

주요국의 중소기업 해외진출 지원전략과 시사점

김정곤 대외경제정책연구원 국제협력정책실
협력정책팀 부연구위원
jgkim@kiep.go.kr

최보영 대외경제정책연구원 국제협력정책실
협력정책팀 부연구위원
bychoi@kiep.go.kr

이보람 대외경제정책연구원 국제협력정책실
협력정책팀 연구원
brlee@kiep.go.kr

이민영 대외경제정책연구원 국제협력정책실
협력정책팀 연구원
mylee@kiep.go.kr



1. 연구의 배경 및 목적

- 최근 우리나라는 성장과 혁신의 원동력으로서 중소기업의 역할에 주목하고 있음.
 - 창의적인 아이디어를 토대로 고부가가치를 창출하는 한편, 내수활성화와 고용창출, 그리고 수출증대에 기여할 수 있다는 측면에서 우수 중소기업의 발굴과 육성이 주요한 과제임.
- 중소기업의 해외진출 확대는 수출증대, 기업의 성장, 고용창출 등에 기여하는바, 우리정부는 중소기업 해외진출 지원체계 및 제도의 개선에 주력하고 있음.
 - 신흥국의 안정적인 성장세, 글로벌가치사슬의 심화 등 대외환경의 변화로 인해 중소기업은 새로운 기회와 도전에 직면함.
 - 우리나라 중소기업은 신흥시장을 중심으로 수출과 투자를 다각화하고 있으나, 수출과 해외직접투자에서 중소기업이 차지하는 비중은 오히려 줄어드는 추세임.
- 중소기업의 해외진출 확대는 우리나라뿐만 아니라, 선진국에서도 주목받고 있음.
 - 2008년 금융위기 이후의 경제성장 둔화로 인해 선진국은 새로운 경제성장 동력을 모색하고 있으며, 그 일환으로서 중소기업의 해외진출 확대에 주목하고 있음.
 - 본고에서 검토하는 미국과 일본, 독일, 핀란드는 해외진출 활성화를 중소기업 발전의 중요한 요소로 인식하고, 이에 대한 지원정책을 개선하고 있음.
- 본 연구는 우리나라의 중소기업 해외진출 지원정책의 개선방안을 제시하기 위해 상기 4개국의 사례를 연구하는 것을 목적으로 함.
 - 또한 사례연구에 앞서 우리나라 중소기업의 정책여건 및 해외진출 장애요인을 식별하기 위해 기존 우리나라의 관련정책을 평가하고 한국 중소기업의 수출과 투자 결정요인을 분석함.

2. 조사 및 분석 결과

가. 우리나라의 관련 정책 평가

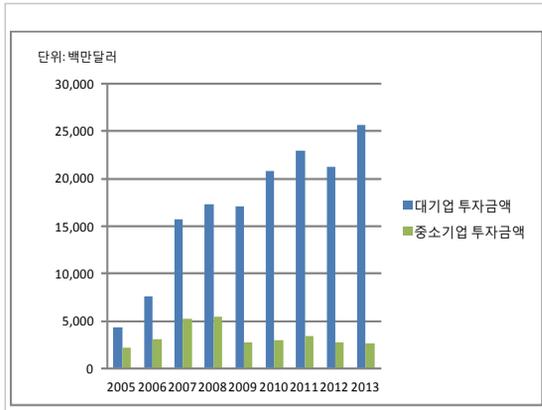
- **신정부가 들어선 2013년 이후 우리나라는 수출 중소기업 지원 예산을 확충하고 기관간 협업을 강조하는 지원체계를 구축하는 한편, 신흥시장 진출을 적극 지원하고 있음.**
 - 정부의 수출 중소기업 지원 예산은 2012년 3,357억 원에서 2014년 4,166억 원으로 증가함.
 - 기존의 이원적 지원체계를 기관간 중복·경쟁 체제로 전환하는 한편, 유관기관의 협업체계 강화하여 지원의 효율성을 높이는 데 주력함.
 - 중소기업의 진출 지역이 다각화됨에 따라 신흥시장 위주로 해외네트워크를 강화하고 있으며, 신흥국의 내수시장 진출을 촉진하는 지원책을 개발 중임.
- **일률적인 지원방식, 해외진출 단계별 지원의 차별화 미흡, 지원체계의 복잡성 등은 여전히 개선해야 할 부분이며, 지원의 산업별 특화도 부족한 것으로 평가됨.**
 - 중소기업 고정수출비용의 큰 부분을 차지하는 시장정보 및 거래처 확보, 해외마케팅 등은 진출시장의 다양화에 따라 개선이 필요함.
 - 또한 일원화된 지원이 아니라 기업의 수요에 부합하는 맞춤형 지원, 그리고 해외진출 형태의 다양화에 따른 지원이 보다 개선되어야 함.

나. 한국 중소기업의 해외진출 성과

- **우리나라의 총 수출과 해외직접투자액에서 중소기업이 차지하는 비중이 줄어드는 추세임.**
 - 특히 해외직접투자의 경우, 2007~08년의 글로벌금융위기 이후에 중소기업의 비중이 큰 폭으로 축소되어 좀처럼 회복되지 못하고 있음.
 - 중소기업과 대기업 모두 선진국보다는 신흥시장에 대한 수출을 확대하고 있으며, 해외직접투자의 경우 인접한 아시아권 투자에 집중하고 있었으나, 최근 투자지역을 다각화하는 추세임.
- **수출상품별로 보면 2003년 중소기업의 주요 수출산업이었던 의류/식품산업의 비중이 2013년 대폭 축소된 반면, 철강/금속, 일반기계, 운송기기 등의 수출비중은 증가함.**
 - 상대적으로 비교우위가 있는 자본집약적 품목군의 對개도국 수출이 증가하면서 나타나는 현상으로 해석됨.
 - 또한 ASEAN, 중국, 일본 등과의 생산네트워크 형성에 따른 무역패턴의 변화 또한 영향을 끼쳤을 것으로 보임.

