

2020

정책연구 2020-10

전라북도 수출 활성화 지원방안 연구

연구진 나정호 · 이병훈 · 정호중

Jeonbuk Institute



정책연구 2020-10

전라북도 수출 활성화 지원방안 연구



연구진

연구책임	나정호 · 전북연구원 부연구위원
공동연구	이병훈 · 전북연구원 전문연구원
	정호중 · 전북연구원 전문연구원

자문위원	김승철 · 영남대학교 교수
	박문서 · 호원대학교 교수
	이광일 · 전북KOTRA지원단
	임현미 · 전라북도 경제통상진흥원
	조성대 · 한국무역협회 전북지역본부
	조현숙 · 원광대학교 교수

연구관리 코드 : 20JU03

이 보고서의 내용은 연구진의 견해로서
전라북도의 정책과는 다를 수도 있습니다.

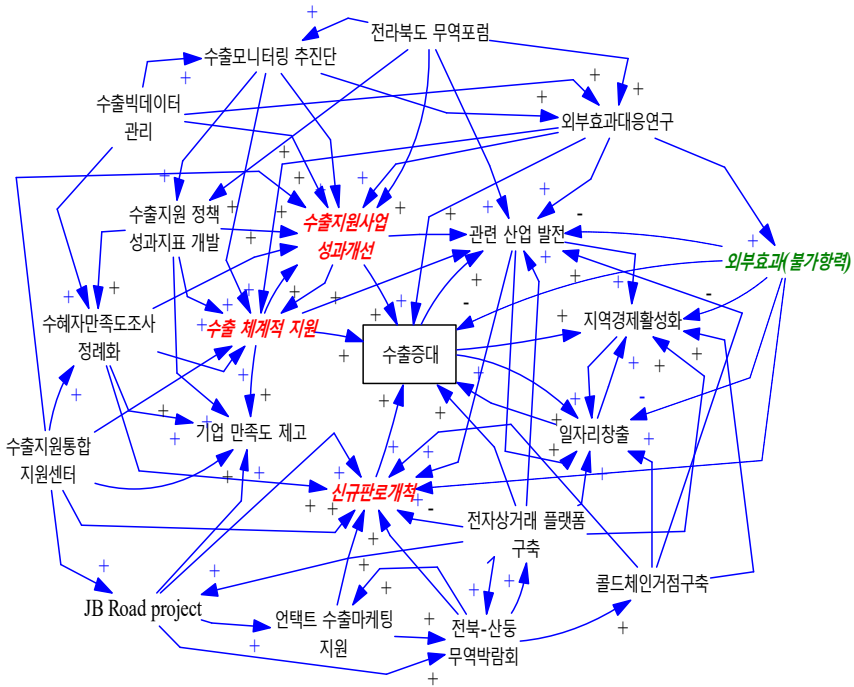
연구요약

- 전라북도 수출 활성화와 미래 지속 가능한 수출 경쟁력을 확보하도록 전북도 차원의 지원방안을 제안하는데 연구목적이 있음
 - 구체적으로 “전라북도, 시·군”이 “지역 수출 증대를 위하여”, “무엇”을 “어떻게” 해야 할 것인가에 대하여 제안
- 전라북도 수출 지원방안 모색을 위하여 지역 수출 증대 관련 다양한 문헌을 검토한 결과 다음의 특징을 도출
 - **(지역 특산물 수출 전략)** 지자체 단위의 수출 활성화를 위해서 지자체 차원에서 접근할 수 있는 지역 특산물 수출 지원을 위한 방안 검토
 - **(영세업체 지원)** 영세 수출업체가 겪는 어려움은 대부분 신규 아이템 및 신규 거래처 발굴 등 계약체결이전단계에서 발생하는 상황을 고려해야 함
 - **(유사한 지자체 수출 지원정책)** 지자체별 수출 지원정책은 대부분 유사한 범위에서 검토함
 - **(지역수출전담조직 운영 검토)** 지역 농·축·수산물·특산물의 판로 개척을 통한 생산자의 소득 증대, 일자리 창출, 지역 대표 품목의 세계화 등을 위하여 지역수출전담조직 도입을 검토
- 전라북도 여건에 맞는 수출 지원정책 모색을 위하여 수출입 현황과 지자체별 수출입 지원정책, 전북도의 대응 현황 등을 분석
 - 미·중 무역 갈등이 지속될 것으로 예상됨에 따라 전라북도, 대한민국의 수출입 불확실성이 높아질 것으로 예상
 - 전라북도의 수출입 추세를 분석한 결과 중국, 미국, 베트남, 일본 등 국가와 교역 규모가 큼
 - 전라북도의 수출입 물류 프로세스는 전북도 유일한 수출입 물류거점인 군산항과 타 지역 항만과 공항을 이용하여 진행
 - 전라북도 시·군별 수출입 규모를 분석한 결과 전주시, 군산시, 완주군, 익산시 등 특정 시·군의 수출입이 많음

- 전라북도 수출 지원정책은 타 지자체와 마찬가지로 수출의 주체가 되는 개별 기업에 대한 지원형태로 추진됨
 - 전라북도 수출 지원시책은 다양한 기관의 참여로 추진되고 있으며, 해당 사업의 성과는 수출량 증대, 무역흑자 등으로 측정할 수 있음
- 전라북도 및 타 지자체의 수출 지원 사례, 지역별 수출 지원 조직 운영 현황 등을 분석한 결과 다음의 시사점을 도출
- (전라북도 수출 활성화 지원 사업 차별성 검토 필요) 광역지자체 단위별 지역 수출 지원사업의 단계별 추진 현황이 유사
 - (지역 수출 지원 체계) 대부분 지역에서 수출 지원을 위하여 행정조직과 출연기관 형태의 주관기관을 운영
 - (지역수출대행기관 설치 필요성 검토) 전라북도 수출대행기관 설립 필요성과 방법에 대해서 검토 필요
- 전라북도 수출 지원정책에 대한 수혜기업, 유관기관, 전문가 등 만족도 분석 결과 다음과 같은 시사점을 도출
- **(기존 지원 사업에 대한 높은 만족도)** 전라북도의 다양한 수출 지원 사업에 대한 만족도 조사 결과 높은 만족도(평균 3.41점, 4점 만점)를 기록
 - **(미래 지향적 수출 생태계 조성 필요)** 전라북도 수출 기업을 대상으로 지역 수출 지원 사업에 대한 의견을 수렴한 결과 지속적인 지원과 지역 수출 생태계 조성 지원이 필요하다는 의견이 많음
 - **(기존 지원 사업성과 제고 방안 필요)** 기존 지원 사업에 대한 성과평가, 통합지원체계 구축 등 실효성 제고 방안에 대한 고민이 필요
 - **(지속적인 사후 관리와 성공사례 공유 체계 구축)** 지역 수출 지원 사업은 지속적인 사후 관리가 중요하다는 인식이 있음
 - **(신규 수출 지원 사업의 경우 독창성 중요)** 새로운 신규 수출 지원 사업을 발굴할 때 고려해야 할 사항으로 지자체가 주도하는 모델, 타 지자체에서 모방하기 힘든 영역을 중심으로 검토 필요

- 전라북도 수출 관련 대내외 경쟁여건 분석, 타 지역 사례 조사, 선행연구 등 시사점을 결합하여 다음의 수출지원 목표와 세부사업을 설정
 - 전라북도 수출 지원 목표: 전라북도 수출 중장기 지원의 목표는 “**전북형 수출 지원 체계 구축**”으로 설정
 - “전북형 수출 지원체계 구축”이라는 핵심목표를 효과적으로 달성하기 위하여, “기존 지원 사업 효과성 제고”, “외부효과 대응체계 구축”, “전북형 수출 지원 정책 추진” 등 세부 전략을 수립
 - 기존 지원 사업 효과성 제고
 - ❶ 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터 운영
 - ❷ 전라북도 수출 지원정책 성과지표 개발
 - ❸ 전라북도 수출 지원정책 수혜자 만족도 조사
 - ❹ JB Road 프로젝트
 - 외부효과 대응체계 구축
 - ❶ 전라북도 수출 빅데이터 시스템 구축
 - ❷ 전라북도 수출 모니터링 추진단 운영
 - ❸ 언택트 수출 마케팅 지원
 - ❹ 외부효과대응 연구지원단
 - 전북형 수출 지원 정책 추진
 - ❶ 전라북도 무역포럼 운영
 - ❷ 전라북도-산동성 무역박람회
 - ❸ 전자상거래 물류 인프라 구축
 - ❹ 콜드체인 거점 구축 및 운영
- 본 과업에서 제안한 전라북도 수출 지원방안과 기대효과에 대한 인과관계 분석을 실시함
 - 추진 제안사업과 단기성과, 장기성과 등의 순서로 기대효과를 예상할 수 있으며, 상호 연관성을 가지는 성격의 사업도 도출
 - 본 과업의 핵심은 전라북도 수출 증대를 위하여 기존 지원사업의 성과 개선, 신규 사업 발굴, 외부효과 대응역량 강화 등으로 구분

〈전라북도 수출 지원방안 도입 인과관계 분석결과〉



- 인과관계 분석 결과, 체계적인 수출 지원사업 추진, 기존 사업의 성과 개선, 신규판로 개척이 전라북도 수출 활성화에 긍정적 영향을 미치는 것으로 나타남
 - 수출지원사업의 성과 개선을 위해서 수출지원 정책 성과지표 개발, 수출지원통합지원센터, 체계적 수출지원 정책 추진, 수출 빅데이터 시스템 구축, 수출 모니터링 추진, 만족도 조사 정례화, 외부효과 대응연구, 전라북도 무역포럼 등이 긍정적 인과관계를 형성하는 것으로 나타남
 - 체계적인 수출 지원을 위하여 수출지원사업의 성과개선, 수혜자 만족도 조사 정례화, 수출지원통합지원센터, 수출지원 정책 성과지표개발, 수출 모니터링 추진, 외부효과 대응연구 등이 긍정적 인과관계를 형성함
 - 수출지원사업 성과개선과 체계적인 수출 지원정책은 상호 긍정적 피드백 루프를 형성하는 것으로 나타남
- 기존 지원정책 성과개선 외에 신규 수출 증대를 위한 판로개척 활동이 지역 수출 증대에 긍정적 인과관계를 형성

- 신규판로개척에 영향을 미치는 요소로 관련 산업의 발전, 수혜자 만족도 조사 정례화, 언택트 수출 마케팅 지원, 전라북도-산동성 무역박람회, JB Road 프로젝트, 전자상거래 플랫폼 구축, 콜드체인거점구축 등이 긍정적 인과관계를 형성함
- 기존 산업의 활성화가 이루어질 경우 신규 판로개척에 긍정적 효과가 예상되는 현상은 기존 수출 지원정책의 효과적 추진으로 신규 판로 개척의 효과가 있음을 의미
- 대부분 기존 전라북도에서 추진하지 않았던 신규 정책(언택트 수출 마케팅 지원, 수혜자 만족도 조사 정례화, 국제 지역 간 무역박람회, JB Road 프로젝트, 전자상거래 및 콜드체인 거점 구축 등)의 기대효과로 예상

○ 전라북도 수출 증대에 부정적 영향을 미치는 요소는 불가항력적 외부효과임

- 외부효과는 불가항력 현상으로 정치·경제·사회적인 국가·지역 간 갈등의 결과 혹은 코로나19 감염증 확산처럼 세계적인 보건이슈를 포괄함
- 불가항력적 외부효과가 발생할 경우 전라북도 전략산업, 지역경제, 일자리, 신규판로 개척, 수출증대 등 전 영역에 부정적 영향이 있음
- 외부효과는 발생을 예측하기 쉽지 않고, 발생 시 파급효과를 예견하는데 어려움이 있으며, 발생 유형별 대응전략에 차이가 있음
- 따라서 최근 발생한 부정적 외부효과에 대한 사례연구를 통하여 전라북도 수출 증대를 위한 대응전략 모색이 필요
- 지속적인 지역 수출 모니터링을 통하여 이상 신호를 감지하는 것이 현실적인 대안이며, 유형별 전라북도 대응전략 매뉴얼을 구축한 후 유형별·맞춤형 대응을 추진할 필요가 있음

제1장 서론	1
1. 연구의 배경과 목적	3
2. 선행연구	6
3. 선행연구 시사점	16
제2장 전라북도 수출입 현황과 과제	21
1. 세계 무역 환경 변화	23
2. 전라북도 수출입 현황	26
3. 전라북도 수출입 지원정책	38
4. 전라북도 수출 활성화 과제	46
제3장 지역 수출 지원 사례	49
1. 지역 수출 지원 사례	51
2. 지역 수출 지원 조직 현황	62
3. 지역 수출 지원 사례 시사점	100
제4장 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사	105
1. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 개요	107
2. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 결과	108
3. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 시사점	119

제5장 전라북도 수출 지원방안	123
1. 전라북도 수출 지원 여건분석	125
2. 전라북도 수출 증장기 지원방향 설정	140
3. 전라북도 수출 지원방안	142
제6장 결론	175
1. 내용요약	177
2. 정책제언	182
참고문헌	189
부록	195

표 목 차 | Contents

〈표 2-1〉 전국 및 전북의 수출입 실적	26
〈표 2-2〉 전북 시·군 별 수출입 실적	27
〈표 2-3〉 전북 내 수출입 상위 10개 품목 현황	28
〈표 2-4〉 전라북도 수출입 상위 10개국 현황	29
〈표 2-5〉 전라북도 무역업체 현황	30
〈표 2-6〉 전라북도 시·군별 무역업체 현황	30
〈표 2-7〉 군산항 정기 컨테이너선 운항 및 항로 현황	31
〈표 2-8〉 전라북도 수출입 기종점 분석 결과	32
〈표 2-9〉 전라북도 시·군별 수출입 기종점 분석	33
〈표 2-10〉 전라북도-중국 간 항로별 물동량	34
〈표 2-11〉 전라북도-중국 간 시·군별 물동량	35
〈표 2-12〉 전라북도 품목별 수출 물동량	36
〈표 2-13〉 전라북도 국가별 수출 물동량	37
〈표 3-1〉 신규사업발굴지원: 해외 전시회 사업 현황	51
〈표 3-2〉 신규사업발굴지원: 무역사절단	53
〈표 3-3〉 신규사업발굴지원: 온라인 마케팅 지원 현황	54
〈표 3-4〉 신규사업발굴지원: 타깃 마케팅(지역) 지원	55
〈표 3-5〉 신규사업발굴지원: 타깃 마케팅(품목) 지원	56
〈표 3-6〉 신규사업발굴지원: 해외마케팅 및 해외시장정보 지원	57
〈표 3-7〉 신규사업발굴지원: 외국어 콘텐츠 제작 및 통·번역 지원	58
〈표 3-8〉 무역이행절차지원: 무역보험, 물류비 지원 등	59
〈표 3-9〉 무역저변확대: 초보기업 지원	60
〈표 3-10〉 무역저변확대: 강소기업 육성	60
〈표 3-11〉 무역저변확대: 교육·훈련 지원	61
〈표 3-12〉 경기도 수출지원업무수행체계	62

〈표 3-13〉 경기도경제과학진흥원 수출지원 업무수행체계	63
〈표 3-14〉 인천광역시 수출지원업무수행체계	64
〈표 3-15〉 인천광역시 수출지원 업무수행체계: 인천테크노파크	65
〈표 3-16〉 강원도 수출지원업무수행체계	67
〈표 3-17〉 강원도경제진흥원 수출지원 업무수행체계	68
〈표 3-18〉 서울특별시 수출지원업무수행체계	69
〈표 3-19〉 서울산업진흥원 수출지원 업무수행체계	70
〈표 3-20〉 충청북도 수출지원업무수행체계	71
〈표 3-21〉 충청북도기업진흥원 수출지원 업무수행체계	72
〈표 3-22〉 충청남도 수출지원업무수행체계	73
〈표 3-23〉 충청남도경제진흥원 수출지원 업무수행체계	74
〈표 3-24〉 대전광역시 수출지원업무수행체계	75
〈표 3-25〉 대전경제통상진흥원 수출지원 업무수행체계	76
〈표 3-26〉 세종특별자치시 수출지원업무수행체계	77
〈표 3-27〉 경상북도 수출지원업무수행체계	78
〈표 3-28〉 경상북도 수출지원조직 업무수행체계: 경상북도경제진흥원	79
〈표 3-29〉 대구광역시 수출지원업무수행체계	80
〈표 3-30〉 울산광역시 수출지원업무수행체계	81
〈표 3-31〉 울산경제진흥원 수출지원 업무수행체계	82
〈표 3-32〉 경상남도 수출지원업무수행체계	83
〈표 3-33〉 부산광역시 수출지원업무수행체계	85
〈표 3-34〉 부산경제진흥원 수출지원 업무수행체계	86
〈표 3-35〉 전라남도 수출지원업무수행체계	87
〈표 3-36〉 전라남도 중소기업진흥원 수출지원 업무수행체계	88
〈표 3-37〉 광주광역시 수출지원업무수행체계	89
〈표 3-38〉 광주경제고용진흥원 수출지원 업무수행체계	90
〈표 3-39〉 제주특별자치도 수출지원업무수행체계	91
〈표 3-40〉 제주특별자치도 경제통상진흥원 수출지원 업무수행체계	92

〈표 3-41〉 전라북도 수출지원업무수행체계	93
〈표 3-42〉 전라북도경제통상진흥원 수출지원 업무수행체계	94
〈표 4-1〉 전라북도 수출 지원 사업에 대한 수혜 및 인식 여부(수출기업) ·	110
〈표 4-2〉 전라북도 수출 지원 사업 만족도 분석 결과(수출기업)	112
〈표 4-3〉 전라북도 수출 지원 사업에 대한 인식차이(수출기업)	113
〈표 4-4〉 전라북도 수출 지원 사업의 개선방향(전체)	118
〈표 4-5〉 전라북도 수출 지원 사업의 개선방향(수출기업)	118
〈표 5-1〉 전라북도-산동성 간 항공운송과 국제카페리 경쟁력 비교	168
〈표 5-2〉 전라북도 수출 활성화 지원을 위한 추진과제 종합	174

- vi -

1

장

서론

Jeonbuk Institute

-
1. 연구의 배경과 목적
 2. 선행연구
 3. 선행연구 시사점

제 1 장 서론

1. 연구의 배경과 목적

가. 연구의 배경과 필요성

- 글로벌 통상환경 위협요인에 따라 수출여건의 불확실성이 지속되고 있으며, 코로나19 감염증 확산으로 무역이 감소하고 있음
 - 전라북도 수출이 중국, 일본, 베트남 등 국가에 집중되고 있는 여건을 고려할 때 대외 통상환경 변화가 지역 수출입에 영향을 미칠 것으로 예상
 - 지금까지의 수입규제 동향을 고려할 때 향후 선진국, 신흥국 모두 수출규제를 지속할 것으로 예상(한국무역협회, 2020)
 - 코로나19 감염증이 세계적으로 확산됨에 따라 국제무역 위축, 뉴 노멀 시대의 대응 역량 강화가 요구될 것으로 예상
- 무역거래 디지털화의 진전으로 해외영업 활동상 기업 규모의 제약이 사라지고, 무역 범위가 확대
 - 정보통신 기술과 첨단 기술개발의 성과로 무역업에 대한 진입장벽이 낮아지고, 무역 범위가 확대되어 다양한 기업이 수출을 통한 경제적 이익 창출이 가능
 - 무역이 가능한 범위가 확대됨에 따라 다양한 산업, 발전 단계 등에 맞추어 전라북도 업체가 글로벌 무역에 참여할 수 있도록 지원 전략 모색 필요
 - 코로나19 감염증 확산 예방을 위해 비대면 방식의 온라인 마케팅이 향후 수출 거래에 활용될 것으로 예상
- 정부의 무역 활성화 정책 부합성을 유지하면서, 지역 무역 활성화를 위해 지자체가 지원할 수 있는 방안에 대한 고민 필요
 - 대부분의 무역 활성화 정책은 정부와 관련 기관을 통하여 지원하고 있으며, 관련 기관의 지역본부에서 지자체 전략에 맞추어 지원을 추진
 - 지역 간 지원정책의 차별성을 찾기 어려우며, 일부 지역의 성공사례가 타 지역에서 모방되는 현상이 있음

- 지자체 차원에서 지역 수출 활성화를 지원하기 위한 정책 구상 연구를 많이 수행하고 있음
 - 지자체가 주도하여 추진할 수 있는 수출 활성화 방안은 지역시도연구원, 지역 대학 산학협력단 등에서 수행하였으며, 전라북도는 타 지역에 비해 적음
 - 지역 수출 활성화 방안 연구는 초기 거시적인 방향 설정을 시작으로 산업별 수출 활성화 전략을 수립하는 단계로 이행되고 있으며, 중요 지역에 대해서는 정기적인 수출 현황 모니터링을 추진함
- 전라북도는 2018년 「전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획(2018~2022)」 연구를 수행하여 지역 기업의 수요조사 및 향후 추진과제를 도출
 - 해당 연구를 수행하는 과정에서 전라북도 중소기업의 수출 여건을 조사하고, 대외 수출 환경변화 대응전략을 제시
 - 연구결과와 제시된 중장기 수출 활성화 계획에 대하여 추진사업과 미추진사업 등 추진 동향을 검토하고, 연계성을 갖추면서 실효적인 수출 활성화 자원이 필요
- 코로나19 감염증 확산이 전 세계적으로 교역 감소를 유발하는 상황은 무역으로 국가 경제를 이끄는 우리나라의 어려움으로 작용
 - 우리나라 최대 교역국인 중국은 코로나19 감염증 확진자, 사망자 발생으로 제조시설 폐쇄 등 우리나라 수출입에 직접적인 영향을 미치고 있음
 - 코로나19 감염증의 확산은 전 세계적으로 영향을 미치고 있으며, 수출입 업체의 위기가 장기화될 우려가 있음
 - 향후 코로나19 감염증과 같은 전 세계적인 보건 이슈 발생시 적절한 대응 전략 구상 필요

나. 연구목적

- 전라북도 수출 활성화와 미래 지속 가능한 수출 경쟁력을 확보할 수 있도록 전북도 차원의 지원방안을 제안하는데 연구목적이 있음
 - 구체적으로 “전라북도, 시·군”이 “지역 수출 증대를 위하여”, “무엇”을 “어떻게” 해야 할 것인가에 대하여 제안
- “지자체”가 “지역 수출 증대”를 위하여 “무엇”을 “어떻게” 할 것인가에 초점을 맞추어 수출 증대를 위해 지자체에서 추진할 수 있는 과업과 추진 체계 검토
 - 광역지자체, 기초지자체 간 협력 사업을 중심으로 발굴하되, 필요한 경우 정부 추진 사업(국책사업 등)을 제안할 예정
- 본 연구 결과 전라북도 수출 증대를 토대로 지역 경제 활성화, 일자리 창출 등 효과를 기대
 - 전라북도 수출 증대와 국제 무역의 미래 수요에 대응하는 체질 개선 지원 정책으로 미래 트렌드 변화에 적절한 대응 가능

2. 선행연구

가. 수출 활성화 지원 정책·제도에 관한 선행연구

1) 무역 활성화를 위한 제도적 지원

- 국제 수출입 무역 절차는 계약체결이전단계, 무역이행단계, 사후관리단계로 구분할 수 있음
 - 계약체결이전단계는 아이템과 거래처를 발굴하는 단계이며, 무역이행단계는 무역계약 체결, 이행(대금결제, 운송 등), 사후관리단계는 고객관리 또는 분쟁 발생 시 해결 등이 있음
- 부존자원이 부족한 우리나라 여건상 적극적인 수출입을 통하여 경제 발전을 이룩해 왔고, 세계 7위의 무역 대국으로 발전
 - 원활한 무역을 추진할 수 있도록 정부 차원에서 무역 금융, 보험 등 제도를 마련하여 신규 해외시장 진출을 추진하는 무역업체를 지원
- 무역 절차 상 실제 계약이 체결되고 이행하는 과정은 세계적으로 유사하여 어려움이 없지만, 가장 어려운 영역은 계약체결이전단계임
 - 계약체결이전단계는 해외 시장·지역 정보, 국가별 통관정보, 취급 품목과 관련된 강행법규, 보호무역 및 비관세장벽 등에 대한 이해를 바탕으로 관련 업체와 접촉하여 거래 가능성을 타진
 - 거래 가능성이 있는 품목과 업체를 발굴해도 신용조회, 평판조회 등을 통하여 적합성을 판단해야 함
- 수출입 절차를 영세한 기업이 독자적으로 추진하는데 한계가 있으므로, 정부에서는 관련 기관을 설립하여 지원하고 있음(안유신, 2016)
 - 대한무역투자진흥공사(KOTRA, Korea trade-investment promotion agency)를 운영하고 있으며, 지자체에서 자체적인 해외 사무소를 운영하고 있음
 - 수출마케팅, 해외진출 지원, 해외정보조사, 해외직접투자 지원, 방산물자 교역 지원 등을 주된 업무를 추진하고 있으며, 현재 84개국 10개 지역본부, 129개 해외무역관을 운영 중(대한무역투자진흥공사 홈페이지)

- 중소기업이 어려움을 경험하는 해외시장조사, 해외마케팅, 바이어 구매정보 제공, 수출상담회, KOTRA 제품인증 홍보 등 업무를 지원
- 한국무역보험공사는 수출입과 해외 투자 등 관련 신용위험을 담보하기 위한 무역보험제도를 운영(안유신, 2016)
 - 한국무역보험공사는 수출보험, 해외투자보험, 환변동보험, 수출신용보증 등 다양한 보험·신용업무를 추진(한국무역보험공사 홈페이지)
 - 채권회수대행, 수입국 및 수입업체 해외신용정보 제공을 통하여 수출 과정에서 발생할 수 있는 신용위험을 대비함
- 기업에 수출 바우처를 제공하고, 수출 활동에 필요한 서비스, 원하는 제공기관을 직접 선택하여 수출 마케팅을 지원(수출지원기반활용사업 홈페이지)
 - 수출기업이 필요한 서비스를 선택·구매하여 맞춤형 서비스를 활용하도록 하는 수출 바우처 제도는 급변하는 무역 환경과 수출업체의 다양한 수요에 맞추어 적합한 지원 환경을 조성하여 효율성을 높임(산업연구원, 2018)
 - 제도적 장점이 있지만 각 부처별 소관 사업 간 중복성·유사성의 문제가 있어 향후 이 문제를 해결하는 방향으로 발전시킬 필요가 있음
- 전자상거래 관련 산업 육성과 통관 절차 개선 등 현재 이원화된 체계를 일원화하는 윈스톱형태 플랫폼 구축 필요(한양대, 2018)
 - 전자상거래는 기업 규모의 한계를 경험하는 중소 수출입 업체가 자유롭게 무역을 할 수 있는 기회를 제공하였지만, 기업 규모에 따른 맞춤형 지원, 소액거래·전자상거래 물품 간 구분이 어렵고, 외국 통관과 품목 관련 규정 등 정보지원 필요
 - 중국은 전자상거래플랫폼 사용을 강제하며, 동아시아 국가(중국 포함)의 전자상거래 관련 개인정보 보호를 위한 규정 강화에 대응이 필요

2) 지역 수출 증대 방안 모색을 위한 선행연구

가) 제주특별자치도

- 제주특별자치도는 지자체 차원에서 수출 증대를 위한 기초조사, 수요조사, 활성화 전략 등을 가장 활발하게 연구하고 정책에 반영하고 있음
 - 온나라정책연구 홈페이지, 학술논문 DB, 지역연구원 홈페이지 등을 통하여 조사한 결과 지역 수출 활성화를 위한 연구 성과물이 가장 많음
 - 지경학적 입지 특성 상 제주산 제품을 중국에 수출하려는 목적이 강하며, 이를 지원하기 위한 지자체 정책을 검토
 - 정기적으로 제주 지역 수출입 현황을 조사·분석하고, 지역 기업의 요구사항을 수렴하여, 대응 전략을 모색
- 지리적 특수성을 고려하여 내수시장의 한계 극복, 수출 증대를 통한 일자리 창출, 지역 경제 발전 유도를 위하여 지역 수출기업 육성방안 제언(제주발전연구원, 2011).
 - 수출제품과 수출기업의 경쟁력 강화방안, 해외시장 마케팅 강화방안, 효율적인 자금 지원과 기업 유치 방안 등을 세부적으로 제시
 - 수출제품 경쟁력 강화를 위해 품질개선, 생산원가 절감, 주력시장 선점, 틈새시장 확보, 신제품 개발, 신시장 개척을 비롯하여 수출업체 애로사항 해결을 위한 체계 구축과 수출 인프라 구축을 위한 정책 제언 필요
 - 수출기업 경쟁력 강화를 위해 지역 수출기업의 인식 전환, 수출창업 유도, 인큐베이터 활용 등이 제안되고, 전자상거래를 통한 수출 여건 마련이 필요
 - 제주 공동브랜드를 개발하여 해외시장 마케팅 역량을 강화하여, “Made in Jeju” 브랜드화 방안 검토
 - 기업지원펀드를 조성하여 창업, 경영안정, 지역특화 등 목적에 맞추어 지원하고, 기금운용심의위원회를 통하여 기금의 효율적 운영을 도모
- 청정자원을 보유한 제주 강점을 활용하여 한·중 화장품 산업의 경쟁·협력 방안을 모색하고 제주 화장품기업의 중국 시장 진출 방안을 제안하기 위한 연구(제주발전연구원, 2012)

- 제주의 청정 환경 이미지를 중국어 브랜드화 필요, SNS 홍보활동, 체험마케팅, 화
장품 축제, 제주화장품 전문매장 운영, 중국 시장 세분화를 통한 제주화장품의 포지
셔닝 전략 필요, 중국 내수시장 물류·유통 개척 전략 등 제안
- 제주특별자치도의 수출 진흥 정책의 성과와 발전방안 모색을 위하여 정책 실
태조사와 개선방안을 제안(제주발전연구원, 2014A)
 - 지자체의 적극적인 지원으로 지역 기업의 수출에 도움이 되고 있지만 해외마케팅 인
력부족, 수출자금 부족, 외환 리스크 대응역량 부족 등 한계가 있음
 - 해외 주요 국가의 수출 지원 정책과 제주 지역 기업의 수출 지원 수요를 분석하여
제주 지역 발전 전략을 제안
- 중국 고급 생수시장 급성장을 고려하여, 제주 생수 고급화 전략을 수립하여
중국 내 고급생수시장 진출 방안을 제안(제주발전연구원, 2014B)
 - 제주 생수 이미지 구축을 위한 브랜드 계획 수립 필요, 사회적 기여로 인지도 제고,
DB구축과 현지 네트워크 구축을 위한 베이징 홍보관 활용
 - 중국 시장 변화에 따른 특화상품 개발, 유통 채널과 향후 시장 선점을 위한 현지화
전략, 상품과 브랜드 융합 등을 제안
- 제주경제통상진흥원과 제주테크노파크의 자료를 분석하여, 제주지역 수출역량
강화를 위한 정책 제안(제주발전연구원, 2015)
 - 제주 수출기업 역량을 평가하여 수출환경변화 대응, 효과적인 시장공략, 표적 시장
별 맞춤형 컨설팅, 중복지원 배제로 예산 효율성 제고 등 필요
 - 수출기업 이력관리, 맞춤형 수출지원 시스템, 수출기업 역량평가제도 도입 등을 통
하여 글로벌 역량강화를 도모
 - 성장 단계별 지원체계 구축, 수출지원 사업 전문성 제고, 핵심지원기관 기능 강화를
통하여 중국 시장 마케팅 강화
 - 기업 시장 대응역량 강화, 중국 시장 인식 제고, 명확한 표적시장 선정 등 기업 내
부 역량 강화 방안을 제안

- 제주특별자치도 수출 기업 중 중국에 수출하는 업체 실태조사와 수출 지원 요구사항을 수렴하여 역량강화 방안을 제안(제주발전연구원, 2016)
 - 제주연구원에서는 지역 수출 활성화를 위하여 전략적으로 중요한 중국 시장을 공략하기 위하여 정기적으로 중국 수출 실태조사, 산업 분석을 추진
- 제주특별자치도에서 생산되는 주요 품목의 수출 경쟁력을 진단하고 해당 품목의 경쟁력 강화방안을 제안(제주연구원, 2019)
 - 수출기업 역량평가제 도입, 수출초보기업, 유망기업, 성장기업 등 수출금액을 통한 세분화된 선정지표를 개발하여 수출 단계적 선별 지원 필요
 - 민간전문가를 파견하여 운영 중인 제주특별자치도 상하이 통상사무소의 주요 역할을 기업지원, 해외시장 개척, 투자 및 관광객 유치, 인적교류, 동향 수집 및 모니터링 등에 맞추어 추진
 - 중국 소비자 트렌드 변화 등 중요 품목 변경에 대비하여 우유, 김 등 특화 수출 품목을 중심으로 제주 지역 유망품목 도출을 위한 지속적인 연구 필요

나) 부산광역시

- 부산광역시는 세계적인 컨테이너 환적 허브 항만을 활용하여, 지역적으로 인접한 중국, 일본 뿐 아니라 수출 다변화 방안을 연구
- 간접수출 방식을 선호하는 부산지역 수출 실태를 분석하여 직접수출을 통한 지역 기업 이익 창출과 경쟁력 강화방안을 제안(부산발전연구원, 2014A)
 - 간접수출 방식을 직접 수출로 전환하기 위하여 수출초보기업 경쟁력 확보를 위한 전략으로 수출전환 촉진, 밀착지원, 수출마케팅 강화, 수출 역량 극대화를 제안
 - 우수 수출 기업 사례 워크숍, 로컬 수출 제도 활용, 공적개발원조와 연계한 시장 개척 등 수출전환 촉진, 수출 원스톱 지원 플랫폼 구축, 수출잠재력 기업 발굴 및 지원, 수출기업과 간접수출 기업 멘토링 등 수출 밀착지원을 제안
 - 수출 지원 기관 간 공동 수출상담회 개최, 무역사절단 공동지원, 수출제품 인증 및 해외규격 인증 지원 등 수출마케팅 강화와 해외벤더 등록 지원, FTA 원산지 증명 활용, 수출전문인력양성 등 수출 역량 극대화를 제안

- 미국, 일본, 중국, 베트남 등 중요시장에 운영 중인 부산광역시 해외무역사무소를 활용하여 지역 수출 확대 방안을 모색함(부산발전연구원, 2014B)
 - 현지 유학생, 출향 인사 민간 네트워크 구축, 민간 전문가 영입을 통한 전문성 확보, 투자 유치를 위한 전진기지 역할 강화를 위한 부산광역시 해외사무소 운영전략을 제안
 - 해외사무소의 전문성 제고, 민간 네트워크 구축 및 활용, 예산 증액과 전담 인력 충원, 운영 독립성 보장, 성과관리제도 도입, 지자체 협력 운영 등이 제안됨
- 한·중FTA 발효 이후 중국 무역 환경 변화를 예측하고, 부산 소재 對중국 수출기업의 교역 현황을 파악(부산발전연구원, 2015)
 - 유망 품목 발굴 및 관련 업체 육성, 수출품목의 차별화, 전자상거래를 통한 중국 내 수시장 진출, 한·중FTA 기회를 활용하여 내수시장 확대와 신흥시장 개척 필요
 - 대기업이 선제적으로 진출하고 중소기업이 부품, 중간재 등을 안정적으로 공급하는 구조가 이상적임
- 부산지역의 FTA 특혜관세 활용 실태와 분쟁사례를 분석하여 수출 기회 증대, 영세기업 역량강화를 제안(부산발전연구원, 2016)
 - 보증기관을 운영하여, 영세한 기업의 대외 신뢰도 제고를 지원하고, 기업체 교육·훈련 지원 시 산업별, 품목별 관계자 교육 추진
 - 기업 맞춤형 컨설팅 추진, 바우처 제도를 활용하여 기업이 원하는 전문가 컨설팅을 지원하고, 비용 일부를 지자체 예산으로 지원 제안
- 건강기능식품에 대한 선호도가 높고 소매유통 시장 규모가 확대되는 베트남 건강 관련 식품 수출 확대 필요(부산연구원, 2019)
 - 부산지역 수출제품 기획·연구개발, 판매, 마케팅, 통관, 재고관리, 해외빅바이어 프 로모션 등 원스톱 지원 체계 구축을 위한 부산수출전담기구 설치 제안
 - 지역 우수제품을 선발하고 기술 향상을 통해 세계 시장에서 경쟁할 수 있는 브랜드 육성 지원
 - ASEAN 시장 이해, 맞춤형 지원, 통상지원 조직 추가신설 검토, 인적 네트워크 활용, 현지 지원기관과 전략적 제휴 등 ASEAN 통상 전문성 강화

다) 기타

○ 전라남도 중소기업의 종합수출업무 전담기구 설치 필요성에 따라 '장보고수출지원센터' 설립과 운영을 제안(전남발전연구원, 2013)

- 해외마케팅, 수출역량 부족 등으로 수출사각지대에 있는 지역 중소기업, 소상공인, 농·축·수산업 생산자 등 신규 수출 기회를 제공할 수 있다고 판단

○ 중국 정부의 유기농식품 수입인증 정책에 따라 중국 녹색식품※ 소비 실태를 분석하여 전남 농식품의 중국수출 확대방안 제안(전남발전연구원, 2014)

- 유기농산물 생산 및 식품가공단지를 對중국 전문 수출단지로 조성하고, 전남 수출 친환경 농식품 통합브랜드 개발 추진, 고급선물용 녹색상품 개발, 고급 아동용 식품 개발, 중국 지역별 소비 트렌드를 고려한 친환경 농식품 개발, 중국 유기식품인증(COFCC) 비용 지원 등을 제안
- 중국 내수시장 물류·유통망 확보를 위하여 전라남도 친환경 농식품의 대형할인점 입점, 전남 녹색식품 전문 수출업체로 중국 대형 수입상을 지원하고, 장기적으로 “한중친환경농식품유통회사”설립을 추진

※ “녹색식품”은 무농약 농산물, 유기농산물을 의미

○ 충청남도 수출확대를 위해서는 중소기업의 연구개발과 이를 지원하는 지자체 협력이 필요(충남연구원, 2013)

- 중소기업 연구개발을 위한 산학협력을 확대하고, 수출목적 복합연구개발센터 설치, 중소기업 연구개발 펀드 조성, 창조적 수출 중소기업 육성, 중소기업 업무 여건 개선 등을 제안

○ 품목별 접근을 통하여 충청남도 수산물 유통 및 가공수출 전략으로 해외시장 공략 필요성을 검토(충남연구원, 2016)

- 충남 김제품의 수출 브랜드화, 수출용 해삼·전복 산지로서의 지역 브랜드 강화, 수산물 수출전문 산지조직 육성, 환황해권 수산업 공동 상생·발전 사업 등을 제안

○ 인천광역시의 다양한 수출지원 사업은 지원기관 별로 분산되며, 사업 내용의 중복성으로 혼란이 발생할 우려가 있음(인천발전연구원, 2014)

- 인천무역진흥전략위원회와 인천통상지원센터 설립·운영, “통상지원센터-무역관-해외 컨설팅지소” 연결망으로 구성된 글로벌 마케팅 네트워크 정비
 - 지역 기업의 글로벌 밸류체인 진입 지원, 중소기업 수출협동조합 설립 장려, 수출기업 DB구축, 수출 컨설팅 전문업체 육성, 글로벌 포럼 개최 정례화 등 제언
- 경기연구원은 지역 중소기업의 수출 활성화를 지원하기 위한 정책 방향을 설정하고 맞춤형 지원 방안을 제언(경기연구원, 2014)
- 경기도의 역할과 도내 기업의 수요를 고려하여 경기도 대표사업 육성이 필요하며, 세계 주요 거점 시장 현지 해외마케팅을 지원할 필요가 있음
 - 경기도 자체적으로 대·중견기업 경력자로 해외마케팅전문가그룹을 운영하여 중소기업 여건에 맞추어 맞춤형 마케팅 지원 사업을 추진
- 수출 지원 통합 플랫폼 구축, 중요 수출기업 발굴 및 지원, 계약학과 설치, 신흥국가 네트워크 강화 등을 대구·경북지역의 수출 활성화를 위하여 제언(대구 경북연구원, 2018)
- 원스톱·맞춤형 수출포털 구축 및 통합 콘텐츠 제공, 빅데이터 기반 플랫폼 구축 등을 제시하고, 지원 대상 기업 선정 기준 및 지원정책 포트폴리오 재구성, 수출 중심 기업 육성 등을 제시
 - 신흥시장 교류협력 네트워크 강화를 위해 민·관 우호협력, 기업교류·기술커뮤니티 체계 구축, 수출 유망품목 발굴, 수출채널 다양화 등을 제시하고, 전문인력 육성 방안으로 지역 인재 육성, 취업 연계, 계약학과 설치, 컨설팅 조직 운영 등을 제시
- 글로벌 통상환경 변화를 파악하고, 우리나라와 경상남도의 현황을 분석하여 지역 수출 지원 기능제고 방안을 제언(경남발전연구원, 2013)
- 경상남도 통상산업정책 추진기관으로 경남통상진흥원을 설치할 제언하고, 중소기업 무역전문인력양성과 요인별 대처 방안 모색 필요(경상남도 경제진흥원은 2020년 7월 개원 예정)
 - 환율변동과 유가·원자재 가격상승 대비, 대기업과 협력기업의 협력요인 모색, 수출 지원 정보 활용도 향상, 중소기업의 산업·시장정보 열악성 해소 등이 필요

- 울산광역시에 입지한 중소기업의 수출을 지원하고 수출 관련 산업 육성 방안을 제안(울산발전연구원, 2002)
 - 중소기업수출업체 수요조사 결과 수출마케팅 활동과 금융 및 보증 분야 지원을 선호하는 것으로 나타남
 - 단기적으로 경쟁력을 갖춘 업체 대상 지원정책이 필요하며 수출품 제조, 해외마케팅 활동, 원자재 구매 등 금전적 지원 방안 검토
 - 국제 무역 경험이 부족한 중소기업수출업체를 대상으로 무역 단계별, 수혜기업의 수준별 맞춤형 컨설팅 제공 검토

3) 지역 수출 지원 전담기구 설치 및 운영

- 인천테크노파크가 운영하는 인천수출지원단은 지역수출기업 지원을 위하여 중소기업 수출 역량 강화, 수출증대 지원 사업을 추진
 - 통·번역 지원, 해외거 래처 신용조사 지원, 수출 컨설팅, 해외시장 정보조사 및 바이어 발굴 등을 지원
 - 인천테크노파크는 인천경제통상진흥원, 정보산업진흥원, 테크노파크 등 3개 기관이 통합되어 원스톱 지원체계를 지향
- 영세한 지역 수출 기업 지원을 위하여 지역 수출지원·전문기구 설치를 고려하는 지자체가 있음
 - 지역 수출전문기구 설치 제안 단계, 타당성 분석 단계, 실제 운영 단계 등 지자체 별로 차이가 있음
 - 강원도는 수출전문업체 설립을 위한 타당성 검토 용역을 수행하여 실제 운영을 검토하고 있음(지역농업네트워크협동조합, 2018)
 - 강원도, 수출유관기관, 기업체 등 공동출자 형태의 수출대행업체 “(가칭) 주식회사 강원수출”을 설립하여 강원도 신선농·축·수산물, 가공식품, 공산품 등 수출 추진
 - 강원도 수출전문기구의 운영을 위하여 전문 수출 컨설턴트 확보, 신선농축산물의 품목별 내수 ↔ 수출 협력체계 구축·운영, 상품수출절차 체계화 등을 제안
 - 수출전문기구가 담당할 업무를 다음과 같이 제시함
 - 강원도 우수상품 해외수출·수출 종합지원센터 기능, 해외인증등록, 수출업체협력, 경쟁

력 강화 등 수출업체 지원, 신선농수축산물 수출, 수출 신선농산물 사전확보 및 산지 수집·선별·포장·수출 추진, 신선농산물 수출 ID확보, 수출전문단지 지정·관리, 강원상품 해외판매촉진(바이어 발굴, 무역업 진흥) 활동, 강원도 우수제품 해외시장 판로확보 및 판매 대행, 주기적 초청 상담회·판촉행사 추진 등 우수 진성바이어 관리, 도, 시·군 등 지자체 수출지원 업무 대행을 통한 수출기관 일원화, 해외국가별 전시·박람회 참가 대행, 해외전시장 운영, 품목별 유력바이어 매칭을 위한 수출상담센터 운영 등임

- 전국 최초 민·관 합작 제3센터형 기업 (주)경남무역은 제품의 경쟁력은 있지만 무역에 대한 전문 지식이 없는 지역 중소기업 수출업무를 지원하기 위하여 설립
 - (주)경남무역은 경상남도 추천상품 사이버 쇼핑몰 운영, 농산물 명품 브랜드 IRRORO 육성사업 주관, 농산물 수출센터 운영, Feel 경남특산박람회 주관,
 - 농·축·수산물 수출 및 국내유통, 중소기업제품 수출대행, 농·특산물 해외시장개척, 해외특판전 개최 등을 추진
- 창원농수산물수출물류센터는 (주)경남무역이 운영주체이며 마산시와 위·수탁 협약을 체결하여 파프리카, 방울토마토, 호접란, 국화 등을 취급하고 있음
 - ‘iroka’라는 자체 수출농산물 공동브랜드를 개발하여 국제브랜드화 가능성을 높이고, 품질 규격화, 상품·가격 차별화 등 해외시장 관점의 경영 전략을 추진하고 있으며, 지역 농·축·수산물의 고부가가치화를 통하여 수출 상품화 가능성을 높임

3. 선행연구 시사점

가. 지역 특산물 수출 전략

- 지자체 단위의 수출 활성화를 위해서 지자체 차원에서 접근할 수 있는 기본적인 아이템은 지역 특산물과 관련성이 높음
 - 생수, 청정자원을 활용한 화장품, 지역의 농·축·수산물 판로 확보 등 관점에서 생산자를 지원하고, 관련 자원을 특화하여 지역 소득 창출을 도모
- 지역 특산물 수출 증대를 위해서는 제품의 경쟁력은 기본이고 해외 마케팅 역량이 중요
 - 해당 제품의 판로 확보를 위해서 해외 시장 고객의 요구사항을 반영할 수 있어야 하며, 수출 대상 국가의 법·제도 상 규제 대응이 필요
 - 제품 생산기업의 영세성을 지자체의 신뢰도로 극복하기 위한 지자체 광역 브랜드화 전략 도입이 검토되고 있음
- 지자체에서 수출을 지원하는 목적은 지역의 영세한 수출 기업을 지원하고, 궁극적으로 지역 특산물의 판로 확대를 통하여 생산자 소득증대, 관련 일자리 창출 등이 주된 목적
 - 국내 판매 뿐 아니라 해외고객을 대상으로 판로를 확대하여 지역 특산물의 경쟁력을 제고함
 - 이를 통하여 지역 소득의 증대, 관련 일자리 창출 및 업체 창업 유도 등 지역 산업여건 개선과 거주자 증대(인구감소 대응) 등 복합적 목적을 달성할 수 있음

나. 영세한 수출업체 지원

- 부존자원이 없는 우리나라 특성상 과거부터 수출 증대를 위하여 종합무역상사를 정책적으로 육성하여 지원하였음
 - 과거에는 종합무역상사로 지정되면 업무 추진에 필요한 다양한 분야의 지원이 있었지만, 현재 관련 특혜는 대부분 사라짐
 - 삼성물산, LG상사, 코오롱글로벌, 포스코대우, 효성, 현대종합상사, SK네트웍스,

