

글로벌 시장 점유율 증대를 위한 물류기업 동반 진출 활성화 방안 연구

Measures to Boost Joint Overseas
Market Entry with Logistics Companies

2011. 12.

이성우 · 김찬호 · 송주미 · 오연선



한국해양수산개발원
KOREA MARITIME INSTITUTE

◆ 보고서 집필 내역

● 연구책임자

- 이 성 우 : 총괄, 1장, 7장, 8장

● 연구진

- 김 찬 호 : 3장 일부, 5장 일부, 6장 일부
- 송 주 미 : 2장, 3장 일부, 4장 일부, 6장 일부
- 오 연 선 : 3장 일부, 4장 일부, 5장 일부, 6장 일부

● 외부 집필진

- Francesco Parola(Genoa 대학 교수) : 6장 일부
- 강 준 구(대외경제정책연구원 전문위원) : 7장

◆ 산·학·연·정 연구자문위원

- 송 인 석(영진GLS 사장)
- 정 태 원(성결대학교 교수)
- 김 창 수(국토해양부 사무관)
- 이 중 호(국토해양부 사무관)

* 연구자문위원은 산·학·연·정 순임

◆ 연구감리자

- 김 형 태(한국해양수산개발원 연구위원)

머 리 말

최근 물류산업은 독일, 일본 등 주요 선진국들의 성장 동력으로 국부 창출에 크게 기여하고 있다. 우리나라는 2000년 이후 1인당 소득이 2만 달러를 넘어서 국가 경제 수준이 한 단계 도약하기 위해서는 새로운 성장 동력이 필요한 상황이다. 주요 선진국 사례를 볼 때 물류산업이 새로운 성장 동력으로서 역할을 할 것에 대해서는 대부분의 전문가들이 인식하고 있다. 그러나 우리나라 물류산업은 아직 걸음마 단계를 벗어나지 못하고 있다. 이는 국내 물류산업이 가진 구조적 문제와 함께 국가 물류정책의 한계에서 기인한다. 특히 국내 물류산업의 성장 기반이 될 수 있는 글로벌화의 부진으로 글로벌 물류기업들과 경쟁에서 늘 열위에 있는 상황이다. 따라서 본 연구는 국내 기업들의 해외진출을 안정적으로 지원하여 국내 물류산업이 해외 물류시장 10% 점유율을 달성함으로써 국부 창출에 기여하는 데 목적이 있다.

본 연구는 우선 동반 진출 관련 주요 이론과 선행연구를 검토하였다. 이후 국내 주요 동반 진출사례 및 제도를 분석하였고, 물류산업에 국한하여 국내 물류기업들의 동반 진출사례 및 동반 진출 부진 요인을 집중적으로 분석하였다. 또한 주요 국가들의 자국 물류기업과 연계한 동반 진출사례 소개 및 관련 지원제도를 분석하였고 앞에서 분석한 내용을 바탕으로 동반 진출의 필요성과 정보공유 및 동반 진출 인식 강화 방안, 물류기업의 경쟁력 확보 방안, 금융지원방안, 세제 지원방안 등을 제시하였다.

본 연구에서는 국내 물류기업들의 동반 진출 전략에 대해 글로벌화 강화, 역량 제고, 동반 진출 활성화 측면에서 정책 제안하였다. 우선 글로벌화 강화를 위해 물류기업 글로벌 경쟁력 강화 기금 조성, 글로벌 물류 Agent 육성 프로그램 개발, 해외투자자금 조달금리 우대, 국제물류투자분석

센터 기능 확대 및 강화 등의 전략을 제안하였다. 두 번째 국내 물류기업들의 역량 제고를 위해 시장 맞춤형 물류인력 양성 및 확보, 서비스 전문화 및 지역 특화, 경영기반 강화, 물류공동화 방안 지원 등을 제시하였다. 세 번째 동반 진출 활성화 전략에서는 물류정책기본법 동반 진출 관련 규정 개정, 물류 한상네트워크 구축 지원, 물류기업 해외 지사화 동반 진출 지원 제도, 국내 중소기업 간 해외진출 공동브랜드 활용, 해외 동반 진출 생태계 구축, 해외 동반 진출 금융 및 세제 지원, 국토해양부 주도의 대기업 기금출연 협약 추진 등을 제안하였다.

본 연구는 이성우 연구위원, 김찬호 전문연구원, 송주미 전문연구원, 오연선 연구원이 공동으로 수행하였다. 본 연구는 이탈리아 Genoa 대학 Francesco Parola 교수, 대외경제정책연구원 강준구 전문위원이 집필에 참여했다. 이외에 본 연구의 질을 개선하기 위해 정부에서는 국토해양부 김창수 사무관, 이종호 사무관이 도움을 주셨다. 민간 부분에서는 송인석 영진 GLS사장과 학계에서는 성결대 정태원 교수가 많은 조언을 해 주셨다. 또한 본 원의 김형태 연구위원께서 지속적인 감리와 지도를 통해 본 연구의 질을 높여 주셨고 임진수 해양지식관리본부장, 정봉민 선임연구위원, 최재선 글로벌·미래연구본부장, 임종관 해운산업연구본부장은 전체적인 내용과 연구집필 체계 등에 많은 도움을 주었다. 이 연구 보고서가 출판되기까지 많은 도움을 주신 모든 분들께 이 자리를 빌려 심심한 감사를 표하는 바이다.

2011년 12월

한국해양수산개발원
원 장 김 학 소

차 례

Executive Summary	i
-------------------	---

제1장 서 론	1
---------	---

1. 연구의 배경	1
2. 연구의 목적	4
3. 연구의 내용과 방법	5
1) 연구 내용	5
2) 연구 흐름	11

제2장 선행연구 검토	13
-------------	----

1. 기업협력에 관한 연구 고찰	13
1) 기업협력에 관한 주요 이론	13
2) 우리나라의 SCM과 물류기업협력에 관한 연구	17
2. 선행연구 검토	19
1) 대·중소기업 상생 및 협력에 관한 연구	19
2) 자원개발 관련 동반 진출에 관한 연구	22

제3장 국내 동반 진출 제도 및 사례	28
----------------------	----

1. 대·중소기업 동반성장 정책 및 사례	28
1) 대·중소기업 동반성장 정책	28
2) 주요 대기업의 동반성장 프로그램 및 동반성장 사례	40
2. 동반 진출 지원제도 및 계획	53
1) 해외자원개발 관련 동반 진출 주요 지원제도 및 계획	53

2) 주요 산업별 동반 진출 지원제도 및 계획	71
3) 시사점	79
3. 국내 기업 동반 진출사례	80
1) 자동차산업 부문	80
2) 건설산업 부문	82
3) IT산업 부문	83
4) 시사점	85

제4장 국내 물류기업 동반 진출 문제점 87

1. 제조기업-물류기업 간	87
1) 현대자동차그룹-글로벌비스	87
2) LG그룹-범한판토스	91
3) 영원무역-맥스피드	93
4) 기타 사례	96
2. 공공기업-물류기업 간	97
1) 광물자원공사와 STX	97
2) aT 센터와 (주)한진	99
3) 한국전력공사와 범한판토스/대한통운	101
3. 물류기업 동반 진출 부진 원인	102
1) 정보 공유 및 동반 진출 인식 미비	104
2) 동반 진출에 따른 기대이익 부족	105
3) 현지 물류기업 대비 경쟁력 부족	107
4) 금융 지원 및 세제 감면 등 정부 지원 미흡	108

제5장 해외 물류기업 동반 진출 지원제도 및 사례 110

1. 일본의 동반 진출 지원제도 및 사례	110
1) 일본 기업의 해외진출 방식	110

2) 일본 기업의 동반 진출사례 : 중국지역 상사참가형	116
3) 일본 기업 해외진출 지원제도	118
2. 중국의 동반 진출 지원제도 및 사례	131
1) 지원제도 분석	131
2) 정보 제공 지원	136
3) 주요 진출사례	137
4) 특징 및 시사점	141
3. 유럽의 동반 진출 지원제도 및 사례	142
1) 유럽 지원제도	142
2) 유럽 동반 진출사례	148
3) 시사점	150

제6장 물류기업 동반 진출 활성화 방향 ————— 152

1. 동반 진출 활성화 필요성	152
1) 동반 진출 미비 시 문제점	153
2) 동반 진출 활성화에 따른 편익	154
2. 정보 공유 및 동반 진출 인식 강화 방안	155
1) 해외진출 활성화를 위한 DB 구축 및 공유	155
2) 동반 진출 체계화를 위한 기반 조성	158
3. 물류기업 경쟁력 확보 방안	163
1) 공동브랜드	163
2) 물류 한상네트워크	165
3) 공동물류센터	166
4. 자금 지원방안	167
1) 수출금융 우대	167
2) 전용자금 확보	169
5. 세제 지원방안	170

1) 필요성	170
2) 조세특례 방안	173
6. 시장 맞춤형 물류전문인력 양성	176

제7장 물류기업 동반 진출 기대효과 분석 ————— 178

1. 분석 방법	178
1) 효과의 발생 경로	178
2) 분석 모형	185
3) 자료 및 부문 분류	193
2. 분석 결과	197
1) 효과 1	197
2) 효과 2	202
3) 효과 3	204
3. 소결	207

제8장 결론 및 정책제언 ————— 209

1. 요약 및 결론	209
1) 요약	209
2) 결론	210
2. 정책제언	216
1) 글로벌화 강화	217
2) 역량 제고	226
3) 동반 진출 활성화	237
3. 정책 추진계획	254

참 고 문 헌 ————— 258

표 차례

표 2-1. 대·중소기업 동반성장 추진대책 세부 추진과제(2010)	21
표 2-2. 선행연구 검토	25
표 2-3. 기존 연구와 본 연구의 관련성 및 차이성	27
표 3-1. 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률의 주요 내용	29
표 3-2. 제2차 대·중소기업 상생협력 추진계획의 세부 추진과제	33
표 3-3. 기금의 활용방안	39
표 3-4. 2011년도 한국공항공사의 상생협력 추진사업	49
표 3-5. 한국광물자원공사의 동반성장 관련 주요 사업	51
표 3-6. 서비스산업 육성 전략	56
표 3-7. 자원개발펀드 종류	58
표 3-8. 자원개발펀드 특례규정	59
표 3-9. 대기업 해외자원개발투자펀드 조성 규모	61
표 3-10. 항만 관련 사회기반시설	64
표 3-11. 대기업 해외자원개발투자펀드 조성 규모	66
표 3-12. 해외투자 지원 보험종목 비교	71
표 3-13. 해외투자보험 금융지원 금액	71
표 3-14. 글로벌 물류시장 진출을 위한 물류산업 경쟁력 강화의 세부 추진과제	74
표 3-15. 산업별 국제화 및 해외진출 지원 관련 법조항	77
표 3-16. 미국 동반 진출 주요 부품사 Profile	80
표 4-1. 글로벌스 해외법인 현황	88
표 4-2. 글로벌스 사업부문별 매출액 추이(2006~2010)	89
표 4-3. 글로벌스 매출액 구성 비율 추이(2006~2010)	90
표 4-4. 글로벌스 3PL 매출액 추이(2006~2010)	91
표 4-5. 범한판토스 매출액 추이(2007~2010)	92
표 4-6. 영원무역홀딩스 및 영원무역 재무실적 추이(2006~2010)	93

표 4-7. 맥스피드 재무실적 추이(2006~2010)	94
표 4-8. Maxpeed Cargo(BD) Ltd. 재무실적 추이(2006~2010)	95
표 5-1. 경제산업성 재정투융자액 현황	127
표 5-2. 일본 정책금융 공고의 중소기업사업 ‘해외진출자금’ 개요	128
표 5-3. 중국 정부의 해외직접투자 지원제도	133
표 5-4. 중국의 정보 제공 지원	136
표 5-5. 중국 기업의 대아프리카 진출사례	140
표 5-6. 유럽 수직적 제휴 사례	148
표 5-7. 유럽 수평적 제휴 사례	149
표 6-1. 물류산업 관련 조세특례제도	171
표 6-2. 대·중소기업 상생협력 관련 조세특례	171
표 6-3. 해외물류네트워크 구축을 위한 물류기업의 해외직접투자에 과세특례(안) ·	174
표 6-4. 국내 물류기업과의 해외 동반 진출을 도모한 제조·자원기업에 대한 세액 공제(안) ·	175
표 7-1. 물류기업 동반 진출의 효과 유형	183
표 7-2. 해외투자 한국기업의 2008년 대세계 매출 및 대한민국 매출매입 현황	194
표 7-3. 산업분류 기준	195
표 7-4. 물류 투입계수 현황	197
표 7-5. 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요 전체	198
표 7-6. 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요액 최소 규모	199
표 7-7. 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요액 최대 규모	200
표 7-8. 생산 과급효과의 규모 분석 결과	201
표 7-9. 한국 내 산업별 수출액 및 순수출액 추정 결과	202
표 7-10. 한국 내 산업과 해외진출 한국 LC의 순수출이 유발하는 경제적 과급 ···	203
표 7-11. 한국 주요 산업의 효율성 분석 결과	205
표 7-12. 중국 주요 산업의 효율성 분석 결과	205
표 7-13. 한·중 주요 산업의 효율성 분석 결과 비교	207
표 8-1. 글로벌 물류 점유율 확대를 위한 향후 정부정책 추진계획	256

그림 차례

그림 1-1. 연구의 수행과정	12
그림 3-1. 2006년 하반기 대·중소기업 상생협력 추진계획 기본 방향	31
그림 3-2. 상생협력의 성공적 모델 개념도	32
그림 3-3. 두산인프라코어(주)의 상생협력 프로그램	41
그림 3-4. 삼성전기(주)의 Win-Win Plaza 운영 현황	43
그림 3-5. 삼성전자(주)의 상생협력 프로그램	44
그림 3-6. (주)포스코의 상생협력 프로그램	46
그림 3-7. (주)포스코의 기업생태계 공동가치 창출 및 성과 공유	47
그림 3-8. 한국공항공사의 동반성장 추진 목표	48
그림 3-9. 한국석유공사의 2011년도 동반성장 추진 목표	50
그림 3-10. 자원개발펀드 유형	58
그림 3-11. 국제물류투자펀드 운영도	62
그림 3-12. 국제물류펀드 포트폴리오	62
그림 3-13. 인프라펀드 운용구조	63
그림 3-14. 자원개발사업자금 융자 절차	67
그림 3-15. 수출입은행 금융상품 종류	67
그림 3-16. 수출입은행 개발사업 지원 추이	68
그림 3-17. 사업단계별 금융지원	68
그림 3-18. 사업단계별 금융지원 : 보증 및 투자	69
그림 3-19. 무역보험공사 해외투자보험	70
그림 3-20. 무역보험공사 해외투자보험 해외진출 지원 체계	70
그림 3-21. 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업	76
그림 3-22. 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업의 추진 절차	77
그림 4-1. 글로벌 3PL 업무수행 내용	90
그림 4-2. 암바토비 프로젝트 위치	98

그림 4-3. 국가곡물조달시스템 추진체계	100
그림 4-4. UAE 원전발전소 부지	101
그림 4-5. UAE 원전 프로젝트 주요 사업참여자 및 역할	102
그림 5-1. 동반 진출 형태 변화	113
그림 5-2. 국가 간 물류기업 구조의 차이	114
그림 5-3. GNEXT의 서비스 개념도	121
그림 5-4. 지방금융기관, JBIC, JETRO의 연대 구성도	126
그림 5-5. bestLog 절차	146
그림 6-1. 해외진출 활성화를 위한 협의체 구성	156
그림 6-2. 해외진출 활성화를 위한 DB 구축 및 공유 프로세스	158
그림 6-3. 대·중소기업협력재단 사업방향 및 목표	160
그림 6-4. 글로벌 해외 전시회 참가 지원 확대 방안	162
그림 8-1. 시장맞춤형 물류전문인력 양성센터 개념도	228
그림 8-2. 중계회사 설립을 통한 Joint Venture 모델 개념	246
그림 8-3. 국제물류 분야 동반 진출 협의체 구성안	248

Executive Summary

Measures to Boost Joint Overseas Market Entry with Logistics Companies

–Geared towards Higher Global Market Share–

■ Reasons to Boost Joint Advancement into Overseas Market with Logistics Companies

- Benefits from active joint entry
 - Competitiveness improves through global networks of domestic logistics companies and accumulation of business know-how.
 - Sales and employment increase as various types of business are carried out.
 - Competitiveness and market share pick up as productivity of domestic companies rises in foreign markets.
- Reason behind sluggish joint entry of logistics companies
 - Understanding about joint entry with logistics companies remains low. In the review and planning stage of entering foreign markets, logistics takes a low priority. As a result, logistics companies do not have enough information on overseas advancement by cargo owners.
 - In case of joint entry into foreign market with cargo owners, logistics companies can face pressure for large amount of investment or limitations in business with other cargo owners.
 - Domestic logistics companies lag behind local companies in local trans-

portation and customs clearance and behind global companies in forwarding and overseas transportation.

- The lack of governmental supports also plays a role.

■ Measures to Boost Joint Advancement into Overseas Market with Logistics Companies

- For information sharing and better awareness about joint entry
 - To build a communication channel through a consultative body for the businesses as well as to share information and establish database on logistics companies abroad
 - To organize overseas advancement of logistics companies based on networks and to support logistics companies' participation in global exhibitions
- For higher competitiveness of logistics companies
 - To establish a joint brand of logistics companies and a logistics network between logistics companies at home and abroad (Korea Business network, tentatively named) and to operate an overseas joint logistics center
- Financial supports
 - To offer incentives (or make relevant clauses) for joint advancement, when the concerned companies are reviewed for their credit rating, loan limits and interest rates by Korea EXIM bank
 - To offer incentives for joint advancement, such as insurance premium support, lower rates, higher coverage rates, and preferential arrangements by Korea Trade Insurance Corporation
 - To provide other incentives for logistics companies' entry into overseas

- market, including low interest loans earmarked for logistics companies
- Tax credits
 - To exempt 0.03% of investment or financing money from the Corporate Tax or the Income Tax, if the concerned money is invested into overseas logistics facility development (as in special taxation for overseas resource development)
 - Tax credits are also necessary for manufacturing or resource development companies who jointly enter overseas market with domestic logistics companies. They should be offered tax exemption if they use overseas facilities or transportation mode operated or invested by domestic logistics companies.
 - Cultivation of logistics professionals who are market-oriented
 - The government needs to develop education programs for logistics professionals who are field- oriented. It should play a bridging role between such people and logistics companies for their eventual employment.

■ Policy Suggestions

- More focus on globalization
 - To set up a fund for logistics companies' higher standing at the global market; to develop global logistics agent development programs; to provide preferential interest rates for overseas investment funds; to strengthen the function of the International Logistics Investment Analysis Center at KMI
- Capability improvement
 - To prepare an industrial or regional logistics expert development program; to cultivate logistics professionals (for general purpose at the field); to ex-

- pand introduction of foreign human resources; to prepare supporting strategies for the specialization of small logistics companies; to prepare best practice PR programs; to expand logistics companies' R&D in social and technological sector; to operate a management advisory support program; to run a advisory support program by outstanding Japanese engineers
- To establish or operate a joint logistics center at local market, domestic port hinterland or abroad
- Active joint advancement into overseas market
 - To prepare legal foundation to support domestic logistics companies in their joint entry into overseas market; to support the establishment of Korea Business Network; to support logistics companies' joint advancement with their overseas branches; to use joint brands of Korean small logistics companies; to vitalize the joint venture system along with intermediary companies; to build a consultative body for joint entry into the international logistics business; to support export finance and surety insurance for joint advancement; to provide tax credits

제1장 서론

1. 연구의 배경

1980년 ‘포스트 포디즘’이라는 새로운 글로벌 경제 패러다임이 등장한 이후 국내 기업들을 포함한 전 세계 기업들은 시장 확대, 비용 절감, 부가가치 창출, 글로벌 경쟁력 제고를 위해 활발한 해외진출을 추진하고 있다.

일반적으로 기업들은 초기 국내 사업에 몰두하다가 점차 수출에 관심을 가지게 되고 수출 확대를 위해 해외진출을 추진하게 된다. 이러한 해외진출은 초기 단순한 판매 활동에서 점차 현지 조립 및 생산 활동으로 그 범위가 확대된다. 그리고 마지막에는 국경을 초월한 사업을 하면서 글로벌 기업으로 성장하게 된다.¹⁾ 1990년대 후반부터 다수의 국내 기업들도 본격적인 글로벌 기업화 단계에 맞추어 해외진출을 추진하고 있는 중이다. 특히 수출입국(立國)을 국정지표로 삼았던 우리나라는 과거부터 제조기업들의 성장을 적극적으로 지원해 주었고 이를 기반으로 제조기업, 건설기업, 자원개발기업 순으로 해외진출을 본격적으로 추진해 오고 있다. 그러나 제조업을 중심으로 한 선두 주자들의 해외진출이 본격화된 현실에 비해 연계 산업인 국내 물류산업을 포함한 서비스산업의 해외진출은 아직 부진한 상황이다.

서비스산업의 해외진출이 부진한 것은 서비스산업의 중요성 부각이 최근에서야 이루어짐으로 인해 국내 대부분의 서비스산업은 아직 글로벌 기업들과 해외에서 경쟁할 수 있는 자금력, 기술력, 조직력, 정보력 등을 구

1) J. Nemec, Jr. and B. A. Failer, *A Special Report on Globalization*, Booz-Allen & Hamilton, New York, 1991. 내용 수정 재인용.

비하지 못했기 때문이다. 또한 정부의 지원 역시 아직 제한적이어서 서비스업의 해외진출을 위한 속도 증진에 한계가 있는 상황이다.

이러한 문제점을 해결하고 국내 기업 간의 해외진출 시 시너지 효과 강화를 위해 정부 주도로 패키지딜(package deal) 정책을 통한 국내 제조기업, 자원개발기업 및 공공기업 등과 서비스산업의 해외 동반 진출을 추진하고 있으나 그 성과가 아직 미진하다. 특히 제조기업, 자원개발기업, 조선·플랜트 관련 기업들과 밀착되어 있는 국내 물류기업들의 동반 진출 실적은 더욱 부진한 상태이다.

과거 2차 산업의 보조 혹은 종속산업으로 분류되던 물류산업은 최근 고부가가치 창출과 공급사슬을 효율화하는 서비스산업의 핵심분야로 성장하고 있다. 최근 기술의 발달로 인하여 타 업종 간 융합/응용이 빈번해짐에 따라 원자재, 제품, 자재, 소비재 등의 운송을 담당하는 물류산업에 대한 의존도는 더욱 증가되고 있다. 이에 따라 물류산업과의 상호 의존도 증대는 IT, 금융, 무역, 제조, 건설, 의료, 플랜트 등 타 산업의 생산성 증대와 고용창출²⁾과 직결되고 있다.

더욱이 물류는 제조, 건설뿐만 아니라 IT, 금융, 무역 등 타 서비스산업의 해외조달 및 진출을 가능토록 하는 해외진출 소프트웨어 인프라 구축 산업이다. 최근 글로벌 경제 영토 확대를 위해 국내 기업들의 해외진출이 강화되고 있으나, 국내 기업들 간의 동반 진출을 통한 시너지 효과 증대를 위한 노력 부족으로 현재 국내 기업들의 해외진출과 물류산업의 역할 증대가 상호 연결이 되지 못하고 있다. 특히 해외진출을 위한 소프트웨어 인프라 구축 산업이자 다양한 산업과 융합, 응용이 가능한 물류산업과의 동반 진출 미흡으로 국부 창출의 효율성이 낮다. 한 예로 해외건설, 플랜트, 자

2) 물류산업의 고용유발계수는 제조업의 6.35보다 1.5배나 높은 9.13으로 고용창출 가능성이 높은 산업임(한국은행, 산업연관표, 2010).

원개발 등에서 물류비 비중이 5~20% 정도이나 국내 물류기업들이 수주하고 있는 사업의 경우, 대부분 글로벌 물류기업들이 서비스를 담당하고 있다. 이는 타 산업 기업과 물류기업 간의 신뢰성 부족, 금융 부담 및 동반 진출 체계 미흡 등으로부터 기인한다. 즉, 우리나라의 제조기업, 자원개발 기업, 플랜트기업, 건설기업 및 공공기업 등은 국내 물류기업이 제공하는 서비스에 대한 신뢰성이 낮으며, 물류기업은 선(先)투자에 대한 부담으로 화주기업과 물류기업 간의 상생협력이 어려울 수 밖에 없는 것이다.

국내 물류산업은 일종의 유치(幼稚)산업으로 일부 선사들을 제외하고는 국내 타 분야 기업들과 동등한 수준으로 진출하는 데 한계가 있다. 이에 반해 주요 선진국들은 자국의 타산업과 물류산업의 동반 진출을 통해 부가가치 극대화와 안정적인 해외진출을 지원해 오고 있다. 한 예로 일본의 대기업(Keiretsu)은 1970년대부터 유치산업이었던 물류산업의 성장을 지원하기 위해 해외진출 결정 단계에서부터 현지 정착단계까지 자국 물류기업과의 동반 진출을 지원하고 해외 물류 서비스의 안정성 확보 및 경쟁력 제고에 힘써 왔다.

이 밖에도 국내 물류기업들은 주요 산업과 연계된 전문인력 부족으로 타 산업 물류특성에 대한 이해도 부족, 진출 대상지역에 대한 전문성 미비, 자체 글로벌 네트워크 미구축 등으로 동반 진출에 어려움을 겪고 있다. 또한 국내 물류기업들은 자체 역량 제고를 위한 현장인력이나 외국인력 확보에 한계를 가지고 있어 인적역량 강화 및 경영기반 강화에도 제약이 있는 상황이다. 이는 해외진출에 필요한 현지 정보, 경험 부족 등으로 이어져 역설적으로 국내 화주기업들로부터 소외를 받는 경우가 발생하고 있다. 이러한 측면에서 국내 물류기업들의 해외진출 특히 동반 진출을 위해서는 새로운 전기의 마련이 필요하다.

2. 연구의 목적

본 연구의 목적은 국내 기업들의 해외진출을 안정적으로 지원하여 국내 물류산업이 해외 물류시장의 10% 점유 달성과 이로 인한 국부 창출에 기여하는 것이다.

연구의 목적을 실현하기 위해 국내 물류산업과 제조기업, 자원개발기업, 플랜트기업, 건설기업 및 공공기업 간의 동반 진출의 필요성, 동반 진출 현황 및 문제점 그리고 이와 관련된 시사점을 도출할 것이다. 또한 해외 동반 진출 지원사례 분석을 통해 대상 국가들의 관련 정책과 주요 사례 등을 제시하고자 한다. 이러한 연구 내용들을 기초로 하여 업종별 동반 진출 시 니즈와 동반 진출이 가능한 분야 등을 제시할 것이다. 이와 함께 국내 화주기업과 물류기업들이 동반 진출할 경우 국가 측면, 기업 측면에서 어떠한 효과를 기대할 수 있는지도 분석할 것이다.

이 분석 결과를 기반으로 제조기업, 자원개발기업 등과 물류기업 간 효과적인 동반 진출이 이루어질 수 있는 실효적인 범정부적 차원의 정책방향과 대안을 마련한다. 본 연구에서 제안된 정책 대안들은 정책추진 계획을 통해 우선 추진사업, 중심 추진사업 등으로 구분하여 제안한다. 이와 함께 국내 물류기업들이 다른 산업의 기업들과 동반 진출을 하기 위해 기업들의 니즈에 기반한 필요 조건이나 준비 사항 등을 제시한다.

이 목적을 실현할 경우 국내 기업들의 해외진출을 안정적으로 지원하여 국내 물류산업이 해외 물류시장의 10% 점유 목표를 달성하고 국부 창출과 글로벌 경제 영토 확대에 기여할 수 있을 것이다. 또한 국내 물류산업의 구조 개선, 개별 기업들의 역량 제고 및 경영 기반 개선을 통해 우리나라 물류산업의 질적인 제고도 동시에 추진할 수 있을 것이다.

3. 연구의 내용과 방법

1) 연구 내용

한국 물류기업들의 글로벌 시장 점유율 증대를 위해서는 해외진출이 시급한 상황이다. 이러한 현실 앞에 국내 물류기업들이 해외진출을 위한 수단으로 타 산업과의 동반 진출 방안을 강구해야 한다. 따라서 본 연구는 국내 물류기업들이 해외진출 시 수행 가능한 방안과 함께 동반 기업들도 해외 현지에서 안정적인 물류 서비스를 받을 수 있는 방안을 동시에 강구하고자 한다.

연구에서 사용되는 통계자료는 최신 수치를 기본으로 하되 기준연도는 2010년으로 하였고 정부정책의 효과적인 추진과 시급성을 고려하여 미래 목표 설정은 정부 계획과 연동하여 단기적으로는 2014년 이전, 중기는 2015~2017년, 장기는 2017년 이후로 설정하였다. 따라서 제안된 정책 대안들은 2012년부터 추진하는 것으로 하고 2014년, 2017년을 기점으로 완료 혹은 지속 추진하는 형태로 제안하고자 한다.

연구 방법은 기본적으로 문헌연구(literature survey), 인터뷰 및 설문방법을 활용한 현장조사를 중심으로 한다. 특히 다양한 기업들과의 심도 있는 인터뷰를 통해 시장 동향과 기업들의 행태 등을 분석할 예정이다. 추진 정책의 이론적 근거를 마련하기 위해 기대효과 분석을 통계자료를 활용하여 실시한다. 통계분석은 해외 동반 진출 기업들의 산업 간 상호 시너지 효과 파악이 필요한 관계로 국가 간 산업연관분석(interindustry analysis) 분석을 중심으로 분석을 한다. 이외 국내외 전문가 공동연구, 시장선도 그룹의 니즈를 파악하기 위해 기업 CEO 세미나 및 국내외 관련 전문가 자문 등을 활용하였다. 이외 여러 차례 정책수요자인 정부 당국과의 정책 필요성, 정책 방향 등에 대해 논의하였다.

각 장별 내용을 고려하여 아래 기술한 연구 내용에 맞추어 필요한 방법론과 참고문헌을 활용하여 연구를 진행하였으며, 주요 연구 내용과 방법은 다음과 같다.

- 선행연구 검토
 - 기업협력에 관한 주요 이론

세부목표	예상결과
- 기업협력에 관한 이론 도출을 통한 대중소기업 상생협력 및 동반 진출 지원방안의 논리적 타당성 확보	- 거래비용이론, 게임 이론, 자원의존이론, 육성/교체 이론 - 동시공학, 지식 창출/혁신 이론 등
추진전략	- 문헌조사 - 전문가 인터뷰 조사
참고문헌	- Williamson, O.E. (1985). "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", Journal of Law and Economics, Vol. 22. - Nash, J.F. (1950). "Equilibrium points in n-person games", Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, Vol. 36. - Pfeffer, J., Salandik, G.R. (1978). "The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective", Harper & Row. - Fine, C.H. (1998). "Clockspeed: Winning Industry Control in the Age of Temporary Advantage", Perseus Publishing. - Nonaka, I. (1994). "A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation", Organization Science, Vol. 5, No. 1. - 산업자원부, 상생협력의 새로운 지평을 위하여: 대·중소기업 상생협력 발전모델과 정책방향, 2006. - 편재범 외, 상생협력 공급관리의 이론과 실제에 관한 고찰, 한국구매조달학회지 제7권 제1호, 2008.6.

○ 선행연구 검토

세부목표	예상결과
- 선행연구 검토를 통해 기존 연구 성과 활용방안 및 차별화 방안 도출	- 선행연구 내용 검토 - 정부 지원방안 범주화
추진전략	- 문헌조사 - 전문가 인터뷰 조사
참고문헌	- 중소기업연구원, 대·중소기업협력에 관한 기본 프레임 워크, 2004 - 국토연구원, 자원개발 연계형 해외진설 및 플랜트 진출 지원방안, 2009~2010 - 국토해양부, 자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구, 2010 - 노일수 외, 자원외교와 연계한 통신서비스산업의 패키지형 해외진출 전략, 전자통신동향분석 제24권 제2호, 2009.4. - 에너지경제연구원, 자원개발 동반 진출 및 투자 전략 연구, 2008

□ 국내 동반 진출 제도 및 사례

○ 대·중소기업 동반성장 정책 및 사례

세부목표	예상결과
- 지식경제부, 중소기업청, 공정거래위원회 등의 대·중소기업 동반성장 정책 내용 분석을 통한 물류기업 해외 동반 진출 지원방안 시사점 도출	- 부처별 동반성장 정책 및 내용 - 추진과정상의 문제점 및 개선방안 - 물류기업 해외 동반 진출 지원 적용방안
추진전략	- 문헌조사 - 전문가 인터뷰 및 세미나 등
참고문헌	- 지식경제부, 중소기업청, 공정거래위원회의 동반성장 관련 보도자료 및 각 연도 업무계획 - 한국경제연구원, 대·중소기업 동반성장 정책의 문제점과 개선과제, 2010 - 현대경제연구원, 대·중소기업 동반성장을 위한 바람직한 협력 모델 구축 방안, 2008 - 삼성, 현대, 현대차, LG, SK 등 국내 주요 대기업의 연차보고서 및 지속가능 보고서 - 동반성장위원회, 대·중소기업협력재단 자료

○ 동반 진출 지원제도

세부목표	예상결과
- 각 분야의 동반 진출 지원제도 현황 및 문제점 파악을 통한 물류기업 동반 진출지원 아이디어 및 개선방안 도출 - 핵심성공요인 도출을 통해 정책 우선순위 결정 시 참고	- 해외자원개발 중심 동반 진출 지원제도 - 산업별 동반 진출지원제도 : 자동차, 건설, SW(지식경제부), 콘텐츠 산업(문화관광부) - 시사점
추진전략	- 문헌조사 - 전문가 인터뷰 및 세미나 등
참고문헌	- 지식경제부, 한국광물자원공사, 석유공사, 해외자원개발협회 홈페이지 - 국토해양부, 제4차 해외자원개발기본계획, 2010 - 하나경제연구소, 미국 알라바마 및 조지아 동반 진출 자동차 부품 업체 현황 및 전망, 2010.7 - 지식경제부, SW기업이 알아야 할 정부지원사업·제도, 2010 - 지식경제부, 소프트웨어 강국 도약 전략, 2010 - 산업연구원, 콘텐츠 산업의 글로벌 경쟁환경과 한국의 대응전략, 2010 - 한국문화콘텐츠진흥원, 문화콘텐츠 기업 해외진출 성공사례 연구, 2005 - 한국정보통신산업진흥원, 한국정보산업연합회, 한국콘텐츠진흥원, 문화관광부 등 홈페이지 - 증권사 개별 산업 분석 리포트 등

□ 물류기업 동반 진출사례 및 부진 원인

○ 물류기업 동반 진출사례

세부목표	예상결과
- 물류기업의 유형별 동반 진출사례 분석을 통한 현재 문제점 및 개선방안 도출	- 물류기업 간, 제조-물류기업, 자원개발-물류기업 등 사례분석 - 진출과정상 정부지원제도 및 애로사항
추진전략	- 문헌조사 - 전문가 인터뷰 및 세미나 등
참고문헌	- 주요 물류기업 연차보고서, 사업보고서, 감사보고서 등 - 국토해양부, 자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구, 2010 - 김성우, 국내 물류기업 해외시장 진출 현황, 해양물류연구, 2010 - 박찬석, 국내 물류기업의 국제택배 진출 현황 및 시사점, 우정정보, 2008 - 신문 뉴스 기사 등

○ 물류기업 동반 진출 부진 원인

세부목표	예상결과
- 부진 원인 분석 및 유형화를 통해 동반 진출 활성화 방안의 기초를 제공	- 정보 공유부족, 화주기업과의 갑을관계 - 물류기업 규모 및 역량 부족 - 정부지원 미흡 등
추진전략	- 전문가 인터뷰 및 세미나 등 - 문헌조사
참고문헌	- 국토해양부, 자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구, 2010 - 신문 뉴스 기사 등

□ 해외 물류기업 동반 진출 지원제도 및 사례

세부목표	예상결과
- 인접국 및 선진국의 지원제도 파악을 통한 벤치마킹	- 해외 물류기업 동반 진출 지원제도 및 성공사례 : 일본, 중국, EU
추진전략	- 전문가 인터뷰 및 세미나 등 - 해외 출장 - 문헌조사
참고문헌	- 한국건설산업연구원, 일본 건설업체의 해외시장 진입 전략, 1995 등 - JICA 등 주요 웹사이트

□ 물류기업 동반 진출 활성화 방안

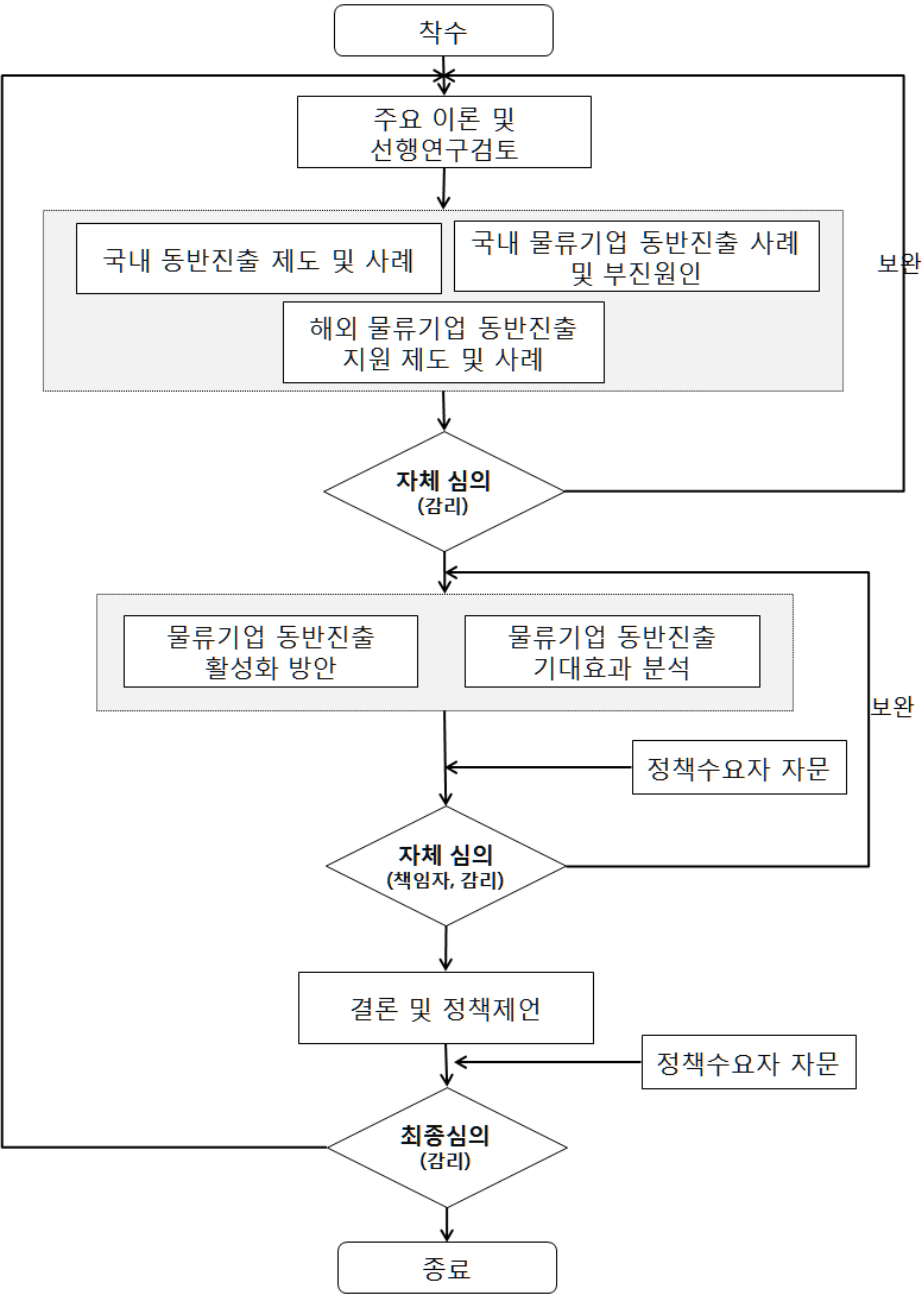
세부목표	예상결과
- 적용 가능한 물류기업 동반 진출 활성화 세부방안 제안	- 물류기업 동반 진출 활성화 필요성 - 유형별 동반 진출 활성화 방안: 제도개선
추진전략	- 연구진 브레인스토밍 - 전문가 인터뷰 및 세미나 등 - 관계부처 검토 및 자문
참고문헌	- 국토연구원, 자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출 지원방안, 2009~2010 - 국토해양부, 자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구, 2010 - 에너지경제연구원, 해외자원개발 전략 연구 : 아프리카 자원개발 진출 전략 연구, 2009

□ 물류기업 동반 진출 기대효과 분석

세부목표	예상결과
- 물류기업 동반 진출의 국민경제 기여효과 도출을 통해 중요성 부각	- 생산 및 고용유발효과 등 파급효과 - 수출입 balance 유지, 환율안정 등 국가 무역구조 안정화 측면
추진 전략	- 외부 전문가 활용 - 계량 경제 방법론 및 경영학 도입 : 다이아몬드 이론, SWOT 분석, 핵심역량분석, 산업연관분석, 성장요인분석 등
참고 문헌	- 한국은행, 우리나라의 고용구조와 노동연관효과, 2008 - 한국은행, 2008년 산업연관표 작성결과, 2010 등

2) 연구 흐름

본 연구는 우선 선행연구를 통해 대·중소기업의 상생 및 협력 방안, 이중 산업 간 동반 진출사례, 패키지형 해외진출 전략 등을 검토해 보고 이와 연계할 수 있는 기업협력 이론들과 SCM 활동 관련을 살펴본다. 3장에서 국내 타 분야의 동반 진출 제도 및 사례를 분석하고, 4장에서는 국내 물류기업들의 동반 진출사례 및 문제점을 분석한다. 5장에서는 유럽, 중국, 일본, 미국 등에서 해외 물류기업들의 해외 동반 진출사례를 정부의 지원 정책과 실제 기업 진출사례를 중심으로 분석한다. 6장에서는 국내 물류기업들의 동반 진출 활성화 방안을 강구하고, 7장에는 실제 국내 물류기업이 타 산업분야와 동반 진출했을 경우 가능한 기대효과를 분석한다. 이를 기초로 연구 방향 및 구체성 등에 대한 자체 검토를 거쳐, 우리나라 물류기업들의 해외 동반 진출 방안을 도출하고 연구 결과가 정책 수립에 반영될 수 있도록 연구의 추진체계를 설정한다.



| 그림 1-1 | 연구의 수행과정

제 2 장 선행연구 검토

1. 기업협력에 관한 연구 고찰

과거 기업은 기업 내부의 개별 부문 및 부서별 역량을 강화함으로써 기업 전체의 성과를 향상하는 데에 초점을 맞추었다. 그러나 현재는 각 부문들이 상호 유기적으로 협력함으로써 성과를 극대화할 수 있다는 방향으로 패러다임이 바뀌었다. 이에 따라 기업 내부적으로는 전사적 자원관리(Enterprise Resources Planning : ERP)가 중시되고 동시에, 외부적으로는 공급사슬 관리(Supply Chain Management : SCM) 등이 나타나게 되었다. 본 절에서는 동반 진출 방안 모색을 위해 공급사슬 관리 등 기업 간 협력이 나타나게 된 이론적 배경과 함께, 우리나라의 SCM 구축 및 물류기업과의 협력 필요성 등에 대한 연구를 우선 검토하기로 한다.

1) 기업협력에 관한 주요 이론

(1) 거래비용이론(Transaction Cost Theory)

거래비용이론은 Coase(1937)와 Williamson(1985) 등에 의해 발전되었다고 할 수 있다. Coase는 교환경제에서 가격기구를 이용하는 데에는 비용이 발생하는데 이러한 비용을 줄이고자 가격기구를 내부로 흡수하는 과정에서 기업이 발생한다고 설명한다. 즉, 시장과 기업조직을 활용하는 데에는 각각 비용이 발생하며, 시장을 활용하는 비용(거래비용)이 더 크면 기업조직으로 내부화하고, 기업을 운영하는 비용(관리비용)이 더 크면 시장거래를 활용하게 된다는 것이다.

Williamson은 거래비용의 개념을 재화나 서비스 생산과 관련된 비용 이외에 거래와 관련된 비용으로 구체화하고 시장거래가 확대되지 않는 원인을 규명하고 중간 조직적 기업관계의 가능성을 제시하였다. 거래비용이 발생하는 원인으로 첫 번째는 인간적 요인으로 제한된 합리성(Bounded Rationality)을, 두 번째는 기회주의(Opportunism)를, 세 번째는 거래의 특성요인인 자산특수성(Asset Specificity)을 제시하였는데 가장 중요한 요인으로는 자산특수성을 제시하였다.

이러한 관점에서 기업은 거래비용이 증가함에 따라 내부화를 선택하게 되고 이때 내부화의 의미는 기업 내부에서 직접 제조하거나 타 기업을 기업 내부로 편입시키는 방법이라고 정의하였다.

이러한 거래비용 이론은 거래비용을 감소시키기 위해 협력을 이용하고 이를 위해 협력이 잘 될 수 있는 조직을 창출하게 된다는 것이며, 또한 상호 신뢰와 협력을 바탕으로 시장거래 시 발생하는 거래비용을 최소화한 중간 조직적 기업관계 형성가능성을 제시했다고 할 수 있다.

(2) 게임이론(Game Theory)

Nash(1950)가 제안한 게임이론은 부의 극대화 행동과 사회적 협력의 결과가 상황에 따라 일치 또는 불일치할 수 있음을 보여 주었다. 게임의 결과는 협력적 게임 또는 비협력적 게임을 하느냐에 따라 큰 차이가 나타나는데, 반복적 거래관계에 있는 기업들 간에는 미래의 부가가치에 대한 기대로 협력적 행동이 가능하게 된다.

협력적 게임이 성공하기 위해서는 상호 협력에 따른 부가가치 공유가 중요할 뿐 아니라 협력의 약속을 어길 경우 발생하는 손해가 더욱 크다는 것을 참여자들은 인식하고 있어야 한다. 또한 협력적 게임을 위해서는 사전적으로 게임 참가자들을 서로 알고 이들을 구속시킬 수 있는 협약 등이

체결되어야 하는데, 이 과정에 상당한 시간이 소요된다. 만약 상호 간에 신뢰, 네트워크, 상호성 등이 축적되어 있다면 협력게임을 이끌어 내기가 용이하지만, 이러한 사회적 자본을 축적하는 데에는 장시간이 소요된다.

즉, 게임이론은 지속적인 거래 관계에 있는 기업들의 경우 상호 간의 협력을 통해 이익을 극대화할 수 있음을 보여 주고 있다.

(3) 자원의존이론(Resource-Dependency View)

Pfeffer와 Salandik(1978)는 환경을 자원의 축적으로 간주하고 환경과 조직 간의 관계에 대해 이론적 토대를 체계화하여 자원의존이론을 발전시켰다. 자원의존이론에서 환경은 희소자원의 공급처로 정의되며, 조직은 유효성의 증대를 위해 자원의존의 불확실성을 감소시킴으로써 환경에 대한 조직 권력을 극대화하고자 한다. 즉, 모든 기업의 생리는 타 기업보다 우월한 위치에서 사업을 영위하기를 원하며, 기업은 서로 한정된 자원으로 인해 생존에 필요한 자원을 획득하고자 필요한 자원을 갖고 있는 외부조직과 상호 협력관계를 형성하게 되고, 이 과정에서 외부조직에 대한 의존성이 발생하게 된다는 것이다. 또한 기업은 이러한 협력관계를 통해 자원의존에 대한 불확실성을 감소하려 하며, 외부환경에 의존하고 있더라도 가능한 한 외부환경의 제약에서 탈피하여 자율성을 확보하려 한다.

자원의존이론은 기업 간 서로 한정된 자원으로 인한 불가피한 상호 의존과 이러한 상호 의존을 통한 권력 증대 과정을 설명하고 있다.

(4) 자원준거주의(Resource-Based View)

Barney(1991)가 처음 제안하였고 Lavie(2006)에 의해 발전된 자원준거주의는 기업경쟁우위의 원천을 기업의 자원과 역량으로 제시한다. 즉, 기업이 소유하고 통제하는 자원들이 모방과 대체가 어려울수록 해당기업은 지속

적인 경쟁우위를 점할 수 있다. 즉 기업은 그 내부뿐만 아니라 다른 기업과의 협력관계를 통해 기업의 경계 밖에서도 모방이 불가능한 자원을 찾기 위한 기업의 네트워크를 형성하는 것이 중요함을 의미한다. 이러한 자원준거주의는 기업 상호 간의 협력이 자사만이 가질 수 있는 경쟁력을 확보할 수 있는 방안임을 내포하고 있다.

(5) 신뢰이론

Fukuyama(1995)는 국가의 경쟁력이 사회의 신뢰수준에 의해 결정된다고 주장한다. 즉, 신뢰의 부재는 경제적인 후진성 혹은 저개발 상태로 인식되며, 신뢰를 사회나 조직의 성과를 이해하는 데 필수적인 요소로 본다. 조직 간 협력에 관한 대부분의 연구에서 공통적으로 중요하게 다루어지는 변수가 바로 파트너 기업 간 신뢰이며, 파트너십, 전략적 제휴, 그리고 성공한 작은 기업들의 네트워크 형성에서도 신뢰는 중요한 구성요소이다. Jonsson and Zineldin(2000)도 높은 수준의 신뢰 특성의 관계적 교환은 당사자들로 하여금 관계의 장기적 이득에 집중하게 하는 특성이 있으므로, 장기적이고 발전적인 협력관계를 위해서는 높은 수준의 신뢰관계가 구축되어야 함을 지적하고 있다.

(6) 육성/교체 이론(Voice / Exit Theory)

Hirschman(1970)이 처음 주창하고 Helper(1991a,b)와 Sako(1992)가 발전시킨 육성/교체 이론은 장기적인 협력관계가 그렇지 않은 경우보다 더 좋은 결과를 가져올 수 있음 보여 준다.

장기적 관점에서 시장에 의한 교체(Exit) 전략보다 부품업체의 핵심역량 강화를 위한 육성(Voice) 전략이 더욱 효율적이며, 공급사의 능력에 의거하여 협력대상을 결정하고, 공급사와의 안정된 장기 거래를 통해 상호

신뢰를 구축함으로써, 교체의 위협이 아닌 공동의 이해를 바탕으로 협력사를 통제하는 것이 기업에게 더 좋은 결과를 가져온다는 것이다.

(7) 3차원 동시공학(Three-Dimensional Concurrent Engineering)

Fine(1998)의 3차원 동시공학 이론은 제품(R&D), 공정(생산), 공급사슬에서 동시적 관리의 중요성을 강조하고 있다. 3차원 동시공학은 제품과 공정만이 아니라 공급사슬 설계에 관한 의사결정을 제품개발과정에서부터 완전히 통합시켜야 한다고 주장한다. 즉, 협력업체의 혁신역량 개발을 통해 부품 경쟁력을 향상시키고, 대기업의 협력업체와 공정한 거래를 지속하면서 공정한 성과 공유를 통해 신뢰를 구축함으로써 기업들 간에 장기적 협력관계가 유지될 수 있다는 것을 보여 주고 있다. 이를 통해 거래비용이 감소하고 상호 경쟁력이 향상될 수 있다는 것이다.

2) 우리나라의 SCM과 물류기업협력에 관한 연구

이미숙(2009)은 제조기업의 공급사슬 활동과 SCM 성과 간의 관련성을 실증 분석하였다. 그는 SCM 활동을 기업 내부활동과 외부활동으로 세분화하였는데, 기업 내부활동으로는 정보인프라와 지원활동을, 기업 외부활동으로는 파트너 협력을 설정하였다. 정보인프라 구축활동과 파트너 협력 활동이 매우 유의적인 양(+)의 관련성을 나타내었으며, SCM의 성공적 도입과 운영을 위해서는 이 두 활동을 어떻게 통합시키는가가 매우 중요함을 시사하였다. 이 연구는 효과적인 파트너 협력을 유도하기 위해서는 선행적으로 SCM 관련 정보인프라 구축과 SCM 지원활동이 선행되어야 한다고 하였는데, 즉 SCM 관련 파트너 간의 신뢰적인 정보공유와 적극적인 협력활동 참여를 유도하기 위해서는 파트너 간 정보공유 체제가 구축되어야 하고, 이러한 정보공유를 지원할 수 있는 다양한 활동들이 수행되어야 함을 의미한

다. 이 연구에 의하면 기업의 생산성과에 가장 영향을 끼치는 SCM 활동은 ‘파트너 협력 활동’으로 도출되었는데, 이는 곧 제조기업의 생산성과에 물류기업을 포함한 외부 업체의 협력이 필수임을 의미한다고 할 수 있다. 이 연구가 비록 해외진출 기업을 대상으로 한 것은 아니나, 국내 제조기업의 생산관리 및 구매 활동이 국내에 국한되지 않음을 감안하면 해외에서의 제조활동에서도 파트너 협력 활동이 매우 중요할 것으로 짐작할 수 있다.

또한 김길성(2010)은 한국 제조기업들 가운데 글로벌 공급망을 전략적으로 구축한 후 지속적인 투자와 관리를 통해 높은 시장성과를 달성하고 있는 대기업들을 대상으로 차세대 SCM의 주요 트렌드인 탄력, 그린, 고객지향과 주요 목표인 유연성 간의 관계를 실증 분석하였다. 분석 결과 3가지 주요 트렌드 중 친환경성을 제외한 탄력성과 고객지향성이 공급망의 유연성 확보에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 나타났다. 탄력성은 기업이 환경 변화, 특히 경영위기에 신속하게 대응할 수 있는 정도를 의미하며, 이는 기업들이 탄력적 계약이나 생산처 다양화 등을 통해 위태로운 경영환경 변화 속에서 공급망의 대응력과 그 속도를 높임으로써 공급망의 유연성을 강화할 수 있다는 의미로 해석 가능하다. 또한 고객지향성 요인은 제조기업들이 유통업체와의 상호 의존성을 높이고 공급망을 통해 고객정보를 수집 및 공유함으로써 유연성을 더욱 강화할 수 있다고 해석될 수 있으며, 신제품 개발주기 단축 및 적시 납품 등이 중요함을 의미한다. 즉, 해외에 진출한 국내 제조기업의 유연성 강화에 영향을 끼치는 생산처 다양화 및 적시 납품 등이 물류기업에 의해 주로 수행되는 점을 감안하면, 이 연구의 결과는 제조기업의 해외진출 시 국내 물류기업과의 동반 진출 또는 현지 물류기업과 국내 물류기업의 합작기업과의 파트너십 구축 등이 유용한 전략이 될 수 있음을 시사한다.

김창봉 등(2008)은 제3자 물류기업의 능력요소로 정보기술, 조직역량, 파트너십의 3가지를 선정하여, 이러한 요인들과 서비스 품질, 민첩성과의

관계를 실증 분석하였다. 연구결과 현재 정보기술과 조직역량은 사업성과에 영향을 미치는 것으로 나타났으나, 파트너십 정도는 사업성과 향상에 영향을 주지 못하는 것으로 분석되었다. 이러한 결과는 제3자 물류기업과 화주기업 간의 파트너인 인식보다는 물류서비스를 위탁하는 하청관계의 인식이 강하기 때문이라고 판단하고 있으며, 앞으로 공급체인상의 참여 기업들과 상호 자율적인 경영을 존중하고 신뢰를 바탕으로 공동의 목표를 달성하기 위해서는 상호 호혜적인 전략적 관계 유지를 통해 기업 활동의 최대 효과를 발휘해야 한다고 주장한다. 이 연구는 국내 물류기업의 한계를 드러냄과 동시에 제3자 물류기업 내 의사결정 및 사업구상과 기업의 현안 과제 개선 및 물류 서비스 부가가치 창출 활성화를 위한 경영체제 활동에 유용한 정보를 제공하고 있다.

2. 선행연구 검토

본 절에서는 본 연구의 주제인 물류기업의 동반 진출과 직접적으로 연관되는 주요 선행연구에 대해서 검토한다.

1) 대·중소기업 상생 및 협력에 관한 연구

먼저 물류기업의 대부분이 중소기업이라는 점을 감안하여, 많은 연구가 수행된 대기업 및 중소기업의 협력 및 상생에 관한 연구를 검토할 필요가 있다. 우선적으로 2004년에 중소기업연구원에서 발간한 「대·중소기업 협력에 관한 기본 프레임워크」를 살펴본다. 이 연구는 대·중소기업협력에 관한 기존의 주요 이론을 검토하고 양극화 등 현재 대·중소기업 간 관계 현황을 조사하였으며, 이를 바탕으로 대·중소기업협력의 목표 및 실행과제 제시를 연구의 목적으로 삼았다. 이 연구는 대·중소기업협력을 대기업과

중소기업 상호 이익 공유를 위한 것임을 분명히 할 필요가 있으며, 전속적이고 종속적인 관계보다는 개방적이며 대등한 관계로의 전환이 필요함을 지적하고 있다. 이를 위한 주요 과제로는 대·중소기업 간 협력 니즈 및 조정, 대·중소기업 간 역량 특성 및 상호 업그레이드를 도출하였으며, 모기업과 수급기업 간의 상호보완적 협력으로 i) 부품의 범용화를 통한 수급기업 시장 확대, ii) 정보 네트워크 강화, iii) 기술 분업화 유도, iv) 해외 동반 진출 기회 확대를 제안하고 있다. 또한 주체별 주요 역할을 제시하였는데, 대기업은 모국 기반으로 수급 기업과의 협력 강화, 전속적 협력 관계의 최소화, 지식과 정보교류의 확대 등이며, 중소기업은 역량 강화, 정부는 대·중소기업협력 지원체제의 일원화와 기관 간 연계, 협력의 본질과 협력 목표의 명확화, 모기업의 우월적 지위 남용으로부터의 수급기업 지적재산권 보호 조치 검토 등에 힘써야 함을 제안하였다. 이 연구는 여타 기업과 물류기업의 해외 동반 진출과 직접적으로 관련되지는 않으나 대·중소기업협력관계의 기본 방향 및 주요 역할 등을 제시하여 이후 관련 후속연구의 기초가 되고 있으며, 물류기업의 대부분이 중소기업인 점 등에서 본 연구와 관련이 있다고 할 수 있다.

이 외에도 「대·중소기업 간 상생협력 발전모델」, 「대·중소기업 동반성장을 위한 바람직한 협력 모델 구축방안」, 「대기업과 중소기업 성과공유제 성공요인 분석」, 「PSBP Paradigm을 이용한 상생협력 진단모델 구축 : 발전사와 협력기업 간 상생협력을 중심으로 등」 대기업과 중소기업의 상생협력 등에 관한 다수의 연구가 있으나, 해외진출보다는 국내시장에서의 협력 및 공정경쟁 유도, 제조업 위주의 연구라는 점에서 본 연구와는 일정 부분 괴리가 있다고 하겠다.

2010년 10월에 정부의 관계부처에서 합동으로 「대·중소기업 동반성장 추진대책」을 발표하였는데, 주요 대상은 중소제조기업 등으로 물류기업은 그 대상이 아니라고 판단되며, 또한 추진내용은 국내에서의 기업활동에 초

점을 맞추고 있다. 이 중 물류기업이 활용할 수 있는 세부 추진과제로는 9 번 공공부문의 선도적 역할 강화가 있으며, 주요 내용은 공공기관 경영평가 시 동반성장 이행실적 및 평가결과를 반영하고, 우수사례 확산을 위한 ‘공기업 동반성장 협의회’를 구성, 운영한다는 부분이다.

| 표 2-1 | 대·중소기업 동반성장 추진대책 세부 추진과제(2010)

세부 추진과제		'10 하	'11 상	'11 하	'12	관계 부처
공정거래 질서의 확립	① 납품단가 조정체계 구축					공정위, 지경부, 중기청
	② 자의적 납품대금 감액 및 구두발주 방지					
	③ 중소기업 기술 보호 강화					
	④ 대형유통업체의 불공정거래 감시 강화					
	⑤ 2차 이하로 하도급법 적용 확대					
사업영역 보호 및 동반성장 전략의 확산	⑥ 중소기업 사업영역 보호					지경부, 중기청
	⑦ 23차로 동반성장 전략 확산					지경부, 중기청
	⑧ 소재대기업과 수요중소기업 간 동반성장 추진					지경부
	⑨ 공공부문의 선도적 역할 강화					지경부, 기재부
중소기업 의 경쟁력 제고 지원	⑩ 중소기업의 경영 선진화와 구조개선 지원					지경부, 금융위, 기재부, 중기청
	⑪ 중소·중견기업의 성장역량 강화					지경부, 교과부, 중기청
	⑫ 중소기업 현장애로 해소					노동부, 지경부, 금융위, 중기청
	⑬ 산업단지 환경개선					지경부
동반성장 추진점검 시스템 구축	⑭ 민간 동반성장추진시스템 구축					-
	⑮ 정부 이행점검시스템 마련					지경부, 공정위, 중기청

자료 : 관계부처합동, 「대·중소기업 동반성장 추진대책」, 2010. 9.

2) 자원개발 관련 동반 진출에 관한 연구

(1) 자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출 지원방안 연구¹⁾

국토연구원에서는 자원개발을 위한 ‘건설 및 플랜트’ 분야의 연계전략의 성공적인 수행을 위한 지원방안 도출을 목적으로 2009년과 2010년, 2차에 걸쳐 연구를 수행하였다.

1차 연구에서는 자원연계 진출 방식에 따른 진출영향 요인과 연계진출의 다각적 접근방식 및 연계진출 모형의 구축방향을 제시하였으며, 2차 연구에서는 국내의 해외자원개발 및 해외건설·플랜트 지원제도 현황, 주요국 지원체계, 해외자원개발 연계진출 지원방안을 제안하고 있다. 1차 연구에서는 해외 자원시장, 건설 및 플랜트 시장의 잠재력을 파악하고 국가별 진출 가능성을 분석하였는데, 가능성이 가장 높은 국가로 DR콩고, 나이지리아, 이라크가 선정되었으며 다음으로 몽골, 우즈베키스탄, 알제리, 리비아, 베트남 등의 순서로 나타났다.

그리고 자원개발 연계진출 모형의 유형화는 자원개발단계 즉 탐사, 개발, 생산 3가지로 나타나며 이 연구에서는 탐사단계의 자원개발사업과 건설·플랜트의 연계모형에 관심을 두고 경제성 및 변동성을 분석하여 이중과세 방지 정책 필요 및 인프라사업이 서명보너스²⁾를 대신하지 않는 형태로 연계되는 것이 위험 관리에 적합한 전략임을 시사점으로 도출하였다. 국내의 자원개발 연계진출 지원제도는 기반조성 측면에서는 에너지산업해외진출협의회 등 다양한 기관이 있으나 SOC 인프라 부문의 참여가 제한되어 포괄적인 자원 연계사업의 추진협의회로서의 역할에는 한계가 있는 것으로 평가되고, 정보제공 및 컨설팅 사업도 관련협회를 통해 분절적으로

1) 국토연구원, 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출 지원방안」, 2009~2010.

2) signature bonus. 일반적으로 자원보유국들은 자원에 대한 탐사권을 낙찰 받은 업체에게 낙찰의 대가로 서명보너스를 요구하며, 탐사 성공확률이 높으면 서명보너스도 높게 책정됨.

수행되어 연계를 위한 기능은 미흡한 상황이며, 통합적 타당성 조사가 이루어지지 못하고 있으므로 미국의 무역개발청(USTDA)과 같은 타당성조사 전담기관의 설치를 고려해 볼 필요가 있음을 제안하고 있다.

제2차 연구에서는 연계진출 지원방안을 사업단계별로 구분하여 제안하고 있다. 제1단계인 기반조성 단계에서는 포괄적 경제협력 추진, 진출국과의 FTA 추진 및 투자보장협정, 진출 잠재국과의 ODA 등 유무상 지원을, 제2단계인 발굴 단계에서는 ‘자원 개발 연계 해외진출 협의회’의 구성을, 제3단계인 타당성 조사 단계에서는 ‘통합적 타당성 조사지원’ 체계를 수립하여 연계진출 사업에 대한 조사비용 우대보조 비율을 높이는 동시에 ODA 유무상 원조에서 개발조사사업의 비중을 확대하고, 자원연계사업에 대한 타당성 조사 지원을 강화해야 함을 제시하였다. 마지막으로 제4단계인 재원조달 단계에서는 연계진출 사업에 대한 성공불 용자제도 지원과 수출보험공사의 보험 적용을 확대하고, 비수익사업에 대한 EDCF 지원, 지식경제부의 자원개발펀드와 국토해양부의 글로벌인프라 펀드 공동활용, 국제개발 금융 기관과의 협조용자, 연계진출 사업에 대한 법인세 면제 및 세액 공제 추진, 해외자원개발펀드 보험제도 확대 등을 제안하고 있다.

이 외에도 범부처 차원의 자원개발 연계 해외진출 지원 체제 마련, 자원·인프라·플랜트의 상하류 부문을 연계하는 선진 토탈기업 육성, 그룹 차원의 종합상사 중심의 자원개발사업과 인프라, 플랜트 부문의 연계 강화, 통합 정보제공시스템 구축, 자원 연계진출을 위한 전문인력 양성 등이 필요함을 지적하였다.

이 연구는 자원개발과 연계하여 진출할 산업으로 ‘건설 및 플랜트’를 집중적으로 다루고 있어 물류산업의 동반 진출과는 일부 괴리가 있으나, 지원방안에 있어서는 전반적인 ‘연계진출’을 대상으로 하고 있어 물류산업의 동반 진출 활성화 방안에도 적용될 가능성이 높다. 다만, 구체적인 실행 전략은 미흡한 편이므로, 본 연구에서 심화하여야 할 것으로 판단된다.

(2) 자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구³⁾

이 연구는 국내 해운물류기업들이 자원운송 분야에서 우리 자원개발 기업 및 자원수요 기업들과 동반 진출할 수 있는 모델을 구축하고 이의 실행방안을 모색하기 위하여 수행되었다. 주요 자원의 해상물동량 및 수출입 현황, 중국 및 일본 등 주요국과 글로벌 자원개발기업의 해외자원 개발사례와 함께 우리나라의 해외자원개발 현황 및 지원제도를 검토하고 해운기업의 운송시장 참여방안을 제시하고 있다.

현재 동반 진출의 문제점으로 수익·자금회수 시점 및 가치규모의 차이, 참여주체의 물류 분야에 대한 인식 및 이익최대화 추구 경향 등이 지적되었으며, 자원운송 동반 진출 모델로 지분참여형, 계약형, 내부성장형의 3가지를 제안하였다. 또한 모델 각각에 대한 2가지의 세부 모델 도출을 통해 총 6가지의 동반 진출 모델을 제안하였으며, 페루 마르코나 항만개발운영사업, 호주 와이오광산 산업, 호주 뉴캐슬항 건설 및 운영사업을 가능사업으로 제시하였다.

이 연구는 물류기업의 동반 진출에 관한 연구이나, 이를 활성화하기 위한 자금 및 세제 등의 법·제도 지원방안이 추진 가능한 모델과 사업 발굴 위주로 연구가 진행되었다는 점에서 본 연구와 차이점이 있다 하겠다.

(3) 자원외교와 연계한 통신서비스산업의 패키지형 해외진출 전략⁴⁾

이 연구는 통신산업 환경이 개방화·글로벌화 되는 과정에서 국내 통신산업도 경쟁력 확보를 위해 해외시장 확보와 규모의 경제 달성이 필요하다는 문제의식 하에, 정부의 주요 국정 과제 중 하나인 자원외교와 연계한 통신서비스산업의 패키지형 해외진출 전략을 제안하였다.

3) 국토해양부, 「자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구」, 2010.

4) 한국전자통신연구원, 「자원외교와 연계한 통신서비스 산업의 패키지형 해외진출 전략」, 2009.

자원·통신·금융의 3개 분야가 공조하여 자원외교를 지원하는 형태를 제안하고 있으며, 통신 분야의 전략으로는 한국적 발전 모델을 토대로 현지 에 적합한 마스터플랜의 수립과 통신 인프라 제공을 통한 현지국의 정보화 를 제안하고 있다. 또한 패키지형 전략의 이점을 프로젝트 성사가능성 제 고, 투자비용 최소화 및 실행가능성 증대, 투자자금 확보 및 신뢰도 제고 등으로 들고 있다.

이 연구는 전략 제안 및 정책 이슈 발굴에 초점을 맞추고 있어 구체적인 이슈, 통신서비스산업의 자원 및 금융 분야와의 동반 진출을 위한 지원 제도 현황 및 개선 방안에 대한 분석은 제외하였다.

| 표 2-2 | 선행연구 검토

구 분		선행연구와의 차별성		
		연구목적	연구방법	주요 연구 내용
주요 선행 연구	1	-과제명: 대·중소기업협력에 관한 기본 프레임 워크 -연구자(연도): 중소기업연 구원(2004) -연구목적: 대중소기업 간 협력 목표 및 실행과제 도 출, 주체별 역할 제안	-주요 이론, 문헌, 법 령 및 제도, 통계 등 의 조사 정리 -관계자 인터뷰	-국가경쟁력과 기업 간 협 력에 관한 제 이론 -대·중소기업 관계의 현황 -대·중소기업협력의 목표 및 과제 -연구 한계 및 향후 과제
주요 선행 연구	2	-과제명: 자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출 지원방안 연구 (I) -연구자(연도): 국토연구원 (2009) -연구목적: 자원개발 연계 해 외건설 플랜트 진출 모형을 구축 및 영향요인 도출	-문헌조사 및 통계자 료 분석 -전문가 조사 -연구협의 및 자문회 의, 사례조사 -통계기법 활용 : 상 대적 중요도 분석 및 순위 일치도 분석	-자원개발연계 해외건설 진 출 이론적 고찰 -자원개발 및 건설·플랜트 시장의 잠재력 분석 -자원개발 연계형 진출 영 향요인 및 사례 분석 -자원개발 연계형 해외진출 모형의 구축방향 및 향후 과제

| 표 2-2 | 선행연구 검토(계속)

구 분		선행연구와의 차별성		
		연구목적	연구방법	주요 연구 내용
주요 선행 연구	3	-과제명: 자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출 지원방안 연구(Ⅱ) -연구자(연도): 국토연구원 (2010) -연구목적: 자원개발 연계 진출 모형의 위험요소별 경제성 효과 분석 및 지원 방안 제시	-문헌조사 및 통계자 료 분석 -전문가 설문조사 -연구협의 및 자문회의 -몬테카를로 시뮬레이션	-자원개발 연계진출 모형의 구축 및 적용 -국내의 해외 자원개발 및 건설·플랜트 지원제도의 실 태와 평가 -주요국의 해외 자원개발 및 해외 건설·플랜트 지원 체계 -해외자원개발 연계 진출 지원방안
	4	-과제명: 자원운송 등 해운 시장 진출 타당성 연구 -연구자(연도): 국토해양부 (2010) -연구목적: 국내해운물류기 업의 자원운송 시장 진출 방안 모델 구축 및 실행 방안 모색	-문헌조사 -관계자 인터뷰 및 전문가 자문 -세미나를 통한 의견 수렴	-자원수출입 현황 -주요 국가 및 기업의 자원 개발 사례 -우리나라 해외자원개발 현 황 및 지원정책 -해운기업 운송시장 참여방안
	5	-과제명: 자원외교와 연계 한 통신서비스산업의 패키 지형 해외진출 전략 -연구자(연도): 노일수 외 (2009) -연구목적: 국내 통신사업 자의 글로벌 통신시장 진 출 전략 제언	-문헌조사 -사례 연구	-통신서비스산업 현황과 국 내 통신사업자의 해외진출 필요성 -자원외교와 연계한 통신서 비스산업의 패키지형 해외 진출 전략
차별성		-기존 연구의 동반 진출은 해외자원개발을 중심으로 하고 있으며 물류기업에 초점이 맞춰져 있지 않거 나, 구체적인 사업 발굴 등에 한정 -본 연구는 물류기업과 기 타 업종 간의 동반 진출에 집중하고, 현재의 지원방 안을 개선하고 새로운 제 도를 제안하는 등 지원방 안에 관해 구체적으로 연 구를 수행할 예정	-문헌조사 -관계자 인터뷰 및 전문가 자문 -계량분석	-선행연구 검토 -국내 동반 진출 제도 및 사례 -해외 물류기업 동반 진출 지원제도 및 사례 -물류기업 동반 진출의 기 대효과 분석 -동반 진출 활성화 방안

앞에서 검토한 바에서 알 수 있듯이 기존 연구는 물류기업이 아닌 제조기업에 초점을 맞추고 있으며, 해외진출이 아닌 국내시장에서의 공정경쟁 및 상생협력 등에 치중하고 있다. 또한 해외 동반 진출과 관련해서도 물류기업이 아닌 자원개발기업, 건설, 플랜트 기업 및 통신기업 등을 위주로 연구가 진행되고 있으며, 물류기업의 동반 진출을 위주로 하는 국토해양부의 연구는 가능사업 발굴 및 모델 등에 치우쳐 있다.

따라서 본 연구는 기존 연구의 한계를 극복하기 위하여, 물류기업과 제조기업, 건설기업, 자원개발기업 등과의 동반 진출에 집중하고, 가능사업 발굴보다는 자금 및 세제 지원, 협력체계 구축 등의 지원방안에 초점을 맞추어 진행한다.

| 표 2-3 | 기존 연구와 본 연구의 관련성 및 차이성

구분	본 연구와의 관련성	본 연구와의 차이성
대·중소기업 상생 및 협력에 관한 연구 문헌	-물류기업의 대부분이 중소기업에 해당 -동반 진출의 이론적 토대 작용 가능	-주로 제조업에 집중 -해외진출보다 국내시장에 치중
자원개발 관련 동반 진출 연구 문헌	-해외 동반 진출과 관련	-자원개발+건설, 플랜트, 통신 등에 치중 -물류 분야 동반 진출은 가능사업 발굴에 치중

□ 본 연구 주요 방향

- 물류기업과 여타의 산업, 즉 제조/건설/자원개발기업 등과의 동반 진출에 집중
- 가능사업 발굴보다는 자금 및 세제 지원, 협력체계 등의 지원방안에 집중

제 3 장 국내 동반 진출 제도 및 사례

1. 대·중소기업 동반성장 정책 및 사례

1) 대·중소기업 동반성장 정책

2002년 이후 대기업과 중소기업 간의 수익성, 근로자 소득 등에서 양극화 현상이 심화되는 가운데 2005년부터 정부가 주도하는 대·중소기업 동반 성장에 대한 논의가 본격화되기 시작하였다. 2002년 대·중소기업 간 영업이익 비율의 격차는 2.2%p이었으나, 2005년에는 2.8%p로 증가하였으며, 대기업 대비 중소기업 근로자의 임금수준은 2002년 62.2%에서 2005년 57.6%로 다소 감소하였음에도 불구하고 근로자 소득 격차는 심화되는 현상을 보였다.⁵⁾

이러한 대기업과 중소기업 간의 양극화 현상 심화에 대해 정부에서는 대기업의 수익증시 경영과 중소기업의 혁신역량 취약 등은 물론 대·중소기업 간 수직하청관계와 시장지배력의 격차에서 기인한다고 판단하기 시작했고, 그 해결방안으로 대·중소기업 간 상생협력을 통한 동반성장을 제안하였다. 특히 2004년부터 대통령이 주재하는 상생협력회의가 5차례⁶⁾에 걸쳐 진행되면서, 대·중소기업 간 상생협력에 대한 사회적 공감대가 형성

5) 재정경제부·과학기술부·산업자원부·정보통신부·노동부·건설교통부·기획예산처·공정거래위원회·중소기업특별위원회·중소기업청, 「2006년 하반기 대·중소기업 상생협력 추진계획」, 2006. 8. 17.

