

석사학위논문

수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA
활용이 수출성과에 미치는 영향에 관한
연구

-FTA 컨설팅 활성화 중심으로-

2013년

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

매니지먼트컨설팅전공

강 다 현

석사학위논문

지도교수 주형근

수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA
활용이 수출성과에 미치는 영향에 관한
연구

-FTA 컨설팅 활성화 중심으로-

A Study on the Effects of Export Market Environment, Export
Capability, FTA Utilization on the Export Performance of the
SMEs

-Focused on the Vitalization of FTA Consulting-

2013년 6월 일

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

매니지먼트컨설팅전공

강 다 현

석사학위논문

지도교수 주형근

수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA
활용이 수출성과에 미치는 영향에 관한
연구

-FTA 컨설팅 활성화 중심으로-

A Study on the Effects of Export Market Environment, Export
Capability, FTA Utilization on the Export Performance of the
SMEs

-Focused on the Vitalization of FTA Consulting-

위 논문을 컨설팅학 석사학위 논문으로 제출함

2013년 6월 일

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과

매니지먼트컨설팅전공

강 다 현

강다현의 컨설팅학 석사학위논문을 인준함

2013년 6월 일

심사위원장 _____ 인

심 사 위 원 _____ 인

심 사 위 원 _____ 인

국 문 초 록

수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA 활용이 수출성과에 미치는 영향에 관한 연구 -FTA 컨설팅 활성화 중심으로-

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원
지식서비스&컨설팅학과
매니지먼트컨설팅전공
강 다 현

본 연구는 수출중소기업들의 해외시장환경, 국내시장환경, 정보수집능력과 수출경험, 수출마케팅 전략, 기술수준, 경영자의 수출몰입도 등의 수출능력, FTA 활용이 수출성과에 미치는 영향에 대해 분석을 실시하였다. 검증결과 수출중소기업의 해외시장환경, 국내시장환경, 정보수집능력과 수출경험, 수출마케팅 전략, 기술수준, 경영자의 수출몰입도 등의 수출능력과 FTA 활용 모두가 수출성과에 유의한 영향을 미친다는 것이 확인되었다. 그러나 무엇보다도 글로벌 무역환경이 점점 더 FTA 체제로 전환되고 있는 현실에서 많은 수출중소기업들은 내부자원 부족으로 FTA 활용에 어려움을 겪고 있다. 이러한 문제를 본 연구에서는 FTA전문컨설팅 활용을 통해 해결하고자 FTA 활성화를 위한 정책적인 제언을 모색하였다.

【주요어】 수출중소기업, 시장환경, 수출능력, FTA 활용, 수출성과, FTA 컨설팅

목 차

제 1 장 서 론	1
제 1 절 연구의 필요성 및 목적	1
제 2 절 연구의 방법과 구성	3
제 2 장 이론적 고찰	4
제 1 절 수출중소기업의 시장환경	4
1. 우리나라와 중소기업의 수출현황	4
2. 해외시장환경과 국내시장환경	7
제 2 절 수출중소기업의 수출능력	9
1. 수출중소기업의 정보수집능력과 수출경험	9
2. 수출중소기업의 수출마케팅 전략	11
3. 수출중소기업의 기술수준	12
4. 경영자의 수출몰입도	13
제 3 절 수출중소기업의 FTA 활용	14
1. FTA 개념 및 유형	15
2. FTA의 추진현황	18
3. 최근 주요국의 FTA 통상환경 및 교역비중	29
4. 최근 한국의 FTA 통상환경 및 교역비중	30
5. 수출중소기업의 FTA 활용 현황	33

제 3 장	연구설계	41
제 1 절	연구모형	41
제 2 절	연구가설의 설정	41
제 3 절	자료수집 및 분석방법	44
제 4 장	실증분석	48
제 1 절	일반적 특성	48
제 2 절	신뢰도 검증	50
제 3 절	타당성 검증	52
제 4 절	가설검증	59
제 5 장	결 론	65
제 1 절	연구결과 요약	65
제 2 절	FTA 컨설팅 활성화를 위한 정책적인 제언	66
제 3 절	연구의 한계점 및 향후 연구방향	68
【참고문헌】		69
【부록】		77
설문지		77
ABSTRACT		84

