

Jeonbuk State Institute

정책연구

2026-21

전북형 수출 지원 체계 고도화 방안 연구

A Study on Strategies for Advancing Jeonbuk's Export Support System

나정호 김희수



설립목적

전북특별자치도 및 전북지역 시·군의 지역발전 등에 관련된 체계적인 조사·연구 활동을 통하여 지역단위의 정책개발 기능을 수행함으로써 지역발전에 기여

주요기능

- 도정에 관한 중장기 개발계획 및 주요 현안에 대한 조사·연구
- 지역경제, 지역발전에 관한 연구 및 정책대안의 모색
- 정부, 지방자치단체, 국내외 연구기관 및 민간단체의 연구 용역 수탁
- 연구관련 도서 및 간행물 발간
- 연구기관 간 공동연구·학술대회 및 정보교류 협력
- 국내외 각종 정보자료의 수집·관리 및 제공

연구진 소개

나정호

중앙대학교 경영학박사
전북연구원 책임연구위원

김희수

국립군산대학교 이학석사(해양생물공학)
전북연구원 연구원

Jeonbuk State Institute

정책연구

2026-21

전북형 수출 지원 체계 고도화 방안 연구

A Study on Strategies for Advancing Jeonbuk's Export Support System

나정호 김희수

연구진 및 연구 세부 분담

연구책임 나정호 | 책임연구위원 | 연구총괄

공동연구 김희수 | 연구원 | 2장 1절, 2절, 3절 일부, 3장 1절, 2절 일부

자문위원 김경주 | 한국무역보험공사 전북지사 부지사장

김동훈 | KOTRA 전북지원본부 대리

박철민 | 석도국제훼리 주식회사 화물부 임원

신광석 | 전북글로벌유통물류사업협동조합 이사장

손용운 | 한국무역협회 전북지역본부 팀장

양현석 | 항만물류빅데이터센터 센터장

장은희 | 우석대학교 경영학부 교수

조승현 | 농협미래전략연구소 연구위원

한재민 | 전북특별자치도경제통상진흥원 수출전략팀장

황연환 | 지씨에스 주식회사 대표

연구관리 코드 : 26JU22

이 보고서의 내용은 연구자의 의견으로서
전북연구원의 공식 입장과는 다를 수 있습니다.

1. 연구목적 및 방법

- 이 연구는 글로벌 통상환경 변화와 전북의 중소기업 중심 수출구조에 대응하여, 2020년 이후 구축된 수출지원체계의 성과와 정책자산을 토대로 기업의 지속적인 수출과 성장을 지원하는 전북형 수출지원체계 고도화 방안을 제시하는 데 목적이 있음
- 이를 위해 전북의 수출구조와 수출기업 특성, 수출지원정책의 발전과정 및 운영성과를 분석하고, 2020년 “전라북도 수출 활성화 지원방안 연구”에서 제안된 주요 정책과제의 이행성과와 현재 활용 가능한 정책·산업·물류자산을 종합적으로 검토함
- 수요기업과 수출지원기관을 대상으로 FGI를 실시하여 현행 지원체계의 이용경험과 운영상 애로, 개선수요를 파악하고, 기업과 운영기관 간 인식 차이를 GAP 분석하여 수요자와 공급자 관점에서 필요한 고도화 과제를 도출함
- 이상의 분석과 전문가 자문·워크숍 결과를 종합하여 기업 성장단계별 지원, 수출통합 지원 플랫폼 고도화, 수출 전주기 실행지원, 기존 지원사업 연계·재구조화, 국제향로 연계 수출모델 등 전북형 수출지원체계의 고도화 전략과 단계별 실행방안을 제시함

2. 결론 및 정책제언

■ 기존 성과를 기반으로 기업 성장 중심의 수출지원체계로 고도화

- 전북은 2020년 이후 수출통합지원센터와 통합지원시스템을 중심으로 디지털 마케팅, 해외통상거점, 통상대응, 물류·통관 등 지원기능을 확충하여 지역 단위 통합 수출지원 체계의 기반을 구축하였음
- 기존 정책·사업·기관을 기업 성장단계에 따라 연계하고, 수출준비→ 신규수출→ 지속

수출→ 수출성장→ 지역 대표기업으로 이어지는 ‘전북형 수출기업 성장로드’를 구축하여 기업의 성장이 지역 체감성장으로 확산되도록 할 필요가 있음

■ AI·데이터 기반 기업 중심 수출통합지원 플랫폼으로 단계적 고도화

- 전북수출통합지원시스템은 향후 기업정보·지원이력·수출성과를 연계하여 기업진단, 맞춤형 사업추천, 상시상담 및 성과관리가 가능한 AI·데이터 기반 기업 중심 플랫폼으로 발전시킬 필요가 있음
- 플랫폼 고도화는 기업·사업 데이터와 기관 간 연계기반 정비 및 기본계획 수립을 우선하고, 이후 정부의 AI·데이터·디지털전환 관련 사업과 연계하여 단계적으로 추진하는 것이 바람직함

■ 수출 전주기 실행지원과 지역 전략자산 연계 비즈니스 모델 구축

- 시장개척·바이어·계약·인증·통관·물류·사후관리를 전문기관과 민간기업이 연계 지원하는 ‘전북수출Road’를 구축하고, 기존 지원사업을 기업의 성장단계와 수출과정에 따라 연계·패키지화하여 실제 수출거래로 이어지는 실행지원 기능을 강화할 필요가 있음
- 군산·석도 국제카페리 항로와 특송물류센터, 지역 선사·포워더 및 중국 현지 네트워크와 연계한 전북·산동 수출입 비즈니스 모델로 실증하고, 향후 중국 타 지역과 일본·동남아 및 새만금항 신항 등으로 단계적으로 확장할 필요가 있음

■ 기존 정책자산을 활용한 단계적 실행과 체감성장형 수출생태계 구축

- 민선 9기에는 대규모 신규 투자보다 기존 수출지원사업·기관·재원·해외거점·물류인프라와 민간역량을 연결하여 실행 가능한 과제부터 소규모로 실증하고, 성과가 확인된 사업을 단계적으로 확대하는 실행전략이 필요함
- 정책성과도 총수출액과 사업 참여실적 중심에서 신규수출·지속수출→기업 매출·고용·투자 증가→지역 물류·항만 이용 확대→지역경제 성장으로 확장하여, 기업의 수출성장이 지역의 성장으로 환류되는 ‘체감성장형 전북 수출생태계’를 구축해야 함

요약 i

제1장 서론

1. 연구의 배경과 목적 3

2. 연구 범위 및 주요 내용 12

3. 연구방법 및 추진체계 17

제2장 전북 수출 및 수출지원체계 성과와 발전여건

1. 전북 수출의 현황과 특성 23

2. 전북 수출지원정책의 추진과 성과 34

3. 전북 수출지원 정책자산 및 인프라 48

4. 전북 수출지원체계의 성과와 발전과제 55

제3장 수출환경 변화와 전북 수출지원체계 고도화 방향

1. 수출환경 변화와 수출지원정책 발전방향 65

2. 전북 수출지원체계 고도화 수요 분석	73
3. 체감성장 기반 전북 수출지원체계 고도화 방향	83

제4장 체감성장을 위한 전북형 수출지원체계 고도화 전략

1. 전북형 수출지원체계 고도화 기본구상	93
2. 기업 중심 수출지원시스템 고도화	103
3. 실제 수출 중심의 실행체계 고도화	109
4. 지역자산 연계의 수출생태계 고도화	116

제5장 전북형 수출지원체계 고도화 실행방안

1. 전북형 수출지원 추진체계 구축	125
2. 단계별 추진 및 성과관리	130
3. 정책제언	135

참고문헌	140
------------	-----

표 차례

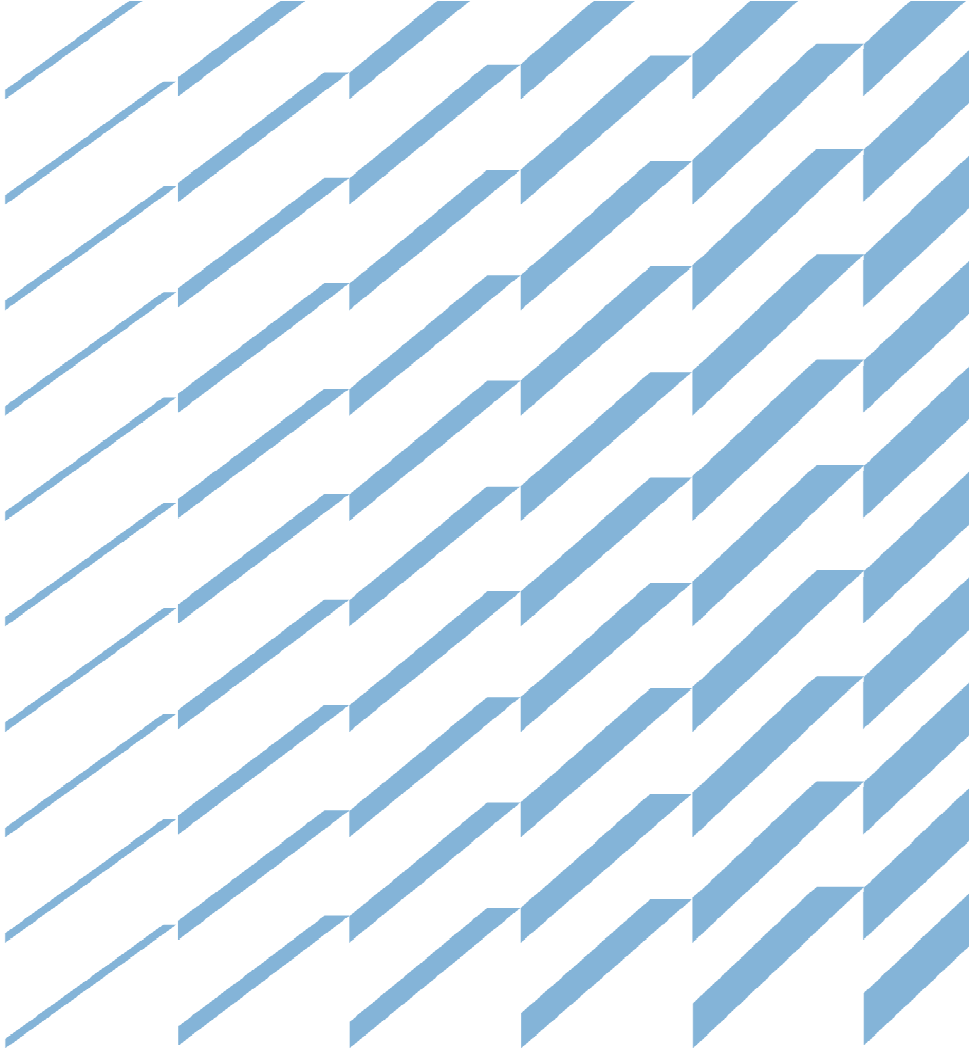
LIST OF TABLES

[표 2-1] 최근 5년간 전북 수출입 추이	24
[표 2-2] 전국 대비 전북 수출 위상	25
[표 2-3] 2025년 전북 주요 수출품목	27
[표 2-4] 최근 전북 수출구조의 주요 특징	30
[표 2-5] 전북 수출기업의 성장단계별 수요와 지원방향	34
[표 2-6] 전북 수출지원정책의 주요 발전과정	37
[표 2-7] 전북형 수출지원 정책 주요사업의 이행현황 및 추진성과	39
[표 2-8] 전북수출통합지원체계의 주요 기능과 발전방향	43
[표 2-9] 전북 수출지원정책의 주요 추진성과와 정책적 진전	46
[표 2-10] 전북 수출지원 정책자산 및 인프라 종합	54
[표 2-11] 전북 수출지원체계의 주요 성과와 강점	56
[표 2-12] 전북 수출지원체계의 성과와 발전과제 종합	61
[표 3-1] 수출지원방식의 변화	69
[표 3-2] 선행연구에서 제시된 수출지원체계 발전방향	72
[표 3-3] 수요기업·수출지원기관 FGI 조사개요 및 주요 결과	73
[표 3-4] 수요기업·운영기관 비교를 통한 전북 수출지원체계 GAP 분석	82
[표 3-5] 체감성장 기반 전북 수출지원체계 고도화 방향 종합	90
[표 4-1] 전북 지역특성 기반 전북형 수출지원체계의 차별화 방향	96
[표 5-1] 전북형 수출지원체계 단계별 고도화 로드맵	131
[표 5-2] 전북형 수출지원체계 단계별 성과관리 구조	134
[표 5-3] 전북형 수출지원체계 고도화를 위한 정책제언 종합	139

그림 차례

LIST OF FIGURES

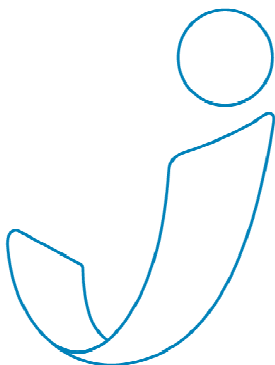
[그림 1-1] 전북 수출지원체계 고도화의 정책적 배경과 방향	6
[그림 1-2] 연구의 차별성	16
[그림 1-3] 전북형 수출지원체계 고도화 연구의 추진체계	20
[그림 3-1] 수요기업 FGI 기반 전북 수출지원체계 고도화 수요	76
[그림 3-2] 수출지원기관 FGI 기반 전북 수출지원체계 고도화 방향	78
[그림 4-1] 전북형 수출지원체계 고도화 중장기 발전 전략	99
[그림 4-2] 전북형 수출지원체계 고도화 전략 및 실행체계	122
[그림 5-1] 전북형 수출지원 추진체계 및 국내외 연계구조	129



제 1 장

서론

1. 연구의 배경과 목적
2. 연구 범위 및 주요 내용
3. 연구방법 및 추진체계



제1장 서론

1. 연구의 배경과 목적

가. 연구의 배경

■ 글로벌 통상환경 및 지역 수출환경 변화

- **(글로벌 통상환경의 복잡성·불확실성 확대)** 최근 글로벌 통상환경은 공급망 재편, 보호무역주의 및 비관세장벽 강화, 디지털무역·전자상거래 확대 등으로 변화하고 있으며, 기업의 해외시장 진출 과정에서 요구되는 대응 역량도 복잡·다양해지고 있음
- **(중소기업 수출 전주기 지원 필요성 증대)** 글로벌 공급망 불확실성과 환경·통상규제 확대는 자금·인력·정보 등 수출 대응역량이 상대적으로 부족한 중소기업에 부담으로 작용하고 있어, 단순한 해외마케팅이나 개별 사업 중심의 지원을 넘어 시장정보·바이어 발굴·인증·통관·물류 등 수출 전 과정의 유기적인 지원 필요성이 높아지고 있음
- **(디지털 기반 맞춤형 수출지원으로 전환)** AI·빅데이터 등 디지털 기술의 발전으로 기업정보와 수출지원 데이터를 활용한 기업진단, 맞춤형 지원사업 추천, 시장정보 제공 등이 가능해지면서 기존 공급자 중심의 수출지원에서 기업의 특성과 성장단계를 고려한 수요자 중심 지원체계로의 발전 가능성이 확대되고 있음
- **(지역 수출지원의 연계·통합 강화)** 지역 수출지원 정책도 개별 지원사업을 확대하는 방식에서 나아가 기존 정책·사업·지원기관·민간 전문역량 등을 연계하여 지역기업의 실제 해외시장 진입과 지속적인 성장을 지원하는 방향으로 고도화할 필요가 있음

■ 전북 수출의 구조적 특성과 중소기업 중심 수출구조

- **(중소·중견기업 중심의 지역 수출구조)** 전북의 수출은 전국 수출에서 차지하는 비중이 상대적으로 크지 않으며, 대규모 수출을 주도하는 대기업보다 지역에 기반을 둔 중소·중견기업의 역할이 중요한 구조적 특성을 가지고 있음

- **(지역기업 중심의 수출구조 재편)** 중소·중견기업을 중심으로 전북의 수출구조가 재편되고 있어 지역기업의 수출역량 강화와 지속적인 성장경로 마련이 중요한 정책과제로 제시되고 있음
- **(지역 여건에 적합한 수출정책 성과관점 필요)** 단기간에 전북의 총수출액이나 전국 대비 수출 비중을 획기적으로 확대하는 것만을 지역 수출정책의 목표로 설정하는 데에는 한계가 있으며, 전북의 여건에 적합한 정책성과의 관점이 필요함
- **(기업성장과 지역경제 환류의 선순환 구축)** 기존 수출기업의 수출액 확대와 수출에 참여하는 지역기업을 발굴하고, 신규 수출을 통해 매출과 기업규모를 확대하며, 그 성과가 고용·투자 등 지역경제로 환류되는 선순환 구조를 형성할 필요가 있음

■ 2020년 이후 전북 수출지원체계 구축과 정책성과 축적

- **(지역 단위 수출통합지원 기반 구축)** 전북은 분산되어 있던 수출지원 기능의 연계 필요성을 제기하고, 이후 전북수출통합지원센터를 중심으로 다양한 수출지원기관과 사업을 연계하는 지역 단위 수출통합지원 기반을 구축해 왔음
- **(수출지원기관·사업의 통합지원체계 정착)** 현재 다수의 수출지원기관과 지원사업을 연계하여 기업에 통합적인 사업정보와 상담·신청 등 서비스를 제공하고 있으며, 해외통상거점 운영 등을 통해 지역기업의 해외시장 진출 지원 기반을 축적해 왔음
- **(산업·물류 인프라 연계여건 확대)** 군산항, 국가식품클러스터 등 기존 산업·물류 인프라와 향후 새만금국제공항, 새만금항 신항 등 새로운 수출·물류 기반이 확충될 예정으로 수출지원정책과 지역의 산업·물류 인프라를 연계할 수 있는 여건이 확대되고 있음
- **(기존 정책자산 기반의 단계적 고도화)** 그동안 구축된 성과와 정책자산을 토대로 기업의 이용편의 제고, 지원기관의 업무효율 향상, 지원사업 간 연계 강화, 실제 수출 실행지원 확대 등 다음 단계의 발전방향을 모색할 필요가 있음
- **(AI·데이터 기반 플랫폼의 단계적 전환)** 수출통합지원 플랫폼은 AI·데이터 기반 맞춤형 서비스로 단계적으로 고도화하되, 기업·사업 데이터 기반과 기관 간 연계체계를 정비하고, 향후 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업과 연계하는 중장기 접근이 요구됨

■ 민선 9기 체감성장 정책기조와 수출지원정책의 역할 확대

- **(기업·도민이 체감하는 성장성과 창출)** 기존 산업·경제정책 성과를 토대로 기업과 도민이 체감할 수 있는 성장성과를 확대하고, 지역의 자원과 역량을 활용하여 기업성과 일자리·소득으로 이어지는 자생적 성장생태계를 형성하는 방향이 중요함
- **(수출을 통한 지역기업의 성장 촉진)** 지역 중소기업이 새로운 시장에 진입하여 매출을 확대하고 기업규모를 성장시키며, 지역 내 고용과 투자를 창출하는 기업성장의 주요 수단으로 접근할 필요가 있음
- **(기존 정책·산업자산의 연계·활용 강화)** 전북에는 활용 가능한 정책·산업자산이 축적되어 있으므로, 새로운 지원사업을 추가하기보다 기존 자산을 기업의 수출과 성장이라는 경로로 연결하는 정책적 고도화가 중요함
- **(수출 전주기와 기업성장의 선순환 구축)** 전북 수출지원정책도 ① 기업 발굴→ ② 수출역량 강화→ ③ 해외시장 진입→ ④ 실제 거래→ ⑤ 지속수출→ ⑥ 기업성장→ ⑦ 고용·투자 확대로 이어지는 성장경로를 지원하고, 그 성과가 지역경제로 환류되는 체계를 구축할 필요가 있음
- **(체감성장형 전북 수출지원 모델로 고도화)** 전북 수출지원체계의 강점과 성과를 계승하면서 수출통합지원 플랫폼의 단계적 고도화, 기존 수출지원 정책·사업 간 연계, 수출 전주기 연계·실행지원, 항만·국제항로 등 지역 인프라 활용을 통해 전북의 여건에 적합한 체감성장형 수출지원 모델로 발전시킬 필요가 있음



[그림 1-1] 전북 수출지원체계 고도화의 정책적 배경과 방향

나. 연구필요성

■ 기존 수출지원체계의 성과를 기반으로 한 단계적 고도화 필요

- (지역 단위 수출통합지원 기반 구축) 전북은 2020년 이후 전북수출통합지원센터를 중심으로 다양한 수출지원기관과 지원사업을 연계하고, 해외시장 진출 및 수출기업 지원을 위한 통합지원 기반을 지속적으로 구축해 왔음
- (수출지원 정보 통합과 기업 접근성 제고) 이러한 수출지원체계는 개별 기관에 분산되어 있던 수출지원 정보를 통합적으로 제공하고 기업의 지원사업 접근성을 높이는 등 지역 단위 수출지원체계의 기반을 마련하였다는 점에서 정책적 성과가 있음
- (기업 맞춤형·기관 연계형 지원으로 발전 필요) 수출지원사업과 참여기관이 확대·다양화됨에 따라, 기존 통합지원 기능을 토대로 기업 특성과 성장단계에 적합한 사업을 연결하고 지원기관의 업무효율을 높이는 다음 단계의 발전 필요성이 확대되고 있음
- (AI·데이터 기반 맞춤·연계·지능화) AI·데이터 기술의 발전은 맞춤형 사업추천과 상담, 성과관리 등을 지원할 수 있는 여건을 제공하고 있으므로, 현행 전북수출통합지원 플랫폼을 기반으로 맞춤·연계·지능화로 기능을 단계적으로 확장할 필요가 있음
- (플랫폼 고도화의 단계적 추진) 데이터 정비, 기관 간 정보연계, 시스템 개발 및 운영 체계 정립 등에 상당한 시간과 재원이 소요되는 만큼 ① 사전기획 및 데이터 기반 정비→ ② 핵심기능 실증→ ③ 서비스 확대·연계의 단계적 접근이 적절함
- (중장기 고도화 청사진과 공모 대응기반 마련) 이 연구는 향후 고도화를 위한 기능과 데이터 구조, 기관 간 연계 방향 등을 구체화하여 정부의 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업 등에 대응할 수 있는 정책적 기반과 중장기 청사진을 마련할 필요가 있음

■ 수출액 확대 중심에서 수출기업의 참여·성장 중심으로 정책성과 확장

- (중소·중견기업 중심의 특성을 고려한 성과목표 설정) 전북은 전국 수출에서 차지하는 비중이 크지 않고 중소·중견기업의 역할이 중요한 특성을 가지고 있어, 단기간에 총수출액을 확대하는 것을 성과목표로 설정하는 데에는 한계가 있음

- **(수출시장 진입과 기업성장을 정책성으로 확대)** 수출하지 않던 기업이 해외시장에 진입하고, 신규 수출기업이 지속 수출기업으로 성장하며, 수출을 통해 기업의 매출과 경쟁력이 향상되는 과정도 정책성으로 평가할 필요가 있음
- **(기업 성장단계별 연속적 지원체계 구축)** 정책대상을 수출 준비기업의 시장진입, 초보기업의 거래 안정화, 기존 수출기업의 시장·품목 다변화 등으로 확대하여 기업의 성장단계에 따른 연속적인 지원체계를 구축할 필요가 있음
- **(기업의 실질적 성장 중심으로 성과관리 확장)** 수출지원의 성과도 신규 수출기업 발굴, 수출 지속성, 신규시장·거래선 확보, 기업 매출·고용 증가, 성장단계 상향 등 기업의 실질적인 성장성과를 함께 고려하는 방향으로 확장할 필요가 있음
- **(수출과 체감성장을 연계한 성장경로 구축)** 수출을 ① 수출 참여 확대→ ② 지속수출→ ③ 기업성장→ ④ 고용·투자 확대→ ⑤ 지역경제 환류로 연결되는 성장경로로 접근하는 것으로, 체감성장 정책기조와 연계될 수 있음
- **(수출규모와 기업성장을 아우르는 정책성과 관리)** 전북 수출지원정책은 ‘얼마나 많이 수출했는가’와 함께 ‘얼마나 많은 지역기업이 수출을 시작하고 지속적으로 성장하였는가’를 중요한 정책성으로 관리하는 방향으로 발전할 필요가 있음

■ 기존 정책·사업·기관·인프라의 연결을 통한 정책효과 제고

- **(다양한 수출지원 정책자산의 축적)** 전북수출통합지원센터를 중심으로 다수의 수출지원기관과 다양한 지원사업이 운영되고 있으며, 해외통상거점, 전문 지원기관 및 민간 수출·물류기업 등 해외시장 진출을 지원할 수 있는 다양한 정책자산이 축적되어 있음
- **(지역 수출·물류 인프라의 활용여건 확대)** 현재 활용 가능한 수출물류 기반과 함께 향후 새만금국제공항, 새만금항 신항 등 새로운 인프라가 확충될 예정이어서, 수출지원정책과 지역의 산업·물류 인프라를 연계할 수 있는 가능성도 확대되고 있음
- **(기존 정책자산의 연결·재조합 강화)** 향후 수출지원정책은 새로운 지원사업을 추가하는 방식뿐만 아니라, 이미 확보된 정책·사업·지원기관·해외 네트워크·물류 인프라·민간 전문역량을 기업의 실제 수출과정에 맞추어 연결하고 재조합하는 접근이 중요함

- **(수출 전주기 연계·실행지원체계 구축)** 수출 전 과정에서 기업이 필요로 하는 기능을 연계하고, 전문인력이 부족한 중소·영세기업에는 민간 전문역량을 활용한 전주기 연계·실행지원체계를 마련할 필요가 있음
- **(기존 정책·재원 연계를 통한 시너지 창출)** 기존 지원사업의 관련 정책·재원을 연계할 경우 신규 재정투입을 최소화하면서 기업의 수출지원과 지역 항만 물동량 창출, 지역 물류기업·선사의 성장 등 정책 간 연계효과를 확대할 수 있음
- **(정책자산 연계를 통한 기업성장 성과 확장)** 전북의 수출지원체계 고도화는 새로운 지원체계를 별도로 구축하는 것이 아니라 기존 정책자산을 기업 중심으로 연결하여 개별 사업의 성과를 실제 수출과 기업성장으로 확장하는 과정으로 접근할 필요가 있음

다. 연구목적

- 이 연구는 전북 수출지원체계의 성과와 정책자산을 진단하고 수요기업과 운영기관의 발전수요를 반영하여, 기존 수출지원 플랫폼·정책·사업·인프라와 민간역량을 기업 중심으로 연계·고도화함으로써 수출기업의 참여와 지속성장이 지역경제의 체감성장으로 이어지는 전북형 수출지원체계의 발전모델과 실행전략을 제시하는 데 목적이 있음

■ 전북 수출지원체계의 성과와 발전여건 분석

- **(전북 수출구조와 수출지원정책 성과의 종합 분석)** 이 연구는 전북의 수출 및 수출기업 구조와 특성을 분석하고, 2020년 이후 구축·운영해 온 전북수출통합지원체계를 중심으로 수출지원정책의 추진과정과 주요 성과를 종합적으로 검토하는 데 목적이 있음
- **(기존 수출지원체계의 성과와 강점 재평가)** 전북수출통합지원센터를 중심으로 축적된 지원체계와 기관 간 협력, 다양한 수출지원사업, 해외통상거점 등 그동안 구축한 정책적 성과와 강점을 객관적으로 확인하고자 함
- **(고도화에 활용 가능한 정책자산과 발전여건 도출)** 산업지원시설, 해외 네트워크와 향후 확충될 수출·물류 인프라 등 전북의 정책·사업·기관·산업·물류 자원을 분석하여 수출지원체계 고도화에 활용할 수 있는 정책자산과 발전여건을 도출하고자 함

- **(정책 연속성 기반의 발전 가능성 모색)** 2020년 이후 추진해 온 전북 수출지원정책의 연속성을 확보하면서, 기존 성과를 유지·강화하고 변화된 통상환경과 기업수요에 대응하여 다음 단계로 발전시킬 수 있는 영역과 정책적 가능성을 확인하고자 함

■ 수요기업·운영기관 관점의 고도화 수요 도출

- **(수요자·운영기관의 현장기반 고도화 수요 파악)** 지역 수출기업과 수출지원사업을 직접 운영하는 기관을 대상으로 FGI 등 심층조사를 실시하여, 현행 수출지원체계에 대한 이용·운영 경험과 평가, 강점 및 향후 발전수요를 파악함
- **(기업 편익과 기관 운영효율 관점의 수요 분석)** 수요기업 측면에서 지원사업의 접근성과 이용편의, 기업 특성 및 성장단계에 따른 맞춤형 지원, 수출과정에서 필요한 지원 기능 등을 분석하고, 운영기관 측면에서 기관 간 사업연계, 기업정보 및 지원이력 관리, 반복적인 행정·상담업무 등 현장에서 체감하는 고도화 수요를 도출함
- **(GAP 분석을 통한 고도화 기능의 체계화)** 수요기업과 운영기관의 인식을 비교하고 선행연구 및 정책환경에서 요구되는 발전방향과 연계한 정성적 GAP 분석을 통해, 현행 체계에서 유지·강화할 기능, 연계·고도화할 기능, 신규·확장할 기능을 구분함
- **(수요자 중심의 고도화 방향 설정)** 공급자 관점에서 새로운 사업이나 기능을 추가하는 방식이 아니라, 실제 기업과 운영기관의 수요를 반영하여 기업의 편익과 정책운영의 효율성을 높일 수 있는 수요자 중심의 고도화 방향을 설정하고자 함

■ 전북형 수출지원체계 고도화 모델 및 실행전략 제시

- **(기존 정책자산을 연계한 전북형 고도화 모델 구축)** 기존 성과를 계승하면서 전북수출통합지원 플랫폼, 수출지원 정책·사업, 수출 전주기 지원기능, 지역 산업·물류 인프라 및 민간 전문역량을 연계하는 전북형 수출지원체계 고도화 모델을 제시함
- **(전북 여건을 활용한 핵심 고도화 전략 마련)** 전북수출통합지원 플랫폼의 단계적 고도화, 기업 성장단계별 수출지원사업 연계, 수출 전주기 연계·실행지원체계 구축, 군산항 국제항로를 활용한 수출 비즈니스 모델 구축 등 기존 정책자산과 지역 여건을 활용할 수 있는 핵심 전략을 마련함

-
- **(수출통합지원 플랫폼의 단계적 고도화 경로 제시)** 전북수출통합지원 플랫폼은 데이터 및 기관 간 연계기반을 정비하고, 향후 관련 공모사업과 연계하여 핵심기능을 단계적으로 구축·확산할 수 있도록 중장기 고도화 방향과 추진경로를 제시하고자 함
 - **(기존 재원·민간역량을 활용한 실행력 제고)** 기존 수출지원사업과 항만·물류 관련 사업 및 인프라를 연계하고 민간 전문역량을 활용하여 정책자원의 활용효율과 실행가능성을 높일 수 있는 추진체계와 단계별 실행방안을 마련하고자 함
 - **(체감성장형 수출기업 성장생태계 구축)** 전북의 수출지원정책을 단순한 수출액 확대를 넘어 ① 수출기업 발굴→ ② 해외시장 진입→ ③ 지속수출→ ④ 기업성장→ ⑤ 고용·투자 확대→ ⑥ 지역경제 환류로 연결함으로써, 민선 9기 체감성장 정책기조에 부합하는 전북형 수출기업 성장생태계 구축방향을 제시하는 데 목적이 있음

2. 연구 범위 및 주요 내용

가. 연구범위

■ 공간적 범위

- 연구의 공간적 범위는 전북특별자치도 전역을 기본으로 하며, 전북지역에 소재한 수출 기업과 수출 희망기업, 전북수출통합지원센터 및 수출지원사업 운영기관 등을 주요 분석대상으로 설정함
- 수출지원 정책·사업의 연계 가능성을 검토하기 위해 지역 수출·물류 인프라와 국가식품클러스터 등 산업지원 기반을 포함하고, 향후 활용 가능한 새만금항 신항 등 전북의 수출 활성화와 연계 가능한 정책·산업·물류 인프라를 분석범위에 포함함
- 전북기업의 해외시장 진출과 수출 실행지원 모델을 검토하기 위해 해외통상거점 및 국내외 수출지원기관의 네트워크를 포함하고, 군산항 국제항로와 연계 가능한 중국 산둥성 등을 전북형 수출 비즈니스 모델의 실증·확산 가능지역으로 검토함

■ 시간적 범위

- 현황분석은 자료의 확보 가능성을 고려하여 최근 수출 및 기업통계를 중심으로 분석하되, 전북 수출지원정책의 변화와 성과를 파악하기 위해 2020년 이후를 주요 분석기간으로 설정함
- 2020년 “전라북도 수출 활성화 지원방안 연구”에서 제안한 정책·사업과 이후 추진성과를 연계하여 분석함으로써, 기존 정책의 연속성과 현재의 발전여건을 확인하고 추진사업의 발전방향 및 미추진 제안사업의 현 여건 적합성을 검토함
- 정책제안의 시간적 범위는 민선 9기와 연계한 단기 실행과제와 함께 2027년 이후 정부 공모사업 등을 활용한 플랫폼 고도화 및 중장기 수출지원체계 발전방향까지 포함하여 단기·중기·장기의 단계적 추진방향을 제시함

■ 내용적 범위

- 전북 수출 및 수출기업 구조, 수출지원정책의 추진과정과 성과, 수출지원기관·사업·인프라 등 전북 수출지원체계의 현황과 정책자산을 종합적으로 분석함
- 수요기업과 수출지원사업 운영기관의 FGI 및 정성적 GAP 분석을 통해 현행 수출지원체계의 강점과 발전수요를 파악하고, 이를 토대로 유지·강화, 연계·고도화, 신규·확장 영역을 도출함
- 전북수출통합지원 플랫폼의 단계적 고도화, 수출지원 정책·사업 간 연계, 수출 전주기 연계·실행지원체계, 국제항로를 활용한 수출모델 등을 포함하는 전북형 수출지원체계 고도화 전략과 실행방안을 제시함

나. 주요 연구내용

■ 전북 수출 및 수출지원체계의 성과와 발전여건 분석

- 전북의 수출입 추이와 전국 대비 위상, 산업·품목·시장별 수출구조 및 기업규모별 특성을 분석하여 전북 수출의 구조적 특성과 중소·중견기업 중심의 성장여건을 진단함
- 2020년 이후 전북 수출지원정책의 발전과정을 검토하고, 전북수출통합지원센터 구축·운영, 수출지원기관 및 사업, 해외통상거점 등 기존 수출지원체계의 추진성과와 정책적 진전을 분석함
- 수출지원 정책·사업·기관뿐만 아니라 산업지원 기반, 해외 네트워크, 군산항 및 향후 새만금항 신항 등을 종합적으로 검토하여 전북형 수출지원체계 고도화에 활용 가능한 정책자산과 발전여건을 체계화함

■ 수출지원체계 고도화 수요 및 발전방향 도출

- 글로벌 공급망 재편, 디지털무역·전자상거래 확대, AI·데이터 기반 기업지원 등 수출 환경 변화를 분석하여 향후 지역 수출지원체계에 요구되는 발전방향을 설정함

- 수요기업과 수출지원사업 운영기관을 대상으로 FGI를 실시하여 현행 지원체계에 대한 경험과 평가, 기업 맞춤형 지원, 사업 간 연계, 운영효율화, 디지털·AI 활용 등에 대한 현장의 고도화 수요를 파악함
- 선행연구 및 정책환경에서 요구되는 발전방향과 현행 수출지원체계, 수요기업·운영기관의 요구를 종합한 정성적 GAP 분석을 통해 유지·강화할 영역, 연계·고도화할 영역, 신규·확장할 영역을 구분하고 전북형 고도화 방향을 도출함

■ 전북형 수출지원체계 고도화 모델 및 실행방안 제시

- 전북수출통합지원 플랫폼은 기존 통합기능을 토대로 기업·사업 데이터 기반을 정비하고 맞춤형 사업추천, AI 상담 및 지원, 성과관리 등으로 기능을 확장하는 단계적 플랫폼 고도화 방향을 제시함
- 기존 수출지원사업을 기업 성장단계에 따라 연계·패키지화하고, 민간 수출·물류 전문역량을 활용하여 시장개척부터 계약·통관·물류·사후관리까지 연결하는 수출 전주기 연계·실행지원체계를 설계함
- 군산항 국제항로를 활용한 전북-산동 수출입 비즈니스 모델을 우선 검토하고, 향후 다른 국제항로와 시장으로 확산할 수 있는 모델과 함께 추진주체·재원·로드맵·성과관리 등 실행전략을 제시함

다. 연구의 차별성

- 이 연구는 기존 성과를 계승하여 정책·사업·플랫폼·인프라와 민간 전문역량을 기업 중심으로 연결하고, 수출지원의 성과를 수출액에서 기업의 참여·성장과 지역경제 환류까지 확장하는 '체감성장형 전북 수출지원 모델'을 제시한다는 점에서 차별성이 있음

■ 기존 수출지원체계의 '평가·개선'이 아닌 '성과 계승형 고도화'

- (기존 성과를 기반으로 한 후속·고도화 연구) 이 연구는 2020년 이후 실제 구축·운영된 전북 수출지원체계의 성과와 축적된 정책자산을 토대로 다음 단계의 발전모델을 설계하는 후속·고도화 연구라는 점에서 차별성이 있음
- (유지·강화와 연계·확장을 구분한 발전지향적 접근) 기존에 잘 작동하고 있는 기능은 유지·강화하고, 변화된 정책환경과 기업수요에 맞추어 연계·고도화할 기능과 새롭게 확장할 기능을 구분하는 발전지향적 접근방식을 적용함
- (기존 정책연구와 실제 정책추진의 연속성 확보) 2020년 연구에서 제안된 사업의 추진성과를 확인하고 미추진 사업도 현재의 정책·산업·기술 여건에 맞추어 재검토함으로써 기존 정책연구와 실제 정책추진 간 연속성을 확보함