그림 1. 한국의 기업규모별 수출

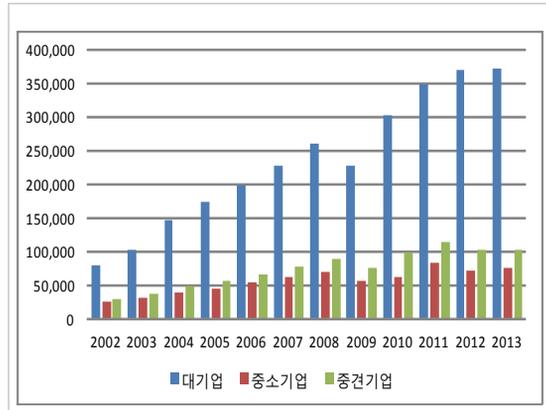
(단위: 백만 달러)



자료: 관세청, 관세무역개발원 제공.

그림 2. 한국의 기업규모별 해외투자

(단위: 백만 달러)



자료: 한국수출입은행.

다. 우리나라 중소기업 해외진출의 영향요인

- 우리나라의 수출 및 해외직접투자 결정요인을 기업규모를 고려하여 실증적으로 분석하였음.
 - 최신 무역이론에 따르면, 관세장벽뿐 아니라 외국의 법과 제도를 이해하고 준수하기 위해 발생하는 고정비용이 대기업보다 중소기업 해외진출에 있어 더 큰 저해요인이 됨.
 - 이러한 수출 및 해외직접투자의 고정비용은 조세납부제도, 상사계약 등과 같은 해외의 법·제도가 복잡하면 특히 높을 것임.
- 분석에 의하면, 특히 국제무역에서 계약불이행에 따른 위험이 대기업보다 중소기업의 수출에 더 부정적인 영향을 끼치며, 환율변동성 또한 중소기업에 더 부정적인 영향을 끼침.
 - 아울러 FTA 체결에 따른 총수출의 증가율이 대기업에 비해 중소기업이 낮아, 중소기업의 FTA 활용률이 대기업보다 낮은 것으로 판단됨.
 - 계약불이행에 따른 위험과 환리스크에 따른 중소기업 수출 감소폭이 대기업보다 크게 나타나는 까닭은 이러한 문제에 대응할 만한 역량이 부족하기 때문인 것으로 해석됨.
- 수출과 마찬가지로, 해외직접투자도 계약불이행에 따른 위험이 높으면 중소기업의 투자가 유의하게 감소하는 것으로 나타나는 반면, 대기업의 해외직접투자에는 유의한 영향을 끼치지 않는 것으로 나타남.

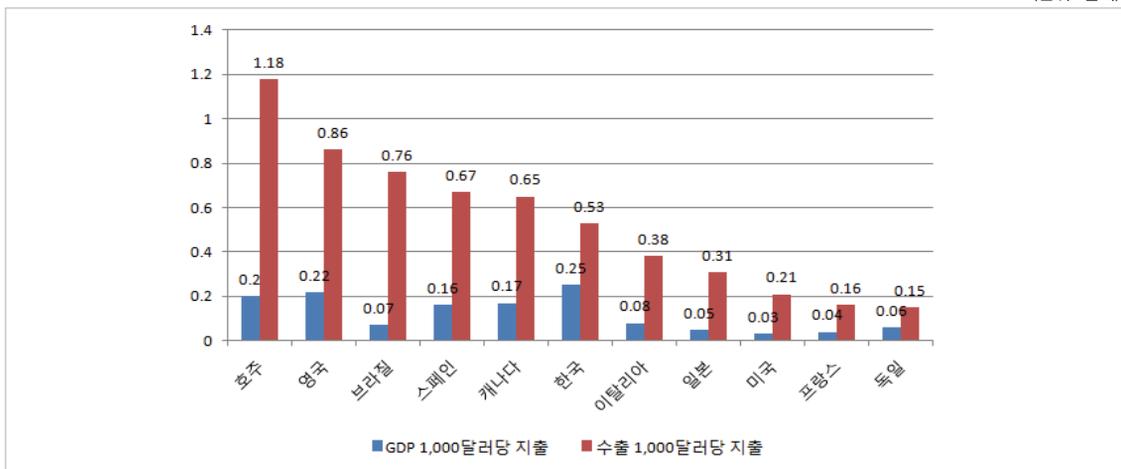
라. 주요 선진국의 중소기업 해외진출 지원정책

1) 미국

- 미국은 글로벌 경제위기를 겪으면서 저성장과 고실업 문제를 타개하기 위한 일환으로 수출증대에 눈을 돌렸으며, (NEI: National Export Initiative)는 그 핵심정책 이니셔티브임.
 - 2010년부터 추진한 NEI는 향후 5년에 걸쳐 수출을 두 배로 증가시키고 이를 통해 200만개의 일자리를 창출하겠다는 목표를 수립하고, 특히 중소기업 수출지원정책을 강화함.
 - 2014년부터 추진 중인 NEI 2는 수출진흥을 장기적인 경제성장 전략의 일환으로 설정하고, 무역과 투자를 미국경제 DNA의 중요한 부분으로 형성한다는 비전을 제시함.
 - 이러한 정책의 배경에는 수출지원에 투입되는 정책적 관심(예산 투입)이 경쟁국에 비해 떨어졌다는 반성이 있었으며(그림 3 참고), 그동안 민간에 맡겨두었던 수출활동에 대한 정부지원을 대폭 강화함으로써 기업의 수출 잠재력을 높이겠다는 것이 정책의 주요한 목적임.

그림 3. 주요국의 수출촉진 예산지출(추정치) 비교(2011)

(단위: 달러)



자료: U.S. TPCC(2012).

