

제주지역 무역업체의 수출확대를 위한 지원방안

(The supporting program for export promotion of trading firms
in Jeju Special Self -Governing Province)

이 용 완*
(Yong-wan Lee)

목 차

- I. 서론
- II. 제주지역의 경제현황 및 수출구조
- III. 수출확대를 위한 지원방안
- IV. 결론

I. 서론

세계경제는 바야흐로 FTA의 확산 등으로 세계경제의 통상체제는 국경없는 무한경쟁의 시대에 돌입하고 있어 제주경제 또한 예외없는 시장개방화의 파고에 직면하고 있다. 이러한 세계경제환경의 변화로 인해 국내외시장에 대한 구분이 없어지면서 제주지역제품의 해외수출의 필요성은 더욱 더 높아져 가고 있다.

그동안 내수중심의 제주경제도 차제에 이러한 시장개방의 환경적 여건을 수세적 입장에서 공격적 수출확대의 기회로 삼는 계기로 전환해야 할 시점에 이르렀다. 그러나 제주수출을 바라보는 도민들의 비관적 인식과 기존의 제주수출기업들의 영세성 및 수출역량의 부족 등으로 이러한 대외적 환경변화에 적극 대응할 수 없는 열악한 수출여건 속에 간혀 있는

* 제주대학교 무역학과 교수

반면, 수출증대의 필요성이라는 당면과제 또한 갖고 있다. 여기에 2010년 우근민도정이 출범 직후, '수출1조원시대의 개막'을 선포하면서 그동안 수출의 불모지라고도 할 수 있었던 제주에서 수출확대를 위한 내적 여건은 그 어느 때보다도 유리하게 조성되고 있다.

이에 대해 본고에서는 제주특별자치도의 대외정책의 패러다임 전환에 맞춰 제주지역의 수출확대를 위한 정책적 방안을 제시하고자 한다. 본고는 우선 제주의 경제현황 및 수출현황 등에 대한 분석을 통해 제주수출의 문제점 및 구조적 특성 등을 살펴보고, 이어서 제주지역 무역업체의 수출증대를 위한 지원방안을 지방정부의 차원에서 수행해야 할 역할을 중심으로 모색하고자 한다.

II. 제주지역의 경제현황 및 수출구조

2.1. 제주의 경제현황

GRDP 및 1인당 GRDP기준으로 볼 때 제주의 경제규모는 전국의 약 0.9%를 차지하고 있으며, 소득 및 경제적 수준은 전국 지방자치단체 중에서 하위권에 위치하고 있어 상대적으로 경제적 지위가 열악한 것으로 나타나고 있다. 이는 산업구조가 1차산업과 3차산업 편중의 산업구조와 함께 저부가가치의 고용구조를 형성하고 있는데서 오는 것으로 풀이된다.

<표 2-1> 제주의 지역내총생산(GRDP)

구 분	제주도	전국대비
면 적	1,848.7km ²	1.85%(서울의 3배)
지역내총생산(GRDP)	8조 7,392억원('09년)	0.87%
1인당 GRDP	1,735만원('09년)	13위

※ 자료 : 통계청

<표 2-1>에서 보는 바와 같이 제조업의 비중이 3.1%로 비중이 매우 낮고, 상대적으로 농림어업이 17.9%, 서비스업이 72.4%의 비중을 차지하고 있어, 제주경제는 1차/3차산업 위주의 산업구조를 형성하고 있음을 알 수 있다.

<표 2-2> 2009년 제주도 산업별 GRDP(억원, 구성비%)>

	전 국		서 울		제 주	
	액	비율	액	비율	액	비율
RGDP	9,992,195	(100.0)	2,362,342	(100.0)	87,392	(100.0)
농림어업	299,644	(3.0)	3,873	(0.2)	15,613	(17.9)
광업	18,834	(0.2)	225	(0.0)	144	(0.2)
제조업	2,553,034	(25.6)	96,113	(4.1)	2,709	(3.1)
기초소재형	806,760	(8.1)	12,272	(0.5)	948	(1.1)
가공조립형	1,496,683	(15.0)	26,238	(1.1)	296	(0.3)
생활관련형	249,591	(2.5)	57,604	(2.4)	1,465	(1.7)
서비스업	6,129,221	(61.3)	2,022,326	(85.6)	63,232	(72.4)

※ 자료 : 통계청

2.2 수출현황 및 특성¹⁾

2009년도 기준 제주의 수출은 전국 총수출의 약 0.07%에 그치고 있어 '전국대비 평균 1%'라는 기준에 비추어 볼 때 제주지역에서의 수출이 지역경제에 대한 기여도는 매우 낮은 것으로 나타나고 있다.

이러한 현상은 제주도가 섬이라는 특성상 지리적으로 불리한 물류여건, 1차, 3차산업 중심의 산업구조적 특성 그리고 그동안 천혜의 자연경관을 우위로 한 관광산업에 대한 지속적인 투자의 결과 수출산업화에 대한 투자는 정책적 우선순위에서 밀려, 수출이 가져오는 경제적 중요성을 평가절하한데서 온 결과라 할 수 있다.

2.2.1. 수출규모 및 수출실적추이

2009년도 현재 제주지역의 총수출은 2억6천4백만불을 기록하고 있으며, 최근 몇 년간의 수출실적과 비교해보면 가장 높은 수출실적이라 할 수 있으나, 수출의 달성율을 보면 상당히 불안정적인 추세를 보이고 있다. 특히 2007년도의 수출실적은 전년도 2006년도와 비교해 마이너스 23%의 수출감소율을 보였다. 이러한 불안정적인 수출추이는 제주경제의

1) 이용원, '수출1조원시대를 향한 정책적 구상' 「제주발전포럼」, 통권 제35호, 2010.10, JDI pp.10-13, 에서 재정리

수출구조에서 1차산업이 차지하는 비중이 높기 때문이며, 1차산업의 수출기반이 내수물량의 가격조절적인 수단으로 활용되어, 수출을 보조적인 물량배출구로 인식하는 경향이 부분적으로 작용하기 때문이라 할 수 있다.