■ 수출액에서 '수출기업의 성장'으로 정책성과 관점 확장

- (수출액 중심에서 수출기업 성장 중심으로 성과관점 전환) 전북의 산업·기업구조를 고려하여 더 많은 지역기업의 수출시장 참여와 지속적인 성장을 중요한 정책성으로 설정한다는 점에서 기존 접근과 차별화함
- (기업 성장경로에 따른 연속적 지원체계 설계) 기업 성장경로를 고려하여 지원체계를 설계하고, 지원사업도 개별적으로 제공하기보다 기업의 수출단계와 성장수요에 따라 연속적으로 연결하는 접근을 제안함
- (수출성과와 체감성장의 직접적 연계) 수출지원의 성과를 ① 수출기업 확대→ ② 지속 수출→ ③ 매출·고용 성장→ ④ 투자 확대→ ⑤ 지역경제 환류로 확장하여 민선 9기 체감성장 정책기조와 수출지원정책을 연결함

■ 정책·플랫폼·인프라·민간역량을 연결한 실행형 수출지원 모델 제시

- (지역 정책자산을 연결한 통합적 고도화 모델 제시) 기존 지원사업과 지원기관, 해외 네트워크, 군산항 등 지역 인프라 및 민간 수출·물류 전문역량을 기업의 실제 수출과정을 중심으로 연결하는 통합적 고도화 모델을 제시함
- (수출 전주기 연계·실행지원체계 구축) 바이어 발굴, 계약, 인증·통관, 국제물류, 현지 배송 및 사후관리 등으로 이어지는 수출 전주기 연계·실행지원체계를 검토하여 수출 전문인력이 부족한 중소·영세기업의 실제 해외시장 진입 가능성을 높이고자 함
- (단계적 실증·확산을 통한 실행가능성 제고) 전북수출통합지원 플랫폼은 ① 사전기획·데이터 기반 정비→ ② 정부 AI·데이터·디지털전환 공모 연계→ ③ 핵심기능 구축·실증→ ④ 단계적 확산의 추진경로를 제시하고, 전북-산동 모델 등은 현재 가능한 정책·인프라를 활용하여 실증할 수 있도록 하여 연구결과의 실행가능성을 높임



[그림 1-2] 연구의 차별성

3. 연구방법 및 추진체계

가. 문헌·통계 및 정책자산 분석

■ 선행연구 및 정책·제도 분석

- 전북 수출지원정책 및 지역 중소기업 수출지원과 관련한 선행연구를 검토하여 전북 수출지원체계의 발전과정과 기존 연구에서 제시된 주요 정책과제를 분석함
- “전라북도 수출 활성화 지원방안 연구(2020)”에서 제시한 정책방향과 세부사업의 추진 상황을 점검하여 성과와 발전 가능성 및 미추진 제안의 현시점 적용 가능성을 검토함
- 최근 정책환경 변화와 중앙정부 및 타 지역의 수출지원정책을 검토하여 전북 수출지원체계 고도화에 적용 가능한 정책적 시사점을 도출함

■ 수출통계 및 기업구조 분석

- 전북의 수출입 규모와 추이, 전국 대비 비중, 주요 산업·품목·시장별 수출구조 등을 분석하여 전북 수출의 구조적 특성과 변화양상을 파악함
- 중소·중견기업의 수출 참여와 역할, 신규·지속 수출기업 등 기업 단위의 성장 가능성을 검토하여 전북의 기업구조에 적합한 수출지원정책의 성과 관점을 설정함
- 수출 참여기업 확대와 지속수출, 기업성장 등을 정책성과로 고려할 수 있는 근거를 마련하고, 민선 9기 체감성장과 연계 가능한 수출지원정책의 역할을 검토함

■ 수출지원 정책자산 및 인프라 매핑

- 전북수출통합지원센터를 중심으로 수출지원기관별 기능과 지원사업을 조사하여 기관-사업-지원대상-지원기능 간 관계를 정리함
- 해외통상거점, 산업지원시설, 군산항, 향후 새만금항 신항 등 수출과 연계 가능한 산업·물류 인프라와 민간 수출·물류 전문역량을 조사하여 전북이 보유하고나 활용 가능한 수출지원 정책자산을 매핑함

- 새로운 사업의 추가 가능성을 검토하기보다 기존 정책·사업·기관·인프라를 연결·재조합할 수 있는지를 분석하여 전북형 수출지원체계 고도화 전략의 기초자료로 활용함

나. 수요자·운영기관 심층조사 및 GAP 분석

■ 수요기업 FGI를 통한 이용경험 및 발전수요 분석

- 전북 수출지원사업을 이용한 지역기업을 대상으로 FGI를 실시하여 현행 수출지원체계의 이용경험, 만족요인, 애로사항 및 향후 지원 수요를 파악함
- 지원사업 정보 접근과 신청과정, 사업 선택, 지원기관 이용경험, 수출과정에서 필요한 지원기능, 수출지원 플랫폼 이용편의, AI·디지털 서비스 수요 등을 조사함
- 기업의 수출 준비-시장진입-지속수출-성장 과정에서 필요한 지원기능을 확인하여 기업 성장단계별 지원과 수출 전주기 연계·실행지원체계 구축에 필요한 현장수요를 도출함

■ 수출지원기관 FGI를 통한 운영성과 및 고도화 수요 분석

- 전북수출통합지원센터 및 수출지원사업 운영기관 실무자를 대상으로 FGI를 실시하여 현행 통합지원체계의 운영성과와 강점, 기관 간 협업 경험 및 발전 수요를 파악함
- 실제 업무과정을 검토하여 현행 체계에서 유지·강화해야 할 기능과 운영 효율화가 필요한 영역을 도출함
- 기업·사업 데이터 연계, 반복업무 자동화, AI 기반 상담·추천, 기관 간 정보공유 및 성과관리 등 운영기관 관점에서 요구되는 디지털 고도화 기능을 검토함

■ 수요자-운영기관 비교 및 정성적 GAP 분석

- 수요기업과 운영기관 FGI 결과를 구조화하고, 선행연구 및 정책환경 분석에서 도출한 발전방향과 비교하는 정성적 GAP 분석을 실시함
- 분석은 기업이 중요하게 인식하는 기능과 운영기관이 중요하게 인식하는 기능 간 차이, 정책적으로 필요한 기능과 현재 제공기능 간 차이를 비교함

- 현행 체계에서 ① 유지·강화 영역, ② 연계·고도화 영역, ③ 신규·확장 영역을 구분하고, 전북형 수출지원체계 고도화 전략의 실증적 근거로 활용함

다. 전문가 자문·워크숍을 통한 전략 설계 및 검증

■ 분야별 전문가 자문을 통한 전략 구체화

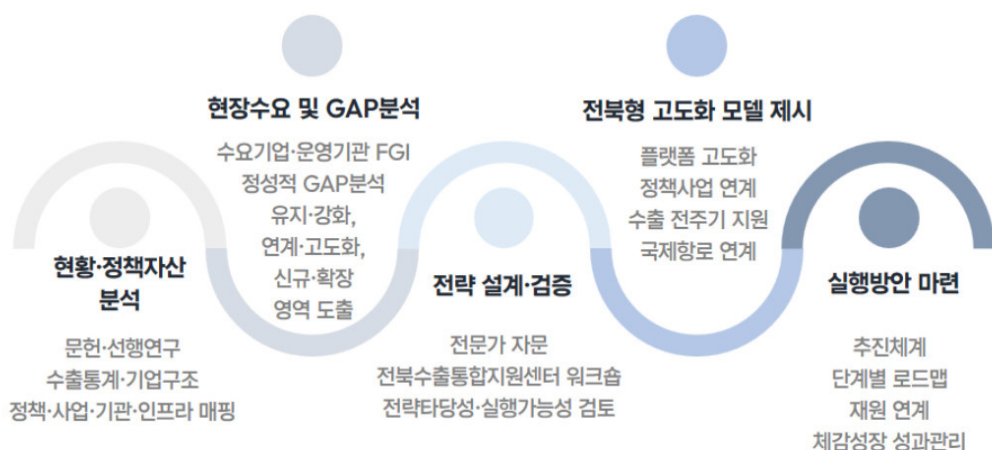
- 수출정책, 무역, 디지털·AI, 항만·물류 등 관련 분야 전문가 자문을 통해 문헌·통계 분석 및 FGI에서 도출된 고도화 수요의 정책적 타당성과 실행 가능성을 검토함
- 전북수출통합지원 플랫폼 고도화, 수출지원사업 연계, 민간 전문역량을 활용한 수출 전주기 실행지원, 국제항로 연계 비즈니스 모델 등 주요 전략별로 정책·제도·기술적 검토사항과 추진조건을 확인함
- 전문가 자문은 사업을 추가하는 방식보다 기존 정책자산을 활용하고 연계하는 관점에서 전략을 보완하여 전북 여건에 적합한 정책대안으로 구체화하는 데 활용함

■ 전북수출통합지원센터 워크숍을 통한 공동 전략 설계

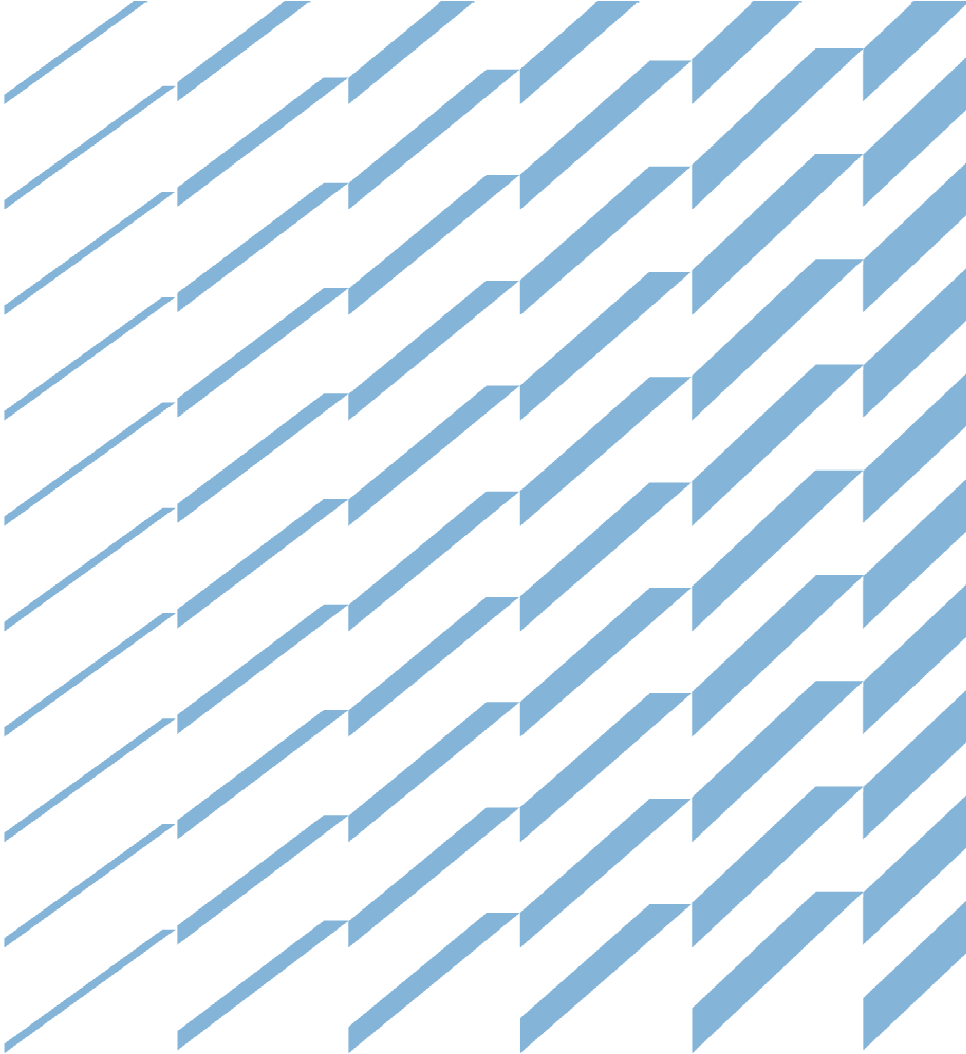
- 전북수출통합지원센터 참여기관 관계자 등을 대상으로 워크숍을 실시하여 연구과정에서 도출된 결과를 공유하고 고도화 방향과 핵심과제에 대한 공동 논의를 추진함
- 기관별 역할과 전문성을 고려하여 기업 성장단계별 사업연계, 기관 간 협업, 플랫폼 고도화, 수출 실행지원 등 주요 전략에 대한 현장 적용 가능성과 협력방안을 검토함
- 연구진과 실제 정책 수행주체가 전략 설계과정에 참여하도록 하여 정책수용성과 실행 가능성을 높이는 참여형 전략설계 방식을 적용함

■ 핵심 전략 검증 및 단계별 실행방안 마련

- 문헌·통계 및 정책자산 분석, FGI·GAP 분석, 전문가 자문 및 워크숍 결과를 종합하여 전북형 수출지원체계 고도화 모델과 핵심 전략을 최종 설계함
- 전략별로 필요성, 기업 체감효과, 정책 연계성, 재원조달 가능성 및 추진 난이도 등을 검토하여 단기 추진과제와 중장기 고도화 과제를 구분하고 단계별 추진방안을 마련함
- 전북수출통합지원 플랫폼 고도화는 단기간 일괄 구축을 전제로 하지 않고 사전기획·데이터 기반 정비→ 정부 AI·데이터·디지털전환 공모사업 대응→ 핵심기능 구축·실증→ 단계적 확산의 중장기 추진방향을 설정함
- 수출 전주기 연계·실행지원 및 국제항로 연계 수출모델 등은 현재 활용 가능한 지원 사업·인프라·민간역량을 활용하여 실증하고, 성과를 토대로 단계적으로 확대하는 실행 중심의 추진전략을 마련함



[그림 1-3] 전북형 수출지원체계 고도화 연구의 추진체계



제2장

전북 수출 및 수출지원체계 성과와 발전여건

1. 전북 수출의 현황과 특성
2. 전북 수출지원정책의 추진과 성과
3. 전북 수출지원 정책자산 및 인프라
4. 전북 수출지원체계의 성과와 발전과제



제2장 전북 수출 및 수출지원체계 성과와 발전여건

1. 전북 수출의 현황과 특성

가. 전북 수출입 추이 및 전국 대비 위상

- 전북 수출은 2022년 82.2억 달러를 정점으로 2023~2024년 감소하였으나 2025년 64.7억 달러로 증가세로 전환하였으며, 최근 5년간 무역수지 흑자기조를 유지하는 가운데 전국 수출에서 차지하는 비중은 약 1% 내외 수준을 보이고 있음

■ 전북 수출은 2022년 82.2억 달러를 정점으로 감소 후 2025년 증가세 전환

- (수출 성장 및 80억 달러 회복) 전북 수출은 2021년 78억 1,900만 달러로 전년 대비 33.8% 증가하였으며, 2022년에는 전년 대비 5.2% 증가한 82억 2,209만 달러를 기록하여 2014년 이후 8년 만에 80억 달러를 상회함
- 2023년 러시아-우크라이나 전쟁 장기화, 중동지역 분쟁, 글로벌 경기회복 지연 등 대외여건 속에서 수출이 70억 6,519만 달러(전년 대비 14.0% 감소)를 기록하였으며, 2024년은 63억 6,370만 달러(9.9% 감소)로 감소세가 지속됨
- 2025년은 미국 관세정책 등 글로벌 통상환경의 불확실성에도 불구하고 베트남 무역수지 개선 등 수출이 전년 대비 1.8% 증가한 64억 7,252만 달러를 기록하면서 증가세로 전환하였음
- 최근 5년간 전북 수출은 2021~2022년 성장→ 2023~2024년 감소→ 2025년 회복 전환의 흐름으로 정리할 수 있으며, 2025년 수출규모는 증가세로 전환되었으나 2021~2022년 수준에는 미치지 못하고 있음

[표 2-1] 최근 5년간 전북 수출입 추이

구분	2021	2022	2023	2024	2025
수출(백만 달러)	7,819	8,222	7,065	6,364	6,473
증감률(%)	33.8	5.2	-14.0	-9.9	1.7
수입(백만 달러)	6,102	6,498	5,495	5,456	5,299
증감률(%)	27.9	6.5	-15.4	-0.7	-2.9
무역수지(백만 달러)	1,717	1,724	1,570	908	1,173

자료: 한국무역협회 전북지역본부(2022~2026), 각 연도 「전북 무역 동향」.

■ 수입은 2022년 최고 수준 기록 후 감소세 지속

- (수입 증가 및 역대 최고 수준 기록) 전북 수입은 2021년 61억 200만 달러로 전년 대비 27.9% 증가한 데 이어, 2022년은 64억 9,783만 달러로 6.5% 증가하여 가장 높은 수준을 기록함
- 2023년 54억 9,519만 달러로 전년 대비 15.4% 감소하였으며, 2024년 54억 5,565만 달러(-0.7%), 2025년 52억 9,907만 달러(-2.9%)로 감소세임
- 한국무역협회 전북지역본부는 2022년까지 수입 증가의 배경으로 코로나19 이후 거저 효과와 원자재 단가 상승 등을 제시하고 있으며, 이후 원자재 시장이 안정되면서 수입액이 감소한 것으로 분석함
- 2025년 수출이 증가세로 전환된 반면 수입은 감소하면서 무역수지 흑자 규모가 전년 보다 확대됨

■ 최근 5년간 무역수지 흑자기조 유지

- (지속적인 무역수지 흑자기조 유지) 전북은 최근 5년 동안 매년 수출액이 수입액을 상회하여 지속적인 무역수지 흑자기조를 유지하고 있음
- 무역수지 흑자는 2021년 약 17억 1,700만 달러, 2022년 17억 2,425만 달러로 높은 수준을 유지하였으며, 2023년에도 수출과 수입이 동반 감소하는 가운데 약 15억 7,000만 달러의 흑자를 기록함

- 2024년은 수출 감소폭이 수입 감소폭보다 크게 나타나면서 무역수지 흑자가 약 9억 805만 달러까지 축소되었으나, 2025년 수출 증가와 수입 감소에 따라 11억 7,345만 달러로 확대됨
- 한국무역협회 전북지역본부(2026)는 2019년 이후 전북의 무역수지 흑자액이 10억 달러 내외에서 등락해 왔으며, 2024년 저점 이후 2025년 다시 10억 달러 이상의 흑자로 전환된 것으로 평가함

■ 전국 대비 전북 수출 비중은 1% 내외 수준

- (전국 수출의 1% 내외 비중) 전북의 수출규모는 전국 수출에서 약 1% 내외의 비중을 차지하고 있으며, 이는 전북 수출의 구조적 특징임
- 2024년 전북 수출은 63억 6,370만 달러로 전국 수출 6,836억 9,200만 달러의 0.93%를 차지하였으며, 전국 17개 광역지자체 가운데 수출규모 기준 13위를 기록함
- 2025년 전북 수출이 64억 7,300만 달러로 증가하였으나 전국 수출 역시 7,094억 700만 달러로 확대되었고, 전북의 전국 대비 수출 비중은 약 0.91% 수준임
- 최근 전북 수출이 회복세로 전환되고 있음에도 전국 수출에서 차지하는 상대적 비중은 1% 내외 수준이며, 향후 전북 수출정책의 방향을 설정할 때 지역의 산업·기업구조를 함께 고려할 필요성을 시사함

[표 2-2] 전국 대비 전북 수출 위상

구분	2024	2025
전북 수출(백만 달러)	6,364	6,473
전국 수출(백만 달러)	683,692	709,407
전국 대비 비중(%)	0.93	0.91
전북 수출 증감률(%)	-9.7	1.8
전국 수출 증감률(%)	8.1	3.8
광역지자체 수출 순위	13위	-

자료: 한국무역협회 전북지역본부(2025; 2026), 「전북특별자치도 무역 동향」.

■ 전국 수출과 비교할 때 최근 전북 수출의 회복 속도는 상대적으로 완만

- 2024년 전국 수출은 전년 대비 8.1% 증가한 반면 전북 수출은 9.7% 감소하여 전국적인 수출 회복 흐름과 차이를 보였음
- 2025년에는 전북 수출도 1.8% 증가하면서 감소세에서 벗어났으나, 전국 수출 증가율은 3.8%로 전북보다 높게 나타남
- 이러한 차이를 전북 수출산업 전반의 경쟁력 문제로 해석하기보다는 주력 수출품목과 주요 시장의 변화가 전북 전체 수출실적에 미친 영향을 함께 분석할 필요가 있음
- 실제로 베트남과의 무역수지 개선이 전북 수출 회복을 견인한 요인으로 제시되고 있어 품목·시장별 구조분석이 요구됨(한국무역협회 전북지역본부, 2026)

나. 산업·품목·시장별 수출구조

- 전북 수출은 화학·소재, 자동차·부품, 농기계 등 제조업 기반의 주력품목과 미국·중국 중심의 핵심시장 구조가 장기간 유지되는 가운데, 최근 농산가공품·냉난방기 등 신규 성장품목과 일부 신흥시장이 확대되면서 품목·시장 다변화 가능성이 나타나고 있음

■ 제조·화학소재·기계류를 중심으로 한 전북 수출구조 지속

- (제조·소재·기계 중심의 주력 수출구조) 전북 수출은 농약 및 의약품, 자동차, 정밀화학원료, 동제품, 합성수지, 농기계, 자동차부품, 종이제품 등 제조업 및 소재·기계 분야의 품목이 주력 구조를 형성하고 있음
- 2025년 기준 전북의 주요 수출품목은 농약 및 의약품 7억 7,134만 달러, 자동차 5억 3,319만 달러, 정밀화학원료 4억 2,239만 달러, 동제품 4억 1,013만 달러, 합성수지 3억 9,013만 달러, 농기계 3억 7,398만 달러 등의 순으로 나타남
- 농약 및 의약품, 자동차, 정밀화학원료, 동제품, 합성수지, 농기계, 자동차부품, 종이제품 등 8개 품목은 최근 10년간 전북의 상위 10대 수출품목에 지속적으로 포함되어, 전북 수출의 핵심적인 주력품목군이 안정적으로 유지되고 있음

- 전북 수출이 특정 단일 산업에만 집중되기보다는 화학·소재, 자동차·부품, 기계, 제지, 농생명 연관 품목 등이 복합적으로 구성되어 있음을 보여주지만, 주요 품목군의 실적 변화가 전체 수출액에 직접적인 영향을 미치는 구조적 특성을 가지고 있음을 시사함

[표 2-3] 2025년 전북 주요 수출품목

순위	품목	수출액(백만 달러)	증감률(%)	전체 수출 비중(%)
1	농약 및 의약품	771.3	8.6	11.9
2	자동차	533.2	5.9	8.2
3	정밀화학원료	422.4	41.7	6.5
4	동제품	410.1	42.4	6.3
5	합성수지	390.1	-12.5	6.0
6	농기계	374.0	9.1	5.8
7	자동차부품	276.9	-6.4	4.3
8	종이제품	257.1	-0.8	4.0
9	농산가공품	229.1	-1.3	3.5
10	공기조절기 및 냉난방기	191.8	25.5	3.0

주: MTI 3단위 기준. 비중은 전체 수출액 64억 7,252만 달러 기준.

자료: 한국무역협회 전북지역본부(2026), 「2025년 전북특별자치도 무역 동향」

■ 기존 주력품목의 지속성과 신성장 품목의 부상 병행

- (기존 주력품목 유지와 성장품목 부상) 최근 수출품목 구조에서 기존 주력품목이 상위권을 유지하는 가운데 일부 품목의 성장세가 두드러지고 있음
- 농약 및 의약품은 2023년부터 2025년까지 전북 수출 1위를 유지하였으며, 2025년은 7억 7,134만 달러(전년 대비 8.6% 증가)를 기록하여 전체 수출의 약 11.9%를 차지함
- 자동차는 2025년 5억 3,319만 달러로 전년 대비 5.9% 증가하였으며, 정밀화학원료와 동제품은 각각 41.7%, 42.4% 증가하여 2025년 전체 수출 회복에 기여한 반면 합성수지는 12.5%, 자동차부품은 6.4% 감소하는 등 품목별 성장세에 차이가 나타남
- 2024년 농산가공품이 전년 대비 49.7% 증가하며 처음으로 전북 10대 수출품목에 진입하였고, 공기조절기 및 냉난방기도 86.5% 증가하는 높은 성장세를 기록함
- 2025년 공기조절기 및 냉난방기가 1억 9,183만 달러(25.5% 증가)로 10대 수출품목에

포함되었으며, 농산가공품도 상위권을 유지하여 전통적인 제조·소재 중심 수출구조에 농식품·기계·에너지 관련 품목이 새로운 성장영역으로 부상하는 흐름이 나타남

■ 주요 품목의 순위는 안정적이나 품목별 수출변동은 상대적으로 큼

- (주력품목의 지속성과 실적 변동성) 전북의 주요 수출품목은 장기간 큰 틀에서 유지되고 있으나, 품목별 실적은 대외수요와 시장상황에 따라 변동을 보이고 있음
- 대표적으로 동제품은 2021년 전북 최대 수출품목으로 성장하였으며 당시 수출액은 6억 7,403만 달러를 기록하였으나, 이후 수출실적 변동이 크게 나타남
- 2022년에도 동제품이 연간 최대 수출품목을 유지하였으나, 2023년에는 농약 및 의약품이 동제품을 제치고 최대 수출품목으로 부상하였음
- 2024년에는 동제품 수출이 전년 대비 46.8%, 건설광산기계가 49.1% 감소한 반면, 농약 및 의약품은 8.9%, 농산가공품은 49.7% 증가하여 전체 수출 감소 속에서도 품목별 성과가 상이하게 나타남
- 이러한 특성은 전북 전체 수출액의 변화가 일부 주력품목의 실적에 영향을 받을 수 있음을 보여주며, 향후 수출지원정책에서는 기존 주력품목의 경쟁력 유지와 함께 신규 성장품목의 발굴·육성을 병행할 필요성을 시사함

■ 아시아가 최대 수출권역이며 북미·유럽이 뒤를 잇는 구조

- (아시아 중심의 주요 수출시장 구조) 권역별로 보면 전북 수출은 아시아를 중심으로 북미와 유럽이 주요 시장을 형성하고 있음
- 2021년 아시아 수출은 약 39.4억 달러로 전체 수출의 절반 이상을 차지하였고, 북미 13.8억 달러, 유럽 14.5억 달러가 주요 권역으로 나타남
- 2022년에도 아시아 36.6억 달러, 북미 17.6억 달러, 유럽 16.5억 달러의 순으로 나타났으며, 북미와 유럽 수출은 각각 전년 대비 27.2%, 13.9% 증가함
- 2023년에는 아시아 수출이 29.1억 달러로 전년 대비 20.6% 감소하고 북미와 유럽도

각각 6.1%, 13.1% 감소하여 주요 권역 전반의 수출 감소가 전체 수출 하락으로 연결됨. 반면 중동은 19.8% 증가함

- 2024년에는 아시아 27.9억 달러, 북미 12.6억 달러, 유럽 12.3억 달러로 주요 시장의 감소세가 이어졌으나 중남미 수출은 5.2억 달러로 8.7% 증가하여 주요 권역 중 유일하게 증가세를 나타냄
- 2025년에는 아시아 수출이 30.0억 달러로 전년 대비 7.6%, 북미가 13.2억 달러로 4.5%, 중동이 4.5억 달러로 17.8% 증가한 반면, 유럽은 11.0억 달러로 10.0% 감소하여 시장별 회복 속도에 차이가 나타남

■ 미국·중국 중심의 시장구조 속 베트남·일본이 핵심 시장 유지

- (미국·중국 중심의 핵심 수출시장 구조) 국가별로는 미국과 중국이 전북의 양대 수출 시장으로 자리하고 있으며, 베트남과 일본이 뒤를 잇는 구조가 장기간 지속되고 있음
- (4대 수출시장의 장기 지속성과 높은 비중) 미국·중국·베트남·일본은 2015년 이후 11년간 전북의 주요 4대 수출시장에 포함되었으며, 2025년에도 미국 19.4%, 중국 17.7%, 베트남 7.5%, 일본 5.9%로 4개국이 전체 수출의 50.5%를 차지함
- 2024년 미국 11억 9,823만 달러, 중국 10억 1,526만 달러, 베트남 4억 2,765만 달러, 일본 3억 5,382만 달러, 태국 1억 9,045만 달러 순으로 나타났으며, 상위 5개국의 수출비중은 전체의 약 50.1%를 차지함
- 2024년 대미 수출은 전년 대비 25.2% 감소하였음에도 전북의 최대 수출시장 지위를 유지하였으며, 중국 역시 5.1% 감소한 가운데 2위를 유지한 반면 베트남은 24.8%, 태국은 21.5%, 멕시코는 40.2% 증가하면서 일부 신흥시장에서 성장세가 나타남
- (주력시장 의존과 수출시장 다변화 필요) 2025년 미국·중국 중심 시장구조는 유지되었으며, 한국무역협회 전북지역본부(2026)는 대미·대중 수출의 비중이 높은 상황에서 수출상대국 다변화가 필요하다고 평가함

■ 국가별로 주력 수출품목이 상이하여 시장 맞춤형 접근 필요

- 주요 국가별 수출품목을 보면 시장별로 전북 수출구조의 특성이 나타나는데, 2025년 미국 수출에서 농기계가 3억 526만 달러로 미국 수출의 24.3%를 차지하였으며, 동제품, 철강관 및 철강선, 자동차부품 등이 주요 품목으로 나타남
- 중국 수출은 종이제품 1억 8,435만 달러, 정밀화학원료 1억 4,798만 달러, 합성수지 1억 1,036만 달러, 동제품 9,686만 달러 등 소재·중간재 중심의 구성이 두드러졌으며, 농산가공품도 주요 수출품목에 포함됨
- 일본도 합성수지, 식물성물질, 정밀화학원료 등 소재·농생명 관련 품목이 주요 수출품목으로 나타나 국가별 수요와 산업구조에 따라 주요 수출품목이 차별화되고 있음
- (품목·시장 연계형 맞춤 수출지원 필요) 향후 수출지원정책은 품목·시장 조합에 따른 인증, 바이어, 통관, 물류, 마케팅 등 맞춤형 지원체계를 강화할 필요가 있음

[표 2-4] 최근 전북 수출구조의 주요 특징

구분	구조적 특징	주요 내용
산업	제조·소재 중심	화학·소재, 자동차·부품, 농기계 등 중심
주력품목	비교적 안정적	농약·의약품, 자동차, 화학소재, 동제품, 농기계 등
성장품목	점진적 다변화	농산가공품, 공기조절기·냉난방기 등 상위권 진입
핵심시장	미·중 중심	미국·중국에 전체 수출의 약 37%
주요 4개국	높은 비중	미국·중국·베트남·일본 합계 50.5%(2025년)
신흥시장	일부 확대	인도네시아·UAE·중남미 등 성장 가능성 확인

주: 산업구분은 한국무역협회 MTI 3단위 주요 수출품목을 토대로 연구진이 유형화함.

자료: 한국무역협회 전북지역본부(2025; 2026), 「전북특별자치도 무역 동향」을 토대로 작성

다. 수출기업 구조와 성장여건

- 전북은 중소·중견기업의 역할이 중요해지는 수출구조이며, 향후 수출정책은 수출기업의 수를 늘리는 데 그치지 않고 수출 준비-시장진입-지속수출-기업성장으로 이어지는 성장경로 연계형 지원체계를 구축하는 방향으로 고도화할 필요가 있음

■ 전북 수출구조는 대기업 중심에서 중소·중견기업 중심으로 재편

- **(중소·중견기업 중심의 수출구조)** 전북은 조선·자동차 등 기존 대기업 중심 주력산업의 위축 이후 전국 수출 증가 흐름과 차별화되는 양상이 나타났으며, 전북 수출구조가 중소·중견기업 중심으로 재편되고 있는 것으로 평가함(김민호 외, 2022)
- 전북 수출정책의 주요 대상도 일부 대규모 수출기업의 실적 확대에 한정하기보다, 지역에 기반을 둔 중소기업의 수출시장 진입과 지속성장을 지원하는 방향으로 중요성이 확대되고 있음(공상기, 2022)
- 전북 주요 수출품목은 농약·의약품, 자동차·부품, 화학소재, 농기계, 농산가공품 등 다양한 산업군으로 구성되어 있어, 향후 개별 대기업의 수출실적뿐 아니라 다양한 기업이 수출시장에 참여하고 성장할 수 있는 저변 확대가 중요한 정책과제로 볼 수 있음

■ 수출초보기업 발굴과 수출기업 저변 확대를 위한 정책기반은 이미 마련

- **(수출초보기업 발굴·육성 기반 구축)** 전북은 지역기업의 수출기업화를 지원하기 위해 수출새싹기업 육성사업 등을 추진하고 있으며, 수출초보기업을 대상으로 시장조사, 수출마케팅, 계약 지원 등 맞춤형 육성 프로그램을 운영하고 있음
- **(내수기업의 수출기업화와 저변 확대)** 기존 수출기업의 수출액 확대뿐만 아니라 내수 중심 기업이나 수출 경험이 부족한 기업을 발굴하여 해외시장에 진입하도록 지원하는 것으로, 전북 수출기업의 저변을 확대하는 정책적 기반으로 평가할 수 있음
- **(수출단계별 종합지원체계 운영)** 해외규격인증, 통번역, 수출보험, 국제물류 지원 등이 연계되어 있으며, 전북수출통합지원센터는 수출지원 정보 통합안내, 수출애로 상담, 통상전문가 컨설팅, 온라인 콘텐츠 제작, 바이어 발굴, 상담·계약·사후관리 등을 지원하고 있어 기업의 수출단계별 활동을 뒷받침하는 지원체계가 운영되고 있음

- (해외통상거점센터를 활용한 현지 지원기반 구축) 베트남 하노이와 인도 뉴델리 해외 통상거점센터를 활용하여 현장형 지원을 제공하고 있어, 지역기업이 자체 해외 네트워크를 확보하기 어려운 여건을 보완하는 기반이 구축되어 있음

■ 기업별 수출역량 차이를 고려한 성장단계별 지원 필요성 확대

- (기업 수출역량에 따른 차별화 지원 필요) 지역기업은 수출역량의 차이가 크기 때문에 기업의 성장단계와 수출경험에 따른 차별화된 지원체계가 필요함
- (성장단계별 수출지원 기반 확대) 중소벤처기업부가 내수기업-수출초보기업-성장기업을 중심으로 성장단계별 지원체계를 운영하고 있으며, 전북도 수출새싹기업 육성 등을 통해 수출기업 저변 확대를 추진하고 있음
- (수출기업성장로드 지원체계 구축 필요) 초기기업 발굴-시장검증-수출역량 강화-해외시장 정착까지 연결하는 수출기업성장로드 지원체계의 필요성이 확대되고 있음
- (개별사업 중심에서 기업성장 중심으로 전환) 기존 수출지원사업의 단기 사업 참여 이후 실제 수출 지속성과 기업성장으로 연계하기 위해서 초보-돋움-중견-스타 기업 등 단계별 성장을 지원하는 구조가 필요함
- (기업이력 기반의 연속적 지원체계 구축) 향후 기업별 수출이력, 지원사업 참여이력, 수출시장, 품목, 성장성과 등을 지속적으로 축적하고 이를 기반으로 다음 단계에 필요한 지원사업을 연계하는 방식으로 발전할 필요가 있음

■ 수출기업 성장의 핵심은 '시장진입'에서 '지속수출'로의 전환

- (시장진입에서 지속수출로 성장 전환) 지역기업이 최초 수출에 성공하는 것만으로는 기업성장이 안정적으로 이어지기 어려우며, 시장검증 이후 거래를 지속하고 수출국과 품목을 확대하는 단계로 연결되는 것이 중요함
- (수출단계별 차별화된 성장지원) 수출초보기업은 시장조사·바이어 발굴·인증·계약 등 시장진입 지원, 기존 수출기업은 판로확대·물류·브랜드화·신시장 진출 등 지속수출 및 성장지원을 제공하는 차별화된 정책구조가 필요함

- **(전주기 연계형 중장기 성장지원)** 향후 수출지원정책은 단순 마케팅 지원을 넘어 시장 조사-제품개선-해외인증-R&D-물류-판로확대-브랜드화까지 연계되는 중장기 성장지원 체계로 전환할 필요성이 있음
- **(수출기업 성장과 지역경제 성과 연계)** 초기 수출기업뿐 아니라 성장 가능성이 있는 유망기업을 육성함으로써 중견기업, 지역 대표 수출기업으로 성장하도록 지원하는 체계를 마련하여 수출지원의 성과를 기업의 매출·고용·투자 확대로 연계할 수 있음

■ 수출 전문인력과 실행역량 보완이 중소기업 성장의 중요한 조건

- **(중소기업의 수출 전문인력·실행역량 부족)** 중소·영세기업은 자체 무역전문인력이나 해외 네트워크를 확보하기 어려운 경우가 많아 시장정보, 바이어 발굴, 계약, 인증·통관, 국제물류 등 실제 수출과정에서 외부 전문지원의 필요성이 높음
- **(현장형 무역전문인력 양성·기업 연계)** 전복은 청년무역전문가 양성사업을 통해 도내 대학생을 대상으로 무역실무, 전시회·박람회 참여, 통역 및 상담지원 등 현장 중심의 무역인력을 양성하고 있으며, 이를 지역기업과 연계하는 정책도 추진하고 있음
- **(민간·공공 전문역량을 활용한 실행역량 보완)** 향후 인력양성과 수출·물류 전문기업, 포워더, 해외통상거점 등 민간·공공 전문역량을 기업의 수출과정에 연결하여 기업 내부의 부족한 수출 실행역량을 보완하는 체계로 발전시킬 필요가 있음
- **(수출 전주기 연계·실행지원체계 구축 필요)** 기업은 제품과 생산에 집중하고 전문기관과 민간기업이 시장진입·통관·물류 등의 실행과정을 지원하는 수출 전주기 연계·실행지원체계의 필요성과 연결될 수 있음

[표 2-5] 전북 수출기업의 성장단계별 수요와 지원방향

성장단계	기업여건	지원수요	정책방향
수출 준비기업	수출경험·정보 부족	기업진단, 시장정보, 수출교육	수출기업 발굴·준비
수출 초보기업	최초 거래선 확보 필요	바이어 발굴, 인증, 상담·계약	시장진입 지원
수출 지속기업	거래 유지·확대 필요	물류, 금융, 사후관리, 신규시장	지속수출 지원
수출 성장기업	품목·시장 확대 단계	R&D, 제품고도화, 브랜드·해외거점	성장·고도화 지원
지역 대표 수출기업	글로벌 시장 확대	공급망·네트워크·투자 연계	지역 성장기업 육성