6) 1차 상생협력 대책회의(2005. 5. 16.)는 제조업 중심의 대·중소기업 간 파트너십 구축을, 2차 상생협력 점검회의(2005. 7. 5.)는 상생협력 촉진에 관한 법률 제정 추진과 범부처적 인센티브 확대 및 협력실태 점검체계 구축을, 3차 상생협력 간담회(2005. 12. 22.)에서는 수직적 확산과 이중업종 간 확산을, 4차 상생협력 보고회의(2006. 5. 24.)에서는 기업경영전략으로서의 유효성 검증과 역량 강화, 신뢰 구축, 기업생태계 혁신 등 3대 시책 정비, 5차 상생협력 성과보고회(2006. 12. 28.)에서는 업종별 특성을 반영한 산업별 상생협력방향을 제시하고 지역혁신 클러스터와의 연계 방향을 제시함.

되기 시작하였다. 그 결과 2006년 6월 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」이 제정되어 동년 8월에 발효되었다.

법률의 주요 내용에는 3년 단위의 대·중소기업 상생협력 추진 기본 계획 수립, 대·중소기업협력재단의 설립, 수·위탁거래의 공정화, 중소기업의 사업영역 보호 등이 포함된다.

| 표 3-1 | 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률의 주요 내용

조항	내용
기본 방향 (제3조)	○ 자율성 보장 ○ 상호이익에 도움이 되는 상생협력의 촉진 ○ 공공기관과 중소기업 간의 협력에 있어서 공공부문의 선도적인 역할 강화
기본계획 (제4, 5조)	○ 수립주체 : 지식경제부장관 - 관계 중앙행정기관의 장과 협의하여 수립 ○ 계획기간 : 3년 ○ 내용 - 대·중소기업 상생협력 촉진시책의 기본 방향 - 대·중소기업 상생협력의 연차별 목표 - 대·중소기업 간 성과공유 및 기술·인력교류의 촉진에 관한 사항 - 상생협력 우수기업 선정 및 지원에 관한 사항 - 대·중소기업 간 임금격차 완화에 관한 사항 - 공공기관의 중소기업협력에 관한 사항 - 그 밖에 대·중소기업 상생협력을 촉진하기 위하여 필요한 사항
주요 시책 (제8~19조)	○ 상생협력 성과의 공평한 배분 ○ 대기업과 중소기업 간의 기술협력 촉진 ○ 대기업과 중소기업 간의 인력교류 확대 ○ 중소기업에 대한 대기업의 자본 참여 ○ 대기업과 중소기업 간의 환경경영협력 촉진 ○ 불공정거래행위 금지에 대한 특례 ○ 대·중소기업 상생협력 실태조사 ○ 대·중소기업 상생협력지수의 산정 및 공표 ○ 상생협력 우수기업 선정 및 지원 ○ 수탁기업협의회 구성 ○ 대기업과 중소기업 간의 임금격차 완화 ○ 공공기관의 중소기업협력 촉진

표 3-1 | 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률의 주요 내용(계속)

조항	내용
대·중소기업 협력재단 설립 (제20조)	○ 대·중소기업 간 협력사업의 개발 및 운영 지원 ○ 기술협력 촉진사업의 관리·운영 및 평가 지원 ○ 수탁기업협의회 구성 및 운영 지원 ○ 수탁·위탁거래의 공정화 지원 ○ 위탁기업과 수탁기업 간 분쟁의 자율적 조정 지원 ○ 그 밖에 지식경제부장관 또는 중소기업청장이 지정·위탁하는 사업
중소기업의 사업영역 보호 (제5장)	○ 중소기업 사업조정심의회(중소기업청장 소속) 설치 - 위원장 1명 포함한 10명 이내의 위원으로 구성 - 위원장은 중소기업청 소속 고위공무원단에 속하는 공무원 - 위원은 공정거래위원회위원장 추천 1명, 지식경제부장관 추천 1명, 소비자 또는 중소기업 관련 학식과 경험을 소유한 자로 중소기업청장이 위촉하는 7인으로 구성 ○ 대기업, 대기업의 직영점형 체인사업, 프랜차이즈형 체인사업 등 중소기업의 상당수가 공급하는 물품 또는 용역에 대한 수요를 감소시켜 중소기업의 경영안정에 현저하게 나쁜 영향을 미치거나 미칠 우려가 있다고 인정될 때 대통령령으로 정하는 바에 따라 중소기업중앙회를 거쳐 중소기업청장에게 사업조정을 신청 ○ 사업조정 신청이 인정될 경우 중소기업 사업조정심의회에서는 대기업 등에 사업의 인수개시 또는 확장의 시기를 3년 이내에서 기간을 정하여 연기하거나 생산품목, 생산수량, 생산시설 등을 축소할 것을 권고할 수 있음

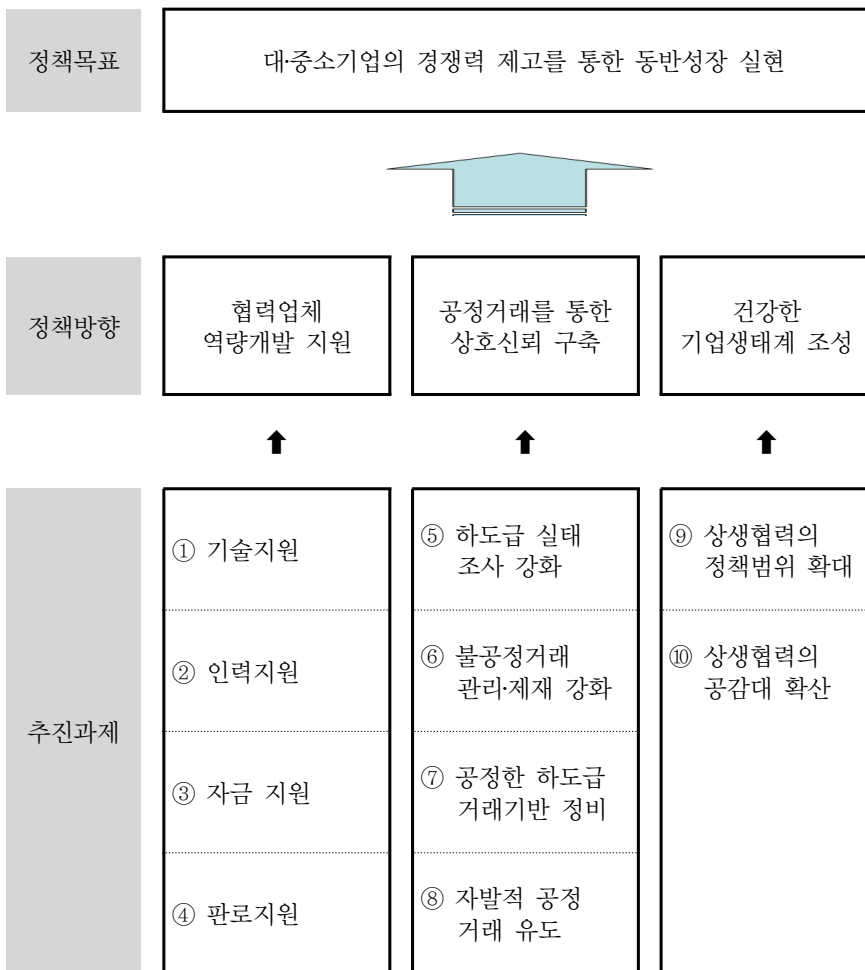
자료 : 법제처, 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」, 2006. 6.

(1) 2006년 하반기 대·중소기업 상생협력 추진계획

2006년 8월 정부는 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」에 따라 제1차 ‘대·중소기업 상생협력 추진기본계획’을 수립하였는데, 계획의 목표는 대·중소기업의 경쟁력 제고를 통한 동반성장 실현에 있다.

계획의 목표를 달성하기 위해 정부는 10대 추진과제를 선정하였는데, 협력업체 역량개발을 지원하기 위해서는 기술지원, 인력지원, 자금 지원 및 판로지원 등 4개의 추진과제를 선정하였으며, 하도급 실태조사 강화, 불공

정거래 관리 및 제재 강화, 공정한 하도급 거래기반 정비 및 자발적 공정 거래 유도 등을 통해서는 공정거래를 통한 상호신뢰를 구축하고자 하였다. 아울러 건강한 기업생태계를 조성하기 위해서는 상생협력의 정책범위 확대 및 상생협력의 공감대를 확산하기 위한 과제가 선정되기도 하였다. 추진과제별 세부 내용을 살펴보면 다음과 같다.



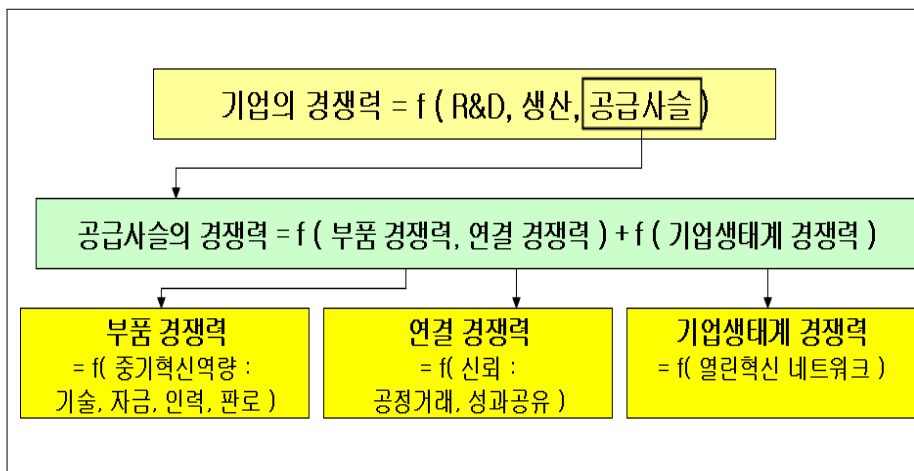
자료 : 2006년 하반기 대·중소기업 상생협력 추진계획 기본 방향. 2006. 8. 17.

| 그림 3-1 | 2006년 하반기 대·중소기업 상생협력 추진계획 기본 방향

이상의 세부 추진과제를 실천하기 위해 2006년 10월 제1차 계획에서는 산업자원부 장관을 위원장으로 관계부처 차관급 및 민간위원 25인이 참여하는 「상생협력 실무위원회」를 법률에 따라 구성하였다. 위원회에서는 위원회 심의안건의 사전심의 및 조정 기능과 더불어 부처별 상생협력 촉진정책의 추진상황을 점검하도록 하였다.

(2) 대·중소기업 상생협력 추진기본계획(2008~2010년)

2006년 수립된 1차 상생협력 추진기본계획이 진행되는 가운데 2006년 12월부터는 동년 7월에 발족한 전경련 중소기업협력센터에 설립된 상생협력연구회를 통해 상생협력에 대한 이론과 모델을 정립하기 시작하였다. 상생협력연구회에서 제시한 상생협력의 성공적 모델은 가치사슬에 있는 대·중소기업 모두의 초일류 경쟁력 확보를 목표로 두었는데, 여기서 상생협력이란 대·중소기업 간의 양극화 현상을 해소하고 대·중소기업의 동반 성장을 위한 보다 적극적인 정책 프로그램으로 정의되기 시작하였다.



자료 : 산업자원부 고시 제2008-19호

| 그림 3-2 | 상생협력의 성공적 모델 개념도

한편 2006년 수립된 기본계획의 실행 결과에 대해 정부에서는 비교적 단기간 내에 상생협력을 기업의 유효한 경영전략으로 인식하도록 하였으며, 중소기업의 경영여건을 개선시키고 혁신역량을 강화시키는 등 대·중소기업의 양극화 현상을 해소하는 방안을 제공하였으며, 기업 네트워크 경쟁력의 중요성을 부각시켜 대·중소기업이 동반성장할 수 있는 기반을 구축하였다고 자체 평가하였다. 이러한 평가에도 불구하고 3년간의 1차 기본계획 실행에도 불구하고 아직까지 상생협력이 기업문화로 완전히 정착되지 못한 점, 대·중소기업 간 신뢰와 역량을 바탕으로 한 동반자적 관계가 미 형성되었다는 점, 그리고 대기업과 1차 협력업체 중심으로 상생협력은 확산되었으나, 대기업과 2~3차 협력업체 또는 이중업종으로까지 상생협력이 확산되지 못했다는 점 등이 1차 기본계획 실행의 한계로 평가되었다.

이를 보완하고 대·중소기업 간 상생협력을 보다 심화 및 발전시키기 위하여 2008년 정부에서는 ‘제2차 대·중소기업 상생협력 추진기본계획(2008~2010년)’을 수립하였다. 제2차 계획의 정책목표는 시장 중심의 상생협력 활성화를 위한 지원인프라를 확충하여 『존경받는 대기업·역량 있는 중견·중소기업』이 조화를 이루는 상생 생태계를 조성하는 데 두었다. 이를 실현하기 위하여 정부에서는 상생협력 파트너십 강화, 산업발전전략과 연계한 상생협력 추진, 신뢰에 기반한 공정한 거래문화 정착, 상생협력의 지평 확대 등 4대 추진과제를 선정하고 다음과 같이 부처별 세부 실천과제를 제시하였다.

| 표 3-2 | 제2차 대·중소기업 상생협력 추진계획의 세부 추진과제

정책방향	추진과제	세부 추진과제
상생협력 파트너십 강화	기술협력	○ 상생협력형 공동 R&D 확대(산자부/중기청) - 구매조건부 신제품 개발사업 확대 등 ○ 환경·에너지 파트너십 강화(산자부) - 대·중소기업 그린 파트너십 확산 - 대·중소기업 간 에너지 기술 파트너십 확산

| 표 3-2 | 제2차 대중소기업 상생협력 추진계획의 세부 추진과제(계속)

정책방향	추진과제	세부 추진과제
상생협력 파트너십 강화	기술협력	○ 신뢰성·품질혁신 지원(산자부/중기청) - 구매조건부 민간자율 신뢰성 인증 추진 - 신뢰성지수(Reliability Index) 개발 - 싱글PPM 품질혁신 지원 - 대기업-1·2차 협력기업 간 싱글 PPM 품질협력 모델 보급 및 확산 ○ IT를 활용한 대·중소기업 네트워크 생산성 혁신(산자부) - 대기업-1차 협력업체 중심에서 2·3차까지 포괄하는 공급사슬 전반으로 확대하고 적용기술도 RFID에서 USN까지 확대 ○ 대기업의 특허기술 중소기업 이전 활성화(산자부/특허청) - 특허신탁제도 도입 - 대기업, 공공연구기관 특허기술 경매제도 활성화
	자금금융 지원	○ 기술협력 네트워크 도입 추진(산자부/재경부/과기부) ○ 생산운영자금 지원형 네트워크 활성화(중기청/재경부) - 신한은행-공기업 네트워크 지원모델¹⁾ 확산 유도 - 구매기업에 대한 네트워크 세액 공제 요건 완화²⁾ ○ R&D 사업화 자금 지원(산자부/중기청) - 민간 상생기금펀드 등을 활용한 공동 R&D 과제 사업화 지원
	인력 개발	○ 대기업 인력 활용 중소기업 경영지원 강화(노동부/중기청/산자부) - 대기업 퇴직전문인력 자문사업(K-SCORE) 분야를 세무, 수출, 품질관리 등의 분야로 확대 - 대기업 간부의 중소기업 이직·파견제도 활성화 ○ 대기업의 전문직업 훈련기관 및 전문교육과정 개방 확대(노동부) - 직업훈련 컨소시엄 사업 확대 ○ 상생경영 최고경영자과정, 상생경영학교 운영 내실화(산자부) ○ 중소기업 비정규직 직업능력개발 및 근무여건 개선(노동부) - 근로자능력개발카드제 지원사업 확대 ○ 대기업 건강인프라 공유 추진(노동부) - 대기업의 협력업체 보건시스템 관리 및 지원 유도
	성과 공유제 정착확산	○ 민간기업 성과공유제 확산 및 고도화(산자부) - 업종별 대·중소기업 성과공유 프로그램 개발·보급 및 1~2차 협력업체 간 성과공유 확산 지원 ○ 공기업에 대한 성과공유제 확산(산자부) - 공공기관의 중소기업협력 촉진을 위한 평가시스템 개발
산업발전 전략과 연계한 상생협력 추진	부품소재 (산자부/ 정통부)	○ 대·중소기업-대학·연구소 간 R&D 파트너십을 통한 10대 신소재 개발 및 사업화 지원 ○ 자동차·전자기계·반도체·장비, 모바일용 통합방송 융합패키지 모듈 등 차세대 모듈부품 개발 지원 ○ IT 핵심부품 공동기술개발사업 지원

| 표 3-2 | 제2차 대중소기업 상생협력 추진계획의 세부 추진과제(계속)

정책방향	추진과제	세부 추진과제
산업발전 전략과 연계한 상생협력 추진	반도체디스플레이 (산자부)	○ 컨소시엄형 R&D 도입 ○ 팹리스-파운드리 공동개발사업 지원 ○ 해외 연구기관과의 기술교류 및 공동개발 프로그램 지원 ○ 수요 대기업이 국산장비·재료의 신뢰성 및 양산성능 평가를 지원하고 구매까지 연계
	자동차 (산자부)	○ 완성차 협력업체에 대한 품질향상사업(Supplier Quality) 추진 ○ 게스트 엔지니어제도 활성화 ○ 대기업 퇴직임원으로 구성된 협력업체 지원단 운영 확대
	조선 (산자부)	○ IT 생산설계 협업 및 기자재인력 양성사업 확대 ○ LNG선 화물탱크 시스템(KC-1) 공동 개발
	석유화학-플라스틱 (산자부)	○ 석유화학업체가 국내 수요처인 중소플라스틱업체에 대한 기술 및 자금을 지원하고 판로를 확보하는 3단계 상생협력 프로그램 추진 - 2007년 12월 석유화학 상생협력기금 100억 원 조성 ○ 기술애로 지도사업 시범 실시
	유통 (산자부)	○ 유통업체 자체상표(PB : Private Brand)제품 개발 활성화 ○ 협력업체 네트워크론 등 자금 지원 확대 ○ 실시간 정보공유 시스템 구축 ○ 지역기여형 유통모델 확산 - 지역특산물 및 전략상품 공동마케팅 강화(대형마트-지역업체 간)
	정보통신 (정통부)	○ IT 분야 대·중소기업 공동 R&D 및 기술이전 활성화 ○ SW 대·중소기업 동반성장 진출 촉진
	지식·서비스업 (재정부/산자부)	○ 지식서비스기업에 대한 금융·세제 지원 확대 - 생산성향상 투자지원펀드 1조 원 조성(산은, 기은 각 5천억 원) - 제조기업이 물류기업에 위탁하는 물류 비중 전년 대비 증가 물류비의 3% 법인세액 공제제도 시행 ○ 제조·서비스업 아웃소싱 유형별 성과공유모델 발굴 및 공기업 시범적용 추진 ○ 연구개발 전문기업 육성방안 수립 및 추진
공정거래 문화정착	건설 (건교부)	○ 대·중소기업 공동기술개발을 위한 과제지원 확대 - 설계, 토목, 건축, 설비, 자재 등 5대 분야 10개 과제 우선 지원 ○ 건설근로자 교육훈련기관 확충 및 훈련프로그램 다양화 - 건설기능인력 통합 DB 구축 ○ 건설상생협력협의체 설치 - 지방국토관리청이 발주한 1,000억 원 이상 대형공사 대상
	불공정 거래 조사 강화	○ 기업 간 불공정거래 관행 개선(공정위/산자부/건교부) ○ 수위탁거래 실태조사 확대 및 실효성 확보(중기청) - 별점제도 운영, 교육명령 운영 강화, 공공입찰 참가자격 제한 추진, 우수기업 인센티브 확대

표 3-2 제2차 대중소기업 상생협력 추진계획의 세부 추진과제(계속)

정책방향	추진과제	세부 추진과제
공정거래 문화정착	자율적 공정거래 인프라 확충	○ 대·중소기업 간 사업조정제도 활성화(중기청/산자부) ○ 원자재가격·납품단가 연동제도 확산 유도(중기청) ○ 자율적인 공정거래관행 정책 유도(공정위) - 대·중소기업 간 공정거래협약 체결 및 충실이행 유도 → 우수기업에 대한 직권조사 면제 및 상훈 등 인센티브 부여 - 공정거래 3대 가이드라인 활용 확산 ○ 부처 간 공정거래 협력네트워크 운영 내실화(공정위/중기청/산자부) - 하도급 관련 정보의 통합관리체계 구축 ○ 공공부문 중소기업 공사발주제도 확산(산자부) - 공기업의 일정규모(예: 50억 원) 이하 소규모 공사는 중소기업만을 대상으로 발주토록 유도
상생협력의 지평 확대	중소기업 간 상생협력 모델 확산	○ 1차 중심의 상생협력 모델 확산(중기청) - 1차 협력기업 중심의 지역발업종별 수탁기업협의회 구성 유도 - 네트워크론을 2~3차 협력기업까지 확대 ○ 중소기업 간 협업 파트너십 강화(중기청/산자부/정통부) - 조합형 가맹사업화 촉진
	글로벌시장 지향형 상생협력 촉진	○ 패키지형 해외진출 지원 강화(산자부/정통부/건교부) - 이머징마켓 등 전략지역에 대한 공동 해외진출 지원을 시스템화 ※①수요파악(무역협회 해외진출전략컨설팅팀)→②전략수립→③심의확정(산자부 패키지진출전략심의회)→④정상회담·정협으로 구체화 - 동반 진출기업에 대한 현지 노무관리, 금융·세제, 환경규제 등 컨설팅 지원 확대(무역협회) - 선도기업의 중소기업에 대한 SW기업 수출 멘토링, 핵심서비스 모듈화 지원 등을 통해 IT기업과 중소 SW기업의 공동 해외진출 활성화 ○ 대·중소기업 공동마케팅 활성화(산자부/중기청/정통부) - 대기업 브랜드를 활용한 공동 시장개척단, 공동 전시회 추진 - IT 분야 대·중소기업 공동 구매상담회, 시장개척단 파견 추진 및 컨설팅, 경비지원 등 인센티브 제공 ○ 대·중소기업 해외 건설·플랜트 공동수주 지원(건교부/산자부) - 수주지원센터 운영 - 사업리스크가 큰 신흥시장 진출 활성화를 위한 사업타당성 조사자금(산자부) 및 시장개척자금(건교부) 확대 - 대·중소기업 공동진출 프로젝트 지원비율 확대
	지역발전 기여형 상생협력 활성화	○ 대기업(대기업-협력업체) 지방 이전 및 투자 촉진(산자부) ○ 대기업의 지역혁신 클러스터 선도역할 제고(산자부)

| 표 3-2 | 제2차 대중소기업 상생협력 추진계획의 세부 추진과제(계속)

정책방향	추진과제	세부 추진과제
상생협력 기업문화 확산		○ 상생협력 주간 제정 ○ 상생협력 추진기업에 대한 인센티브 제공 - 대기업에 대한 세액 공제(교육훈련비 및 기술개발지원 용역비에 대한 50% 공제) - 중소기업 지원설비에 대한 손금산입 특례 확대 ○ 상생협력 지식커뮤니티 활성화(산자부/정통부)

주 : 1) 신한은행은 2007년 7월 KT, 한전 등 대기업 추천서를 바탕으로 대기업에 납품하는 협력사에 생산운영·시설자금 등을 저리로 대출하는 상품을 출시하였는데, 이 대출 상품은 예금실적에 비례해 대출이자를 감면받는 이자감면서비스(폴링옵셋서비스)로 대출금액의 0.1%를 대중소기업협력재단에 출연하여 상생협력에 재투자하는 대출 상품

2) 세액 공제는 30일 이내는 구매대금의 0.4%, 31~60일 이내는 구매대금의 0.15%

자료 : 산업자원부, 「2006년 하반기 대·중소기업 상생협력 추진계획 기본 방향」, 2006. 8. 17.

상생협력 추진계획(2008~2010)이 수립된 이후 2009년도와 2010년도에는 각각 대·중소기업 상생협력추진 시행계획 고시⁷⁾가 공고되었는데, 2009년도 시행계획에서는 2008년도 추진계획의 추진실적에 대하여 대·중소기업 상생협력을 통해 대·중소기업 간 동반성장의 기반을 마련하였으며, 대기업과의 상생협력을 통해 중소기업의 역량 제고, 공정거래 환경 조성, 상생협력 촉진 인프라 정비 등이 이루어져 대·중소기업 간 양극화 현상을 해소하는 단초를 제공하였다고 자체 평가하고 있다.

세부적으로 살펴보면 중소기업의 혁신역량을 제고하기 위해 R&D, 자금, 판로, 인력 부문 4개 분야에 43개의 정책이 추진되었으며, 공정거래 환경 조성을 위해 시행된 각종 제도를 통해 하도급 위반혐의 업체 비율이 2006년 58.8%에서 2007년 54.5%로 다시 2008년에는 43.9%로 감소하였으며, 상생협력 인프라 정비 및 상생문화 조성 정책으로 인해 상생협력 전담조직을 가진 기업의 수가 2006년 48개 업체에서 2007년 59개 업체로 다시 2008년에는 62개로 증가하였다. 특히 이들 상생협력 전담조직을 둔 30대 대기

7) 지식경제부고시 제2009-108호와 제2010-127호.

업에서 중소기업과의 상생문화 조성을 위해 지원한 실적은 2005년 1조 원, 2006년 1.4조 원, 2007년 1.9조 원, 2008년 2.3조 원으로 증가하였다.

그럼에도 불구하고 상생협력 추진 주체 및 업종이 일부에 국한되어 상생협력 인프라 확충과 프로그램의 다양화가 이루어지지 못했다는 점이 한계로 지적되기도 하였다. 이를 보완하기 위해 2009년도 시행계획에서는 상생보증프로그램의 도입 및 확대,⁸⁾ 수출납품대금 현금결제 보증제도 신설,⁹⁾ 수출 중소기업 네트워크 대출 제도 도입,¹⁰⁾ 상생협력펀드 확대,¹¹⁾ 구매조건부 신제품 기술개발사업 지원규모 확대,¹²⁾ 설계·건축분야 기술개발 10개 과제 선정 및 지원 확대,¹³⁾ IT혁신단 양성지원사업과 대·중소협업시스템 구축지원사업 신규 추진,¹⁴⁾ 그린파트너십 확산,¹⁵⁾ 대·중소기업 수출지원 상생프로그램 도입, 해외 건설·플랜트 공동수주 지원,¹⁶⁾ 중소기업 고용유지 및 재훈련 모델 도입, 대기업 인력을 활용한 중소기업 경영지원 강화, 중소기업 비정규직 직업능력 개발 및 근무여건 개선 등을 추진하기로 결정하였다.

한편 2010년도 시행계획에서는 2009년도 시행계획의 보완점으로 대·중소기업 간 공동 R&D, 공동마케팅, 판로지원, 해외동반 진출 등을 통한 전략적 파트너십 형성에 기업의 자율적인 노력을 촉진시키기로 계획하였다.¹⁷⁾

8) 대기업(8사), 협회(1사), 은행(4사), 보증기관(2사) 참여하여 최대 1.5조 원 지원.

9) 1만개 사 3조 원 우선 지급.

10) 10대 중대형 조선사 참여로 5,000여 개 중소협력업체에 대해 4조 원 지원.

11) 대기업이 상생협력예금에 가입하고 은행이 매칭하여 재원을 마련하여 협력중소기업에 대한 저리자금으로 대출.

12) 2008년 400억 원 127개사에서 2009년 450억 원 150개사로 확대.

13) 2008년 400억 원에서 2009년 449억 원으로 확대.

14) 2009년 추경예산 100억 원.

15) 2009년 모기업 14개, 협력사 525개 업체에서 2012년 모기업 30개, 협력사 1,350개 업체로 확대.

16) 사업타당성조사 지원에 2009년 30억 원, 2010년 35억 원, 2011년에 40억 원, 시장개척자금 지원에 2009년 23억 원, 2010년 47억 원, 2011년 55억 원.

17) 2009년 중소기업연구원의 상생협력 실태조사 분석결과에 따르면 대기업이 공동마케팅, 판로지원, 해외동반 진출을 함께 추진한 사례가 전혀 없는 경우가 70.8%에 달함.

(3) 조세특례제한법

2010년 발표된 대·중소기업 상생협력 시행계획에 따라 정부는 2010년 12월 「조세특례제한법」을 개정하여 대·중소기업 상생협력을 목적으로 사용되는 재원으로 출연하는 경우 출연금의 7%를 법인세에서 공제하는 제도를 신설하였다.

신설된 「조세특례제한법」 제8조의 3에서는 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조 제6호에 따른 수탁기업 등 대통령령으로 정한 중소기업에 대한 보증 또는 대출지원을 목적으로 신용보증기금 또는 기술신용보증기금에 출연하는 경우와 더불어 대기업이 협력중소기업의 연구, 인력 개발, 생산성 향상 및 해외시장 진출을 지원하기 위해 대·중소기업협력재단에 출연하는 경우에 대해 해당 출연금의 7%에 상당하는 금액을 출연한 날이 속한 사업연도의 법인세에서 공제하도록 하고 있다. 단, 이 조항은 한시적으로 2013년 12월 31일까지 적용된다. 대기업이 출연한 기금의 활용 방안은 다음과 같다.

| 표 3-3 | 기금의 활용방안

구분	투자자원 활용
연구개발 지원	○ 협력중소기업이 연구개발을 위하여 사용하는 견본품, 부품, 원재료와 시약류 구입비 지원 ○ 협력중소기업의 연구용·시험용 시설투자 지원
연구개발 지원	○ 대기업(「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조 제2호에 따른 대기업을 말한다. 이하 같다)이 보유한 연구용·시험용 시설 활용 지원 ○ 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제24조의 2에 따른 기술자료 임치제도 활용 지원 ○ 협력중소기업의 특허권 신청·보호 지원 ○ 대기업이 보유한 특허를 협력중소기업에 양도 시 소요비용 지원

| 표 3-3 | 기금의 활용방안(계속)

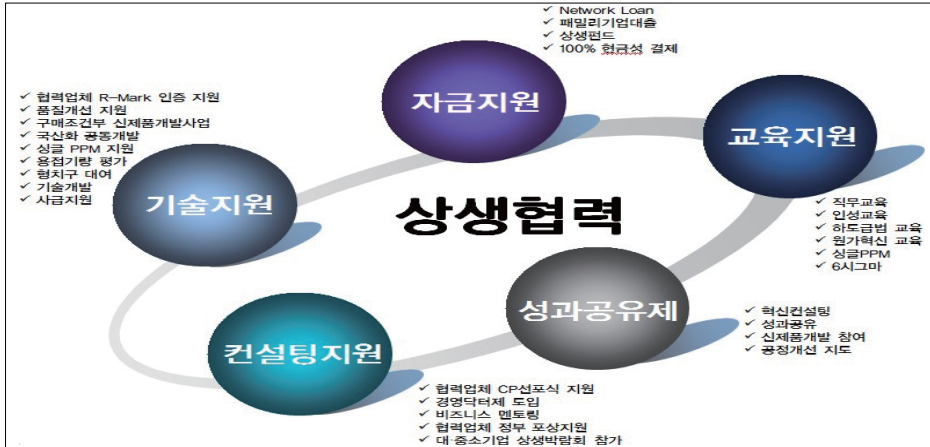
구분	투자재원 활용
인력개발 지원	○ 협력중소기업의 인력채용 및 교육·훈련 지원 ○ 대기업이 보유한 교육·훈련시설 활용 지원 ○ 협력중소기업 직원에 대한 교육·훈련을 「고등교육법」 제2조에 따른 학교 또는 「평생교육법」 제2조 제2호에 따른 평생교육기관에 위탁 시 소요비용 지원 ○ 협력중소기업의 교육·훈련 시설 투자 지원
생산성향상 지원	○ 협력중소기업의 생산성향상시설 투자 지원 ○ 대기업이 보유한 생산설비를 협력중소기업에 양도 시 소요비용 지원 ○ 협력중소기업에 대한 기술경영자문 지원 ○ 「대중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제8조에 따른 성과공유제 시행 지원 ○ 대기업이 보유한 직장보육시설(「영유아보육법」 제10조 제3호에 따른 직장보육시설을 말한다. 이하 같다) 또는 직장체육시설(「체육시설의 설치·이용에 관한 법률」 제7조 제1항에 따른 직장체육시설을 말한다. 이하 같다)의 제공 지원 ○ 협력중소기업의 직장보육시설 또는 직장체육시설에 대한 투자 지원
해외시장 진출 지원	○ 해외시장 조사 및 해외시장 판촉활동 지원 ○ 해외사업 수주 및 해외 조달시장 참여 지원

자료 : 법제처, 「조세특례제한법 시행령 별표 1」, 2006

2) 주요 대기업의 동반성장 프로그램 및 동반성장 사례

(1) 두산인프라코어(주)

두산인프라코어(주)는 2009년 1월 1일 상생협력팀을 신설하여 5개의 상생협력 프로그램을 운영해 오고 있는데, 5개의 프로그램은 자금 지원, 교육 지원, 성과공유제, 컨설팅지원, 기술지원 등이다.



자료 : 중소기업청 대·중소기업협력재단, 「2010 대·중소기업 우수협력 사례집」, 2010.

| 그림 3-3 | 두산인프라코어(주)의 상생협력 프로그램

특히 두산인프라코어(주)는 2002년 11월에 공정거래 자율준수프로그램 (Compliance Program : CP)¹⁸⁾을 국내 최초로 협력업체에 도입하여 운영하고 있다. 2008년 11월에는 ‘두산 상생협력 및 공정거래 협약 선포식’을 개최하여 하도급 업체를 대상으로 투명한 거래와 이를 위한 지원을 약속하였는데, 이 자리에는 두산그룹 계열사 5개 기업과 협력사 1,760개사가 참여하였다. 더욱이 2009년 7월에는 공정거래 자율준수 문화 확산을 위해 ‘협력업체 자율준수프로그램 도입 선포식’을 개최하였는데, 이 선포식에서는 연매출 100억 원 이상, 종업원 수 50명 이상, 두산인프라코어(주)가 실시한 협력업체 종합평가 3등급 이상을 받은 업체 중 CP 도입을 희망한 (주)탐금속, (주)삼우테크, (주)우진이엔지, (주)진성티이씨, 유영유압(주), (주)에스아이엠, 대성공업(주), 동이공업(주) 삼광기계 제2공장, (주)서진테크 등 10개 협력업체가 CP를 도입하였다. 이들 업체와의 CP 체결을 통해 두산인프라코어(주)는

18) 기업들이 공정거래관련 법규를 자율적으로 준수하기 위해 운용하는 준법 관리 시스템으로 명확한 행동기준 제시와 함께 법위반 행위를 조기에 예방하는 프로그램.

매년 관련 법규 교육 및 컨설팅을 제공하고 있는데, 2011년까지 CP 체결 협력업체를 50개사까지 확대해 나갈 계획이다.

이상과 같은 두산인프라코어(주)의 상생협력 프로그램 운영의 사례를 살펴보면, 굴삭기와 로더의 Cabin 및 Cover류를 생산하고 전체 매출액의 30~35%를 두산인프라코어(주)와 거래하고 있는 (주)탑금속은 두산인프라코어(주)에서 운영하고 있는 CP에 참여하면서 공정거래 이미지를 개선하고 대기업 및 자사 협력업체와의 신뢰 구축함으로써 적기의 원자재 수급과 결재대금일정의 준수가 가능해졌으며, 이를 통해 원가를 절감시키고 가격경쟁력을 제고시킬 수 있었다. 이는 매출액의 증대로까지 이어졌는데, 2004년 매출액 480억 원에서 2009년에 558억 원으로 연 3.1%의 매출액 성장세를 보였다.

(2) 삼성전기(주)

삼성전기(주)는 ‘협력업체의 경쟁력이 곧 삼성전기(주)의 경쟁력’이라는 판단 하에 2004년부터 상생협력과 관련한 활동을 시작하였다. 삼성전기(주)는 2004년부터 2008년까지 상생협력의 개념의 도입 및 정착과 확산을 위한 ‘상생1기’ 프로그램을 실시하였는데, 이 기간 동안 600여 협력업체와의 상생협력을 위해 투자한 자금은 300억 원 규모에 이른다. 더욱이 2008년 9월부터는 SRM(Supplier Relationship Management)프로그램을 운영하고 있다. 2004년부터 삼성전기(주)가 운영하고 있는 상생협력 프로그램은 자금 지원, 경영개선지도, 개발협업(부품소재 개발과제 지원), 기술협업(Win-Win Plaza 도입 및 운영), 임직원 양성교육 등 5개이다.

특히 2005년 도입된 기술협업 프로그램의 일환인 Win-Win Plaza는 신제품 개발, 품질, 가격, 기술의 경쟁력을 강화하기 위해 협력업체와의 공동연구 센터를 삼성전기(주) 본사에 설치한 것으로 신제품의 기획에서부터

완제품의 품질 및 생산성 향상에 이르기까지 협력업체와 함께 기술협업을 이루고 있다. Win-Win Plaza의 운영을 통해 기대되는 효과는 상호 보유 기술 공유, 개발기간 단축, 매출 증대로 인한 가격 경쟁력 확보, 상생문화 정착 등에 있다. 특히 삼성전기(주)의 Win-Win Plaza로 인한 성과는 Trans류 부품 조달의 리드타임(Lead Time)이 2006년 7.1개월, 2007년 5.4개월, 2008년 3.9개월, 2009년 3.2개월로 단축되었으며, 이로 인한 입주 협력회사의 거래 금액 증가는 2006년 63.6억 원, 2007년 88.8억 원, 2007년 132억 원, 2009년 168억 원으로 증가하였다.



자료 : 중소기업청 대중소기업협력재단, 전제서, 2010

| 그림 3-4 | 삼성전기(주)의 Win-Win Plaza 운영 현황

삼성전기(주)의 Win-Win Plaza 운영 사례를 살펴보면, 칩 부품용 전극 재료, PDP용 Glass 재료, 수동 부품용 절연재료, PDP용 나노재료 등을 생산하는 대주전자재료(주)가 2007년 Win-Win Plaza에 입주하여 초고용량 세라믹칩콘덴서(MLCC)를 개발하기 위한 SD(Samsung&Daejoo) 프로젝트를 진행하였다. 이 프로젝트를 진행하면서 삼성전기(주)는 대주전자재료(주)와 함께 개발 TFT를 구성하였으며, 연구개발 비용은 중소기업의 기술개발사업자 선정 지원을 통해 정부로부터 3.5억 원의 지원금을 받아 MLCC를 개발하기

시작하였다. 그 결과 대주전자재료(주)는 칩저항기용 페이스트의 국산화를 달성하고, 전극 조성물 설계 기술을 확보함은 물론 전극 재료 박막화 기술을 확보하여 원가를 18% 절감하였다.

(3) 삼성전자(주)

삼성전자(주)는 2004년부터 상생협력 프로그램을 도입하였고, 2008년 5월에는 국내 대기업 최초로 협력사를 지원하기 위한 전담조직인 ‘상생 협력실’을 신설하고, 2010년에는 ‘상생협력센터’로 확대·개편하였다.

삼성전자(주)의 상생협력 프로그램은 자금 대여, 생산에 필요한 설비의 무상임대, 경영개선 지도, 전문분야별 교육, ERP 시스템 고도화 작업, 정보화시스템 구축 등을 지원하고 있다. 또한 2009년부터는 분야별 전임임원 9명으로 구성된 ‘경영자문단’을 운영하면서 협력업체별 혁신과제를 선정하고 개선하는 경영컨설팅 업무를 수행하면서 기술 및 관리적 측면의 전문지식과 경영노하우를 전수하고 있다.



자료 : 중소기업청 대·중소기업협력재단, 전계서, 2010

| 그림 3-5 | 삼성전자(주)의 상생협력 프로그램

삼성전자(주)의 대표적 상생협력 사례는 반도체 장비의 수입, 제조, 설치 및 유지보수 사업을 하고 있는 태산LCD(주)와의 협력에 있다. 삼성전자(주)와 태산LCD(주) 간의 상생협력은 2008년 글로벌 금융위기로 인해 태산LCD(주)의 경영위기에 봉착하고 9월에는 법원에 기업회생절차를 신청하면서 시작되었다. 파산위기 이전까지 태산LCD(주)과 삼성전자(주) 간 연간 거래금액은 6,000억 원에 달하고 있었는데, 이러한 협력업체의 파산은 곧바로 삼성전자(주)의 경영에도 영향을 미칠 수 있다는 판단 하에 삼성전자(주)는 태산LCD(주)과 거래하던 물량을 보장하고 2009년에는 충남의 삼성전자(주) 공장에서 생산하고 있던 32인치 LCD TV 생산과정의 일부를 태산LCD(주)에 위탁하였다. 이러한 과정을 통해 태산LCD(주)는 경영 안정화를 도모할 수 있었다.

(4) (주)포스코

(주)포스코는 2005년 6월 중소기업 지원 전담조직을 신설하였으며, 2008년 11월에는 ‘상생협력실천사무국’으로 확대·개편하여 회장 직속으로 두었다. 같은 해 12월에는 ‘범포스코 상생경영 및 공정거래 협약체결 선포식’을 개최하면서 협력업체와 경영 전 부문에 대한 상생협력 프로그램을 실시하기 시작하였다.

(주)포스코가 운영하고 있는 상생협력 프로그램은 51건으로 중소기업의 인력구조와 R&D를 위한 시험, 연구 설비 부족 문제를 해결하기 위한 직업훈련 컨소시엄과 테크노파트너십(맞춤형 중소기업 기술지원사업) 등에 역점을 두고 있다. 여기서 테크노파트너십은 현장 전문가, 포항공대, 포항 산업과학연구원, 포항테크노파크, 전남테크노파크, 순천대, 포항금속소재산업연구원 등 (주)포스코 계열 7개 기관의 전문가들로 구성된 기술자문단을 통해 협력업체의 생산공정과 제품의 기술적 문제점 등에 대한 맞춤형 진단

과 자문, 교육 등과 같은 기술 컨설팅을 제공하고 있다.

더옥이 (주)포스코는 PCP(POSCO Certificated Partner) 프로그램을 운영하면서 품질, 가격, 납기, 신용도 및 기여도 등의 정보를 종합평가하여 우수협력업체로 인증하고 이들 기업에 대한 해외 판로 개척을 지원하고 있다.

2009년에는 13개 그룹사, 250여 협력업체가 참여한 ‘2009년 포스코 패밀리 상생협력 페스티벌’을 개최하면서 36건의 우수사례를 전파하기도 하였는데, 이 페스티벌에는 (주)포스코 출자사의 협력업체까지 포함되어 (주)포스코의 상생협력 활동이 출자사로까지 확대되었음을 반증하기도 하였다. 아울러 (주)포스코는 국내 대기업 최초로 그룹 차원의 중소기업 ‘상생협력 협의체’, 분기 단위로 개최되는 ‘상생협력 임원교류회’, 매월 개최되는 ‘상생협력실무협의회’ 등을 통해 정기적으로 중소기업(협력업체)과의 교류의 장을 마련하고 있다.

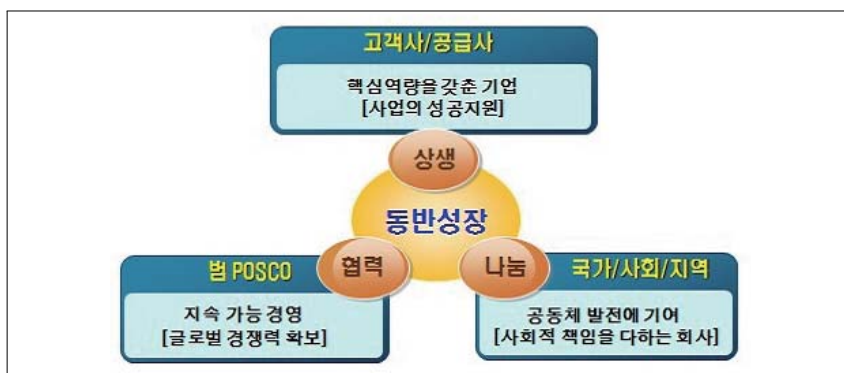


자료 : 중소기업청 대·중소기업협력재단, 전제서, 2010

| 그림 3-6 | (주)포스코의 상생협력 프로그램

2010년에는 상생협력을 기업의 경영이념으로까지 확대하기 시작하였

는데, (주)포스코 경영이 1.0, 포스코그룹 경영이 2.0, 출자사와 외주 파트너사, Supply Chain상의 공급사까지 포함하는 경영을 3.0으로 두어 시너지 효과를 제고시키는 기업목표를 수립하기도 하였다.



자료 : 중소기업청 대·중소기업협력재단, 2010 대·중소기업 우수협력 사례집, 2010

| 그림 3-7 | (주)포스코의 기업생태계 공동가치 창출 및 성과 공유

한편 (주)포스코가 운영하고 있는 테크노파트너십의 대표적인 사례는 (주)경도공업과의 협업에 있다. (주)경도공업은 철강 생산설비 및 정밀가공품을 제작하는 회사로 20년 이상 (주)포스코와 거래를 해 왔으며, 테크노파트너십을 통해 용해 및 주조 작업 전반에 대한 문제점과 개선방향, 포크레인 부속품인 투스 포인트(Tooth Point)의 마모 원인분석, 선재 가이드롤 신제품 설계 및 주조, 열처리로 베이스 트레이(base Tray) 주조 결함 분석 등의 기술 자문을 (주)포스코의 기술자문단으로부터 받았다.

그 결과 기존 18%가 함유되어 있는 선재 가이드롤의 크롬함유량을 25%를 증가시켜 현재는 포스코 1, 2, 3 선재 공장의 조압연 가이드롤로 사용되고 있다. 1,000℃ 이상의 고온에서 반복 사용되는 Base Tray의 특성상 열적 피로 특성을 강하시켜야 한다는 연구결과를 바탕으로 Base Tray 주조조업을 개선하고 표준화시킴으로써 연간 10억 원의 품질향상 효과를 가져왔다.

(5) 한국공항공사

한국공항공사는 ‘동반성장을 통한 World-Class 공항기업 구현’이라는 비전하에 동반성장의 선도적 역할-역량 있는 파트너 관계를 구현하기 위하여 동반성장에 대한 인식 전환, 공정거래 및 성과 공유, 중소기업에 대한 역량 지원, 사회적 책임 공유 등의 추진과제를 선정하여 대·중소기업 간 상생협력 프로그램을 운영하고 있다.

이를 추진하기 위하여 한국공항공사는 운영지원실(계약관리팀)을 통해 동반성장 업무를 총괄하도록 하였는데, 2008년부터 2010년까지 항행안전장비 국산화 및 국내·해외공항 동반 진출 사업 17건에 총 328억 1,400만 원을 투자하였으며, 7건의 항만안전장비 공동 기술개발 사업을 추진하면서는 61억 1,300만 원을 투자한 바 있다. 4건의 탄소 녹색공항 구현사업에 28억 4천만 원과 4건의 저비용항공사 성장 지원사업에 33억 5,300만 원을 지원하여 저비용항공사의 국내선 여객 분담률이 2008년 9.8%에서 2010년 35.1%로 성장하는 데 기여하였다. 또한 공사에서 직영하던 22개 분야의 업무를 중소기업에 위탁하여 2010년에만 804억 원의 용역비를 지불하였다.



자료 : 지식경제부·동반성장위원회, 공공기관 동반성장 추진사례 및 계획, 2011. 2.

| 그림 3-8 | 한국공항공사의 동반성장 추진 목표

2011년 2월에는 한국공항공사의 대·중소기업 상생협력 프로그램 운영을 위해 총 25건의 상생협력 사업에 총 276억 원의 예산투입을 계획하였다.

| 표 3-4 | 2011년도 한국공항공사의 상생협력 추진사업

단위 : 백만 원

상생협력 사업	건수	예산
항행안전장비 국산화 및 국내·해외공항동반 진출사업	3	14,900
항행안전장비 공동기술개발사업	3	5,060
필리핀 클라크—공항 제2터미널 설계·감리사업	1	5,000
저탄소 녹색공항 구현사업	2	350
국가 R&D 사업 기술개발지원사업	4	
저비용항공사 성장지원사업		1,072
협력업체와의 성과공유제 시행		484
협력업체 경영혁신 지원사업	12	785
합계	25	27,651

자료 : 지식경제부·동반성장위원회, 「공공기관 동반성장 추진사례 및 계획」, 2011. 2.

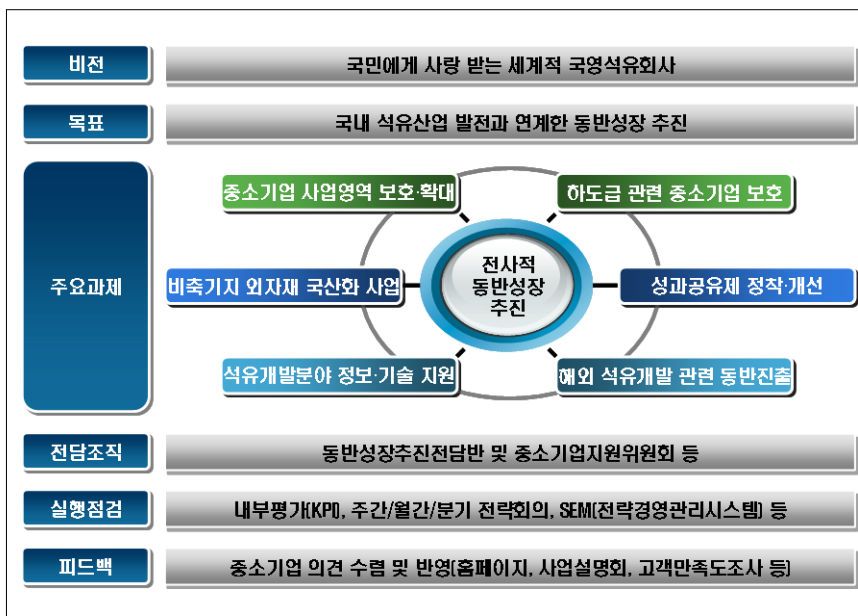
(6) 한국석유공사

한국석유공사에는 동반성장 전담조직으로 ‘중소기업지원위원회’, ‘계약자산팀’, ‘동반성장추진전담반’ 등 3개 조직이 구성되어 있으며, 이에 속한 직원은 37명이 배치되어 있다. ‘중소기업지원위원회’는 위원장 1명을 포함하여 22명의 정위원과 기타 부위원으로 구성되어 있는데, 부서별 추진 현황 점검, 우수사례 조사 및 발굴, 대·내외 의견수렴 등의 업무를 수행하고 있다. ‘계약자산팀’은 팀장 1명과 팀원 5명으로 구성되어 있는데, 동반성장 업무를 총괄하고 있으며, 이외에 계획 수립 및 점검, 법령·제도의 홍보 및 교육을 담당하고 있다. ‘동반성장추진전담반’은 반장 1명을 포함하여 9명의 인원으로 구성되며 한국석유공사의 중점추진사업 선정과 더불어 세부 실행지침 수립 및 신규 지원 분야 발굴의 업무를 담당하고 있다.

2008년부터 2010년까지 한국공항공사의 동반성장 프로그램 추진실적을

살펴보면, 서비스 부문 성과공유제 도입 및 운영을 위해 172억 원을 협력사에 지불하였으며, 석유비축기지 유지보수자재 국산화사업을 통해 3년간 15억 1,200만 원의 외화절감 효과를 달성하기도 하였다. 특히 지식경제부가 주관하는 ‘신성장동력 스마트 프로젝트’의 로봇응용 부문에 ‘지능형 감시로봇시스템’ 구축 사업의 사업자로 선정되어 ‘지능형 감시로봇시스템’을 구축하여 Test Bed로서 석유비축기지에 활용하기도 하였다. 특히 2011년에는 2조 원 규모인 해외 지능형 감시로봇시스템 시장을 개발 중소기업과 공동으로 개척하는 계획도 수립하였다.

한편 2011년에는 국내 석유산업 발전과 연계한 동반성장을 추진하기 위해 중소기업 사업영역 보호·확대, 하도급 관련 중소기업 보호, 비축기지 외자재 국산화 사업, 성과공유제 정착 및 개선, 석유개발 분야 정보·기술 지원, 해외 석유개발 관련 동반 진출 등을 주요 추진과제로 선정하였다.



자료 : 지식경제부동반성장위원회, 「공공기관 동반성장 추진사례 및 계획」, 2011. 2.

| 그림 3-9 | 한국석유공사의 2011년도 동반성장 추진 목표

특히 중장기 계획으로 석유개발 분야 서비스부문(탐사, 자료해석, 시추, 사업성 평가 등)의 전문기업을 육성하기 위하여 창업지원, 해외사업 동반 진출, 장비 및 인력지원 등의 방안을 모색하고 있다. 또한 해외 석유개발사업 참여 시 국내 건설사와 공동으로 참여하여 생산시설 건설 등 플랜트 수주 기회를 확대하는 방안도 검토되고 있다.

(7) 한국광물자원공사

한국광물자원공사에서는 2010년 5월 아프리카 투자지원센터에 ‘아프리카투자지원 T/F팀’을 신설하면서 동반성장 프로그램을 시작하여 동년 11월에 ‘공정사회 및 동반성장 추진 T/F팀’을 구성하여 11명을 배치시킴으로써 동반성장 프로그램을 본격적으로 운영하기 시작하였다. 동일한 시기에 한국광물자원공사에서는 중국 등 6개국의 해외사무소에 중소기업 자원개발 투자지원센터를 개소하기도 하였다.

한국광물자원공사의 동반성장 프로그램을 살펴보면 다음과 같다.

| 표 3-5 | 한국광물자원공사의 동반성장 관련 주요 사업

사업분야	지원내용
해외자원개발 지원	○ 중소기업 해외자원개발 투자 지원 ○ 중소기업 해외자원개발 프로젝트 사업타당성 검토 - 투자여건조사 및 기초탐사 등 34건 시행 - DR광고 무소취(동)광산 예비사업성 평가 ○ 아프리카 광업 투자가이드 발간 및 배포 ○ 중소기업 해외조사 우대지원제도 시행 - 보조금 지급 시 우대 실시(5%) - 자원개발서비스 중소기업 활용실적 있는 기업에 대한 우대지원으로 사업선정 시 0.5점 가점 부여
국내자원개발 지원	○ 국내광업발전포럼, 설명회 등 실시 ○ 국내자원산업 자금융자, 갭도굴진사업 용자지원 ○ 현대화 개발, 탐광시추, 광산 안전시설 등 국고보조지원

| 표 3-5 | 한국광물자원공사의 동반성장 관련 주요 사업(계속)

사업분야	지원내용
R&D	○ 성과공유제 등 중소기업 기술지원
물품구매 및 계약	○ 중소기업제품 및 기술개발제품 구매 - 2008년(60억 7,200만 원), 2009년(73억 8,300만 원), 2010년(152억 2,100만 원)으로 확대 ○ 중소기업 물품대금 100% 현금거래

자료 : 지식경제부·동반성장위원회, 「공공기관 동반성장 추진사례 및 계획」, 2011. 2.

한편 한국광물자원공사의 2011년도 동반성장 추진계획은 중소기업의 해외자원개발 진출 지원기능 강화, 국내자원개발 지원기능 강화, 기술경쟁력 강화 지원에 초점이 맞추어져 있다. 해외자원개발 진출 지원기능 강화를 위해 해외자원개발을 추진 중에 있는 약 50개 중소기업을 대상으로 해외진출 시의 애로사항 및 지원기능 개선방안 등의 의견수렴을 통해 2012년도 해외조사지원계획 수립 시 반영할 계획이며, 해외에 위치한 해외자원개발 투자지원센터를 확대할 예정에 있다. 특히 해외자원개발 조사사업 지원 제도에 있어 사업선정 검토단계에서 중소기업 추진사업 또는 국내 중소용역업체를 활용하는 기업에 대해 0.5점의 가점을 부여하고, 중소기업이 추진하는 프로젝트의 경우 국고보조금 지원율을 2010년 5%에서 2011년 10%로 확대 추진하였다. 중소기업의 국내자원개발 지원기능 강화를 위해 2011년에는 전체 자금융자 규모 중 중소기업에 대한 지원 비율 확대를 추진하고¹⁹⁾ 중소광산에 대한 국고보조 지원은 총예산 123억 원의 중 105억 원을 중소기업에 지원하였다.

19) 광업자금융자의 경우 총 750억 원 예산 중 중소기업에 대한 지원금액은 600억 원, 광도굴진융자의 경우 총예산 27억 원 중 중소기업 지원금액은 전액임.

2. 동반 진출 지원제도 및 계획

1) 해외자원개발 관련 동반 진출 주요 지원제도 및 계획

최근 중국, 인도 등 신흥시장에서의 수요 증가는 전 세계적으로 고유가, 원자재 등의 공급부족 현상을 야기하고 있는 반면, 일부 자원부국들의 정치적·경제적 불안정은 자원민족주의를 심화시켜 해외자원 확보 경쟁은 더욱 치열해지고 있는 실정이다. 이에 에너지 및 자원안보를 둘러싸고 세계 각국은 해외자원 확보에 국가적인 역량을 기울이고 있다.

현재 우리나라는 해외자원개발에 대한 짧은 경험, 자원개발 투자재원 부족 등 비교적 열위에 처해 있으며, 이를 극복하기 위해 전략적인 해외자원개발 전략이 필수적으로 요구되는바, 이러한 배경에서 해외자원개발을 위한 동반 진출 전략이 등장하기에 이르렀다.

(1) 해외자원개발의 개념 및 의의

해외자원개발이란 우리나라 기업이 해외 자원보유국에 진출하여 유용 광물 자원의 확보를 위해 실시하는 탐사, 개발, 생산, 가공 및 유통 등의 제반활동을 총칭하며, 이에는 광물, 농·축산물 및 임산물의 개발을 위한 조사 및 개발에 딸린 사업이 모두 포함된다.²⁰⁾

에너지 및 광물자원이 부족한 우리나라의 경우, 해외자원개발은 산업발전의 지속 성장을 위한 안정적 자원공급 확보 차원에서 필수 불가결한 것이다. 직접 개발에 의한 자원 확보는 유가상승 비용을 개발이익으로 환수하여 국가 외환수지를 개선하는 데 기여할 수 있다. 또한 자원보유국으로의 진출을 통한 공동개발은 신흥 교역시장을 개척하고 확대하여 경제적

20) 법제처, 법률 제10595호, 「해외자원개발 사업법」 제2조.

측면에서의 상호 보완 및 협력을 도모할 수도 있다. 더욱이 해외자원개발은 SOC 등 인프라 건설, 중장비 운송, 설비투자 등 연관분야의 유발 투자 발생이 높은 사업으로, 타 산업에 비해 동반 진출 효과가 큰 사업 분야라는데 더욱 의의가 있다 하겠다.

(2) 해외자원개발 관련 제도의 변천

우리나라 최초의 해외자원개발 관련 제도는 1978년 제정된 「해외자원개발 촉진법」으로, 이 법령은 1982년 전문개정을 통하여 현재의 「해외자원개발사업법」으로 변모하였다.

1978년, 「해외자원개발 촉진법」은 경제발전의 속도가 빨라짐에 따라 필요한 원료자원의 수요에 대응하기 위해 해외자원을 효율적으로 개발·수입하려는 목적에서 도입되었다. 기본적으로 해외자원개발에 대한 기초적 내용을 마련하는 수준에서, 주로 해외자원을 개발하는 형태, 해외자원개발 사업자 지정, 해외자원개발 절차 마련, 해외자원개발기금 설치 등의 내용을 포함하고 있다.

1982년, 전문 개정된 「해외자원개발 사업법」은 각종 규제 완화 및 절차 간소화를 통해 보다 적극적으로 해외자원개발을 지원하기 위한 내용을 포함하고 있으며, 기존 광물자원에 한정된 해외자원개발의 범위를 농·축·수산물 및 임산물로 확대하고, 해외자원개발기금을 위한 자금융자 규모도 확대하였다. 이후에도 지속적인 법령 개정을 통해²¹⁾ 현재의 「해외자원개발 사업법」의 내용을 갖추게 되었다. 2011년 4월 14일부터 시행된 현재의 「해외자원개발 사업법」은 총 6장 26조로 구성되어 있으며, 해외자원개발 사업에 대한 보조금 지급과 융자, 조세특례, 해외자원개발 투자회사 설립 등 큰 규모의 사업에 해당하는 해외자원개발사업의 안정적인 자금 확

21) 최근 마지막으로 2011. 4. 14. 일부 개정.

보를 위한 다양한 지원제도를 명시하고 있다.

(3) 해외자원개발 관련 동반 진출 지원제도

우리나라는 해외자원개발에 대한 동반 진출의 개념 도입이 오래되지 않았고, 동반 진출 형태의 진출도 2006년에야 비로소 현실화되었다. 따라서 아직까지 해외자원개발과 관련한 직접 동반 진출 지원제도는 사실상 미흡한 실정이다. 이에 본 연구는 해외자원개발 동반 진출과 관련한 직접적인 지원제도로 「제4차 해외자원개발 기본계획」을 살펴보고, 추가적으로 해외자원개발 시 활용 가능한 자금 및 세제 지원 등을 검토함으로써 우리나라의 해외자원개발 동반 진출과 관련한 직·간접적인 지원제도에 대해 논의하고자 한다.

① 해외자원개발 기본계획

「해외자원개발 사업법」 제4조에는 해외자원의 합리적인 개발을 위해 정부가 「해외자원개발 기본계획」을 수립하여 시행해야 함을 밝히고 있다. 2001년 2월 제1차 「해외자원개발 기본계획」이 수립된 이후로, 지금까지 제4차 기본계획(2010년 12월)이 수립되었다. 본 기본계획은 10년 단위로 매 3년마다 해외자원개발에 관한 장기적이고 종합적인 해외자원개발의 추진 방향을 제시하고 있다.

제1차~제3차 기본계획에서는 직접적으로 ‘동반 진출’에 대한 언급이 없으나 2010년 12월, 발표된 제4차 기본계획에서는 처음으로 동반 진출 사업 활성화에 대해 명시하고 있다. 유망사업에 대해 국내 전문기관의 검토 및 해외공관·공기업 해외지사 등을 통해 유망사업을 도출하고, 유망사업에 대해서는 사업타당성 조사 지원 및 에너지외교지원협의회를 통해 범정부 차원의 지원을 한다는 것이 그 내용이다. 이와 더불어 동반 진출 사업의 대표사업으로 ‘Korea 컨소시엄’ 추진을 통해 초대형 협력 프로젝트를 발굴

하는 방안을 제안하고 있는데, 이는 동반 진출의 초기 성공사례인 암바토비 사업 형태의 개발을 추가로 발굴하여 관련 업계 간 동반 진출의 가능성을 높이기 위해 제안된 사항으로 볼 수 있다.²²⁾

특히 자원개발과 관련한 동반 진출을 활성화하기 위해서는 자원개발을 서비스산업으로 육성하여 국내 자원개발의 경쟁력을 강화하는 방법을 채택하였다. 이는 국내 공기업의 자원개발 핵심역량을 강화하고 민간기업의 참여 확대를 위해서는 연관 서비스산업의 동반성장이 필수적으로 요구되기 때문이다. 유망 서비스 분야는 시장 유망성, 필요성, 실현 가능성 및 기술의 우수성 등을 고려하여 선정 및 집중 육성할 계획이다.

자원개발 서비스산업 육성을 위해서는 투자, 인력, 제도 등 3가지 측면에서 지원방안을 강구하고 자원개발 전문대학원 설립을 통한 인력 양성, 희유금속 및 비전통 석유·가스 자원의 상용화를 위한 신자원개발 핵심기술 로드맵 구축, 해외자원개발 종합정보시스템 구축 등의 계획도 추진된다.

| 표 3-6 | 서비스산업 육성 전략

구분	추진전략
투자	정부 R&D 지원 및 국내외 기업 참여로 조인트 벤처회사 설립
인력	출연연구기관 전문인력의 서비스기업 파견 및 상호 교류 활성화
제도	성공불용자 가점 부여, 매장량 공시제도 도입 등 검토

자료 : 지식경제부, 「제4차 해외자원개발 기본계획(2010~2019)」, 2010. 12.

이 밖에도 제4차 기본계획에는 비교적 큰 규모의 사업에 해당하는 해외자원개발 진출 시 가장 어려움을 겪는 투자재원에 대해서, 자원개발 금융 활성화 및 조세 및 용자지원 강화를 통한 확충 방안을 제안하였다.

우선 자원개발 금융 활성화 부분에서는 매장량 기초금융(Reserved-based

22) 2006년 체결된 마다가스카르 암바토비 니켈광 개발 사업은 계약체결 당시, 우리나라의 기업이 컨소시엄을 구성하여 전체의 27.5%에 해당하는 지분을 확보한 최초의 패키지형 해외 자원개발 진출사례임.

Financing)²³⁾ 제도를 활성화하기 위한 정책지원을 실시하고 투자위험보증사업 재원을 추가로 확충하여, 자원개발펀드에 대한 보증여력을 증대할 계획이다. 또한 민간투자활성화를 위해 자원개발펀드에 대한 정책적 지원방안을 모색하고 연기금의 해외자원개발 투자를 본격화하여 안정적인 생산단계 프로젝트의 지분 매입과 자산유동화 참여를 통한 연기금의 순차적인 참여확대를 추진한다. 더불어 무역공사 및 수출입은행의 보증지원 및 용자규모를 확대하여 자원개발 투자에 따른 위험부담을 완화할 뿐만 아니라 지원수단의 다변화를 통한 국책금기관의 해외자원개발 지원을 강화한다.

조세 및 용자지원 부분에서는 자원개발 관련 세제개선을 통해 세제 지원의 실효성 및 예측가능성을 제고하는 데 주력하고, 우선 2012년부터 해외자원개발 용자 전액을 민간기업에게도 지원하고, 용자 예산을 지속적으로 확대할 예정이다.

② 기타 활용 가능한 자금 지원제도

가. 펀드

가) 자원개발펀드

자원개발펀드란 다수 투자자들로부터 자금을 모아 해외자원개발사업에 투자하여 그 수익을 펀드 투자자에게 배분하는 것을 목적으로 하는 해외자원개발사업법에 따른 특수펀드이다. 자원개발에 해당되는 분야는 유전, 가스, 석탄, 발전 등 에너지 사업과 철, 아연, 구리 등 광물사업 그리고 원당, 곡물, 목재 등 농·수산물과 임산물에 투자하는 것을 포함한다.

23) 채굴된 생산물 판매를 통한 미래현금흐름에 기초하여 금융을 제공하는 선진금융기법.

| 표 3-7 | 자원개발펀드 종류

에너지펀드	• 국내·외 탐사, 개발 또는 생산 단계의 에너지 사업 또는 회사에 지분, 대출 및 수익권 투자 방식으로 운용하여 발생한 수익을 획득하는 것을 주된 운용목적으로 하는 자원개발펀드 • 투자대상 자원 : 유전, 가스, 석탄, 전력, 신재생에너지(태양광, 풍력, 바이오메탄, 바이오에탄올 등) 등
광물펀드	• 국내·외 탐사, 개발 또는 생산 단계의 광물 사업 또는 회사에 지분, 대출 및 수익권 투자 방식으로 운용하여 발생한 수익을 획득하는 것을 주된 운용목적으로 하는 자원개발펀드 • 투자대상 자원 : 철, 아연, 구리, 알루미늄, 니켈, 연·아연 등의 기초 금속 및 금, 은, 플래티넘 등의 귀금속 등
농·수산 임산물 펀드	• 국내·외의 농산물, 축산물, 수산물, 임산물 관련 사업 또는 회사에 지분, 대출 및 수익권 투자 방식으로 운용하여 발생한 수익을 획득하는 것을 주된 운용목적으로 하는 자원개발펀드 • 투자대상자원 : 밀, 옥수수, 대두유, 목재 등

주 : 재간접펀드 및 파생상품펀드는 자원개발펀드의 원래 의미에서 구분하여 본 내용에서 제외
자료 : 펀드운용사 홈페이지(www.maiaasset.com) 자료를 기초로 작성, 2011. 7.

현재 자원개발펀드는 크게 자원개발 투자회사(뮤추얼펀드)와 자원개발 투자전문회사(PEF)를 설립하여 운용하는 2가지 유형으로 구분할 수 있으며 자원개발펀드의 활성화를 위해서 펀드 배당소득세 감면, 투자위험 보증, 일반펀드에 대한 특례 등의 지원제도가 마련되어 있다.



자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

| 그림 3-10 | 자원개발펀드 유형

펀드 배당소득세 감면이란 <그림 3-10>에 나타난 투자수익에 대한 소득세를 감면해 주는 지원제도로 「조세특례제한법」 제91조의6에 의거하여 2009년부터 2011년까지 그 원천징세율에 있어, 수익이 3억 원 초과 시 14%, 3억 원 이하 시 5%를 적용하는 것이다. 이는 자원개발펀드의 세후 수익률을 증가시켜 펀드 수익률을 8%로 가정할 시, 실제 세후 수익률이 약 1.1% 포인트 상승되는 결과를 가져온다.

투자위험보장은 「해외자원개발사업법」 제13조의8에 의거, 해외자원개발사업에 존재하는 사업 및 국가위험 등으로 인한 자원개발펀드의 원금 손실을 일정 부분 보상해 주는 일종의 보험 성격의 제도이다. 수출보험공사가 성공불용자 재원 500억 원을 지원하게 되며, 생산·개발사업 50% 이상, 탐사사업 50% 미만에 적용이 가능하다. 본 제도의 지원대상은 투자회사 및 투자전문회사로 공모형 투자회사는 의무적으로 가입해야 한다. 사업에 따라 부보율 및 자기부담율이 상이하여 활용 시 그 조건을 면밀히 검토해야 하나, 이를 통해 펀드의 리스크를 완화함으로써 민간투자자의 적극적인 펀드 참여 유도를 이끌어 낼 수 있다.

마지막으로 일반펀드에 대한 규제 특례는 기존의 「간접투자자산운용업법」에 따라 적용되고 있는 일반펀드의 규제사항을 자원개발과 관련하여 완화시켜 주는 제도로 세부 내용은 다음과 같다.

| 표 3-8 | 자원개발펀드 특례규정

구분	일반펀드	자원개발펀드
투자회사 (뮤추얼 펀드)	• 분산투자 유도를 위해 동일 회사 주식에 대한 투자를 엄격히 제한(10% Rule) • 10% Rule : 펀드자산의 10% 이내, 발행회사 주식의 10% 이내에서만 동일회사 주식에 투자 가능	유전개발사업에 50% 이상 (탐사사업의 경우 30% 이상) 투자 의무
투자전문 회사(PEF)	• M&A 목적으로만 투자 • M&A를 통한 수익확보가 주목적이므로 일정 기간 내 매각의무	• 해외자원개발 및 해외자원개발기업의 M&A에 투가 가능 • 매각의무 없음

| 표 3-8 | 자원개발펀드 특례규정(계속)

구분	일반펀드	자원개발펀드
자산운용 사 조건	자본금 100억 원 이상	• 자본금 30억 원 이상 • 3인 이상의 해외자원개발 전문인력 확보

자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

현재 자원개발펀드로 출시된 펀드상품은 유전개발펀드와 니켈개발펀드 2개로, 모두 공모형 주식회사형 펀드이며 모집규모는 각각 2,000억 원과 1,300억 원이다. 유전개발펀드는 베트남 15-1광구 수익권에 대한 펀드로 한국투자신탁운용이 운용을 맡고 있으며 존속기간은 5년이다. 반면 하나USB 자산운용이 운용을 담당하고 있는 니켈개발펀드는 마다가스카르 암바토비 니켈광산의 수익원을 위한 투자펀드로 11년 만기 펀드이다.

그러나 기존의 자원개발펀드는 대부분 5,000억 원 미만으로, 10년 이상 투자를 지속해야 하는 자원개발의 특성상 민간에서 펀드자금을 유치하기 어려워 사실상 유의미한 해외 유전이나 광구 인수가 불가능했다. 이에 최근 정부는 장기투자가 가능한 국민연금, 사학연금, 공무원연금, 군인공제회 등 4곳의 연기금에서 펀드 출자금을 조달하기 위한 방안을 마련하고, 정부의 전폭적인 지원이 가능한 3조~4조 원대의 대형 해외자원개발펀드 조성을 추진 중이다.

우선 수출보험공사에서 해외자원개발 시 리스크에 대한 종합보험을 제공하고, 보험요율과 보증금을 분납할 수 있도록 조정할 예정이며, 연기금들의 투자원금과 10년간 장기투자 시 환으로 발생하는 손실까지 보전해 주는 방안을 강구하고 있다.

