

# 포용적 무역을 위한 중소기업의 국제화 정책방향 연구

**구경현** 대외경제정책연구원 무역통상실  
무역투자정책팀 부연구위원  
khkoo@kiep.go.kr, 044-414-1271

**오수현** 대외경제정책연구원 무역통상실  
무역투자정책팀 부연구위원  
shoh@kiep.go.kr, 044-414-1186

**박혜리** 대외경제정책연구원 무역통상실  
무역협정팀 전문연구원  
hrpark@kiep.go.kr, 044-414-1029

**김민성** 대외경제정책연구원 무역통상실  
무역협정팀 전문연구원  
mskim411@kiep.go.kr, 044-414-1113

**황운중** 전북대학교 무역학과 교수  
uwhang2@gmail.com



## 차 례

1. 연구의 배경 및 목적
2. 조사 및 분석 결과
3. 정책 제언

## 주요 내용

- ▶ 중소기업 국제화의 가장 중요한 척도라고 할 수 있는 직접 수출과 간접 수출을 중심으로 우리나라 중소기업의 국제화 현황을 파악하고, FTA 정책과 금융지원 정책이 중소기업의 국제화에 미친 영향을 실증분석함.
  - ※ 간접 수출: 국내 소재 타기업이 수출하고 있는 제품 생산의 전체 혹은 일부에 기여하는 방식으로 자사의 제품을 해외로 진출시키는 행위
- ▶ 2017년 기준 총 직접 수출에서의 중소기업 비중은 약 20% 정도인 반면, 총 간접 수출에서의 중소기업 비중은 약 70%로 추정되었으며 주로 대기업의 직접 수출 비중이 높은 산업에서 중소기업의 간접 수출 비중이 높은 것으로 나타남.
  - 주력 수출 유형에 따라 중소기업은 상당히 이질적인 특성을 보였으며, 특히 직접 수출 중소기업의 대다수가 직접 수출 경험으로 인한 자사의 역량 강화 효과를 인정하고 높은 수출 지향성을 보임.
  - 반면, 비직접 수출 중소기업 중에서는 오직 6%만이 앞으로 직접 수출을 할 계획이 있다고 응답한 점이 특징적임.
- ▶ 2005년 이후 FTA로 인해 중소기업의 직접 수출은 약 10% 증가한 것으로 나타났으며, FTA로 인한 타 산업의 수출 증가로 인해 국내 중간재 및 원자재 공급이 늘어난 효과, 즉 FTA 간접 수출효과까지 고려할 경우 중소기업에 대한 FTA 총 수출 효과는 더 높은 것으로 나타남.
  - 다만 여전히 상당수의 중소기업들이 FTA 활용에 어려움을 겪고 있는 것으로 드러났으며 주요 애로사항은 ‘원산지 증명의 어려움’, ‘해외바이어의 미요청’ 등이었음.
- ▶ 정책 금융은 최소한 단기적으로 중소기업의 직·간접 수출을 유의미하게 증가시킨 것으로 나타났으며, 그 효과는 기업의 특성과 수출 유형에 따라 서로 다르게 나타남.
  - 예를 들어 기업의 신용도가 낮을수록, 수출업력이 짧을수록, 일정 규모 이상의 기업일수록, 직접 수출과 특정 유형의 간접 수출(수출대행업체를 통한 간접 수출)이 더 크게 증가한 것으로 나타남.
- ▶ 상기 분석 결과를 바탕으로 직접 수출 지원정책의 목표 설정 방향과 중소기업의 국제화 촉진을 위한 FTA 정책과 정책금융의 개선 방향, 간접 수출 중소기업들에 대한 효과적인 지원 방향 등에 대한 시사점을 논의함.