자료: 김민호 외(2022); 전북특별자치도(2025a; 2025b) 토대로 재구성

2. 전북 수출지원정책의 추진과 성과

가. 전북 수출지원정책의 발전과정

- 전북 수출지원정책은 2020년 통합·디지털·인프라 연계형 지원체계가 구체화된 이후, 수출통합지원센터 구축, 디지털·온라인 마케팅 확대, 해외통상거점 운영, 특송·물류기반 확충, 수출기업 육성 및 통상리스크 대응으로 기능을 확장해 왔으며, 현재는 축적된 정책자산을 기업 중심으로 연결하는 ‘연계·고도화 단계’로 발전할 필요가 있음

■ 2020년 전북형 통합 수출지원체계의 정책방향 구체화

- (전북형 통합 수출지원체계 기본방향 제시) 기관별로 분산되어 있던 수출지원 기능을 연계하기 위해 수출통합지원센터, 수출 빅데이터 시스템, 전자상거래 물류 인프라 등 전북형 수출지원체계의 기본방향을 제시함(나정호 외, 2020)
- (통합·디지털 기반 수출지원체계로 전환) 당시 정책구상은 수출기업이 기관별 사업을 쉽게 활용할 수 있도록 지원기능을 통합하고, 변화하는 통상환경에 대응할 수 있는 통합·디지털 기반의 수출지원체계를 마련하는 데 초점을 두었음
- (지역 산업·물류자산과 수출지원의 연계) 새만금, 국가식품클러스터, 재생에너지 등 전북이 보유한 산업·물류자산과 수출지원정책을 연계하는 방향이 제안되어, 지역의 산업·물류 인프라를 활용하는 전북형 수출지원 모델의 기초구상이 마련됨
- (수출지원체계 재구조화의 정책적 전환점) 2020년 연구는 기존에 개별적으로 추진되

던 사업과 기관 기능을 '통합-디지털-인프라 연계'라는 방향으로 재구조화하는 정책적 전환점으로 평가할 수 있음

■ 수출통합지원체계 구축을 통한 기관·사업 간 연계기반 강화

- **(통합형 수출지원 기반의 단계적 구축)** 전북수출통합지원센터와 통합지원시스템을 중심으로 다양한 수출지원기관과 지원사업을 연결하는 체계가 실제 정책으로 구체화되면서 통합형 수출지원 기반이 단계적으로 마련됨
- **(2020년 제안과제의 정책화·사업화)** 2020년 연구에서 제안된 정책 가운데 실제로 수출통합지원센터 운영, 해외 온라인 마케팅, 국제특송 물류비 지원, 통상 대응체계 강화 등 상당수 사업이 정책화·사업화된 것으로 평가하고 있음
- **(기업 수출과정 전반의 통합지원 확대)** 현재 수출통합지원센터는 수출지원 정보의 통합안내, 수출애로 상담, 통상전문가 컨설팅 등을 제공하고 있으며, 온라인 콘텐츠 제작, 바이어 발굴, 수출상담, 계약 및 사후관리 등으로 지원범위를 확대하여 통합형 지원체제로 발전해 왔음
- **(기관 간 연계·정보공유 성과 축적)** 한국무역협회, KOTRA 전북지원본부 등 유관기관도 전북 수출통합지원시스템의 만족도가 높은 것으로 나타나, 기관 간 연계기반과 정보공유 기능에서 일정한 성과가 축적된 것으로 평가되고 있음

■ 코로나19 이후 디지털·비대면 수출지원 기능 확대

- **(비대면 중심의 수출지원 방식 다변화)** 코로나19를 계기로 기존 해외 전시회·상담회 등 대면 중심 수출마케팅에 제약이 발생하면서 전북 수출지원정책도 온라인·비대면 방식으로 지원수단을 다변화함
- **(디지털·비대면 수출지원의 정책화)** 전북자치도는 언택트 수출마케팅, 화상상담, 온라인 전시회, 디지털 콘텐츠 제작 등 비대면 수출지원사업을 확대하였음
- **(온·오프라인 병행형 수출지원체제로 발전)** 온라인 플랫폼 판매지원, 해외 온라인 마케팅, 디지털 콘텐츠 제작 등의 사업이 확대되면서 수출지원 방식도 전통적인 오프라인 판촉·상담 중심에서 온라인 시장진출과 디지털 마케팅을 병행하는 구조로 발전함

- (AI·데이터 기반 고도화를 위한 디지털 기반 축적) 코로나19에 대한 단기 대응을 넘어 전자상거래 및 디지털무역 확대에 대응할 수 있는 정책기반을 축적하였다는 점에서 향후 AI·데이터 기반 플랫폼 고도화로 연결하는 발전과정으로 평가할 수 있음

■ 물류·전자상거래 인프라 확충으로 수출지원 범위 확대

- (수출지원 범위의 물류·통관 영역 확대) 전북 수출지원정책은 소프트웨어적 기업지원 뿐 아니라 실제 수출 실행과 관련된 물류 및 통관 인프라 연계로 확대되고 있음
- (전자상거래 연계 지역 통관기반 구축) 2024년 군산세관 특송물류센터 개장을 통한 중 전자상거래와 연계할 수 있는 지역 통관기반이 마련되었음
- (지역 물류인프라와 수출지원정책의 연계기반 확대) 기존 해외마케팅 지원에 국제특송, 통관 등 기업의 실제 상품 이동과 연계할 수 있는 여건을 갖추었으며, 향후 지역 물류 인프라와 수출지원정책을 연계할 수 있는 기반도 확대되고 있음
- (거래·통관·물류까지 포괄하는 실행지원 확대) 이러한 변화는 수출지원정책이 기업의 해외시장 진출 준비를 지원하는 단계에서 점차 실제 거래·통관·물류까지 연결하는 실행지원 영역으로 확장될 수 있는 여건이 형성되고 있음을 의미함

■ 해외통상거점과 현장 중심 수출지원 기능 강화

- (해외통상거점을 활용한 현지 수출지원 강화) 해외 현장에서 수출활동을 지원하기 위해 베트남 하노이와 인도 뉴델리에 해외통상거점센터를 운영하고 있으며, 이를 통해 수출 중개, 바이어 발굴, 샘플 발송, 현지 마케팅 등의 서비스를 제공하고 있음
- (해외시장 진출 전과정의 현장지원 확대) 해외통상거점센터는 단순 정보제공이나 일회성 상담을 넘어 현지 전문가와 네트워크를 활용하여 시장검증-바이어 발굴-샘플 발송-수출상담-사후관리 등 해외시장 진출과정을 현장에서 지원하는 기능을 강화하고 있음
- (국내외 수출지원체계 간 연계기반 강화) 2023년 해외통상거점과 전북 수출지원체계 간 연계 필요성이 검토되었으며, 수출통합지원센터-해외통상거점-기업 간 연계는 전북형 수출지원체계의 중요한 발전축이 되고 있음(나정호·정호중, 2023)

■ 수출기업 저변 확대와 통상리스크 대응으로 정책기능 다변화

- **(수출초보기업 육성과 정책대상 확대)** 최근 전북의 수출지원정책은 수출초보기업의 발굴·육성과 수출기업 저변 확대를 주요 정책영역으로 확장하고 있음
- **(내수·초보기업의 수출기업화 지원)** 전북자치도는 수출새싹기업을 대상으로 시장조사, 수출마케팅, 계약지원 등 맞춤형 프로그램을 운영하여 내수·초보기업의 수출기업화를 지원하고 있으며, 지역혁신기관과 연계하여 기업의 수출역량 강화를 추진하고 있음
- **(통상환경 변화에 따른 리스크 대응 강화)** 미국 관세정책, 공급망 변화 등 최근 통상 환경의 불확실성에 대응하여 미국 관세정책 대응반, 기업 간담회, 통상닥터 컨설팅, 관세 바우처, 해외규격인증 등 통상리스크 대응기능을 강화하고 있음
- **(수출지원과 지역 무역전문인력 육성 연계)** 지역 대학생을 대상으로 무역실무, 전시회·박람회 참여, 통역 및 상담 등을 경험하도록 하는 청년무역전문가 양성을 추진하여, 수출기업 지원과 지역 무역전문인력 육성을 연계하는 방향으로 범위가 확대되고 있음

[표 2-6] 전북 수출지원정책의 주요 발전과정

정책방향	주요 내용	정책적 의미
통합지원체계 기본구상	수출통합지원센터, 빅데이터, 언택트 마케팅, 전자상거래·콜드체인 등 제안	개별사업 → 통합·연계형 지원
통합지원기반 구축	전북수출통합지원센터·통합지원시스템 운영	기관·사업 정보의 통합·연계
디지털·비대면 지원 확대	온라인 마케팅, 화상상담, 온라인 전시회, 디지털 콘텐츠	오프라인 → 온·오프라인 병행
해외 현장지원 강화	베트남·인도 해외통상거점센터 연계 및 기능 강화	국내 지원 → 해외 현장지원 확대
수출물류 기반 확대	군산세관 특송센터, 국제특송·물류 연계	마케팅 → 통관·물류 실행기반 확대
기업성장·통상대응 강화	수출새싹기업, 통상닥터, 관세·인증 대응, 전문인력 양성	개별 지원 → 성장·위기대응형 지원

자료: 나정호·이병훈·정호중(2020); 나정호·정호중(2023); 전북특별자치도(2025a; 2025b) 토대로 재작성

■ 전북 수출지원정책은 ‘통합 기반 구축’에서 ‘연계·고도화’ 단계로 진입

- (수출지원정책의 단계적 발전·확장) 전북 수출지원정책은 ① 개별 사업·기관 중심 지원→ ② 통합지원체계 구축→ ③ 디지털·온라인 지원 확대→ ④ 해외 현장지원→ ⑤ 통관·물류 및 통상대응 기능 확대의 방향으로 발전해 왔음
- (전북형 통합 수출지원체계의 기본 골격 구축) 2020년 연구 제안 가운데 수출통합지원센터, 온라인 수출마케팅, 전자상거래·특송물류 등 상당 부분이 정책화되면서 전북형 통합 수출지원체계의 기본 골격이 일정 부분 현실화된 것으로 판단됨
- (기존 성과 기반의 연계·고도화 필요) 그동안 구축된 정책성과와 기능을 토대로 기업별 수요와 성장단계에 맞게 사업을 연계하고, 플랫폼·데이터·해외거점·물류 인프라·민간 전문역량을 연결하는 다음 단계의 고도화가 필요하다고 판단됨
- (플랫폼·데이터 기반의 수출지원체계 고도화) 수출통합지원센터의 플랫폼화, 해외통상거점 연계, AI·빅데이터 기반 시장정보 제공, 성장사다리형 지원체계 등이 향후 전북형 수출지원체계의 발전방향으로 제시되고 있음(나정호·정호중, 2023; 심혜정, 2025)

■ 2020년 제안사업의 이행성과와 재검토 과제

- (2020년 제안사업의 정책화와 기반 구축) 전북수출통합지원센터, 언택트 수출마케팅, 전자상거래 물류 인프라 등 제안이 실제 사업 또는 관련 정책으로 연계되면서 전북형 통합 수출지원체계의 기반이 구축된 것으로 평가됨
- (미추진·부분 추진사업의 정책수요 재부상) JB Road 프로젝트, 전북 수출 모니터링 추진단, 전북·산동성 무역박람회 등 일부 사업은 미추진 또는 부분 추진에 머물러 있으나, 최근 정책수요가 확대되면서 필요성이 높아진 것으로 판단됨
- (추진성과에 따른 차별적 고도화·재설계) 향후 수출지원체계 고도화는 이미 추진된 사업은 기능을 고도화하고 부분 추진사업 또는 미추진 사업 가운데 현재 정책·산업·인프라 여건에 부합하는 사업은 실행방식을 재설계하는 방향으로 접근할 필요가 있음

[표 2-7] 전북형 수출지원 정책 주요사업의 이행현황 및 추진성과

구분	사업명	주요내용	이행결과
기존 지원사업 효과성 제고	전북 수출통합지원센터 운영	기관별로 분산된 수출지원사업을 통합 운영하고 상담·사업연계·사후관리 등 원스톱 지원체계 구축	전북수출통합지원센터 운영 중
	전북 수출 지원정책 성과지표 개발	수출액·고용·시장개척·만족도 등을 반영한 전북형 성과관리 체계 구축	과정지표체계 구축
	전북 수출 지원정책 수혜자 만족도 조사	수출지원사업의 기업 체감도와 애로사항을 정례적으로 조사·관리	수행기관별 자체 관리, 특이사항 협의회 공유 체계 구축
	JB Road 프로젝트	수출 초보기업의 단계별 해외시장 진출 및 정착 지원체계 구축	미추진(수출기업 성장로드 지원 필요성은 지속 제기되고 있음)
외부효과 대응체계 구축	전북 수출 빅데이터 시스템 구축	국가·품목·시장별 데이터 통합 관리 데이터 기반 수출지원체계 구축	전북수출통합지원시스템 기반 구축 (전북경제통상진흥원 관리)
	전북 수출 모니터링 추진단 운영	주요 시장·품목 위험요인을 상시 점검하는 대응체계 구축	월간 수출온도계 운영 중 (전담 모니터링 추진단 미구성)
	언택트(Untact) 수출 마케팅 지원	화상상담·온라인 전시회·디지털 콘텐츠 제작 등 비대면 수출지원 확대	디지털 기반 수출지원 사업 확대 운영 중
	외부효과 대응 연구지원단	글로벌 통상환경 변화 분석 및 대응전략 연구 지원	연구지원단 미구성
전북형 수출 지원정책 추진	전북 무역포럼 운영	산·학·연·관 협력 기반 통상 이슈 공유 및 네트워크 구축	무역의 날 연계 운영 (한국무역협회 전북지역본부)
	전북-산동성 무역박람회	산동성과 연계한 무역박람회 및 중국시장 진출 지원	미추진 (코로나19 논의 중단)
	전자상거래 물류 인프라 구축	전자상거래 기반 수출을 위한 물류·통관 인프라 구축	군산세관 특송물류센터 개장(비수도권 유일 한·중 전자상거래 통관 기반)
	콜드체인 거점 구축 및 운영	신선 농수산물 수출을 위한 저장·가공·물류 통합 거점 구축	새만금 글로벌 푸드허브 기본구상 완료(농식품부·전북자치도)

자료: 나정호 외(2020), FGI 조사·워크숍 전문가 자문회의 결과를 토대로 연구진 작성.

나. 전북수출통합지원체계 구축 및 운영

- 전북수출통합지원체계는 기관별 분산형 지원을 통합하고 상담·시장개척·통상대응·해외거점까지 지원범위를 확대해 온 지역 수출지원의 핵심 기반으로, 향후 기존 성과를 토대로 기업정보와 지원사업·성과를 연계하는 기업 중심 데이터 플랫폼으로 단계적으로 발전시킬 필요가 있음

■ 기관별 분산형 지원을 연결하는 통합지원 기반 구축

- (지역 단위 통합 수출지원체계 구축) 전북은 수출지원기관별로 분산되어 있던 기업지원 기능을 체계적으로 연계하기 위해 전북수출통합지원센터와 통합지원시스템을 중심으로 한 지역 단위 통합지원체계를 구축·운영하고 있음
- (분산형 지원체계의 통합창구 구현) 이 체계는 2020년 제안된 ‘수출통합지원센터 설치·운영’ 구상이 실제 정책으로 연결된 사례로, 기관별 분산형 지원체계를 하나의 통합창구로 연계했다는 점에서 정책적 의미가 있음(나정호 외, 2020)
- (전문기관 간 통합조정·연계 기능 수행) 전북수출통합지원센터는 각 기관이 보유한 수출지원 정보와 서비스를 기업이 접근할 수 있도록 연결하고, 필요한 경우 적정 기관과 사업으로 안내하는 통합조정·연계 기능을 수행하는 구조임
- (기업 접근성 제고와 지역 수출지원 허브 구축) 전북수출통합지원체계의 핵심 성과는 기존 정책자원과 전문기관을 연결하여 기업의 정보탐색 비용과 접근 부담을 낮추는 지역 단위 수출지원 허브 기능을 구축했다는 점에 있음

■ 정보제공·상담에서 바이어 발굴·계약·사후관리까지 지원기능 확대

- (통합상담·연계 중심의 지원기능 강화) 전북수출통합지원센터는 수출지원 정보의 통합 안내, 수출애로 상담, 통상전문가 컨설팅 등을 제공하고 있으며, 기업이 다양한 지원사업과 전문기관을 활용할 수 있도록 통합적인 상담·연계 기능을 수행하고 있음
- (해외시장 진출 전과정으로 지원범위 확대) 온라인 콘텐츠 제작, 바이어 발굴, 수출상담, 계약 및 사후관리 등으로 지원범위를 확대하여 단순 사업정보 제공에 머무르지 않고 실제 해외시장 진출과정과 연결되는 지원체계를 운영하고 있음

- **(수출애로·통상리스크 대응기능 강화)** 통상환경 변화에 대해서 미국 관세정책 대응반 운영, 기업 간담회, 통상닥터 컨설팅, 관세 바우처, 해외규격인증 등의 지원을 통해 기업의 수출애로 및 통상리스크 대응기능을 강화하고 있음
- **(신규 수출기업 발굴·육성으로 정책대상 확대)** 수출초보기업을 대상으로 시장조사, 수출마케팅, 계약지원 등의 맞춤형 육성프로그램을 운영하는 등 수출지원 범위가 기존 수출기업 지원에서 신규 수출기업 발굴·육성까지 확대되고 있음

■ 국내 지원체계와 해외통상거점을 연결한 현장형 지원 확대

- **(해외통상거점 기반의 현지 지원체계 구축)** 전북은 베트남 하노이와 인도 뉴델리에 해외통상거점센터를 운영하여 지역기업의 현지 시장진출을 지원하고 있음
- **(현지 네트워크를 활용한 실행지원 강화)** 해외통상거점센터에서 수출 중개, 바이어 발굴, 샘플 발송, 현지 마케팅 등을 지원하고 있으며, 현지 전문가와 네트워크를 활용하여 기업의 해외시장 진입과정에서 필요한 현장형 지원기능을 제공하고 있음
- **(국내-해외 연계형 수출지원체계로 발전)** 전북의 수출지원체계는 도내에서 사업정보와 상담을 제공하는 국내 지원기능과 현지 바이어·시장정보·마케팅을 제공하는 해외거점 기능이 병행되는 구조로 발전하고 있음
- **(국내외 전문역량 연계를 통한 지속수출 기반 확대)** 국내-해외 연계구조는 향후 전북 수출통합지원센터를 중심으로 해외거점, 현지 바이어 및 민간 물류기업 등을 연결하면 기업의 실제 수출성과와 지속거래를 지원하는 기반으로 확장할 수 있음

■ 다양한 수출지원기능이 축적되면서 통합운영체계의 기반 강화

- **(다양한 수출지원 정책수단의 축적)** 전북 수출지원정책은 해외전시회, 물류비, 수출보험, 통상컨설팅, 해외규격인증, 바이어 발굴, 디지털 콘텐츠 등 다양한 분야로 확대되어 기업이 수출과정에서 활용할 수 있는 정책수단이 축적되어 있음
- **(통합 수출지원체계의 기본 골격 구체화)** 수출통합지원센터의 설치·운영, 온라인 수출지원, 국제특송 물류비 지원, 통상대응체계 강화 등 실제 사업으로 연계되면서 통합지원체계의 기본 골격이 구체화된 것으로 평가할 수 있음

- (기관 간 정보공유·연계 성과 축적) 유관기관의 전북수출통합지원시스템 만족도가 높은 것으로 파악되어, 기관 간 정보공유와 연계기반의 성과가 축적된 것으로 판단됨
- (확장 가능한 통합 수출지원 플랫폼 기반 확보) 현재 전북수출통합지원체계는 기본적인 통합창구 기능을 넘어, 기업지원·통상대응·해외거점·물류지원 등을 연결할 수 있는 확장 가능한 정책 플랫폼 기반을 확보한 것으로 평가할 수 있음

■ 현행 통합지원체계는 ‘정보 통합’에서 ‘기업 중심 연계’로 발전할 단계

- (정보 통합에서 기업 중심 연계로 전환 필요) 현재 수출지원체계는 개별 사업 단위의 운영 비중이 높고, 생산·유통·물류·수출·사후관리·데이터 관리까지 연결하는 통합형 플랫폼 운영체계는 초기 단계로 평가할 수 있음
- (기업이력·성과 기반 데이터 관리 필요) 기업별 수출역량 변화, 사업 참여이력, 시장 확대성과, 통상리스크 등을 통합적으로 관리하는 데이터 기반 정책운영체계의 필요성이 제기되고 있음
- (전주기 수출지원 플랫폼으로 기능 확대) 비대면·디지털 플랫폼은 기업의 접근성과 비용 효율성을 높이는 장점이 있으나, 단순 정보제공과 상담에 그치지 않고 전주기 수출지원 기능으로 발전할 필요가 있음
- (기업 중심·데이터 기반 맞춤형 플랫폼 고도화) 기존 성과를 유지하면서, 기업별 특성과 성장단계를 기반으로 필요한 사업과 기관을 자동·맞춤형으로 연결하고, 지원이력과 성과를 축적할 수 있는 기업 중심·데이터 기반 플랫폼으로 고도화할 필요가 있음

■ 다양한 지원사업의 축적과 수출과정별 연계 필요

- (수출 전과정에 걸친 다양한 지원기능 확보) 현재 전북의 수출지원사업은 수출준비 단계부터 해외시장 개척, 바이어 발굴, 전시·상담, 해외규격인증, 수출보험, 통관·물류, 해외거점 및 사후관리까지 기업의 수출과정에 필요한 다양한 기능을 지원하고 있음
- (지원사업 축적과 기업의 사업탐색 부담 공존) 다수의 수출지원기관과 지원사업이 연계되어 있어 지원수단의 양적·기능적 기반은 확보되어 있으나, 기업 입장에서 자신의 수출역량과 현재 단계에 적합한 사업을 직접 탐색·선택해야 하는 구조가 있음

- (기업 성장단계 기반의 연속적 사업연계 필요) 향후 새로운 지원사업을 추가하기보다 기존 사업을 기업 성장단계와 수출과정에 따라 분류하고, 기업진단을 기반으로 필요한 사업을 연결하여 개별 사업의 성과가 실제 수출과 기업성장으로 이어지도록 해야 함

[표 2-8] 전북수출통합지원체계의 주요 기능과 발전방향

구분	주요 기능	정책적 의미	향후 발전방향
통합안내	지원사업·기관 정보 제공	기업의 정보접근성 제고	기업별 맞춤형 사업추천
상담·컨설팅	수출애로, 통상덕터, 전문가 상담	기업 애로 신속 대응	AI·전문가 결합형 상시상담
해외시장	바이어 발굴, 상담, 현지 마케팅	해외시장 접근 지원	기업-시장 맞춤형 연계
기업육성	수출새싹기업 등 초보기업 지원	수출기업 저변 확대	성장단계별 연속지원
통상대응	관세·인증·통상리스크 지원	대외환경 변화 대응	데이터 기반 리스크 예측·알림
해외거점	베트남·인도 현지지원	국내-해외 연계	플랫폼-해외거점 실시간 연계
데이터관리	사업·기업정보 일부 축적	통합운영 기반 확보	기업·사업·성과 데이터 통합

자료: 나정호 외(2020); 전북특별자치도(2025a; 2025b) 연구진 작성.

다. 수출지원정책의 추진성과와 정책적 진전

- 전북 수출지원정책은 통합지원체계 구축, 디지털·해외 현장지원 확대, 수출기업 육성, 통상대응 및 물류·통관 기반 확충 등 정책역량을 축적해 왔으며, 향후기업의 지속 수출과 성장으로 연결하는 ‘연계·성과 중심 고도화’ 단계로 발전할 필요가 있음

■ 2020년 정책구상이 실제 사업으로 연결되며 정책 실행력 확보

- (2020년 제안과제의 정책화·사업화) 수출통합지원센터, 언택트 수출마케팅, 온라인 플랫폼 활용, 전자상거래 물류 기반, 국제특송 지원, 통상 대응 기능 등 상당수 과제가 이후 실제 정책으로 연계됨
- (정책 연속성과 실행력 확보) 연구결과가 수출통합지원센터 운영, 해외 온라인 마케팅, 국제특송 물류비 지원, 통상 대응체계 강화 등으로 구체화되었다는 점에서 정책 연속성과 실행력을 확보한 성과로 평가할 수 있음
- (개별사업 중심에서 통합지원체계로 발전) 기관별로 분산되어 있던 지원기능을 통합하는 방향이 실제 정책으로 추진되면서, 전북 수출지원정책이 개별 사업의 집합에서 통합지원체계를 중심으로 운영되는 구조로 발전할 수 있는 기반이 마련됨

■ 수출지원 방식이 오프라인·개별사업 중심에서 통합·디지털 방식으로 확장

- (디지털·비대면 수출지원 방식 확대) 전북은 코로나19 이후 언택트 수출마케팅, 화상상담, 온라인 전시회, 디지털 콘텐츠 제작 등을 확대하면서 기존 해외전시·상담 중심의 지원방식에 디지털·비대면 지원수단을 추가해 왔음
- (통합·디지털 기반 수출지원체계로 전환) 온라인 판로 확대, 해외시장 개척, 수출보험·물류 지원, 수출통합지원센터 운영 등을 통해 중소기업 중심 수출지원 기반을 확대하고 있으며, 디지털 기반 수출지원체계로 전환이 본격화되고 있는 것으로 평가함
- (온·오프라인 복합 수출지원체계로 발전) 이러한 변화는 전북 수출지원정책이 온라인 시장진출과 상담·콘텐츠·거래지원 등을 함께 제공하는 복합적인 지원체계로 확장되었다는 점에서 정책적 진전으로 볼 수 있음

■ 국내 통합지원과 해외 현장지원의 연계기반 확대

- **(국내·해외 수출지원 연계기반 구축)** 전북은 수출통합지원센터를 중심으로 한 국내 지원체계와 베트남 하노이, 인도 뉴델리의 해외통상거점센터를 운영함으로써 도내 지원과 현지 지원을 연결할 수 있는 기반을 마련함
- **(해외거점 기반의 현장형 수출지원 강화)** 해외통상거점센터는 수출 중개, 바이어 발굴, 샘플 발송, 현지 마케팅 등을 지원하고 있으며, 현지 전문가를 활용한 단계별 지원을 통해 기업의 해외시장 진출을 지원하고 있음
- **(글로벌 수출지원 네트워크 기반 축적)** 기존 국내 중심 지원이 해외 현장까지 확장된 것으로, 향후 수출통합지원센터-해외통상거점-현지 바이어 등을 연계할 수 있는 글로벌 지원 네트워크 기반이 축적되었다는 점에서 의미가 있음

■ 기업지원 중심에서 통상리스크 대응 기능까지 정책영역 확대

- **(통상환경 불확실성에 따른 정책기능 확대)** 글로벌 공급망 재편, 보호무역 강화, 관세·환경규제 확대 등 통상환경의 불확실성이 커짐에 따라 전북 수출지원정책도 기존 해외시장 진출 지원에서 통상위기 대응 기능까지 확대되고 있음
- **(기업 통상리스크 대응지원 강화)** 전북자치도는 미국 관세정책 대응반, 기업 간담회, 통상닥터 컨설팅 등을 운영하고, 해외규격인증, 통상컨설팅 등을 통해 기업의 통상리스크 대응기능을 강화하고 있음
- **(위기대응·리스크관리형 수출지원체계로 발전)** 수출지원정책이 단순 판로개척 지원을 넘어 기업이 변화하는 글로벌 통상환경에 대응할 수 있도록 지원하는 위기대응·리스크관리 기능을 갖추는 방향으로 발전하고 있음

■ 수출초보기업 육성을 통해 수출기업 저변 확대 정책 강화

- **(내수·초보기업의 수출기업화 지원 강화)** 전북은 수출 경험이 부족한 지역기업을 대상으로 시장조사, 수출마케팅, 계약지원 등을 제공하면서 내수·초보기업의 수출기업화를 지원하는 정책기반을 강화하고 있음

- **(수출기업 저변 확대와 성장성과 기반 마련)** 이러한 정책은 새로운 수출기업의 발굴과 육성까지 지원대상을 확장한 것으로, 향후 전북 수출정책의 성과를 총수출액, 수출기업 수, 기업의 성장경로까지 확대할 수 있는 기반을 형성하고 있음
- **(중소·중견기업 중심 수출구조에 부합한 정책 전환)** 전북의 수출구조가 중소·중견기업 중심으로 재편되고 있다는 선행연구 결과를 고려하면, 수출초보기업 발굴과 단계별 육성은 전북의 구조적 여건에 부합하는 정책적 진전으로 평가할 수 있음

■ 마케팅 지원에서 통관·물류 등 수출 실행기반으로 지원범위 확장

- **(수출 실행단계까지 지원범위 확대)** 전북의 수출지원정책은 해외시장 개척뿐 아니라 수출보험, 국제특송 등 실제 상품 이동과 관련한 지원기능으로 범위를 확대하고 있음
- **(전자상거래 통관·물류 인프라 기반 확보)** 군산세관 특송물류센터 개장은 한·중 전자상거래 통관 기반을 마련했다는 점에서 전북 수출지원정책이 통관·물류 인프라와 연계될 수 있는 여건을 확보한 진전으로 평가할 수 있음
- **(지역 물류자산 연계형 수출 비즈니스 모델 확장 가능성)** 향후 군산·석도 카페리, 국제특송, 공동물류, 지역 포워딩기업 등과 연계할 경우 단순 지원사업을 넘어 실제 수출 실행과 지속거래를 지원하는 지역형 비즈니스 모델로 발전할 수 있음

[표 2-9] 전북 수출지원정책의 주요 추진성과와 정책적 진전

구분	추진성과	정책적 진전
정책 실행	2020년 제안과제의 상당 부분 사업화	연구·계획→ 실제 정책·사업으로 전환
통합지원	수출통합지원센터 및 통합지원시스템 운영	기관별 분산지원→ 통합지원 기반
디지털	온라인 마케팅, 화상상담, 디지털 콘텐츠	오프라인 중심→ 온·오프라인 복합지원
해외지원	베트남·인도 해외통상거점 운영	국내지원→ 해외 현장지원 확대
기업육성	수출새싹기업 등 초보기업 지원	기존 수출기업 중심→ 수출기업 저변 확대
통상대응	통상덕터, 관세·인증 대응	판로지원→ 통상리스크 대응
물류·통관	국제특송 지원, 군산세관 특송물류센터	마케팅 중심→ 수출 실행기반 확대

자료: 나정호 외(2020); 전북특별자치도(2025a; 2025b) 연구진 작성.

■ '수출액 증가'보다 '지원체계의 역량 축적' 관점에서 정책성과 평가

- (총수출액 중심 성과평가의 한계) 전북의 총수출액은 2022년 이후 감소하였다가 2025년 증가세로 전환하였으며, 전국 수출에서 차지하는 비중이 약 1% 내외 수준을 유지하고 있음
- (외생변수를 고려한 수출정책 성과평가 필요) 수출실적은 다양한 외생변수의 영향을 받기 때문에 2020년 이후 추진된 수출지원정책의 성과를 전북 전체 수출액 증감과 연결하여 평가하는 데에는 한계가 있음
- (지역 수출지원 역량의 확대·축적) 수출통합지원체계 구축, 온라인·디지털 지원 확대, 해외거점 운영, 수출초보기업 육성, 통상위기 대응, 통관·물류 인프라 확충 등 지역 수출지원 역량 자체가 확대·축적되었다는 점을 평가하는 것이 적절함

■ 향후 정책성과는 통합·연계와 기업성장으로 확장할 단계

- (지원기능 확충에서 기업 중심 연계로 전환) 지금까지 정책적 진전이 각종 지원과 인프라를 확충하는 단계였다면, 향후에는 확보된 기능이 기업을 중심으로 연결되고 실제 성장으로 이어지는지가 중요한 과제가 될 수 있음
- (분산운영·사후관리·데이터 연계의 고도화 필요) 현재 다양한 사업이 추진되고 있으나 기관별·사업별 분산운영, 사후관리, 데이터 통합·성과관리·공급망 연계 등은 향후 고도화가 필요한 영역으로 파악할 수 있음
- (기업 성장경로 중심의 성과관리로 확장) 정책성과의 기준도 단순 사업 수나 참여기업 수를 넘어 기업의 지원이력 연계, 신규 수출기업의 시장진입, 지속수출 여부, 신규 거래선 확보, 기업 매출·고용 성장 등 기업의 성장경로를 중심으로 확장할 필요가 있음
- (정책자산 연계형 전북 수출지원체계 고도화) 현재까지 구축된 수출통합지원센터·해외 통상거점·수출물류·통상대응 등의 성과를 기반으로 정책·플랫폼·거점·민간 전문역량을 연결하는 다음 단계의 전북형 수출지원체제로 발전시키는 논리적 근거가 될 수 있음

3. 전북 수출지원 정책자산 및 인프라

가. 수출지원 정책·사업·기관 기반

■ 전북수출통합지원센터를 중심으로 한 지역 단위 수출지원 기반 구축

- (지역 단위 통합 수출지원 기반 구축) 전북은 전북수출통합지원센터와 통합지원시스템을 중심으로 지역 단위 통합지원 기반을 구축하고 있으며, 이는 통합형 수출지원체계가 실제 정책으로 구현된 대표적인 성과임(나정호 외, 2020)
- (기업 수요 기반의 통합창구·조정기능 수행) 전북수출통합지원체계는 기업의 수출애로와 지원수요에 따라 관련 사업과 전문기관을 연결하는 통합창구·조정기능을 수행함으로써 기업이 다양한 정책수단에 접근할 수 있는 기반을 제공하고 있음
- (기관 간 정보공유·연계 성과 확인) FGI조사 결과 유관기관의 통합지원시스템에 대한 만족도가 높게 나타나, 기관 간 정보공유와 연계기반은 일정 수준의 성과를 축적한 것으로 평가하고 있음

■ 시장개척·마케팅에서 금융·보험·인증·통상대응까지 다양한 정책자산 축적

- (수출 전과정의 다양한 정책수단 축적) 전북의 수출지원정책은 해외시장 개척과 바이어 상담, 해외전시회, 온라인 마케팅뿐만 아니라 수출보험, 해외규격인증, 통상컨설팅 등 기업의 수출과정에서 필요한 다양한 기능으로 확대되어 있음
- (통상환경 변화에 대한 기업 대응역량 강화) 통상닥터 컨설팅, 해외규격인증 등의 지원은 최근 통상환경 변화에 대한 기업 대응역량을 보완하는 기능을 수행하고 있음
- (신규 수출기업 발굴·육성으로 정책대상 확대) 수출새싹기업 육성사업도 추진되고 있어, 신규 수출기업 발굴과 기업의 수출역량 육성까지 정책범위가 확대되고 있음
- (기존 지원사업의 연계·패키지화를 위한 정책자산 축적) 중앙정부 사업과 연계 가능한 정책구조를 가지고 있어, 신규 지방사업을 추가하기보다 기존 국비·지방비 사업을 기업 수요에 맞게 연계·패키지화할 수 있는 정책자산이 축적되어 있음

■ 수출지원 전문기관과 지역 혁신기관의 협업 기반 보유

- (분야별 수출지원 전문기관 참여기반 확보) 전북의 수출지원은 전북자치도와 전북경제통상진흥원을 중심으로 KOTRA 전북지원본부, 한국무역협회 전북지역본부, 한국무역보험공사 전북지사 등 무역·시장개척·금융·보험 분야의 전문기관이 참여하고 있음
- (전문기관 간 정책협력 네트워크 형성) 수출 전문기관과 전북자치도 관계자가 수출지원 정책·플랫폼·통상·현장수요 검토에 참여하고 있어, 전북에는 이미 분야별 전문기관을 활용할 수 있는 정책협력 네트워크가 형성되어 있음
- (산·학·연·관 협업 기반의 성장단계별 연계 가능성) 무역포럼과 유관기관 협의회 등을 통해 산·학·연·관 수출지원 네트워크를 확대해 왔으며, 이는 향후 개별기관의 지원기능을 기업 성장단계별로 연결하는 협력체제로 발전시킬 수 있는 기반이 됨

■ 디지털·데이터 기반 고도화를 위한 초기 기반 확보

- (디지털·데이터 기반 수출지원의 초기 기반 확보) 전북수출통합지원시스템이 구축·운영되고 있으며, 데이터 기반 수출지원도 일부 기반이 조성되어 있음
- (전문기관 AI·데이터 기능과의 연계 가능성) KOTRA 전북지원본부에서 디지털무역지원이 추진되어, 향후 이를 전북수출통합지원 플랫폼과 연계할 경우 기업진단·사업추천·시장정보·바이어 발굴 등으로 기능을 확장할 수 있음
- (기존 기반을 활용한 단계적 플랫폼 고도화) 플랫폼 고도화는 새로운 시스템을 처음부터 구축하는 방식보다, 현재의 통합지원 기반과 전문기관의 데이터·AI 기능을 연계하여 단계적으로 발전시키는 것이 적절함

나. 산업·시장·글로벌 네트워크 기반

■ 제조·농생명·식품 등 다양한 수출산업 기반 보유

- (제조·소재·기계 중심의 주력 수출산업 기반) 전북의 주요 수출품목은 제조·소재·기계 산업을 중심으로 구성되어 있으며, 최근 농산가공품과 생활소비재 등으로 수출품목이 다변화되는 흐름이 나타나고 있음
- (신규 성장품목을 통한 수출 포트폴리오 다변화) 신규 성장품목이 확대되면서 기존 중화학 제조업 중심에서 농식품·생활소비재·친환경 소재·에너지기기 등으로 수출 포트폴리오를 확대할 가능성이 있음
- (농생명·식품 기반의 지역 특화형 수출모델 확장 가능) 농생명·식품산업 기반은 전북의 산업적 특성과 연계하여 가공·인증·브랜드·콜드체인·전자상거래를 결합한 지역 특화형 수출모델을 발전시킬 수 있는 산업자산으로 활용 가능함

■ 미국·중국·베트남·일본 등 주요 시장에 축적된 수출거래 기반

- (주요 수출시장을 중심으로 축적된 거래기반) 전북은 미국·중국·베트남·일본 등을 주요 수출시장으로 확보하고 있으며, 이들 국가를 중심으로 제조·농기계·화학소재·농식품 등 다양한 품목의 거래기반이 형성되어 있음
- (주요시장 집중에 따른 시장 다변화 필요) 2024년 기준 미국·중국·베트남·일본·태국 등 상위 5개 수출시장이 전체 수출의 절반 이상을 차지하고 있어, 특정 시장 변화에 따른 위험을 분산할 수 있는 시장 다변화의 필요성도 존재함
- (기존시장 심화와 신규시장 다변화 병행) 기존 핵심시장에 대한 거래확대와 함께 중남미·중동·대양주 등 성장 가능성이 있는 시장을 발굴하여 기존시장 심화와 신규시장 다변화를 병행하는 전략이 필요함