- 한화, GS글로벌, 대림코퍼레이션 등이 대표적이며 대형 기업 조직을 갖추고 있음
- 기업 내부 역량을 활용하여 해외 정보 수집, 전략 상품 개발 뿐 아니라 해외 자원 개발, 중계무역 등 다양한 영역에서 활동
- 대부분 무역업체는 소수의 인력으로 운영되는 중소기업 형태가 많으며, 지역 제품의 수출입을 하여 지역 산업·경제를 지원함
- 지역 산업과 경제 활성화를 위하여 지자체 차원에서 영세한 지역 수출입 기업 지원을 위한 다양한 정책을 추진하고 있음
 - 금융·제도적 지원은 정부기관 및 관련 공기업(대한무역투자진흥공사, 한국무역보험공사 등) 운영 사업을 활용
- 무역자유화에 따라 1인 무역이 가능해졌고, 신규 아이템과 시장 발굴을 통하여 국제 무역에 참여 기회가 다양해짐
- 일부 정부기관 및 공기업에서 관련 정보를 제공하고 있지만 영세한 기업 맞춤형 정보 취득에 한계가 있음
 - 전문 수출 컨설턴트, 해외마케팅 경력자 등 전문가를 초빙하여 영세한 지역 무역업체를 지원
- 지속적인 수출입 업무를 운영하기 위해서는 무역 전문 인력 양성과 취업 연계가 필요함
- 한국무역협회의 교육·훈련 프로그램을 활용하거나, 지역 대학과 무역 관련 계약학과 설치 등 다양한 방식으로 인력 양성을 지원
- 지자체 주도의 지역 수출 활성화 지원을 위해서 직접적인 재정적 지원보다는 무역업체의 수출 업무를 지원하는 제도적 기반을 조성하는 비재정적 지원이 타당
- 수출기업의 발전 단계, 목적, 특화 품목, 표적 시장 등 다양한 수요에 대응이 가능하도록 지자체 주도의 지원기관 설립, 정보플랫폼 운영 등을 검토
 - 영세 기업 대외 신뢰도 제고를 위한 신용보증, 제품 경쟁력 강화를 위한 지역 브랜드 개발 및 품질인증 등을 통한 지원 등 검토

- 영세 수출업체가 겪는 어려움은 대부분 신규 아이템 및 신규 거래처 발굴 등 계약체결이전단계에서 발생
 - 업체 특성상 국제 인지도를 갖추기 어렵고, 세계적인 수요를 확보한 제품 발굴, 자체 제품의 글로벌 역량 확인 등에 한계가 있음
 - 지역 수출기업 지원 정책은 무역 절차 전반을 검토하되, 가장 어려움을 많이 경험하는 영역에 초점을 맞추어 진행할 필요가 있음

다. 지자체 차원의 수출 지원 정책 유사

- 지역 수출 증대 또는 활성화를 지원하기 위한 정책연구 보고서를 검토한 결과 제주특별자치도, 부산광역시 등 지자체 단위 수출 증대 방안이 연구되고 있음
 - 제주특별자치도의 경우 섬 지역의 특성상 정기적으로 수출 실태조사와 지역 업체의 의견수렴을 통하여 수출 활성화 전략을 검토하고 있음
 - 부산광역시의 경우 세계 2위의 컨테이너 환적 중심 항만을 보유한 강점을 활용하여 수출 활성화, 수출 시장 다변화 등 전략을 검토하고 있음
 - 그 밖의 시도에서도 지역 수출 기업 지원, 수출 활성화를 위한 정책 연구를 추진하고 있으나, 전라북도의 경우 관련 연구 추진이 상대적으로 미흡
- 선행연구를 통하여 분석한 지자체별 수출 활성화를 위한 지원 정책 구상은 대부분 유사한 범위에서 검토
 - 수출 활성화를 위하여 지자체 차원에서 추진할 수 있는 사업 범위가 제한적이며, 궁극적으로 수출을 하는 주체는 민간 기업이라는 사실에 기인함
 - 이러한 여건에서 전라북도 수출 지원전략을 수립하고 지원 사업 구상을 위해서 타 시도에서 검토한 내용을 중점적으로 살펴볼 필요가 있음
- 선행연구를 통하여 살펴본 지자체의 수출 증대 및 활성화 지원 정책은 재정적 지원과 비재정적 지원으로 구분할 수 있음
 - 재정적 지원은 공정성 담보가 중요하므로 관련 심의위원회 의결을 통하여 절차적 정당성을 확보하고자 노력
 - 비재정적 지원은 영세한 수출기업이 직접 수행하기 어려운 영역을 전문가가 지원하

는 형태로 추진

- 선행연구에서 제안한 지원 정책의 실제 추진 여부, 실효성 등을 최우선적으로 조사하여 전라북도 수출 활성화 지원정책에 반영할 필요가 있음
- 타 지자체 정책 제안이 실제 추진되었는지 여부, 추진사업 중 반응·효과가 좋은 사업 중심으로 전라북도 여건에 맞는 도입방안 검토가 필요
- 지자체별 수출 지원 정책의 도입사례와 성과에 대한 조사·분석을 토대로 투입 자원 대비 성과가 좋은 정책 발굴 추진

라. 지역수출전담조직 운영 검토

- 경상남도에서 운영하고 있는 주식회사 경남무역, 경북통상 주식회사를 시작으로 강원도 등에서 지역수출전담조직 도입을 검토하고 있음
- 지역 농·축·수산물·특산물의 판로 개척을 통한 생산자의 소득 증대, 일자리 창출, 지역 대표 품목의 국제화 등 성과를 위하여 지역수출전담조직 도입을 검토하는 지자체가 있음
- 전라북도는 로컬푸드 성공사례를 보유하고 있으며, 국가식품클러스터, 농·축·수산물의 광역브랜드 등 여건을 고려하여 도입에 대한 논의가 필요
- 로컬푸드는 지역 생산 농·축·수산물이 지역에서 소비되는 선순환 구조를 형성하고, 농·어가 소득 증대와 고품질 제품으로 소비자 만족도 증대 효과가 있음
- “예담채”, “참예우”, “해가람” 등 농·축·수산식품의 광역 브랜드를 보유하여, 해외마케팅에 활용할 수 있음
- 국가식품클러스터가 익산시에 위치하여 식품산업 발전의 기반이 되고 있으며, 먹거리 산업의 특성상 지속 발전 가능성과 수출 가능성이 높음
- 전북경제통상진흥원, 전북테크노파크 등 유사 기능을 수행할 수 있는 전북도 출연·출자기관 및 정부기관, 민간 협회 등 통합 지원 창구 역할 기대
- 전라북도 수출전담조직설립 및 운영 검토 시 관련 기관과의 협업관계 및 유사·중복성 문제 최소화 방안 검토 필요

2

장

전라북도 수출입 현황과 과제

Jeonbuk Institute

-
1. 세계 무역 환경 변화
 2. 전라북도 수출입 현황
 3. 전라북도 수출입 지원정책
 4. 전라북도 수출 활성화 과제

제 2 장 전라북도 수출입 현황과 과제

1. 세계 무역 환경 변화

가. 무역 갈등

- 미·중 무역 갈등은 2020년 대선 등 미국 정치권 이슈와 무관하게 지속될 것이라고 예상하는 견해가 많음(한국무역협회, 2019)
 - 미·중 무역분쟁의 본질은 기술경쟁이며 미국은 글로벌 금융위기 시점부터 중국이 기술 중상주의를 취하고 있다고 의심해오고 있음
 - “중국제조 2025(2015년)”를 발표하며 서양의 기술우위를 약진하겠다는 기조를 밝힌 후 미국의 반감이 심화됨
 - 중국의 기술 경쟁 정책 기조가 변화되지 않는 한 미국과 중국의 무역 갈등은 지속될 것으로 예상
- 2019년 우리나라와 일본의 무역 갈등은 양국 간 WTO 제소·분쟁이 증가하고 정치적 갈등이 무역 이슈로 확대
 - 과거사 논란이 있었지만 정치적 문제를 경제와 연결시키지 않았으나, 2015년 이후 정치화되는 경향이 있음
 - 최근 일본 방산용 수산물 수입규제에 대한 WTO 제소는 양국 무역 갈등의 대표적인 사례
 - 한·일 무역 관계 개선을 위해서 정치 분쟁과 분리 대응하고, 다자 체계(RCEP, 한·중·일 FTA 등)에서 협력 필요
- 미·중 관계 악화가 지속되는 상황에서 우리나라의 무역과 산업 육성 전략 재편이 필요
 - ‘차이나메리카’라는 신조어는 미국과 중국을 중심으로 글로벌 공급망 네트워크가 형성된다는 의미와 달리, 최근 두 국가는 치열한 경쟁을 하고 있음
 - 차이나메리카 시절에 우리나라 기업은 유리한 여건에서 운영할 수 있었지만 최근 미·중 관계 악화의 장기화 우려에 따라 지역 간 공급망 재구축 전략 필요

- 우리나라는 특별시장상황(PMS, particular market situation), 불리한 가용 정보(AFA, adverse facts available), 국가 안보 등 통상 이슈에 불리함
- 미국의 불리한 가용정보 적용 건을 WTO에 제소하였고, 일본이 국가안보를 이유로 우리나라 수출 규제 사건을 제소(한국무역협회, 2019)
- 특별시장상황, 불리한 가용정보 규정이 실제 중국에 적용된 사례는 없으며, 오히려 우리나라 기업(반덤핑 조사 30건 가량 해당)이 피해를 입고 있음

나. 다자무역체제의 위기와 경제블록 재편

- 미국이 WTO의 분쟁해결기구 상소기구(appellate body)의 임기만료 위원 선임을 반대함에 따라 세계 무역질서 유지에 어려움이 예상(한국무역협회, 2019)
 - 미국은 '조약의 해설 범위를 넘어서는 판결'이 많고, '판례의 규범화', '조약에 규정된 90일 내 사건 종료를 못함' 등의 이유로 반대 입장
 - EU는 상소기구의 부활 또는 상소기구 해체 후 패널 결정 구속력을 부여하는 방안을 주장하고, 미국은 GATT(general agreement on tariffs and trade)의 자발적 준수 원칙을 주장함
- 미·중 무역 갈등은 WTO 다자무역체제의 틀 밖에서 발생하고 있으며, 관세를 통한 갈등에서 최근 기술경쟁으로 확대
 - 미국통상법 301조에 근거한 불공정 무역관행에 대한 보복 관세는 최혜국 대우(MFN, most favoured nation)와 WTO 협정에 의하여 문제 해결을 위해 당사국이 일방적 조치를 취할 수 없도록 규정한 분쟁해결제도 제23조 위반 소지가 있음
 - 이에 대응하는 중국의 보복관세도 WTO 규정에 근거하지 않은 독자적인 조치로 해석됨
 - 국가안보와 인권을 이유로 독자적으로 기술경쟁에 임하고 있으며, 다른 국가에게 미국과 중국 중 선택하도록 하여 글로벌 기술연계성을 저해한다는 견해가 있음
- 미국은 EU, 일본 등 양자 협상을 통하여 경제권을 형성하여 미국과 일본 간, EU와 일본 간 협정이 체결되었고, 미국과 EU 협상을 추진하고 있음
 - USMCA(미국·멕시코·캐나다 협정, United States-Mexico-Canada agreement)

와 미국-일본 간 무역협정이 FTA 중심의 기존 협정과 다른 방향으로 추진

- WTO 제4차 다자간 무역협상 '도하개발어젠다(DDA, Doha development agenda)'에서 세계 무역에서 개발도상국의 역할을 강조하였지만 최근 WTO 개혁논의는 미국, EU, 일본 등 경제대국 중심으로 추진
- 우리나라, 중국, 일본, 아세안국가, 인도, 오스트레일리아, 뉴질랜드 등이 참여하는 역내포괄적경제동반자협정(RCEP, regional comprehensive economic partnership)이 타결되어도 USMCA의 무역자유화 수준을 고려할 때, 효과적인 대응에 어려움이 있을 것이라는 견해가 있음

2. 전라북도 수출입 현황

가. 전라북도 주요 수출입 품목과 현황

- 2019년 전북 지역 수출은 2018년 대비 감소하였고 전국 대비 비중도 소폭 감소하였음
 - 전국 대비 2019년 수출 및 수입 비중은 2018년에 비해서는 감소하였으나 전국 대비 비중은 약 1%로 비슷함
 - 2010년부터 2019년까지 크고 작은 변화는 있지만 전국을 기준으로 무역 수지는 증가 추세를 보이고 있으며, 전북의 무역 수지는 감소 추세를 보임

〈표 2-1〉 전국 및 전북의 수출입 실적

(단위 : 백만달러, %)

구 분	2019년	2018년	2017년	2016년	2015년	2014년	2013년	2012년	2011년	2010년
전북	수출	6,537	7,828	6,309	6,291	7,952	8,556	10,116	12,007	10,505
	수입	4,987	5,446	4,583	3,893	4,281	4,944	4,470	4,624	4,134
	수지	1,551	2,382	1,725	2,398	3,671	3,612	5,646	7,384	6,371
전국	수출	542,233	604,860	573,694	495,426	526,757	572,665	559,632	547,870	555,214
	수입	503,343	535,202	478,478	406,193	436,499	527,855	515,586	519,584	524,413
	수지	38,890	69,657	95,216	89,233	90,258	44,809	44,047	28,285	30,801
비율	수출	1.21	1.29	1.10	1.27	1.51	1.49	1.81	2.19	2.25
	수입	0.99	1.02	0.96	0.96	0.98	0.94	0.87	0.89	0.97

자료 : 한국무역협회, <http://stat.kita.net>. (접속일 : 2020. 4. 13.)

- 최근 3년 간(2017년~2019년) 전북의 수출액과 수입액은 증가하였으며, 시·군 중 무역 실적이 집중된 지자체는 군산시, 익산시, 완주군, 전주시임
 - 군산시는 전북의 2019년 무역 실적의 36%를 담당하고 있으며, 완주군은 20.5%, 익산시는 약 20%, 전주시는 약 12.7%를 담당하고 있음
- 2010년부터 2019년까지 약 10년간 전국 무역금액의 추세를 살펴보면 전국은 증가추세를 보이고 있으나, 전북은 감소 추세임
 - 전북의 무역금액과 군산의 무역금액은 유사한 패턴을 나타내고 있으며, 이는 전북의 무역규모에 군산의 영향력이 큼을 뒷받침할 수 있는 근거로 작용함

- 2019년 전북 무역 금액의 약 89.6%는 군산시, 익산시, 완주군, 전주시가 차지하고 있으며, 과거에 비해 의존도가 낮아졌으나(2010년에는 약 95%) 여전히 네 시·군이 큰 비중을 차지하고 있음

〈표 2-2〉 전북 시·군 별 수출입 실적

(단위 : 백만달러)

구 분	수출			수입		
	2019	2018	2017	2019	2018	2017
전 국	542,233	604,860	573,694	503,343	535,202	478,478
전 북	6,537	7,828	6,309	4,987	5,446	4,583
고창군	5	7	5	33	57	26
군산시	2,384	3,063	1,830	1,765	2,187	1,647
김제시	157	180	149	433	435	392
남원시	37	34	27	34	40	32
무주군	9	59	117	54	25	57
부안군	75	69	67	22	20	16
순창군	4	5	3	25	40	32
완주군	1,337	1,399	1,594	628	564	476
익산시	1,310	1,483	1,272	1,180	1,261	1,214
임실군	56	72	125	15	17	15
장수군	9	32	37	3	10	14
전주시	829	987	842	418	472	461
정읍시	314	281	228	366	307	191
진안군	11	12	10	12	13	10

자료 : 한국무역협회, <http://stat.kita.net>(접속일 : 2020. 4. 13.)

- 최근 3년 간 전북에서 가장 많이 수출한 품목은 자동차, 정밀화학원료, 합성수지이며, 가장 많이 수입한 품목은 식물성물질, 농약 및 의약품, 정밀화학원료임
- 2018년 군산 GM이 폐쇄됨에 따라 자동차 및 자동차 부품의 수출이 크게 감소하였으며, 이 추세는 지속될 것으로 예상
- 사료를 포함한 식물성물질, 농약 및 의약품, 정밀화학원료 등의 품목은 지속적으로 수입이 지속되는 추세를 보임

〈표 2-3〉 전북 내 수출입 상위 10개 품목 현황

(단위 : 백만달러)

2019년 수출		2018년 수출		2017년 수출		3개년 총 수출	
정밀화학원료	736	정밀화학원료	942	자동차	906	자동차	1,678
자동차	604	자동차	694	자동차부품	604	정밀화학원료	1,298
합성수지	471	합성수지	636	합성수지	591	합성수지	1,107
건설광산기계	426	자동차부품	549	건설광산기계	396	자동차부품	975
농약및의약품	401	건설광산기계	516	농기계	320	건설광산기계	917
자동차부품	392	농약및의약품	406	농약및의약품	301	농약및의약품	798
동제품	347	농기계	343	종이제품	281	동제품	690
선재봉강밧철근	296	선재봉강밧철근	341	동제품	266	농기계	637
농기계	251	동제품	327	기타석유화학제품	241	종이제품	578
인조섬유	241	종이제품	324	정밀화학원료	223	인조섬유	565

2019년 수입		2018년 수입		2017년 수입		3개년 총 수입	
식물성물질	648	식물성물질	661	식물성물질	514	식물성물질	1,309
농약및의약품	442	농약및의약품	486	농약및의약품	386	농약및의약품	928
정밀화학원료	317	목재류	395	정밀화학원료	291	정밀화학원료	712
목재류	277	정밀화학원료	362	목재류	260	목재류	638
농기계	231	알루미늄	306	제지원료	199	알루미늄	537
알루미늄	204	농기계	223	농기계	197	농기계	428
동제품	183	제지원료	197	알루미늄	192	제지원료	381
철강판	167	철강판	162	원동기및펌프	148	동제품	329
전력용기기	134	동제품	154	전력용기기	140	철강판	288
기타석유화학제품	131	기타석유화학제품	137	자동차부품	131	전력용기기	268

자료 : 한국무역협회, <http://stat.kita.net>(접속일 : 2020. 4. 13.)

- 전북의 주요 교역 국가는 중국, 미국, 베트남, 일본이며, 중국과 베트남은 군산항을 통한 바닷길이 개설되어 있음
- 중국은 타 항구에 비해 군산항과 근거리에 위치하여 對중국 교역에 있어 유리한 위치를 점하고 있으며, 최근 동남아시아국가와 교역을 추진 중임

〈표 2-4〉 전라북도 수출입 상위 10개국 현황

(단위 : 백만달러)

2019년 수출		2018년 수출		2017년 수출		3개년 총 수출	
중국	1,487	중국	1,637	중국	1,093	중국	4,217
미국	897	미국	993	미국	870	미국	2,760
일본	449	일본	489	베트남	562	베트남	1,501
베트남	419	베트남	440	일본	429	일본	1,288
인도(인디아)	202	인도(인디아)	289	인도(인디아)	191	인도(인디아)	682
태국	187	인도네시아	257	인도네시아	149	인도네시아	593
벨기에	130	대만	239	호주	137	태국	507
러시아	128	우즈베키스탄	214	태국	136	대만	478
폴란드	122	태국	197	독일	133	우즈베키스탄	451
독일	120	알제리	169	대만	128	독일	417
2019년 수입		2018년 수입		2017년 수입		3개년 총 수입	
중국	1,120	중국	1,252	중국	989	중국	3,361
일본	763	미국	816	일본	688	일본	2,266
미국	638	일본	780	미국	653	미국	2,071
베트남	307	베트남	348	베트남	188	베트남	843
브라질	299	브라질	194	독일	187	브라질	680
독일	203	독일	187	브라질	181	독일	571
인도(인디아)	144	인도(인디아)	180	영국	131	인도(인디아)	455
인도네시아	107	영국	128	인도네시아	103	영국	339
아르헨티나	107	태국	128	인도(인디아)	95	인도네시아	330
태국	106	인도네시아	126	태국	89	태국	321

자료 : 한국무역협회 홈페이지 stat.kita.net.(접속일 : 2020. 4. 13.)

나. 전라북도 수출입 업체 현황

- 전라북도의 수출입 여건을 확인하기 위하여 수출입 업체 현황을 살펴본 결과 2010년 967개 업체에서 2019년 1,152개로 증가하고 있음
- 최근 10년의 흐름을 살펴본 결과, 지속적으로 증가하였으나, 2018년 이후 164개 업체가 감소한 것으로 나타남

〈표 2-5〉 전라북도 무역업체 현황

년도	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
업체수	967	999	992	1,049	1,072	1,174	1,225	1,253	1,316	1,152

자료 : 한국무역협회 전북지역본부 제공

- 전라북도를 주소지로 등록한 수출입 업체는 2010년부터 지속적으로 증가하다가, 2018년 정점을 찍은 후, 2019년 현재 1,152개 업체가 등록되어 있음
- 전라북도의 기초지자체(시·군)별 무역업체 등록 현황을 살펴본 결과, 전주시, 익산시, 군산시, 완주군 등에 다수의 무역업체가 소재하는 것으로 확인
- 2019년 기준 전주시 232개, 익산시 271개, 군산시 294개, 김제시 90개, 정읍시 83개, 남원시 45개, 완주군 168개, 진안군 15개, 부안군 31개, 무주군 21개, 장수군 16개, 임실군 21개, 순창군 14개, 고창군 26개 등의 수출입 업체가 등록
 - 군산시, 익산시, 전주시, 완주군 등 4개 시·군에 등록된 무역업체가 많은 것은 해당 지역의 수출입 물동량, 매출액이 높은 것과 관련성이 높다고 판단
 - 대규모 산업단지를 보유한 지역과 상대적으로 군산항과 인접한 지역의 수출입업체 등록 수가 많은 것으로 나타남

〈표 2-6〉 전라북도 시·군별 무역업체 현황

년도	전주시	익산시	군산시	김제시	정읍시	남원시	완주군	진안군	부안군	무주군	장수군	임실군	순창군	고창군
2010	217	231	202	82	89	50	151	23	28	3	7	13	9	21
2011	221	232	233	80	88	47	169	25	30	6	8	8	15	24
2012	215	233	259	69	77	51	155	23	27	6	8	13	9	27
2013	231	240	273	71	83	52	155	20	28	4	10	13	14	29
2014	234	242	267	93	81	54	157	20	30	3	9	13	5	31
2015	173	268	281	92	96	58	158	20	45	26	13	19	17	38
2016	257	287	291	94	91	59	157	26	40	35	11	21	15	37
2017	267	280	300	114	101	51	160	29	29	29	16	17	17	37
2018	294	317	326	106	106	42	171	22	33	27	13	27	16	35
2019	232	271	294	90	83	45	168	15	31	21	16	21	14	26

자료 : 한국무역협회 전북지역본부 제공

다. 전라북도 수출입 관련 시설현황

1) 군산항

- 군산항은 31개 선석으로 구성된 전라북도 유일의 수출입 관문항으로 컨테이너, 자동차, 양곡, 유연탄, 모래, 목재, 잡화, 시멘트 등의 품목을 처리하고 있음
- 컨테이너 화물은 컨테이너 전용부두와 국제여객부두에서 처리
 - '군산컨테이너터미널(주)'이 컨테이너 전용부두를 운영하고 있으며, '제법'이 국제여객부두에서 컨테이너 화물 하역작업을 담당
- 군산항은 중국, 일본, 베트남 등에 정기선 항로를 운항하고 있음
 - 중국: 웨이하이(Weihai, 威海), 시다오(Shidao, 石島), 옌타이(Yantai, 烟台), 칭다오(Qingdao, 靑島), 련윈강(Lianyungang, 連雲港), 다롄(Dalian, 大连), 샤먼(Xiamen, 廈門), 상하이(Shanghai, 上海), 닝보(Ning-po, 寧波)
 - 일본: 도쿄(Tokyo, 東京), 요코하마(Yokohama, 横浜)
 - 베트남 하이퐁(Haiphong, 海防)

〈표 2-7〉 군산항 정기 컨테이너선 운항 및 항로 현황

선사명	항로	운항선박	적재능력 (TEU)	운항횟수
동영 해운	군산↔중국(다롄/옌타이)	PEGASUSPETA	1,009	주2회 (월, 금)
	군산→부산→일본(도쿄/요코하마)	PEGASUSYOTTA	962	
	군산→닝보→상하이→인천	PEGASUS TERA	1,009	주1회(일)
	인천→군산→광양→부산→ 베트남(하이퐁)→중국(샤먼)→인천	PEGASUS ZETTA	962	격주1회 (토)
팬오션	군산→부산→광양→칭다오	CONSHIP WIN	700	주1회(화)
SOFAST	부산→군산→련윈강→ 웨이하이→부산	XIANG SHUN	1,050	주1회 (일)
석도 국제 훼리	군산↔시다오	GUNSAN PEARL	218 (1,200명)	주3회 (화, 목, 일)
		NEW SHIDAO PEARL	218 (1,200명)	주3회 (월, 수, 금/토)

자료: 군산지방해양수산청 홈페이지. gunsan.mof.go.kr, 석도국제훼리(주) 홈페이지. shidaoferry.com
(접속일 : 2020. 2. 5.)

라. 전라북도 수출입 기종점 분석 결과

- 전라북도 수출입화물의 기종점 분석을 위하여 관세청 수출입 통관자료(2018년) 데이터를 분석함
 - 수출입 통관자료에는 출발지역, 출발지 항만(또는 공항), 도착지 항만(또는 공항), 도착지역, 품목구분(HS 코드 6자리), 화물구분, 물동량 등으로 구성됨
- 지역 수출입 화물 기종점 분석은 정밀한 데이터 분석보다 물류 흐름을 진단하는데 목적이 있음
 - 통상 관세청의 수출입 통관자료는 다음 해 6월경을 전후하여 입수가 가능하므로 현재 시점에서 입수 가능한 최신 데이터는 2018년 자료임(2019년 데이터는 2020년 6월경 확보 가능)

〈표 2-8〉 전라북도 수출입 기종점 분석 결과

수출	건수	물동량(TEU)	수입	건수	물동량(TEU)
인천항	1,459	5,220	인천항	6,485	9,091
광양항	2,515	90,505	광양항	1,599	149,321
포항항	10	43			
군산항	410	4,064			
마산항	122	59	군산항	603	13,169
평택항	402	2,463	평택항	1,169	3,655
부산항	10,237	112,859	부산항	6,617	53,917
대산항	9	77	대산항	3	98
울산항	26	23	울산항	41	5
기타	10	121	기타	28	28
합계	15,227	215,434	합계	16,625	229,284

- 전라북도 수출과 수입의 기종점 분석을 실시한 결과 부산항과 광양항을 많이 이용하는 것으로 나타남
 - 군산항은 수출 4,064TEU(410건), 수입 13,169TEU(603건)으로 수입이 수출보다 많은 물동량을 처리하는 것으로 나타남

- 전라북도 수출 화주는 부산항, 광양항, 인천항, 군산항, 수입 화주는 광양항, 부산항, 군산항, 인천항 순으로 화물 처리를 많이 한 것으로 나타남
- 전라북도 시·군별 수출입 기종점 분석 결과 군산시, 전주시, 익산시, 정읍시, 완주군 등의 시·군의 수출입 컨테이너 화물이 많은 것으로 나타남
 - 수출의 경우 군산시, 전주시, 완주군, 익산시, 수입의 경우 군산시, 전주시, 익산시, 김제시, 정읍시, 완주군 순으로 많은 화물을 수입한 것으로 나타남
 - 대개 지역 산업단지의 수요에 맞추어 시·군별 수출입 규모가 나타나고 있으며, 군산시, 전주시, 익산시, 완주군 등이 전라북도 수출입을 선도하는 시·군으로 판단됨

〈표 2-9〉 전라북도 시·군별 수출입 기종점 분석

수출	건수	물동량(TEU)	수입	건수	물동량(TEU)
고창군	156	227	고창군	279	783
군산시	4,067	73,144	군산시	3,611	112,826
김제시	598	5,952	김제시	1,171	12,206
남원시	526	1,765	남원시	473	2,195
무주군	94	3,205	무주군	173	599
부안군	130	1,878	부안군	242	674
순창군	72	189	순창군	141	2,476
완주군	3,345	34,547	완주군	1,785	10,112
익산시	2,988	27,222	익산시	2,981	14,943
임실군	90	857	임실군	213	596
장수군	151	532	장수군	71	131
전주시	2,074	58,781	전주시	4,261	60,679
정읍시	890	7,073	정읍시	1,146	10,533
진안군	46	62	진안군	78	531
합계	15,227	215,434	합계	16,625	229,284

- 군산항에 개설된 컨테이너 정기선 항로는 시다오, 상하이, 다롄, 닝보, 샤먼, 옌타이, 웨이하이, 뤼원강 등 중국 항만 기항을 많이 하고 있음
 - 군산항 활성화에 중국 수출입 화주의 역할이 중요함을 의미하며, 실제로 전라북도와 중국 항로 간 수출입 화물 처리 현황을 확인하고자 기종점 분석을 실시

- 전라북도와 중국 간 수출입 컨테이너 화물의 처리 규모는 수출 50,203TEU, 수입 39,716TEU로 대부분 화물이 중국 항로에서 처리됨
- 중국 수출입 거점항만은 광양항과 부산항의 빈도가 가장 많았으며 수출은 광양항, 부산항, 인천항, 평택항, 군산항, 수입은 부산항, 군산항, 광양항, 인천항, 평택항 순으로 처리됨
- 수입 컨테이너 화물의 군산항 처리가 비약적으로 증가하고 있음을 알 수 있으며, 군산항을 활용한 환적 컨테이너 유치 활동이 적극적으로 이루어진 결과로 추측됨

〈표 2-10〉 전라북도-중국 간 항로별 물동량

수출	건수	물동량(TEU)	수입	건수	물동량(TEU)
인천항	868	3,674	인천항	5,827	4,461
광양항	637	28,909	광양항	527	9,545
군산항	116	2,079	군산항	287	11,024
평택항	273	2,284	평택항	1,123	3,588
부산항	1,104	13,133	부산항	1,844	11,070
대산항	6	49			
울산항	3	4			
기타	9	71	기타	25	28
합계	3,017	50,203	합계	9,645	39,716

- 전라북도 시·군별 중국 수출입 화물 기종점을 분석한 결과 중국으로 수출하는 화물은 전주시, 군산시, 익산시, 완주군, 중국에서 수입하는 화물은 군산시, 익산시, 완주군, 전주시 순으로 나타남
- 전라북도 시·군별 對중국 수출입 컨테이너 화물 물동량의 경우 전라북도 시·군 전체 수출입 컨테이너 물동량과 큰 차이가 없으며, 군산시, 전주시, 익산시, 완주군 등이 중국으로 수출입 하는 화물이 많음
- 정읍시, 김제시와 무주군 등 시·군에서도 많지는 않지만 對중국 수출입 컨테이너 화물이 일정 규모 이상 처리

〈표 2-11〉 전라북도-중국 간 시·군별 물동량

수출	건수	물동량(TEU)	수입	건수	물동량(TEU)
고창군	38	16	고창군	185	163
군산시	578	13,948	군산시	1,658	18,609
김제시	155	1,028	김제시	624	2,658
남원시	79	463	남원시	314	468
무주군	18	2,369	무주군	100	350
부안군	19	122	부안군	150	328
순창군	14	34	순창군	93	616
완주군	681	5,035	완주군	944	4,387
익산시	712	9,537	익산시	1,632	5,315
임실군	8	84	임실군	171	280
장수군	9	51	장수군	44	36
전주시	429	15,428	전주시	3,003	3,843
정읍시	255	2,039	정읍시	682	2,208
진안군	22	49	진안군	45	455
합계	3,017	50,203	합계	9,645	39,716

- 전라북도 지역의 품목별 수출 물동량 분석 결과 일반차량(87류), 지와 판지(48류), 플라스틱과 그 제품(39류), 철강(72류), 인조스테이플 섬유(55류), 유기화합물(29류), 무기화합물(28류) 등 품목의 수출이 많은 것으로 나타남
- 위에 언급한 품목은 컨테이너 화물 형태의 수출이 많은 것으로 나타났으며, 광물성 연료 에너지(27류), 광·슬랙·회(26류)의 경우 일반 화물 형태로 수출을 많이 하는 것으로 나타남

〈표 2-12〉 전라북도 품목별 수출 물동량

류	품목	컨테이너(TEU)	일반화물(톤)
02	육과식용설육	1,048	12,312
17	당류 설탕과자	2,144	44,129
19	곡물·곡분의주제품과빵류	3,680	23,423
21	기타의 조제식료품	3,662	9,977
22	음료·주류·식초	1,633	23,825
23	조제사료	1,039	27,308
28	무기화합물	12,949	121,413
29	유기화합물	14,660	250,052
34	비누, 계면활성제, 왁스	1,477	19,287
38	각종 화학공업 생산품	3,631	45,170
39	플라스틱과 그제품	24,259	297,844
44	목재·목탄	1,099	19,226
48	지와 판지	38,601	476,237
54	인조 필라멘트 섬유	2,961	31,871
55	인조스테이플 섬유	15,019	163,698
70	유리	3,013	28,342
72	철강	17,433	485,332
73	철강제품	2,402	78,001
74	동과그제품	3,305	26,536
78	연과 그 제품	1,562	37,391
84	보일러 기계류	5,126	168,105
85	전기기기(TV·VTR)	2,541	25,613
87	일반차량	40,285	225,957
94	가구류 조명기구	1,706	8,154

- 전라북도 지역의 국가별 수출 물동량 분석 결과, 중국, 미국, 베트남, 일본, 타이완, 말레이시아, 싱가포르, 러시아, 인도 등 수출 물동량이 많은 것으로 나타남
- 컨테이너 화물 수출의 경우 중국, 미국, 베트남, 일본, 타이완 순이며, 일반화물 형태의 수출은 중국, 미국, 일본, 타이완, 베트남 순으로 수출 물동량이 집계됨

- 중국, 미국, 일본, 타이완, 베트남, 말레이시아, 인도 등 국가는 연간 약 10만톤 이상의 수출을 하는 것으로 집계됨

〈표 2-13〉 전라북도 국가별 수출 물동량

국가	컨테이너(TEU)	일반화물(톤)
아랍에미리트	1,146	16,023
오스트레일리아	1,347	67,294
벨기에	4,120	89,698
브라질	3,504	57,693
캐나다	2,903	28,140
중국	50,203	696,464
독일	3,264	32,448
알제리	1,223	12,333
이집트	1,139	14,284
스페인	2,623	35,355
영국	1,684	17,613
홍콩	5,157	57,013
인도네시아	4,265	80,615
인도	6,994	100,535
이란	1,899	24,885
이탈리아	2,375	27,728
일본	12,924	257,753
스리랑카	1,617	21,257
멕시코	3,496	74,916
말레이시아	10,831	156,904
네덜란드	2,586	46,413
필리핀	1,779	58,497
폴란드	1,885	28,153
러시아	7,163	48,747
사우디아라비아	1,577	22,687
싱가포르	7,488	95,945
태국	5,683	79,169
터키	2,320	27,946
타이완	12,461	196,539
미국	19,676	300,915
베트남	14,133	160,701

3. 전라북도 수출입 지원정책

가. 정부

- 산업통상자원부, 중소벤처기업부, 농림축산식품부, 해양수산부, 관세청 등 정부 기관에서 수출입 지원 정책을 추진
 - 수출입 관련 일반법으로 대외무역법이 있으며, 해당 법에서 통상 진흥을 위해서 정부기관이 수립해야 하는 법정계획을 규정하지 않음
 - 중소벤처기업부에서는 수출유망중소기업 지정, 무역촉진단 파견사업, 여성기업 해외 진출 지원, 여성특화제품 해외진출 지원 등 중소기업 맞춤형 지원 정책을 추진
 - 농림축산식품부는 수출 품목에 맞추어 농산물과 축산물, 해양수산부는 수산물의 수출 지원제도를 운영하고 있으며, 관련법에서 세부 사항을 규정함
- 민간 기업 단위에서 추진하기 어려운 해외 지역 및 시장, 법·제도 관련 정보 수집과 신용조회 등 제도적 지원을 추진
 - 국제 무역을 위해서 실질적으로 필요한 무역금융, 무역보험 등 제도지원으로 자유로운 무역을 통한 경쟁력 강화를 지원
- 기업이 세계를 대상으로 안전한 수출입 활동을 할 수 있도록 국가 간 협력 체계를 구성하고, 자유로운 무역을 위한 협정을 체결
 - 부존자원 한계를 극복하고 국가 경제 발전을 위하여 무역은 필수적인 요소이지만, 실제 무역을 추진하는 주체는 민간 기업으로 정부는 우리나라 수출입 기업이 안전하게 해외 업무를 추진할 수 있는 여건 마련에 초점
 - 정부가 주도하여 다양한 국가 간 협력을 통해 창구를 열어 민간 기업이 해당 국가에 진출할 수 있도록 가교 역할을 수행
- 정부 차원의 수출 지원정책은 전시회, 컨설팅, 현지지원거점 운영, 온라인 플랫폼 및 물류 지원 등이 있으며, 정부기관 또는 관련 협회를 통하여 지원함
 - 무역 지원정책은 해외시장, 거래선 발굴 및 협의 등 개별 기업이 추진하는데 어려움이 있는 영역이 다수를 차지

- 산업통상자원부, 농림축산식품부, 해양수산부, 중소벤처기업부, 한국무역협회, 대한무역투자진흥공사, 중소벤처기업진흥공단, 중소기업중앙회 등이 전시회를 주관
 - 대부분 수출 준비단계의 해외시장조사, 거래선 발굴 등 목적으로 추진되며, 개별 기업 단위에서 추진이 어려운 중소기업에 초점을 맞추고 있음
- 컨설팅 지원은 관세청, 특허청, 대한무역투자진흥공사, 한국무역협회, 한인무역협회, 중소벤처기업부, 중소벤처기업진흥공단, 중소기업중앙회 등이 주관
 - 수출 준비단계의 기업과 기존 수출을 확대하는 목적으로 참여하는 기업의 참여가 많으며, 수출 진행과정에서 발생하는 문제 해결과 멘토링을 지원하며, 필요한 현지 국가 및 지역 정보 등을 제공
- 현지 지원거점 운영은 특허청, 대한무역투자진흥공사, 한국무역협회, 한인무역협회, 중소벤처기업부, 중소벤처기업진흥공단, 중소기업중앙회 등이 주관
 - 현지 지원거점의 명칭은 주관 기관별로 차이가 있지만 대부분 해외시장 정보를 확보하여 수입업자 발굴, 현지 사무소 등을 지원
- 온라인 플랫폼 및 물류 지원은 농림축산식품부, 해양수산부, 대한무역투자진흥공사, 한국무역협회, 한인무역협회, 중소벤처기업부, 중소벤처기업진흥공단, 중소기업중앙회 등이 주관
 - 온라인 해외마케팅을 통하여 신규 거래선 발굴을 지원하며, 오프라인 영역인 원활한 물류 절차(현지 규제, 인증 등)를 지원

나. 전라북도

- 전라북도의 수출 활성화 지원업무 소관부서는 일자리경제본부 기업지원과 ‘마케팅통상지원팀’이며, 관련 기관과 함께 지역 수출 활성화를 위한 정책 추진
 - 마케팅통상지원팀은 팀장 포함 총 4명의 인력으로 구성되어 있으며, 지역 수출 활성화를 위한 단계별, 영역별 지원 업무를 추진하고 있음
- 국내·외 마케팅통상지원 종합계획 수립, 수출업무 종합계획 조정 및 시행, 중소기업 해외마케팅 지원 사업, 수출 유관기관 및 수출기업 업무 협조, 전라북도 해외통상거점센터 구축, 수출 분야 비영리법인 설립허가 및 관리
- 도지사인증상품 선정 및 육성(도지사인증상품 인증기업 및 협의회 지원, 도지사인증상품 시장개척 및 홍보, 도지사인증상품 사후관리), 도내 우수상품 마케팅 지원 및 상품홍보(전북 우수상품관 운영 및 특판행사 지원, 전자상거래 운영 지원, 전북상품 온·오프라인 마케팅 및 홈쇼핑 지원, 수도권 전라북도 우수상품관 개설), 국내마케팅 관련 비영리법인 설립허가 및 관리
- 중소기업 해외마케팅 지원 사업(해외단체박람회 참가 및 온라인 해외마케팅 지원, 무역사절단 파견 및 수출상담회 지원, 국제 특송 물류비 및 중소기업 수출보험료 가입지원), 세계로 가는 전북기업 육성사업 지원 및 추진, 수출새싹기업 육성사업, 지역특화 청년무역전문가 양성사업, 수출 및 투자 유공의 날 행사 업무추진, 수출용 전기용품 및 생활용품 안전인증 및 면제확인, 전기용품 및 생활용품, 어린이용품 안전관리 등 세부 업무 추진
- 전북경제통상진흥원, 전북지방우정청, 전북코트리지원단, 전북테크노파크, 중소벤처기업진흥공단 전북지역본부, 한국무역보험공사 전북지사, 한국무역협회 전북지역본부 등 관련 기관이 협력
 - 지역산업 마케팅 지원, 세계로 가는 전북기업 육성, 전북 해외 통상거점센터 구축, 수출새싹기업 육성, 지역 무역전문가 양성, 전북 우수상품 박람회 개최 등 추진

1) 신규사업발굴지원

- 영세한 업체가 수출과정에서 자체적인 노력으로 극복하기 어려운 영역은 계약 체결 이전단계인 신규 아이템과 거래처 발굴임
 - 전 세계에 걸친 지리적 범위에서 잠재 시장, 고객 정보 획득에 한계가 있으며, 유력 잠재 고객을 발굴해도 신뢰도 형성을 위한 역량 한계가 있음
 - 이러한 여건을 극복할 수 있도록 관계 기관과 협력하여 해외 마케팅 활동을 지원하고 있음
- 해외박람회 참여 지원
 - 한국무역협회 전북지역본부가 주관하여 도내 소재 중소기업을 대상으로 국내외 박람회 참가를 지원하는 사업으로 연간 약 8회 진행
 - 부스비, 장치비(50인 미만 90%, 50인 이상 70%), 편도 운송료 100%, 통역료 100% (1일/1인) 등을 지원하여 참가 희망 기업의 자부담 일부 포함
- 포스트차이나 신시장 개척 지원
 - 전라북도 중소기업 제품의 수출 활성화를 지원하기 위하여 주관기관(전라북도경제통상진흥원)을 선정하여 해외 유통망 진출 희망기업을 대상으로 포스트차이나 국가의 해외유통망 입점을 지원
- 무역사절단 파견
 - 중소벤처기업진흥공단 전북지역본부가 주관하는 무역사절단 파견은 해외 파견 현지 무역관과 협력하여 현지 바이어와 수출상담을 지원
 - 도내 희망 기업을 선정하여 무역사절단 파견과 현지 수출상담 추진에 필요한 비용 일부(항공료, 상담장, 현지 차량 임차비, 통역비 등)를 지원
- KOTRA 글로벌 네트워크 활용사업
 - 주관기관은 전북코트라지원단이며, 대한무역투자진흥공사(KOTRA)의 글로벌 네트워크 역량을 활용하여 도내 중소기업(약 210개사)을 대상으로 해외 무역관 활용 수출 직결 사업(상담회, 무역사절단), 온라인 마케팅 지원 및 기업애로 해결 등을 지원

- 구체적으로 위기산업대응 무역사절단 파견, 코트라 본사 연계 바이어 초청 상담회, 신홍시장 온라인 유통망 진출 지원, 붐업 전북 수출상담회, 찾아가는 수출애로 현장 해결 지원단 운영 등 지원

○ 전라북도 해외통상거점센터 운영

- 해외 주요 수출 유망지역에 도내 중소기업 마케팅 지원을 위한 통상거점센터를 개설하여 우수상품 판로 확대 및 수출 활성화 도모하기 위한 목적으로 전라북도 경제통상진흥원이 주관함
- 해외통상거점센터는 시장조사, 바이어 발굴, 상품홍보, 수출상담 지원 등 지원 업무를 담당하며, 현지 개설된 베트남, 인도 뿐 아니라 중소기업 수출지원협의회 의견을 수렴하여 신규 지역 개설 검토

○ 전라북도 우수상품박람회 JB-FAIR 개최

- 해외 유망시장에서의 박람회를 개최하여 전북 우수상품 해외진출 기회 확대와 전북도 브랜드 이미지 향상을 도모하기 위하여,
- 전라북도경제통상진흥원을 주관기관으로 선정하여 도내 우수상품의 해외진출 지원을 위한 해외박람회 개최를 추진

2) 지속적인 수출 지원 구조 형성을 위한 무역 저변 확대

○ 해외세일즈 출장지원

- 중소벤처기업진흥공단 전북지역본부가 주관하며, 도내 수출성과가 기대되는 중소기업을 대상으로 해외세일즈 개별출장 비용 일부(항공료, 통역료, 코트라 사업 파트너 연결서비스 비용 등)를 지원
- 거래 관계 형성을 위해서는 일회성의 미팅이 아닌 지속적인 관계 유지가 중요하며, 가시적인 성과가 기대되는 해외세일즈 활동에 대한 일부 비용 지원은 지속적인 잠재고객 발굴, 시장 개척을 지원할 수 있음

○ 다문화가족 해외마케팅 지원

- 한국무역협회 전북지역본부가 주관하는 사업으로 도내 거주 중인 다문화가족의 역량을 활용하여 해외시장 개척을 희망하는 도내 수출 기업을 대상으로 지원

- 다문화가족 해외마케팅 지원 사업은 발굴형, 일반형으로 구분하여 추진되는데, 발굴형은 다문화요원 맞춤형 교육, 시장보고서 작성, 바이어 발굴 등에 초점을 맞추며, 일반형은 실시간 바이어 응대 및 관리를 지원
- 해당 국가의 언어와 관습에 익숙한 다문화요원의 역량을 활용하여 전자메일, 메신저, 전화 연락, 거래 지원, 동반출장 등이 가능

○ FTA활용 마케팅 지원

- 전라북도경제통상진흥원이 주관하여 도내 소재 중소기업을 대상으로 FTA체결 국가를 대상으로 국내·외 박람회참가, 무역실무, 시장개척 지원 등을 지원하는 사업
- 해외시장개척지원은 단체박람회 참가지원, 개별박람회 참가지원, 수출상담회 운영 등을 추진
- 수출기반조성지원은 외국어 통번역 지원, 마이오피스 지원, 중소수출기업협의회 운영, 오더가이드북 제작, 수출지원 사업관리시스템 운영 등을 추진

○ FTA지원센터 운영

- 주관기관은 전라북도경제통상진흥원이며 도내 기업 약 150개사를 대상으로 수요자 역량 맞춤형 교육을 지원함
- FTA전문인력양성, FTA협정국 시장진출 시 해외규격인증 지원으로 수출성사 확대, 원산지증명서 검토·확인을 통해 수출기반 조성, 수출마케팅, 계약체결 등 수출단계별 종합지원을 추진
- FTA시장개척 전문인력양성교육(약 100개사), 해외규격인증지원 사업(약 10개사), FTA원산지 제3자 확인지원 사업(약 20개사), 전북형 수출바우처(24개사) 등 지원