이와 관련해 1차적으로 포스코, SK 그룹 등 대기업을 중심으로 약 4조 원대의 국민연금 해외투자펀드가 조성될 전망이다. 특히 이 중 포스코, SK 등은 해외자원개발과 직접적으로 연계된 펀드자금을 조성할 예정이다. 각 펀드자금에는 최대 5,000억 원 대의 국민연금 출자가 포함되어 있으며, 출

자된 펀드자금은 중국, 인도, 브라질 등 해외 일관제철소 건설 등 철강사업 확대와 아프리카, 중남미 등 해외광산 및 자원개발에 투자될 전망이다.

| 표 3-9 | 대기업 해외자원개발투자펀드 조성 규모

기업명	규모(예상)	투자처
포스코	1조 원	철강, 자원개발 등 해외투자 사업
SK	5,000억 원	에너지, 자원개발 등 신사업
KT&G	8,000억 원	중국 인삼사업 투자 등(6월 승인)
KT	5,000억 원	아시아국가 통신기반시설
GS건설	6,000억 원	플랜트·신재생 에너지
삼성물산	6,000억 원	플랜트·신재생 에너지
대림산업	4,000억 원	건설·플랜트·화학사업
한라그룹	4,000억 원	자동차부품 관련업체 투자
한화	미정	해외 태양광업체 인수 등

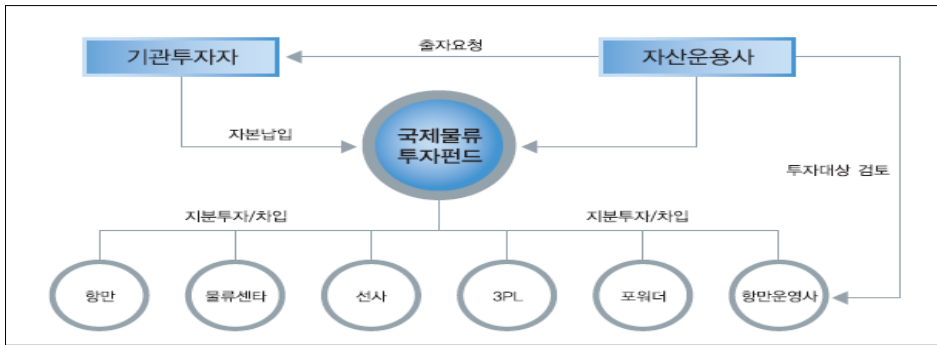
자료 : 파이낸셜 뉴스(www.fnnews.com), 2011년 7월 5일자 기사 참조.

나) 국제물류투자펀드

우리나라는 2007년부터 글로벌 물류기업 육성을 위해 해외 물류시장 진출을 지원하는 글로벌 물류네트워크 구축 정책을 추진해 왔다. 이 정책의 일환으로 해외 투자 시 기업의 채무부담 수준을 완화하고 해외투자사업의 자금을 지원하기 위해 조성된 것이 국제물류투자펀드이다. 국제물류투자펀드는 자금을 미리 조성하는 것이 아니라 출자약정 형태로 운영하는 것으로, 펀드에 참여한 기관들은 일정한 지분을 가지고 있다가 투자가 결정되면 지분율에 따른 자금을 납입해 투자금을 마련하는 출자요청(Capital Call) 방식을 취한다. 2007년 12월 국제물류투자펀드 투자약정을 체결하여 2008년 5월부터 본격적인 투자활동을 개시하였다.

펀드 조성의 주체는 컨테이너부두공단, 부산항만공사, 울산항만공사

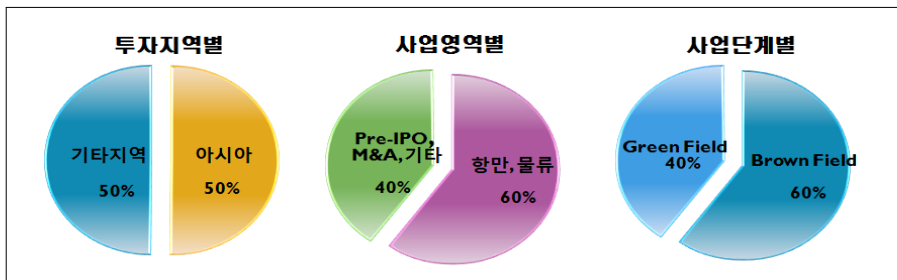
등 전략적 투자자와 금융권의 재무적 투자자 등이며, 펀드 운용은 KB자산운용과 산은자산운용이 맡고 있다. 주로 항만 터미널과 물류단지 개발사업에 투자하는 형태이고, 때에 따라서 직접투자와 SPC를 통한 투자도 함께 적용되고 있다.



자료 : 한국해양수산개발원, 「국내물류기업의 해외진출 전략 정비 및 재수립 연구」, 2010. 12.

| 그림 3-11 | 국제물류투자펀드 운영도

KB자산운용 및 산은자산운용의 두 펀드 모두 투자지역별, 사업영역별, 사업단계별로 투자 포트폴리오를 달리하여 운영되고 있는데, 투자 대상 중 물류투자협의체, 전문자문기관 네트워크, 글로벌 입찰참여 등을 통해 투자 기회가 발굴되면, 발굴한 프로젝트의 사업성, 투자규모, 프로젝트 주체 등에 대한 평가 등 사업 분석 단계를 거쳐 투자를 결정하게 된다.



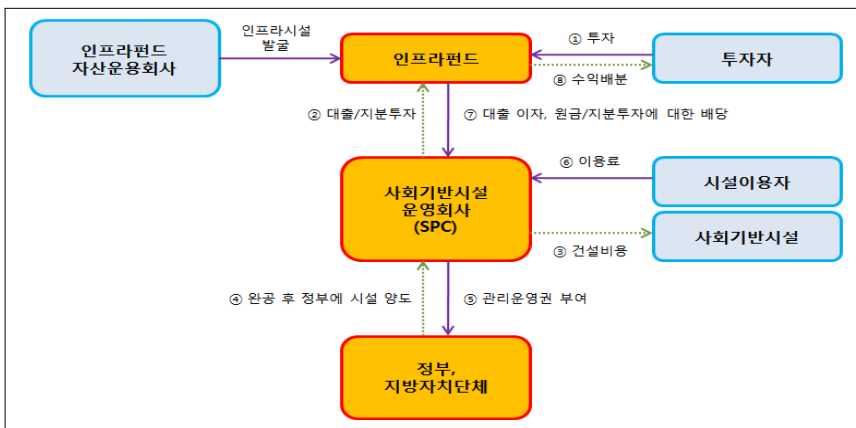
자료 : 이성우, 「물류기업의 해외진출 강화를 위한 국제물류펀드 활성화 방안」, 2009. 12.

| 그림 3-12 | 국제물류펀드 포트폴리오

펀드운용 규모는 산업자산운용이 3,000억 원, KB자산운용 5,000억 원으로 총 8,000억 원 규모이다.

다) 인프라펀드

인프라펀드는 다수의 투자자로부터 자금을 모아 사회간접자본 프로젝트에 투자하여 그 수익을 투자자에게 배분하는 것을 목적으로 하는 펀드이다. 인프라펀드의 법적형태는 상법상의 주식회사로, 공모²⁴⁾ 및 사모²⁵⁾방식에 의한 설립이 모두 허용되며, 민간투자사업자가 발행하는 주식 및 채권을 취득하거나 동 사업자에 대한 대출방식으로 투자가 이루어진다.



자료 : 한국증권연구원, The Capital Market Forum 자료, 2007

| 그림 3-13 | 인프라펀드 운용구조

현행 우리나라의 인프라펀드는 「사회기반시설에 대한 민간투자법」에 근거한 간접투자회사로 투자대상이 되는 사회간접자본은 본 법령에 제시된 도로, 항만 등 44개 업종이다. 특히 그중에서도 항만과 관련된 사회기

24) 증권거래법상 모집 등을 통한 공개적인 방법으로 투자자를 모집하며, 투자자 수의 제한이 없음.

25) 비공개적인 방법을 통해 30인 이하의 투자자를 모집하며, 주로 기관투자자들로 구성됨.

반시설로는 기본시설부터 항만배후단지까지 그 범주에 포함된다.

표 3-10 | 항만 관련 사회기반시설

가. 기본시설

- (1) 항로·정박지·선유장(선류장)·선회장(旋回場) 등 수역시설(水域施設)
- (2) 방파제·방사제(防砂堤)·파제제(破除堤)·방조제·도류제(導流堤)·갑문·호안 등 외곽시설
- (3) 도로·교량·철도·궤도·운하 등 입항교통시설(臨港交通施設)
- (4) 안벽(岸壁)·물양장(物揚場)·잔교(棧橋)·부잔교(浮棧橋)·돌핀·선착장·램프(ramp) 등 계류시설(繫留施設)

나. 기능시설

- (1) 선박의 입항·출항을 위한 항로표지·신호·조명·항무통신(港務通信)에 관련된 시설 등 항행 보조시설
- (2) 고정식 또는 이동식 하역장비, 화물 이송시설, 배관시설 등 하역시설
- (3) 대합실, 여객승강용 시설, 소화물 취급소 등 여객이용시설
- (4) 창고, 야적장, 컨테이너 장치장 및 컨테이너 조작장, 사일로, 저유시설(貯油施設), 화물터미널 등 화물의 유통시설과 판매시설
- (5) 선박을 위한 급유시설과 급수시설, 얼음 생산 및 공급 시설 등 선박보급시설
- (6) 항만의 관제(管制)·정보통신·홍보·보안에 관련된 시설
- (7) 항만시설용 부지
- (8) 「어촌·어항법」 제2조제5호나목의 기능시설[제21조제3호에 따른 어항구(漁港區)(이하 이 조에서 "어항구"라 한다)에 있는 것으로 한정한다]
- (9) 「어촌·어항법」 제2조제5호다목의 어항편의시설(어항구에 있는 것으로 한정한다)
- (10) 방음벽·방진망(防塵網)·수림대(樹林帶) 등 공해방지시설

다. 지원시설

- (1) 보관창고, 집배송장, 복합화물터미널, 정비고 등 배후유통시설
- (2) 선박기자재, 선용품(船用品) 등을 보관·판매·전시 등을 하기 위한 시설
- (3) 화물의 조립·가공·포장·제조 등을 위한 시설
- (4) 공공서비스의 제공, 시설관리 등을 위한 항만 관련 업무용시설
- (5) 항만시설을 사용하는 자(이하 "사용자"라 한다), 여객 등 항만을 이용하는 자 및 항만에서 일하는 자를 위한 휴게소·숙박시설·진료소·위락시설·연수장·주차장·차량통관장 등 후생복지시설과 편의제공시설
- (6) 항만 관련 산업의 기술개발이나 벤처산업 지원 등을 위한 연구시설
- (7) 그 밖에 항만기능을 지원하기 위한 시설로서 국토해양부령으로 정하는 것

라. 항만친수시설(港灣親水施設)

- (1) 낚시터, 유람선, 낚시어선, 모터보트, 요트, 윈드서핑용 선박 등을 수용할 수 있는 해양레저용 시설
- (2) 해양박물관, 어촌민속관, 해양유적지, 공연장, 학습장, 갯벌체험장 등 해양 문화·교육 시설
- (3) 해양전망대, 산책로, 해안 녹지, 조경시설 등 해양공원시설
- (4) 인공해변·인공습지 등 준설토를 재활용하여 조성한 인공시설

마. 주로 다목부터 라목까지의 시설이 모여 있는 항만배후단지

자료 : 법제처 국가법령정보센터, 사회기반시설에 대한 민간투자법, 항만법, 2011. 7.

인프라펀드는 1999년 한국인프라자산운용의 한국인프라투자유자회사를 시초로 지속적으로 성장하여, 2006년 현재의 인프라펀드 대부분이 설립되어 총투자 규모가 3조 원에 이르렀다. 그러나 2006년 이후 신규 사업에 대한 투자여력 저조와 맞물려 실적이 저조해짐에 따라 2009년 12월, 해외 양질의 사업을 발굴하기 위한 글로벌 인프라펀드가 출범되었다.

한국투자신탁운용과 신한BNPParibas가 투자운용사를 맡았으며, 한국토지주택공사·한국도로공사·한국수자원공사·한국철도공사 등 공공기관과 교직원공제회·한국투자증권 등 민간기관이 투자자로 참여하였다. 2011년 현재 투자 조성금액은 총 4,000억 원 규모이며, 펀드 투자는 우선 해외건설 심의위원회의 심의를 통해 후보사업을 선정된 뒤 투자타당성 조사비용을 지원하고, 사업성이 뛰어난 프로젝트로 판단될 경우 최종적으로 투자를 하는 형식으로 이루어진다.

나. 융자제도

가) 자원개발융자

자원개발융자는 국내외 자원개발사업 자금을 지원하여 민간부문의 국내외 자원개발 투자 활성화를 도모하기 위해 마련된 것으로 지원대상은 국내외 자원개발사업으로 탐사, 개발, 생산을 포함한다.

본 융자는 지경부에서 융자 이용에 대한 승인을 담당하고 있으며 해외 자원개발협회에서 자금 집행 등의 운영을 담당하고 있다. 정상자원외교 및 자원협력위 성과사업과 운영권자사업(석유개발), 전략광종 및 실수요자(광물개발), 중소기업, 국내 자원개발 서비스기업을 활용하는 사업에 우선적으로 지원되며, 지원 한도는 해외투자금액의 80% 이내로 단 국내투자에 있어서는 전체 금액의 100%까지 지원가능하다.

지원조건에서 금리는 변동금리²⁶⁾를 적용하고 있으며 상환기간은 석유 및 가스의 경우 탐사 15년 이내이며 개발·생산의 경우 10년 이내, 유연탄·

일반광물의 경우 15년 이내이다. 자원개발용자의 예산은 2011년을 기준으로 2,900억 원 수준이다.

표 3-11 | 대기업 해외자원개발투자펀드 조성 규모

단위 : 억 원

사업명/연도	~2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
해외유전개발	14,925	3,230	3,495	2,478	1,915	1,658
국내대륙붕	4,776	346	81	420	494	559
해외광물개발	5,762	684	684	684	684	684
합계	25,463	4,260	4,260	3,582	3,093	2,901

자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

나) 성공불용자

성공불용자는 사업실패 시 원리금 상환 의무를 면제함으로써 사업실패 위험이 큰 탐사사업에 대한 민간부문의 적극적인 투자를 유도하기 위해 조성되었다. 따라서 지원대상은 자원개발의 탐사사업으로 제한되며 사업실패 시 원리금이 감면되는 대신, 사업성공 시에는 원리금 이외 특별 부담금이 징수된다.

원리금이 감면되는 조건은 i) 상업적 생산에 이르지 못하고 종료된 경우, ii) 경영상 귀책사유가 아닌 사유로 용자금 상환이 불가능한 경우이며 수익금에서 제반비용을 제외한 순이익의 일정 비율을 부과한다.²⁶⁾ 지원 절차 및 시행기관은 일반용자와 동일하며 이 또한 해외자원개발협회에서 운영을 담당하고 있다.

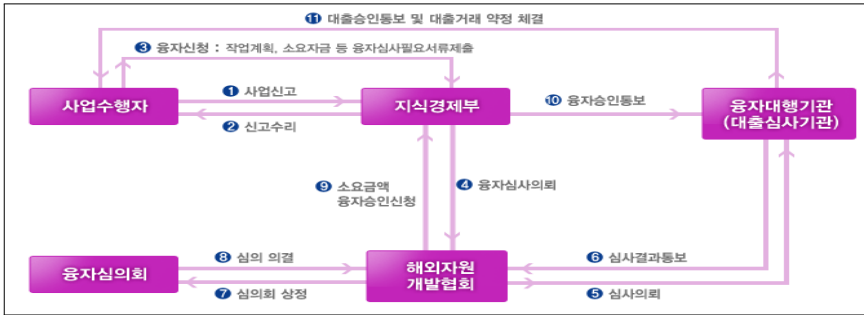
현재까지 지원사업 수²⁸⁾는 유전 177건, 광물 11건이며 자금회수율은 유전의 경우, 탐사가 진행 중인 사업 115건을 제외하였을 때 78.1%이다. 단

26) 국내: 국고채3년물 1.25%, 해외 : 국고채3년물 2.25%

27) 유전 15%, 광물 4%

28) 유전 : 회수완료 2건, 회수진행 2건, 탐사진행 115건, 감면 48건, 광물 : 탐사진행 11건

광물의 경우는 2004년부터 지원이 실행되어 현재 회수실적은 없다.



자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

| 그림 3-14 | 자원개발사업자금 용자 절차

다. 금융지원

가) 수출입은행 금융지원

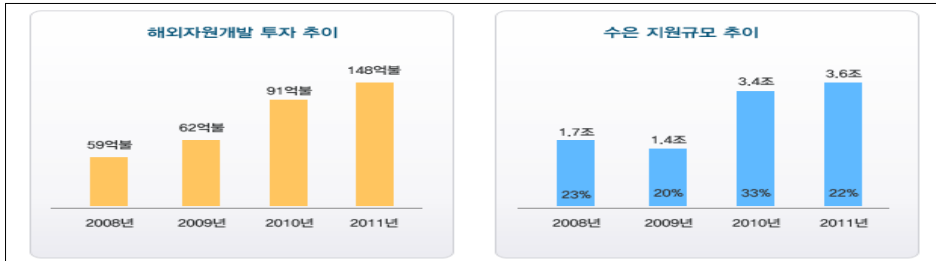
수출입은행의 금융지원은 해외자원개발사업 관련 국내외 당사자 및 사업 전 과정의 소요자금을 지원하는 제도로, 해외자원개발사업법에 따라 주무부장관의 신고수리를 받은 사업이 그 대상이다.

금융상품은 대출, 보증, 프로젝트 파이낸싱이 있으며 해외자원개발 투자 금액이 증가함에 따라 수은의 지원규모도 매년 증가하고 있는 추세이다.



자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

| 그림 3-15 | 수출입은행 금융상품 종류



자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

| 그림 3-16 | 수출입은행 개발사업 지원 추이

최근에는 리튬, 크롬, 망간, 몰리브덴, 인듐, 텅스텐, 코발트, 마그네슘, 티타늄 등 35종의 희유금속개발사업과 식량자원 및 바이오원료 확보를 위한 해외농업개발사업, 목재공급원 확보를 위한 해외산림자원개발사업 등으로 그 지원을 확대 중이다.

나) 정책금융공사 금융지원

정책금융공사는 자금수요에 비해 공급이 부족한 자원개발금융 현실을 감안하고 리스크를 분담하는 차원에서 2010년부터 금융지원을 추진 중이다. 2010년 자금 공급액은 7억 달러였으나 2011년은 10억 달러로 규모 면에서 약 43% 증가하였다.

사업단계별로 대출, 보증, 투자가 이루어지며 투자는 펀드출자와 채권투자 2가지 형태로 이루어진다.

	사업발굴	광구취득	탐사	개발	생산
1 대출	지분매입자금대출	✓	✓	✓	✓
	광구개발자금대출			✓	✓
2 보증	공사완공보증 등	✓	✓	✓	✓
3 투자	펀드 출자			✓	✓
	채권 투자			✓	✓

자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

| 그림 3-17 | 사업단계별 금융지원

특히 보증은 사업주의 국제적 신용도가 미흡할 경우 타 금융기관으로부터 자금조달을 원활히 할 수 있도록 보증을 지원하는 형식으로 이루어지는데 공사완공보증과 계약이행보증 2가지 형태로 보증이 가능하다.

투자에 있어 펀드출자는 해외자원개발펀드 출자를 의미하는 것으로 공사가 주도하여 펀드를 결성 및 출자하고 펀드가 해외자원개발사업에 투자하는 형식으로 진행된다.



자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

| 그림 3-18 | 사업단계별 금융지원 : 보증 및 투자

라. 무역보험공사 해외투자보험

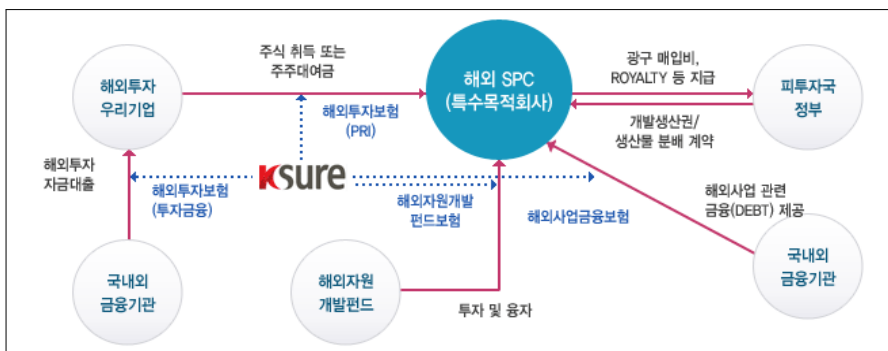
무역보험은 해외투자 위험담보와 해외투자 금융지원을 통해 종합적인 대외위험 관리 및 금융지원을 하여 해외투자 및 해외사업 진출 확대를 도모하기 위한 제도로 세부적으로는 해외사업자금, 해외투자보험(투자금융), 해외사업금융보험, 해외자원개발펀드보험 등이 있다.



자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

| 그림 3-19 | 무역보험공사 해외투자보험

전체 무역보험공사의 해외투자보험의 지원은 <그림 3-19>와 같이 이루어지며 본 제도를 통해 금융기관 입장에서는 장기에 걸친 거액 대출의 안정적 취급이 가능하다는 점, 대규모 협조용자가 가능하다는 점 등의 이점을 누릴 수 있다. 수출기업 입장에서든 금융 경쟁력을 통한 수주기회 확대, 자금의 원활한 조달, 해외 사업위험 제거가 가능하며, 발주처 입장에서는 장기 및 저리의 금융조달로 프로젝트 사업성 및 신뢰성을 강화시킬 수 있다는 이점을 누릴 수 있다.



자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

그림 3-20 | 무역보험공사 해외투자보험 해외진출 지원 체계

해외투자보험 종류별로 대상거래, 보상범위 등에서 차이를 보인다.

| 표 3-12 | 해외투자 지원 보험종목 비교

구분	해외투자보험 (투자금융)	해외사업금융 보험	자원개발펀드 보험	해외투자 보험(PRI)
대상거래	국내금융	해외금융	국내/해외금융	해외투자
대주/투자자	국내외 금융기관	국내외 금융기관	국내펀드	국내투자자 금융기관
차주/피투자자	국내 투자자	외국법인/ 외국정부	국내/ 외국법인	외국법인 금융기관
담보위험	국가위험+사업 위험	국가위험+사업 위험	국가위험+사업 위험	국가위험
보상범위	연불원리금	연불원리금	투자원금 연불원리금	투자원금 연불원리금
기타	기업금융/투자 자앞 구상	PF금융/ 구상 없음	PF금융/ 구상 없음	구상 없음

자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

2006년부터 2010년까지 해외투자보험 금융지원 금액을 살펴보면 연평균 143.2%씩 증가하여, 2006년 1,300억 원에 불과하던 금액이 2010년 4조 6,000억 원대로 늘어났다.

| 표 3-13 | 해외투자보험 금융지원 금액

단위 : 억 원

구분	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
해외사업금융보험	-	2,190	14,100	28,907	25,349
해외투자보험(투자금융)	-	1,068	781	60	12,313
해외투자보험(PRI)	1,317	3,749	9,041	6,319	8,407
해외자원개발펀드보험	-	934	870	-	-
합계	1,317	7,941	24,792	35,286	46,069

자료 : 해외자원개발협회, 내부자료, 2011. 10.

2) 주요 산업별 동반 진출 지원제도 및 계획

우리나라 최초의 해외직접투자는 1959년 미국의 부동산을 매입한 것이

었으나, 1968년 만성적 무역수지 적자로 제한적 투자를 허용하면서 시작되었다고 할 수 있다. 특히 1970년대 초에는 임업, 제조업, 무역업을 중심으로 외향 해외직접투자가 추진되었으나, 1974년 1차 석유파동 후 건설업의 중동진출이 큰 성공을 거두고 우리나라의 공업화가 본격적으로 시작되면서 수출증대를 위한 해외시장 개척의 필요성이 증대되면서 북미와 동남아를 중심으로 한 해외직접투자가 활발하게 진행되기 시작하였다. 더욱이 1978년 2차 석유파동 이후 외국의 천연자원을 발굴할 필요성이 부각되면서 자원 확보를 위한 외향 해외직접투자에 대한 규제가 완화되었는데, 1981년에는 투자자 요건 완화, 투자 상대국 요건 폐지, 사업계획의 사전 승인제 폐지 등이 이루어졌다. 이러한 과정을 거치면서 1980년대 후반부터 1990년대에 이르기까지 국제적으로 산업의 분업화가 본격화되는 등 글로벌화가 진행되는 과정에 우리나라 기업의 해외진출이 활성화되기 시작하였다. 2003년 제50회 국무회의(2003년 11월 18일)에서는 ‘해외진출기업의 애로사항 및 대책’에 대한 논의의 후속조치로 산업자원부 내에 ‘해외진출기업 지원센터’²⁹⁾가 설립되었고 2005년 6월 15일에는 『해외투자 활성화 방안』이 수립되었다. 해외투자 활성화 방안의 주요 내용은 해외투자에 대한 규제를 완화하고 해외진출 기반을 제공하는 것으로 해외진출 지원을 위한 해외투자 타당성 조사지원, 리스크 해외사업(에너지 등)의 투자 리스크 경감 지원, 원화표시 채권 발행 등 수출입은행의 금융지원 기능 확충, 대외협력기금(EDCF)을 통한 기업 해외진출 촉진 방안 등이 포함되었다. 더욱이 해외투자에 대한 규제 완화로 자금조달 및 투자계획의 적정성 판단을 위한 심사제를 폐지하고 해외직접투자를 신고제로 전환하며, 해외직접투자의 수단도 현금, 자본재, 상장주식 등에서 비상장, 비등록 주식도 포함시켰다.

이상과 같이 1974년 1차 석유파동 이후 우리나라의 외향 해외직접투자

29) 현재에는 중소기업청이 운영하는 ‘중소기업수출지원센터’로 운영되고 있음.

가 활성화되고 이를 제고하기 위한 정부의 지원정책이 지속적으로 수립되어 왔음에도 불구하고 동종산업 간 또는 이종산업 간 해외시장 동반 진출에 대한 우리나라 국가 차원의 지원제도는 아직까지 미흡한 실정이다. 일부 동반 진출을 지원하는 정부의 지원사업 또는 지원 관련 정책을 살펴보면 다음과 같다.

(1) 국가물류기본계획

2001년 정부는 국가물류정책의 기본 방향을 설정하는 「국가물류기본계획(2001~2020)」을 발표하였으나 2000년대 초 급변하는 환경 변화를 반영하여 2006년 9월 「국가물류기본계획 수정계획(2006~2020)」을 수립하여 발표하였다. 그러나 1992년 6월 시행된 「화물유통촉진법」이 2008년 2월 전면 개정되어 제정된 「물류정책기본법」에 따라 국가물류기본계획의 계획기간을 10년으로 설정하고 5년마다 재계획하도록 규정함에 따라 2011년 4월 「국가물류기본계획 수정계획(201~2020)」이 발표되었다. 수정된 수정계획에서는 2006년의 수정계획이 목표하던 ‘동북아 물류중심국 구축’에서 탈피하여 글로벌 경제위기 대응, 녹색성장, 물류보안 등 국내외의 새로운 여건 변화를 반영하여 ‘21세기 녹색성장을 선도하는 글로벌 물류강국’ 건설을 비전으로 내세웠다. 이를 추진하기 위해 5대 추진전략이 수립되었는데, i) 육해공 통합물류체계 구축을 통한 물류효율화 구현, ii) 고품질 물류서비스 제공을 위한 소프트 인프라 확보, iii) 녹색물류체계와 물류보안 강화로 선진물류체계 구현, iv) 글로벌 물류시장 진출을 위한 물류산업 경쟁력 강화, v) 시장기능 회복을 통한 물류산업의 경쟁력 확보 등이 그것이다. 특히 글로벌 물류시장 진출을 위한 물류산업 경쟁력 강화를 위한 세부 추진과제는 다음과 같다.

| 표 3-14 | 글로벌 물류시장 진출을 위한 물류산업 경쟁력 강화의 세부 추진과제

목표	추진과제
국제물류거점의 확보 및 운영 활성화	○ 고부가가치 창출형 국제물류기지화 추진 ○ 중소기업형 국제물류 비즈니스모델 개발 및 활성화 지원 - 해외공동물류시설 확보 추진 ○ 법·제도적 지원방안 마련
글로벌 수송네트워크 확대를 위한 적극적 노력 전개	○ 항공운송시장의 글로벌 리더십 강화를 위한 적극적 외교 전개 ○ 북극항로를 포함한 글로벌 해운네트워크의 지속적 확대 추진 - 중남미, 아프리카 등 원근해 컨테이너 정기항로 가운데 틈새시장을 발굴하여 터미널 투자 및 해운협정 체결 등 다각적 지원 체계 구축 ○ 대륙연계 육상물류네트워크 확보를 위한 국제협력 추진
국제물류산업의 글로벌 성장역량 확보	○ 글로벌 전문물류기업 육성 및 시장진출 확대 유도 - 전문물류기업의 글로벌화, 대형화 유도 - 신시장 확보를 위해 해외 물류거점에 대한 인프라 투자를 활성화 - 물류투자 전문기관 육성을 통한 적극적 해외진출 도모 - 해외진출 지원센터 육성 - 해외시장 동반 진출 지원 ○ 해운선사의 지속적 성장기반 구축 ○ 항공물류산업의 지속적 성장기반 구축
글로벌 연계성 강화를 위한 국제협력의 확대	○ 글로벌 복합운송 네트워크 구축을 위해 국제협력을 지속 확대 ○ 동아시아 차원의 국제물류협력체계 강화 ○ 물류부문의 글로벌 리더십 강화를 위한 외교적 노력 강화

자료 : 국토해양부, 「국가물류기본계획 수정계획(201~2020)」, 2011. 4.

여기서 글로벌 전문물류기업 육성 및 시장진출 확대 유도를 위한 세부 추진 과제 중 해외시장 동반 진출에 지원내용이 계획에 포함되었는데, 지원내용을 살펴보면, i) 화주/물류기업 해외진출협의체를 동남아 지역까지 확대, ii) 물류기업의 해외진출 리스크 감소와 시너지 효과 극대화를 위해 제조+물류기업, 공공기업+물류기업, 자원외교/ODA사업과 연계한 패키지형 진출 추진, iii) 국내 화주기업과 전문물류기업의 해외 동반 진출 성공사례를 발굴하여 홍보하고, 3자 물류 동반 진출 시 자금 및 세제를 지원하는 방안 마련, iv) 국내 물류기업이 해외에서 수행하는 물류활동을 국내 물류기업이 처리할 수 있도록 물류협의체계 구축 등이다.

(2) 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업

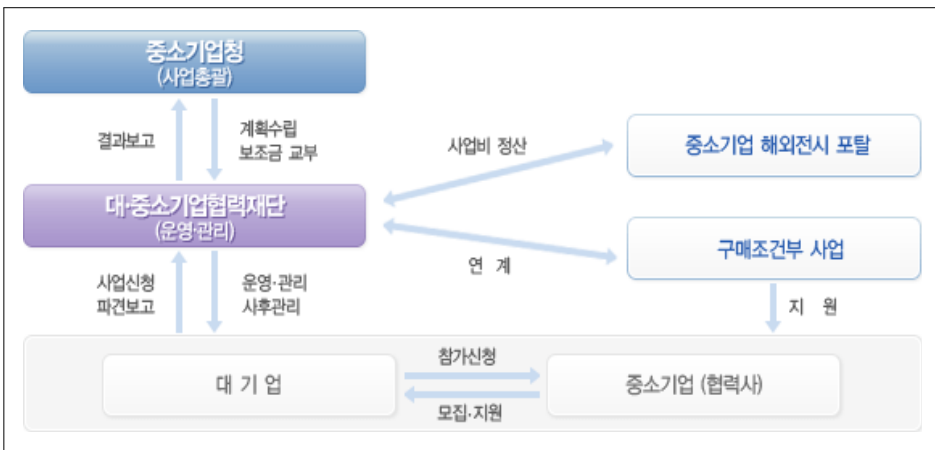
동반 진출 지원정책은 2006년 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」이 제정되면서 본격적으로 논의되었다. 이 법률에 따라 지식경제부 동반성장팀이 운영하는 ‘동반성장 Cyber종합지원센터’에는 중소기업의 자생력을 제고하기 위한 동반성장 사업으로 구매조건부 신제품개발사업, 원가 절감 인증제, 융·복합기술 전문기업 지원 등의 사업과 더불어 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업을 운영하고 있다. 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업은 대기업의 해외 네트워크 및 경험, 브랜드 인지도 등을 활용하여 중소기업의 제품 및 기술의 판로개척을 지원하고, 대·중소기업 간 공동 해외진출을 독려함으로써 중소기업의 해외진출을 촉진하고 경쟁력을 제고시키는 데 목적을 두고 있다. 그러나 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업은 구매조건부 신제품개발사업에 참가한 기업에 집중 지원함으로써 대·중소기업 간 R&D 협력을 활성화시켜 대·중소기업의 상생발전을 도모하기 위한 수단으로 활용되고 있어 동종산업 간 또는 이종산업 간 동반 해외시장 개척 또는 진출을 통한 산업 및 국가 경쟁력을 제고시키기 위한 국가 전략으로까지는 발전되지 못한 단점을 가지고 있다.

한편 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업의 내용은 시장개척단과 전시회 참가 등에 대한 지원사업으로 구분된다. 시장개척단 지원사업은 대기업과 중소기업(협력업체)이 공동으로 구매조건부 신제품개발사업에 참가하여 개발한 신제품에 대한 해외 바이어와의 수출, IR, 구매상담 및 해외 로드쇼 등을 지원하는 데 목적을 두고 있다.³⁰⁾ 전시회 참가 지원사업은 해외 전시회의 공동관 운영 및 수출상담을 지원하고 있다.³¹⁾ 여기서 지원비

30) 구체적 지원내용은 현지 상담장 및 차량 임차의 일부, 기업 IR 비용 일부(파워포인트, 카탈로그 등) 등임.

31) 구체적 지원내용은 전시장 임차(18㎡ 이내), 부스 장치비(코트라 지역별 단가의 70%), 전 상품 운송료 등임.

용은 정부가 부스임차비, 장비비, 상담, 기업 IR비 등 행사 전반에 대한 비용을 지원하고 있으며, 대기업은 정부의 지원사항을 초과하거나 지원기준을 초과한 경비에 대해 비용을 지불하고 있다. 그리고 중소기업에서는 개별 항공료와 현지 체제비 정도만을 부담하고 있다. 이러한 지원사업의 총괄은 중소기업청이 맡고 있으며, 운영 및 관리는 대·중소기업협력재단에서 담당하고 있다.



자료 : 동반성장 Cyber종합지원센터, 홈페이지(www.winwin.go), 2011. 10.

| 그림 3-21 | 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업

대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업은 우선 대·중소기업협력재단에서 사업계획을 수립하여 중기청의 승인을 받고 이를 공고하는 데에서 시작한다. 사업계획이 공고되면 대기업이 사업신청서를 대·중소기업협력재단에 접수하고 접수된 신청서를 재단에서 평가하고 그 결과에 따라 중기청, 재단, 참여 대기업 간 3자 협약을 체결하게 된다. 협약이 체결됨에 따라 대기업은 협력사를 대상으로 참가기업을 모집하여 시장개척단을 파견하거나 전시회에 참가하게 된다. 이때 비용은 중소기업이 부담하는 자체 항공료와 현지 체제비를 제외한 비용은 대기업이 우선 지불한 후 집행결과

를 대기업이 재단에 보고하면 재단이 대기업에 일괄 정산하게 된다. 그 후 재단은 사업의 성과를 증기청에 보고하고 대기업은 참가기업을 관리하고 파견성과를 재단에 보고하는 등의 사후관리가 진행된다.



자료 : 동반성장 Cyber종합지원센터, 홈페이지(www.winwin.go), 2011. 10.

| 그림 3-22 | 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원사업의 추진 절차

(3) 기타 산업별 지원정책

자동차, 건설, SW산업, 콘텐츠 산업 등과 관련된 법률에서는 각 산업의 국제화와 해외진출을 촉진하는 지원제도를 마련하도록 규정하고 있다.

| 표 3-15 | 산업별 국제화 및 해외진출 지원 관련 법조항

산업	관계법령 및 법조항
자동차 산업	○ 관계법령 : 산업발전법 - 자동차 산업만을 위한 자동차산업법은 없으며, 제조업 또는 제조업과 밀접한 서비스업을 발전시키기 위한 산업발전법에서 이를 규정 ○ 조항 - 제2장(산업의 경쟁력 강화) 6조(부문별 경쟁력 강화시책) 4호(국제화, 친환경화 및 지식기반화의 촉진 방안)

| 표 3-15 | 산업별 국제화 및 해외진출 지원 관련 법조항(계속)

산업	관계법령 및 법조항
건설 산업	○ 관계법령 : 건설산업기본법 ○ 조항 - 제6조(건설산업진흥기본계획의 수립) : 국토해양부장관은 건설산업의 육성, 건설기술의 개발, 건설공사의 안전 및 품질확보 등을 위하여 5년마다 건설산업진흥기본계획을 수립·시행해야 하며, 계획에는 건설산업의 국제화와 해외진출의 지원이 포함
SW 산업	○ 관계법령 : 소프트웨어산업진흥법 ○ 조항 - 제4조(기본계획의 수립 등) : 지식경제부장관은 소프트웨어산업의 진흥을 위하여 중·장기적인 기본계획을 수립하며, 계획에는 소프트웨어산업의 국제협력 및 해외시장 진출에 관한 사항을 포함
콘텐츠 산업	○ 관계법령 : 콘텐츠산업진흥법 ○ 조항 - 제17조(국제협력 및 해외진출 지원) : 문화체육관광부는 콘텐츠 산업의 국제협력 및 해외시장 진출을 촉진하기 위하여 다음의 사업을 추진해야 함 · 콘텐츠의 해외 마케팅 및 홍보활동 지원, 외국인의 투자 유치, 국제시상식·경본시장·전시회·시연회 등 참여 및 국내 유치, 콘텐츠 수출 관련 협력체계의 구축, 콘텐츠의 해외 현지화 지원, 콘텐츠의 해외 공동제작 지원, 국내·외 기술협력 및 인적 교류, 콘텐츠 관련 국제표준화 및 그 밖에 국제협력 및 해외진출을 위한 필요한 사업

자료 : 법제처, 각 법률

그러나 법률에서는 동반 진출에 관한 규정을 따로 두지는 않고 있으며, 해외 동반 진출은 산업의 해외진출을 촉진하는 추진내용의 하나로 자리 매김하고 있을 뿐이다. 더욱이 2006년 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」이 제정된 이후 동반 진출은 대기업과 중소기업 간에 동반으로 해외로 진출하는 것을 의미하며, 이에 대한 지원대상도 앞서 설명한 대·중소기업협력재단에서 하고 있는 대·중소기업 해외시장 동반 진출 지원 사업과 같이 시장개척단 또는 전시회 참가 등에 국한되어 있다.

3) 시사점

1974년 1차 석유파동이후 국내 건설사의 중동진출이 활성화되기 시작하면서 우리나라의 외향 해외직접투자가 본격화되기 시작하였으며, 1980년대 들어오면서부터는 외향 해외직접투자를 지원하는 각종 제도가 생겨나기 시작하였다. 이후 1990년대 세계 경제의 글로벌화가 본격화됨에 따라 정부에서도 해외진출기업의 애로 사항에 대해 귀를 기울이기 시작하였으며, 그 결과 2005년에는 정부 주도의 「해외투자 활성화 방안」이 수립되기에 이르렀다.

이러한 사회적 분위기에 힘입어 산업의 발전을 촉진시키기 위해 제정된 각종 법률에서는 국내 기업의 국제화와 해외진출을 촉진하기 위한 규정을 신설·운용하기 시작하였다. 그럼에도 불구하고 해외시장 진출의 시너지 효과를 극대화하기 위한 동종산업 간 또는 이종산업 간 동반 진출에 대한 정부 차원의 계획이나 지원방안 마련은 극히 미흡한 실정이다.

더구나 2006년 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」이 제정된 이후에는 해외시장의 동반 진출이라는 개념이 대기업과 중소기업이 동반하여 진출하는 것으로 전환되기 시작하였으며, 이를 지원하기 위한 지원사업도 나타나기 시작하였다. 이는 동종 또는 이종산업에 종사하는 기업 간 동반 해외진출은 정부가 법률로서 규정할 수 없는 회사의 이익에 직결되는 사업이기 때문이다. 그렇기 때문에 앞서 살펴본 동반 진출의 사례조차 모기업+자기업 또는 대기업+협력사 간의 동반 진출이 이루어졌을 뿐 이종산업의 대기업 간의 동반 진출은 거의 찾아보기 어렵다는 것이다.

3. 국내 기업 동반 진출사례

1) 자동차산업 부문

자동차 생산에서 현지 생산은 완성차 메이커에 있어 무역마찰 회피, 환율에 대한 능동적 대응, 해외판매 거점 확보, 브랜드 이미지 증대를 통한 현지 판매 확대 등의 기회를 제공하고, 부품사들에게는 우선 납품 물량 증대를 통한 외형성장의 기회를 제공하는 요인이다.

이러한 점에서 현대자동차는 2000년대부터 본격적인 해외 생산거점 확보에 착수, 2005년에 알라바마 공장에서 미국 현지 생산을 시작하였다. 2012년까지 현대자동차그룹의 미국 현지 생산이 60만 대 수준으로 증가할 전망이었으나 사업 초기에 미국 현지 공장의 생산량은 매우 저조한 실정이었다. 한편 2010년 기아자동차가 조지아에 현지 생산을 시작하게 되었고, 이를 기점으로 현대자동차와 기아자동차와 공장 및 플랫폼 공유를 통한 완성차 제조를 도입하였다.

알라바마 및 조지아 공장 협력업체들 대부분은 반경 100km 이내에 위치하며 알라바마 공장과 조지아 공장 사이에 집중적으로 분포되어 있어 물류비용을 최소화할 수 있는 여건을 갖추고 있었다. 더욱이 각 부품사들은 이미 생산설비 및 생산 노하우를 보유하고 있었기 때문에 추가적인 설비 투자 없이 규모의 경제를 달성할 수 있었다.

| 표 3-16 | 미국 동반 진출 주요 부품사 Profile

대응 공장	분공장 운영	회사명	주요 생산품	주요 고객
알라 바마 및 조지 아	o	경신공업	Wire Harness	Hyundai, Kia
	o	현대모비스	Complete Chassis Module	Hyundai, Kia
	o	동원금속	Door Frame, Impact Beam	Hyundai, Kia, GM

| 표 3-16 | 미국 동반 진출 주요 부품사 Profile(계속)

대응 공장	분공장 운영	회사명	주요 생산품	주요 고객
알라 바마 및 조지 아	o	세종공업	Muffler, Converter	Hyundai, Kia
	o	대한솔루션	Head Liner, Capet	Hyundai, Kia
	x	한라공조	HVAC Module, Tube & Hose, Compressor Clutch	Ford, GM, Chrysler
	x	화신	Front&Rear Cross Member, Body and assem- bly parts	Hyundai, Hyundai Mobis, Mando
	x	만도	Brake System, Steering System, Shock Absorber	Hyundai, GM, Chrysler, Ford
	x	화승 R&A	Weather Strip, High & Low Pressure Hose	Hyundai
	x	SL	Chassis(Lever, Pedal, Parking Brake), Lighting System	Hyundai, Kia, GM, Chrysler
	x	한일 USA	Tube	Hyundai, Kia
	x	대원강업	Coil Spring, Stabilizer Bar	Hyundai, Kia, GM, Hyundai, Mobis, Mando
	x	세진전자	Door Trim, Rad Grille, Ceater Pannel	
알라 바마		한일이화	Door Trim, Rad Grille, Ceater Pannel	Hyundai
조지 아		대기산업	Air Intake System, Door Latch System	Kia
		세원정공	Dash Complete, Side Member	Kia

자료 : 하나금융그룹, “미국 알라바마 및 조지아 동반 진출 자동차 부품업체 현황 및 전망”, 「산업연구시리즈」, 제15호, 2010. 7.

이는 결론적으로 완성차 제조업인 현대차와 기아차의 자동차 생산비용을 절감시키는 데 기여하였고, 부품사들 입장에서든 국내 대비 낮은 경쟁률 속에서 지속적인 협력관계를 유지하는 기회를 부여함으로써 안정적인 매출 증가를 실현하는 데 기여한 사례가 되었다.

2) 건설산업 부문

(1) 파키스탄 민간 수력발전소

2009년 한국수자원공사는 대우건설 및 삼부토건과 컨소시엄을 구성, 아랍에미리트의 알구레이(Al Ghurair) 그룹과 약 3,003만 달러 규모의 파키스탄 수력 발전소 민간 발전사업 추진을 위한 주주협약을 체결하였다. Patrind 수력발전사업은 파키스탄의 수도인 이슬라마바드로부터 북동쪽으로 120km 떨어진 지점인 인더스강 지류에 150MW급의 수력발전소를 건설하고 30년간 운영하는 대규모 민자 프로젝트로 BOOT 방식³²⁾으로 추진된다.

본 사업을 위해 설립되는 프로젝트 회사(SPC)는 한국 컨소시엄이 49%, 아랍에미리트 알구레이 그룹이 51%의 지분을 소유하나 향후에는 한국 컨소시엄이 지분 전액을 인수할 예정이다.

수자원공사-대우-삼부 컨소시엄은 사업추진과 관련한 모든 계약을 2009년 9월에 체결하고, 2014년까지 완공을 목표로 사업을 추진 중이다. 한국 컨소시엄에서 수자원공사는 발전소 운영관리를, 대우와 삼부는 설계 및 시공을 맡음으로써 투자수익, 설계-시공-운영관리 등 프로젝트 전반에 걸친 부가가치를 한국기업이 갖는 대표적인 동반 진출 모델로, 수자원공사의 기술력 및 발전소 운영능력, 대우-삼부의 건설 노하우라는 바탕 위에 한국수출입은행, 아시아개발은행 등의 프로젝트 파이낸싱³³⁾ 방식의 대규모 자금 지원이 있어 가능하였다.

32) Build-Own-Operate-Transfer : 민간기업이 사회기반시설을 건설, 소유, 운영한 후 일정기간 후 정부에 시설을 이전하는 계약 형태.

33) Project Financing : 은행 등 금융기관이 인프라시설 등 특정사업의 사업성을 보고 장래의 현금 흐름을 담보로 자금을 지원하는 자금 조달 기법.

(2) 유라시아 해저터널사업

2008년 12월 SK건설은 터키 이스탄불의 하이다르파사 항구의 유라시아 터널 프로젝트의 사업권을 획득하고, 2011년 2월 공사에 착수하였다. 이 사업은 유럽과 아시아 대륙을 가르는 보스포로스 해협을 총연장 5.4km 복층 해저터널로 연결하는 사업으로 해저터널의 접속도로를 포함한 총 공사 길이가 14.6km, 총 사업비가 11억 달러에 달하는 대규모 사업이다. 1983년 리비아 대수로 공사 이후 한국기업이 해외에서 펼치는 최대의 토목 공사로 공사기간은 계약 후 55개월, 유지보수 및 운영기간은 공사완료 후 25년 11개월이다.

이 프로젝트에서 SK건설은 터키 기업인 야프메르케지와 한국의 극동건설, 한신공영, 삼환기업 등과 컨소시엄을 구성해 사업권을 획득했으며 현재 SK의 건설지분은 32%이다. 특히 이 프로젝트는 초대형 해외개발사업으로는 처음으로 프로젝트 발굴에서 운영까지 토털 솔루션을 제공하는 BOT³⁴⁾ 방식으로 추진되어 기존 방식에서 벗어난 새로운 형태의 수주사례로 손꼽히고 있다.

본 사업은 글로벌 인프라 펀드를 통해 대규모 투자재원이 마련되었으며, 투자수익률은 국내 인프라 투자 시 수익률인 5~9%보다 높은 수준이 될 것으로 예상된다.

3) IT산업 부문

(1) 아시아눅스 개발 사업

아시아눅스(Asianux)는 우리나라(한글과 컴퓨터, 이하 한컴), 중국(홍치

34) Built-Operate-Transfer : 개발 프로젝트를 수주한 시행자(건설업자)가 사업에 필요한 자금을 조달하고 건설을 마친 후 자본설비 등을 일정 기간 동안 운영하는 계약 형태.

리눅스), 일본(미러클 리눅스), 베트남(비엠티 소프트웨어), 타이(더블유텍), 스리랑카(엔터프라이즈 테크놀로지)의 소프트웨어 기업이 전략적 제휴로 개발한 리눅스 배포판 소프트웨어 프로그램이다. 아시아눅스는 한국과 중국, 일본의 공통 기본 베이스는 같고 각 나라의 리눅스를 상품화한 OS(운영체제) 서비스의 명칭으로, 사업 시작부터 공동개발이 전제되어 로열티가 없고 판매 시에도 자체 개발제품과 같은 효력을 지니는 장점을 지닌 사업이다.

우리나라의 참가 업체는 대표적으로 소프트웨어 개발 기업인 한컴이 거론되고 있으나, 이 프로그램의 개발 초기, 한컴은 국내에서 자체적으로 시스템을 구축·개발하기 위해 컨소시엄을 구성하였다.

전체 시스템 구축에 있어 하드웨어는 HP가, 소프트웨어는 한컴과 삼성 SDS가 담당하고 있다. 원래 삼성SDS는 SI(System Integration³⁵) 기술부문에 강점을 지닌 중소기업으로, 기업용 솔루션 문화에 대한 이해도가 높은 기업으로 평가받고 있다. 삼성SDS는 이전부터 한컴의 협력사로 한컴과 공동으로 데이터베이스 관리 시스템을 구축하는 등의 업무를 해 왔던 기업으로, 본 프로젝트를 통해 저렴한 가격의 국산 솔루션을 지원하는 역할을 담당하고 있다.

(2) i-Kids 서비스 개발 사업

2005년 SK텔레콤은 벨웨이브, 넥스모어와 함께 ‘i-Kids 서비스’를 유럽 시장에 출시하였다. i-Kids 서비스는 GPS 기술을 활용하여 자녀의 현재 위치와 이동경로 등의 부모의 휴대폰과 컴퓨터로 확인할 수 있는 어린이 대상 안전 관련 서비스로, 관련 어플리케이션은 넥스모어에서, 전용 휴대폰은 벨웨이브에서 각각 개발을 담당했으며, SK텔레콤은 유럽 현지의 전체 코디

35) 기업이 필요로 하는 정보시스템 기획에서부터 개발과 구축, 운영까지의 모든 서비스를 제공하는 일.

네이터 작업을 주관하였다. 즉, i-Kids 솔루션은 하나의 서비스를 서비스업체, S/W 개발업체, 단말기 업체가 삼위일체가 되어 해외시장에 진출한 사례로 네덜란드 판매를 시작으로 프랑스, 독일, 영국 등으로 그 시장을 확대 중이다.

이미 SK텔레콤과 벨웨이브는 국내 i-Kids 서비스에서부터 파트너 관계를 구축하고 있었다. 벨웨이브는 일반전화인 성인 핸드폰의 시장이 포화상태인 점에 착안하여 노인용, 아동용 계층의 단말기를 개발하였고 같은 가능성을 본 SK텔레콤과 서비스를 결합함으로써 서비스가 등장하였다. 국내에서 탄력받은 서비스는 해외시장에 맞는 단말기의 추가 개발로 이어져 2005년부터 수출을 시작하였으며, 현재는 유럽뿐만 아니라 중국 등의 아시아 시장 진출을 추진하고 있다.

4) 시사점

국내 기업의 동반 진출은 지금까지 동종업계 및 관련 업계 간에서 활발히 이루어져 왔으며, 특히 건설사업 부문의 해외 수주의 붐에 따라 건설사 간 컨소시엄구성이 가장 일반적인 사례로 나타나고 있다.

해외사업 진출 시 동반 진출이 도입되는 필연적인 원인은 비교적 대규모의 성격을 가진 사업서, 불확실한 미래에 대한 위험 부담을 완화시키기 위한 방편으로 가장 중요한 요소가 안정적인 자금 마련에 있기 때문이다. 이러한 이유로 앞서 나타난 동반 진출 성공 사례는 주로 대기업 및 공기업의 주도 하에 중소기업이 참여하는 방식 또는 대기업 중심의 컨소시엄 구성으로 이루어지고 있다. 더욱이 새로운 분야에 대한 진출 사업의 프로젝트의 경우 기존의 축적된 경험과 노하우를 기준으로 개발 대상자를 선정하는 것이 주요하기 때문에 동반 진출에서 대기업 쏠림 현상은 일반적인 양상이다.

그러나 동반 진출의 본래 목적이 보다 다양한 방식, 다양한 영역, 다양

한 참여자를 통해 산업 전반의 성장을 도모하는 것이라면 중소기업에 대해서도 해외진출에 대한 기회를 부여함으로써, 보다 역량 있는 기업으로 발돋움할 수 있는 기반을 마련하는 것이 필수적이다. 이런 의미에서 동반 진출은 대기업과 중소기업의 상생발전을 염두한 전략이 되어야 할 것이며, 이는 궁극적으로 모든 기업에게 있어 다양한 참여자와의 교류를 통해 기업 자체 경쟁력을 향상시키는 기회로 작용하게 된다.

콘텐츠 산업 부문의 두 사례는 이런 점에서 중요한 점을 시사하고 있다. 해외 동반 진출에 있어, 새로운 협력관계를 형성하는 방법 외에도 기존에 구축된 협력사와의 협작을 통해 해외진출을 모색하는 것이 매우 유리한 점을 지니고 있다는 것이다. 협력사는 중소규모의 기업이 많은 부분을 차지하고 있어 이러한 진출 모색 자체가 다양한 참여자와의 교류를 증대하는 동시에, 이미 협력관계로 검증된 기술들을 해외시장에서 시험해 볼 수 있는 좋은 기회로 활용이 가능하다.

산업별로 적절한 대응과 전략이 필요하겠지만, 향후 동반 진출 사업은 이렇듯 대기업뿐만 아니라 중소기업도 다양한 형태로 참여할 수 있는 제도적·실천적인 방안을 마련하여, 실질적인 사업 참여 과정에서 자체 역량과 경험을 축적하는 기회를 제공할 수 있도록 보다 장기적인 안목에서 추진되어야 할 필요가 있다.

제 4 장 국내 물류기업 동반 진출 문제점

1. 제조기업-물류기업 간

1) 현대자동차그룹-글로벌비스

글로벌비스는 현대자동차 그룹의 물류 통합에 따른 효율성 추구를 위하여 2001년 2월에 설립되었으며, 2002년 글로벌비스아메리카, 2003년 글로벌비스알라바마 설립을 시작으로 2011년 6월 현재 18개 해외법인, 6개 지사, 5개의 사무소를 운영하고 있다. 글로벌비스는 그룹사의 대규모 화물을 함께 취급함으로써 규모의 경제를 실현하고 가격 경쟁력을 확보하여 그룹사 이외의 물량도 취급하고 있다.

글로벌비스가 해외법인을 설립한 지역에는 모두 현대자동차와 기아자동차가 생산 및 조립공장을 설립하거나 건립 중인 곳이며, 호주만 유일하게 생산 및 조립공장이 아니라 판매법인이 있는 곳이다. 즉, 글로벌비스는 현대자동차그룹과 철저히 동반 진출하고 있음을 알 수 있다. 그러나 현대자동차 및 기아자동차가 조립공장이 있는 필리핀, 베트남, 태국, 말레이시아, 인도네시아, 파키스탄, 이란, 이집트, 모로코, 수단, 베네수엘라 등에는 아직 글로벌비스의 법인이 설립되어 있지 않아서, 동반 진출이 비교적 활성화된 글로벌비스의 경우에서도 제조기업의 해외진출 및 자체 네트워크 확보에 비해 물류기업의 해외진출 및 네트워크 확보는 아직 부족한 실정임을 알 수 있다.

| 표 4-1 | 글로벌 서비스 해외법인 현황

법인명	투자년도	역할	비고
글로벌 서비스 아메리카	2002년	완성차 포트프로세싱, TP운송, 컨테이너 포워딩	현대미국생산법인 기아조지아생산법인
글로벌 서비스 알라바마	2003년	C/C운영, 벤더업체, 부품운송, 장비유통업	
글로벌 서비스 조지아	2007년	C/C운영, T/W운영, 벤더업체 부품운송	
GAPS	2006년	완성차 포트프로세싱	
GAPS ALABAMA	2008년	VPC 운영	
GAPS GEORGIA	2009년	VPC 운영	
GAPS PENNSYLVANIA	2010년	완성차 포트프로세싱	현대/기아 유럽총괄법인
글로벌 서비스 유럽	2006년	완성차 포트프로세싱, TP운송, 컨테이너 포워딩	
글로벌 서비스 슬로바키아	2005년	C/C운영, T/W 운영, VPC운영, 벤더업체 부품운송	기아 슬로바키아 생산공장
글로벌 서비스 체코	2007년	C/C운영, T/W 운영, VPC운영, 벤더업체 부품운송	현대 체코생산법인
글로벌 서비스 터키	2007년	TP운송, 컨테이너 포워딩, 벤더업체 부품운송, C/C운영	현대 터키생산법인
북경 글로벌 서비스	2005년	TP운송, 컨테이너 포워딩, 벤더업체 부품운송	현대 중국생산법인(북경)
천진 글로벌 서비스*	2010년	글로벌 소싱 부품 조달	
글로벌 서비스 인도	2006년	TP운송, 컨테이너 포워딩, CFS 사업운영, CKD 포장사업	현대 인도생산법인
글로벌 서비스 호주	2006년	완성차 포트프로세싱, TP운송	현대/기아 판매법인
글로벌 서비스 러시아	2008년	TP운송, 컨테이너 포워딩, C/C운영, VPC운영	현대 현지조립공장
글로벌 서비스 캐나다	2009년	완성차 포트프로세싱, TP운송	현대 83년 설립
글로벌 서비스 브라질	2011년	C/C운영, T/W운영, VPC운영, 벤더업체 부품운송, TP운송	현대 브라질 조립공장

주 : 1) C/C(Consolidation Center) 운영 - 생산계획에 맞춰 조립에 필요한 부품 집하, 부품의 적정재고 확보 및 적기 부품 납입, 자동차 생산에 필요한 부품 서열기준 공급

2) TP 운송 - 자동차공장에서 지역출고센터 내수차량과 수출 선적항 수출차량으로 대형 수송 장비를 이용하여 완성차를 안전하게 수송하는 업무

3) T/W(Tire/Wheel) 운영 - 타이어/휠 등의 부품을 하나의 모듈로 조립 후, 품질 검사를 거쳐 의장라인 서열에 따라 공급

4) VPC(Vehicle Processing Center) 운영 - 완성차 선적 이전 차량의 최종검사와 방청작업, 완성차의 보관품질 유지 및 적기 선적을 위한 완성차 관리 및 수송업무 지원

* 현대자동차 중국 조립공장(강회기차, 영성기차) 동풍열달기아차유한공사 제1/2공장

자료 : 현대자동차 및 글로벌 서비스 각 사업보고서, 각 연도

글로벌의 매출액은 크게 내수와 수출입으로 구분할 수 있으며, 내수는 다시 내수물류 서비스와 중고차 외 상품 판매로, 수출입은 수출입물류 서비스/선박운영과 CKD 부품 공급으로 구분된다. 내수물류 서비스와 수출입물류서비스/선박운영은 글로벌이 화물에 대한 운송 보관 및 하역 등의 물류 관련 업무를 총괄 담당하며, 운송은 경우에 따라서는 외부 업체에 out-sourcing을 하거나 신규사업인 완성차 해외해상운송사업처럼 직접 실행까지 담당하기도 한다. 글로벌은 용선 및 신주발조를 통한 완성차 해상 운송뿐 아니라, 그룹 계열사인 현대제철의 제선원료 해상운송에도 진출하였다. 그러나 「해운법」 제24조³⁶⁾에 의하여 직접 선박을 용선하여 운항하지는 못하며, 현대제철과 선사 간의 계약을 중계하고 있다.

내수는 2006년 이후 연간 13.0%씩 성장하여 2010년 매출액은 약 1.2조 원이며, 수출입은 연간 41.6%씩 성장하여 매출액이 약 4.6조 원에 달하고 있다. 글로벌 전체 매출액은 약 5.8조 원이며, 이는 연간 성장률은 32.6%로 매우 가파른 성장을 보이고 있다. 이러한 매출 증대에 힘입어 글로벌은 글로벌 3PL 기업 TOP 50에서 2010년 기준으로 10위에 랭크되었다.³⁷⁾

표 4-2 | 글로벌 사업부문별 매출액 추이(2006~2010)

단위 : 억 원

구분		2006	2007	2008	2009	2010	CAGR
내수	내수물류 서비스	6,473	7,202	8,116	8,367	9,850	11.1%
	중고차 외 상품 판매	823	1,144	1,541	1,801	2,044	25.5%
	소계	7,296	8,346	9,657	10,168	11,894	13.0%
수출입	수출입물류 서비스/선박운영	5,113	6,585	8,979	9,515	17,520	36.1%
	CKD 부품 공급	6,441	10,170	12,016	12,244	28,926	45.6%
	소계	11,555	16,756	20,995	21,759	46,446	41.6%
합계		18,851	25,102	30,652	31,928	58,340	32.6%

자료 : 「글로벌 사업보고서」, 각 연도

36) 특수관계인 간의 전략물자(천연가스, 철광석 등) 운송 규제.

37) http://www.3plogistics.com/Top_50_Global_3PLs.htm

각각의 사업영역의 비중을 살펴보면, 내수물류 서비스는 매년 비중이 감소하여 2010년에는 2006년 대비 17.5%p가 감소하여 16.9%를 차지하였고 중고차 외 상품 판매는 일정 비중을 유지하고 있다. 수출입물류 서비스/선박운영은 비중이 소폭 상승하였으며 CKD 부품 판매는 2006년 61.3%에서 2010년 79.6%로 비중이 증가하였다. 즉, 내수의 비중은 감소하였고 수출입 비중이 증가하여, 2010년 수출입 비중은 80%에 육박하고 있다.

표 4-3 | 글로벌비스 매출액 구성 비율 추이(2006~2010)

구분		2006	2007	2008	2009	2010
내수	내수물류 서비스	34.3%	28.7%	26.5%	26.2%	16.9%
	중고차 외 상품 판매	4.4%	4.6%	5.0%	5.6%	3.5%
	소계	38.7%	33.2%	31.5%	31.8%	20.4%
수출입	수출입물류 서비스/선박운영	27.1%	26.2%	29.3%	29.8%	30.0%
	CKD 부품 판매	34.2%	40.5%	39.2%	38.4%	49.6%
	소계	61.3%	66.8%	68.5%	68.2%	79.6%
합계		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

자료 : 상계서

또한 글로벌비스의 3PL 업무의 수행 범위는 내수 및 수출입 물류, 프로젝트 카고 등 다양하게 나타나고 있다.



자료 : 글로벌비스 2011년 3분기 사업실적 IR 자료, 2011. 10. 31.

그림 4-1 | 글로벌비스 3PL 업무수행 내용

그러나 3PL의 비중은 낮은 실정이다. 내수 및 수출입을 망라한 3PL 매출액은 2010년 약 6,600억 원 수준으로 2006년 이후 연간 23.2%라는 높은 성장세를 나타냈으나, 그룹사 물량의 증가속도를 따라잡지 못해 비중은 2006년 15%에서 2010년 11%로 감소하였다. 글로비스는 동반 진출에만 국한한다면 바람직한 모델일 수 있으나, 계열사 물량에 대한 의존도가 지나치게 높다는 아쉬움이 있다.

| 표 4-4 | 글로비스 3PL 매출액 추이(2006~2010)

구분	2006	2007	2008	2009	2010	CAGR
3PL 매출액(억 원)	2,849	3,517	4,780	6,001	6,565	23.2%
3PL 비중	15.1%	14.0%	15.6%	18.8%	11.3%	-

자료 : 글로비스 사업보고서 및 IR자료, 각 연도

2) LG그룹-범한판토스

범한판토스는 1977년 설립된 이래 30여 년간 지속적인 성장을 거듭하여 왔으며, 업무영역은 해상·항공·철도·육상운송 주선 등의 포워딩, 통관, 창고업, 물류컨설팅뿐 아니라 국제특송 등 다양한 분야에 걸쳐 있다. 주로 LG전자, LG화학 등 중국에 진출한 LG그룹 계열사의 수출입물류를 제공하고, LG그룹과 함께 글로벌 네트워크를 구축하고 있으며 2020년까지 200여개의 글로벌 네트워크 구축을 목표로 하고 있다.

범한판토스는 1990년대 중반부터 해외진출을 시작하였다. 1994년 도쿄지사 설립, 1995년 미국 현지 법인 설립, 1997년 인도네시아 현지 법인 설립을 시작으로 2011년 상반기 기준으로 전 세계 38개국 86개 해외법인을 보유하고 있다. 특히 동유럽, 중국, 중동에서 강세를 보이고 있고 1998년 중국 진출 이후 화베이(華北), 화중(華中), 화남(華南) 3개 사업부를 두고 중국 30여 도시에 자체 네트워크를 갖추고 종합물류사업을 시행하고 있다. 또한

브라질, 멕시코 등 중남미 지역에 법인을 설립하고 주요 고객사인 LG전자의 ‘제2의 내수시장’으로 불리는 브라질을 중심으로 물류서비스를 제공하고 있다. 이외에도 이집트와 남아프리카 공화국에 법인을 설립하는 등 아프리카 지역에 대한 네트워크도 강화하고 있다.

범한판토스는 비상장기업으로 감사보고서 및 연결감사보고서만 제공하고 있기 때문에 LG그룹 계열사 등 주요 고객의 매출액 비중을 파악하기가 어려우나, 선주협회에서는 약 70%³⁸⁾에 이르는 것으로 파악하고 있다. 범한판토스의 2010년도 매출액은 약 2.2조 원이며, 이 중에서 연결재무제표에 포함된 종속회사³⁹⁾와 지분법투자회사의 매출액에 지분율을 곱하여 산정한 해외 매출액은 약 1.3조 원으로 약 58%의 비중을 차지하고 있다. 범한판토스의 해외법인의 매출액 증가율은 2007년 이후 43.8%로 연결매출액의 증가속도인 18.5%보다 매우 빠르게 증가하고 있다.

표 4-5 | 범한판토스 매출액 추이(2007~2010)

단위 : 억 원

연도	2007	2008	2009	2010	CAGR
매출액	13,373	16,790	16,581	22,252	18.5%
해외매출액	4,319	7,707	9,778	12,847	43.8%
해외매출액 비율	32.3%	45.9%	59.0%	57.7%	-

주 : 해외매출액은 연결감사보고서 상의

자료 : 「범한판토스 연결감사보고서 2008~2010」

38) http://www.fnnews.com/view?ra=Sent0601m_View&corp=fnnews&ar-cid=0922444500&cDateYear=2011&cDateMonth=10&cDateDay=19

39) 연결재무제표에 포함되는 종속회사의 조건은 2009년과 2010년의 경우는 직전사업연도의 자산총액이 100억 원을 초과하는 경우이며, 2008년 연결감사보고서에서는 70억 원 초과인 경우로 한정하였음. 2007년 이하 연결감사보고서에서는 연결재무제표에 포함되는 종속회사의 조건 및 재무제표를 공개하고 있지 않음.

이러한 실적을 바탕으로 범한판토스 또한 글로비스와 함께 2010년 기준으로 글로벌 3PL 기업 TOP 50에 처음으로 진입하여 27위에 랭크되었다. 범한판토스는 매출액은 글로비스보다 작은 편이나 해외법인 및 글로벌 네트워크는 국내 최대 수준이며, 여전히 LG그룹 계열사에 대한 물량 의존도가 높은 편이나 그 비중을 점점 줄여 가고 있는 것으로 평가받고 있다.

3) 영원무역-맥스피드

이외 제조기업과 물류기업의 해외 동반 진출사례로는 영원무역과 맥스피드의 방글라데시 진출사례를 들 수 있다. 영원무역은 노스페이스 및 나이키 등 30여 개의 세계 유명 바이어들로부터 기능성 위주의 아웃도어 및 스포츠 의류를 수주 받아 방글라데시, 중국, 베트남 및 중남미 지역에 소재한 현지 법인 공장을 이용하여 제품을 생산 수출하는 기업이다. 국내 내수 시장에서도 자가브랜드 ‘영원’으로 아웃도어 및 스포츠의류를 영원프라자 매장에서 판매하고 있으며, 2009년 7월 1일, (주)영원무역홀딩스로부터 회사분할을 통해 신설법인으로 설립되었다.

2010년 영원무역의 자산은 6,080억 원, 부채는 1,480억 원으로 부채비율은 24.3%이며, 매출액은 7,582억 원, 영업이익은 656억 원으로 영업이익률은 8.6%이다.

| 표 4-6 | 영원무역홀딩스 및 영원무역 재무실적 추이(2006~2010)

단위 : 억 원

구분	영원무역홀딩스					영원무역
	2006	2007	2008	2009	2010	2010
자산	3,763.6	4,302.0	5,857.4	2,721.3	3,559.6	6,075.7
부채	1,260.5	1,270.3	1,719.7	243.8	364.0	1,476.8
부채비율	33.5%	29.5%	29.4%	9.0%	10.2%	24.3%

| 표 4-6 | 영원무역홀딩스 및 영원무역 재무실적 추이(2006~2010)(계속)

단위 : 억 원

구분	영원무역홀딩스					영원무역
	2006	2007	2008	2009	2010	2010
매출액	4,564	4,952	6,185	3,929	838	7,582
영업이익	208.9	300.9	501.9	878.6	777.1	655.7
당기손익	338.7	459.1	960.8	791.1	754.0	728.4
영업이익률	4.6%	6.1%	8.1%	22.4%	92.7%	8.6%
당기손익율	7.4%	9.3%	15.5%	20.1%	89.9%	9.6%

자료 : 영원무역홀딩스 및 영원무역 사업보고서, 감사보고서, 각 연도

한편 맥스피드는 1990년 4월에 설립되어 복합운송주선업을 영위하고 있다. 2010년 기준으로 자산 117억 원, 부채 36억 원으로 부채비율은 31%이며, 매출액 555억 원, 영업이익 1억 원으로 영업이익률은 0.2%이다.

| 표 4-7 | 맥스피드 재무실적 추이(2006~2010)

단위 : 억 원

구분	2006	2007	2008	2009	2010
자산	74.9	94.1	109.0	122.9	116.7
부채	30.4	41.2	43.5	42.4	36.1
부채비율	40.6%	43.8%	39.9%	34.5%	30.9%
매출액	433.6	505.9	635.1	492.8	555.3
영업이익	4.5	11.8	12.4	21.9	1.3
당기손익	0.2	9.2	14.4	16.4	2.8
영업이익률	1.0%	2.3%	2.0%	4.4%	0.2%
당기손익율	0.0%	1.8%	2.3%	3.3%	0.5%

자료 : 맥스피드 사업보고서, 감사보고서, 각 연도

영원무역은 국내 기업의 해외진출이 활발하지 않았던 시기인 1980년에 방글라데시 치타공에 현지 법인을 개설하여 현재는 방글라데시 내 연간 수출 규모가 2억 달러를 상회하여 단일 기업으로서는 방글라데시 최대 수출 기업의 위치에 있다. 영원무역의 방글라데시 진출 이후 15년이 지난 시점

인 1996년에 영원무역의 원활한 해외 물류 관리를 위해, 영원무역 51%, 맥스피드 25%, 방글라데시 현지 물류업체 24%로 현지 법인을 설립하였다. 국내에서 영원무역의 물류를 일부 담당하고 있던 맥스피드에서 공동법인 설립 등 동반 진출을 먼저 제안하였는데, 제조기업과 물류기업의 이해관계가 맞아 떨어져 공동법인 설립이 가능하였다. 법인명은 'MAXPEED CARGO (BD) LTD'으로 설립자본금은 200만 타카(2,800만 원)⁴⁰⁾이며, 제2의 항구도시인 치타공에 본사가 있고 방글라데시 수도 다카(DHAKA)에도 사무소가 있다. 주요 업무영역은 포워딩으로 치타공에서는 해상업무를 주로 처리하며 다카에서는 항공업무를 맡고 있다.

설립 이래 계속 흑자 기조를 유지해 오고 있으며, 2010년 매출 3.6억 원, 당기이익 3,000만 원으로 규모는 크지 않으나 이익률은 비교적 높은 편이다. 연간 해상화물 약 2,000TEU, 항공화물 300톤 정도를 처리하고 있다.

| 표 4-8 | Maxpeed Cargo(BD) Ltd. 재무실적 추이(2006~2010)

단위 : 억 원

구분	2006	2007	2008	2009	2010
자산	3.5	4.1	7.0	6.6	7.2
부채	0.5	0.5	0.7	0.6	1.1
부채비율	14.8%	12.7%	9.7%	9.4%	15.8%
매출액	1.7	1.8	2.1	2.2	3.6
당기순이익	0.3	0.6	0.5	0.4	0.3
당기순이익률	17.5%	35.9%	25.7%	17.8%	8.5%

자료 : 맥스피드 사업보고서, 감사보고서, 각 연도

맥스피드 방글라데시 법인은 영원무역의 물량을 꾸준히 처리하고 있으나, 그 비중은 감소하는 편이다. 이는 리스크 관리 차원에서 제조기업인 영원무역이 물류기업 다각화를 실시하고 있기 때문이다.⁴¹⁾ 또한 방글라데시

40) 1타카는 13.65원으로 2011년 10월 외환은행 고시 평균.

는 중국 및 여타 동남아 국가 등에 비하여 우리나라 제조기업의 진출이 상대적으로 부진한 편이어서, 여타의 국내 제조기업의 물량을 확보하는 것도 또한 쉽지 않아 추가적인 물량 확보에 어려움을 겪고 있다. 이에 따라 맥스피드 방글라데시 법인은 안정기 또는 정체기에 접어들고 있다고 할 수 있다. 또한 고용인원은 치타공 10명, 다카 사무소 2명이며, 모두 현지 인원이고 한국 본사에서 직원을 파견하고 있지는 않은데, 이는 추가물량 확보 및 수익 증대 등에서 실익이 높지 않기 때문으로 판단된다.

영원무역과 맥스피드의 방글라데시 공동법인 설립을 통한 동반 진출은 물류기업의 초기 물량 확보를 통한 안정적인 진출에는 기여하였으나, 이후 현지화 전략 및 추가 물량 확보를 통한 물류사업 확장에서는 한계를 보이고 있다.