■ 베트남·인도 해외통상거점을 통한 현지 지원 기반 확보

- (해외통상거점을 통한 현지 수출지원 기반 구축) 전북자치도는 베트남 하노이와 인도

뉴델리에 해외통상거점센터를 운영하여 수출 중개, 바이어 발굴, 샘플 발송, 현지 마케팅 등의 서비스를 제공하고 있음

- **(현지 정보·네트워크를 활용한 글로벌 정책자산 확보)** 지역 중소기업이 개별적으로 확보하기 어려운 현지 시장정보와 비즈니스 네트워크를 공공지원체계를 통해 활용할 수 있도록 한다는 점에서 전북 수출지원체계의 중요한 글로벌 정책자산임
- **(수출 전주기를 연결하는 글로벌 네트워크로 확장)** 향후 전북수출통합지원 플랫폼과 KOTRA·무역협회 해외조직, 현지 경제단체 및 민간 물류기업을 연결하여 시장정보-바이어 발굴-계약-물류-사후관리까지 연계하는 글로벌 네트워크로 확장할 필요가 있음

■ 공공·민간 해외 네트워크를 활용한 시장 확대 가능성

- **(공공기관 글로벌 네트워크의 정책자산 활용)** KOTRA와 한국무역협회는 해외조직 및 글로벌 네트워크를 보유하고 있어 전북기업의 해외시장 진출 시 현지 바이어 발굴, 시장정보 제공 및 비즈니스 매칭에 활용할 수 있는 중요한 정책자산임
- **(공공·민간 협력형 해외시장 진출 네트워크 구축)** 전북-산동 수출입 비즈니스 모델도 KOTRA·무역협회 중국조직, 산동성 상공회의소, 양 지역 물류기업과 지방정부 등을 하나의 네트워크로 연결하여 실제 거래를 지원하는 방안이 제안됨
- **(기존 해외 네트워크 연계를 통한 시장개척 확대)** 전북이 모든 해외 네트워크를 직접 구축하기보다 이미 존재하는 공공기관 해외망, 경제단체, 민간기업 네트워크를 연결하여 기업의 시장개척에 활용할 수 있음

다. 항만·물류 및 미래 수출인프라

■ 군산항과 군산-석도 국제카페리를 활용한 중국시장 접근 기반

- (군산항·국제카페리 기반의 대중국 물류 접근성 확보) 전북은 군산항을 중심으로 국제 해상운송 기반을 보유하고 있으며, 특히 군산-석도 국제카페리 항로는 전북과 중국 산둥성을 직접 연결하는 물류·여객 기반이라는 점에서 중요한 인프라임
- (전북-산둥 상생형 수출입 비즈니스 생태계 구축 가능) 군산-석도 국제카페리서비스를 기반으로 전북기업, 지역선사, 한국·중국 물류기업, KOTRA·무역협회 및 중국 경제단체를 연계하는 전북-산둥 상생형 수출입 비즈니스 생태계가 검토됨
- (국제항로 연계형 수출 실행지원 모델로 확장) 국제카페리 항로에 일정 규모의 기업과 화물을 지속적으로 연계할 경우 공동물류, 운송비 절감, 현지배송 등과 결합한 지역형 수출 실행지원 모델의 기반으로 활용할 수 있음

■ 군산세관 특송물류센터를 활용한 한·중 전자상거래 통관기반 확보

- (비수도권 한·중 전자상거래 특송통관 기반 확보) 2024년 군산세관 특송물류센터가 개장하면서 전북에는 비수도권에서 유일하게 한·중 전자상거래와 연계할 수 있는 통관 기반이 마련되었음
- (카페리·특송 연계형 중소기업 수출지원 가능성 확대) 군산항 국제카페리와 특송 통관 기능을 연계할 경우 일반 화물뿐만 아니라 전자상거래·소량다품종 화물 등 다양한 수출형태에 대응할 수 있어, 중소·영세기업의 신규 수출지원과 연계할 가능성이 있음

■ 국가식품클러스터와 콜드체인 기반을 활용한 농식품 특화 가능성

- (농생명·식품산업 기반의 수출 특화 인프라 확보) 전북의 농생명·식품산업 특성을 고려하면 국가식품클러스터를 비롯한 식품 연구·생산·가공 기반은 향후 식품 수출 경쟁력을 강화하는 핵심 산업인프라로 활용 가능함
- (식품 수출과 콜드체인 물류의 연계여건 확대) 농수산물식품의 저장·가공·물류를 연계한

콜드체인 거점 구축을 제안하였으며, 현재 새만금 글로벌 푸드허브 기본구상이 마련되는 등 식품 수출과 물류를 연결하는 논의가 진행되고 있음

- **(식품 특화형 수출공급망 구축 가능)** 식품은 품질관리, 저온유통, 해외인증 및 시장별 맞춤형 물류가 중요한 만큼 국가식품클러스터-콜드체인-항만-해외시장 네트워크를 연결할 경우 전북 산업특성에 부합하는 특화형 수출공급망으로 발전시킬 수 있음

■ 새만금항 신항 등 미래 인프라와 연계 가능한 장기적 확장성

- **(새만금 기반 미래 수출·물류 인프라 확충)** 향후 전북 수출·물류 여건에서는 새만금항 신항을 비롯한 새만금 지역의 산업·물류 인프라가 단계적으로 확충됨에 따라 기존 군산항 중심의 물류기능과 연계할 수 있는 가능성이 확대될 것으로 전망됨
- **(공간 기반 전략형 수출지원체계로 확장)** 새만금항 신항, 글로벌푸드허브, 콜드체인, 전자상거래 특송기반 등을 연계하여 단순 개별기업 지원을 넘어 공간 기반의 전략형 수출지원체계로 확장할 필요성을 제시하고 있음
- **(현재·미래 인프라를 구분한 단계적 정책설계)** 새만금항 신항, 글로벌푸드허브 등 일부 사업은 현재 구축·계획 단계에 있으므로, 현 시점에서 즉시 활용 가능한 인프라와 향후 활용 가능한 미래 인프라를 구분하여 정책을 설계할 필요가 있음
- **(기존 인프라 활용에서 미래 인프라 연계로 단계적 확장)** 단기적으로 군산항-국제카페라-특송센터-기존 물류기업을 활용하고, 중장기적으로 새만금항 신항-식품·콜드체인 등 미래 인프라를 단계적으로 결합하는 방식이 현실적인 접근이라 할 수 있음

[표 2-10] 전북 수출지원 정책자산 및 인프라 종합

구분	정책자산	현재 기능	활용 방향
정책·플랫폼	전북수출통합지원센터·시스템	사업정보·상담·기관연계	기업·사업·성과 데이터 연계 플랫폼
지원사업	시장개척·보험·인증·물류·통상지원	개별 수출애로 지원	기업 성장단계별 패키지화
전문기관	전북도·경진원·KOTRA·무역협회·무역보험공사 등	분야별 전문지원	기관 간 역할연계 및 공동지원
기업육성	수출새싹기업 등	수출초보기업 육성	수출기업 성장로드 구축
해외거점	베트남·인도 해외통상거점	바이어·마케팅·현지지원	플랫폼·국내외 전문기관 연계
해외네트워크	KOTRA·무역협회 해외망, 현지 경제단체	시장정보·바이어 발굴	시장별 수출실행 네트워크
산업기반	국가식품클러스터 등	식품 연구·생산·기업집적	농식품 특화 수출모델
항만	군산항	국제 해상물류	지역 공동수출 물류기반
국제항로	군산-석도 카페리	중국 산둥성 직접 연결	전북-산둥 수출입 비즈니스 모델
통관	군산세관 특송센터	한·중 전자상거래 통관	중소기업·전자상거래 수출지원
미래 인프라	새만금항 신항·글로벌 푸드허브·콜드체인 구상	단계적 조성·계획	중장기 수출·물류 거점 확장

자료: 나정호 외(2020); 나정호·정호중(2023); 전북특별자치도(2025a; 2025b)를 토대로 연구진 작성.

4. 전북 수출지원체계의 성과와 발전과제

가. 수출지원체계의 성과와 강점

■ 지역 단위 통합 수출지원체계 구축이라는 정책적 성과

- (분산된 수출지원 기능의 통합·연계 기반 구축) 전북은 기관별로 분산되어 있던 수출지원 정보를 통합하고 기업의 수출애로와 지원수요를 관련 기관·사업으로 연계할 수 있는 지역 단위 수출통합지원 기반을 구축하였음
- (정책연구의 사업화를 통한 통합지원체계 정착) 전북수출통합지원시스템 구축, 군산세관 특송물류센터 개장 등 실제 사업으로 연계되면서 통합형 수출지원체계의 기반이 마련되었으며, 기관 간 연계 및 정보공유 기능이 성과를 나타낸 것으로 판단됨
- (전문기관 연계형 원스톱 지원체계 확보) 새로운 기관이나 사업을 추가하기보다 기존 기관의 전문성을 유지하면서 기업이 필요한 정책수단에 접근할 수 있도록 통합창구와 연계기능을 확보했다는 점에서 전북 수출지원체계의 강점으로 평가할 수 있음

■ 수출지원 기능의 지속적인 확장과 정책 대응역량 축적

- (수출환경 변화에 대응한 지원수단 다각화) 전북 수출지원정책은 전시·판촉 및 해외시장 개척에서 출발하여 온라인 마케팅, 화상상담, 디지털 콘텐츠 제작, 수출보험·물류, 해외규격인증, 통상컨설팅 등으로 지원범위를 확대해 왔음
- (글로벌 통상변화 대응 및 해외 현장지원 강화) 글로벌 통상환경 변화에 대응하여 대응반, 기업 간담회, 통상닥터 등을 운영하고 있으며, 베트남 하노이와 인도 뉴델리의 해외통상거점을 활용하여 해외 현장지원 기능도 확보하고 있음
- (수출 전 과정의 정책 대응역량 축적) 전북의 수출지원체계는 단순 사업정보 제공에서 시장개척-디지털 마케팅-통상대응-현지 지원-물류 지원까지 지원기능을 확장하며 변화하는 통상환경에 대응할 수 있는 정책역량을 축적해 온 것으로 평가할 수 있음

■ 중소기업 중심의 수출지원 정책기반 형성

- (중소·중견기업 중심 수출구조에 대응한 정책기반 강화) 전북은 중소·중견기업 중심으로 수출구조가 재편되는 특성을 보이고 있으며, 이에 대응하여 지역 중소기업 중심의 수출지원체계를 강화할 필요성이 지속되어 왔음(김민호 외, 2022; 공상기, 2022)
- (기업 수출단계 전반을 지원하는 정책수단 축적) 수출새싹기업 육성, 해외시장 개척, 수출보험·인증·물류, 해외통상거점 등 다양한 지원수단이 운영되고 있어 내수·수출초보기업에서 기존 수출기업까지 활용할 수 있는 정책기반이 축적되어 있음
- (수출 참여와 기업성장 중심의 정책 전환 기반 확보) 전북은 대규모 수출기업 중심의 총량 확대보다 지역 중소기업의 수출 참여와 성장과정을 지원하는 정책체계로 발전할 수 있는 기반을 보유하고 있음

■ 디지털무역·전자상거래 및 물류기반 확보

- (디지털무역·전자상거래 지원기반 선제적 확보) 전북은 온라인 수출지원, 군산세관 특송물류센터 개장을 통해 비수도권 한·중 전자상거래 통관기반을 확보하였으며, KOTRA 전북지원본부의 AI무역지원센터 등 디지털무역 관련 기능도 활용되고 있음
- (데이터·AI 기반 수출지원과 디지털 물류로 확장 가능) 전자상거래·AI무역지원 기반은 전북이 활용할 수 있는 선제적 정책자산으로, 향후 데이터·AI 기반 수출지원과 디지털 물류로 발전시킬 수 있음

[표 2-11] 전북 수출지원체계의 주요 성과와 강점

구분	주요 성과	발전 가치
통합지원	전북수출통합지원센터·시스템 구축	기관·사업 연계 허브
정책수단	시장개척·보험·인증·물류·통상 등 다양화	기업 수요 대응 가능
기업육성	수출새싹기업 등 초보기업 육성	수출기업 저변 확대
해외지원	베트남·인도 해외통상거점	현지 실행지원 기반
통상대응	통상덕터·관세·인증 지원	글로벌 리스크 대응
디지털	온라인 지원·AI무역지원 기능	플랫폼 고도화 기반
물류·통관	군산항·국제카페라·특송센터	실제 수출 실행기반

자료: 나정호 외(2020); 전북특별자치도(2025a; 2025b)를 토대로 연구진 작성.

나. 기업 중심 수출지원 기능의 고도화

■ 기업에 필요한 사업을 연결하는 방식으로 발전 필요

- **(다양한 지원사업의 기업 맞춤형 활용 필요)** 현재 전북에는 다양한 수출지원사업과 전문기관이 존재하고 있으나, 기업 입장에서는 자사의 수출단계·품목·시장·역량에 적합한 사업을 파악하고 활용하는 것이 중요함
- **(분산된 사업·정보·성과관리의 연계 강화 필요)** 기관별·사업별 분산운영과 사후관리, 통합센터 업무부담, 실질적 연계 등의 영역을 고도화 과제로 제시하고 있으며, 데이터 통합·성과관리·공급망 연계 등은 발전시킬 여지가 있는 것으로 평가함
- **(기업진단 기반의 능동적 맞춤·연계지원으로 전환)** 통합지원체계는 단순히 많은 사업 정보를 한곳에서 제공하는 것을 넘어 기업의 특성과 수출단계를 진단하고, 필요한 사업·기관·전문가를 연결하는 기업 중심 지원체계로 발전할 필요가 있음

■ 기업 성장단계에 따른 연속적인 지원체계 강화

- **(단기·개별 지원에서 지속성장 지원으로 전환)** 현재까지 개별 지원사업을 중심으로 기업이 필요할 때 사업에 참여하는 방식의 비중이 높았으며, 이러한 단기·개별 지원을 기업의 지속수출과 성장으로 연결하는 것이 향후 중요한 발전과제로 제시됨
- **(수출 성장경로에 따른 단계별 지원 연계)** 수출기업을 단순 사업 참여기업으로 관리하기보다 ① 수출 준비→ ② 수출초보→ ③ 지속수출→ ④ 수출성장→ ⑤ 지역 대표 수출기업으로 이어지는 성장경로를 설정하고 단계별 필요사업을 연계할 필요가 있음
- **(지원이력·성과 기반의 전북형 수출기업 성장로드 구축)** 기업의 이전 지원사업 참여이력과 성과를 다음 사업 선정과 연계할 경우 단발적인 지원에서 벗어나 기업의 성장을 지원하는 전북형 수출기업 성장로드로 발전할 수 있음

■ 기업·사업·지원이력 데이터에 기반한 맞춤형 지원 확대

- (기업 중심 맞춤형지원을 위한 데이터 기반 구축) 기업 중심 지원체계를 구현하기 위해서 기업정보, 수출실적, 수출시장·품목, 지원사업 참여이력 및 성과 등을 지속적으로 축적하고 활용할 수 있는 데이터 기반이 중요함
- (기존 수출데이터 기반의 통합·확장) 국가·품목·시장별 데이터를 통합 관리하는 수출 빅데이터 체계와 수출 모니터링 기능이 기존에 제안되었으며, 현재는 전북수출통합지원시스템 및 월간 수출온도계 등 일부 기반이 운영되고 있음
- (기업데이터 기반의 맞춤형 지원 선순환 구축) 기업 단위의 데이터까지 확대하여 ① 기업진단→ ② 맞춤형 사업추천→ ③ 신청·지원→ ④ 지원이력 관리→ ⑤ 성과관리→ ⑥ 후속사업 추천이 연결되는 구조로 발전시킬 필요가 있음

■ 전북수출통합지원 플랫폼은 단계적인 고도화 접근 필요

- (AI·데이터 기반 고도화를 위한 선행기반 정비) AI·데이터 기반 맞춤형 서비스를 구현하기 위해서는 기업·사업 데이터의 표준화, 개인정보 및 정보보안, 기관 간 데이터연계, 시스템 기능개발 등이 선행되어야 함
- (기존 플랫폼 기반의 핵심기능 단계적 확장) 현 단계에서는 기존 플랫폼을 전면 교체하기보다 데이터 기반 정비와 고도화 기본설계를 마련하고, 이후 기업진단·맞춤추천·AI 상담·성과관리 등의 핵심기능을 단계적으로 추가하는 방식이 적절함
- (중장기 고도화 청사진과 공모 대응기반 마련) 중장기 플랫폼 고도화의 방향과 기능구조를 제시하고, 이후 정부의 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업에 대응할 수 있는 사전기획 및 정책청사진을 마련하는 데 중점을 둘 필요가 있음
- (데이터·AI 기반 지능형 플랫폼으로 단계적 전환) ① 통합 정보제공→ ② 기업 데이터 축적→ ③ 기업진단→ ④ 맞춤형 사업추천→ ⑤ AI·전문가 상담→ ⑥ 지원이력·성과관리 등 전북수출통합지원 플랫폼의 단계적 고도화 방향을 설정할 필요가 있음

다. 정책·사업·인프라 연계를 통한 발전 가능성

■ 기존 정책자산의 '연결'에서 새로운 성장 가능성 모색

- **(다양한 정책·기관·인프라 자산의 축적)** 전북에는 전북수출통합지원센터와 다양한 지원사업, 전문기관, 해외통상거점, 군산항·국제카페리·특송센터 등 수출기업이 활용할 수 있는 정책자산과 인프라가 상당 부분 구축되어 있음
- **(기존 정책자산의 연결·재조합을 통한 고도화)** 향후 고도화의 핵심은 새로운 지원사업을 지속적으로 추가하는 것보다 현재 존재하는 정책·사업·기관·인프라가 기업의 실제 수출과정에 따라 연결되도록 재조합하는 것에 둘 필요가 있음
- **(정책자산 연계형 통합 수출지원체계로 발전)** 전북 수출지원정책을 정책-조직-플랫폼-거점이 연계되는 통합형 구조로 발전시키고, 성장경로 연계형 지원과 새만금 연계 전략을 구체화하는 것을 고도화 방향으로 제시할 수 있음

■ 수출지원사업과 항만·물류 인프라의 결합을 통한 실행지원 가능

- **(수출지원 기능과 지역 물류인프라의 결합 기반 확보)** 현재 수출지원사업은 마케팅, 전시회, 바이어 발굴 등 다양한 기능을 제공하고 있으며, 군산항 등 실제 상품이 해외 시장으로 이동하는 물류기반도 보유하고 있음
- **(변화된 여건을 반영한 기존 정책사업의 재설계)** 2020년 제안되었던 전북-산동 무역 박람회, JB Road 등 일부 미추진 사업은 관련 여건이 변화함에 따라 사업방식과 추진주체를 재검토할 여건이 조성된 것으로 평가되고 있음
- **(공동물류 기반의 수출 실행지원 모델로 확장)** 기업별로 분리되어 있는 수출물량을 공동화하고 지역 포워딩·선사·해외 물류기업 등을 연계할 경우 수출 전문인력이 부족한 중소기업의 실제 수출 실행과정을 지원하는 모델로 발전시킬 가능성이 있음

■ 국제항로를 활용한 전북형 시장 연계모델의 실증 가능성

- **(국제항로 기반의 지역형 수출모델 실증여건 확보)** 군산-석도 카페리 항로는 단순한 해상운송 인프라를 넘어 기업-물류기업-선사-지원기관-현지 경제단체를 연결하는 지역형 수출모델을 실증할 수 있는 기반으로 활용 가능함
- **(전북-산동 민관협력형 수출입 네트워크 구축)** 군산-석도 카페리를 중심으로 전북도, 산동성, 전북수출통합지원센터, 지역 선사·물류기업, 중국 현지 물류기업, KOTRA·무역협회, 상공회의소 등을 연계하는 수출입 비즈니스 모델이 검토됨
- **(실증모델의 국제항로·시장 확장 가능성)** 이러한 모델이 실제로 작동할 경우 전북-산동에서 우선 실증한 이후 군산항의 다른 국제항로 및 시장으로 확장할 수 있는 전북형 수출 비즈니스 모델의 테스트베드로 활용할 가능성이 있음

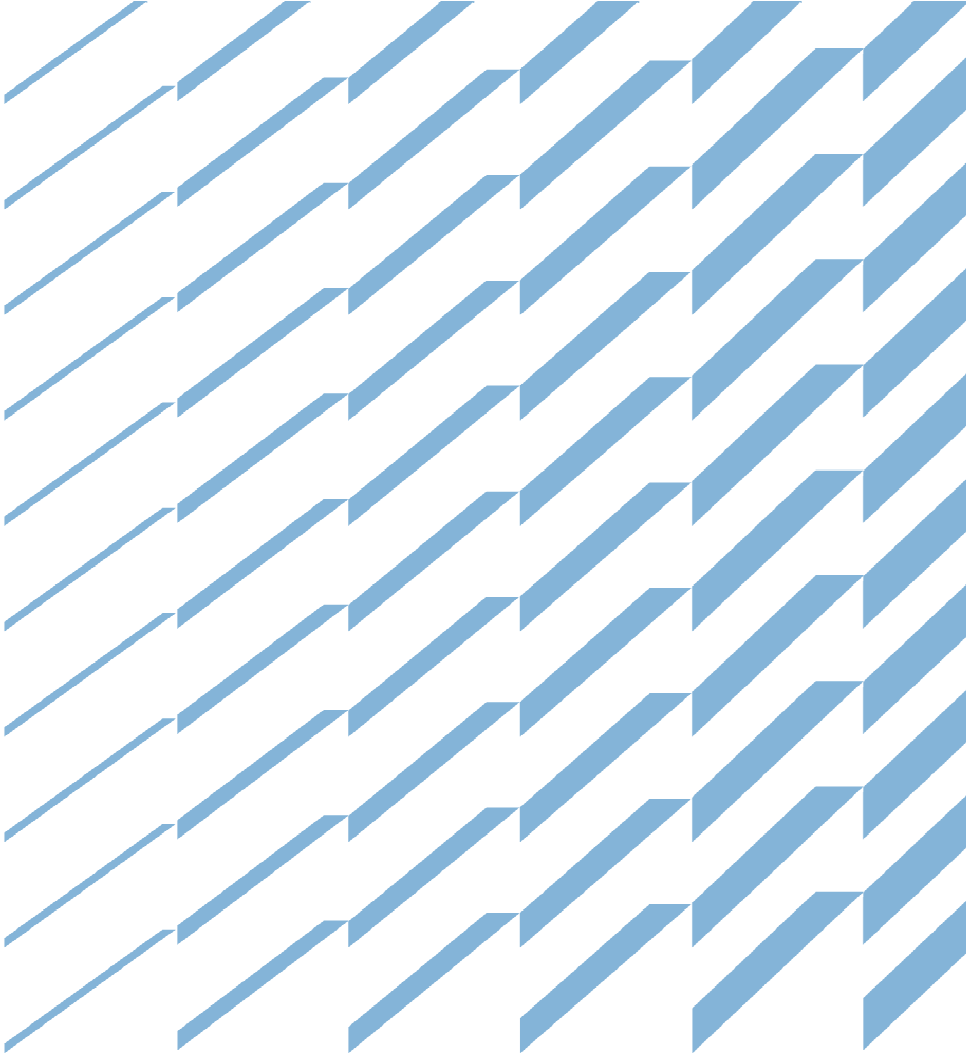
■ 현재 인프라와 미래 인프라를 구분한 단계적 연계 필요

- **(현재·미래 수출인프라의 구분과 전략적 활용)** 새만금항 신항, 글로벌푸드허브 등은 향후 전북 수출산업의 확장성을 높일 수 있는 중요한 전략자산이나, 일부 시설은 아직 계획·구축단계에 있으므로 현재 활용 가능한 정책수단과 구분할 필요가 있음
- **(미래 인프라 연계형 전략적 수출지원체제로 확장)** 향후 새만금항 신항, 글로벌푸드허브, 콜드체인, 전자상거래 특송 등의 인프라를 연결하여 전북 수출지원정책을 공간 기반 전략형 수출지원체제로 확장할 가능성을 제시하고 있음
- **(기존 인프라 활용에서 미래 인프라로 단계적 확장)** 단기적으로 수출통합지원센터-기존 지원사업-해외통상거점-군산항-카페리-특송센터-민간 물류기업을 활용하고, 중장기적으로 새만금항 신항 등 미래 인프라를 결합하는 전략이 적절함

[표 2-12] 전북 수출지원체계의 성과와 발전과제 종합

현재 축적된 성과	발전 포인트	고도화 방향
통합지원센터·시스템 구축	기업 맞춤형 연계 강화	통합→맞춤·지능화
다양한 수출지원사업	성장단계별 사업연계	개별사업→수출기업 성장로드
전문 지원기관 네트워크	기관 간 정보·기능 연계	기관별 전문성→협업체계
해외통상거점	국내·해외 지원 연계	시장개척→지속거래
온라인·디지털 지원기반	기업·사업 데이터 활용	정보제공→데이터 기반 지원
군산항·카페리·특송센터	수출 실행지원 연계	마케팅→실제 거래·물류
민간 수출·물류 전문역량	중소기업 실행역량 보완	기업 단독 수행→전문 파트너 연계
새만금 등 미래 인프라	단계적 공간·산업 연계	현재 자산→미래 수출거점 확장

자료: 나정호 외(2020); 나정호·정호중(2023); 전북특별자치도(2025a; 2025b)를 토대로 연구진 작성.



제3장

수출환경 변화와 전북 수출지원체계 고도화 방향

1. 수출환경 변화와 수출지원정책 발전방향
2. 전북 수출지원체계 고도화 수요 분석
3. 체감성장 기반 전북 수출지원체계 고도화 방향



제3장 수출환경 변화와 전북 수출지원체계 고도화 방향

1. 수출환경 변화와 수출지원정책 발전방향

- 글로벌 통상환경과 디지털무역의 변화는 수출지원정책을 사업·정보 제공에서 기업별 성장단계와 수출 전 과정을 연결하는 데이터·플랫폼 기반의 통합지원체제로 전환할 것을 요구하고 있으며, 전북은 기존 정책자산과 지역 인프라를 활용해 이러한 변화에 대응할 수 있는 기반을 갖추고 있음

가. 글로벌 통상환경과 수출지원 여건 변화

■ 글로벌 공급망의 안정성·회복탄력성 중심으로 재편

- **(글로벌 공급망의 안정성·회복탄력성 중심 재편)** 글로벌 공급망은 미·중 전략경쟁, 코로나19 팬데믹, 전쟁 등 복합적인 외부충격을 거치면서 기존의 비용·효율성 중심 구조에서 안정성·회복탄력성을 중시하는 방향으로 재편되고 있음(홍지상 외, 2022)
- **(공급망 안정성의 핵심 경쟁요소 부상)** 국가안보, 에너지, 식량 및 첨단산업의 안정적 확보가 주요 정책과제로 부상하면서 공급망 안정성이 개별기업뿐만 아니라 국가와 지역의 수출경쟁력을 결정하는 중요한 요소로 확대되고 있음(국제무역통상연구원, 2022)
- **(수출 전 과정의 공급망 대응역량 중요성 확대)** 기업의 수출경쟁력도 단순한 가격·제품 경쟁력뿐 아니라 원부자재 조달, 국제물류, 통관, 해외인증, 시장다변화 등 수출 전 과정의 공급망 대응역량을 포함하는 개념으로 확대되고 있음

■ 보호무역주의와 신통상규범 확대로 비관세장벽 대응 중요성 증가

- **(보호무역주의·신통상규범에 따른 비관세장벽 확대)** 글로벌 통상환경은 보호무역주의 강화와 함께 새로운 통상협력체제와 디지털 통상협정이 확대되고 있으며, CBAM, ESG 등이 비관세장벽으로 작용하는 환경으로 변화하고 있음(김민호 외, 2022)

- **(중소기업의 통상규범 대응부담 증가)** 해외인증, 통관, 데이터 이동, 환경규제 등은 수출전문인력과 정보역량이 부족한 중소기업에 추가적인 부담으로 작용할 가능성이 높아, 개별기업이 모든 제도변화에 대응하기에는 현실적인 어려움이 있음
- **(디지털 통상규범 대응 중요성 확대)** 주요국도 플랫폼·데이터·전자상거래 중심의 디지털 통상전략이 강화되고 있어 관련 규범 대응의 중요성이 확대되고 있음(이승신 외, 2024; 한국표준협회, 2023)
- **(통상규범 대응을 포함한 복합형 수출지원으로 전환)** 수출지원정책도 전시회·판촉·상담회 중심의 시장개척 지원을 넘어 해외인증·통관·무역금융·물류·통상규범 대응을 연계하는 복합형 지원체계로 발전할 필요가 있음

■ 수출기업의 애로가 단일 분야에서 전주기 복합수요로 확대

- **(수출 전 과정의 복합적 기업애로 확대)** 수출기업이 물류·통관·무역금융·해외인증 등 수출 전 과정에서 복합적인 애로를 경험하고 있어 이를 종합적으로 지원하는 원스톱 지원체계의 중요성이 확대되고 있음(한국무역협회, 2023)
- **(기업진단 기반의 수요자 중심 통합지원 필요)** 기업이 각각의 문제에 따라 개별 지원 기관과 사업을 찾아 이용하는 방식보다, 기업의 상황을 진단하여 필요한 전문기관과 서비스를 연결하는 수요자 중심 통합지원 방식의 필요성이 높아지고 있음을 의미함
- **(중소기업 수출 전주기 연계지원 강화)** 중소기업 중심의 전북 수출구조는 해외시장 정보와 전문인력, 글로벌 네트워크의 부족을 보완할 수 있도록 시장개척뿐 아니라 계약·인증·통관·물류·현지지원 등을 연계하는 지원체계가 중요함

■ 전북은 글로벌 환경변화를 지역 특성에 맞게 대응할 필요

- **(지역 수출산업의 기회와 통상위험 공존)** 전북은 식품·생활소비재 등 디지털 플랫폼과 전자상거래를 활용할 가능성이 높은 품목을 보유하고 있으며, 인증·통관·물류 등 비관 세장벽의 영향을 받을 수 있는 산업구조적 특성을 가지고 있음(나정호 외, 2020)
- **(글로벌 환경변화를 수출지원 고도화의 기회로 활용)** 글로벌 통상환경 변화는 기존 수

출지원체계를 디지털무역·전자상거래·스마트 물류·통상대응 중심으로 고도화할 필요성과 기회를 제공하는 것으로 볼 수 있음

나. 디지털 전환과 수출지원방식의 변화

■ 디지털 플랫폼과 전자상거래가 새로운 해외시장 진입경로로 확대

- (디지털 플랫폼 기반의 새로운 해외시장 진입경로 확대) 디지털 플랫폼 기반의 전자상거래와 온라인 수출은 중소기업의 해외시장 진입비용과 시간·공간의 제약을 낮추고, 기존 유통망에 의존하지 않는 새로운 국제화 경로로 기능하고 있음(구경현 외, 2021).
- (디지털 기반 수출역량의 중요성 확대) 수출기업의 경쟁력도 해외전시회 참가나 현지 영업망 확보뿐 아니라 온라인 플랫폼 활용, 디지털 콘텐츠 제작, 온라인 바이어 발굴, 전자상거래 물류·통관 등 디지털 기반 시장진입 역량으로 확대되고 있음
- (지역 중소기업의 시장진입 비용·장벽 완화) 지역 중소기업은 대규모 해외 유통망을 직접 확보하기 어렵다는 점에서 디지털 플랫폼과 전자상거래가 시장진입 비용을 낮추는 보완수단으로 활용될 가능성이 있음

■ 정보제공형 플랫폼에서 데이터 기반 맞춤형 플랫폼으로 전환

- (온라인 정보제공에서 데이터 기반 맞춤형 플랫폼으로 전환) 디지털 전환의 핵심은 기업·시장·사업 데이터를 활용하여 기업별 수요를 진단하고 필요한 정보와 서비스를 제공하는 방식으로 전환하는 것임
- (AI·데이터 기반 수출 전주기 플랫폼으로 고도화) 선행연구는 단순 정보제공형 플랫폼을 넘어 AI·데이터 기반 시장정보 제공, 해외인증·통관 연계, 바이어 매칭, 온라인 마케팅 등 수출 전주기 기능으로 플랫폼을 고도화할 필요성을 제시하고 있음
- (기업진단·추천·연계·성과관리의 맞춤형지원체계 구축) 기업이 필요한 사업을 검색하는 방식에서 ① 기업정보 입력·연계→ ② 수출역량 진단→ ③ 맞춤형 사업추천→ ④ 상담·전문기관 연결→ ⑤ 지원이력·성과관리로 발전시킬 필요가 있음

■ AI·데이터 활용 확대로 상담·시장정보·정책운영 방식 변화

- **(AI·데이터 기반 수출지원 기능의 확대)** AI와 빅데이터 기술의 발전은 수출지원 분야에서도 국가·품목·시장정보 분석, 기업별 지원사업 추천, 수출루트 분석, 상담자동화 등 다양한 기능을 구현할 수 있는 기반을 제공하고 있음
- **(데이터 기반 기업성장·정책성과 관리로 전환)** 정책운영 측면에서 기업의 지원이력과 수출성과 데이터를 추적할 경우 기업의 성장경로와 정책성과를 추적·관리할 수 있는 가능성이 확대됨
- **(기초데이터·기관연계 기반의 단계적 AI 고도화)** AI 기반 서비스를 구현하기 위해서 기초데이터의 정비와 기관 간 정보연계가 선행되어야 하므로, 플랫폼 고도화는 단기간 일괄 구축보다 데이터 기반을 마련하는 단계적 접근이 필요함

■ 디지털 전환과 물류·공급망의 결합 확대

- **(디지털 기술 기반 물류·공급망 관리로 확장)** 디지털 전환은 물류·공급망 관리로 확대되고 있으며, 스마트 콜드체인, IoT·AI 기반 물류 최적화, 공급망 정보공유 등이 수출 성과와 공급망 경쟁력에 영향을 미치는 요소로 제시되고 있음(김창봉·이충추, 2025)
- **(시장·거래·물류를 연결하는 전주기 디지털 지원체계 구축)** 향후 수출지원체계는 마케팅·전시회 지원과 디지털 플랫폼을 별개의 정책으로 추진하기보다 시장정보·거래·통관·물류·공급망 정보를 연결하는 전주기 디지털 지원체제로 발전할 필요가 있음
- **(디지털 플랫폼과 지역 물류인프라의 연계 가능성)** 군산항, 특송통관, 국제항로, 향후 콜드체인 및 새만금 물류기반을 보유한 전북이 디지털 플랫폼과 실제 물류·수출 실행 기능을 연계할 수 있음

[표 3-1] 수출지원방식의 변화

구분	기존 방식	발전방향
정보제공	사업공고·정보 검색	기업 맞춤형 정보추천
상담	담당자·전문가 개별상담	AI 1차 상담 + 전문가 연계
시장개척	전시회·상담회 중심	온·오프라인 복합지원
기업지원	사업별 신청·지원	성장단계별 연속지원
데이터	사업별 실적관리	기업·지원이력·성과 통합관리
해외시장	일회성 바이어 상담	지속적 네트워크·사후관리
통관·물류	개별 지원	수출 전주기 실행지원
성과관리	사업실적·수출액	기업성장·지속수출·고용 등

자료: 구경현 외(2021); 한국무역상무학회(2023); 심혜정(2025); 김창봉·이충추(2025) 등을 토대로 연구진 작성.