## 1. 연구의 배경 및 목적

- 중소기업은 고용이나 기업체 수 측면에서 큰 비중을 차지하고 있는 우리나라의 핵심적인 경제주체이지만 중소기업과 대기업 간의 생산성과 종사자 평균임금의 격차는 점점 확대되고 있음.
  - 2017년 현재 우리나라에는 약 1,450만 명의 종사자가 약 360만 개의 중소기업에서 일하고 있으며 이는 우리나라 전체 종사자의 81.8%, 전체 사업체의 99.9%를 차지하는 규모임.<sup>1)</sup>
  - 그러나 1998년 외환위기 이후 우리나라의 대기업 대비 중소기업의 생산성은 꾸준히 감소해왔고 2015년 현재 약 32.5%를 기록하면서 OECD 국가 중 네 번째로 낮은 수치를 보여주고 있음.<sup>2)</sup>
  - 더불어 대기업 대비 중소기업의 평균임금은 2007년 58.2%에서 2017년 54.2%로 4%p 감소함.<sup>3)</sup>
  
- 2000년 이후 자유무역의 기회가 크게 확대되었음에도 불구하고 우리나라 중소기업의 국제화는 여전히 낮은 수준에 머물러 있으며 이는 중소기업-대기업 간 격차를 심화시키는 주요 요인으로 작용
  - 우리나라는 2000년대 이후 미국, EU, 중국 및 아세안 등을 포함한 주요 거점경제권과 적극적인 FTA 정책을 펼쳐 왔으며, 그 결과 2019년 9월 현재 15건의 FTA가 발효되었고 3건의 FTA가 서명 및 타결된 상황임.
  - 적극적인 개방정책이 추진되는 가운데 우리나라의 총교역규모와 해외투자금액도 2002년 기준 각각 3,100억 달러와 40억 달러에서 2017년 기준 1조 달러와 440억 달러로 크게 증가하였음.
  - 그러나 2000년 초와 마찬가지로 중소기업이 총수출에서 차지하는 비중은 여전히 20%에 미치지 못하며(2017년 기준), 대기업 대비 중소기업의 해외투자비중도 2005~07년 38%에서 2016~18년 23%로 오히려 감소하고 있는 추세임.
  
- 중소기업의 국제화 수준 제고는 장기적으로 중소기업과 대기업의 격차를 줄여나가기 위해 필수적으로 고려되어야 하는 정책과제이며 최근 국제사회에서도 포용적 무역(inclusive trade)의 중요한 한 축으로서 심도 있게 논의되고 있는 주제임.
  - 국제화는 기업의 생산성 향상과 성장의 중요한 통로이므로 중소기업의 낮은 국제화 수준이 지속

1) 중소기업중앙회(2019), 「중소기업 위상지표」.

2) 김주훈(2012), 「대기업과 중소기업 간 양극화에 대한 해석」, KDI Focus: OECD(2018), 「한국 중소기업과 기업가 정신에 활력 불어넣기」.

3) 노동연구원(2018), 「임금 정보브리프」, 제9호.

될 경우, 중소기업-대기업 간 격차는 계속 벌어질 수밖에 없음.

- 중소기업의 국제화 수준 제고는 최근 WTO와 OECD 등에서도 무역의 포용성 확대를 위한 주요 과제로서 다루지는 등 세계적으로도 그 필요성에 대한 공감은 점차 확대되고 있음.

● 이에 본 보고서는 중소기업의 국제화 정책방향 수립에 필요한 기초 실증분석자료와 시사점을 제공하고자 중소기업의 직접수출과 간접수출을 중심으로 우리나라 중소기업의 국제화 현황을 파악하고, FTA 정책과 정책금융이 중소기업의 직·간접수출에 미친 영향을 분석하였음.

- 직접수출은 해외바이어와의 직접적인 거래를 통해 자사의 제품이나 서비스를 해외로 판매하는 행위를 의미하고 간접수출은 국내에 소재한 다른 기업이 수출하고 있는 제품 생산의 전체 혹은 일부에 기여하는 방식으로 자사의 제품을 해외로 진출시키는 행위를 의미함.\*

\* 간접수출은 다시 종합무역상사와 같은 수출 중개업자를 통해 이루어지는 간접수출(유형 1)과 국내 수출업체가 수출하는 제품의 원자재나 중간재를 공급함으로써 이뤄지는 간접수출(유형 2)로 나눌 수 있는데, 특히 간접수출(유형 2)은 그동안 중소기업의 국제화 전략으로 자주 논의되었던 글로벌 가치 사슬(GVC) 참여의 한 형태이기도 함.