【 표 목 차 】

〈표 2-1〉 우리나라의 2012년 총 수출입 실적	4
〈표 2-2〉 우리나라의 2012년 세계 수출순위 및 무역순위 추이	5
〈표 2-3〉 우리나라의 2012년 10대 수출 대상국	6
〈표 2-4〉 중소기업의 수출실적	6
〈표 2-5〉 FTA 주요내용	16
〈표 2-6〉 FTA의 유형	17
〈표 2-7〉 B.Balassa의 분류에 의한 발전단계별 경제 통합	18
〈표 2-8〉 전세계 FTA 추진현황	19
〈표 2-9〉 FTA 다른 명칭들	24
〈표 2-10〉 시기별 RTA 발효건수	27
〈표 2-11〉 유형별 RTA 발효건수	27
〈표 2-12〉 한국의 FTA 추진현황	28
〈표 2-13〉 2012년 FTA 체결국별 교역 현황	31
〈표 2-14〉 한국의 FTA 기발효국별 교역 비중	32
〈표 2-15〉 중소기업중앙회에서 조사한 수출중소기업의 FTA 활용 현황	34
〈표 2-16〉 특혜관세 활용에 관한 연구에서의 FTA 활용 현황	36
〈표 2-17〉 한국산업단지공단내 입주기업의 FTA 활용 현황	36
〈표 2-18〉 부산지역기업의 FTA 활용 현황	38
〈표 3-1〉 설문문항 구성내용	46
〈표 4-1〉 일반적특성 1	48
〈표 4-2〉 일반적특성 2	50
〈표 4-3〉 수출중소기업의 시장환경의 신뢰도 검증	51
〈표 4-4〉 수출중소기업의 수출능력의 신뢰도 검증	51
〈표 4-5〉 수출중소기업의 FTA 활용과 수출성과의 신뢰도 검증	52
〈표 4-6〉 수출중소기업의 시장환경 타당성 검증	53
〈표 4-7〉 수출중소기업의 수출능력 타당성 검증 1	55
〈표 4-8〉 수출중소기업의 수출능력 타당성 검증 2	56

〈표 4-9〉 수출중소기업의 FTA 활용 타당성 검증	57
〈표 4-10〉 수출중소기업의 수출성과 타당성 검증	58
〈표 4-11〉 수출중소기업의 해외시장환경과 수출성과간의 가설검증 결과 ...	59
〈표 4-12〉 수출중소기업의 국내시장환경과 수출성과간의 가설검증 결과 ..	60
〈표 4-13〉 수출중소기업의 정보수집능력 및 수출경험과 수출성과간의 가설 검증 결과	60
〈표 4-14〉 수출중소기업의 수출마케팅 전략과 수출성과간의 가설검증 결과	61
〈표 4-15〉 수출중소기업의 기술수준과 수출성과간의 가설검증 결과	62
〈표 4-16〉 수출중소기업의 경영층의 수출몰입도와 수출성과간의 가설검증 결과	62
〈표 4-17〉 수출중소기업의 FTA 활용과 수출성과간의 가설검증 결과	63
〈표 4-18〉 가설 검증 결과	64
〈표 5-1〉 정부부처와 유관기관의 FTA 및 수출컨설팅 지원사업	66

【 그림 목 차 】

〈그림 2-1〉 세계 지역무역협정 발효 현황	26
〈그림 2-2〉 한국의 FTA 체결 현황	29
〈그림 2-3〉 주요국의 FTA 교역 비중	30
〈그림 2-4〉 FTA 체결국과의 무역비중	30
〈그림 2-5〉 한국의 FTA 교역 비중	32
〈그림 3-1〉 연구설계	41
〈그림 4-1〉 연구모형에 대한 가설 검증	64