다. 선행연구의 수출지원체계 발전방향

■ 분산형·공급자 중심에서 통합 플랫폼 기반 지원체계로 전환

- (분산·공급자 중심 지원체계의 통합 필요성 확대) FTA 지원사업이 사업 간 중복과 공급자 중심 운영으로 효율성이 낮아질 수 있다는 점을 지적하고, 기관별 분산형 지원을 통합 플랫폼 중심으로 조정할 필요성을 제시함(진병진, 2021)
- (데이터·플랫폼 기반 통합지원체계 구축 필요) 기관·사업별 분산 운영과 중복지원 문제를 검토하면서 데이터·플랫폼 기반의 통합지원체계 구축 필요성을 제기함(나정호 외, 2020; 한국무역협회, 2023)
- (정책·조직·플랫폼·해외거점을 연결한 통합형 체계로 고도화) 정책·조직·플랫폼·해외거점을 연결하는 통합형 수출지원체계로 고도화할 필요성이 강조되고 있음(나정호·정호중, 2023; 심혜정, 2025)

■ 보편적 사업지원에서 기업 성장단계별 맞춤형 지원으로 전환

- (전문 컨설팅·교육을 결합한 맞춤형 지원 강화) 컨설턴트 역량과 컨설팅 품질, 교육·지원 사업의 운영요인이 기업 만족도와 수출성가에 영향을 미치는 것으로 분석하여 전문 컨설팅과 교육을 결합한 맞춤형 지원의 중요성을 제시함(오수민 외, 2021)
- (기업 성장단계별 맞춤형 지원 필요성 확대) 수출지원제도의 인지도와 활용 특성이 기업의 경제적·전략적 수출성가에 영향을 미치는 것으로 분석하면서 정책 인지도 제고와 기업 성장단계별 맞춤형 지원체계의 필요성을 제시함(최동오·유천, 2021)
- (기업 특성을 반영한 복합형 지원체계 강화) 정부지원사업의 효과가 기업규모·업종·수출단계에 따라 다르게 나타나며, 단기·개별사업보다 해외마케팅·무역금융·수출컨설팅·해외거점 등이 연계된 복합형 지원의 중요성을 제시함(심혜정, 2025)
- (성장경로에 따른 연속적 지원체계로 전환) 향후 수출지원정책은 일률적인 사업제공보다 기업을 수출 준비-시장진입-지속수출-성장 등 단계별로 구분하고, 각 단계에서 필요한 지원을 연속적으로 제공하는 구조로 발전할 필요가 있음

■ 단순 마케팅에서 수출 전주기·스마트 공급망 지원으로 확대

- (수출 인증·정보공유의 디지털화와 스마트 물류로 확장) 블록체인 기반 수출 인증 시스템을 통해 수출 인증과 정보공유의 디지털화를 제안하였으며, 물류와 공급망 경쟁력까지 수출지원정책의 범위를 확대할 필요성을 제시함(이양기 외, 2021)
- (AI·IoT·콜드체인 기반 스마트 공급망 지원 강화) 중국 산둥성 콜드체인 수출기업을 대상으로 물류 최적화역량과 정부지원 활용이 수출성과 향상에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 분석함(김창봉·이충추, 2025)
- (시장개척에서 수출 전주기 연계지원으로 확대) 향후 전북 수출지원정책도 해외마케팅 중심의 지원에서 벗어나 시장정보·인증·통관·물류·현지배송·사후관리까지 연계되는 수출 전주기 지원체제로 발전할 필요가 있음을 시사함

■ 지역의 산업·인프라를 활용한 특화형 수출지원 전략 필요

- (지역 산업특성을 반영한 맞춤형 수출전략 강화) 경상북도 사례에서 품목별 경쟁력과 위험도를 고려하여 핵심지원·전략지원·관심육성 등으로 유형화하고, 시·군별 특화산업과 시장다변화 전략을 연계하는 방식을 제시함(임규채 외, 2025)
- (지역 산업·인프라 기반의 특화형 수출지원 필요) 모든 지역에 동일한 수출지원모델을 적용하기보다 각 지역의 산업구조와 인프라를 활용한 지역 특화형 수출지원체계가 필요함을 보여줌
- (전북 전략자산을 연계한 전북형 수출지원 모델 구축) 새만금, 국가식품클러스터, 재생에너지, 스마트 콜드체인 등 전략자산과 수출지원정책을 연계하고, 수출통합지원센터 플랫폼화·해외통상거점·AI·빅데이터 등을 결합한 전북형 모델을 구축할 필요성이 제시됨(나정호 외, 2020; 나정호·정호중, 2023; 심혜정, 2025)

[표 3-2] 선행연구에서 제시된 수출지원체계 발전방향

연구자	분석내용	수출지원체계 시사점
나정호 외(2020)	전북 수출지원체계 및 정책과제	통합지원센터·데이터·전자상거래·인프라 연계
구경현 외(2021)	디지털 플랫폼과 중소기업 국제화	플랫폼·전자상거래 기반 시장진입 확대
진병진(2021)	FTA 지원사업 운영	분산형 사업의 통합·역할조정
오수민 외(2021)	FTA 컨설팅과 기업성과	전문 컨설팅·맞춤지원 강화
최동오·유천(2021)	중소기업 수출지원과 성과	성장단계별 지원 강화
김민호 외(2022)	전북 중소기업 수출 중장기계획	중소기업 중심 수출지원 및 전략화
한국무역협회(2023)	수출애로 지원체계	수출 전주기 원스톱 지원
나정호·정호중(2023)	해외통상거점 활성화	국내 플랫폼·해외거점 연계
심혜정(2025)	정부지원사업과 수출성과	기업특성별 맞춤·복합형 지원
김창봉·이충추(2025)	콜드체인·물류역량과 수출성과	스마트 물류·공급망 연계
임규채 외(2025)	경북 교역 및 수출활성화	산업·품목·지역 특화형 전략

자료: 선행연구를 토대로 연구진 작성

2. 전북 수출지원체계 고도화 수요 분석

■ 수요기업·수출지원기관 FGI를 통한 현장수요 분석

- **(현장수요 파악)** 전북 수출지원체계의 고도화 수요를 현장 관점에서 파악하기 위해 수출지원사업을 이용하는 수요기업과 수출지원기관을 대상으로 FGI를 실시함
- **(수요자·운영자 관점 조사)** 수요기업은 지원사업의 정보탐색·신청·이용과정에서 체감하는 애로사항과 개선수요를 중심으로 조사하고, 수출지원기관은 통합지원체계의 운영성과와 기관 간 협업, 기업지원 과정의 애로사항 및 고도화 수요를 중심으로 조사함
- **(고도화 방향 도출)** 두 집단의 의견을 종합하여 기업 편의성과 지원기관 운영효율 측면의 공통수요와 차별적 수요를 도출하고, 이를 전북 수출지원체계 고도화 방향 설정의 근거로 활용함

[표 3-3] 수요기업·수출지원기관 FGI 조사개요 및 주요 결과

구분	수요기업 FGI	수출지원기관 FGI
조사일시	2026. 8. 19.(수) 10:00	2026. 8. 13.(목) 14:00
조사대상	전북 수출지원사업 이용기업	전북수출통합지원센터 및 수출지원사업 운영기관 관계자
참여규모	4개사(4명)	5개 기관(5명)
조사목적	지원사업 이용과정의 애로 및 기업 관점의 고도화 수요 파악	현행 통합지원체계의 운영성과·애로 및 기관 관점의 고도화 수요 파악
조사항목	사업정보 탐색 및 선택, 신청과정, 플랫폼 이용, 수출지원 수요, AI·디지털 서비스, 수출물류 지원 등	통합지원체계 운영성과, 사업·기관 간 연계, 기업문의 및 상담, 행정업무, 데이터·성과관리, AI·디지털 활용 등
현행체계 평가	여러 기관의 사업정보와 신청·과거정보를 통합적으로 이용할 수 있다는 점이 긍정적	여러 기관의 지원사업을 한곳에서 확인하고 기업 DB를 축적·활용할 수 있다는 점이 긍정적
애로사항	정보가 여러 기관에 분산되고 지원 사업 수가 많아 자사에 적합한 사업을 찾는 데 시간·인력 소요, 반복적인 서류입력 부담	기관 간 정보공유 한계, 담당자 교체에 따른 업무지식 축적 어려움, 반복적인 상담·행정업무 및 사후 성과관리 미흡
개선수요	맞춤형 사업추천, 연간 일정·마감 자동알림, 24시간 AI 상담, 반복서류 최소화	AI 기반 상담·사업매칭, 공통서류 자동화, 기업별 지원이력·성과관리, 기관 간 정보연계 강화
정책적 시사점	‘정보 제공’에서 기업별 ‘맞춤형 정보·서비스 연결’로 고도화	‘사업정보 통합’에서 데이터 기반 ‘기관·사업·성과 연계’로 고도화

자료: 연구진 작성.

가. 수요기업의 수출지원 경험과 발전수요

■ 수출지원사업 정보 접근과 적합사업 선택의 한계

- (분산된 사업정보에 따른 지속적 정보탐색 부담) 일부 기관의 사업은 통합시스템에 등록되지 않고 기관별 홈페이지·별도 시스템·이메일 등 다양한 경로로 제공되어 수요기업의 지속적인 정보탐색 부담이 존재하는 것으로 나타남
- (다수 지원사업 중 적합사업 선택의 어려움) 수요기업의 애로는 다수 사업 가운데 자신의 수출단계·품목·목표시장·역량에 적합한 사업을 선별하는 데 있으며, 특히 사업공고 시기를 파악하기 위해 담당자가 수시로 여러 시스템을 확인해야 하는 한계가 있음
- (연간 사업일정·맞춤형 공고 알림 수요) 수출전담인력이 부족한 중소기업은 연초에 주요 수출지원사업의 연간 일정을 제공하고 기업의 관심분야에 따라 신규 공고와 신청·마감일을 알려주는 기능에 대한 수요가 높음
- (기업정보 기반의 능동적 사업추천체계로 전환) 향후 기업정보, 수출실적, 품목, 목표시장, 기존 지원이력 등 정보를 활용하여 적합한 사업을 선별·추천하고, 연간 사업일정과 후속사업까지 안내하는 기업 맞춤형 정보제공체계로 발전할 필요가 있음

■ 사업신청·이용과정의 반복행정과 편의성 개선 수요

- (반복입력·중복서류 제출에 따른 행정부담) 개별 사업 신청 시 기업정보를 반복 입력하고 공통자료를 다시 제출해야 하는 행정부담이 있는 것으로 나타남
- (정보 가시성과 신청 편의성 개선 수요) 현행 플랫폼은 정보의 직관성과 가시성 측면에서 개선 필요성이 있으며, 신청과정에서 이용 편의성 개선을 검토할 필요가 있음
- (기업정보·공통서류의 등록·재활용 체계 구축) 기업 기본정보와 공통서류를 마이페이지 등에 한 번 등록한 후 여러 지원사업 신청 시 재사용하고, 필수정보는 웹에서 직접 입력하여 데이터화하는 방식으로 신청체계를 개선할 필요가 있음
- (Once-Only 기반의 체감형 이용편의 개선) 향후 플랫폼 고도화 과정에서는 기업정보·공통서류의 한 번 등록 및 반복 활용(Once-Only), 신청정보 자동입력, 임시저장, 정보 시각화 등 기업이 실제 체감할 수 있는 이용편의 개선을 추진할 필요가 있음

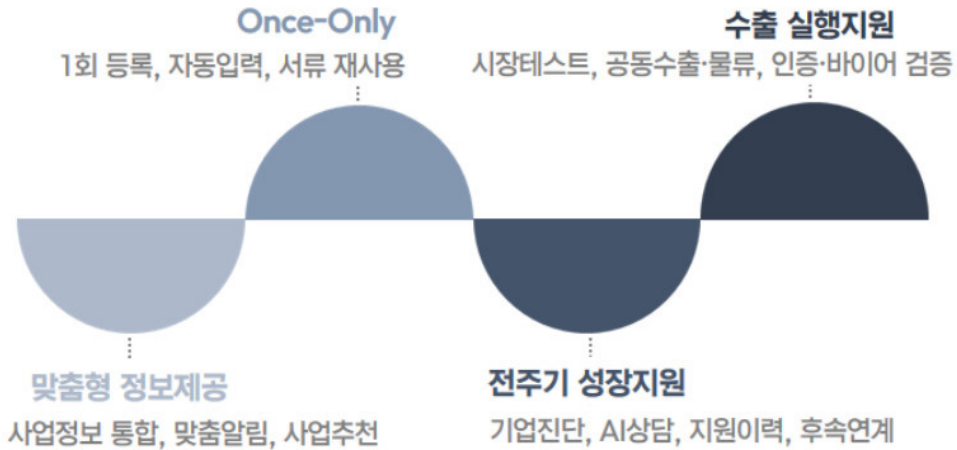
■ 기업 맞춤형·전주기 수출지원에 대한 발전 수요

- (기업진단 기반 맞춤형 지원수요 확대) 수요기업은 기업의 수출단계와 현재 애로를 파악하여 필요한 지원을 연결해주는 맞춤형 지원체계에 대한 필요성이 높은 것으로 나타났다으며, AI가 적합한 지원사업을 추천하는 방식에 대해서도 긍정적으로 판단함
- (수출단계·품목·시장별 전문지원 연계 필요) 수출단계별 필요한 지원내용이 상이하며, 실제 해외시장 진입과정에서 국가별 라벨링·인증·통관 등 품목과 시장에 특화된 전문 정보가 필요하므로 관련 전문기관의 정보와 지원사업을 연계할 필요가 있음
- (AI 기반 맞춤상담·후속사업 추천 수요) 기업의 제품군·목표시장·수출단계·지원이력을 기반으로 24시간 AI 상담과 맞춤형 사업·후속지원 추천 기능에 대한 수요가 있음
- (기업 중심의 전주기 성장지원체제로 전환) 향후 전북 수출지원체계는 ① 기업진단→ ② 맞춤형 사업추천→ ③ 전문정보·상담→ ④ 지원사업 참여→ ⑤ 지원이력 관리→ ⑥ 후속사업 연계로 이어지는 기업 중심의 전주기 성장지원체제로 발전할 필요가 있음

■ 실제 해외시장 진입을 지원하는 수출 실행지원 수요

- (실제 해외시장 진입을 위한 실행지원 수요 확대) 수요기업은 실제 해외시장 진입과 거래로 연결될 수 있는 실행지원의 필요성을 제기하였으며, 특히 소량의 제품으로 해외시장 가능성을 시험할 수 있는 지원방식에 긍정적인 의견을 제시함
- (소량 시장테스트·공동수출을 통한 진입장벽 완화) 공동수출·물류 방식은 소규모 기업이 낮은 비용과 위험으로 시장을 테스트할 수 있다는 점에서 활용 가능성이 있으며, 중국, 일본, 동남아 시장 등으로 적용지역을 확대할 필요성도 제기됨
- (바이어 검증·인증·현지 파트너 연계지원 강화) 현지 수입업체의 신뢰성, 비용 선지급에 따른 거래위험, 국가별 인증 및 현지 파트너의 업무지연 등이 애로요인으로 나타나 바이어 신용조회·검증, 인증지원, 현지 파트너 연계에 대한 수요가 확인됨
- (지역자산 연계형 수출시장 개척모델로 발전) 향후 전북 수출지원체계는 ① 소량 시장테스트→ ② 공동수출·물류→ ③ 현지 인증·바이어 검증→ ④ 거래처 발굴→ ⑤ 지속

수출로 연결되는 실행지원 기능을 강화하고, 이를 지역의 항만·물류 및 해외 통상거점
과 연계한 전북형 수출시장 개척모델로 발전시킬 필요가 있음



[그림 3-1] 수요기업 FGI 기반 전북 수출지원체계 고도화 수요

나. 수출지원기관의 운영성과와 발전수요

■ 통합지원체계 구축에 따른 정보접근성과 정책자산 축적

- (통합 정보제공을 통한 기업 접근성 향상) 수출지원기관 FGI 결과, 전북수출통합지원 센터는 도내 여러 수출지원기관의 해외사업을 한곳에서 확인할 수 있도록 함으로써 기업의 사업정보 접근성을 높였다는 점에서 긍정적으로 평가됨
- (기관 간 사업정보 공유와 정책기획 활용) 개별 기관 홈페이지를 별도로 확인하지 않고 지원사업을 통합적으로 검색할 수 있으며, 참여기관도 타 기관의 지원규모와 수혜 기업 현황 등을 확인하여 사업기획의 참고자료로 활용할 수 있다는 장점이 있음
- (기업정보·지원이력 기반의 자체 DB 축적) 시스템을 통해 기업정보와 사업 참여이력이 축적되고 있다는 점은 중요한 성과로, 개인정보 활용의 제약이 확대되는 상황에서 자체적인 기업 DB를 확보할 수 있는 정책적 기반으로 기능하고 있음
- (향후 고도화를 위한 핵심 정책자산 확보) 현행 전북수출통합지원체계는 사업정보 통합, 기업 접근성 향상, 기관 간 정보공유, 기업 DB 축적 등 향후 고도화를 위한 기본적인 정책자산을 확보한 것으로 평가할 수 있음

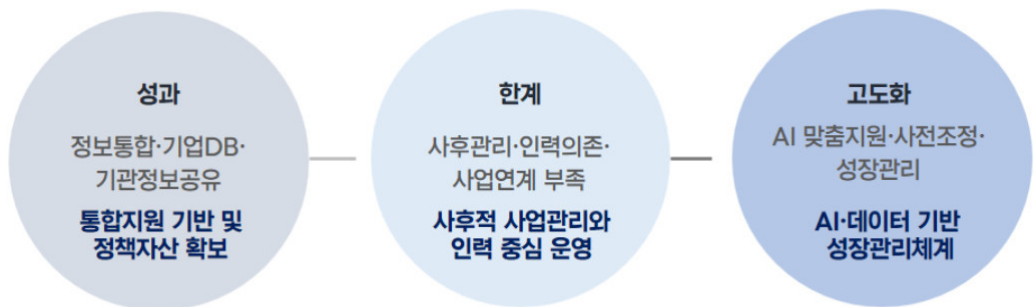
■ 기관 간 사업연계와 운영과정의 구조적 한계

- (확정사업 중심 운영에 따른 사전조정 한계) 현행 시스템은 기획·확정된 지원사업을 통합 공고하고 관리하는 기능을 중심으로 운영되고 있어, 기관 간 유사·중복사업을 사전에 조정하는 데에는 구조적인 한계가 있는 것으로 나타남
- (사후 정보공유 중심의 사업조정 한계) 중복사업 조정은 본래 사업기획 단계에서 이루어져야 하나, 시스템에 공고되는 시점에는 이미 기관별 사업계획이 확정되어 있어 사후적인 정보공유만으로는 실질적인 조정효과를 확보하기 어려움
- (사업기획 단계의 사전공유·AI 비교분석 강화) 향후 차년도 사업계획이 구체화되는 시기에 기관별 잠정사업을 사전에 공유하는 지원사업 일정 캘린더를 운영하고, 기관별 사업내용과 지원대상을 자동 비교·분석하는 기능을 검토할 필요가 있음

- **(온라인 플랫폼과 실무협의체의 병행 운영)** 기관 간 협업 역시 플랫폼만으로 구현하기 어려우므로, 온라인 정보공유와 함께 수출·마케팅 등 유사 업무기관 중심의 실무협의체 및 분과형 협력체계를 병행하여 사업기획 단계의 연계성을 강화할 필요가 있음

■ AI·데이터 기반 운영효율화와 기업 성장관리 수요

- **(기업 상황별 맞춤상담·단계별 안내 수요 확대)** 운영기관에서는 기업의 일반적·통합적 문의에 대한 상담수요가 발생하고 있으며, “특정 국가에 수출하려는데 어떤 사업을 이용해야 하는가”와 같이 기업의 상황을 고려한 단계별 안내 요구가 많음
- **(인력 중심 통합상담의 운영 한계와 업무연속성 문제)** 현재 소수의 운영인력이 대표번호를 통해 다수 지원사업을 안내하고 있어 다수의 사업을 숙지하고 기업별 적합사업을 연결하는 데 한계가 있으며, 담당자 교체에 따른 업무연속성 확보도 과제로 제기됨
- **(AI 코디네이터·업무자동화를 통한 운영효율화 수요)** 기업의 수출단계, 기존 지원이력, 관심시장 등을 토대로 필요한 사업과 후속지원을 안내하는 AI 코디네이터 기능과 반복적인 기업상담·행정업무를 지원하는 자동화 기능에 대한 수요가 확인됨
- **(데이터 기반 기업 성장관리체제로 전환)** 향후 단순 사업관리에서 기업정보·지원이력·성과를 연계하여 관리하고, ① 기업진단→ ② 맞춤형 사업추천→ ③ 신청·지원→ ④ 성과관리→ ⑤ 후속사업 추천이 가능한 기업 성장관리체제로 발전시킬 필요가 있음



[그림 3-2] 수출지원기관 FGI 기반 전복 수출지원체계 고도화 방향

다. 수요자·운영기관 비교를 통한 GAP 분석

■ 수요기업과 운영기관의 공통적인 고도화 수요

- **(통합지원체계 기반에 대한 긍정 인식)** 수요기업과 운영기관은 현행 전북수출통합지원체계가 여러 기관의 지원사업 정보를 한곳에서 확인하고 기업정보와 지원이력을 추적할 수 있어서 긍정적으로 평가하고 있음
- **(맞춤형 사업연계 기능의 고도화 필요)** 다수의 사업정보를 통합적으로 제공하는 것만으로는 기업의 수출단계·품목·목표시장·지원이력 등에 적합한 사업을 선별하고 다음 단계의 지원까지 연계하는 데 한계가 있다는 점에 대해서도 공통적인 인식을 보임
- **(기업 편의와 운영효율을 높이는 AI·자동화 수요)** 수요기업은 연간 사업일정과 맞춤형 공고 알림, 기업정보 기반 사업추천, 반복입력·공통서류 제출 최소화, AI 기반 상시상담 등에 대한 수요가 높으며, 운영기관 역시 기업별 적합사업 안내와 반복상담·행정업무 효율화, 기업정보·지원이력의 체계적 활용 필요성을 제기함
- **(기업·기관의 공동 고도화 과제)** 기업정보 기반 맞춤형 사업추천, Once-Only 기반 신청간소화, AI 기반 상담·후속사업 안내, 기업정보·지원이력 통합관리는 수요기업의 이용편의와 운영기관의 업무효율을 높일 수 있는 공통적인 고도화 영역으로 도출됨

■ 수요기업과 운영기관의 관점 차이에 따른 기능별 GAP

- **(수요기업은 이용편의와 실제 수출 실행지원 중시)** 수요기업은 수출지원체계를 이용하는 과정에서 직접 체감할 수 있는 정보탐색 편의, 신청 편의성, 맞춤형 지원, 실제 성과 창출에 상대적으로 높은 관심을 보임
 - 특히 연간 사업일정·맞춤형 알림, 소량 시장테스트, 공동수출·물류, 인증·통관, 바이어 검증 및 현지 파트너 연계 등 실제 해외시장 진입을 지원하는 기능에 대한 수요가 높음
- **(운영기관은 운영효율과 데이터 기반 정책관리 중시)** 운영기관은 다수 사업에 대한 상담과 안내업무의 효율화, 기업 DB와 지원이력 관리, 기관 간 사업정보 공유, 유사·중복사업의 사전조정, 기업별 성과 및 후속지원 관리 등 지원체계의 운영효율성과 정책관리 기능을 상대적으로 중요하게 인식하고 있음

- (기업의 '이용·성과'와 기관의 '관리·연계' 간 관점 차이) 수요기업이 '기업이 얼마나 쉽고 효과적으로 지원을 이용하여 실제 수출로 연결할 수 있는가'를 중심으로 평가하는 반면, 운영기관은 '기업과 사업을 얼마나 효율적으로 관리하고 기관 간 지원을 연계할 수 있는가'를 중심으로 고도화 필요성을 인식하고 있음을 의미함
- (수요자 편의와 운영효율을 결합한 양면적 고도화 필요) 향후 플랫폼 고도화는 수요자 편의와 운영효율의 양면적 기능구조를 구축할 필요가 있음
 - 기업에는 정보탐색·신청 부담을 줄이고 실제 시장진입 가능성을 높이는 서비스를 제공하고, 운영기관에는 상담·행정업무 자동화와 데이터 기반 사업·성과관리를 지원하는 수요자 편의와 운영효율의 양면적 기능구조를 구축할 필요가 있음

■ 통합공고·개별사업 지원에서 기업 전주기 성장지원으로 GAP

- (사업 통합관리와 기업 전주기 성장지원 간 GAP) 현행 체계와 향후 요구수준 간 핵심적인 GAP은 '지원사업을 통합하여 제공·관리하는 기능'과 '기업의 수출준비부터 시장진입·지속수출까지 연속적으로 지원하는 기능' 사이에 존재하는 것으로 판단됨
- (맞춤·실행·성과관리 기능의 발전 필요) 현행 체계는 지원사업 이용과 관리 기능은 구축되어 있으나, 수출 실행과 지원 이후의 성장성과 관리는 발전여지가 있음
- (기업 단위 전주기 지원) 수요기업이 요구하는 ① 기업진단→ ② 맞춤형 사업추천→ ③ 전문정보·상담→ ④ 지원사업 참여→ ⑤ 수출 실행지원→ ⑥ 지원이력·성과관리→ ⑦ 후속지원이 연결될 수 있도록 기존 사업 단위의 지원방식을 기업 단위의 전주기 지원방식으로 확장할 필요가 있음
- (기업 성장 중심 단계적 기능 고도화) 기업·사업·지원이력 데이터를 기반으로 ① 정보통합→ ② 기업진단→ ③ 맞춤형 지원→ ④ 수출 실행지원→ ⑤ 성과관리→ ⑥ 지속성장으로 기능을 단계적으로 확장하는 방향으로 고도화하는 것이 적절함

■ GAP 분석을 통한 수출지원체계 고도화 방향

- **(기존 통합지원 기반과 정책자산의 계승·활용)** 수요기업과 운영기관의 의견을 종합하면 현행 전북 수출지원체계는 사업정보 통합, 기업 접근성 향상, 기업 DB 및 지원이력 축적 등 향후 고도화를 위한 기본적인 정책자산은 확보한 것으로 평가할 수 있음
- **(7대 고도화 방향)** ① 정보통합에서 기업 맞춤형 정보제공으로, ② 반복적인 사업신청에서 Once-Only 기반 간편신청으로, ③ 인력 중심 상담에서 AI 기반 상시·맞춤상담으로, ④ 개별사업 지원에서 성장단계별·전주기 지원으로, ⑤ 사업참여 지원에서 실제 해외시장 진입을 지원하는 실행지원으로, ⑥ 사업실적 관리에서 기업 성장·성과관리로, ⑦ 사후 정보공유에서 기관 간 사전조정·연계로 발전해야 하는 GAP이 확인됨
- **(기존 기반을 활용한 단계적 기능 고도화)** 기존에 축적된 기업·사업정보와 기관 협력 기반을 활용하여 기업진단, 맞춤형 사업추천, 신청간소화, AI 상담, 수출 실행지원, 지원이력·성과관리 기능을 단계적으로 확대하는 방식이 적절함
- **(기업 성장 중심의 지능형·전주기 지원체제로 전환)** 고도화의 핵심은 기업 성장 중심의 지능형·전주기 수출지원체제로 전환하는 데 있으며, 이를 통해 기업의 이용편의와 실제 수출성과, 운영기관의 업무효율성과 정책관리 역량을 제고할 필요가 있음

[표 3-4] 수요기업·운영기관 비교를 통한 전북 수출지원체계 GAP 분석

구분	현재 수준 (As-Is)	수요기업 수요	운영기관 수요	GAP	고도화 방향 (To-Be)
사업정보 제공	다수 기관 지원사업 통합공고·검색	연간일정 제공, 맞춤형 공고·마감 알림·적합사업 추천	기업 문의에 적합한 사업·후속사업 안내	정보통합 ↔ 능동적 맞춤정보	기업 특성·수출단계 기반 맞춤추천·알림
기업상담	담당인력 중심 전화·개별상담	시간·장소 제약 없는 맞춤상담	다수 사업 속지 및 반복문의 대응부담 경감	인력의존 ↔ 상시·맞춤상담	AI 코디네이터 + 전문기관·전문가 연계
사업신청	사업별 정보 반복입력·서류 제출	반복입력·공통서류 제출 최소화, 임시저장 등 편의성 개선	신청자료 확인· 관리업무 효율화	반복행정 ↔ 간편신청	Once-Only 기반 기업정보·공통서류 재사용 및 자동입력
기업 맞춤지원	개별사업 단위 신청·지원	기업진단 및 현재 단계에 필요한 지원 연속 이용	지원이력 기반 후속사업 안내	개별사업 ↔ 성장단계별 지원	기업진단 기반 성장단계별·전주기 지원
기업정보 관리	기업정보·사업 참여이력 DB 축적	등록정보 재이용 및 정보 현행화	DB 갱신·활용 및 업무연속성 확보	DB 축적 ↔ 데이터 활용	기업·사업·지원이력 통합 데이터 관리
수출 실행지원	전시회·상담회 등 개별 지원사업 중심	소량 시장테스트, 공동수출·물류, 인증·통관, 바이어 검증	기업의 포괄적 수출문의에 대한 단계별 안내	사업참여 ↔ 실제 시장진입	시장테스트→인증· 바이어→통관·물류 →지속수출 전주기 실행지원
기관 간 협업	확정사업 정보공유· 정기협의 중심	기관 구분 없이 필요한 서비스 연계 이용	유사·중복사업 사전파악 및 기관 간 사업연계	사후공유 ↔ 사전조정·연계	차년도 사업 사전공유 및 기획단계 협업체계
성과관리	사업별 실적· 참여이력 관리	후속지원 및 지속적인 성장지원	기업 수출성과와 사업효과 추적	사업실적 ↔ 기업성장성과	지원이력·수출성과 연계 기업 성장관리
플랫폼 기능	통합공고·검색·사업 관리 중심	편리하고 개인화된 수출지원 서비스	상담·행정·성과관리 업무 효율화	관리시스템 ↔ 지능형 지원플랫폼	AI·데이터 기반 기업 성장지원 플랫폼

자료: 전북 수출지원 수요기업 및 수출지원기관 FGI 조사 결과를 토대로 연구진 작성.

3. 체감성장 기반 전북 수출지원체계 고도화 방향

가. 체감성장과 전북 수출지원정책의 역할

■ 민선 9기 체감성장 정책과 수출지원체계 고도화

- **(체감성장으로 정책기조 전환)** 민선 9기 전북은 외형적·통계적 성장보다 지역의 기업과 인재를 성장동력으로 육성하고, 성장의 성과가 일자리·소득 등 도민의 삶과 지역경제 활성화로 이어지는 ‘체감성장’을 핵심 정책기조로 설정함
- 이는 외부자본과 대기업 유치 중심의 성장방식에서 벗어나 전북 내부의 산업기반과 기업·인재를 활용하여 자생적 산업생태계와 지역경제의 선순환 구조를 구축하는 내발적 성장을 지향함
- **(기업성장을 체감성장의 핵심경로로 설정)** 체감성장 정책은 전북이 보유한 자원의 강점을 기반으로 R&D·판로개척 등을 연계하여 기업의 혁신과 성장을 지원하고, 경제·산업 분야의 정책과 사업을 통합·조정하여 전략적으로 투자하는 방향을 제시함
- 기업성장 분야는 전북형 스타기업 육성, 미래성장펀드를 통한 유망기업 육성, 혁신제품 판로지원 등을 주요 정책과제로 설정하고 있어 지역기업의 성장과 시장확대를 체감성장의 주요 실행경로로 구체화하고 있음
- **(수출을 기업성장의 실행경로로 확장)** 이러한 정책기조에서 수출지원정책은 단순한 수출액 증대나 개별 지원사업의 집행을 넘어, 지역기업이 새로운 시장을 확보하고 매출·고용·투자를 확대하는 성장경로를 지원하는 정책으로 역할을 확장할 필요가 있음
- 민선 9기 공약에서 RE100 산단, 피지컬 AI, K-푸드 등 전북 전략산업의 육성과 글로벌 시장 진출을 함께 추진하고 있다는 점에서, 수출지원체계는 전북의 산업·기업 육성 정책과 국내외 시장을 연결하는 실행수단으로 기능할 필요가 있음
- **(체감성장형 수출지원체계로 고도화)** 전북형 수출지원체계는 기업의 성장단계와 수출 전 과정을 연계하고, 전북의 산업·물류·지원기관 등 지역자산을 활용하여 기업의 지속적인 시장확대와 성장을 지원하는 체계로 고도화할 필요가 있음

- 이를 통해 ‘수출지원→ 기업성장→ 매출·고용·투자 확대→ 지역경제 파급’으로 이어지는 체감성장의 선순환 구조를 구축하는 것이 향후 수출지원정책의 핵심 방향임

■ 수출 확대를 통한 지역 중소기업의 성장기회 확장

- **(수출을 통한 지역기업의 시장·성장기회 확대)** 글로벌 통상환경의 불확실성과 공급망 재편이 지속되는 가운데 수출은 지역기업이 내수시장의 한계를 넘어 새로운 시장과 수요를 확보하고 기업의 매출과 성장기반을 확대하는 중요한 수단으로 기능함
- **(총수출액과 함께 수출기업의 참여·성장 중시)** 전북은 일부 대기업과 주력품목의 수출 실적이 전체 수출액에 미치는 영향이 큰 구조적 특성을 가지고 있어, 수출에 참여하는 지역기업을 확대하고 기존 수출기업의 성장을 지원하는 정책적 접근이 중요함
- **(수출단계별 지원을 통한 체감형 성장기회 확대)** 수출 준비기업의 해외시장 진입, 초기 수출기업의 지속수출, 기존 기업의 시장다변화와 수출확대를 지원함으로써 지역기업이 실제로 체감할 수 있는 성장기회를 확대할 필요가 있음
- **(수출액에서 기업 참여·성장으로 성과관점 확장)** 체감성장 관점의 수출지원정책은 ‘얼마나 수출했는가’와 함께 ‘얼마나 많은 지역기업이 수출에 참여하고, 수출을 통해 성장하였는가’를 정책성으로 확장하는 방향으로 발전할 필요가 있음

■ 기업성장을 지역의 고용·투자로 연결하는 수출 선순환 강화

- **(기업성장을 체감 가능한 지역경제 성과로 연결)** 체감성장은 산업·경제정책의 성과가 개별 사업이나 거시경제지표에 머무르지 않고 기업의 매출증대와 성장, 고용·투자 확대 등 지역경제 주체가 체감하는 성과로 연결되는 것이 중요함
- **(수출확대를 통한 매출·고용·투자 파급효과 창출)** 수출기업의 해외시장 확대는 매출 증가뿐만 아니라 생산 확대, 신규인력 채용, 설비투자 및 지역기업 거래 확대 등으로 이어질 수 있어 지역경제의 체감성장을 실현하는 정책수단으로 활용할 수 있음

- **(수출성과의 지역경제 환류 선순환 강화)** 전북의 중소·영세 수출기업이 안정적인 해외 판로를 확보하고 지속수출기업으로 성장할 수 있도록 지원함으로써 수출성과가 개별기업을 넘어 지역 내 고용과 투자로 환류되는 구조를 강화할 필요가 있음
- **(체감성장 중심의 수출성과 관리체계로 확장)** 수출지원정책의 성과관리도 단순한 사업 참여기업 수, 상담·계약 건수, 수출액 등을 넘어 신규 수출기업 창출, 지속수출, 기업 성장, 고용·투자 등 체감 가능한 성과를 관리하는 방향으로 발전할 필요가 있음

■ 전북의 정책·사업·인프라를 연결한 지역 주도 수출생태계 조성

- **(지역 단위 통합 수출지원 기반 축적)** 전북은 전북수출통합지원센터를 중심으로 다수 기관의 수출지원사업을 연계하고 기업정보를 축적하는 등 지역 단위 통합지원 기반을 구축해 왔음
- **(전문기관·수출물류 인프라의 연계여건 확대)** 전문기관의 지원기능과 군산항 국제항로·특송통관, 향후 새만금국제공항, 새만금항 신항 등 수출·물류 인프라가 단계적으로 확충되고 있어 기존 정책자산을 상호 연결할 수 있는 여건이 형성되고 있음
- **(기존 정책자산 연결을 통한 지역 수출 실행기반 강화)** 기존 지원사업·전문기관·기업·수출물류 인프라를 연결하여 기업이 시장개척부터 실제 수출까지 필요한 지원을 지역 내에서 연속적으로 활용할 수 있는 기반 마련이 필요함
- **(기업성장과 지역경제를 연결하는 수출 선순환 생태계 구축)** ① 기업 성장→ ② 수출 확대→ ③ 고용·투자→ ④ 지역경제 성장으로 이어지는 지역 주도 수출 선순환 생태계를 형성하는 것이 체감성장 기반 수출지원정책의 역할로 설정될 필요가 있음

나. 전북 수출지원체계의 발전방향

■ 사업 중심에서 기업 성장단계 중심의 맞춤형 지원체계로 전환

- (기업 중심 고도화를 위한 통합지원 기반 확보) 제2장의 분석과 수요기업·운영기관 FGI 결과를 종합하면 현행 전북 수출지원체계는 다수 기관의 사업정보를 통합하고 기업 DB를 축적하는 기본적인 통합지원 기반을 확보한 것으로 평가됨
- (사업 선택과 인력 중심 지원연계의 한계) 기업은 다수의 사업 가운데 자신의 수출단계·품목·시장·역량에 적합한 사업을 판단하는 데 어려움이 있으며, 운영기관은 기업의 포괄적인 문의에 대응하여 적합한 사업과 후속지원을 연결하는 데 한계가 확인됨
- (기업진단 기반의 선제적 맞춤형지원으로 전환) 기업이 개별 지원사업을 직접 찾아 신청하는 방식에서 기업의 수출역량과 성장단계를 진단하고, 기존 지원이력과 성과를 토대로 필요한 사업을 연결하는 방식으로 전환할 필요가 있음
- (성장단계별 전북형 수출기업 성장로드 구축) ① 수출준비→ ② 수출초보→ ③ 지속수출→ ④ 수출성장→ ⑤ 지역 대표 수출기업으로 이어지는 성장경로를 설정하고 단계별 필요사업을 연계함으로써 전북형 수출기업 성장로드를 구축할 필요가 있음

■ 개별 지원사업에서 전주기 수출 실행지원체계로 확장

- (수출 전주기 연계지원으로 확대) 기업이 실제 수출성과를 창출하기 위해서 시장 발굴 이후 계약·통관·물류·대금회수 및 사후관리까지 연속적인 지원이 필요함
- (중소기업의 실제 거래·지속수출을 위한 실행지원 강화) 중소·영세 수출기업은 수출 전문인력과 해외 네트워크가 상대적으로 부족하므로 실제 거래를 성사시키고 수출을 지속할 수 있도록 실행과정을 지원하는 기능을 강화할 필요가 있음
- (전문기관·플랫폼·수출물류 인프라의 연계기반 활용) 전북은 기존 수출지원기관의 전문기능과 군산항 국제항로, 특송통관 및 향후 새만금 물류기반 등을 보유하고 있어 디지털 플랫폼과 실제 수출·물류 기능을 연결할 수 있는 정책적 여건을 갖추고 있음

- (민관 협력형 전주기 수출 실행지원체계 구축) ① 시장정보→ ② 바이어 발굴·매칭→ ③ 계약→ ④ 통관·물류→ ⑤ 사후관리를 연계하고, 지역의 전문기관과 민간 수출·물류기업이 필요한 기능을 분담하는 전주기 수출 실행지원체계로 발전시킬 필요가 있음

■ 정보통합에서 AI·데이터 기반 지능형 지원체계로 단계적 고도화

- (정보통합 기반에서 맞춤형 지원으로 발전) 전북수출통합지원시스템은 FGI 결과 기업 맞춤형 사업추천, AI 상담, 신청절차 간소화, 기업 지원이력·성과관리 등에 대한 추가적인 발전수요가 확인됨
- (기업데이터 기반의 진단·추천·성과관리 체계 구축) 기업정보·수출실적·품목·시장·지원이력 등의 데이터를 연계하여 ① 기업진단→ ② 맞춤형 사업추천→ ③ 신청·지원→ ④ 지원이력 관리→ ⑤ 성과관리→ ⑥ 후속사업 추천이 가능하도록 발전시킬 필요가 있음
- (AI 고도화를 위한 데이터·기관연계 기반 선행 정비) AI·데이터 기반 맞춤형 서비스는 기업·사업 데이터 표준화, 개인정보 보호 및 정보보안, 기관 간 데이터 연계 등이 선행되어야 하므로 단기간에 전체 기능을 일괄 구축하는 방식은 한계가 있음
- (기존 시스템 기반의 단계적 개발·실증·확산) 현행 시스템을 전면 교체하기보다 ① 데이터 기반 정비와 고도화 기본설계→ ② 핵심기능 개발·실증→ ③ 정부 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업 연계→ ④ 기능 확대의 단계적 접근이 적절함