<표 2-3> 연도별 수출추이

구분	2005	2006	2007	2008	2009
수출액(백만불)	248.6	213.4	164.3	241	264
전년대비 증가율(%)	(67.9%)	(-14.2%)	(-23.0%)	(46.7%)	(8.4%)

※자료: 제주특별자치도

2.2.2. 품목별 수출현황 및 수출구조

제주지역의 품목별 수출현황을 보면, 2009년도 현재 총수출에서 농축수산물 관련 1차산품의 수출은 68백만불로 전체 수출의 26.1%를 차지하고 있으며 2차산품인 공산품의 경우는 193백만불로 전체 수출의 73.9%를 차지하고 있다.

주요 수출품목은 대략 58개의 품목으로 수출액과 비중을 각각 살펴보면, 농산물의 경우 백합(9.31백만불, 3.6%), 노지감귤(2.93백만불, 1.1%), 양배추(1.58백만불, 0.6%)를 들 수 있으며, 수산물의 경우 활넙치(39.53백만불, 15.1%), 소라(5.09백만불, 1.9%), 전돔(2.66백만불, 1.0%)을 들 수 있으며, 공산품의 경우 전기앰프(30.37백만불, 11.6%), 아스팔트(21.25백만불, 8.1%), 감귤농축액(2.76백만불, 0.8%), 삼다수(2.01백만불, 0.8%), 선박엔진(1.98백만불, 0.8%)이며 기타 품목들이 134.87백만불로 전체 수출의 51.6%를 차지하고 있다.

이상의 품목별 수출구조에서 보면, 수출주종품목이 극히 소수에 한정되어 있다. 즉 수산물에서 활넙치, 공산품에서 전기앰프가 전체의 수출에서 각각 15.1%와 11.6%를 차지하고 있을 뿐 거의 모든 품목들이 소액수출에 그치고 있으며 기타품목들이 전체 수출의 51.6%를 차지하는 소액 다품종의 수출구조를 이루고 있다.

이러한 품목별 수출특성을 볼 때 수출시장의 안정적 유지조차 불확실하다는 점을 보여 주고 있으며, 여타의 다른 지방자치단체와 비교해도 초보적인 수출단계에서 벗어나지 못하고 있음을 알 수 있다. 이는 그동안 제주도가 1차, 3차산업 중심의 성장패턴을 유지해 온 산업구조적 특성을 반영한 수출여건을 말해주고 있는 것이다.

향후 제주도가 추진해야 할 단기적인 수출중대정책의 방향은 적어도 이러한 산업구조적

특성의 틀 속에서 소액다품목의 수출주종품목을 보다 고부가가치화시키는 전략추진과 함께 중·장기적으로는 전략적 수출특화품목의 발굴을 통한 수출산업화의 기반구축이 모색되어야 할 것으로 보인다.

2.2.3. 국가별 수출구조

제주도의 국가별 수출구조를 보면, 2007년도 26개국, 2008년도 31개국, 2009년도 31개국으로 수출대상국의 점차 늘어나는 추세에 있다고 할 수 있다. 이는 수출대상국이 다변화되고 있음을 말해주는 것이기도 하지만 또 한편으로 제주도가 갖는 소액다품목을 구성된 품목별 수출구조에서 볼 때 주력품목의 부재와 함께 안정적인 배후시장이 존재하고 있지 아니함을 의미하기도 한다.

비교적 안정적인 수출시장으로는 수산물이 주로 수출되고 있는 일본시장으로서 2009년도 대일 총수출이 75.21백만불로 전체 수출이 28.8%를 차지하고 있어 일본시장에 대한 수출의존도가 높음을 알 수 있다.

<표 2-4> 국가별 수출금액 및 비중

(단위: 백만불; %)

구분	계	일본	중국	영국	미국	대만	러시아	필리핀	캐나다	기타
금액	261.34	75.21	23.71	17.82	7.86	3.02	2.14	1.90	0.71	128.97
비중(%)	(100)	(28.8)	(9.1)	(6.8)	(3.0)	(1.1)	(0.8)	(1.9)	(0.3)	(49.4)

※자료: 제주특별자치도

2.2.4. 수출기업 현황

제주지역의 수출기업은 2009년 현재 114개 업체가 수출기업으로 등록되어 있으며, 전국의 수출기업 54,618개와 비교하여 전국대비 0.2%에 그치고 있다. 전체 수출기업 중에서 1차 산업분야의 수출기업은 73개로 전체의 64%를 차지하고 있는 바, 이는 제주지역이 무공해 청정지역이라는 입지적 여건을 이용한 농산물과 수산물에서의 비교우위를 최대한 사업기회로 활용하고자 하는데서 비롯된 것으로 보인다.

수출실적에 따른 규모를 보면 전체 114개 기업 중에서 95개 업체가 수출실적 100만불

이하이며, 100만불 이상의 수출실적을 나타내고 있는 수출기업은 전체의 16.6%인 19개 업체에 그치고 있으며 100만불 이상의 수출기업 중에도 100만-300만불의 수출기업이 12업체이고, 1,000만불 이상의 기업은 불과 5개업체에 불과하여 대부분의 수출기업들이 그 규모면에서 매우 영세함을 알 수 있다.

수출기업으로 등록된 기업들 중에는 수출실적이 전무한 사실상의 내수기업들이 많이 포함되어 있어 수출의 저변확대를 위해서는 이들 기업들을 수출기업화할 수 있는 지원사업이 적극 추진되어야 할 것으로 사료된다. 또한 규모의 영세함을 고려해볼 때, 해외시장개척, 바이어 발굴 등 독자적으로 수출마케팅활동을 수행하기에는 수출기업으로서의 역량이 많이 미치지 못하는 것으로 판단된다.