○ 수출유공인의 날 행사

- 한국무역협회 전북지역본부가 주관하는 “수출유공인의 날”은 수출, 해외시장다변화, 신규수출, 신선농산물수출, 가공농산물수출, 내국인투자, 외국인투자, 벤처기업수출 등 부문별 우수기업에게 포상함
- 전라북도 수출 증대를 유도하고, 모범적인 기업을 대상으로 도지사 포상, 수출탑 전수 등 수출 활성화 독려

○ 세계로 가는 전북기업 육성

- 경쟁력 있는 기술과 제품을 보유한 도내 기업의 해외 시장 진출을 지원하여 기업 매출 증대 및 대외 경쟁력 강화를 도모하는 전북기업 육성을 목적으로 추진
- 주관기관은 전북테크노파크이며, 해외 시장 진출을 통한 글로벌 기업 육성을 목적으로 글로벌 우수기업을 지정하여 해외현지 마케팅을 지원함
- 우수기술 보유기업을 선정하여 기술 상용화 역량강화 교육 지원, 보유기술의 해외시장 진출 가능성 진단·분석 등을 추진
- KAIST와 UT GIL(텍사스주립대 글로벌 기술혁신센터) 등 위탁기관을 지정하여 전문성 있는 자원 추진

○ 수출새싹기업 육성

- 도내 수출초보기업을 대상으로 민간 수출전문역량을 활용하여 시장조사, 마케팅, 계약 전반에 대하여 종합적으로 지원하여 내수기업의 수출기업화를 유도하는 사업
- 전북테크노파크가 주관기관이며, 대상은 도내 중소기업 중 전년도 수출실적이 10만 달러 미만 또는 설립 이후 수출 실적이 없는 수출 초보기업임

○ 지역특화청년무역가 양성

- 지역 대학생을 맞춤형 무역전문가 양성을 위하여 산업통상자원부와 지자체, 대학 등이 협력하여 추진
- 전라북도 지역특화청년무역가 양성사업은 전북대학교가 무역실무, 현장학습을 통해 전문 인력 양성, 도내 중소 수출업체의 통번역, 해외 전시박람회 실무지원 등을 운영하며 동남아시아 지역 특화 교육 추진 중임

3) 무역 이행절차 지원

○ 수출보험가입 지원

- 한국무역보험공사 전북지사가 주관하여, 도내 중소수출기업 230여 개사를 대상으로 수출보험, 수출신용보증, 환변동 보험 가입 지원 등을 지원
- 전년도 매출액 1,000억 원 미만 도내 중소수출업체를 대상으로 예산 한도에서 신규업체 우선 지원

○ 국제특송물류비 지원

- 전북지방우정청이 주관기관이며, EMS(국제특송) 일괄계약요금제 참가업체를 대상으로 업체별 일정 금액(40% 수준)을 지원

〈그림 2-1〉 전라북도 수출 지원 추진 사업



4. 전라북도 수출 활성화 과제

- 글로벌 무역 트렌드인 미·중 무역 갈등이 지속될 것으로 예상됨에 따라 전라북도, 대한민국의 수출입 불확실성이 높아질 것으로 예상
 - 보호무역주의 확산, 글로벌 경제블록 재편 등 무역 활성화를 저해하는 분위기가 조성될 우려가 있음
 - 우리나라 수출입 1, 2위가 중국과 미국이며, 전라북도의 경우 수출입 상위 3위에 중국과 미국이 포함되어 향후 관련 움직임을 주목할 필요가 있음
 - 수출 활성화는 국가, 지역, 기업 등의 노력에도 불구하고 미·중 무역 갈등, 코로나 19 감염증 등 대외적인 변수에 영향을 받음
- 전라북도의 수출입 분석 결과 중국, 미국, 베트남, 일본 등 국가와 교역 규모가 큰 것으로 나타남
 - 수출과 수입 모두 중국, 미국, 베트남, 일본 등 4개국의 비중이 높다는 것은 전략적 타깃 국가로 인식
 - 중국과 일본은 지경학적으로 인접한 위치에 있어서 산업과 경제 분야의 협력 네트워크가 형성되어 있지만, 역사에 기인한 정치·사회적 갈등에 따른 위기 대응이 필요
 - 베트남은 발전 가능성이 높은 동남아시아 대표국가로 향후 지속적인 무역 증가가 예상되며, 인접 동남아시아 국가로 경제 영토를 확장하는 전략적 요충지로 판단
 - 전략적 중요 국가 교역 증대와 동시에 불가항력적 위기에 따른 대응 전략의 일환으로 경제영토 확장 방안 검토가 필요
- 품목 중심으로 분류하면 수출의 경우 자동차, 정밀화학원료, 합성수지가 많이 수출되었음
 - 수입의 경우 식물성 물질, 농약 및 의약품, 정밀화학원료 등이 많이 수입되는 것으로 나타남
- 전라북도의 수출입 물류 프로세스는 전북도 유일한 수출입 물류거점인 군산항과 타 지역 항만과 공항을 이용하여 진행

- 항공화물은 새만금국제공항이 건설되기 전까지 인천국제공항과 김포국제공항 등을 활용해야 함
- 해상화물은 부산항, 광양항 등 타 지역 항만을 이용하는 경우가 있지만, 군산항을 이용하여 중국, 일본, 동남아(베트남) 등으로 수출입 하는 사례가 증가하고 있음
 - 전북도 유일의 수출입 물류거점인 군산항을 활용하여 중국, 베트남, 일본 등 전라북도 수출입 규모가 큰 지역의 수출입 전략 수립이 필요
- 전라북도 시·군별 수출입 규모를 분석한 결과 전주시, 군산시, 완주군, 익산시 등에 수출입이 집중되는 경향을 있음
 - 특정 시·군의 수출입이 집중되는 현상은 해당 시·군 산업단지에 입주한 제조기업의 수출입 실적으로 판단됨
 - 전라북도 수출입 규모 증감에 영향을 미치고 있으며, 기업의 경영의사결정에 따라 수출입 규모가 결정되는 구조임
 - 따라서 중요한 제조 기업이 파산하거나 산업단지에서 이탈할 경우 시·군 경제 여건 뿐 아니라 지역 수출입에 미치는 파급효과가 큼
- 전라북도의 수출 지원시책은 사전계약단계, 계약이행단계, 사후관리단계 등 수출 추진과정에 맞추어 체계적으로 추진되고 있음
 - 수출 활성화를 지원하는 정부기관, 협회 등의 지역 본부에서 사업 추진 주체이며, 이 영향으로 대부분 지역별 수출 지원시책의 유사성이 있음
- 전라북도 수출 활성화를 위한 지원은 수출의 주체가 되는 개별 기업에 대한 지원형태의 추진이 불가피함
 - 개별 기업에 대한 재정적 지원은 타 기업과의 관계에서 형평성 문제가 발생할 수 있으며, 재정적 지원에 대한 성과 측정에 어려움이 있음
 - 개별 기업에 대한 지원이 불가피한 측면을 고려하되, 전라북도 수출 경쟁력 강화를 위한 저변 구축과 선순환 연계효과를 창출할 수 있는 지원 방법 검토 필요

- 전라북도 수출 지원시책은 다양한 기관의 참여로 추진되고 있으며, 해당 사업의 성과는 수출량 증대, 무역흑자 등으로 측정할 수 있음
 - 현실적으로 기업에 대한 지원이 수출량 증대, 무역흑자 등의 가시적인 성과를 도출하기 위해서는 지속성이 확보되어야 함
 - 전라북도 지원 혜택을 받는 수출기업을 대상으로 지원시책의 만족도 조사 등을 제도화할 필요성이 있으며, 해당 조사결과를 토대로 맞춤형 성과 분석 필요

〈그림 2-2〉 전라북도 수출 지원 과제



3

장

지역 수출 지원 사례

-
1. 지역 수출 지원 사례
 2. 지역 수출 지원 조직 현황
 3. 지역 수출 지원 사례 시사점

제 3 장 지역 수출 지원 사례

1. 지역 수출 지원 사례

가. 무역 단계별 지원 사례

- 지역별 수출 지원 사업은 다양한 주체에 의하여 추진되고 있으며, 무역단계별로 신규사업발굴지원, 무역이행지원, 무역저변확대 등으로 구분
 - 신규사업발굴지원은 해외전시회, 무역사절단, 온라인 마케팅, 국가·품목별 타깃 마케팅, 외국어 및 통번역 지원 등 신규 거래관계 개선을 지원하고 있음
 - 한국무역협회, 대한무역투자진흥공사, 중소기업진흥공단, 한국무역보험공사, 우정국 등 지역본부와 지역경제통상진흥원이 주도하는 형태로 추진

〈표 3-1〉 신규사업발굴지원: 해외 전시회 사업 현황

사업명	지자체	시행기관
해외전시회 개별 참가지원	서울	서울산업진흥원(SBA)
SETEC 전시장 운영		서울산업진흥원(SBA)
해외전시회 참가지원	부산	부산상공회의소, 경진원, KITA, KOTRA, 신라대
해외전시회(공동관) 참가	대구	중소기업진흥공단, 한국무역협회 등
해외전시회 개별 참가		중소기업진흥공단
수출선도기업 해외 전시회 개별참가 지원		한국무역협회
전시상담회 지원		한국무역협회, 대구경북섬유산업연합회
해외전시(박람)회 단체참가 지원	인천	인천상공회의소, KITA, 인천경제통정TP
해외전시(박람)회 개별참가 지원		인천경제산업정보테크노파크(인천경제통정TP)
국내 전시(박람)회 단체참가 지원	광주	인천경제통정TP, 경제통상진흥원
해외 전시박람회 단체 참가 지원		광주경제고용진흥원
해외 전시박람회 개별참가 지원	대전	광주경제고용진흥원
해외전시(박람)회 단체 참가 지원		한국무역협회, 대전경제통상진흥원
해외전시(박람)회 개별 참가 지원	울산	대전경제통상진흥원
국내외 유명 전시박람회 참가 지원		중소기업진흥공단, 한국무역협회
Ulsan Export Plaza 2017	세종	울산경제진흥원
해외전시박람회 개별참가 지원		한국무역협회
해외전시박람회 단체참가 지원	경기	추후 선정
해외전시회 단체관 참가 지원		경기도경제과학진흥원 등 6개 기관
해외전시회 개별참가 지원		경기도경제과학진흥원
경기우수상품 해외전시회(G-Fair) 개최		경기경제과학진흥원

사업명	지자체	사행기관
대한민국 우수상품 전시회(G-Fair Korea)	경기	경기경제과학진흥원
대한민국 뷰티박람회 개최 지원		킨텍스
섬유분야 해외전시회 참가 지원		경기경제과학진흥원
가구분야 해외전시회 참가 지원		경기경제과학진흥원
국제박람회 참가 지원		한국농수산식품유통공사
게임분야 해외 전시회 참가 지원		경기콘텐츠진흥원
콘텐츠분야 해외 전시회 참가 지원		경기콘텐츠진흥원
해외마케팅(무역사절단, 전시회) 지원	강원	KITA, 강원TP, 강원산경진흥원, 중기회
해외전시박람회 개별참가 지원		한국무역협회
국제무역전시회 충북참가사업	충북	중진공, KITA, 청주상공회, 충북기업진흥원, 충북TP
해외전시회 개별참가 지원 사업		한국무역협회
해외 전시박람회 충남관 운영 사업	충남	KITA, 중진공, 충남경진원, 충남문화산업진흥원
맞춤형 해외 전시회 개별참가 지원		한국무역협회
국내개최 국제 전시, 박람회 운영		충남경제진흥원
유라시아카라반, 충남 우수상품 전시회		충남경제진흥원
농식품 수출 공동마케팅 지원		충남경제진흥원
농수산식품 수출 해외시장개척	전북	전라북도 농식품산업과
해외박람회 단체참가 지원 사업		전라북도 농식품산업과
건강기능식품산업 생태계 지원 사업		한국무역협회
친환경섬유마케팅 지원 사업		전라북도 생물산업진흥원
무역촉진단 해외전시회		에코융합섬유연구원
개별박람회 참가지원		전라북도 경제통상진흥원
해외박람회 참가 지원		전라북도 경제통상진흥원
미국 농수산식품 상설 전시 판매장 운영		aT, 한국무역협회
국제전시박람회 참가	전남	전라남도중소기업 종합지원센터
국제 전시박람회 개별참가 지원		경북경진원, KITA, KOTRA지원단, 경북통상(주)
베트남 한류통상 로드쇼 개최		경상북도경제진흥원, 중소기업진흥공단
해외전시박람회 참가지원	경남	경북경진원, 중진공, KITA, KOTRA지원단, 경북통상(주)
맞춤형 개별박람회 참가 지원		KITA, 중진공, (주)경남무역, aT
해외전시회 개별참가 및 바이어 초청 지원		한국무역협회
aT연계 1차산품 해외시장 판촉행사	제주	중소기업진흥공단
1차 산품 해외박람회 한국관 참가지원		한국농수산식품유통공사
국제전시회 등 수출기업 참가 지원		한국농수산식품유통공사
		제주특별자치도, 중진공

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 111-114.

- 해외전시회 참가는 기업 인지도가 낮은 중소기업이 자사의 제품, 브로슈어 등을 통해 해외 신규 거래선 발굴에 효과적인 기회로 판단됨

- 무역지원 협회(한국무역협회), 공사·공단 등 지역본부와 지역경제통상진흥원이 주관하여 해외전시회 정보 및 참가를 지원하는 형태로 추진
- 대부분 중소기업을 대상으로 해외전시회 참가경비(전시회 등록비, 부스설치비, 통역비, 출장비 등)의 일부를 지원하는 방식임

○ 대한무역투자진흥공사(KOTRA) 해외무역관에서 현지 수입업체와의 무역상담을 지원하는 무역사절단 사업이 있음

- 지역 KOTRA추진단과 지자체, 관련 기관과 해외 방문단을 구성하여 현지 무역관의 정보네트워크를 활용하여 경쟁력 있는 현지 수입업체와 무역상담 주선
- 지원 대상은 내수기업, 수출초보기업, 벤처기업 등 해외시장 진출을 희망하는 중소기업이며, 참가경비 일부를 지원하는 방식

〈표 3-2〉 신규사업발굴지원: 무역사절단

사업명	지자체	시행기관
해외무역사절단	부산	부산상공회, 경진원,중진공,KITA,KOTRA,벤처기업회
무역사절단 파견	대구	중진공, KOTRA지원단
맞춤형 시장개척단		대구테크노파크
해외시장개척단	인천	인천경제통상정보테크노파크
해외시장개척단	광주	KOTRA, 중소기업진흥공단
해외시장개척단 파견	대전	중소기업진흥공단
해외무역사절단 파견	울산	중소기업진흥공단, 한국무역협회
무역사절단운영	세종	중소기업진흥공단
통상촉진단파견	경기	경기도 경제과학진흥원
해외마케팅(무역사절단, 마케팅)	강원	KITA, 강원TP, 강원산경원, 중소기업중앙회
충북 해외무역사절단 파견사업	충북	중진공, KITA, KOTRA
해외무역사절단 운영	충남	중소기업진흥공단
시장개척단파견	전남	중소기업진흥공단
무역사절단 파견	경북	중소기업진흥공단
해외무역사절단 파견	경남	KITA, 중진공, (주)경남무역, 농수산유통공사
무역사절단 파견	전북	중소기업진흥공단

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 111-114.

- 온라인 마케팅 지원은 인터넷을 통하여 기업과 품목, 브랜드 홍보를 할 수 있도록 하며, 이를 기반으로 판로개척, 매출증대를 목표로 함
 - 중소기업을 대상으로 외국어 홈페이지 제작을 지원하거나, 기획전 운영시 배너광고, 해외 온라인 플랫폼 입점 지원 등이 대표적인 세부 사업
 - 해외 유명 포털 사이트를 활용한 지역 상품 홍보, 외국어 전자 카탈로그 제작 및 업데이트, 수입업체 관리, 온라인 거래 제안서 제작 및 발송 지원 등 세부적으로 중소기업이 어려움을 느끼는 영역을 중심으로 지원

〈표 3-3〉 신규사업발굴지원: 온라인 마케팅 지원 현황

사업명	지자체	시행기관
해외 온라인 마케팅 지원	서울	서울산업진흥원(SBA)
온라인 수출마케팅 지원	광주	광주경제고용진흥원
수출기업 홍보용 홈페이지 등 제작 지원		광주경제고용진흥원
글로벌 전자상거래 판매사이트 운영	대전	대전경제통상진흥원
사이버 무역상담회	울산	KOTRA 지원단
온라인 해외마케팅 지원	경기	경기경제과학진흥원
B2B 사이버 무역상담회 개최사업	충북	충북지방기업진흥원
글로벌 전자무역 마케팅 지원 사업	충남	충남경제진흥원
중소기업 글로벌 온라인쇼핑몰 입점	경북	경상북도경제진흥원
제주 전자무역 지원시스템	제주	제주경제통상진흥원
글로벌 온라인마켓 제주상품 입점추진		중소기업진흥공단
온라인 마케팅 지원	전북	전북경제통상진흥원

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 116.

- 지자체 차원의 수출 활성화 지원 정책 중 신규사업발굴을 위해서 전략적 중요 지역, 국가를 설정하여 추진하는 경향이 있음
 - 대부분 지자체에서 중국 지역을 중요한 시장으로 판단하고 있으며, 동남아시아 국가가 최근 급부상하고 있음
 - 전라북도의 경우 중국과 동남아시아(베트남) 지역 등과 교역량이 많으므로, 관련 지역에 특화된 타겟 마케팅을 지원함

- 지역 여건에 맞추어 경쟁력을 갖춘 산업(품목)에 초점을 맞추어 전략적 우선순위를 설정하는 타깃 마케팅 기법을 추진
 - 지역 산업단지 여건과 특산물에 초점을 맞춘 형태로 추진되는 경향이 있으며, 전라북도는 농축수산물과 자동차, 신재생에너지, 섬유 등에 선택과 집중을 하고 있음
- 해외시장 및 기업 정보 획득에 어려움을 경험하는 지역 중소기업의 수출을 지원하기 위하여 해외마케팅을 지원하고 해외시장정보제공 등을 추진
 - 지역별로 해외마케팅 플랫폼, 정보제공체계를 구축하여 필요로 하는 정보를 제공하고 있으며, 현지 시장조사를 지원함

〈표 3-4〉 신규사업발굴지원: 타깃 마케팅(지역) 지원

사업명	지자체	시행기관
중국 수출경쟁력 확보 패키지 지원	부산	경제통상진흥원
對중국 마케팅 전담지원	인천	인천상공회의소
베트남(호치민) 비즈니스 상담회 개최	대전	대전경제통상진흥원
동남권 조선 기자재 해외바이어 초청 수출상담회	울산	중소기업진흥공단
특화분야기업 일본시장 진출 지원	경기	한국기술벤처재단
중국시장 진출 지원	전남	전라남도 국제협력관
베트남 한류통상 로드쇼 개최	경북	경북경진원, 종진단, KITA, KOTRA, 경북통상(주)
국제 자매교류도시와 무역 활동비 지원	제주	서귀포시 지역경제과
전라북도 중국 수출형 유망제품 비즈니스	전북	전북경제통상진흥원
對중국 농수산물 수출활성화 지원		전라북도 농식품산업과
동남아시아 시장타깃형 제품제작지원		전북생물산업진흥원

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 121.

〈표 3-5〉 신규사업발굴지원: 타깃 마케팅(품목) 지원

사업명	지자체	시행기관
경기우수상품 해외전시회(해외 G-FAIR) 개최	인천	경기경제과학진흥원
대한민국 우수상품 전시회(G-Fair Korea) 개최	경기	경기경제과학진흥원
대한민국 뷰티박람회 개최 지원		킨텍스
경기섬유마케팅센터 운영		경기경제과학진흥원
섬유분야 해외전시회 참가 지원		경기경제과학진흥원
가구분야 해외전시회 참가 지원		경기경제과학진흥원
농식품 해외 판촉 프로모션		한국농수산식품유통공사
수출유망품목 공동 마케팅 지원		한국농수산식품유통공사
환경산업 해외 통상촉진단 파견		경기테크노파크
환경산업 지방정부, 기업 초청 무역상담회		경기테크노파크
게임분야 해외 전시회 참가 지원		경기콘텐츠진흥원
콘텐츠분야 해외 전시회 참가 지원		경기콘텐츠진흥원
농산물 수출물류비 지원		
글로벌 온라인마켓 제주상품 입점추진	제주	경제통상진흥원
1차 상품 수출 선도조직 운영		
aT연계 1차상품 해외시장 판촉행사		한국농수산식품유통공사
1차 상품 해외박람회 한국관 참가지원		한국농수산식품유통공사
수출농수산식품 영양 성분 분석검사비 지원		제주대학교
친환경 자동차 마케팅 지원 사업	전북	전북테크노파크
에너지변환저장용 소재부품기업 사업화역량강화 지원 사업		전북테크노파크
농식품 수출 공동마케팅지원		농수산식품유통공사
농산물 수출 전략품목 육성		전라북도 농식품산업과
신선농산물 수출물류비 지원		전라북도 농식품산업과
농수산식품 수출해외시장개척 등 지원		농수산식품유통공사
농수산식품 수출 바이어 초청상담		전라북도
對중국 농수산식품 수출활성화 지원		전북생물산업진흥원
건강기능식품산업 생태계 지원 사업		전북생물산업진흥원
바이오활성소재산업 마케팅활성화지원 사업		전북생물산업진흥원
바이오활성소재산업 글로벌화 패키지지원 사업		전북생물산업진흥원
복합섬유소재산업 기술사업화지원 사업		탄소융합기술원
기계부품산업 수출전략형 사업화지원 사업		탄소융합기술원
자동차부품 기술경쟁력 강화사업		전북자동차융합기술원
경량소재성형산업 생태계활성화 패키지 지원 사업		전북자동차융합기술원
친환경섬유마케팅 지원 사업		에코융합섬유연구원

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 122-123.

〈표 3-6〉 신규사업발굴지원: 해외마케팅 및 해외시장정보 지원

사업명	지자체	시행기관
해외마케팅 플랫폼 운영	부산	부산테크노파크
對중국 마케팅 전담지원	인천	인천상공회의소
특화산업 마케팅 지원		인천경제산업정보테크노파크
해외 기업광고 지원		인천경제산업통상테크노파크
강소기업 마케팅 활성화 Open House	대전	대전경진원, KOTRA 지원단
해외마케팅 사후출장비 지원		대전경제통상진흥원
해외 판로 사전마케팅 조사 지원		대전경제통상진흥원
중소기업 수출마케팅 지원	울산	울산경제진흥원
해외마케팅 사후출장비 지원	세종	한국무역협회
온라인 해외마케팅 지원	경기	경기경제과학진흥원
경기섬유마케팅센터 운영		경기경제과학진흥원
해외시장조사 사업	광주	KOTRA, 중소기업진흥공단
온라인 수출마케팅 지원 사업	충북	한국무역협회
충청북도 글로벌마케팅 시스템 운영		한국무역협회, (주)EC21
글로벌 전자무역 마케팅 지원 사업	충남	충남경제진흥원
해외 맞춤형 시장조사 지원 사업		대한무역투자진흥공사
청년 수출기업 해외마케팅 지원	전남	aT
지자체 공동마케팅 추진		전라남도중소기업 종합지원센터
해외시장조사 지원	경북	경북경진원, KOTRA, KOTRA지원단
강원 해외바이어 정보은행(바이어 리포트)	강원	한국무역협회
외국어 브로슈어 제작		한국무역협회
중소기업수출지원도우미 운영사업	경남	(주)경남무역
수출상품 외국어 홍보물 제작 지원	제주	경제통상진흥원
수출 인프라 구축 및 해외 마케팅 지원		KOTRA
해외도털마케팅	전북	중소기업진흥공단
FTA 활용 마케팅 지원		경제통상진흥원

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 127-128.

- 수출 계약은 영어, 현지 언어로 체결되므로 외국어 역량이 중요하지만 중소기업은 외국어 역량을 갖춘 인력 확보에 어려움이 있음
- 수출계약 체결을 지원하기 위하여 외국어 카탈로그 제작, 외국어 홍보 영상제작, 통·번역을 지원함

〈표 3-7〉 신규사업발굴지원: 외국어 콘텐츠 제작 및 통·번역 지원

사업명	지자체	시행기관
통번역 지원	대구	계명대학교
지역기업 생산제품 전자카탈로그 제작		한국무역협회
기업홍보용 영상물제작		한국무역협회
다문화가족 활용 수출기업 통번역 지원	광주	광주국제교류센터
해외마케팅 통번역 지원	대전	대전경제통상진흥원
중소기업 통번역 지원	울산	울산경제진흥원
수출 통번역 지원	세종	대전상공회의소
수출기업 통번역 지원	강원	한국무역협회
외국어 브로슈어 제작		한국무역협회
수출기업 외국어 통번역 지원 사업	충북	충북기업진흥원, 건국대
수출기업 해외광고 지원 사업		청주상공회의소
수출기업 외국어 카탈로그		한국무역협회
수출기업 외국어홍보동영상		한국무역협회
수출기업 통번역 지원	전남	
수출기업 홍보동영상 제작지원		중소기업진흥공단
수출상품 카탈로그 제작지원		중소기업진흥공단
중소기업 통번역 지원	경북	경상북도경제진흥원
중소기업 번역지원 사업	경남	(주)경남무역
해외 기업광고 지원	인천	인천경제산업통상테크노파크
외국어 카탈로그 제작	충남	충남경제진흥원
수출상품 외국어 홍보물 제작 지원	제주	경제통상진흥원
통번역 지원 사업	전북	전라북도 경제통상진흥원

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 124-125.

- 무역계약 체결 후 무역이행절차로 돌입하는데, 대부분 국제적으로 통용되는 절차를 따라서 어려움이 없지만 예상치 못한 상황이 발생할 우려가 있음
 - 무역이행과정 돌입 후 문제가 발생하는 경우는 대부분 현지 시장상황 변경, 수출업체 파산 등 수출대금 회수에서 발생
 - 수출거래에 수반되는 다양한 위험에 대비하기 위하여 한국무역보험공사는 수출보험 제도를 운영하고 있음
- 우체국 국제특송(EMS) 요금할인 지원 사업은 중소기업의 수출 경쟁력 강화를 위해 우정사업본부와 협력하여 요금을 할인해 주는 제도임

- 소규모 수출, 수출관련 자료 송부, 샘플 수출 등에 많이 이용되는 제도로 중소기업의 수출 비용 부담을 절감
- 수출 물류비 지원이라는 사업명을 사용하는 지자체가 많은데, 실질적인 수출에 수반되는 물류비 지원보다는 수출 계약 체결을 위한 샘플 발송비를 지원함

〈표 3-8〉 무역이행절차지원: 무역보험, 물류비 지원 등

사업명	지자체	시행기관
수출보험료 지원 사업	부산	한국무역보험공사
수출보험료 지원	대구	한국무역보험공사
국제특송(EMS) 물류비		지방우정청
수출 보험 보증료 지원	인천	한국무역보험공사
해외물류비 지원	광주	광주경제고용진흥원, 지방우정청
무역보험료 지원		한국무역보험공사
수출보험료 지원	대전	한국무역보험공사
국제특송 해외물류비 지원		대전경제통상진흥원
수출보증 보험료 지원	울산	한국무역보험공사
국제특송물류비 지원		울산경제진흥원
수출 보증보험료 지원	세종	한국무역보험공사
수출 물류비(EMS) 지원		대전상공회의소
수출보험료 지원	경기	한국무역보험공사
수출보험료 지원	강원	한국무역협회
해외물류비 지원		강원도산업경제진흥원
수출기업 무역보험 지원 사업	충북	한국무역보험공사
국제특송 해외물류비 지원 사업		충북지방기업진흥원
수출보증 보험료 지원	충남	한국무역보험공사
중소기업 수출보험료 지원	전남	한국무역보험공사
농산물 수출물류비 지원		전라남도
중소기업 국제특송(EMS) 해외물류비 지원	경북	경북지방우정청
중소기업 수출보험료 지원		한국무역보험공사
중소기업 수출보험료 지원	경남	한국무역보험공사, 중소기업중앙회
수출보험료 지원	제주	한국무역보험공사
수출상품 샘플 국제특송(EMS) 비용지원		한국무역보험공사
수출보험 가입지원	전북	한국무역보험공사
국제특송물류비 지원		전북지방우정청
신선농산물 수출물류비 지원		전라북도 농식품산업과

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 117.

- 무역저변을 확대하기 위하여 지역 신생기업과 경쟁력을 갖춘 강소기업 육성을 지원하는 사업을 추진
 - 무역저변확대는 내수기업, 무역초보기업 등 다양한 분야에서 지속적인 수출 지원 체계를 형성하는데 목적이 있음
 - 초보기업과 경쟁력을 확보한 강소기업 발굴 및 육성 등 단계별 맞춤형 지원을 위하여 다양한 지원 사업을 추진

〈표 3-9〉 무역저변확대: 초보기업 지원

사업명	지자체	시행기관
수출 초보기업 발굴 지원	울산	울산경제진흥원
수출초보기업 육성	세종	한국무역협회
수출초보기업 전담 멘토 지원	경기	경기도 경제과학진흥원
수출초보기업 컨설팅 지원	강원	강원도 산업경제진흥원
수출초보기업 스텝업 지원 사업	충남	한국무역협회
내수중소기업 수출전환사업 지원	경남	한국무역협회
수출초보기업 육성	전북	한국무역협회
전북 특화산업 수출새싹기업 지원 사업		전북 테크노파크

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 120.

〈표 3-10〉 무역저변확대: 강소기업 육성

사업명	지자체	시행기관
강소기업 육성	서울	서울산업진흥원(SBA)
유망기업 엑셀러레이팅		서울산업진흥원(SBA)
글로벌 수출 스타기업 육성	부산	부산테크노파크
수출선도기업 해외 전시회 개별참가 지원	대구	한국무역협회
글로벌 챌린저 지원 사업	인천	인천경제산업정보테크노파크
글로벌 강소기업 지원 사업		인천경제산업정보테크노파크
강소기업 마케팅 활성화 위한 Open House 개최	대전	대전경진원, KOTRA 지원단
수출 유망기업 육성 지원	울산	울산경제진흥원
글로벌 강소기업 육성 지원		울산경제진흥원
수출 강소, 중견기업 육성 사업	충남	대한무역투자진흥공사
전남형 차세대 일류 상품 생산기업 육성	전남	중소기업진흥공단
전남형 히든챔피언 육성		중소기업진흥공단
글로벌 수출중소기업 발굴 육성	경북	경북경제진흥원
전라북도 선도기업 육성사업	전북	전북 테크노파크
세계로 가는 전북기업 육성사업		전북 테크노파크

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 115.

〈표 3-11〉 무역저변확대: 교육·훈련 지원

사업명	지자체	시행기관
대구 FTA활용지원센터 운영	대구	대구상공회의소
통상 전문인력 양성		한국무역협회
FTA 활용 지원	인천	인천상공회의소
FTA 활용지원센터 운영	광주	광주상공회의소
지역특화 청년무역전문가 양성		광주대 산학협력단
무역아카데미 운영		한국무역협회
통상아카데미 운영	대전	대전경진원, 지방우정청
외국인 유학생 중소기업 인턴십	울산	한국무역협회
대학생 무역전문가 과정 지원		울산대학교, 한국무역협회
FTA 활용지원센터 운영		한국무역협회
무역아카데미 운영		한국무역협회
대학생 중소기업 인턴십 지원		한국무역협회
FTA 활용 지원	세종	대전상공회의소
경기FTA 활용지원센터 운영	경기	경기중소기업연합회
경기청년+4 Trade Manager 육성		경기도일자리재단
충북통상아카데미 운영사업	충북	한국무역협회
글로벌무역전문가양성과정 운영		한국무역협회
충북 FTA 활용지원센터 운영		청주상공회의소
FTA 원산지 제3자 확인 지원 사업		청주상공회의소
충남 FTA 활용지원센터	충남	충남경제진흥원
지역특화 청년무역전문가 양성사업		순천향대, 남서울대, 한남대
무역아카데미 개최	전남	한국무역협회
중소기업 무역실무교육	경북	한국무역협회
다문화가족 해외시장 개척	전북	기업지원과
FTA 활용 마케팅 지원		전북경제통상진흥원
지역특화청년무역전문가 양성		전북대학교
FTA 활용지원센터 운영		전북경제통상진흥원
FTA 전문가 컨설팅		전북경제통상진흥원

자료: 전라북도경제통상진흥원(2018). 전라북도 중소기업 수출 중장기 종합계획 수립 연구, 118-119.

- 자체 교육·훈련에 어려움이 있으므로 지자체별 상황에 맞는 교육·훈련을 지원
 - 한국무역협회 지역본부, 지역대학 등이 협력하여 추진하는 글로벌 무역전문가 양성 사업의 일환으로 체계적으로 실무형 무역인력을 양성
 - 단기과정으로 무역실무별 수요 맞춤형 교육·훈련을 지원하고 있으며, 통상 전문인력, 외국인 인턴십 등 다양한 방법으로 지역내 중소기업을 지원

2. 지역 수출 지원 조직 현황

가. 광역지자체

1) 경기도

- 경기도는 행정2부지사 산하 외교통상과와 투자진흥과가 수출 지원 업무를 담당
 - 외교통상과는 국제정책팀, 아주협력팀, 구미주협력팀, 통상진흥팀, 전시전략팀 등 5개 팀, 국제관계대사 등 27명으로 구성
 - 투자진흥과는 투자환경팀, 미주·중국팀, 일본·구주팀, 서비스산업유치팀 등 4개 팀 22명으로 구성
- 경기도경제과학진흥원이 경기도의 수출지원업무를 수행하고 있으며, 주관부서는 기업성장본부와 글로벌통상본부임
 - 기업성장본부는 성장사업화팀, SOS지원팀, 교육지원팀 등 3개 팀 26명의 전담인력으로 운영되고 있으며, 글로벌 강소기업, 스타기업 육성 등 지역 기업 육성을 위한 다양한 업무를 수행
 - 글로벌통상본부는 통상진흥팀, 전시팀, 수출지원팀 등 3개 팀 26명의 전담인력이 지역 기업의 수출을 지원하고 있음

〈표 3-12〉 경기도 수출지원업무수행체계

부서		담당업무
외교통상과 (27)	국제정책팀(5)	· 해외전시회기업지원, 공무국의 허가 · 글로벌 히트 사업, 공무국의 허가 등
	아주협력팀(6)	· 동남, 중앙, 서남 아시아 교류 · 중국 국제교류 추진(중국 교류공무원 보유) · 일본 국제교류 협력
	구미주협력팀(5)	· 영어 커뮤니케이션(원어민) · 대양주, 러시아, 북유럽 교류 업무 · 동, 서유럽 지역 국제교류 업무 · 미국, 라틴아메리카지역 교류협력
	통상진흥팀(4)	· 수출지원시스템 구축 · 수출기업 지원 · 통상촉진단 운영
	전시전략팀(3)	· 전시산업 활성화 및 수출촉진 지원 · 킨텍스 관련 업무 추진

부서		담당업무
투자유치과 (22)	국제관계대사(3)	· 국제관계대사
	투자환경팀(6)	· 외투기업지원센터운영 · 유턴기업 지원 사업 추진 · 외투전용 산업단지 관리
	미주·중국팀(5)	· 외국첨단기업 경기도내 유치업무 수행 · 부품국산화지원 사업 등 · 러시아 투자유치 · 중국 및 중화권 자본투자유치 · 미주지역 외국인투자기업 유치 업무
	일본·구주팀(5)	· 투자유치, 통·번역 · 글로벌 비즈니스 기업매칭 추진 등 · 일본 투자유치, 도지사 통역 · 유럽기업 투자유치
	서비스산업유치팀(5)	· 서비스산업 투자유치

자료: 경기도 홈페이지. gg.go.kr. 접속일: 2020. 5. 16.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

〈표 3-13〉 경기도경제과학진흥원 수출지원 업무수행체계

부서		담당업무
기업성장 본부 (26)	성장사업화팀(9)	· 스타기업 육성 · 글로벌강소기업 육성 · 중소기업 융합성장 지원 사업
	SOS지원팀(9)	· 우수중소기업 증시장장 지원 · 기업SOS상담센터 운영 · 중소기업 개발생산판로 맞춤형 지원 사업 · 경기도 개성공단 입주기업 지원 사업
	교육지원팀(7)	· 중소기업 맞춤형교육 · 월드클래스 CEO 아카데미 운영 · 교육장 시설 및 자산관리
글로벌 통상본부 (26)	통상진흥팀(10)	· 수출SOS 기업지원 · 수출멘토링 지원 · 해외 GBC 운영 · 해외 G-FAIR 운영
	전시팀(8)	· 전시 운영 총괄 · 해외전시회 단체관 운영
	수출지원팀(7)	· 통상촉진단 및 시장개척단 운영 · 경기도 온라인 해외마케팅 · 수원시 전자무역 · 해외바이어 초청 수출상담회

자료: 경기도경제과학진흥원 홈페이지. gbsa.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

2) 인천광역시

- 인천광역시는 행정부시장 산하 일자리경제본부의 국제협력과, 산업진흥과, 투자유치과에서 수출 지원 업무를 담당
 - 국제협력과는 국제기획팀, 아시아팀, 중국교류팀, 중국정책팀, 구미국제기구팀 등 5개 팀, 국제관계대사 등 25명의 인력으로 구성
 - 산업진흥과의 무역진흥팀 5명, 투자유치과는 투자기획팀, 투자유치1팀, 투자유치2팀 등 3팀 13명의 인력으로 운영

〈표 3-14〉 인천광역시 수출지원업무수행체계

부서		담당업무
일 자 리 경 제 본 부 (45)	국제협력과 (25)	국제기획팀(5) · 국제교류협력 및 국제도시화 기본시행 계획
		아시아팀(5) · 인천시 신남방, 신북방정책 추진 · 아시아권(중앙아시아, 중동아시아), 아시아권 자매, 우호도시(벨라루스, 프놈펜, 반퐁주), 일본 자매·우호도시(기타큐슈, 고베, 요코하마) 교류협력 사업 추진 · 인천 국제개발협력센터 운영 지원
		중국교류팀(4) · 중국 주요도시 교류 비즈니스 발굴 추진 · 중국 자매우호도시 교류 (성, 직할시, 성도, 대만)
		중국정책팀(4) · 인차이나포럼, 중국 자매도시 교류비즈니스 정책 발굴 · 한·중 FTA 지방경제협력 시범사업 추진 · 駐中 인천[IFEZ]경제무역대표처 관리감독
		구미국제기구팀(5) · 미주 유럽 아프리카 오세아니아 러시아 교류사업 · 국제기구 유치, 인천국제기구협의체 대표자회의 운영 · 국제기구 진출설명회 개최, 국제회의체 (NEAR, CITYNET) 업무
		국제관계대사(1) · 국제관계대사
	산업진흥과(6)	무역진흥팀(5) · 수출진흥종합계획, 무역의날 행사, 수출입동향 분석 · 해외시장 개척단, 해외 전시회 · 글로벌 강소기업 선정 및 지원, 기업광고 지원, 규격인증 지원
	투자유치과 (13)	투자기획팀(4) · 투자유치 종합계획 및 전략수립, 현안 및 지사사항 추진 · 투자유치 협의체 운영, 투자유치 인센티브 지급 관련 업무 · 기업·투자 타당성 및 사업성 분석에 관한 사항 · 경제자유구역청 투자유치분야에 대한 지도·감독
		투자유치1팀(5) · 투자유치 대상지(원도심, 항만배후부지 등) 관리 · 첨단제조, 물류, 신성장산업 투자유치 · 투자유치기업 사후관리
		투자유치2팀(3) · 기업투자유치 및 지원(의료, 교육, 바이오) · 한상 투자유치 비즈니스 관련 업무추진 · 세계 한상네트워크 구축 및 활성화

자료: 인천광역시 홈페이지. <https://www.incheon.go.kr>, 접속일: 2020. 5. 22.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 경제통상진흥원, 정보산업진흥원, 테크노파크 등 3개 기관으로 운영되었던 별도 기관을 통합하여 인천테크노파크가 운영 중이며, 수출 지원 업무를 담당
- 인천테크노파크 기업지원본부의 마케팅지원센터에서 수출 인프라 지원, 국내외 전시회, 시장개척단 등 인천광역시 수출 지원 업무를 담당하고 있음
- 기업지원센터에서는 글로벌 강소기업 육성사업, 기술거래 촉진네트워크 사업 등 기업 전반의 지원 업무를 담당

〈표 3-15〉 인천광역시 수출지원 업무수행체계: 인천테크노파크

과	팀	담당업무
기업지원 본부 (21)	기업지원센터(9)	· 중소기업 기술교류단 지원사업 · 인천시 우수기업 선정사업 · 산업기술단지 거점기능 강화사업 · 기관 경영평가 및 평가지표 관리 · 글로벌 강소기업 육성사업 · 기술거래촉진네트워크사업 · 대내·외 사업설명회, 기업간담회 운영
	마케팅지원센터(11)	· 수출인프라지원(온라인B2B마케팅, 기업광고지원) · 수출인프라지원(국내수출상담회, 전시실무교육) · 국내전시회 단체참가(품질우수, 인천기계, 코아쇼) · 시장개척단 · 국내전시회(개별, 인천뷰티코스메틱쇼) · 해외전시회 단체참가 (태국 식품전)

자료: 인천테크노파크 홈페이지. itp.or.kr 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

3) 강원도

- 강원도 경제부지사 산하 글로벌투자통상국에서 수출 업무를 담당
 - 글로벌투자통상국은 중국통상과(통상기획팀, 수출지원팀, 통상교류팀, 수출마케팅팀, 외자유치팀, GTI박람회추진단), 일본구미주통상과(일본팀, 구미주팀, 동남아팀, 국제도시훈련팀), 투자유치과(투자유지정책팀, 기업유치팀, 프로젝트유치사업단, 투자기반조성팀) 등이 관련 업무를 수행
 - 글로벌투자통상국의 수출 관련 업무 담당자는 총 61명이며, 중국통상과 6팀 28명, 일본 구미주통상과 3팀 16명, 투자유치과 3팀 16명
- 강원도 경제진흥원에서 강원지역 수출 지원 업무를 추진하고 있으며, 마케팅본부와 지역발전본부가 주관부서임
 - 마케팅본부는 경제진흥팀, 글로벌통상팀, 관광융복합팀, GTI팀, 자금지원팀, 강원무역센터, 재무홍보팀, 글로벌유통사업팀 등 36명의 전담인력, 지역발전본부는 지역협력팀, 창업지원팀, 정보산업팀, 자원개발팀 등 24명의 전담인력이 업무 수행
- 강원도경제진흥원의 수출 활성화 지원업무는 마케팅본부의 글로벌 통상팀, GTI팀, 강원무역센터, 글로벌유통사업팀이 직접적으로 관련성을 가지고 있음
 - 강원도경제진흥원은 지역 수출 활성화를 위한 직·간접 지원업무를 수행하고 있으며, 지역 수출 직접 지원을 위하여 주식회사 강원수출의 설립을 위한 준비를 하고 있음

〈표 3-16〉 강원도 수출지원업무수행체계

국	과	팀	담당업무
글로벌투자통상국 (61)	중국 통상과 (28)	통상기획팀 (5)	· 통상업무의 종합 기획·조정 · GTI국제무역박람회 개최 및 운영, 참여기업·투자자 지원
		수출지원팀 (3)	· 수출촉진 종합대책 수립, 수출지원시스템 구축 지원 · 수출기업 인프라 구축 및 운영, 글로벌 역량진단 사업 추진 · 수출경쟁력 강화사업 추진, 무역인력 양성 프로그램 운영
		통상교류팀 (4)	· 아시아권 국외무역사무소 운영 및 관리 · 아시아권 수출 육성 지원 및 유통망 구축 · 아시아권(중국) 교류지역 교류협력 추진 · 해외판로 개척, 수출유관기관과의 제업무 협와 공동사업 추진
		수출마케팅팀 (4)	· 해외마케팅(기획, 판촉, 통관 등) 지원 · 농수산물 전략품목 발굴 및 수출, 해외 바이어 발굴 및 관리 · 해외시장 조사·시장동향 파악, 도내 기업제품 해외수출 지원
		외자유치팀 (3)	· 중화권 외국인 투자유치 프로젝트, 상품, 마케팅 추진 · 외국인 투자유치 제도 개선 · 외국내외 IR 및 외국인투자 관계자 국내방문 추진 지원
		GTI박람회추진단 (8)	· GTI 박람회 대외, 유관기관 등 협조, 위탁기관 업무지도 · 국내외 바이어 및 유력인사 초청 관리 · 박람회 참여 업체 및 바이어 DB관리
	일본 구미 주통상과 (16)	일본팀 (6)	· 동북아 지자성장회의 운영·관리, 일본교류지역 협력사업 추진 · 일본 투자유치상품 및 프로젝트 개발, 한일경제교류회의 관리
		구미주팀 (5)	· 구미주권 교류협력사업 추진, 러시아, 유럽지역 통상·수출지원
		동남아팀 (4)	· 동남아시아(중·일 제외) 지역협력사업, 수출육성, 공격개발원조
	투자 유치 과 (16)	투자유치정책팀 (6)	· 투자유치 정책 개발 및 기본계획 수립 · 유치기업 보조금 지급 및 사후관리, 투자유치 규제 · 기업투자촉진기구 자장·관리
		기업유치팀 (5)	· 국내투자유치 홍보물 제작, 지역투자박람회·투자유치설명회 운영 · 투자유치 자문역 및 이전기업협의회 운영 · 도내 기업이전 수요조사 및 기업유치 현황관리
		투자기반조성팀 (4)	· 산업단지 개발, 기반시설 지원, 정보시스템 운영 · 동해자유무역지역 지원(폴드체인)

자료: 강원도 홈페이지, <https://www.provin.gangwon.kr>, 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

〈표 3-17〉 강원도경제진흥원 수출지원 업무수행체계

부서		담당업무
마케팅본부 (36)	경제진흥팀(7)	· 상생형 지역일자리 특화전문컨설팅 · 지역혁신 프로젝트 · 중소기업 맞춤형 토털마케팅 지원 사업 · 대형유통업체 공동특판행사 지원 사업
	글로벌통상팀(6)	· 수출초보기업컨설팅 · 해외규격인증획득 지원 · 해외지사화/해외물류비 지원 · 무역인재양성 지원 · 글로벌강소기업 지원 사업 운영
	관광융복합팀(7)	· 단체관광객 유치 마케팅 강화 · 웰니스 의료관광 운영 · 글로벌 관광상품 육성 운영
	GTI팀(3)	· 참가기업 및 해외바이어 관리 · GTI박람회 행사 대행업체 입찰 및 관리 · 해외바이어 및 수출상담회 업체 입찰 및 관리
	자금지원팀(2)	· 중소기업 자금지원(경영안정자금, 창업 등)
	강원무역센터(1)	· 도내기업 수출 컨설팅
	재무홍보팀(3)	· 글로벌 온라인 마켓관리 및 제품배송
	글로벌유통사업팀(6)	· 도내 제품 소싱 수출 실무 지원 · 도내기업 수출 컨설팅
지역발전 본부 (24)	지역협력팀(4)	· 지역협력 신규사업 발굴 및 지역발전 협력 업무 추진 · 중소기업 수출경쟁력 강화 지원
	창업지원팀(7)	· 창업기업 육성 지원 · 투자,발굴 관련 특화 프로그램 운영 · 교육,기업 네트워킹 관련 특화프로그램 운영 · 창업지원 프로그램 운영
	정보산업팀(9)	· 인터넷 쇼핑몰 운영 · 강원마트 연계 대외협력 · 외부 기관·단체 공동 마케팅 추진 등
	자원개발팀(3)	· 폐광지역 폐공가 활용 창업 공모사업 운영 · 폐광지역 주민창업기업 육성

