에 따라 시간제약에 있어 많은 기업들이 어려움을 호소하고 있는 것으로 나타났다. 2개의 컨소시엄이 함께 조사를 수행해서 결과물을 도출해야하는 만큼 사업수행 기간을 완화시킬 필요가 있을 것으로 사료된다.

제2절 정책제언

1. 사후관리 시스템 구축

본 연구에서 살펴본 “타당성조사” 및 “동반진출 지원사업” 모두 2017년부터 대한상공회의소에 위탁되어 운영 중에 있다. 현재 대한상공회의소는 단순 사업 신청 및 선정에 있어서의 업무만 위탁을 받아 운영 중에 있지만, 향후 해당 사업들에 대한 사후관리 예산이 편성되어 관련 업무를 대한상공회의소에서 지속적으로 담당해야 할 필요가 있을 것으로 생각된다. 특히 사후관리를 위한 담당 조직이 구성되어야 할 것이다.

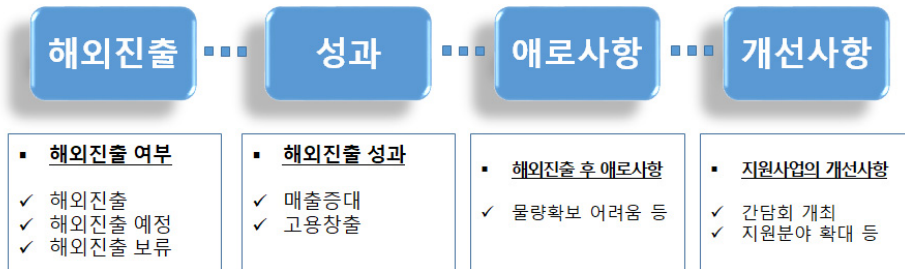
〈그림 5-1〉 사후관리 담당기관



자료 : 저자 작성

해당 사후관리에는 지원사업에 선정된 기업들의 i)해외진출 여부, ii)해외진출 후 성과, iii)해외진출 후 애로사항, iv)개선사항 등에 대해 매년 모니터링을 시행해야 하며, 이를 통해 도출된 애로 및 개선사항 등을 관련 정부기관과 정기적으로 논의하여 우리 기업들에게 실질적으로 도움이 되는 지원사업으로 변모할 수 있도록 꾸준한 노력을 기울여야 할 것이다.

〈그림 5-2〉 사후관리 분야



자료 : 저자 작성

2. 정부 예산 확대 및 지원금액 상향 조정

1) 정부 예산 확대

향후 우리 물류기업의 해외진출을 지속적으로 확대하기 위해서는 현재 정부가 해당사업에 대한 예산을 대폭 확대할 필요성이 있다. 설문조사 결과에서도 나타났듯이 정부의 해외진출 지원사업에 지원하고자 하는 기업의 수는 많은 것으로 나타났으나 그 반대로 지원사업에 편성된 예산금액은 2017년을 시작으로 삭감되고 있는 실정이다.

실질적으로 기업의 입장에서는 한 건의 지원사업보다는 두 건 이상의 지원사업을 신청하여 동시다발적으로 해외진출을 준비하는 것이 금액적인 면 등에서 훨씬 유리한 것으로 나타났다.⁴⁶⁾ 따라서 정부에서는 해당 물류기업 해외진출 지원사업에 대한 예산 규모를 2배 이상⁴⁷⁾ 확대하여 우리 물류기업이 지속적으로 해외로 진출할 수 있는 기회를 대폭 확대시켜야 할 필요가 있다.

46) 하지만, 작년까지만 해도 두 건 이상의 지원신청이 가능했던 부분이 올해부터 유독 어려워져 해외진출 확대를 위한 기회가 더 줄어들었다는 느낌이 들고 있다고 밝힘. 전문가 인터뷰(지원사업 선정기업 대상)

47) 전문가 인터뷰(지원사업 선정기업 대상)