다. 전북형 수출지원체계 고도화 과제 도출

■ 기업 성장단계별 맞춤형 수출지원체계 구축

- (사업정보 제공과 맞춤형 성장지원 간 GAP 해소) 수요기업·운영기관 GAP 분석에서 확인된 중요한 과제는 현행 '사업정보 제공'과 기업이 요구하는 '맞춤형 성장지원' 간의 차이를 해소하는 것임
- (기업진단 기반의 성장단계별 맞춤지원 강화) 기업의 수출실적, 품목, 목표시장, 수출 역량, 기존 지원이력 등을 활용하여 기업의 성장단계를 진단하고 현재 필요한 사업과 향후 후속사업을 연결하는 지원체계를 구축할 필요가 있음
- (전북형 수출기업 성장로드 구축) 기업진단과 성장단계별 사업연계를 기반으로 ① 수출 준비기업의 첫 수출→ ② 초보기업의 지속수출→ ③ 성장기업의 시장다변화·수출확대→ ④ 지역 대표 수출기업 육성의 전북형 수출기업 성장로드를 구축할 필요가 있음
- (선도·후발기업 연계를 통한 수출생태계 선순환) 장기적으로 성장한 수출기업의 경험과 역량이 후발기업의 멘토링·시장개척 등에 활용될 수 있도록 선도기업과 신규·초보기업 간 연계체계를 마련하여 지역 수출생태계의 선순환을 유도할 필요가 있음

■ 전주기 수출 실행지원 및 지역 수출 비즈니스 모델 확산

- (실제 거래·지속수출 중심의 실행지원 강화) 기업의 실질적인 수출성과를 높이기 위해서 기존의 사업참여·시장개척 지원에서 나아가 실제 거래와 지속수출까지 지원할 수 있는 실행지원 기능을 강화할 필요가 있음
- (공공·민간 전문역량을 연계한 수출 실행네트워크 구축) 수출지원기관의 전문서비스와 지역 포워더·선사·물류기업 등 민간역량을 연계하여 시장개척, 바이어 매칭, 계약, 통관, 물류, 사후관리가 이루어지는 실행지원 네트워크를 구축할 필요가 있음
- (전북-산동 수출입 비즈니스 모델 우선 실증) 군산항의 국제카페리 항로와 지역 물류기업, 중국 현지 수입·물류 네트워크 등을 연계한 전북-산동 수출입 비즈니스 모델을 실증하고, 사업성과와 기업수요를 검증하여 적용 가능성을 검토할 필요가 있음

- (국제항로 연계 지역 특화형 수출모델의 단계적 확산) 중장기적으로 군산항의 중국·동남아·일본 등 국제항로와 연계 가능한 지역을 대상으로 단계적으로 확산하여 지역 물류·항만 인프라가 결합된 지역 특화형 수출 실행지원체계로 발전시킬 필요가 있음

■ AI·데이터 기반 수출통합지원 플랫폼의 단계적 고도화

- (맞춤·전주기 지원을 위한 AI·데이터 플랫폼 기반 구축) 기업 성장단계별 맞춤지원과 전주기 실행지원을 구현하기 위한 공통기반으로 기존 전북수출통합지원시스템을 AI·데이터 기반 플랫폼으로 단계적으로 고도화할 필요가 있음
- (단기: 데이터 기반 정비와 이용편의 개선) 단기적으로 기업·사업·지원이력 데이터의 표준화 및 현행화, 공통서류 관리, 사업정보 체계화 등 데이터 기반을 정비하고, 기업과 운영기관이 공통적으로 요구하는 신청 편의성 개선을 추진할 필요가 있음
- (중기: AI 기반 맞춤지원·업무자동화 핵심기능 도입) 중기적으로 기업진단, 맞춤형 사업추천, AI 1차 상담, 신청·서류 자동화, 지원이력·성과관리 등의 핵심기능을 단계적으로 도입하여 기업 이용편의와 운영기관의 업무효율을 향상시킬 필요가 있음
- (장기: 전주기 지능형 플랫폼으로 단계적 확산) 장기적으로 기업의 수출 전주기를 지원하는 지능형 플랫폼으로 발전시키되, AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업에 대응할 수 있도록 ① 사전기획→② 실증→③ 확산의 단계적 추진체계를 마련할 필요가 있음

■ 체감성장 기반 전북 수출지원체계 고도화 방향 종합

- (기존 성과·정책자산을 기반으로 체감형 지원체계로 발전) 전북은 지역 단위 수출통합 지원체계의 기본적인 정책기반을 구축하였으며, 향후 기존 성과와 정책자산을 토대로 기업이 실질적으로 체감할 수 있는 지원체계로 발전시킬 필요가 있음
- (기업성장·전주기 실행·지능화 중심 3대 고도화 방향 설정) 수출환경 및 정책변화와 수요기업·운영기관 FGI 결과를 종합하면, 향후 전북 수출지원체계는 다음과 같이 설정할 필요가 있음
- ① 사업 중심에서 기업 성장단계 중심 맞춤형 지원체계로 전환, ② 개별 지원사업에서

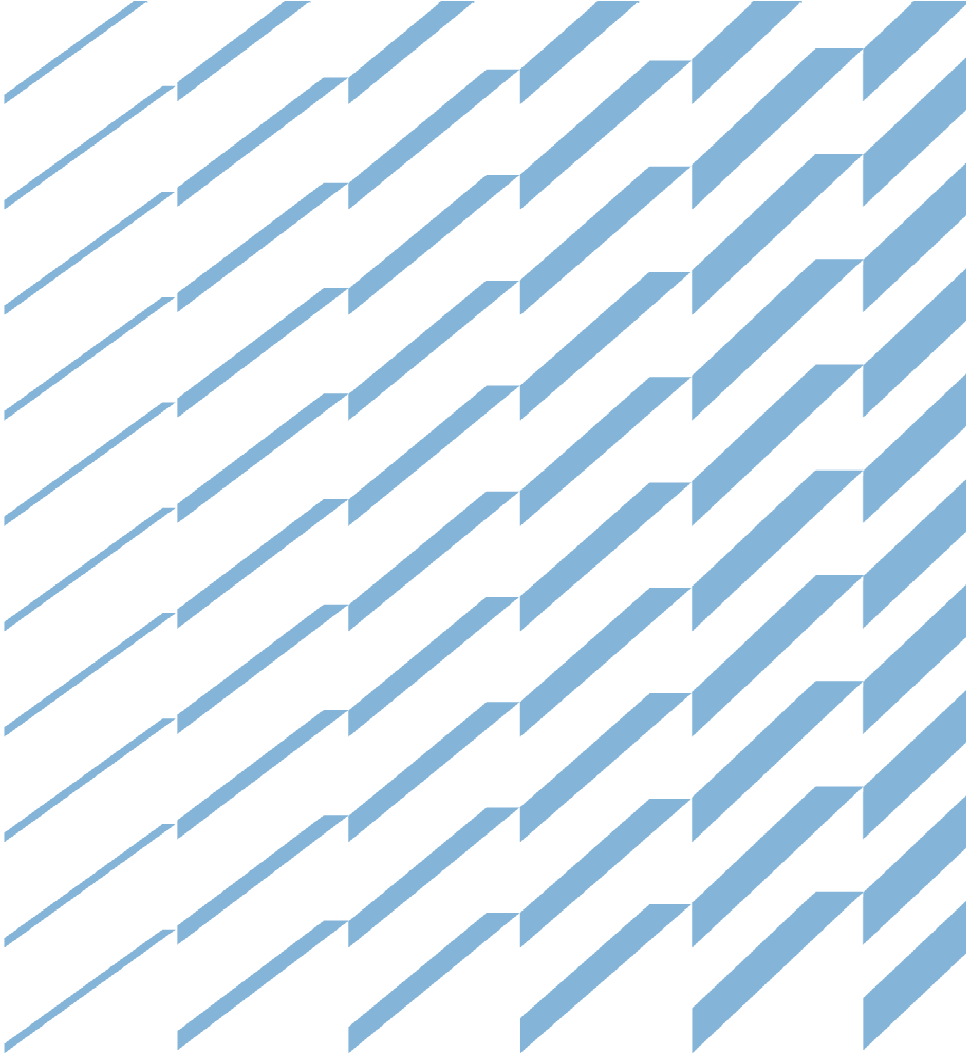
시장개척부터 계약·통관·물류·사후관리까지 연결하는 전주기 수출 실행지원체계로 확장, ③ 정보통합 중심 시스템에서 AI·데이터 기반 지능형 지원체계로 고도화함

- **(수출성과를 기업성장과 지역경제 체감성으로 확장)** 수출지원정책의 성과를 ① 신규 수출기업 창출→ ② 지속수출→ ③ 기업 성장→ ④ 매출·고용·투자 확대→ ⑤ 지역경제 성장으로 확장하여, 지역기업과 도민이 체감할 수 있는 성과로 연결할 필요가 있음
- **(지역 정책자산을 연계한 전복형 수출지원 모델 구체화)** 기업 성장단계별 지원체계, 전주기 수출 실행지원체계, AI·데이터 기반 플랫폼 고도화를 구체화하고, 전복이 보유한 기존 정책자산을 연계한 전복형 수출지원 모델과 핵심사업을 제시함

[표 3-5] 체감성장 기반 전복 수출지원체계 고도화 방향 종합

구분	현황 및 발전 여건	FGI·GAP 분석 결과	고도화 방향	핵심 고도화 과제	체감성장 기대효과
기업 성장지원	다양한 기관·사업을 통합한 지원기반 구축, 기업 DB 및 지원이력 추적	다수 사업 중 수요기업 여건에 적합한 사업 선택·연계 기능 부족	사업 중심→ 기업 성장단계 중심	① 기업진단 및 맞춤형 성장지원 ② 수출기업의 성장로드 구축 ③ 단계별 사업·후속사업 연계 ④ 선·도기업·후발기업 연계	① 신규 기업 확대 ② 지속수출·수출기업 성장 ③ 시장다변화·수출확대 ④ 매출·고용·투자 확대
수출 실행지원	다양한 수출지원기관의 전문기관 역량 보유, 수출·물류 기반 확보	기업은 시장·바이어 발굴 이후 실제 수출 과정의 연속적인 지원 필요	개별사업 지원→ 전주기 수출 실행지원	① 전주기 연계 ② 전문기관·민간 수출·물류기업 협업 ③ 전복·산등 비즈니스 모델 우선 실증 ④ 국제화로 연계 수출모델 확산	① 실제 성과 창출 ② 해외시장 확대·다변화 ③ 지속수출 기반 강화 ④ 수출·물류산업 동반성장
AI·데이터 기반지원	사업정보 통합 및 기업 데이터 추적 기반 확보	기업은 맞춤형추천·간편신청 요구, 운영기관은 상담·사업관리·성과관리 효율화 필요	정보통합→ AI·데이터 기반 지능형 지원	① 기업·사업·지원이력 데이터 표준화·현행화 ② 데이터 기반 맞춤형 추천체계 구축 ③ AI 상담·신청 및 서류 자동화 ④ 플랫폼 고도화	① 이용편의 향상 ② 운영기관 업무효율화 ③ 맞춤형 지원 정확도 향상 ④ 데이터 기반 성과 관리 고도화
공동 기반	전북수출통합지원센터를 중심으로 지원기관·기업·수출·물류 인프라 등 지역 정책자산 보유	기관·사업별 기능은 구축되어 있으나 기업지원·전문서비스·수출실행 간 연계 강화 필요	개별 정책자산→ 지역 수출생태계 연계	① 전복수출통합지원센터 중심 협력체계 ② 전문기관 연계 ③ 지역기업·민간 수출·물류기업 참여 ④ 수출물류 인프라 연계	① 수출 실행역량 축적 ② 민간 협력 수출생태계 강화 ③ 지역 정책자산 활용도 제고 ④ 기업성장의 지역경제 환류

자료: 연구진 작성.



제4장

체감성장을 위한 전북형 수출지원체계 고도화 전략

1. 전북형 수출지원체계 고도화 기본구상
2. 기업 중심 수출지원시스템 고도화
3. 실제 수출 중심의 실행체계 고도화
4. 지역자산 연계의 수출생태계 고도화



제4장 체감성장을 위한 전북형 수출지원체계 고도화 전략

1. 전북형 수출지원체계 고도화 기본구상

가. 전북형 수출지원체계 고도화의 개념과 방향

■ 전북형 수출지원체계의 개념과 차별성

- (전북형) ‘전북형’ 수출지원체계는 새로운 지원제도나 조직을 별도로 구축하는 것이 아니라, 전북 수출기업의 구조적 특성과 정책수요를 기반으로 기존에 축적된 정책자산을 기업의 수출·성장경로를 중심으로 연결·재조합·확장하는 지원체계를 의미함
- (지역특성 기반) 전북은 중소·중견기업 중심의 수출구조로 개별기업의 수출규모와 해외시장 대응역량에 한계가 있으며, 수출시장과 품목 역시 일부 국가·품목에 대한 의존도가 높은 특성이 있음
- 개별기업 단위의 단편적 지원보다 기업의 성장단계와 수출 전 과정에 따른 연계지원, 공동수출·공동물류 등 기업 간 협력, 신규시장 개척을 통한 시장다변화가 중요함
- (정책자산 연계) 전북은 그동안 전북수출통합지원센터를 중심으로 다양한 수출지원사업과 기업지원 경험을 축적해 왔으며, 군산항 국제항로와 특송물류, 국가식품클러스터 및 전략산업 등 수출과 연계할 수 있는 지역자산을 보유하고 있음
- 기존 정책과 인프라를 개별적으로 활용하는 방식에서 나아가 수출지원제도·산업·물류·국제항로·현지 네트워크를 하나의 기업 수출경로로 연결하여 정책자산의 활용가치를 확대할 필요가 있음
- (기업성장 중심) 기존 수출지원정책이 사업 참여와 단기적인 수출실적 창출에 초점을 두었다면, 전북형 수출지원체계는 수출준비·시장진입·수출확대·글로벌 성장으로 이어지는 기업의 성장경로를 중심으로 지원사업을 연계하고, 수출성과가 기업의 매출·고용·투자 확대와 지역경제의 체감성장으로 이어지는 것을 지향함

- **(전북형의 차별성)** 전북형 수출지원체계의 차별성은 ① 기존 수출지원체계의 성과와 정책자산을 계승하고, ② 기업의 수출·성장경로를 중심으로 지원체계를 재구조화하며, ③ 전북의 산업·물류·국제항로 등 지역자산을 연결하여 실제 비즈니스와 수출성으로 확장하는 ‘계승-연결-확장형 고도화’에 있음

■ 기존 정책자산을 연결·확장하는 ‘전북형’ 수출지원체계

- **(통합지원 기반과 지역 정책자산의 축적)** 전북은 지역 단위의 통합지원 기반을 구축해 왔으며, 이를 통해 수출통합지원센터·시스템, 수출지원기관 간 협력체계, 해외통상거점과 함께 군산항 등 수출과 연계할 수 있는 다양한 정책·지역자산을 축적해 왔음
- **(지역자산과 기업성장을 연결하는 ‘전북형’ 수출지원체계)** 전북형 수출지원체계는 ① 전북의 기업·산업구조와 기존 정책자산을 기반으로 ② 분산된 기관·사업·정보를 통합·연계하고, ③ 기업의 성장단계에 따라 수출 전 과정을 지원하며, ④ 지역의 산업·항만·물류·통상자원을 활용하여 ⑤ 기업의 실질적인 수출성과와 지역경제의 체감성장을 창출하는 지역 주도형 수출지원 방식으로 정의할 수 있음
- **(기존 정책자산의 연결·재조합·확장을 통한 고도화)** 전북형 수출지원체계 고도화는 기존 성과를 계승하면서, 기업의 수출과 성장의 경로를 중심으로 정책자산을 효과적으로 연결·재조합·확장하는 ‘계승-연결-확장형 고도화’로 접근할 필요가 있음
- **(① 유지·강화→ ② 연계·고도화→ ③ 신규·확장의 단계적 접근)** 현행 통합공고·정보제공과 기관 간 협력기반은 ‘유지·강화’하고, 기업 맞춤형 지원과 사업 간 연계, 기업·사업정보 및 지원이력 활용 등은 ‘연계·고도화’하며, 실제 수출거래를 지원하는 전주기 실행지원과 국제항로 연계 비즈니스 모델 등은 ‘신규·확장’하는 단계적 접근이 필요함

■ 사업 중심에서 기업의 성장경로 중심으로 수출지원 전환

- **(사업 선택형에서 기업 성장 중심 지원체계로 전환)** 향후 수출지원은 기업의 특성·수출역량·성장단계에 따라 필요한 지원을 진단하고 적합한 사업과 전문서비스를 연결하는 기업 성장 중심의 지원체계로 전환할 필요가 있음
- **(성장단계 진단 기반의 맞춤형·후속지원 연계)** 기업을 성장단계로 구분하고, 기업정보·

수출역량·목표시장·지원사업 참여이력 등을 토대로 현재 필요한 지원을 진단하여 적합 사업을 추천하고, 이후 성장단계에 필요한 후속사업까지 연계하는 기업 성장경로 중심의 맞춤형 지원체계를 구축할 필요가 있음

- **(AI·데이터 기반 기업 중심 플랫폼으로 단계적 고도화)** 전북수출통합지원 플랫폼도 ① 기업진단→ ② 맞춤형 사업추천→ ③ 신청·지원→ ④ 지원이력 관리→ ⑤ 성과관리→ ⑥ 후속사업 추천이 연결되는 기업 중심 플랫폼으로 고도화할 필요가 있음
- 이를 위해 기업·사업 데이터의 표준화와 기관 간 데이터 연계기반을 정비하고 AI 기반 상담·진단·추천 등 핵심기능부터 단계적으로 도입·확산할 필요가 있음
- **(전문기관·민간역량 연계의 전주기 실행지원으로 확장)** 지원사업 참여가 실제 해외시장 진입과 거래로 이어질 수 있도록 전문기관과 민간 전문역량을 연결하여 전주기 수출 실행지원체제로 기능을 확장할 필요가 있음

■ 지역자산을 활용하여 기업성장을 지역경제의 체감성장으로 확장

- **(지역자산 연계를 통한 전북형 수출지원의 차별화)** 전북형 수출지원체계의 차별성은 전북이 보유한 산업·항만·물류·통상자원을 기업의 실제 수출과정에 연결하여 기업의 성장성과가 지역경제로 환류되도록 하는 데 있음
- **(수출성과와 지역산업을 연결하는 동반성장 생태계 구축)** 지역자산을 수출지원정책과 연결하여 시장개척과 수출을 지원하면서, 기업의 수출 증가가 물동량 증가, 매출 확대, 고용·투자 증가 등으로 연계되는 동반성장형 수출생태계를 구축할 필요가 있음
- **(수출액에서 기업의 체감 성장성으로 성과관리 확장)** 정책성과도 신규 수출기업 발굴, 지속수출기업 증가, 신규시장·거래선 확보, 기업 매출·고용 증가, 성장단계 상향 등 기업이 체감할 수 있는 성장성과를 관리하는 방향으로 확장할 필요가 있음
- **(기업성장과 지역경제가 순환하는 지역 주도형 수출생태계 구축)** 전북형 수출지원체계 고도화는 ① 지원→ ② 실제 수출→ ③ 지속수출→ ④ 기업성장→ ⑤ 지역경제 환류로 정책성과의 범위를 확장하고, 축적된 기업의 성장성과와 지원데이터를 다시 신규 수출기업 발굴과 후속지원에 활용함으로써 기업성장과 지역경제의 체감성장이 선순환하는 지역 주도형 수출생태계를 구축하는 과정으로 정의할 수 있음

■ 지역 특성과 전략자산을 연결하는 전복형 수출지원모델

- **(지역 특성과 전략자산을 연계한 전복형 모델 구축)** 전복형 수출지원체계는 중소·중견 기업 중심의 산업구조와 농생명·식품 등 지역 특성을 기반으로, 기존 전략자산을 기업의 수출·성장경로와 연계하는 체계로 고도화함
- **(정책·산업·물류·해외 네트워크의 기능적 연결)** 지역의 정책·산업·물류·해외 네트워크를 기업 발굴·육성, 상품화, 공동수출·물류, 국제운송 및 시장개척 기능으로 연결하여 개별 자산의 활용성과를 높임
- **(체감성장형 실행모델의 실증·확산)** 이러한 연계구조를 JB Road, 푸드허브 등 체감성장형 실행모델로 구체화하고, 향후 국제항로와 새만금 인프라 확충에 따라 적용 시장과 품목을 확대하여 기업성장이 지역경제로 환류되는 수출생태계를 구축함

[표 4-1] 전복 지역특성 기반 전복형 수출지원체계의 차별화 방향

전복의 특성·여건	정책수요	전복형 대응방식	연계 주요사업
중소·중견기업 중심의 수출구조	기업별 역량과 성장단계를 고려한 지원 필요	기업 성장경로 중심 지원	수출기업 성장로드, 원스톱 수출지원
수출규모 작고, 개별기업의 시장대응 역량 제한	소량·소규모 수출의 비용과 진입장벽 완화	기업 간 수요를 묶는 공동화	공동수출·공동물류, 전주기 수출지원
수출시장·품목의 편중	신규시장 진입 및 지속적인 시장다변화	시장진입 실증 후 확장	전북·산동 비즈니스 모델 → Global JB Road
다양한 지원사업·기관이 존재하나 기업의 정보탐색 부담과 기관 간 연계 한계	기업 맞춤형 정보제공 및 기관·사업 간 연계 강화	분산된 정책자산의 통합·연결	수출지원 플랫폼 고도화, AI 상담·추천, 원스톱 지원
군산항·국가식품클러스터 등 지역자산 보유	지역 인프라를 실제 수출성과와 연결	산업·물류·지원제도의 비즈니스 네트워크화	JB Road, JB Road Maker
기존 수출지원체계와 기업지원 경험 축적	기존 성과를 유지하면서 기업성장 성과로 확장	기존 성과의 계승·재조합·확장	기존 사업 재구조화·연계, 성과관리 고도화

자료: 연구진 작성.

나. 비전 및 전략체계

■ 비전: 수출기업의 성장이 지역경제의 체감성장으로 이어지는 전북형 수출생태계 구축

- 전북 수출지원정책은 전국 수출에서 차지하는 비중이나 총수출액 확대만을 목표로 하
기보다, 중소·중견기업 중심의 지역 산업구조를 고려하여 ‘얼마나 많은 지역기업이 수
출시장에 참여하고 지속적으로 성장하는가’를 정책성과로 설정할 필요가 있음
- 전북형 수출지원체계 고도화의 비전을 “수출기업의 성장이 지역경제의 체감성장으로
이어지는 전북형 수출생태계 구축”으로 설정하고, 수출 가능기업의 발굴과 시장진입,
신규수출, 지속수출, 기업성장 및 지역경제 환류가 성장경로로 연결되는 수출생태계
조성을 지향함
- 수출을 독립적인 경제지표가 아니라 지역기업의 시장과 성장기회를 확대하는 수단으로
활용하고, 기업의 성장성과를 고용·투자와 지역 산업·물류·서비스 활성화로 연결함으
로써 민선 9기의 체감성장 정책기조를 수출지원정책에서 구체화하는 의미를 가짐

■ 3대 정책목표: 수출 참여 확대·지속 성장·지역경제 환류

- (① 더 많은 기업이 수출하도록 지원) 수출 가능성이 있는 내수기업과 수출준비기업을
적극적으로 발굴하고, 기업의 수출단계·품목·목표시장·역량 등에 적합한 지원사업과
전문기관을 연결하여 신규 수출기업의 시장진입을 확대함
- (② 수출기업이 지속 성장하도록 지원) 신규 수출기업이 일회성 수출에 그치지 않고
반복·지속수출기업으로 성장하도록 후속지원을 연계하고, 기존 수출기업은 신규시장·
품목·거래선을 확대하여 수출규모와 기업규모를 함께 성장시킬 수 있도록 지원함
- (③ 수출성과가 지역에 남도록 지원) 수출기업의 매출과 고용·투자 확대뿐만 아니라
지역 포워드·물류기업·항만·국제항로 등 지역자산의 활용을 확대하여 기업의 수출성과
가 지역의 물동량·매출·고용·투자 증가로 연결되는 지역경제 환류구조를 형성함

■ 전략 1. 기업 중심의 지원체계 고도화

- (찾아서 신청하는 지원에서 기업을 이해하고 연결하는 지원으로) 지원체계를 기업의 특성과 수출 성장단계를 중심으로 재구성하여, 기업에 필요한 사업과 전문기관을 적시에 찾아 연결하는 수요자 중심 지원체계로 발전시키는 것임
- 전북수출통합지원 플랫폼에 기업정보·사업정보·지원이력을 체계적으로 축적하고, 기업 진단, 맞춤형 사업추천, 연간 사업일정 및 맞춤형 공고 알림, AI·전문가 상담, 지원이력·성과관리, 후속사업 추천·연계 등의 기능을 단계적으로 도입하여 기업별 수출성장 경로를 지속적으로 관리하는 기반을 마련함
- 이를 위해 ① 전북수출통합지원 플랫폼 단계적 고도화, ② 수출기업 성장단계별 지원체계 구축, ③ 기업 중심 One-Stop 서비스 고도화를 핵심과제로 추진함

■ 전략 2. 실제 수출 중심의 실행체계 고도화

- (사업 참여에서 실제 수출거래 성사까지) 지원사업의 정보제공과 참여 지원을 넘어 기업이 실제 해외시장에 진입하고 거래를 성사시키며, 첫 수출 이후 후속거래와 지속수출로 성장할 수 있도록 수출 전 과정을 연결하는 실행지원 기능을 강화하는 것임
- 지원기관의 전문성과 해외 네트워크, 민간 수출·물류 전문기업의 실행역량을 연계하여 수출 전주기 지원경로를 구축하고, 개별 지원사업 간 단절을 최소화함
- 이를 위해 ④ 전북수출Road 전주기 수출 실행지원, ⑤ 전북형 수출 비즈니스 플랫폼 구축, ⑥ 공동수출·공동물류 지원모델 구축을 핵심과제로 추진함

■ 전략 3. 지역자산 연계의 수출생태계 고도화

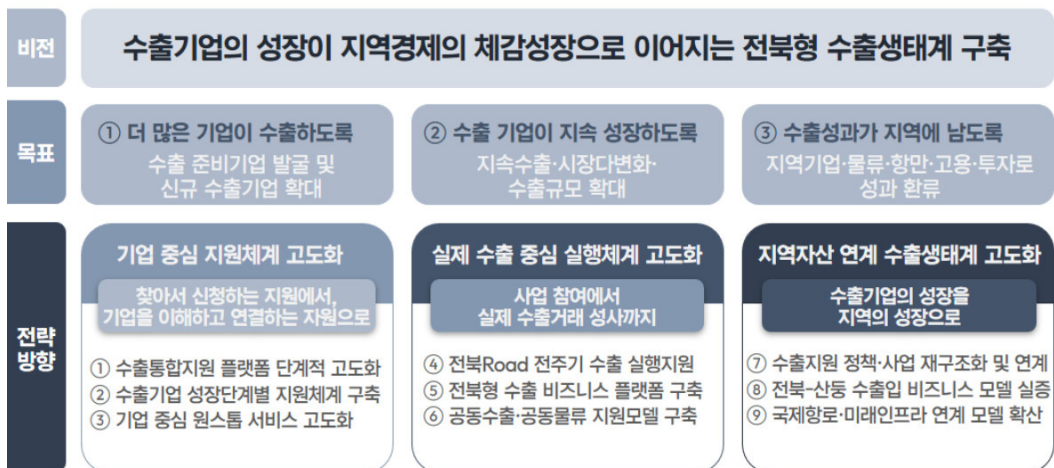
- (수출기업의 성장을 지역의 성장으로) 전북이 이미 보유하고 있는 수출지원 정책·사업과 산업·항만·물류·통상자원을 기업의 실제 수출과정에 연결하여, 기업의 수출성과가 지역경제의 성장성으로 확산되는 구조를 만드는 것임
- 다수의 기존 수출지원사업을 기업의 성장단계와 실제 수출과정에 맞추어 연계·패키지

화하고, 지역의 정책·산업자산을 활용하여 기업의 시장개척과 실제 거래를 지원하는 지역 동반성장형 수출 비즈니스 모델을 구축함

- 이를 위해 ⑦ 기존 수출지원 정책·사업 재구조화 및 연계, ⑧ 전북·산동 수출입 비즈니스 모델 실증, ⑨ 국제항로·미래 인프라 연계 수출모델 확산을 핵심과제로 추진함

■ 3대 고도화 전략의 상호연계를 통한 전북형 모델 구축

- 3대 전략은 기업지원→수출실행→지역환류로 이어지는 성장경로를 구성하며, 기존에 구축된 정책·사업·기관·플랫폼·인프라를 기업의 성장이라는 단일 경로를 중심으로 연결·확장하는 전북형 수출지원체계의 핵심구조를 형성함
- 기업 중심 지원체계가 기업의 특성과 수출단계를 진단하여 필요한 사업과 전문기관을 연결하면, 실제 수출 중심 실행체계가 해외시장 진입과 거래 성사·지속수출로 연결하고, 지역자산 연계 수출생태계가 성과를 지역기업·고용·투자로 확산하는 구조임
- 전북형 수출지원체계는 기존의 ‘사업별 지원체계에서 기업별 성장지원체계로’, ‘개별사업 참여에서 수출 전주기 실행지원으로’, ‘개별기업의 수출성과에서 지역경제 동반성장으로’ 단계적으로 발전하는 것을 기본방향으로 설정함



[그림 4-1] 전북형 수출지원체계 고도화 중장기 발전 전략

다. 수출기업 성장과 지역경제 환류 모델

■ 수출기업의 단계적 성장을 중심으로 한 정책성과 경로 구축

- (수출 참여에서 기업성장으로 이어지는 단계적 성장경로 구축) 전북형 수출지원체계는 ① 수출준비→ ② 해외시장 진입→ ③ 신규수출→ ④ 지속수출→ ⑤ 시장·품목·거래선 다변화→ ⑥ 기업성장으로 이어지는 성장경로를 형성하도록 지원함
- (수출준비·시장진입 단계의 기업발굴과 첫 수출 지원) 수출준비 단계는 수출 가능성이 있는 기업을 발굴하여 기업진단·교육·시장정보와 적합한 지원사업을 연결하고, 시장진입·신규수출 단계는 시장개척·바이어 발굴·마케팅·상담·계약 등을 연계하여 실제 거래의 성사를 지원함
- (지속수출·성장 단계의 거래 안정화와 시장다변화 지원) 지속수출 단계는 인증·통관·보험·금융·물류와 거래선 관리, 후속 지원사업 등을 연계하여 일회성 수출을 반복·정기 수출로 전환하고, 수출성장 단계는 신규시장·품목·거래선 다변화와 해외거점 활용 등을 통해 기업의 수출규모와 경쟁력을 확대함

■ 수출성과를 기업의 실질적인 성장성으로 확장

- (수출성과를 매출·고용·투자의 기업성장으로 확장) 수출지원의 성과는 수출 증가를 통해 기업의 매출과 사업규모가 확대되고, 이를 기반으로 신규 고용과 설비·기술·사업투자가 증가하는 기업의 실질적인 성장으로 이어질 필요가 있음
- (사업실적에서 기업 성장성과 중심으로 성과관리 확대) 정책성과 관리도 사업 참여기업 수나 지원건수·지원금액 등 투입·활동지표와 함께 신규 수출기업 수, 지속수출 전환율, 신규시장·거래선 확보, 수출증가율, 매출증가, 고용·투자 증가, 기업 성장단계상향 등 기업의 성장과정을 확인할 수 있는 성과지표로 확장할 필요가 있음
- (지원 성과-후속지원이 연계되는 데이터 기반 성장관리) 기업별 지원이력과 수출성과를 관리하여 어떠한 지원이 시장진입과 지속수출, 기업성장으로 이어졌는지를 확인하고 이를 후속사업 추천과 정책기획에 활용함으로써 지원-성과-후속지원이 연결되는 데이터 기반 성장관리체계를 구축할 필요가 있음

■ 기업의 성장경험과 네트워크가 지역기업으로 확산되는 선순환 구조 형성

- (성장기업의 수출경험·네트워크를 후발기업으로 확산) 성장한 기업이 후발 수출기업의 멘토로 참여하거나 공동시장 개척·공동수출 등에 참여하도록 하여 개별기업에 축적된 해외시장 경험과 거래 네트워크가 지역의 다른 기업으로 확산되도록 할 필요가 있음
- (기업·기관·민간이 참여하는 지역 수출협력 기반 강화) 수출 경험기업과 수출준비기업, 품목·산업별 협회, 지원기관·민간 전문기업 간 협업을 통해 시장정보·바이어 발굴·인증·통관·물류 등 문제를 공동으로 해결할 수 있는 지역 수출협력 기반을 강화함
- (성장기업이 새로운 수출기업을 만드는 선순환 생태계 구축) 정책지원의 성과를 특정 기업의 수출실적에 한정하지 않고 후발기업의 시장진입과 공동수출, 지역 공급망 참여 확대 등으로 확산하여 지역 수출생태계의 선순환 구조를 형성함

■ 지역기업·물류·항만과 연결되는 지역경제 환류구조 형성

- (수출 부가가치의 지역경제 연계 강화) 수출과정의 물류·서비스 부가가치가 역외로 유출될 경우 지역의 체감성장 효과가 제한되므로, 기업의 선택과 시장경쟁력을 저해하지 않는 범위에서 지역경제와 연결하는 접근이 필요함
- (수출·항만·물류·고용을 연결한 지역경제 환류구조 구축) 전북지역 포워더와 물류기업, 군산항 및 국제항로, 국제카페리, 해상특송, 해외통상거점 등을 기업의 수출과정에 연결하여 ① 지역기업의 수출 증가→ ② 지역 항만 물동량 증가→ ③ 지역 물류·서비스 기업의 매출 확대→ ④ 지역 고용·투자 증가로 이어지는 지역경제 환류구조를 형성함
- (기업 수출지원과 지역 항만·물류의 동반성장 창출) 전북·산동 수출입 비즈니스 모델과 공동수출·공동물류 모델 등을 통해 중소기업의 물류비와 해외시장 진입부담을 낮추고, 기업 수출지원과 지역 항만·물류 활성화의 동반성장을 창출할 필요가 있음

■ 기업성장과 지역성장이 다시 새로운 수출로 이어지는 선순환 생태계 구축

- (기업수출에서 지역 체감성장으로 이어지는 성장경로 구축) 전북형 수출지원체계가 지향하는 최종적인 성장경로는 ① 수출준비기업 발굴·육성→ ② 해외시장 진입→ ③ 신규 수출기업 증가→ ④ 지속수출·시장다변화→ ⑤ 매출·기업규모 성장→ ⑥ 지역 고용·투자 확대→ ⑦ 지역기업·물류·항만 이용 확대→ ⑧ 지역경제 체감성장으로 설정함
- (기업 성장성과를 새로운 수출지원 정책자산으로 재투입) 성장기업의 해외시장 경험과 거래 네트워크를 후발기업에 확산하고, 기업정보·지원이력·성과데이터를 활용한 맞춤형 지원과 공동수출·지역 공급망 참여를 확대함으로써 새로운 기업의 시장진입 가능성을 높이는 순환구조를 형성함
- (기업·지원체계·지역경제가 함께 성장하는 선순환 생태계 구축) 전북형 수출지원체계는 수출 성과가 새로운 기업의 수출이 반복되는 선순환 구조를 구축함으로써, 수출기업과 지원기관, 민간 전문기업, 항만·물류 인프라 및 지역경제가 함께 성장하는 체감성장형 전북 수출생태계를 구현하는 것을 목표로 함

2. 기업 중심 수출지원시스템 고도화

가. 전북수출통합지원 플랫폼 단계적 고도화

- 기존 전북수출통합지원시스템을 기반으로 기업정보·지원이력·수출단계 데이터를 활용하여 기업진단·맞춤형 사업추천-AI 상담·성과관리로 기능을 단계적으로 확장하는 기업 성장지원형 플랫폼 구축

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ 통합정보 제공에서 기업 맞춤형 지원으로 고도화

- 전북은 전북수출통합지원센터와 통합지원시스템을 통해 다수의 지원기관과 사업정보를 통합하는 기반을 구축하였으며, 이제는 기업의 특성과 수출단계에 맞는 사업을 연결하는 맞춤형 지원체계로 발전시킬 필요가 있음
- 수요기업과 운영기관 모두 기업정보 반복입력, 사업검색의 어려움, 후속사업 연계 부족 등을 개선할 필요성을 제기하고 있어 기업 편의와 운영효율을 높이는 디지털 고도화가 요구됨

■ 단기간 구축보다 단계적 고도화 추진 필요

- AI·데이터 기반 맞춤형 서비스를 구현하려면 기업·사업 데이터 표준화, 개인정보·보안, 기관 간 정보연계 등이 선행되어야 하므로 단계적 접근이 적절함
- 고도화 기본계획과 데이터 기반을 정비하고, 향후 정부의 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업과 연계하여 핵심기능을 실증·확산하는 중장기 추진방식이 필요함

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ 기업 중심 맞춤형 수출지원 기능 구축

- 기업별 기본정보, 수출실적, 관심시장, 지원이력 등을 통합 관리하는 ‘My Export’ 기반을

마련하고, 기업의 수출단계와 지원수요를 진단하여 적합한 사업과 후속지원을 추천하는 기능을 구축함

- AI는 전문상담을 대체하기보다 지원사업·신청절차·담당기관 등을 안내하는 1차 코디네이터로 활용하고, 전문적인 애로사항은 관련 기관과 전문가 상담으로 연계함

■ 이용편의 개선과 단계적 기능 확장

- 단기적으로 기업정보 재활용, 공통서류 관리, 반복입력 최소화 등 기업이 즉시 체감할 수 있는 신청·행정 편의 개선을 추진함
- 이후 기업진단-맞춤형 추천-AI 상담-지원이력·성과관리-후속사업 연계를 단계적으로 구축하여 장기적으로 수출 전주기를 지원하는 지능형 플랫폼으로 발전시킴

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 기존 플랫폼과 정책자산을 활용한 현실적 추진 가능

- 이미 운영 중인 전북수출통합지원시스템과 축적된 기업·사업정보를 활용할 수 있으므로 플랫폼을 전면 재구축하지 않고 필요한 기능부터 단계적으로 확장할 수 있음
- 지방비 중심의 대규모 일괄투자보다 기본계획과 데이터 기반을 구축하고 공모사업을 활용함으로써 재정부담과 사업위험을 낮출 수 있음