- 직접수출과 간접수출은 해외직접투자(FDI)와 같은 다른 국제화 유형에 비해 위험 및 비용 부담이 적어서 중소기업 입장에서 비교적 접근이 용이한 유형으로, 중소기업 국제화 형태 중 가장 큰 비중을 차지하기 때문에 중소기업 국제화의 중요한 척도라고 할 수 있음.
- 중소기업의 직·간접수출에 대한 기초 현황을 살펴보고, 각각 우리나라의 대표적인 통상정책과 중소기업 지원정책이라고 할 수 있는 FTA 정책과 정책금융이 중소기업의 직·간접수출에 미친 영향을 분석함으로써 중소기업 국제화 정책 수립에 유용한 기초 자료와 시사점을 제공하고 자 함.

## 2. 조사 및 분석 결과

### 1) 중소기업의 직·간접수출 현황

● 한국무역통계진흥원에서 제공하는 품목별(HS코드 6단위) 한국 수출자료와 광제조업조사, 한국은행의 산업연관표 등을 활용하여 제조업을 중심으로 2002년부터 2017년까지 우리나라 중소기업의 직접 및 간접수출(유형 2) 현황을 분석하였음.

- 2017년 우리나라 제조업 총직접수출(5,759억 달러)에서는 중소기업이 18.8%(1,083억 달러)를 차지하는 반면, 총간접수출(1,843억 달러)에서는 73.0%(1,345억 달러)를 차지하여 중소기업이 간접수출을 통해 직접수출에 기여하는 비중이 상당히 큰 것으로 나타남.
  - 중소기업의 직접수출과 간접수출은 모두 2002년부터 2011년까지 세계 금융위기가 발생했던 2009년을 제외하고는 꾸준한 성장세를 보이다가 2011년 이후 성장세가 급격히 둔화되는 추세를 보였고, 다만 2014년 이후에는 중소기업의 간접수출이 상대적으로 큰 감소를 보이고 있는 것이 특징임.
- 2017년 기준으로 중소기업의 직접수출에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 산업은 화학·고무·플라스틱(24.3%), 기계(24.0%), 전기·전자 산업(16.6%), 섬유·의복·기타 제조업(11.0%) 등임.
  - 대기업과 비교했을 때, 기계와 의복·섬유·기타 제조업의 직접수출 비중이 높다는 것이 특징임.
- 반면 2017년 기준으로 중소기업의 간접수출에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 산업은 철강·비철금속(27.9%), 화학·고무·플라스틱(25.6%), 전기·전자(12.7%), 수송기기(11.5%) 등임.
  - 이 산업들은 주로 대기업의 주력 직접수출 산업으로서, 중소기업 간접수출의 상당 부분이 대기업의 직접수출에 의해 파생된다는 사실을 반영함.
- 2011~17년 평균치로 산업별 중소기업의 직·간접수출구조를 살펴보면 농·축산·식품업(직접수출 비중 76.4%), 기계(직접수출 비중 58.6%), 섬유·의복·기타 제조업(직접수출 비중 61.6%)에서 간접수출보다 직접수출의 비중이 높았고, 반대로 철강·비철금속(간접수출 비중 75.8%)과 수송기기(간접수출 비중 70.5%), 광업(간접수출 비중 59.7%), 화학·고무·플라스틱(간접수출 비중 59.0%), 전기·전자(간접수출 비중 58.4%)에서는 직접수출보다 간접수출의 비중이 높았음.
- 2011년 이전(2002~10년)과 이후(2011~17년)를 비교했을 때 중소기업 직접수출의 증가율이 높았던 산업은 광업(150.5%), 기계(106.7%), 농축산식품업(101.5%), 화학·고무·플라스틱(78.8%)이었던 반면, 중소기업의 간접수출 증가율이 높았던 산업은 농축산식품업(176.5%), 철강·비철금속(89.8%), 수송기기(80.1%), 기계(77.9%)였음.
  - 광업과 기계, 화학·고무·플라스틱은 직접수출이 간접수출보다 더 크게 증가하면서 중소기업의 간접수출 대비 직접수출 비중이 과거보다 증가하였고, 반대로 농축산식품업과 철강·비철금속은 직접수출보다 간접수출이 더 크게 증가하여 과거보다 간접수출 대비 직접수출 비중이 감소하였음.