〈그림 5-3〉 타당성조사 지원사업 목적



자료 : 저자 작성

2) 지원금액 상향 조정

현재 해양수산부의 경우에는 타당성조사 지원금액을 조사비용 및 기업규모에 따라 최대 70%까지 지원하고 있으나 사업에 선정된 대다수의 기업들이 지원 규모가 부족하다고 느끼는 것으로 나타났다. 이에 기업에게 지원하는 금액을 향후 상향시킬 필요가 있는 것으로 보인다. 특히 진출을 보류한 기업을 대상으로 그 사유에 대해 조사한 결과 1/3에 가까운 기업이 “진출 희망국의 법률 등에 대한 추가조사”를 이유로 해외진출을 보류한 것으로 나타났다. 이는 베트남 같은 동남아시아 국가들의 잦은 법 변화 등으로 인해 기업 입장에서 추가적인 조사가 필요하거나 해당 조사가 기존 예상보다 시일이 더 소요되기 때문이다. 따라서 현재 정부가 지원하고 있는 금액을 기업의 규모 및 사업 비용적인 기준에만 적용하여 지원비율을 산정할 것이 아니라 기업이 진출하고자 하는 지역에 따라 지원금액을 책정하는 기준의 차등성(차별성)이 필요할 것으로 사료된다.

또한, 화주-물류 동반 지원사업의 경우 정부의 지원비율을 50% 이하로 한정시키다 보니 이에 따르는 기업들의 애로사항⁴⁸⁾이 많은 것으로 조사되었다. 화주-물류 동반 지원사업도 타당성조사와 마찬가지로 진출지역에 따른 지원금액 차등성이 필요할 것으로 생각된다.

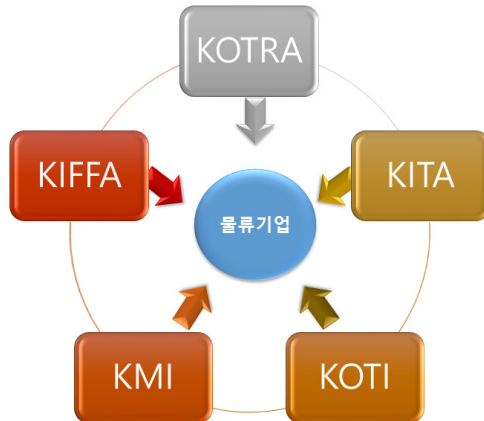
48) 화주-물류기업 간의 협의, 경영진 설득 등(전문가 인터뷰)

3. 홍보 시스템 구축

정부의 ‘해외진출 지원사업’을 통해 우리 물류기업들이 해외로 진출하도록 하기 위해 가장 시급한 사항은 바로 홍보 시스템 등을 구축하여 해당 사업을 기업들이 많이 알 수 있게 정보를 제공하는 것이다.

특히, 한국해양수산개발원, 한국교통연구원, KOTRA, 한국무역협회, 한국국제물류협회 등의 다양한 채널을 통해 해당 사업에 대한 홍보를 좀 더 활발히 펼쳐야 할 것으로 예상된다. 우리 물류기업들은 해외진출에 대한 기회를 항시 염두에 두고 있지만, 오히려 정부의 이런 지원정책을 몰라서 활용을 하지 못하고 있는 것으로 나타났기 때문이다. 따라서, 다양한 채널을 통한 홍보 및 정보제공을 함으로써 해외진출을 희망하는 기업들에게 기회를 제공할 수 있음과 동시에 정부에서는 국내 물류기업의 글로벌 경쟁력 확보를 위한 해외진출 기반을 지속적으로 마련해줄 수 있을 것으로 사료된다.

〈그림 5-4〉 홍보 시스템 구축 방안



자료 : 저자 작성

4. 화주-물류기업 매칭 지원 서비스 구축

우리 물류기업을 대상으로 설문을 실시한 결과 화주-물류기업 동반진출 시 물류기업이 느끼는 가장 큰 애로사항 중 하나로 화주기업 확보가 언급되었다. 이는 물류기업 입장에서 해외에 진출한 화주기업에 대한 정보 획득에 한계가 있기 때문이다. 따라서 화주-물류기업 동반진출 지원사업을 위해 향후 매칭 지원 서비스가 제공되어야 할 것으로 사료된다.

매칭 지원 서비스 제공은 KOTRA 및 한국무역협회를 활용하는 방안으로 추진될 수 있다. 이를 위해서는 해외진출 화주기업 리스트 확보가 우선적으로 추진되어야 하며 이는 화주기업 DB 구축을 통해 이루어질 수 있다. 지역별로 진출한 화주기업 리스트를 국내외 물류기업들에게 월별 혹은 분기별로 제공하는 방안이 마련되어야 할 것이다.