<표 2-5> 부문별 수출기업현황

구 분	계	농산물	수산물	축산물	제조업	IT
업체수	114	41	23	9	35	6
비중(%)	(100%)	(36%)	(20.2%)	(7.9%)	(30.7%)	(5.2%)

※자료: 제주특별자치도

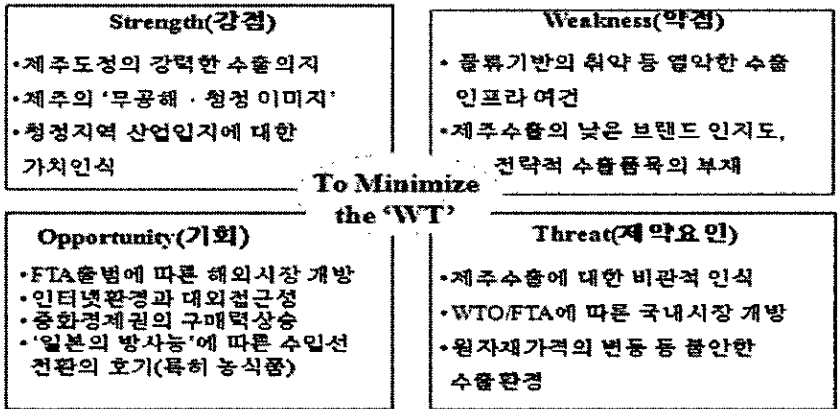
2.3. 제주지역 수출의 대·내외적 여건

제주지역 수출업체의 수출증대를 위해서는 수출업체가 처한 대·내외적 환경여건에 능동적으로 대처하는 동시에 수출기업에게 주어지는 기회요인을 잘 활용할 수 있도록 대내외적 여건변화에 적극 대처해야 할 것이다.

특히 제주지역의 수출여건은 우근민도정의 출범으로 그 어느 때보다도 수출확대의 유리한 여건이 조성되고 있다. 우근민도정 출범 이후 이루어진 수출지원 행정체제의 개편을 비롯한 수출우선정책의 여건조성으로 제주지역의 수출은 수출도약의 호기(好機)를 맞고 있다.

반면에 제주수출을 저해하는 여러가지 약점과 위협요인이 도사리고 있어 이에 대해 적극 대처해야 하는 과제 또한 안고 있다. 따라서 제주지역의 수출업체들은 자신에게 주어지는 강점과 기회는 최대한 살리고 약점과 위협요인에 대해서는 적절히 보완해 나갈 수 있도록 환경변화에 효율적으로 대처하는 것이 수출확대의 관건이라 할 수 있다.

제주수출에 대한 ‘SWAT’ 분석



글로벌경쟁적인 환경하에서 제주지역의 수출확대가 이루어지기 위해선 먼저 우리의 공급능력, 가격 및 품질경쟁력 등의 내부적 수출경쟁력에 대한 냉철한 진단이 있어야 하고, 잠재적 수입국에 대한 소비자의 기호, 수입관련제도 등의 해외시장정보에 대해 면밀한 분석이 선행되어야 한다.

그밖에 기업외적인 수출여건으로서 제주지역이 해결해야 할 많은 과제들과 의문점들이 제기된다.²⁾

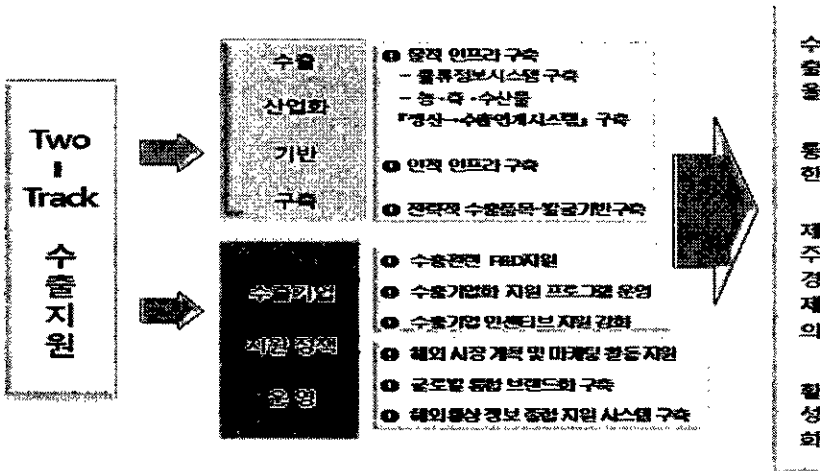
- 물류인프라의 취약성을 어떻게 극복할 것이며, 물류인프라 구축의 선결과제라 할 수 있는 도내 물동량 확대방안은 무엇인가?
- 수출잠재력이 큰 전략적 수출특화품목의 발굴은 성공을 거둘 수 있을 것인가? 그리고 그것의 판로확보를 위한 전략적 배후시장의 부재는 어떻게 극복·해결해 나갈 수 있을 것인가?
- 수출드라이브의 정책기조에 편승할 수 있도록 내수기업의 수출기업화정책은 효과를 거둘 수 있을 것인가? 그리고 수출이전기업의 유치를 위해 우리 제주특별자치도가 제시할 수 있는 인센티브는 과연 무엇인가?
- 수출증대에 따른 해외로부터의 주문물량에 부응할 수 있는 도내 공급물량의 확보는 충분한가?

현재 제주의 수출여건을 감안하여 볼 때 이러한 문제들을 해결하기 위한 정책의 우선순위를 설정하여 보다 치밀하고 구체적인 로드맵이 마련되어야 하겠다.

2) 이용완, 「전계서」, p.14

III. 수출확대를 위한 지원방안 - Two Track적 접근

제주지역의 수출확대를 위한 지원은 크게 단기적 지원방안과 중장기적 지원방안으로 Two-Track으로 이루어져야 하며, 그 지원방안들은 또한 상호 유기적인 시스템 속에서 발휘되어 수출잠재력의 강화와 지속적인 수출확대로 이어져야 할 것이다.