- 같은 기간 대기업은 전 제조산업에서 상당한 직접수출의 증가를 경험하였으며 특히 전기·전자를 제외하고 모든 산업에서 간접수출이 직접수출보다 더 많이 증가하여 간접수출 대비 직접수출의 비중이 더 커졌음.

## 2) 수출유형별 중소 제조기업의 특성

- 우리나라 제조업에서 10인 이상을 고용하고 있는 1,000여 개 중소기업을 대상으로 실시한 자체 설문조사에 근거하여 수출유형별 기업특성을 분석
- (직접)수출 중소기업은 비(직접)수출 중소기업에 비해 규모 및 영업이익이 더 컸으며, 수출경험으로부터 파생되는 기업의 역량강화효과, 즉 수출의 학습효과가 이러한 차이를 만드는 데 어느 정도 중요한 역할을 한 것으로 드러남.
  - 수출 중소기업은 비수출 중소기업에 비해 고용인원과 매출액, 총자산 측면에서 평균적으로 규모가 더 컸으며, 더 높은 영업이익을 누리는 것으로 나타남.
  - 직접수출을 경험한 중소기업의 약 80%가 수출경험으로 인해 자사의 역량이 강화되었다고 응답하였는데, 주된 역량강화채널로 답한 것이 자사 인력의 업무능력 향상, 그리고 해외경쟁으로 인한 연구개발능력 제고였음.
  - 더불어 직접수출을 하고 있는 기업의 96%가 향후 수출규모를 확대 혹은 유지할 계획이 있다고 답하였음.
- 우리나라 중소 제조기업은 주력 수출유형이 무엇인지에 따라서 이질적인 특성을 보였는데, 직접수출 주력 기업과 간접수출 유형 1 주력 기업은 주로 비슷한 특성을 공유한 반면 간접수출 유형 2 주력 기업은 다소 다른 특성을 보여줌.
  - 직접수출 및 간접수출 유형 1 주력 기업에 비해 간접수출 유형 2 주력 기업은 업력이 짧고 평균 기업규모 및 영업이익이 작음.
  - 또한 간접수출 유형 2 주력 기업은 74% 이상이 하청업체였으며, 직접수출도 하고 있는 경우에 원자재 및 중간재 수출 비중이 높고 연구개발(R&D)인력의 비중이 낮았음.
- (직접)수출 중소기업과 비(직접)수출 중소기업 간 수출 지향성에 대한 이질성도 두드러지게 나타남.
  - 앞서 언급한 것처럼 대부분의 직접수출 기업이 향후 수출 확대 혹은 유지 계획을 갖고 있다고 응답한 것에 반해 비수출 기업의 67.3%가 앞으로 직접수출 계획이 없다고 답하였으며, 수출 계획이 있다고 답한 비수출 기업은 약 6%에 그침(미정은 약 27%).
  - 수출을 계획하지 않는 주요 이유로 응답기업들은 ① 해외시장에 대한 정보 부족(21.2%) ② 자금 조달의 어려움(20.9%) ③ 자사 제품의 경쟁력 부족(19.7%) 등을 언급함.