제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 필요성 및 목적

수출중소기업의 성장에 있어 국내시장은 매우 제한적이며 이미 포화상태에 이르렀기 때문에 해외시장 진출은 필연적이라 할 수 있으며, 이들 기업에게는 글로벌화는 선택이 아니라 기업 생존이 달린 중요한 문제라 할 수 있다. 수출 중소기업들의 해외 시장 진출을 위한 경영 혁신과 수출확대를 위한 중요성은 여러 학계와 산업계에서 꾸준히 부각되어 왔으며, 그동안의 수출중소기업들의 생존을 위한 해외시장에서의 수출성과를 높이기 위한 연구는 주로 수출중소기업의 시장환경과 수출능력 위주로 이루어져 왔다.

하지만 오늘날 우리나라뿐만 아니라 세계 각국은 전 세계적으로 글로벌화를 추진하고 있으며 각국의 무역정책 또한 WTO 다자주의와 FTA 양자간 지역주의를 동시에 채택하여 참여하고 있다. 우리나라도 전략적으로 동시다발적인 FTA 정책을 추진하고 있어 세계무역환경 변화에 더욱 더 능동적으로 대처하고 있다(한국무역협회, 2012).

많은 국가들이 FTA 추진에 높은 관심을 보이고 있는 이유 중에 하나는 WTO 주도의 DDA협상이 각국의 참여한 대립으로 타결이 지체되면서 이들 국가들은 주변국가와의 경제 통합을 가속화하고 있으며 또한 자국의 이익과 관심 사항이 정합하는 국가와 FTA 체결을 추진하고 있기 때문이다(윤영호, 2010).

지난 10여년 사이 우리나라 정부의 최대 통상정책 이슈 중 하나는 FTA 정책이었고, 그동안의 추진 성과도 매우 높은 것으로 평가되고 있어 FTA를 활용한 수출도 매우 중요하게 대두되고 있다.

또한 삼성경제연구소(2013)의 보고서에 따르면 수출중소기업을 둘러싼 국내외의 경제·정치·산업 등 시장환경은 지속되는 경기침체로 미국 등의 선진국들의 긴축 논의가 본격적으로 진행되는 등 그리 낙관적이지 않으며 시장상황 또한 매우 빠르게 변화하고 있다. 이에 2012년 말 기준 무역 순위 8위, 수출

순위 7위(한국무역협회, 2013)로 수출의존도가 높은 우리나라의 수출중소기업들로서는 이러한 여건들로 인해 점점 더 수출이 어려워져 수출성과에 매우 큰 영향을 받을 것이라 하였다. 이러한 문제들을 극복하기 위해서 수출중소기업들은 이러한 국내외 시장의 변화에 빠르고 정확한 대응력을 가져야 할 것이다. 수출중소기업들이 가지고 있는 정보수집능력과 수출경험은 어느 정도인지, 수출마케팅 전략을 어떻게 구사할 것인지, 수출중소기업들이 보유하고 있는 기술수준은 어느 정도인지, 경영자가 수출에 얼마나 몰입하고 있는지 등의 수출중소기업의 수출능력도 매우 중요하게 부각되고 있다.