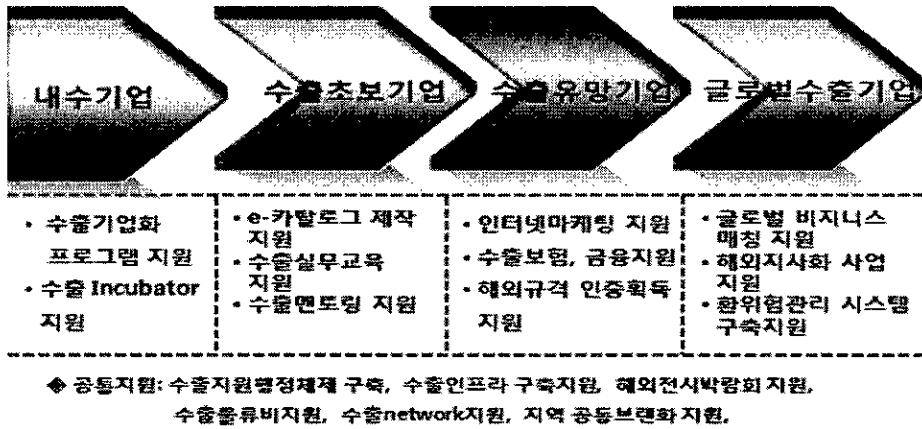
<그림 3-1> Two-Track 수출지원방안

3.1. 단기적 지원방안 - 수출기업 지원정책의 효율적 운영

3.1.1. 수출지원정책의 차별화

제주의 수출은 현재 크게 농·수·축산물의 1차산업분야, BT분야, IT분야로 대별하여 볼 수 있으며, 수출지원정책에 대한 분야별 평가 및 중요도 그리고 구체적으로 요구하는 지원방안도 분야별로 다르게 나타날 수 있다. 이러한 점을 충분히 감안한 차별화된 수출 지원정책의 수립이 요구된다.

수출지원정책은 또한 내수기업의 수출기업화 지원정책과 기존 수출기업의 수출확대 지원정책으로 해외시장 진입단계별로 지원정책을 나누어 볼 수 있다.



<그림 3-2> 해외시장 진입단계별 주요 수출지원사업

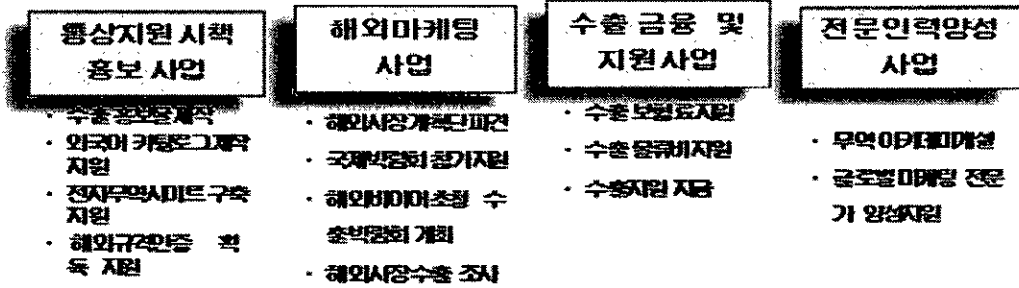
먼저, 내수기업의 수출기업화를 위해서는 무엇보다도 내수기업 경영인들의 수출마인드를 고취시켜 내수시장에서 수출시장으로의 수출마인드의 전환을 고취시키는 것이 시급한 과제라 하겠다. 이를 위해 제주지역 기업인들에게 수출시장 및 현지시장에 대한 감각을 키울 수 있도록 수출마인드 교육의 실시와 함께 제주특별자치도가 수행하는 해외시장개척 활동에의 참가 등 수출참여의 기회를 확대해 나가야 하겠다.

또한 수출기업으로의 창업에서 수출전략계획의 수립, 금융지원, 해외시장개척, 수출통관, 대금회수에 이르기까지의 일련의 수출과정에서 내수기업들의 니즈(needs)가 무엇이며, 수출개시의 결정요인은 무엇이며 어떠한 애로사항이 있는지 또한 어떠한 지원수단이 제공될 수 있는지를 보여주는 총체적 체계적인 지원프로그램의 개발이 시급하며, 이러한 수출기업화 모델(모형)을 토대로 지원방안이 제시되어야 할 것이다.

다음으로 기존 수출업체에 대한 수출지원정책 또한 업종별, 해외시장진입 단계별로 차별적으로 운영하여 정책의 실효성을 높여 나갈 필요성이 있다. Moni의 연구에 따르면,³⁾ Oni 기업의 수출성장단계에 따라 수출지원정책의 활용도가 달라지며, 이러한 결과는 전반적으로 기업이 수출지원정책에 대한 인지도가 높아질수록 활용도도 높아짐을 보여 주었다.

제주특별자치도에서 실시하고 수출지원사업은 다양하게 이루어지고 있으나, 대부분 단계별 차별화된 수출지원정책이 아니라 일괄적 수출지원정책으로 이루어지고 있어 수출지원정책에 대한 기업의 만족도는 매우 낮은 것으로 나타나고 있다.

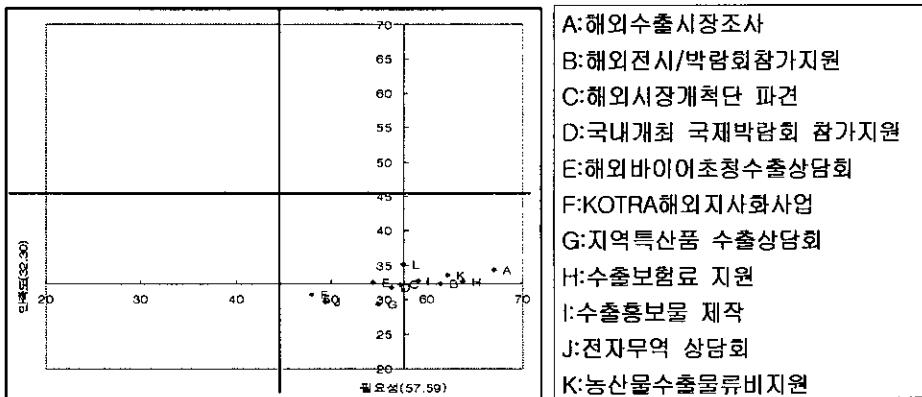
3) Moni, A H., 'Small Firms Exporting: How Effective Are Government Export Assistance Programs?' Journal of Small Business Management, Vol. 36, No.1(January),1998. PP. 1-15