4) 기타 사례

동방은 오리엔탈정공과 함께 중국 다롄에 동반 진출하였다. 동방은 2005년 1월 경남 진해의 오리엔탈주식회사의 중국 현지법인인 다롄동방정공선박대투유한공사(DOPCO)의 물류업무를 전담하는 계약을 체결하여 국내 물류기업으로서는 처음으로 다롄에 진출해 같은 해 3월부터 지점을 개설하여 물류업무를 수행하였다. 동방은 지점 설립과 함께 DOPCO 중국공장 에서 생산하는 물량의 육·해상 운송, 공장 내 운반작업 등을 전담하는 등 국제화운대리업, 화물운송업, 물류창고업, 연안해송업 및 정보자문업으로 사업영역을 점차 확장하였다. 이후 동방은 DOPCO에 대한 물류서비스와 함께 여타 기업에 대한 물류영업을 강화하기 위하여 2006년 7월에 자본금 100만 달러를 투자하여 현지 법인인 대련동방현대물류유한공사를 설립하

41) 제조기업들은 조달 및 생산 과정에서 공장 가동 중단이 가장 큰 위험요인 중 하나이므로, 하나의 물류기업에 물량을 몰아주지 않는 것은 영원무역만의 특성이 아니라 모든 제조기업의 특성으로 보아야 할 것임.

여 현재에 이르고 있다. 대련동방현대물류유한공사의 당기순이익은 2007년 3,900만 원, 2008년 1억 6,400만 원, 2009년 200만 원, 2010년 8,800만 원 정도로⁴²⁾ 아직은 초기단계이므로 수익이 높지는 않은 실정이다.

또한 동부익스프레스⁴³⁾는 2007년에 (주)평산과 함께 중국 다롄 지역에 동반 진출하였다. (주)평산의 중국 공장 도입원료 운송을 시작으로, 임가공품, 완제품 등의 수출입 운송 등 물류서비스를 도맡아 시행하고 있다. 동부익스프레스는 베트남 호치민, 상하이, 인도 등에 법인을 설립하였으나, (주)평산과 동반 진출한 다롄을 비롯하여, 톈진, 칭다오 등에는 지점 설치에 그치고 있다.

2. 공공기업-물류기업 간

1) 광물자원공사와 STX

공공기업-물류기업의 동반 진출사례로는 한국광물자원공사의 마다가스카르 암바토비 니켈 프로젝트가 대표적이라 할 수 있으며, 사실 암바토비 프로젝트는 공공기업-물류기업 간의 동반 진출사례에 국한되지 않고 건설기업 및 상사기업 등과의 패키지 진출사례로도 손꼽히고 있다.

이 프로젝트는 광산 개발, 슬러리 광석 파이프라인 건설, 제련소 건설, 인프라스트럭처로 구성되어 있다. 광산은 암바토비(Ambatovy)와 아날라미(Analamay)의 2개 광산으로 구성되어 있으며, 암바토비부터 채광을 시작할 계획이다. 또한 슬러리화 시설⁴⁴⁾과 슬러리 광석 파이프라인을 설치하여, 암바토비 광산에서 220km 떨어진 토아마시나(Toamasina) 제련소까지 운반할

42) 『(주)동방 사업보고서』, 각 연도.

43) 2000년에 동부건설과 합병하였으나, 2011년에 물적분할 방식을 통해 분사하였음.

44) 채광된 광석을 물과 섞어 슬러리로 만드는 시설.

예정이다.



자료 : 암바토피 프로젝트 홈페이지, 2011. 8.

〈그림 4-2〉 암바토피 프로젝트 위치

토아마시나에 위치한 제련소에서 고품질 니켈 브리켓 및 코발트 브리켓으로 만들어 판매할 예정이며, 이를 위해 항만시설 확장, 신규 도로 및 철도, 광미댐(tailings dam)⁴⁵⁾, 발전 시설 등도 포함되어 있다. 이를 통해 27년간 연간 6만 톤의 고품질 니켈 및 5,600만 톤의 고품질 코발트 생산이 가능하며, 투자비는 약 33억 달러로 추정되고 있다.

이 프로젝트는 한국광물자원공사를 주축으로 하는 한국 암바토피 컨소시엄에서 2006년 10월에 지분 27.5%를 확보하였으며⁴⁶⁾, 이 중 물류기업으로는 STX에서 1%의 지분으로 참여하고 있다. 이 컨소시엄에 초기에 참여하였던 경남기업은 2007년 2월 석탄열병합발전소(1억 7,500만 달러) 및 2007년 플랜트 부지정지 작업(1,600만 달러) 등의 공사를 담당하였으며, 초기부터 참여하고 있는 대우인터내셔널은 Power, Control & Instrument Cable

45) 제련 과정에서 광체로부터 분리된 모래나 실트 입자 크기를 가진 광산 폐기물인 광미를 적치하기 위해 마련된 시설

46) 캐나다의 Sherritt International Corporation 40%, 일본의 Sumitomo Corporation 27.5%, 캐나다의 SNC-Lavalin이 5%를 차지함.

공급(1700만 달러)을 수주하기도 하였다. 암바토비 프로젝트는 올해 중으로 생산에 들어갈 것으로 예상되고 있으며, 현재 컨소시엄에 참여하고 있는 기업은 한국광물자원공사 외에 대우인터내셔널, STX, 삼성물산, 현대중공업, 현대중합상사 등이 있다. 물류기업인 STX는 지분 참여를 통해 해상운송권 획득을 목표로 하는 것으로 알려지고 있다.

그러나 이 프로젝트는 초기단계에서부터 동반 진출을 목적으로 추진된 것은 아니며, 당초에는 중국 업체가 플랜트 및 운송 분야에 참여할 예정이었으나 사업진행과정에서 우리나라 기업의 참여가 추진되었다. 또한 자원개발 분야는 장기간의 대규모 투자가 선행되어야 하며, 지분에 참여한다고 할지라도 운송 물량을 확보할 수 있다는 보장이 실질적으로 어렵기 때문에 암바토비 프로젝트 이외의 동반 진출사례는 발견되지 않고 있다.

2) aT 센터와 (주)한진

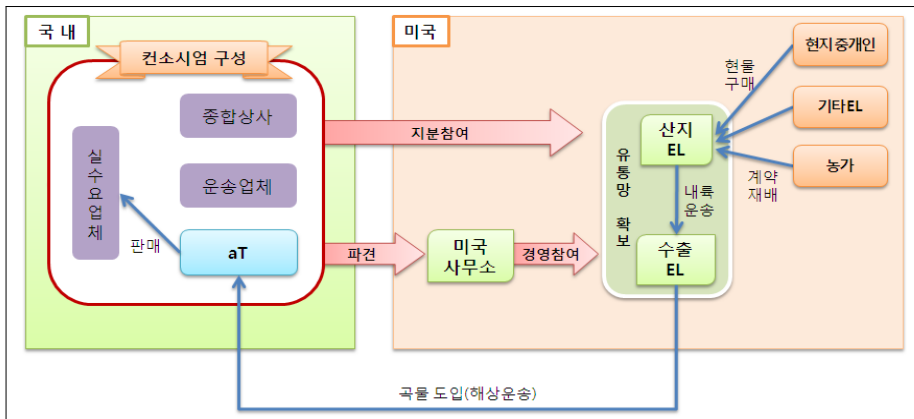
농수산물유통공사(Korea Agro-Fisheries Trade Corporation : aT)에서 추진하고 있는 국가곡물조달시스템도 공공기업-물류기업의 동반 진출에 해당된다. 국가곡물조달시스템은 농수산물유통공사와 민간기업이 합동으로 곡물유통사업에 진출하여 해외곡물을 안정적으로 국내에 도입할 수 있는 체계 구축을 목적으로 한다.

이를 위해 농수산물유통공사는 작년인 2010년 12월에 삼성물산, (주)한진, STX, CJ제일제당 등의 민간기업과 ‘국가곡물조달 시스템 컨소시엄 협약식’을 체결하였다. 이를 바탕으로 2011년 4월에 삼성물산, (주)한진, STX 등의 민간기업과 함께 미국 시카고에 ‘aT 그레이н 컴퍼니’를 설립하였다. aT 그레이н 컴퍼니는 산지 엘리베이터⁴⁷⁾ 10기를 확보하고, 수출 엘리베이터 시

47) 벌크 형태의 곡물을 저장하는 싸일로 시설을 갖추고 대량으로 모선에 선적할 수 있는 기능을 가진 유통시설.

설 지분 참여를 통해 사용권을 확보할 계획으로, 이를 위해 2011년도에는 총 470억 원을 투자할 예정이다. 이 중 농수산물유통공사에서 40%인 200억 원을 부담하고, 민간기업에서 60%인 270억 원을 담당할 예정이다.

농수산물유통공사는 국제곡물사업 컨트롤타워 기능을 담당하고, 삼성물산은 현지 판매 및 제3국 수출 등의 마케팅을, (주)한진은 현지 물류 시스템 구축 및 육상운송을, 그리고 STX는 해상운송 등으로 각각 역할이 분담된다. 농수산물유통공사는 투자, 매입, 운송, 판매 등 가치사슬(value chain)별로 역할을 분담하여 리스크를 최소화하고 운영 효율성을 제고할 것으로 기대하고 있다.



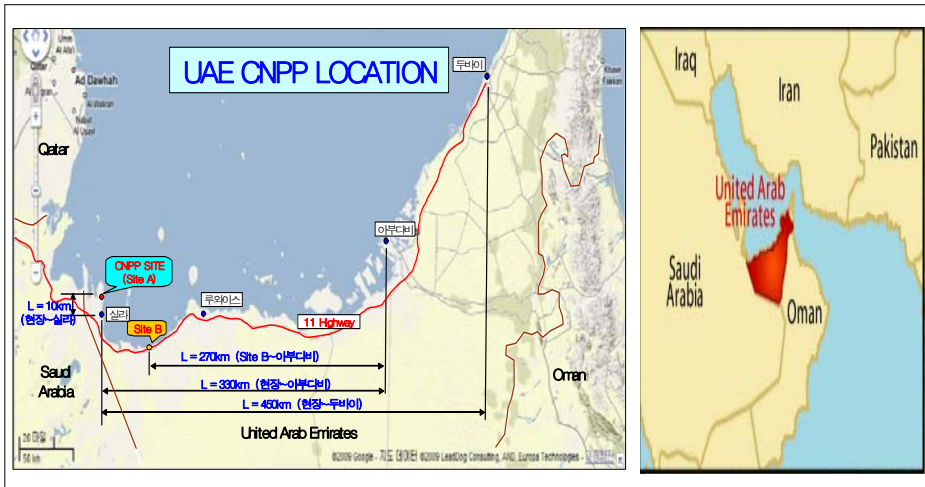
자료 : 정부부처합동, 서민물가 안정을 위한 종합대책 참고자료, 2011. 1. 13.

〈그림 4-3〉 국가곡물조달시스템 추진체계

국가곡물조달시스템은 다국적 메이저 회사가 유통단계를 80~90% 점유하고 있어서, 개별 민간기업 차원에서 접근하기에는 위험이 큰 것이 사실이었다. 이에 농수산물유통공사에서 국내 물가안정 및 식량안보체계 차원에서 민간기업과 공동으로 해외에 진출함으로써 일정 수준의 물량을 확보하고 초기 투자 위험을 공유하는 등 물류기업을 포함한 민간기업과의 해외 동반 진출 모델의 좋은 사례가 될 것으로 판단된다.

3) 한국전력공사와 범한판토스/대한통운

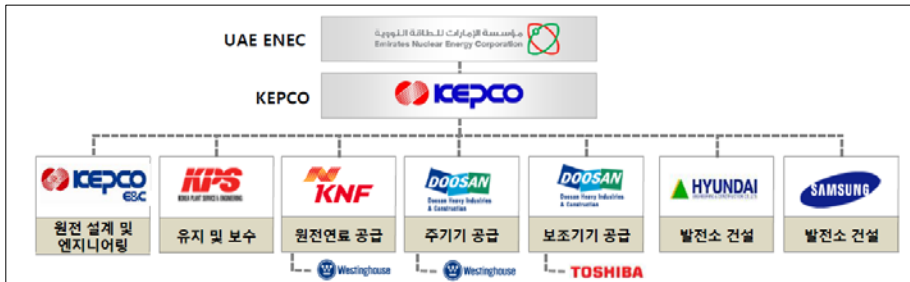
2009년 12월 27일, 한국전력공사가 미국, 프랑스, 러시아, 캐나다 등을 제치고 아랍에미리트(UAE)로부터 초대형 원전건설 프로젝트를 수주하였다 고 발표하였다. 에미리트원자력공사(ENEC)가 같은 해 2월에 국제공개경쟁 입찰로 발주한 이 사업은 원자력발전소 4기(5,600MW) 규모이며, 1호기의 2017년 5월 준공을 시작으로 매년 1호기를 추가하여 4호기를 2020년 5월까지 준공할 계획이다.



자료 : 한국전력공사 보도자료, 2009. 12. 27.

| 그림 4-4 | UAE 원전발전소 부지

원자력 발전소 4기의 설계 및 건설뿐 아니라, 원전연료 공급, 기술지원 및 교육도 포함되어 있으며, 계약금액은 186억 달러에 이른다. 한국전력공사 및 자회사, 현대, 삼성, 두산중공업 등 우리나라 기업과 글로벌 기업인 미국 웨스팅하우스 등이 참여할 예정이다.



자료 : 한국전력공사 IR 자료, 2011. 9.

그림 4-5 | UAE 원전 프로젝트 주요 사업참여자 및 역할

플랜트 및 중량물 운송 등 원전 물류를 우리나라 기업이 담당하게 되었다. 먼저 국제특송 수출·입 운송영역에 대한 국제입찰에서 글로벌 및 중동전문 특송업체 4개와 경쟁하여 2011년 3월에 범한판토스가 단독계약 형태로 수주에 성공했다. 그리고 4월에는 대한통운이 UAE 원전 전담물류 사업자로 선정되었다. 이에 따라 대한통운은 2020년 5월까지 원전 건설 기간 동안에 한국, 미국 및 일본 등 원자력 발전 기자재 공급사로부터 아랍에미리트 수도 아부다비의 브라카 원전 현장까지 건설 및 발전 기자재의 해상운송, 현지 항만하역, 중량물 운송, 컨테이너 운송 등 물류의 전 과정을 전담하게 되었다. 범한판토스는 국제특송 사업자, 대한통운은 원전 전담물류 사업자로 선정되어 고부가가치 분야로 알려진 중량물 운송에서 글로벌 물류기업과 어깨를 나란히 할 수 있는 계기를 마련하게 되었다.

UAE 원전 물류는 암바토비 프로젝트 및 국가곡물조달시스템과 달리, 물류기업이 지분에 참여하지 않고도 물류 분야를 맡았다는 점에서 차별화된다.

3. 물류기업 동반 진출의 부진 원인

글로벌비 및 범한판토스 등의 특수한 경우를 제외하고는 제조기업과 물류기업의 해외 동반 진출을 포함하여 공공기업과 물류기업, 자원개발기

업과 물류기업의 해외 동반 진출사례는 찾아보기가 힘들며, 규모가 작거나 초기단계에 불과하다는 아쉬움이 있다.

영원무역과 맥스피드의 해외 동반 진출은 바람직한 진출 유형이나 현지 매출액이 2010년 기준으로 3억 6,000만 원으로, 맥스피드의 매출액 555억 3,000만 원의 1% 이하에 머무르고 있다. 암바토비 니켈 프로젝트는 STX에서 해상운송을 타깃으로 지분에 참여하고 있으나, 포워딩 기업 및 현지 육상운송 등을 담당할 수 있는 물류기업은 참여하고 있지 않다. 또한 농수산물유통공사와 (주)한진 및 STX의 해외 동반 진출 또한 안정적 물량 확보 및 리스크 부담 완화의 측면에서 바람직하나, 초기 투자단계에 불과하여 구체적인 성과는 아직 도출되기 전이다. UAE 원전 물류의 우리나라 물류기업 수주는 글로벌 물류시장에 진출할 수 있는 절호의 기회이나 구체적인 성과가 부족하다는 점에서는 마찬가지이다.

여타 업종의 기업과 물류기업의 해외 동반 진출 부진은 물류기업의 해외진출 시 각종 위험에 그대로 노출되는 결과를 초래하여 결과적으로 물류기업의 해외진출 자체의 부진으로 이어지고 있다. 국내에 진출한 글로벌 물류기업들의 투자 증대가 예상되는 가운데, 국내 물류시장의 경쟁은 더욱 치열해질 것이다. 국내시장에 성공적으로 안착할 수 있었던 요인으로 글로벌 물류기업들은 스스로 글로벌 네트워크 보유를 가장 많이 뽑을 정도로,⁴⁸⁾ 글로벌 네트워크는 물류기업의 경쟁력 강화에 필수적이다. 따라서 국내 물류기업의 해외진출 부진은 국내 물류기업의 경쟁력 약화로 직결될 것이다.

물류기업의 경쟁력을 강화하고 이를 통한 여타 기업의 물류비 절감을 위해서는 제조기업 및 자원개발기업, 건설기업들의 활발한 해외진출을 기회로 물류기업의 해외 동반 진출을 적극 지원하여야 한다. 이를 위해서는 먼저

48) 대한상공회의소 보도자료, “글로벌 물류기업의 국내 진출 현황조사”, 2011. 5.

물류기업의 해외 동반 진출의 문제점을 검토할 필요가 있어 물류기업 종사와 관련 전문가들과의 인터뷰 및 회의 등을 통하여 아래에 정리하였다.

1) 정보 공유 및 동반 진출 인식 미비

물류기업 입장에서는 대형기업이 아닐지라도 화주기업과의 해외 동반 진출을 기대하고 있으나, 어떠한 기업이 언제 해외에 진출하는지 등에 대한 정보를 입수하는 것조차 막막한 상황이다. 전력산업, 에너지 산업 등 개별 산업별로 해외진출협의회가 구성되어 운영되고 있으나, 해당 산업의 주요 기업 및 공공기관, 금융기관 등이 참여하고 있을 뿐 물류기업의 참여는 이루어지지 않는 실정이다.

제조기업, 건설기업 및 자원개발 기업 등의 입장에서는 공장 등 부지 위치, 조달처 선정 등을 포함하는 해외진출 고려 단계에서부터 물류부문을 고려할 경우 현지에서의 사업리스크를 줄일 수 있으나, 이에 대해 개념적으로 인지하고 있을 뿐으로 파악되고 있다. 아직까지 국내 기업에서는 CLO(Chief Logistics Officer)가 부재하거나 CFO 등에 비하여 권한 등이 미비한 경우가 대부분인 실정으로, 해외진출 시에도 물류 분야의 중요성은 크게 부각되지 못하고 있는 실정이다. 따라서 이들 화주기업의 해외진출은 공장부지 선정 및 설립 규모 등에 대한 계획이 확정되고 착공 및 생산이 시작되는 시점에서 물류기업을 알아보는 것이 지금까지의 관례로 진행되어 오고 있다. 즉 제조기업 입장에서는 물류기업과의 동반 진출 경험 및 성공사례 등이 알려지지 않아 이에 대한 인식이 부족할 뿐 아니라 해외진출 검토 및 계획단계에서 물류담당자의 참여가 적극적이지 못하기 때문에, 국내 화주기업의 해외진출 검토 등에 대한 정보를 물류기업에서 포착하기가 어려운 상황이다.

물류기업들은 국내시장 포화 및 기업경쟁력 강화를 위해 생존 차원에

서 해외진출이 절실하므로 적극적으로 기회를 찾고 있는 상황이나 제조기업의 해외진출 자체에 대한 정보가 부족하기 때문에 동반 진출의 기회를 파악하지 못하고 있는 것이다. 따라서 각종 화주기업의 해외진출에 대한 정보를 물류기업에 제공하고, 이들 화주기업의 동반 진출에 대한 인식을 제고하는 것이 급선무라 하겠다. 또한 실무진 간의 정보 및 의견 교류의 장을 마련하는 것뿐 아니라 의사결정권자 간의 정보 및 의견 교류의 장을 마련하여, Bottom Up 방식과 Top Down 방식의 추진체계를 동시에 지원할 필요가 있다.

2) 동반 진출에 따른 기대이익 부족

제조 및 유통기업 등 화주기업과 물류기업의 동반 진출은 공동지분 투자 및 장기계약 체결 등의 형태로 이루어질 수 있다. 이러한 관계가 장기적으로는 비용 절감 및 안정적인 물류루트 확보 등 화주기업에 유리할 수 있으나, 단기적으로는 자체 핵심사업에 대한 투자뿐 아니라 물류 분야에 대한 추가 투자가 요구될 수도 있어 화주기업에 부담으로 작용할 수 있다. 즉, 장기적으로는 이익이 보장된다 할지라도 단기적인 부담여력을 감당할 수 있는가 하는 문제가 발생하게 된다. 따라서 화주기업들은 대부분 자사의 투자부담이 없는 계약 물류를 더 선호하게 된다. 또한 이러한 부담을 무릅쓰고 화주기업이 물류기업과 동반 진출하게 될 경우에도, 필연적으로 경쟁력 있는 물류기업을 선호하게 되는데 국내 물류기업은 해외 네트워크 및 해외 경험 부족 등으로 인해 글로벌 물류기업에 비해 경쟁력을 확보하기가 쉽지 않은 상황이다. 따라서 제조기업 입장에서는 국내 물류기업과 동반 진출할 유인이 부족한 것이 사실이다.

물류기업 입장에서조차 동반 진출에 따른 기대이익이 제한되는 측면이 있다. 화주기업 입장에서는 자사의 물류서비스를 수행하기 위해 필요한 물

류센터 건립, 각종 장비 구입 또는 임대 등에서 물류기업의 단독투자 또는 공동투자를 요구하게 된다. 이러한 요구가 화주기업 입장에서는 무리한 요구가 아닐 수 있으나, 해외진출 경험이 부족한 중소물류기업이 대부분인 국내 물류기업 입장에서는 회사의 사활을 걸어야 할 정도의 막대한 부담으로 작용하는 경우가 많다.

또한 화주기업들은 원자재 및 부품 부족 등으로 인해 공장 가동이 중단될 경우 피해가 막심하므로, 자사의 물량을 특정 물류기업에 전적으로 의존하기 보다는 여러 물류기업에 분산하는 특성이 있다. 이러한 특성으로 인해 화주기업들은 단기계약 등을 통한 아웃소싱을 선호하고, 국내 물류기업뿐 아니라 현지 물류기업 및 글로벌 물류기업 등에 물량을 분산배치하고 있다. 물류기업 입장에서는 상당한 수준의 투자요구에 따르는 자금조달 등에 대한 부담도 있지만, 화주기업의 물량을 100% 처리할 수 있는 상황이 아니며 앞에서 지적하였듯 해외에 진출해 있는 한국 기업에 대한 정보 등이 부족하기 때문에 추가 물량 확보에 대한 확실성도 낮은 편이다. 따라서 물량 확보 측면에서는 단독 진출보다는 동반 진출이 위험도가 낮게 되나, 자금조달 및 향후 확대운영까지 감안하면 해외진출을 감행할 정도로 위험이 낮아지거나 수익성이 높아지기가 힘들게 된다.

즉, 동반 진출을 하는 화주기업의 물량을 장기적, 안정적으로 확보할 수 있다는 장점이 있으나 그만큼 이익률은 줄어들 가능성이 높다. 또한 화주기업은 자사의 물류서비스에 집중하길 희망하므로 여타 화주기업에 대한 영업활동을 하기가 곤란하며 차별화된 운임 및 서비스 비용 등을 제시하기가 어려운 실정이다.

동반 진출에 따른 기대이익이 각 기업별로 분명 있으며, 특히 물류기업 입장에서는 안정적인 물량 확보라는 해외진출 최대의 리스크가 해결될 수 있다는 장점이 있으나 영업 마진 문제, 그리고 진출 이후의 기업 확장 문제 등에서 어려움이 발생할 수 있다. 이로 인해 물류기업은 화주기업과의 동반

진출을 선호하지만 적극적으로 추진하지는 못하고 있는 실정이다.

3) 현지 물류기업 대비 경쟁력 부족

국내 물류기업은 해외 현지의 국내 육상운송 및 통관 등의 측면에서 현지 물류기업에 비해 경쟁력이 약한 편이며, 해외 포워딩 및 해외 운송 등에서는 글로벌 물류기업과 대비하여 가격경쟁력에서 뒤지는 실정이다. 해외진출이 활발한 대형물류기업은 화주기업의 계열사 물량 등을 주로 취급하고 있는 경우가 대부분이며, 물류기업의 대다수를 차지하는 포워딩 기업은 해외 네트워크는 있으나 자체 물류센터 등을 보유하고 있는 경우는 드문 편이다. 국내 포워딩 기업의 물류센터 투자는 2006년부터 운영되고 있는 부산항 신항 항만배후단지 입주 등에서부터 시작되고 있어 운영 노하우 및 투자여력 등이 부족한 편이며, 해외진출의 경우 또한 현지 사무소 개설 등으로 한정되는 경우가 대부분이어서 물류센터 임대 및 자체 건설 등은 제한적이다.

즉, 서비스 가능 권역 및 제공 범위가 다양하지 못하며, 이로 인해 글로벌 물류기업 대비 취급 물량이 적으므로, 해운선사 및 항공사 등과의 운임 협상에서 우위를 점하기 어려운 실정이다. 특히 물류기업의 주요 수익처인 항공운임에서 글로벌 물류기업 대비 가격경쟁력이 부족한 것으로 알려지고 있다. 기본적으로 글로벌 물류기업에 비해 저렴한 운임수준을 확보하기가 어렵게 되므로, 물류기업들은 이윤 창출을 위해 비용 절감을 추구하게 되고 이로 인해 각종 서비스 품질이 낮아지게 되어 화주기업 영업력에 제한되므로 취급물량 확보가 어렵게 되는 악순환에 빠져 있는 실정이다.

또한 국내 제조기업들이 주로 진출해 있으며, 현재 우리나라 물류기업들이 주요 진출대상으로 관심을 보이고 있는 지역은 선진국이 아니라, 각종 제도 및 사회체제 등이 아직 정립되지 않은 국가들이 대부분이다. 이러

한 지역에서는 눈에 보이지 않는 비용을 낮은 수준으로 유지하고 통관 수속 기간을 예측 가능한 수준으로 유지할 수 있어야 물류서비스의 경쟁력을 확보할 수 있는데, 현지 물류기업에 비해 국내 물류기업이 경쟁력을 가지기는 매우 어려운 실정이다.

즉 각종 행정절차 및 통관 등에서는 현지 물류기업에 비해 열위이고, 원가구조 등에서는 글로벌 물류기업에 비하여 우위를 확보하기가 어려운 형국으로, 안정적인 해외진출을 위해서는 국내 화주기업과 동반 진출하거나 자금 등을 동원하여 현지 기업과 제휴하거나 인수하는 전략 등이 필수적이다.

4) 금융 지원 및 세제 감면 등 정부 지원 미흡

대형 제조기업의 해외진출 시 중소 협력업체 등도 동반 진출하는 경우가 상당히 많은 편이다. 그런데 국내 물류기업 입장에서 수익성이 높은 대형 제조기업의 물류서비스는 관련 계열 물류기업 및 글로벌 물류기업과의 경쟁력 부족으로 물량 수주가 어려우며, 중소 협력업체의 물류 서비스를 담당하게 될 경우 수익이 낮아진다는 문제점이 있다. 중소 협력업체의 경우 대형 제조기업에 비해 제공해야 할 서비스의 범위는 확대되나, 이에 비례하여 서비스 제공 금액이 올라가는 것은 아니며 게다가 물량 자체가 많지 않은 실정이다.

이러한 실정으로 국내 물류기업의 해외 동반 진출은 부진하며 해외에 진출한 국내 제조기업은 물류업체 선정에 어려움을 겪고 있으나, 이에 대한 정부의 지원은 미흡하다. 중소 제조기업의 현지 물류서비스 강화를 위해 코트라에서 ‘해외공동물류센터’ 사업을 추진하고 있으나 수출입 등을 위주로 항만 등에 위치하고 있어, 로컬 물류 서비스 제공에는 한계가 있다.

따라서 중소 제조기업의 물류서비스를 담당하는 국내 물류기업에 대한

지원정책을 마련할 필요가 있다. 또한 대형 제조기업, 건설기업, 자원개발 기업 등에 대해서는 물류기업과의 동반 진출할 경우에 자금심사 등에서 지원요건 등을 완화하거나 가점을 제공하는 등 우대정책을 마련하고, 해외투자 세액 공제 등을 도입하는 세제 혜택 부여도 검토할 필요가 있다.

제 5 장 해외 물류기업 동반 진출 지원제도 및 사례

1. 일본의 동반 진출 지원제도 및 사례

1) 일본 기업의 해외진출 방식

(1) 해외진출 형태

일본 물류기업의 성장 및 글로벌화는 크게 5가지 개념으로 설명할 수 있으며, i) 정부가 독점권을 부여하여 성장한 경우, ii) ODA와 연계하여 성장한 경우, iii) 제조기업과 연계하여 성장한 경우, iv) 상사기업을 통해 성장한 경우, v) 무역정책에 의해 성장한 경우로 요약된다.

일본 정부는 초기 설립된 물류기업에 대해 독점권을 부여함으로써 글로벌 기업으로 성장할 수 있는 기반을 마련하도록 힘써 왔다. 니폰익스프레스는 제2차 세계대전 시 군수 물자를 운송할 목적으로 1936년 설립되어 철도 독점권을 국가로부터 부여받은 물류기업으로, 1950년대 JAL과 ANA 등의 항공회사가 설립되면서 서로 공조하는 관계로 발전하는 계기를 마련하였다. 해외 공관 개설과정에도 관여하면서 오래전부터 해외 네트워크를 구축하기 시작하였으며 이러한 기능은 전후에도 여전히 존속하여 철도역에서 소비자까지 가는 트럭수송망을 정부가 니폰익스프레스에 부여함으로써 일본의 제1 물류기업으로 성장하였다. NYK도 초기에 우정서비스 제공을 목적으로 국가에 의해 설립되어 현재까지 발전한 기업 중 하나이다.⁴⁹⁾

일본 정부는 해외원조국에 ODA자금을 지원할 때 해당 국가에 자금집행을 자국 상사기업을 통해 수행하는 체계를 갖추고 있다. 자금 집행을 맡

49) 메이지 유신 당시 정부가 NYK(우편), K-Line(특수화물), MOL(여객) 3개의 물류회사를 설립.

은 상사기업은 물류인프라, 공단조성 등을 추진하는 과정에 일본제철이나 중화학기업 등의 자국 기업들을 참여시키고 이는 자국 혹은 삼국으로의 조달 및 판매관련 물류서비스 수요를 파생시키는 결과를 낳게 된다. 더욱이 이러한 물류서비스 공급은 물류기업(산규, 니신 등) 설립을 통해 일본 상사들이 직접 수행함으로써, 결과적으로 ODA 사업을 통해 일본의 중공업뿐만 아니라 물류기업의 글로벌화 및 대형화까지도 유도되고 있다.

기본적으로 일본은 업종 간 연결이 구조화되어 있어 제조업체(maker)와 그 자회사인 물류관리기업(sub-management company of logistics⁵⁰⁾)이 주도하고, 물류기업(logistics service provider⁵¹⁾)에게 해외 동반 진출을 요청하는 형태로 해외진출이 진행된다. 이는 경쟁이 아닌 신뢰를 중심으로 한 지속적인 관계가 유지되는 일본의 기업문화에 기인한 것으로, 물류관리기업은 트럭킹, 창고 서비스 등을 담당하는 물류서비스 기업들을 거느리고 있어, 이종업계 간임에도 신뢰를 위한 공감대 형성이 용이한 수직적 기업구조를 띠고 있다. 즉, 제조업체와 물류기업의 관계는 단순한 비즈니스 관계가 아니라 초기 해외진출 시 리스크를 공동으로 나누고 사업이 안정화되면 이익을 다시 나누는 공생관계로 볼 수 있다.

일본은 제조업의 해외진출을 기반으로 제조업이 습득한 선진국의 물류서비스 노하우를 자기 물류관리회사에 전수시키고 그 전수된 노하우가 다시 관련 중소기업들에게 전파되는 독특한 기업문화의 흐름을 지니고 있다. 그러나 계열사가 없는 중소기업들의 해외진출 지원의 경우에는, 이러한 정보 공유가 어려운 점을 감안하여 일본의 JETRO(Japan External Trade Organization), JICC(Japan Chamber of Commerce and Industry) 등의 네트워크를 활용하여 정보 제공 및 현지 일본 기업들과의 연계를 도모하고 있는데

50) 경제산업성 관할.

51) 국토교통성 관할.

이것이 정부가 수행하는 유일한 직접적 지원책이다.⁵²⁾

일본은 앞서 살펴본 기본적인 수직적 구조 외에 별도의 General Trading Company(상사기업)와 5~10개의 Top Major Capital로 구성된 Bank Group이 각 단계의 비즈니스와 연계되어 해외진출을 활성화하고 있다. 즉 해외진출은 기본적으로 상사를 통해 진행하되, 해외진출 시 계열사의 은행 자금(0% 금리)과 연계하여 해당 기업들이 필요자금을 지원해 주는 형태이다.

일본은 1985년 이미 일-미 무역협정에 의한 플라자 합의로 다수의 일본 제조업체가 미국에 진출하였으며, 이 당시에는 해외 거점을 확보한 자국 물류기업의 부재로 자국 물류기업과 동반 진출은 하지 못하고 제조업체가 진출하여 현지의 선진화된 물류기업인 DHL, UPS 등으로부터 서비스를 제공받았다. 그러나 1990년대 동남아시아 국가들의 CEPT 협약⁵³⁾으로 인해 과중한 세금을 피하기 위한 자동차, 전자제품의 현지 생산에 대한 필요성이 증가하게 되었다. 이에 그간 경험과 노하우를 축적한 일본 제조업체와 물류기업들은 동남아로의 동반 진출을 시작하였으며, 이때 다수의 일본 제조업체 진출과 함께 상호 신뢰와 신용을 바탕으로 연계되어 있던 연계 물류기업들이 해외진출을 통한 성장 기반을 다지게 되었다. 이러한 형태의 진출이 바로 동남아 지역을 중심으로 진출한 일본 물류기업들의 전형적인 글로벌화 과정으로 볼 수 있다.

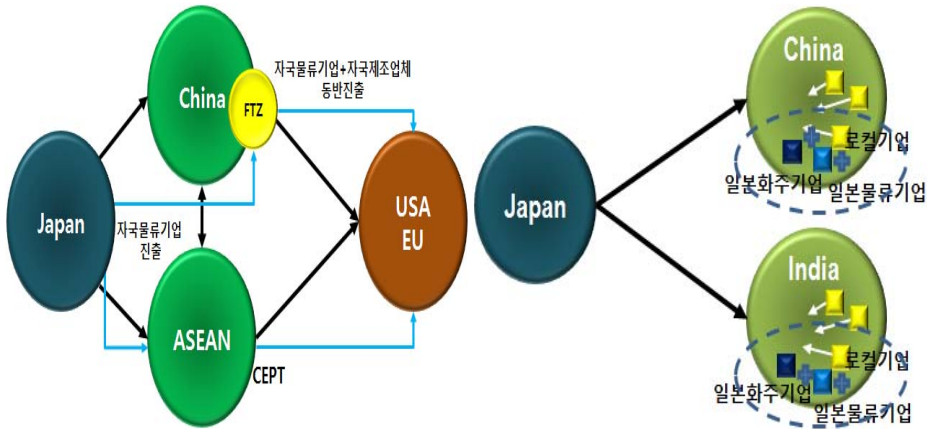
현재까지도 일본 기업들의 해외진출 시 앞서 기술된 다양한 형태의 동반 진출이 진행되고 있으며 특히 아시아 저개발국 등으로의 진출 시에는 기존의 동반 진출 전략이 여전히 큰 이점을 지니고 있다. 한 예로 태국은

52) 정부는 1950~1970년에 독점기업 육성, 자금 지원, 산업구조조정 등을 통해 물류기업의 대형화와 해외진출을 지원했으나 최근에는 ODA자금을 활용한 진출 이외에는 특별한 지원이 없으며, 교육을 위해 개별 협회의 활동을 지원하거나, JETRO, JICC를 통해 해외진출을 위한 정보를 제공하는 정도가 전부임.

53) 공동유효특혜관세(Common Effective Preferential Tariff) : ASEAN 회원국 간의 자유무역지대 창출을 위해 1993년 1월 1일부터 향후 15년간 지역 내 관세 및 비관세 장벽을 감축하기로 합의하여 체결한 협약.

글로벌 수준의 회사가 단 1개에 그쳐, 진출 시부터 일본 자국 기업들이 동반 진출을 하는 것이 훨씬 유리한 상황이다.

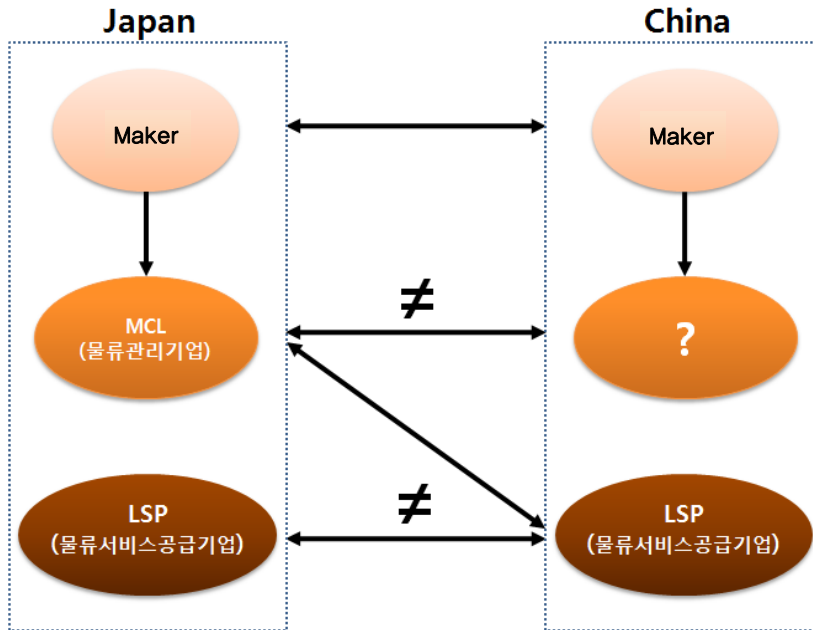
<전통 생산연계 물류모델(미주/구주공략)> <최근 생산연계 물류모델(로컬시장 공략)>



자료 : KMI 출장 인터뷰 내용을 정리하여 작성, 2011. 5.

| 그림 5-1 | 동반 진출 형태 변화

최근 일본 기업들의 해외진출에 자국 물류기업이 먼저 진출하여 현지 로컬 기업과 연계하는 전략으로의 변화 양상이 조금씩 나타나고 있다. 이는 중국, 인도 등의 현지 시장 공략을 위한 전략으로 아직까지는 로컬 물류 기업들의 관행, 기업구조 등의 상이함으로 다수의 애로사항이 발생하고 있는 것으로 나타났다. 향후 FTA 등에 따른 글로벌 환경 변화에 적응하기 위해서는 점진적으로 이와 관련한 제도적·정책적 개선이 이루어져야 할 것으로 예상된다.



자료 : KMI 출장 인터뷰 내용을 정리하여 작성, 2011. 5.

| 그림 5-2 | 국가 간 물류기업 구조의 차이

(2) 일본 기업의 해외진출과 상사기업⁵⁴⁾

앞서 살펴보았듯이 일본 물류기업의 글로벌화는 크게 5가지 형태로 설명될 수 있으며, 상사기업을 중심으로 한 해외진출이 가장 일반적인 형태로 나타나고 있다.

상사참가형 해외진출은 일본의 해외직접투자가 전개되었던 1960년대부터 본격적으로 시작되어 2000년대 이미 2,000여 개를 상회하였으며, 중국

54) 郭 四志, “商社参加型の海外投資 —中国への商社参加型進出を中心に 1979~2000年”, 『경제학연구』, 제42권, 제2호, pp. 127~156.

을 포함하는 아시아 지역에 80% 이상의 진출이 이루어지고 있다. 또한 대부분의 상사참가형 진출기업의 상사는 미쓰이물산, 미쓰비시상사, 이토추상사, 마루베니, 니치멘, 토우멘 등 9대 종합상사가 주도하고 있다. 이들 9개 종합상사참가형 진출은 전체 해외기업 진출의 80% 이상을 차지하였고, 9개 종합상사 이외의 비상사기업 또한 거의 그룹 내 계열기업화에 따른 거래처관계에 있는 기업이다. 한 예로, 미쓰이물산은 그룹과 관계에 있는 히다찌와 연계하여 해외에 진출한 대표적인 사례이다.

이처럼 일본 기업의 해외진출에 상사기업의 참여가 높은 비중을 차지하는 이유로는 1985년 중반 이후의 엔고 현상을 들 수 있다. 1985년 가을 플라자 합의 이후 달러화 대비 엔화의 비율이 250엔에서 150엔으로 절상되고, 지속적으로 엔고 현상이 지속되었다. 그 결과 일본 국내 생산요소가격으로 환산하면 대폭적인 상승이 있었다. 이러한 변화에 대하여 일본 기업은 노동집약적 생산부문은 생산공정을 해외 특히 풍부하고 싼 노동력을 제공할 수 있는 지역으로 이동하였다. 그러나 일본 기업의 대부분은 해외 현지의 투자환경, 현지 경영·생산에 관한 정보, 노하우에 대한 지식이 적었고, 단독 진출보다는 기존 수출, 국내 구입처, 판매를 담당해 온 장기적 거래선이나 기업그룹의 중요회사, 국제비즈니스 현지정보에 밝은 상사나 종합상사등과 제휴를 통해 진출하는 것이 해외진출의 리스크를 감소할 수 있는 유리한 방안이었다.

바로 이러한 이유들로 일본 기업의 해외진출은 중국을 비롯한 아시아 지역을 중심으로 상사참가형 해외진출이 활발하게 진행되었다. 더욱이 상사는 현지 일본계 제조·가공기업으로의 출자, 상사참가형기업의 설립뿐 아니라 일본, 타국가로부터 원재료의 수입과 현지 가공제품의 판매를 통해서 이중으로 이익을 얻을 수 있다는 장점도 지니고 있다.

2) 일본 기업의 동반 진출사례 : 중국지역 상사참가형⁵⁵⁾

(1) 다롄후쿠아마복장(大連福山服裝)

1992년 7월에 메이커 후쿠야마 어패럴센터 본사와 종합상사 이토추상사와의 공동출자(12억 엔)에 의해 설립된 기업으로 메이커 측의 출자비율 75%에 대하여 상사 측은 25%를 투자하였다. 후쿠야마 어패럴센터는 히로시마에 있고, 1978년에 설립된 종업원 수 116명, 자본금 2,000만 엔, 매출액 33.33억 엔의 섬유중소기업이다. 생산품목은 남자 고급코트와 자켓이며, 제품의 생산은 주로 상사로부터 구입하고 제품의 대부분을 상사를 통해서 판매하여 유통체제가 강한 상사에 의존하고 있다.

후쿠야마 어패럴센터는 엔고 현상에 따라 중소기업까지 포함한 일본 어패럴 섬유기업의 동아시아로의 직접투자를 위해 설립되었다. 이 메이커는 다른 의류기업과 같이 일본 내에서의 노동력 부족과 종업원의 고령화에 직면하고 있다. 이러한 상황에 대응하기 위해 중국 진출이 기획되어 1991년에 첫 스텝으로 중국진출위원회가 설립되었다. 그러나 이 회사는 해외진출 경험이 없기 때문에 중국 현지 정보를 가지고 있는 상사에 의존할 수밖에 없었다. 한편 이토추상사는 중국의 현지 사업을 확충하고 메이커의 해외사업에 참여하여 배당 이익뿐 아니라 원재료의 구매에서 제품의 판매까지 각 단계에서 이익을 취하였다. 이토추상사는 1992년에 여러 메이커와 연대하여 중국에서 합병기업의 설립에 참가한 경험을 가지고 있으며, 특히 이토추상사가 25% 출자한 다롄의 일본계 신사복 봉제 메이커는 1991년 생산을 시작하여 중국 현지 사업을 순조롭게 전개하고 있다. 이것을 배경으로 후쿠야마 어패럴센터사가 다롄 진출을 위해 이토추상사에 제휴를 요청한 결과 공동 진출이 합의되었다.

55) 郭四志, 전계논문, pp. 127~156

후쿠야마 어패럴센터는 단독으로 상사로부터 경영자원을 아웃소싱하여 유통, 정보네트워크를 이용할 뿐 아니라 이토추상사의 국제비즈니스 정보·마케팅 능력을 학습하고 가까운 장래에 중국에서 독자적인 현지 판매사업을 확대할 계획이다.

(2) 케이플라스틱(紀伊플라스틱)

상사참가형기업인 케이플라스틱에서는 다렌후쿠야마복장과 달리 본사 케이산업은 계열그룹인 대기업 오무론의 합성수지·플라스틱성형품 하청 메이커로, 오무론은 1993년에 다렌에 진출하여 정보기기, 체온계, 혈압계, 저주파 치료기기 등을 생산하고 제품을 일본, 구미 등에 수출하고 있다. 100% 일본계 기업인 오무론 다렌사는 1993년에 생산을 시작했기 때문에 케이산업은 공동출자를 하지 않고 진출했다. 그러나 현지의 정보는 오무론으로부터 제공되었으나, 원재료의 조달, 오무론 이외의 제품 판매 및 자금 등의 문제를 처리해야 했다. 중국에서 화학합성수지 관련 사업을 전개하고자 하는 마루베니는 일본 국내에서 거래관계가 있는 메이커의 케이산업과 출자 비율 15%, 85%로 중국으로 진출하기로 합의했다. 또한 조사대상은 다렌 니신제유회사로 메이커 측의 본사 니신제유는 2차 대전 이전 다렌에서 제유지사를 설립한 적이 있다. 이러한 경험과 더불어 다렌유지회사 및 다렌 양식국 등으로부터 합병기업 설립 요청이 있었다. 중국 경제발전과 더불어 중국의 식생활이 변화하고 대두정제유, 대두유의 수요가 증가할 것으로 판단하고 중국 진출을 결정하였다.

케이플라스틱의 경우 상사 측 마루베니는 메이커 측인 케이산업의 합성수지재료의 구매와 역수입, 판매를 담당하고 있다. 상사 측 마루베니는 합성수지형성품 메이커와의 제휴를 계기로 중국의 전기기기 용기, 화장품 용기 수요의 확대를 꾀하고, 일본에서 원재료 수입의 확대와 현지 합성수지

형성품 판매의 증가에 따라 이 분야의 시장 개척·확대를 염두에 두고 있다.

한편 메이커인 케이산업 측은 후쿠야마 어패럴센터와 니신제유보다 진출년수가 짧기 때문에 상사의 국제경영 네트워크를 활용하면서 현지 사업을 추진하고, 장래에 현지 오무론 또는 다른 일본 기업의 생산 확대에 따라 발주 증가에 대응하여 50%인 현재의 판매율을 높이는 데 주력하고 있다.

3) 일본 기업 해외진출 지원제도

일본 기업의 해외 동반 진출은 비교적 상사기업 등과의 연계를 통해 일반적으로 이루어지고 있으며, 이에 따라 별도의 동반 진출 지원제도를 마련하기보다는 해외진출 자체를 활성화하기 위한 지원제도를 구체적으로 수립하는 양상을 띠고 있다.

(1) 기관별 기업의 해외진출 지원제도

① (독)중소기업기반정비기구⁵⁶⁾

독립행정법인 중소기업기반정비기구는 1981년부터 다양한 기관과 연대하여 중소기업의 해외진출을 지원하고 있다. 특히 대기업에 비해 해외진출 시 애로사항이 많은 중소기업을 중심으로 종합적인 지원을 하고 있다.

아울러 중소기업에서는 중소기업자를 대상으로 전국 각지의 도도부현(都道府県) 중소기업지원센터·상공회의소 등의 중소기업지원기관, 중소기업단체, 지방은행 등과의 연대·협력하여 워크숍을 개최하고 중소기업의 국제전개에 관련한 개별 데이터를 취득하여 세미나 형식으로 정보 제공, 어드바이스에 의한 개별 상담을 진행하고 있다.

56) 중소기업기반정비기구 홈페이지(www.smrj.go.jp)

② (독)일본무역진흥기구(JETRO)⁵⁷⁾

일본무역진흥기구는 데이터베이스 제공 및 컨설턴트 등 다양한 지원사업을 통해 기업의 해외진출을 지원하고 있다.

우선 데이터베이스 제공과 관련하여, 국제 비즈니스의 전문도서관으로 JETRO의 해외사무소를 통해 수집한 세계 각국의 통계, 회사·단체명, 무역·투자제도 등의 기초적 자료, 세관표 등의 실무에 직결되는 자료 등 다양한 자료를 데이터베이스화하여 이용하도록 하는 동시에 해외 58개국·지역의 경제정보, 통계, 무역·무역제도 정보 등을 데이터베이스화하여 ‘JETRO해외정보파일(JETRO-FILE)’을 인터넷에서 무료로 제공하고 있다.⁵⁸⁾

중소기업의 해외진출 지원 정보제공 사업차원에서는 해외 비즈니스를 검토하는 시점에서 발생하는 실무적인 문제점에 대하여 각 전문분야별로 실무경험이 풍부한 어드바이저가 개별적으로 상담을 수행하고 있다. 특히 미국, 구주, 아시아지역 등에 대해서는 컨설턴트가 현지 법무·세무·노무 등의 문제에 관한 정기적인 세미나를 개최하고 개별 창구상담 등을 수행한다. 또한 아시아를 중심으로 일본 기업의 투자 중점국에 해외투자 전문가, 주요 경제연대협정국에는 경제연대협정 전문가를 파견하고 무역 및 투자·기술연대 등의 축진을 지원하기 위한 세미나도 실시하고 있다. 태국, 필리핀, 인도에서는 사무실 임대 및 정보제공 컨설팅 업무를 수행 중이다.

이 밖에도 i) 웹사이트로 국제적인 비즈니스 파트너의 정보를 지원하는 Trade·Tie up·Promotion·Program 제공사업(TTPP), ii) 중소기업의 관심이 높은 해외시장을 겨냥한 현지 시장의 시찰, 관계자와의 의견 교환, 비즈니스 매칭 지원 등을 행하는 미션파견 지원사업, iii) 전문성과 기술을 보유했어도 국제시장 진출을 위한 노하우와 네트워크가 없는 중소기업의 집적지

57) 일본무역진흥기구 홈페이지(www.jetro.go.jp), 일본의 해외전개지원사업개요 부분 인용.

58) 일본무역진흥기구 홈페이지(www.jetro.go.jp/world)

와 해외 산업집적지와와의 산업 교류를 위한 지원지역 간 교류지원(Regional Industry Tie-up Program : RIT) 사업, iv) 중국, ASEAN 지역에서 발생하고 있는 모방품 피해를 줄이고자 2002년에 ‘국제지적재산보호포럼(IIPPF)⁵⁹⁾’를 설립하는 등 지적재산권 보호 지원사업도 함께 추진하고 있다.

③ (재)교류협회

대만에 관한 투자, 무역정보 등을 수집하고 정보지, 홈페이지 등에 게재 또는 세미나 개최 등을 통해 정보를 제공⁶⁰⁾하는 중소기업 해외정보 제공사업을 진행하고 있으며 아울러 대만 기업과의 업무 제휴를 희망하는 중소기업을 지원하기 위해 대만기업에 관한 정보 제공, 어드바이스 실시, 비즈니스 매칭 교류회 개최를 행하는 일본-대만 중소기업 비즈니스·얼라이언스 촉진 사업도 함께 진행 중이다.

(3) 민간기업에 의한 해외진출 지원제도

① (주)히타치정보시스템

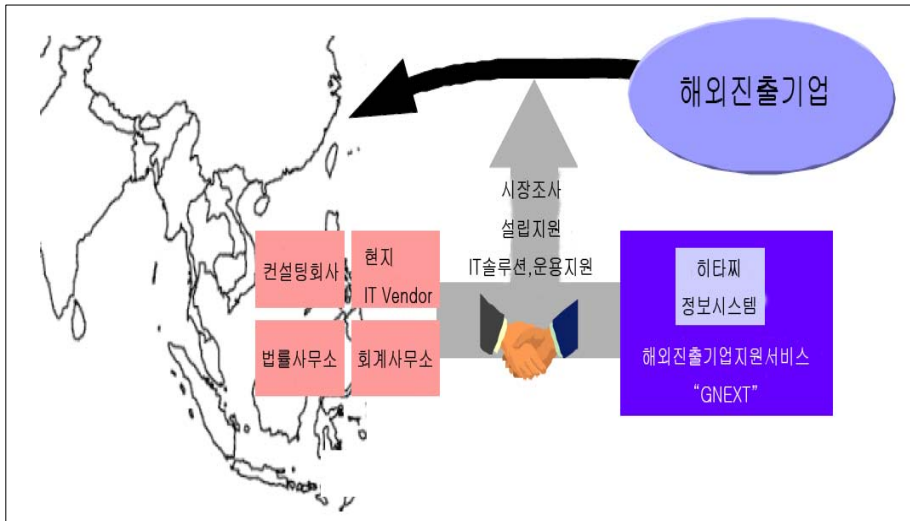
민간기업으로 주식회사 히다치정보시스템은 해외진출을 검토하고 있는 중견·중소규모의 기업을 대상으로 해외진출 전 검토에서부터 회사 설립, IT인프라 구축, 회사 운영지원까지 원스톱으로 지원하는 해외진출기업 지원서비스인 ‘GNEXT’를 올해 4월부터 제공하고 있다.

이 서비스는 현지 기업에 의해 해외진출 컨설팅서비스를 받는 것뿐만 아니라 회사 설립에 맞춘 적절한 IT인프라 구축에서 회사 설립 후 사업운영 지원까지 해외진출에 따라 발생하는 업무의 토탈서비스를 제공한다.

59) IIPPF는 모방품, 해적판 등 해외에서 지적재산권 침해문제의 해결에 의욕을 갖고 있는 기업, 단체의 모임으로 산업계와 일본 정부의 연대를 통해 국내외 정부기관 등에 대한 지적재산권 침해문제에 대응하고 있음.

60) 일본교류협회 홈페이지(www.jptwbiz-j.jp), 2011. 10.

‘GNEXT’의 서비스 개시와 함께 히타치정보에서는 해외진출 니즈가 높은 중국, 태국, 베트남 등의 아시아지역을 중심으로 관련 기업군으로부터 밀접하게 연대하기 위한 컨소시엄 결성을 위해 각지의 현지 기업과의 협력을 시작했다. 국가와 지역에 따라 상 관행, IT, 통신정보, 문화가 다르기 때문에 컨소시엄에 참여하고 있는 현지 사정에 정통한 컨설턴트회사와 법률사무소, 회계사무소 등을 고객으로 소개하고 상호 연대해 나가면서 현지의 상황과 비즈니스 모델에 맞는 최적의 업무환경 정비를 지원하고 있다. 또한 그룹회사의 히타치캐피탈주식회사는 파이낸스 서비스, 금융정보 제공, 독립행정법인 일본무역보험(NEXI)의 무역보험 지원 소개 등 고객을 지원하는 서비스를 확대하고 있다.⁶¹⁾



자료 : 히타치정보시스템 홈페이지 내용 수정 인용, 2011. 8.

| 그림 5-3 | GNEXT의 서비스 개념도

61) Hitachi Joho, New Release 기사 인용, 2011. 4. 25.

② 민간기업 미쓰비시상사⁶²⁾

미쓰비시상사는 중국의 민영투자회사인 科瑞集團有限公司⁶³⁾와 중국에서 성장을 지향하는 일본 기업을 지원하는 투자펀드를 공동으로 조성했다. 양사는 홍콩에 합병사업회사인 MC Creat Fund Management를 각각 50% 지분을 소유하는 조건으로 설립하고 2011년 8월부터 약 100억 엔 규모로 1호 펀드를 조성했다. 일본 기업의 중국 진출을 지원하는 본격적인 일중합병펀드는 지금까지 없었으며, 미쓰비시상사와 科瑞集團은 이 펀드의 운영을 통해 투자기업의 기업 가치 향상 목적과 함께 일본 기업의 글로벌 경쟁력 강화 및 산업 활성화에 기여할 것으로 예상하고 있다.

이 펀드의 조성목적은 우수한 기술, 브랜드, 서비스, 경영노하우를 보유한 일본 기업의 중국 진출 지원을 목적으로 하고 있으며, i) 중국 진출에 의한 성장이 기대되는 일본 기업, ii) 일본 기업이 중국에 설립하는 합병회사, iii) 일본 기업과 전략적 파트너인 중국 기업을 대상으로 자금을 제공하는 것을 원칙으로 하고 있다. 이러한 중국 민영회사와의 펀드 조성을 통해 중국 진출을 계획하고 있는 일본계 기업에게 자금 조달, 사업기회의 확대의 긍정적인 효과가 기대된다. 또한 미쓰비시상사는 투자대상 후보가 되는 일본 기업의 발굴과 투자조언에 관해서 당사가 100% 출자한 (가칭) 캐피탈파트너즈⁶⁴⁾를 통해 추진할 계획이다.

62) 미쓰비시상사 홈페이지(www.mitsubishicorp.com) 2011. 7. 12. 보도자료 인용, 재작성.

63) 1992년에 설립된 회사로 영어회사명은 Creat Group Company Limited이며, 본사는 중국 북경에 소재하고 있고 주요 사업은 제조업, 광업, 금융업, 부동산업 등 다양한 투자실적을 보유하고 있는 중국 민영투자회사임.

64) 금년 중으로 설립될 회사로 동경에 소재지를 두고 미쓰비시상사가 100% 출자한 회사임.

(4) 기타 해외진출 지원제도

① 산업·기술 해외전개지원협의체 설립⁶⁵⁾

지난 3월 발생한 대지진과 그로 인한 후쿠시마 원전 사고는 일본 산업에 큰 피해와 영향을 끼치고 있다. 이러한 가운데 우수한 일본의 기술과 고성능·고품질의 안전한 일본 제품의 신뢰를 회복하고 일본의 부흥과 재생을 위해서는 정부와 지원기관의 지원과 함께 민간기업과 대학, 연구기관이 협력하여 일본의 기술, 산업, 제품을 해외에 소개하고 해외의 자본과 기술을 복합화하는 사업 추진이 필요하다.

이러한 취지에서 설립된 ‘산업·기술 해외전개지원협의회’를 설립하였다. 협의체의 설립목적과 추진방안은 첫째, 중국의 니즈와 일본 회사의 제품·생산기술의 매칭과 기술의 공동연구 추진으로 판매채널의 개척을 추진하고 중국에서 일본 제품의 판매 촉진을 지원하는 것이다. 본 협의체는 일본 기업의 해외진출에 필요한 무역·통관·물류 등의 각종 업무처리 노하우의 일원화를 통해 각종 기능의 공동이용에 따른 비용 공유가 가능하고 판매지원기능의 구축·제공을 통하여 업무처리의 효율화·정교화 추진이 가능하여 궁극적으로 일본 제품과 기술의 신뢰 회복에 기여한다. 구체적인 추진방안으로는 첫째, 중국 시장을 목표로 한 일본 기업과 지방자치단체에 상품 요청과 거래선 소개 등의 판매채널 개척을 지원하고, 상해 외고교보세구를 모델로 하여 일본에서 상품 발송에서 중국에서 상품 판매까지 원스톱으로 대응하는 체제를 구축한다. 상품의 운송은 중국의 판로구축 등의 로지스틱과 경제시스템의 정비, 보세구의 활용과 대규모 소매점과의 연대 등으로 대처해 나간다. 둘째, 일본 상품의 중국시장에서의 평가에 대해 모니터링하는 등 일본 제품의 신뢰감을 향상시킨다. 중국 시장에서의 일본

65) 일본경제산업성, 산업·기술 해외전개지원협의체 보도자료 인용, 재작성.

제품과 기술로의 지식조사를 실시하고 판매된 상품과 기술의 분석을 통해 일본 기업에게 컨설팅과 정보 제공을 행한다. 셋째, 온오프라인에 의한 공동연구회, 시찰회 등의 기획 대응과 체제의 확립·지원을 수행한다. 마지막으로 위의 1~3에 대하여 상품의 출하에서 배송완료까지 상황을 파악하고 취급상품의 품질유지, 품질보증을 위한 각종 관리정보의 파악과 서비스품질 유지를 도모한다.

② 경제산업성의 중소기업 해외진출지원 회의⁶⁶⁾

경제산업성은 ‘중소기업 해외진출지원 회의’를 작년 6월에 일본 내각회의 결정에 따라 설립하였다. 구체적인 지원방법은 정보 수집, 마케팅, 환경의 정비 등의 과제에 대응하면서 기술유출 방지에 관한 매뉴얼을 제작, 배포하고 있다. 신흥국인 중국, 인도 등으로 기업의 해외진출을 정부가 구체적인 방법으로 지원하고 있다. 특히 일본정책금융공고를 통해 사업설비자금, 장기운전자금 등 용자를 해 주고 있다. 또한 중국 상하이에 주재원 사무소를 설치하여 정보 수집, 제공 업무를 수행하고 있다.

또한 상공조합중앙금고(상공중금)는 JETRO와 업무 제휴를 통해 중소기업의 해외 판로 확대 지원을 강화하고 있다. 상공중금과 거래관계에 있는 중소기업에 대하여 JETRO가 개최하는 해외 전시회 지원, JETRO의 해외 시장정보 제공, 해외진출에 관한 상담창구 이용을 지원하고 있다. 상공중금과 JETRO의 연대로 국내외 103개 점포에 ‘중소기업 해외진출 서포트데스크’가 설치되었다. 금융 이외의 무역 관련 상담자를 배치하고 담당자가 수집한 정보를 본점의 국제부에 제공하여 ‘무역·투자지원센터’가 상황에 맞는 개별 지원을 하고 있다. 주요 내용은 상대국과의 사업 매칭, 통관수속, 관세, 세무 등을 해결해 주고 있다. 상공중금에서는 연간 3,000여 건을 처리

66) 일본중소기업청 홈페이지(www.chusho.meti.go.jp), 2010년판 중소기업시책총람 제8장 국제화지원 부문 인용, 재작성.

하고 있다. JETRO가 실시한 “在아시아·오세아니아 일본 기업활동 실태조사”에서 향후 1~2년 후에 사업진출을 확대하겠다는 응답이 전체의 61.2%를 차지하여 기업의 해외진출에 대한 지원제도의 유지, 강화가 예상된다.

③ 지방금융공사, JBIC, JETRO와 연대에 의한 지원⁶⁷⁾

2010년 12월 일본의 금융청, 재무성, 경제산업성이 중견·중소기업의 아시아지역 등으로의 진출 지원을 위해 <그림 5-4>와 같이 지역금융기관과 JBIC, JETRO의 정보 제공, 상담 지원 강화, 자금 공여 등 지원체제를 정비 및 강화하기로 결정했다.

가. 정부의 중견·중소기업의 아시아지역으로의 진출 지원 확대

중견·중소기업과의 관계가 깊은 지방금융기관(지방은행과 신용금고 등)은 해외거점이 적기 때문에 해외진출에 필요한 정보가 부족하다. 그렇기 때문에 지방금융기관의 직원을 JETRO와 아시아지역 등의 금융기관의 일본계 기업담당 창구에 파견하여 현지에 진출한 중견·중소기업의 금융 지원을 강화하고 있다.

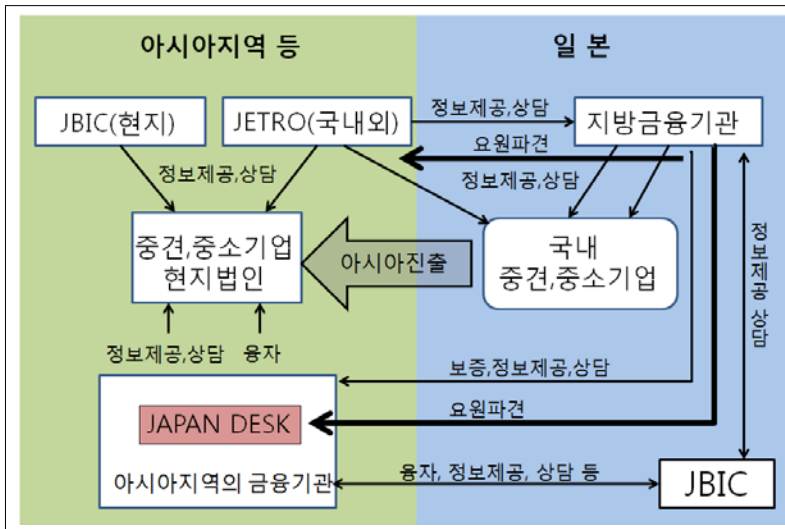
나. 아시아 경제와 중견·중소기업의 해외진출 확대

최근 중견·중소기업이 해외 네트워크를 강화하면서 수출 증가 경향이 두드러지고 있다. 또한 중견·중소기업이 세운 현지 법인 수도 증가하고 있다. 일본의 저축률이 고령자 세대의 증가에 따라 감소하는 반면 아시아 신흥국가의 저축률은 생산연령 인구의 증가 등을 배경으로 증가하고 있어서 아시아 신흥국의 풍부한 저축을 적극 활용하는 일이 중요하다.

67) 미쓰비시종합연구소, “중소기업의 해외진출지원책”, 『MRI Policy Review』, 2011. 2. 25.

다. 경제·정책 면에서의 영향

지금까지 중견·중소기업을 향한 해외진출 지원책은 JETRO를 중심으로 한 비즈니스 면에서의 진출 지원과 정보 제공이 중심이었다. 그러나 중견·중소기업의 비즈니스 기회를 아시아 신흥국에 확대해 나가기 위해서는 금융 면에서의 지원이 절실하고 앞으로의 대책도 여기에 집중해 나가고 있는 상황이다. 향후 i) 지방금융기관의 적극적인 참여, ii) JBIC와 JETRO 간의 연대, iii) 구체적인 실시 방안의 상세한 결정 등이 앞으로 중견·중소기업이 진출하려는 국가의 선택이 장래 비즈니스를 크게 좌우하는 요소로 보인다. 따라서 각국의 횡단적 정보 교환, 정보 제공 기회를 충실히 가지는 것도 중요하다. 아울러 정부와 금융기관이 기술력 있는 중견·중소기업의 아시아 진출을 전면적으로 지원하는 체제의 구축도 시급하다.



자료 : 미쓰비시종합연구소 내부 자료 재구성 인용, 2011. 10.

【그림 5-4】 지방금융기관, JBIC, JETRO의 연대 구성도

(2) 세금 및 재정지원 측면

일본 정부는 공기업 형태의 관련기구를 통해 재정을 투·융자함으로써 일본 기업의 해외진출을 지원하고 있다. 일본정책금융공고는 2010년 사업 규모가 1조 4,751억 엔으로 이 가운데 1조 4,261억 엔을 경제산업성으로 부터 재정지원을 받았다. 이들 금액은 2009년 대비 각각 12.5%, 63.3% 감소한 규모로 글로벌 금융위기의 여파로 기업들의 투자 감소로 인해 해외진출 사업에도 소극적이었으며, 그로 인한 일본 정부의 재정지원도 감소한 것으로 판단된다. 산업혁신기구는 2010년 2,305억 엔의 사업을 추진했고 300억 엔의 재정지원을 받았다. 석유천연가스·금속광물자원기구는 2010년 144억 엔의 사업을 추진하였고, 정부로부터 2009년 대비 6.5% 증가한 82억 엔의 재정지원을 받았다. 신에너지·산업기술종합개발기구도 정부로부터 전액 재정지원을 받아 50억 엔의 사업을 추진하였다.

| 표 5-1 | 경제산업성 재정투융자액 현황

단위 : 억 엔

구분	2009년		2010년			
	재정 투자액	사업 규모	재정 투자액	전년 대비	사업 규모	전년 대비
(주)일본정책금융공고	16,303	40,151	14,261	-12.5%	14,751	-63.3%
(주)산업혁신기구	820	5,100	300	-63.4%	2,305	-54.8%
(독)석유천연가스· 금속광물자원기구	77	241	82	6.5%	144	-40.2%
(독)신에너지·산업 기술종합개발기구	105	105	50	-52.4%	50	-52.4%

자료 : 경제산업성, 2010년 경제산업성관계재정투융자 개요, 2009. 8.

또한 기업의 해외진출 시 일본 정책금융공고가 기업에 자금을 지원해주고 있다. 특히 일본 정책금융공고는 ‘해외진출자금’ 제도를 확충하여 실시하고 있다. 올해 4월 1일부터 해외진출자금 제도가 확충되어 이용이 편리하게 되었고 주요 확충 내용은 다음과 같다. 첫째, 이율의 인하이다. 해외진출에 일정한 이익률 확보와 국내 고용 유지가 기대되는 요건을 갖추면 특별이율이 적용된다. 둘째, 용자대상의 확대이다. 해외 현지 법인의 자본금과 종업원 수의 요건이 기준보다 완화되었다.

| 표 5-2 | 일본 정책금융공고의 중소기업사업 ‘해외진출자금’ 개요

이용대상		경제 구조적 변화에 적응하기 위해 해외진출이 경영상 필요한 다음의 항목에 해당하는 자 (1) 개시 또는 확대하려는 해외진출 사업이 해당 중소기업의 국내사업의 연장이라고 인정될 수 있는 정도의 규모를 보유하고 있을 것 (2) 국내에 있어서 사업활동 거점(본사)가 존속할 것 (3) 경영혁신의 일환으로 해외시장에서의 거래를 추진하고 다음 ①~④에 해당하는 것일 것 ① 거래선의 해외진출에 따라 해외진출을 하는 것일 것 ② 원재료의 공급사정에 따라 해외진출을 하는 것일 것 ③ 노동력 부족에 따라 해외진출을 하는 것일 것 ④ 국내시장의 축소에 따라 해외시장의 개척·확보에 의존하지 않을 수 없고 성장이 예상되지 않기 때문에 해외진출을 하는 것일 것
이용 가능한 자금		해외진출 사업을 위해 필요한 설비자금 및 장기운전자금 (해외기업에 대한 전대자금을 포함)
용자 조건	용자 한도액	직접대부 7억 2천만 엔(운전자금 2억 5천만 엔 포함)
	용자 이율	기준이율 적용 단, 해외진출 사업의 이익률과 국내 고용유지 등 일정 요건을 충족한 경우에는 2억 7천만 엔을 한도로 특별이율 적용 ※1 무담보용자 금리를 0.5% 공제(유담보 이율이 하한) ※2 즉 신용리스크, 금융기관 등에 대응한 소정 이율이 적용
	용자 기간	설비자금 15년 이내 운전자금 7년 이내
	거치 기간	설비자금 3년 이내 운전자금 2년 이내

자료 : 일본 정책금융 공고 영업추진부 국제그룹 자료, 2011

(3) 시사점

일본 기업의 상사참가형 진출 형태는 일본적 기업우위를 구축하는 중요한 톨로서 자리잡았다. 상사참가형 진출에 따라 국제 비즈니스·노하우 등의 정보자원과 상품의 제조·관리 등의 생산자원의 부족을 상호 보완할 수 있다. 또한 일본 국내에서도 기존의 기업 간 관계의 해외 현지로 이전·전개도 실현되었다. 상사참가형 기업의 상사와 메이커(또는 비상사기업)의 대부분은 기업그룹 계열 내의 멤버 및 장기 상호 거래상대이다. 이러한 상사와 메이커의 기업 간 관계의 특징이 신뢰성 있는 장기적 거래관계이다. 기업 간 관계가 일본 국내에서 필요한 것만이 아니라, 불확실한 해외 특히 사회체제가 다른 중국에서 일본 기업의 현지 사업에 더욱 필요하다. 상사참가형 진출로 상호 경영자원을 보완하여, 해외진출 시 기업 간 관계의 이전과 현지에서 원재료부품의 조달, 제품의 납기, 판매망의 확보 등 공동으로 이익을 실현하여 일본적 기업우위를 구축하고 있다. 상사와 메이커 쌍방이 함께 이러한 우위를 실현함으로써 만일의 리스크 발생 시 공동으로 부담함으로써 위험을 경감시킬 수도 있다.

또한 상사참가형의 경우, 메이커는 원활히 현지사업을 수행할 수 있다. 상사와 메이커의 공동진출에 의해 메이커와 상사 간에는 생산·유통분야에서 경영자원이 상호 보완되기 때문이다. 조사대상 기업인 다렌 후쿠야마복장, 케이플라스틱, 다렌 니신제유는 상사참가형 일본계 기업의 현지생산·경영에 역할 분담, 분업·협력을 하고 있다. 메이커 측은 진출 입지의 선정, 설립절차, 공장 건설부터 직물, 합성수지원재료, 대두의 구매, 수입과 제품의 판매, 수출 및 현지 사업 정보 등에 이르기까지 상사가 가지고 있는 루트와 네트워크에 의존할 수밖에 없는 구조를 지니고 있다.

상사참여형 해외진출 외에도 일본 정부는 일본계 기업의 해외진출을 활성화하기 위해 다양한 지원제도를 마련하고 있으며, 재정적인 지원뿐 아

나라 기업이 해외진출 시 겪을 수 있는 현지 법, 세무, 문화적 관습 등 여러 분야에 걸쳐 세부적인 지원책을 실시하고 있다.

일본 기업의 해외진출은 대기업과 중소기업으로 나누어 생각해 볼 수 있는데, 대기업의 경우에는 모그룹에 속한 종합상사나 또는 거래관계에 있는 상사와의 제휴나 지분 참여를 통해 해외진출 사업을 추진하고 있다. 대규모 자본과 정보력, 해외지사의 주재원을 통한 새로운 사업의 발굴 등 중소기업에 비해 상대적으로 유리한 입장에서 해외진출을 추진할 수 있다. 반면 중소기업의 경우에는 제한된 자본력과 부족한 정보력 등으로 해외진출에 대한 리스크에 노출되어 있다. 따라서 일본 정부 및 관련기관의 지원 제도들도 대부분 중소기업에 초점이 맞추어져 있다고 생각된다. 일본 정부 및 관련기관들의 해외진출 기업의 지원의 특징은 다음과 같다. 첫째, 해외진출 기업의 재정적 지원은 공공기관 성격을 갖고 있는 (주)일본정책금융공고, (주)산업혁신기구, (독)석유천연가스·금속광물자원기구, (독)신에너지·산업기술종합개발기구가 담당하고 있다. 즉 기업의 해외진출을 촉진하여 일본 산업의 지속적 성장을 유도하기 위하여 정부 차원에서 적극적으로 지원하고 있다. 공기업은 자체적인 지원재정뿐 아니라 필요시 금융기관과 연대하여 해외진출 기업을 지원하고 있다. 특히 일본정책금융공고는 지원 금액이 가장 많은 부분을 차지하고 있으며 중소기업의 경영사정을 감안하여 장기간 저금리의 재정지원을 통해 중소기업의 안정적 해외진출을 적극적으로 지원하고 있다. 둘째, 재정적 지원뿐 아니라 해외 현지 정보력에서 비교열위에 있는 중소기업을 위해 중소기업기반정비기구, JETRO, (재)교류협회 등을 통해 해외사업 경험과 노하우를 가지고 있는 전문가에게 해외진출을 위한 상담을 받을 수 있도록 지원하고 있다. 또한 민간 차원에서도 다소의 비용을 감수해야 하나 IT와 연계한 기업의 해외진출 지원사업을 수행하고 있으며, 기업의 해외진출의 용이성을 돕기 위하여 현지 기업과 함께 펀드를 조성하기도 한다. 여기서 우리가 깊이 생각해 봐야 할 점은 중소기

업의 해외진출 시, 대기업 특히 종합상사에서 근무한 경험이 있는 우수한 인력들이 해외진출을 위한 법적, 제도적 실무를 지원한다는 점이다. 이러한 인적 자원의 활용은 대기업-중소기업 간 상생에서 긍정적 작용을 한다고 볼 수 있다.