우리나라는 2013년 5월 기준 46개국과 9개의 FTA 발효와 1개국과는 FTA가 타결되어 공식 서명을 하였다. 가장 큰 성과로 손꼽히는 점은 아시아 국가 처음으로 EU 및 미국과 FTA를 성사시켜 중국·일본 등 주요 경쟁국보다 먼저 미국과 EU시장을 선점하게 되어 경쟁우위를 확보하게 되었다는 점이다. 그리고 현재 협상중인 한·중·일, RCEP과 중국, 검토 중인 TPP 등과의 FTA까지 타결된다면 한국의 총교역 70% 이상이 FTA 체제하에서 교역될 것으로 전망되어(산업통상자원부 자유무역협정, 2013), 앞으로의 무역은 거의 FTA 체결국과의 교역이라 해도 과언이 아닐 정도이다. 이로써 수출성과를 달성하는데 있어 FTA 활용은 수출중소기업들의 필수불가결한 요소가 되었다. 그러나 중소기업중앙회, 관세청, 무역협회 등 여러 연구기관들의 조사에 따르면 정부부처나 유관기관 등의 지원정책을 수출중소기업들이 제대로 활용하지 못해 현재 기발효중인 FTA에 대한 중소기업의 활용수준이 매우 저조하게 조사되고 있어 이에 대한 대책 마련 또한 시급한 상황으로 나타났다.

그러나 앞에서 언급한 대로 그동안의 수출중소기업들의 해외시장에서의 수출성과를 높이기 위한 연구 대부분이 수출중소기업의 시장환경과 수출능력 위주로 이루어져 왔다는 한계점이 있다.

이에 본 연구는 수출중소기업이 수출성과를 높이는 요인을 분석하기 위하여 시장환경과 수출능력, FTA 활용이 수출성과에 미치는 영향에 대해 실증분석하고자 한다. 이에 더불어 지금까지 정부부처나 유관기관들의 지원정책에 대한 정보수집부족 또는 기업 내 전문인력 부족 등의 원인으로 FTA를 활용하지 못하는 많은 수출중소기업들에게 FTA 컨설팅 활성화를 위한 정책적인

제안을 함으로써 수출중소기업들의 수출성과 향상에 이바지하는 것을 연구목적으로 한다.

제 2 절 연구의 방법과 구성

본 연구는 수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA 활용이 수출성과에 미치는 영향을 분석하기 위해 수출중소기업 250개 사를 대상으로 설문조사를 실시하였다. 설문항목은 수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA 활용을 파악하기 위한 항목으로 구성하였으며, 항목은 기존문헌의 고찰과 유관기관에서 발간한 각종 정책자료, 연구보고서, 저널, 정부 발행 백서 등을 활용하여 설계하였다.

본 연구의 실증분석에 사용된 자료는 이메일과 전화, 인터뷰 등을 통해 수집하였고 5점 척도를 이용하였다. 가설검증에 앞서 변수들의 신뢰성과 타당성 검증을 위한 분석을 실시하였고, 가설검증에는 회귀분석을 실시하였다. 수집된 자료의 통계분석은 SPSS v.12.0 통계패키지 프로그램을 활용하였다.

본 연구의 구성은 총 5개의 장으로 다음과 같다.

제1장은 서론으로 연구의 필요성 및 목적, 연구의 방법과 구성에 기술하였다.

제2장에서는 이론적 고찰로 첫째 수출중소기업의 시장환경으로 우리나라와 중소기업의 수출현황, 해외시장환경과 국내시장환경을 분석하였고, 둘째 수출중소기업의 수출능력으로 정보수집능력과 수출경험, 수출마케팅 전략, 기술수준, 경영자의 수출몰입도를 분석하였으며, 마지막으로 수출중소기업의 FTA 활용으로 FTA 개념 및 유형, FTA의 추진현황, 최근 주요국 및 한국의 FTA 통상환경 및 교역비중, FTA 활용현황을 분석하였다.

제3장에서는 본 논문의 연구설계로 연구모형 및 연구가설의 설정, 자료수집 및 분석방법 등 연구방법에 대해 기술하였다.

제4장에서는 본 논문을 분석하기 위한 실증적 연구와 결과를 기술하였다.

제5장 결론에서는 본 논문의 실증분석의 요약 및 시사점, FTA 컨설팅 활성화 방안과 연구의 한계점 및 향후 연구방향에 대해 논하고자 한다.