자료: 강원도경제진흥원 홈페이지. gwep.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

4) 서울특별시

- 서울특별시의 수출 지원 관련 업무는 기획조정실 산하 국제협력관(국제교류담당관, 해외도시협력담당관)과 행정1부시장 산하 경제정책실 투자창업과에서 수행
- 기획조정실 국제협력관은 국제교류담당관(국제정책팀, 미주구주팀, 아시아팀, 중국팀), 해외도시협력담당관(해외사업팀) 등 5개 팀, 경제정책실의 투자창업과는 창업정책팀, 투자유치1팀, 투자유치2팀 등 3개 팀으로 구성
 - 산업기반을 다지고, 국제관계를 개선하는 간접적 지원 조직으로 경제정책과, 산업거점활성화반, 산업거점조성반, 도시제조업거점반 등이 있음

〈표 3-18〉 서울특별시 수출지원업무수행체계

부서				담당업무
기 획 조 정 실 (33)	국 제 협 력 관 (32)	국제교류 담당 (23)	국제정책팀(8)	· 국제회의, 교류, 외교 자문 등의 국제행사 지원 · 대외협력기금 국제협력계정 운영 · 국제교류 관련 비영리법인 허가 및 감독
			미주구주팀(5)	· 미주·구주지역과의 교류협력, 서울사례연구과정(SCSP) 관련 업무 · 미주·구주지역 해외순방 및 외빈방문 업무 추진
			아시아팀(5)	· 아세안(ASEAN), 중동지역 교류협력, 서울·도쿄·베이징 연계사업 · 아시아재단 협력사업(동북아시아장포럼) · 해외 지역 전략적 교류사업 행정지원
			중국팀(4)	· 서울-중국의 날 행사 운영, 중국 러시아·중앙아시아 국가 교류 · 서울-베이징 통합위원회 운영 · 북방경제협력위원회 및 한-러 지방협력포럼 운영
		해외도시 협력담당(8)	해외사업팀(7)	· 서울시 정책수출사업단 운영 및 관리 · 우수정책 해외진출사업 추진 · 우수정책 해외진출 관련 중앙부처 협력 지원
경 제 정 책 실 (16)	투 자 창 업 과 (15)		창업정책팀(5)	· 외국인 투자유치 및 창업지원정책 수립 · 외국인 투자유치계획 수립, FDI 등 투자유치 통계 · 글로벌 투자네트워크 구축, 투자관련 현안업무 지원
			투자유치 1팀(5)	· 외국인투자기업 유치를 위한 기업활동(IR) 추진 · 서울기업의 외국인 투자유치 촉진(미주, 구주) · 외국인투자기업 유치 IR·인센티브 운용
			투자유치 2팀(4)	· 외국인투자자 정주환경 개선 등 투자환경 개선 및 관리 · 서울기업의 외국인 투자유치 촉진(아시아, 오세아니아) · 외국인투자기업 유치 IR·인센티브 운용

자료: 서울특별시 홈페이지. <http://www.seoul.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 서울특별시 서울산업진흥원의 마케팅지원본부와 인베스트서울센터에서 수출 활성화 지원 업무를 담당
- 마케팅지원본부는 국내마케팅팀, 유통센터운영팀, 해외마케팅팀 등 3개 팀으로 구성되어 서울시 기업의 판로 확대, 수출 지원 등 업무를 수행
 - 인베스트서울센터는 투자마케팅팀, 투자창업지원팀, FDI활성화전략팀 등 3개 팀으로 구성되어 있으며, 해외기업 유치, 창업 컨설팅 등을 수행

〈표 3-19〉 서울산업진흥원 수출지원 업무수행체계

부서		담당업무
마케팅 지원본부 (22)	국내마케팅팀(10)	· 국내외 B2B매칭지원 · 글로벌판로개척위원회 운영 · 글로벌 소싱페어 기획·운영 · 해외 바이어 관리 · 국내외 B2B 매칭상담회 운영 · 국내외 온오프라인 시장동향 보고
	유통센터운영팀(5)	· 국제유통센터 운영 및 관리 · 글로벌 유통사관학교 및 서울유통센터 운영 · 외국인무역인종합비즈니스지원센터 운영 및 관리 · 국제무역인 전문가 양성 교육 운영
	해외마케팅팀(6)	· 해외마케팅 사업관련
인베스트 서울센터 (16)	투자마케팅팀(5)	· 주무/대외협력사업 · 인베스트서울센터 운영
	투자창업지원팀(9)	· 투자실행 단계별 맞춤지원(법인설립 지원) · 평가지표관리(CS) · 외국인 비즈니스 상담 · 외국인 무역아카데미 운영 · 외국인 창업 컨설팅 · 국내외기관 네트워크 구축 및 관리 창업대학 운영
	FDI활성화전략팀(1)	· FDI활성화 전략추진

자료: 서울특별시 서울산업진흥원 홈페이지, sba.seoul.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

5) 충청북도

- 충청북도는 행정부지사 산하 경제통상국 국제통상과와 투자유치과에서 수출 지원 업무를 담당
 - 국제통상과는 국제협력팀, 통상 1팀, 통상 2팀, 농식품수출팀 등 4개 팀 21명의 인력으로 운영
 - 투자유치과는 투자정책팀, 외자유치팀, 입지조성팀 등 3개 팀 22명의 인력으로 운영되고 있음

〈표 3-20〉 충청북도 수출지원업무수행체계

부서		담당업무
경제통상국 (44)	국제통상과 (21)	국제협력팀(6) · 국제교류 업무계획, 성과관리, 정부합동평가, 국제관계대사실 운영 · 중국·일본지역 국제 교류 및 통상업무 지원
		통상 1팀(4) · 국제통상 관련제도 및 규정 연구, 중소기업 해외마케팅 지원 · 중소기업 무역통상진흥시책 종합계획 수립 · 동남아시아지역 교류 및 중화권 통상업무 지원
		통상 2팀(6) · 국제통상 정책분석, 국제협력 신규시책, FTA · 미주, 중남미, 인도, 아프리카 지역 교류 · 공적개발원조(ODA) 추진
		농식품수출팀(4) · 농식품수출진흥 종합계획 수립 · 농식품 해외박람회, 안테나숍 등 수출지원 · 농식품 해외특판행사 진행, 물류비, 포장재 지원
	투자유치과 (22)	투자정책팀(12) · 투자지원 TF회의, 기업유치담당제 추진 · 투자유치자문관, CEO초청 투자유치 팸투어 추진 · 수도권 소재 기업 대상 투자유치 활동 추진
		외자유치팀(4) · 외국인 투자유치활동, 해외잠재투자가 발굴, 해외네트워크 관리 · 외국인 투자기업 유치(중국·홍콩·싱가포르)
		입지조성팀(5) · 산업단지 조성사업 추진

자료: 충청북도 홈페이지, <http://www.chungbuk.go.kr>, 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 충청북도기업진흥원은 충청북도 경제통상국과 함께 충청북도 수출 지원업무를 수행하고 있으며, 주관부서는 기업지원부임
- 기업지원부는 기업지원분야와 마케팅지원분야로 구분하여 총 14명의 전담인력으로 운영하고 있으며, 국내외 마케팅 지원을 통하여 지역 기업의 수출을 지원

〈표 3-21〉 충청북도기업진흥원 수출지원 업무수행체계

부서		담당업무
기업지원부 (14)	기업지원분야(8)	· 중소기업육성자금 · 글로벌강소기업육성사업 운영 · e-기업사랑센터 운영 · 기업애로지원센터 운영
	마케팅지원분야(5)	· 국내외 마케팅 지원 · 국내외 판로지원 · 전시판매장 운영(충북도청점)

자료: 충청북도기업진흥원 홈페이지. cba.ne.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

6) 충청남도

- 충청남도는 경제실 국제통상과와 투자입지과에서 수출 지원 업무를 담당
 - 국제통상과는 국제협력팀, 통상지원팀, 중화권팀, 아주팀 등 4개 팀과 국제관계대사, 투자입지과는 투자정책팀, 외자유치팀, 기업유치팀, 입지계획팀 등 4개 팀으로 운영

〈표 3-22〉 충청남도 수출지원업무수행체계

부서		담당업무
경 제 실 (37)	국제 통상과 (19)	국제협력팀(6) · 국제교류 종합계획, 외교분야 중앙부처 업무협조, 국제관계대사 지원 · 영어권 해외교류협력, 인적 네트워크 및 동향관리 · 영어권 지방정부 국제교류 업무 추진(미주, 대양주) · 외교부 소관 법안설립 허가 업무, 전국시도지사협의회 국제화 업무 및 ODA 추진
		통상지원팀(4) · 통상지원시책 종합기획 및 조정, 통상현안 분석 및 추진 · 수출지원관련 유관기관 협력업무 추진 · 해외시장개척단 운영, 해외규격인증 획득지원 사업, 무역상사 활용 수출대행 지원, 수출중소기업 CEO포럼 운영 · 해외마케팅 패키지사업 추진, 자율선택형 수출기반 활용지원
		중화권팀(4) · 동북·동부·서부·장진지 지역 교류 지원, 중화권 교류 업무기획 · 중화권 인적 네트워크 구축, 중화권 교류지역정보 수집·관리
		아주팀(2) · 일본 및 서남아·대양주·중동·베트남·캄보디아 교류업무 · 한일해포럼, 엑스포 등 각종 국제행사 업무 지원 · 아주지역 지휘부 순방계획 수립 및 공공외교 추진 · 신남방정책 관련 국제협력 업무추진
		국제관계대사 (2) · 베트남 룡안성, 캄보디아 씨엠립주와 전문기관 연계한 경험공유 중심 교류협력 추진 · 말레이시아 말라카주와의 국제협력 및 경제교류 지원 · 일본지역 3개 교류지자체와의 국제협력 추진
	투자 입지과 (17)	투자정책팀(4) · 투자정책 계획 수립 및 추진 · 외자유치 프로젝트 상품화지원 사업, 투자유치사절단 운영 추진 · 투자유치위원회 운영관리, 시군 외자유치사업, 홍보 지원
		외자유치팀(4) · 바이오, AI, 5G(IOT,로봇,자율주행),디스플레이, 반도체 전장 부품, 석유 및 기초화학, 전기전자 등 투자 유치 · 외투기업 투자유치 분석·전략수립, 외투기업 유치보조금 지원·관리 · 단지형 외국인 투자지역 지정 및 관리, 중화권 철강, 자동차, 석유화학, 신재생분야 투자유치 및 고충처리
		기업유치팀(4) · 기업유치 상담 및 활동, 지방투자촉진 보조금 지원, 기업유치 실무협의회 운영 · 국내복귀기업 지원, 기업유치 업무 연찬회 운영 및 홍보, 공장설립 등록·운영관리시스템 운영
		입지계획팀(4) · 산업단지 개발, 산업입지 규제완화, 기관·기업유치 추진단 운영

자료: 충청남도 홈페이지, <http://www.chungnam.go.kr>, 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 충청남도의 수출 활성화 지원은 충청남도경제진흥원에서 담당하고 있으며, 주관부서는 기업육성팀과 마케팅지원팀임

〈표 3-23〉 충청남도경제진흥원 수출지원 업무수행체계

부서	담당업무
기업육성팀(17)	· 외국인투자기업지원센터 운영 · 글로벌강소기업 운영 · 소상공인지원센터 운영 · 중소기업 육성자금 · 충남형 월드클래스 플러스 기업 육성사업
마케팅지원팀(11)	· 국·내외 마케팅 · 외국인투자기업 · FTA활용지원 · 온라인마케팅

자료: 충청남도경제진흥원 홈페이지, cepa.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

7) 대전광역시

- 대전광역시의 수출 지원 업무는 일자리경제국 기업창업지원과, 투자유치과와 기획조정실의 국제협력담당관이 추진
- 일자리경제국 기업창업지원과 통상지원팀, 투자유치과 기업유치팀 등 2개 팀 11명의 인력이 관련 업무를 담당
- 기획조정실의 국제협력담당관은 국제교류팀, 국제기구팀, 마이스팀 등 3개 팀, 국제관계대사 등 19명으로 구성

〈표 3-24〉 대전광역시 수출지원업무수행체계

부서			담당업무
일 자리 경제 국 (12)	기업 창업 지원과 (4)	통상지원팀(3)	· 해외·국내 판로지원업무 · 해외 및 국내 판로 유관기관 협의 · 안정적 수출지원망 구축 · 기타 무역인프라 구축 · 해외 통상사무소, 무역사절단 운영
	투자 유치과 (7)	기업유치팀(6)	· 기업유치관련 인적 네트워크 발굴 및 관리 · 기업유치 및 투자촉진조례 등 법령 관련 사항 · 국비, 시비 보조금 지원기업 사후관리 · 외국인투자 촉진계획 수립·시행에 관한 사항 · 외국인투자유치 협의회 구성·운영 · 외국인 투자유치 프로젝트 상품화 지원
기 획 조 정 실 (20)	국제 협력 담당관 (19)	국제교류팀(11)	· 공공외교정책 관련 업무, 국제교류 관련 주요 시책사업 · 일본, 남아시아 태평양, 유럽, 중화권 교류 · 외국인통합지원센터 설립 운영 지원 · 국제교류센터 위탁운영 및 지도 감독 업무 지원
		국제기구팀(3)	· 국제개발협력 계획 수립에 관한 사항 · 국제개발협력 프로젝트, 프로그램, 개발컨설팅 사업에 관한 사항 · 해외교류업무(중동, 중남미, 아프리카)
		마이스팀(3)	· 마이스산업기반조성 및 기본계획수립, 컨벤션센터 육성 · 컨벤션관련 법인 인·허가
		국제관계대사(1)	· 국제관계대사

자료: 대전광역시 홈페이지. <https://www.daejeon.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 22.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

○ 대전경제통상진흥원은 기업지원부와 통상사업부에서 지역 기업 수출 업무를 지원하고 있음

- 기업지원부는 23명의 전담인력이 지역경제 활성화를 위한 광범위한 기업 지원을 수행하며, 통상사업부는 15명의 전담인력으로 해외 수출 마케팅 지원 업무 수행

〈표 3-25〉 대전경제통상진흥원 수출지원 업무수행체계

부서		담당업무
기업지원부 (23)	기업성장팀(4)	· 투자조합 운영관리 · 창업 및 경쟁력 강화사업자금 · 유망중소기업 홍보지원 사업 · 구매조건 생산지원자금
	서민경제지원팀(4)	· 자영업닥터제 운영 · 영세 자영업자 인건비 지원 · 1인 영세 자영업자 고용보험료 지원 · 소상공인 공공요금 및 건강보험료 지원
	소공인특화지원센터(3)	· 관리기관, 전담기관, 활성화위원회 대응 · 사업수행(현장견학, 작업환경, 공동인프라)
	기업인프라지원팀(11)	· 외식창업 인큐베이터 설치 및 운영 · 벤처타운(장영실관, 다산관) 시설 및 운영관리
통상사업부 (15)	통상지원팀(12)	· 수출기업 홍보물 제작지원 · 글로벌 온라인 마케팅 지원 · 해외투자유치활동 지원 · 대기업협력 중소기업마케팅/구매상담회 · 글로벌네트워킹 지원 사업
	사업화지원팀(2)	· 혁신성장기업 기술사업화 종합지원 사업 · 생생기업 해커톤 캠프사업 · 글로벌강소기업 육성사업

자료: 대전경제통상진흥원 홈페이지, djba.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

8) 세종특별자치시

- 세종특별자치시는 기획조정실 산하 대외협력담당관과 경제산업국 산하 기업지원과, 산업입지과에서 수출 지원 업무를 담당
 - 기획조정실 대외협력담당관은 국제협력팀과 국제관계대사 등 7명의 인력, 경제산업국은 기업지원과(기업지원팀), 산업입지과(기업유치팀) 등 10명의 인력으로 운영
 - 기업정책, 소상공인지원, 창업벤처 등 간접적으로 수출 기반을 조성하는 업무를 수행하고 있음

〈표 3-26〉 세종특별자치시 수출지원업무수행체계

부서			담당업무
기획 조정실 (8)	대외 협력 담당관 (7)	국제협력팀 (6)	· 국제기구 유치 및 국제교류 협력 · 국제협력 업무 및 중국어 통번역 · 세계행정도시연합, NEAR(동북아차세대체연합) 업무
국제관계대사(1)			· 국제관계대사 업무
경제 산업국 (10)	기업지원과(5)		· 산학연협력, 기업소통, 통상 지원, 국내 판로 업무 지원 · 중소기업육성기금 및 이차보전, 중소기업제품 공공구매, 품질경영지원 사업
	산업입지과(4)		· 기업유치상담 및 활동, 투자촉진보조금 지원 · 지방투자촉진보조금 사후관리, 외투기업 유치

자료: 세종특별자치시 홈페이지. <https://www.sejong.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

9) 경상북도

- 경상북도의 수출 지원 업무는 일자리경제실 산하 외교통상과와 투자유치실에서 추진하고 있음
- 외교통상과는 국제외교팀, 국제교류팀, 국제통상팀 등 3개 팀 16명의 인력으로 운영되고 있음
- 투자유치실은 투자유치총괄, 외국인기업유치, 제조업유치, 서비스산업유치, 유치기업지원 등 5개 팀 21명의 인력으로 운영

〈표 3-27〉 경상북도 수출지원업무수행체계

부서		담당업무
일 자 리 경 제 실 (17)	외교 통상과 (16)	국제외교팀(5) · 통상투자주재관 관리 · 아세안, 중남미, 아프리카, 중국 자매우호지역 교류 사업 및 주한공관 관련 업무, ODA 관련 업무 · 국제교류접견실 운영, 영여권 통번역 지원
		국제협력팀(5) · 동북아자치단체연합(NEAR)지원 및 관리, 외교부소관 비영리법인 설립·변경 승인 · 국제협력기금 지원 사업, 청년해외인턴사업, 국제행사 유치지원 · 불어권·러시아권·대일본간 교류협력 업무 및 통·번역 지원
		국제통상팀(5) · 통상진흥 종합계획 수립, 지역산업마케팅사업 지원·평가자료 작성 · 무역사절단 파견 및 바이어초청수출상담회 지원 · 글로벌수출기업육성사업, 수출기업협회 운영관리 지원 · 중소기업 수출활성화 및 통상기반 구축, 해외상설전시장 운영, 엑스코 관리, 무역전문인력 양성(GTEP, 무역아카데미)
투 자 유 치 실 (21)	투자유치 총괄팀(4)	· 수도권 기업유치, 도내 기업 증설 투자를 위한 투자유치 종합관리 · 수도권 기업 대상 투자유치 설명회 개최, 투자유치 홍보운영 · 투자유치 및 일자리 실적 관리, 경제자유구역청 예산 업무
	외국인기업 유치팀(4)	· 단지형·개별형 외국인투자지역 관리, 외국인기업 투자유치 활동 지원 · 도-KOTRA 협력사업 추진, 외국인기업 투자유치 활동
	제조업 유치팀(4)	· 국내 제조업분야 투자유치 전략수립, 국내 제조업(이차전지 소재 부품, 화학) 유치, 투자유치협의회 안건 상정 · 국내 제조업(자동차 부품, 철강) 유치, 제조업 유치 홍보물 제작, 투자유치 촉진지구 지정·운영관리
	서비스산업 유치팀(4)	· 서비스산업 투자MOU 계획 수립, 서비스산업 투자유치 기획·홍보 수립 · 신규 프로젝트(게임·콘텐츠, 호텔·리조트, 신재생에너지 분야) 발굴·추진, 국내 서비스산업 투자유치 및 박람회 참가·홍보
	유치기업 지원팀(4)	· 지방투자촉진보조금 수혜기업 사업이행실태 점검, 지투보조금 집행 관련 교육, MOU체결 투자이행사항 점검 · 지원사 지투보조금 지원제도 안내, 지방투자촉진보조금 신청 접수, 해피모니터 위촉 및 운영, 유치기업 환경개선 지원 사업

자료: 경상북도 홈페이지, <http://gb.go.kr>, 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 경상북도경제진흥원의 강소기업육성실은 강소기업육성팀, 마케팅팀, 금융지원팀 등 3개 팀 20명의 전담인력이 지역 수출기업을 지원
 - 기업 컨설팅, 경북수출기업협의회, 해외마케팅 등을 지원하고 있으며, 직접적인 수출 대행 지원기관인 (주)경북통상과 협업체계를 갖춘
 - (주)경북통상은 파프리카와 같은 신선농산물의 수출 대행 업무를 추진하여, 점차 민간 운영 체계를 갖추고 있음

〈표 3-28〉 경상북도 수출지원조직 업무수행체계: 경상북도경제진흥원

부서		담당업무
강소기업육성실 (20)	강소기업육성팀(9)	· 중소기업 종합 컨설팅 · 중소기업 수출 Scale Up 지원 · 중소기업 청년일자리 지원 · 경북PRIDE기업 육성·지원 사업
	마케팅팀(5)	· 아마존 글로벌셀러 육성 · 경북수출기업협의회 활동 지원 · 상반기 해외바이어 온라인 수출상담회 · 수출유망기업 일자리플러스원
	금융지원팀(5)	· 창업 및 경쟁력강화자금 지원 및 사후관리 · 중소기업 운전자금 지원 및 사후관리 · 긴급 경영안정자금 지원 및 사후관리 · 경북 수출물류SOS 지원 · 경북 해외통상투자주재관 현지 지사화 지원 · 경북 글로벌온라인쇼핑몰 입점 지원

자료: 경상북도경제진흥원 홈페이지. gepa.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

10) 대구광역시

대구광역시는 일자리투자국 산하 국제통상과와 투자유치과에서 지역 수출 지원업무를 담당
국제통상과는 국제협력팀, 국제교류팀, 통상지원팀, 마이스산업팀 등 4개 팀, 국제관계대사 등
22명의 인력으로 운영

투자유치과는 투자기획팀, 미래산업유치팀, 제조업유치팀, 서비스산업유치팀 등 4개 팀, 18명의
인력으로 운영

〈표 3-29〉 대구광역시 수출지원업무수행체계

부서		담당업무
일 자 리 투 자 국 (41)	국제통 상과 (22)	국제 협력팀(6)
		· 대구경북국제교류협의회 지원, 주한외교공관 업무 · 국제기구(UCLG 등) 업무, 국제개발협력(ODA)의 대외협력 업무 · 국제기구(NEAR) 업무, 글로벌라운지 운영, 비영리(민간단체)법인 허가 및 관리
		국제 교류팀(5)
		· 영어 및 러시아어권 국제교류, 중국, 대만 교류협력 업무 전반 · 화교축제 및 중국관련 민간단체 지원, 중국어 통번역 지원 · 일본 교류 업무 국제교류 네트워크 구축 및 관리
		통상 지원팀(4)
		· FTA 및 수출지원시스템 운영, 관리, 지역상품 해외특판전, 해외 지사화, 해외시장 조사, 통상모니터 요원 · 해외 지사화, 해외시장 정보조사 지원, 해외비즈니스 출장사업 지원, 해외전시회 공동관 지원, 통상전문인력 양성 사업 · 지역특화청년무역전문가 양성사업, 해외규격인증획득 지원, 국제특송(EMS)물류비 지원, 수출보험료 지원
	마이스 산업팀(5)	· 대구컨벤션뷰로 운영, EXCO 전시장 관리
		국제 관계대사(1)
		· 국제관계대사
	투자유 치과 (18)	투자 기획팀(7)
		· 대구경북경제자유구역 지원, 대규모투자 기업유치 지원 · 지방투자촉진보조금 업무
		미래산업 유치팀(4)
		· 물산업클러스터 기업 유치 지원
	제조업 유치팀(3)	· IMC엔드밀 현금지원 프로젝트 업무, 외투기업 투자유치 활동 · 외국인투자지역(단지1,개별2) 관리, 외투기업 보조금 지원
		서비스산업 유치팀(3)
		· 서비스산업 유치 총괄 및 일본 투자유치(Japan Desk)

자료: 대구광역시 홈페이지. <http://www.daegu.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

11) 울산광역시

- 울산광역시는 미래성장기반국 투자교류과에서 수출 지원 업무를 담당
 - 투자교류과는 국제교류팀, 통상팀, 경제자유구역팀, 투자유치팀, 외자유치팀 등 5개 팀 국제관계대사 등 28명으로 운영

〈표 3-30〉 울산광역시 수출지원업무수행체계

부서			담당업무
미래 성장 기반국 (28)	투자교 류과 (27)	국제교류팀(6)	· 국제교류 정책· 기획, 신남방 외교정책, 아시아권, 미국, 일본, 오세아니아, 아프리카 교류협력 · 국제도시화사업, 공적개발원조(ODA)사업, 공공외교 · NEAR, UCLG WORLD, ASPAC 국제기구 행사 회의 유치 지원
		통상팀(3)	· 통상지원시책 사업 추진, 무역사절단 파견 및 수출상담회 개최 · 중소기업해외마케팅지원(해외전시회 등), 무역협회 수행사업
		경제자유구역팀(5)	· 울산경제자유구역 지정 추진(부처협의, 지정고시, 조사설계용역, 개발계획수립)
		국제관계대사(1)	· 국제관계대사
		투자유치팀(7)	· 고부가 지식서비스산업 유치, 기술강소기업 허브화, 투자유치종합 계획 수립 · 기업유치, 투자유치보조금 지원 · 기업투자유치(투자협약, 지방투자촉진보조사업 등)
		외자유치팀(4)	· 외투기업유치, 투자상담 · 외자유치 통번역, 투자유치단 해외파견 · 외투기업 초청 투자설명회

자료: 울산광역시 홈페이지. <http://www.ulsan.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 22.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 울산광역시의 수출지원 업무는 울산경제진흥원에서 담당하고 있으며, 기업지원 팀과 통상지원팀 등 2개 팀에서 관련 업무를 수행
 - 기업지원팀은 광범위한 지역산업 육성체계를 구축하기 위하여 글로벌 강소기업 육성, 컨설팅 및 경영시스템 지원 등 업무를 수행하며 11명의 전담인력으로 운영
 - 통상지원팀은 무역사절단 파견, 통상지원시스템 운영 등 해외 수출 마케팅 업무를 지원하며 총 4명의 전담인력이 업무를 수행

〈표 3-31〉 울산경제진흥원 수출지원 업무수행체계

부서	담당업무
기업지원팀 (11)	· 컨설팅 지원 사업 · 경영시스템 강화사업 · 글로벌 기술교류 협력사업 · 글로벌강소기업 육성사업 · 기업 주도형 글로벌 경쟁력 강화사업 · SW 자산관리 컨설팅 · 저작권 사업화 지원 사업
통상지원팀 (4)	· 울산광역시 투자유치협의회 운영 · 수출 강소기업 성장 지원 · ULSAN EXPORT PLAZA 개최 · 무역사절단 파견 등 · 수출 유망기업 육성 지원 · 중소기업 통·번역 지원 사업 등 · 수출 초보기업 발굴 지원 · 울산 통상지원시스템 운영 · 국제특송 해외물류비 지원 사업 등

자료: 울산경제진흥원 홈페이지. uepa.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

12) 경상남도

- 행정부지사 산하 기획조정실 대외협력담당관과 경제부지사 산하 일자리 경제국 투자통상과에서 수출 지원 업무를 담당
 - 기획조정실 대외협력담당관은 국제교류담당, 국제관계대사 등 8명의 인력으로 운영되며, 일자리경제국 투자통상과는 투자정책팀, 국내유치팀, 해외유치팀, 경제자유구역지원팀, 통상수출팀 5개 팀, 21명의 인력으로 관련 업무를 수행

〈표 3-32〉 경상남도 수출지원업무수행체계

부서			담당업무
기 획 조 정 실 (9)	대외 협력 담당관 (8)	국제교류 담당(6)	· 유럽, 러시아, 인도, 중앙아시아, 동남아시아 교류협력 · 공공외교 및 국제교류 기본계획, 신남방정책, 북방경제교류정책 추진 · 한일해협연안 8개시도현지사 교류회의 업무 · 미주,호주,아프리카 교류협력, 신규우호교류 개척(일본, 중국 제외), 공적개발원조(ODA) 사업 추진 · 중국 교류협력, 동북아자치단체연합(NEAR) 관련 업무
		국제관계대사(1)	· 국제관계대사
일 자 리 경 제 국 (22)	투자 통상과 (21)	경제자유 구역지원팀(3)	· 경제자유구역 지원업무 총괄 · 경제자유구역청 파견인력 관리 및 지원 · 광양만권·부산진해경제자유구역 활성화 대책 추진
		통상수출팀(7)	· 해외사무소 및 해외통상자문관제 운영 총괄 · (주)경남무역 경영관리 및 지도감독 · 수출지원 업무 종합 기획조정 총괄, 수출지원협의회 구성·운영 · 해외무역사절단 및 해외박람회, 해외마케팅 제도개선사항 발굴
		투자정책팀(4)	· 투자유치 기본계획 수립, 투자유치 관련 법령 및 조례 운용·관리 · 투자유치위원회, 투자유치자문관 운영 · 대규모투자 및 R&D센터 특별지원 보조금 지원 · 기업투자촉진지구 지정, 지방투자촉진보조금 지원
		국내유치팀(4)	· 국내기업 투자유치 계획 수립, 수도권 및 타 시·도 기업 유치업무 · 국내 투자유치 설명회 개최 · 항공·항노화 산업, 나노·세라믹 등 첨단산업 투자유치 업무
		해외유치팀(2)	· 해외기업 투자유치계획 수립 및 해외기업 투자유치 업무 · 해외 잠재투자자 네트워크 관리 · 해외기업 및 유턴기업 투자유치 업무

자료: 경상남도 홈페이지. <http://www.gyeongnam.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 경상남도는 행정조직 이외에 (주)경남무역이 지역 수출 대행업무를 수행하고 있으며, 2020년 7월 경상남도 경제진흥원 설립 예정

13) 부산광역시

- 부산광역시의 수출 지원 업무는 경제부시장 산하 일자리경제실 성장전략국, 투자통상과 등에서 수행
 - 성장전략국 도시외교정책과는 도시외교정책팀, 국제도시협력팀, 신남방팀, 신북방팀 등 4개 팀과 국제관계대사 등 24명의 인력으로 구성
 - 투자통상과는 경제자유구역지원팀, 구미통상팀, 아시아통상팀, 투자유치팀, 국내유치팀, 외자유치팀 등 6개 팀 33명의 인력으로 구성
- 부산경제진흥원 글로벌사업지원센터와 산업육성지원센터는 부산광역시의 행정조직을 지원하여 지역 수출 지원 업무를 추진
 - 글로벌사업지원센터는 글로벌 사업팀, 신남방북방팀, 청도지사 등으로 구성되어 있으며, 총 11명의 전담인력이 해외 수출마케팅을 지원
 - 산업육성지원센터는 기업성장지원팀, 해외의료사업팀, 소상공인지원팀 등으로 운영되고 있으며, 현지 의료사업을 포함한 현지 마케팅을 추진하고 있음

〈표 3-33〉 부산광역시 수출지원업무수행체계

부서			담당업무
일 자 리 경 제 실 (58)	성장 전략국	도시외교 정책팀(9)	· 공무국외여행 허가에 관한 사항 · 공무국외 허가관련 위원회 운영 · 도시교류 현황 관리, 대양주 교류관련 업무
		국제도시 협력팀(7)	· 중화권(동북3성, 몽골 제외), 아시아권(인도, 아세안 제외) 국제협력, 유럽(러시아, CIS 제외) 국제협력 · 일본 중동 아프리카 교류 한일해협연안 시도현 교류 · 동아시아경제교류추진기구(OEAED)에 관한 사항
		도시 외교 정책과 (24)	· 신남방 정책 수립 · 부산형 ODA 정책 수립
		신북방팀(3)	· 신북방 정책 총괄(사업관리 및 발굴) 신북방 도시와의 교류협력에 관한 사항, 신북방 물류개척단 파견 · 남·북·러 경험 수소생산·운송 프로젝트 추진, 유라시아 시민 대장정 추진, 신북방 도시와의 교류협력
		국제관계대사(1)	· 국제관계대사
	투자 통상과 (33)	경제자유구역 지원팀(4)	· 경제자유구역 개발 및 기반시설 관련 업무 · 경자유역 개발이익 환원(재투자) 관련 업무
		구미통상팀(6)	· 통상진흥계획 수립, 글로벌 수출스타기업 육성사업 · 미주·유럽 해외마케팅 추진, 상·하반기 해외바이어 초청 상담회 개최 · 에너지 유망기업 수출동행사업 추진, 해외통상자문위원회 운영 · 수출초보기업 코디네이터 지원, 수출 포스트 마케팅 지원
		아시아통상팀 (5)	· 부산-일본-중국 초광역경제권형성 협력사업 · 부산-일본 밀크런 물류시스템 수출지원 사업 · 한일(규슈)경제교류회의 및 한일(제주) 경제·기술교류회의 추진 · 중화권·중동·인도·아세안 해외마케팅(통상분야) 지원
		투자유치팀(6)	· 투자유치 프로젝트 기획 및 활성화 계획 수립 · 투자유치 IR 및 마케팅, 투자유치 관련 제도개선 및 투자제안서 분석, 투자유치마케팅, 컨택센터 유치 및 육성
		국내유치팀(6)	· 국내기업 유치 종합계획 수립, 지방투자촉진보조금 지원 기업유치 · 정부 연계 투자사업 추진(상생형 지역일자리사업 등) · 기업유치 포상금 운영(제도개선), 잠재 투자기업 발굴
		외자유치팀(5)	· 외국인투자 촉진 시책 및 활성화 계획 수립 · 외국인투자지역 지정(단지형, 개별형, 서비스형) 및 관리 · 외국인투자지역 추가 지정을 위한 타당성 검토 용역 추진 · 유럽·미주 포함 전역 투자유치(의료기관, R&D 포함) · 일본·유럽·아시아권 포함 전역 투자유치, 일본·아시아권 유치전략 수립, 국내·외 일본·아시아권 외자유치 IR 개최

자료: 부산광역시 홈페이지. <http://www.busan.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

〈표 3-34〉 부산경제진흥원 수출지원 업무수행체계

과	팀	담당업무
글로벌사업 지원센터 (11)	글로벌사업팀(5)	· 아세안 지식서비스 교류 무역사절단 등 · 해외 바이어 초청상담회 등 · 해외전시회 개별참가 지원 사업 등
	신남방북방팀(4)	· 북방경제도시협의회 총회 개최 · 북방물류실무위원회 운영 등 · 부산-후쿠오카 경제협력 사업 추진 · 부산-칭다오 경제협력 사업 추진 · 초광역경제권형성사업
	청도지사(1)	· 해외무역사무소 청도지사 운영
산업육성 지원센터 (24)	기업성장지원팀(8)	· 부산우수제품 e-플랫폼 구축 · 부산기업제품 전시판매장 구축·운영 등 · 비즈니스서비스 강소기업 지원 · MICE 비즈니스 지원 사업
	해외의료사업팀(5)	· 해외현지 의료봉사사업 추진 등 · 해외의사연수 · 해외환자나눔의료 지원 · 해외 의료관광 관계자 초청 등 · 의료관광분야 청년인재 취업지원 등
	소상공인지원팀(10)	· 유망업종 공동특화마케팅 지원 등 · 브랜드·지식서비스 품질개선 운영 등 · 소상공인 온라인 및 바이럴 마케팅 운영 · 소상공인 경영전략 컨설팅 운영 등 · 소공인특화지원센터 및 소공인공동인프라 운영 관리

자료: 부산경제진흥원 홈페이지. bepa.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

14) 전라남도

○ 전라남도 수출 지원업무는 국제협력관과 일자리정책본부에서 추진

- 국제협력관은 국제기획팀, 국제교류팀, 중국협력팀, 수출지원팀 등 4개 팀과 국제관계대사 등 20명의 인력으로 구성
- 일자리경제본부 투자유치과는 투자기획팀, 기업유치팀, 외자유치팀, 신산업유치팀, 지식정보문화산업T/F팀 등 5개 팀 20명의 인력으로 구성

〈표 3-35〉 전라남도 수출지원업무수행체계

부서		담당업무	
국제 협력관 (20)	국제기획팀(5)	· 국제기구 관련 협력업무, 국제교류 협력증진 시책추진·기획조정 · 공적개발원조(ODA) 지원 사업, 국제행사 개최 해외홍보 활동 지원	
	국제교류팀(4)	· 외국 민간단체와의 교류협력, 해외 지방자치단체와 교류협력 추진 · 해외통상사무소 운영 관리	
	중국협력팀(4)	· 중국 통상 및 교류협력 추진, 중국 진출 도내기업 지원 · 對중국 신규 사업 발굴 및 교류협력 강화 기반 구축 · 중국 대외정책 및 대외관계 연구 등 중국 시장의 조사·연구	
	수출지원팀(5)	· 통상진흥시책 개발연구 및 종합기획 조정 · 수출통계 및 동향관리, 통상닥터제 운영 · 수출보험료 지원, 수출상품 해외 규격인증 지원 · 해외시장 개척(무역교류단, 수출상담회, 판촉행사, 국제박람회 등) · 수출업체 홈페이지 등록지원 및 수출 공산품 광고 홍보	
	국제관계대사(1)	· 국제관계대사	
일 자 리 정 책 본 부 (21)	투자 유치과 (20)	투자기획팀(4)	· 투자유치 종합계획 수립·조정·총괄, 투자유치 시책 발굴·추진 · 투자유치협의회 및 투자유치전문위원회 운영 · 투자기업 사후관리 제도 운영(금융지원협의회, PM견문제 등) · 국내 투자유치기업 재정지원제도(지방투자촉진보조금, 도비 등) 운영
		기업유치팀(4)	· 국내 투자유치 계획 수립, 국내 투자유치 추진 · 국내 잠재투자가 발굴 및 DB구축 · 국내 투자유치 지원제도운영 및 시책개발
		외자유치팀(4)	· 외국인 투자유치 종합계획 수립·조정·총괄 · 외국인 기업 및 자본 투자유치, 외국인 투자지역 지정 및 관리 · 외국인 투자기업 지원 및 사후관리, 외국인 투자유치 지원제도운영 및 시책개발 · 해외 투자유치단 파견 및 투자설명회 개최
		신산업유치팀(4)	· 에너지 신산업 유치 및 산업구조 기반 형성 추진 · 전력연관 ICT, 전기차, IOT 등 전력 연관 산업분야의 기업 지원 · 에너지 신산업 관련 공공 및 민간 기업의 연구소 유치
		지식정보 문화산업T/F팀(3)	· 지식정보문화산업·데이터산업 투자유치

자료: 전라남도 홈페이지. <https://www.jeonnam.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 전남중소기업진흥원의 기업지원부는 전라남도 행정조직과 연계하여 지역 수출 활성화 지원업무를 주관하고 있음
- 기업지원부는 기업육성팀, 마케팅지원팀, 경영컨설팅지원팀 등 3개 팀 19명의 전담 인력이 다양한 수출 활성화 지원 사업을 추진

〈표 3-36〉 전라남도 중소기업진흥원 수출지원 업무수행체계

과	팀	담당업무
기업지원부 (19)	기업육성팀(10)	· 중소기업 자금 추천 및 애로상담 · 육성자금 통계 및 성과 등 사후관리 · 육성자금 관리시스템 운영 및 관리 · 자료수집·관리·보고 등 기업지원부 총괄사무
	마케팅지원팀(4)	· FTA활용지원센터 운영 · 전남형 차세대 수출기업 육성 지원 · 청년 수출기업 해외 마케팅 지원 · 전자무역 지원 및 수출정보망 운영 · 시군 연계 해외판촉 지원
	경영컨설팅지원팀(4)	· 중소기업제품 공공구매상담회 운영 · 중소기업 개별박람회(국내) 지원 사업 · 혁신형 중소기업 및 기술개발 인증 지원 사업 · 인터넷 오픈마켓 입점 지원 사업

자료: 전라남도 중소기업진흥원 홈페이지. jepa.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

15) 광주광역시

- 광주광역시의 수출 지원 업무는 기획조정실 산하 국제협력담당관, 일자리경제실 투자유치과에서 담당
 - 기획조정실 국제협력담당관은 교류기획팀, 중국교류팀, 글로벌친화팀 등 3개 팀, 국제관계대사 등 16명으로 구성
 - 일자리경제실 투자유치과는 경제자유구역팀, 투자기획팀, 기업유치팀 등 3개 팀, 투자유치협력관 등
- 광주경제고용진흥원은 광주광역시와 연계하여 지역 수출 지원 업무를 추진
 - 광주경제고용진흥원 기업지원부의 5명의 전담인력이 해외전시회, 수출컨설팅, 해외마케팅 등 수출 활성화 지원 업무를 수행

〈표 3-37〉 광주광역시 수출지원업무수행체계

부서			담당업무
기획조정실 (17)	국제협력담당관 (16)	교류기획팀(6)	· 국제교류 업무 기획·조정, UCLG, METROPOLIS, NEAR 등 국제기구·회의 총괄 · 한국국제협력단 업무 총괄 · 해외 자매우호도시 교류 총괄, 국제화추진협의회 운영 관리
		중국교류팀(4)	· 중국 도시교류 업무에 관한 사항(화북, 화동, 화남지역, 동북, 서북, 서남, 푸젠성, 대만 포함) · 중국 총영사관 관련 업무에 관한 사항 · 중국 교류업무 기획 조정 및 점검
		글로벌친화팀(4)	· 아시아(중국·일본 제외) 국제교류 업무, 광주국제교류센터 지원 · 국제교류 비영리단체·법인 등록 및 관리·지원 · 일본 교류 업무 추진, 미주·유럽·대양주·아프리카 도시교류
		국제관계대사(1)	· 국제관계대사
일자리경제실 (18)	투자유치과 (17)	경제자유구역팀(3)	· 경제자유구역 조성 업무, 경제자유구역 개발계획 수립 및 변경 · 경제자유구역 공식지정을 위한 중앙부처 협의
		투자기획팀(4)	· 투자유치기업 보조금 지급, · 지방투자촉진보조금 지원기업 관리(신청, 정산, 사후관리, 종결) · 해외진출 U턴기업 지원
		기업유치팀(7)	· 투자환경 설명회, 중국 상하이사무소 운영 · 투자유치활성화 TF 운영 등 · 영어권, 중국어권 투자기업 유치
		투자유치협력관(2)	· 투자유치협력관

자료: 광주광역시 홈페이지, gwangju.go.kr, 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

〈표 3-38〉 광주경제고용진흥원 수출지원 업무수행체계

부서	담당업무
기업지원부 (5)	· 수출진흥자금 지원 · 해외전시회 개별·단체 참가지원 · 기업방문형수출컨설팅 지원 · 해외마케팅홍보물 지원 · 해외규격인증 지원 · 국제특송해외물류비 지원 · 중소기업경영안정자금 지원

자료: 광주경제고용진흥원 홈페이지. gepa.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

16) 제주특별자치도

- 제주특별자치도는 일자리경제통상국 산하 통상물류과와 소상공인·기업과에서 수출 지원 업무를 수행
- 통상물류과는 통상정책팀, 물류총괄팀, 물류지원팀 등으로 구성되어 있으며, 소상공인·기업과는 소상공인 기업정책팀, 경영기술지원팀 등으로 구성

〈표 3-39〉 제주특별자치도 수출지원업무수행체계

부서			담당업무
일 자 리 경 제 통 상 국 (26)	통상 물류과 (13)	통상정책팀(6)	· 해외통상사무소(상해, 동경) 운영, 해외 판로 지원 사업 · 해외지사화 및 해외물류워크 지원 · 지역주도형 청년일자리(수출기업인력뱅크) 지원 사업 · 수출 관련 홍보물 제작 관리, 전자무역지원시스템 운영 지원 · 수출진흥회의 구성·운영, 수출상담회 개최에 관한 사항
		물류총괄팀(3)	· 물류정책위원회 운영, 물류정책위원회 조례 제·개정 업무 · 국제물류 촉진 시책 추진, 물류표준화에 관한 업무 · 물류정보시스템 구축 및 운영, 물류시설개발 종합계획 관련 업무 · 농산물 수출물류비 지원 업무 · 도서지역 특산물 해상운송비 조례 제·개정 업무
		물류지원팀(3)	· 국제물류주선업에 관한 사항(등록 등) · 제주종합물류센터(평택항 등) 관리 및 운영 · 물류지원 사업에 관한 사항 · 3자 물류 활성화에 관한 사항
	소상 공인· 기업과 (12)	소상공인 기업정책팀(6)	· 글로벌 강소기업 육성 · 기업·기업인 육성지원위원회 구성·운영 · 중소기업 지원 통합관리시스템 업무 총괄
		경영기술지원팀(5)	· 대·중소기업 연계 지원 및 협업사업, 사업전환 승인 · 신·중설투자 기업에 관한 사항 · 기술지도 지원 업무

자료: 제주특별자치도 홈페이지. <https://www.jeju.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

○ 제주특별자치도 경제통상진흥원 마케팅본부가 지역 수출 활성화 지원 업무를 수행하고 있음

- 제주경제통상진흥원 마케팅본부는 판매유통팀, 수출지원팀, 기업지원팀 등 3개 팀 35명의 전담인력이 배치되어 해외 마케팅, 판로개척 등 직·간접적으로 수출을 지원

〈표 3-40〉 제주특별자치도 경제통상진흥원 수출지원 업무수행체계

과	팀	담당업무
마케팅본부 (35)	판매유통팀(17)	· 신규상품 발굴 및 프로모션 기획 · 홈쇼핑지원 및 유통채널관리 · 디자인경쟁력 및 콘텐츠 관리
	수출지원팀(8)	· 면세점관리 및 해외마케팅 후속지원 · 동남아시아개척 및 해외판로지원 사업 · 면세점 입출고
	기업지원팀(9)	· 창업프로젝트 및 경영안정화 · 골목상권 지원 · 중소기업컨설팅 · 공유경제자원 온라인 시스템

자료: 제주특별자치도 경제통상진흥원 홈페이지. jba.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.
주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

17) 전라북도

- 전라북도는 정무부지사 산하 일자리경제본부의 기업지원과와 투자금융과가 수출 지원 업무를 담당
 - 기업지원과의 기업지원팀, 마케팅통상지원팀과 투자금융과의 기업유치팀, 외자유치팀 등이 관련 업무를 수행

〈표 3-41〉 전라북도 수출지원업무수행체계

부서			담당업무
일 자 리 경 제 본 부 (26)	기업 지원과 (13)	기업지원팀(8)	· (재)전라북도경제통상진흥원 운영 및 지원 · 선도기업 및 도약기업 육성 지원
		마케팅통상 지원팀(4)	· 국내외 마케팅통상지원 종합계획 수립 · 수출업무 종합계획 조정 및 시행 · 중소기업 해외마케팅 지원 사업(경진원) · 수출 유관기관 및 수출기업 업무 협조 · 전라북도 해외통상거점센터 구축 · 세계로 가는 전북기업 육성사업 지원 및 추진 · 수출새싹기업 육성사업
	투자 금융과 (12)	기업유치팀(7)	· 투자유치 추진전략 수립 및 기획조정 · 성장동력산업 투자유치 전략회의 운영, 수도권 규제완화 대응, 투자유치관련 언론홍보 · 투자보조금 지원 관련 컨설팅, 전라북도 투자심의회위원회 운영, 투자보조금 관련 행정심판·소송 업무 수행 · 투자유치 설명회 개최, MOU 체결 추진 및 지원, MOU 체결기업 총괄관리, 투자유치 타깃기업 발굴 및 맞춤형 투자 제안
		외자유치팀(4)	· 외자유치 업무 기획 및 전략수립 및 시행, 국내외 외국인 투자기업 투자유치활동, 외국인 투자기업 MOU 기공·준공식 · 외국인 투자자문위원회운영 및 전문가 활동지원, 타깃기업별 투자유치 제안서 작성, 외자유치 관련기관(기업)네트워크 구축 · 외투기업 및 투자여건 동향분석, 도내 외투기업 관리 및 투자유치활동

자료: 전라북도 홈페이지. <https://www.jeonbuk.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

- 전라북도와 연계하여 전라북도경제통상진흥원에서 지역 수출 지원 업무를 수행하고 있으며, 통상마케팅실과 상생협력실에서 관련 업무를 추진
 - 통상마케팅실은 기업성장팀, 해외시장팀, 온라인팀, 자금기술팀 등으로 운영되고 있으며, 직접적인 수출 활성화 지원업무는 해외시장팀에서 담당하고 있음

- 상생협력실은 소상공인팀, 혁신창업팀, 일자리팀, 지역협력팀 등 4개 팀, 46명의 전담인력을 배정하여 간접적인 수출 지원 저변 확장을 추진

〈표 3-42〉 전라북도경제통상진흥원 수출지원 업무수행체계

과	팀	담당업무
통상 마케팅실 (25)	기업성장팀(6)	· 해외통상거점센터 운영 · 돌음기업 육성지원 사업 · 전북상품 오프라인 마케팅지원 · 맞춤형 입찰정보 서비스 지원
	해외시장팀(7)	· 포스트차이나산시장개척지원 사업 · 수출바우처, 마이오피스 · 외국어 통·번역 지원 · FTA활용지원센터 운영
	온라인팀(4)	· 거시기장터 운영 · 온라인 토탈 마케팅 · 홈쇼핑 방송지원
	자금기술팀(7)	· 소기업 혁신역량 강화사업 · 전북시제품제작소 운영 · 창업 및 경쟁력강화자금
상생협력실 (46)	소상공인팀(14)	· 소상공인희망센터 운영 · 소상공인희망센터 운영 · 소상공인 경영개선 컨설팅
	혁신창업팀(7)	· 재도전 성공패키지 운영 · 중장년기술창업센터 운영
	일자리팀(14)	· 전북일자리종합센터사업 운영 · 청년구직자 성공정착 지원 사업 운영
	지역협력팀(10)	· 지역경제살리기 도민운동 사업 · 생활혁신형 창업지원 사업 · 지식기반(청년) 창업교육

자료: 전라북도경제통상진흥원 홈페이지, jbbba.kr. 접속일: 2020. 5. 16.