2. 중국의 동반 진출 지원제도 및 사례

1) 지원제도 분석

2001년부터 본격화된 중국의 해외진출전략(走出去)은 1990년대 후반 중국 정부가 표방하기 시작한 소프트파워정책(Soft Power Policy)에 기인한다. 소프트파워란 군사력을 통한 ‘강제(enforcement)’나 경제력을 통한 ‘보상(rewards)’이 아닌 문화의 이념 등 비물질적 ‘매력(attraction)’을 통해 한 국가가 타국에 요구하는 정책 목표를 달성하는 힘을 말한다.⁶⁸⁾ 중국의 소프트파워정책은 1990년대 후반 ‘신안보관(新安全觀, 1996년)⁶⁹⁾’을 표명하면서 국제사회에서 제기되어 온 ‘중국위협론’을 불식시키고자 노력하면서부터 시작되었다. 그 이후 연이은 ‘책임대국론(負責任的大國)’, ‘화평굴기(和平□起, 2003년)’, ‘화평발전(和平發展, 2004년)’, ‘조화세계(和諧世界, 2005년)’ 등과 같은 대외정책이 발표되면서 아시아, 아프리카, 라틴아메리카 등 중국과 유사한 권위주의 정치체제를 유지하면서 경제 발전이 당면 목표인 국가를 대상으로 소프트파워사업이 본격화되었다.

중국의 소프트파워전략은 세 가지 유형으로 나타나는데, 첫 번째 유형

68) 이장규 외, 「중국의 부상에 따른 한국의 국가전략 연구 1」, 한·중 경제협력의 중장기전략 개발 협동연구, 대외경제정책연구원, 2009.

69) 정치, 경제, 군사, 과학, 기술, 사회 영역 등의 안보를 망라하는 개념으로 평화공존 5원칙, 경제적인 상호 이익과 협력, 대화와 협력을 통한 다자 안보 협력, 전략적 동반자 관계의 확대 등을 의미.

은 중국식 발전모델인⁷⁰⁾ ‘베이징컨센서스(北京共識)’를 전파하는 것, 두 번째 유형은 중국의 문화(中華文明) 전파, 세 번째 유형은 강대국, 주변국, 다자기구, 제3세계 국가 등에 대한 전방위 외교정책에 있다. 여기서 주목해야 할 점은 세 가지 소프트파워사업이 독자적으로 진행되기보다는 한 국가 또는 한 지역을 대상으로 대부분 동시에 진행된다는 것이다. 즉 중국식 발전모델과 중국의 문화 그리고 경제적 부흥에 힘입은 외교정책(정책적 지원 등)이 동시에 진행되고 있다는 것이다.

중국 기업의 해외진출은 외환보유고 증대에 따른 통상 압력 및 인플레이션 압력 완화, 국내시장의 포화상태에 따른 신규 해외시장 개척, 대기업 및 선도적 기업의 글로벌화 전략, 기술 획득, 자원 확보 등에 기인했는데⁷¹⁾ 해외진출 시 위에서 언급한 소프트파워전략의 세 가지 유형에 따라 정부, 기업, 학교 등 유관기관들이 전방위적으로 동시에 협력하여 진행시키고 있다는 특징을 가진다.⁷²⁾ 특히 2000년대 초부터 시작된 자원 수입국으로 전환은 중국 정부로 하여금 자원 확보를 위한 전폭적인 지원을 가능하게 하였다. 이러한 지원에는 “힘 있게 추진해야 하며(促進有力), 효과를 거둘 수 있도록 보장해야 하며(保障有效), 제대로 된 방향 감각을 가지고 관리해야 한다(監管有方).”라는 국가적 원칙에 기인한다.⁷³⁾ 이에 따라 중국 정부가 해외투자기업에 대한 지원정책으로 2000년대에 발표한 내용을 살펴보면 다음과 같다.

70) ‘베이징컨센서스(北京共識)’로 대변되는 중국의 발전모델은 각국이 독자적 가치를 유지하면서 세계 경제체제에 편입되어야 한다는 것의 의미.

71) 정상은, “중국 기업의 走出去 전략 분석”, 『중소연구』, 통권 109호, 2006.

72) 특히 중국 정부는 투자규모에 무관하게 해외직접투자 기업은 반드시 투자대상국의 중국 대산관을 통해 투자대상국의 각종 산업, 투자 환경, 법률, 재무, 사법, 지적 재산권 등에 대한 정보를 획득하도록 하고 있음.

73) 국제경쟁력연구원, 『글로벌 경쟁력 강화를 위한 해외진출기업 지원방안』, 산업자원부, 2005. 10.

| 표 5-3 | 중국 정부의 해외직접투자 지원제도

지원제도		분류	내용
재정 지원	금융 지원	해외투자자금 대출	○ 해외진출기업을 장려하기 위한 해외투자자금 대출 ○ 단, 대출조건은 다음과 같음 - 자국 내 국유기업에 한함 - 투자대상 지역을 원조성 자금을 수혜한 국가에 한함 - 자금 신청자 및 담보 제공자는 최근 3년간 기업경영 수치 흑자를 기록할 것
	세제 지원	이중과세방지	○ 조세부담 경감을 위해 현지국에서 납부한 조세금액만 큰 자국에서 세금을 공제
		배당금 강제회수 완화	○ 현지 이익금에 대한 현지 유보 가능 ※ 과거 해외에서 얻은 이익금을 기한 내 송금하도록 규정하고 있었음 ※ 즉 해외투자기업에 대해서는 투자금액의 5%에 상응하는 과실 송금 보증금 예치를 비롯하여 해외에서 얻은 이익금은 반드시 배당을 통해 국내 송금하도록 하였고 이익금을 재투자나 증자에 사용하고자할 경우 사전에 관계기관의 인가를 얻도록 하였으며, 이를 위반할 경우 외화도피행위로 간주하고 처벌하였음
	보험 지원	투자보험 실시	○ 해외투자에 대한 리스크를 줄이기 위해 2001년 북경에 자본금 40억 위안의 수출신용보험공사를 설립 ○ 2003년부터 배당, 외환, 전쟁 등과 관련된 위험을 대상으로 한 해외투자보험을 시행
행정지원			○ 해외진출기업에 대해 자국 내 외국 경제부처의 적극적인 서비스와 출입국 관련 업무를 간소화 ○ 투자규모에 관계없이 반드시 투자대상국의 중국대사관을 통해 투자대상 지역의 각종산업, 투자환경, 재무에 대한 정보와 자문을 구하도록 규정
기타			○ 자국 기업의 권익보호를 위한 협정 체결(경제협력협정, 투자보호협정, 사법협조협정, 사회보장 협정 등) ○ 담당부서 확대 ○ 전문 인력 양성

자료 : 김화섭, 「중국의 해외직접투자 전략과 시사점」, 산업연구원, 2004

한편 중국의 상무부는 2011년 3월에 발표된 ‘12.5계획’에 따라 중국 기업의 해외진출을 촉진하기 위해 ‘12.5계획’ 동안 추진하게 될 금융지원정책 ‘支持企业 “走出去” 的金融政策前瞻’를 2011년 6월 22일 발표하였다. 이번 정책 발표에 따르면 중국 정부는 상업은행의 신용대출정책 강화, 정책금융지원 강화, 주식시장의 융자정책 조정, 주식권리투자기금의 대대적 발전, 채권융자 활용의 확대, 담보와 보험체계의 지속 개선, 해외투자진출에 유리한 외환관리체계 구축 등을 ‘12.5계획’ 동안 추진할 계획이다. ‘支持企业 “走出去” 的金融政策前瞻’ 추진계획의 세부내용을 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 상업은행의 신용대출정책 완비에서는 중국 정부는 지속적인 은행의 신용대출을 통해 기업의 해외진출을 강화할 계획이다. 특히 자원 확보와 관련한 국가전략 산업에서는 신용대출을 장려하고, 신용대출준칙, 항목평가 심의 원칙 등과 관련된 부분에 특별 대우를 부여함은 물론 중국 상업은행의 글로벌화를 통해 세계적인 범위에서 중국 기업의 해외진출을 지원할 계획이다.

둘째, 중국 정부는 정책금융지원⁷⁴⁾을 강화할 예정이다. 특히 농촌, 주택, 기업의 해외진출 분야에 대한 정책금융지원을 강화할 예정인데, 이 중 기업의 해외진출 분야에 중국 수출입은행 등에 대한 정책금융 자본금을 확대하여 은행의 위험대비능력을 강화하고 해외에 진출하는 기업에 더 많은 정책금융을 지원할 예정이다. 특히 중국 정부가 전략적으로 기업의 해외진출을 도모하고자 하는 지역에 대해서는 수출입은행의 지점을 설립하여 기업에 대한 금융지원을 확대함은 물론 중국상업은행에 특정 정책금융 업무

74) 중국의 정책성 자금은 국가재정과 정책성 은행의 자금으로 구성되는데, 지금까지 중국 기업에게 해외투자의 정책성 자금의 융자업무를 담당하는 기관은 중국 수출입은행이 유일. 중국의 정책성 자금의 지원방식은 직접식과 간접식으로 구성되는데, 직접식은 정부자금을 이용하여 정책성 기구가 직접 시장에 참여하는 방식으로 정책목표를 실현하는 데 목표를 두고 있으며, 무상지원과 주식참여의 방식으로 진행되고 있음. 간접식은 정책성 기구가 직접 시장에 참여하기보다, 정책목표에 부합하는 주체에 보조금을 지급하는 방식(세금 감면 또는 절감이나 보조금 지원 등)을 통해 시장을 발전시키는 방법임.

를 담당하도록 하여 운영의 효율성을 꾀할 계획도 수립하고 있다.

셋째, 중앙정부는 주식시장의 융자정책을 조정할 계획이다. 즉 중국 정부는 국유기업의 개편과 통합을 통해 국유기업이 주식시장에 상장하도록 하며, 상장을 통해 발생한 자금을 국유기업의 해외진출 및 글로벌화에 사용하도록 할 예정이다. 또한 중소기업에 대해서는 해외증권시장에 대한 상장 지원을 포함하여 각급 정부 및 감독관리기관에서는 자체적인 지원책을 수립하여 지원할 계획이다.

넷째, 주식권리투자기금을 마련할 계획이다. 주식권리투자기금의 자금 출처는 국가, 기업, 은행, 전문투자기구 등으로 중국 기업에 해외기업(특정 국가 또는 특정 시장)의 주식을 매입하여 해외로 진출할 수 있도록 지원하는 기금으로 글로벌 시장에서의 지적재산권, 브랜드, 시장점유율 및 자원의 확보를 목적으로 한다.

다섯째, 채권시장과 결합하여 기업의 해외진출을 지원할 계획이다. 즉 채권시장에서 발행되는 외환 어음을 통해 기업의 해외진출을 지원할 계획인데, 더욱이 회사채를 전략적으로 이용하고 해외투자건설에 대해서도 회사채를 발행하여 기업의 해외진출을 효과적으로 지원할 계획이다.

여섯째, 담보와 보험체계를 구축할 계획이다. ‘支持企业“走出去”的金融政策前瞻’에 따르면 중국 수출기업의 95%는 수출신용보험의 보장을 받지 못하는 것으로 알려져 있는데, 이를 감소시키고 수출신용보험의 보장을 확대 시키기 위해 중국 정부에서는 중국수출신용보험회사를 중심으로 외국 진출기업에 대해 단기보험, 중장기보험, 투자보험, 보증 등의 상품을 제공하고, 중국수출신용보험회사와 외국 보험기구와의 협력을 통해 보험규모의 확대, 보험종류의 다양화, 보증범위의 확대, 위험대처능력의 강화를 도모할 계획이다. 또한 중국수출신용보험회사와 더불어 상업수출신용보험회사를 새롭게 설립하여 다양한 보험체계를 구축할 계획이다. 이와 더불어 2010년 7월 중국의 국가외환관리국에서는 ‘국내기구의 대외담보관리 문제에 대한

통지’를 통해 대외 담보관리 절차를 간소화하여 기업의 해외진출에 대한 보험 업무의 편의성을 제공할 계획을 수립하였다.

마지막으로 중국 정부에서는 기업의 해외투자진출에 유리한 외환관리 체계를 구축할 계획인데, 이를 위해 지난 2009년 6월과 7월 국가외환관리 국에서는 ‘국내 기업의 국외대출외환관리 관련문제에 대한 통지’와 ‘국내 기구의 국외직접투자 외환관리규정’을 발표하여 새로운 외환관리제도를 구성하기 시작하였으며, 2011년 1월 1일부터는 ‘화물무역 수출소득예금과 국외대출 관리에 관한 임시규칙’을 실시하고 중국 기업의 외환사용의 효율성을 향상시키는 물론 국외 용자원가를 낮춤으로써 중국 기업의 국제 경쟁력을 강화시키고자 노력하였다.

2) 정보 제공 지원

중국 정부는 중국 기업의 해외진출을 효율적으로 촉진시키기 위해 각종 정보를 제공하고 있는데, 이를 간략하게 요약하면 다음과 같다.

표 5-4 | 중국의 정보 제공 지원

구분	내용
중국대외투자경제협력 《中国对外投资和经济合作》	○ 관리부서 : 상무부 대외투자 및 경제협력국 ○ 기술지원 : 중국 국제전자상무센터 ○ 정보제공 : 정책법규, 통계자료, 온라인서비스, 합작정보, 국가별 정보, 전략연구, 관련 기구 등 ○ 웹사이트 : http://fec.mofcom.gov.cn/
대외투자합작정보서비스시스템 《对外投资合作信息服务系统》	○ 관리부서 : 상무부 대외투자 및 경제협력국 ○ 기술지원 : 중국 국제전자상무센터 및 정보기술 발전유한공사 ○ 정보제공시작일 : 2009년 5월 1일 ○ 정보제공 : 온라인업무, 의사결정분석, 종합문의, 정보교류, 중요통지, 기술지원 등

| 표 5-4 | 중국의 정보제공 지원(계속)

구분	내용
대외투자합작정보서비스시스템 《对外投资合作信息服务系统》	※ 시스템에는 국외기업 또는 국외기구와 관련된 기록을 보유하고 있으며, 국외에서의 투자 상황 등을 분석하여 정보를 제공하고 있는데, 가입신청 후 심사비준을 통과하면 정보시스템을 이용할 수 있음 ○ 웹사이트 : http://fdihzs.mofcom.gov.cn/fecp/fdi_corp/corp_right_pre_new.jsp
대외투자합작국별(지역별)지침 《对外投资合作国别(地区)指南》	○ 발행기관 : 중국 상무부 ○ 발행내용 : 투자가치에 따른 162개국 선별하여, 국가별 투자정보를 책자로 발간. 여기에는 국가별 법률, 정책, 통계수치, 투자환경, 시장기회, 위험성 등의 정보를 포함 ○ 발행이유 : 중국 기업의 해외진출을 적극적으로 지원하고 다국적기업을 성장하기 위한 신뢰성 있는 정보를 제공하는 데 있음 ※ 2009년 4월 기준, 파키스탄, 태국, 말레이시아, 일본, 인도, 러시아, 폴란드, 독일, 핀란드, 아르메니아, 사우디아라비아, 잠비아, 마다가스카르, 카메룬, 니제르, 뉴질랜드, 멕시코, 캐나다, 가이아나, 칠레 등 20여 개국
대외투자국가별산업지도 《对外投资国别产业指引》	○ 발행기관 : 중국 상무부, 국가발전개혁위원회, 외교부 ○ 발행일 : 2011년 8월 30일 ○ 목적 : 12.5계획에서 수립된 해외진출전략을 위해 대외투자국별 산업지도를 작성하여 제공 ○ 정보제공 : 관련 국가의 이점, 투자가능영역, 주요산업발전목표, 중점발전구역 및 관련 사업 등

자료 : 각 홈페이지 참조, 2011. 10.

3) 주요 진출사례

중국 정부는 해외투자에서 표면적으로 정부-기업 분리체제를 유지하고 있으나, <표 5-3>에서 보는 바와 같이 해외투자자금의 대출은 국유기업에만 한정되어 정부-기업의 분리정책이 무색하다. 즉 중국의 해외직접투자는 국유기업을 통한 중국 정부의 투자라 해도 무방하다는 것이다. 따라서 기업별 진출사례를 살펴보는 것보다는 중국 정부가 가지고 있는 지역별 정책

을 살펴보는 것이 중국의 해외진출 방법을 엿보는 첫걸음이라 판단된다. 따라서 본 연구에서는 중국의 대 아프리카 정책에 대해 살펴보고자 한다. 그 이유는 자국의 자원 부족을 해결하고 안정적인 자원을 공급하기 위해 중국 정부가 국유기업과 어떻게 진출하고 진출 시 어떠한 지원정책을 추진 했는지를 알아보기 위함이다.

중국은 1956년 이집트와 외교관계를 체결한 이후 지금까지 전체 53개 아프리카 국가 중 47개와 외교관계를 맺고 있다. 이들 아프리카 국가의 대부분은 중국과 유사한 권위주의 정치체제를 유지하고 경제 발전과 체제 유지가 당면 목표인 국가로서 중국의 소프트파워전략을 구사하기 적합한 국가들이며, 이들 국가의 지역에는 전 세계 원유매장량의 10%가량이 매장되어 있는 등 자원의 보고로도 알려져 있다. 이에 중국은 자원 확보를 위해 이들 아프리카 국가와의 관계 개선에 적극적인 자세를 취하고 있는데, 그 예로서 2000년부터 ‘중국·아프리카협력포럼(中非合作論壇)’을 개최하면서 중국과 아프리카 국가와의 양자간 협력을 제도화시켜 나가고 있다. 특히 2006년도에 개최된 제3차 포럼에는 아프리카 48개국 지도자와 정부부처장·차관들이 대거 참여하면서 중국과 아프리카 간의 경제협력이 활성화 되는 촉매역할을 하였다.

이 포럼을 통해 중국 정부는 아프리카 국가들에게 부채 탕감, 경제 지원 확대 등을 약속하는데, 그 예로서 2006년 포럼에서 협의된 ‘중국·아프리카협력포럼-북경행동계획(2007-2009)’과 ‘중국·아프리카협력포럼 북경정상회담선언(中非合作論壇北京峰會宣言)’ 등이 그것이다. 행동계획에서 아프리카 국가와 약속한 내용을 살펴보면 다음과 같다.⁷⁵⁾

1. 아프리카에 대한 원조를 2009년까지 2006년의 배로 증가

75) 김애경, “중국의 부상과 소프트파워 전략 : 대 아프리카 정책을 사례로”, 「국가전략」, 제 14권 2호., 2008.

2. 2009년까지 아프리카 국가에 대해 30억 달러의 우대차관을 제공하고 수입상에게 20억 달러의 신용대출을 제공
3. 중국 기업의 대 아프리카 투자를 장려하기 위해 ‘중국·아프리카 발전기금’을 설립하고 기금 50억 달러 조성
4. 중국과 외교관계를 맺고 있는 모든 아프리카 국가와 최빈국이 중국에게 2005년 말까지 갚아야 할 채무를 탕감
5. 아프리카 시장을 한층 더 개방시키기 위해 중국과 외교관계를 맺고 있는 아프리카 최빈국의 대중국 수출 상품에 대한 관세면제 품목을 190개에서 440여 개로 확대
6. 향후 3년 이내로 아프리카에 3~5개 경제무역협력지대를 건립
7. 향후 3년 동안 1만 5,000명의 아프리카 인재를 육성
 - 아프리카에 100명의 농업전문가 파견
 - 10개의 특색있는 농업기술 시범센터를 조성
 - 아프리카의 병원 30개를 원조하고 3억 위안을 투자하여 30개의 말라리아 예방센터를 설립
 - 300명의 청년지원자를 파견하여 농촌학교 100개를 원조
 - 2009년 전까지 중국 정부 장학금을 받는 아프리카 유학생의 수를 2006년 현재 연인원 2,000명에서 4,000명으로 확대

이상에서 살펴본 바와 같이 중국 정부는 자원 확보를 위해 자원의 보고인 아프리카 국가에 대해 부채 탕감, 인프라 건설, 인재 육성, 의료시설 건립 등 다각적인 방면에서 지원을 약속하고 있다. 이러한 중국의 경제 지원 공세에 아프리카 국가들은 매우 호의적인 접근으로 통했는데 이는 경제 지원에도 불구하고 미국과는 사뭇 다르게 중국이 ‘내정불간섭’을 주장하고 있기 때문이다.

이러한 중국 정부의 전폭적인 아프리카 국가들에 대한 경제 원조에 힘

입은 중국의 에너지·광물 국영기업 및 건설사의 아프리카 진출사례는 다음과 같다.

| 표 5-5 | 중국 기업의 대아프리카 진출사례

진출목적	진출사례
자원확보	○ CNPC(중국국영석유공사) - 진출 대상국 : 아프리카 수단 - 진출 연도 : 1995년 - 진출 사업 : · 폴리프로폴린 플랜트(연간 15,000톤 생산규모) 설립·운영 · 플라스틱 백 플랜트(연간 2,000만 톤 생산규모) 설립·운영 · 수단의 석유 컨소시엄인 CNOPC 및 Petrodar에 대한 지분 확보 및 석유 파이프 건설 사업 참여 - 투자 금액 : 50억 달러 ○ Sino Steel(중국 제2의 철강 유통업체) - 진출 대상국 : 남아프리카공화국 - 진출 연도 : 2006년 - 진출 사업 : · 남아공 Samanoor Chrom사와 50:50 지분비율로 페로크롬 광산개발 및 재련설비 건설프로젝트 참여 ○ Jisco(중국국영철강생산업체) - 진출 대상국 : 남아프리카공화국 - 진출 연도 : - - 진출 사업 : · 남아공 IFM(International Ferro Metal) 광산 지분의 29% 인수하여 연간 12만 톤의 페로크롬을 IFM에서 도입하여 중국, 대만, 일본, 한국 등에 판매 · 4.6억 달러 규모의 IFM 광산 확장 프로젝트에 투자(보유지분 50%)
건설사업	○ JCOVEC(중국해외공정유한책임공사) - 진출 대상국 : 남아프리카공화국 - 진출 연도 : 2005년 - 진출 사업 : · 현지 업체와 JV(Covec-MC JV)를 설립하고 7,000만 달러 규모의 수로건설 프로젝트 수주 ○ Citic Acre(중국 건설사 간 컨소시엄) - 진출 대상국 : 남아프리카공화국 - 진출 연도 : 2006년 - 진출 사업 : · 남아공 Mittal사가 발주한 1억 달러 규모의 코크스 제조로 건설 및 가스 플랜트 보수 프로젝트 수주

자료 : 코트라, “중국·인도·일본의 아프리카 시장쟁탈전”, 『Global Business Report』, 2008. 4.

4) 특징 및 시사점

중국의 해외진출은 1990년대 후반 전 세계적으로 ‘중국위협론’이 대두되기 시작하면서 이를 불식시키기 위한 중국 정부의 소프트파워전략이 전개되면서 시작되었다. 즉 중국의 해외진출전략(走出去)은 중국 정부가 전개한 소프트파워전략의 일환으로서 중국식 발전모델인 ‘베이징컨센서스(北京共識)’를 아시아, 라틴아메리카, 아프리카 등 권위주의 정치체제를 유지하고 경제 발전과 체제 유지가 당면 목표인 국가를 대상으로 활성화되기 시작하였다.

여기서 주목해야 할 점은 중국의 소프트파워전략이 중국식 발전모델을 전파하고, 중국 문화를 전파함과 동시에 중국 정부의 적극적인 외교정책이 동시에 이루어진다는 것이다. 다시 말해 중국 기업의 해외진출사업은 중국식 발전모델을 전파하는 하나의 도구로서 중국 문화 전파사업과 함께 중국 정부의 전폭적인 외교지원에 힘입어 아시아, 아프리카 및 라틴아프리카를 중심으로 활성화되고 있다는 것이다.

더욱이 중국 정부는 중국 기업의 해외투자를 촉진시키기 위하여 대상국과의 양자간 경제원조 관계를 구축함은 물론 내부적으로는 해외투자자 대출, 이중과세 방지, 배당금 강제회수 완화, 투자보험 실시, 투자대상국 주 중국 대사관을 통한 투자정보 제공 등을 지원하고 있으며, 금년 발표된 ‘12.5계획’에 따라 중국 상무부는 이들 지원정책의 강화를 약속하고 있는 상황이다.

3. 유럽의 동반 진출 지원제도 및 사례

1) 유럽의 지원제도

유럽은 산업혁명의 발상지로 아시아, 아프리카 및 중남미 등의 식민화 작업 등을 통해 기업의 해외진출에 오랜 역사를 보유하고 있다. 이 시기 유럽 화주기업들의 해외진출은 자연스럽게 유럽계 물류기업과의 동반 진출 형태로 이루어졌으며, 이를 바탕으로 오늘날 유럽계 물류기업들은 글로벌 물류기업으로 성장할 수 있었다. 즉, 현재 우리나라의 물류기업들이 해외에 진출하고자 할 때 겪는 진입장벽 존재 및 경쟁상황 노출의 어려움이 그 당시에는 존재하지 않았던 것이다. 따라서 기업의 해외진출에 대한 유럽의 지원제도는 동반 진출을 직접적으로 겨냥하고 있지는 않다. 뿐만 아니라 해외진출 지원정책 또한 물류기업이 아니라 모든 기업을 대상으로 하고 있으며, 신흥국 및 후진국의 경제 발전 등의 경제 협력을 기본 바탕으로 하고 있는 경우가 많다.

자국 기업을 포함한 민간기업에 대한 직접적인 자금 지원뿐 아니라 상대국 정부에 대한 ODA 성격의 자금 지원을 실시하고 있으며, 정부 간 협력은 아니지만 각 분야의 협회들끼리 정보 제공 및 교육 프로그램 등을 협력을 추진하고 있기도 하다. 따라서 물류기업의 동반 진출을 직접적으로 추진하고 있지는 않으나 결과적으로 동반 진출을 지원하게 되는 지원제도를 위주로 검토해 보기로 한다.

(1) 네트워크 및 정보 제공

유럽에서 국가 주도로 경제 발전을 이룩한 대표적인 국가인 독일은 물류 분야에도 기업 지원제도가 광범위하게 구축되어 있다는 평가를 받고 있다. 주요 공공기관에서는 각 물류시장에 대한 정보, 무역 및 산업 트렌드,

물류시설 네트워킹 및 정보 공유, 각종 행정기관 절차 정보 및 간소화 방안 정보 제공, 물류 분야의 입찰정보 제공 등을 실시하고 있다.

먼저, 물류 분야에서 특정 계약 등을 실시하기 위해서는 독일연방경제기술부(Federal Ministry of Economics and Technology : BMWi)가 지원하는 e-trade-center⁷⁶⁾에서 무료로 기업 정보 등의 자료를 찾아볼 수 있다. 기본적으로 각 기업들이 찾는 해당 분야의 기업에 대한 정보를 제공하고 기업들끼리 연결할 수 있는 장을 제공할 뿐 아니라 독일상공회의소 등에서 제공하는 독일 및 해외국가 경제 및 교역 현황 등에 대한 정보도 제공한다.

그리고 독일 포워더 및 물류 운영업자 협회(Association of German Freight Forwarders and Logistics Operators : DSLV)에서는 이 분야에 대한 독일 기업들을 찾아볼 수 있는 웹사이트⁷⁷⁾를 제공하고 있다. 또한 독일화물운송협회(Federal Association of Road Haulage, Logistics and Disposal : BGL)에서는 독일 내 운송 및 국제 물류 등에 대해 기업 간 국제협력을 촉진하기 위하여 포럼을 개최하고 있으며 관심있는 기업들은 온라인으로 신청하면 참가가 가능하다. 이외에도 독일운송업체연맹(the Association of German Transport Companies : VDV)은 1,000여 개가 넘는 독일 및 유럽의 철도 운송 기업에 대한 정보를 제공한다.

또한 독일물류협회(German Logistics Association : BVL)은 독일 및 세계의 물류 및 SCM 분야에 대한 전문기업 및 전문가에 대한 정보를 제공하여 각 산업의 기업들을 지원하고 있다. BVL은 15년 전부터 각 국가의 물류 전문가, 기업 및 정부 관계자 등에 대한 연락처 확보 등에 투자하기 시작하였다. 현재는 부다페스트, 브라티슬라바뿐 아니라 모스크바, 두바이, 상하이 및 리우데자네이루 등에도 BVL을 통해 관련 기업을 모색할 수 있다. 2008

76) <http://www.e-trade-center.com>

77) www.spediteure.de

년 BVL은 상하이에 처음으로 해외지점을 설치하였으며 2010년에는 북경에 설치하였다. 이 지점들은 독일, 중국 및 국제적인 물류기업뿐 아니라 비정부 관계자에 대한 정보를 충족시키고 있으며 독일-중국의 SCM 네트워크 구축 필요성 등을 환기하는 등 양국 간 물류협력에도 기여하고 있다.

네덜란드는 경제농업혁신부(Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation) 산하의 대외무역청(The Netherlands Foreign Trade Agency: EVD)을 통해 해외 개발도상국의 기업들과 네덜란드의 기업들을 연결하는 제도를 운영하고 있다. Matchmaking Facility(MMF)라고 불리는 이 프로젝트는 네덜란드 외교부(Ministry of Foreign Affairs)에서 관할하는데, 연결 가능한 기업들은 경제적으로 어려움을 겪고 있는 나라들⁷⁸⁾이 대부분이다. 네덜란드 비즈니스 파트너를 물색 중이며, 뚜렷한 비즈니스 계획을 보유하고 있는 해당국의 중소기업이면 인터넷 사이트⁷⁹⁾를 통해 네덜란드 대사관에 MMF 지원서를 제출하면 된다. 대사관 내부심사를 거쳐 지원대상으로 선정이 되면 해당 분야의 네덜란드 컨설팅 기관에 의뢰하여 적정한 네덜란드 기업을 검토한다. 대상국의 기업이 네덜란드로 출장가는 비용은 해당 기업의 부담이지만, 적정 기업 추천, 회의 진행 및 협력 추진 과정에서의 컨설팅 비용은 MMF를 통해서 지원받을 수 있다. MMF는 물류기업의 해외진출 및 동반진출에 초점을 두고 있는 지원제도는 아니지만 물류기업의 해외진출에 대한 기초 토대를 마련하고 있는 정책으로, 역으로 네덜란드 기업의 해외진출 시 현지 기업에 대한 정보를 보유하게 되어 간접적인 지원이 가능한 토대를 마련하고 있다.

78) 아시아에서는 아프가니스탄, 방글라데시, 캄보디아, 라오스, 몽골, 네팔, 파키스탄, 팔레스타인, 필리핀, 스리랑카, 태국, 베트남, 예멘 등이 해당함.

79) <http://www.mfa.nl/en>

(2) 모범사례 발굴 및 공유

bestLog⁸⁰⁾는 2006년부터 2010년까지 4년 동안 European Logistics Association 산하의 9개 연구기관이 참여하여 물류협력 등에 대한 Best Practice를 발굴하고 홍보하는 것을 주요 목적으로 추진된 프로젝트로서, 독일, 벨기에, 프랑스, 스페인, 영국, 스위스, 스웨덴, 폴란드 등의 연구기관⁸¹⁾이 참여하였다. bestLog 프로그램을 통하여 EU에서는 모범사례를 발굴하여 홍보할 수 있다는 이익을 얻을 수 있었으며, 물류기업에서는 업계 발전에 기여할 수 있는 기회를 얻었을 뿐 아니라 저렴한 비용으로 기업의 개선부분 등에 대해 컨설팅을 제공받게 되는 장점이 있었다. 또한 bestLog 인증서를 받게 되면 마케팅 요소로 활용할 수 있어 호응도가 높았으며, 약 400여 건의 사례를 발굴하여 물류기업에 대한 정보뿐만 아니라 정책 개선과제 등으로도 활용하고 있다.

기업이 평가 신청을 의뢰하면 기초적인 자료와 함께 개선이 이루어진 시기, 완료되었는지 여부, 여전히 유용한지 여부, SCM상에서 어떠한 기여를 했는지 등을 기준으로 판단한다. 이러한 기준을 통과하면 Positioning 단계에 이르게 되는데, 여기에서는 SCM상에서 차지하는 위치, 끼치는 영향, 다른 사례에 적용 가능성 등을 판단한다. 다음으로는 평가 단계인데, 개선으로 인한 이익을 정의하고 사회적, 경제적, 환경적 관점에 따라 분류한 다음 정성적, 정량적 기준에 의해 평가한다. 사회적 관점에는 보건 및 안전,

80) <http://www.bestlog.org/>

81) - Berlin Institute of Technology, Logistics Department, Berlin (Germany)

- European Logistics Association, Brussels (Belgium).

- Mettle Consulting, Valbonne (France).

- Packaging, Transport and Logistics Research Centre (ITENE), Valencia (Spain).

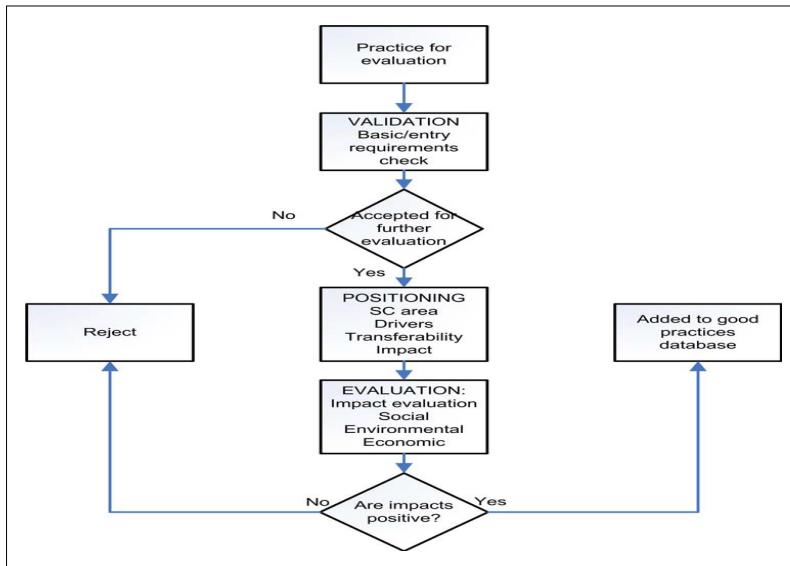
- SaAd Business School, Oxford University, Oxford (UK).

- University of St. Gallen, Chair of Logistics Management, (Switzerland).

- Chalmers University, Gothenburg (Sweden).

- Warsaw School of Economics, Warsaw (Poland).

소음, 종업원 등이 주요 요소이며, 경제적 관점에서는 물량, 효율성, 응대성이, 환경적 관점에서는 CO₂ 배출, 연료 효율성, 폐기물 및 리사이클링 등이 포함된다.



자료 : www.bestlog.org, 2011. 7.

| 그림 5-5 | bestLog 절차

(3) 재정 지원

EU국가들은 물류기업에 특화된 재정 지원 프로그램을 별도로 운영하기보다는 자국 기업의 수출금융 지원 등을 통하여 물류기업과 여타 기업의 해외진출을 동시에 지원하고 있다.

독일은 민간수출지원전문기관인 수출신용회사(Ausfuhrkredit AG : AKA)를 통해 수출금융을 지원하고 있는데, 용자, 리파이낸싱, 리스크 인수, 중장기 수출사업과 관련된 직무 및 기타 국제사업을 수행하고 있다. 중장기 주문자 신용대출, 주문자 신용대출, 연방규정 신용상환 조건 하에서의 용자,

수출용자에 대한 자본참여 또는 프로젝트 파이낸싱, 수출업체가 설정한 담보에 대한 자본참여 등의 업무를 실시한다. 즉 우리나라의 한국수출입은행과 유사한 역할을 민간기업을 통해 실시하고 있으며 물류기업에 특화되는 지원프로그램은 아니지만, 물류시설 건립 및 장비 구매 등에 필요한 건설 및 운영 자금 등에 대해 물류기업 또한 지원대상이 된다. 민간기업인 AKA 이외에도 정부기관인 부흥금융금고(Kreditanstalt für Wiederaufbau : KfW)도 유럽부흥계획(European Recovery Program : ERP) 자금 및 특별자산 자금에서 투자자산 등을 개도국에 공급해 대출하는 방식으로 수출금융을 제공한다.

또한 독일 수출신용보증(Exportkreditgarantien)에서는 수출신용보증을 통해 수출사업과 결부된 정치·경제적 지불중지 리스크에 대한 보장을 목적으로 독일 수출을 지원한다. 대상은 독일 수출업체 및 이들에 용자하는 대출기관 등이 가능하다. 이외에 네덜란드에서는 PSI(Private Sector Investment programme)를 통해 개발도상국에 진출하는 네덜란드 기업에 보조금을 제공하고 있다. 네덜란드 또는 외국 기업이 현지 기업과 파트너십을 통하여 진출할 경우에 지원하고 있으며, 대상 프로젝트 규모의 최대 50%까지 지원이 가능하다. 또한 1개 프로젝트당 최대 지원가능 규모는 150만 유로를 넘지 않도록 되어 있으며, 기간은 36개월 이내로 제한된다. 또한 네덜란드는 Explore Feasibility studies 프로그램을 통해 사전 타당성조사 비용을 지원해 주고 있다. 이 또한 전체 비용의 최대 50%까지 지원할 수 있으며 프로젝트당 최대 지원금액은 12만 5,000유로로 한정된다. 각 분야의 전문가들로 비수익기구인 PUM(Netherlands Senior Experts)을 구성하여 대상국가의 중소기업에 무료로 기술적 지원, 즉 컨설팅 업무 및 교육 등을 지원해 주고 있다. 이외에도 주요 국가 정부 및 이들 국가에 진출하는 네덜란드 기업들에 대한 특별 지원 자금을 마련해 두고 있는데 중국과 인도가 대상인 Package4Growth, 인도네시아가 대상인 Indonesia Facility, 베트남이 대상인 Vietnam Facility 등의 지원 프로그램을 운영하고 있다.

2) 유럽 동반 진출사례

유럽의 물류기업 동반 진출사례는 정부의 인센티브 제공 및 지원정책에 대한 것이라기보다는 각 기업의 이익에 부합하기 때문에 이루어지는 경우가 많은 편이다. 즉, 화주기업은 유럽의 물류기업의 보다 신속하고 정확하며 경쟁력 있는 물류서비스를 제안하였기 때문에 선택하는 경우가 대부분이다.

수직적 물류 제휴는 화주와 3PL 기업 간의 물류의 전분 또는 일부를 맡기는 공식적 또는 비공식적 장기계약으로 의미한다. 수직적 제휴는 각 물류네트워크의 한 점(node)에서 반출입 화물의 흐름 전반을 계획하고 관리하는 것을 포함한다. 이러한 관점에서 서비스 수준, 재고 관리 및 주문 처리의 개선이 항상 추구되어 왔다.

유럽계 물류기업 중에서도 영국, 스칸디나비아 및 네덜란드의 물류기업들은 다른 기업에 비해 수직적 제휴를 많이 실시하는 경향이 있다. 그리고 자동차, 농식품 및 소매물류 등 SCM이 정교해질수록 물류기업 간의 수직적 제휴는 더 많이 나타난다는 주장이 있다. 1993~2003년으로 과거의 자료이지만, 이 기간 동안 체결된 201개의 장기계약 중에서 56개는 소매, 46개는 식품 및 32개는 자동차 물류로 나타났다.

표 5-6 | 유럽 수직적 제휴 사례

연도	사례
2000	Danzas와 Kellogg의 미시건, 멕시코, 영국 등에서의 물류센터, 세관서비스 등 물류협력
2000	Henkel의 폴란드 내 완성품 배송에 대한 T&B의 7년 계약 획득
2000	Geodis와 Philips Consumer Electronics의 유럽물류센터 운영 5년 계약
2000	TDG와 Arjo Wiggin의 EU 시장 확대를 위한 파트너십 체결
2001	Exel의 아일랜드 및 영국에서 BIC UK 재고 관리 및 배송 인수

| 표 5-6 | 유럽 수직적 제휴 사례(계속)

연도	사례
2001	Danzas AEI와 Roche Pharma Suisse 유럽~중미구간 항공 및 해상물량에 대한 물류계약 체결
2003	TNT Logistics와 Arvil의 합작기업 설립
2004	Carrefour의 이베리아 반도 진출 물류 담당으로 T&B의 유럽 패션 물류시장 포지션 강화

자료 : Carbone & Stone, *Growth and relational strategies used by the European Logistics service providers: Rationale and outcomes*, 2005

이러한 수직적 제휴 외에도 수평적 제휴도 발생하였는데 이를 정리하면 다음과 같다. 유럽의 3PL 기업 간 수평적 제휴는 수직적 제휴보다는 활성화되지는 않았다. 예컨대, 유럽의 포워더들은 미국과의 교역에서 품목 및 자산 등에 따라 미국의 파트너를 달리하는 경향이 있는데 반해 미국의 포워더들은 좀 더 밀접하게 연관되어 있다. 3PL 기업이 글로벌 시장으로 사업을 확장해 갈 때에는 이러한 수평적 제휴도 도움이 될 수 있다.

| 표 5-7 | 유럽 수평적 제휴 사례

연도	사례
1999	Calberson, Gel Logistik(독일), Schiphol Express(베네룩스), Target(영국) 및 Secur(스페인)의 파트너십 설립
1999	Gefco 및 Kuehne and Nagel 의 독일, 벨기에, 이탈리아, 네덜란드, 포르투갈 및 영국에서의 Gefco-KN 공동 운영 제휴
2001	EB Trans의 Giraud Vrac Liquid (VL) 주식 보유에 대한 IEB Trans와 Giraud International의 합의
2001	French Nexia, Exel Froid Logistics 및 Dachser의 유럽 내 벌크 및 음식 냉장 수송에 대한 협약 체결

자료 : Carbone & Stone, *Op. cit.*

1999~2003년 동안 수평적 물류제휴는 약 41건 정도가 발생하였으며, 신규 시장 진출일 경우가 17건, 신규 경쟁자 14건, 유럽 내 네트워크 구축이

10건 등으로 구분되어, 수평적 물류제휴는 지리적으로 인접한 곳에서도 발생할 수 있지만 떨어져 있는 경우에 더 많이 발생하는 것으로 판단된다.

3) 시사점

사실 미국 및 유럽 등 소위 선진국들의 자국기업 해외진출 지원은 원조 등의 국가 간 협력을 통해 이루어지는 경우가 많다. 사용되는 표현 또한 ‘해외진출 지원’이 아니라 ‘무역 촉진’ 및 ‘민간투자 활성화’ 등으로 나타나고 있다. 그리고 대부분의 산업에서 미국 및 유럽 기업들이 시장지배력도 높을 뿐 아니라 기술 및 시장 트렌드를 선도하고 있는 것과 마찬가지로 물류산업에서도 유럽계 기업들이 시장을 장악하고 있다고 해도 과언이 아니다. 또한 물류기업과의 해외 동반 진출 또한 그 역사가 오래되었기 때문에 우리나라와는 처한 상황이 다르다고 할 수 있다.

그럼에도 유럽 사례는 우리나라에 시사점을 주고 있다. 해외진출 경험과 노하우가 축적되었고 자국 기업이 경쟁력을 확보하고 있는 상황에서도 각종 네트워크 및 정보 제공, 성공사례 발굴 및 공유 등의 간접적인 지원방식을 포함하여 기업 보조금 제공 등의 직접적인 지원정책을 모두 실시하고 있다는 점이다.

먼저, 세계 물류시장, 무역 및 산업트렌드, 물류 분야 입찰 정보 등에 대한 전반적인 자료 및 정보 제공뿐 아니라 각 물류 분야의 전문기업들에 대한 정보를 DB화하여 인터넷 사이트 등을 통해 쉽게 검색할 수 있도록 하고 있다. 독일은 국가 정부 및 각 물류협회 등에서 자국 내 물류기업에 대한 정보뿐 아니라 해외지점 설치 등을 통하여 해외에 있는 기업에 대한 네트워킹 및 정보를 지원하고 있다. 또한 네덜란드는 자국의 기업과 협력하고 싶은 신흥국 및 개발도상국의 기업들을 연결해 주는 제도도 시행하고 있다.

또한 CASTLE(Cooperation Among SMEs Toward Logistics Excellence) 프로그램, bestLog 프로그램 등을 실시하여 물류기업의 개선사례를 발굴하고 여타 기업들에 모범사례로 홍보하고 있다. 두 프로그램 모두 지금은 종료되었으나 관심기업들은 개선사례 등을 해당 인터넷 사이트 등에 유료 등록을 하면 찾아볼 수 있다. 신청기업은 심사과정에서 저렴한 비용으로 컨설팅 효과를 누릴 수 있을 뿐 아니라 각종 명목으로 수상을 하고 있어 공신력 제고에도 도움이 되기 때문에 호응도가 높았다.

또한 해당 기업들의 해외진출을 EU 및 개별국가 차원에서 직접적으로 지원하기도 한다. 대상산업에 물류가 포함되지는 않지만, EU Gateway Programme을 통하여 EU의 유력산업인 건축·건설, 환경·에너지, 헬스케어·의료 등 3개 분야에서 우수한 기술과 제품을 보유한 기업들을 선정하여, 주요 국가에서 전시회를 개최하고 있다. 일본에서는 1994년부터, 우리나라에서는 2009년부터 실시되고 있다. 해외 전시회 참여에 그치는 것이 아니라 해외 전시회 자체를 개최하고 지원하고 있는 것이다.

이외에도 독일에서는 수출기업에 대한 대출, 보증 등의 수출금융을 통하여 자금을 지원하고 있으며, 네덜란드에서는 개발도상국 등에 진출하는 자국 기업에 사업 보조금을 제공하고 사전 타당성조사 비용 또한 전체 비용의 50% 내에서 지원하고 있다. 이외에도 중국, 인도, 인도네시아, 베트남 등에 자국 기업이 진출하거나 사업이 있는 경우 원조 공여와는 다른 개념이지만 대상국가에 자금을 지원하고 있다.

유럽은 물류기업만을 대상으로 하는 지원정책을 시행하고 있는 것은 아니지만, 정보 제공 및 사례 공유 등의 간접적인 지원뿐 아니라 자금 지원 등의 직접적인 지원도 병행하고 있다. 우리나라 또한 각종 물류기업에 특화된 정책뿐 아니라 기존에 시행되고 있는 수출금융 등의 해외진출 지원 정책이 물류기업에도 원활히 적용될 수 있도록 보완하는 노력이 필요하다.

제 6 장 물류기업 동반 진출 활성화 방향

1. 동반 진출 활성화 필요성

대한상공회의소가 국내 물류기업 300개사를 대상으로 2011년 6월 27일부터 7월 1일까지 전화 및 FAX를 통해 실시한 ‘국내 물류기업의 해외시장 진출 현황 및 애로실태’ 조사 결과를 보면, 응답기업의 70%가 해외진출의 필요성을 느끼고 있으나 실제로 진출한 기업은 20%에 불과한 것으로 드러났다.

해외진출 애로요인으로는 ‘물량확보 불확실성’이 38.6%로 가장 높았으며, ‘자금 동원 능력 부족’이 22.4%, ‘법·세제 등 현지 지역정보 부족’이 15.6% 순서로 나타났다. 그리고 물류기업들이 해외진출 시 선호하는 방법으로는 ‘국내 제조업체 등 화주와의 동반 진출’이 44.0%로 가장 높게 나타났으며, ‘현지 업체와의 파트너십 체결을 통한 진출’이 34.0%의 순서로 나타났다.⁸²⁾ 그러나 83.7%의 물류기업은 동반 진출을 경험하거나 시도한 적이 없는 것으로 조사되었는데, 그 이유로는 ‘물류기업 처리 역량 부족’이 27.6%, ‘적합한 화주기업을 찾지 못해서’가 24.1%, ‘화주 측에 유리한 일반적인 계약조건’이 20.7% 순서로 나타났다.

그리고 비록 소수이지만 화주와 동반 진출한 경우에는 ‘성과를 거두었다’는 경우가 6.7%로, ‘성과가 좋지 않았다’는 3.6%보다 더 많은 것으로 나타났다. 즉, 동반 진출이 물류기업 해외진출 성공의 핵심요인인 것이다.

82) 물류기업 단독 진출은 17.4%에 불과하였으며, 다음으로 ‘자원개발, 플랜트 건설 등과의 연계 진출’이 3.3%, ‘현지 업체 인수합병을 통한 진출’이 1.3%로 나타남.

1) 동반 진출 미비 시 문제점

국가 관점에서 우리나라 물류기업들이 타 산업과 동반 진출을 못하게 되면 발생할 수 있는 문제점을 두 가지 측면에서 살펴볼 수 있을 것이다. 첫 번째는 국내 물류기업들의 관점이다. 국내 물류산업은 국내 타 산업에 비해 그 발전 정도가 상대적으로 낮다. 특히 물류산업의 생명인 해외진출 정도는 그 중요성에도 불구하고 타 산업 및 동종 타 기업들에 비해서도 매우 낮은 상황이다. 현재 유치산업 수준에 있는 국내 물류산업의 활성화 및 국내 물류기업들의 글로벌 경쟁력 제고를 위해서는 조속한 해외진출이 필수불가결한 상황이다. 그러나 아직 글로벌 경쟁력을 제대로 갖추고 있지 못한 국내 물류기업들이 해외진출을 단기간에 성공적으로 수행한다는 것은 아주 어려운 실정이다. 결국 기존 해외진출에 노하우를 가지고 있고 다양한 네트워크를 확보하고 있는 기업들을 활용하여 동반 진출하는 것이 가장 쉽게 해외진출을 할 수 있는 방안 중의 하나이다. 국내 물류기업들이 해외진출을 통해 빠른 시간 내에 글로벌 네트워크를 구축하지 못할 경우 이미 상당 부분 과점화 상태에 도달한 글로벌 물류시장의 국내 물류기업의 위상 저하는 물론 그에 따른 글로벌 서비스 시장에서 물류산업이 차지하고 글로벌 GDP의 10%가량의 경제적 가치가 물류 선진국들의 독차지가 될 가능성이 높아질 것이다. 또한 국내 물류시장 역시 다국적 물류기업들이 독점하는 시장으로 바뀌게 될 것이고, 다국적 물류기업들의 과점화는 결국 특정 기업의 독점화로 인한 가격 상승, 서비스 저하로 이어져 국내 다른 산업들의 생산비용 부담으로 전이될 가능성이 높아지고 있다.

두 번째 국내 타 산업의 관점이다. 국내 기업들의 해외진출 시 다양한 애로사항과 현지 리스크에 고생을 하고 있다. 특히 제조업체나 자원개발업체의 경우 해외진출 시 조달 및 판매물류 분야에 많은 고통을 겪고 있는 중이다. 특히 물류산업은 서비스산업이자 문화를 기반으로 하는 양자간 커

뮤니케이션이 긴밀하게 이루어지는 산업이다. 그래서 현지에 진출한 국내 기업들이 현지 물류기업이나 다국적 기업들과 다양한 형태의 마찰을 빚는 경우가 이러한 이유 때문이다. 해외에 진출해 있는 대부분의 기업들이나 현재 진출을 고려하는 기업들의 경우 비슷한 가격과 서비스 수준이 충족할 경우 국내 물류기업을 파트너로 선호하고 있다. 그러나 문제는 일부 대기업을 제외하고 현지에 진출해 있거나 진출하고자 하는 물류기업이 없다는 점이다. 결국 이러한 이유로 인해서 국내 기업들이 해외에 진출했을 때 물류 관리에 많은 비용을 낭비하고 있으며 이로 인해 생산 차질이나 제품의 질 저하도 다반사이다.

2) 동반 진출 활성화에 따른 편익

국내 물류기업과 타 업종의 기업이 동반 진출할 경우 다양한 형태의 편익을 예상할 수 있다. 우선 국내 물류기업들이 조속한 해외진출을 할 수 있어 물류기업 스스로 글로벌 네트워크를 구축하고 다양한 지역적 경험, 비즈니스 노하우 습득을 통해 글로벌 경쟁력 제고가 용이해질 수 있다. 두 번째는 물류기업의 해외진출 확대는 결국 시장의 확대와 연결되어 다양한 형태의 비즈니스 수행에 따른 매출 및 고용 증가가 예상되며, 이는 결국 국부 창출로 연결될 것이다. 세 번째는 해외진출한 우리나라 기업들이 양질의 물류서비스를 확보하게 됨으로 인해 생산활동의 효율성 제고, 직간접적 생산 증대 효과, 시장 확대 효과 등을 누릴 수 있게 될 것이다. 이외에 국내 물류기업들이 동반 진출을 통해 해외 네트워크를 구축할 경우 국내 수입과 관련된 모든 활동에 효율성 증대 및 비용 절감 효과를 동시에 확보할 수 있다. 이는 수출산업의 글로벌 경쟁력 제고와 국내 물가 안정 등 쌍방의 효과를 동시에 확보할 수 있는 기반을 마련할 수 있을 것이다.

2. 정보 공유 및 동반 진출 인식 강화 방안

1) 해외진출 활성화를 위한 DB 구축 및 공유

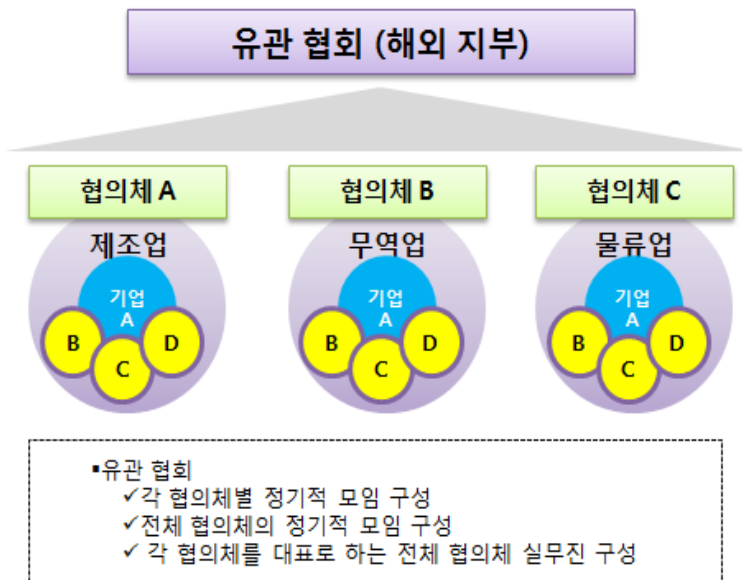
(1) 동종업계 중심의 협의체 구성을 통한 소통채널 마련

2009년 국토해양부는 무역협회와 연계하여 해외화주 및 물류기업 동반 진출 협의체를 구성하여 해외 동반 진출 시범사업을 시도하였다. 당시 이 사업은 상하이지역 내 중국 기업의 국내투자유치를 도모하기 위한 IR 행사의 일부분으로 시도되었으며, 결과적으로는 지속적인 사업으로 이어지지 못한 단발성 행사로 끝을 맺었다. 당시 여건상 적극적인 추진을 위한 물리적, 시간적 제한사항이 그 요인으로 지적할 수 있으나, 이 사업의 본질적인 실패요인은 물류기업들의 협의체 참여 미미로 인한 정보 획득의 어려움으로 요약할 수 있다. 더욱이 제한된 정보를 접할 수밖에 없는 해외지역의 기업일 경우 또한 그 기업이 갖고 있는 네트워크가 비교적 좁은 중소기업의 경우, 같은 지역 내 어떠한 업체가 진출해 있는지에 대한 정보를 획득하기란 매우 어려운 실정이다.

따라서 해외진출한 기업 중 동일한 지역 내, 동일한 비즈니스 환경 속에서 사업을 수행하는 기업들의 경우, 각 협의체 구성을 통하여 상호 정보 교환 및 경험 공유를 통해 소통의 기회를 마련하고자 노력을 하고 있다. 그러나 이러한 형태의 협의체 대다수는 체계적인 운영 체계 부재와, 때로 발생하는 해외사업의 실패 등으로 인한 기업체 참여 저조로, 그 운영의 지속성을 영위하지 못하고 있다. 특히, 관련 업계가 아닌 단순 지역모임의 성격을 띠는 협의체는, 뚜렷한 목적을 공유하며, 소통하는 것에 대해 더욱 어려움을 지니고 있다. 따라서 해외진출한 기업체들 중 동종업계 간 협의체(화주 간, 선사 간, 물류기업 간)를 구성하고, 구성된 각각의 이종 협의체 간의 정기적인 모임을 통해, 새로운 사업 아이디어를 공유하는 채널을 마련할

필요가 있다. 아직까지 해외진출 기업 중 국내 물류기업의 서비스를 이용하는 경우가 저조한 실정에서, 물류기업이 개별적으로 이종업체와 접촉을 시도하는 것보다, 물류기업 협의체를 통합으로써, 물류서비스업의 중요성과 물류서비스를 통한 비용 절감에 대한 실질적인 필요성을 효과적으로 알릴 수 있을 것이다.

동종업체 간 협의체 구성을 위해서는, 기존의 무역협회, 국제물류협회, 통합물류협회 등 유관 협회가 보유하고 있는 해외 네트워크를 활용하여, 동종업체 간 만남을 주선하는 것이 우선적으로 필요하다. 유관 협회의 해외 지부가 중심이 되어 각 지역의 관련 기업들 간의 협의체 구성을 유도하고, 구성된 각 협의체가 참여하는 전체 협의체 모임의 정례화 및 실무진 구성 등에 대한 아이디어를 제공하여 실질적인 운영의 초기 기반 마련에 도움을 줄 수 있다.



| 그림 6-1 | 해외진출 활성화를 위한 협의체 구성

(2) 해외진출 물류기업 DB 구축

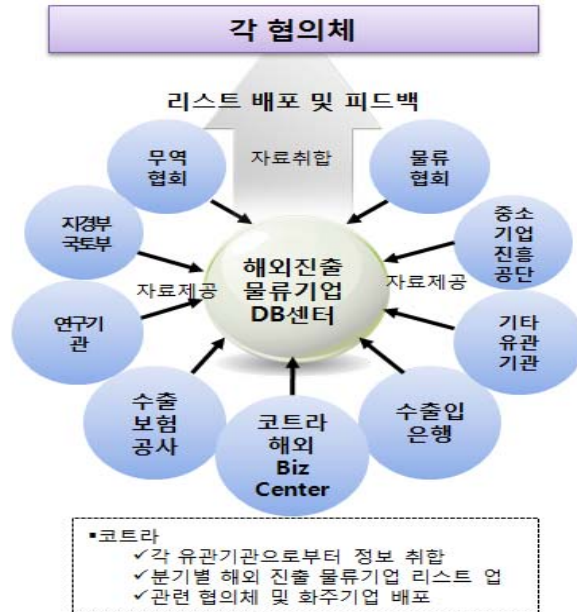
일본은 소속 계열사가 없는 중소기업들의 해외진출을 지원하기 위해 JETRO 및 JICC 등의 네트워크를 활용하여 현지 일본 기업에 대한 정보를 제공하고 있다. 이는 일본에서 해외진출을 꾀하는 중소기업에게 정부가 수행하는 직접적 지원책인 만큼 해외사업에서 진출 기업들에 대한 정보 공유는 매우 중시된다.

우리나라는 해외진출 시 가장 일반적으로, 코트라에 의해 운영되고 있는 70여 개 국가, 90여 개의 해외 비즈니스센터를 통해 해외진출 기업에 대한 정보를 제공하고 있다. 그러나 코트라는 제공하는 정보는 대부분 유료 서비스로, 필요한 정보에 대한 기업들의 접근성이 낮을 뿐만 아니라, 해외진출에 코트라의 이용이 강제성을 띠는 것은 아니어서 해외지역에 진출한 기업들에 대한 지속적이고 정기적인 업데이트가 어려운 편이다. 코트라의 투자유치 활동 등을 통해 일부 해외진출한 국내 기업에 대한 리스트가 작성되기도 하지만, 이는 전체 사업 분야를 포괄하므로 물류기업에 대한 전문적인 관리가 부족할 뿐만 아니라, 정보의 지속성을 확보하기 어렵다.

반면, 기업들이 해외진출을 할 때에는 반드시 수출입은행의 투자신고를 거쳐야 하는데, 수출입은행은 이 정보에 기초하여 해외투자 신고수리 및 투자실적 월보, 동향분석(분기보 및 연보) 등의 보고서를 발간하고 있다. 또한 한국수출보험공사에서도 해외투자보험 청약업무를 수행하고 있어, 이들 기관의 연계를 통해 해외에 진출한 물류기업들의 DB 구축이 가능할 것으로 예상된다.

따라서 물류기업의 동반 진출을 활성화하기 위한 기반 마련을 위해서 물류 분야 관련기관(정부출연 연구원 혹은 코트라 등) 내 해외진출 물류기업의 DB 구축 및 관리팀을 신설하고, 유관기관이 보유하고 있는 데이터를 분기별로 정리 및 업데이트하여 화주 및 협의체에 정기적으로 배포하는 체

계를 구축하도록 한다.



| 그림 6-2 | 해외진출 활성화를 위한 DB 구축 및 공유 프로세스

2) 동반 진출 체계화를 위한 기반 조성

앞서 기술했듯이 우리나라의 물류기업이 적합한 화주기업을 찾는데 어려움을 겪고 있는데, 이는 기본적으로 동반 진출 의사가 있는 개인 기업의 정보를 공유할 만한 정보 구축이 제대로 완비되지 않았기 때문이다. 하지만 이보다 더 거시적인 관점에서 원인을 찾는다면, 아직 동반 진출, 상생 등에 대한 일반적인 여론이 형성되지 않은 우리나라에서, 기업 간 동반 진출의 연계 고리를 찾기가 매우 어렵다는 점도 지적할 수 있다.

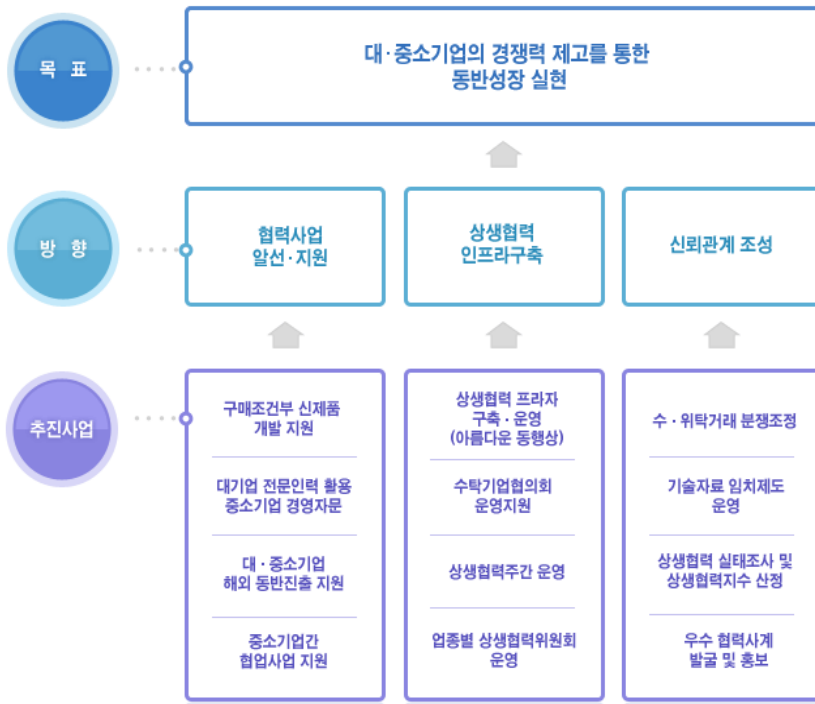
정보체계를 구축하는 것은 제도 및 시스템적인 측면에서 접근이 가능하며, 이는 비교적 단기적 기간 내, 일정한 체계의 구축으로 비교적 달성이 용이하다. 반면, 동반 진출에 대한 기본여건 형성과 이의 활성화를 주도하

기 위한 분위기 조성은 사람들의 인식을 변화시켜야 한다는 점에서 장기적이고, 지속적인 노력이 필요한 사안이다. 따라서 가시적인 성과를 비교적 단기간 내에 달성하기 위해서는 다양한 방식으로 ‘동반 진출’에 대한 인식 변화를 주도해야 한다.

(1) 동반 진출 연계조직을 통한 물류기업의 해외진출 체계화

우리나라는 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」을 지정, 2010년 7월부터 시행해 오고 있으며 본 법률의 목적은 대기업과 중소기업 간 상생협력 관계를 공고히 하여 대기업과 중소기업의 양극화를 해소하여 동반성장을 달성함으로써 국민경제의 지속성장 기반을 마련하는 데 있다. 이에 본 법률에 근거하여 2010년에는 동반성장위원회가 설립되어 대·중소기업 간 사회적 갈등문제를 발굴 및 논의하여 민간부문에서의 합의를 도출하는 동반성장 문화 확산의 중심역할을 수행하고 있다. 그러나 동반성장위원회의 경우, 운영 역사가 짧고, 조직운영과 관련한 규정 마련 등으로 현재까지는 동반성장 실무위원회 구성 및 운영방안에 대한 논의가 진행 중에 있다.

반면 이보다 앞서 설립된 대·중소기업협력재단은, 「중소기업의 사업영역보호 및 기업 간 협력증진에 관한 법률」에 따라 2004년 설립의 근거를 마련하였고 2007년에는 중소기업 간 협업사업의 전담기관으로 지정되어 비교적 구체적으로 사업을 수행하고 있다. 대·중소기업협력재단의 사업은 크게 i) 협력사업 알선지원, ii) 상생협력 인프라 구축, iii) 신뢰관계 조성을 위한 사업 등으로 구분된다.



자료 : 대중소기업협력재단 홈페이지(www.win-win.or.kr), 2011. 11.

〈그림 6-3〉 대·중소기업협력재단 사업방향 및 목표

그러나 사실상 물류기업이 대·중소기업협력재단을 활용하여 해외진출을 할 수 있는 체계는 아직 미비하며, 대부분 신제품 개발 지원, 연구개발 자금 지원 등 제조기업을 지원하는 성격이 짙다.⁸³⁾

또한 현재도 기업 간 상생협력 프라자 구축·운영 사업 차원에서 온·오프라인상으로 대기업과 중소기업 간 협력을 알선하고 있으나, 해외진출에는 기본적으로 물류서비스가 제공되어야 하는 점을 감안할 때, 대·중소기업협력재단 사업의 내용에 제조기업과 물류기업 간 1:1 매칭 서비스 지

83) 실제로, 2011년 중소기업 관련 지원정책 현황을 살펴보면, 13개 부처에서 201개의 사업에 대해 9.7조 원의 예산을 지원하고 있으나 이 중 중소기업 관련 예산은 지속적으로 감소하고 있는 추세로 2009년 12.6조 원 → 2010년 9.6조 원 → 2011년 9.7조 원임.

원제도를 별도로 개설해야 한다. 또한 본 재단을 통한 해외진출 시에는 반드시 상기 제도를 활용할 수 있도록 규정하여 국내 물류기업과의 동반 진출을 제도적으로 정착시키는 방안을 검토할 필요가 있다.

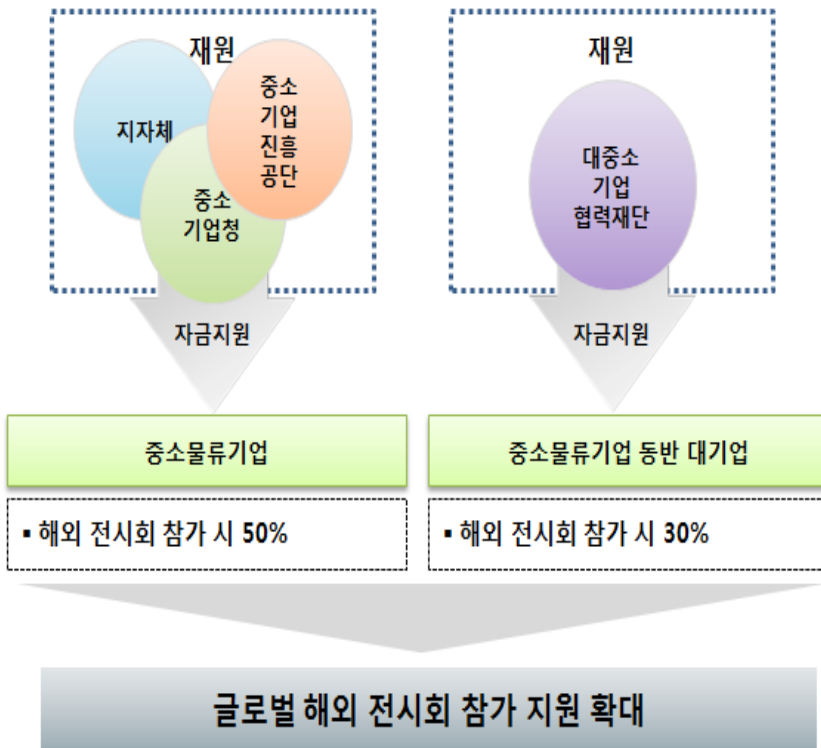
(2) 글로벌 해외 전시회 참가 지원 확대

우리나라는 세계 5위권의 항만인 부산항 등을 보유한 해운·항만 산업의 강국으로, 2009년에는 세계 물동량의 9%를 창출하였으며, 물류산업은 이제 우리나라 GDP의 12%를 차지하는 기반산업으로 자리매김하고 있다. 그러나 이러한 물류산업의 확대와 성장에도 불구하고, 우리나라의 중소기업들의 경우, 국제적인 물류관련 전문 비즈니스 컨퍼런스 등 참여가 미진한 실정이다.

일본에서는 영세한 중소기업의 해외 판로 개척을 위한 브랜드화 지원사업의 일환으로 제한적이기는 하지만 APEC 지역 내의 국제전시회의 개최정보를 공유하고 국제 전시회 참여를 지원하고 있다. 대·중소기업 협력재단에서도 협력사업 알선지원사업에 포함된 대중소기업 해외 동반 진출 지원에 근거해 대기업과 공동으로 해외 전시회 및 해외시장 개척에 참가하는 중소기업의 경우 그 참가비를 지원해 주는 제도를 시행 중에 있다. 그러나 이는 항공료, 체제비 등 직접 경비를 1/3선에서 지원해 주는 정도에 그치고 있다. 그러나 실제 해외 전시회 참가를 위해서는 기업의 IR 비용, 전시부스, 임차비, 장치비, 바이어 접대비 등 개인 경비성 비용 외에 부차적으로 필요한 재원소요가 크며, 대기업의 경우는 자체적인 마케팅을 통해 해외 판로 개척을 하는 경우가 대부분으로 중소기업이 대기업과 동반하여 전시회에 참여할 기회는 저조한 편이다.

따라서 현재의 지원대상에 규정된 ‘대기업과 공동으로 해외 전시회 및 해외시장 개척에 참가하는 중소기업을 지원한다’는 내용은, 대기업이

스스로 중소물류기업을 해외 전시회에 참가시킬 수 있는 유인책을 마련하는 방안으로 강구되어야 한다. 이에 대기업의 해외 전시회 참가 시 중소기업과 동반참가할 경우, 대기업의 현지 사업비를 30% 지원하는 동시에 기본적으로 중소기업이 해외 전시회에 참가할 경우, 중소기업진흥공단 및 각 지자체 및 중소기업청이 50% 이상 사업비 지원으로 그 지원범위를 확대하는 방안도 검토해야 한다.



| 그림 6-4 | 글로벌 해외 전시회 참가 지원 확대 방안

해외 전시회 참가는 단순히 판로 개척을 위한 수단에 그치는 것이 아니라 국내 물류기업 및 해외 물류기업들의 접촉을 통해 동반 진출의 기회를 도모할 수 있다는 측면에서 중요한 의미를 지니고 있다.

3. 물류기업 경쟁력 확보 방안

1) 공동브랜드

국내 물류기업이 물류서비스 경쟁력을 확보하게 되면 국내 화주기업들도 국내 물류기업을 선호하게 되므로 자연스럽게 동반 진출이 가능해진다. 그리고 물류서비스 경쟁력의 주된 요소는 안정적인 처리 물량 및 네트워크 확보에서 비롯된다. 물류기업의 내부 역량을 축적하여 단계별로 처리 물량 및 네트워크를 확대해 가는 전략도 유효할 수 있으나, 글로벌 물류기업들의 시장 지배력 강화 움직임 등에 비추어 M&A 전략이 필요하다는 의견도 대두된다. 그러나 M&A 전략은 인수기업의 선정, 적절한 가치평가, 자금조달 능력 등이 요구될 뿐 아니라 인수 이후에 인수기업과 피인수기업 간의 통합작업 등에서 전문성이 요구된다. M&A 전략은 단기간에 물류서비스 경쟁력을 확보할 수 있는 대안이긴 하지만, 이 자체에 고도의 전문성이 필요할 뿐 아니라 기업 스스로의 능력으로 시장에 진입하는 것에 익숙한 우리나라의 기업문화에는 일치하지 않는 측면도 있다.

M&A 전략을 추구하지 않더라도 국내 물류기업들이 단기간에 글로벌 네트워크를 확보하고, 선사, 항공사 등의 운송기업과의 운임 협상에서 유리한 고지를 차지할 수 있는 방안으로 공동브랜드⁸⁴⁾ 활용을 들 수 있다. 공동브랜드 형성에는 거대한 자본이 투하되는 것이 아니므로 물류기업들이 부담해야 할 리스크도 적은 편이며, 게다가 각 기업들의 독자적인 경영을 보장받을 수 있다는 장점이 있다. 다수의 사업자가 단일 브랜드를 구축하는 공동브랜드의 사례로는 서울우유, 선키스트, 귀족, 가보로 등이 있다. 이러

84) 공동브랜드의 개념에는 이외에도 삼성 하우젠과 같이 단일 제품군이 아닌 다양한 제품군에서 활용하는 브랜드(가족군 브랜드), LG-IBM의 경우와 같이 하나의 제품에 두 개 이상의 브랜드를 복합하여 활용하는 복합브랜드도 있으나, 본 연구에서는 다수의 생산자가 단일 브랜드를 구축하는 협동브랜드에 한정하여 사용함.