- 미국은 NEI 추진과 더불어 대통령 직속의 수출촉진회의를 만들어 범정부 차원의 수출지원체계를 수립하는 한편, 수출지원정책 전반을 강화함.
 - 수출입은행과 중소기업청의 중소기업 수출지원 규모가 증가함(2010~12년).
 - 상무부 내에 경제외교센터를 설치하여 각 부처의 안건을 백악관에 직접 전달하고 이를 정상급 외교에 반영하는 채널을 구축함.

- 미국의 수출지원정책 가운데 상당수는 전략적 타깃시장으로서 신흥시장을 염두에 두고 설계되어, 이들을 대상으로 무역사절단 확대, 신흥국에 특화된 무역금융 강화 등을 시행함.

- 이와 같은 정책은 최근 높아지고 있는 미국 경제의 수출 지향성을 뒷받침하는 데 일조하고 있으나, 그간의 추이를 고려할 때 특기할만한 성과로 이어지지는 못하고 있음.

- 미국 GDP에서 차지하는 수출의 비중은 최근 꾸준히 증가하여 2011년 13.9%에 도달하였는데, 이는 1993년 이래 가장 높은 수준으로서 최근 미국경제에 대한 수출의 기여도는 높아지는 추세임.

- 수출 중소기업 숫자는 2004~12년간 18,000개 이상, 그리고 국가수출 진흥계획 추진기간(2010~12년) 중 약 4,500개 증가했고, 이 기간 중 중소기업 수출 증가세는 대기업과 유사한 수준임.

- 제조업보다 서비스업 수출을 통한 일자리 창출이 지속적으로 증가하는 경향을 나타내고 있는바, (제조업) 수출을 통한 일자리 창출이라는 목표가 한계를 안고 있다는 시각도 가능케 함.

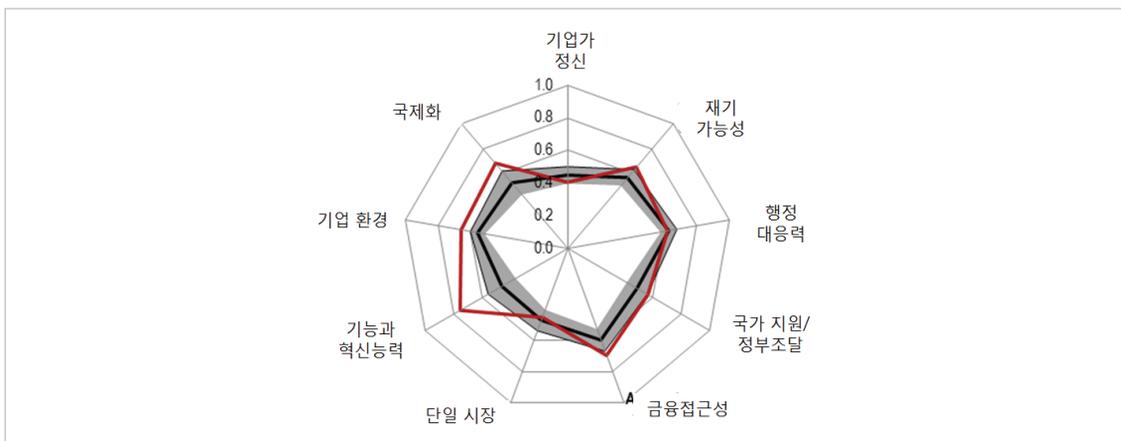
- 수출지지 일자리 가운데 제조업 비중은 1993년 이래 계속 감소한 반면, 전문·사업 서비스 수출이 지지하는 일자리의 비중은 증가하는 추세로서, 제조업의 첨단기술집약화가 진전된 결과로 해석됨.

2) 독일

- 독일의 중소기업은 중간규모 이상의 제조 기업을 중심으로 강한 국제 경쟁력을 보유하고 있으며, 대외 지향성이 매우 높은 것이 특징임.

- 독일 중소기업의 높은 대외지향성은 기본적으로 혁신역량과 기술력, 그리고 우수한 금융 접근성에 기반하고 있으며, 적극적인 해외시장 진출 여건 역시 충실하게 갖추어져 있음.

그림 4. 독일 중소기업의 경쟁력



자료: European Commission(2014).

- 2006년부터 추진된 중소기업 이니셔티브는 중소기업 해외진출 강화를 위해 해외 전시회 프로그램 활용, 해외 네트워크, 대외무역법 개선, 수출금융, 정부차원의 경제외교 등을 강화함.
 - 해외 통상 캠페인(Foreign Trade Campaign, 2010)과 신시장 이니셔티브(Initiative Neue Zielmarkte, 2010)도 중소기업의 해외진출 촉진에 초점을 맞춘 정책임.
 - 연방 문화창조산업 이니셔티브(Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung, 2008)는 문화창조산업 분야에 대한 종합지원정책으로서 해외진출 다각화를 위한 노력을 보여줌.
 - 독일 연방정부는 수출은 물론 해외투자가 이미 기업 활동의 핵심적인 부분으로 자리잡고 있다는 인식에 따라, 중소기업의 해외투자에 대한 지원을 확충하고 있음.¹⁾

- 독일의 중소기업 정책은 창업지원, 기술개발 지원, 기업컨설팅, 금융지원 등 전분야 걸쳐 견고하게 운영되고 있으며, 해외진출 지원에도 많은 자원이 투입됨.
 - 대표적인 사례로서 각종 무역투자 금융 지원 체계가 잘 형성되어 있다는 점을 들 수 있는데, 수출 및 투자에 대한 자금지원뿐만 아니라 수반되는 위험에 대비할 수 있도록 보증지원제도가 발달됨.
 - 특히 기업의 해외투자를 뒷받침하는 투자보증 지원제도는 주목할 만하여, 위험도가 높은 신흥국 투자에 대한 투자보증 지원은 세계적인 수준으로 이루어지고 있음.²⁾
 - 아울러 독일은 수출이나 해외투자를 시작하는 중소기업에 대한 지원에 주력하여 기업들이 현지시장에서 독자적인 사업을 수행할 수 있는 능력을 갖추 수 있도록 지원하고 있음.
 - 또한 해외네트워크 구축을 통한 심도 있는 현지시장정보 및 자문 제공은 독일의 강점으로서, 독일상공회의소는 현지 경제계와 깊이 있는 네트워크를 형성하고 맞춤형 서비스를 제공함.