주: 괄호 안의 숫자는 접속일 기준 관련 업무를 담당하는 인원수를 의미함.

나. 지역 수출대행기관 운영사례

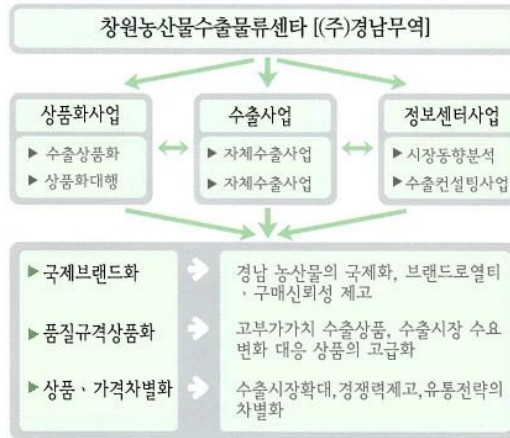
1) 지역 수출대행 지원

가) 주식회사 경남무역

- 주식회사 경남무역은 1994년 (주)경남무역 설치조례에 근거하여 지역 농수산물, 공산품 수출입대행, 국내시장 개척으로 도민 소득증대 기여를 위하여 설립
 - 전국 최초 민·관 합작의 제3센터형 기업으로 설립되었으며, 지역 농축수산물과 공산품의 판로 개척
 - 농축수산물 수출과 국내유통, 중소기업제품 수출대행, 해외시장 개척, 해외특판전 개최, 경남특산물박람회, 농산물수출물류센터, 지역 농산물 브랜드 IRRORO 사업 주관, 지역 추천상품 사이버 쇼핑몰 운영 등을 담당
- (주)경남무역에서 경상남도의 해외시장개척활동을 주관
 - 2019년 기준 농수산물식품 판촉전 및 수출상담회 등 행사 27회, 해외 전시 및 박람회 참여 15회, 수출상담회 9회 등 추진
 - 농수산물, 특산물 판촉행사와 수출 상담회, 해외전시회, 박람회 등에 참여하여 지역 중소기업의 해외 판로 개척을 지원
- 대부분 무역박람회, 전시회 등 수출상담회를 지역 경제통상진흥원에서 추진하는 것과 달리 경상남도에서는 (주)경남무역이 담당
 - 경상남도에서도 글로벌 경제위기로 촉발된 민생경제 악화 등 상황에 대응하기 위한 목적으로 재단법인 경남경제진흥원을 2020년 7월부터 개원할 예정으로 (주)경남무역과 경남경제진흥원 간 업무협력 관계 모니터링 필요
- 지역 특산물 수출 지원 뿐 아니라 직접 농산물수출물류센터를 운영하여 실효성 있는 무역이행절차를 지원
 - 농수산물과 특산물 등 온·습도 관리에 민감한 품목을 취급하는 특성을 고려하여 집하장, 예냉시설, 선별장, 저온저장고, 창고, 훈증실, 출하장 등 관련 시설이 갖추어진 농산물수출물류센터를 운영

- (주)경남무역이 주도하여 지역 농산물의 국제브랜드화, 품질·규격 등 취급상품의 고급화, 상품과 가격 차별화 등 명확한 방향성을 설정하여 추진
- 영세한 농민이 개별적으로 수출하는 것에 비해 상대적으로 품질관리, 지역브랜드화 연계에 강점이 있음

〈그림 3-1〉 (주)경남무역 농산물수출물류센터 사업방향



자료: 주식회사 경남무역 홈페이지. gnti.co.kr, 접속일: 2020. 5. 18.

〈그림 3-2〉 (주)경남무역 농산물 수출세계화 전략



자료: 주식회사 경남무역 홈페이지. gnti.co.kr, 접속일: 2020. 5. 18.

- (주)경남무역은 지역 중소기업 수출 지원 노하우와 농산물수출물류센터 운영 노하우를 바탕으로 지역 농산물의 국내·외 판로 개척에 기여
- 농산물의 경우 과채류(파프리카, 오이, 파리고추, 배추, 밤호박, 수박, 양파, 미니토

- 마토, 피망, 가지 등), 과실류(단감, 사과, 키위, 메론, 배, 딸기 등), 화훼류(백합, 국화, 장미 등), 가공식품(김치류, 감식초 등) 등 특산물 수출을 담당
- 농산물 외에도 수산물, 축산물, 공산품 등 지역 산업 및 경제 발전에 기여하는 제품 수출 역량을 갖춘
- 2020년 경영목표는 4,000만 불 수출과 당기순이익 2억 원 달성이며, 이를 위해 신시장 개척과 사업다각화를 핵심경영전략으로 수립
- 신시장 개척은 파프리카의 경우 일본 수출 중심의 구조에서 중국, 유럽 등 신시장을 개척하여, 특정 국가에 편중된 구조를 탈피하고 유럽시장 개척 가능성을 높임
- 활수산물 거점물류센터를 운영하여 활수산물의 수출물류비 절감을 통해 수출경쟁력 제고, 보관, 검역, 통관, 운송의 원스톱 처리를 지원하여 사업구조의 다각화 추진

나) 경북통상 주식회사

- 경북통상 주식회사는 1994년 경북통상주식회사 설립 및 운영에 관한 조례에 따라 1995년에 설립되었으며, 자사브랜드 'SETTSI'를 개발하고, 농산물산지유통센터, 농수산물 수출물류센터 등을 운영하며 지역 수출을 지원하고 있음
- 경북통상 주식회사는 해외특판부(가공식품팀), 해외영업부(신선농산물팀), 경영지원본부(내수생산팀, 내수유통팀, 경영관리팀) 등 1본부 2부 체계로 운영
- 경북통상(주)는 수출사업, 지자체 위탁사업, 해외 전시장 운영, 국내 전시판매장, 농산물 선별장 등을 운영
- 수출은 경북 23개 시·군에서 생산된 농수산물 수출과 지역 중소기업에서 생산하는 공산품 수출을 지원
 - 농산품의 경우 과일류(사과, 배, 냉동홍시, 복숭아, 단감, 멜론, 포도 등), 신선채소(파프리카, 참외, 풋고추, 깻잎, 애호박, 방울토마토, 배추 등), 수산물(건어물, 냉동오징어, 과메기, 미역, 간고등어, 다시마, 멸치젓 등), 임산물(송이버섯), 가공식품(반찬류, 김치, 인삼제품, 된장, 고추장, 한방차, 고춧가루, 청국장, 산양삼음료, 감말랭이, 가공대추, 명이나물) 등이 미국, 일본, 대만, 말레이시아, 태국 등지로 수출
 - 공산품의 경우 농기계(분무기, 예초기, 전지가위, 칼날 등), 섬유기계, 자동차 부품, 생활가전용품 등이 미국, 베트남, 인도, 싱가포르, 말레이시아, 방글라데시, UAE 등 다양한 국가에 수출

- 경상북도의 위탁사업으로 수출상담센터 운영(수출마케팅 홍보자료 제작, 통·번역, 수입업체 알선, 국내·외 출장지원, 수출상담 등)하고 있으며, 해외시장개척을 위한 중소기업 수출코디네이터 지원 사업을 주관
- 일본, 캄보디아 등지에 해외 전시장을 운영하여 경상북도 23개 시·군의 특산품의 해외 판로개척을 지원하고 있으며 국내 유통업체 식품매장내 전시판매장을 운영
- 지역 농산물 수출을 지원하기 위하여 우수농산물인증시설(GAP) 인증을 획득하고, 대만수출 선과장 승인을 받음
 - 농산물 선별작업을 위하여 과일 선별장, 파프리카 선별장, 저온저장실, 예냉실, 집하장 등 시설에 파프리카 선별기, 과일 선별기, 과일 세척기, 비파괴 당도기, 섹터측정기 등을 보유

다) 주식회사 형태의 지역수출대행업체 사례 시사점

- 주식회사 경남무역과 같이 설립 취지에 맞추어 운영되는 사례와 순기능을 고려하여 새롭게 설립하려는 움직임이 있지만, 실패한 사례도 존재
 - 1996년 설립된 주식회사 전남무역의 경우 지역 농축수산물 수출을 지원하는 취지로 설립되었으나, 주업인 무역에서 발생하는 수익을 무시할 수 없었고, 공익성을 추구하다보니 민간업체보다 낮은 대행수수료 등 운영상 어려움을 피할 수 없었음
 - 전북무역 주식회사는 1995년 전라북도무역회사 설립조례에 따라 1996년 설립되었으며, 지역 농산물의 안정적 수출, 공산품 수출 경쟁력 강화, 내수시장 판로개척을 목표로 운영하였으나, 중계무역 대금 회수 문제 등으로 파산
- 2019년 강원도에서는 주식회사 강원수출 설립 및 운영 조례안을 통과하여 주식회사 강원수출 설립을 준비
 - 강원도 수출플랫폼 역할을 담당하는 강원무역센터는 강원도 수출 활성화 지원조직으로 맞춤형 정보제공, 컨설팅 등 수출지원 성과 창출에 용이하지만, 실질적 수익이 발생하는 수출 대행에 한계가 있다고 판단
 - 전북무역(주), (주)전남무역 등 지자체 수출대행업체의 실패사례에도 불구하고 여전히 운영되는 (주)경남무역, 경북통상(주)과 설립 준비 중인 (주)강원수출의 사례 검토가 필요

- 지역 농축수산물과 특산물 수출대행을 담당하도록 설립한 주식회사 형태의 수출대행기관은 공익 실현과 수익 창출의 상충되는 목표의 절충점을 찾아야 함
 - 현재 지속적으로 운영이 되고 있는 (주)경남무역과 경북통상(주)의 경우 지역 농축수산물과 특산물 수출대행이라는 공익 목표는 달성하였지만, 수익 부문에서는 가시적인 운영 성과를 도출한 것으로 보기 어려움
 - (주)전남무역, 전북무역(주)의 실패사례로 인식되는 수익을 창출해내기 위하여 추진한 중계무역(intermediary trade) 실패는 공공 성격의 법인격의 한계로 인식됨
 - 지역 영세 농축수산인의 수출대행수수료와 위험부담을 낮추는 구조에서 수익 창출을 통해 지속성을 갖추는 경영 활동은 민간기업 운영과 비교할 때 어려움이 많음

3. 지역 수출 지원 사례 시사점

가. 전라북도 수출 지원 사업 차별성 검토 필요

- 광역지자체 지역 수출 지원 사업의 단계별 추진 내역을 살펴본 결과 대부분 지역에서 지원하는 수출 활성화 사업이 유사
 - 한국무역협회, 대한무역투자진흥공사, 중소기업진흥공단, 상공회의소 등 지역본부와 지역 출연기관 등이 주관하는 사업으로 차별성을 갖추기 어려움
 - 수출 지원 사업 주관기관의 고유사업을 지역본부에서 주관하는 형태로 새로운 사업이 추진될 경우, 주관기관 본부차원에서 사례를 공유하여 단기간에 모방할 수 있음
- 전라북도 수출 지원 사업이 타 지역 지원 사업과 차별성을 갖출 필요는 없지만, 유사한 사업지원의 경우 전국 수출입 1% 수준에서 성장하는데 한계가 예상됨
 - 지역별 수출 지원 사업의 규모, 내역이 유사하면 전라북도에서 수출입하기 보다 관련 수출입 인프라, 적절한 내수시장 등 저변이 갖추어진 지역이 유리할 수 있음
 - 전라북도 수출 활성화 지원 사업을 구상하기 위해서는 타 지역과 차별성을 고려하되, 단기간에 모방이 불가능한 영역에서 고민할 필요가 있음
- 신규사업발굴지원 사업의 경우 해외전시회 참여, 무역사절단, 온라인 마케팅 지원, 타깃 마케팅(지역, 품목), 해외시장 정보 제공, 통번역 지원 등이 대표적인
 - 대부분 해당 사업에 참여를 희망하는 지역 기업이 신청하고, 비용 일부를 지원(일정 부분 자부담)하는 형태로 추진
 - 사업별 주관기관, 지원 방식 등도 지역별 명칭의 차이는 있지만 유사한 사업의 형태를 보임
 - 지역별 수출 전략시장에 집중하는 타깃 마케팅 지원 사업의 경우 국내 대부분 지자체에서 중국과 동남아시아(베트남 등)를 전략적 중요 시장으로 인식
 - 중국과 동남아시아의 방향성은 국가의 지정학적 입지상 불가피한 선택으로 인식되며, 전라북도의 차별성을 갖추기 위해서는 중국과 동남아시아의 전략시장 세분화가 필요할 것으로 판단
 - 코로나19 감염증 확산 예방 추세에 따라 많은 기업이 온라인 수출 상담 경험을 하여 향후 수출 저변 확대에 영향을 미칠 것으로 예상

- 중소기업의 해외 시장 진출에 용이한 사업으로, 비교적 저비용으로 성과를 유도할 수 있는 온라인 마케팅 지원 사업은 그 자체로 무역계약을 체결하는데 한계가 있지만, 현지 수출상담회로 연결되어 계약 체결 성과를 달성하는데 도움이 됨
 - 코로나19 감염증 확산 예방에 따른 온라인 수출 상담의 용이성을 위하여 홍보 콘텐츠 제작 지원, 전용 공간(상담부스) 설치 등이 검토되고 있음
 - 온라인 마케팅의 경우 단순한 온라인 수출 상담 뿐 아니라 해외 전자상거래 기업이 운영하는 웹사이트 입점 및 등록 관리를 지원하는 중간지원조직의 역할을 검토할 수 있음
- 무역이행절차에 해당하는 무역보험(수출보험), 물류비 지원 등은 각 지자체에서 유사한 목적과 명칭으로 추진
- 무역보험의 경우 중소기업의 수출 대금 회수의 위험을 담보하는 공적보험으로 한국 무역보험공사에서 추진
 - 물류비 지원의 경우 직접 물류비 지원이 아닌 샘플 발송 비용의 일부를 지원하는 형태로 수혜자 만족도가 높음
- 무역저변확대를 위한 초보기업, 강소기업 지원과 교육·훈련 지원 사업은 장기적 시각에서 무역 경쟁력을 확보하는 사업으로 추진
- 성장사다리에 맞추어 초보기업과 일정 기간 경험을 축적한 기업 등 단계별·맞춤형 지원 전략으로 판단
 - 교육·훈련 지원 사업은 대개 산업통상자원부의 지역특화청년무역전문가 양성(장기과정)과 한국무역협회 무역아카데미(단기과정) 등이 보편적이며, 지역 무역지원 주관기관에서 독자적인 교육을 추진하는 사례가 있음
 - 보편적인 교육·훈련은 대학 교과과정, 무역아카데미 등이 유지되는 것이 적합하며, 지역 여건에 맞는 맞춤형 무역 전문가(산업, 품목, 지역, 언어 등) 양성을 위하여 지역 특성화 교육·훈련 프로그램 개발 검토

나. 지역 수출 지원 체계

- 대부분 지역에서 수출 지원을 위하여 행정조직과 출연기관 형태의 주관기관을 운영하는 것으로 나타남
 - 행정조직에서는 수출 지원과 관련하여 직접적 관련이 있는 부서형태로 국제협력, 무역, 투자유치 등이 있음
 - 대부분 광역지자체에서는 3개 업무를 주관하는 행정조직을 운영하고 있으며, 3개 부서를 단일 실·국 형태로 관리하는 경향이 있음
 - 2개 실·본부·국으로 분리되는 경우에도 무역과 투자유치는 동일 실·국에서 관리하였고, 국제협력업무의 경우 무역 뿐 아니라 외교 등 도시 및 지역협력 기능 강화가 필요한 지자체의 경우 별도의 실·본부·국에서 관리
- 무역 관련 조직은 단일 과·팀 단위로 업무가 수행되는 경우와 산업 혹은 지역을 세분화하여 업무를 구성하는 경우로 구분
 - 지역별 세분화를 하여 중국, 일본, 동남아, 미주, 유럽 등 지역 특성에 따라 무역 지원 업무를 할당한 지자체의 경우 무역(통상) 관련 담당자 수가 상대적으로 많음
 - 무역과 직·간접적 관련성이 높은 부서(국제협력, 무역, 투자유치)로 한정하였을 때 강원도가 가장 많은 인원이 배정함
- 무역 관련성은 높지만 본 과업에서 별도로 정리하지 않은 조직은 각 지역별 주력산업 지원 조직임
 - 주력산업 혹은 해당 산업의 명칭으로 부서가 조직되어 있으며, 대부분 주력산업의 성과는 내수와 수출로 연계되므로 연관성이 있음
 - 산업별로 수출 연계성이 다르므로 주력산업 담당부서를 무역 관련 부서 집계에서 배제하였지만, 근본적인 수출 활성화 지원을 위해서는 주력산업 지원조직과 수출 지원 조직 간 원활한 협력 체계를 갖출 필요가 있음
 - 주력산업의 R&D 과정에서 수출·마케팅 지원 조직이 참여하여 해외시장에서 필요로 하는 기술발굴을 지원하여, R&D 및 제조 성과를 높일 필요가 있음
 - 대부분 지자체에서 주력산업지원조직은 해당 산업에 국한된 지원 사업을 발굴하고 지원하고 있으며, 조직 구조상 수출 지원 조직과의 협력이 용이하지 않음

- 전라북도 경제통상진흥원과 유사한 형태로 광역지자체별 수출 활성화 주관 업무를 담당하는 기관이 있음
 - 명칭과 조직형태에 차이가 있지만 대부분 수출 지원과 유치기업 지원 등의 업무를 수행하는 것으로 나타남
 - 한국무역협회, 대한무역투자진흥공사, 한국무역보험공사, 중소기업진흥공단 등 무역 지원 기관의 지역본부와 협력하여 지역 수출 지원 사업을 추진하는 것으로 나타남

다. 지역수출대행기관 설치 필요성 검토

- (주)경남무역, 경북통상(주) 등 지역수출대행기관은 지역 농축수산물, 특산물, 중소기업 수출 대행을 하는 공익적 무역업체임
 - 지역 영세한 농축수산인의 생산품의 판로를 해외시장으로 확대한다는 취지로 운영되고 있으며, 취급 품목에 대한 전문성을 갖추고 있음
 - 농축수산물 처리를 위한 전용 설비와 노하우를 확보하고, 해외 거래처 발굴 및 유지를 통하여 지속적인 수출 대행업무를 담당
 - 강원도에서도 지역 특산물의 수출대행을 위하여 (주)강원수출 설립을 준비하고 있음 (2020년 하반기 출범 예정)
- 공익적 목표와 수익을 창출하려는 목적으로 시작하였지만 전남무역, 전북무역 등 실패 사례를 검토할 필요가 있음
 - 공익적 목표를 추구하기 위하여 수출대행수수료를 낮게 책정하면서, 조직 운영을 위한 수익을 창출하는데 한계가 있음
 - 수익 창출에 한계가 있는 구조를 극복하기 위하여 중계무역(intermediary trade)을 추진하다 파산함
- (주)경남무역과 경북통상(주)의 사례와 같이 해외시장으로 지역 농축수산물, 특산물 등의 판로개척을 지원할 필요성이 있음
 - 그렇지만 이를 지원하는 형태가 지자체 예산이 투입되는 지역 수출대행기관 설립 여부에 대해서는 고민이 필요
 - 불간전한 수익구조로 인하여 파산한 사례는 공공 영역과 민간 영역의 기능 최적화에

대한 검토 필요성을 시사

- 공공 영역 지원 사업(해외시장조사, 해외시장개척 등)과 민간 경영의사결정 영역(수출 계약협상, 이익률 등)은 이질적인 영역으로 구분이 필요
- 이질적인 의사결정 문제를 단일 형태의 기관으로 운영할 경우 민간 영역의 손실을 공공 예산으로 보전해주는 형태가 불가피함

○ 전라북도 수출대행기관 설립 필요성에 대해서는 위에 언급한 공공영역과 민간 영역을 구분하는 형태로 접근할 필요성이 있음

- 공공영역의 수출 지원 사업은 현행과 같이 전라북도 경제통상진흥원과 무역 관련 기관의 협력 사업으로 추진하는 것이 타당
- 민간영역의 수출 대행 사업은 시장경제 원리에 따라 수출대행 전문기업이 추진하는 것이 타당하다고 판단

○ 전라북도 도로교통과의 공무 출장시 지역 택시 활용 사례를 벤치마킹하여 무역업체(수출대행기업)는 개별 사업을 독자적으로 추진하고, 수요가 발생할 경우 중간조직의 주선에 따라 생산자와 무역업체를 연계

- 민간기업의 수출대행수수료보다 저렴한 수수료를 책정하고, 일부 수출 지원 예산으로 장려금을 지급하는 형태로 운영할 경우 (주)전북무역을 설립하는 것과 동일한 효과를 달성할 수 있음
- 정기적으로 수출대행서비스의 만족도 평가, 수출 지원 효과를 분석하여 전북도내 영세한 제조업체, 생산자의 판로 개척을 지원할 수 있도록 추진

4

장

전라북도 수출 지원정책 만족도 조사

-
1. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 개요
 2. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 결과
 3. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 시사점

제 4 장 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사

1. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 개요

- 전라북도와 관련 기관에서는 지역 수출 증대를 위하여 다양한 지원 사업을 추진하고 있음
 - 해당 지원 사업에 대한 수혜자의 의견을 수렴하고, 개선방향을 모색하기 위한 목적의 설문조사를 기획
- 본 조사의 목적은 전라북도 수출 지원정책에 대한 만족도를 분석하여, 수혜자가 체감할 수 있는 지역 수출 지원 방향을 모색하는데 있음
 - 조사내용은 현재 전라북도 수출 지원 사업에 대한 만족도 조사와 향후 수출 지원 방향 모색을 위한 문항으로 구성
 - 향후 전라북도 수출 지원 사업의 경우 수혜자 편리성 제고, 지역 특성화 지원 전략 구상을 위한 조사 문항을 구성
- 설문조사기간은 20일간(2020. 5. 27.(수)~2020. 6. 15.(월)) 진행하였고, 전라북도경제통상진흥원 통상마케팅실 협조를 받음
 - 전라북도 수출 활성화 지원 사업의 수혜기업과 전문가, 관계 기관 실무자 등을 중심으로 판단표본추출법에 따라 450명의 조사 표본을 설정
 - 전라북도 수출 활성화 지원 사업 수혜기업은 전라북도 경제통상진흥원, 한국무역협회 전북지역본부 등 유관기관의 지원 사업에 참여한 기업으로 한정
 - 유관기관은 전라북도 수출 지원 기관으로 전라북도 경제통상진흥원, 한국무역협회 전북지역본부, 전라북도지방중소벤처기업청, 한국농수산물유통공사전북지사, 중소기업진흥공단 전북지역본부, 전라북도 지역 상공회의소, 전라북도 KOTRA지원단 등의 기관으로 한정
 - 전문가는 지역 수출 활성화 관련 연구자, 교수(도내, 도외) 등으로 한정
 - 설문은 웹 기반으로 응답자가 직접 입력하는 방식으로 진행하였으며, 총 244부의 설문을 회수하였음(회수율 54.2%)
 - 중요 질문에 대한 답변이 누락된 5건을 제거하고 총 239부의 설문을 분석에 활용, 수출 지원 사업 경험을 묻는 질문은 177부의 수혜기업의 설문을 분석함

2. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 결과

가. 기초 통계분석 결과

- 설문응답자는 수혜기업이 177부(74.0%)로 가장 많았으며, 유관기관 33부(13.8%), 연구자 29부(12.1%) 등으로 나타남
 - 응답자 소재지는 전주시 82부(34.3%), 익산시 32부(13.4%), 완주군 20부(8.4%), 군산시와 정읍시 각 17부(7.1%), 남원시 12부(5.0%), 진안군 6부(2.5%), 임실군 2부(0.8%), 고창군, 무주군, 부안군, 장수군 각 1부(0.4%), 전북외 지역 38부(15.9%)임
- 사업체 특성을 분석하기 위하여 사업체 운영기간을 조사한 결과 2년 미만 20부(8.4%), 3년 이상 5년 미만 33부(13.8%), 5년 이상 10년 미만 50부(20.9%), 10년 이상 15년 미만 37부(15.5%), 15년 이상 20년 미만 48부(20.1%), 21년 이상 51부(21.3%)
 - 응답자 연령은 20대 이하 10부(4.2%), 30대 62부(25.9%), 40대 83부(34.7%), 50대 61부(25.5%), 60대 이상 23부(9.6%)임
- 주요 취급 품목은 농수산물 52부(21.7%), 자동차 및 자동차부품 30부(12.5%), 정밀화학원료 3부(1.2%), 합성수지 8부(3.3%), 건설광산기계 11부(4.5%), 농약 및 의약품 2부(0.8%), 농기계 4부(1.7%), 종이제품 3부(1.3%), 인조섬유 4부(1.7%), 기타 품목 46부(18.4%), 유관기관 및 연구자 등 66부(27.6%)임
- 수출 업무 추진 시 어려움을 경험하는 분야에 대해서는 계약체결 이전단계(거래처발굴, 해외정보수집 등) 150부(62.8%)로 압도적으로 많았음
 - 계약이행단계(물류, 금융, 통관 등) 28부(11.7%), 사후관리단계(사후고객관리, 무역클레임처리 등) 9부(3.8%)로 나타남
 - 무역을 직접 수행하지 않은 연구자, 유관기관의 경우 답변을 하지 않았음(52부, 21.8%)
 - 연구자 및 유관기관 응답자 중 과거 무역경험이 있는 응답자의 경우 해당 경험을 토대로 답변함

나. 만족도 분석 결과

- 전라북도 수출 지원 사업의 만족도 분석은 4점 리커트 척도를 사용하여 보통, 중간 표기를 최소화하여 분석에 활용함
 - 현재 전라북도 수출 지원 사업은 총 22가지로 각 문항별 매우 만족, 만족, 불만족, 매우 불만족 등을 측정
 - 만족도 분석 문항에 대한 내적 일관성을 측정하기 위하여 신뢰도 분석 결과 Cronbach' α 값은 0.937로 분석에 적합한 것으로 판단됨
 - 수출기업 만족도 조사를 위하여 수출기업 응답 177부의 Cronbach' α 값은 0.937로 분석에 적합한 것으로 판단됨
- 전라북도 수출 지원 사업에 대한 수혜여부와 주관기관 인지 여부에 대한 빈도 분석을 실시
 - 전라북도 수출 지원 사업에 대한 수혜여부는 수출 기업을 대상으로 이루어지므로 177개 수출기업을 대상으로 수혜여부와 주관기관 인지 여부를 분석
- 22개 사업 중 7개 사업의 경우 수혜대상이 비수혜대상보다 많았으며, 15개 사업은 비수혜대상이 수혜대상보다 많은 것으로 나타남
 - 수혜대상이 비수혜대상보다 많은 사업은 단체박람회 참여(135부/42부), 외국어 통번역(131부/46부), JB Fair(120부/57부), 무역사절단 참여 지원(107부/70부), 개별 박람회 참가(96부/81부), KOTRA 글로벌 네트워크 활용(95부/82부), 국제특송물류비 지원(90부/87부) 등임
 - 비수혜대상이 수혜대상보다 많은 사업은 지역특화청년무역가 양성사업(10부/167부), 수출새싹기업 육성사업(24부/153부), 다문화가족해외마케팅지원(32부/145부), 포스트차이나 신시장 개척(38부/139부), 온라인 마케팅 지원(38부/139부), 수출유공인의 날(40부/137부), 세계로 가는 전북기업 육성사업(40부/137부) 등 7개 사업을 제외한 대부분 사업에서 비수혜대상이 많음

〈표 4-1〉 전라북도 수출 지원 사업에 대한 수혜 및 인식 여부(수출기업)

전라북도 수출 지원 사업	수혜여부		주관기관 인지도	
	있음	없음	인지	모름
단체박람회 참여 지원	135	42	149	28
무역사절단 참여 지원	107	70	134	43
해외통상거점센터 운영 지원	60	117	109	68
포스트차이나 신시장 개척 지원 사업	38	139	75	102
KOTRA 글로벌 네트워크 활용사업	95	82	112	65
JB Fair(전라북도 우수상품 박람회) 사업추진	120	57	103	74
수출보험 지원 사업	88	89	116	61
국제특송물류비(EMS) 지원 사업	90	87	115	62
해외세일즈 출장 지원 사업	82	95	116	61
외국어 통번역 지원	131	46	147	30
전북형 수출바우처사업 지원	76	101	133	44
마이오피스 사업 지원	68	109	119	58
개별박람회 참가 지원	96	81	131	46
온라인 마케팅(인도 홈쇼핑 입점지원등) 지원	38	139	96	81
글로벌 마케팅 콘텐츠 제작 지원	59	118	106	71
수출유공인의 날 행사 지원	40	137	66	111
수출새싹기업 육성사업	24	153	83	94
다문화가족 해외마케팅 지원	32	145	74	103
원산지 3자 확인 및 원산지 증명 발급 지원	80	97	107	70
관세사 전문컨설팅 지원	70	107	90	87
세계로 가는 전북기업 육성사업	40	137	68	109
지역특화청년무역가 양성사업 지원	10	167	34	143

- 전라북도 수출 지원 사업 주관기관에 대한 인지도여부를 조사한 결과 22개 사업 중 16개 사업에 대하여 주관기관을 인지하는 경우가 많은 것으로 나타남
- 단체박람회 참여 지원(149부/28부), 외국어 통번역 지원(147부/30부), 무역사절단 참여 지원(134부/43부), 전북형 수출바우처 사업(133부/44부), 개별박람회 참가 (131부/46부), 마이오피스사업(119부/58부) 등 대부분 사업에서 주관기관을 인지하는 경우가 많았음

- 주관기관 인지도가 낮은 사업은 지역특화청년무역가 양성사업(34부/143부), 수출유공인의 날(66부/111부), 세계로 가는 전북기업 육성사업(68부/109부), 다문화가족 해외마케팅(74부/103부), 포스트차이나 신시장 개척 지원(75부/102부), 수출새싹기업 육성사업(83부/94부) 등 6개 사업임
- 전라북도 수출 지원 사업의 만족도 분석 역시 직접 수혜대상자인 177부의 수출기업을 대상으로 분석
 - 만족도 분석 결과 전라북도 수출 기업을 지원하기 위한 22가지 사업 대부분 평균 3점 이상의 높은 만족도를 보임
 - 일회성 사업이 아닌 지속적으로 추진되고 있는 지원 사업의 특성과 지역 수출 기업의 수요가 반영된 결과로 판단
- 국제물류특송물류비 지원 사업(3.72점)과 해외세일즈 출장 지원(3.69점), 전북형 수출바우처사업(3.68점), 외국어 통번역 지원(3.67점), 수출보험 지원 및 개별박람회 지원(각 3.64점), 글로벌 마케팅 콘텐츠 제작(3.54점) 등의 만족도가 높은 것으로 나타남
 - 대부분 수출 지원 사업의 경우 4점 만점의 3점 이상의 높은 만족도를 나타내고 있으나, 수출유공인의 날(2.96점), 다문화가족 해외마케팅 지원(3.08점), 지역특화청년무역가 양성(3.14점) 등이 상대적으로 낮은 만족도를 기록
 - 상대적으로 수출 업무의 간접 지원 성격이 강하고, 미래지향적 지원 사업의 경우 직접적인 수혜 혜택을 기대하는 기업의 만족도가 낮게 측정된 것으로 판단

〈표 4-2〉 전라북도 수출 지원 사업 만족도 분석 결과(수출기업)

전라북도 수출 지원 사업	평균	표준편차
단체박람회 참여 지원	3.47	.805
무역사절단 참여 지원	3.42	.816
해외통상거점센터 운영 지원	3.32	.771
포스트차이나 신시장 개척 지원 사업	3.20	.807
KOTRA 글로벌 네트워크 활용사업	3.37	.743
JB Fair(전라북도 우수상품 박람회) 사업추진	3.35	.827
수출보험 지원 사업	3.64	.615
국제특송물류비(EMS) 지원 사업	3.72	.581
해외세일즈 출장 지원 사업	3.69	.583
외국어 통번역 지원	3.67	.704
전북형 수출바우처사업 지원	3.68	.565
마이오피스 사업 지원	3.36	.778
개별박람회 참가 지원	3.64	.668
온라인 마케팅(인도 홈쇼핑 입점지원등) 지원	3.19	.932
글로벌 마케팅 콘텐츠 제작 지원	3.54	.666
수출유공인의 날 행사 지원	2.96	.925
수출새싹기업 육성사업	3.34	.839
다문화가족 해외마케팅 지원	3.08	.959
원산지 3자 확인 및 원산지 증명 발급 지원	3.52	.716
관세사 전문컨설팅 지원	3.42	.781
세계로 가는 전북기업 육성사업	3.24	.841
지역특화청년무역가 양성사업 지원	3.14	.888

- 전라북도 수출 지원 사업에 대한 수혜자 집단과 비수혜자 집단 간 사업 필요성에 대한 인식 차이를 분석하기 위하여 T-검정을 실시
- 사업별 수혜기업과 비수혜기업의 응답 간 만족도 차이를 분석한 결과 22개 사업 전반적으로 수혜기업의 만족도가 높은 것으로 나타남
 - 수출새싹기업 육성사업, 세계로 가는 전북기업 육성사업, 지역특화청년무역가 양성사업 등 3개 사업은 수혜자와 비수혜자 간 통계적으로 유의한 인식차이는 없는 것으로 나타남

- 상기 3개 사업을 제외한 19개 사업에서는 수혜자와 비수혜자 간 통계적으로 유의한 인식차이가 존재하며, 수혜자 집단의 만족도가 높은 것으로 나타남

〈표 4-3〉 전라북도 수출 지원 사업에 대한 인식차이(수출기업)

전라북도 수출 지원 사업	수혜여부				유의확률
	있음		없음		
단체박람회 참여 지원	135	3.61	42	3.05	0.001
무역사절단 참여 지원	107	3.53	70	3.24	0.020
해외통상거점센터 운영 지원	60	3.62	117	3.17	0.000
포스트차이나 신시장 개척 지원 사업	38	3.55	139	3.11	0.002
KOTRA 글로벌 네트워크 활용사업	95	3.54	82	3.17	0.001
JB Fair(전라북도 우수상품 박람회) 사업추진	120	3.70	57	2.61	0.000
수출보험 지원 사업	88	3.81	89	3.48	0.000
국제특송물류비(EMS) 지원 사업	90	3.89	87	3.55	0.000
해외세일즈 출장 지원 사업	82	3.89	95	3.52	0.000
외국어 통번역 지원	131	3.80	46	3.28	0.001
전북형 수출바우처사업 지원	76	3.83	101	3.57	0.002
마이오피스 사업 지원	68	3.66	109	3.17	0.000
개별박람회 참가 지원	96	3.89	81	3.36	0.000
온라인 마케팅(인도 홈쇼핑 입점지원등) 지원	38	3.82	139	3.01	0.000
글로벌 마케팅 콘텐츠 제작 지원	59	3.75	118	3.43	0.001
수출유공인의 날 행사 지원	40	3.33	137	2.85	0.004
수출새싹기업 육성사업	24	3.42	153	3.33	0.652
다문화가족 해외마케팅 지원	32	3.44	145	3.01	0.021
원산지 3자 확인 및 원산지 증명 발급 지원	80	3.70	97	3.37	0.001
관세사 전문컨설팅 지원	70	3.63	107	3.29	0.002
세계로 가는 전북기업 육성사업	40	3.25	137	3.24	0.952
지역특화청년무역가 양성사업 지원	10	3.60	167	3.11	0.089

주) 신뢰구간 퍼센트 95%의 케이스 추출

다. 전라북도 수출 지원 사업에 대한 의견

1) 전라북도 수출 지원 사업 성과개선

- 다양한 주관기관이 수출 지원 사업을 추진함에 따라 수혜자 편의를 제고하기 위한 통합지원 노력 필요
 - 지원 기관의 목적에 맞추어 수출 지원 사업이 추진되므로 기관을 통합하는 것은 현실적 어려움이 있지만, 수혜자 입장에서 편의성을 제고할 수 있는 방안 마련
 - 정기적인 집합교육, 지역순회 교육 등을 통하여 수혜기업의 적극적인 관심과 참여를 유도하고, 실질적인 수출 활성화로 연계되도록 주도하는 주체 필요
 - 실제로 여러 지원 사업에 참여하는 일부 수혜기업의 경우 전라북도의 다양한 지원 사업을 한 번에 검색, 비교할 수 있는 체계를 갖추면 좋을 것이라는 의견을 제시
- 통합지원체계가 구축될 경우 다양한 지원 사업에 대한 만족도 및 개선사항에 대하여 적극적으로 의견 개진이 가능할 것으로 기대
 - 지역 수출 지원 사업의 경우 수혜기업이 만족 혹은 개선 필요 등 의견을 수렴하여 실효성을 강화해나가는 노력이 필요
 - 현재 주관기관의 고유사업으로 추진되는 상황에서는 사업별 만족도 측정을 개별 기관별로 하여 전라북도 전반적인 수출 지원 정책 만족도 제고에 한계
- 만족도가 높지만 지원 횟수의 한계를 경험하는 사업과 만족도가 낮고 실효성이 떨어지는 사업을 지속적으로 모니터링하고 개선해 나갈 수 있는 체계 구축 필요
 - 여러 가지 지원 사업을 경험한 수혜기업의 경우 실제 수출 연계 효과가 있는 지원 사업과 실효성이 떨어지는 사업에 대해서 인식하고 있음
 - 해당 수혜기업의 인식도를 정기적으로 조사·분석하여 지역 수출 지원 사업의 성과를 개선할 수 있도록 할 필요가 있음
- 수혜기업 맞춤형 사업 지원 체계를 구축하여 필요할 때 지원 신청을 할 수 있도록 운영의 탄력성 제고
 - 대부분 지원 사업은 신청기간에 맞추어 지원 신청을 하도록 유도하여, 기업이 실제로 필요한 시기에 지원을 받지 못하는 경우가 있음

- 해당 사업의 신청기간 이외에도 필요시 상시 신청을 할 수 있도록 하여 수혜기업의 편의성을 제고하는 방안 검토 필요
- 수혜기업의 고른 혜택을 위하여 일부 기회를 제한하는 경우가 있지만, 실제 수출 연계를 위해서는 경우에 따라 집중적·지속적 지원이 유리
 - 대부분 수출 기업이 어려움을 경험하는 단계가 수출 계약 체결 이전단계이며, 확실한 신용과 신뢰를 형성하기 위해서 지속적인 노력이 필요
 - 공적 예산이 투입되는 지원 사업이므로 공평하고 투명하게 집행되도록 관리하되, 경우에 따라 집중적·지속적 지원방안도 고려
- 전라북도 수출 기업의 성과를 공유할 수 있도록 성공 및 경험 사례를 나눌 수 있는 장을 마련할 필요가 있음
 - 실질적인 수출 성과를 달성하기 위해서는 성공기업의 사례를 벤치마킹, 모방하여 해당 기업에 맞추어 재적용하는 과정을 밟는 것이 현실적임
 - 좁게는 전라북도, 넓게는 대한민국 등으로 확대하여 수출 성공사례를 공유하여, 기업의 맞춤형 수출 전략을 수립하는데 도울 수 있음

2) 미래지향적 수출 지원 체계 구축 필요

- 전라북도 수출 증대를 위해서는 당장 효과가 떨어지더라도 지속성을 갖추기 위한 노력이 필요
 - 지역 수출 전문 인력 양성, 중소수출기업 신입직원 채용 시 지원제도(예: 세제혜택 등) 등 지역 수출 지속성을 높일 수 있는 방안 검토
 - 수출 지원 정책은 지속성을 가져야 신규 시장을 개척할 수 있는 특성이 있으며, 지역 인재 유출을 예방하고, 전북 인구유입을 유도할 수 있어야 함
 - 성장사다리를 고려한 수혜기업의 맞춤형 지원 체계를 구축하고, 기초 역량이 부족한 기업은 온라인 마케팅 지원을 고려함
- 잠재적인 수출 가능 기업을 적극적으로 발굴하고 지속적으로 관리, 지원하는 방안 검토

- 전라북도 수출 지원 사업의 틀에 맞추어 기업이 지원하도록 하는 체계를 유지하되, 신규 수출을 발생시킬 수 있는 영역에 대해서는 귀납적 접근을 검토
 - 지역 수출 증대를 위해서 특화 사업에 중점적인 지원을 검토할 수 있으나, 전망 있는 다른 산업 군에 역차별이 되지 않도록 배려 필요
- 기존 지원 사업의 한계를 보완하여 실패를 경험한 기업이 다시 기회를 얻을 수 있는 방안 검토
- 일부 지원 사업의 경우 현실적인 어려움으로 폐업을 한 기업이 새로운 전략으로 재창업을 할 경우 신청 대상에서 제외되는 경우가 있음
 - 수출 경력을 갖춘 재창업 기업이 수출로 연계되는 성과 달성에 유리할 수 있으므로, 한 번의 실패가 새로운 시도를 방해하지 않도록 할 필요가 있음
- 전라북도 지역기업의 수출을 지원하기 위해서는 지속적인 수출 지원 사업의 발굴 및 도입을 위한 제도적 장치가 필요
- 수출 지원 사업을 구상할 때, 실제 현장에서 수출 업무를 담당하는 기업의 의견을 반영하여 수혜자 체감도를 높일 필요가 있음
 - 현재 운영되는 수출 지원 사업 외에도 지역 기업의 수출을 유인할 수 있는 구상이 지속될 수 있는 제도적 장치 검토
- 전라북도의 강점이 있는 산업, 품목을 중심으로 특성화·집중하는 전략을 검토하여, 맞춤형 지원 고려
- 농생명 산업, 식품산업, 탄소산업 등 정책적으로 육성이 예상되는 특성화 산업에 대한 맞춤형 지원 정책 발굴 필요
 - 해당 사업에 대해서는 일회성 지원이 아닌 지속적인 지원을 바탕으로 관련 산업 생태계를 조성
- 다른 관점에서 전북도의 강점이 있는 산업 외에도 미래의 유망한 산업, 보편적인 산업에 대한 신규 지원 사업의 발굴 검토 필요
- 산업 특성, 품목에 따라 수출 전략 수립이 다양하게 추진될 수 있다는 상황을 고려하여 신규 지원 사업 발굴과 실질적 지원을 위한 예산 편성을 건의

- 장기적으로 전라북도의 전시컨벤션 센터를 건립하여 국내외 전시회를 적극적으로 개최하는 방안 검토

3) 불가항력적 외부효과 대응체계 구축

- 불가항력적인 외부효과가 발생할 경우 취약한 구조에 놓인 지역 수출 기업의 대응전략을 모색할 수 있는 체계 구축 필요
 - 2020년 전 세계적으로 대유행한 코로나19 감염증에 따라 국제 무역이 급감하고 있으며, 전북도내 수출 기업의 경우 신규 사업 추진에 어려움이 있음
 - THAAD 배치에 따른 한한령, 일본의 수출보복 등 지정학적 이슈에 따른 과거 사례를 반면교사로 삼아 외부효과 대응전략을 모색할 수 있는 체계 구축
- 많은 기업이 코로나19 감염증 확산에 따른 신규 계약 체결의 어려움, 과거 체결된 계약의 이행중단 등 다양한 영역에서 어려움을 호소하고 있음
 - 코로나19 감염증 확산에 따른 전 세계적인 무역 감소를 전환하는 것은 쉽지 않지만, 지역 수출 증대를 지원하기 위해서 반드시 필요함
 - 코로나19 감염증 확산 예방을 위한 비대면 경제 상황에서 온라인 콘텐츠 제작, 온라인 상담 등 비대면 업무 경험을 향후 활용 가능하도록 지속 지원 필요
 - 신규 수출 계약 체결을 위한 사전 상담의 성격으로 가치가 있는 온라인 수출 상담회는 대면 상담에 비해 성과가 낮다고 평가받았음
 - 지속적인 수출 상담은 신규 계약으로 연계될 수 있는 상호 신뢰 형성에 도움이 되고, 전라북도 온라인 수출 상담회에 참여하는 기업의 신용을 중간조직에서 보증할 수 있다면 향후 수출 상담 빈도를 비약적으로 증가시킬 수 있음

라. 전라북도 수출 지원 사업 개선방향

- 전라북도 수출 지원 사업에 대한 어려움, 문제점 등은 일부 기업과 유관기관 인터뷰 등을 중심으로 조사
 - 매우 중요, 중요, 중요하지 않음, 매우 중요하지 않음 등의 질문으로 측정하였으며, 보통 및 중간 응답을 최소화하기 위하여 4개 리커트 척도 방식을 사용
 - 분석결과 전라북도 수출 지원 사업의 지속적인 사후 관리가 필요(3.26점), 수출지원 사업 성과공유 필요(3.24점), 지역 입주 3년 등 선정기준에 따른 지역입주기업의 불