<그림 3-3> 제주특별자치도의 주요 수출지원사업

<그림 3-4>은 2007년 도내 144개 기업을 대상으로 실시한 제주특별자치도의 수출지원 정책에 대한 실태분석에서 제주특별자치도의 수출지원정책에 대한 만족도와 필요성에 대해 IPA 분석결과를 나타낸 것이다.⁴⁾

실태분석결과, 제주지역 기업들의 경우 규모가 영세하고 자본축적이 빈약하여 수출역량은 부족하지만 수출에 대한 관심도는 높게 나타나고 있어 제주지역의 수출 잠재성을 엿볼 수 있었다. 그러나 제주특별자치도에서 실시하는 수출지원정책의 모든 항목에서 필요성은 높으나 만족도가 낮은 4사분면에 위치하고 있음을 알 수 있었으며, 특히 필요성은 높으나 만족도가 낮은 사업으로 해외수출시장조사, 수출보험료지원, 해외전시/박람회 참가지원 순으로 나타났다.



<그림 3-4> 만족도 & 필요성의 IPA분석결과

4) 임소진, 이용완, 김윤정, '제주기업의 수출활성화를 위한 정책적 제언', 2008.5, 관세학회지, 제9권 제2호, 한국관세학회 pp.277 - 279

<그림 3-4>에서 제주특별자치도의 수출지원정책에 대한 필요성과 만족도간에 많은 차이가 있음을 알 수 있는데, 이는 제주지역 수출업체들이 수출지원정책에 대해서는 많은 필요성을 느끼고 있으나, 실시하고 있는 수출지원정책에 대한 인지도가 낮아 그 활용도 역시 떨어지는 문제점을 노출하고 있기 때문으로 풀이된다. 따라서 보다 더 현장에 다가가는 수출지원프로그램 운영이 이루어질 수 있도록 수출지원정책의 성과에 초점을 맞춰 나가야 하겠다.

기존 수출업체들의 수출활성화를 유도하는 정책적 인센티브제로서 기업운영자금의 지원, 해외시장확대를 위한 자금 지원 등의 실질적인 인센티브를 부여하는 차별적 지원정책을 실시하는 것도 바람직하다. 또한 김인호(2004)도 지적하고 있듯이,⁵⁾ 지방자치단체의 수출지원정책의 결정자들 역시 지역중소기업의 수출활동에 실질적으로 도움이 될 수 있도록 수출활동 전반에 대해 실무적 지식뿐만 아니라 이론적 실증적인 문헌을 통한 전문적인 지식을 기반으로 하는 수출지원정책이 수립될 수 있도록 노력을 기해야 할 것이다.

3.1.2. 해외통상·마케팅활동 지원 강화

해외통상·마케팅활동은 수출경쟁력 강화를 위한 핵심전략 중의 하나라고 할 수 있다. 수출마케팅의 활동은 원래 개별기업차원에서 실시되는 영업전략이나 주지하다시피 수출기반이 취약한 제주지역 수출기업들은 독자적인 해외시장개척에 한계를 갖고 있어 지방자치단체의 지원이 불가피하다.

따라서 제주지역 수출기업이 해외시장 개척활동을 원활하게 전개할 수 있도록 제주지역의 수출유관기관과의 상호 유기적인 협력하에 해외통상·마케팅활동에 대한 적극적인 지원이 이루어져야 하겠으며, 향후 제주도가 추진해야 할 해외통상·마케팅 활동지원은 크게 2가지 방향에서 지원이 이루어져야 하겠다.

첫째, 제주수출기업의 해외시장개척활동이 보다 원활하게 진행될 수 있도록 이에 대한 지원예산이 확대되어야 하겠다. 제주도내 수출업체들을 대상으로 한 설문조사 결과에서도 나타났듯이⁶⁾ 제주지역의 수출확대(바이어 발굴)를 위한 가장 효과적인 방법은 해외박람회 참가 및 시장개척단 파견인 것으로 나타나고 있어 이를 위한 지원규모의 확대가 절

5) 김인호, '지방자치단체의 중소기업 수출지원정책의 실효성 제고에 관한 연구', 사회과학연구, 제11권, 2004년. p.38

6) 임소진의 5인, 「제주지역 제품의 해외시장 진입방안 연구」, 2007,12, 제주하이테크산업진흥원

실하다.

현재 제주특별자치도에서는 수출기반이 취약한 도내기업의 해외시장개척활동을 지원하기 위해 국제박람회 참가, 시장개척단 파견, 해외바이어초청 수출상담회, 해외 대형유통업체와연계한 판촉전 등 다양한 지원사업을 수행하고 있으며, 그 실효성 또한 높은 것으로 파악되고 있어 향후 지원규모 및 지원횟수를 보다 강화시킬 필요가 있다.

둘째, 제주지역의 이미지제고를 통해 제품차별화와 같은 비가격경쟁력의 강화로 이어질 수 있도록 지역브랜드화 전략의 추진이다. 지역브랜드화 전략은 지역의 전략적 특화품목이 타지역의 경쟁제품과 구별되는 차별적 우위성을 확보하고자 실시하는 일종의 제품차별화전략으로서 지역이미지 제고를 통해 비가격경쟁력을 강화함으로써 수출협상과 수출계약 체결시 가격요인을 크게 줄일 수 있다. 뿐만 아니라 특히 제주지역의 수출기업들의 경우 과중한 물류비용으로 인한 가격경쟁력의 취약함을 극복할 수 있는 비가격경쟁력 강화요인이 되어 해외시장개척 및 진출을 보다 안정적인 구조로 바꾸어 놓는데 기여할 것으로 판단된다.