국내 물류기업이 동반진출 형태로 해외진출을 하고 싶어도 화주 확보에 제일 큰 어려움을 겪고 있는 것으로 나타난 만큼 해외에 진출해 있거나 혹은 진출을 희망하는 화주기업의 DB를 구축하여 이를 기반으로 우리 물류기업이 활용할 수 있도록 한다면 화주-물류기업 동반진출 지원사업이 더욱 활성화될 수 있을 것으로 예상된다.

참고문헌 <<

<국내 문헌>

- 강동수 외 1인, 『중국의 중소기업정책』, KDI, 2009
- 국토해양부, 『국제물류전담기구 설립 필요성 및 추진방안에 관한 연구용역』, 2008
- 김정곤 외 3인, 『주요국의 중소기업 해외진출 지원전략과 시사점』, 대외경제정책연구원, 2014
- 김성우, 「국내 물류기업 해외시장 진출 현황」, 해양물류연구, 2010
- 신수용 외 2인, 『해외 진출 무역업체의 한국인 포워더 수요 추정 연구』, 한국해양수산개발원, 2017
- 사공 목, 『아베노믹스 신성장전략의 주요 내용과 시사점』, KIET 산업경제, 2013
- 오문갑, 『중국 제4자 물류기업의 성공요인에 관한 실증연구』, 관세학회지, 제 14권 4호, pp.195-212, 2013
- 유찬확 외 1인, 『한국과 중국 물류기업의 해외진출에 관한 비교연구』, 무역연구, 제 11권 2호, pp.469-481, 2015
- 이성우 외 3인, 『글로벌 시장 점유율 증대를 위한 물류기업 동반 진출 활성화 방안 연구』, 한국해양수산개발원, 2011
- 이성봉, 『한국과 일본의 중소기업 해외진출 지원체계정비에 대한 비교연구』, 질서경제저널, 2013
- 이현수, 『화주·물류기업 해외시장 동반진출 등 공생발전 방안 연구』, 한국물류산업정책연구원, 2013
- 이홍배, 『일본 해외직접투자의 패턴 및 정책 변화에 관한 연구』, 동북아경제연구 27권 1호, 2015
- 대한상공회의소, 『글로벌화를 통한 중소기업의 경쟁력 강화 전략, SCM CEO report』, 2013

- 한국콘텐츠진흥원, 『쿨재팬 정책의 최근 동향 및 시사점』, 2017
- 한일재단 일본경제연구센터, 『일본의 글로벌 리치 탐(GNT)기업 육성 전략』, 2014
- 정성춘, 이형근, 『일본 신성장전략의 주요 내용과 평가』, 대외경제정책연구원, 2010
- KOTRA, 『2012 해외진출기업 애로사항 조사』, 2012

〈해외 문헌〉

- 대한상공회의소, <http://www.korcham.net>, (검색일: 2017.10.5.)
- 코트라, <https://kotra.or.kr>, (검색일: 2017.10.1.)
- 뉴스토마토, <http://www.newstomato.com>, (검색일: 2017.9.14.)
- 한일산업·기술협력재단, <http://www.kjc.or.kr>, (검색일: 2017.11.10.)
- 한국무역협회, <http://kita.net>, (검색일: 2017.11.10.)
- 일본무역진흥기구, <https://www.jetro.go.jp>, (검색일: 2017.10.25.)
- JICC, <https://www.jicc.co.jp>, (검색일: 2017.10.25.)
- 일본국제협력기구, <https://www.jica.go.jp>, (검색일: 2017.10.23.)
- 일본국제협력기구, <https://www.jica.go.jp>, (검색일: 2017.10.23.)
- 해양수산부, www.mof.go.kr, (검색일: 2017.8.11.)
- 이코노미 모니터, www.economonitor.com, (검색일: 2017.9.18.)
- 국토교통부, www.molit.go.kr, (검색일: 2017.8.10.)
- Logistics magazine, <http://www.ulogistics.co.kr>, (검색일: 2017. 7. 8)

물류기업 해외진출 지원사업 평가 및 실효성 제고 방안

• 인 쇄	2017년 12월 31일 인쇄
• 발 행	2017년 12월 31일 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	영진피앤피 02-734-3713

판매 및 보급 : 정부간행물판매센터 Tel : 394 - 0337

정가 : 6,000원