한 공동브랜드는 서울우유, 선키스트처럼 농산물 시장에서 생산단위 협동조합을 중심으로 구성되는 경우가 많으며, 귀족, 가보로처럼 제조업체에서 적용되는 경우도 있다. 이외에 지방자치단체 중심으로 운영되는 공동브랜드도 있는데, 대구시에서 섬유 및 의류, 안경테, 목공예품 등에 적용하는 ‘쉬메릭’과 경상북도에서 잡화, 식품, 공예, 가구, 침구 등에 적용하고 있는 ‘실라리안’ 등을 예로 들 수 있다. 이들 지방자치단체에서는 참여기업의 마케팅 지원, 브랜드 홍보 및 관리 등을 지원하고 있다. 권역별, 지역별로 특화된 물류기업들이 공동브랜드하에 협력하게 될 경우 각 기업의 한정된 자원 및 네트워크를 무한히 확장할 수 있다. 즉, 이러한 공동브랜드 활용이 물류기업에도 적용 가능하다고 할 수 있다.

중소기업청에서는 ‘중소기업 간 협업사업’을 지원하고 있는데, 협업을 ‘여러 개의 기업이 제품개발, 원자재 구매, 생산, 판매 등에서 각각의 전문적인 역할을 분담하여 상호 보완적으로 제품을 개발·생산·판매하거나 서비스를 제공하는 것’이라고 정하고 있다. 따라서 이 협업사업에 공동브랜드 형성 또한 포함된다. 중소기업청에서는 심의를 통과한 중소기업 간 협업체에 대하여 연간 4~5% 수준의 시설 및 운전자금을 지원하고 있으며⁸⁵⁾, 협업체 구성에서부터 계획 신청까지 원활한 협업사업을 유도하기 위하여 총 컨설팅 비용의 65%를 1,300만 원 한도 내에서 전문 컨설턴트의 도움을 받을 수 있도록 지원하고 있다. 또한 협업기업에 대해서는 중소기업청이 지원하는 11개의 사업에서 우대를 받을 수 있는데, 수출중소기업 글로벌 브랜드 육성 사업에서는 개별 기업이 아니라 협업체의 실적을 적용받을 수 있으며, 내수기업의 수출기업화 사업 및 해외규격 인증 획득 지원사업에서 가점이 부여되는 내용 등이 포함된다.

85) 총 용자금모는 150억 원이며, 대출한도는 추진주체의 경우 최대 45억 원, 참가업체는 최대 40억 원까지 가능함. 단 시설자금이 없는 경우는 5억 원으로 제한됨.

일본은 ‘JAPAN 브랜드’ 육성 지원사업을 펼치고 있는데, 아이디어 및 기술력은 있으나 인지도 및 상품화 능력이 부족한 기업들을 대상으로 전략 수립, 디자인, 신상품 개발, 정보발신, 전시회 출전, 판로 개척, 지적재산권 관리, 사업화 등의 프로세스를 지원하는 정책이다. 최대 4년에 걸쳐 지원되는 이 정책은 주로 중소기업들을 대상으로 실시되며, 국내외 전시회 전시회 참가 지원 등을 통하여 일본의 대도시권뿐 아니라 해외시장 진출도 지원하고 있다.

우리나라와 일본 모두 물류기업 간의 공동브랜드 활용 사례는 나타나고 있지 않지만, 물류기업에 적용이 가능하다. 중소기업들을 대상으로는 중소기업청의 협업사업 지원내용을 홍보할 필요가 있으며, 이러한 지원사항 이외에도 적정 물류기업 간 연결, 물류기업에 적합한 공동브랜드 및 협업사업 구성 협약서 샘플 제공, 지적재산권 소유 문제 등에 대한 가이드라인 제시, 사례 발굴 및 홍보 등의 지원이 추가로 필요하다.

2) 물류 한상네트워크

물류기업 간 공동브랜드 형성은 주로 중소기업 간 협력을 주요 타겟으로 한다. 이외에도 대형 물류기업과 중소기업 간의 협업 또한 필요하다. 우리나라의 대형 물류기업은 성장속도가 매우 빨라 2010년에는 세계 TOP 50 3PL 기업에 랭크된 경우도 있으나, 시장 지배력이 높은 기업들에 비해서는 네트워크가 부족하여 경쟁력 열위에 있는 상황이다. 따라서 대형 물류기업과 중소기업 간의 협력을 통해 네트워크를 확장하는 방안을 고려할 필요가 있다.

우리나라 대형물류기업과 이들 기업이 미처 진출하지 못하고 있는 세계 각 지역에 지점 및 네트워크를 보유하고 있는 국내 소재 물류기업 또는 현지에 설립된 한국계 중소기업 간 협력을 통해 (가칭) 물류 한상네트

워크를 구축하면 그야말로 글로벌 물류네트워크를 실현할 수 있다. 물론 포워딩 업무의 특성상 이러한 물류 한상네트워크를 통하지 않고서도 전 세계 어느 지역에서나 물류서비스를 제공하는 것은 가능하지만, 각 기업 간 직접적인 네트워크가 구축되어 있지 않아 국제물류 주선업체 수배 및 비용 소요 등으로 시간과 비용 측면에서 경쟁력 확보가 어렵게 된다.

이러한 물류 한상네트워크 지원을 위해서는 물류 한상네트워크 구축이 가능한 기업들에 대한 정보를 파악하고 기업 간 협력의 장을 마련하는 것이 필요하다. 또한 외교부 및 코트라 등의 협조를 통하여 국내 물류기업과 매칭이 가능한 현지 물류기업 등을 연결해 주는 서비스 제공도 필요하다. 그리고 물류 한상네트워크를 형성하는 기업들에 대한 지원 근거를 마련하고 해외투자 등에서 각종 인센티브를 제공할 필요가 있다.

3) 공동물류센터

물류기업들의 해외진출은 단순한 사무소 개설에서부터 대형 인프라 시설 및 장비 투자에 이르기까지 그 범위가 매우 넓은 상황이다. 이 중 물류센터 건립 및 운영은 항만 터미널 등의 대형 인프라 시설에 비해서 물류기업의 해외진출이 비교적 활발히 일어나고 있는 편이지만 여전히 중소 물류기업들에게는 자금 투자에 대한 부담으로 작용한다. 따라서 대부분 물류기업들은 자체 물류센터를 보유하기보다는 임대 등을 통하여 리스크를 줄이고 있으나 고정비용 발생 등으로 수익성이 높지 않다는 단점이 있다.

또한 코트라에서 중소 제조업체를 주요 타겟으로 하여 운영하고 있는 ‘해외공동물류센터’ 사업 또한 현지의 물류센터를 임대하고 현지 또는 한국계 물류기업이 물류센터를 운영하는 구조로 되어 있다.⁸⁶⁾ 물량 확보에

86) 해외 현지의 전문 물류업체를 선정, 국내 수출기업이 저렴하게 물류관련 서비스를 이용하도록 지원하기 위한 목적에서 마련된 중소기업청의 정책지원제도임. 지원대상은 해외수출

대한 보장이 없기 때문이다.

그런데 개별 물류기업들이 특정 지역에 대해서 확보할 수 있는 물량을 합치면 물류센터 건립에 대한 경제성을 확보할 수 있다. 공동브랜드 또는 물류 한상네트워크 등을 포함한 물류기업 간 협력을 통해 일정 수준 이상의 물량이 확보되는 경우에 한해서, 물류센터 건립을 지원할 수 있다. 정부 차원에서 직접 물류센터를 건립하여 국내 물류기업에 저렴한 요율로 임대할 수도 있으며, 공동브랜드 또는 물류 한상네트워크 등에 대해서는 대출 및 지분출자 등을 통해 자금 지원을 할 수도 있다. 또한 한국계 화주기업이 이러한 물류센터를 활용하게 될 경우에는 외국계 화주기업에 대해 보다 저렴한 이용료를 부과하도록 유도함으로써 동반 진출 성과를 극대화할 수 있을 것이다.

4. 자금 지원방안

1) 수출금융 우대

우리나라는 해외시장투자에 대한 대출, 국내외 금융기관과의 협조융자 주선, 채무보증 및 이행성 보증 제공, 수출대금 미회수 및 환율변화 등의 각종 위험에 대한 보험 등 각종 수출금융을 제공하고 있다. 한국수출입은행은 보증 및 지분투자 등도 지원하고 있지만, 주로 대출을 통해 지원하고 있으며, 한국무역보험공사는 각종 보험 및 보증 등에 대해 지원하고 있다. 또한 신용보증기금 및 기술신용보증기금 등은 국내사업 및 해외사업을 구분하지 않고 보증업무를 실시하고 있어, 이러한 기관을 통해서도 지원받을

을 하고 있는 중소기업으로 지원규모는 2011년 기준으로 330개 사이며, 현지 지정 물류전문업체를 통해 통관, 창고보관 및 운송을 지원하고 있음.

수 있다.

한국수출입은행은 코트라의 해외공동물류센터를 이용하는 수출중소기업에 대해 ‘반출지원자금대출’이라는 상품을 개발하여 신용등급별로 반출금액의 70~100% 이내 자금에 대해 대출을 지원하고 있다. 화주와 동반 진출하는 물류기업, 공동브랜드 또는 물류 한상네트워크 등을 통해 해외에 진출하는 물류기업에 대해서 이와 유사하게 별도의 상품을 개발하여 지원하는 방안을 검토할 필요가 있으며, 이외 각종 상품들에 대한 심사에서 우대조치를 하는 것도 필요하다. 화주기업과 물류기업이 동반 진출하는 경우에 있어서는 안정적인 물류확보로 화주기업의 원활한 공장 가동 등이 가능해지며, 물류기업은 안정적인 물량을 일정 수준 확보하게 되는 것이므로 신용등급 심사에서 높은 점수를 받는 것이 가능하지만, 이를 제도적으로 도입할 필요가 있다. 신용등급 심사, 대출한도 및 이자율 심사 등에서 가점 항목으로 추가하는 방안을 도입할 필요가 있다.

한국무역보험공사 또한 각종 수출보험상품을 제공하고 있는데 일반적인 해외투자보험과 별도로, 대규모이며 장기적이고 높은 위험이 수반되는 특성에 맞추어 해외자원개발 펀드 또는 해외자원개발 전담회사를 대상으로 별도의 예산을 확보하여 해외자원개발 펀드보험을 별도 상품으로 제공하고 있다. 또한 무역협회 회원사(회비 완납)로서 전년도 수출실적이 100만 달러 이하인 중소수출기업을 대상으로 업체당 100만원 한도 내에서, 전년도 수출실적 500만 달러 이하 중소 중전기기 제조 또는 시공업체 중 한국 전기산업진흥회 또는 한국전력공사 소속(등록)업체를 대상으로 업체당 150만 원 한도내에서 보험료를 지원하고 있다. 별도의 상품을 개발하거나, 보험료 등을 지원하는 방식으로 특정 분야를 지원하고 있는 것이다. 화주기업과 물류기업의 동반 진출, 국제물류투자펀드 투자사업의 경우에도 이러한 직접적인 보험료 지원 이외에 보험요율 인하, 부모율 확대, 특약 우대 등의 인센티브 지원을 검토할 필요가 있다.

2) 전용자금 확보

현재 물류기업의 해외진출을 지원하기 위한 전용자금으로 국제물류투자펀드가 구성되어 있으나, 일정 수준 이상의 수익률 요구 및 투자범위 등이 제한되어 물류기업들이 큰 매력을 느끼지 못하고 있는 상황이다. 또한 공공분야의 출자비중이 높지 않을 뿐더러 펀드운용이 민간에 이양되어 있어 정책적으로 활용하기도 쉽지 않다. 따라서 정부에서 물류기업의 해외진출을 위한 전용자금을 조성하여 해외진출 시 투자자금에 대한 직접적인 지원뿐 아니라 간접지원에 대해서도 활용할 수 있도록 해야 한다. 전용자금은 특정 용도가 정해져 있고 비교적 예산 운용의 자율성이 보장될 수 있는 기금의 형태가 적합하다.

교통세, 승용차 특소세, 항행안전시설 사용료 및 국제여객공항 이용료, 항만시설 사용료, 공유수면 점·사용료 등이 포함된 국토해양부의 교통시설특별회계, 기획재정부의 외국환평형기금, 기타 국채발행 등을 통해서 정부출연금을 확보하는 것이 우선적으로 필요하다. 다음으로 항만공사(BPA, IPA, UPA, YGPA), 한국공항공사, 인천국제공항공사, 한국토지주택공사, 한국도로공사, 한국철도공사 등 물류관련 공기업, 한국투자공사, 한국정책금융공사, 중소기업은행 등 금융공기업, 무역협회, 우정사업본부 등의 기타기관 출자도 가능하다.

이러한 전용자금 확보를 통해 해외에 소재해 있는 물류기업 정보파악 및 적정 기업 간 매칭, 공동브랜드 형성 지원 등 각종 정부지원사업에 활용할 수 있으며, 예산 확보 등을 통하여 한국수출입은행 및 한국무역보험공사 등의 수출금융 지원도 가능하며, 직접적인 사업자금 대출 및 투자 등 적극적인 지원이 가능하다.

5. 세제 지원방안

1) 필요성

우리나라는 1965년 조세 감면에 관한 사항을 규제하여 과세의 공평과 세수의 확보를 기하기 위해(조세특례제한법, 제1조) 「조세감면규제법」을 제정하였으며, 1999년 「조세특례제한법⁸⁷⁾」으로 개정하여 지금에 이르고 있다. 「조세특례제한법」에서는 사업자가 사업을 함에 있어 발생하는 소득세 및 법인세 등 납세의무자에게 부과된 조세가 전가되지 않고 납세의무자가 납세자가 되는 직접국세에 대해서는 중소기업, 연구 및 인력 개발, 국제자본 거래, 투자 촉진, 고용 지원, 기업 구조조정, 금융기관 구조조정, 지역 간 균형발전, 공익사업 지원, 저축 지원, 국민생활의 안정, 근로 장려, 동업기업 등의 발전을 목적으로 조세특례를 적용하고 있다.

여기서 중요한 것은 「조세특례제한법」이 물류산업과 관련된 일부 조세 특례제도를 포함하고 있기는 하나, 본 연구의 주제인 물류기업이 제조기업 또는 타 산업과 동반으로 해외로 진출하는 것을 활성화시키기 위한 조세특례제도는 아직까지 규정되어 있지 않다는 것이다.

지금까지 「조세특례제한법」에 규정되어 있는 물류산업과 관련된 조세 특례제도는 공익사업을 위해 수용되는 물류시설 이전, 해운기업을 대상으로 하는 톤세제도, 제조업체를 대상으로 제3자 물류비용에 대한 세액 공제 등에 불과하다.

87) 「조세특례제한법」에서는 직접국세, 간접국세 및 지방세와 관련된 조세특례 이외에도 외국 인투자, 제중국제자유도시 육성, 기업도시 개발과 신발전지역 육성, 아시아 문화중심도시 지원, 금융 중심지의 조성 및 발전 등을 목적으로 조세특례제도를 규정하고 있으며, 모든 조세특례제도는 한시적 적용과 함께 그 목적에 따라 조세의 감면 또는 중과의 비율을 상이하하게 적용하고 있는 특징을 가짐.

| 표 6-1 | 물류산업 관련 조세특례제도

조항	내용
제85조의 9	○ 대상 : 공익사업을 위한 수용 등에 따른 물류시설 이전 ○ 조세특례 : 공익사업인정 고시일부터 소급하여 5년 이상 사용한 대통령령으로 정하는 물류시설을 대통령령으로 정하는 지역으로 이전하기 위하여 그 물류시설의 대지 또는 건물을 그 공익사업의 사업시행자에게 양도함으로써 발생하는 양도차익에 상당하는 금액은 익금에 산입하지 아니하거나 양도소득세를 분할납부할 수 있음
제104조의 10	○ 대상 : 해운기업에 대한 법인세 과세표준 계산 특례 ○ 조세특례 : 내국법인 중 「해운법」상 외항운송사업의 경영 등 대통령령으로 정하는 요건을 갖춘 해운기업의 법인세 과세표준은 다음과 같이 계산한 금액을 합한 금액으로 할 수 있음 - 개별선박표준이익 = 개별선박순톤수 × 톤당 1운항일 이익 × 운항일수 × 사용률 - 해운소득 외의 소득에 대해서는 「법인세법」 제13조부터 제54조까지의 규정에 따라 계산한 금액
제104조의 14	○ 대상 : 제3자 물류비용에 대한 세액 공제 ○ 조세특례 : 제조업을 경영하는 내국인이 지출한 물류비용 중 제3자물류비용이 직전 과세연도에 지출한 제3자물류비용을 초과하는 경우 그 초과하는 금액의 100분의 3에 상당하는 금액을 소득세 또는 법인세에서 공제. 단, 공제받는 금액이 해당 과세연도의 소득세 또는 법인세의 100분의 10을 초과하는 경우 100분의 10을 한도로 함

자료 : 법제처, 「조세특례제한법」, 2011

더군다나 앞서 언급한 대·중소기업 상생협력과 관련된 조세특례제도도 중소기업 또는 대·중소기업 상생협력을 위해 자금을 출연한 대기업에 제만 조세특례를 제공하기 때문에 물류기업에게는 제조 또는 자원 기업과 동반으로 해외로 진출한다 해도 사실상 조세특례가 적용되지 않는다. 이는 해외진출을 도모할 수 있는 우리나라의 물류기업이 규모 면에서는 법적인 구분으로 대기업에 속하기 때문이다.

| 표 6-2 | 대·중소기업 상생협력 관련 조세특례

조항	내용
제8조의 2	○ 관련법 : 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조 ○ 조세특례 : 상생협력 중소기업에 출자하여 받은 수입배당금액(의결권 없는 주식으로 받은 것만 해당)은 각 사업연도의 소득금액을 계산할 때 수익금에 산입하지 않음

| 표 6-2 | 대·중소기업 상생협력 관련 조세특례(계속)

조항	내용
제8조의 3	○ 관련법 : 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조제3호 ○ 조세특례 : 해당 출연금의 100분의 7에 상당하는 금액을 출연한 날 이 속하는 사업연도의 법인세에서 공제 ○ 조세특례 대상 : 1. 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조 제6호에 따른 수탁기업 등 대통령령으로 정하는 중소기업에 대한 보증 또는 대출 지원을 목적으로 「신용보증기금법」에 따른 신용보증기금(이하 이 조에서 "신용보증기금"이라 한다) 또는 「기술신용보증기금법」에 따른 기술신용보증기금에 출연하는 경우 2. 협력중소기업의 연구, 인력개발, 생산성 향상 및 해외시장 진출을 지원하기 위한 것으로서 대통령령으로 정하는 목적으로 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」에 따른 대·중소기업협력재단에 출연하는 경우 - 단, 신용보증기금, 기술신용보증기금 및 협력재단은 제1항에 따라 세액 공제를 적용받은 해당 출연금을 회계 처리할 때에는 다른 자금과 구분 경리하여야 하며, - 신용보증기금, 기술신용보증기금 또는 협력재단은 제1항에 따라 받은 출연금을 같은 항에 따른 지원목적 외의 용도로 사용한 경우에는 해당 사업연도의 과세표준신고를 할 때 제1항에 따라 내국법인이 공제받은 세액상당액을 법인세로 납부하여야 하며, - 제1항을 적용받으려는 내국법인은 대통령령으로 정하는 바에 따라 세액 공제신청을 하여야 함

자료 : 법제처, 「조세특례제한법」 제8조, 2011.

물류산업은 우리나라의 산업경제를 활성화시키는 기간서비스산업으로서 우리나라의 물류기업과 제조 또는 자원 기업과의 동반 해외진출은 제조 기업에게는 해외에서의 안정적인 물류서비스 네트워크를 확보하는 계기를 마련해 주며, 자원 기업에게는 안정적으로 해외에서 확보한 자원을 국내로 유입시킬 수 있는 기회를 제공하는 것이므로 물류산업에 대한 조세특례는 단순히 물류산업을 지원하는 것이 아니라 수출 의존성이 높은 우리나라의 경제, 그리고 자원빈국으로서의 우리나라 경제발전을 한층 더 끌어올릴 수 있는 견인차일 것이다. 따라서 본 연구에서는 다음과 같이 물류산업이 제조, 자원 기업 등과 동반 해외진출 시 물류산업에 적용되는 조세특례 방안을 제안하고자 한다.

2) 조세특례 방안

본 연구에서는 우리나라 물류기업이 국내 타 산업과 동반으로 해외로 진출하는 것에 대한 조세특례 방안으로 기존 ‘해외자원개발투자자에 대한 과세특례’와 더불어 ‘대·중소기업 상생협력을 위한 기금 출연 시 세액 공제’ 모델을 준용한 방안을 제시하고자 한다. 즉 해외 물류네트워크 구축을 위한 물류기업의 해외 직접투자에 대한 조세특례는 ‘해외자원 개발투자자에 대한 과세특례’의 모델을 따르며, 우리나라 물류기업과의 동반 진출을 도모하는 우리나라 제조 또는 자원기업에 대해서는 국내 물류기업 이용 규모에 대해 세액을 공제해 주는 ‘대·중소기업 상생협력을 위한 기금 출연 시 세액 공제’ 모델을 활용하는 방안이 가능할 것이다.

(1) 해외 물류네트워크 구축을 위한 물류기업의 해외 직접투자에 대한 과세특례

과세특례 대상은 「물류정책기본법」 제2조 제1항에 규정되어 있는 ‘물류사업’을 행하는 사업자가 제4항에 명시된 ‘물류시설’을 해외에 개발하기 위한 투자나 출자를 할 경우이다. 여기서 투자 또는 출자의 대상은 외국에서의 물류시설을 취득하기 위한 투자, 물류시설을 취득하기 위한 외국 법인에 대한 출자, 우리나라 물류기업의 외국 자회사에 대한 해외직접투자로서 외국 자회사가 외국에 물류시설을 취득하기 위한 투자 또는 출자를 할 경우로 한정한다.

이 때 과세특례는 ‘해외자원 개발투자자에 대한 과세특례’와의 형평성을 고려하여 해당 투자금액 또는 출자금액의 100분의 3에 상당하는 금액을 법인세 또는 소득세에서 공제하도록 한다.

하지만 투자일 또는 출자일로부터 5년 이내에 투자자산 또는 출자지분을 이전 또는 회수하는 경우와 5년⁸⁸⁾ 이내에 물류시설을 취득하지 못하는

경우에는 그 간의 세액 공제액에 대해서는 이자를 가산하여 소득세 또는 법인세를 납부하도록 한다.

표 6-3 | 해외물류네트워크 구축을 위한 물류기업의 해외직접투자에 과세특례(안)

과세특례(안)
① 「물류정책기본법」 제2조제1항에 따른 물류사업을 행하는 사업자(이하 “물류사업자”)가 “물류시설”을 해외에 개발하기 위해 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 투자나 출자를 하는 경우에는 해당 투자금액 또는 출자금액의 100분의 3에 상당하는 금액을 법인세 또는 소득세(사업소득에 대한 소득세만 해당한다)에서 공제한다. 다만, 내국인 또는 내국인의 외국자회사(내국인이 발행주식총수 또는 출자총액의 100분의 100을 직접 출자하고 있는 외국법인을 말한다. 이하 이 조에서 같다)의 투자자산 또는 출지분을 양수하는 방법으로 투자하거나 출자하는 경우에는 그러하지 아니하다. 1. 해외에서의 물류시설을 취득하기 위한 투자 2. 해외에서의 물류시설 개발권 또는 운영권을 취득하기 위한 외국법인에 대한 출자로서 대통령령으로 정하는 출자 3. 물류사업자의 외국자회사에 대한 해외직접투자로서 「외국환거래법」 제3조제1항제18호가목에 따라 대통령령으로 정하는 투자. 다만, 물류사업자의 외국자회사가 제1호와 제2호의 방법으로 해외에서의 물류시설 개발권 및 운영권을 취득하는 경우로 한정한다. ② 제1항 각 호 외의 부분 본문에 따라 세액 공제를 적용받은 물류사업자가 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 그 사유 발생일이 속하는 과세연도의 과세표준신고서를 할 때 해당 투자 또는 출자금액에 대한 세액 공제액 상당액에 대통령령으로 정하는 바에 따라 계산한 이자 상당 가산액을 가산하여 소득세 또는 법인세로 납부하여야 한다. 이 경우 해당 세액은 「소득세법」 제76조 또는 「법인세법」 제64조에 따라 납부하여야 할 세액으로 본다. 1. 투자일 또는 출자일부터 5년이 지나기 전에 제1항 각 호에 따른 투자자산 또는 출지분을 이전하거나 회수하는 경우 2. 투자일 또는 출자일부터 3년이 되는 날까지 해외에서 물류시설의 개발권 또는 운영권을 취득하지 못하는 경우 ③ 제1항을 적용받으려는 자는 대통령령으로 정하는 바에 따라 세액 공제 신청을 하여야 한다.

88) 해외자원개발투자에 대한 과세특례에서는 3년으로 규정하고 있으나, 물류사업의 개발사업의 경우 건설기간이 사업의 규모에 따라 상이하나 최장 5년이 소요되기 때문에 5년으로 한정함.

(2) 국내 물류기업과 동반 진출한 제조·자원기업에 대한 세액 공제

과세특례 대상은 우리나라의 물류기업이 해외에 투자한 물류시설이나 우리나라 물류기업이 운영하고 있는 운송모드를 이용할 경우에 해당한다. 이 경우 과세특례는 사업연도 내에 발생한 총 이용비용의 100분의 7에 상당하는 금액을 당해 사업연도의 법인세에서 공제하도록 한다.

표 6-4 | 국내 물류기업과의 해외 동반 진출을 도모한 제조·자원기업에 대한 세액 공제(안)

과세특례(안)
① 내국법인이 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 제2조 제3호에 따라 위탁기업(제조·자원기업)과 수탁기업(물류기업)간 상생협력을 위하여 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 물류시설의 서비스를 이용하는 경우에는 해당 서비스 이용비용의 100분의 7에 상당하는 금액을 서비스 이용 날이 속하는 사업연도의 법인세에서 공제한다. 1. 국내 물류사업자가 해외에 취득한 물류시설을 이용한 경우 2. 국내 물류사업자가 운영하고 있는 운송서비스(해운, 육상, 항공 운송 등)를 이용한 경우 ② 제1항을 적용받으려는 국내 위탁기업은 대통령령으로 정하는 바에 따라 세액 공제 신청을 하여야 한다.

(3) 추진방안

한편 앞서 제안한 조세특례안을 「조세특례제한법」에 포함시키기 위해서는 무엇보다 지원에 대한 당위성 또는 필요성 등에 대한 분석이 선행되어야 한다. 그 결과를 바탕으로 기획재정부 조세특례제도과와 협의를 통해 「조세특례제한법」에 ‘해외 물류네트워크 구축을 위한 물류기업의 해외 직접투자에 대한 과세특례’ 및 ‘국내 물류기업과의 해외 동반 진출을 도모한 제조·자원기업에 대한 세액 공제’ 조항이 신설될 수 있다.

따라서 국토해양부에서는 국내 물류기업의 해외 물류시설 투자에 대한 조세특례제도 도입방안에 대한 연구를 조속히 수행하여야 하며, 연구의 결

과에는 주요 국가의 물류기업에 조세지원 현황, 물류기업의 해외진출에 대한 조세지원 필요성 및 기대효과 등이 포함되어야 한다.

6. 시장 맞춤형 물류전문인력 양성

국내에는 많은 대학과 연수원 등에 물류전문인력을 양성하고 있다. 그러나 이들 기관에서 배출되는 물류인력은 일반적인 물류지식과 단순한 장비를 운전할 수 있는 범용 물류인력에 국한되어 있을 뿐 특수 분야 또는 특정 지역에 특화된 물류전문인력을 양성하지는 못한다. 이러한 기술을 가진 물류인력은 대부분 현장에서 양성되고 있다. 즉 특정 기술을 가진 전문인력이나 특정 지역에 특화된 인력은 현장에서 오랜 경험을 통해 그 기술을 습득하고 있는데, 이는 물류 현장이 곧 특수 기술을 습득할 수 있는 교육기관이라는 뜻으로 해석할 수 있다.

그렇다고 사업을 영위하는 현장에서 기술 습득이 이루어지지 않은 인력을 교육할 수 있는 것은 아니다. 따라서 특수물류기술과 특정 지역에 맞는 맞춤형 물류전문인력을 양성하기 위해서는 정부, 물류기업 및 각종 물류인력 수요 기관의 협력을 통한 ‘시장 맞춤형 물류전문인력 양성센터’의 구축이 필요하다.

‘시장 맞춤형 물류전문인력 양성센터’의 구축 주체는 정부(국토해양부)로서 양성센터 구축에 필요한 모든 비용을 담당하도록 한다.

그리고 양성센터의 교육 과정은 물류전문인력을 공급하는 물류기업과 이들의 수요자인 타 산업의 기업이 공동으로 작성하되, 광범위한 수요자를 대신하여 한국플랜트산업협회, 한국자원개발협회, 한국해외건설협회 등 대형 화주 관련 협회에서 맡도록 한다.

아울러 양성센터를 수료한 교육생에게는 ‘맞춤형 인턴십 제도’를 통해 수요처인 기업에서 일정 기간 인턴으로 근무하도록 하면서 현장 적응력을

높여 나가도록 한다.

한편 시장 맞춤형 물류전문인력과 더불어 현재 교육과학기술부에서 도입하고 있는 마이스터고 제도와 연계한 물류인력 공급체계 구축도 필요하다. 현재 물류관련 마이스터고는 한국항만물류고등학교, 영종국제물류고등학교, 부산해사고, 인천해사고 등으로 이들 마이스터고는 (주)범진상운, (주)신성해운, 에스제이탱커, KSS해운, 동부익스프레스, 대한통운 등과 협약을 체결하여 졸업생의 채용을 도모하고 있다. 하지만 우리나라 물류기업에서 필요로 하는 현장 중심 물류인력 수요보다 마이스터고에서 배출하는 물류인력은 턱없이 부족한 편이다. 4개 학교에서 매년 배출하고 있는 졸업생은 불과 500여 명에 불과하다. 그러나 2010년 통계청이 발표한 운수업조사통계에 의하면 우리나라의 운수업(물류산업 포함)에 종사하고 있는 인력은 104만 명이며, 여기서 1997년부터의 연평균 증가율 2.7%를 신규로 채용한다고 가정할 경우 매년 운수산업에서 채용해야 할 인력은 2만 8,000여 명에 달한다. 즉 물류인력에 대한 수요보다 공급이 턱없이 부족하다는 결과다.

이러한 문제점을 해결하고 양질의 물류전문인력을 시장에 공급하기 위해서는 무엇보다 정부 주도로 현장 중심의 물류인력을 양성하는 교육프로그램을 개발하고, 이를 통해 배출된 인력과 물류기업을 연계, 취업시키는 방안을 마련하여야 할 것이다.

제 7 장 물류기업 동반 진출 기대효과 분석

1. 분석 방법

1) 효과의 발생 경로

제조업과 서비스업의 해외투자는 여러 가지 목적 하에서 이루어진다. 이와 같은 해외투자의 목적은 크게 현지의 저렴한 생산요소를 활용하기 위한 해외투자자와 현지 국가 또는 인근 국가의 시장을 확보하기 위한 해외투자자로 구분될 수 있는데, 전자의 경우 주로 개도국으로 진출한 제조업에서 많이 나타나는 형태이고, 후자의 경우 서비스업이나 선진국으로 진출한 제조업에서 많이 관찰되는 양상이며, BRICs와 같은 신흥 거대 시장으로 진출하는 경우에는 전술한 두 가지 목적이 혼재되는 특징을 보이고 있다.

기업의 해외투자 목적은 해외진출 전략이 어떻게 수립되는가에 따라 매우 다른 형태를 가지기 마련이지만, 해외투자가 어떠한 형태를 가지더라도 해외투자가 이루어지는 단계에서, 또는 해외투자가 시행되고 현지에서 사업활동을 해 나가는 과정에서 현지의 물류네트워크를 필연적으로 이용할 수밖에 없다. 제조업의 경우 해외투자 시행 시 공장을 건설하고 설비를 갖추는 과정에서 각종 물류서비스를 이용하게 된다. 또한 제조업체가 생산 설비를 구축한 후 가동을 하면서 현지 또는 해외로부터 원재료와 중간재를 조달하고, 완성된 제품을 판매하기 위해서도 마찬가지로 물류서비스를 필요로 하게 된다. 서비스업의 경우에도 서비스 제공에 필요로 되는 물품을 조달하기 위해 물류서비스를 필연적으로 이용하게 된다.

기업들은 다년간의 사업 경험을 축적하면서 상당한 시행착오를 거쳐 일정한 제약조건 하에서 나름의 최적화된 물류네트워크를 형성하게 된다.

따라서 기업들이 해외에 진출하면서 기존의 물류네트워크가 함께 동반 진출을 하게 되면 해외 현지에서 새롭게 물류네트워크를 조성하는 비용을 줄일 수 있게 된다. 반면 기업들이 국내에서 사업을 하면서 구축한 물류네트워크를 두고 해외에 진출한 후 현지에서 새로운 물류네트워크를 조성해 나간다면 국내에서 발생했던 시행착오의 비용만큼, 혹은 현지 사업환경에 대한 정보 부족으로 그 이상의 비용이 발생하게 될 수 있으며, 이와 같은 비용의 증대는 기업의 해외사업을 저해하는 요소가 될 수 있다. 특히 물류산업이 발달하지 못한 개도국에서는 이러한 비용 증대 요인이 기업들의 안정적인 현지 정착에 큰 위험 요인으로 작용할 수 있다.

다른 한편에서 물류산업의 동반 진출의 필요성은 물류산업의 발전 단계의 차이로 인해 나타날 수 있는 문제점을 해소하는 것에서 찾을 수 있다. 즉, 과거에는 기업 내부에서 물류 기능을 담당하는 것이 일반적이었으나, 기업들의 경쟁이 보다 심화되면서 기업들은 경쟁에서 우위를 확보하기 위해 핵심 기능에 집중을 하고 물류 기능은 아웃소싱하는 양상이 증가하였으며, 그로 인해 물류 전문기업이 더욱 발전하고 있다. 그러나 개도국과 같이 아직까지 물류업이 발달되지 못한 국가에서는 국내 기업이 진출한다고 하더라도 이들의 필요(needs)를 충족시켜 줄 만한 서비스를 제공하는 물류기업을 찾기 어려울 수 있다. 이와 같은 문제에 직면한 기업이 차선책으로 물류 기능을 자체적으로 담당하거나 필요로 되는 서비스보다 낮은 수준의 물류서비스를 현지 기업으로부터 아웃소싱하는 경우 그 기업의 경쟁력에 부정적인 효과가 발생될 수 있다.

이상과 같이 물류기업 동반 진출의 필요성은 기업의 국내 및 해외진출 이후 비즈니스 활동을 심층적으로 분석함으로써 쉽게 파악할 수 있다. 반면, 물류기업 동반 진출의 기대효과를 정량적으로 분석하는 것은 쉬운 일이 아니다. 그 이유를 크게 세 가지로 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 물류기업이 해외에 진출함으로써 현지 진출 한국 비물류기업(non-logistics company :

NLC)과 현지 진출 한국 물류기업(logistics company : LC)간에 특정한 생산 네트워크가 형성되고 그것을 통해 어떠한 이익을 얻게 되었는가를 파악하기 쉽지 않으며, 이와 같은 생산 네트워크의 형태와 그로부터 발생한 이익은 각 기업마다 다르게 나타나기 때문에 모든 기업을 개별적으로 조사해서 물류기업 동반 진출의 기대효과로 집계하기가 사실상 불가능하다. 둘째, 해외에 우리나라 NC가 진출할 때 동반 진출한 현지에서뿐만 아니라 한국 내에도 제반 경제적 효과가 발생하게 되는데, 그동안 해외투자 기업에 대한 경영자료를 부족으로 이와 같은 효과를 기존의 경제 모형 하에서 분석하기 어려웠다. 셋째, 해외에 진출한 한국 NLC들이 현지의 외국 LC를 이용하지 않고 동반 진출한 한국 LC를 이용해야 하는 당위성을 정량적으로 도출하는 것 또한 어려운 과제이다.

본 연구에서는 물류기업 동반 진출의 기대효과를 정량적으로 분석하기 위해 먼저 우리나라 LC와 NLC가 동반 진출을 해서 발생하는 제반 효과가 어떠한 경로를 통해 이루어지게 되는가를 살펴보았다. 다음에서 제시하는 물류기업 동반 진출의 기대효과는 동반 진출이 이루어지지 않은 경우 전혀 발생하지 않는 효과로, 정부의 정책과 기업의 전략 등에 의해 한국 LC와 NLC의 동반 진출이 이루어짐으로써 거둘 수 있는 추가적인 경제적 효과가 된다. 물류기업이 동반 진출을 하는 경우 발생할 수 있는 기대효과는 다음과 같이 네 가지 경로가 예상된다.

첫째, 해외진출 한국 NLC가 필요로 하는 물류서비스를 한국 LC가 현지에서 진출하여 제공함으로써 한국 LC의 매출 증가와 한국인 직원의 고용 증가가 발생할 수 있다. 이를 구체적으로 살펴보면, 해외진출 한국 NLC가 현지에서 사업활동을 하는 과정에서 필연적으로 일정한 물류서비스를 필요로 하게 된다. 이때 현지에 동반 진출한 한국 LC가 없는 경우 부득이하게 현지의 외국 LC를 이용할 수밖에 없고, 이 경우 현지 진출 한국 NLC에 의해 발생한 물류서비스 수요는 현지의 외국 LC의 생산을 증대시켜 해당 국가의 생산 및

고용을 창출시키게 된다. 반면, 이와 같은 상황 하에서 한국의 LC가 동반 진출을 하여 한국 NLC가 필요로 하는 물류서비스를 공급하게 되면 해당 LC의 매출이 증가하여 이익을 얻을 수 있고, 사업의 지속 및 확대 과정에서 일정 수준 한국인 직원 채용이 증가할 수 있게 된다. 다만, 이와 같은 경우에는 우리나라의 LC가 해외에 진출해서 서비스 생산활동을 하기 때문에 이들 기업이 진출한 현지에서는 다양한 직간접적인 생산 및 고용 파급효과가 발생할 수 있으나, 국내에 미치는 경제적 효과는 해외진출 LC의 이익 증가와 물류 서비스 분야의 직접적인 고용효과로 한정되어 나타날 수 있다.

둘째, 동반 진출한 한국의 LC가 현지에서 사업활동을 하는 과정에서 한국과의 제반 거래가 이루어지게 되어 결과적으로 국내 관련 산업에 직간접적인 생산 및 고용 파급효과가 발생하게 된다. 오늘날의 모든 기업들은 저마다의 Global Production Network(GPN)를 구축하고 있다. 해외에 진출한 한국 기업들도 GPN에 따라 현지에서 사업활동을 하는 과정에서 크게 현지에서의 매입과 매출, 對한국 매입·매출,⁸⁹⁾ 對세계 매입·매출이 발생하게 되는데, 이때 생산에 필요한 재화와 서비스를 한국으로부터 조달(매입)하는 경우 한국의 관련 기업들의 생산활동을 유발시키게 되며, 그와는 반대로 한국으로 매출이 발생하는 경우 한국 내에서는 해당 분야의 수입을 발생시켜 그만큼 한국의 국내 생산을 감소시키게 된다. 따라서 이들 기업에 의한 對한국 매입과 매출의 차이만큼 한국 내에서는 생산 및 고용 파급효과가 발생할 수 있다.⁹⁰⁾

셋째, 해외진출 한국 NLC가 현지 외국 LC 대신 동반 진출한 한국 LC가 제공하는 양질의 서비스 또는 적합한 서비스를 이용함으로써 해당 기업

89) 對한국 매입과 매출은 직접적으로 한국 내의 모기업 또는 자회사와의 거래, 협력업체와의 거래가 있음

90) 한국수출입은행(2010)에 따르면 해외진출 한국 물류기업 또한 현지에서 사업활동을 하는 과정에서 對한국 매입 및 매출이 많이 이루어지고 있는 것으로 나타났다.

의 생산성 및 효율성을 제고할 수 있다. 부연하면, 해외 현지의 물류서비스가 낙후되어 있거나 그곳에 진출한 우리 기업이 필요로 하는 요구에 부응하지 못하는 서비스가 지배적인 경우, 해외진출 NLC는 부득이하게 그러한 물류서비스를 이용해야 되며, 기업 입장에서는 그로 인한 비효율성이 발생되어 생산성이 약화될 수 있다. 반면, 해외진출 한국 NLC가 현지에 동반 진출한 한국 LC가 제공하는 양질의 물류서비스 또는 적합한 물류서비스를 이용하게 되면 현지 외국 LC가 제공하는 서비스를 이용한 경우보다 기업의 사업 활동에 있어 경쟁력을 유지 또는 강화할 수 있는 기회를 더 가질 수 있게 된다. 다만, 이와 같은 효과는 전 세계 어느 곳에서나 일반적으로 발생할 수 있는 효과라기보다 우리나라보다 물류서비스가 발전하지 못한 개도국에서 거둘 가능성이 높다.

넷째, 물류기업 동반 진출을 위한 해외투자가 시행되는 경우 국내투자 위축에 따른 국내 경제의 부정적인 생산 및 고용 파급효과가 발생할 수 있다. 선행연구에 따르면, 해외투자가 국내투자를 대체하는 경우 국내 산업공동화를 유발하여 국내의 생산과 고용에 부정적인 효과, 즉 생산 위축과 실업 발생을 유발시키는 것으로 보고되고 있다.⁹¹⁾ 어떤 투자가 국내에 이루어지는 경우, 일차적으로 투자 자체를 이행하는 데 따른 국내의 생산 및 고용 파급효과가 발생하고, 이차적으로는 투자에 의해 설립된 사업체가 가동을 하면서 해당 기업은 물론 관련 기업의 생산과 고용을 유발하게 된다. 따라서 이와 같은 투자가 국내에 이루어지는 대신 해외에서 시행되면 국내에서는 그만큼의 생산 및 고용 창출 기회를 상실하게 되는 것이다. 그러나 이와 같은 효과는 모든 해외투자에서 발생하는 것이 아니라 일부 제한된 분야에서만 발생한다는 점에 유념할 필요가 있다. 즉, 국내의 토지가격, 인건

91) 이흥식·강성진, 「직접투자 탈산업화에 대한 영향 분석」, 2006.; 현혜정·장용준·강준구·김혁황·박철형, 「한국 해외투자의 경제적 효과 분석 : 생산성, 무역, 고용을 중심으로」, 연구보고서 10-02 대외경제정책연구원 2010 등.

비 등 제반 생산비가 상승하여 해외로의 이전 또는 신규 투자가 불가피한 제조업에서는 이와 같은 부정적인 효과가 발생할 가능성이 높은 것이 사실이다. 반면, 해외 현지 시장을 타깃으로 하는 투자, 자원개발 투자 등 국내에서는 투자 기회가 전혀 없던 분야에서의 해외투자가 국내투자를 대체하지 않기 때문에 해외투자에 따른 국내의 부정적인 생산 및 고용 파급효과는 거의 발생하지 않게 된다.⁹²⁾ 물류기업 동반 진출을 위한 투자는 국내에 물류서비스 기반을 유지·보완하면서 해외에 추가적인 물류네트워크를 조성하는 것으로 국내투자를 대체하지 않으며, 오히려 해외에서 물류수요를 더 많이 확보함으로써 GPN에 따라 국내의 생산활동을 더 증가시키는 효과를 유발시킬 수 있다. 한편, 물류서비스 해외투자를 시행하는 과정에서 일정 부분 한국의 중간재, 자본재, 원자재 등을 필요로 하게 되며, 이와 같은 최종수요를 충족시키기 위해 국내의 생산과 고용이 발생된다. 다만, 이를 구체적으로 규명해 줄 수 있는 자료, 즉 해외투자 한국 법인의 투자 지출의 세부 내역 중 對한국 산업별 지출 내역을 확보하기가 어렵기 때문에 동 효과의 분석이 곤란한 실정이다. 따라서 본 연구에서 네 번째 경로에 의한 물류기업 동반 진출의 효과는 발생할 가능성이 희박하거나 자료 확보가 곤란하기 때문에 분석 대상에서 제외하였다.

| 표 7-1 | 물류기업 동반 진출의 효과 유형

유형	예상되는 주요 효과	
	한국 및 해외진출 한국기업	현지국 및 현지 기업
해외진출 한국 비물류기업의 물류서비스 수요를 한국 물류기업이 확보함으로써 발생하는 효과	▷ [한국 물류기업] 매출(이익) 증대 ▷ [한국 내] 물류서비스 분야의 직접적인 고용 효과 (파견인력 증가)	▷ [현지 물류기업] 한국 기업과의 경쟁으로 일정부분 사업기회 상실→생산고용 위축 ▷ [현지국] 산업연관구조 하에서 여타 관련 산업의 생산고용은 증대

92) 현혜정·장용준·강준구·김혁황·박철형, 전계서 참고.

| 표 7-1 | 물류기업 동반 진출의 효과 유형(계속)

유형	예상되는 주요 효과	
	한국 및 해외진출 한국기업	현지국 및 현지 기업
해외진출 한국 물류기업이 GPN에 의해 한국과의 제반 거래에서 발생하는 효과	▷ [한국 내] 물류서비스 수입 발생 ▷ [한국 내] 해외진출 물류서비스의 대한국 대입에 의해 한국내 생산고용 변화	▷ [현지국] 대한국 및 대세계 순수출 변동에 의한 생산고용 변화 ▷ [현지 물류기업] 별다른 효과 없음
해외진출 한국 비물류기업이 한국 물류기업이 제공하는 양질의 서비스 또는 적합한 서비스 이용으로 거두는 효율성 제고 효과	▷ [한국 비물류 기업] 생산활동의 효율성 제고, 직·간접적인 생산성 증대 효과	-
물류기업 해외 설립을 위한 투자에 의해 발생하는 효과	▷ [한국 내] 국내 투자 대체에 따른 부정적 효과 발생 가능성은 희박 ▷ [한국 내] 국내 관련 인력의 고용 증대 효과(부분적) 발생	▷ [현지국] FDI 유치 증대에 따른 생산고용 효과 발생 ▷ [현지 물류기업] 한국의 선진 물류기업이 현지(기업)에 파급

이상의 네 가지 경로 외에도 물류기업 동반 진출 후 한국 LC가 현지화를 통해 거둘 수 있는 경제적 효과도 간과해서는 곤란하다. 즉, 해외진출 한국 NLC를 타깃으로 한국 LC가 현지에 진출하였다고 하더라도 현지 기업을 고객으로 확보하는 경우 수익을 극대화하고 고용을 증진시킬 수 있다. 그러나 동 효과는 물류기업 동반 진출 자체의 효과라기보다 해외투자 물류기업이 동반 진출과 무관하게 현지화를 통해 거두는 효과의 성격이 크기 때문에 본 연구에서는 고려하지 않았다.

본 연구에서는 상기에서 제시한 물류기업 동반 진출 시 발생할 수 있는 효과의 네 가지 경로 중 네 번째 효과를 제외한 세 가지 효과를 분석하고자 하며, 편의상 각각 ‘효과 1’, ‘효과 2’, ‘효과 3’으로 한다. 또한 이와 같은 물류기업 동반 진출 시 발생하는 효과는 <표 7-1>에서 제시하고 있는

바와 같이 한국과 현지국에서 각각 다르게 나타나게 되는데, 본 연구에서는 한국과 해외진출 한국기업에 나타나는 효과를 중심으로 분석하였다.

2) 분석 모형

앞서 제시한 바와 같이 물류기업 동반 진출의 효과가 여러 가지 측면에서 발생할 수 있으나 이를 정량적으로 분석하는 것은 쉽지 않다. 즉, 해외투자는 전세계의 수많은 국가를 대상으로 시행되고 있고, 해외에 진출한 한국 기업의 구성도 매우 다양하기 때문에 해외에서 한국 기업들이 필요로 하는 물류서비스의 수요를 추정하거나 한국 물류기업의 GPN을 파악하는 것, 그리고 해외에서 현지 물류기업의 효율성과 한국 물류기업의 효율성을 도출·비교하는 것이 어려울 수밖에 없다. 본 연구에서는 상기의 세 가지 효과를 분석하기 위해 기본적인 분석 방법으로 산업연관분석을 사용하였다. 각각의 분석에 있어서 자료의 제약상 일정한 가정을 두고 그 효과를 분석하였으며, 효과 1에서는 제반 효과의 현실적인 실현 가능성을 고려해서 최소 발생 규모와 최대 발생 규모를 분석·제시하였다.

(1) 산업연관분석의 개요

산업연관분석에서 산업연관표는 크게 각 산업의 중간거래부문, 최종수요부문, 총산출, 부가가치부문, 총투입으로 구성된다. 산업연관분석의 기본 원리에 의거하여 산업연관표의 중간거래 부문에서 i 산업에서 j 산업으로의 중간거래를 x_{ij} 라고 하자. 그리고 i 산업의 중간수요, 최종수요, 수입, 총산출을 각각 W_i , Y_i , M_i , X_i 라고 정의하고, j 산업의 생산에 투입된 중간투입 합, 부가가치, 총투입을 각각 U_j , V_j , X_j 라고 하자. 그리고 일국의 산업이 총 n 개로 구성되어 있는 경우 i 와 j 는 1부터 n 까지의 정수가 된다. 산업연관분석에서 투입산출 균형 원리에 의해 $i=j$ 인 경우 $X_i=X_j$ 가 된다. 그리고

어떤 산업에 있어 수요(판로) 측면의 중간거래에서 중간수요의 합은

$\sum_{j=1}^n x_{ij} = W_i$ 관계가 성립하며, $\sum_{i=1}^n x_{ij} = U_j$ 관계도 성립하게 된다. 산업연관

분석의 산출균형관계에 따라 i산업의 중간거래의 합에 최종수요를 더하고 수입을 차감하면 i산업의 총산출과 같게 되며, 이를 식으로 나타내면

$x_{i1} + x_{i2} + \dots + x_{in} + Y_i - M_i = X_i$ 이다. 그리고 일국의 산업이 n개일 때 각 산업의 산출균형식은 식 (1)과 같은 연립방정식 형태를 가지게 된다.

$$\begin{array}{ccccccc} x_{11} + x_{12} + \dots + x_{1n} + Y_1 - M_1 & = & X_1 & \dots\dots\dots (1) \\ \vdots & & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ x_{i1} + x_{i2} + \dots + x_{in} + Y_i - M_i & = & X_i & & & & \\ \vdots & & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ x_{n1} + x_{n2} + \dots + x_{nn} + Y_n - M_n & = & X_n & & & & \end{array}$$

식 (1)에서 중간거래를 나타내는 x_{ij} 를 j산업의 총투입 X_j 로 나누어 준 것을 산업연관분석에서는 투입계수 a_{ij} ⁹³⁾라고 하며, 이는 j산업의 생산에 있어 i산업으로부터의 중간투입이 차지하는 비중을 의미한다. 상기의 식 (1)을 투입계수를 사용하여 다시 정리하면 식 (2)와 같다.

$$\begin{array}{ccccccc} a_{11}X_1 + a_{12}X_2 + \dots + a_{1n}X_n + Y_1 - M_1 & = & X_1 & \dots\dots\dots (2) \\ \vdots & & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ a_{i1}X_1 + a_{i2}X_2 + \dots + a_{in}X_n + Y_i - M_i & = & X_i & & & & \\ \vdots & & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ a_{n1}X_1 + a_{n2}X_2 + \dots + a_{nn}X_n + Y_n - M_n & = & X_n & & & & \end{array}$$

투입계수(a_{ij}) 정방행렬을 A, 최종수요(Y_i) 열벡터를 Y, 수입(M_i) 열벡터를 M, 그리고 총산출(X_i) 열벡터를 X, I를 단위행렬, i, j=1, 2, ..., n이라고 하면식 (2)는 아래의 식 (3)과 같은 행렬식으로 정리되며, 식 (3)을 총산출 열벡터 X에 대해 정리하면 식 (4)와 같다.

93) 즉 $a_{ij} = x_{ij} / X_j$ 임.

$$AX + (Y - M) = X \quad \dots\dots\dots (3)$$

$$X = (I - A)^{-1}(Y - M) \quad \dots\dots\dots (4)$$

식 (4)는 산업연관분석에서 최종수요의 변동에 따른 생산 파급효과를 분석하는 기본 식으로, $(I - A)^{-1}$ 를 레온티에프 역행렬 또는 생산유발계수라고 한다. 일국 경제에서 일정한 최종수요의 변동(증감)이 발생하는 경우 $(Y - M)$ 의 항목에 반영을 하고, 이를 산업연관표로부터 도출된 $(I - A)^{-1}$ 와 계산하여 최종수요 변동에 따른 생산 파급효과를 산출하게 된다. 생산유발계수의 경우 산업연관표 중 생산자가격평가표를 이용하는 경우 식 (4)를 그대로 적용할 수 있지만, 국산거래표를 사용하는 경우 국산거래표의 산출균형관계에 따라 앞의 식 (4)를 다시 정리해야 한다. 국산거래표에서 국산 투입계수를 A^d , 국산 최종수요를 국산 투입계수 Y^d , 수출을 Y^e 라고 하면 국산거래표의 산출균형은 $A^d X + (Y^d + Y^e) = X$ 가 되며, 이 식을 총산출 X 에 대해 정리하면 아래의 식 (5)가 되며, 여기에서 $(I - A^d)^{-1}$ 는 국산생산유발계수이다. 본 연구에서는 식 (5)를 이용하여 생산 및 고용 파급효과를 분석하였다.

$$X = (I - A^d)^{-1}(Y - M) \quad \dots\dots\dots (5)$$

(2) 효과 1의 분석 모형

j산업에 속해 있는 해외투자 한국 NLC의 총매출액을 O_j 라고 하고 총매출은 그 기업의 총산출과 같다고 가정하면, 이 기업의 총매출액이 총투입액(X_j)과 같게 된다. 그리고 j산업의 기업은 생산 과정에서 여타 산업으로부터의 중간투입과 물류서비스의 중간투입, 그리고 부가가치 투입을 사용하게 된다. 해외의 경제 환경이 매우 다양하고, 그로 인해 각 국가의 투

입구조를 그대로 적용하기가 사실상 불가능하기 때문에 본 연구에서는 우리나라 각 산업의 국산 투입구조가 해외 각국에서 직면하는 평균적인 국산 투입구조와 같다는 가정을 하기로 한다. 우리나라 국산거래표에서 j산업의 생산에 필요로 되는 i산업의 중간투입률은 x_{ij}/X_j 이며, 뒤의 <표 7-3>에서 제시하고 있는 산업분류에서 물류서비스산업이 17 산업으로 분류되어 있으므로 j산업의 생산에 소요되는 물류서비스의 중간투입 비중, 즉 물류중간 투입률은 식 (6)과 같다.

$$x_{17j}/X_j \cdots \cdots \cdots (6)$$

본 연구에서는 각 산업의 물류서비스 전체의 중간투입률 외에도 각 산업이 구체적으로 어떠한 세부 물류서비스를 투입요소로 사용하고 있는가를 살펴보고자 물류서비스 세부 산업별 중간투입률을 추계하였다. 이 경우 물류서비스는 철도운송, 도로운송, 해상운송, 항공운송, 기타운송서비스 등 다섯 분야로 구분하였다.⁹⁴⁾ 그리고 해외투자 j산업의 한국 NLC의 총투입액 (=총매출액)을 O_j 라고 하면 j산업이 생산활동을 하는 과정에서 필요로 하는 물류서비스 투입액은 식 (7)과 같이 산출될 수 있다. 이때에도 앞서와 마찬가지로 물류서비스 전체뿐만 아니라 추가적으로 물류서비스를 5개의 세부 산업별로 구분하여 분석을 하였다.

$$O_j \times x_{17j}/X_j \cdots \cdots \cdots (7)$$

총 24개 산업 중에서 17산업(물류서비스)을 제외한 23개 산업, 환언하면 해외진출 한국 기업 중 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요는 다음의 식 (8)과 같다. 식 (8)은 총 24개 산업에서 필요로 하는 물류서비스의 수요 합계에서 17산업(물류서비스) 자체의 생산에 필요로 하는 물류서비스

94) <표 7-3> 참고.

수요를 차감한 것이다.

$$\left(\sum_{j=1}^{24} O_j \times x_{17j} / X_j\right) - (O_{17} \times x_{1717} / X_{17}) \dots\dots\dots (8)$$

식 (8)에 의거하여 해외투자 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요를 추계함에 있어 다음과 같은 현실적인 제약으로 일정한 범위 내에서 최대값과 최소값을 추정하였다. 즉 해외투자 한국 NLC가 그들의 생산 과정에서 물류서비스를 필요로 하지만, 어떤 특정 분야에서는 현지 정부는 외국의 물류서비스 기업이 진입하는 것을 사전에 차단⁹⁵⁾하고 있어 현지 기업이 제공하는 물류서비스만을 이용할 수밖에 없는 상황에 직면할 수 있고, 또한 외국 물류서비스 기업이 현지에 진출하는 것을 허용하고 있다고 하더라도 일정 부분은 직간접적으로 현지의 물류서비스를 이용해야 하는 필요가 존재하기 마련이다. 본 연구에서는 산업분류상 철도운송의 경우 현지의 물류서비스만을 이용할 수밖에 없다고 판단하여 이는 해외진출 한국 LC가 제공할 수 없는 것으로 가정하였다. 그리고 도로운송, 수상운송, 항공운송, 기타 운송서비스의 경우에도 우리나라 LC가 맡을 수 있는 가능성은 기대되는 전체 수요에서 최소 20%, 최대 30~40%(여타 물류서비스는 30%, 기타 운송서비스는 40%로 상정) 수준이라고 가정하였다.

상기의 가정 하에서 식 (8)에 의해 도출된 값은 해외진출 한국 NLC가 필요로 하는 물류서비스 수요 중 현지 진출 한국 LC가 공급하게 되는 규모를 의미한다. 이와 같이 한국 LC가 물류서비스를 공급하게 되면, 한국 LC가 진출한 해외의 경제 내에서는 이로 인한 생산 및 고용이 유발되게 된다. 이때 외국의 평균적인 중간거래 구조가 우리나라와 유사하다고 가정하면,

95) WTO 서비스 양허표를 살펴보면, 철도운송, 연안운송, 항공운송 등은 외국인 투자 자체를 허용하지 않는 경우가 일반적이며, 그 외에도 도로운송, 운송보조서비스 등도 제한적으로 투자를 허용하는 경우가 일반적임.

우리나라의 국산거래표로부터 도출된 식 (5)에서 최종수요(Y)의 변동분에 현지진출 한국 LC가 맡게 되는 물류서비스 공급액을 적용하여 생산 및 고용 파급효과를 구하였다. 단, 수입은 변동이 없고 최종수요(Y)만 증가하기 때문에 이는 식 (9)와 같이 나타낼 수 있다. 그리고 취업계수 대각행렬을 γ 이라고 하면 고용 유발효과는 식 (10)과 같이 산출된다.

$$\Delta X = (I - A^d)^{-1} \Delta Y \dots\dots\dots (9)$$

$$\Delta L = \gamma(I - A^d)^{-1} \Delta Y \dots\dots\dots (10)$$

효과 1에서 구해지는 생산 및 고용 효과는 해석에 일정한 주의를 요한다. 즉, 해외 현지에서 발생한 한국 NLC의 물류서비스 수요 중 일정 부분을 동반 진출한 한국 LC가 맡아 공급하게 되면 직접적인 생산 파급효과는 현지의 해당 한국 LC에 발생하게 되지만 여타 산업에 유발되는 간접적인 생산 파급효과는 현지 국가의 산업 또는 기업에서 나타나게 된다. 또한 현지의 한국 LC에 생산 파급효과가 발생한다고 하더라도 이에 따른 고용 파급은 일정 부분만이 한국으로부터 충당될 수밖에 없는 것이 일반적이다. 따라서 효과 1에서는 여타 산업의 생산 파급은 해외 현지에서만 발생하고 물류서비스에서 발생하는 생산효과만 해외 현지의 한국 LC에 모두 발생하는 것으로 보았으며, 물류서비스의 고용효과도 한국 인력을 10~20% 활용한다는 가정하에서 분석하였다.

(3) 효과 2의 분석 모형

효과 2의 분석모형은 현해정·장용준·강준구·김혁황·박철형(2010)에서 제시하고 있는 해외투자의 수출입효과 모형을 그대로 사용하였다.⁹⁶⁾ 즉 해외투자 한국 LC의 대한국 매출액은 한국 입장에서 그대로 해당 물류

96) 현해정·장용준·강준구·김혁황·박철형, 전게서, pp. 138~140 참고.

서비스의 수입액으로 간주한 반면, 해외투자 한국 LC의 대한국 매입액은 한국의 산업별 중간투입구조를 반영하여 각각의 산업별 대세계 수출액으로 재집계하였으며, 한국 입장에서 산업별 수출액에서 수입액을 차감한 순수출액을 구하여 순수출 변동에 따른 한국 내 생산 파급효과(식 (11))와 고용 파급효과(식 (12))를 추계하였다.⁹⁷⁾

$$\Delta X = (I - A^d)^{-1} \Delta(DP^{Kor} - S^{Kor}) \dots\dots\dots (11)$$

$$\Delta L = \lambda (I - A^d)^{-1} \Delta(DP^{Kor} - S^{Kor}) \dots\dots\dots (12)$$

(4) 효과 3의 분석 모형

산업연관분석에서 각 산업의 직간접적인 중간거래 구조를 재분해해서 특정 산업의 1단위 생산에 필요한 중간거래의 기술적인 조합을 분석하는 방법이 단위구조 분석이다.⁹⁸⁾ 또한 각 산업의 단위구조를 이용해서 해당 산업의 생산기술 내에서 특정한 산업의 상대적인 부가가치의 크기로 도출되는 효율성을 분석할 수 있다.⁹⁹⁾ 특정 산업의 단위구조 유도 과정은 이흥식·강준구(2010)를 참고하며, 본 연구에서는 생략하였다. 다만, 이흥식·강준구(2010)의 경우 국제산업연관표를 사용한 10개국 모형을 도출·사용하고 있으나, 본 연구에서는 개별 국가의 산업연관표를 사용하는 일국의 단위구조를 도출하는 모형을 사용하였다.¹⁰⁰⁾ 특정 k산업의 단위구조를 $U(k)$ 라고 하고 투입계수를 a_{ij} 생산유발계수 $(I - A)^{-1}$ 의 각 요소를 b_{ij} 라고 하면,

97) 현혜정·장용준·강준구·김혁황·박철형(2010)에서 부록 3에 따라 순수출 변동의 생산파급효는 식 (6-9), 순수출 변동의 고용파급효과는 식 (6-10)에 의해 추계된다. 식의 세부적인 의미는 현혜정·장용준·강준구·김혁황·박철형(2010) 참고.

98) 尾崎 嚴, 1980.; 「經濟發展の構造分析」, 三田學會雜誌, 75卷 1, 2, 3號; 심승진, 1995, pp. 507~510.; 이흥식·강준구, 2010, pp. 47~86 참조.

99) 한일산업기술협력재단·산업연구원(1999), pp. 247~254 참조.

100) 이흥식·강준구(2010)의 식 (8)을 사용하였음.

$U(k)$ 는 투입계수 정방행렬에 생산유발계수 k 번째 열벡터를 값으로 하는 대각행렬을 곱하여 추계되며, 이를 식으로 나타내면 식 (13)과 같다.

$$U(k) = \begin{bmatrix} U_{11} & \cdots & U_{1n} \\ \vdots & & \vdots \\ U_{n1} & \cdots & U_{nn} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{11}b_{1k} & \cdots & a_{1n}b_{nk} \\ \vdots & & \vdots \\ a_{n1}b_{1k} & \cdots & a_{nn}b_{nk} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{11} & \cdots & a_{1n} \\ \vdots & & \vdots \\ a_{n1} & \cdots & a_{nn} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} b_{1k} & \cdots & 0 \\ \vdots & & \vdots \\ 0 & \cdots & b_{nk} \end{bmatrix} \quad \cdots (13)$$

식 (13)에서 U_{ij} 는 k 산업의 1단위 생산에 필요로 되는 i 산업으로부터 j 산업으로의 기술적인 거래관계를 의미하게 된다. 단위구조의 원리에 의해 k 산업의 단위구조 U_{ij} 를 투입 측면에서 살펴보면 식 (14)와 같이 나타낼 수 있다. 여기에서 V_j 는 k 산업 단위구조에서 j 산업으로부터 발생하는 부가가치의 크기, 혹은 j 산업에 의해 이루어지는 부가가치의 창출 규모를 의미한다. 따라서 특정 k 산업의 단위구조에서 j 산업으로부터 발생하는 부가가치의 크기가 i 산업보다 큰 경우 j 산업은 i 산업보다 k 산업의 기술적인 제 관계 속에서 높은 효율성을 가지는 것으로 해석되며, 두 국가의 경우에도 동일한 특정 k 산업의 단위구조를 추계해서 어떤 j 산업의 부가가치 크기를 도출·비교하면 두 국가 간 k 산업에서 j 산업으로부터 거둘 수 있는 효율성의 크기를 비교할 수 있게 된다.

$$\begin{array}{l} U_{11} + U_{21} + \cdots + U_{n1} + V_1 = b_{11} \\ U_{12} + U_{22} + \cdots + U_{n2} + V_2 = b_{21} \\ \vdots \quad \quad \quad \vdots \quad \quad \quad \vdots \quad \quad \quad \vdots \\ U_{1n} + U_{2n} + \cdots + U_{nn} + V_n = b_{n1} \end{array} \quad \cdots (14)$$

식 (14)를 부가가치에 대한 식으로 정리하면 식 (15)와 같다.

$$\begin{array}{l} V_1 = b_{11} - (U_{11} + U_{21} + \cdots + U_{n1}) \\ V_2 = b_{21} - (U_{12} + U_{22} + \cdots + U_{n2}) \\ \vdots \quad \quad \quad \vdots \quad \quad \quad \vdots \quad \quad \quad \vdots \\ V_n = b_{n1} - (U_{1n} + U_{2n} + \cdots + U_{nn}) \end{array} \quad \cdots (15)$$

본 연구에서는 산업을 총 23개(단, 물류서비스는 다시 총 5개의 하위부문으로 분류하여 추계함)로 부문 분류하였으며, 물류기업 동반 진출이 예상되는 제조업 10개 산업과 건설업, 유통업 등 총 12개 산업의 단위구조를 각각 분석하여 이들 산업의 물류서비스 분야별 효율성을 추계, 국제 비교를 하였다.

3) 자료 및 부문 분류

본 연구의 효과 1의 분석에서는 해외에 진출한 우리나라 NLC가 생산 활동에 얼마만큼의 물류서비스를 필요로 하는가를 추정하기 위해 한국은행에서 발표한 우리나라의 산업연관표 자료를 사용하였다. 이때 우리나라 NLC가 외국(기업)의 물류서비스가 아닌 한국(기업)의 물류서비스를 사용하는 규모를 가늠하기 위해 생산자가격평가표가 아닌 국산거래표 자료를 사용하였다. 그리고 해외진출 한국 NLC의 총매출 자료는 한국수출입은행의 조사자료를 사용하였다. 동 분석에서는 가장 최근 연도인 2008년 자료를 각각 사용하였다.¹⁰¹⁾

효과 2의 분석에서도 해외진출 한국 LC의 대한국 매출액(한국 입장에서 수입)과 대한국 매입액(한국 입장에서는 수출)은 한국수출입은행의 자료를 사용하였으며, LC의 대한국 매입액을 산업별·내용별로 재분해하고, 산업별 순수출액 변동에 따른 국내의 경제적 파급효과를 분석하는 과정에서는 한국은행의 산업연관표 중 국산거래표 자료를 사용하였다. 분석 대상 연도는 앞과 동일하게 2008년이다.

101) 2011년 6월 기준 우리나라의 산업연관표는 2008년 자료까지 발표되어 있어 이를 사용하였음. 반면 우리나라 해외투자 기업의 경영성과에 대한 자료는 2009년까지 발표되어 있음.

| 표 7-2 | 해외투자 한국기업의 2008년 대세계 매출 및 대한민국 매출입 현황

단위 : 백만 달러

		전체 매출액	대한국 매출액	대한국 매입액
01	농축임업어업	0	0	0
02	광업	2,349	909	12
03	식품	923	42	6
04	섬유, 식물, 의류	2,288	1,116	438
05	제지, 목재	153	1	18
06	화학, 의약	29,749	11,966	11,129
07	비금속광물	210	43	2
08	금속	10,388	453	2,079
09	기계, 장비	666	385	189
10	전기, 전자	30,469	7,790	12,842
11	운송용기계	12,050	144	3,311
12	기타제조업	2,599	82	946
13	전기가스수도	6	0	0
14	건설	166	0	0
15	도소매	80,972	12,641	37,860
16	음식, 숙박	170	5	0
17	물류서비스	2,303	178	2,007
18	통신	80	0	0
19	금융, 보험	0	0	0
20	부동산, 임대	472	79	16
21	비즈니스서비스업	441	10	0
22	문화, 오락	35	0	0
23	공공, 기타서비스	0	0	0
24	기타 및 분류불명	0	0	0
합계		176,490	35,842	70,857

주 : 음영으로 처리한 부분이 본 연구의 분석에서 사용한 자료임

자료 : 한국수출입은행, 2011

효과 3의 분석에서는 우리나라 물류서비스의 효율성을 비교해 보기 위한 대상 국가로 중국을 선정하였으며, 양국의 주요 산업의 산업 간 기술적인 생산구조와 이를 활용한 물류 분야의 효율성을 도출하기 위해 두 국가의 산업연관표 자료를 사용하였다. 다만, 앞선 분석에서는 2008년 기준 자료를

사용한 반면, 중국에서 발표한 가장 최근의 산업연관표 자료가 2007년 기준 자료뿐이기 때문에, 효과 3의 분석에서는 한국과 중국 모두 2007년 산업연관표 자료를 사용하였다. 동 분석에서 수입된 재화와 서비스의 거래를 배제하고 있는 국산거래표를 사용하면 국산 물류서비스 사용이 가져다주는 효율성을 분석할 수 있으며, 이를 통해 양국 국내의 물류서비스를 상호 비교·해석하기 용이하다. 그러나 중국의 경우 국산거래표를 별도로 발표하지 않고 생산자가격평가표만 발표하고 있어 부득이하게 한국과 중국 모두 국산과 수입을 구분하지 않는 생산자가격평가표 자료를 사용하였다.

한편, 본 연구의 분석을 위해 산업분류는 <표 7-3>과 같은 기준을 적용하였다. 여기에서는 물류서비스 분야 외에는 일반적인 산업분류를 하였으며, 물류서비스는 다시 다섯 가지 하위 분야로 분류를 하여 보다 정확한 분석 결과를 도출하고자 하였다. 단, 기본적으로는 24개 분야를 중심으로 하여 분석을 하였지만, 중국의 산업분류가 <표 7-3>의 24부문이 누락되어 있기 때문에 효과 3에서는 부득이하게 한국의 23부문과 24부문을 통합하여 총 23부문(물류서비스 5개 하위 분야 포함)으로 분석을 하였다.

| 표 7-3 | 산업분류 기준

구분	기본 산업분류	분석 1, 분석 2		분석 3		
			한국 (168부문)	한국 (168부문)	한국	중국 (135부문)
1	농·축·임·어업		001-011		001-011	001-005
2	광업		012-018		012-018	006-010
3	식품		019-034		019-034	011-024
4	섬유·직물·의류		035-045		035-045	025-031
5	제지·목재		046-051		046-051	032-036
6	화학·의약		052-069		052-069	037-049
7	비금속광물		070-075		070-075	050-056
8	금속		076-087		076-087	057-063
9	기계·장비		088-095		088-095	064-072

| 표 7-3 | 산업분류 기준(계속)

구분	기본 산업분류	분석 1, 분석 2		분석 3		
10	전기·전자		096-108		096-108	077-089
11	운송용기계		109-115		109-115	073-076
12	기타제조업		116-118		116-118	090-091
13	전기·가스·수도		119-122		119-122	092-094
14	건설		123-128		123-128	095
15	도소매		129		129	108
16	음식·숙박		130-131		130-131	109-110
17	물류서비스	17-1 철도운송	132	17-1 철도운송	132	096
		17-2 도로운송	133-134	17-2 도로운송	133-134	097-098
		17-3 해상운송	135	17-3 해상운송	135	099
		17-4 항공운송	136	17-4 항공운송	136	100
		17-5 기타운송 서비스	137-140	17-5 기타운송 서비스	137-140	101-103
18	통신		141-143		141-143	104-105
19	금융·보험		144-146		144-146	111-112
20	부동산임대		147		147	113
21	비즈니스 서비스업		148-154		148-154	106-107, 114-120
22	문화오락		160-162		160-162	130-134
23	공공기타 서비스		155-159, 163-165	공공기타 서비스· 기타	155-159, 163-168	121-129, 135
24	기타 및 분류불명		166-168			

주 : 효과 3의 경우 산업분류의 23부문과 24부문으로 간주하였음

자료 : 한국은행, 「2007 중국국가통계국」, 2007

2. 분석 결과

1) 효과 1

해외투자 한국 NLC의 매출(총산출)에 사용된 물류서비스의 규모를 파악하기 위해 <표 7-2>의 산업별 전체 매출액에 <표 7-4>의 물류투입계수를 적용하였다. 이때 해외진출 한국 NLC 생산에 사용된 물류서비스 규모만을 측정하고자 해외진출 한국 LC의 매출은 제외하였으며 해외투자 한국 NLC의 산업별 매출액은 2008년 기준 원-달러 평균환율을 적용하였다.

| 표 7-4 | 물류 투입계수 현황

구분	물류투입계수						
	물류서비스 전체	철도 운송	도로 운송	수상 운송	항공 운송	운수보조, 하역, 창고 등	
01 농축임업어업	0.0089	0.0002	0.0025	0.0005	0.0004	0.0054	
02 광업	0.1100	0.0062	0.0864	0.0005	0.0005	0.0164	
03 식품	0.0300	0.0007	0.0212	0.0008	0.0006	0.0067	
04 섬유, 직물, 의류	0.0213	0.0008	0.0141	0.0005	0.0019	0.0041	
05 제지, 목재	0.0315	0.0009	0.0242	0.0006	0.0008	0.0050	
06 화학, 의약	0.0137	0.0007	0.0088	0.0006	0.0008	0.0028	
07 비금속광물	0.0863	0.0024	0.0679	0.0053	0.0014	0.0092	
08 금속	0.0177	0.0004	0.0131	0.0007	0.0005	0.0031	
09 기계, 장비	0.0150	0.0008	0.0085	0.0010	0.0020	0.0027	
10 전기, 전자	0.0084	0.0004	0.0036	0.0001	0.0014	0.0029	
11 운송용기계	0.0073	0.0002	0.0044	0.0006	0.0003	0.0018	
12 기타제조업	0.0190	0.0005	0.0138	0.0004	0.0010	0.0034	
13 전기가스수도	0.0025	0.0002	0.0011	0.0003	0.0002	0.0006	
14 건설	0.0082	0.0005	0.0053	0.0003	0.0006	0.0015	
15 도소매	0.0653	0.0012	0.0413	0.0012	0.0113	0.0103	
16 음식, 숙박	0.0045	0.0001	0.0035	0.0001	0.0001	0.0007	
17 물류서비스	0.0404	0.0006	0.0039	0.0011	0.0017	0.0331	
18 통신	0.0102	0.0004	0.0036	0.0000	0.0050	0.0012	
19 금융, 보험	0.0134	0.0021	0.0072	0.0000	0.0030	0.0010	
20 부동산, 임대	0.0023	0.0005	0.0015	0.0000	0.0001	0.0002	
21 비즈니스서비스업	0.0145	0.0033	0.0056	0.0000	0.0038	0.0018	
22 문화, 오락	0.0118	0.0016	0.0060	0.0001	0.0028	0.0013	
23 공공, 기타서비스	0.0097	0.0014	0.0057	0.0001	0.0016	0.0007	
24 기타 및 분류불명	0.0017	0.0000	0.0007	0.0005	0.0002	0.0002	

자료 : 한국의 2008년 국산거래표에서 추계된 투입계수임

<표 7-5>는 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하게 되는 물류서비스 수요 전체를 추정한 것으로, 2008년 기준 물류서비스 수요가 약 7.3조 발생할 것으로 분석되었다. 다만, 전술한 바와 같이 이와 같은 물류서비스 수요액은 해외 현지에서 발생하는 것으로 일부는 현지 국가의 물류서비스를 사용하는데 지출되며, 일부만이 해외 현지에 진출한 한국 LC가 맡을 수 있는 기대 수요액이 될 수 있다.