이익 제거(3.2점) 등의 보완 필요성이 높음

〈표 4-4〉 전라북도 수출 지원 사업의 개선방향(전체)

구분	응답 수	평균	표준편차
전라북도 수출지원 사업 정보 취득 어려움	239	2.47	.961
전라북도 수출지원 사업절차 복잡	239	2.49	.893
전라북도 수출지원 사업 주관기관 다수, 문의과정 어려움	239	2.60	.965
전라북도 수출지원 사업 지속적인 사후관리 필요	239	3.26	.809
수혜를 받는 기업이 지속적으로 혜택을 받는 경향	239	2.59	.864
수혜기업 선정과정의 공정성과 투명성 제고	239	2.74	.940
선정기준(지역 입주 3년 등) 전복입주기업이 불이익 제거	239	3.20	.869
전라북도 수출지원 사업 성과공유 필요	239	3.24	.803

- 177개의 수출기업을 대상으로 한정하여, 수출 지원 사업의 개선방향을 분석한 결과 유관기관, 전문가 등 전체 의견과 큰 차이는 없는 것으로 나타남
- 분석결과 전라북도 수출 지원 사업의 지속적인 사후 관리가 필요(3.24점), 수출지원 사업 성과공유 필요(3.23점), 지역 입주 3년 등 선정기준에 따른 지역입주기업의 불이익 제거(3.19점) 등의 보완 필요성이 높은 것으로 나타남

〈표 4-5〉 전라북도 수출 지원 사업의 개선방향(수출기업)

구분	응답 수	평균	표준편차
전라북도 수출지원 사업 정보 취득 어려움	177	2.37	.980
전라북도 수출지원 사업절차 복잡	177	2.43	.896
전라북도 수출지원 사업 주관기관 다수, 문의과정 어려움	177	2.55	.994
전라북도 수출지원 사업 지속적인 사후관리 필요	177	3.24	.771
수혜를 받는 기업이 지속적으로 혜택을 받는 경향	177	2.51	.860
수혜기업 선정과정의 공정성과 투명성 제고	177	2.72	.941
선정기준(지역 입주 3년 등) 전복입주기업이 불이익 제거	177	3.19	.903
전라북도 수출지원 사업 성과공유 필요	177	3.23	.831

3. 전라북도 수출 지원정책 만족도 조사 시사점

가. 기존 지원 사업에 대한 만족도 높음

- 전라북도 수출 기업에 대한 다양한 지원 사업에 대한 만족도 조사 결과 4점 만점에 평균 3.41점의 높은 만족도를 기록
 - 기존 추진 사업에 대한 만족도가 높은 사실을 고려하여 기 추진 사업에 대한 유지와 지속성을 갖출 필요가 있음
 - 추진 사업별 주관기관을 인지하는 경우가 그렇지 않은 경우보다 많은 것(16개 사업)으로 나타나 기존 지원 사업에 대한 지역 수출 기업의 인식도가 높다고 판단
- 기존 지원 사업에 대한 만족도를 세부 사업별로 분석한 결과 수출 기업에 직접적으로 지원하는 사업에 대한 만족도가 상대적으로 높음
 - 간접 지원 사업은 인력 양성 사업과 같이 단기적으로 효과를 거두기 어려운 사업을 의미하며, 직접적인 수출로 연계되지 않는 사업 성격상 상대적으로 만족도가 낮음
 - 177개 기업을 대상으로 조사한 결과 수혜기업이 비수혜기업보다 많은 사업은 7개 사업으로 수혜기업이 많은 사업은 직접 지원 사업 성격이 강함
- 수혜기업과 비수혜기업 간 전라북도 수출 지원 사업에 대한 인식 차이를 분석한 결과 대부분 사업에서 수혜기업의 만족도가 높은 것으로 나타남
 - 전라북도의 수출 지원 사업 결과 실제 수출로 연계되어 기업 이익이 증대한 경우로 판단되며, 통계적으로 유의한 인식차이가 있는 19개 사업이 존재
- 수혜기업과 비수혜기업 간 통계적으로 유의한 인식차이가 없는 사업은 지역 특성화 인력 양성 사업, 세계로 가는 전북기업 육성, 수출 새싹기업 육성 사업 등임
 - 장기적 관점의 간접적 지원 사업이거나 수혜 대상이 한정된 상황이 반영된 결과로 해석됨
 - 전반적으로 전라북도 수출 지원 사업의 만족도가 높지만, 상대적으로 만족도가 낮은 지원 사업에 대해서는 성과 개선 방안에 대한 검토가 필요

나. 미래 지향적 수출 생태계 조성 필요

- 전라북도 수출 기업을 대상으로 지역 수출 지원 사업에 대한 의견을 수렴한 결과 지속적인 지원과 지역 수출 생태계 조성 지원이 필요하다는 의견이 많음
 - 직접적인 수출 지원 효과는 떨어지지만 장기적 관점에서 인력 양성, 전라북도 수출 생태계 조성을 위한 전략 수립이 필요
 - 현재 전라북도 수출 지원 사업이 잘 운영되고 있지만, 지속적으로 신규 지원 사업 발굴이 필요
- 전라북도 여건에 맞는 특성화 산업 분야에 집중적인 지원이 필요하다는 의견이 있음
 - 농생명 산업, 식품 산업 등 전라북도가 타 지역에 비해서 강점을 가지고 있고, 정책적 육성산업에 대한 차별화된 지원이 필요
 - 전라북도가 강점을 가진 산업 육성이 지역 경제 발전에 기여할 수 있으며, 타 지역으로 이탈 가능성을 낮출 수 있음
 - 상대적으로 농생명 산업, 식품 산업 일변도의 지원 정책이 아닌 수출 기업이 보편적으로 지원 받을 수 있는 사업에 대한 지원 증대를 요청하는 의견도 있었음
- 불가항력적인 외부효과에 적절하게 대응할 수 있는 전략 수립 및 대응 체계 구축이 필요하다는 의견이 많았음
 - 2020년 세계적으로 확산된 코로나19 감염증으로 인하여 글로벌 무역이 급감했고, 그 결과 지역 수출 기업의 타격이 컸음
 - 2020년 신규 수출 계약 체결에 어려움을 많이 경험하고 있으며, 기존 체결된 계약의 경우 실제 이행 과정에 어려움을 호소하는 기업이 많음
- 코로나19 감염증 등 전염병 확산 이외에도 중국, 일본 등 인접국가의 지정학적 이슈로 인하여 무역 규모가 큰 국가에서 수출 규제를 하는 경우가 반복되고 있음
 - 정치적 이슈에 기인한 문제는 뚜렷한 해법이 존재하지 않지만, 피해 최소화 방안, 상설 조직 운영을 통하여 대응 전략을 모색해야 한다는 의견이 있음

다. 기존 지원 사업성과 제고 방안 필요

- 기존 지원 사업에 대한 성과평가, 통합지원체계 구축 등 실효성 제고 방안에 대한 고민이 필요
 - 지역 수출 지원 사업의 통합지원체계가 구축될 경우 수혜기업의 편의성이 높아질 것으로 기대
 - 또한 다른 관점에서 각 사업별 장·단점을 수렴하여 개선 작업을 연속성 있게 추진할 수 있어서 실효성 제고에 기여할 것으로 예상
- 대부분 지원 사업이 주관기관별 성과관리, 만족도 조사로 피드백을 하고 있으나, 주관기관 간 원활한 정보공유로 연계되지 않음
 - 지원 사업의 일환으로 추진되는 행사가 불만족한 경우 문제 원인을 찾고, 해결해 나가는 노력이 공유되어야 전반적인 지원 사업의 성과가 개선될 것으로 예상
 - 효과가 크지 않은 사업이나 불만족 빈도가 높은 사업의 경우 문제점을 개선하거나, 신규 사업화 혹은 폐기 등 의사결정 과정이 진행될 필요가 있음
- 2020년 기준 22가지 다양한 수출 지원 사업에 대한 만족도 조사, 의견 수렴의 정례화 필요
 - 공적 예산이 투입되는 지원 사업이므로 성과 평가에 대한 공식적인 절차가 필요하며, 사업별 성과 향상 방안에 대한 논의 절차 반영 필요
 - 매년 정기적으로 지원 사업에 참여한 기업의 의견을 수렴하고, 문제점을 보완해 나가는 절차 필요

라. 지속적인 사후 관리와 성공사례 공유 체계 구축

- 지역 수출 지원 사업의 경우 대개 연 단위로 사업을 구분하여 추진하는 특성이 있지만 지속적인 사후 관리 필요성 인식
 - 단기적으로 사업 추진 단위, 연 단위 관리가 필요하지만 지속적으로 사업성과를 높이기 위해서는 수혜기업에 대한 체계적인 관리가 필요
 - 수혜기업에 대한 반복적인 재정적 지원과 달리 해당 지원 사업의 선도 기업으로 육성하여 성공 사례 공유 등 긍정적 활용 가능

- 단일 기업에 대한 반복적 사업 참여는 형평성 문제가 야기될 수 있지만, 해당 기업에 대한 지속적인 관리와 컨설팅을 추진할 경우 선도기업 육성이 가능함
 - 사업 성격상 2회 이상의 반복 지원이 가능한 경우 집중적인 지원을 형평성의 논리로 배제할 필요는 없음
- 전라북도 수출 증대를 위한 다양한 지원 사업은 2020년 기준 22개 세부 사업으로 구분하여 시행되지만, 실질적인 성과 공유에 소극적
- 주관기관별 독자적인 사업 관리도 필요하지만 전북도 차원에서 주관기관과 협력하여 사업성고를 분석할 필요가 있음
 - 사업별 성공사례를 발굴하여 전북도내 수출기업과 공유하고, 확산하여 제2, 제3의 성공사례가 탄생할 수 있도록 지원

마. 신규 수출 지원 사업의 경우 독창성 중요

- 새로운 신규 수출 지원 사업을 발굴할 때 고려해야 할 사항으로 지자체가 주도하는 모델, 타 지자체에서 모방하기 힘든 영역을 중심으로 검토 필요
- 정부의 수출 활성화 정책에 맞추어, 전국 지자체별 수출 지원 사업이 다양하게 추진되지만 대부분 대동소이함
 - 유사한 지원 사업의 경우 이익이 많이 발생할 수 있는 지역이 유리할 수 있으며, 상대적으로 경쟁력이 약한 지역의 경우 손해가 발생할 가능성이 있음
 - 예를 들어 다른 여건(인건비, 재료비 등)이 동일하고 지원 정책이 유사하다면, 물류비용 절감이 수출 기업 수익창출에 유리한데, 대부분 물류 거점은 부산, 인천 등에 집중되어 있어, 현재 지가와 물류비의 상충관계를 고려하여 이익이 많이 발생하는 지역으로 이탈할 수 있음
 - 타 지역에서 모방할 수 없는 전라북도만의 독창적인 수출 지원 사업을 발굴할 필요가 있음

5

장

전라북도 수출 지원방안

-
1. 전라북도 수출 지원 여건분석
 2. 전라북도 수출 중장기 지원방향 설정
 3. 전라북도 수출 지원방안

제 5 장 전라북도 수출 지원방안

1. 전라북도 수출 지원 여건분석

1) 전라북도 수출 강점

○ 산업단지(생산거점)와 군산항(물류거점) 보유

- 중국, 일본, 베트남 등 주요 거점 지역에 대한 정기선 서비스가 지역 물류거점인 군산항에 개설
 - 지경학적으로 수출입 규모가 큰 중국, 일본, 베트남 등을 기항하는 정기선 서비스는 지역 수출입 품목의 무역이행절차 지원, 물류비 절감 효과가 있음
 - 정기선 기항 항로를 중심으로 지역 간 교류·협력을 강화하는 체계를 구축하여 지역간 수출 증대를 유도할 수 있음
- 군산항 배후산업단지가 조성되어 생산거점 역할을 수행할 수 있으며, 전라북도 시·군에 조성된 산업단지는 지역 수출에 강점으로 활용

○ 농생명산업과 식품산업 발전 기반을 확보

- 코로나19 감염증 확산으로 대부분 산업에서 피해가 있었지만, 식품산업의 경우 어려운 여건에서도 성과를 달성
- 전라북도는 아시아스마트농생명밸리, 식품산업 중심지를 달성하기 위한 인프라, 전문인력 확보 등에 경쟁력을 갖추고 있음
 - 정부가 지역 균형발전 차원에서 전라북도 지역 특화발전산업으로 농생명산업과 탄소산업 육성 정책을 지속적으로 추진할 것으로 예상
 - 국가식품클러스터, 한국식품연구원 등 식품산업 관련 인프라, 전문인력 등 확보는 향후 관련 산업의 발전 가능성을 높임

○ 일부 대형 제조기업의 전라북도 산업단지 이탈, 가동중단으로 지역경제·산업의 위기가 지속되고 있으며, 이는 향후에도 발생할 가능성이 높음

- 전라북도 산업단지 입지가 기업 운영에 유리한 경우가 아니면 향후에도 대형제조기업의 이탈 위험이 내재
- 농생명산업과 식품산업의 경우 전라북도에 입지하는 것이 지가, 물류비 등을 고려할 때 유리하게 작용할 수 있음

○ 정부와 전라도 차원의 다양한 수출 지원정책 추진

- 수출 준비단계, 이행단계, 사후관리단계 등 수출 단계에 맞추어 다양한 수출 지원 정책을 추진
- 맞춤형 지원제도 운영 노하우를 활용하여 지속적인 수출 지원 정책 추진의 강점으로 작용

○ 동남아시아 국가, 인도 등 신흥국가의 성장과 전라북도 수출전진기지 운영

- 신남방정책 추진으로 베트남, 인도네시아 등 동남아시아 국가와 인도 등 신흥시장이 주목받고 있으며, 해당시장의 성장으로 향후 수출 기회 기대
 - 신남방정책 방향과 일치하며 전라북도의 수출입 규모가 큰 시장으로 동남아시아 시장의 전략적 중요도가 높아지고 있으며, 중국, 일본 등 지정학적 위험요소에 대한 전략적 완충지역으로 가치가 높음
- 전라북도의 경우 베트남, 인도 등 현지 수출지원사무소를 운영하고 있어, 향후 지역 기업의 해외시장진출을 지원할 기반을 갖추

2) 전라북도 수출 약점

○ 수출과 물류 연계 전략 부재

- 수출 지원 사업이 대부분 무역 이행절차에 맞추어 사전 계약체결단계, 계약체결 및 이행, 사후 관리에 맞추어져 지역 물류 저변 확장 및 연계 전략 검토 한계
 - 지역 수출에 따라 지역 물류기반이 강화되는 순기능보다 지역 수출이 타 지역 물류기반을 강화에 기여하는 모순 발생
- 전라북도 유일의 수출입 물류 거점인 군산항과 지역 수출 화물 간 연계 전략 부족은 지역 수출 화물이 타 지역 물류 거점 이용으로 연결되어 물류비 부담이 커짐
 - 물류비 부담은 전라북도 수출기업의 수익과 직결되어 수출 성과 창출에 한계로 작용하며, 타 지역 물류거점 이용절차상 신규 거래 창출에 한계가 있음

○ 중소기업 중심 성과 창출 한계

- 전라북도 수출 지원 사업을 신청하는 기업은 대부분 영세한 중소기업으로 수출에 따른 파급효과가 크지 않음
- 지속적인 지원으로 수출 규모를 확대하고, 자립 여건을 마련할 수 있도록 지원해야

하는데, 투입 예산 대비 성과를 고려할 때 약점으로 작용

- 영세한 중소기업을 대상으로 한정된 예산을 분배하여 지원하는 현 구조상 실효성 있는 지원에 한계가 있을 수 있음

○ 글로벌 공급망 부가가치 발생 한계

- 전라북도의 수출 규모가 전국 1% 수준에 불과하며, 영세한 중소기업이 다수를 차지하고 있어 글로벌 공급망을 고려할 때 부가가치 창출에 한계
- 전 세계를 대상으로 수출 비즈니스를 영위하는데 한계가 있으며, 비교적 단순한 공급망을 형성
- 글로벌 공급망(global supply chain network)을 고려할 때, 부가가치를 많이 발생시키는 분야(공정)를 지역 산업단지에 유치하는 것이 중요

○ 수출 지원 관련 분야별 협의체 부재

- 전라북도 지역 수출 증대를 지원하는 전문가, 실무자, 수출기업 등 다양한 주체가 참여하는 협의체 부재
- 지역 수출 증대를 위해서는 크고 작은 외부 변수에 대한 대응 역량을 갖춰야 하며, 다양한 주체 간 소통의 기회가 마련되어야 함
- 전라북도 수출 지원을 위한 광범위한 영역의 협의기구를 마련하고, 정기적으로 안건 설정 및 협의를 통하여 지역 수출 지원 기반을 확장해 나갈 수 있음
- 최근 주요 외부 변수였던 코로나19 감염증, 미·중 무역전쟁, THAAD 배치에 따른 중국의 보복조치, 일본 수출규제 등 대응은 대개 외부 변수가 발생한 후 단기적 대응전략을 모색하는 수준으로 이루어짐

3) 전라북도 수출 기회

○ 정보기술 발전에 따른 수출 기회 증대

- 정보기술의 발전으로 온라인 마케팅 기반이 구축되고, 글로벌 물류서비스의 보편화로 수출 기회가 증가할 것으로 예상
- 코로나19 감염증 확산을 예방하기 위하여 추진되는 비대면 온라인 수출상담 추진 경험은 향후 온라인 마케팅 기법 고도화로 활용할 수 있음

- 정부국책사업(신·재생에너지, 미래자동차 등) 관련 산업 육성에 따른 수출 증대 예상
 - 신·재생에너지, 미래자동차 등 정부가 주력으로 육성하는 산업 분야의 경쟁력을 확보하고, 향후 해당 분야의 수출 증대 기대
 - 관련 산업을 구성하는 다양한 제조기업의 기술 경쟁력 강화를 기반으로 글로벌 경쟁력을 갖출 경우 장기적·지속적 수출 증대의 기회가 생길 것으로 예상
- 정부의 일관성 있는 수출 지원 정책
 - 우리나라는 부존자원의 한계로 일찍이 수출로 국부를 창출해왔으며, 무역의 중요성을 인식하여 정부 차원의 일관성 있는 수출 진흥 정책을 추진
 - 수출기업이 어려움을 겪는 해외시장정보획득, 신용위험제거, 원활한 해외 비즈니스 등을 지원하기 위하여 대한무역투자진흥공사, 한국무역보험공사 등 다양한 기관을 설립하여 지원하고 있음
 - 해당 수출 지원 기관은 지역본부를 설립하여 각 지역의 수출 활성화 지원 사업을 주관하고 있으며, 효과가 입증된 경우 일회성 사업이 아닌 계속 사업으로 이어짐
- 지역 특화 수출전략 차별화 부재
 - 지자체 수출 지원 사례에서 살펴본 바와 같이 대부분 지역에서 수출 지원을 위해 추진하는 정책 사업은 유사함
 - 정책 사업이 유사한 이유는 주관기관의 동일성, 성공 사례의 공유, 수출 기업에 대한 직접 지원 등 지원 사업 본연의 한계 등에 기인
 - 대부분 지역 특화 수출전략의 유사성은 전라북도의 전략적 입지, 물류거점의 보유, 새만금 개발 등 국책사업 추진 등의 독창성을 활용할 경우 모방이 불가능한 전라북도 특화 수출 전략 개발 및 추진의 기회로 인식
 - 전라북도 특화 수출전략을 타 지자체에서 벤치마킹할 수 있겠지만, 전략적 입지, 물류거점 역할 등에 차이가 있으므로, 한정된 파이를 나누는 출혈경쟁이 아닌 해당 지역화 사례로 발전하는 Win-Win 사례로 발전할 수 있음
 - 궁극적으로 건전한 지역 간 수출 경쟁의 결과 지역경제 발전과 국가 전체의 수출 증대로 연계될 수 있음

4) 전라북도 수출 위협

- 미·중 무역 갈등, 보호주의 확산 등 글로벌 불확실성 지속
 - 전라북도가 무역을 많이 하는 1위 중국과 2위 미국의 무역 갈등이 지속되고, 보호무역주의가 강화되는 여건은 글로벌 불확실성을 높임
 - 미국이 주도하는 보호무역주의 강화는 전 세계의 활발한 교역을 저해할 수 있으며 해당 기조가 지속되어 불확실성에 대한 위협이 커지고 있음
- 코로나19 감염증 확산 등 불가항력 지속
 - 2020년 1월 전 세계로 확산된 코로나19 감염증은 불가항력(acts of God, force majeure)으로 개별 국가, 지역에서 대응에 어려움
 - 코로나19 감염증 확산은 제조시설 가동의 제약, 원료 및 부품 수송의 한계 등으로 수출입 감소, 수출 전략산업의 생산일정에 차질
 - 이러한 상황이 6개월 이상 지속되는 상황은 해외시장개척, 현지 마케팅 등 전라북도 수출 지원 정책 추진에 외부 위협요인으로 작용
- 정치·경제·문화 등 지정학적 입지에 따른 위협요소의 존재
 - 전라북도와 교역규모가 큰 국가는 중국, 미국, 일본, 베트남 등인데, 중국과 일본은 지정학적인 요소에 따른 문제가 발생할 수 있음
 - THAAD 배치에 따른 한한령, 일본의 수출규제 등 정치, 역사 등 비경제적 요인에 의한 문제가 발생할 개연성이 있음
- 주요 대기업의 위기 지속
 - 현대중공업, 한국GM, OCI 등 지역산업을 선도하는 대기업의 가동 중단으로 지역 경제 피해와 수출 급감
 - 현대상용차, 타타대우, 두산인프라코어 등 수출 침체가 지속되고 있어 추가 악재에 대한 대비가 필요
 - 주요 대기업의 위기는 필연적으로 협력업체의 위기로 연결되어 지역경제 위기가 지속되는 경향이 있음

〈그림 5-1〉 전라북도 수출 SWOT 분석

강 점(S)	약 점(W)
• 생산거점과 물류거점 보유 • 농생명산업, 식품산업 기반 확보 • 다양한 수출 지원정책 추진 • 동남아, 인도 등 신흥국 진출 기반	• 수출과 물류 연계 전략 부재 • 중소기업 중심 성과 창출 한계 • 글로벌 공급망 부가가치 발생 한계 • 수출 지원 관련 분야별 협의체 부재
기 회(O)	위 험(T)
• 정보기술 발달로 수출기회 증대 • 정부국책사업으로 수출 증대 예상 • 정부의 일관성 있는 수출 지원 정책 • 지역 특화 수출전략 차별화 부재	• 글로벌 불확실성 제고·지속 • 코로나19 감염증 확산 등 불가항력 지속 • 지정학적 요소에 따른 위협요소 • 주요 대기업 위기 지속

가. 전라북도 수출 지원 추진방향

1) SO전략

가) 농생명산업, 식품산업 주력 기반 구축

- 지역 균형발전 차원에서 전라북도는 농생명산업과 탄소산업을 육성하는 지자 체이며, 전통적으로 농생명산업의 강점을 지니고 있음
 - 전라북도에서는 아시아 스마트 농생명 밸리 전략을 수립하여 식품산업, 종자산업, ICT농기계산업, 미생물산업, 첨단 농업산업을 집중 육성할 계획을 밝힘
 - 농생명산업 육성을 위하여 다양한 영역의 전문기술, R&D가 추진되어야 하며, 제조·생산단계에서 부가가치가 발생하도록 유도
- 국가식품클러스터가 익산시에 입지하고 지속적으로 확장되는 추세에 맞추어 식품산업의 메카로 발전할 수 있는 기반을 강화할 필요가 있음
 - 식품산업 중심지가 익산에 위치하지만 대규모 소비시장이 형성된 수도권에 비해서 내수 판로 개척에 한계가 있다는 약점이 있음
 - 식품수출의 전진기지 역할로 차별화를 모색할 필요가 있으며, 국가식품클러스터의 전진기지로 개발되는 새만금신항만과 향후 새만금국제공항이 건설될 경우 식품 수출 경쟁력 제고 방안을 준비해야 할 시점

나) 군산항 수출 비즈니스 전략 수립

- 군산항은 전라북도 유일의 수출입 물류거점으로 부산항, 광양항, 인천항 등 대규모 항만에 비해서 규모, 항로, 항차 면에서 열위에 있지만, 지역 수출 품목을 처리하는데 물류비 절감 효과가 있음
 - 최근 화물자동차 안전운임제 시행으로 지역 제품의 군산항 이용이 물류비 절감 효과가 발생할 것으로 예상
 - 화물자동차 안전운임제는 국내 화물자동차 적정 운임을 보장하기 위해 2020년 도입된 신규 정책으로, 물류비 절감을 중요한 변수로 의사결정을 하는 다양한 전라북도 화주의 군산항 선택에 기회가 될 것으로 예상
 - 기존 군산항 개설 항로 중심으로 신규 화물 유치, 제3국 환적 비즈니스 모델 개발 등 화물 유치 전략 추진 가능

- 전라북도 수출이 많은 중국, 베트남, 일본 등 국가를 기항하는 정기선 항로가 개설되어 전략적 중요시장에 대한 공략 기지로 활용
 - 전략적 중요시장인 중국, 베트남, 일본 등을 기항하는 정기선 서비스가 유지되고 있으며, 일본 기항 서비스의 경우 부산항을 경유하여 군산항에 입항하여, 세계 2위 컨테이너 환적 중심항인 부산항과 군산항을 연계하는 환적 비즈니스 설계 가능
- 군산항과 중국 산둥성 시다오항을 연결하는 한·중 국제카페리가 주 6항차 운항을 토대로 지역 간 물류 협력, 신규 서비스 개발 가능
 - 중국 산둥성은 9천명이 넘는 인구, 경제규모를 보유하고 있으며, 최근 중국 전자상거래 수입 물동량 증가, 국내 신선제품 수출 증가로 물동량이 증가하는 경로
 - 물류처리 시간과 비용 면에서 강점이 있는 한·중 국제카페리 서비스를 활용하여 전라북도와 산둥성 협력 비즈니스 모델을 발굴할 수 있음

다) 타깃 마케팅 세분화(지역, 품목 등) 전략

- 현재 전라북도 수출입이 많이 발생하는 중국, 미국, 일본, 베트남 등 국가는 우리나라 지자체 공통의 타깃 시장으로 인식
 - 지정학적 관계성이 높은 중국과 일본, 정부의 신남방정책 추진 이후 급증하는 베트남 등 동남아시아 지역 수출입 규모 역시 대부분 지자체에서 중요한 시장으로 인식
 - 공동 타깃 시장을 대상으로 수출 지원 정책을 추진할 경우 전라북도 지역 수출 활성화에 미치는 영향력이 크지 않을 수 있음
- 전라북도 지역 특화가 가능한 지역과 품목(산업군)을 세분화하여 지역 수출 지원 정책의 성과가 지역 수출 증가, 지역 수출기업의 이익 창출로 연결
 - 전라북도 수출 자원거점 입지, 군산항 정기선 항로의 전략적 요충지, 전북도 산업단지 입주기업의 협력업체 입지 등 요소를 고려하여 접근 전략 세분화 필요
 - 예를 들어 중국 산둥성이라는 넓은 범위를 커버하기 보다는 시다오항, 웨이하이항, 칭다오항 등 배후권역을 중심으로 공략하는 전략 필요
 - 기항 항만 중에서도 항차 빈도가 높은 지역이 전략적 중요도가 높다는 판단으로 접근할 필요가 있음

2) WO전략

가) 중소기업 해외 판로개척 지원

- 수출 지원 정책은 대부분 중소기업을 대상으로 시행되며, 실제 수출 추진에 어려움을 느끼는 영역은 신규거래관계 개설 단계임
 - 신규거래관계개설의 가장 효과적인 방법은 현지의 신용도가 높은 거래처를 직접 만나서, 자주 상담하여 의견을 조율하는 것이지만, 중소기업 여건상 한계가 있음
 - 다양한 수출 지원 사업의 주관기관이 달라서 실제 수혜자가 활용하는데 어려움이 있으며, 사후관리에 한계
 - 전라북도의 전략적 타겟 시장과 품목을 중심으로 중소기업에서 수출계약을 이끌어 낼 수 있는 기회를 마련
- 정보통신기술의 발전에 맞추어 온라인 마케팅 기반을 구축하여 온라인 수출 상담, 콘텐츠 개발 등을 통한 해외 판로개척 지원 전략 수립
 - 코로나19 감염증 여파로 해외전시회, 현지 수출상담회 기회가 무산되어 대체 사업으로 온라인 수출상담회가 개최되었으며, 전북도내 기업의 온라인 수출마케팅 체험기회로 향후 수출 상담 기회로 활용
 - 온라인 마케팅 플랫폼을 통하여 새로운 기회를 창출하는 것과 더불어 해외 전자상거래 기업과 협력하여 해외 판로를 개척하는 방법도 검토 필요

나) 중소기업 수출대행 중간조직 구성

- 생산과 내수 판매를 중심으로 하는 영세한 기업의 판로 개척을 위한 수출대행 중간조직 구성을 검토
 - 제품 생산에 특화되어 있는 생산자 입장에서는 수출 및 현지 판매 비즈니스에 전문성에 약점이 있음
 - 영세한 소기업이 많으므로 핵심역량인 생산에 집중하고, 해당 제품에 대한 수출 대행기관이 있을 경우 해외 판로 개척에 긍정적 효과가 기대
- (주)경남무역, 경북통상(주) 등과 같이 지역 특산물의 생산자와 연계하여 해외 수출로 판로를 개척한 사례의 장·단점을 고려한 수출대행 지원방안 검토

- 과거 전남무역, 전북무역 등과 같이 지역 특산물의 수출대행 지원 기관의 실패사례를 참고하되, 지역 특산물의 해외 판로 개척의 순기능 고려 필요
- 공공 서비스 관점에서 수수료를 낮추면서, 특산물 수출을 통하여 수익을 창출해 내는 과정에 대한 공익성과 그에 맞는 지원 방안 검토

다) 전라북도 수출지원 의사결정기구 설치

- 무역은 다양한 외부변수와 불가항력 요소가 결합되어 영향력을 발휘하는 여건에서 수행되므로 상황에 맞는 적절한 대응전략 수립 필요
 - 2020년 코로나19 감염증 확산, 2019년 미·중 무역전쟁과 일본의 수출규제, 2018년 THAAD 배치에 따른 중국의 한한령 등 정치경제적 외부변수, 불가항력 요소는 무역국가인 우리나라에 큰 영향을 미침
 - 외부변수, 불가항력 사유 등은 국가 전반적인 영향력이 미치지만, 지역별, 품목별로 파급효과에 차이가 있을 수 있음
- 전라북도 수출지원과 관련한 협의체는 연간 2회 운영되고 있으나, 외부효과 발생 시 사후 대응을 위한 수동적 운영 체계의 한계
 - 가급적 연 5회 이상 분야별 정기회의를 통하여 전라북도 수출 외부 환경 분석과 대응 전략을 수립하여 다양한 외부 효과의 대응능력을 강화할 필요
 - 전라북도 수출지원 관련 다양한 의사결정사안에 대한 의결기구를 구성하여, 필요한 대비를 할 수 있도록 개편할 필요가 있음

3) ST전략

가) 지역전략산업 육성방안 검토

- 도내 산업단지의 특성은 해당 산업단지에 입주한 대기업에 맞추어 형성되어, 대기업의 실적이 지역경제 성과로 연계되는 경우가 많음
 - 정부에서 지역전략산업을 지정한 경우도 있지만, 지역산업단지에 입주한 대기업의 특성에 맞추어 협력업체, 관련업체가 입주하여 산업단지 특성이 형성됨
 - 대기업이 거시경제, 산업전반의 위기에 따라 가동중단, 폐쇄 등의 의사결정을 내릴 경우 지역산업 전반의 위기로 연결되는 악순환이 반복될 수 있음

- 전북도 지역에 입주하는 것이 유리하여 이탈 가능성이 낮으며, 향후 지역산업의 안정적 생태계 구축에 기여하는 지역전략산업 육성방안 검토 필요
 - 현대중공업 군산조선소, 한국GM 군산공장, OCI 군산공장 등 최근 군산산업단지의 경제위기는 해당 산업 위기에 따른 대기업의 전략적 선택 결과임
 - 대기업 의사결정의 내밀한 사항까지 알아낼 수 없지만, 다른 지역에 비해 전북도내 생산기지의 생산성, 수익 등을 검토한 의사 결정의 결과로 판단됨
 - 지역전략산업에 대한 개념정의, 분류기준 등을 검토하여 전략적 육성산업을 도출하고, 해당 산업 여건에 맞는 발전 전략을 수립

나) 외부변수 대응 및 전략지역 다변화

- 코로나19 감염증 확산 여파로 글로벌 경제가 전반적으로 침체되고 있지만, 일부 성장 가능성을 보인 산업군(보건, 안전, 식품 등)이 있음
 - 감염병 확산 예방을 위한 군집시설 폐쇄로 세계의 공장인 중국, 동남아시아 국가 등에서 생산 활동이 이루어지지 않아서 대부분 국제 무역이 침체
 - 감염병 관련 대응을 위한 보건 및 안전 관련 품목의 생산이 집중되고 식량 확보 중요성이 부각되어 관련 산업의 성장세 지속
- 코로나19 감염증 이외에도 외부변수에 따라 침체되는 산업과 호황기를 맞이하는 산업이 다를 수 있으며, 이에 대한 분석 및 대응체계 구축 필요
 - THAAD 배치에 따른 한한령 조치, 일본의 무역규제, 코로나 19 감염증 등 외부변수의 유형, 특성에 따라 전라북도 지역경제에 미치는 영향이 다름
 - 글로벌 이슈에 대해서 국가 차원에서 대응을 하지만, 지역 여건에 따른 효과 분석과 대응전략 수립체계 구축 검토
- 전라북도의 수출입은 특정국가에 집중되는 경향이 있으며, 해당국가와 대한민국, 또는 국가 간 관계에 영향을 받는 구조
 - THAAD 배치에 따른 중국의 한한령, 일본의 수출규제 등은 한중무역, 한일무역에 영향을 미침
 - 미국과 중국의 무역전쟁은 대한민국 무역 1위와 2위 국가 간 갈등으로 어려움이 지속될 것으로 예상

- 해당 국가와의 갈등이 심화될 경우 정치적 입장에 따라 무역이 중단될 우려가 있으므로 전략지역의 다변화가 검토
- 동남아시아 국가가 전략적 대안지역으로 부상하고 있으며, 우리나라 대부분 지역에서 같은 판단으로 동남아시아 시장 공략을 위해 노력하고 있음
- 전략지역 다변화와 더불어 세분화 전략을 수립하고, 필요한 경우 비슷한 상황에 대응해야 하는 지자체와 협력방안을 검토

다) 투트랙 수출 지원 전략 검토

- 전라북도 수출 활성화를 위하여 기존에 추진되었던 지원 사업은 일관성 있게 추진될 필요가 있음
- 전라북도 수출은 현재 수출기업의 실적으로 축적되고 있으며, 대부분 지자체에서 유사한 형태의 지원 사업을 추진하고 있음
- 일관성 있는 정책추진으로 지원 정책 수혜기업의 예측 가능성을 높이고, 단기적으로 수출 증대 효과를 도모할 수 있음
- 수출기업에 대한 직접 지원 이외에 전라북도 지역 수출 지원체계 구축을 위한 간접 지원 방법에 대한 검토 필요
- 간접 지원 방법은 개별 기업에게 직접 지원하기보다 전라북도 수출 지원 시스템을 구축하고 다수의 기업이 이용하도록 함
- 체계적인 전라북도 수출 지원 시스템이 구축될 경우 지자체의 강력한 수출지원 의지, 지역 수출기업 실적 향상, 타 지자체 수출 기업 유치 등 효과가 기대됨

4) WT전략

가) 전라북도 수출물류모니터링 전략

- 전라북도 수출입 규모는 전국 대비 1% 수준으로 전국적 대응전략을 수용하는데 한계가 있음
- 매월 국가 무역수지에 대한 분석결과가 발표되고 있으며, 한국무역협회 전북지역본부에서 월 단위 전북무역동향을 공유함
- 국가단위의 무역수지 및 분석결과는 공통적인 시사점 제시에 효과가 있지만 지역 무

역 전략 활용에 한계가 있음

- 월간 지역 무역동향 분석결과와 지역무역기업, 산업분석 결과 등을 결합하여 전라북도 무역현황과 과제 도출과정이 필요함

○ 전라북도 수출입 화물에 대한 경로분석(품목, 물동량 등)을 토대로 지역 주력 산업의 현황을 분석

- 한국무역협회와 전라북도 경제통상진흥원이 보유한 수출입 데이터를 분석하여 지역 수출입 동향을 점검
- 수출입 데이터에 지역 수출기업DB, 주력산업동향 등을 결합할 경우 지역산업 현황을 객관적으로 파악할 수 있음

○ 전라북도 수출물류모니터링으로 지역 중요산업의 위기에 따른 신속한 대응체계를 구축함

- 전라북도 수출입 화물 경로는 전라북도에 입지한 기업의 원재료 주문, 생산, 수출(판매)로 연결되는 흐름이 반영
- 주력산업의 월간, 분기별, 반기별, 연간 원재료 수급과 수출 물동량을 분석하여 해당 산업의 경기를 파악, 위기가 감지될 경우 대응전략 수립에 강점이 있음
 - 목재산업을 예로 들면, 원목 수입량이 일정기간 지속적으로 감소할 경우(전월대비, 과년대비 등), 문제점을 인식하여 관련 기업체 조사, 산업동향 조사를 통하여 원료 수급, 목재가공업체 경영 등 문제 원인을 분석하여 대응전략을 수립할 수 있음
 - 대부분 기업체의 경우 위기상황에 대해서 사전에 지자체에 공지할 의무가 없으며, 과거 지역산업 위기와 같은 경험을 반복하지 않도록 할 필요가 있음

나) 지역 기업의 수출증대 저변 확대

○ 지역상품과 지역수출, 지역물류 등 연계협력 강화로 전라북도 수출증대 선순환 효과를 기대

- 현재 수출 지원 사업은 대부분 중소기업을 대상으로 비용 지원을 하는 사업이 많으므로 성과 도출에 한계가 있음
 - 해외전시회 참가비용의 일부를 지원한 성과가 바로 달성될 수 없으며, 금액 대비 효과를 측정하는 데에도 어려움이 있음

- 중소기업을 대상으로 금전적 지원을 하는 사업 특성상 수출기업만 지원하고 관련 주변 확장에 한계가 있음
- 지역기업의 상품제조와 수출과정에서 발생하는 부가가치가 지역에 환원될 수 있도록 구성함
 - 지역에서 생산된 상품이 수출되는 과정에서 지역 물류인프라, 물류업체 등을 활용하면 물류비 절감 효과에 따른 제조업체, 수출업체, 물류업체 등 이익 기반이 형성
 - 많은 경우 전라북도 수출화물이 부산, 인천 등 타 지역 물류거점을 이용하여, 부가가치가 타 지역으로 이탈(타 지역 물류기업의 수익 창출, 일자리 창출 등)
 - 지역 수출업체, 물류업체, 군산항을 활용하여 수출할 경우 부가가치가 지역으로 순환하여 지역 수출 및 물류산업 인프라 조성, 일자리 창출 등으로 연계될 수 있음
- 수출기업을 대상으로 직접 지원 형태의 사업은 추진하되, 지원 사업의 성과가 해당 기업의 수출, 지역 수출 증대에 긍정적 영향을 주도록 유도함
 - 중소기업을 대상으로 수출 지원 필요성이 높지만, 궁극적으로 수출기업에 대한 직접 지원 뿐 아니라 전라북도 수출 지원여건을 조성하는 방법에 대해 고민이 필요함
 - 지역 수출지원 사업이 단기·일회성 사업으로 종결되지 않고, 효과가 지속되어 장차 수출할 기업에게도 혜택이 주어질 수 있는 방안을 검토함

다) 전라북도 글로벌 공급망 관리전략 수립

- 전략적 주력산업을 중심으로 글로벌 공급망 관리 전략을 수립하여 부가가치가 많이 발생하는 공정을 유치함
 - 제조산업은 원료의 수급과 생산과정, 판매과정 등으로 형성되는 공급망(supply chain)이 전 세계로 확장
 - 대부분 글로벌 공급망관리 체계는 조달, 생산, 판매 등 과정 전반의 효율성을 근거로 형성되는 경향이 강함
 - 지역 주력산업의 글로벌 공급망을 분석하고, 부가가치를 많이 발생하는 공정을 지역 산업단지로 입주시키도록 하여 지속적인 경쟁력 확보 필요
 - 커피산업의 경우를 예로 들면, 대부분의 부가가치가 원두 생산이 아닌 유통·가공에서 발생하므로 커피 유통·보관 기지 유치가 중요한 것처럼 지역 주력산업 공급망 체계에서 이익을 많이 발생시키는 영역을 유치할 경우 지속적인 경쟁력 확보 가능

- 주력산업의 글로벌 공급망 관리를 통하여 해당 산업의 위기대응 매뉴얼을 구축하여 산업위기에 대응함
 - 지역 주력산업의 글로벌 공급망을 분석하고, 관련 데이터를 지속적으로 모니터링할 경우 원료, 지역 등 외부 변수 발생에 대한 위기 감지 체계 구축
 - 주력산업의 글로벌 공급망관리 특성에 따른 상황별 대응매뉴얼을 개발하여, 유사 상황 대응력을 높임

〈그림 5-2〉 전라북도 수출 활성화 추진방향

	Strength • 생산거점과 물류거점 보유 • 농생명산업, 식품산업 기반 확보 • 다양한 수출 지원정책 추진 • 동남아, 인도 등 신흥국 진출 기반	Weakness • 수출과 물류 연계전략 부재 • 중소기업 중심 성과 창출 한계 • 글로벌 공급망 부가가치 발생 한계 • 수출 지원 관련 분야별 협의체 부재
Opportunity • 정보기술 발달로 수출기회 증대 • 정부국책사업으로 수출 증대 예상 • 정부의 일관성 있는 수출 지원 정책 • 지역 특화 수출전략 차별화 부재	SO • 농생명·식품산업 주력 기반 구축 • 군산항 수출비즈니스 전략 수립 • 타깃 마케팅 세분화·지역, 품목 등	WO • 중소기업 해외판로 개척 지원 • 중소기업 수출대행 중간조직 구성 • 전북 수출지원 의사결정기구 설치
Threat • 글로벌 불확실성 제고지속 • 코로나19 감염증 등 불가항력 지속 • 지정학적 요소에 따른 위협요소 • 주요 대기업 위기 지속	ST • 지역전략산업 육성방안 검토 • 외부변수 대응 및 전략지역 다변화 • 투트랙 수출 지원 전략 검토	WT • 전라북도 수출물류모니터링 전략 • 지역 기업의 수출증대 저변 확대 • 전북 글로벌 공급망 관리전략 수립

2. 전라북도 수출 중장기 지원방향 설정

가. 전라북도 수출 지원 목표

- 전라북도 수출 중장기 지원의 목표는 “전북형 수출 지원체계 구축”으로 설정함
 - 지역 수출 지원의 목표와 방향이 대동소이한 상황에서 전라북도 기업의 수출을 지원하기 위해서는 독창적인 지원 체계 구축이 필요함
 - 타 지자체에서 벤치마킹은 할 수 있지만, 동일하게 모방하기 어려운 지역 특성을 반영한 창의적인 세부 사업을 발굴

나. 전략방향과 추진과제

- “전북형 수출 지원체계 구축”이라는 핵심목표를 효과적으로 달성하기 위하여 다음의 3가지 세부 목표를 설정함
 - “기존 지원 사업 효과성 제고”, “외부효과 대응체계 구축”, “전북형 수출 지원 정책 추진” 등임
- “기존 지원 사업의 효과성 제고”는 전라북도 수출 지원 사업의 만족도가 높게 측정된 결과를 반영하여 현행 성과를 지속해나가려는 목적을 가지고 있음
 - **(Two-Track 전략)** 기본적으로 전북형 수출 지원체계 구축을 추진하되, 만족도가 높은 기존 사업의 긍정적 성과를 유지함
 - 수혜기업 만족도 조사와 의견수렴 결과를 토대로, 기존 추진 사업을 유지하되 다양한 수출 지원 사업의 통합관리, 수출 지원정책 성과관리 등을 가능하게 함
 - 전라북도 수출 지원정책의 맞춤형 성과지표를 개발하고, 정기적으로 수혜기업을 대상으로 만족도 조사를 실시
 - 다양한 주관기관이 독립적으로 추진하는 사업 특성을 유지하되, 통합지원센터를 운영하여, 사업별 발전 가능성, 수혜자 편의성을 제고
- “외부효과 대응체계 구축”은 코로나19 감염증 확산, 중국·일본 등 정치적 이슈에 따른 수출 보복 조치에 대한 대응체계를 구축하려는 목적이 있음
 - 외부효과에 따른 지역 수출 파급효과를 분석하기 위해서는 기본적으로 전라북도 수출을 담당하는 기업에 대한 관리가 필요

- 2019년 기준 전라북도 수출 기업은 1,152개로 집계되지만, 수출 지원 사업의 추진기관에 따라 자체 DB 등록기업의 편차가 있으며, 자료 협조에 어려움이 있음
- 전라북도 수출기업 DB를 구축하여 기업의 유형, 성장단계, 관련 산업 동향, 국가별 이슈 등 복합적인 요인을 반영한 파급효과 분석 자료로 활용
- 정기적으로 전라북도 수출 동향을 모니터링 하여 지역경제 상황을 진단하고, 돌발 변수가 발생할 경우 대응전략을 수립

- “전북형 수출 지원정책”은 타 지자체에서 모방하기 어렵고, 전라북도만의 강점과 기회요인을 결합하여 지속적인 수출 증대에 기여하는데 목적이 있음
- 전라북도의 유일한 수출입 물류거점의 여건(중국 중심 항로 개설, 산동성 시다오항 주 6항차 운항 등)을 고려한 특화 지원 사업을 개발함
 - 국가식품클러스터 기반 식품수출의 전진기지로 도약하기 위한 전북형 콜드체인 체계 구축을 검토함

〈그림 5-3〉 전라북도 수출 중장기 지원전략 구상

목표	전북형 수출 지원체계 구축	
추진 과제	① 기존 지원 사업 효과성 제고	① 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터 운영 ② 전라북도 수출 지원정책 성과지표 개발 ③ 전라북도 수출 지원정책 수혜자 만족도 조사 ④ JB Road 프로젝트
	② 외부효과 대응체계 구축	① 전라북도 수출 빅데이터 시스템 구축 ② 전라북도 수출 모니터링 추진단 운영 ③ 언택트(untact) 수출 마케팅 지원 ④ 외부효과대응 연구지원단
	③ 전북형 수출 지원정책 추진	① 전라북도 무역포럼 운영 ② 전라북도-산동성 무역박람회 ③ 전자상거래 물류 인프라 구축 ④ 콜드체인 거점 구축 및 운영

3. 전라북도 수출 지원방안

가. 기존 지원 사업 효과성 제고

1) 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터 운영

가) 개념

- 다양하게 추진되는 전라북도 수출 지원 사업의 중간조직을 구성하여, 수혜기업의 편의를 증진하고, 전체 사업성과 개선을 주도함
 - 다양한 주관기관의 주관기관을 만드는 것처럼 인식될 수 있으나, 기업 입장에서 접촉 창구 일원화로 편의성을 증진하고, 주관기관 간 협력에도 긍정적인 효과를 기대

나) 현황분석

- 전라북도 수출 지원을 위한 다양한 사업정보는 “전라북도 수출지원사업관리 시스템”을 통해 일원화하여 제공하고 있음
 - 수출 지원 사업의 경우 전라북도 경제통상진흥원, 중소벤처기업진흥공단 전북지역본부, 한국무역협회 전북지역본부, 전북지방우정청, 전라북도KOTRA지원단 등 6개 기관의 게시판에 관련 정보가 게시되고 있음
 - 해당 홈페이지에서 지원 사업 정보를 취득할 수 있으며, 온라인 신청도 가능하도록 하여 수혜기업의 편의성을 제고
- 수혜기업의 정보 취득 편의성을 제고했다는 평가를 받지만, 주관기관이 변동되거나 2개 이상 기관의 협력 사업의 경우 한계가 존재함
 - 홈페이지 구성상 지원 사업을 일목요연하게 확인하는데 한계가 있으며, 주관기관별 정보 업데이트 시차에 따라 원활한 정보 취득에 어려움을 경험할 수 있음
 - 주관기관별 독립적인 사업 추진이 되는 상황에서 수혜기업은 스스로 필요한 정보를 취득하기 위한 노력을 해야 함
 - 주관기관별 독립적인 지역 수출 지원 사업에 대한 정보 및 사업 관리를 중간조직에서 일원화할 경우, 수혜기업의 여건에 맞는 맞춤형 정보제공과 컨설팅이 가능하여 수출 절차 이행 편의성 제고 가능
 - 사업 추진은 독립적으로 진행하지만, 관리 창구를 일원화할 경우 주관기관 간 협력체계 구축 및 주도 역할을 중간조직에서 수행할 수 있음

〈그림 5-4〉 전라북도 수출지원사업관리 시스템



출처: 전라북도 수출지원사업관리 시스템 홈페이지. jbrate.jeonbuk.go.kr. 접속일: 2020. 6. 19.