제 2 장 이론적 고찰

제 1 절 수출중소기업의 시장환경

수출중소기업의 수출성과 결정요인을 분석하기 위해서는 우선 수출중소기업의 시장환경분석이 매우 중요하다고 하겠다. 따라서 본 절에서는 먼저 우리나라와 중소기업의 수출현황을 살펴본 후, 해외시장환경과 국내시장환경에 대하여 이론적 고찰을 실시하였다.

1. 우리나라와 중소기업의 수출현황

아래 <표2-1>과 같이 우리나라 2012년 총 수출입실적 통계를 보면 글로벌 경기둔화에도 불구하고, 2년 연속 무역 1조불을 달성하였음을 볼 수 있다. 수출은 전년대비 1.3% 감소한 5,481억불을 달성하였다. 수입은 5,196억불, 무역수지는 285억불의 흑자를 기록하였고, 2009년 이후 4년 연속 250억 달러 이상의 흑자를 기록하였다(관세청, 2013).

<표 2-1> 우리나라의 2012년 총 수출입 실적

(단위: 억불, %)

구 분	금 액(증감률)				
	2009	2010	2011	2012	
수 출	3,635	4,664	5,552	5,481	(△1.3)
수 입	3,231	4,252	5,244	5,196	(△0.9)
합 계	6,866	8,916	10,796	10,677	(△1.1)
무역수지	404	412	308	285	

* 자료 : 관세청(2013)

그리고 아래 <표2-2>에서 보듯이 어려운 대외환경 여건 속에서도 4년 연

속 흑자를 달성하여 2012년 우리나라 수출은 세계 수출순위 7위를 유지하였고, 무역순위는 전년보다 한 단계 높은 8위를 기록하였다(한국무역협회, 2013).

〈표 2-2〉 우리나라의 2012년 세계 수출순위 및 무역순위 추이

(단위: 억불, %)

순 위	2011년				2012년			
	수 출		무 역		수 출		무 역	
	국가	금액	국가	금액	국가	금액	국가	금액
1	중국	18,986	미국	37,461	중국	14,954	미국	29,027
2	미국	14,806	중국	36,421	미국	11,523	중국	28,425
3	독일	14,739	독일	27,278	독일	10,560	독일	19,302
4	일본	8,227	일본	16,769	일본	6,083	일본	12,772
5	네덜란드	6,604	프랑스	13,118	네덜란드	4,844	프랑스	9,274
6	프랑스	5,971	네덜란드	12,576	프랑스	4,236	네덜란드	9,234
7	한국(7)	5,552	영국	11,096	한국(7)	4,082	영국	8,574
8	이탈리아	5,230	이탈리아	10,799	러시아	3,904	한국(8)	7,979
9	러시아	5,220	한국(9)	10,796	이탈리아	3,711	이탈리아	7,371
10	벨기에	4,763	홍콩	9,670	영국	3,507	홍콩	6,942

* 자료: WTO, 한국무역협회(2013)

〈표2-3〉와 같이 우리나라의 2012년도 지역별 수출액을 보면 중국은 1,343억불, 미국은 한-미 FTA 효과 등으로 585억불을 기록하였고, 일본은 389억불을 기록한 것을 볼 수 있다(관세청, 2013).

〈표 2-3〉 우리나라의 2012년 10대 수출 대상국

(단위: 백만불, %)

순위	국가	수출액	비중	순위	국가	수출액	비중
1	중국	134,331	24.5	6	베트남	15,954	2.9
2	미국	58,524	10.7	7	대만	14,819	2.7
3	일본	38,850	7.1	8	인도네시아	13,946	2.5
4	홍콩	32,609	5.9	9	인도	11,921	2.2
5	싱가폴	22,892	4.2	10	러시아	11,099	2.0

* '11년 순위 : 대만(6위), 인도네시아(7위), 베트남(8위), 브라질(10위)

* 자료 : 관세청(2013)

우리나라 수출실적 중 중소기업의 수출실적을 보면 아래 〈표2-4〉과 같이 2008년 892.7억불, 2009년 767.8억불, 2010년 986.2억불, 2011년에는 유로 지역 경제위기 등 선진국 경기둔화 속에서도 1,145억불을 기록하였으며 전체 수출에서 중소기업이 차지하는 비중은 2008년 21.2%, 2009년과 2010년 21.1%, 2011년 20.6%를 차지하고 있다(중소기업청, 2013).