표 7-5 | 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요 전체

단위 : 백만 원

구분		물류 서비스전체	철도 운송	도로 운송	수상 운송	항공 운송	기타운송 서비스
01	농축임업어업	0	0	0	0	0	0
02	광업	284,836	16,099	223,700	1,281	1,290	42,466
03	식품	30,502	681	21,575	796	609	6,840
04	섬유, 직물, 의류	53,788	1,941	35,498	1,166	4,900	10,282
05	제지, 목재	5,329	145	4,096	99	142	846
06	화학, 의약	449,988	22,286	289,588	19,690	26,245	92,180
07	비금속광물	20,013	565	15,755	1,223	331	2,139
08	금속	202,917	4,760	149,497	7,532	5,515	35,612
09	기계, 장비	11,033	596	6,260	705	1,482	1,990
10	전기, 전자	281,842	13,335	121,043	3,834	46,291	97,339
11	운송용기계	96,763	2,569	58,889	7,463	4,136	23,706
12	기타제조업	54,463	1,456	39,423	1,104	2,856	9,625
13	전기가스수도	16	1	7	2	2	4
14	건설	1,500	90	972	54	104	279
15	도소매	5,833,716	107,833	3,684,698	111,188	1,013,153	916,844
16	음식, 숙박	849	14	657	15	27	136
17	물류서비스	-	-	-	-	-	-
18	통신	903	36	318	2	441	105
19	금융, 보험	0	0	0	0	0	0
20	부동산 임대	1,191	236	785	3	54	113
21	비즈니스서비스업	7076	1,597	2,739	22	1,836	882
22	문화, 오락	455	61	232	2	108	51
23	공공, 기타서비스	1	0	0	0	0	0
24	기타 및 분류불명	0	0	0	0	0	0
합계		7,337,179	174,305	4,655,733	156,182	1,109,521	1,241,437

<표 7-5>의 분석 결과에서 해외 현지에 진출한 한국 LC가 맡을 수 있는 물류서비스의 규모를 산정하기 위해 철도운송은 모두 0%, 도로운송은 20~30%, 해상운송 20~30%, 항공운송 20~30%, 기타운송서비스는 20~40%의 최소 및 최대 규모를 적용한 결과는 <표 7-6> 및 <표 7-7>과 같다. 이에 따르면 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요액 중 해외진출 한국 LC가 맡을 수 있는 수요액은 최소 1.4조 원에서 최대 2.3조 원 정도인 것으로 파악되었다.

| 표 7-6 | 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요액 최소 규모

단위 : 백만 원

구분	물류 서비스 전체	철도 운송	도로 운송	수상 운송	항공 운송	기타운송 서비스
01 농축임업어업	0	0	0	0	0	0
02 광업	53,747	0	44,740	256	258	8,493
03 식품	5,964	0	4,315	159	122	1,368
04 섬유, 직물, 의류	10,369	0	7,100	233	980	2,056
05 제지, 목재	1037	0	819	20	28	169
06 화공, 의약	85,540	0	57,918	3938	5,249	18,436
07 비금속광물	3,890	0	3,151	245	66	428
08 금속	39,631	0	29,899	1,506	1,103	7,122
09 기계, 장비	2,087	0	1,252	141	296	398
10 전기, 전자	53,701	0	24,209	767	9,258	19,468
11 운송용기계	18,839	0	11,778	1,493	827	4,741
12 기타제조업	10,601	0	7,885	221	571	1,925
13 전기가스수도	3	0	1	0	0	1
14 건설	282	0	194	11	21	56
15 도소매	1,145,176	0	736,940	22,238	202,631	183,369
16 음식, 숙박	167	0	131	3	5	27
17 물류서비스	-	-	-	-	-	-
18 통신	173	0	64	0	88	21
19 금융, 보험	0	0	0	0	0	0
20 부동산, 임대	191	0	157	1	11	23
21 비즈니스서비스업	1,096	0	548	4	367	176
22 문화, 오락	79	0	46	0	22	10
23 공공, 기타서비스	0	0	0	0	0	0
24 기타 및 분류불명	0	0	0	0	0	0
합계	1,432,575	0	931,147	31,236	221,904	248,287

주 : <표 7-5>에서 철도운송 수요액의 0%, 여타운송 수요액의 20% 규모임

| 표 7-7 | 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요액 최대 규모

단위 : 백만 원

구분		물류 서비스 전체	철도 운송	도로 운송	수상 운송	항공 운송	기타 운송 서비스
01	농축임업어업	0	0	0	0	0	0
02	광업	84,868	0	67,110	384	387	16,986
03	식품	9,630	0	6,473	239	183	2,736
04	섬유, 직물, 의류	16,582	0	10,649	350	1,470	4,113
05	제지, 목재	1640	0	1,229	30	43	338
06	화학, 의약	137,529	0	86,876	5,907	7,873	36,872
07	비금속광물	6,048	0	4,726	367	99	856
08	금속	63,008	0	44,849	2,260	1,655	14,245
09	기계, 장비	3,330	0	1,878	212	444	796
10	전기, 전자	90,286	0	36,313	1,150	13,887	38,935
11	운송용기계	30,629	0	17,667	2,239	1,241	9,482
12	기타제조업	16,865	0	11,827	331	857	3,850
13	전기가스수도	5	0	2	1	0	2
14	건설	451	0	292	16	31	112
15	도소매	1,809,449	0	1,105,409	33,356	303,946	366,738
16	음식, 숙박	264	0	197	5	8	54
17	물류서비스	-	-	-	-	-	-
18	통신	270	0	96	1	132	42
19	금융, 보험	0	0	0	0	0	0
20	부동산, 임대	298	0	235	1	16	45
21	비즈니스서비스업	1,732	0	822	7	551	353
22	문화, 오락	123	0	70	1	33	20
23	공공, 기타서비스	0	0	0	0	0	0
24	기타 및 분류불명	0	0	0	0	0	0
합계		2,273,006	0	1,396,720	46,855	332,856	496,575

주 : <표 7-5>에서 철도운송수요액 0%, 여타운송수요액 30%, 기타운송서비스수요액 40% 규모임

한편, <표 7-6> 및 <표 7-7>에서 도출된 결과를 식 (9)에 물류서비스(17산업)의 최종수요 증대분으로 적용시켜 생산 파급효과를 분석한 결과는 <표 7-8>과 같다. 앞서 지적한 바와 같이 물류서비스산업의 생산 파급효과(직접적인 파급효과)는 해외진출 한국 LC에 발생할 수 있으나, 여타 산업에서 발생하는 생산 파급효과(간접적인 파급효과)는 해외 현지에서 발생하는 것으로 해석해야 한다. 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하게 되는 물류

서비스 수요를 해외진출 한국 LC가 수행함으로써 거둘 수 있는 직접적인 생산파급액은 약 1.5조~2.4조 원으로 분석된다.

| 표 7-8 | 생산 파급효과액의 규모 분석 결과

단위 : 백만 원

구분		최소	최대
01	농축임업어업	4,344	6,892
02	광업	846	1,343
03	식품	8,134	12,906
04	섬유, 직물, 의류	5,088	8,072
05	제지, 목재	9,999	15,865
06	화학, 의약	361,574	573,694
07	비금속광물	2,762	4,383
08	금속	32,960	52,296
09	기계, 장비	10,177	16,148
10	전기, 전자	13,534	21,475
11	운송용기계	78,163	124,018
12	기타제조업	3,185	5,054
13	전기가스수도	27,800	44,108
14	건설	2,565	4,069
15	도소매	30,458	48,326
16	음식, 숙박	16,233	25,757
17	물류서비스	1,505,385	2,388,531
18	통신	18,211	28,895
19	금융, 보험	62,631	99,374
20	부동산, 임대	20,922	33,197
21	비즈니스서비스업	67,786	107,553
22	문화, 오락	5,995	9,513
23	공공, 기타서비스	25,377	40,264
24	기타 및 분류불명	30,727	48,754
합계		2,344,857	3,720,486

<표 7-8>의 생산파급액을 식(10)에 적용하여 직접적인 고용 파급효과를 추정한 결과, 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하는 물류서비스 수요를 해외진출 한국 LC가 수행함으로써 거둘 수 있는 직접적인 고용파급 규모는 1만 3,285~2만 1,078명이며, 한국 직원의 비중을 10%, 20%로 상정하면 한국 물류서비스 분야에 발생하는 고용효과는 각각 1,329~2,108명, 2,657~4,216명으로 분석되었다.

2) 효과 2

<표 7-2>의 해외투자 한국 기업의 대한국 매입액 중 물류서비스산업의 대한국 매입액 20억 700만 달러를 2008년 원-달러 평균환율을 적용한 후 현 혜정·장용준·강준구·김혁황·박철형(2010)이 제시하는 한국의 산업별 중간투입구조를 반영한 해외진출 한국 기업의 대한국 매입액 재집계 방법으로 추계하면, <표 7-9>와 같은 한국의 대세계 수출액이 도출된다. 또한 물류서비스 분야의 수출액에서 해외진출 한국 LC의 대한국 매출액을 차감하면 <표 7-9>의 한국 내 산업별 대세계 순수출액을 도출할 수 있다.

표 7-9 | 한국 내 산업별 수출액 및 순수출액 추정 결과

단위 : 백만 원

구 분		한국 내 산업별 대세계 수출액	한국 내 산업별 대세계 순수출액
01	농축임업어업	0	0
02	광업	-1	-1
03	식품	0	0
04	섬유, 직물, 의류	4,564	4,564
05	제지, 목재	2,143	2,143
06	화학, 의약	760,641	760,641
07	비금속광물	273	273
08	금속	8,076	8,076
09	기계, 장비	8,051	8,051
10	전기, 전자	11,253	11,253
11	운송용기계	157,371	157,371
12	기타제조업	3,807	3,807
13	전기가스수도	28,601	28,601
14	건설	1,299	1,299
15	도소매	31,599	31,599
16	음식, 숙박	0	0
17	물류서비스	761,015	565,147
18	통신	16,274	16,274
19	금융, 보험	93,592	93,592
20	부동산, 임대	32,110	32,110
21	비즈니스서비스업	192,789	192,789
22	문화, 오락	4,144	4,144
23	공공, 기타서비스	53,576	53,576
24	기타 및 분류불명	41,797	41,797
합계		2,212,975	2,017,107

이와 같은 결과를 앞의 식 (11)과 식 (12)에 적용하여 해외진출 한국 LC에 의해 발생하는 한국 국내의 순수출이 한국 경제에 얼마만큼의 생산 및 고용 파급효과를 유발하는가 분석하였다. <표 7-10>에 따르면 2008년 기준 해외진출 한국 LC에 의해 발생하는 한국 제산업의 순수출은 한국 내에 약 3.5조 원의 직간접적인 생산 파급효과를 유발하며, 이에 부응하여 약 1만 8,600명의 직간접적인 고용 파급효과가 발생하는 것으로 분석되었다. 특히 물류서비스 자체에서 약 0.6조 원의 생산 파급효과가 발생하는 것 외에도 화공·의약에서 약 1.3조 원, 비즈니스서비스업 0.3조 원, 운송용기계 0.3조 원 등의 생산 파급효과가 발생하는 등 국민경제 전반에서 다양한 생산·고용 파급효과를 유발하는 것으로 분석되었다.

| 표 7-10 | 한국 내 산업과 해외진출 한국 LC의 순수출이 유발하는 경제적 파급

구 분	생산유발효과 (백만 원)	고용유발효과 (명)	취업계수 (명/10억 원)
01 농축임업어업	13,572	483	35.6
02 광업	2,881	14	4.8
03 식품	25,316	79	3.1
04 섬유, 직물, 의류	15,856	117	7.4
05 제지, 목재	29,323	121	4.1
06 화공, 의약	1,256,215	1,455	1.2
07 비금속광물	9,279	33	3.5
08 금속	110,668	198	1.8
09 기계, 장비	37,858	156	4.1
10 전기, 전자	45,729	112	2.4
11 운송용기계	251,418	588	2.3
12 기타제조업	13,039	104	7.9
13 전기가스수도	82,385	88	1.1
14 건설	7,840	70	9.0
15 도소매	91,842	2,176	23.7
16 음식, 숙박	49,867	1,076	21.6
17 물류서비스	631,304	5,571	8.8
18 통신	58,131	169	2.9
19 금융, 보험	181,543	948	5.2
20 부동산, 임대	66,593	252	3.8
21 비즈니스서비스업	300,627	3,527	11.7

표 7-10 | 한국 내 산업과 해외진출 한국 LC의 순수출이 유발하는 경제적 파급(계속)

구 분		생산유발효과 (백만 원)	고용유발효과 (명)	취업계수 (명/10억 원)
22	문화, 오락	21,772	230	10.6
23	공공, 기타서비스	76,950	1,034	13.4
24	기타 및 분류불명	94,391	0	0.0
합계		3,474,397	18,601	-

3) 효과 3

본 연구에서는 주요 산업(제조업 10개 산업 및 서비스업 2개 산업)에 대해 그 산업의 1단위 생산에 반드시 필요로 되는 산업 전반의 기술적인 중간거래 조합 또는 패턴을 타나내는 단위구조를 식 (13)에 따라 도출하였으며, 이와 같은 기술적인 중간거래의 조합 중 각 부문의 부가가치 구성 내역을 식 (15)에 따라 추계하였다. 식 (15)에 따라 도출된 결과는 각 산업의 생산효율이 어떠한 산업의 부가가치에 의해 발생하는 것인가를 구체적으로 보여 준다. 따라서 서로 다른 국가를 대상으로 동일한 특정 산업의 단위구조를 도출하고 그 산업의 생산에 관여된 여러 산업의 부가가치의 크기를 추계하여 비교하면 상호 상대적인 생산효율의 비교가 가능하다.

<표 7-11>에서 제시하고 있는 한국의 주요 산업별 물류서비스 부가가치 구성 내역에서 10부문인 전기전자의 예를 들어보기로 하자. 즉 10부문의 단위구조는 전기전자 1단위 생산에 필요한 기술적 중간거래와 부가가치의 조합을 보여 주게 되는데, 여기에서는 전기전자 1단위 생산에서 발생한 부가가치 중 물류서비스 세부 분야별로 발생한 부가가치 내역을 보여 준다. 분석 결과에 따르면 한국의 전기전자 1단위를 생산하는 데 발생하게 되는 부가가치 중에서 철도운송 0.0017단위, 도로운송 0.179단위, 해상운송 0.0003단위, 항공운송 0.0021단위, 기타 운송서비스 0.016단위로 특히 도로운송과 기타 운송서비스의 부가가치가 여타 물류서비스의 부가가치보다

더 큰 비중을 차지하고 있어 이들 산업의 효율성이 더 높은 것으로 파악된다. 중국의 분석 결과는 <표 7-12>와 같다.

| 표 7-11 | 한국 주요 산업의 효율성 분석 결과

구 분		17-1	17-2	17-3	17-4	17-5
		철도운송	도로운송	해상운송	항공운송	기타운송 서비스
3	식품	0.0014	0.0240	0.0004	0.0013	0.0133
4	섬유, 직물, 의류	0.0018	0.0230	0.0003	0.0021	0.0115
5	제지, 목재	0.0019	0.0312	0.0003	0.0016	0.0135
6	화학, 의약	0.0029	0.0324	0.0004	0.0014	0.0148
7	비금속광물	0.0035	0.0623	0.0015	0.0018	0.0217
8	금속	0.0019	0.0312	0.0005	0.0014	0.0139
9	기계, 장비	0.0019	0.0221	0.0005	0.0022	0.0112
10	전기, 전자	0.0017	0.0179	0.0003	0.0021	0.0106
11	운송용기계	0.0015	0.0200	0.0004	0.0015	0.0102
12	기타제조업	0.0017	0.0266	0.0003	0.0018	0.0122
14	건설	0.0015	0.0192	0.0003	0.0013	0.0086
15	도소매	0.0013	0.0269	0.0003	0.0053	0.0133

| 표 7-12 | 중국 주요 산업의 효율성 분석 결과

구 분		17-1	17-2	17-3	17-4	17-5
		철도운송	도로운송	해상운송	항공운송	기타운송 서비스
3	식품	0.0083	0.0151	0.0076	0.0010	0.0039
4	섬유, 직물, 의류	0.0084	0.0153	0.0078	0.0013	0.0050
5	제지, 목재	0.0097	0.0179	0.0095	0.0012	0.0046
6	화학, 의약	0.0102	0.0185	0.0097	0.0013	0.0062
7	비금속광물	0.0115	0.0213	0.0117	0.0012	0.0049
8	금속	0.0095	0.0171	0.0112	0.0011	0.0045
9	기계, 장비	0.0100	0.0182	0.0098	0.0016	0.0043
10	전기, 전자	0.0097	0.0180	0.0094	0.0017	0.0044
11	운송용기계	0.0094	0.0178	0.0095	0.0015	0.0046
12	기타제조업	0.0061	0.0110	0.0059	0.0009	0.0029
14	건설	0.0090	0.0272	0.0087	0.0013	0.0220
15	도소매	0.0128	0.0229	0.0122	0.0023	0.0073

<표 7-13>은 <표 7-11> 및 <표 7-12>의 분석 결과를 이용하여 한국과 중국의 주요 산업에서 물류서비스 세부 산업별 부가가치 효율성을 비교한 결과이다. 양국의 상대적인 크기를 비교하기 위해 중국의 특정 산업에서 도출된 각각의 값을 한국의 동일 산업에서 도출된 각각의 값으로 나누고 여기에 100을 곱하였다. 분석 결과에 따르면 우리나라 산업 전반의 부가가치의 효율성은 중국에 비해 도로운송, 항공운송, 기타 운송서비스에서 더 큰 것으로 나타났으며,¹⁰²⁾ 그와는 반대로 중국의 산업 전반은 한국에 비해 철도운송과 해상운송의 부가가치 효율성이 더 큰 양상을 보여 주었다. 이와 같은 결과는 우리나라의 경우 우수한 도로, 항공, 기타 운송서비스 인프라 속에서 오랜 기간 동안 동 서비스의 질적 발전이 이루어졌고, 그에 따라 이를 이용하는 제반 산업의 생산과 부가가치 발생에 더 많은 기여를 하고 있음을 나타낸다. 반면, 중국은 여타 분야보다 철도운송과 해상운송 인프라를 기반으로 하는 서비스가 더 많이 발전되어 이를 활용하는 서비스에 많이 의존하고 있음을 알 수 있다. 이와 같은 결과로 미루어 볼 때 우리나라의 도로운송, 항공운송, 기타운송서비스 분야의 기업이 중국 현지에 진출하여 기 진출 한국 NLC에게 서비스를 제공하게 되면, 중국의 기 진출 한국 NLC는 생산의 효율성을 더욱 제고할 수 있는 이익을 거둘 수 있을 것으로 평가된다. 다만, 해외 현지의 제반 인프라에 더 많은 영향을 받게 되는 도로운송과 항공운송보다는 기업 자체의 인프라와 전문성 등에 절대적인 영향을 받는 기타 운송서비스 분야의 한국 LC가 해외에 진출하는 경우 상대적으로 우수한 효율성이 그대로 해외 현지에서도 이어지게 되고, 이를 활용하는 해외진출 한국 NLC의 효율성 제고에 기여할 수 있을 것으로 판단된다.

102) 단, 건설의 경우 항공운송에서만 중국에 비해 부가가치 효율성이 우위를 보였음.

| 표 7-13 | 한중 주요 산업의 효율성 분석 결과 비교

구 분		17-1	17-2	17-3	17-4	17-5
		철도운송	도로운송	해상운송	항공운송	기타운송 서비스
3	식품	612.3	62.9	2,058.1	80.7	29.3
4	섬유, 직물, 의류	462.1	66.8	2,683.9	60.9	43.7
5	제지, 목재	520.6	57.4	2,852.5	76.4	34.4
6	화학, 의약	347.2	57.2	2,560.1	92.5	41.6
7	비금속광물	327.5	34.1	758.5	67.6	22.7
8	금속	486.6	54.8	2,364.2	77.3	32.6
9	기계, 장비	530.2	82.5	2,013.5	70.8	38.4
10	전기, 전자	574.6	100.1	3,645.2	80.2	41.1
11	운송용기계	628.4	89.1	2,317.1	99.3	44.8
12	기타제조업	353.8	41.4	1,736.7	49.5	24.0
14	건설	585.0	141.8	2,522.7	98.4	256.1
15	도소매	954.6	85.1	3,792.5	43.7	54.5

3. 소결

본 장에서는 물류기업 동반 진출이 유발하는 경제적 파급효과를 세 가지 측면에서 정량적으로 분석을 하였다. 먼저 해외진출 한국 NLC에 의해 발생하게 되는 물류서비스 수요액 중 일부를 동반 진출 한국 LC가 맡는 경우, 해외진출 한국 LC에 약 1.5조~2.4조 원 규모의 생산 파급효과가 발생하며, 이와 같은 생산을 하기 위해서는 물류서비스 분야에서 약 1만 3,300~2만 1,100명의 고용이 발생하는 것으로 분석되었다. 이때 동반 진출 한국 LC의 한국인 직원 비중이 10% 또는 20%라고 가정하면 한국 내의 고용유발 인원은 1만 3,000~2만 1,000명 또는 2만 7,000~4만 2,000명으로 예상되었다.

두 번째로는 해외에 동반 진출한 한국 LC가 현지에서 사업을 하는 과정에서 한국 내의 기업들과 거래를 함으로써 한국 내에 발생하는 제반 경제적 효과를 분석하였다. 그 결과 2008년 기준 국내에 발생하는 직간접적인 생산 파급효과는 약 3.5조 원이었으며, 고용 파급효과는 약 1만 8,600명

인 것으로 분석되었다. 효과 2의 분석에 따르면 해외진출 한국 LC가 국내의 여러 산업으로부터 현지의 사업에 필요로 되는 제반 재화와 서비스를 매입하기 때문에 물류서비스뿐만 아니라 국민경제 전반에 생산 및 고용 파급효과를 유발하는 것으로 분석되었다.

세 번째로 산업연관분석의 단위구조분석을 이용하여 한국과 중국의 물류서비스 세부 분야별 부가가치 효율성을 분석·비교하였다. 그 결과 중국에 비해 우리나라 산업 전반의 부가가치 효율성은 도로운송, 항공운송, 기타운송 서비스에서 더 큰 것으로 나타났는데, 결국 동 분야의 한국 LC가 현지에 진출하게 되면 기 진출했거나 동반 진출한 한국 NLC가 동 분야의 한국 LC가 제공하는 서비스를 이용함으로써 생산의 효율성을 제고할 수 있는 것이다.

이상과 같이 물류기업 동반 진출이 우리 기업과 국내에 가져다줄 수 있는 경제적 효과는 매우 큰 것으로 나타났다. 또한 우리 정부와 기업이 더욱 노력하여 해외진출 한국 LC와 NLC간의 물류네트워크가 보다 긴밀해질 수 있도록 유도하고(효과 1), 해외진출 한국 LC의 대한국 GPN이 보다 강화되도록 하는 경우(효과 2) 예상되는 물류산업 동반 진출의 효과가 더 커질 수 있음을 확인할 수 있었다. 이와 같은 효과는 우리나라의 LC와 NLC가 해외로 동반 진출하는 경우 거둘 수 있는 효과이며, 동반 진출 없이 NLC의 단독으로 해외에 진출하게 되는 경우 이와 같은 효과는 기대하기 어렵게 된다. 따라서 정부는 우리나라의 물류기업과 비물류기업의 해외 동반 진출이 보다 촉진될 수 있도록 제반 지원제도를 강화해 나갈 필요가 있다. 또한 제조업과 달리 물류기업의 해외투자는 국내의 산업공동화를 유발하지 않고 오히려 국내의 생산과 고용 증대를 유발하는 기능을 하고 있다는 점이 확인되었는데, 물류서비스의 해외투자에 대해서 각종 지원을 강화할 필요가 있다.

제 8 장 결론 및 정책제언

1. 요약 및 결론

1) 요약

세계 경제가 글로벌화되면서 교역이 급증하고 있다. 1980년부터 2010년까지 지난 30년 동안 전세계 GDP는 1.7배 증가했으나 교역규모는 4.2배 증가하였다.¹⁰³⁾ 이러한 교역 증진은 해외생산 확대, 국제분업 심화 및 FTA 등 양자간 교역증진 등에 기인하는 바가 크다. 결국 교역의 증진은 물류흐름을 촉진하였고 물류산업은 교역 증가보다 더 빠른 속도로 증가하고 있는 중이다.

글로벌 물류산업의 성장은 물류시장의 규모를 확대하였고 주요 선진국을 중심으로 해당 시장을 확보하기 위한 경쟁이 치열해지고 있다. 반면, 국내 물류기업들은 이러한 글로벌 물류환경의 변화에도 불구하고 본격적인 글로벌 경쟁력 제고나 시장 확보에 나서지 못하고 있는 실정이다. 한편, 지난 5년간 국내 물류기업들의 이러한 문제를 인지하고 정부 및 기업 차원에서 국내 물류기업들의 경쟁력 제고를 위해 노력을 기울이고 있으나 아직 그 성과는 미미한 상황이다.

따라서 본 연구는 국내 물류산업의 글로벌 경쟁력 제고를 위해 동반 진출이라는 방식을 통해 물류기업 간, 이종기업 간 그리고 물류기업 스스로 성장할 수 있는 방안을 강구해 보고자 하였다.

본 연구는 제2장에서 동반 진출 관련 주요 이론과 선행연구를 검토하

103) WTO, *Measuring Trade in Services*, 2010. 11.

였다. 제3장에서는 국내 주요 동반 진출사례 및 제도를 분석하였고 제4장에서는 물류산업에 국한하여 국내 물류기업들의 동반 진출사례 및 동반 진출 부진 요인을 집중적으로 분석하였다. 제5장에서는 주요 국가들이 자국 물류기업들과 연계한 동반 진출사례 소개 및 관련 지원제도를 분석하였다. 제6장에서는 앞에서 분석한 내용을 바탕으로 국내 물류기업들의 동반 진출 활성화 방안을 제안하였다. 우선 왜 동반 진출이 필요한지에 대한 정리부터 정보공유 및 동반 진출 인식 강화 방안, 물류기업의 경쟁력 확보 방안, 금융지원방안, 세제 지원방안 등을 제시하였다. 제7장에서는 국내 물류기업들이 타 산업 기업체들과 동반 진출했을 때 가질 수 있는 기대효과를 국가 경제 측면, 물류기업 및 타 업종 기업 측면에서 분석하였다. 또한 국내 물류 분야 중 해외 동반 진출 시 효과가 더 높은 분야를 도출하였다.

2) 결론

국내 물류기업의 수익구조 개선, 글로벌 경쟁력 제고 등을 위해서는 포트폴리오 관리가 가능한 글로벌 물류네트워크 구축이 필요하다. 국내 10대 물류기업의 해외 매출액은 전체 대비 9%(글로벌 기업의 7.5% 수준)¹⁰⁴⁾로 해외 영업력이 취약하여 국내 경기 동향에 민감하고 해외 영업 시 글로벌 물류기업에 종속되는 구조이다. 이를 극복하고 국내 물류기업이 포트폴리오 구축을 위해서는 해외 네트워크와 연계한 수익모델 확보가 필수적이다. 현재 국내 물류기업의 역량으로 조기에 자체적인 글로벌 포트폴리오 체계의 구축은 어려운 상황이나 세계 수준의 국내 타 산업과 연계한 동반 진출의 경우 그 가능성이 있는 것으로 보인다.

국내 물류기업과 국내 자원, 플랜트, 건설, 제조기업과 동반 진출은 국

104) 한국해양수산개발원, “글로벌 물류 그랜드 디자인”(내부자료), 2009, pp. 5~10.

내 물류기업이 단기간에 현지 시장 개척 및 안정적인 정착에 큰 도움을 줄 수 있는 방안이다. 기존 국내 물류기업들이 해외진출을 하고도 물동량 및 부가가치 창출을 위한 비즈니스 모델 확보 부재로 사업 실패 혹은 고전을 면치 못하는 부분을 해소하는 주요 방안 중의 하나이다. 그러나 이러한 이종산업 간의 해외진출은 각자의 니즈 차이로 많은 충돌이 발생하여 정부의 지원 및 조정을 통한 상호 연계성 강화 조치나 제도가 없이는 현실적으로 물류기업과의 동반 진출이 어려울 것으로 보인다.¹⁰⁵⁾ 또한 국내 대형물류기업과 중소물류기업 간의 상생을 위한 동반 진출 역시 국내 물류시장의 건전성 제고 및 국내 중소물류기업들의 새로운 시장 확보를 위한 기회 제공 측면에서 중요한 부분이다.

반면 현행 정부제도에는 물류기업과 타 산업 기업 간의 동반 진출이나 물류기업 내 대기업과 중소기업 간 상생을 위한 동반 진출에 대한 특별한 제도가 없으며, 개별 사업인 자원개발이나 해외건설 등에 정부 차원의 자금 융자제도가 수출입은행 등을 통해 제한적으로 제공되고 있다. 따라서 국내 물류기업들의 원활한 동반 진출을 위해서는 물류기업 간, 이종기업 간의 상호 연계 체계 구축 및 제도적 지원방안이 강구되어야 할 것이다.

본 연구에서 분석해 본 결과는 다음과 같다.

(1) 국내 동반 진출 및 동반성장의 태동기

현재 국내 물류기업의 해외 동반 진출 동향을 살펴보면, 대기업 일부를 제외하고는 제조기업과 물류기업, 공공기업과 물류기업, 자원개발기업과 물류기업의 해외 동반 진출사례를 찾아보기가 힘들다. 반면, 일본, 유럽 등은 이미 1980년대 이후 동반 진출 및 대기업과 중소기업 간의 동반성장 체계가 활발히 이루어졌으나 우리나라는 조속한 국가 경제성장이라는 대

105) 국토해양부, 「자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구」, 2010. 5, pp. 223~238.

전제에 의해 과거 많은 부분에서 소외받아 왔다. 과거 정부는 기간산업 중심, 대기업 중심의 경제 성장 정책을 주로 펴 왔으나 최근 선진국 도약을 위한 국가 경제 전체의 성장 및 발전을 위해서는 전체 산업의 균등한 발전과 산업 내 대중소기업 간의 동반성장이 필요하게 되었고, 특히 국내 주요 산업에 비해 상대적으로 유치산업인 국내 물류산업은 산업 간의 균형발전에 도 동반성장이 필요하고, 산업 내에서도 대형물류기업과 중소물류기업 간의 동반성장이라는 두 가지 숙제를 동시에 가지고 있는 상황이다. 또한 국내 물류기업의 생존이 달려 있는 글로벌 경쟁력 제고는 궁극적으로 해외 네트워크 확보 및 확대와 연계되어 있어 이를 위한 해외진출이 생존을 위한 필수 과제로 부각되고 있다. 따라서 국내 물류기업들의 해외 동반 진출은 이러한 숙제들을 해결하기 위한 첫 단계이며, 아직 물류기업 및 정부 차원에서 해당 대책을 준비하고 있는 태동기라 볼 수 있다.

(2) 동반 진출을 위한 산업 간 니즈 이해 부족

국내 물류기업들과 타 업종기업들과의 동반 진출 부진은 물류기업과 화주기업 간 상호 정보에 대한 이해 부족이 가장 큰 요인으로 지적되고 있다. 물류기업 입장에서는 화주기업과의 해외 동반 진출을 기대하고 있으나, 어떠한 기업이 언제 해외에 진출하는지 등에 대한 정보를 입수하는 것조차 어려운 상황이다. 두 번째로 동반 진출 시 물류기업과 화주기업 간의 상호 니즈의 차이에 있다. 동반 진출 시 화주기업은 초기 안정적 물류서비스 제공, 물류비 절감, 핵심제고 공정에 집중 가능 등 장점이 있다. 물류기업 입장에서선 안정적인 물량 확보라는 해외진출 최대의 리스크가 해결될 수 있다는 장점이 있으나 영업 마진 문제, 그리고 진출 이후의 기업 확장 문제 등에서 어려움이 발생할 수 있다. 이로 인해 물류기업은 화주기업과의 동반 진출을 선호하지만 적극적으로는 추진하지는 못하고 있는 실정이다. 세

번째는 국내 물류기업들이 진출하고자 하는 국가에서 물류서비스 경쟁력을 확보하기가 어렵다는 부분이다. 특히 국내 물류기업은 해외 현지의 국내 육상운송 및 통관 등의 측면에서는 현지 물류기업에 비해 경쟁력이 약한 편이며, 해외 포워딩 및 해외 운송 등에서는 글로벌 물류기업과 대비하여 가격 경쟁력에서 뒤지는 실정이다. 네 번째는 금융 지원 및 세제 감면 등 정부 지원이 미흡하다. 해외진출 시 투자비용도 많이 들고 투자리스크도 높은 편이나 국내 물류기업, 특히 중소기업들의 경우 이러한 투자 부담을 감당할 여력이 일반적으로 부족하다. 이러한 산업적 취약성에도 불구하고 현재 국내 중소기업들에 대한 금융 및 세제 지원 정책들은 주로 제조업에 집중되어 국내 중소기업들이 거의 혜택을 받지 못하고 있다.

(3) 일본, 중국, 유럽 등은 동반 진출 지원 강화

일본은 과거 상사참가형 진출 형태를 통해 자국의 상사, 제조업, 물류기업 등으로 연결되는 해외 동반 진출 체계를 활용하여 자국 기업들의 글로벌 경쟁력을 제고해 오고 있다. 상사의 특수성을 최대한 활용하여 그룹 내 혹은 국내 제휴기업 간의 동반 진출을 성공적으로 추진해 왔다. 이러한 관계는 일본 기업들에서 특수하게 나타나는 긴밀한 거래관계¹⁰⁶⁾도 큰 기여를 하였다. 또한 대형 물류기업들의 경우 모회사나 계열사들과 동반 진출을 시장에서 스스로 진행하도록 나눈 반면, 해외진출에 역량이 부족한 중소기업들은 정부 차원에서 다양한 지원정책을 통해 지원을 해 주고 있다. 최근에 시행되고 있는 대부분의 정책이 중소기업들을 포함한 중소기업들의 해외진출을 위해 해외진출을 위한 자금 지원, 현지 정보 제공, 진출 시 필요한 초기 사업화 과정을 주로 지원해 주고 있다.

106) 상호 신뢰에 근거하여 장기계약 관행, 저마진 추구, 리스크 공동분담 등 철저한 가족적 분위기로 기업 간 해외진출을 추구함.

중국의 해외진출은 중국의 자본력을 바탕으로 아시아, 라틴아메리카, 아프리카 등 자원부국이자 외자 유치로 통한 경제성장이 필요한 곳에 집중되어 있다. 아직 구체적인 동반 진출 전략은 없으나 기본적으로 국가 차원의 해외진출 전략이 수립될 경우 공기업들을 중심으로 몇 개의 관련 기업들이 동시에 참여하는 선단형 동반 진출형태와 기존 화교권의 글로벌 기업들과 제휴를 통해 해외진출을 하는 형태가 일반적이다. 초기에는 화교권 글로벌 물류기업들과 중국 국영물류기업들의 해외진출이 주류였으나 최근에는 공기업에서 민영화된 중국 대형 물류기업들의 단독 진출이나 타 업종의 대기업들과 물류기업들의 컨소시엄 형태로 해외진출하는 것이 일반적이다.

유럽은 실질적인 동반 진출보다 정보 제공, 사례 소개, 협의체 활용 등을 통해 시장에서 자연스럽게 동반 진출을 할 수 있는 생태계 구축에 초점을 맞추고 있다. 특히 동반 진출 성공 베스트 사례 등을 활용하여 시장 스스로 이해관계가 맞는 기업들 간의 동반 진출을 유도하고 있으며, 이 속에 자연스럽게 물류기업들이 참여할 수 있도록 하고 있다.

(4) 정보 공유 및 동반 진출에 대한 인식 강화가 선결

해외 동반 진출을 위한 협력적 생태계 구성을 위해서는 기본적인 정보 공유 및 동반 진출에 대한 인식 확산이 필요하다. 특히 국내 물류기업들의 입장에서 이종기업들의 해외진출 정보나 관련 협의체의 동반 진출 정보를 확보하기 어려운 실정이다. 이러한 문제점을 해소하기 위해서는 정부 차원의 정보 제공 기반이 있어야 하고 관련 화주의 해외진출 협의체에 물류기업들의 기본적인 참여 기회를 제공해야 할 필요가 있다. 이외에 대·중소기업동반성장 전략과 연결하여 국내 물류기업의 해외진출 지원 관점에서 국내 대·중소물류기업 간, 대형 화주와 물류기업 간 해외 동반 진출 지원 정책을 대·중소기업협력재단 등을 통해 추진할 것을 제안하였다.

(5) 동반 진출을 위해서는 물류기업 스스로 경쟁력 제고 필요

국내 물류기업이 물류서비스 경쟁력을 확보하게 되면 국내 화주기업들도 국내 물류기업을 선호하게 되므로 자연스럽게 화주기업들과의 동반 진출이 가능해진다. 그리고 물류기업들의 물류서비스 경쟁력의 주된 요소는 안정적인 처리 물량 및 네트워크 확보에서 비롯된다. 이러한 측면에서 본 연구는 국내 물류기업의 경쟁력 제고를 위해서 공동브랜드 활용, 물류 한상네트워크 구축, 해외 공동물류센터 연계 등의 방안을 제안하여 국내 물류기업들의 자생적인 경쟁력 기반 마련을 제안하였다.

(6) 자금 및 세제 지원을 통한 동반 진출 방안 시급

본 연구에서는 물류산업이 우리나라의 제조 기업 및 자원기업 등 화주기업의 안정적인 성장을 촉진시키는 기간 서비스산업으로 판단하고 있다. 그럼에도 불구하고 지금까지 물류산업에 대한 자금이나 세제 지원은 매우 미미한 수준으로 국가 차원의 관심이 부족했던 것이 사실이다. 또한 수출의존도가 높고 자원이 빈약하다는 우리나라의 상황을 고려하면, 외국 물류기업에 대한 의존성이 지금보다 높아져 외국 물류서비스에 종속될 경우 우리나라의 안정적이고 지속적인 경제 발전은 실현되기 어려울 것이다. 그렇기 때문에 물류기업의 해외진출과 물류산업과 타 산업과의 동반 진출에 대해 자금이나 조세특례제도를 도입함으로써 우리나라 물류산업의 경쟁력 강화 및 선진화를 도모하기 위한 장치를 반드시 마련해야 할 것이다. 이를 위해 저렴한 자금 확보 방안으로 수출금융 우대와 전용자금 확보를 제안하였다. 또한 조세특례 지원을 통한 방안으로 ‘해외 물류네트워크 구축을 위한 물류기업의 해외 직접투자에 대한 과세특례’와 ‘국내 물류기업과의 해외 동반 진출을 도모한 제조·자원기업에 대한 세액 공제’를 제안하고 있다.

(7) 동반 진출을 통한 국가적 기대효과는 유효

본 연구에서는 물류기업 동반 진출이 유발하는 경제적 파급효과를 세 가지 측면에서 정량적으로 분석을 하였다. 첫째, 해외진출 한국 비물류기업(NLC)에 의해 발생하게 되는 물류서비스 수요액 중 일부를 동반 진출 한국 물류기업(LC)이 맡는 경우, 해외진출 한국 LC에 약 1.5조~2.4조 원 규모의 생산파급효과가 발생하며, 이와 같은 생산을 하기 위해 한국 내의 물류서비스 분야에서 유발되는 고용은 약 1만 3,000~4만 2,000명에 이르는 것으로 분석되었다. 둘째는 해외에 동반 진출한 한국 LC가 현지에서 사업을 하는 과정에서 한국 내의 기업들과 거래를 함으로써 한국 내에 발생하는 제반 경제적 효과를 분석하였다. 그 결과 2008년 기준 국내에 발생하는 직간접적인 생산 파급효과는 약 3.5조 원이었으며, 고용 파급효과는 약 1만 8,600명인 것으로 분석되었다. 셋째는 산업연관분석의 단위구조분석을 이용하여 우리나라 물류기업 중 도로운송, 항공운송, 기타운송서비스 분야에서 동반 진출할 경우 파급효과가 더 큰 것으로 나타났다.

이상과 같이 물류기업 동반 진출이 우리나라 기업과 국가에 가져다줄 수 있는 경제적 효과는 매우 유효한 것으로 나타났다. 또한 우리나라 정부와 기업이 더욱 노력하여 해외진출 한국 LC와 NLC 간의 물류네트워크가 보다 긴밀해질 수 있도록 유도하고, 해외진출 한국 LC의 대한국 GPN이 보다 강화될수록 예상되는 효과가 더 커질 수 있음을 확인할 수 있었다.

2. 정책제언

본 연구는 국내 물류기업들이 동반 진출을 통해 글로벌 경쟁력을 확보하고자 글로벌화, 역량 강화, 동반 진출의 3가지 정책방향을 중심으로 정책제언을 하고자 한다. 이는 국내 물류기업들이 해외 동반 진출을 원하는 화

주기업들의 니즈를 맞추기 위해 대외적으로 자체 글로벌 네트워크를 확대해야 하고 대내적으로는 국내 물류기업의 서비스 및 특화 등을 위한 역량 강화 방안이 필요하기 때문이다. 그리고 이러한 방안과 연계하여 국내 화주기업과 물류기업, 대형물류기업과 소형물류기업 그리고 소형물류기업 간의 해외 동반 진출을 위한 정부 정책 대안을 사업 우선순위에 근거하여 제시하고자 한다.

1) 글로벌화 강화

(1) 물류기업 글로벌 경쟁력 강화 기금 조성

국내 물류기업들의 글로벌 물류시장 진출이나 동반 진출을 위한 금융 지원에서 현행 기금의 활용 가능성이 너무 낮다. 따라서 본격적인 물류기업들의 해외진출을 위해서는 새로운 기금 신설을 통한 물류시장 진출 방안 강구가 필요하다.

기금 신설과 관련된 또 하나의 중요한 이슈는 기금 신설의 효과로서 현행 부처별로 글로벌 물류 사업 지원을 별도로 관리 운영하는 방식을 통합할 수 있다는 점이다. 기존의 기금의 일부 계정을 글로벌 물류 사업 진흥을 위해 사용할 경우 체계적인 재정 지원이 곤란할 수 있는데 이를 기금으로 통합하고 하나의 조직이 관리할 경우 관련 재원을 통합하고 관리를 통합하는 효과가 있다. 기금은 우리나라 예산관련 기본법인 「국가재정법」에 의거하여 국가가 특정한 목적을 위하여 특정한 자금을 신축적으로 운용할 필요가 있을 때에 한하여 법률로서 설치하되, 정부의 출연금 또는 법률에 따른 민간부담금을 재원으로 하는 기금은 법률에 근거를 두고 설치할 수 있다.

【현재 기금관련 법률】

- 국가재정법 제5조(기금의 설치) ① 기금은 국가가 특정한 목적을 위하여 특정한 자금을 신축적으로 운용할 필요가 있을 때에 한하여 법률로써 설치하되, 정부의 출연금 또는 법률에 따른 민간부담금을 재원으로 하는 기금은 별표 2에 규정된 법률에 의하지 아니하고는 이를 설치할 수 없다. ② 제1항의 규정에 따른 기금은 세입세출예산에 의하지 아니하고 운용할 수 있다.
- 국가재정법 제14조(특별회계 및 기금의 신설에 관한 심사) ① 중앙관서의 장은 소관사무와 관련하여 특별회계 또는 기금을 신설하고자 하는 때에는 해당 법률안을 입법예고하기 전에 특별회계 또는 기금의 신설에 관한 계획서(이하 이 조에서 "계획서"라 한다)를 기획재정부장관에게 제출하여 그 신설의 타당성에 관한 심사를 요청하여야 한다.
 - ② 기획재정부장관은 제1항의 규정에 따라 심사를 요청받은 경우 기금에 대하여는 1호부터 제4호까지의 기준에 적합한지 여부를 심사하고, 특별회계에 대하여는 제4호 및 제5호의 기준에 적합한지 여부를 심사하여야 한다. 이 경우 미리 자문회의에 자문하여야 한다.
 1. 부담금 등 기금의 재원이 목적사업과 긴밀하게 연계되어 있을 것
 2. 사업의 특성으로 인하여 신축적인 사업추진이 필요할 것
 3. 중·장기적으로 안정적인 재원조달과 사업추진이 가능할 것
 4. 일반회계나 기존의 특별회계·기금보다 새로운 특별회계나 기금으로 사업을 수행하는 것이 더 효과적일 것
 5. 특정한 사업을 운영하거나 특정한 세입으로 특정한 세출에 충당함으로써 일반회계와 구분하여 관리할 필요가 있을 것
 - ③ 기획재정부장관은 제2항의 규정에 따른 심사 결과 특별회계 또는 기금의 신설이 제2항의 규정에 따른 심사기준에 부합하지 아니한다고 인정하는 때에는 계획서를 제출한 중앙관서의 장에게 계획서의 재검토 또는 수정을 요청할 수 있다.

글로벌 물류사업 관련 기금 설립을 위해서는 우선 글로벌 물류사업 진흥을 위한 법률이 필요하고, 기금 설립을 위한 주무관청의 허가 및 지원이 필요하다. 그리고 조성되는 기금의 재원 수입을 어떻게 확보하며 기본 재산이 목적사업을 원활히 달성할 수 있는가이다. 글로벌 물류사업의 진흥을 위해서 기업들로부터의 각출금, 민간기부금(관련사업 및 제조업, 생산회사 등), 공공재원을 고려해 볼 수 있을 것이다.

‘물류기업 글로벌 물류시장 진출기금’을 설치하기 위하여 필요한 기본적인 구성요소를 나열하면 먼저 기금의 유형을 결정해야 하며 기금관련 법

적 근거가 있어야 하고 정당화할 수 있는 목적 및 기본 사업이 있어야 한다. 조직 측면에서는 주무부처와 소속부서, 위탁관리 시 관리기관이 존재해야 하고, 이에 따른 관리비 지급방식이 결정되어야 한다. 또한 조성재원의 내용 확정, 여유자금 운용방식, 운용범위 등도 확정되어야 한다.

【물류기업 글로벌 물류시장 진출 기금(안)】				
(1) 설치근거 법률	법률명 : 국가 물류산업 글로벌 진흥법 근거조항 : 제00조			
(2) 설치년도	2012년 10월	(3) 운용개시년도	설치 후 10년	
(4) 설치목적 및 주요 사업	○ 목적 : 국내 물류기업의 글로벌 네트워크 구축 지원 ○ 주요 사업 - 해외진출 사업 지원 - 해외 물류기업 및 물류사업 JV, M&A 지원 - 해외진출 관련 R&D 사업 지원 등			
(5) 주무부처	국토해양부(물류항만실)	(6) 관리운용주체	국토해양부	
(7) 조성재원	1. 정부의 출연금 2. 정부 외의 자의 출연금 3. 보증료 수입금 4. 기금의 운영수익금 5. 구상권 행사에 따른 수익금 6. 기타 민간차입금			
(8) 여유자금 운용범위	1. 금융기관에 예치하는 방법 2. 국채 · 지방채 및 정부가 지급을 보증하는 채권의 매입 3. 주식(출자증권 포함) · 사채 그 밖의 유가증권의 인수 또는 매입 4. 금융기관이 지급을 보증하는 채권의 매입			
(9) 회계방식	국가회계기준 적용			
(10) 기금관리방식	직접관리	부서명 : (Tel : -)		
	위탁관리	기관명 : 0000 (Tel : -)		
		인력규모 : 000명(본부 000명, 일선기관 00명)		
(11) 위탁 관리 시 관리비지급방식	부서운영비지급 방식 (지급규모, 백만 원)	'12 실지급	'13 계획	'14 계획
		-	-	-
	대하·대출 금리차 지원 방식(대하: 0%, 대출 0%)	'12 실지급	'13 계획	'14 계획
		-	-	-

최종적으로 해당 기금 설립을 위해서는 현재 우리나라 재정법 체계에서 국가재정법의 규정에 따라 새로운 기금을 신설하기 위해서는 기금의 근거 법률을 제정하고 동시에 국가재정법의 별표를 개정해야 한다. 글로벌 물류시장 진출기금을 신설하기 위한 개별 근거법의 구성은 기존의 기금 신설 근거로 그 분야의 사업 진흥을 위한 기본법을 갖추고 이 법의 한 분야로 기금 설치를 규정하고 있는 것이 유리하다. 따라서 ‘국가물류산업 글로벌 진출 진흥에 관한 법률’이라는 기본법을 제정한 후 이 법의 구성요소의 하나로서 글로벌 물류시장 진출 기금을 제시하는 것이 기금 확보에 유리할 것으로 보인다.

법의 주요 내용은 법의 목적, 기금설치에 관한 조항, 기금의 재원에 관한 사항, 기금의 관리조직에 관한 조항, 기금의 용도에 관한 조항, 기금운용계획 등 기금의 운용방식에 관한 조항이 될 것이다. 예시를 제시하면 다음과 같다.

【국가 물류산업 글로벌 진출 진흥에 관한 법률안】

제x장 글로벌 물류시장 진출기금

제xx조 (글로벌 물류시장 진출기금의 설치 및 조성) ① 글로벌 물류사업의 진흥을 위하여 글로벌 물류시장 진출기금을 설치한다.

② 글로벌 물류시장 진출기금은 다음 각 호의 재원으로 조성한다.

1. 정부의 출연금
2. 다른 기금으로부터의 전입금
3. 고속도로, 항만, 철도 등 교통시설이용시 부과되는 부과금
3. 개인 또는 법인으로부터의 출연금 및 기부금품
4. 글로벌 물류시장 진출기금의 운용으로 생기는 수익금
5. 그 밖에 대통령령으로 정하는 수입금

제xx조 (글로벌 물류시장 진출기금의 용도 등) ① 글로벌 물류시장 진출기금은 다음 각 호의 사업에 사용된다.

1. 글로벌 물류산업의 진흥을 위한 지원
2. 글로벌 물류산업의 진흥을 위한 인력양성, 조사·연구, 정보화 사업 지원
3. 글로벌 물류산업의 유통구조 개선을 위한 지원
4. 글로벌 물류산업기금 관리공단의 운영
6. 글로벌 물류산업 사업자에 대한 융자
7. 그 밖에 대통령령으로 정하는 사업

② 글로벌 물류산업기금 관리공단은 기금의 지원기준과 지원대상 등을 매년 공고하여야 한다.

제xx조(글로벌 물류시장 진출기금의 관리·운용) ① 글로벌 물류산업기금은 글로벌물류산업기금관리공단이 관리·운용한다.

② 글로벌 물류시장 진출기금의 관리·운용에 관한 종합 사항을 심의하게 하기 위하여 글로벌물류산업기금관리공단에 글로벌 물류시장 진출기금 관리위원회를 둔다.

③ 글로벌 물류시장 진출기금의 조성방법·관리·운용 및 글로벌 물류시장 진출기금 관리위원회의 구성·운영 등에 필요한 사항은 대통령령으로 정한다.

제xx조(성과의 평가) ① 국토해양부장관은 제xx조 각 호의 사업에 대한 기금 사용의 성과를 측정·평가하여 그 결과를 다음 연도 3월 말까지 글로벌물류산업기금관리공단에 통보하여야 한다.

② 국토해양부장관은 제x항에 따른 성과를 측정·평가하기 위하여 글로벌물류산업기금관리공단과 협의하여 성과목표 및 평가기준을 정하여야 한다.

③ 국토해양부장관은 제x항에 따른 성과 평가결과 시정을 요하는 사항이 있다고 인정할 때에는 글로벌물류산업기금관리공단에 시정을 요구할 수 있다.

④ 성과의 평가방법 및 절차 등에 필요한 사항은 대통령령으로 정한다.

(2) 글로벌 물류 Agent 육성 프로그램 개발

서비스산업의 해외진출 성과가 미비한 시점에서 청년층의 해외 물류산업 진출은 장기 프로젝트로 경제영토 확장과 동시에 청년실업 해소 대안으로 가능성이 존재하고 있다.

본 정책의 개념은 해외에서 취업을 원하는 사람들을 대상으로, 1인 및 소규모 창업 자금의 최대 일정금액 내에서 제공하고 현지 물류 Agent기업 설립, 현지 토착화에 성공한 사람에게는 창업자금을 회수하는 것을 원칙으로 한다. 주요 대상은 현지에서 장기간 체류하면서 그 지역에서 사업을 할 의지가 있는 사람, 또는 물류를 전공하거나 물류관련업 직종에 2년 이상 경험이 있는 자, 물류관련 자격증 보유자이며, 선발 대상자에게는 창업을 위한 기본 교육을 제공한다. 구체적인 지원방안은 정부(50%), 물류기업(30%), 산업인력관리공단(20%) 등이 재정 지원하고, 관련 협회와 대기업은 실무교육 및 인턴십 제공, 연구원 등은 교육 프로그램 및 정보 등을 제공한다. 이때 정부는 물류인력 양성 재원, 국제물류아카데미 설립 협조, 인턴 활성화를 위한 관계기관 협력을 추진한다. 주요 진출지역은 중남미, 아프리카, 동남아 등지에 향후 물류산업 수요가 많을 것으로 예상되나, 현지 물류 관련 인프라 미비로 국내 기업들의 진출이 어려웠던 중진국 및 저개발국 우선 추진하며, 기존에 한국플랜트산업협회, 한국자원개발협회, 한국해외건설협회, 대한무역투자진흥공사(KOTRA), 한국무역협회, 한국해양수산개발원(해양아카데미) 등의 기존 인력양성 프로그램 활용 및 국제물류아카데미 설립(가칭)을 통해 추진하는 방안도 가능하다. 또한 현지 인턴십을 6개월 이수한 대상자에게 1인 및 소규모 창업비용을 제공하고, 필요시 코트라 등과 연계, 지속적인 지원을 유지할 수 있다.

해당 정책을 시행할 경우 물류산업을 중심으로 한 서비스산업의 글로벌화가 가능하고 국내 청년실업자들의 해외 일자리 마련 및 이를 통해 해

외에서 형성된 부의 국내 유입 경로가 확보될 수 있을 것이다.

【정책 대안】

- 개념: 해외에서 취업을 원하는 사람들을 대상으로, 1인 및 소규모 창업 자금 최대 일 정금액 내에서 제공하고 현지 물류 Agent기업 설립, 현지토착화에 성공한 사람에게는 창업자금 회수 원칙
- 대상: 현지에서 장기간 체류하면서 그 지역에서 사업을 할 의지가 있는 사람, 또는 물류를 전공하거나 물류관련업 직종에 2년 이상 경험이 있는 자, 물류관련 자격증 보유자, 선발 대상자에게는 창업을 위한 기본 교육 제공
- 지원방안: 정부(50%), 물류기업(30%), 산업인력관리공단(20%) 등이 재정 지원하고, 관련 협회와 대기업은 실무교육 및 인턴십 제공, 연구원 등은 교육 프로그램 및 정보 제공
 - ※ 정부는 물류인력 양성 재원, 인턴 활성화를 위한 관계기관 협력 추진
- 진출지역: 중남미, 아프리카, 동남아 등지에 향후 물류산업 수요가 많을 것으로 예상되나, 현지 물류관련 인프라 미비로 국내 기업들의 진출이 어려웠던 중진국 및 저개발국 우선 추진
- 운영방안: 기존에 한국플랜트산업협회, 한국자원개발협회, 한국해외건설협회, 대한무역투자진흥공사(코트라), 한국무역협회, 한국해양수산개발원(해양아카데미) 등의 기존 인력양성 프로그램 활용 및 물류아카데미 설립(가칭)을 통해 추진하는 방안도 가능
- 활용방안: 현지 인턴십을 6개월 이수한 대상자에게 1인 및 소규모 창업비용을 제공하고, 필요시 코트라 등과 연계, 지속적인 지원 유지
- 기대효과: 물류산업을 중심으로 한 서비스산업의 글로벌화 가능, 국내 청년실업자들의 해외 일자리 마련 및 이를 통해 해외에서 형성된 부의 국내 유입 루트 마련

(3) 해외투자자금 조달금리 우대

물류기업의 해외투자 시 자체 자본금 또는 은행대출을 활용하나, 은행 대출 활용 시 높은 금리에 애로사항이 발생하고 있다. 일반적으로 물류기업의 대출 금리는 5.5~5.8%이며, 제조기업 대비 1~1.5%가 높은 수준이다. 이러한 문제점을 개선하기 위해 해외진출을 희망하는 물류기업들을 대상으로 ‘집중지원 대상기업의 해외투자자금 조달 시 금리 우대’ 방안을 마련하여 해외진출 자금조달 시 우대 금리를 부여하는 방안을 강구해야 한다.

해당 정책 수행을 위해서는 수출입은행 및 중소기업은행과 협의를 통

해 서비스산업의 해외진출 필요성, 그중 물류산업의 해외진출 시 국가 경제적 파급효과를 강조하여 저금리 조달이 가능하도록 국책은행의 지원을 유도해야 할 것이다.

【정책 대안】

- 개념 : 저리의 조달 금리를 제공하여 국내 물류기업들의 해외진출 시 가격 경쟁력 제고 및 초기 리스크 저하를 도모하고자 함
- 대상 : ① 부채비율이 500% 이상인 기업, ② 최근 2년간 계속 결손을 시현한 기업, ③ 최근 6개월 이내 계속하여 10일 이상 연체 사실이 있는 기업은 제외
- 지원방안
 - 한국수출입은행과의 협의를 통하여 ‘집중지원 대상기업’의 해외투자자금 조달 시 신용등급 평가 심사, 대출한도 및 이자율 우대(0.5%p)
 - 한국무역보험공사와 협의를 통하여 ‘집중지원 대상기업’에 대한 보험료 지원, 보험요율 인하, 부모율 확대, 특약 우대 등
- 기대효과 : 국내 물류기업들이 해외시장에서 가격 경쟁력 확보를 통해 조속한 글로벌 물류네트워크 구축 및 부가가치 창출 가능

(4) 국제물류투자분석센터 기능 확대 및 강화

글로벌 물류시장의 지속적인 성장과 국내 물류시장의 포화에 따른 국내 물류기업의 해외진출 수요가 증가하고 있으나 정보, 자금, 경험 부족 등으로 국내 물류기업들의 고통이 증가하고 있는 상황이다. 국제물류환경의 빠른 변화에 대응하고 리스크 분산을 통해 성공적인 해외진출을 위해서는 우선적으로 의사결정에 필요한 정보 확보가 시급하다. 진출 대상지역에 대한 현지 물류정보, 현지 국내 기업 정보, 주요 경쟁기업 정보, 현지 법인설립에 필요한 법제도 및 관습 관련 정보, 해당지역의 물류 및 투자관련 주요 법제도 정보 등의 파악이 국내 물류기업들의 입장에서는 어려운 부분이다. 이러한 부분을 지원하기 위해 국토해양부는 해외 국제물류사업의 타당성 분석을 지원하기 위해 2008년 10월 국제물류투자분석센터¹⁰⁷⁾를 한국해양수

산개발원에 설립하였다. 그러나 본 조직은 국내 물류기업들의 해외진출을 위한 사업발굴이 기본 취지로 국내 물류기업들의 글로벌화에 필요한 정보 확보, 시장정보, 현지 물류여건 및 물동량 조사 부족, 동반 진출 정보 제공 등의 활동은 미흡한 상황이다.

따라서 현재 국제물류투자분석센터의 기능을 확대하여 (가칭) 국제물류투자정보센터로 개편할 필요가 있다. 해당 센터는 기존 해외투자사업 발굴 및 분석 업무 이외에 국내외 물류시장에 대한 통계자료 조사·분석, 물류 전 분야의 동향 및 실적 관리, 국내외 물류통계 정비, 글로벌 물류시장 상황 파악, 글로벌 물류기업들의 동향 분석, 주요 진출관심지역 관련 법·제도 정비 등을 포함할 수 있도록 기능 확대가 필요하다.

【정책 대안】

- 개념: 국제물류투자분석센터의 기능을 확대하여 글로벌 물류투자정보센터로 확대 개편
- 내용
 - 국제물류투자분석센터의 사업발굴/분석기능에 정보 분석, 동향 파악, 통계자료 조사/관리, 법제도 분석, 현지 진출과정 분석 등을 수행하는 국제물류전문기관으로 육성
 - KOTRA 해외무역관과 연계, 유관 출연연구기관 연구결과 공유 등을 통한 협업 강화
 - 해외진출 국내 기업들을 정보 수혜자이자 정보 공급자로 양방향 활용
- 정부역할
 - 기존 국제물류투자분석센터에 지원하는 용역금액(3억 원)의 증액을 통해 보다 폭넓은 국제물류 분야 정보지원 기관으로 기능 제고
 - 국가물류통합정보센터 등과 연계하여 국제물류와 국내물류 통계자료의 통합 및 관리가 가능하도록 물류정책기본법 개정 등 필요
- 기대효과: 국제물류 분야의 중요 정보생성을 통해 국내 물류기업들의 해외진출 연착륙 지원과 함께 국내외 물류 분야 정보 통합 및 생성에 기여 가능

107) 국제물류투자분석센터는 국제물류동향 위클리(주간), GLN 동향 리포트(반기) 등 일부 국제물류 사업정보를 제공하고 기업의 요청에 따라 기초타당성 조사, 개별 사업타당성 조사 등 실질적인 기업들의 국제물류투자사업을 지원하고 있음.

2) 역량 제고

(1) 시장 맞춤형 물류인력 양성 및 확보

국내 물류기업들은 현재 대학과 연수원 등에서 양성되고 있는 범용형 물류인력, 특수 분야의 물류기술 전문인력, 특정 지역의 전문 물류인력, 현장 직접투입인력 양성 및 확보를 동시에 요구하고 있다. 그러나 현재 물류인력 양성체제는 이런 시장 니즈에 대응을 못하고 있다. 이러한 문제점을 해결하기 위해 현재 인력 양성체제가 안정된 범용형 인재 이외에 현장작업인력, 특수 분야 및 특정 지역 전문인력 등을 확보 및 양성하기 위한 방안 강구가 필요하다.

우선 특수 분야의 전문 물류인력 양성을 위해서는 건설, 플랜트, 자원, 의료 등 부가가치가 높은 산업분야의 관련협회에서 수행하는 인력 양성 사업에 물류 분야 인력들을 교육시키는 방법이다. 물론 보다 효과적인 방법 수행을 위해서는 해당 수업에 산업연계 물류수업도 도입하여 심화된 분야별 물류인력 양성 방안을 강구해야 할 것이다. 한편 물류 분야의 지역전문가 양성을 위해 정부과 기업 간의 매칭 펀드를 활용하여 중국, 중남미, 동남아시아, 중앙아시아, 러시아, 아프리카, 인도 등 우리나라 물류기업들이 진출하고자 하는 지역의 물류 대학원 과정에 국내 물류종사자들을 파견하여 현지 교육을 통해 지역 전문가로 성장시키는 프로그램도 병행해야 할 것이다.

【정책 대안】 전문인력 양성 프로그램

1) 산업물류 전문가 양성 프로그램

- 개념: 물류산업과 동반 가능한 주요 산업의 교육프로그램과의 연계 추진
- 내용: 기존에 한국플랜트산업협회, 한국자원개발협회, 한국해외건설협회 등에서 추진하고 있는 자체 인력양성 프로그램에 물류관련 과목 개설, 물류인력들의 동반가능 산업에 대한 추가 교육 수행
- 정부역할
 - 물류기업과 대학이 공동으로 “맞춤형 인턴십 제도”를 도입하고, 정부는 일정기간 급여 지원으로 고용 활성화 유도
 - 국가 물류관련 자격제도 정비(물류정책기본법 제51조)
 - 물류관리사 자격 조건을 필기시험 위주에서 실무 중심으로 전환
 - 물류관리사 실무역량 강화를 위해 시험 합격 후 일정기간(인턴제) 물류현장 근무 유 경력자에 한해 최종 자격증 부여(시험 합격시 물류관리사보 부여)
- 기대효과: 산업별 고급 물류전문가 양성을 통해 우리나라 물류기업들이 진출하지 못한 부가가치가 높은 물류시장에 진출할 수 있는 기반 마련

2) 지역물류전문가 양성 프로그램

- 개념: 지역문화와 연계되어 있는 물류산업의 특성을 고려하여 현지 전문물류인력 양성
- 방안: 정부와 파견자 소속 기업 간 매칭펀드를 통해 진출 대상지역 대학원에 인력을 파견하여 현지 물류여건 파악, 대상지역 물류인력들과 네트워크 구축 등 인적 차원의 현지 진출 기반 마련
- 정부역할: 진출 대상자의 교육비(20~50%)를 제공할 수 있는 재원 마련 및 전략적 진출 대상지와 인재 선발과정 참여
- 기대효과: 지역물류전문가 양성을 통해 우리나라 물류기업들의 해외진출 시 초기 현지화 기회 제공 및 다양한 현지 물류비즈니스 방안 제공 가능

이를 그림으로 정리해 보면 다음과 같다.



| 그림 8-1 | 시장맞춤형 물류전문인력 양성센터 개념도

국내 물류기업들의 역량 강화를 위해서는 물류현장에서 일할 수 있는 인력 수급이 필요한 상황이다. 이러한 현장인력 수급 강화를 위해 마이스터고(21개) 및 특성화고(105개)¹⁰⁸⁾ 등에 물류현장의 기능인력 양성코스 및 국제물류주산업 분야의 교과과정을 확충할 필요가 있다. 또한 해당학교와 물류기업 간의 산학연계프로그램을 심화시켜 졸업자들의 진출 지원 및 중소기업의 인력난 해소로 연결이 되어야 할 것이다. 이외 인력 수급에 어려움을 겪고 있는 국내 중소기업들에 국한하여 외국인력 활용 범위를 확대할 필요가 있다. 현재 냉동물류창고 등 제한된 분야에 10명 미만의 제한된 인원만 외국인력을 활용할 수 있는데 이를 중소기업들이 주로

108) 2011년 현재 항만물류고, 인성여상의 2개 학급 등 3개의 마이스터고·특성화고가 물류관련 교육과정을 도입하고 있으나, 물류현장 기능인력 양성목적 프로그램은 전무하며, 전남 광양의 항만물류고 역시 현재 졸업생 108명 중 취업자는 14명에 불과하여 실질적인 마이스터고의 역할을 하지 못함.

중사하고 국가물류체계에 중요한 역할을 하는 일반물류센터, 화물포장업 분야에 제조업 수준의 외국인 인력을 활용할 수 있는 방안을 강구해야 할 것이다.

【정책 대안】 현장인력 수급 프로그램

1) 현장 범용형 물류인력 수급 및 양성 프로그램

- 개념: 마이스터고와 특성화고를 활용하여 국내 물류기업에 부족한 현장인력 확보
- 내용: 인성여고, 항만물류고 등 기존 마이스터고 내 산학연계 프로그램 마련을 통해 물류현장에 필요한 교육 실시와 해당 졸업자의 물류업계 취업을 지원하고 해당 프로그램을 특성화고로 확대 추진
- 정부역할
 - 물류기업과 해당 고등학교 공동으로 “맞춤형 인턴십 및 현장교육 제도”를 도입하고, 정부는 일정기간 교육 비용을 지원하여 현장 인력 수급 및 고용 활성화 유도
- 기대효과: 부족한 물류현장 인력 확보에 기여하고 고졸 취업자의 확대를 통한 고용 창출 기반의 건정성 제고

2) 외국인력 도입 확대 방안

- 개념: 중소물류기업을 중심으로 현장의 부족한 인력을 외국인력으로 대체하여 중소기업의 경쟁력 제고 추진
- 방안: 현재 일반창고업(표준산업분류 52101), 화물포장업(표준산업분류 52992) 등에 외국인 고용을 허용하고 제조업과 같이 국내 인력과 50:50 매칭형태로 외국인 고용자 숫자를 확대하는 방안 마련
- 정부역할: 국토해양부는 고용노동부 등과 협의를 통해 외국인력도입계획과 관련 법제도를 개정하여 물류 분야, 특히 중소물류기업을 대상으로 해당분야에 외국인력 확대 방안 포함
- 기대효과: 중소물류기업의 인력난 해소와 인건비 절감을 통한 기업 경쟁력 제고 기여

(2) 서비스 전문화 및 지역특화

국내 물류기업들의 서비스 전문화 및 지역 특화 방안 강구를 통해 자체 역량을 강화하여 화주기업들과 동반 진출할 수 있는 기반을 마련해야 한다.

정부는 국내 물류기업, 특히 중소물류기업들의 전문화 및 지역 특화를 강화하기 위해 중소물류기업 전문화·특성화 중장기 전략 수립이 필요하다. 첫째, 중소물류기업들의 전문화·특성화를 위한 중소물류기업형 물류 서비스 모델을 개발하여 보급하고 이를 지속적으로 추진 및 유지할 수 있는 중장기 전략을 수립하는 것이다. 둘째, 최근 분야별, 지역별 특화 물류 기업들의 Best Practice를 홍보하여 다른 물류기업들의 역할모델(Role model)을 제공하고 그들의 지역 노하우 등을 공유하는 프로그램도 연계하여 마련하는 것이다. 셋째, 국내 물류기업을 대상으로 전문화·특화를 위해 사회기술 분야 R&D를 확대하는 것이다. 물류연계 사회기술 특화 아이টে에 대한 R&D사업의 지원을 강화해야 할 것이다. 특히 정부는 지역특화 기업과 물류서비스 특성화 기업들과 대화 창구를 마련하고 이를 요구하는 사회기술 분야의 R&D 수요를 파악하여 정부 관련 자금을 지원해야 할 것이다.

【정책 대안】

1) 중소기업의 전문화특성화 지원전략 수립

- 개념 및 내용: 전문화되고 특화된 중소기업형 서비스 모델을 개발·보급하고, 중소기업으로 성장을 견인할 수 있는 중장기 전략 수립
- 정부역할
 - 산업별, 사업 분야별 중소기업 육성을 위한 중장기 프로그램 마련과 정책자금 조성
 - 관련 프로그램 실행과 정책자금 집행을 위한 전담조직 마련
- 기대효과: 중소기업의 부족한 전문화, 특성화 전략을 지원하여 기업 특화형 발전 방향 수립 및 성장 기반 마련
 - ※ KOTRA 정부조달사업팀은 2009년 8월 해외조달지원센터를 신설하여 해외 정부조달 사업의 전 과정에서 물류기업 지원 중

2) Best Practice 홍보 프로그램

- 개념: 지역 및 분야 특화에 성공한 중소기업들의 사례 발굴 및 홍보를 통해 국내 중소기업들의 Role 모델 제안
- 내용: 지역특화 성공기업인 청조해운항공(몽골), 태웅로지스틱스(중남미), 에코비스(러시아/CIS) 등과 서비스 전문화 기업인 용마로지스(의약화장품), 우주해운항공(중량물), 창고보관(덕평물류), 공동물류(삼영물류), 신선물류(KNL물류) 등의 성공사례 홍보 프로그램 마련
- 정부역할
 - 관련협회 등을 활용하여 해당 기업들 성공사례 홍보
 - 지역 특화에 성공한 기업이 있는 지역으로 진출을 원하는 중소기업에 대한 현지 성공기업의 세무, 노무 등의 노하우를 공유하는 프로그램 마련
- 기대효과: Role 모델 제안을 통해 중소기업들의 전문화 및 특화 방향 제시

3) 물류기업 사회기술분야 R&D 확대

- 개념: R&D 지원에 소외된 중소기업들을 대상으로 사회기술분야에 적극적인 R&D 사업 지원을 통해 장기 성장 기반 마련
- 내용 및 정부 역할
 - 지식경제부는 2015년까지 전체 R&D예산의 40%를 중소·벤처기업에 집중하기로 확정
 - 확대되는 예산 중 일부를 국내 중소·중견물류기업의 물류시스템 구축, 비즈니스 솔루션 개발, 최적 물류노선 개발 및 국제물류정보시스템 구축 등의 사업에 투자 유도
 - 연구원, 관련협회 등에 중소기업지원센터를 설립하여 지속적인 중소기업지원 R&D 프로그램 운영, R&D 결과물의 실용화, 신규 R&D 프로그램 개발 등 지원
- 기대효과: 중소기업들의 중장기 성장 기반 마련

(3) 경영기반 강화

국내 물류기업의 경영기반 강화를 위해 정부는 중소기업들을 중심으로 경영기반 안정성 제고, 서비스 역량 강화에 필요한 재무기반 강화에 노력이 필요하다. 이러한 측면에서 일본과 유럽 등의 사례를 준용하여 대형 물류기업 혹은 관련 대기업 퇴직자들을 요청기업들의 경영자문관으로 활용하는 방안을 제안하고자 한다. 현재 대한상공회의소에서 중소기업 경영자문단을 운영하고 있으나 물류 분야로 확대가 되지 않고 물류산업의 특수성 및 낙후도를 고려할 때 해당 분야만의 경영자문단이 필요한 상황이다. 따라서 대한상공회의소 혹은 관련 협회 등을 활용하여 중소기업 경영자문단 제도를 운영할 필요가 있고, 현재 제조업 분야를 중심으로 일본 등 물류선진국의 우수 퇴직자들을 국내 기업 기술자문관¹⁰⁹⁾으로 활용하는 방안을 물류 분야로 확대하는 방안도 유효할 것으로 보인다.