- 독일 중소기업의 우수한 국내 경제 기여도는 다양한 지표로 통해 확인할 수 있으며, 이들의 높은 수출지향성은 국내경제에 대한 기여도를 향상시키는 중요한 요인임.
 - 독일 중소기업의 매출액에서 수출이 차지하는 비중은 매우 높은 수준으로서, 2012년 250~499인 기업들의 매출액 가운데 수출이 약 50%를 차지함.
 - 중소기업의 고용창출력은 EU 국가들보다 높고 자국의 대기업도 능가하는 수준이며, 제조업의 경우 중소 수출기업의 고용증가율이 비수출 중소기업과 대기업을 앞지름(2001~09년).
 - 해외직접투자에서도 독일 중소기업들은 강세를 보이는데, 독일 중소기업 가운데 해외직접투자를 수행하는 기업의 비중은 17.2%로서 주변국가나 일본 등을 크게 앞지름.

1) 독일 중소기업의 해외투자 활동은 세계적인 수준으로서, 독일정부는 그것이 국내경제에 줄 수 있는 부정적인 영향은 제한적인 것으로 보고 있다. 독일산업무역협회(DIHK; Deutscher Industrie- und Handelskammertag)는 독일기업의 저임금 국가로의 투자가 국내 고용에 영향을 주지 않는다는 내용의 보고서를 발간하였으며, 유사한 맥락에서 IfM Bonn은 해외투자가 비용절감을 목적으로 한 것이 아니라면, 국내고용에 영향을 주지 않는다는 연구결과를 제시하였다.

2) 2011년 독일 연방정부는 26개 신흥국에 대한 86개의 해외투자 프로젝트에 투자 보증을 제공했으며, 그 규모는 약 40억 달러이다. 이 가운데 약 50%가 중소기업에게 제공되었다.

- 독일 중소기업의 우수한 해외진출 성과는 기업의 자발적인 대외지향성 외에, 기술개발, 금융접근성, 기업환경 등 기초적인 여건 형성에 장기적인 정책 노력을 기울인 결과로 평가됨.
 - 최근 서비스산업의 수출에도 적극적인 정책적 관심을 기울이고 있는 것 역시 주목할 부분임.

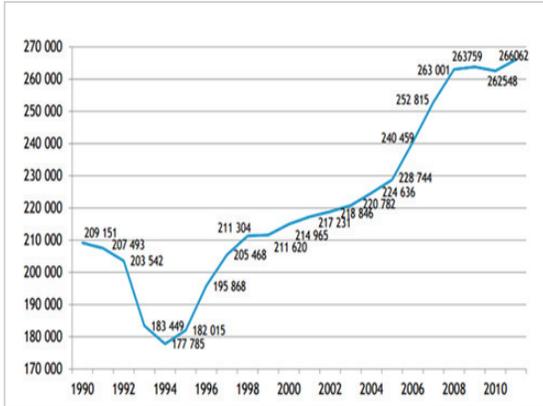
3) 핀란드

- 북유럽의 강소국인 핀란드는 경제구조 변화와 더불어 창업을 촉진하는 사회경제적 여건을 형성하는 데 노력해옴.
 - 과거 주력산업인 목재업, 조선업, 철강업 등의 성장 둔화에 따라, 핀란드는 사회경제적 인식 변화를 유도하여 개인 창업을 촉진하는 기업가정신의 사회적 확산을 적극적으로 도모함.
- 핀란드 정책의 첫 번째 특징은 대학에서부터 창업정신을 제고하는 것임.
 - 학계를 통한 핀란드의 중소기업 창업지원 노력은 Aalto대학교를 통해 잘 나타나는데, 학사과정에서는 각 전공의 전문성을 심화시키고 석사과정에서 타 분야까지 전문성을 확장함.
 - 교육시스템을 통한 지원뿐만 아니라, 경영대학 내의 중소기업센터(Small Business Centre)를 통해 실질적으로 대학생들의 창업을 지원할 수 있는 다양한 프로그램을 제공함.
- 핀란드 정책의 두 번째 특징은 기술개발 단계부터 기업의 해외시장 진출을 독려하는 정책여건을 조성하는 것임.
 - Tekes(Finnish Funding Agency for Technology and Innovation: 핀란드기술혁신투자청)는 R&D 및 혁신과 관련된 지원기관으로서, 시작단계부터 성장가능성이 있는 기업을 위주로 집중 지원함.
- 핀란드의 대표적인 중소기업 지원 이니셔티브인 팀핀란드(Team Finland)는 중소기업 지원체계 효율화를 도모하고자 2012년에 출범한 이니셔티브임.
 - 중소기업 지원기관들이 너무 많아 생기는 중복지원 등의 문제를 해결하기 위해, 관련 정부부처와 지원기관 및 이해관계자 등을 총망라하여 하나의 우산아래 모은 기관간 네트워크임.
 - 팀핀란드의 주요활동은 국내외를 포괄하는데, 해외진출 관련해서는 기업이 필요로 하는 정보의 생산·제공, 자문, 해외시장 네트워킹 등의 서비스를 제공함.
 - 팀핀란드 아래 ‘Lets Grow’ 프로그램은 주요 중소기업지원기관인 Finnvera, Tekes, Finpro가 공동으로 운영하며, 성장기업이 국제적으로 성장하도록 자금 및 노하우를 제공함.
 - 이외에 신흥국 진출 기업을 지원하는 핀파트너십(Finn Partnership) 프로그램을 별도로 운영함.
- 핀란드의 중소기업 수는 2000년대부터 급격히 증가하였고, 이는 노키아 쇠락으로 인한 경제적 충격을 흡수하는 데 일조한 것으로 판단됨.