■ 기업 편의·운영효율·정책성과 향상

- 기업은 사업검색·신청·상담에 필요한 시간과 행정부담을 줄이고 자사의 성장단계에 맞는 지원을 지속적으로 받을 수 있으며, 운영기관은 반복상담과 행정업무를 줄이면서 기업 지원이력을 체계적으로 관리할 수 있음
- 장기적으로 사업별 실적관리에서 기업의 수출·매출·고용 등 성장성과를 추적하는 데이터 기반 정책관리체계로 발전하여 전북형 체감성장 수출지원의 핵심 디지털 기반으로 기능할 수 있음

나. 수출기업 성장단계별 지원체계 구축

- 수출기업을 준비-초보-지속-성장-지역 대표기업으로 구분하고, 기업별 역량과 지원이력을 토대로 필요한 사업을 연결하는 전복형 수출기업 성장로드를 구축함

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ 개별사업 중심 지원에서 기업 성장경로 중심으로 전환

- 전복은 다양한 수출지원사업과 기관을 확보하고 있으나 기업은 자신의 수출단계·품목·시장·역량에 적합한 사업을 선택하는 데 어려움이 있어, 사업 중심 지원에서 기업 성장단계 중심 지원으로 전환할 필요가 있음
- 수출 준비기업부터 성장기업까지 필요한 지원이 다르므로 기업의 성장단계를 진단하고 기존 지원이력과 성과를 토대로 다음 단계의 사업을 연결하는 체계가 요구됨

■ 신규 수출기업 발굴에서 지속성장까지 정책성과 확대

- 수출지원의 성과를 개별사업 참여나 일회성 수출에 한정하지 않고 ① 신규 수출기업 발굴→ ② 지속수출→ ③ 기업성장으로 연결하여 지역 중소기업의 수출 저변과 경쟁력을 확대할 필요가 있음
- 수출기업의 성장과정을 지속적으로 관리하고 매출·고용·투자 증가까지 정책성으로 연결하는 체감성장형 기업육성체계로 발전시킬 수 있음

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ 전복형 수출기업 성장로드 구축

- 기업을 ① 수출 준비기업→ ② 수출 초보기업→ ③ 수출 지속기업→ ④ 수출 성장기업→ ⑤ 지역 대표 수출기업으로 구분하고, 단계별 기업여건과 지원수요에 맞추어 기존 수출지원사업을 체계적으로 연계함

- 준비단계는 기업진단·시장정보·교육, 초보기업은 바이어·인증·계약, 지속기업은 물류·금융·사후관리, 성장기업은 시장다변화·제품고도화·해외거점 등으로 지원을 차별화함

■ 기업진단·지원이력 기반 후속사업 연계

- 수출통합지원 플랫폼에 축적된 기업정보와 사업 참여이력, 수출성과 등을 활용하여 기업의 현재 성장단계를 진단하고 해당 단계에서 필요한 지원사업과 기관을 연계함
- 사업 종료 후 성과와 후속수요를 확인하여 다음 단계 사업을 추천함으로써 단발성 지원에서 벗어나 기업이 성장경로를 따라 지속적으로 지원받는 구조를 구축함

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 기존 수출지원사업 재구조화를 통한 실행가능성 확보

- 새로운 대규모 지원사업을 별도로 만드는 것이 아니라 현재 운영 중인 시장개척, 바이어 발굴, 인증, 물류, 보험, 해외통상거점 등 기존 사업을 기업 성장단계에 따라 재분류·연계하는 방식이므로 비교적 용이하게 추진할 수 있음
- 전북수출통합지원센터의 통합조정 기능과 수출통합지원 플랫폼의 기업·사업 데이터를 활용하면 단계별 사업연계와 기업 성장관리 기능을 점진적으로 정착시킬 수 있음

■ 신규 수출기업 확대와 지속수출·기업성장 촉진

- 수출 준비기업은 시장진입 가능성을 높이고 신규 수출기업은 지속수출 단계로 성장하며, 기존 수출기업은 시장·품목 다변화를 통해 한 단계 높은 성장경로로 진입함
- 신규 수출기업 확대, 지속수출기업 증가, 기업 매출·고용 성장으로 이어져 수출지원정책의 성과를 사업실적에서 기업의 실질적인 성장성으로 확장할 수 있음

다. 기업 중심 원스톱 서비스 고도화

- 기업이 기관과 사업을 찾아가는 방식에서 벗어나 하나의 접점에서 수출애로를 상담하고, 필요한 지원사업·전문기관·전문가를 연결받는 기업 중심 원스톱 지원체계 구축

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ '통합 안내'에서 '수요 해결형 원스톱 지원'으로 발전

- 전북수출통합지원센터는 다수 기관의 사업정보를 통합 안내하는 창구 역할을 수행하고 있으나, 기업의 수출애로는 시장·바이어·인증·통관·금융·물류 등 여러 분야가 복합적으로 연계되어 있어 단순 정보제공만으로 해결하기 어려움
- 기업이 담당기관과 사업을 직접 찾아가는 방식에서 벗어나 통합센터가 기업의 수요를 파악하고 적합한 사업·기관·전문가를 연결하는 기업 중심의 문제해결형 원스톱 서비스로 발전시킬 필요가 있음

■ 디지털과 전문인력을 결합한 지원체계 구축

- 모든 상담과 안내를 통합센터 담당인력에게 의존하는 방식은 다수 사업에 대한 숙지와 반복문의 대응에 부담이 있으므로, 플랫폼·AI를 활용한 기본상담과 전문기관의 심층지원을 적절히 결합할 필요가 있음
- 단순·반복 문의는 디지털 방식으로 신속하게 대응하고, 전문성이 필요한 수출애로는 관련 기관·전문가에게 연결하여 기존 인력과 전문역량을 효율적으로 활용할 수 있음

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ '단일 접점·맞춤 진단·전문기관 연계' 서비스 구축

- 전북수출통합지원센터를 기업의 단일 접점으로 설정하고, 기업의 문의와 애로사항을 파악하여 일반정보는 즉시 안내하고 전문지원은 담당기관·전문가에게 연결하는 수요 중심 서비스 프로세스를 구축함

- 플랫폼의 기업정보와 지원이력을 활용하여 반복적인 설명과 상담을 최소화하고, 기업의 수출단계와 애로유형에 따라 필요한 사업·기관·전문서비스를 연속적으로 연계함

■ AI 1차 상담과 전문기관 심층지원의 역할 분담

- 지원사업 검색, 신청자격·기간, 담당기관 등 표준화할 수 있는 문의는 AI 기반 1차 상담을 활용하고, 인증·통관·계약·무역금융 등 전문적인 판단이 필요한 사항은 관련 지원기관과 전문가에게 연결함
- 상담내용과 처리결과를 기업별 지원이력으로 관리하여 후속상담과 사업연계에 활용하고, 담당자가 변경되더라도 기업지원의 연속성이 유지되도록 함

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 기존 통합센터와 전문기관 네트워크를 활용한 즉시 추진 가능

- 전북은 이미 통합지원센터와 수출지원기관 협력체계, 통상전문가 컨설팅 및 다양한 분야별 지원사업을 운영하고 있으므로 새로운 조직을 설치하기보다 기존 기능과 업무방식을 재설계하여 추진할 수 있음
- 상담 유형과 기관별 전문기능을 체계화하고 기관 간 연계절차를 정립한 후, 플랫폼 고도화와 연계하여 AI 상담·지원이력 공유 등 디지털 기능을 확대할 수 있음

■ 기업의 접근성 향상과 운영기관의 업무효율 제고

- 기업은 어느 기관에 문의해야 하는지 판단하는 부담을 줄이고 하나의 접점에서 필요한 서비스를 연속적으로 지원받아 수출애로 해결시간과 행정부담을 줄일 수 있음
- 통합센터는 단순문의 대응 부담을 줄이고 조정·연계 기능에 집중하며, 전문기관은 각 기관의 전문성을 필요로 하는 기업에 집중함으로써 기업 편의와 기관 운영효율을 높이는 지원체계를 구축할 수 있음

3. 실제 수출 중심의 실행체계 고도화

가. 전북수출Road 전주기 수출 실행지원

- 수출 전문인력이 부족한 지역기업을 대상으로 전문기관과 민간기업의 역량을 JB Road Maker로 연계하여 시장발굴부터 계약·통관·물류·사후관리까지 실제 수출과정을 지원하는 전북형 전주기 실행지원 모델 구축
- JB Road Maker는 수출실적과 품목·시장 전문성, 현지 네트워크 등 실행역량을 갖춘 전문주체로서, 기업이 직접 수행하기 어려운 시장조사·인증·바이어 발굴·계약·통관·물류 등을 연결하여 실제 거래를 만들어내는 역할을 담당함

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ 개별 지원사업에서 실제 수출거래 중심으로 지원범위 확장

- 기존 수출지원은 전시회·상담회·해외마케팅 등 개별사업을 중심으로 이루어져 왔으나, 기업이 실제 수출을 성사시키기 위해서는 시장·바이어 발굴 이후 계약, 인증, 통관, 물류, 대금회수와 사후관리까지 연속적인 대응이 필요함
- 정책지원의 목표를 사업 참여에서 실제 수출거래 성사까지 확장하고, 수출과정에서 발생하는 기업의 애로를 단계별로 연결·해결하는 전북수출Road 중심의 실행지원 기능을 강화할 필요가 있음

■ 수출 전문인력이 부족한 중소기업의 실행역량 보완

- 중소·영세기업은 해외시장 정보, 무역실무, 통관·물류 및 현지 네트워크 등을 자체적으로 확보하기 어려우므로 실제 수출과정을 지원할 외부 전문역량이 필요함
- 기업이 모든 수출업무를 자체 수행하도록 하기보다 관세·인증·포워딩·물류·현지시장 등 분야별 전문기관과 민간기업을 JB Road Maker로 발굴·연계하여, 기업은 제품과 시장개척에 집중하고 전문영역은 외부역량을 활용하는 실행지원 구조를 구축함

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ JB Road Maker와 연계한 전북수출Road 전주기 실행지원 경로 구축

- 기업별 수출수요를 진단하여 ① 시장정보→ ② 바이어 발굴·매칭→ ③ 상담·계약→ ④ 인증·통관→ ⑤ 국제물류→ ⑥ 현지배송→ ⑦ 대금회수·사후관리까지 실제 수출을 하나의 전북수출Road로 연결함
- 전북수출통합지원센터가 기업의 수출과정을 총괄 코디네이팅하고, 관세·인증·포워딩·선사·현지 물류 및 시장개척 등의 전문역량을 보유한 기관·민간기업을 JB Road Maker로 발굴·연계하여 단계별 수출 실행업무를 지원함

■ JB Road Maker 기반 기업별 수출 프로젝트 시범운영 및 확산

- 수출 가능성과 해외시장 진출수요가 있는 기업을 선정하여 목표시장·바이어·수출애로를 진단하고, 적합한 JB Road Maker를 매칭하여 실제 거래 성사까지 지원하는 기업별 수출 프로젝트를 시범운영함
- 초기에는 기존 지원사업과 전문기관·민간기업의 서비스를 JB Road Maker 방식으로 연계하고, 사업성과와 기업수요를 토대로 참여 Road Maker와 대상기업·시장·지원분야를 단계적으로 확대함

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 기존 전문역량의 JB Road Maker 연계를 통한 조기 실증 가능

- 기존 시장개척·인증·보험·물류지원사업과 전문기관·민간기업을 JB Road Maker 네트워크로 연결하는 방식이므로 비교적 신속하게 시범사업을 추진할 수 있음
- 전북이 보유한 수출지원기관, 해외통상거점, 군산항 국제항로 및 물류기반과 민간 전문역량을 결합하여 ‘기업-전북수출통합지원센터-JB Road Maker-해외시장’이 연결되는 전북형 수출 실행지원체제로 발전시킬 수 있음

■ 지원사업 참여를 실제 수출성으로 전환

- 기업은 JB Road Maker를 통해 부족한 수출 전문역량을 보완함으로써 수출업무 부담을 줄이고 거래 성사 가능성과 지속수출 역량을 높일 수 있으며, 지원기관은 개별사업의 지원실적을 실제 계약·수출성과와 연계할 수 있음
- 전북수출Road를 통한 시장진입과 JB Road Maker의 전문 실행지원을 결합하여 신규 수출기업 창출, 지속수출 확대 및 해외시장 다변화를 촉진하고 수출지원정책의 체감성 효과를 높일 수 있음

나. 전북형 수출 비즈니스 플랫폼 구축

- 수출지원기관 중심의 협력체계를 수출기업·전문기관·민간기업·JB Road Maker·해외 거점·바이어가 참여하는 실제 거래 중심의 비즈니스 네트워크로 확장

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ ‘정책지원 네트워크’에서 ‘수출 비즈니스 네트워크’로 확장

- 전북은 수출통합지원센터를 중심으로 지원기관 간 협력기반을 구축해 왔으나, 실제 수출거래를 확대하기 위해서는 지원기관뿐만 아니라 수출기업과 관세·인증·포워딩·선사·현지 물류기업 및 해외 바이어 등 민간 실행주체의 참여를 확대할 필요가 있음
- 기관 간 사업정보 공유 중심의 협력을 넘어 수출과정에 필요한 공공·민간 전문역량을 상시 연결하고, JB Road Maker 등 전문 실행주체가 기업의 실제 거래를 지원하는 수출 비즈니스 협력체계로 발전시킬 필요가 있음

■ 기업이 필요한 전문서비스를 연결받는 실행기반 마련

- 수출기업은 시장개척부터 통관·물류까지 각 단계마다 서로 다른 기관과 전문기업을 찾아야 하므로, 수출 전문인력이 부족한 기업일수록 거래과정에서 발생하는 시간과 탐색비용이 커질 수 있음

- 기업의 수출에 필요한 기관·전문가·민간기업을 연결하고, 이 가운데 전문성과 실행역량을 갖춘 주체를 JB Road Maker로 활용함으로써 기존 지원사업과 민간서비스를 효과적으로 조합하여 실제 수출성으로 연결할 필요가 있음

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ 공공·민간·해외 네트워크가 참여하는 비즈니스 플랫폼 구성

- 전북수출통합지원센터를 중심으로 수출기업-수출지원기관-JB Road Maker-관세·인증·금융·포워더·선사·해외통상거점·현지 물류기업·바이어 등을 연결하는 개방형 수출 비즈니스 네트워크를 구성함
- 참여주체별 전문기능과 서비스 정보를 체계화하고, 기업의 수출단계와 애로에 따라 필요한 전문기관 및 JB Road Maker를 연계하여 상담·계약·통관·물류 등 실제 비즈니스 협업으로 연결함

■ 디지털 플랫폼과 실제 비즈니스 네트워크의 연계

- 수출통합지원 플랫폼에서 기업의 수출수요와 지원이력을 파악하고, 실제 실행이 필요한 사항은 수출 비즈니스 플랫폼의 전문기관·민간기업 및 JB Road Maker로 연계하는 온·오프라인 협력구조를 구축함
- 이를 통해 디지털 플랫폼은 기업의 수요를 발굴·진단·매칭하는 기능, 비즈니스 플랫폼은 JB Road Maker 등 전문주체를 활용하여 실제 수출을 실행하는 기능으로 역할을 구분하면서 상호 연계하여 운영함

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 기존 지원기관·민간 전문기업을 활용한 네트워크형 사업 추진

- 대규모 시설이나 조직을 신설하기보다 현재 활동 중인 수출지원기관과 관세·인증·물류 등 민간 전문기업을 참여주체로 활용하고, 이 가운데 분야별 전문성과 실행역량을 갖춘 주체를 JB Road Maker로 발굴·연계하는 네트워크형 사업으로 추진할 수 있음

- 초기에는 전북수출Road 및 특정 국가·품목의 수출 프로젝트를 중심으로 JB Road Maker와 국내외 협력 네트워크를 구성하고, 실제 거래성과가 축적되면 참여기업과 전문주체·해외 파트너를 확대하는 방식으로 발전시킬 수 있음

■ 지역 수출지원 역량의 결집과 실제 거래기회 확대

- 기업은 비즈니스 플랫폼을 통해 검증된 전문기관과 JB Road Maker에 보다 쉽게 접근하고, 지원기관은 개별기관이 보유하기 어려운 전문기능을 공공·민간 협력을 통해 상호 보완함으로써 수출지원의 완결성을 높일 수 있음
- 장기적으로 지역의 공공·민간 수출역량과 JB Road Maker의 전문역량, 해외 네트워크가 하나의 수출 비즈니스 생태계로 축적되어 전북기업의 지속적인 해외시장 진출과 신규 비즈니스 발굴 기반으로 기능할 수 있음

다. 공동수출·공동물류 지원모델 구축

- 소량·비정기 수출의 한계를 가진 지역 중소기업의 수출수요를 결집하고, JB Road Maker와 지역 물류기업의 전문역량을 활용하여 공동시장 개척·공동수출·공동물류를 연계함으로써 물류경쟁력과 지역 물류산업의 성장을 도모하는 협력모델 구축

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ 중소기업의 소량·비정기 수출에 따른 구조적 부담 완화

- 지역 중소기업은 개별기업의 수출물량이 적고 거래가 비정기적인 경우가 많아 독자적인 국제물류체계를 구축하기 어렵고, 소량 수출에 따른 상대적으로 높은 물류비와 업무부담이 해외시장 진출의 제약으로 작용할 수 있음
- 유사 시장·항로를 이용하는 기업의 수출수요를 결집하고 JB Road Maker의 수출실무·물류 전문역량을 활용하여 공동수출·공동물류로 연계함으로써 개별기업의 규모 한계를 보완하고 지속적인 수출기반을 형성할 필요가 있음

■ 기업지원과 지역 물류산업을 연결하는 동반성장 모델 필요

- 수출지원의 성과가 지역경제로 확산되기 위해서는 기업의 수출증가가 지역 포워더·물류기업과 군산항 등 지역 수출·물류자산의 이용 확대로 연결되는 구조를 마련할 필요가 있음
- 공동수출·공동물류는 중소기업의 수출비용과 업무부담을 낮추는 동시에 JB Road Maker와 지역 물류기업의 사업기회를 창출하고 지역 항만 물동량을 확대할 수 있다는 점에서 체감성장형 수출지원 모델로 활용 가능함

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ 시장·항로별 수출수요 결집과 JB Road Maker 기반 공동물류 체계 구축

- 동일하거나 인접한 해외시장으로 수출하는 기업을 발굴하여 품목, 물량, 출하시기, 운송방식 등을 파악하고, 공동집하·혼재운송·통관·국제운송 등 기업 간 공동으로 활용할 수 있는 물류서비스를 설계함
- 전북수출통합지원센터가 참여기업과 수출수요를 발굴하고, 물류 분야 JB Road Maker와 지역 포워더·선사 등이 물량 결집, 공동선적, 통관·국제운송 등 실제 실행을 담당하여 공동시장 개척·공동수출·공동물류가 하나의 수출경로로 연계되도록 함

■ 소규모 실증에서 정기 수출모델로 단계적 발전

- 초기에는 특정 국가·항로 및 수출수요가 확인된 기업을 대상으로 JB Road Maker가 참여하는 소규모 공동수출·공동물류 프로젝트를 실증하고, 물류비 절감과 거래 지속성, 참여기업 확대 가능성 등 사업성과를 검증함
- 이후 참여기업과 물량을 확대하고 일정 수준의 수요가 확보되면 정기적인 공동선적·배송체계로 발전시키고, 시장·항로별 JB Road Maker를 중심으로 안정적인 중소기업 공동수출 모델로 정착시킴

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 기존 물류기업·국제항로와 JB Road Maker를 활용한 실증 가능

- 별도의 물류시설을 신규 구축하기보다 기존 지역 포워더·선사와 국제운송망을 활용하고, 이들을 JB Road Maker 및 협력주체로 연계하여 전북수출Road와 기존 시장개척·물류지원사업을 조합함으로써 소규모 실증부터 추진할 수 있음
- 특히 군산항 국제항로 등 전북의 기존 물류인프라와 연계 가능한 시장부터 JB Road Maker 기반 공동수출·공동물류 모델을 적용하여 사업성과를 확인한 후 대상 국가와 항로·운송방식을 단계적으로 확대하는 것이 현실적임

■ 중소기업 수출경쟁력과 지역 물류산업의 동반성장

- 참여기업은 JB Road Maker와 공동물류체계를 통해 국제물류 이용의 편의성과 협상력을 높이고, 소량수출에 따른 비용·업무부담을 완화하여 지속적인 해외거래 기반을 확보할 수 있음
- 지역기업의 JB Road Maker 참여를 확대하고 군산항 이용과 지역 물류수요를 증가시킴으로써 ① 수출기업 성장→ ② 지역 전문·물류기업 성장→ ③ 군산항 및 지역자산 활용 확대→ ④ 지역경제 환류로 이어지는 전북형 동반성장 구조를 형성할 수 있음

4. 지역자산 연계의 수출생태계 고도화

가. 기존 수출지원 정책·사업 재구조화 및 연계

- 기존 수출지원사업을 기업 성장단계와 수출과정을 중심으로 재구조화하고 사업 간 연계를 강화하여, 새로운 사업의 추가보다 축적된 정책자산의 활용도와 성과를 높이는 지원체계를 구축함

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ 축적된 수출지원 정책자산의 활용도 제고

- 전북은 시장개척, 바이어 발굴, 해외규격인증, 수출보험, 국제물류, 해외통상거점 등 기업의 수출활동을 지원하는 다양한 사업을 운영하고 있어 새로운 사업의 추가보다 기존 정책자산을 효과적으로 연결하는 것이 중요함
- 개별사업의 목적과 전문성은 유지하되 기업의 성장단계와 실제 수출과정을 중심으로 사업 간 관계를 재정립하여, 하나의 사업성과가 다음 지원과 기업성장으로 이어지도록 할 필요가 있음

■ 기관·사업별 지원에서 연계·패키지형 지원으로 발전

- 기업의 수출과정에서는 시장정보, 바이어, 인증, 계약, 통관, 물류 등 다양한 지원이 연속적으로 필요하므로 개별사업만으로 기업의 복합적인 수출수요를 충족하기 어려움
- 유사·중복사업은 사전에 조정하고 상호 보완이 가능한 사업은 연계·패키지화하여, 기업이 필요한 지원을 단계적으로 이어받을 수 있는 정책구조로 발전시킬 필요가 있음

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ 성장단계·수출과정 중심의 기존 사업 재구조화

- 기존 수출지원사업을 수출준비-시장진입-지속수출-수출성장의 기업 성장단계와 시장개척-

바이어-계약-인증-통관-물류-사후관리의 수출과정을 기준으로 재분류하여 사업 간 연계구조를 체계화함

- 기업의 현재 단계와 수출애로에 필요한 사업을 패키지로 제시하고, 사업 종료 후 다음 단계의 후속사업으로 연계하여 개별사업의 정책효과를 지속적인 기업성장으로 확장함

■ 기관 간 사전조정 및 공동사업 기획 강화

- 수출지원기관 간 정기적인 정보공유를 차년도 사업의 사전공유와 기획단계 협업으로 확대하여 유사·중복 가능성을 줄이고 기관별 전문성을 활용한 연계사업을 발굴함
- 전북수출통합지원센터는 개별기관의 사업을 직접 통합하기보다 기관별 고유기능을 존중하면서 사업 간 연계와 기업의 후속지원을 조정하는 허브 역할을 강화함

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 신규 재정부담을 최소화한 정책효율화 가능

- 기존에 운영 중인 사업과 기관 간 협력체계를 재구조화하는 방식이므로 대규모 신규 재정이나 별도 조직 신설 없이 추진할 수 있으며, 사업분류와 후속사업 연계 등 실행 가능한 영역부터 단계적으로 적용할 수 있음
- 기존 사업의 목적과 예산체계를 유지하면서 사업 간 연결성을 높이는 방식이므로 기관별 전문성을 훼손하지 않고 전체 수출지원체계의 효율성을 높일 수 있음

■ 기존 정책자산의 성과 극대화 및 기업 성장지원 강화

- 기업은 개별사업을 반복적으로 탐색하는 부담을 줄이고 자신의 성장단계에 필요한 사업을 연속적으로 이용할 수 있으며, 지원기관은 사업 간 중복을 줄이고 전문기능을 상호 보완할 수 있음
- 신규사업 확대에 의존하지 않고 기존 정책자산의 활용도를 높여 ① 사업성과→ ② 후속지원→ ③ 지속수출→ ④ 기업성장으로 이어지는 정책효과를 창출할 수 있음

나. 전북-산동 수출입 비즈니스 모델 실증

- 군산-석도 국제카페리 항로를 중심으로 전북 수출기업과 JB Road Maker, 지역 포워드·선사, 산동지역 물류기업·현지 파트너 및 바이어를 연결하여 기존 정책·인프라를 실제 수출입 거래로 전환하는 전북형 국제 비즈니스 모델을 실증함

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ 기존 국제항로를 ‘운송 인프라’에서 ‘수출 비즈니스 자산’으로 활용

- 전북은 군산항과 중국 산동성을 연결하는 국제카페리 항로와 특송통관 등 차별화된 물류기반을 보유하고 있어, 이를 지역기업의 중국시장 진출과 연계하는 수출 비즈니스 자산으로 활용할 필요가 있음
- 산동성은 군산항에서 직접 연결할 수 있는 인접시장으로, 전북수출Road와 JB Road Maker의 전문 실행역량을 결합하여 전주기 수출지원과 공동수출·공동물류 모델의 사업성을 검증할 수 있는 실증지역으로 활용할 수 있음

■ 새로운 인프라보다 기존 자산과 JB Road Maker의 결합을 통한 실증 필요

- 이 사업은 신규 물류시설이나 대규모 지원사업을 만드는 것이 아니라 기존 수출지원 사업, 군산-석도 국제카페리, 지역 포워드·선사, 해외 지원네트워크와 중국 현지 물류·비즈니스 기능을 JB Road Maker를 중심으로 연결하는 것임
- 기존 정책과 인프라, 민간 전문역량이 실제 기업의 계약·수출·물류로 연결될 수 있는지를 검증하고, 전북-산동 JB Road의 실증성과를 향후 다른 시장·항로로 확산하는 단계적 접근이 필요함

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ JB Road Maker 기반 전북-산동 수출입 전주기 비즈니스 체계 구축

- 산동시장 진출수요가 있는 전북기업을 발굴하여 시장·바이어 매칭과 계약을 지원하고,

전북 수출기업→ JB Road Maker→ 군산항→ 군산·석도 국제카페리→ 산동 현지 물류·비즈니스 파트너→ 현지 바이어로 연결되는 전주기 수출·물류 경로를 구축함

- 전북수출통합지원센터와 수출지원기관은 참여기업 발굴과 시장개척을 지원하고, JB Road Maker는 기업별 수출 프로젝트 코디네이팅·통관·국제운송·현지배송을 담당하는 역할분담을 통해 공공지원과 민간 실행역량을 결합함

■ 기업·물량 중심의 소규모 실증 후 정기거래로 확대

- 초기 산동성 진출 가능성이 높은 품목과 기업을 선정하고 적합한 JB Road Maker 및 현지 파트너를 매칭하여, 바이어 발굴→ 상담·계약→ 통관→ 국제운송→ 현지배송까지 전 과정을 소규모로 실증하고 기업 애로와 물류비용, 거래 지속가능성을 검증함
- 실증성과를 토대로 참여기업과 거래물량을 확대하고, 공동수출·공동물류 및 정기적인 비즈니스 교류를 연계하여 JB Road Maker가 지속적으로 거래를 발굴·관리하는 전북-산동 정기 수출 비즈니스 모델로 발전시킴

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 현재 보유한 정책·항로와 JB Road Maker를 활용한 조기 실증 가능

- 군산·석도 국제카페리 항로와 지역 선사·포워더 등 실제 수출에 활용할 수 있는 기반이 존재하므로 인프라 구축을 선행하지 않고, 수출·물류·통관·현지시장 분야의 전문주체를 JB Road Maker 및 협력파트너로 조직하여 조기에 실증을 시작할 수 있음
- 기존 시장개척·바이어 발굴·물류지원사업과 전북수출Road, JB Road Maker의 전문서비스를 결합하여 초기 재정부담을 최소화하고, 실제 거래성과를 확인하면서 참여기업·품목·물량을 확대하는 방식으로 추진함

■ 기업 수출과 군산항·지역 물류산업의 동반성과 창출

- 기업은 JB Road Maker를 통해 중국시장 진출에 필요한 바이어 발굴부터 계약·통관·물류·현지배송까지 연결받아 시장진입 부담을 줄이고 지속적인 거래기회를 확보할 수 있음

- 지역 JB Road Maker와 포워더·선사 등의 참여 및 군산항 이용을 확대하여 ① 수출 기업 성장→ ② 지역 전문·물류기업 매출 확대→ ③ 군산항 국제항로 활성화→ ④ 지역경제 환류로 이어지는 전북형 체감성장 모델을 실증할 수 있음

다. 국제항로·미래인프라 연계 모델 확산

- 전북·산동 실증모델의 성과를 기반으로 전북수출Road와 JB Road Maker를 군산항의 다른 국제항로 및 향후 새만금항 신항, 새만금국제공항 등 미래 수출·물류 인프라와 연계·확산하여 전북의 국제 비즈니스 네트워크를 단계적으로 확대함

1) 추진 필요성 및 정책적 의의

■ 산동 실증을 단일지역 사업이 아닌 확장 가능한 모델로 발전

- 전북·산동 모델은 특정 중국시장에 한정된 사업이라기보다 국제항로와 지역 수출기업·물류기업·JB Road Maker·해외 파트너를 결합하여 실제 거래를 창출하는 전북형 수출 비즈니스 모델의 실증이라는 의미를 가짐
- 산동지역에서 전북수출Road의 운영방식과 JB Road Maker의 실행역량이 검증되면 동일한 구조를 군산항과 연결되는 중국의 다른 지역과 일본·동남아 등으로 확대하여 시장·항로별 JB Road를 구축하고 해외시장 다변화에 활용할 필요가 있음

■ 향후 새만금 수출·물류 인프라와 연계한 중장기 성장기반 마련

- 군산항의 기존 국제항로뿐만 아니라 향후 새만금항 신항, 새만금국제공항 등 새로운 수출·물류기반의 확충에 대비하여 현재의 수출지원정책과 JB Road Maker를 포함한 민간 실행역량을 미래 인프라와 연결하는 중장기 전략이 필요함
- 기업과 화물이 안정적으로 창출되는 전북수출Road를 육성함으로써 향후 인프라 확충이 단순 시설 공급에 그치지 않고 JB Road Maker를 통한 신규시장 개척과 지역기업의 실제 수출·물동량 창출로 연결되는 기반을 마련할 필요가 있음

2) 사업 기본구상 및 주요 추진내용

■ '산동 실증→ 시장·항로별 JB Road 확산' 단계적 모델 구축

- 전북-산동 모델에서 참여기업, 품목, 물류비, 거래성과와 JB Road Maker의 역할 및 운영성과 등을 평가하여 표준화 가능한 비즈니스 모델을 정립하고, 항로별 시장성과 기업수요를 고려하여 후속 대상지역을 선정함
- 이후 중국 타 지역, 일본·동남아 등 군산항 연계시장으로 전북수출Road-JB Road Maker-공동수출·공동물류-현지 파트너가 결합된 모델을 확대하여 시장·항로별 특성에 맞는 수출 비즈니스 모델을 구축함

■ 기존 항만에서 미래 수출·물류 인프라로 연계 확대

- 단기적으로 군산항 등 현재 활용 가능한 인프라를 중심으로 시장·항로별 JB Road와 JB Road Maker 네트워크를 구축하고, 중장기적으로 새만금항 신항, 새만금국제공항 등 새롭게 구축되는 물류기반과 연계하여 대상 품목과 시장·운송방식을 다양화함
- 수출통합지원 플랫폼에 축적되는 기업·시장·거래정보와 연계하여 항로별 수출수요와 물동량을 발굴하고, 해당 시장과 품목에 적합한 JB Road Maker 및 현지 파트너를 매칭하여 실제 기업수요를 기반으로 국제 비즈니스·물류 네트워크를 확장함

3) 추진가능성 및 기대효과

■ 실증된 JB Road와 JB Road Maker의 단계적 확산으로 사업위험 최소화

- 다수 국가와 항로를 대상으로 대규모 사업을 추진하기보다 전북-산동 모델을 통해 JB Road와 JB Road Maker의 운영방식, 실제 거래성과 및 기업수요를 검증한 후 적용 가능한 시장·항로부터 순차적으로 확대함으로써 사업위험과 재정부담을 낮출 수 있음
- 기존 국제항로와 수출지원사업, JB Road Maker 등 현재 활용 가능한 정책·민간자산을 활용하고 향후 새만금의 인프라 구축시기에 맞추어 사업범위를 확장함으로써 정책과 인프라 투자 간 시차에도 유연하게 대응할 수 있음

■ 해외시장 다변화와 지역 수출·물류생태계의 확장

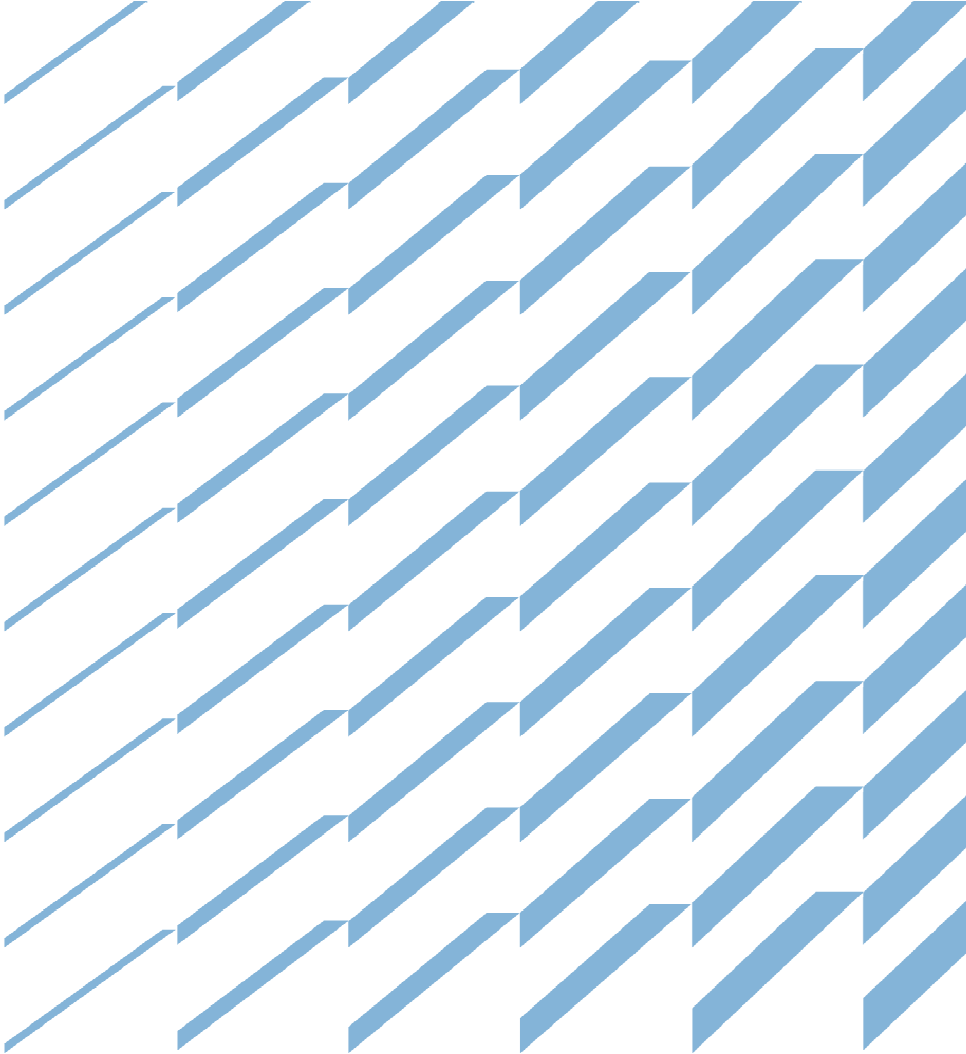
- 수출기업은 JB Road와 JB Road Maker를 통해 특정 시장에 의존하지 않고 국제항로와 연계된 다양한 해외시장으로 진출기회를 확대할 수 있으며, 지역 전문·물류기업은 새로운 수출지원·국제물류 비즈니스 기회를 확보할 수 있음
- 수출기업-수출지원기관-JB Road Maker-지역 물류기업-국제항로·공항-해외 파트너가 연결되는 국제 비즈니스 네트워크를 형성하여 전북의 수출성과가 지역기업의 매출과 항만·물류·고용·투자로 확산되는 지역 수출생태계의 성장기반을 마련할 수 있음

전북형 수출지원체계 고도화 3대 전략 및 9대 실행사업

수출 기업의 성장이 지역경제의 체감성장으로 이어지는 전북형 수출생태계 실현



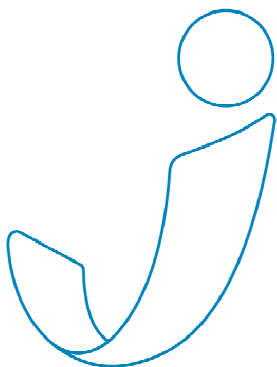
[그림 4-2] 전북형 수출지원체계 고도화 전략 및 실행체계



제5장

전북형 수출지원체계 고도화 실행방안

1. 전북형 수출지원 추진체계 구축
2. 단계별 추진 및 성과관리
3. 정책제언



제5장 전북형 수출지원체계 고도화 실행방안

1. 전북형 수출지원 추진체계 구축

가. 수출지원 주체별 역할 및 협력체계

■ 전북특별자치도 중심의 정책 총괄·조정 기능 강화

- (정책방향 및 중장기 전략 총괄) 전북특별자치도는 전북형 수출지원체계 고도화의 정책방향과 중장기 목표를 설정하고, 기업 성장단계별 지원과 전주기 수출 실행지원, 지역경제 환류가 일관된 방향으로 추진되도록 정책을 총괄함
- (기관·사업 간 정책조정 기능 강화) 수출지원기관별 고유한 전문성과 사업영역은 유지하되 차년도 사업계획과 신규사업을 사전에 공유하여 유사·중복 가능성을 줄이고, 기업의 성장경로를 중심으로 기관 간 공동사업과 후속지원 연계를 확대함
- (중앙정부 정책·재원 연계 강화) 산업통상자원부·중소벤처기업부 등 중앙정부의 수출정책과 연계하고, 플랫폼 고도화와 같이 중장기 투자가 필요한 사업은 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업 등을 활용하여 단계적으로 추진함