109) 한일산업·기술협력재단은 일본의 우수 퇴직기술자들을 활용한 컨설팅 사업을 시행 중이며, 2010년 40명, 2011년 60명 규모로 운영 중이나 물류 분야 지원은 전무.

【정책 대안】

1) 경영자문관 지원 프로그램

- 개념: 대기업 퇴직자의 기업경영 노하우를 중소기업들에게 전수하여 국내 중소기업들의 경쟁력 제고
- 내용: 기존 대한상공회의소의 「경영자문관」 제도를 물류 분야로 확대하거나 신규 「물류경영자문관」 제도를 도입하여 국내 중소기업에게 대기업이 경영기법, 경영관리 및 신규사업 진출 등의 노하우 등을 전수
- 정부역할
 - 정부는 대한상공회의소 혹은 관련 협회 등에게 해당 업무에 대한 자원 지원 및 대국민 홍보 등 추진
- 기대효과: 중소기업의 열악한 경영 노하우에 대한 정보 및 경험 제공을 통한 스스로 역량 강화를 위한 기반 마련

2) 일본 우수기술자 자문 지원 프로그램

- 개념: 상대적으로 물류 분야의 선진국인 일본의 우수 퇴직기술자를 활용하여 국내 중소기업의 기술력 제고
- 방안: 물류현장관리, 물류기술 노하우 등을 보유한 일본의 우수 퇴직기술자들을 한일산업기술협력재단 등을 활용하여 그들의 지식과 노하우를 국내 물류기업들에게 전수
- 정부역할: 현재 한일산업·기술협력재단에서 일본의 우수 퇴직기술자를 활용한 지원사업이 추진되고 있으나 물류 분야는 없는 상태이므로 지식경제부, 기획재정부와 협의를 통해 해당 재단에 물류 분야 지원을 포함
- 기대효과: 선진국의 물류 분야 노하우를 국내 중소기업에 전수시켜 역량 강화 기여

(4) 물류공동화 방안 지원

국내 물류기업들의 국내 역량 강화 및 해외진출 시 상호 리스크 분담을 위해서는 물류공동화 방안을 강구해야 할 것이다. 물류선진국인 네덜란드, 일본 등에서는 다양한 물류 분야에서 상호 물류공동화 시스템을 구축하여 유통단계 축소, 물류비용 절감, 서비스 증진, 정시성 확보, 면적당 배송면적 증대 등 다양한 형태의 시너지 효과를 확보하고 있다.

국내 물류기업들의 물류서비스 지원 시 가장 크게 필요한 부분이 적재

적소의 물류센터 확보이며, 중소기업의 경우 자금 부담 등으로 인하여 해당 시설을 확보하지 못하는 경우가 일반적이다. 따라서 국내외 물류체계에 맞추어 소비지, 항만 그리고 해외거점에 중소기업들을 주요 대상으로 하는 공동물류센터를 건설하여 대상 기업들의 경쟁력 강화 및 국내 물류체계 정비를 통한 국내 생산자 및 소비자 물가 인하, 수도권 난개발 방지 등의 효과를 볼 수 있을 것이다.

이를 실현하기 위해 우선 소비지 주변지역에 지식경제부가 추진하는 중소유통도매물류센터의 기능 확대와 유인책 부여를 통해 국내 중소기업들이 주도하는 소비지 물류공동화 사업을 추진해야 할 것이다. 두 번째 국내 수출입 물류의 시작점인 항만배후단지 내 중소기업들을 위한 국제공동물류센터를 건립하는 것이다. 국내 항만배후단지의 높은 입주기업 평가 기준으로 인해 입주가 어려운 국내 중소기업들을 대상으로 중소기업 전용 국제공동물류센터를 항만배후단지에 건립하여 공동화를 통한 물류 효율성을 제고할 수 있을 것이다. 국제공동물류센터를 건립할 경우 물류활동에 필요한 인력/수배송 차량과 보관설비 등의 인프라 공유와 기업 간 협업을 통해 상호 시너지 효과 창출이 가능한 것이다. 마지막으로 해외에 중소기업들을 위한 공동물류센터를 건설하는 것이다. 최근 국내 물류기업들의 해외진출이 활발해지고 있으나 이를 적극적으로 추진할 현지 물류공동화 및 고급 서비스 제공을 위한 물류인프라가 미흡한 상황이며, 특히 중소기업들의 경우 더욱 심각한 상황에 처해 있다. 이러한 문제를 해결하기 위해 국가 차원에서 물류, 마케팅 등 포괄적인 지원기능을 갖춘 공동물류센터를 구축하여 해외시장에 대한 적극적인 시장 개척을 추진한다. 단, 효과적인 사업 추진을 위해서는 현재 지식경제부 주도로 코트라가 전 세계를 대상으로 수행하고 있는 화주기업 중심의 해외 공동물류센터 프로그램¹¹⁰⁾과 연계하여 국내 물류기업의 해외진출 전진기지 사업을 추진해야 할 것이다. 우선 코트라가 사업을 수행하고 있는 지역은 기존 시설의

임대 혹은 매입을 통해 국내 물류기업들의 진출 거점화 및 현지 진출 제조업체들의 물류서비스 제공자로 활동을 수행할 수 있을 것이다. 코트라의 공동물류센터가 없는 지역은 국가에서 해외진출 공동물류센터를 임대 혹은 매입(건설)을 통해 구축하고 이를 기반으로 코트라 공동물류센터 입주 희망 화주들을 고객으로 연결할 경우 국내 제조기업들과 물류기업들의 공동물류센터라는 시설을 중심으로 현지 동반 진출 기반을 마련할 수 있다.

【정책 대안】

1) 소비자 공동물류센터 건립

- 개념: 소비자 인근 중소유통도매센터에 중소물류기업들이 참여하여 공동화 수행
- 내용: 현재 지식경제부에서 추진하고 있는 중소유통도매센터의 기능과 대상을 확대하거나 물류센터 부족으로 고통을 겪고 있는 수도권을 중심으로 보금자리물류센터(개발제한구역 내)를 개발하여 중소물류기업들의 부족한 물류시설 지원, 물동량 집중을 통한 비용 절감 가능 및 전반적인 물류 효율화를 통한 비용 절감이 가능
- 정부역할
 - 지식경제부는 중소유통도매센터의 이용범위 확대, 기능개편 추진 및 비용지원 필요
 - 국토해양부는 보금자리주택 개념을 벤치마킹하여 보금자리물류센터를 수도권 주변 개발제한구역(Green belt)에 건설하여 물류기업들의 공동화 사업 지원 및 수도권 주변에 난개발된 물류창고 시설의 정비도 동시에 추진
- 기대효과: 물류공동화를 통한 물류비용 절감, 중소물류기업들의 경영 개선 및 사업 기회 확대, 수도권 물류창고 난개발 해소 가능

2) 항만배후단지 공동물류센터 건립

- 개념: 국제물류거점인 항만배후단지 내 입주가 어려운 국내 중소물류기업을 대상으로 중소물류기업 전용 국제공동물류센터의 건립 필요
- 내용: 국제물류의 최적입지인 항만배후단지에 입주가 어려운 중소물류기업들을 대상으로 국제물류사업을 효과적으로 수행할 수 있는 국제공동물류센터 건립 및 제공

110) 코트라는 해외 현지의 전문 물류서비스 업체를 선정하여 국내 수출기업이 저렴하게 물류 관련 서비스를 이용하도록 지원하고, 보관창고료를 일부 지원 및 해외 마케팅 등 부가 서비스를 제공하는 프로그램으로 현재 14개국, 26개소가 운영 중에 있음.

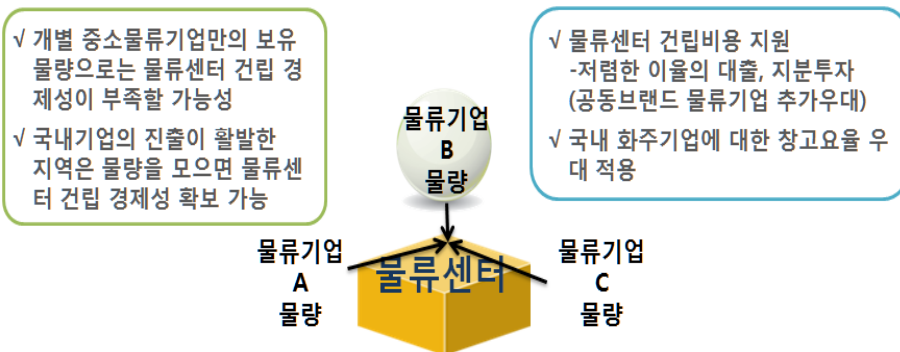
【정책 대안 - 계속】

- 정부역할
 - 부산, 인천, 평택당진항 배후단지 대상으로 전용 공동물류센터 예산 확보
 - 기 추진된 광양항 공동물류센터는 중소물류기업에게 우선 입주 및 우대 조건 제공
- 기대효과: 물류활동에 필요한 인력/수배송 차량과 보관설비 등의 인프라 공유를 통한 비용 절감, 신규 사업 창출, 경제적 부담과 위험요소 최소화 가능, **항만배후단지의 저렴한 임대료 활용 가능**

3) 해외 공동물류센터 건립

- 개념: 코트라 한국공동물류센터 사업과 연계하여 화주 중심으로 물류센터 사업을 물류기업 차원의 물류공동화 사업으로 확대하여 화주와 물류기업 모두를 위한 양방향 공동물류센터(화주 공동화 및 물류서비스 공동화 실현)로 활용하고자 하는 개념
- 대상: 전 세계(코트라 진출 지역 우선 추진)
- 시설규모: 부지 15,000㎡, 시설물 10,000㎡* 규모의 표준형 공동물류센터
 ※냉장·냉동·상온 등 물류시설(7,00㎡) 및 전시·홍보·행정시설 등(3,000㎡)
- 정부역할
 - 국토해양부 물류정책관 주도로 화주와 물류기업 동반 진출관련 시설 신규 예산 확보
 - 국토해양부와 지식경제부 간 코트라 공동물류센터 지원 자금 확대 및 연계 추진을 위한 정책협의
 - 공동물류센터 이용 제조기업 등에 대한 저렴한 요율 적용
- 기대효과: 국내 물류기업들의 해외 물류거점 확보 및 안정적인 물동량 조기 확보, 화주기업들의 우수한 물류서비스 및 저렴한 물류비 확보 가능

<개념도>



(5) 물류효율성 제고

국내 물류기업의 물류현장에 대한 운영효율성 및 생산성 향상을 통하여 물류원가 절감을 추구하고 이를 기반으로 고효율·고품질·안정성이 보장되는 고급 물류서비스 제공을 통해 화주의 니즈에 대응할 필요가 있다. 이를 위해서는 중소물류기업들의 내부 운영 혁신 및 운영 애로 개선이 필요하다.

국내 중소물류기업들의 내부 운영 혁신과 운영 애로사항 개선을 위해 유관기관이나 연구소 등에서 중소·중견기업 표준 물류운영 혁신 매뉴얼을 제작하여 배포하는 것이 하나의 방안이 될 수 있을 것이다. 해당 매뉴얼 내에는 운영 혁신방법 도출, 물류업계 정착 확산을 위해 초기에 정부 지원을 추진하고, 단계적으로 시장기능을 통해 자발적 참여를 유도하는 것이다. 또한 ‘중소물류기업애로지원센터(가칭)’ 등을 통해 매뉴얼 실행에 대한 자문 서비스 제공, 성공사례 발굴·홍보 등을 유도하고 애로사항 등을 청취하는 방안도 가능할 것이다.

3) 동반 진출 활성화

(1) 물류정책기본법 동반 진출 관련 규정 개정

국가차원에서 물류기업들의 동반 해외진출을 지원하고 장려하기 위해서는 우선적으로 관련 법제도의 정비가 필요한 상황이다. 해당 정책의 시행을 위해서는 거버넌스 정비, 정책 수립, 재원 확보 등이 필요한데, 이 모든 부분이 관련 법률에 근거하여 시행될 수 있기 때문이다. 특히 현재 국토해양부가 가지고 있는 물류정책기본법은 물류인프라 개발 등에 집중되어 있어 물류기업들의 동반 진출 정책 등을 포함시킬 수 있는 물류산업의 활성화 부분이 미흡한 상황이다. 유통산업, 게임산업, 정보산업, 문화산업 등

물류산업과 유사한 서비스산업군들은 대부분 해당 산업 발전을 위한 법률을 가지고 있으며, 이러한 법제도에 근거하여 해당 산업의 발전을 정책적으로 지원하고 있다. 이러한 측면에서 국내 물류기업들의 해외 동반 진출 및 물류산업 전체의 활성화를 위해서는 근본적으로 물류산업발전법의 제정이 필요하다. 그러나 본 정책의 조기 실현과 실효적인 추진을 위해서는 기존의 물류정책기본법의 개정을 통한 관련 규정 삽입이 현실적으로 우선시될 수 있을 것이다.

현재 물류정책기본법은 전체 7장으로 구성되어 있으며, 2008년에 제정되었다. 해당 법률의 제5장에 ‘물류의 선진화 및 국제화’ 조항이 있으며, 이 조항에는 제1절에 물류관련 신기술·기법의 보급촉진(제57조), 물류관련 연구의 촉진(제58조), 제2절에 환경친화적 물류의 촉진(제59조), 환경친화적 물류의 촉진(제60조), 제3절에 국제물류사업의 촉진 및 지원(제61조), 공동투자 유치 활동(제62조), 투자유치활동 평가(제63조) 등의 세부조항으로 구성되어 있다. 해당 조항 중 제3절 국제물류사업의 촉진 및 지원이 우리나라 물류기업들의 해외 동반 진출 시 법상으로 규정할 수 있는 유사 항목이다. 따라서 해당 조항을 개정하거나 신규 조항을 삽입하여 국내 물류기업들의 해외 동반 진출 관련정책 수립, 예산 지원 등의 법적 근거를 마련해야 한다.

【정책 대안】

- 개념: 국내 물류기업의 해외 동반 진출을 위한 법률적 근거 마련
- 내용: 국내 물류기업의 해외 동반 진출을 위한 법률적 근거를 위해 기존 물류정책기본법(국토해양부 물류정책과)의 개정을 통해 해당 규정의 명문화 추진

기존 법령	개정 안
제5장 물류의 선진화 및 국제화 제1절 물류 관련 연구개발 제57조 (물류 관련 신기술 · 기법의 보급촉진) 제58조 (물류 관련 연구의 촉진) 제2절 환경친화적 물류의 촉진 제59조 (환경친화적 물류의 촉진) 제60조 (환경친화적 운송수단으로의 전환촉진) 제3절 국제물류의 촉진 및 지원 제61조 (국제물류사업의 촉진 및 지원) ① 국토해양부장관은 국제물류협력체계 구축, 국내 물류기업의 해외진출, 해외 물류기업의 유치 및 환적(환적)화물의 유치 등 국제물류 촉진을 위한 시책을 강구하여야 한다. ② 국토해양부장관은 대통령령으로 정하는 물류기업 또는 관련 단체가 추진하는 다음 각 호의 국제물류사업에 대하여 예산의 범위에서 필요한 경비의 전부나 일부를 지원할 수 있다. 1. 물류관련 정보·기술·인력의 국제교류 2. 물류관련 국제표준화, 공동조사, 연구및기술협력 3. 물류관련 국제학술회의, 국제박람회 등 개최 4. 해외물류시장 조사분석/수집정보 체계적인 배분 5. 국가간 물류활동을 촉진하기위한 지원기구 설립 6. 외국 물류기업의 유치 7. 그 밖에 물류의 국제화를 위하여 필요하다고 인정되는 사항 ③ 국토해양부장관은 범정부 차원의 지원이 필요한 국가간 물류협력체계의 구성 또는 정부간 협정의 체결 등에 관하여는 미리 국가물류정책위원회의 심의를 거쳐야 한다. ④ 국토해양부장관은 물류기업 및 국제물류 관련 기관 · 단체의 국제물류활동을 촉진하기 위하여 필요한 행정적 · 재정적 지원을 할 수 있다. 제62조(공동투자유치활동)~제63조(투자유치활동평가)	제5장 물류의 선진화 및 국제화 제1절 물류 관련 연구개발 (좌동) 제2절 환경친화적 물류의 촉진 (좌동) 제3절 국제물류의 촉진 및 지원 제61조 (좌동) 제62조 (신설) ① 국토해양부장관은 국제물류촉진을 위해 국내물류기업들의 해외진출 시 동종, 이종 기업들과 동반 진출 촉진을 위한 시책을 강구하여야 한다. ② 국토해양부장관은 대통령령으로 정하는 물류기업 또는 관련 단체가 추진하는 다음 각 호의 동반 진출관련사업에 대하여 예산의 범위에서 필요한 경비의 전부나 일부를 지원할 수 있다. 1. 대형물류기업과 중소물류기업의 동반해외진출 2. 물류기업과 화주기업의 동반해외진출 3. 해외진출관련 국제물류센터 운영 4. 동반 진출관련 조사분석/수집정보 체계적 배분 5. 동반 진출관련 해외공동물류시설 개발 6. 그 밖에 물류기업의 동반 진출을 위하여 필요하다고 인정되는 사항 ③ 국토해양부장관은 범정부 차원의 지원이 필요한 국내 기업 간 동반 진출 물류협력체계의 구성 또는 정부간 협정의 체결 등에 관하여는 미리 국가물류정책위원회의 심의를 거쳐야 한다. ④ 국토해양부장관은 물류기업 및 국제물류 관련 기관 · 단체의 동반 진출 활동을 촉진하기 위하여 필요한 행정적 · 재정적 지원을 할 수 있다. 제63조 (공동투자유치 활동) 좌동 제64조 (투자유치활동 평가) 좌동

- 정부지원: 법제처와 협의를 통해 법률안 개정 및 관련 예산 확보
- 기대효과: 국내 물류기업들의 국제화 시 가장 문제가 되는 초기 물동량 확보의 문제를 해소하여 국내 물류기업들의 해외진출 촉진을 통한 글로벌 경제 영토 확대 및 서비스산업의 활성화를 통한 국가 산업구조 건전화에 기여

(2) 물류 한상네트워크 구축 지원

이 정책의 기본 개념은 해외 거주 국내물류기업과 국내 대형물류기업들 간 프랜차이즈 제도를 도입하여 물류네트워크 강화 및 국내 화주기업 진출을 지원하는 것이다.

주요 개념은 현지 중소 물류기업들이 국내 대형물류 기업들에 일정 수준의 로열티를 지급하고 이들 기업의 로고 또는 브랜드를 활용하여 영업 능력 강화 및 국내 대형물류기업들은 자체 글로벌 네트워크의 신속한 확대를 가능하도록 하는 것이다. 정부는 진출대상국 현지의 한국계 물류기업 정보 제공 및 매칭 지원하고 물류정책기본법 등에 물류기업 프랜차이즈 제도 도입 및 법인세 감면 등 인센티브를 제공하는 것이다. 또한 대중소기업 협력재단¹¹¹⁾의 협업사업 지원제도에 물류기업들 간의 협업을 추가하고 협업지원 컨설팅 및 홍보지원을 병행한다. 이외 중소기업과 대기업 간의 불공정 거래 부분 정부 중심 상생협의회 혹은 계약 관련 표준 제시 등 제도 마련을 통해 통제 및 상생 방안을 지원하는 것이다.

해당 정책의 기대효과는 브랜드 가치가 낮아 네트워크가 부족한 현지 한상물류기업의 브랜드 가치를 증대시켜 영업력 강화가 가능하고, 국내 대형물류기업들의 부족한 글로벌 물류네트워크를 단기간에 강화하여 물류산업의 선진화 및 화주기업들의 해외진출에 기여할 수 있을 것이다.

111) 동반성장위원회에서 설립한 대중소기업협력재단은 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」 20조에 의거하여 만들어진 재단으로 기업 간 협력 증진을 위한 사업개발·운영·관리, 기업 간 신뢰관계 형성을 위한 기업생태계 조성, 기업 간 협력활동에 대한 조사연구, 기업 간 협력 증진을 위한 정책개발 및 건의 등의 업무를 수행하고 있음.

【정책 대안】

- 개념: 현지 중소 물류기업들이 국내 대형물류 기업들에 일정 수준의 로열티를 지급하고 이들 기업의 로고 또는 브랜드를 활용하여 영업 능력 강화 및 국내 대형물류기업들은 자체 글로벌 네트워크의 신속한 확대 가능
 - ※ 국내 물류기업인 글로벌리스(10위)와 범한판토스(26위)는 2010년 세계 TOP 50 3PL 기업으로 브랜드 가치가 있으나 아직 글로벌 네트워크가 부족
- 사례: 삼성테스코(홈플러스 운영 유통회사로, 삼성에 로열티를 지불하고 삼성브랜드 사용 중)
- 정부역할
 - 진출대상국 현지의 한국계 물류기업 정보 제공 및 매칭 지원
 - 물류정책기본법 등에 물류기업 프랜차이즈 제도 도입 반영
 - 프랜차이즈를 활용한 동반 진출 시 법인세 감면 등 인센티브 제공
 - 중소기업과 대기업 간의 불공정 거래 부분 정부 중심 상생협의회 혹은 계약 관련 표준 제도 마련
 - 진출대상국 (주로 후진국)에 진출해 있는 국내 물류기업 또는 현지의 한국계 물류기업의 지원가능 서비스 등에 대한 정보를 국내 물류기업 또는 화주기업에 제공
 - 기업 개황, 서비스 특징 및 신용도 등에 대한 정기적인 정보 업데이트 및 매칭 시스템 제공
- 기대효과: 브랜드 가치가 낮아 네트워크가 부족한 현지 한상물류기업의 브랜드 가치를 증대시켜 영업력 강화가 가능하고, 국내 대형물류기업들의 부족한 글로벌 물류네트워크를 단기간에 강화하여 물류산업의 선진화 및 화주기업들의 해외진출에 기여 가능

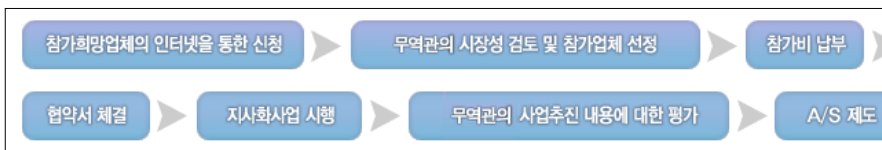
(3) 물류기업 해외 지사화 동반 진출 지원제도

일본의 해외동반 진출사례와 현재 코트라에서 활용하고 있는 해외 지사화 제도를 국내 물류기업에 접목하는 정책방안이다. 물류기업 지사화 동반 진출 사업은 코트라의 자사화 사업과 연계하여 해외 코트라무역관 관할 지역 내 국내 물류기업들의 지사화를 선정 및 지원하는 사업이다. 따라서 물류기업의 지사화 사업체 선정은, 해외 코트라무역관, 국토해양부, 물류관련협회, 물류관련 연구원 등이 현지 물류특성, 진출 물류기업의 서비스 범위, 현지 시장여건 등을 종합적으로 감안하여 최종적으로 선정한다. 지원내

용은 현지 법인설립 지원, 제휴기업 발굴, 시장조사, 관련 법제도 분석, 기타 등으로 구분하여 지원하고 운영방식은 코트라 지사화 사업과 동일하게 추진한다.

【사 례】

- 코트라는 세계 76개국에 지사를 설치하여 해당국가에 관련된 지원을 지사를 통해 해외시장 개척지원, 무역투자관련 정보 제공, 해외진출 지원, 글로벌 인재 양성, 외국인 투자 유치 등의 업무를 수행
- 이 중에서도 특히 해외시장개척 지원에는 2000년부터 본격적으로 추진된 지사화사업을 중심으로 중소기업의 해외진출을 지원
- 지사화 사업이란 해외무역관이 수출기업의 해외지사와 같은 역할을 수행하며 시장조사, 수출거래선 발굴에서 거래성사 단계에 이르기까지 해외 판로 개척활동을 1:1로 밀착 지원하는 사업
- 지원내용은 해외수출 성약, 에이전트 발굴, 시장조사, 기타(단순정보제공 등)의 목적으로 구분되며, 이 중 1개의 항목을 선택하면 목적에 따라 다른 방식과 형태로 지원
 - ※ 단 계약체결 대행, 무역클레임 해결, 법적 분쟁 등 코트라와 해외무역관의 법적성격상 지원할 수 없는 사항은 제외되며 서비스 지원기간은 1년
- 지사화사업의 진행은 인터넷을 통한 신청으로 시작하여, 참가업체 선정, 협약서 체결 등의 순으로 진행되며 지사화 사업 협약 종료 후에도 협약기간 중 거래관계에 있는 바이어와의 상담내용에 한해 6개월간 무료 A/S가 제공



자료 : KOTRA, 홈페이지 자료 인용, 2011.10

물류기업 지사화 사업의 참가비는 물류기업들이 직접 부담하는 차원에서 현재 제조업과 동일한 수준으로 한다.¹¹²⁾ 단, 많은 물류기업들이 자사화 사업에 참여할 경우 국토해양부와 지식경제부 간의 일부 재원 분담 등의 논의가 필요할 것이다. 또한 현재 코트라 지사화사업이 중소 기업의 해외

112) 해당 무역관당 수수료는 대략 250만~350만 원선(부가가치세 포함).

진출 지원시책과 연계되어 있으므로 국내 중소기업들도 동일한 조건으로 물류지사화 동반 진출 사업을 신청한 후 중소기업진흥공단에 지사화 사업 반값 할인 신청을 함께 하면, 신청 기업의 해당 지자체로부터 수수료의 반액을 지원받을 수 있도록 정부 차원의 협조를 해야 할 것이다.

이외에도 물류기업 지사화 사업의 부가서비스와 동일하게 수출업체의 개별 세일즈 랩 고용이나 사무실 혹은 창고 임대 등의 요청사항을 선별적으로 수용하여 지원할 수 있을 것이다. 이 지사화 사업은 추가적으로 My office 혹은 warehouse 서비스, 주문형 Project¹¹³⁾ 등의 세부사업도 코트라 사업과 유사하게 상품형태로 제공할 수 있을 것이다.

물류기업 지사화 공동진출 사업은 해외진출 기반이 취약한 중소기업들을 그 대상으로 하고 있어 해외진출이 절실히 필요한 국내 중소기업들의 치우침 현상을 배제할 수 있다는 점에서 긍정적인 대안이 될 것으로 보인다. 또한 각 지자체와 연결되는 지원체제는 수도권 지역에 위치한 기업에 대비하여 상대적으로 열악한 상태에 놓여 있는 지방의 중소기업에 해외진출의 기회를 부여하여, 보다 폭넓은 업종, 범위, 기업을 대상으로 해외진출을 촉진할 수 있을 것이다.

113) My Office 서비스는 업체가 자사직원을 무역관에 파견·상주시켜 지사업무를 수행케 하는 등 무역관을 자사의 사무실로 사용, 업체는 사무실 임대료 등 제반 운영비를 참가비로 부담, 주문형 Project 서비스는 현행 지사화 사업 및 My Office 서비스 범주 이외의 사업으로서 업체가 희망하는 특별사업으로 예를 들어, 심층 시장조사, 업체의 해외 지사 관리, 현지교포 무역업체 지원, 전시회 참가업체 및 바이어 유치 등이 해당됨.

【정책 대안】

- 개념: 중소 물류기업들의 초기 해외진출 시 직면할 수 있는 리스크 해소 차원에서 현지 지사 설립 시 공공기업의 동반 및 필요사항 지원제도
- 사례: 코트라 해외지사화 사례
- 정부역할
 - 지경부 및 코트라와 물류기업 지원 확대 협의
 - 관련 예산 확보
 - 지방정부와 해당 부분에 대한 지원방안 협의
- 기대효과: 해외진출의 사각지대에 있는 국내 중소물류기업 특히, 지방소재 국내 물류 기업들의 해외진출을 용이하게 하고 빠른 현지 적응을 통해 현지화 전략 실현 및 해외진출 기반 마련

(4) 국내 중소물류기업 간 해외진출 공동브랜드 활용

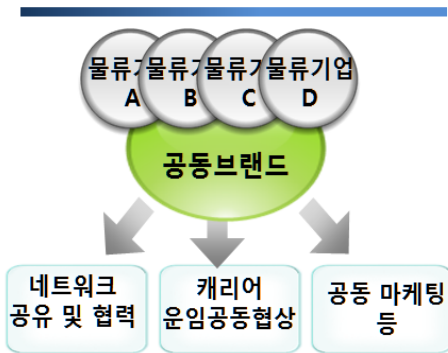
국내 일정 수준 이상의 중소 물류기업에 대해 공동브랜드를 형성·활용할 수 있도록 지원하는 것이다. 우선 여러 개의 중소 물류기업들이 공동 브랜드를 사용하여 시장 바게닝 파워를 키우는 것으로 KIFFA(한국국제물류협회) 등의 운영조직을 통해 일정 수준 이상의 서비스 품질 제고, carrier와의 단체협상을 통한 운임 절약, 네트워크 공동 활용 등이 가능하다.

이 정책을 통해 기존 국내 중·소 물류기업 간 네트워크 연계 혹은 공유를 통한 단기간 글로벌 네트워크 확보가 가능하다.

【정책 대안】

- 개념 : 여러 개의 중소 물류기업들이 공동브랜드 사용
- 운영 : 한국국제물류협회, 통합물류협회 등의 운영조직을 통해 일정 수준 이상의 서비스 품질 제고, carrier와의 단체협상을 통한 운임 절약, 네트워크 공동 활용 등

<개념도>



▪ 사례

- 태국 Thai Logistics Alliance Co. Ltd.
(등록자본 3억 바트, 매출 20억 바트)
는 2007년에 설립하였으며, 태국의 30개 물류기업들이 공동으로 동일한 지분을 가지고 공동브랜드를 활용하는 형태로 상호 시너지 효과를 통해 서비스 수준 향상, 관리비용 절감 등이 가능

▪ 정부역할

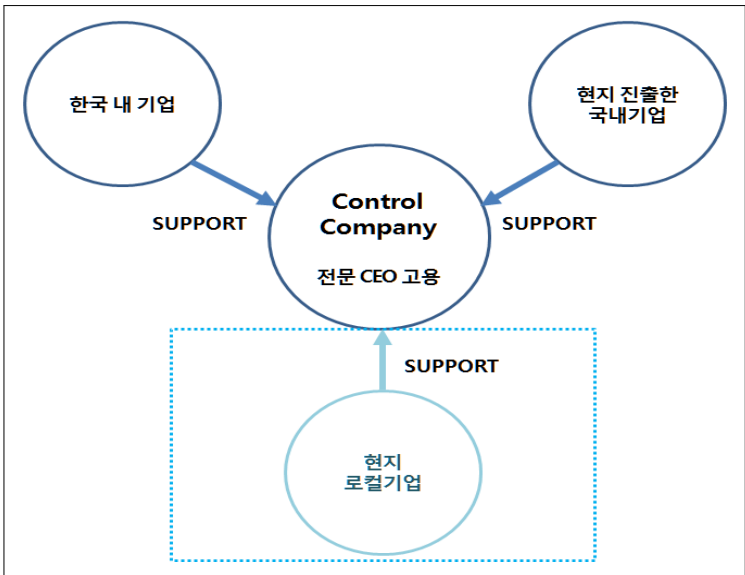
- 중소기업청의 ‘중소기업 간 협업사업’ 지원정책 및 물류기업 활용방안 홍보
- 적정 물류기업 간 연결
- 운영비 및 운영체계(운영 및 이익분배 체계 등) 등 협약서 샘플 제공, 지적재산권 소유문제 등 가이드라인 제시
- 기대효과 : 중소물류기업들이 공동브랜드를 활용하여 서비스 수준 향상, 관리비용 절감, 해외 네트워크 공유 및 리스크 절감 등이 가능하여 중소물류기업 스스로 글로벌 물류시장 개척이 가능

(5) 중계회사 연계 JV 제도 활성화

해외진출 중계를 통한 직접적인 이윤 창출과 관련해서는 현지 중계회사(혹은 상사 활용) 설립을 통한 JV를 하나의 방안으로 제시할 수 있다. 이는 향후 물류서비스 수요가 많을 것으로 예상되나, 현지 물류 관련 인프라 미비로 국내 기업들의 진출이 어려웠던 중남미, 아프리카, 동남아 등 중진국 및 저개발국 진출에, 기존에 진출한 중소기업들로 하여금 정보 및 노하

우를 서비스로 제공할 수 있는 체계를 구축하여 중계회사를 그 구심점으로 활용하는 방법이다.

중계회사의 설립 취지는 현지 진출한 국내 기업과 한국 내 중소 물류 기업 간 공동출자와 공동이윤 추구를 통해 동반성장을 위한 동기를 지속적으로 부여하는 것이다. 특히 해외진출 기업이 많지 않은 저개발 지역의 경우, 현지 진출한 기업과 해외진출을 희망하는 국내 기업 간 업종이 다를 경우가 많은데, 이 경우 중계회사를 설립하고 전문 CEO를 고용하면, 서로의 역할 구분과 수입의 정확한 배분이 유리할 뿐만 아니라, 기존의 현지 진출 기업의 경우, 기존 사업을 유지하면서 또 다른 사업을 확장할 수 있다는 장점도 지니고 있다.



| 그림 8-2 | 중계회사 설립을 통한 Joint Venture 모델 개념

반면 해외진출을 희망하는 국내 물류기업의 측면에서는 초기 진출 시 자금에 대한 리스크 부담을 줄일 수 있을 뿐만 아니라, 기존에 습득된 노하우를 간접적으로 획득할 수 있다. 아울러, 본 비즈니스 모델은 현지기업의

참여에 대해서도 기회를 개방하여, 실질적인 사업 수행에 노동력 수급, 전문인력 확보, 거래선 다양화, 신규 사업 발굴 등의 부족한 부분을 보완할 수 있고, 향후 현지에서 사업화가 가능한 아이템에 대한 정보를 공유할 수 있는 기회도 마련할 수 있다.

이 중계회사의 운영이 실현되면, 권역별, 지역별로 분포시키는 방안을 통해 세계적으로 광범위한 네트워크를 형성하는 데도 기여할 수 있을 것으로 전망된다.

【정책 대안】

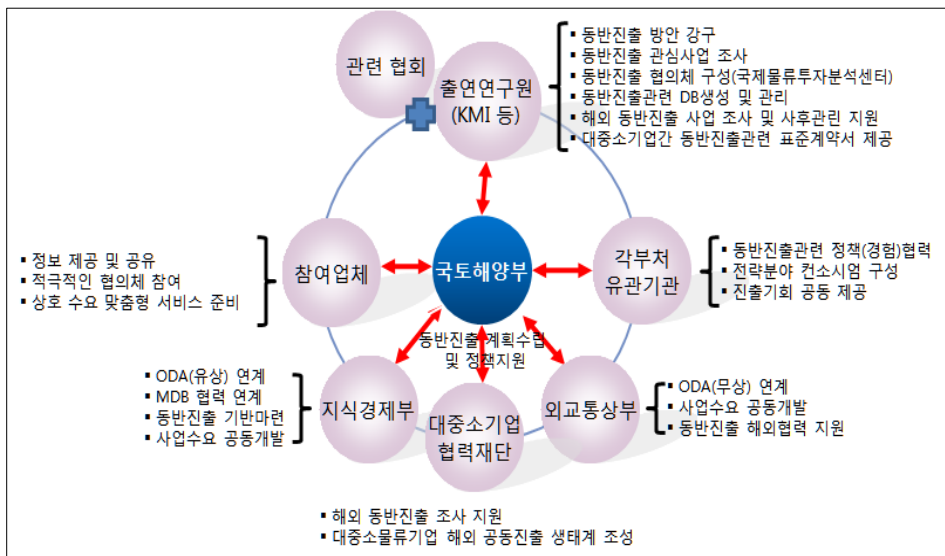
- 개념: 현지 중계기업(혹은 상사 활용) 설립을 통해 현지 기업의 장점과 진출을 하고자 하는 국내 물류기업들의 니즈를 동시에 만족시키는 개념
- 사례: 대만 중소기업들은 중국, 동남아시아 등에 진출 시 현지에 중계회사를 설립하여 현지 자국 기업과 연결고리로써 활용하여 안정적인 현지화 작업 수행
- 정부역할
 - 대중소기업협력재단 등을 활용하여 현지 중계기업 설립 지원
 - 물류정책기본법 등에 물류기업 해외진출을 위한 중계기업 설립 시 인센티브 제공
- 기대효과: 해외진출이 용이하지 않은 중소기업들의 해외진출 시 리스크 감소 및 중계기업의 능력에 따라 다양한 비즈니스 확대가 가능하며, 다수의 성공사례 출현 시 중소기업의 해외진출 생태계 기반 마련 가능

(6) 해외 동반 진출 생태계 구축

최근 해외진출이 활발한 대형 2차 물류기업들은 모기업들의 해외공장과 연계하여 진출하고 있어 빠른 시간 내에 글로벌 네트워크를 구축할 수 있었다. 결국 국내 전문물류기업, 항만운행사, 선사, 국제물류주선업체 등 대부분의 물류업체들이 해외진출을 용이하게 하기 위해서는 국내 산업 중 글로벌 경쟁력을 가진 해외지향 산업과 동반 진출이 중요한 부분이다. 그러나 산업 특성, 기업별 투자 여력, 현지 여건, 정부지원 방식, 관계부처·기관 등이 모두 상이하여 물류기업이 국내 다른 산업들과 진출하는 것이

현재로서는 그렇게 쉬운 것이 아니다. 따라서 화주기업과 물류기업의 해외 진출 CEO포럼 등 대화채널 연결을 통해 의사결정권자 간의 교류 및 인식 공유 기반 마련이 필요하다. 화주기업은 해당 포럼을 통해 해외진출 결정 시 간과하기 쉬운 물류 분야의 중요성 이해 및 물류관련 정보 획득이 가능하다. 반면 물류기업은 화주기업들의 해외진출 정보 및 노하우, 관련 기술 분야 정보 등의 확보가 가능하다. 이러한 화주와 물류기업의 CEO 수준의 인식공유를 기반으로 동반 진출 협의체가 구성되고 국내 물류기업들과 타 업종 기업들 간 동반 진출을 할 수 있는 정책 기반이 마련되어야 한다.

해외 동반 진출 협의체 구성은 <그림 8-3>처럼 국토해양부를 중심으로 사업수요 개발 및 관리 등이 이루어져야 하고 대·중소협력재단, 각 부처 유관기관과 협력, 관련협회, 공적원조사업(ODA)과 같은 국제원조사업과의 연계성을 검토하여 개별 물류기업들이 투자협의체 참여 여부와 방안 등을 공동으로 강구해야 할 것이다. 이러한 업무 지원, 정보 제공, 협의회 관리 등은 관련협회나 국제물류투자분석센터(KMI) 등을 활용할 수 있을 것이다.



| 그림 8-3 | 국제물류 분야 동반 진출 협의체 구성안

(7) 해외 동반 진출 금융 및 세제 지원

물류기업이 해외 동반 진출할 경우 이미 언급한 것처럼 정부 차원의 금융 및 세제 지원이 필요하다. 현재 국내 물류기업들과 연계되어 있는 해외진출 및 동반 진출 관련 세제 혜택은 거의 없는 상황이다. 이러한 측면에서 정부 차원의 저리금융 및 세제 지원이 일정 부분 필요하다고 판단된다.

금융부분 지원은 대단위 기금조성이나 정책자금 마련 등이 가장 실효적이거나 현실적으로 추진이 어려운 관계로 지원 성격의 금융제도를 활용하여 동반 진출을 유도하는 방안이 가능할 것이다. 현재 수출입은행에서 추진하고 있는 수출금융 부분에 동반 진출 시 우대조항을 삽입하는 것이 하나의 방안이 될 것이다. 현재 제안된 공동브랜드를 이용하는 기업이나 화물 및 물류기업이 동반 진출할 경우 수출입 은행에서 대출, 보증, 지분투자에 지원하고 신용등급 및 대출한도 심사 시 가산점을 부여하는 방법이 현실적일 것이다. 한편 한국무역보험공사에서 제공하는 해외투자위험, 환율변동 등에 대한 각종 수출보험 제공 시 동반 진출 기업들이나 공동브랜드 활용 기업들을 우대하는 방법도 가능할 것이다.

【정책 대안】 금융 지원

1) 동반 진출 수출금융 우대

- 개념: 동반 진출 및 공동브랜드를 하는 화주, 물류기업들에게 수출금융 우대를 통해 동반 진출 촉진 및 공동브랜드 활용 제고
- 내용: 공동브랜드 물류기업 해외진출, 화주 및 물류기업 동반 진출 시 대출, 보증, 지분투자 우선 지원 및 신용등급 심사, 대출한도 및 이자율 심사 시 가산점 부여
 - ※ KOTRA 해외공동물류센터를 이용하는 경우 수출중소기업에 대해 ‘반출지원자금대출’ 상품을 별도로 제공하여 반출금액의 70~100% 내에서 자금 지원
- 정부역할: 국토해양부는 수출입은행과 협의를 통해 공동브랜드, 동반 진출 기업들의 수출금융 지원 요청 시 우대 조치 및 저리 특화상품 개발 공동 추진
- 기대효과: 공동브랜드 및 동반 진출 기업들의 원활한 자금 확보에 기여

【정책 대안 - 계속】

2) 동반 진출 보증보험 지원

- 개념: 동반 진출 및 공동브랜드를 하는 화주, 물류기업들에게 해외진출 보증보험 우대 및 보험료 제공 등으로 해외 리스크 완화
- 내용: 공동브랜드 물류기업 해외진출, 화주 및 물류기업 동반 진출 시 해외투자위험, 환율변동 등에 대한 각종 수출보험 우대 및 신용등급 심사, 보험료 및 부보율 심사 시 가산점 부여
 - ※ 현재 무역협회 회원사로 전년도 수출실적이 100달러 미만인 중소기업을 대상으로 업체당 100만원 한도 내 보험료 지원 중
- 정부역할: 국토해양부는 한국무역보험공사와 협의를 통해 공동브랜드, 동반 진출 기업들의 수출보험 우대 및 보험료 지원 요청
- 기대효과: 공동브랜드 및 동반 진출 기업들의 해외 리스크 완화에 기여

세제부분에서는 현재 해외진출 시 물류기업과 관련된 시설물이나 장비 등에 대한 세액 공제와 현지에서 취득하는 소득에 대한 세제 혜택이 전무하다. 반면, 현재 자원개발기업들의 경우 조세특례법 제22조에 따라서 해외 자원개발 투자 배당소득에 대한 법인세 면제의 일몰기한을 기존 2009년에서 2012년으로 연장하여 혜택을 누리고 있다. 또한 동반 진출 시 컨소시엄 법인에 대한 사업발굴 지원, 조사비 지원 등과 수출입은행 및 수출보험공사 등을 활용한 금융 지원 강화도 필요하다. 이외 조세특례제한법상의 법인세 감면 등의 지원이 필요하고 과세특례 대상은 「물류정책기본법」 제2조 제2항에 규정되어 있는 ‘물류사업’을 행하는 사업자가 제4항에 명시된 ‘물류시설’을 해외에 개발하기 위한 투자나 출자를 대상으로 해야 한다. 여기서 투자 또는 출자의 대상은 외국에서의 물류시설을 취득하기 위한 투자, 물류시설을 취득하기 위한 외국 법인에 대한 출자, 우리나라 물류기업의 외국자회사에 대한 해외직접투자로서 외국 자회사가 외국에 물류시설을 취득하기 위한 투자 또는 출자를 할 경우로 한정한다. 이때 과세특례는 ‘해외자원개발투자에 대한 과세특례’와의 형평성을 고려하여 해당 투자금액

또는 출자금액의 100분의 3에 상당하는 금액을 법인세 또는 소득세에서 공제하도록 한다. 단, 투자일 또는 출자일로부터 5년 이내에 투자자산 또는 출자지분을 이전 또는 회수하는 경우와 5년¹¹⁴⁾ 이내에 물류시설을 취득하지 못하는 경우에는 그 간의 세액 공제액에 대해서는 이자를 가산하여 소득세 또는 법인세를 납부하도록 한다. 이외에 적극적으로 활성화하기 위해서는 범정부 차원에서 추진하고 있는 ‘패키지형 사업 검토 실무협의회’¹¹⁵⁾에 물류기업이나 물류관련 협회가 포함되어 해외 동반 진출에 필요한 사업 초기부터 참여할 수 있는 방안을 강구해야 할 것이다.

둘째는 국내 물류기업과의 해외 동반 진출을 도모한 제조·자원기업에 대한 세액 공제안이다. 과세특례 대상은 우리나라의 물류기업이 해외에 투자한 물류시설이나 우리나라 물류기업이 운영하고 있는 운송모드를 이용할 경우에 해당한다. 이 경우 과세특례는 사업연도 내에 발생한 총 이용비용의 100분의 7에 상당하는 금액을 당해 사업연도의 법인세에서 공제하도록 하는 방안이다.

셋째는 현재 화주기업이 3자물류기업을 이용할 경우 전체 물류비의 50% 이상인 3자물류비에 대해 전년대비 증가한 부분에 대해 법인세의 3%를 공제하고 있다. 이는 화주기업이 국내 3자물류기업들을 활용하는 데 특별한 혜택이 되지 못하고 있으며, 화주와 물류기업들이 해외 동반 진출 시에도 국내물류기업들과 진출할 수 있는 동인이 되지 않는다. 따라서 3자물류비에 대한 세액 공제 요건을 완화하고, 공제폭도 확대하여 국내 화주기업들이 해외진출 시 국내 물류기업들과 동반 진출할 수 있는 동인을 만들

114) 해외자원개발투자에 대한 과세특례에서는 3년으로 규정하고 있으나, 물류사업의 개발사업의 경우 건설기간이 사업의 규모에 따라 상이하나 최장 5년이 소요되기 때문에 5년으로 한정함.

115) 사업별로 유관기관·기업이 참여하는 ‘패키지형 사업 검토 실무협의회’를 범정부 차원에서 지원체계를 구축하여 프로젝트 지원, 유망 프로젝트 발굴, 자금조달 구조 등 세부 지원 방안을 검토 지원하고 있음.

어 주어야 할 것이다.

마지막으로 물류기업이 개별 산업별로 동반 진출을 하기 위해서는 관련 산업의 법제도 정비도 필요하다. 한 예로 자원개발과 동반 진출을 할 경우 관련 법제도의 정비를 통해 혜택을 확보할 수 있다. 자원개발의 경우 현행 해외자원개발사업법 제2조에서는 해외자원 개발을 단독 또는 외국인과 의 합작, 외국인에 대한 기술용역 제공 및 개발자금 융자 등의 방법을 통해, 해외자원을 ‘개발(개발을 위한 조사 및 개발에 딸린 사업을 포함한다) 하는 것’으로 정의하고 있다. 그러나 ‘개발에 딸린 사업’의 범위가 명확하지 않은 상황이므로 개발의 사전단계인 조사 및 탐사 등은 포함되나, 운송 및 물류 등 개발 이후의 단계에 대해서는 해외자원개발의 범위에 포함되는지 여부가 불확실하다. 따라서 해외자원개발사업법의 제2조 제3항의 일부를 ‘개발을 위한 조사 및 물류활동 등 개발에 따른 사업을 포함’하는 방향으로¹¹⁶⁾으로 수정할 경우 물류기업의 동반 진출 시 혜택을 공유할 수 있다.

116) 국토해양부, 「자원운송 등 해운시장진출 타당성 방안 연구」, 2010. pp. 225~228.

【정책 대안】 세계 지원**1) 동반 진출 관련 조세 감면안 마련**

- 개념 : 자원개발 사업과 연계하여 국내 물류기업들이 관련 기업과 진출할 경우 조세특례 혜택 제공
- 내용 : 해외 투자비에 대한 법인세 일부 감면 및 현지사업 발굴, 조사비 저리 지원
- 정부역할 : 국토해양부는 기획재정부, 지식경제부, 국회 등 예산관련 기관 및 입법기관 설득을 통한 조세 감면 조항 마련
- 기대효과 : 해외 자원개발 시 국내 물류기업의 동반 진출을 통한 해외 자원수급의 원활화 및 국내 물류기업들의 안정적인 해외 물류거점 확보 가능

2) 화주기업의 3PL활용 시 세액 공제 추진

- 개념 : 화주기업들의 국내 3자 물류기업 이용 시 세액 공제 혜택을 부여하여 화주기업과 물류기업 간의 동반 진출 기회 마련
- 내용 : 현재 화주기업이 3자 물류기업 이용 시 전체 물류비 중 3자 물류비가 50% 넘을 경우 전년대비 증가분에 대해 3%의 세액 공제를 해 주는 부분에서 3자 물류비가 10%가 넘는 경우, 전년대비 증가분에 관계없이 5% 이상의 세액 공제 제공
- 정부역할 : 국토해양부는 기획재정부, 국회 등 예산당국 및 입법기관 설득을 통한 세제 감면안 입법화
- 기대효과 : 화주기업과 국내 물류기업의 동반 진출 촉진을 통한 국내 물류기업 해외진출 기여 및 국내 화주기업의 물류서비스 질 제고

(8) 국토해양부 주도의 대기업 기금출연 협약 추진

대기업과 동반하여 해외 전시회에 참여하는 중소기업은, 대·중소기업협력재단을 통해 사업비의 일정 부분을 지원받을 수 있다. 그러나 대기업과 동반하여 전시회에 참여한다는 전제 조건을 중소기업의 입장에서 현실화한다는 것은 사실상 어려운 실정이다. 실질적으로 중소기업의 해외 전시회 참여를 지원하기 위해서는 지원조건을 완화하여 지원범위 대상을 확대하거나, 대기업으로 하여금 중소기업을 동반하여 해외 전시회에 참여할 수 있도록 하는 동기를 제공해 주는 방안이 마련될 필요가 있다.

이를 위하여 현재 대·중소기업협력재단에서 대기업이 협력 중소기업을 지원하기 위해 대·중소기업협력재단에 출연하는 경우, 해당 금액의 7%를 법인세에서 공제해 주는 ‘동반성장 투자재원 출연 세액 공제제도’를, 물류기업에도 확대 적용해야 한다. 이를 실현하기 위해서는 국토해양부가 주도하여 대형 물류기업과의 기금출연 협약을 추진하고 법인세 등에 대해 일정부분 세액 공제를 적용하도록 한다.

【정책 대안】

- 개념: 정부와 대기업의 동반성장 활성화를 위한 기금출연 협약을 물류산업으로 범위를 확대하여 국토해양부와 대기업 간 협약 체결을 추진하고, 기금출연 기업에 대해 법인세 등 일부를 공제
- 대상: 국토해양부 및 공정거래위원회에서 발표하는 30대 대기업
- 사례: 지식경제부와 삼성전자 간 협약체결로 대중소기업협력재단에 1,000억 원 출연
- 기대효과: 국내 물류기업들의 해외 전시회 참여 등 글로벌 진출을 위한 기반 마련을 위한 재원의 안정적 확보

3. 정책 추진계획

국내 물류기업들의 해외진출과 글로벌 경쟁력 제고를 통해 글로벌 물류시장의 점유율을 증대하기 위해서는 기 제안한 3대 정책 방향인 글로벌화, 역량 강화, 동반 진출을 중심으로 개별 정책들을 추진할 필요가 있다.

우선 글로벌화에서는 글로벌 경쟁력 강화기금 조성이 제일 시급한 과제이다. 국내 물류기업들의 글로벌화 실현을 위해서는 재원적인 지원이 가장 중요한 부분이고 이와 연계하여 해외투자자금 조달금리 우대, 글로벌 물류 Agent 육성 프로그램 등이 병행 추진되어야 할 것이다.

국내 물류기업들의 역량 강화 부분에서는 시장 맞춤형 물류인력 양성 부분을 중장기적인 관점에서 추진해야 할 것이며, 물류공동화 방안은 소비

지, 항만배후단지, 해외거점 등으로 구분하여 정부의 인프라 지원 등을 통해 조속한 추진이 필요한 사업이다.

동반 진출 부분에서는 물류정책기본법의 개정, 국내 중소기업 간 해외진출 공동브랜드 설립, 해외 동반 진출 생태계 구축, 해외 동반 진출 금융 및 세제 지원 정책이 가장 먼저 추진되어야 하고 화주기업과 물류기업 간의 동반 진출을 위해 실효성이 제일 높을 것으로 판단된다. 특히 다수의 정책들이 입법기관, 예산 관련기관과의 협력이 필요하므로 이에 해당 정책적 이해도 제고와 상호 의견 조율에 많은 노력을 기울여야 할 것이다.

이외 정책 추진계획에 나열된 정책들은 중요도와 시급성에 따라 단계별로 추진되어야 하며, 일부 사업들은 단발성이 아니라 지속적으로 추진되어야만 국내 물류기업들의 기본적인 역량 제고와 해외 네트워크 확대에 주요한 역할을 할 수 있을 것이다.

[illegible]

참 고 문 헌

<국내 문헌>

- 강광하, 「산업연관분석론」, 연암사, 2000.
- 강준구, “경제의 서비스化: 국제적 현황 및 구조적 변화”, 「KIEP 세계경제」, 대외경제정책연구원, 2001. 7.
- 국제경쟁력연구원, 「글로벌 경쟁력 강화를 위한 해외진출기업 지원방안」, 산업자원부, 2005. 10.
- 국토해양부, 「국가물류기본계획 수정계획(2011~2020)」, 2011. 4.
- _____, 「자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구」, 2010. 5.
- 관계부처합동, 「대·중소기업 동반성장 추진대책」, 2010. 9.
- 글로벌비스, 「2011년 3분기 사업실적 IR 자료」, 2011. 10. 31.
- _____, 「사업보고서」, 각 연도
- 기은경제연구소, 「독일 KfW on-Lending 방식의 주요 내용과 정책적 시사점」, 2008. 5.
- 김길성, “한국제조기업의 전략적 글로벌 공급체인관리(SCM)와 시장성과 : 주요 트렌드와 유연성을 중심으로”, 「전문경영인연구」, 제13권 제2호, 2001. 8.
- 김민형, “중소 건설업체의 해외시장 진출 실태 분석 및 활성화 방안”, 「건설산업동향」, 2005. 12. 22.
- 김성일·김민철·박태선·윤하중·조진철·김영진 외, 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원방안 연구(I) : 자원개발 연계시장 잠재력 분석 및 진출모형 구축방안」, 국토연구원, 2009.
- 김성일·윤하중·김민철·김영진 외, 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원방안 연구(II)」, 국토연구원, 2010.

- 김승일, 「대·중소기업협력에 관한 기본 프레임워크」, 중소기업연구원, 2005.
- 김애경, “중국의 부상과 소프트파워 전략 : 대 아프리카 정책을 사례로”, 「국가 전략」, 제14권 2호, 2008.
- 김은정·장형욱·김종원, “SCM 실행기업들의 파트너십이 실시간 기업의 특성과 경영성과에 미치는 영향에 관한 실증적 연구”, 「물류학회지」, 제19권 제2호, 2009. 6.
- 김준동, “글로벌화 시대에서의 수출과 해외직접투자”, 정책자료 94-16, 대외경제정책연구원, 1994.
- 김준동·강준구·김혁황·김민성·이성봉, 「국내 외국인직접투자의 경제적 효과 및 투자환경 개선방안」, 대외경제정책연구원, 2009.
- 김창봉·권승하·유민영, “제3자 물류기업의 SCM 사업성과 결정요인에 관한 실증연구”, 「물류학회지」, 제18권 제1호, 2008. 3.
- 김화섭, 「중국의 해외직접투자 전략과 시사점」, 산업연구원, 2004.
- 노일수·홍태화·이경재, “자원외교와 연계한 통신서비스산업의 패키지형 해외진출 전략”, 「전자통신동향분석」, 제24권 제2호, 2009. 4.
- 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률(법률 제10399호).
- 대한무역투자진흥공사, “중국·인도·일본의 아프리카 시장쟁탈전”, 「Global Business Report」, 2008. 4.
- 대한상공회의소, 보도자료, “글로벌 물류기업의 국내 진출 현황조사”, 2011. 5.
- _____, 보도자료, “국내 물류기업의 해외시장 진출 현황 애로실태”, 2011. 7.
- 맥스피드, 「사업보고서」, 각 연도.
- _____, 「감사보고서」, 각 연도.
- 미쓰비시상사, “일본 기업의 중국 전개를 지원하는 일중합병 밴드를 조성”, 미쓰비시상사 홈페이지(www.mitsubishicorp.com), 2011. 7. 12. 기사.
- 미쓰비시종합연구소, “중견·중소기업의 해외전개지원책”, 「MRI Policy Review」

2011. 2. 25.

박광오 · 장활식, “사회교환이론 관점에서의 SCM 파트너십 요인에 관한 연구”, 『물류학회지』, 제19권 제3호, 2009. 9.

박대영 · 허진혁 · 이태구 · 문승재 · 이재현 · 유호선, “에너지자원획득을 위한 패키지딜 적용시 민관협력 강화 방안”, 『플랜트 저널』, 제4권 제2호, 2008. 7.

박찬석, “국내 물류기업의 국제택배 진출현황 및 시사점”, 『우정정보 74』, 2008, 가을.

범한판토스, 『연결감사보고서』, 2008~2010.

사단법인 첨단기술산업전략추진기구 · 산업 · 기술전개지원협의체,

<http://www.hiia.or.jp/news/pdf/110420kaigaisien.pdf>

사회기반시설에 대한 민간투자법, 항만법(법률 제10628호).

산업자원부, 『대 · 중소기업상생협력추진기본계획』, 2008-2010.

서병호, 『국내 금융회사의 해외진출 전략과 정책적 시사점』, 한국금융연구원, 2009. 6.

손원일 · 이원일, “기업특성이 전략적 물류성가에 미치는 영향 : SCM을 중심으로”, 『세무회계연구』, 제27권, 2010. 11.

송창석 · 박지윤, “PSBP Paradigm을 이용한 상생협력 진단모델 구축 : 발전사와 협력기업 간 상생협력을 중심으로”, 『중소기업연구』, 제31권 제2호, 2009. 6.

영원무역, 『사업보고서』, 2010.

_____, 『감사보고서』, 2010.

영원무역홀딩스, 『사업보고서』, 각 연도.

_____, 『감사보고서』, 각 연도.

윤병섭 · 김기학 · 장지인, “대기업과 중소기업 성과공유제 성공요인 분석”, 『중소기업연구』, 제32권 제2호, 2010. 6.

- 이미숙, “제조기업 생산성과에 대한 SCM 내·외부 활동의 관련성 분석”, 『생산성논집』, Vol. 23, No. 4, 2009. 12.
- 이성우, 『물류기업의 해외진출 강화를 위한 국제물류펀드 활성화 방안』, 2009. 12.
- 이영광, “제조업부문의 해외직접투자와 외국인투자의 한국 수출입에 미치는 영향의 비교 연구”, 『무역학회지』, 제34권 제4호, 2009.
- 이장규 외, 『중국의 부상에 따른 한국의 국가전략 연구 1』, 한·중 경제협력의 중장기전략 개발 협동연구, 대외경제정책연구원, 2009.
- 이준호, 『중소기업의 동남아 진출을 위한 정보와 전략』, 중소기업연구원, 2008. 12.
- 이홍식·강성진, 『직접투자 탈산업화에 대한 영향 분석』, 2006.
- 이홍식·강준구, “국제 생산네트워크의 형성과 무역수지 구조”, 『경제분석』, 제16권 제2호, 한국은행, 2010.
- 일본정책금융공사, 보도자료, “산업·기술 해외전개지원협의체 설립”.
- 일본경제산업성, 『해외전개지원행동계획』, 경제산업성, 2011. 6. 23.
- _____, 『2010년 경제산업성관계 재정투융자요구의 개요』, 2009. 8.
- _____, 산업·기술전개지원협의체 보도자료.
- 일본정책금융공고, “중소기업사업”, 『경영정보』, No. 374, 2011. 6. 30.
- 일본정보시스템즈, 보도자료, “일본계 기업을 위한 해외진출지원 서비스”, 2011. 4.
- 일본중소기업청, 2010년판 중소기업정책총람 제8장 국제화지원 부문 (<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/souran/index.html>), 2011. 11.
- 정부부처합동, 서민물가 안정을 위한 종합대책 참고자료, 2011. 1. 13.
- 정상은, “중국 기업의 走出去 전략 분석”, 『중소연구』, 통권 109호, 2006.
- 재정경제부·과학기술부·산업자원부·정보통신부·노동부·건설교통부·기획예산처·공정거래위원회·중소기업특별위원회·중소기업청, “2006년 하반기 대·중소기업 상생협력 추진계획”, 2006. 8. 17.
- 조세특례제한법(법률 제10890호).

조세특례제한법 시행령 별표 1.

조병도, “산업연관모형을 이용한 수입증가요인 분석”, 『경제분석』, 제7권 제4호, 111-141, 한국은행, 2001.

_____, “산업연관표를 이용한 한국의 산업구조변화 분석(1975년-1995년)”, 『경제분석』, 제5권 제4호, 한국은행, 1999.

주식회사 동방, 『사업보고서』, 각 연도.

중소기업청·대·중소기업협력재단, 『2010 대·중소기업 우수협력 사례집』, 2010.

중국전력(주) 에너지총합연구소, “중국지역 제조업의 해외사업전개 실태”, 『에너지아시아지역 경제리포트』, No. 444, 2011. 7.

지식경제부·동반성장위원회, 『공공기관 동반성장 추진사례 및 계획』, 2011. 2.

지식경제부, 『대·중소기업 상생협력추진 시행계획』, 2009~2010.

_____, 『제4차 해외자원개발 기본계획(2010~2019)』, 2010. 12.

_____, 『전력산업 중소전문 시공분야 해외진출 정보지원사업 보고서』, 2009. 4. 30.

편제법·유승호·김대수·임호순·박명섭, “상생협력 공급관리의 이론과 실제에 관한 고찰”, 『한국구매조달학회지』, 제7권 제1호, 2008. 6.

하나금융그룹, “미국 알라바마 및 조지아 동반 진출 자동차 부품업체 현황 및 전망”, 『산업연구시리즈』, 제15호, 2010. 7.

한경철 외, “2003년 산업연관표로 본 우리나라 경제구조”, 『계간 국민계정』, 2007년 제1호, 통권 제28호, 한국은행, 2007.

한국무역협회·국제물류하주지원단, 『우리 물류기업의 중국 진출현황』, 2009. 3.

한국무역협회, 『화주(물류) 및 물류기업의 해외진출 성공사례』, 2009. 6.

한국은행, 『2000년 산업연관표 부문 분류(확정)』, 2004.

_____, 『산업연관분석해설』, 2004.

_____, 『2007년 산업연관표』, 2009.

- _____, 『2007 중국국가통계국』, 2007.
- _____, 『2008년 산업연관표』, 2010.
- 한국중소기업학회, 『대·중소기업 간 상생협력 발전모델』, 2006.
- 한국증권연구원, The Capital Market Forum 자료, 2007.
- 한국해양수산개발원, 『국내물류기업의 해외진출 전략 정비 및 재수립 연구』, 2010. 12.
- _____, 글로벌 물류 그랜드 디자인(내부자료), 2009.
- _____, 『자원운송 등 해운시장 진출 타당성 연구』, 2010.
- 한일산업기술협력재단·산업연구원, 1999.
- 한국전력공사, 보도자료, “한국전력, 드디어 해외원전 최초 수주 성공”, 2009. 12. 27.
- _____, IR 프리젠테이션, 2011. 9.
- 한국주택은행, 『주택건설투자의 경제적 파급효과 분석 - 1988년 산업연관표를 중심으로』, 1992.
- 현대경제연구원, 『대·중소기업 동반성장을 위한 바람직한 협력 모델 구축방안』, 2006.
- 현대자동차, 『사업보고서』, 각 연도.
- 현혜정·장용준·강준구·김혁황·박철형, 『한국 해외투자의 경제적 효과 분석 : 생산성, 무역, 고용을 중심으로』, 연구보고서 10-02, 대외경제정책연구원, 2010.
- 해외자원개발 사업법(법률 제10595호)
- 환경부, 『환경산업 해외진출 촉진 중장기 기본계획』, 2011. 2.

<국외 문헌>

郭 四志, “商社参加型の海外投資 —中国への商社参加型進出を中心に 1979-2000年”, 「경제학연구」, 제42권, 제2호.

中华人民共和国国家统计局, 「2007년 中國投入产出表」, 中國統計出版社, 2009.

Arvidsoon, N., *Internationalization of Service Firms: Strategic Considerations*, in Chryssochoidis, G., Millar, C., & Clegg, J. (eds.), *Internationalisation Strategies*, MacMillan, London, 1997.

Bowman, R. J., “Globalization, Customer Demand Drive Logistics Outsourcing to the Next Level”, *Global Logistics and Supply Chain Strategies*, Vol. 10, No. 6, 2006. 6.

Bookbinder, J. H. and C. S. Tan, “Comparison of Asian and European logistics systems”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 33, Iss. 1, 2003.

Brandenburger, A. and B. Nalebuff, *Co-opetition*, Doubleday, NewYork, 1996.

Castellani, D., I. Mariotti and L. Piscitello, “The Impact of Outward Investments on Parent Company's Employment and Skill Composition Evidence from the Italian Case”, *Structural Change and Economic Dynamics* 19, 2008.

Carbone & Stone, *Growth and relational strategies used by the European Logistics service providers: Rationale and outcomes*, 2005.

Cristopher, M. and D. Towill, “Developing Market Specific Supply Chain Strategies”, *International Journal of Logistics Management*, Vol. 13, No. 1, 2002.

Cristopher, M. and L. Ryals, “Supply Chain Strategy : Its Impact on Shareholder Value”, *International Journal of Logistics Management*, Vol. 10, No. 1, 1999.

Cristopher, M. and U. Juettnner, “Developing Strategic Partnerships in the Supply Chain : A Practitioner Perspective”, *European Journal of Purchasing and*

- Supply Management*, Vol. 6, 2000.
- Cuthbertson, R. and W. Piotrowicz, “Supply chain best practices : identification and categorization of measures and benefits”, *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 57, Iss: 5, 2008.
- Cuyvers, L., M. Dumont, G. Rayp and K. Stevens, “Home Employment Effects of EU Firms' Activities in Central and Eastern European Countries”, *Open Economies Review* 16, 2005.
- Davidson, R. and J. Mackinnon, *Estimation and Inference in Econometrics*, New York: Oxford University Press, 1993.
- DeBresson, C., *Economic Interdependence and Innovative Activity: An Input-output Analysis*, Edward Elgar Publishing Ltd., 1996.
- Desai, M. A., C. F. Foley, and J. R. Hines Jr., “Domestic Effects of the Foreign Activities of U.S. Multinationals”, *American Economic Journal: Economic Policy* 1, 2009.
- Devaere, P., H. Lee and J. Lee, “It Matters Where You Go Outward Foreign Direct Investment and Multinational Employment Growth at Home”, *Journal of Development Economics*, 91, 2010.
- Driffield, N., J. Love and K. Taylor, “Productivity and Labour Demand Effects of Inward and Outward Foreign Direct Investment on UK Industry”, *The Manchester School*, Vol. 77, No. 2, 2009.
- Drukker, D. M., “Testing for serial correlation in linear panel-data models”, *Stata Journal*, 3, 2003.
- European Commission, Communication from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions: An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage.

Brussels, 2010.

Federico, S. and G. Minerva, “Outward FDI and Local Employment Growth in Italy”, *Review of World Economics*, Vol. 144, No. 2, 2008.

Harrison, A. and M. McMillan, “Outsourcing Jobs? Multinationals and US Employment”, *NBER Working Paper*, No. 12372, 2006.

Hejazi, W and A. E. Safarian, “The Complementarity Between U.S. Foreign Direct Investment Stock and Trade”, *Atlantic Economic Journal*, Vol. 29, No. 4, 2001.

Helpman, E. and P. Krugman, *Market Structure and Foreign Trade, Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Cambridge: MIT Press, 1985.

Herzer, D, and M. Schrooten, “Outward FDI and Domestic Investment in Two Industrialized Countries”, *Economics Letters*, 99, 2008.

Hijzen, A., H. Gorg and R. Hine, “International Outsourcing and the Skill Structure of Labour Demand in the United Kingdom”, *Economic Journal*, Vol. 115, 2004.

J. Nemec, Jr. and B. A. Failer, *A Special Report on Globalization*, Booz-Allen & Hamilton, New York, 1991.

Juettner, U., H. Peck and M. Cristopher, “Supply Chain Risk Management: Outlining an Agenda for Future Research”, *International Journal of Logistics: Research & Applications*, 2003.

Kawai, M, “Interactions of Japan's Trade and Investment: A Special Emphasis on East Asia”, *Discussion Paper Series*, No. F-39, Institute of Social Science, University of Tokyo, 1994.

Kim, June Dong and In Soo Kang, “Outward FDI and Exports: The Case of South Korea and Japan”, *Journal of Asian Economics*, Vol. 8, No. 1, 1997.

- Konings, J. and A. Murphy, “Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low-Wage Regions? Evidence from European Multinationals”, *Review of World Economics*, Vol. 142, No. 2, 2006.
- Lemoine, W. and L. Dagnæs, “Globalisation strategies and business organisation of a network of logistics service providers”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 33, Iss: 3, 2003.
- Leontief W., *Input-Output Economics*, Oxford University Press, 1986.
- Leontief, W. and F. Duchin, *The Future Impact of Automation on Workers*, Oxford University Press, 1986.
- Masso, J., U. Varblane and P. Vahter, “The Effect of Outward Foreign Direct Investment on Home-Country Employment in a Low-Cost Transition Economy”, *Eastern European Economics*, Vol. 46, No. 6, 2008.
- Manuj, I. and J. T. Mentzer, “Global supply chain risk management strategies”, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 38, Iss: 3, 2008.
- Markusen, J. and A. Venables, “Multinational Firms and the New Trade Theory”, *Journal of International Economics*, 46, 1998.
- Markusen, James R. and E. Maskus, Keith, “General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence”, *NBER Working Paper 8334*, 2001.
- Michael L. Lahr and Erik Dietzenbacher, *Input-Output Analysis: Frontiers and Extensions*, Palgrave, 2001.
- Miller, R. E. and P. D. Blair, *Input-Output Analysis: Foundations and Extentions*, Cambridge University Press, 2009.
- Peterson W(ed), *Advances in Input-output Analysis: Technology, Planning, and Development*, Oxford University Press, 1991.

Straube, F., S. Ma and M. Bohn, *Internationalization of Logistics Systems: How Chinese and German companies enter foreign markets*, Springer-Verlag, Berlin, 2008.

Svensson, Roger, “Effects of Overseas Production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 132, No. 2, 1996.

WTO, *Measuring Trade in Services*, 2010. 11.

Yamawaki, Hideki, “Exports, and Foreign Distributional Activities: Evidence on Japanese Firms in the United States”, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 73, No. 2, 1991.

Zellner, A., J. Kmenta and J. Dreze, “Specification and Estimation of Cobb-Douglas Production Function Models”, *Econometrica* 34, 4, 1996.

<온라인 자료>

http://www.3plogistics.com/Top_50_Global_3PLs.htm

<http://www.agentschapnl.nl/en>

<http://ambatovy-com.sitepreview.ca/>

<http://www.bestlog.org>

<http://www.bok.or.kr/>

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/souran/index.html>

<http://dart.fss.or.kr/>

<http://www.emrd.or.kr/>

<http://www.e-trade-center.com>

<http://www.eu-gateway.kr/euro/EuGateInfo.jsp>

http://fdihzs.mofcom.gov.cn/fecp/fdi_corp/corp_right_pre_new.jsp

<http://fec.mofcom.gov.cn/>

http://www.fnnews.com/view?ra=Sent0601m_View&corp=fnnews&ar-cid=0922356567&cDateYear=2011&cDateMonth=07&cDateDay=05/, www.fnnews.com

http://www.hitachi-systems.com/news/2011_j/110425.html, Hitachi Joho, "New Release"

<http://www.jetro.go.jp>

<http://www.jfc.go.jp/c/jpn/search/07.html>

<http://www.jptwbiz-j.jp>

<http://www.kotra.or.kr>

<http://www.meti.go.jp/press/2011/06/20110623007/20110623007-7.pdf>

<http://www.chusho.meti.go.jp>

<http://www.maiaasset.com>

<http://www.mfa.nl/en>

<http://www.mitsubishicorp.com/jp/en/pr/archive/2011/html/0000012670.html>

<http://www.mofcom.gov.cn/>

<http://www.moleg.go.kr/>

<http://www.smrj.go.jp>

www.spediteure.de

<http://www.stats.gov.cn/>

<http://www.winwin.go.kr/>

<http://www.win-win.or.kr/>

한국수출입은행해외투자통계(http://keri.koreaexim.go.kr/05_invest/01_statistics/investTotal_year.jsp)

글로벌 시장 점유율 증대를 위한
물류기업 동반 진출 활성화 방안 연구

2011年 12月 29日 印刷

2011年 12月 31日 發行

編輯兼
發行人

金 學 韶

發行處

韓國海洋水産開發院
서울특별시 마포구 매봉산로 45

전 화

02-2105-2700 FAX : 02-2105-2800

등 록

1984년 8월 6일 제313-1984-1호

組版・印刷 / 한성애드컴 02-2266-6559

정가 15,000원

판매 및 보급 : 정부간행물판매센터

Tel : 02-394-0337