- 특히 수출 영세기업이 전체에서 차지하는 비중이 눈에 띄게 증가하여 2005년 45.3%에서 2011년 66.2%까지 증가하여, 향후 수출기반 형성에 있어 중소기업의 역할에 대한 긍정적 전망이 가능함.

그림 5. 핀란드 중소기업체 수 추이

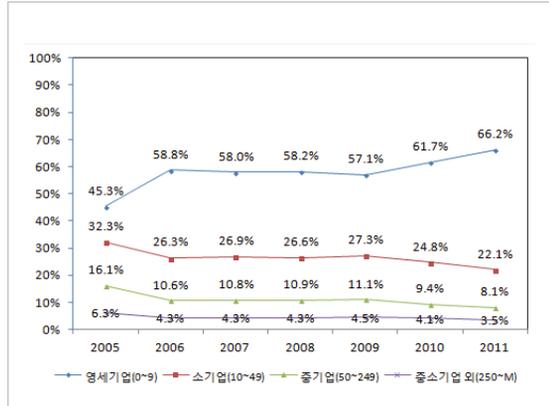
(단위: Index, 2005.01=100)



자료: 핀란드경제인연합회(Confederation of Finnish Industries).

그림 6. 핀란드의 기업규모별 수출기업 비중 비교

(단위: %)



자료: Eurostat.

4) 일본

- 일본정부는 중소기업이 기업 수 및 고용측면에서 경제의 근간을 이루고, 향후 성장 동력으로서 잠재력을 보유하고 있다는 관점에서 중소기업 해외진출 지원정책을 강화하고 있음.
 - 일본은 장기적 경기침체 현황과 인구감소에 따른 내수시장 부진 등의 요인에 의해 특히 2009년 세계 경기침체 이후 중소기업 수가 급감하는 추세임.
 - 내수시장 활성화의 구조적 한계를 극복하고 신흥국 시장기회를 포착하기 위해 일본정부는 중소기업 해외진출 지원정책의 위상을 강화하고 있음.
 - 최근 일본의 중소기업 해외진출 지원의 정책적 목표와 방안은 일본부흥전략(2013)과 중소기업 해외진출 지원대강(2010)에 나타남.
- 일본은 중소기업 해외진출지원 관계 기관간 협력강화를 통해 지원체제를 개선하고 있음.
 - 국내 중소기업 해외지원 정책간 협업증진을 목적으로 2010년 경제산업성장관을 의장으로 하는 중소기업 해외진출지원회의를 개최함.
 - 자국기업에 대한 해외현지지원 서비스의 일원화를 목적으로 현지 정부관계기관, 지원기업(은행, 컨설팅, 법무법인), 산업협회 및 대학을 아우르는 「해외현지지원 플랫폼」을 정비함.

- 국가·산업별 특성을 고려한 전문적 지원서비스를 제공하여 다양화되는 중소기업의 애로사항에 대응함.
 - 일본은 ① 중국과 아세안 ② 서남아·중동·중남미·러시아·CIS ③ 아프리카 등 지역별 지원전략을 추진하고 있음.
 - 산업별로는 농림수산성이 농림수산물업, 국토교통성이 해외건설·부동산업에 특화된 지원프로그램을 주관하고 있음.
 - 아울러 중소기업의 애로사항 중 해외판로 개척문제 해결을 목적으로 한 패키지형 해외전개지원사업과 타당성 조사지원사업 등 선별된 기업을 대상으로 한 원스톱서비스를 제공함.

- 아울러 일본정부는 글로벌니치탑(GNT)³⁾ 기업 육성에 정책적 관심을 기울임.
 - 2014년 3월 100대 GNT기업과 7개의 차세대 GNT(next GNT)기업을 처음 선정하였는데, 6개사가 대기업, 25개사가 중견기업, 69개사가 중소기업임.
 - 경제산업성은 선정된 GNT기업에 대해 연구개발, 생산, 판로개척 등 분야에 대한 지원책을 마련하고 있으며 향후 지원책을 확대할 예정임.

- 일본은 기존 제조업 중심의 지원정책에서 진일보하여, 쿨재팬 이니셔티브를 통해 콘텐츠, 애니메이션, 방송 등 서비스업 해외진출을 지원함으로써 신성장동력을 확보하고자 함.
 - 일본 소프트파워 해외진출 증진을 위한 관민공동 출자형 펀드를 조성 중이며, 영상콘텐츠 지재권 처리기구의 기능 강화를 통한 전문적 지원서비스를 확충하고 있음.

- 최근 일본의 제조업 분야 수출 중소기업 수는 다소 증가하는 추세로서, 적극적인 해외진출 지원정책은 시의적절한 것으로 평가되나, 중소기업의 수출회복세는 아직 미진함.
 - 일본은 쿨재팬과 같은 정책을 통해 경쟁력을 보유한 서비스업의 해외진출에 관심을 기울이고 있는바, 서비스업의 고용 및 부가가치 창출력 등을 감안할 때 적절한 방향 설정이라고 판단됨.

3) 글로벌니치기업의 요건은 다음과 같다. 먼저 대기업의 경우 세계시장규모 100억~1,000억 엔 및 세계시장점유율 20% 이상, 중견·중소기업은 세계시장규모 100억~1,000억 엔 및 세계시장점유율 10% 이상이어야 한다. 둘째, 세계점유율 뿐 아니라 수익성이 동반되어야 한다. 셋째, 특정 공급망에 의존적인 것이 아닌 다양한 기업, 국가의 판매처를 확보하고 있어야 한다. 넷째, 지속적인 시장점유율을 확보하고 있어야 한다.