이를 위해서 우선 제주도의 무공해·청정의 프리미엄이미지를 연상시킬 수 있는 제주형 통합브랜드의 구축이 선결되어야 하며, 수출잠재력이 큰 Tarket Market을 대상으로 제주의 프리미엄 이미지를 적극 홍보하는 지역브랜드화 전략 수립이 요구된다.⁷⁾

3.1.3. 감귤가공식품(농식품)의 수출상품화 지원

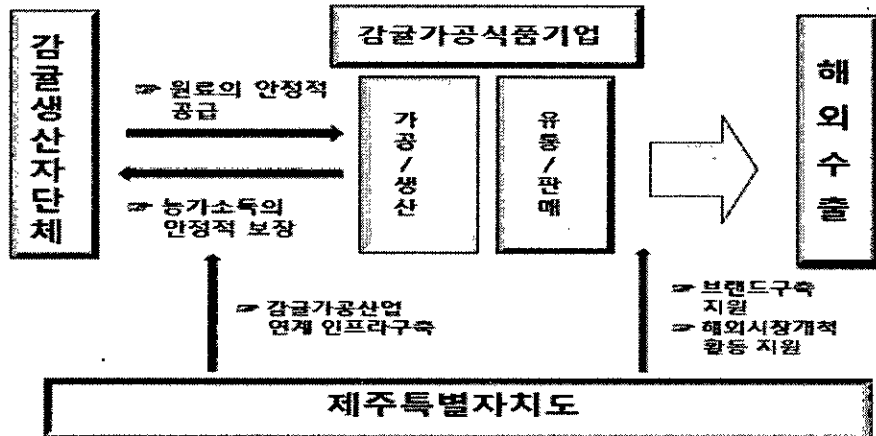
감귤은 주지하고 있는 바와 같이 제주의 생명산업으로서 결코 포기할 수 없는 산업이나 매년 반복되는 불안정적인 생산수급으로 인한 감귤가격의 불안정은 제주감귤농가의 소득증대와 지역경제의 활성화에 저해요인으로 작용하고 있다. 따라서 유통명령제의 시행 등의 수동적 수급물량 조절정책에서 FTA의 개방화시대에 걸 맞는 보다 능동적이고 공격적인 해외시장돌파를 통한 적극적인 수급물량조절정책으로서의 전환이 이루어져야 하겠다.

과잉생산의 감귤물량을 일정부분 가공식품으로 생산전환, 해외시장으로 판로를 개척함으로써 국내시장에서의 과잉공급물량을 해소시킬 수 있는 적극적인 수급조절 정책이 수행되어야 하겠으며, 이를 위해 감귤가공식품의 수출상품화를 적극 모색해야 할 것이다.

그러나 감귤가공식품의 수출상품화를 위해서는 우선적으로 제주도내 감귤가공식품의 공급기반을 공고히 하고, 주요 타켓마켓을 대상으로 현지 소비자의 기호 및 수입제도, 특히

7) 이용완, 「전게서」, pp. 17-18

주요 타겟마켓의 식품수입조건 등의 무역기술장벽(TBT; Technical Barriers to Trade) 타개를 위해 수출인증을 획득할 수 있도록 해외시장 정보수집 및 분석과 그에 따른 수출 지원방안이 강구되어야 하겠다.



<그림 3-5> 감귤가공식품의 생산-수출마케팅 연계체제 구축

아울러 제주지역의 식품업체들은 규모의 영세함으로 해외시장 판로개척 등 독자적인 수출마케팅활동을 전개하기에는 역량의 한계가 있을 수 밖에 없으며, 수출원료의 안정적 확보 및 품질관리 등에 있어서도 여러가지 어려운 문제에 직면해 있다고 할 수 있다. 따라서 수출원료의 안정적 확보에서 해외시장개척활동에 이르기까지 관(官)의 지원하에 ‘제주산 감귤가공식품’의 통합브랜드 구축을 통한 수출마케팅활동에 대한 지원이 적극적으로 추진되어야 할 것이다.

3.2. 중장기적 지원방안 - 수출산업화의 기반구축

GRDP 및 1인당 GRDP기준으로 본 제주의 경제규모는 주지하고 있는 바와 같이 전국 지방자치단체 중에서 하위권에 위치하고 있으며, 경제성장을 역시 전국 16개 시도 가운데 최하위의 성장률을 보이고 있다. 이처럼 제주경제의 낮은 성장률과 취약한 경제기반은 제주도가 1차산업과 3차산업 편중의 산업구조와 함께 저부가치 고용구조, 내수부진시 바로

이어지는 경기침체 등이 그 원인으로 들 수 있다. 따라서 안정적이고 지속적인 경제성장을 달성하기 위해서는 중·장기적 지원하에 수출산업화의 기반구축을 통해 제주경제의 산업구조를 다변화시키고 수출활성화를 기할 수 있도록 해나가야 하겠다.

3.2.1. 물적 수출인프라 구축

수출지원정책을 통한 수출유인(Incentive)이 증대된다고 해서 그것이 반드시 수출에의 참여와 수출증대로 이어지는 것은 아니다. 제주지역의 열악한 물류 인프라여건은 제주수출의 확대에 대한 비관적 인식을 갖게 하는 큰 장애요인으로서 거론되고 있다. 열악한 물류 인프라에 기인한 과도한 물류비용과 시간은, 수출기업의 경쟁력을 저해하는 요인이 되고 있을 뿐만 아니라 내수기업의 수출기업화를 추진함에 있어서 수출참여에 대한 비관적 인식으로 나타나고 있으며, 나아가서 이전기업의 제주지역 유치에도 큰 걸림돌로 작용하고 있다. 이러한 물적 인프라의 문제점을 해결하지 않는 한 중·장기적인 수출확대로 이어지는 것이 사실상 어렵다고 할 수 있다. 중장기적으로 제주도가 수출중심의 경제구조로 이행하기 위해서도 수출지원정책은 수출애로요인의 제거 또는 완화에 초점을 맞추지 않으면 안된다.