### 3) FTA와 중소기업의 직·간접수출

- 우리나라는 2004년 칠레와의 FTA를 시작으로 2019년 9월 현재까지 15건의 FTA를 발효하는 등 2000년대 이후 적극적인 FTA 정책을 실행하였음.
- 본 연구에서는 한국무역통계진흥원의 품목별(HS 코드 6단위) 한국 수출자료와 광제조업조사, 한국은행의 산업연관표를 이용하여 2005년부터 2017년까지 FTA가 우리나라 중소기업과 대기업의 직접수출과 간접수출(유형 2)에 미친 영향을 세부 산업별로 분석하였음.
- FTA의 직접수출효과에 대한 실증분석 결과 2005~17년 기간 동안 FTA로 인해 우리나라 중소기업의 직접수출은 약 9.9%, 대기업의 직접수출은 약 18.5% 증가한 것으로 나타났음.
  - FTA가 중소기업의 직접수출 증가에 기여했지만 그 효과는 대기업에 비해 평균적으로 작았던 것을 알 수 있음.
- 중소기업과 대기업의 FTA 직접수출효과는 산업별로 상이하게 나타났는데, FTA로 인해 통계적으로 유의미한 직접수출 증가를 경험한 산업 중 대다수에서 중소기업보다 대기업의 FTA 직접수출효과가 더 크게 나타났으며 산업 내 기업규모 분포의 양극화가 심한 산업일수록 대기업 프리미엄(대기업·중소기업 간 FTA 직접수출효과 차이)이 높은 경향을 보임.
  - 총 37개의 세부 산업 중에 20여 개의 산업에서 통계적으로 유의한 양(+)의 FTA 직접수출효과가 나타났는데, 그중 70% 이상의 산업에서 대기업의 FTA 직접수출효과가 중소기업의 FTA 직접수출효과보다 큰 것으로 나타남.
  - FTA 직접수출효과의 대기업 프리미엄(대기업-중소기업 간 FTA 직접수출효과 차이)이 큰 산업은 대표적으로 합성수지·합성고무(대기업 72.0%, 중소기업 20.6%), 가정용 전기기기(대기업 32.6%, 중소기업 -10.8%), 기타 화학제품(대기업 46.1%, 중소기업 14.9%), 화학섬유(대기업 41.8%, 중소기업 11.2%), 석탄·석유 제품(대기업 49.2%, 중소기업 20.4%), 철강1차제품(대기업 41.4%, 중소기업 19.7%) 등으로 주로 산업 내 기업규모 분포의 양극화가 비교적 큰 산업들이었음.
  - 반면 FTA 직접수출효과의 대기업 프리미엄이 상대적으로 작은 산업은 음료품(대기업 -5.3%, 중소기업 51.9%), 정밀기기(대기업 5.6%, 중소기업 15.6%), 특수목적용 기계(대기업 1.1%, 중소기업 8.7%), 섬유·의복(대기업 0.4%, 중소기업 5.8%), 플라스틱제품(대기업 28.2%, 중소기업 27.5%), 의약품(대기업 27.2%, 중소기업 24.0%), 전기장비(대기업 19.8%, 중소기업 14.5%) 등으로 주로 산업 내 기업규모의 분포가 비교적 고른 산업들이었음.

- FTA의 간접수출(유형 2)효과, 즉 타 기업(산업)의 수출이 FTA로 인해 증가함으로써 국내 산업 연관관계를 통해 자사의 중간재 공급이 증가하는 효과를 추정한 결과, 거의 대부분의 세부 산업(37개 중 32개)에서 FTA로 인해 간접수출이 통계적으로 유의하게 증가한 것으로 나타남.
  - 석탄·원유·천연가스, 기초화학물질, 의약품, 석탄·석유제품, 철강1차제품 등의 산업이 20% 이상의 비교적 높은 FTA 간접수출효과를 누렸으며 그밖의 대부분의 산업도 5~10%를 상회하는 FTA 간접수출효과를 보임.
- FTA 간접수출효과를 직접수출효과와 함께 고려할 경우, FTA 수출효과의 대기업 프리미엄은 상당 부분 감소하는 것으로 드러남.
  - 즉 FTA의 직접수출효과만 고려하는 것은 FTA가 중소기업의 국제화에 미치는 긍정적인 영향을 과소평가한다고 볼 수 있음.
- 자체 중소기업 설문조사를 근거로 중소 제조기업들의 FTA 활용 실태를 파악한 결과 직접수출을 수행한 기업 중에 58.9%가 원산지 증명을 통해 FTA 특혜관세를 활용했다고 답하였으며, 업력이 길고 기업의 규모가 더 클수록 FTA 활용 확률이 더 높았고, FTA 활용 기업들의 주요 애로사항은 '까다로운 원산지 증명 절차', '국가별 FTA 원산지 규정 파악 어려움' 등이었음.
  - 반면 FTA 미활용 기업들이 FTA를 활용하지 않는 주된 이유는 '해외바이어가 요청하지 않아서', '원산지 증명의 어려움' 등이었음.