표 1. 중소기업 해외진출지원 대강 요약

중점과제	주요 지원정책(예시)
정보제공	해외시장정보 상세제공 - 신규진출상담(전지역지원회의), 무역투자상담, 세미나·박람회개최 등 유관기관간 협력체계 강화 - 원스톱상담지원, 지역금융기관연계강화, - JETRO와 SMRJ 지역사무소 기능적 통합 - 유관기관간 연락회의 정례화(2개월에 1번) 등
마케팅	상품개발 및 브랜드 - 일본(JAPAN)브랜드 사업, 쿨재팬(Cool Japan) 이니셔티브 - 6대산업 집중지원: 농림수산물, 패션섬유, 디자인, 지역전통상품, 콘텐츠, 기계부품·환경에너지 - 농수산물 수출촉진본부 발족: JETRO 전문상담창구 개설 우수제품·기술 해외비즈니스사업화 - F/S조사, ODA사업 활용 식품안전 소비자 신뢰 확보지원 - 상공회의소 인증체계 세미나 및 무역박람회 개최 및 참가지원
인력양성	해외사업 책임급·실무자 대상 연구·교육 프로그램 해외진출에 필요한 인력확보 지원: 해외사업전문가 및 유학생 매칭
자금조달	금융상담체계 강화 - '상공조합중앙 금고' 국내외 103지점 활용 자금조달 원활화 - JFC 자금지원책 확충, 소규모기업 지원자금 마련, 현지통화 자금조달 - 중소기업 경영역량강화 지원방안 인프라 수출시 대출 및 출자지원 농림수산업성장산업화펀드 창설
무역투자 환경개선	해외거점설립에 필요한 정보제공 - 비즈니스지원센터 설립: 방콕, 마닐라, 뉴델리, 뭄바이, 첸나이, 하노이, 양곤 법률, 세무, 노무, 지적권보호, 기술유출방지 지원체계 구축 - 법률지원 워킹그룹 설치, JETRO해외사무소(30개소) 법률·회계사무소 계약 - 지식재산 종합지원창구 - NEXI 중소기업수출대금보험 보험료인하, 한도증액 무역투자환경 정비: EPA 해외사업환경 정비: 인맥형성지원, 인프라정비(산업단지) 지원

자료: 중소기업해외진출지원위원회(2012) 중소기업해외진출지원정책을 참고하여 저자 정리.

3. 정책 제언

가. 중소기업 해외진출 지원정책의 전략적 방향

● 첫째, 중소기업 해외진출 지원정책의 위상 강화

- 최근 관련 정책이 강화됨에 따라 예산 확충 등 관심이 높아지고 있으나, 여전히 범정부 국가차원의 지속성 있는 정책 이니셔티브로서의 위상에는 이르지 못하고 있고, 부처 및 기관들이 개별적으로 추진하는 시책 차원에 머무는 경우가 대부분이라고 판단됨.

- 본고에서 살펴본 미국, 일본, 핀란드의 경우 중소기업 해외진출 지원정책의 위상이 높아지고 있으며, 범정부 차원의 대응체계 구축에 노력을 기울이고 있음.
- 정책의 일관성을 확보하고 국가차원에서 대외환경에 대응하기 위해서는 중소기업 해외진출 지원에 대한 장기적인 대응체계를 구축할 필요가 있음.

● **둘째, 중소기업의 수출증대를 통해 국가 수출의 양적 확대를 꾀한다는 비전에 대한 구체적인 방향 설정**

- 경쟁력을 갖춘 기업들을 중심으로 수출 참여를 확대시키는 것이 국가 수출 증대에 가장 효과적인 방법에 될 것으로 예상되는데, 이에 부합하는 정책에 초점을 맞추어야 함.
- 따라서 산업이나 기업에 특화된 지원, 그리고 수출 잠재력이 있는 기업에 대한 집중적 지원이 강화되어야 할 것으로 생각함.

● **셋째, 제조업 이외의 다양한 산업군의 해외진출 지원 강화**

- 우리나라 산업구조의 특성상 제조업의 해외진출은 지속적으로 중요성을 가지겠지만, 상대적으로 해외진출 잠재력이 충분히 발휘되지 않은 서비스산업의 해외진출에도 눈을 돌려야 함.
- 특히 서비스업 분야는 중소기업의 활동이 활발하고 고용 창출력이 높은바, 본 연구에서 다룬 선진국들은 공통적으로 경쟁력 있는 서비스업의 해외진출 지원에 관심을 기울이고 있음.

● **넷째, 진출지역 다각화에 대한 적극적인 대응**

- 본 연구에서 검토한 국가들의 중소기업 해외진출에서 신흥국이 차지하는 비중은 높아지는 추세이며, 그 대상 국가도 다양화되고 있으며, 우리나라 역시 이러한 추세를 보이고 있음.
- 중국과 같이 이미 진출이 활발한 신흥국은 물론 그 밖의 잠재력 높은 신흥시장 진출에 대한 전략적 접근이 강화되어야 할 것으로 판단되며, 이에 따른 지원체계가 보완되어야 함.
- 중소기업의 해외진출을 도울 수 있는 다양한 경로의 지원방안이 강구되어야 하는바, 일본이나 핀란드와 같이 ODA를 중소기업 해외진출의 주요한 수단으로 활용하는 것도 눈여겨 볼 필요가 있음.

● **다섯째, 해외진출 형태 다양화에 따른 대응**

- 우리나라 중소기업의 해외진출은 수출 중심에서 탈피하여 해외투자도 점차 활발해지고 있으며, 글로벌 가치사슬의 심화와 더불어 중소기업의 해외진출 형태도 다양화되고 있음.
- 이러한 추세는 더욱 강화될 것으로 보이므로, 과거의 수출 중심의 지원에서 탈피하여 수출, 투자, 기술개발 협력 등을 망라한 종합적인 지원체계를 구축해야 함.