다) 제안

○ 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터 운영

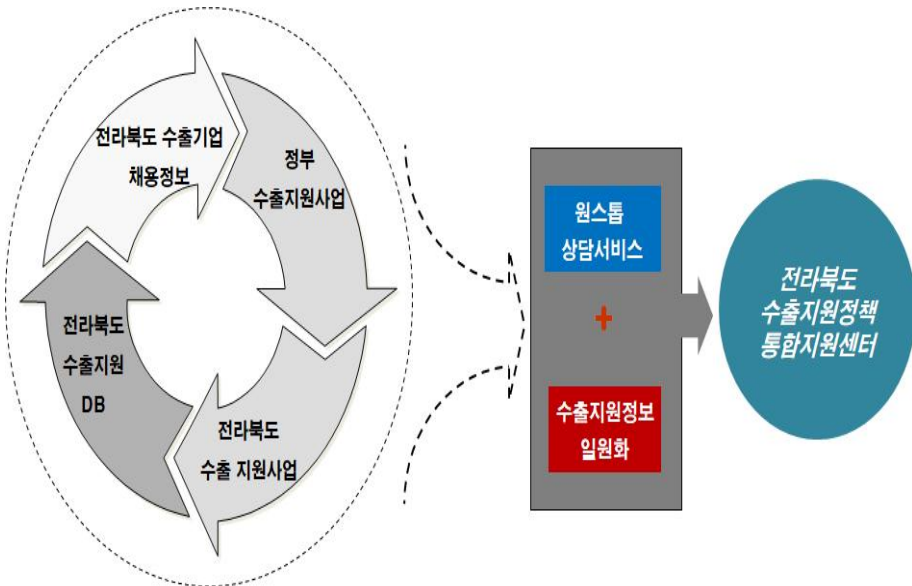
- 중간지원 조직 형태로 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터를 운영할 조직은 '전라북도 경제통상진흥원(통상마케팅실)'이 적합하다고 판단
 - 전라북도 경제통상진흥원에서 운영하는 전라북도 수출지원사업관리 시스템 홈페이지를 개선하고, 원스톱 상담 서비스 담당인력을 충원하는 방식이 현 상황에서 목표 달성 가능성 제고, 신속한 처리, 예산 절감 등 효과 기대
- 대부분 수출 지원사업 운영기관은 중앙본부의 계획에 따라 지역본부에서 추진하는 형태로 지역 수출정책 통합지원센터는 전라북도 출연기관에서 담당하는 것이 타당

○ 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터는 정부의 수출지원사업, 전라북도 수출 지원사업, 지역기업 채용정보, 수출 빅데이터 등 다양한 정보를 집약

- 전라북도 수출과 관련된 필요 데이터를 일원화하여 수혜자의 편의성을 제고하고, 지역 수출과 관련 통계, 연구 등을 위한 자료 거점 역할을 수행함
- 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터가 검증한 채용정보를 공유하여 신뢰성 있는 정보와 지역 인재의 지역 취업을 유도함

- 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터는 수출 지원정책 정보 일원화를 넘어서 궁극적으로 전라북도 수출 관련 전략수립 및 추진 업무를 주도함
- 전라북도 수출 지원정책 정보 일원화, 기업 맞춤형 전문 상담 등 기초적인 통합지원 업무, 다양한 기관에서 추진하는 전라북도 수출 전략 수립, 관련 정책 추진을 위한 협의체 구성 및 운영 역할을 담당함
- 전라북도 전략산업의 경우 산업별 R&D부터 최종 해외 마케팅 업무 지원을 위한 협력체계를 구축함
 - 전략산업 특성을 고려한 기술개발, R&D 뿐 아니라 해외시장개척 실효성을 갖추어야 하므로 산업 특성 이해와 해외시장 이해가 결합되어야 함
 - 산업지원을 위한 기획, R&D 단계에서부터 해외시장개척을 위한 역량을 갖추도록 관련 기관의 협력이 필요

〈그림 5-5〉 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터 구성(안)



주: 본 그림은 연구자의 구성(안)으로 실제 추진 시 관계 사항을 반영하여 확정할 필요가 있음

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2021년~2024년(지속사업)

○ 담당주체: 전라북도

○ 사업주체: 전라북도 경제통상진흥원

마) 검토사항 : 전라북도 경제통상진흥원을 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터로 지정하는 것이 타당하다고 결정된 경우 관련 조직·인력구성, 운영 전략 등 수립

2) 전라북도 수출 지원정책 성과지표 개발

가) 개념

○ 전라북도 수출을 지원하기 위해 추진되는 다양한 정책의 목적달성 여부, 성과 평가 등을 위한 맞춤형 지표를 개발함

- 추진 사업별 목표를 설정하고, 실제 수혜기업이 인식하는 효과를 측정하여 전라북도 수출 지원정책의 성과관리 체계 구축에 활용

나) 현황분석

○ 2020년 현재 전라북도 수출 활성화 지원을 위하여 22개의 세부 사업을 다양한 주관기관에서 지원하고 있음

- 주관기관의 독립적인 목적에 맞추어 지원 사업을 추진하고 있으며, 성과 관리는 추진 기관의 여건에 맞추어 실시함
- 개별 기관의 여건상 세부 사업에 대한 성과 정보가 공유되기 어려운 구조이며, 이는 지원 사업의 지속성에 악영향을 줄 수 있음

○ 수출 지원 사업의 궁극적인 목적은 전라북도 수출 증대, 활성화 지원에 있지만 해당 목적 달성을 위한 중간 단계에 차이가 있음

- 사업별 주관 기관에서 맞춤형 성과지표를 개발하여 관리하는 경우도 있지만, 그렇지 않은 경우도 있음
- 성과지표는 해당 사업을 잘 추진했는지 여부를 결정하기도 하지만, 사업의 방향성을 설정하는데 중요함

다) 제안

- 전라북도 수출 활성화 지원 사업별 성과 지표를 개발하여 체계적인 관리 기반을 조성하고, 사업의 방향성을 공유함
 - 사업 주관기관에서 해당 사업의 강점, 수혜자 애로사항 등을 인지하는 경우가 많으므로 사업 주관기관, 수혜기관, 전문가 등 참여를 유도함
 - 기존 추진 사업에 대해서 사업별 성과지표 및 통합 지표 개발을 추진하고, 신규 발굴되는 수출 지원 사업의 경우 사업 구상 단계에서 성과지표를 함께 개발

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2020년~2024년(지속사업)
- 소관부처: 산업통상자원부
- 사업주체: 전라북도

마) 검토사항: 전라북도 수출지원 사업별 성과지표 개발과 성과 향상방안 관련 후속 연구 구상 및 관계자 워크숍, 포럼 등 추진

3) 전라북도 수출 지원정책 수혜자 만족도 조사

가) 개념

- 전라북도 수출을 지원하기 위해 추진되는 다양한 사업 수혜자를 대상으로 만족도 조사를 추진하여 지원 정책의 성과를 높임
 - 지속적인 수출 지원정책 수혜자 만족도 분석결과로 지역 산업의 동향, 수출 기업 특성 등을 도출하여 맞춤형 신규 지원 사업 발굴에 활용함

나) 현황분석

- 수출 지원 사업을 신청할 때 제출하는 자료 관리 외에 해당 년도 사업 종료 후 만족도 조사를 의무적으로 추진하지 않음
 - 전라북도 수출 지원 사업의 경우 오랜 기간 지속된 사업이 많으며, 수혜기업의 의견을 반영하여 개선되고 있음

- 의견이 있는 수혜자가 주관기관에 제시하는 경우가 있으나 기업별, 상황별로 제시하는 형태로는 지속성을 담보하는데 한계가 있음
- 정책 수혜자에 대한 만족도 조사, 의견 수렴 절차를 주관기관에서 독립적으로 추진하여 성과 공유에 한계가 있으며, 만족도 조사 결과 축적이 어려움
 - 공적 예산이 투입된 지원 사업의 특성을 고려하여 수혜 기업의 만족도를 높이고, 사업 추진 과정에서 발생한 문제점을 도출, 해결방안을 모색함
 - 정책 수혜자에 대한 만족도 조사 결과는 일회성 조사보다 정기적·장기간 축적된 형태의 자료의 경우 복합적인 분석이 가능함

다) 제안

- 전라북도 수출 지원 사업 수혜 조건으로 참여기업의 사업 후 만족도 조사 참여를 의무화
 - 해당 사업 신청서를 제출할 때, 수혜조건을 명시하고, 사후 만족도 조사에 참여하는 체계 구축
 - 전라북도 수출 지원 사업 수혜기업의 자발적인 만족도 조사 참여를 독려할 수 있는 방안 검토 필요
 - 예: 수혜기업의 수출 지원 사업 만족도 조사 미참여 시 다음 해 수출 지원 사업 추진 제한 또는 수혜기업의 만족도 조사 완료 시 혜택 검토
- 주관기관의 독립성을 유지하면서 전라북도 수출 지원 사업의 성과를 분석하기 위하여 통합관리 방식의 만족도 조사 실시 및 결과 공유
 - 사업 특성을 고려한 세부 만족도 측정변수를 반영하되 전체 사업을 대상으로 설문조사를 실시함
 - 설문문항을 정교하게 설정하여 실제 수혜기업과 비수혜기업 간 인식차이를 도출할 수 있으며, 장기적으로 연계성이 있는 사업에 대한 홍보 효과를 기대할 수 있음
- 전라북도 수출 지원 사업을 주관하는 기관이 참여하여 만족도 조사 설문지를 구성함

- 각 기관별 주관한 사업 참여 기업에게 설문지를 배포·회수를 담당하고, 이후 통합적인 분석을 추진, 만족도 분석 결과를 공유함
- 앞서 언급한 “전라북도 수출 지원정책 통합지원센터”가 만족도 조사 및 분석 등 업무를 담당하는 것이 효과적인 것으로 판단

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2020년~2024년(지속사업)
- 소관부처: 산업통상자원부
- 사업주체: 전라북도, 전라북도 경제통상진흥원, 전북KOTRA지원단, 전북지방우정청, 중소기업진흥공단 전북지역본부, 한국무역협회 전북지역본부, 한국무역보험공사 전북지사, 지역상공회의소 등 사업 추진기관

마) 검토사항: 전라북도 수출 지원 사업 참여기업의 만족도 조사 참여를 의무화하고, 만족도 조사 설문지 작성, 신규 사업에 대한 수요 조사 등 추진

4) JB Road 프로젝트

가) 개념

- 전라북도 특산물, 영세제조업체의 해외판로 개척을 지원하여 넥스트 노멀 시대의 전라북도 수출 활성화를 위한 글로벌 유통로 구축 프로젝트를 의미함
- 수출 역량이 부족한 전라북도 영세기업과 지역 농·축·수산물의 수출 기회를 확대하는 신규 사업

나) 현황분석

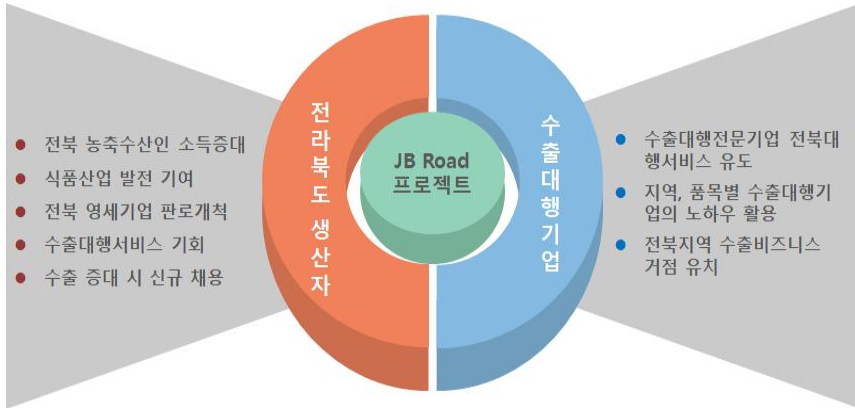
- 지자체별 특산물 수출, 지역 중소제조기업 수출 대행 등을 지원하기 위하여 주식회사 형태의 지역 수출기업을 운영
- (주)경남무역, 경북통상(주)이 현재 운영 중이며, (주)강원무역도 출범을 준비하고 있으며, 과거 (주)전남무역, (주)전북무역의 경우 운영 중단 경험이 있음

- 전라북도 특산물(농·축·수산물), 중소기업의 수출을 지원하여 판로를 개척할 필요성과 (주)전북무역을 설립할 경우 발생할 비용 등을 동시에 고려할 필요가 있음
 - 지역 특산물과 중소제조기업의 수출 기회를 제공할 경우 해당 생산자의 소득증대, 지역경제 활성화 등 긍정적 효과가 기대됨
 - 과거 (주)전북무역을 경우 공공성을 갖춘 조직 형태로 글로벌 무역에서 이익 구조를 만드는데 어려움
- 참고사례: 전라북도 대중교통(택시) 출장지원
 - 전라북도에서는 지역 택시업체와 협력하여 공무상 출장 시 지역 택시를 일시 이용하는 형태의 출장 지원을 추진
 - 택시 운전기사는 평소에는 택시 운전을 하다가, 전북도로부터 공무출장 지원 요청이 올 경우 해당 일정 출장을 지원하는 역할 담당
 - 택시배차는 전라북도 건설교통국 도로교통과에서 담당하며 출장비용의 경우 일부 도예산 지원과 실제 이용자 일부 부담 방식으로 처리

다) 제안

- 전라북도 택시 출장 지원 사례와 같이 지역 특산물, 영세한 제조업체 수출 대행을 담당할 전문 수출업체를 대상으로 JB Road 프로젝트를 추진
 - 기존 (주)전북무역 운영상 한계를 되풀이하지 않으면서, 지역 특산물 생산자와 영세업체의 수출을 지원할 수 있음
 - 역량 있는 수출 대행 기업의 참여는 장기적으로 전라북도 수출 생태계 조성에도 긍정적 효과가 있을 것으로 기대

〈그림 5-6〉 JB Road 프로젝트 추진전략 구상(안)



주: 본 그림은 연구자의 구상(안)으로 실제 추진 시 관계 사항을 반영하여 확정할 필요가 있음

- JB Road 프로젝트의 주관기관을 선정하여, 지역 특산물과 영세기업의 수출 대행을 담당할 역량 있는 수출 대행 기업을 선발·관리함
 - 수출 대행 기업은 실질적인 글로벌 비즈니스 역량을 갖춘 기업이 성과 창출에 유리하므로 반드시 전북도내 기업으로 한정할 필요는 없음
 - 전북도내 수출 대행 기업은 당연히 참여할 수 있으며, 건전한 경쟁과 실력 있는 기업의 도외 기업에게 기회를 부여하면 향후 전라북도 유치 가능성 제고
 - JB Road 프로젝트에 참여하는 수출 대행 기업은 평소에는 자체 전략에 따른 사업을 추진하되, JB Road 프로젝트 의뢰가 있을 경우 참여하는 체계
 - JB Road 프로젝트 의뢰 건에 대한 처리 역량은 평소 글로벌 비즈니스 역량에 따라 결정되므로 참여 기업 선정 시 고려
 - JB Road 프로젝트 참여를 희망하는 지역 특산물 생산자, 영세기업은 저렴한 수출 대행 수수료를 책정하고, 대행 기업에게 지원금을 지급하는 방식을 검토
- JB Road 프로젝트를 추진할 경우 전라북도 생산자와 참여 수출대행전문기업 모두에게 이익이 되는 구조 형성 가능
 - 전라북도 농축수산인의 해외 판로 개척에 따른 소득증대 기회 제공, 영세기업의 해외 판로 개척 지원, 저렴한 비용의 수출대행서비스 기회 제공 등 혜택이 있음
 - 지역 농축수산물의 해외 판로 개척 시 국가식품클러스터를 보유한 전라북도 지역의 식품산업 발전에도 긍정적 효과가 예상

- 해외 수출로 인하여 생산량 증대 필요성이 높아지면 신규 채용을 검토할 수 있으며, 지역 인력의 지역 기업 채용이라는 선순환 구조 형성 가능
- 수출대행전문기업을 유치하여 해당 기업의 노하우를 활용하여 이익을 창출할 수 있는 기회를 보장하고, 관련 도외 지역 수출대행기업의 경우 지역 유치로 연계

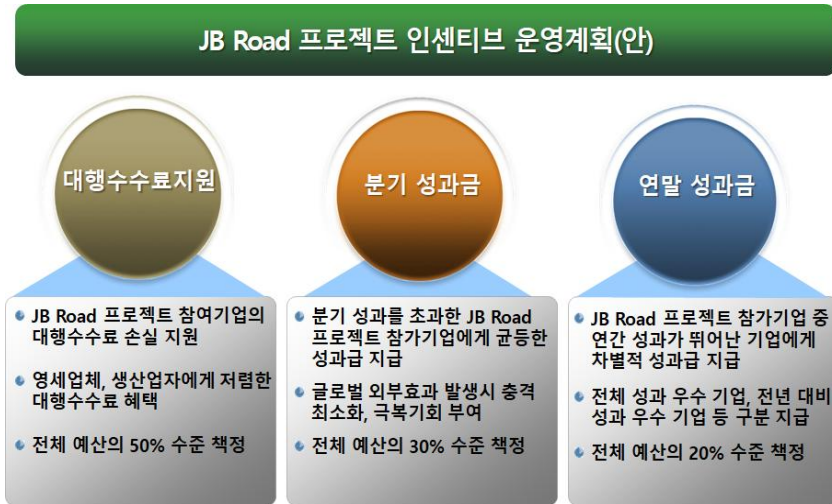
라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2021년~2024년(지속사업)
- 담당주체: 전라북도
- 사업주체: JB Road 프로젝트 전담기관

마) 검토사항 : JB Road 프로젝트를 담당할 전담기관의 인력, 예산 등을 확보한 후 단계적 사업 추진

- JB Road 프로젝트 지원예산은 기존 수출 대행 수수료보다 저렴하게 책정된 금액에 대한 보전과 인센티브 형태로 구성
 - 영세 기업과 지역 특산물의 해외 판로 개척을 장려하기 위하여 추진하는 JB Road 프로젝트 특성상 기업, 생산업자가 부담하는 수수료 감면 필요
 - 저렴한 수출 대행 수수료의 일부를 JB Road 프로젝트 예산으로 지원하며, 건전한 경쟁을 유도하기 위한 인센티브제도 도입
- 인센티브는 분기별 인센티브와 연간 인센티브로 구분하여 JB Road 프로젝트에 참여하는 기업이 자발적·창의적 역량을 발휘하도록 유도
 - 분기별 인센티브는 3개월 단위로 목표 금액을 달성한 기업에게 예산의 범위 내에서 지급하는 형태로 운영
 - 분기별 인센티브로 운영할 경우 불가항력적 외부효과로 어려운 시기의 보정이 가능, 연간 인센티브만 운영하면 글로벌 외부효과에 따른 수출 둔화 회복에 한계
 - 연간 인센티브는 1년간 성과가 뛰어난 JB Road 프로젝트 참가기업에게 지급하는 형태로 지속적인 JB Road 프로젝트 성과 창출을 독려함

〈그림 5-7〉 JB Road 프로젝트 인센티브 운영계획(안)



주: 본 그림은 연구자의 구상(안)으로 실제 추진 시 관계 사항을 반영하여 확정할 필요가 있음

- 타 지역에서 JB Road 프로젝트에 참여하는 수출 대행기업은 전라북도 출연기관이 운영하는 공동업무공간에 입주하도록 유도함
 - 지역 스타트업, 중소기업 등 업무공간을 제공하기 위하여 전라북도 출연기관에서 운영하는 공동업무공간(Co-Working Space) 활용을 유도함
 - 수출 대행기업의 공동업무공간 입주는 단기적으로 기업유치 효과가 있으며, 장기적으로 입주기업 간 시너지를 기대할 수 있음
 - 기존 입주 기업과 수출 대행기업간 신규 수출 협력, 전라북도 수출 활성화를 위한 현장 중심의 아이템 발굴 및 전략 수립 지원

나. 외부효과 대응체계 구축

1) 전라북도 수출 빅데이터 시스템 구축

가) 개념

- 전라북도 수출 빅데이터 시스템을 구축하여 수출동향 모니터링, 지역기업 맞춤형 수출 지원정책을 추진함
 - 현재 수출 활성화 지원 사업 추진 주관기관별 목적에 맞추어 지역 기업 데이터베이스를 구축하고 관리하는 방식에서 전라북도 수출 빅데이터 시스템 구축으로 확대
 - 수출기업 데이터 관리를 넘어서 중요 수입업체에 대한 데이터를 축적하여 실질적인 수출 현황 분석 및 지원 전략 수립에 활용함

나) 현황분석

- 현재 전라북도 수출 지원 사업을 주관하는 기관에서 참여 기업, 잠재 희망 기업 등 전북도내 기업에 대한 데이터 축적
 - 대부분 지원 사업 신청 시 작성하는 신청정보를 축적하고 있으나, 사후 관리 방식에 차이가 있어서 DB에 등록된 기업이 현재 수출을 하는지 여부를 확인하는데 어려움
 - 전북도내 기업에 대한 데이터 뿐 아니라 중요 수입업체에 대한 데이터를 축적하여 해당 품목, 산업별 맞춤형 전략 수립에 활용
- 전라북도 수출 지원 사업은 실질적으로 수출 기업에 혜택이 있어야 하며, 수혜자의 의사가 반영되고 있지만, 주관기관별 의견 수렴으로 통합 정책 추진에 한계
 - 수출 지원 사업 수혜를 입은 기업에게 실질적인 도움이 되었는지 여부, 지원을 받으면서 개선이 필요한 사항 등 주관기관별 사업관리 차원에서 의견 수렴 추진
 - 개별 기업 정보보호를 위해 제도적으로 공유에 어려움이 있어 주관기관별로 수혜기업 정보와 의견을 별도 관리하고 있음
- 향후 전라북도 수출 지원 사업을 지속적으로 추진하기 위해서는 수혜 기업의 의견, 수요조사 등을 정기적으로 조사할 필요가 있음

- 전라북도 수출 빅데이터 시스템을 구축하여 현황 관리, 중요 수입업체 관리 등을 실시간 기반으로 추진하는 것이 효과적임
 - 지역 수출 지원을 위하여 개별 기업의 데이터베이스를 구축하는 강행법규가 없으므로, 기업에게 혜택을 부여하여 자발적 참여를 독려하는 것이 바람직함
 - 전라북도 수출 빅데이터 시스템 등록 절차 이행 기업을 대상으로 지원 사업 참여 기회를 부여하고, 사후 관리, 맞춤형 컨설팅 등을 제공함
- 전라북도 수출 빅데이터 시스템이 구축될 경우 전라북도 수출 동향 모니터링, 맞춤형 수출 컨설팅 등 추진이 가능함
- 수출 모니터링을 위해 확보할 수 있는 데이터에서 개별 기업의 정보는 비식별 처리되므로, 수출 데이터와 기업 데이터를 결합하는 작업이 필수적으로 요구됨
 - 전라북도 주요 수입업체의 데이터를 확보하여 지속적인 관리와 신규 수출 연계 컨설팅을 추진함

다) 제안

- 전라북도 수출 지원 사업의 체계적인 시행과 사후관리, 성과 개선 등을 위하여 지역 수출 빅데이터 시스템을 구축함
- 전라북도 수출 빅데이터 시스템 구축 및 관리 주체는 추진 목적에 맞추어 전라북도가 담당하는 것이 타당함
 - 통합 빅데이터 관리를 통한 목적 달성을 위해서 수출 지원 사업 주관기관, 전문가 등과 구체적인 방법에 대한 협의가 필요함
 - 구체적으로 수출 빅데이터를 어떻게 구성할 것인지, 기업의 구분을 어떻게 할 것인지 방법론적으로 검토가 필요
 - 수집한 수출 빅데이터는 관계자 전략수립을 위한 활용 목적에 맞게 비공개 원칙을 적용하여, 지역 수출 지원전략 수립목적을 밝힘
 - 공개 가능한 범위의 데이터는 전라북도 빅데이터허브(bigdatahub.go.kr) 활성화 기여 차원에서 데이터 분석용으로 제공함

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도

- 사업기간: 2021년~2024년(지속사업)
- 담당주체: 전라북도
- 사업주체: 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터

마) 검토사항 : 전라북도 수출 빅데이터 시스템 구축 사업이 확정되면 시스템 구축 방안에 대한 연구, 협의 등 후속 절차 이행이 필요함

2) 전라북도 수출 모니터링 추진단 운영

가) 개념

- 전라북도 수출 모니터링 추진단은 전라북도 수출 동향을 정기적으로 분석하여 지역 산업·경제 동향 관리, 위기의 사전 감지 등을 담당함
 - 기업 의사결정은 다양한 상황을 고려하여 이루어지며, 수출 데이터(규모, 품목, 상대국·지역 등)는 복잡다기한 상황을 반영한 기업 의사결정의 결과임
 - 지역기업의 수출 데이터를 정기적으로 추적·분석할 경우, 지역 산업·경제 동향을 파악할 수 있으며, 위기 상황 발생을 사전에 감지하여 대응전략 수립에 장점이 있음

나) 현황분석

- 한국무역협회 전북지역본부에서 매월 지역무역동향을 발표하고 있으며, 해당 보고서는 수출입 전수 데이터를 분석하여 작성
 - 수출입 전수 데이터는 한국무역협회 차원에서 우리나라 무역 전반에 대한 동향을 파악하고 공유하는 목적으로 활용함
 - 수출입 통관을 담당하는 관세청의 통관신고정보 중 민감 정보를 제거한 일부 데이터를 분석하고 있음
 - 해당 원시 데이터는 관련법에 근거하여 무단 도용 및 배포가 금지되어 있지만, 지역 수출 정책의 일환으로 수집·활용에는 문제가 없음
- 한국GM 군산공장 가동중단과 같이 근래에 발생한 지역 산업 대형위기는 기업 의사결정을 반영한 것으로 공적 영역에서 사전에 파악하는데 한계가 있었음

- 기업의사결정을 여러 의사결정권자가 협의하여 결론을 짓지만, 의사결정 후에는 그에 따른 물적 이동이 발생하는 인과관계를 형성함
- 공장가동중단 결정시점은 지역 사회에 알려진 시점보다 앞설 것이며, 자동차 생산량을 감축하기 위하여 수입 원재료를 단계적으로 절감하는 절차를 진행
 - 수출입 데이터 분석 및 모니터링을 정기적으로 하면, 자동차 부품 수입량이 급감했음을 파악하여, 자동차 산업 위기를 감지할 수 있음

다) 제안

○ 전라북도 수출 모니터링 추진단을 구성하여 정기적으로 운영

- 전라북도 수출 모니터링 추진단은 전북도와 시·군 관계자, 지역 수출 지원 사업 주관기관, 군산지방해양수산청, 군산세관, 전북중소벤처기업청, 한국은행 전북지역본부 등 지역산업, 지역경제 관계자로 구성
 - 우리나라 전체 수출의 약 1% 규모인 전라북도 수출 모니터링은 타 지역에 비해 모니터링 체계 구축이 용이할 것으로 판단
 - 월간 수출 데이터 분석과 해당 결과에 대한 사후회의 주관업무는 앞서 설명한 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터에서 담당
- 월 1회 이상 정기 회의와 필요한 경우 수시 회의를 개최하여 월간 수출 동향 분석 결과를 해석하고, 대응전략을 수립
 - 데이터 분석 결과를 해석하는 다양한 기관의 입장을 결합하여 지역 수출 동향을 파악하고, 위기 감지 시 대응전략을 마련하는 체계를 구축함

〈그림 5-8〉 전라북도 수출 모니터링 추진단 운영전략



주: 본 그림은 연구자의 구성(안)으로 실제 추진 시 관계 사항을 반영하여 확정할 필요가 있음

- 전라북도 수출 모니터링 추진단은 단계별 과업을 추진하여 궁극적으로 외부위기를 감지하고 대응하는 단계까지 발전해 나가야 함
- 기초단계는 지역 수출 현황 모니터링 체계를 구축하여 최소 월 단위 수출 현황 모니터링을 추진
 - 전라북도 수출 기초현황을 분석하고, 분석 자료를 전라북도 수출 지원정책 통합정보시스템에 공유
 - 전라북도 수출 동향자료를 토대로 수출 지원사업의 타당성을 검토하고, 상시 수출모니터링 체계를 구축
- 중급단계는 지역 수출에 중요한 영향을 미치는 지역 전략산업에 대한 산업분석, 글로벌 경쟁여건 등을 분석하여 핵심사업 유치 정보를 제공함
 - 전라북도 전략산업을 도출하여, 해당 산업의 경쟁여건을 분석하고, 글로벌 공급망관리(GSCM, global supply chain management) 현황을 도출
 - 글로벌 공급망 관리 체계상 고부가가치를 발생시키는 공정(작업)을 전라북도내로 유치하면 장기적 수출 증대를 도모할 수 있으므로, 관련 공정 유치 전략을 수립
- 고급단계는 외부위기를 감지하여 피해가 심각 단계에 도달하기 전에 대응 체계를 구축하는 것으로, 상시 모니터링으로 사전에 위기를 감지하여 신속한 대응을 준비

- 정치·경제·사회·보건·안전 이슈 등 전라북도 수출에 영향을 미치는 외부위기로인을 사전에 감지할 수 있는 요인 도출
- 위기 유형별 대응 전략을 수립하고, 전라북도 여건에 맞는 외부위기 진단 체계 구축 후 상시 모니터링 추진

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2021년~2024년(지속사업)
- 담당주체: 전라북도
- 사업주체: 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터

마) 검토사항: 전라북도 수출 모니터링 추진단 운영은 지역 수출 지원정책 통합 지원센터에서 담당하는 것이 타당하며, 해당 사업 추진이 확정될 경우 운영전략(예산, 인력, 운영전략 등) 수립 및 추진

3) 언택트(untact) 수출 마케팅 지원

가) 개념

- 언택트 수출 마케팅 지원 사업은 기존 온라인 수출 마케팅 지원 사업에 코로나19 감염증 확산에 따른 비대면 경제시대 맞춤형 지원 사업을 의미
 - 기존 온라인 수출 마케팅 영역의 전자상거래, 인플루언서(social influencer) 마케팅, 해외 온라인 쇼핑몰 및 홈쇼핑 입점지원 등 사업의 실질적 지원
 - 코로나19 감염증 확산에 따른 비대면 수출 마케팅 지원 시설(상담부스, 컴퓨터, 콘텐츠 제작시설 등 기반시설을 의미)을 구축
 - 지역 수출 기업이 수출 상담 및 홍보, 콘텐츠 제작, 맞춤형 컨설팅 등을 지원하는 전문인력 선발·운영

나) 현황분석

- 전라북도 수출기업, 유관기관, 전문가 등을 대상으로 수출 과정에서 어려움을 경험하는 단계를 묻는 질문에 약 64%의 응답자가 수출계약체결 이전단계라고 응답

- 수출계약체결 이전단계는 잠재 거래처를 발굴하고, 해외 현지 시장정보를 수집하는 단계로 취급품목이 결정된 기업의 경우 잠재 거래처 발굴이 핵심영역임
- 거래처 발굴이 어려움은 이유는 관련 기업 정보 부족, 대면 상담을 통한 협상과정의 비용 부담, 지역 상거래 문화에 기인한 신용위험 등 다양한 원인이 있음
 - 신용도가 높은 잠재 거래처를 발굴하기 위한 무역박람회, 무역사절단 등 현지 방문 및 대면 상담이 효과적인 지원으로 인식

○ 코로나19 감염증 확산에 따라 전 세계적으로 무역이 급감하면서 비대면·비접촉 방식 수출 상담 경험이 축적됨

- 대면회話が 효과적이라고 인식하여, 언택트 수출 마케팅에 소극적인 기업이 많았으나, 코로나19 확산 예방에 따른 온라인 수출 상담이 확산됨
 - 긴급한 상황에 대응하기 위하여 언택트 수출 마케팅에 적합한 시설과 인력을 충분히 갖추지 못한 상황에서 현재 보유한 자원을 활용하여 추진함
- 전통적인 대면 상담 방식보다 저렴하고 다빈도로 추진할 수 있는 언택트 수출 마케팅을 적극 활용할 필요가 있음
 - 코로나19 감염증 예방 목적에서 많은 수출 기업이 언택트 수출 상담의 경험을 축적하고 있음
 - 코로나19에 따른 온라인 수출 상담을 지원하는 언택트 수출 마케팅 지원센터를 운영하여 비대면 경제시대의 선제 전략으로 활용함

다) 제안

○ 전라북도 언택트 수출 마케팅 지원센터를 구축하여 비대면 수출 상담회를 정기적으로 개최하고, 지역기업의 온라인 상담과 홍보물 제작 등을 지원함

- 언택트 수출 마케팅 지원 사업은 관련 인프라와 전문 인력을 확보하고, 지역 기업의 지원 범위를 협의
 - 관련 인프라는 화상회의 시설, 상담실, 회의실, 온라인 콘텐츠 제작시설 등을 갖춘 언택트 수출 마케팅 지원센터를 의미함
 - 전문 인력은 언택트 수출 상담회 진행(준비·진행·사후관리)인력, 외국어 통번역 인력, 온라인 콘텐츠 제작 등의 역량을 갖춘 인력을 의미함
- 언택트 수출 상담회는 상대적으로 저렴한 비용으로 여러 차례 상담을 진행할 수 있다는 장점이 있으며, 샘플을 미리 발송하여 제품을 확인하면서 진행

- 수출 상담을 위한 샘플 발송은 국제물류특송비 지원 사업 혜택을 받을 수 있으므로 연계 효과를 기대
 - 전라북도 수출 기업의 홈페이지, 홍보물 등 제작을 지원하여, 언택트 수출 상담 이전에 지역 기업의 제품과 역량 등을 조사함
- 비대면 경제 확산은 비접촉 방식의 전자상거래 확대로 연결될 가능성이 높으므로, 기존에 효과가 있었던 온라인 마케팅 기법은 유지함
- 현지 시장에서 호응이 좋은 인플루언서를 섭외하여 상품 매칭 후 콘텐츠를 제작하여 배포하는 인플루언서 마케팅(social influencer marketing)을 지원함
 - 아마존닷컴, 알리바바, 징둥닷컴 등 해외 온라인 쇼핑몰, 유명 홈쇼핑에 입점할 수 있도록 지원하고, 입점한 기업이 성과를 거둘 수 있도록 관리함
 - 후술할 전자상거래 물류 인프라를 전라북도에 유치할 경우 언택트 수출 마케팅 성과에 긍정적 연계 효과를 기대함

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2020년~2024년(지속사업)
- 담당주체: 전라북도
- 사업주체: 전라북도 경제통상진흥원

마) 검토사항: 언택트 수출 마케팅 지원 사업 추진이 결정될 경우, 기존 시설의 활용(회의실 등 공간 개조), 인력 총원 등 절차로 지원 목적을 달성하되, 비용 절감 실현방안 검토

4) 외부효과대응 연구지원단

가) 개념

- 전라북도 수출에 영향을 미치는 불가항력적 외부효과에 대한 대응전략을 수립하기 위한 연구지원단 운영
 - 불가항력적 외부효과는 예측 불가능성으로 인하여 국제무역에서 상대방 면책이 인정되는 영역으로 관련 피해가 장기화되지 않도록 대비할 필요가 있음

나) 현황분석

- 코로나19 감염증 확산, THAAD 배치에 따른 한한령(限韓令) 조치, 일본의 수출규제 등 전라북도 수출에 영향을 미쳤던 이슈는 불가항력적 성격이 강함
 - 대부분 정부 차원의 대응조치를 기다리는 수준으로 상황을 견뎌내는 것이 일반적이고, 지역 여건에 맞는 대응전략을 수립하는데 한계가 있음
 - 정부의 대응조치는 대한민국 전체를 포괄하는 전략으로 중요 시설을 확보한 지자체의 피해 대응조치 중심으로 구성될 가능성이 있음(예: 자동차 산업위기 대응전략)
 - 지역 여건을 고려하여 피해 규모를 예상하고, 피해가 장기화되지 않도록 대응 전략을 모색할 필요가 있음
- 국제 무역의 불가항력 사유 중 전라북도 수출에 지대한 영향을 미쳤던 과거 사례를 중심으로 대응전략 모색 필요
 - 코로나19 감염증 확산은 전라북도와 관련된 전염병 창궐 및 확산에 따라 현재 피해가 지속되고 있는 영역이므로 최우선적으로 대응전략 수립 필요
 - 중국과 일본 등 지정학적 입지, 역사적 관계에 따라 과거 사례를 검토하여 유사한 상황이 발생하였을 때 대응전략을 수립함
- 외부효과 긴급 대책 마련 TFT를 구성하여 대응하고 있으며, 본 연구에서 제안하는 외부효과대응 연구지원단이 운영되더라도 긴급 대책 마련 TFT는 필요함
 - 불가항력적 외부효과에 따른 단기 대책 마련을 위한 TFT의 절차는 대부분 피해현황 조사, 피해자 의견수렴, 대책 마련 등의 단계로 진행

- 외부효과대응 연구지원단이 과거 중요사례연구를 수행하고, 앞서 제안한 수출 빅데이터 관리, 수출 모니터링 추진단을 운영할 경우 관련 TFT 지원이 가능함
- 피해현황조사는 앞서 제안한 전라북도 수출 모니터링 추진단 운영으로 객관적 데이터 확보가 가능함
- 피해자 의견수렴은 전라북도 수출 빅데이터 시스템에 등록된 기업 중심으로 긴급 설문 조사를 통하여 다수 의견 확보가 가능함
- 긴급 대책 마련은 과거 유사 사례의 대응전략을 우선적으로 검토하여 상황에 맞추어 적용할 수 있음

다) 제안

- 전라북도 수출 관련 외부효과대응 연구지원단을 구성하여 연구수행 계획, 연구 성과 공유 등 관리체계를 구축함
- 외부효과대응 연구지원단은 교수, 연구자, 수출 지원 유관 기관, 정책 담당자 등이 참여하여 다양한 견해가 반영될 수 있도록 함
- 주관기관은 연구지원단 성과공유의 용이성을 고려하여 뒤에 제안할 “전라북도 무역 포럼 운영 주체”가 담당하는 것이 유익할 것으로 판단함

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2021년~2024년(지속사업)
- 담당주체: 전라북도
- 사업주체: 전라북도 무역포럼 운영 주체

다. 전북형 수출 지원정책 추진

1) 전라북도 무역포럼 운영

가) 개념

- 전라북도 수출입 현안과 다양한 관점에서 발전전략 모색을 위한 전라북도 무역포럼을 정기적으로 개최함
 - 전라북도 무역포럼을 정기적으로 개최할 경우 도내·외 전문가가 다양한 분야에서 전라북도 수출 활성화 지원 방안을 제안할 수 있음
 - 전라북도 무역포럼 정례화를 통하여 전라북도의 강력한 수출 지원 의지를 표현하고, 지역 무역 전문가의 참여를 유도함

나) 현황분석

- 전라북도 중소기업 수출지원협의회(위원장: 정무부지사) 운영을 통하여 지역 중소기업 수출 지원 정책을 구상·의결하고 있음
 - 전라북도 수출 지원 방안모색을 위한 관계자 포럼은 운영되지 않으며, 전북경제통상진흥원에서 FTA활용지원협의회를 개최하여 지역 수출 이슈를 공유함
- 참고사례: 전라북도 삼락농정 포럼
 - 전라북도 삼락농정 포럼은 농업·농촌, 산림, 수산 등 분야의 10개 분과를 구성하여 분과 회의(4회), 분과 포럼(1회) 등을 실시
 - 세부적인 포럼 운영은 위탁운영기관에서 담당하고 있으며, 10개 분과로 구분하여 분과 정기회의, 분과별 포럼, 심포지엄 등을 개최함
 - 전라북도의 농정 전반을 대상으로 관계자(농어민, 전문가, 행정 등)가 참여하여 발전 방향을 논의함
 - 논의된 사항이 전라북도 정책에 반영되어 참가자의 반응이 좋으며, 현안 문제에 대한 논의부터 중장기 발전전략 수립까지 논의가 가능함

다) 제안

- 산업 및 품목 유형, 국가·지역별, 기업 유형(성장사다리) 등 목적에 맞는 분과

를 구성하여 전라북도 무역포럼을 정기적으로 운영함

- 전라북도 무역포럼 위탁 운영기관을 선정하고 해당 기관에서 향후 운영전략을 수립하는 과정에서 아래 예시로 제안한 구상(안)의 분과를 논의·확정함
- 분과별 소위원회를 구성하고 관련 참가자(기업, 전문가, 행정 담당자 등)를 선정하면, 장기적으로 전북형 수출 지원 정책 구상 및 추진 기반을 마련할 수 있음

〈그림 5-9〉 전라북도 무역포럼 구상(안)



주: 본 그림은 연구자의 구상(안)으로 실제 전라북도 무역포럼 추진 시 참가자 협의에 따라서 확정할 필요가 있음

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2021년~2024년(지속사업)
- 담당주체: 전라북도
- 사업주체: 전라북도 무역포럼 운영 주체(위탁기관 지정 필요)

2) 전라북도-산동성 무역박람회

가) 개념

- 전북형 수출 지원정책의 일환으로 전북도와 산동성 지방정부가 공동주관하여 양 지역 무역박람회를 정기적으로 개최함
- 무역박람회에 기업이 요건에 맞추어 참여하는 방식과 달리 지자체 주도로 양 지역의 중소기업, 영세기업의 판로 확장을 위한 맞춤형 무역박람회를 개최함

나) 현황분석

- 중국 산둥성은 우리나라 서해안과 인접하여 인천광역시, 경기도, 충청남도, 전라북도, 전라남도, 제주특별자치도 등 다양한 지자체 입주 기업의 수출 창구임
 - 산둥성 인구는 약 9천만 명이며, 우리나라 전체 인구보다 많으므로, 단일 국가 협력과 비슷한 효과를 발생할 수 있음
 - 산둥성은 서해안권역 지자체 뿐 아니라 대한민국 전국 지자체의 적극적인 교류 협력 추진 경쟁이 치열함
- 전라북도 수출물류 관문은 현재 군산항이 유일하며, 군산항은 코로나19 감염증 확산 전 기준 주 11.5항차 정기선 서비스를 제공함
 - 주 8항차(2항차 경유, 6항차 국제카페리)는 산둥성 경유 항로이며, 3항차는 중국 타 지역 경유 항로, 0.5항차는 중국과 베트남(하이퐁)을 경유함
 - 산둥성 시다오항(石島港, port of SHIDAO)은 국제카페리가 주 6항차 서비스는 전국 최초 사례임(국제카페리는 주 2항차 또는 주 3항차가 보편적임)
 - 카페리(cargo-ferry)는 화물과 여객을 동시에 수송하는 형태로 현재 전라북도 물류거점을 활용해서 타 지역 경유 없이 산둥성으로 갈 수 있는 유일한 수단임
- 산둥성 지역이 우리나라 지자체 교류·협력 대상지로 인기가 높아서 다양한 기관, 지자체 등과 공동으로 교류·협력을 추진한 사례가 많음
 - 경기도는 산둥성공상연맹과 협의하여 2011년부터 2014년까지 양 지역 물류기업, 지자체, 전문가 등이 참여하는 한중물류협력컨퍼런스를 매년 개최함
 - 해당 컨퍼런스의 주제발표는 각 지역의 연구진이 발표하며, 항만과 물류 관련 기관, 기업 등이 참여하여 실질적 물류 협력을 추진

다) 제안

- 전라북도-산둥성 무역박람회를 개최하여 양 지역 중소기업, 영세기업의 수출 판로 개척 활동을 추진함
 - 효과적인 무역박람회 개최를 위하여 전북도-산둥성 협력단계, 무역박람회 개최 및 운영 전략 수립 및 협의 등 사전 단계를 밟아 나갈 필요가 있음
 - 사전 협력 합의단계, 공동 이익 창출을 위한 비즈니스 모델 구상 단계, 실제 이행

단계 등을 단계적으로 이행해 나갈 필요가 있음

- 코로나19 감염증 확산에 따라 시기를 재조정해야 할 필요가 있으나, 2021년부터 준비하여, 2023년 “제1회 전라북도-산동성 무역박람회” 개최를 목표로 설정함
- 전북형 수출 지원 사업은 수출절차를 도내 물류거점 활용(단기: 군산항, 장기: 새만금국제공항, 새만금신항만 등)하여 지원 사업의 혜택이 지역으로 순환되게 함
- 타 지역의 물류 거점을 이용할 경우 전북도 주도의 사업 당위성이 퇴색될 수 있으며, 물류비용 경쟁력을 보유한 타 지자체의 모방 가능성이 높아질 수 있음

〈그림 5-10〉 전라북도-산동성 무역박람회 준비단계 구상(안)



주: 본 그림은 연구자의 구상(안)으로 실제 추진 시 관계 사항을 반영하여 확정할 필요가 있음

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2021년~2024년(지속사업)
- 소관부처: 산업통상자원부, 해양수산부
- 사업주체: 전라북도, 위탁기관 지정 필요

마) 검토사항: 전라북도-산동성 무역박람회 추진 시 주관기관은 가급적 지역 전시 컨벤션업체, 수출물류 창구는 군산항을 최우선적으로 고려함 (지역 수출의 성과가 지역 경제로 순환되도록 설계 필요)