#### 4) 정책금융과 중소기업의 직·간접수출

- 정책자금 대출지원이나 신용 및 기술보증지원과 같은 중소기업에 대한 금융지원정책은 중소기업 관련 예산 중 가장 큰 비중을 차지하고 있는 우리나라의 대표적인 중소기업 지원정책임.
- 본 연구에서는 1,000여 개 중소 제조기업들을 대상으로 실시한 자체 설문조사 자료를 이용해서 정책금융(융자지원)이 중소기업의 직접수출과 간접수출 유형 1 및 유형 2에 미친 영향을 분석
- 직접수출기업을 대상으로 정책금융(융자지원 및 기타 자금지원)의 내연적 수출효과(intensive margin of exports)를 분석한 결과 융자지원 혜택을 받은 중소기업의 직접수출과 간접수출 유형 1(수출대행업체를 통한 간접수출)이 통계적으로 유의하게 증가한 것으로 나타났으며, 수출효과의 크기는 중소기업의 특성에 따라 다소 상이하였음.
  - 기업의 신용도가 낮을수록, 차입금의존도가 높은 산업에 속해 있을수록, 수출업력이 짧을수록, 일정수준 이상(50인 상시근로자 수)의 규모를 갖출수록 융자지원에 의한 직접 및 간접수출(유형 1) 증가효과가 더 큰 것으로 나타남.

- 수출업체에 공급한 중간재 판매액을 의미하는 간접수출 유형 2의 경우 직접수출이나 간접수출 유형 1에 비해 용자지원으로 인한 수출증가효과가 다소 약하게 추정되었으며, 기업의 특성에 따른 수출효과의 차이도 앞선 경우와 다소 상이한 패턴으로 나타남.
  - 구체적으로 신용도가 상대적으로 높을수록, 차입금의존도가 높은 산업에 속할수록 용자지원에 의해 간접수출 유형 2가 유의미하게 증가하는 경향을 보임.
  - 이러한 차이는 간접수출 유형 2 주력 기업들이 국내 수출기업에 중간재를 납품하는 하청기업일 확률이 높다는 특성과 연결지어 일부 설명될 수 있는데, 예를 들어 상대적으로 위험 및 비용 부담이 높은 경우 자금의 안정적인 조달이 중요한 직접수출을 지향하기보다는 안정적인 국내 거래를 지향한다는 점에서 상대적으로 신용제약(credit constraint)에서 자유로울 수 있고, 따라서 이런 유형의 기업들에는 용자지원의 효과가 신용도가 높은 건실한 기업일수록 더 높게 나타날 가능성이 있음.

### 3. 정책 시사점

#### 1) 중소기업 직접수출 지원정책의 필요성과 목표 설정

- 중소기업의 직접수출은 더 높은 매출과 이윤을 창출할 수 있는 통로인 동시에 학습효과를 통해 기업의 역량을 강화함으로써 성장을 촉진한다는 측면에서 그 의미가 큼.
  - 본 연구의 자체 중소기업 설문조사에서 드러난 것처럼 직접수출을 수행하고 있는 우리나라의 중소기업들은 고용, 매출, 영업이익 등의 측면에서 비수출 기업보다 그 규모가 컸으며, 그 중의 약 80%는 직접수출을 통해 자사의 역량이 강화되었다고 밝혔음.
- 현실적으로 직접수출에 수반되는 높은 고정비용은 많은 중소기업들에 상당히 높은 진입 문턱으로 작용할 수 있으므로 문턱을 효과적으로 낮춰서 더 많은 중소기업들이 해외시장에 진출할 수 있는 기회를 제공하는 것을 정책목표로 삼는 것이 중요
  - 신규 시장진출기회로 얻은 수출 경험은 학습효과 등 다양한 경로를 통해 중소기업의 역량 강화 및 지속적인 성장으로 이어질 수 있다는 점에서 직접수출 경험의 확대는 중소기업 국제화 정책의 중요한 목표라고 할 수 있음.