- 여섯째, 중소기업 해외진출의 일반적인 애로요인과 무역장벽에 대한 지속 대응
 - 환율변동성, FTA 활용과 같은 가변 수출비용은 중소기업의 수출 확대를 위해 정부의 지속적인 지원이 필요한 부분임.
 - 또한 상대국의 통관절차, 법적 취약성, 지재권 보호수준 등은 기업의 수출결정에 영향을 주는 고정수출비용으로서 특히 신규 수출기업 확대를 위해 적극적인 대응이 필요한 부분임.

나. 중소기업 해외진출 지원정책 개선방안

1) 중소기업 해외진출 지원체계 개선 및 지원정책 위상 강화

- 기관간 공동 지원 프로그램 개발
 - 해외진출 지원을 담당하는 중진공과 KOTRA, 기술개발을 지원하는 미래창조과학부, 금융지원을 제공하는 수출입은행 등이 협업체계를 형성하여 혁신적인 기술을 보유한 중소기업의 성장과 해외진출을 효과적으로 지원하는 방안을 고려할 수 있음.
 - 핀란드의 Lets Grow 프로그램은 해외진출 지원을 담당하는 Finpro, 기술개발 지원에 전문성을 가진 Tekes, 금융지원 기관인 Finvera가 공동으로 운영하는 사업으로서, 성장성이 높은 중소기업을 대상으로 3개 기관이 심사하여 공동의 맞춤형 서비스를 제공함.
- 중소기업의 해외진출을 관장하는 고위급 부처간 위원회 구성
 - 일본은 경제산업성 장관을 의장으로 하여, 금융청, 농림수산성, 외무성, 중소기업청, 제트로, 상공회의소, 국제협력기구 등이 참여하는 중소기업 해외진출지원회의를 2010년부터 운영함.
 - 이는 효율적인 중소기업 해외진출 정책 수립에 기여하고, 정책의 위상을 높일 것으로 기대됨.

2) 수출기업의 외연 확대

- 잠재력이 있는 신규 수출기업을 발굴·지원
 - 수출 시작기업을 대상으로 집중적으로 지원할 필요가 있으며, 특히 사전준비, 현지조사, 사후지원까지 단계별 지원을 제공할 필요가 있음.
 - 이러한 형태에 해당하는 우리나라의 지원수단에는 KOTRA의 글로벌역량진단사업이 있는데, 이를 산업·지역별 전문가 컨설팅 서비스와 연계시키는 방안을 생각할 수 있음.
- 진출대상국이 동일한 복수의 수출초보기업을 묶어 이들에게 맞춤형 지원을 제공하는 서비스를 강화
 - 중소기업진흥공단이 운영하고 있는 수출인큐베이터의 사업운영 국가 및 지역을 넓힐 필요가 있으며, 현지 고객요를 반영한 상품개발 또는 개선에 도움을 줄 수 있는 전문가를 확충해야 함(예: 일본의 NEXT Market-in사업).

● 해외 구매자 발굴·매칭

- 적절한 해외 구매자를 발굴하기 위해 해외 민간네트워크(한인상의, 현지 컨설팅업체 등)를 활용하여 프로젝트 단위의 중소기업-해외구매자 매칭을 활성화해야 함.
- 일본의 경우 약 1만개에 달하는 민간기업으로 구성된 현지 플랫폼 코디네이터를 통해 중소기업에 대한 원스톱 서비스를 제공하고 있음.

3) 산업·기업별 지원프로그램 강화

● 주요 산업별로 기존 수출지원기관과 유관기관간 협업체계 구축

- ICT산업, 문화창조산업 등의 경쟁력 있는 중소기업의 해외진출이 증가할 것으로 예상되나, 소관 부처에 따라 개별 정책이 운영되어 지원정책간의 연계성을 저해할 수 있음.
- 더욱이 제조업과 달리 서비스업은 투자와 같이 직접수출과는 다른 형태로 이루어지고 있지만, 이처럼 다양한 해외진출 형태에 대한 지원이 취약한 상황임.

● 문화창조산업의 경우, 하나의 정책적 틀로 묶고, 이에 준하여 종합적인 지원체계를 구축

- 독일 연방정부는 문화창조산업에 초점을 맞춘 정책 이니셔티브를 수립하고 이를 총괄하는 문화창조산업지원센터를 설립하였는데, 이 센터는 독일 문화창조산업의 대표성을 확보하고 해외전시회 참여 지원, 관련 정보 축적, 해외 기업과의 연계 등을 지원함.

● 수출투자 금융기관의 산업별 전문성을 높이고, 유망산업 지원 강화

- 미국의 수출입은행은 유망산업에 초점을 맞추어 아웃리치 활동을 확대하는 한편, 2011년 디자인, 소프트웨어 등 성장성이 높은 서비스산업 수출에 50억 달러 이상을 지원함.
- 독일은 문화창조산업에 특화된 수출자금 특별융자제도를 실시하고 있으며, 일본은 창조산업분야 기업의 해외진출에 필요한 자금조달을 위해 관민공동출자형 펀드를 설립함.

● 경쟁력이 있는 기업을 중심으로 지원 강화

- 초기 숙성기간을 필요로 하는 기술집약 산업의 경우, 우수 기업을 중심으로 기술개발 및 상품화 단계에서 해외진출까지 일관성 있는 지원을 제공할 필요가 있음.
- 창조경제혁신센터를 활용하여 기술개발 및 창업 단계부터 해외진출, 해외 기업과의 협업체계 구축, 그리고 나아가서 해외 현지창업 등을 지원하는 형태로 운영할 필요가 있음.
- 핀란드는 6년 미만의 성장기업 가운데 ICT, 창조산업 등 분야를 중심으로 R&D, 상품개발에서 해외진출 단계까지 종합적으로 지원하고 있으며, 지원기관간 공동의 심사를 통해 우수기업을 선별하고, 이들에 대해 정보제공 및 자금지원 등을 실시함.