■ 전북경제통상진흥원의 통합지원·연계 허브 기능 고도화

- (기업 중심 통합지원 창구 운영) 전북경제통상진흥원은 수출통합지원센터의 운영주체로서 기업의 수출수요와 애로사항을 일차적으로 진단하고, 적합한 지원사업·전문기관·민간 전문가를 연결하는 기업 중심의 원스톱 지원창구 역할을 수행함
- (기업 성장경로 관리 및 후속지원 연계) 기업정보와 지원사업 참여이력, 수출성과 등을 토대로 수출준비→수출초보→지속수출→수출성장→지역 대표 수출기업으로 이어지는 성장경로를 관리하고, 기업의 성장단계 변화에 따라 필요한 후속사업을 연계함
- (플랫폼 기반 연계·조정 기능 강화) 전북수출통합지원 플랫폼에 기업정보·지원이력·수

출성과를 축적하고, 기업진단→사업추천→전문기관 연결→후속지원→성과관리가 이루어지도록 하여 통합지원센터의 코디네이터 기능을 강화함

■ 전문 지원기관의 고유역량을 활용한 기능별 협력

- (기관별 전문분야 중심의 역할분담) KOTRA, 한국무역협회, 한국무역보험공사 등 수출지원 전문기관은 해외시장·바이어 발굴, 무역실무·네트워크, 금융·보험 등 기관별 전문기능을 중심으로 기업지원 역할을 담당함
- (기업수요에 따른 기관 간 연속지원) 기업이 기관별 사업을 개별적으로 찾아가는 방식에서 벗어나 기업의 수출단계와 애로사항에 따라 필요한 전문기관의 사업과 서비스가 연속적으로 연결되는 협업체계를 구축함
- (공동기획·성과공유 체계 강화) 기관별 사업성과를 개별적으로 관리하는 데 그치지 않고 공동지원 기업의 지원이력과 후속 수출성과, 성장과정을 공유하여 사업 간 연계성을 높이고 향후 공동사업 기획과 정책개선에 활용함

나. 민관 협력형 수출 실행지원체계

■ 공공기관과 민간 전문역량의 역할분담

- (공공부문의 기업 발굴·정책지원 기능 강화) 전북특별자치도와 전북경제통상진흥원, 수출지원기관은 수출 가능기업 발굴, 기업진단, 시장정보 제공, 지원사업 연계 등 공공성이 높고 기업의 초기 시장진입을 촉진하는 영역을 중심으로 지원함
- (민간 전문기업의 수출 실행기능 활용) 관세사·인증기관·포워더·선사·현지 물류기업 등 민간 전문주체는 계약 이후 인증·통관·국제운송·현지배송 등 전문성과 현장경험이 필요한 실제 수출업무를 담당함
- (공공지원과 시장서비스의 적절한 결합) 공공부문이 민간서비스를 대체하기보다 초기 시장진입과 기업의 부족한 수출역량을 보완하고, 수출이 안정화된 이후에는 기업이 민간 전문서비스를 활용할 수 있도록 연결하여 자생적인 수출생태계를 조성함

■ 전북수출Road와 JB Road Maker 중심의 전주기 실행지원

- (기업별 전북수출Road 설계) 수출 가능성과 구체적인 시장진출 수요가 있는 기업을 대상으로 목표시장과 주요 애로를 진단하고, 시장정보→ 바이어 발굴·매칭→ 계약→ 인증·통관→ 물류→ 사후관리로 이어지는 기업별 전주기 수출경로를 설계함
- (JB Road Maker를 활용한 수출 실행지원) 전북수출통합지원센터가 전체 수출과정을 코디네이팅하고, 인증·통관·포워딩·국제운송·현지 물류 등 전문적인 실행업무는 검증된 JB Road Maker와 전문기관을 기업별·시장별로 연결하여 지원함
- (거래성과 기반 후속지원 강화) 상담회 참가나 바이어 발굴 자체를 최종성으로 관리하기보다 계약·수출·재계약·수출확대 등 실제 거래성과와 애로사항을 지속적으로 확인하고, 이를 후속지원과 기업 성장경로 관리에 반영함

■ 민간 참여가 지속되는 수출 비즈니스 생태계 조성

- (지역 수출·물류기업의 참여 확대) 전북수출Road와 공동수출·공동물류 사업에 지역 포워더, 물류기업, 선사 및 관련 전문서비스 기업의 참여를 확대하여 수출기업 지원이 지역 수출·물류산업의 새로운 사업기회로 연결되도록 함
- (성장기업의 수출경험과 네트워크 공유) 수출경험과 해외 네트워크를 축적한 지역 대표 수출기업이 수출준비·초보기업의 멘토 또는 공동시장 개척 파트너로 참여하여 기업이 축적한 경험과 네트워크가 지역 내부에서 확산되도록 함
- (정책지원에서 자생적 비즈니스 관계로 전환) 초기에는 공공부문이 수출기업과 JB Road Maker, 전문기관 및 해외 파트너를 연결하되 거래가 지속되면 기업 간 직접적인 비즈니스 관계로 발전시켜 지원 이후에도 거래와 수출이 지속되는 구조를 형성함

다. 국내외 수출지원 네트워크 연계

■ 국내 수출지원 전문기관 네트워크 연계 강화

- (전문기관별 강점을 활용한 지원체계 구축) KOTRA, 한국무역협회, 한국무역보험공사 등 국내 전문기관이 보유한 해외시장 정보, 바이어 네트워크, 무역실무, 금융·보험 등의 전문기능을 전북기업의 수출과정과 체계적으로 연결함
- (지역·중앙 수출지원사업의 연계 확대) 전북 자체사업과 중앙정부·전문기관 사업을 기업 성장단계에 따라 연계하여 동일·유사 지원의 중복을 줄이고, 지역사업을 통해 성장한 기업이 국가사업을 활용하여 후속 성장할 수 있는 지원경로를 마련함
- (플랫폼 기반 전문정보·사업 연계 강화) 전북수출통합지원 플랫폼을 통해 전문기관의 지원사업·시장정보·전문서비스를 기업에게 연결하고, 향후 기관 간 데이터 연계가 가능한 영역을 단계적으로 확대하여 기업의 정보탐색 부담과 정책 접근성을 개선함

■ 해외통상거점·현지 전문기관을 활용한 시장진입 지원

- (전북 해외통상거점의 현장지원 기능 강화) 기존 해외통상거점을 활용하여 현지 시장 정보 제공에 그치지 않고 바이어 발굴, 샘플 발송, 상담지원, 거래선 관리 등 전북기업의 시장진입과 실제 거래를 지원하는 현장기능을 강화함
- (국내 전문기관의 글로벌 네트워크 활용) 전북이 모든 국가에 독자적인 해외거점을 확대하기보다 KOTRA 무역관 등 국내 수출지원 전문기관이 보유한 글로벌 네트워크와 연계하여 비용효율적으로 전북기업의 해외시장 접근성을 확대함
- (현지 민간 비즈니스 파트너 발굴) 시장별로 신뢰할 수 있는 현지 물류기업, 유통기업, 수입업체, 인증·통관 전문기관 및 경제단체 등을 발굴하여 기관 간 교류 중심의 네트워크를 실제 거래를 지원하는 현지 비즈니스 네트워크로 발전시킴

■ 국제항로 연계형 국내외 비즈니스 네트워크 구축

- (전북·산동 수출입 비즈니스 네트워크 실증) 군산·석도 국제카페리 항로를 기반으로

전북 수출기업-JB Road Maker-선사-산동 현지 물류기업-바이어를 연결하고, 양 지역의 지방정부·지원기관·경제단체가 이를 지원하는 실질적인 수출입 협력체계를 구축함

- (거래·물동량 중심의 비즈니스 파트너십 운영) 지방정부·기관 간 업무협약이나 교류에 그치지 않고 실제 수출입에 참여하는 기업·선사·포워더·현지 물류기업과 지원기관이 공동으로 참여하여 계약·수출·물동량 창출을 중심으로 협력체계를 운영함
- (실증성과 기반 JB Road 네트워크 확산) 전북-산동 실증을 통해 기업·품목·물량·거래 지속성과 참여주체 간 협력방식을 검증하고, 검증된 모델을 군산항의 다른 국제항로로 확대하여 향후 새만금항 신항 등 지역의 수출·물류 인프라와 연계함



[그림 5-1] 전북형 수출지원 추진체계 및 국내외 연계구조

2. 단계별 추진 및 성과관리

가. 단계별 고도화 로드맵

■ 1단계(2027~2028년): 기존 체계 정비 및 핵심사업 실증

- (기업 중심 지원체계 정비) 기존 수출지원사업을 기업 성장단계와 수출과정에 따라 재 분류하고, 기업진단·후속사업 연계·원스톱 상담 등 별도의 대규모 투자 없이 기존 사업과 조직을 활용하여 개선 가능한 과제부터 추진함
- (전북수출Road 및 비즈니스 모델 우선 실증) 전북수출Road와 공동수출·공동물류를 시범 운영하고, 시장별·분야별 JB Road Maker를 발굴·검증하여 전북·산동 수출입 비즈니스 모델을 실증하고 실제 거래성과와 기업수요를 검증함
- (수출통합지원 플랫폼 고도화 기반 마련) 기업·사업·지원이력·성과데이터의 표준화와 기관 간 연계방안을 마련하고 플랫폼 고도화 기본계획을 수립하여 향후 정부 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업에 대응할 수 있는 기반을 구축함

■ 2단계(2029~2031년): 성과기반 확산 및 고도화

- (기업 성장단계별 지원체계 본격 운영) 기업별 지원이력과 수출성과를 활용하여 수출 준비→수출초보→지속수출→수출성장→지역 대표 수출기업으로 이어지는 성장경로를 관리하고, 기업의 단계 변화에 따른 맞춤형 지원과 후속사업 연계를 본격화함
- (전북수출Road 및 비즈니스 플랫폼 확대) 성과가 검증된 전북수출Road의 범위를 확대하고, 공동수출·공동물류 모델을 품목·시장별로 확산하여 기업-전문기관-민간기업-해외 파트너가 연계되는 민관 협력형 수출 비즈니스 플랫폼을 고도화함
- (디지털 플랫폼 핵심기능 단계적 구축) 공모사업을 활용하여 My Export, 기업진단, 맞춤형 사업추천, AI 1차 상담, 지원이력·성과관리 등 기업의 정보탐색과 지원사업 활용 편의성을 높일 수 있는 핵심기능부터 단계적으로 구축함

■ 3단계(2032년 이후): 지능형·글로벌 수출생태계 확립

- (데이터·AI 기반 지능형 지원체계 정착) 축적된 기업정보와 지원이력·성과데이터를 기반으로 기업의 성장단계와 수출수요에 적합한 사업·전문기관·민간서비스를 추천·연계하는 기업 성장지원형 플랫폼으로 발전시킴
- (국제항로별 전복형 수출 비즈니스 모델 확산) 전복·산동 실증을 통해 검증된 전복수출Road 기반의 협력모델을 중국 타 지역과 일본·동남아 등으로 확대하고, 국제항로별 시장과 기업수요에 적합한 전복형 수출 비즈니스 모델을 다양화함
- (자생적 수출생태계 및 미래인프라 연계) 정책지원을 통해 형성된 수출기업-JB Road Maker-지역 물류기업-해외 파트너 간 거래관계가 민간 중심으로 지속되도록 하고, 군산항을 중심으로 축적된 수출·물류 비즈니스 모델을 향후 새만금항 신항 등 미래 인프라와 연계하여 지역 수출생태계를 확장함

[표 5-1] 전복형 수출지원체계 단계별 고도화 로드맵

구분	1단계: 정비·실증 2027~2028년	2단계: 확산·고도화 2029~2031년	3단계: 자립·글로벌화 2032년 이후
추진방향	기존 체계 정비 및 핵심모델 실증	성과기반 확산 및 고도화	자립형·글로벌 수출생태계 확립
기업 지원체계	기존 사업 성장단계별 재분류 기업진단·후속사업 연계 원스톱 상담체계 정비	기업별 성장경로 관리 본격화 성장단계별 맞춤형 지원 후속사업 연계 강화	데이터 기반 선제적 지원 기업별 맞춤 서비스 연계 자립형 지원생태계 정착
수출 실행모델	전복수출Road 시범운영 JB Road Maker 발굴·검증 공동수출·공동물류 실증	전복수출Road 참여기업 확대 JB Road Maker 풀 확대 품목·시장별 공동수출·물류 확산	국제항로별 JB Road 확산 민간 비즈니스 관계 정착 글로벌 수출 네트워크 확대
지역·국제 연계	군산-석도 항로 활용 전북·산동 비즈니스 모델 실증	실증성과 기반 시장·품목 확대 국내외 민간 네트워크 강화	중국 타 지역·일본·동남아 확산 미래인프라 연계
플랫폼 고도화	데이터 표준화·연계방안 마련 플랫폼 고도화 기본계획 수립 정부 공모사업 대응 기반 구축	My Export·기업진단 구축 맞춤형 사업추천·AI 1차 상담 지원이력·성과관리 기능 구축	데이터·AI 기반 지능형 지원 기업수요 선제적 추천·연계 기업 성장지원형 플랫폼 정착
핵심 성과	실행가능성 검증 기업·시장수요 및 거래성과 확인	검증모델 확산 기업 성장 및 지원체계 고도화	자생적 생태계 정착 네트워크 및 지역경제 확산

자료: 연구진 작성.

나. 기존 사업·재원을 활용한 실행방안

■ 기존 수출지원사업의 재구조화를 통한 실행력 확보

- (기존 사업의 성장단계별 재배치) 시장개척, 바이어 발굴, 인증, 보험, 물류, 해외통상 거점 등 현재 운영 중인 사업을 기업 성장단계와 수출과정에 따라 재분류하여 신규사업 확대보다 기존 사업 간 연계성과 활용도를 높임
- (사업 간 연계·패키지 지원 확대) 기업이 하나의 사업에 참여한 이후 필요한 후속사업을 연속적으로 지원받을 수 있도록 기관 간 사업정보와 참여기업 정보를 연계하고, 시장진입-계약-인증-통관-물류 등 상호 보완적인 사업은 패키지형으로 연계함
- (기존 정책자산의 성과 계승) 2020년 이후 구축·운영된 전북수출통합지원센터, 해외통상거점, 비대면·디지털 수출지원, 국제물류 지원 등 기존 정책자산을 고도화 사업의 기반으로 활용하여 정책의 연속성과 재정효율성을 확보함

■ 기존 조직·인프라·민간역량을 활용한 저비용 실증

- (기존 조직과 전문기관 활용) 새로운 전담조직을 신설하기보다 전북특별자치도-전북경제통상진흥원-수출지원 전문기관의 기존 협력체계를 활용하고, 전북수출통합지원센터가 기업과 전문기관·민간기업을 연결하는 조정·코디네이터 기능을 담당함
- (JB Road Maker 등 민간 전문역량 활용) 관세·인증·포워딩·선사·현지 물류 등 공공부문이 직접 수행하기 어려운 분야는 전문성과 실행역량이 검증된 JB Road Maker를 활용하여 별도의 조직과 시설투자를 최소화하면서 실제 수출 실행역량을 확보함
- (기존 국제항로·물류인프라 활용) 군산-석도 국제카페리, 군산항, 해상특송 등 현재 활용 가능한 국제항로와 물류인프라를 전북-산동 실증과 공동수출·공동물류에 우선 활용하여 신규 인프라 투자 이전에도 실행 가능한 모델부터 검증함

■ '기존재원 활용-성과실증-공모연계-단계적 확대'의 재원전략

- (기존 사업 재원을 활용한 초기 실증) 기업 성장단계별 지원, 전북수출Road, 전북-산

등 실증 등은 기존 시장개척·수출마케팅·물류지원·항만 활성화 관련 사업과 재원을 연계하여 초기 신규재정 부담을 최소화하고 실행가능성을 검증함

- (성과실증을 기반으로 정부 공모재원 확보) 기술개발과 시스템 구축에 상당한 재원이 필요한 사업은 초기 실증과 데이터 축적, 고도화 기본계획 수립 등 사전기획을 거쳐 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업과 연계하여 추진함
- (성과가 확인된 사업 중심의 단계적 확대) 초기부터 대규모 예산을 투입하기보다 참여 기업, 실제 수출계약, 재계약·지속거래, 물류비 절감 등 시범·실증사업의 성과를 평가하고 효과성이 확인된 사업을 중심으로 지원대상과 재원을 단계적으로 확대함

다. 체감성장 연계 성과관리체계

■ 수출활동의 성장 중심 성과관리 전환

- (투입·활동지표 중심 관리 보완) 사업비, 참여기업 수, 상담·전시회 참가건수 등 기존 사업실적은 기본지표로 관리하되, 이를 수출지원정책의 최종성으로 평가하기보다 실제 수출거래와 기업의 수출단계 변화로 연결되는 과정을 함께 관리함
- (기업의 수출성장 과정 추적) 신규 수출기업 수, 첫 수출 성공률, 지속수출 전환율, 재계약률, 신규시장·바이어 확보 등 기업이 수출준비에서 신규수출, 지속수출 및 시장확대로 발전하는 과정을 핵심성으로 관리함
- (기업 단위 통합성과 관리) 개별사업별 성과를 분절적으로 관리하기보다 기업별 지원 이력과 수출성과를 연계하여 어떤 사업과 지원조합이 기업의 수출단계 상향과 지속수출에 효과적으로 작용했는지를 분석함

■ 수출성과에서 '기업성장'으로 성과범위 확장

- (수출과 기업성장의 연계성과 관리) 수출지원 이후 기업의 수출액 변화뿐만 아니라 매출, 고용, 투자 등의 변화를 함께 확인하여 수출시장 진입과 확대가 실제 기업성장으로 이어지고 있는지를 평가함

- (기업 성장단계 상향을 핵심성으로 활용) 수출준비기업이 신규 수출기업으로, 신규 수출기업이 지속수출기업으로, 지속수출기업이 수출성장·지역 대표기업으로 발전하는 등 기업의 성장단계 상향 여부를 전복형 수출지원체계의 핵심성으로 관리함
- (중장기 추적관리 강화) 사업 종료 직후의 계약·수출성과뿐만 아니라 일정 기간 이후 재계약, 지속수출, 시장다변화, 매출·고용·투자 변화 등을 추적하여 수출지원정책이 기업성장에 미치는 중장기 효과를 평가함

■ 기업성장에서 '지역경제 환류'까지 체감성과 관리

- (지역경제 파급성과 측정) 수출기업의 매출·고용·투자 증가와 함께 지역 포워드·물류 기업 이용, 군산항 등 지역 물류인프라 이용과 물동량 증가 등을 관리하여 기업의 수출성장이 지역 관련 산업으로 확산되는 효과를 측정함
- (전복형 체감성장 지표체계 구축) 성과지표를 정책지원→수출성과→기업성장→지역 환류의 단계로 구성하고, 수출지원정책의 성과가 개별사업의 실적을 넘어 기업과 지역 경제의 성장으로 어떻게 연결되는지를 확인할 수 있도록 함
- (성과평가 결과의 정책 환류) 기업별 성장성과와 사업별 효과성을 다음 연도 사업조정·예산배분·후속사업 설계에 활용하여 성과가 높은 사업과 전복수출Road는 확대하고, 연계성과 효과성이 낮은 사업은 재구조화하는 지속적인 정책 환류체계를 구축함

[표 5-2] 전복형 수출지원체계 단계별 성과관리 구조

단계	핵심 질문	주요 성과지표(예시)
정책지원	기업에게 필요한 지원이 적절하게 연결되었는가	지원기업 수, 연계사업 수, 후속지원율, 전복수출Road 참여기업, 전문기관·JB Road Maker 연계건수 등
수출성과	지원이 실제 해외거래와 지속수출로 이어졌는가	신규 수출기업, 첫 수출 성공률, 계약·수출 성사, 신규 바이어·시장, 재계약률, 지속수출률 등
기업성장	수출이 기업의 실질적인 성장으로 이어졌는가	수출액·매출 증가, 고용 증가, 투자 확대, 수출 성장단계 상향기업 수·비율 등
지역환류	기업의 성장이 지역산업과 경제에 남았는가	지역 포워드·물류기업 이용기업·이용실적, 지역 항만 이용기업·물동량, 지역 고용·투자 등
정책환류	성과가 다시 사업과 정책개선으로 연결되었는가	후속사업 연계율, 사업조정·재구조화, 성과우수 모델 확산, 성과기반 예산·사업 확대

자료: 연구진 작성.

3. 정책제언

가. 민선 9기 우선 추진과제

■ 기업 중심 수출지원 서비스 고도화

- (기업 중심 원스톱 서비스 강화) 기업이 기관과 사업을 개별적으로 탐색하는 부담을 줄이도록 전북수출통합지원센터의 기업진단·통합상담·전문기관 연계 기능을 강화하고, 하나의 접점에서 기업에게 필요한 지원을 연결하는 원스톱 지원체계를 구축함
- (수출기업 성장단계별 지원체계 도입) 기존 수출지원사업을 수출기업의 성장경로에 따라 재구조화하고, 기업별 지원이력과 성과를 토대로 다음 단계의 사업을 연속적으로 연결하는 ‘전북형 수출기업 성장로드’를 도입함
- (수출통합지원 플랫폼 고도화 사전준비 착수) 기업·사업·지원이력·성과데이터 정비와 기업진단·맞춤형 추천기능 설계 등 플랫폼 고도화 기본계획을 마련하여 향후 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업에 대응할 수 있는 기반을 구축함

■ 실제 거래를 창출하는 전북수출Road 실증

- (전북수출Road·JB Road Maker 시범운영) 수출 전문인력이 부족한 중소기업을 대상으로 기업별 전북수출Road를 설계하고, 전문기관과 검증된 JB Road Maker를 연결하여 실제 수출거래 성사를 지원함
- (전북·산동 수출입 비즈니스 모델 실증) 군산·석도 카페리와 기존 시장개척·물류지원 사업, 지역 선사·포워더 및 현지 네트워크를 활용하여 대규모 투자 없이 실행 가능한 전북형 수출입 비즈니스 모델을 실증하고 기업·품목·물량·거래 지속성을 검증함
- (공동수출·공동물류 모델 연계 추진) 동일 시장에 진출하는 중소기업의 수출수요를 결합하여 공동시장 개척→ 공동수출→ 공동물류를 연계하고, 개별기업의 시장진입 및 물류부담을 줄이면서 지역 수출·물류기업과 군산항의 사업기회를 확대함

■ 기존 정책자산 연계를 통한 단기 성과 창출

- (기존 사업의 연계·패키지화 추진) 현재 운영 중인 시장개척, 바이어 발굴, 인증, 보험, 물류, 해외통상거점 등의 사업을 기업 성장단계와 수출과정에 맞추어 재배치하고 상호 보완적인 사업을 패키지화하여 기존 재원의 정책효과를 높임
- (지원기관 간 사전조정 및 후속지원 강화) 차년도 사업계획과 신규사업을 기관 간 사전에 공유하여 유사·중복 가능성을 줄이고, 기업의 성장경로를 중심으로 기관별 전문 기능을 결합한 공동사업과 후속지원 연계를 확대함
- (기업성장 중심의 성과관리 시범도입) 사업 참여기업 수와 지원건수뿐만 아니라 신규 수출, 지속수출, 재계약, 기업 성장단계 상향, 매출·고용 증가 등을 관리하여 민선 9기 수출지원정책이 기업과 지역의 체감성장으로 연결되는 성과관리 기반을 마련함

나. 정책 실행력 확보방안

■ 기존 정책자산의 재조합을 통한 실행기반 확보

- (기존 정책·사업·기관의 활용) 전북수출통합지원센터, 기존 수출지원사업, 전문기관, 해외통상거점 등 이미 구축된 정책자산을 기업의 성장경로와 수출과정을 중심으로 재조합하여 정책의 연속성과 실행가능성을 확보함
- (기존 물류인프라와 지역역량 활용) 기존 물류인프라와 지역 선사·포워더, 관세·인증 등 민간 전문역량을 활용하여 신규 시설·조직 설치에 따른 시간과 재정부담을 최소화하고 조기에 실행 가능한 모델을 추진함
- (계승·연결·확장형 고도화 원칙 적용) 새로운 지원체계를 처음부터 구축하기보다 기존 정책·플랫폼·인프라·전문기관·민간역량을 기업의 수출과 성장이라는 경로로 연결하고, 성과가 확인된 영역을 중심으로 기능과 시장을 단계적으로 확장함

■ 공공·민간의 명확한 역할분담과 협업체계 구축

- (전북특별자치도의 정책 총괄·조정) 전북특별자치도는 중장기 정책방향 설정과 기관·사업 간 조정, 중앙정부 정책·재원 연계를 담당하고 개별사업의 직접 수행보다 전북형 수출지원체계 전체의 방향성과 성과를 총괄함
- (전북수출통합지원센터의 코디네이터 기능 강화) 모든 전문업무를 직접 수행하기보다 기업의 수출단계와 수요를 진단하고 적합한 사업·전문기관·JB Road Maker를 연결하며 기업별 성장경로와 후속지원 과정을 관리하는 실행 허브 역할을 담당함
- (전문기관·JB Road Maker의 실행역량 활용) 수출지원 전문기관은 시장·바이어·무역 실무·금융·보험 등 전문지원 기능을 담당하고, JB Road Maker 등 민간 전문기업은 인증·통관·포워딩·국제운송·현지배송 등 수출 실행기능을 담당하도록 역할을 분담함

■ '선 실증-후 투자'의 성과기반 추진원칙 확립

- (기존재원을 활용한 소규모 실증) 전북수출Road, 공동수출·공동물류, 국제항로 연계 모델 등 신규성이 높은 사업은 기존 수출지원·시장개척·물류·항만 활성화 사업 등의 재원을 활용하여 소수 기업과 특정 시장을 대상으로 우선 실증함
- (실증성과를 기반으로 공모재원 확보) 수출통합지원 플랫폼과 같이 상당한 개발기간과 재원이 필요한 사업은 데이터 정비, 기본계획 수립 및 핵심기능 설계 등 사전준비를 거쳐 AI·데이터·디지털전환 관련 공모사업과 연계하여 단계적으로 추진함
- (성과가 검증된 사업 중심의 단계적 확대) 실제 계약·수출, 재계약·지속거래, 기업성장 및 지역경제 환류 등의 성과를 평가하여 효과가 확인된 사업에 재원과 지원대상을 집중하고, 성과가 미흡한 사업은 조정·재구조화하는 성과기반 정책관리를 정착시킴

다. 전북형 수출지원체계의 중장기 발전방향

■ ‘지원사업 통합’에서 ‘기업성장 관리’로 발전

- (기업 중심 수출 성장로드 정착) 장기적으로 수출 가능기업의 발굴부터 신규수출→ 지속수출→ 수출성장→ 지역 대표 수출기업까지 기업의 성장과정을 관리하고 각 단계에 필요한 정책과 전문서비스를 연계하는 전북형 수출기업 육성체계를 확립함
- (데이터·AI 기반 선제적 지원으로 전환) 기업정보와 지원이력·수출성과 데이터가 축적되면 기업이 직접 사업을 찾아 신청하는 방식에서 벗어나 기업의 성장단계와 수출수요에 적합한 사업·전문기관·서비스를 추천·연계하는 지능형 지원체계로 발전시킴
- (기업성장 데이터 기반 정책혁신 추진) 기업별 지원이력과 성장성과를 분석하여 어떤 정책과 사업의 조합이 수출과 매출·고용·투자 증가에 효과적인지를 파악하고 이를 사업기획·조정·예산배분·성과관리에 활용하는 데이터 기반 정책체계를 정착시킴

■ ‘정책지원’에서 ‘자생적 수출 비즈니스 생태계’로 발전

- (공공과 민간이 결합된 수출 실행생태계 구축) 지원기관 중심의 정책네트워크를 수출기업·전문기관·JB Road Maker·선사·해외통상거점·현지기업 등이 참여하는 비즈니스 네트워크로 확대하여 실제 거래와 수출이 지속적으로 창출되는 구조를 구축함
- (성장기업이 후발기업을 견인하는 선순환 형성) 수출경험과 해외 네트워크를 확보한 지역 대표 수출기업이 수출준비·초보기업의 멘토링, 공동시장 개척 및 공동수출 등에 참여하여 기업의 경험과 역량이 지역 수출생태계 내부에서 공유·확산되도록 함
- (정책지원에서 지속 가능한 거래관계로 전환) 공공부문은 초기 시장진입과 기업·전문서비스·해외 파트너 간 연결을 지원하되 거래가 안정화된 이후에는 기업과 JB Road Maker·해외 파트너가 직접 비즈니스 관계를 지속하도록 하여 정책지원 의존도를 낮춘 자생적 수출생태계로 발전시킴

■ ‘기업의 수출성장’에서 ‘지역경제 체감성장’으로 확장

- (국제항로별 JB Road 단계적 확산) 전북·산동 실증을 통해 검증된 JB Road를 중국 타 지역, 일본·동남아 등 군산항의 다른 국제항로에 단계적으로 확대하여 전북기업의 시장다변화와 지역 수출·물류산업의 사업기회를 창출함
- (미래 수출·물류 인프라와 단계적 연계) 단기적으로 군산항과 기존 국제항로를 활용하고, 중장기적으로 새만금항 신항 등 미래 수출·물류 인프라와 연계하여 기업의 수출성장과 지역 인프라 활용이 상호 촉진되는 구조를 구축함
- (체감성장형 수출생태계 완성) 수출기업 발굴→ 해외시장 진입→ 지속수출→ 기업성장→ 지역 고용·투자 및 수출·물류산업 성장→ 지역경제 환류→ 새로운 수출기업 발굴·성장으로 이어지는 선순환을 정착시켜 수출기업의 성장이 지역의 성장으로 이어지는 전북형 수출생태계를 완성함

[표 5-3] 전북형 수출지원체계 고도화를 위한 정책제언 종합

구분	정책방향	핵심 정책제언
민선 9기 우선과제	할 수 있는 것부터 실행	기업 중심 원스톱·성장단계별 지원 고도화, 전북수출 Road·JB Road Maker 및 전북·산동 모델 실증, 기존 정책자산 연계·재구조화
정책 실행력 확보	있는 것을 연결하여 성과 창출	기존 사업·기관·인프라·민간역량 활용, 공공·민간의 명확한 역할분담, ‘선 실증·후 투자’의 성과기반 확대
중장기 발전	기업성장에서 지역성장으로 확장	데이터·AI 기반 기업성장 관리, 자생적 수출 비즈니스 생태계 구축, 항로별 JB Road 확산 및 미래인프라 연계
최종 지향점	체감성장형 전북 수출생태계	수출기업 발굴→ 시장진입→ 지속수출→ 기업성장→ 지역경제 환류→ 새로운 수출기업 성장

자료: 연구진 작성.

참 고 문 헌

REFERENCE

- 공상기. (2022). 전라북도의 중소기업 수출지원 제도 개선방안에 관한 연구 (박사학위논문). 우석대학교 대학원.
- 구경현, 강구상, 문지영, 박혜리, 나승권, & 김제국. (2021). 디지털 플랫폼의 활용이 중소기업의 국제화에 미치는 영향과 정책 시사점. 대외경제정책연구원.
- 국제무역통상연구원. (2022). 글로벌 무역통상 환경 변화와 우리의 대응 과제: NEXT 20. 한국무역협회 국제무역통상연구원.
- 김민호, 박은옥, 최경숙, 한방울, & 석준호. (2022). 전라북도 중소기업 수출 증장기 종합계획 수립 연구 용역. 전라북도 경제통상진흥원.
- 김창봉, & 이충추. (2025). 중국 산둥성 콜드체인 기업의 물류 최적화역량이 수출성가에 미치는 영향: 정부지원 활용 조절효과. 무역상무연구, 106, 107-125.
- 나정호, 이병훈, & 정호중. (2020). 전라북도 수출 활성화 지원방안 연구. 전북연구원.
- 나정호, & 정호중. (2023). 전라북도 해외통상거점센터 활성화 방안 연구. 전북연구원.
- 심혜정. (2025). 정부지원사업의 수출기업 성과영향 분석. 한국무역협회 국제무역통상연구원.
- 오수민, 류희찬, & 이충배. (2021). FTA 컨설팅지원사업이 활용 만족도와 기업성가에 미치는 영향에 관한 연구: 충남 중소기업을 중심으로. 관세학회지, 22(2), 151-170.
- 이승신, 최원석, 나수엽, 김영선, & 서봉교. (2024). 중국의 디지털 통상 발전 전략과 시사점. 대외경제정책연구원.
- 이양기, 이기영, & 강봉주. (2021). 중소기업의 수출 지원을 위한 블록체인 수출 인증 시스템의 도입 필요성에 관한 연구. 관세학회지, 22(4), 231-251.
- 임규채, 정우석, & 이승아. (2025). 경상북도 교역현황 진단 및 수출활성화 방안 연구. 경북연구원.
- 진병진. (2021). FTA 지원사업의 효율적 운영방안에 관한 연구. 관세학회지, 22(2), 127-149.
- 최동오, & 유천. (2021). 중소기업 수출지원제도가 수출성가에 미치는 영향에 관한 연구: 광주·전남지역을 중심으로. e-비즈니스연구, 22(3), 187-198.
- 한국무역상무학회. (2023). 수출애로 분야별 지원방안 연구. 한국무역상무학회.
- 한국무역협회. (2023). 국내 수출애로 해소 지원체계 현황 및 발전 방안. 한국무역협회.
- 한국표준협회. (2023). 해외인증정보 보급체계 개선 및 확산방안 연구. 한국표준협회.

전북특별자치도. (2025a). 2026년 국내·외 마케팅 지원사업 기본계획. 전북특별자치도 기업애로해소과.

전북특별자치도. (2025b). 2026년 업무보고자료. 전북특별자치도.

전북특별자치도. (2026). 전북 경제 대도약을 위한 체감성장위원회 설치 및 운영 기본계획.

한국무역협회 전북지역본부. (2022). 2021년 종합 및 2022년 전망 전라북도 무역 동향. 한국무역협회.

한국무역협회 전북지역본부. (2023). 2022년 종합 및 2023년 전망 전라북도 무역 동향. 한국무역협회.

한국무역협회 전북지역본부. (2024). 2023년 종합 및 2024년 전망 전북특별자치도 무역 동향. 한국무역협회.

한국무역협회 전북지역본부. (2025). 2024년 12월 동향 및 연간 종합 실적 전북특별자치도 무역 동향. 한국무역협회.

한국무역협회 전북지역본부. (2026). 2025년 12월 동향 및 연간 종합 실적 전북특별자치도 무역 동향. 한국무역협회.

정책연구 2026-21

전북형 수출 지원 체계 고도화 방안 연구

발 행 인 | 최 백 렬

발 행 일 | 2026년 9월 30일

발 행 처 | 전북연구원

55068 전북특별자치도 전주시 완산구 콩쥐팍쥐로 1696

전화: (063)280-7100 팩스: (063)286-9206

ISBN 978-89-6612-654-5 95300 (PDF)

본 출판물의 판권은 전북연구원에 속합니다.

2026년도 주요 연구과제

기초연구

농촌 식품사막 지수 개발에 관한 연구
전북자치도 농촌지역 마을소멸 분석 및 대응 전략: 사례지역을 중심으로
전북특별자치도 학교스포츠클럽 활성화 방안 연구
전북특별자치도 관세탄력성 분석: 대미수출을 중심으로
2026 전북특별자치도 관광객 실태조사
전북형 탄소중립 거버넌스 구축방안 연구

기획연구

전북자치도 맞춤형 메디컬 푸드 산업 육성 방안 연구
전북 Physical AI 기반 바이오헬스산업 육성 전략 연구
전북형 기본사회 추진전략 연구

정책연구

기후변화 및 변화의 시대 농업분야 대응 방안
전북형 수산업 특화 발전방안 연구
전북 지역균형발전 권역 협의체 구성 및 공동사무 발굴 방안
전북특별자치도 탄소중립 성과관리 방안 연구
노화융합기술연구원 설립 방향 연구
전북사랑도민증 성과분석 및 발전방향 연구
농촌주민 역량 강화 농촌경제사회서비스 교육과정 체계화 방안
청년 정주형 지역사회혁신 생태계 구축 방안 연구
지방소멸 대응을 위한 전북형 농촌특화마을 클러스터 구축 연구
전북자치도 외국인정책의 전략적 대응 방향 연구
전북특별자치도 미식관광 활성화 방안
전북특별자치도 성년후견제도 이용 실태 및 지원체계 구축 방안
지역특성을 반영한 전북형 환경영향평가 협의모델 개발
전북 삼천리길 추진상황 점검 및 지역 활성화 방안 연구
전북자치도 산불 예방 대책 및 대응체계 개선
제5차 섬발전종합계획수립에 따른 전북도 대응 방안 연구
익산미륵사지휴게소 고속도로 환승시설(EX-HUB) 타당성 검토
전북자치도 AI 특화 시범도시 조성 기초 연구
전북자치도 신중년 일자리사업 활성화 방안
전북특별자치도 우수상품 육성사업 실태분석 및 발전방안
전북형 수출 지원 체계 고도화 방안 연구
전북 기술창업 활성화를 위한 기술사업화 플랫폼 구축 연구
전북형 지역거점 창업도시 모델 개발
전북과학기술원 기본방향 설정 연구
피지컬AI 기반 첨단 모빌리티 산업 전환을 위한 전북형 모델 마련 방안
전북형 재생에너지 기반 소득모델 마련 방안
전북자치도 가상융합산업 육성 기본방향 연구
스마트농업 혁신 AX 거점 육성 전략 연구
동물헬스케어 산업 발전 방안
곤충산업의 그린바이오산업화 연계 발전방안 및 육성전략
자치단체 ODA사업 연계 유학생 유치 및 정착 지원 방안 연구
전북사랑도민증 성과 분석 및 발전전략 수립 연구

현안연구

새만금 RE100 기업유치를 위한 기반여건 기초조사
통합돌봄 시행 대비 전북형 통합돌봄 지원 실행계획 수립
전북체육역사기념관 설치 적합성 검토 연구
새만금국제공항 사회적·경제적 효과 분석
광역행정통합 특별법 연계 전북특별법 특례 추진방안 연구

 **전북연구원**

55068 전북특별자치도 전주시 완산구 공취팔주로 1696

Tel 063. 280. 7100

Fax 063. 286. 9206

www.jthink.kr