〈표 2-4〉 중소기업의 수출실적

(단위 : 억불, %)

구분	2008	2009	2010	2011
총수출	4,220.1 (13.6)	3,635.3 (△13.9)	4,663.8 (28.3)	5,552.1 (19.0)
중소기업 수출액 (비중)	892.7 (21.2)	767.8 (21.1)	986.2 (21.1)	1,145.2 (20.6)

* 2011년의 경우 관계기업 제도 시행(2011.1)에 따른 중소기업 수출 비중 감소

* 자료 : 중소기업청(2013)

우리나라의 무역순위나 수출순위, 수출입실적에서 보듯이 우리나라는 제한

적인 국내시장에서 벗어나 빠르게 글로벌화로 향해 가고 있다. 그리고 10대 수출 대상국에서 볼 수 있듯이 우리나라가 수출하고 있는 거의 모든 국가와 이미 FTA를 체결하고 있거나 진행 중인 국가들이며 수출입거래도 날로 증가하고 있는 추세이다.

우리나라가 수출에 대한 거래와 비중이 커지면 커질수록 국내 전체 사업체 수의 99.9%(통계청, 2013)를 차지하고 있는 중소기업들의 역할이 매우 중요해지고 있으며 수출에 대한 중요성 또한 매우 커지고 있다. 그러나 많은 중소기업들이 전체 수출실적에 차지하는 비중은 그리 크지 않다. 이를 극복하기 위해 FTA 컨설팅을 활용하여 수출성과를 높이는 대안 마련이 시급하다.

2. 해외시장환경과 국내시장환경

기업 경영과 관련된 시장환경의 불확실성이 수출성과에 영향을 미치며(이봉기, 2003), 국내시장규모, 성장성, 경쟁자 집중도와 같은 특성들이 기업의 세계화에 영향을 미치는 요인으로 작용한다. 수출중소기업들은 국내시장이 기업들이 성장하기에 충분히 규모가 크고 매력적이라면 해외로 나가는 것보다 보다 손쉽게 접근할 수 있는 국내시장을 선호할 것이나, 그 반대라면 국내시장보다는 해외시장으로 확장하려고 할 것이다(박근호, 2007).

해외시장환경은 수출중소기업이 그전에 경험하지 못한 새롭고 이질성이 매우 강한 환경이며, 정치적, 경제적으로도 매우 불확실하다. 그러한 불확실성이 커지면 커질수록 기업들은 해외 진출에 대한 투자에 대한 안정성이 낮아지게 되어 적극적인 수출활동에 어려움을 느껴 점점 더 위축이 되어 갈 것이다(정창근, 2002).

그러나 해외시장환경에 대한 시장 잠재력이 크면 클수록 수출중소기업들은 잠재적 수익성이 높을 것을 기대하여 수출활동에 대한 투자가 활성화되어 높은 수출성과를 기대할 수 있을 것이다(최학수, 2005).

윤기창(2009)은 국내시장환경의 경쟁압력이 강하면 강할수록 수출중소기업은 해외로 진출하여 새로운 시장을 확보하려고 하는 욕구가 더 강해진다고 하였다.

또한 최근의 해외시장환경은 지속되는 장기 경제침체로 미국 등의 선진국들의 재정긴축이 본격화되어 그리 밝지 않은 현실 속에서 매우 빠르게 변화하고 있다(삼성경제연구소, 2013). 이러한 해외시장환경 변화는 수출성장에 긍정적이든 부정적이든 아주 큰 영향을 주게 마련이며, 중소기업은 이러한 변화에 살아남을 수 있도록 노력과 투자를 해야 하며 선진국과 후진국들의 도전에 대해 경쟁력을 키워 맞서야만 하는 상황에 놓여 있다(맹부영, 2010).