## 2) FTA 정책의 활용과 보완

- 더 많은 중소기업이 FTA의 혜택을 받기 위해서 FTA 활용과 관련한 정보의 격차를 줄이고 FTA 활용에 필요한 고정비용을 줄여나가는 꾸준한 정책적 노력이 필요함.
  - 대기업-중소기업 간 FTA 직접수출효과의 차이를 발생시킨 주요 요인 중 하나는 FTA를 활용하기 위해 넘어야 할 벽이 여전히 중소기업에 상대적으로 높다는 것이며, 대표적인 예로 FTA 원산지 규정을 들 수 있음.
- 중소기업의 FTA 활용을 가로막는 여러 장애요소들을 효과적으로 제거하기 위해서는 세부 업종별로 중소기업들의 다양한 의견을 취합하고 FTA 이행에 적극 반영할 수 있는 체계적인 시스템 구축을 위한 노력이 필요
  - 업종의 특성과 전후방 산업 관계에 따라 중소기업들이 직면하고 있는 구체적인 이슈들은 매우 다양해서 일반화되기 어려운 측면이 있고, 특히 업종 내 기업간 규모의 격차가 큰 업종일수록 대기업의 목소리에 가려 중소기업들의 입장이 FTA 협상과 이행 과정에 충분히 반영되지 못할 수 있다는 점을 염두에 두고 중소기업들의 목소리를 듣기 위해 정부가 더 적극적으로 나서야 함.
  - 실제 본 연구의 분석결과 산업 내 기업간 규모의 격차가 상대적으로 작은 기계류, 섬유·의복 등의 산업에서 중소기업의 FTA 직접수출효과가 오히려 대기업에 비해 큰 것으로 나타났는데, 이 산업의 관련 협·단체들이 중소기업 회원사들을 중심으로 체계적으로 조직되어 있으며 FTA 협상과 이행 과정에서 다양한 채널을 통해 자신들의 의견을 적극적으로 전달해왔다는 점을 주목할 필요
- 지금까지 중소기업의 FTA 활용 지원을 위해 마련해온 여러 정책 전달체계와 재원을 단순한 FTA 활용 지원수단을 넘어 FTA 체결국 시장에 대한 유용한 정보를 제공하는 창구로 활용할 수 있는 방안을 모색
  - 본 연구에서 수행한 설문조사에 의하면 수출 기업과 비수출 기업 모두 직접수출의 가장 큰 장애요인 중 하나로 해외시장에 대한 정보부족을 꼽았음.
  - 우리나라는 대부분의 주요 교역국가와 FTA를 체결하였고 FTA별 지원체계도 마련되어 있으므로, 이미 구축되어 있는 시스템을 적극 활용하여 기존의 FTA 활용에 대한 정보제공 기능뿐만 아니라 FTA 체결 국가들에 대한 시장정보 제공기능을 강화하는 방안을 고려할 필요