물적 인프라와 관련한 제주지역 수출의 큰 애로요인으로서 지적되고 있는 문제로서, 제주항만 시설 낙후로 인한 상·하역 비용과다, 개별화주의 소규모물량으로 인한 물동량의 부족에 따른 직항노선의 부재와 그에 따른 물류비용의 과다 등으로 주로 물류인프라의 문제로서 중·장기적 차원에서 물류인프라의 확충방안이 시급히 마련되어야 하겠다.

물류인프라의 확충은 내수기업의 수출기업화, 이전기업의 유치에 긍정적으로 작용할 뿐만 아니라 도내 물동량의 확대에 이어질 수 있을 것이다. 현재 물동량의 부족 등의 이유로 공항 또는 항만자유무역지대의 추진이 법률적 문제에 직면하여 보류되었지만 도내 물동량의 확대가 증가되고 수출규모가 확대되면서 제반여건이 조성되면 자유무역지대를 재추진함으로써 명실상부한 '국제자유도시'를 향해 나가야 할 필요가 있다.

3.2.2. 인적 수출인프라 개선

제주지역 대부분의 수출기업들은 우수한 수출전문인력을 확보하는데 많은 어려움을 겪는 취약한 인적 수출인프라에 놓여 있다. 이러한 취약한 인적 수출인프라 구조는 제주지

역의 수출부진으로 이어지고, 수출부진은 수출업체의 영세성으로 이어지면서 우수한 수출 전문인력들이 제주지역내에서 활동할 수 있는 공간을 갖지 못하는 악순환적 구조를 형성시키고 있다.

수출전문인력 확보의 어려움은 제주지역 내수기업들이 수출개시 및 수출시장개척활동을 수행함에 있어서 가장 큰 어려움 중 하나로 나타나고 있으나 취약한 인적 인프라개선을 위한 대책마련이 이루어지지 않고 있다.

수출전문인력 양성을 위한 정책적 지원은 제주지역 수출의 인적 인프라 확대에 기여함으로써 영세한 제주지역 기업들의 해외시장개척 및 내수기업의 수출기업화에 많은 도움을 줄 뿐만 아니라 지역내에서 신규 무역업의 창업을 유도하게 되어 전반적인 수출활성화에 기여할 것으로 보인다.

수출전문인력의 공급기반을 공고히 구축하기 위해 우선 사이버무역교육의 지원을 강화해 나갈 필요가 있으며, 다음으로 제주특별자치도의 지원하에 KOTRA, 농수산물유통공사, 한국무역협회 무역아카데미 등의 수출유관기관과 공동으로 제주지역 수출현장의 니즈(needs)를 반영할 수 있는 맞춤형 교육과정의 '무역아카데미과정'을 정기적으로 운영할 필요가 있다.

마지막으로 수출전문인력 양성의 우선과제로서 도내 대학의 무역관련 이론적 교육기반과 제주특별자치도가 지원하는 수출전문인력의 양성프로그램의 실무교육기반을 활용한 산·관·학 협동의 무역현장체험 실습교육 프로그램을 구축할 필요가 있다.

박형래(2005)⁸⁾도 지적하고 있듯이 인터넷 무역환경하에서 지역대학내 '수출전문인력 인큐베이터(Trade Incubator)'의 설치·운영을 적극 지원하여 무역실무에 대한 현장교육의 기회를 체험할 수 있게 하고 나아가서, 수출알선활동, 인터넷을 통한 수출홍보활동 등의 역할을 수행하도록 함으로써 제주지역의 영세한 수출기업을 측면 지원함은 물론 향후의 무역전문인력의 공급기반을 공고히 구축해야 할 필요가 있다.

3.2.3. 수출산업화 기반구축을 통한 전략적 수출품목 발굴

제주지역의 수출이 전국에 비해 절대적·상대적으로 저조한 이유는 제주지역의 수출산업기반이 취약하고 글로벌경쟁력을 갖춘 상품의 부재를 그 원인으로 들고 있어⁹⁾, 수출산

8) 박형래·박영기, "중소기업 무역업체 애로요인과 수출활성화 전략", 한국항만경제학회지, 제21집 제4호, 2005.12

9) 임소진외 5인, 「전계서」, p.45

업화의 기반구축을 통한 지역우위의 특화된 전략적 수출상품개발이 시급함을 보여주고 있다.

제주경제의 수출산업화 기반구축을 위해서 글로벌 관점에서 제주수출의 현재와 미래의 경쟁력을 분석하고 이를 토대로 글로벌시장에서 특화할 수 있는 미래의 전략적 산업에 자원을 집중 육성함으로써 궁극적으로 글로벌 수준의 산업과 기업 그리고 브랜드를 창출해 나가는 수출산업화정책이 마련되어야 한다.

기존의 물량위주의 수출구조로는 수출이 제주경제를 이끄는 전인차역할을 수행하기에는 한계가 있다. 이에 우근민도정이 출범하면서 내세운 '수출1조원 시대'의 달성, 수출중심의 제주경제구조를 이루기 위해 제시한 신성장 동력의 발굴 및 수출산업화정책은 상당히 설득력 있는 정책적 결정이라 본다.

현재 우근민도정은 향토자원의 5대산업, 첨단 신성장 4대 제조업 및 기타 IT 혹은 식품 분야 등을 수출산업으로 집중 육성할 계획으로 있다. 여기에 향토자원의 5대 성장산업 등에 대한 육성을 어떻게 추진할 것이냐 하는 문제와 함께 이들 산업을 수출과 어떻게 연계시켜 나갈 것인가 하는 과제가 제기된다.