3) 전자상거래 물류 인프라 구축

가) 개념

- 대한민국(전북도)과 중국(산둥성) 간 급증하는 전자상거래 수출입 화물 처리를 담당할 전자상거래 물류 인프라를 구축하여 對중국 전자상거래 거점으로 도약
 - 전자상거래 물류인프라는 전자상거래 통관장, 물류센터 등 전자상거래 수출입 화물을 처리할 수 있는 인프라를 의미함
 - 전자상거래 관련 거점 육성을 통하여 전자상거래 물류 인프라를 구축할 경우 경쟁력을 갖춘 지역제품의 해외 판로 개척 창구로 활용할 수 있음

나) 현황분석

- 코로나19 감염증 확산에 따른 비대면 경제 활성화로 비접촉 소비를 희망하는 소비자의 전자상거래 활용이 증가할 것으로 예상
 - 최근 물류 기술 발전으로 국제 수송비가 저렴해짐에 따라 국내 소비자의 전자상거래 범위가 전 세계로 확대되고 있음
- 관세청 수출입 통관 데이터에 따르면 전자상거래 수입 건수가 2015년 총 15,841천 건에서 2019년 42,989천 건으로 기하급수적으로 증가하고 있음
 - 우리나라에서 전자상거래로 수입하는 품목의 대상 국가는 미국, 중국, 독일, 홍콩, 일본 등 마주, 아시아, 유럽 등 국가로 다양함
 - 중국에서 수입되는 전자상거래 화물은 2015년 883천 건에서 2019년 11,605천 건으로 폭발적으로 증가함
- 중국 전자상거래 화물은 항공과 국제카페리로 수송되며, 통관장 시설이 있는 인천, 평택에서 통관 후 택배물류거점(대전·충북옥천)에서 수·배송함
 - 국제카페리를 통하여 군산항에서 하역되는 전자상거래 화물은 수입통관시설이 없다는 한계로 인천으로 보세운송하고 있음
 - 군산항 국제카페리선을 이용한 전자상거래 보세운송 물동량이 2019년 기준 637TEU(대략 637,000건)이며, 증가 추세를 고려할 때, 향후 증가가 예상됨
 - 전북형 수출 지원정책의 일환으로 추진하는 전자상거래 플랫폼 운영을 위해서는 군산

항 배후에 전자상거래 화물 통관장 유치가 선행되어야 함

- 전자상거래 화물은 항공물류가 보편적이지만, 중국 산둥성 지역은 국제카페리 선이 항공기와 경쟁이 가능함
 - 전자상거래 화물은 소량, 다품종, 개별 소비 화물의 특성상 항공기를 이용하여 수송하는 것이 보편적임
 - 대한민국과 인접 지역인 중국 산둥성 간 국제카페리는 항공물류와 비교할 때 상대적으로 시간·비용 경쟁력이 있음
 - 아래 표와 같이 국제수송 및 현지 도착은 항공물류가 빠르지만, 세관업무 개시시간을 고려할 때 시간 격차는 없으며, 비용은 항공수송에 비하여 저렴함
 - 국제수송비용 뿐 아니라 공항거점과 이동거리를 고려할 때, 국내 수·배송 비용에서 경쟁력이 있으며, 주6항차 운항 여건상 항공수송과 비교해도 경쟁력이 있음

〈표 5-1〉 전라북도-산둥성 간 항공운송과 국제카페리 경쟁력 비교

구분	집화·이동	선적·적재	국제수송	통관	수·배송
항공운송	1일차 집화 공항 이동	1일차 야간 적재	2시간 소요 도착후 대기 (세관업무)	2일차 통관 오전 9시부터	통관 후 수·배송 시작
국제 카페리	1일차 집화 시다오항 이동	1일차 야간 적재	11시간 소요 도착후 대기 (세관업무)	2일차 통관 오전 9시부터	통관 후 수·배송 시작

주: 실무자 인터뷰 내용을 중심으로 연구자가 작성

다) 제안

- 군산항 배후에 전자상거래 물류 인프라를 유치하고, 이를 기반으로 전자상거래 플랫폼 구축을 추진
 - 전자상거래 통관장은 세관이 개설하고 있으며, 관련 법규에 근거하여 민간업체가 세관의 자격요건을 갖추어 신청할 경우 통관장 운영을 할 수 있음
 - 전자상거래 플랫폼을 구축하고 관련 비즈니스를 확장해 나가기 위해서는 민간업체가 물류 인프라(통관장)를 운영하는 것이 유리하다고 판단
 - 택배물류센터는 대전과 충청북도 옥천에 위치하여 인천항, 평택항에 비해 거리적으로 군산항이 인접함

- 전라북도 수입 화물이라도 택배물류허브를 경유해서 전라북도로 배송되는 절차상 기존 인천, 평택을 이용할 때에 비해 수·배송 비용이 저렴함
- 전자상거래 통관장 운영, 수·배송을 위한 화물자동차 운송업, 택배물류 비즈니스 등 관련 물류 기반 산업 육성을 통하여 지역 경제 활성화에 기여할 수 있음
- 향후 건설될 새만금국제공항 조성 시 중국에서 미국, 유럽 등 수출화물이 군산항에서 환적하여 새만금국제공항 활성화에도 기여할 수 있음

○ 전자상거래 플랫폼은 전북도, 유관기관 등에서 구축하기보다 전문업체가 구축한 플랫폼을 활용하는 것이 합리적이라고 판단함

- 전자상거래 플랫폼 입점절차, 입점 후 관리 등 지역 영세·중소기업의 업무를 지원하는 역할을 전북도, 유관기관에서 담당
- 전자상거래 플랫폼을 통하여 지역 제품의 현지 판로 개척, 현지 시장성 확보 여부 검토 등이 가능

○ 전자상거래 물류 인프라(통관장) 및 플랫폼 구축 기대효과

- 정성적 기대효과
 - 전자상거래 통관장 유치에 따른 지역 화물 수출 증대 유인, 수출 물류비 절감
 - 지역 특산물, 영세 기업의 수출 기회 확대에 따른 해외 판로 개척 효과
 - 비대면 경제 활성화에 따른 전자상거래 수출입 증대 예상
 - 전자상거래 통관장 및 플랫폼 구축 시 장기적·안정적 수출 체계 조성에 유리
 - 장기 수출 물류 비즈니스 전략 수립
 - 전자상거래 중심 종합물류 비즈니스 거점 전략 수립
 - 전라북도 농축수산물, 식품 등 수출 전략(국가식품클러스터, 전라북도 신선제품 전용 온·습도 관리, 패키징 기술 개발 등)
 - 지역 협력체계(전라북도-산동성 무역박람회) 효과 극대화 가능

라) 사업개요

○ 사업위치: 전라북도

○ 사업기간: 2021년~2024년(지속사업)

○ 소관부처: 관세청, 해양수산부, 국토교통부

○ 사업주체: 전라북도, 유관기관(지원업무), 민간업체(통관 인프라, 플랫폼 운영)

마) 검토사항: 민간업체 유치를 위한 전북도 제도적 지원 가능 범위 설정

○ 글로벌 물류 역량을 갖춘 종합물류기업을 유치할 필요가 있으며, 전자상거래 통관장, 국내 수·배송 네트워크 구축, 물류센터 운영 역량 등을 갖추 필요 있음

- 현재 관계 법령에 따른 민간 특송업체의 자격을 갖춘 업체는 종합물류기업이므로 전자상거래 화물 취급에 관심이 있는 종합물류기업 중심으로 유치 필요
- 전북도에 전자상거래 통관 인프라를 조성하기 위해서는 민간기업 유치 이전에 관계 법령에 의한 세관장의 허가를 취득할 수 있도록 지원 필요

○ 세관장의 전자상거래 통관 인프라 허가와 민간기업 유치가 확정될 경우 실제 전자상거래 화물 처리는 1년 이내에 가능할 것으로 예상

- 실제로 전자상거래 통관 인프라가 운영될 경우 약 30명의 관련 일자리 창출과 전자상거래를 통한 지역 수출 증대 효과를 기대함
 - 전자상거래 통관 시설 운영 인력이 약 20명, 관련 선사와 하역사 약 6명, 화물자동차 운송업체 약 4명 정도를 예상
- 전자상거래 통관 인프라 운영은 새만금국제공항과 연계하여 새로운 비즈니스 모델 창출을 기대할 수 있음
 - 해상운송과 항공운송을 연결하는 Sea & Air 형태의 복합물류 비즈니스가 가능하며, 새만금국제공항을 활용할 항공사 유치, 항로 개설에도 긍정적 효과를 기대함

4) 콜드체인 거점 구축 및 운영

가) 개념

○ 농생명, 식품 산업의 경쟁력을 갖춘 전북도의 여건을 고려하여 온·습도 관리가 가능한 콜드체인 거점 구축 추진

- 신선제품의 보관, 수출 지원 등을 위한 콜드체인 기술이 비약적으로 발전하여 현재 온도별 냉각, 보관 기술 등이 개발
- 콜드체인 거점이 될 수 있는 초저온냉동냉장시설을 유치하고, 식품 수출 전진기지로 도약하기 위한 인프라 구축 추진

- 콜드체인 거점시설인 초저온냉동냉장시설은 민간업체 투자를 유지해야 하며, 식품수출 전진기지 도약을 위한 인프라는 현재 정부에서 기술개발 중인 지능형항만운영기술을 도입한 물류거점 조성(국가예산 유치) 추진

나) 현황분석

- 국가식품클러스터가 입지한 전라북도는 정부의 정책적 판단에 따라 식품 수출의 전진기지로 전략적 가치가 있음
 - 내수시장의 한계로 콜드체인 거점인 초저온냉동냉장시설은 수도권 입지를 선호하며, 인천, 평택 중심으로 콜드체인 거점이 운영 중임
 - 평택 오성산업단지에 아시아 최대규모의 에너지자립형 초저온냉동냉장창고가 조성되어 있으며, 인천신항 배후부지 콜드체인 클러스터 조성이 확정
 - 에너지자립형 초저온냉동냉장창고는 LNG 냉열을 활용하고, 초저온냉동, 냉동, 냉장, 상온 등 온도별 보관·관리에 특화됨
 - 전라북도는 식품 수출의 전진기지로서의 콜드체인 거점을 조성하여 국가식품클러스터 활성화, 지역 특산물 수출 등에 기여
 - 콜드체인 체계 구축은 식품 수출을 지향하는 국가식품클러스터 활성화를 위하여 반드시 필요한 영역이지만 정부 주도보다는 민간자본 투자가 현실적임
- 중국 소비자의 한국 식품에 대한 선호도가 높아서 한국 식품 수출 물동량이 증가하고 있음
 - 증가하는 한국 식품에 대한 경쟁력을 지속적으로 유지하기 위하여 식품수출입과정의 온·습도 모니터링 이력제 도입을 통한 차별화 전략 검토 필요
 - 식품 수출입과정 전반에 걸친 온·습도 모니터링 이력제, 전용 포장재, 설비 개발 등은 타 지역에서 추진한 사례는 없음

〈그림 5-11〉 콜드체인 거점 구축사례



자료: 한국초저온 홈페이지. superfreeze.kr. 접속일: 2020. 6. 19.

주: 해당 초저온냉동냉장창고는 평택시 오성산업단지에 입주·운영 중에 있으며, 면적은 약 28,000평으로 2020년 6월 기준 국내 최대 규모임

- 해양수산부는 지능형 항만물류 기술개발(IPLT, intelligent port logistics technology)사업 공동추진단을 운영, 2021년까지 관련 기술개발을 완료할 계획
 - 스마트 항만으로 대표되는 첨단항만은 완전무인자동화 단계의 스마트 항만부터 일반 노후화된 부두의 지능화까지 범위가 다양하며, IPLT사업 공동추진단에서는 일반 부두의 지능형 운영 기술을 개발함
 - 군산항의 부두 일부를 전 세계적으로 도입 사례가 없는 콜드체인 지능형 항만물류 거점으로 조성할 경우 장기적 경쟁력을 갖출 수 있음
 - 지금까지 콜드체인 관련 기술은 민간 식품기업, 물류기업 단위에서 기술개발이 추진되고 있으며, 항만이나 공항 등 물류 거점이 콜드체인에 특화된 사례가 없음
 - 군산항 부두 일부를 지능형 콜드체인 물류거점으로 조성하여 식품 수출 최적화 및 취급 제품의 글로벌 온·습도 모니터링 이력제를 도입

다) 제안

- 전라북도 식품 및 신선제품 수출을 위한 보관 물류 기지로서 초저온 냉동냉장

콜드체인 거점을 유치함

- 민간기업의 투자를 유도하는 것이므로 관련 업체의 요구사항을 수렴하여 콜드체인 거점 조성을 유도
 - 콜드체인 거점 기반으로 전라북도 식품 및 신선제품 관련 산업 발전 생태계 조성방안을 함께 검토
- 대한민국 식품 수출 거점으로 도약하기 위한 지능형 콜드체인 물류거점 조성 추진 검토
- 2021년 12월 IPLT 기술개발이 완료 예정이므로, 해당 기술의 활용과 콜드체인 물류거점 맞춤형 기술개발에 대한 전략 수립 필요
 - 연구개발 관련 국가예산 확보가 필요하므로 관계 부처와 사전 협력을 긴밀하게 시도할 필요가 있음

라) 사업개요

- 사업위치: 전라북도
- 사업기간: 2022년~2024년(지속사업)
- 소관부처: 산업통상자원부, 농림축산식품부, 해양수산부
- 사업주체: 전라북도, 전라북도 콜드체인거점 추진사업단, 민간업체(콜드체인 거점 운영)

- 마) 검토사항: 1) 콜드체인 거점 조성 민간기업의 경우 저렴한 부지 제공, 인·허가 등 규제 완화 등을 요청함
- 2) 지능형 콜드체인 물류거점 조성은 2021년 IPLT사업 종료 후 해당 기술을 활용하여 추진하는 것이 적절함

〈표 5-2〉 전라북도 수출 활성화 지원을 위한 추진과제 종합

추진과제	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년
전략 1: 기존 지원 사업 효과성 제고					
전라북도 수출 지원정책 통합지원센터 운영					
전라북도 수출 지원정책 성과지표 개발					
전라북도 수출 지원정책 수혜자 만족도 조사					
JB Road 프로젝트					
전략 2: 외부효과 대응체계 구축					
전라북도 수출 빅데이터 시스템 구축					
전라북도 수출 모니터링 추진단 운영					
엔택트 수출 마케팅 지원					
외부효과대응 연구지원단					
전략 3: 전복형 수출 지원정책 추진					
전라북도 무역포럼 운영					
전라북도-산동성 무역박람회					
전자상거래 물류 인프라 구축					
콜드체인 거점 구축 및 운영					

6

장

결론

Jeonbuk Institute

-
1. 내용요약
 2. 정책제언

제6장 결론

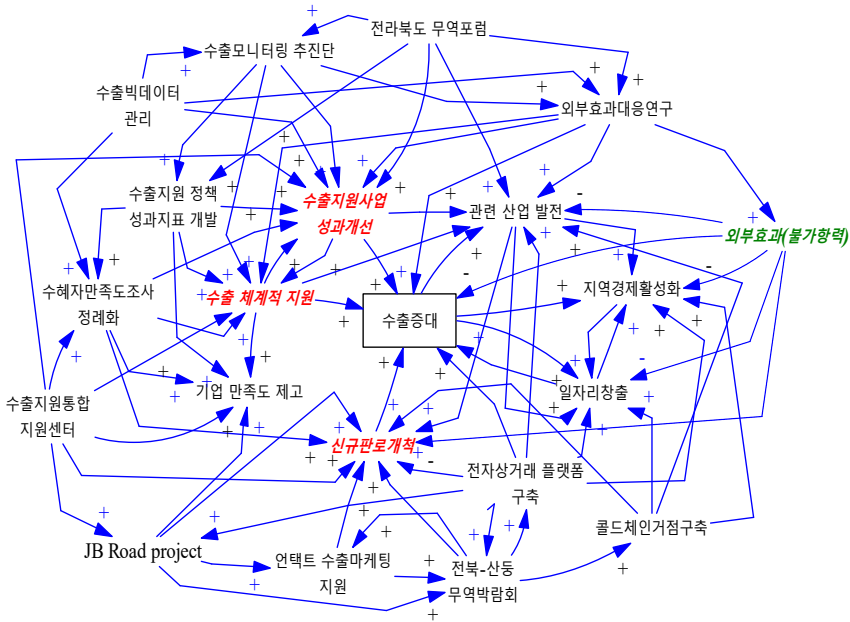
1. 내용요약

- 전라북도 수출 활성화와 미래 지속 가능한 수출 경쟁력을 확보하도록 전북도 차원의 지원방안을 제안하는데 연구목적이 있음
 - 구체적으로 “전라북도, 시·군”이 “지역 수출 증대를 위하여”, “무엇”을 “어떻게” 해야 할 것인가에 대하여 제안
- 전라북도 수출 지원방안 모색을 위하여 지역 수출 증대 관련 다양한 문헌을 검토한 결과 다음의 특징을 도출
 - **(지역 특산물 수출 전략)** 지역 수출 활성화를 위해서 지자체 차원에서 접근할 수 있는 지역 특산물 수출 지원을 위한 방안 검토
 - **(영세업체 지원)** 영세 수출업체가 겪는 어려움은 대부분 신규 아이템 및 신규 거래처 발굴 등 계약체결이전단계에서 발생하는 상황을 고려해야 함
 - **(유사한 지자체 수출 지원정책)** 지자체별 수출 지원정책은 대부분 유사한 범위에서 검토함
 - **(지역수출전담조직 운영 검토)** 지역 농·축·수산물·특산물의 판로 개척을 통한 생산자의 소득 증대, 일자리 창출, 지역 대표 품목의 세계화 등을 위하여 지역수출전담조직 도입을 검토
- 전라북도 여건에 맞는 수출 지원정책 모색을 위하여 수출입 현황과 지자체별 수출입 지원정책, 전북도의 대응 현황 등을 분석
 - 미·중 무역 갈등이 지속될 것으로 예상됨에 따라 전라북도, 대한민국의 수출입 불확실성이 높아질 것으로 예상
 - 전라북도의 수출입 추세를 분석한 결과 중국, 미국, 베트남, 일본 등 국가와 교역 규모가 큼
 - 전라북도의 수출입 물류 프로세스는 전북도 유일한 수출입 물류거점인 군산항과 타 지역 항만과 공항을 이용하여 진행

- 전라북도 시·군별 수출입 규모를 분석한 결과 전주시, 군산시, 완주군, 익산시 등 특정 시·군의 수출입이 많음
 - 전라북도 수출 지원정책은 타 지자체와 마찬가지로 수출의 주체가 되는 개별 기업에 대한 지원형태로 추진됨
 - 전라북도 수출 지원정책은 다양한 기관의 참여로 추진되고 있으며, 해당 사업의 성과는 수출량 증대, 무역흑자 등으로 측정할 수 있음
- 전라북도 및 타 지자체의 수출 지원 사례, 지역별 수출 지원 조직 운영 현황 등을 분석한 결과 다음의 시사점을 도출
- **(전라북도 수출 활성화 지원 사업 차별성 검토 필요)** 광역지자체 단위별 지역 수출 지원사업의 단계별 추진 현황이 유사
 - **(지역 수출 지원 체계)** 대부분 지역에서 수출 지원을 위하여 행정조직과 출연기관 형태의 주관기관을 운영
 - **(지역수출대행기관 설치 필요성 검토)** 전라북도 수출대행기관 설립 필요성과 방법에 대해서 검토 필요
- 전라북도 수출 지원정책에 대한 수혜기업, 유관기관, 전문가 등 만족도 분석 결과 다음과 같은 시사점을 도출
- **(기존 지원 사업에 대한 높은 만족도)** 전라북도의 다양한 수출 지원 사업에 대한 만족도 조사 결과 높은 만족도(평균 3.41점, 4점 만점)를 기록
 - **(미래 지향적 수출 생태계 조성 필요)** 전라북도 수출 기업을 대상으로 지역 수출 지원 사업에 대한 의견을 수렴한 결과 지속적인 지원과 지역 수출 생태계 조성 지원이 필요하다는 의견이 많음
 - **(기존 지원 사업성과 제고 방안 필요)** 기존 지원 사업에 대한 성과평가, 통합지원체계 구축 등 실효성 제고 방안에 대한 고민이 필요
 - **(지속적인 사후 관리와 성공사례 공유 체계 구축)** 지역 수출 지원 사업은 지속적인 사후 관리가 중요하다는 인식이 있음
 - **(신규 수출 지원 사업의 경우 독창성 중요)** 새로운 신규 수출 지원 사업을 발굴할 때 고려해야 할 사항으로 지자체가 주도하는 모델, 타 지자체에서 모방하기 힘든 영역을 중심으로 검토 필요

- 전라북도 수출 관련 대내외 경쟁여건 분석, 타 지역 사례 조사, 선행연구 등 시사점을 결합하여 다음의 수출지원 목표와 세부사업을 설정
 - 전라북도 수출 지원 목표: 전라북도 수출 중장기 지원의 목표는 **“전북형 수출 지원 체계 구축”**으로 설정
 - “전북형 수출 지원체계 구축”이라는 핵심목표를 효과적으로 달성하기 위하여, “기존 지원 사업 효과성 제고”, “외부효과 대응체계 구축”, “전북형 수출 지원 정책 추진” 등 세부 전략을 수립
 - 기존 지원 사업 효과성 제고
 - ❶ 전라북도 수출 지원정책 통합지원센터 운영
 - ❷ 전라북도 수출 지원정책 성과지표 개발
 - ❸ 전라북도 수출 지원정책 수혜자 만족도 조사
 - ❹ JB Road 프로젝트
 - 외부효과 대응체계 구축
 - ❶ 전라북도 수출 빅데이터 시스템 구축
 - ❷ 전라북도 수출 모니터링 추진단 운영
 - ❸ 언택트 수출 마케팅 지원
 - ❹ 외부효과대응 연구지원단
 - 전북형 수출 지원 정책 추진
 - ❶ 전라북도 무역포럼 운영
 - ❷ 전라북도-산동성 무역박람회
 - ❸ 전자상거래 물류 인프라 구축
 - ❹ 콜드체인 거점 구축 및 운영
- 본 과업에서 제안한 전라북도 수출 지원방안과 기대효과에 대한 인과관계 분석을 실시함
 - 추진 제안사업과 단기성과, 장기성과 등의 순서로 기대효과를 예상할 수 있으며, 상호 연관성을 가지는 성격의 사업도 도출
 - 본 과업의 핵심은 전라북도 수출 증대를 위하여 기존 지원사업의 성과 개선, 신규 사업 발굴, 외부효과 대응역량 강화 등으로 구분

〈그림 6-1〉 전라북도 수출 지원방안 도입 인과관계 분석결과



○ 인과관계 분석 결과, 체계적인 수출 지원 사업 추진, 기존 지원사업의 성과 개선, 신규판로 개척이 전라북도 수출 활성화에 긍정적 영향을 미치는 것으로 나타남

- 수출지원사업의 성과 개선을 위해서 수출지원 정책 성과지표 개발, 수출지원통합지원센터, 체계적 수출지원 정책 추진, 수출 빅데이터 시스템 구축, 수출 모니터링 추진, 만족도 조사 정례화, 외부효과 대응연구, 전라북도 무역포럼 등이 긍정적 인과관계를 형성하는 것으로 나타남
- 체계적인 수출 지원을 위하여 수출지원사업의 성과개선, 수혜자 만족도 조사 정례화, 수출지원통합지원센터, 수출지원 정책 성과지표개발, 수출 모니터링 추진, 외부효과 대응연구 등이 긍정적 인과관계를 형성함
- 수출지원사업 성과개선과 체계적인 수출 지원정책은 상호 긍정적 피드백 루프를 형성하는 것으로 나타남

○ 기존 지원정책 성과개선 외에 신규 수출 증대를 위한 판로개척 활동이 지역 수출 증대에 긍정적 인과관계를 형성

- 신규판로개척에 영향을 미치는 요소로 관련 산업의 발전, 수혜자 만족도 조사 정례화, 언택트 수출 마케팅 지원, 전라북도-산동성 무역박람회, JB Road 프로젝트, 전자상거래 플랫폼 구축, 콜드체인거점구축 등이 긍정적 인과관계를 형성함
 - 기존 산업의 활성화가 이루어질 경우 신규 판로개척에 긍정적 효과가 예상되는 현상은 기존 수출 지원정책의 효과적 추진으로 신규 판로 개척의 효과가 있음을 의미
 - 대부분 기존 전라북도에서 추진하지 않았던 신규 정책(언택트 수출 마케팅 지원, 수혜자 만족도 조사 정례화, 국제 지역 간 무역박람회, JB Road 프로젝트, 전자상거래 및 콜드체인 거점 구축 등)의 기대효과로 예상

○ 전라북도 수출 증대에 부정적 영향을 미치는 요소는 불가항력적 외부효과임

- 외부효과는 불가항력 현상으로 정치·경제·사회적인 국가·지역 간 갈등의 결과 혹은 코로나19 감염증 확산처럼 세계적인 보건이슈를 포괄함
- 불가항력적 외부효과가 발생할 경우 전라북도 전략산업, 지역경제, 일자리, 신규판로 개척, 수출증대 등 전 영역에 부정적 영향이 있음
- 외부효과는 발생을 예측하기 쉽지 않고, 발생 시 파급효과를 예견하는데 어려움이 있으며, 발생 유형별 대응전략에 차이가 있음
 - 따라서 최근 발생한 부정적 외부효과에 대한 사례연구를 통하여 전라북도 수출 증대를 위한 대응전략 모색이 필요
 - 지속적인 지역 수출 모니터링을 통하여 이상 신호를 감지하는 것이 현실적인 대안이며, 유형별 전라북도 대응전략 매뉴얼을 구축한 후 유형별·맞춤형 대응을 추진할 필요가 있음

2. 정책제언

가. 전라북도 수출 지원방안 실행체계 구축

- 본 연구에서 제안한 전라북도 수출 지원방안 12가지 세부 과업을 실제 이행하기 위해서는 예산수립, 주관 주체 설정, 방향 수립 등 논의가 필요함
 - 본 과업에서 로드맵 형태로 사업별 착수시기, 지속여부 등을 제안하였고, 자연스럽게 우선순위를 도출함
 - 12가지 신규 제안사업의 경우 시급성이 높은 경우가 많아서 사실상 대부분 사업이 비슷한 시기에 시작해야 하는 현실적 한계가 있음
- 해당 사업의 특성에 따라 행정조직에서 담당해야 할 업무가 있고, 기존 지역 수출 지원 유관기관에서 추진하는 것이 적절한 업무가 있음
 - 전북도와 전라북도 수출 유관기관, 전문가 등 관계자의 협의를 통하여 최선의 결과를 도출할 수 있는 실행방안 모색이 필요함
- 본 과업에서 제안한 12가지 신규 수출지원 사업을 추진하며 실효성을 높이기 위한 방안을 검토
 - 제안 사업별 관계자(수출기업, 주관기관, 전문가 등)가 참여하여 실질적인 추진 방향을 도출하는 워크숍을 건의함
 - 12가지 신규 사업별 관련성이 높은 기관이 주관하여, 관계자의 의견 수렴을 통한 이해자 편의 제고 및 정책적 성과 개선 방안 검토

나. 전라북도 수출 활성화 관련 연구 적극성 제고 필요

- 전라북도의 수출 활성화 방안에 대한 연구는 타 지자체와 비교할 때 상대적으로 소극적으로 판단됨
 - 향후 전라북도 수출 활성화 관련하여 세부 영역별 예산을 확보하여 체계적인 연구 수행이 필요함
 - 도내외 전문가, 대학교수, 연구기관 종사자 등의 지역 수출 활성화 관련 연구 성과를 축적하여 필요한 상황에 대응하여 활용할 수 있어야 함
- 국가 차원의 무역 정책 연구가 빈번하게 수행되고 있지만, 전라북도는 국가 전체 대비 1% 수준의 수출입 규모로 거시적 정책 방향과 불일치할 가능성이 있음
 - 국가 차원의 연구는 전 지역을 대상으로 이익과 손실을 산정하므로, 상황에 따라 전라북도 지역에 손실이 큰 의사결정이 도출될 수 있음
 - 과거 자동차 산업 위기 대응전략 수립에서 인천과 창원의 자동차 공장은 유지하되, 전라북도 군산 자동차 공장 기동중단 의사결정을 내린 사례에서도 타 지역의 위기 최소화가 전라북도 위기 최대화로 연결되었으며, 이 같은 상황이 지속적으로 발생할 수 있음
- 국가 차원의 위기 상황에 대해서도 전라북도 상황에 따라 이해득실을 판단할 필요가 있으며, 이를 위하여 다양한 연구방법의 전문성이 요구됨
 - 국가 차원의 위기이지만 전라북도 경제에서는 기회가 될 수 있으며, 국가 차원의 이익이지만 전라북도는 손해가 발생할 수 있음
 - 과거 중요 위기상황을 반면교사 사례로 연구하여 유사 상황이 발생할 경우 대응전략을 수립함
- 다양한 연구 분야에 대한 체계적인 연구 수행을 지원하고, 해당 연구성과를 공유하는 자리에서 지역 수출 현안에 대한 논의를 할 수 있음
 - 도내 대학 교수, 연구기관, 전문가 등을 중심으로 연구용역, 공모과제 등 다양한 형태로 연구수행을 추진
 - 해당 연구의 보고회에 지역 수출 관계자가 참여하여 연구내용에 대한 공유 뿐 아니라 지역 수출 현안에 대한 토론의 기회를 얻을 수 있음

다. 행정조직 운영체계 검토

- 전라북도 수출 지원 관련하여 일자리경제본부 기업지원과 통상마케팅지원팀에서 담당업무를 수행
 - 투자유치 업무 역시 일자리경제본부 소관으로 관련 업무의 협력체계를 구축하고 있지만, 중요 국가, 지역에 대한 대응체계에 약점이 있음
 - 일부 지자체의 경우 전략적 중요지역 대응을 위하여 팀 단위의 행정업무를 담당하고 있지만, 전북도의 경우 마케팅통상지원팀의 4명의 인력이 관련 업무를 수행함
- 전라북도 수출 규모가 큰 중국, 미국, 일본, 베트남 등 선택적으로 전략국가·지역 중심의 대응 업무 추진이 필요함
 - 현실적 여건을 고려하여 아시아(동북아, 동남아, 중앙·서아시아 등), 미주·유럽·오세아니아 등 전략지역 담당 업무를 신설할 필요가 있음
 - 통상거점 및 현지 사무소를 운영하는 전라북도 수출 지원 사업 주관기관과 협력하여 현지 정보 획득이 가능할 것으로 판단함

라. 민간 투자 유치

- 관 주도의 수출 증대 정책을 추진해도 실질적으로 수출을 이행하는 주체는 기업으로 민간기업의 수출 장려 정책을 추진할 수밖에 없음
 - 대부분 민간기업 단위의 수출 장려 정책은 지자체별로 큰 차이가 있을 수 없는 상황이며, 전북도에서도 충분히 대응하고 있음
 - 설문조사에 응한 수혜기업 역시 전북도의 수출 장려 정책 만족도가 높으며, 향후 관련 사업의 지속추진을 건의함
- 전라북도 여건에 맞는 특별한 수출 지원 체계를 구축하기 위해서는 민간 수출 장려 뿐 아니라 수출과 관련성이 높은 핵심 인프라 도입 검토 필요
 - 전라북도 농생명 산업, 식품 산업 등을 집중적으로 육성하고, 관련 제품의 수출을 독려하기 위해서는 해당 기업에 대한 지원 뿐 아니라 온·습도 관리가 가능한 초저온냉동냉장창고 유치가 필요하다고 판단됨
 - 해당 시설 역시 민간 자본 투자방식으로 조성하는 것이 타당하며, 인프라 구축에 막대한 자본이 투입되는 여건에 맞는 지원 전략을 검토
- 관련 기업에 전북도, 관계 시·군, 유관기관 등이 협력하여 투자 유치 전략을 추진해 나갈 필요가 있음
 - 민간 기업에서는 저렴한 임대료, 넓은 부지, 건설 및 운영 관련 인·허가상 규제 완화 등을 요구
 - 전북도내 여건을 고려하여 전략산업 육성에 필요한 핵심 인프라 유치 전략을 수립하고, 적극적 유치 활동 추진 필요

마. 전라북도 수출 관계기관 협의 정례화

- 지역 수출 활성화는 대부분 관련 협회, 기관의 지역 본부에서 주도하는 경향이 강하며, 독립적인 사업 추진의 성과가 지역 수출 증대로 연결됨
 - 각기 다른 조직에서 다양한 지원 사업을 추진하므로 관계자 간 밀접한 업무협력, 정보공유가 필요함
 - 효과적인 수출 지원 정책 추진을 위하여 전라북도 수출 관련 유관기관, 전문가 협의 기구를 확충할 필요가 있음
- 본 과업에서는 전라북도 무역포럼이 이 역할을 수행할 수 있다고 판단하여 제안하였음
 - 총괄적인 협의 뿐 아니라 각 분야별 심도 있는 토론과 협의의 기회가 보장되어야 현안 문제부터 미래 전략 수립까지 광범위한 영역의 대비가 가능함
 - 본 과업에서 제안한 무역포럼 운영이 아니더라도 전라북도 수출 관계 기관, 전문가 등이 현안과 미래 대응 전략에 대하여 협의할 수 있는 기회 마련이 필요함

바. 전라북도 경제통상진흥원 역할 확대 검토

- 다수 기관의 전라북도 지역본부에서 지역 수출 지원 사업을 추진하고 있으나, 각 기관의 설립 목적에 맞추어, 지원 사업을 추진하고 있음
 - 기관별 사업 관리 방식과 목표가 상이하며, 축적한 수출 관련 데이터와 노하우 공유에 한계가 있음
 - 효과적인 전라북도 수출 지원을 위해서는 지역 수출 지원 사업의 추진기관을 아우르는 간사 역할 담당자가 필요
- 현 조직체계상 전라북도 출연기관인 경제통상진흥원이 해당 역할을 수행하는 것이 타당하다고 판단함
 - 본 과업에서 제안한 전복형 수출 지원체계 구성 세부사업을 추진하기 위해서는 해당 사업을 주도하는 주체가 필요함
 - 전국 지역본부를 운영하는 기관에서 특정 지역의 수출 특성화 지원체계를 주도하는 것은 기관 특성을 고려할 때 바람직하지 않을 수 있음
- 신규 제안사업을 추진하기 위하여 새롭게 조직을 구성하고, 인력을 충원하고, 지역 수출 기업에 홍보하는 절차를 밟게 되면 적시성을 놓칠 가능성이 높음
 - 전라북도 경제통상진흥원의 공간, 홈페이지, 기존 보유 인력을 최대한 활용하여, 신규 제안 사업의 시행 시기를 앞당길 수 있음
 - 경제통상진흥원 홈페이지와 전라북도 수출지원사업관리시스템 등 관련 홈페이지를 일원화하여 수혜기업의 편의성을 제고함
 - 언택트 수출 마케팅, 원스톱 수출 상담서비스, 지역 수출 빅데이터 관리, 수출 모니터링 추진단 운영 등을 위하여 전문 역량을 갖춘 인력 채용이 필요함
- 전라북도 경제통상진흥원 역할 확대를 통하여 신규 제안사업의 실행 여건이 조성될 경우 전라북도 통상마케팅지원팀의 업무 지원 가능
 - 소수의 인력으로 행정업무를 전담하고 있는 기업지원과 통상마케팅지원팀 조직체계를 유지하면서 신규 제안사업의 실행이 가능
 - 전라북도 경제통상진흥원의 수집 정보 뿐 아니라 지역 수출 유관기관의 해외, 타 지역 본부의 정보를 일원화하여 맞춤형 데이터 확보·제공이 가능함

참고문헌

참고문헌

- 강원도 홈페이지. <https://www.provin.gangwon.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.
- 강원도경제진흥원 홈페이지. gwep.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.
- 경기도 홈페이지. gg.go.kr. 접속일: 2020. 5. 16.
- 경기도경제과학진흥원 홈페이지. gbsa.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.
- 경기연구원. (2014). 경기도 중소기업 수출 활성화 방향과 과제. 경기연구원.
- 경남발전연구원. (2013). 수출환경변화와 경남의 수출지원 기능제고 방안. 경남발전연구원.
- 경상남도 홈페이지. <http://www.gyeongnam.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.
- 경상북도 홈페이지. <http://gb.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.
- 경상북도경제진흥원 홈페이지. gepa.kr. 접속일: 2020. 5. 19.
- 광주경제고용진흥원 홈페이지. gepa.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.
- 광주광역시 홈페이지. gwangju.go.kr. 접속일: 2020. 5. 19.
- 대구광역시 홈페이지. <http://www.daegu.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.
- 대구경북연구원. (2018). 대구경북지역 기업 신흥시장 수출 지원 전략. 대구경북연구원.
- 대전광역시 홈페이지. <https://www.daejeon.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 22.
- 대전경제통상진흥원 홈페이지. djba.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.
- 대한무역투자진흥공사 홈페이지. kotra.or.kr. 접속일: 2020. 2. 14.
- 부산광역시 홈페이지. <http://www.busan.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.
- 부산경제진흥원 홈페이지. bepa.kr. 접속일: 2020. 5. 19.
- 부산발전연구원. (2014A). 2014 부산지역 로컬수출 실태 분석 및 직접수출 전환방안. 부산발전연구원.
- 부산발전연구원. (2014B). 부산 해외무역사무소의 효율적 운영방안 연구. 부산발전연구원.
- 부산발전연구원. (2015). 중국의 무역·투자 환경변화에 따른 부산지역 기업의 대응방안. 부산발전연구원.
- 부산발전연구원. (2016). FTA 시대 부산 지역의 활용실태 분석과 무역분쟁 대응방안. 부산발전연구원.

부산연구원. (2019). 아세안 진출을 통한 부산 수출시장의 다변화 방안. 부산연구원.

산업연구원. (2018). 중소·중견기업 수출지원 구축 방안. 산업연구원.

서울특별시 홈페이지. <http://www.seoul.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

서울특별시 서울산업진흥원 홈페이지. sba.seoul.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

세종특별자치시 홈페이지. <https://www.sejong.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

수출지원기반활용사업 홈페이지. exportvoucher.com. 접속일: 2020. 2. 14.

안유신. (2016). 무역정책기관간 기능협력을 통한 수출중소기업 지원. 한국무역학회 세미나 및 토론회, 23-36.

울산광역시 홈페이지. <http://www.ulsan.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 22.

울산발전연구원. (2002). 중소기업 수출진흥 종합시책. 울산발전연구원.

인천광역시 홈페이지. <https://www.incheon.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 22.

울산경제진흥원 홈페이지. uepa.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

인천경제자유구역청 홈페이지. ifez.go.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

인천발전연구원. (2014). 중견·중소기업군 육성을 위한 무역진흥 지원 정책 연구. 인천발전연구원.

한국무역보험공사 홈페이지. ksure.or.kr. 접속일: 2020. 2. 14.

전남발전연구원. (2013). 「장보고수출지원센터」 설립·운영방안. 전남발전연구원.

전남발전연구원. (2014). 중국 녹색식품시장 분석 및 수출 확대 방안. 전남발전연구원.

전라남도 홈페이지. <https://www.jeonnam.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

전라남도 중소기업진흥원 홈페이지. jepa.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

전라북도 홈페이지. <https://www.jeonbuk.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

전라북도 경제통상진흥원. (2018). 전라북도 중소기업 수출 증장기 종합계획 수립 연구. 전라북도 경제통상진흥원.

전라북도경제통상진흥원 홈페이지. jbba.kr. 접속일: 2020. 5. 16.

제주발전연구원. (2011). 제주지역 수출기업의 전략적 육성방안. 제주발전연구원.

제주발전연구원. (2012). 청정자원을 활용한 제주산 화장품의 중국시장 진출방안. 제주발전연구원.

제주발전연구원. (2014A). 제주지역 수출진흥정책의 성과와 향후 과제. 제주발전연구원.

제주발전연구원. (2014B). 제주 생수의 중국 수출 활성화 방안. 제주발전연구원.

제주발전연구원. (2016). 제주지역 대중수출기업 실태조사 및 수출역량강화 방안. 제주발전연구원

제주연구원. (2019). 제주산 주요 품목 수출 경쟁력 강화방안. 제주연구원.

제주특별자치도 홈페이지. <https://www.jeu.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

제주특별자치도 경제통상진흥원 홈페이지. jba.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

지역농업네트워크협동조합. (2018). 강원도 수출전문조직 설립을 위한 타당성 검토 용역. 강원도

충남연구원. (2013). 충남소재 중소기업의 연구개발 및 수출 확대를 통한 고용창출 및 지역경제 활성화. 충남연구원.

충남연구원. (2016). 충남 수산물 유통 및 가공수출산업 발전방안 연구. 충남연구원.

충청남도 홈페이지. <http://www.chungnam.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

충청남도경제진흥원 홈페이지. cepa.or.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

충청북도 홈페이지. <http://www.chungbuk.go.kr>. 접속일: 2020. 5. 19.

충청북도기업진흥원 홈페이지. cba.ne.kr. 접속일: 2020. 5. 19.

한국무역협회 통상지원단. (2019). 2020년 글로벌 통상환경 전망, 통상이슈브리프 Vol.15.

한국무역협회. 2020. KITA 통상리포트 "2019년 수입규제 돌아보기", 2020(1). 한국무역협회

한국초저온 홈페이지. superfreeze.kr. 접속일: 2020. 6. 19.

한양대학교 산학협력단. (2018). 전자상거래 무역 활성화 해외통관제도 및 지원방안. 관세청.

부록

전라북도 수출 활성화 지원방안 도출을 위한 설문조사

안녕하십니까? 여러 가지 업무로 인해 바쁘신 와중에 귀중한 시간을 내주셔서 대단히 감사합니다.

본 설문지는 「전라북도 수출 활성화 지원방안 연구」의 일환으로 수출기업과 전문가를 대상으로 지역 수출 증대를 위한 지원전략과 세부사업을 도출하는데 목적이 있습니다. 본 설문에는 정답이 없으며, 조사 과정에서 수집되는 모든 정보는 관계 법령에 의거하여 오직 통계목적으로만 사용되며, 기밀유지는 철저히 보장됩니다. 빠진 문항 없이 성실하게 답변하여 주시면 감사하겠습니다.

2020. 5

문의: 연구책임자 전북연구원 나 정 호 부연구위원

(063-290-7178 / e-mail: najh12@jthink.kr)

I. 응답대상자 · 기업 기초조사

1. 사업체 소재지	① 군산시 ② 김제시 ③ 남원시 ④ 익산시 ⑤ 전주시 ⑥ 정읍시 ⑦ 고창군 ⑧ 무주군 ⑨ 부안군 ⑩ 순창군 ⑪ 완주군 ⑫ 임실군 ⑬ 장수군 ⑭ 진안군 ⑮ 전북외(연구자, 유관기관 등)
2. 사업체 운영기간	① 1~2년 ② 3~5년 ③ 5~10년 ④ 10~15년 ⑤ 15~20년 ⑥ 21년 이상
3. 사업체 근로자수	① 1~5명 ② 5~10명 ③ 11~20명 ④ 21~30명 ⑤ 31~40명 ⑥ 41~50명 ⑦ 50명 이상
4. 응답자 무역경력	① 1~2년 ② 3~5년 ③ 5~10년 ④ 10~15년 ⑤ 15~20년 ⑥ 21년 이상
5. 응답자 성별	① 남성 ② 여성
6. 응답자 연령	① 20대 이하 ② 30대 ③ 40대 ④ 50대 ⑤ 60대 이상
7. 산업/품목	① 농수산식품 ② 자동차 ③ 자동차부품 ④ 정밀화학원료 ⑤ 합성수지 ⑥ 건설광산기계 ⑦ 농약 및 의약품 ⑧ 동제품 ⑨ 농기계 ⑩ 종이제품 ⑪ 인조섬유 ⑫ 유관기관 ⑬ 연구자 ⑭ 기타()
8. 수출입무시 어려움을 경험하는 분야	① 계약체결 이전단계 ⑤ 거래처 발굴 ⑥ 해외정보수집 ⑦ 기타()
	② 계약이행단계 ⑧ 물류 ⑨ 금융 ⑩ 수출입 통관 ⑪ 기타()
	③ 사후관리단계 ⑫ 사후고객관리 ⑬ 무역플랫폼 처리 ⑭ 기타()

× 8번 문항의 경우 ① 계약체결 이전단계, ② 계약이행단계, ③ 사후관리단계 중 하나를 선택하신 후 선택단계의 세부영역을 체크해주시기 바랍니다.

II. 다음은 전라북도의 기존 수출 지원 정책 현황입니다. 각 문항의 해당란에 √표 해 주시기 바랍니다.

문항	주관기관		수혜여부		매우 불필요	불필요	필요	매우 필요
	있고 있음	모름	○	×				
① 단체 박람회 참여 지원								
② 무역사절단 파견								
③ 해외통상거점센터 운영								
④ 포스트자이나 신시장 개척 지원								
⑤ KOTRA 글로벌 네트워크 활용사업								
⑥ JB Fair 개최(우수상품 박람회)								
⑦ 수출보험 가입 지원								
⑧ 국제특송물류비 지원								
⑨ 해외세일즈 출장지원								
⑩ FTA활용 마케팅 지원								
- 외국어 통번역지원사업								
- 전복형 수출바우처 지원사업								
- 마이오피스 지원사업(지사화)								
- 개별박람회 참가지원사업								
- 온라인 마케팅지원(인도 홈쇼핑 입점지원 등)								
- 글로벌마케팅 콘텐츠 제작지원								
⑪ 수출유공인의 날 행사								
⑫ 수출새싹기업 육성								
⑬ 다문화가족 해외마케팅 지원								
⑭ FTA 지원센터 운영								
- 원산지3자확인 및 원산지증명 발급지원								
- 관세사 전문컨설팅								
⑮ 세계로 가는 전복기업 육성								
⑯ 지역특화청년무역가 양성								

III. 다음은 전라북도 수출지원사업 참여에 관한 문항입니다. 각 문항의 해당란에 √표 해 주시기 바랍니다.

문항	매우 아니다	아니다	그렇다	매우 그렇다
① 전라북도 수출지원사업 정보 취득에 어려움이 있다.				
② 전라북도 수출지원사업 절차가 복잡하다.				
③ 전라북도 수출지원사업 주관기관이 많아서 문의과정에 어려움이 있다.				
④ 전라북도 수출지원사업의 지속적인 사후관리가 필요하다.				
⑤ 수혜를 받는 기업이 지속적으로 혜택을 받는 경향이 있다.				
⑥ 수혜기업 선정과정의 공정성과 투명성을 높일 필요가 있다.				
⑦ 선정기준(지역입주 3년 이후 등)으로 전북입주기업이 역차별받지 않도록 해야 한다.				
⑧ 전라북도 수출지원사업의 성과공유가 필요하다.				

IV. 기타 전라북도 수출지원정책에 관한 의견이 있으시면 자유롭게 적어주시기 바랍니다.

설문응답에 진심으로 감사드립니다.

정책연구 2020-10

전라북도 수출 활성화 지원방안 연구

발 행 인 | 김 선 기

발 행 일 | 2020년 7월 31일

발 행 처 | 전북연구원

55068 전북 전주시 완산구 콩쥐팍쥐로 1696

전화: (063)280-7100 팩스: (063)286-9206

ISBN 978-89-6612-293-6 93320

본 출판물의 판권은 전북연구원에 속합니다.