### 3) 정책금융제도의 활용과 보완

- 본 연구에서 시행한 자체 중소기업 설문조사에 따르면 우리나라 중소기업 중의 상당수가 여전히 자금조달이 어렵다는 이유로 직접수출을 계획하지 않고 있다는 것으로 나타났는데, 이는 중소기업의 국제화라는 정책목표를 달성하기 위해 중소기업 정책금융제도의 효과성을 제고하는 것이 얼마나 중요한 정책 과제인지를 보여주는 결과라 할 수 있음.
  - 비수출 기업들 중 약 80%가 앞으로 직접수출할 계획이 없다고 밝혔는데, 수출을 계획하지 않는 가장 큰 이유로 '자금조달의 어려움'을 꼽았음.
- 중소기업의 수출 지원 측면에서 정책금융의 효과성을 제고하기 위해서 젊은 수출기업을 중심으로 신용도, 산업구조상 높은 차입금을 필요로 하는 중소기업에 우선적으로 정책금융이 공급될 수 있도록 소관기관 자체 내부의 선정과정을 더 합리적이고 투명하게 개편해나가야 함.
  - 본 연구의 실증분석결과 정책금융(융자지원)은 중소기업의 직·간접수출을 증가시키는 데 통계적으로 유의미한 영향을 미친 것으로 나타났으며, 특히 신용도가 낮고 차입금의존도가 높은 산업에 속한 신생 수출 기업일수록 정책금융의 수출 증가효과가 더 크게 나타났음.
- 소수의 기업에 다수기관의 정책자금이 중복지원되지 않도록 관련 기관간 협의가 더 긴밀히 이루어져야 하는 동시에 수혜기업의 수출 개시 및 확대를 목표로 하는 정책자금 지원프로그램의 비중을 유지·확대해 나가는 노력이 필요
  - 정책자금 지원기관마다 상이한 정책목표를 갖는 다수의 정책자금 프로그램이 운용되고 있는데, 중소기업의 국제화에서 갖는 정책금융의 중요성과 효과성을 인지하고 이에 특화된 지원프로그램이 지속적으로, 또 중복 없이 효과적으로 운용될 수 있도록 관리되어야 함.
- 태생적으로 수출기업(born to be global firms)이 될 수 있도록 젊은 기업에 대한 수출지원정책을 적극 활용할 필요
  - 잠재적 수출기업의 적극적인 발굴이 필요하며, 동시에 스마트·스타트업 기업을 중심으로 한 정부의 수출 지원을 통해 우리 중소기업의 지속적인 성장을 도모해야 함.

#### 4) 간접수출 경험을 통한 중소기업의 국제화 역량 강화

- 국내 수출 기업에 원자재나 중간재를 납품하는 형식의 간접수출 유형 2는 일반적으로 중소기업이 가장 용이하게 접근할 수 있는 국제화 유형이라는 점에서, 그리고 2000년대 이후 국제 분업 생산구조가 고도화되면서 중소기업 국제화를 위한 주요 전략으로 논의되었던 글로벌 가치사슬(GVC) 참여의 한 형태라는 점에서 그 의미가 큼.
  - 본 보고서의 실증분석에 따르면 우리나라 전체 직접수출에서 중소기업이 차지하는 비중은 20% 정도이지만, 전체 간접수출에서 중소기업이 차지하는 비중은 70%를 넘어서 우리나라 중소기업의 간접수출 의존도가 상당한 것으로 나타남.
- 중소기업의 간접수출 경험이 장기적으로 중소기업의 국제화 역량 강화와 성장에 도움이 될 수 있도록 하기 위해서는 중소기업에 대한 적절한 육성정책이 병행되어야 함.
  - 우리나라 중소기업의 간접수출 유형 2에 대한 의존도가 높다는 것은 이미 상당수의 중소기업이 일종의 GVC 참여를 경험하고 있다는 것으로, 추후 해외기업에 원자재나 중간재를 직접수출하는 형태로 우리나라 중소기업 GVC 참여범위가 확대될 수 있는 여지를 내포함.
  - 그러나 이러한 가능성을 실현하기 위해 넘어야 할 여러 현실적인 제약들이 있는데, 우선 간접수출 유형 2 주력 중소기업의 규모가 평균적으로 영세하고 영업이익의 수준도 낮다보니 매우 낮은 수출 지향성을 갖고 있는 것으로 나타났음.
  - 중소기업의 해외수출을 통한 GVC 참여도 어느 정도 규모와 역량이 되는 중소기업에 적용될 수 있는 이야기임을 고려하여, 간접수출 기업들이 적절히 성장해나갈 수 있도록 관련 제도들을 정비하는 동시에 대기업과 중소기업 간 거래관행을 꾸준히 모니터링하면서 중소기업의 혁신 활동을 적절히 보호하고 촉진해야 함.
- 더불어 대기업의 수출이 가급적 국내 중소기업의 간접수출 증대로 이어질 수 있는 선순환구조를 강화시키는 방향의 정책적 노력이 필요함. **KIEP**