그리고 권영대(2011)도 지적하고 있듯이¹⁰⁾ 이들 산업 모두를 2014년 이후 제주도를 대표할 산업으로 개발, 지원, 육성하기에는 품목수가 너무 많으며, 제주도의 특성을 살려 성장성, 부가가치성을 감안 소수의 품목을 선정, 집중 지원하는 '선택과 집중'의 전략이 필요하다.

제주지역 수출특화상품의 발굴은 지역의 특성 즉 향토자원과 자원 그리고 기존의 산업구조 등을 고려하여 차별적 우위를 확보할 수 있도록 추진되어야 하며, 향후 수출산업의 구조는 수출의 양적 측면보다는 질적 개선이 이루어질 수 있는 방향으로 정책이 수행되어야 하겠으며, 전반적으로 '무공해·청정지역'에 걸맞는 환경친화적인 청정산업이나 저공해 산업을 중심으로 한 수출산업을 향후 육성시켜 나가야 할 것으로 사료된다.

수출활동의 실천적 주체는 당연히 수출기업이지만 수출구조의 개선은 행정부문에 조정가능한 방향으로 정책적 우선순위를 두어 이끌어 가야 한다. 결국 지역수출의 궁극적인 목적이 지역주민의 삶의 질을 향상에 있다고 볼 때 지역의 향토자원의 발굴 및 활용이 주민소득의 증대와 일자리 창출에 기여할 수 있는 방향으로 수출구조를 개선시켜 나가야 할 것이다.

10) 권영대, '제주무역 활성화 전략', 「제주경제의 지속성장을 위한 수출증대방안」, 2011년 6월 8일, 한국은행 창립기념 2011년 지역경제세미나 pp.42-43

IV. 결 론

FTA시대의 출범은 우근민도정으로 하여금 제주경제도 예외없이 '수비에서' 공격으로' 라는 무역정책 패러다임의 전환을 요구받고 있다. 수입시장의 개방에 따른 수입품과의 경쟁에서 우위를 갖출 수 있도록 수입자유화의 거센 파고에 대항해야 하는 대내적 경쟁력 제고의 불가피성, 수출인프라의 구축을 통한 수출중심의 지역경제로 전환해야 하는 세계경제의 기조는 제주특별자치도 역시 산업구조조정을 통하여 새로운 시대에 맞는 산업구조를 재편해야 하는 시대적 상황에 직면하게 되었다.

이에 본고에서는 산업구조의 재편과 관련하여 수출이 제주경제를 견인하는 '수출중심의 지역경제구조'로의 이행을 위해 지방정부차원에서 수행해야 할 수출지원방안을 단기적 지원방안과 중·장기적 지원방안으로 Two Track으로 나누어 모색하고자 하였다.

우선 단기적 지원방안으로는 수출기업지원을 위한 효율적 운영방안을 제시하였다. 이를 위해 수출기업에 대한 지원은 업종별 해외시장진입단계별로 차별화된 지원정책이 이루어져야 하며, 특히 지역중소기업의 수출활동에 실질적으로 도움이 될 수 있도록 '가려운 곳을 긁어주는' 현장중심의 지원프로그램 운영이 무엇보다도 필요하다 하겠다. 왜냐하면 수출은 기업이 하는 것이기 때문이다.

중·장기적 지원방안으로는 수출산업화의 기반구축을 지원방안을 제시하였다. 현재 제주도는 1차산업과 3차산업 편중의 산업구조를 형성하고 있어 내수부진에 따른 경기침체에 노출되는 취약성에 노출되어 있어 안정적이고 지속적인 지역경제의 성장을 위해서는 수출산업화의 기반구축을 통한 산업구조의 다변화가 필요하다. 지역의 산업구조의 개편은 타 지역에 비해 현재적·잠재적 경쟁력이 앞서는 산업, 소위 특화 업종을 발굴하여 그 육성책을 마련하는 것이 일반적이다. 제주지역의 경우 전반적으로 '무공해·청정지역'에 걸맞는 환경친화적인 청정산업이나 저공해산업을 중심으로 한 수출산업을 향후 육성시켜 나가야 할 것으로 사료된다.

참고문헌

- 권영대, '제주무역 활성화 전략', 「제주경제의 지속성장을 위한 수출증대방안」, 2011년 6월 8일, 한국은행 창립기념 2011년 지역경제세미나
- 박형래·박영기, “중소기업 무역업체 애로요인과 수출활성화 전략”, 한국항만경제학회지, 제21집 제4호, 2005.12
- 이강빈, “IMF시대 지방 중소기업체의 수출확대방안”, 한국무역학회, 무역학회지, 1999년 12월, 제24권 3호
- 이용완·강승진, 「제주감귤가공식품의 수출시장 정보수집 및 시장개척」, 2009, 12. JDI
- 이용완, '수출1조원시대를 향한 정책적 구상' 「제주발전포럼」, 2010.10, 통권 제35호, JDI
- 임소진·이용완·김윤정, '제주기업의 수출활성화를 위한 정책적 제언', 2008. 5, 관세학회지, 제9권 제2호, 한국관세학회
- 임소진의 5인, 「제주지역 제품의 해외시장 진입방안 연구」, 2007, 12, 제주하이테크산업진흥원 제주특별자치도 내부자료
- 대한무역투자진흥공사(<http://www.kotra.or.kr>)
- 산업자원부(<http://www.micie.go.kr>)
- 통계청 국가통계포털(<http://www.kosis.kr>)
- 한국무역협회(<http://www.kita.net>)
- The Government of Malaysia, “Workshop on entrepreneurship development for small scale enterprise”, 1988 HD1393.25 W67 1988.
- The World Bank, “Small and medium industrial enterprise project” 1995 R298/R15205 , “Small Enterprise Development Unit”, Private Sector Development Department 1998 R298/SMED.
- Levicki, Cyril and Croom Helm, “Small business : theory and policy”1984 HF5341 .S52 1984.
- Barber, J., “Barriers to growth in small firms”, Routledge 1989 HD2341 .B27 1989
- James, Kenneth, “Small and medium business improvement in the Asean region : Marketing factors”, Institute of Southeast Asian Studies, 1988.