4) 진출 대상지역 다각화에 대응

- **신흥국을 중심으로 구매자 초청 프로그램을 확대하고, 해외비즈니스 담당 전문가 양성**
 - 또한 신흥국 경영자 교류사업, 외국인사원에 대한 한국어 교육, 신흥국 전문인력육성사업, 통번역 인력 공급 등을 추진할 필요가 있음.

- **다양한 기관들이 생산하는 정보를 체계적으로 관리, 공급**
 - 현재 운영 중인 중소기업수출지원센터(www.exportcenter.go.kr)가 모든 수출지원사업에 대한 일원화된 창구 역할을 하여 관련 사이트로 연결시키도록 해야 함.
 - 또한 중진공, 코트라, 무역협회 등이 생산하는 무역정보에 대해 단일 창구(예를 들어 산업부의 통합무역정보포털)를 통해 접근할 수 있도록 해야 함.
 - 기업의 편의성을 높이기 위해 기업 프로파일에 근거한 맞춤형 정보 제공수단을 개발할 필요가 있음(미국은 Export.gov.2.0 웹페이지를 통해 기업 특성에 근거한 맞춤형 정보 서비스 제공).

- **상대국에서 발생할 수 있는 법적 문제에 대한 지원 강화**
 - 정부의 법률지원사업(예: 9988 중소기업법률지원단)을 적극적인 홍보하는 한편, 국가당 혹은 경제권 당 한 개의 법/제도 지원센터를 설립하여 중소기업에 지원하는 방안을 고려해 볼 수 있음.
 - APEC 등의 다자협의체에서의 협력을 적극적으로 추진할 필요가 있음(우리나라는 2009년 APEC 싱가포르 정상회의에서 ‘계약분쟁 해결절차’ 분야의 개혁주도국으로 선정됨).
 - 정부의 해외 주재기관에 신흥국 산업 및 법제도에 대한 전문가를 배치하여 마케팅 서비스의 전문성을 강화(일본이 2013년부터 시행하고 있는 해외코디네이터 상담사업 참고)

- **ODA를 중소기업의 투자 및 수출과 연계시키는 정책 강화**
 - 일본의 국제협력기구(JICA)는 2013년 중소기업지원부를 신설하고 중소기업의 제품 및 기술과 ODA 사업을 연계하는 데 주력하고, 저소득 아시아 국가를 대상으로 빈곤퇴치 관련 분야와 자국 강점 분야(BOP 비즈니스) 중소기업의 개도국 진출을 지원함.
 - 핀란드는 핀파트너십 프로그램을 통해 ODA 수원국에 진출하는 중소기업에 대해 협력 파트너 선정, 타당성 조사, 사업계획 수립, 직원교육 등을 지원함.
 - 우리나라 중소기업들 역시 신흥국에 진출하는 데 있어 리스크가 크기 때문에 신흥국 진출 기업에 대해 협력파트너 연계, 타당성 조사 등의 신흥국진출 특화서비스를 제공하면 더 많은 기업들이 신흥국시장에 진출하여 성공률을 높일 수 있을 것임.

● 해외네트워크 확충

- 건실한 해외네트워크는 중소기업 해외진출의 핵심적인 인프라로서, 현지 경제계와의 긴밀한 우호 관계 형성은 핵심적인 과제임(예: 독일 상공회의소의 회원사 가운데 2/3가 비독일 기업).
- 현지 주재 정부기관(대사관, 중진공, 코트라 등 및 각 부처별 기관)과 현지 민간조직체들 사이의 연계성을 높일 필요가 있음.

5) 해외진출 형태의 다양화에 따른 대응

● 해외투자 중소기업에 대한 지원 강화

- 최근 중소기업의 해외투자는 수출을 촉진하는 보조 수단을 넘어 현지시장 진출을 타깃으로 하는 경우가 증가하고 있는바, 이에 대응하는 것은 중요한 정책과제임.
- 현지법인을 설립한 중소기업의 자금조달원을 확대하는 차원에서 현지통화 금융지원을 강화할 필요가 있음.
- 일본정책금융공고는 동아시아를 중심으로 외국금융기관과 제휴하여 이들에게 자국 중소기업의 채무를 보증하는 신용장을 발행하여 현지통화 장기 차입을 지원함.

● 해외로 완전히 이전한 기업의 지원 수요에 대한 고민이 필요한 시점

- 국내 기반이 없는 해외 이전 기업의 경우 지원할 수 있는 법적근거를 마련하기 어렵고, 현지에서 고용을 창출하는 이전 기업들을 한국기업으로 간주하여 지원할 당위성에 대해서도 논란이 있음.
- 이러한 한계를 고려하여, 주요 신흥국을 대상으로 양자간 정부 차원에서 자금을 공동으로 조성하여 중소기업의 상호 진출을 지원하는 방안을 고려할 수 있음.

6) 중소기업의 해외진출과 관련된 일반적인 장애요인과 무역장벽에 대한 대응

● 중소기업의 환율대응성 강화

- 본보고서의 분석에서도 나타난 바와 같이, 환율변동성이 중소기업에 대해 주는 영향은 대기업보다 큼.

● FTA 활용 절차의 간소화 및 정보 제공, 지원 서비스를 지속적으로 개선할 필요

- 본보고서의 실증연구 결과, 중소기업은 FTA를 통한 수출증대효과가 대기업보다 낮음.

● 중소기업 수출에 더 영향을 주는 무역장벽 해소에 노력

- 통관이 어려운 수출대상국과 양자간 협력을 촉진하고, 신흥국에 대한 무역원활화 지원사업에 적극적인 관심을 기울일 필요가 있음.
- FTA 등 양자간 채널을 통해 중소기업 관련 무역장벽 해소에 노력을 기울여야 함.

- 미국은 이러한 활동에 선도적인 국가로서, EU와의 TTIP 협상에서 중소기업 관련 무역장벽 해소를 중요한 관심사로 제기하고 있고, FTA 상대국과 중소기업 워킹그룹을 운영하고 중소기업 네트워크 구축에 노력을 기울임.