삼성경제연구소(2013)에 따르면 2011년 상반기의 중동사태, 일본지진, 그리고 하반기의 유럽재정위기, 미국 경제성장률 하락 등으로 인해 2011년의 해외시장환경은 급격히 경기가 둔화되었으며, 2012년은 유로존, 중국, 일본, 미국 등 세계 주요국의 경제적 상황이 점점 나빠진 한해였다. 그로인해 재정긴축과 함께 경제성장률이 둔화되어 통상 분쟁이 확산되고 있으며 기업경쟁도 점점 심화되고 있다. 또한 2013년에도 저성장이 장기적인 추세로 계속 진행될 가능성이 있으며 선진국들은 재정긴축 지속이 불가피하여 투자 및 소비심리가 더욱 위축될 것으로 보이며, 양적 완화정책 확대는 실물경제 회복에 크게 기여하지 못할 것으로 보인다. 따라서 이로 인한 지역주의와 보호주의가 점점 대두되면서 FTA가 점진적으로 확산될 것으로 보인다.

한편, 국내시장환경도 해외시장환경처럼 그리 낙관적이지 않다. 2011년 상반기는 그나마 대외악재에도 높은 수출증가세를 지속하여 양호한 회복세를 보이는 듯 했으나 하반기에 접어들면서 수출 및 투자의 성장세가 약화되었고, 소비심리가 위축되어 경기둔화 조짐이 가시화되기 시작하여 2010년 경제성장률 6.2%에서 2011년 4.0% 수준으로 하락하였다(삼성경제연구소, 2011).

우리나라도 국내의 악재에서 살아남기 위한 하나의 방안으로 FTA 확대를 선택하고 있으며 이로 인한 해외제품의 국내 시장진출 유입이 점점 확산되어 더 이상 자국 상품이라고 해서 국내 시장 안에서의 자국 상품에 대한 경쟁력을 더 이상 기대할 수 없는 현실이 되었다는 것 또한 세계시장으로의 진출을 위한 하나의 요인이 되었다.

따라서 국내시장도 해외시장과 마찬가지로 그리 밝지 않은 상황일지라도 중소기업은 국내 시장이 이미 포화 상태가 되어 더 이상 국내시장으로의 진입은 무의미하다는 것을 다시금 상기하여 기업이 생존해 나갈 수 있는 방안

을 찾아 해외 시장 진출 전략을 염두에 두어야 할 것이다.

또한, 이러한 포화상태의 국내 시장진출에 대한 기회비용이 크다면, 굳이 국내에 머무를 필요가 없고 해외시장으로의 진출을 선택해야 하는 것은 기업 으로서는 당연한 일일 것이다. 따라서 중소기업의 해외시장 진출은 살아남기 위한 필수불가결한 요소가 되었음을 직시하고 해외진출 사업 활동을 강화하 여야 할 것은 두 말할 필요도 없을 것이다.

제 2 절 수출중소기업의 수출능력

현재 FTA 체결의 가속화와 국내 시장의 경쟁이 더욱 더 가속화되어 가고 있으며 세계경제의 글로벌화와 정보통신 기술이 점점 발전됨에 따라 모든 기 업이 국경없는 경제전쟁에 노출되어 있는 상황 속에 놓이게 되었다. 또한 급 속한 변화과정에서 국가 간 생산요소의 자유로운 이동이 가능해짐에 따라 글 로벌 아웃소싱이 보편화될 수 있는 환경이 조성되어 해외시장으로 진출하는 것은 필연적이자 중요한 동기가 되었다(Child and Rodrigues, 2005).

중소기업들의 수출동기가 해외에서의 예상치 않았던 주문의 발생과 국내시 장의 규모 및 경쟁압력의 증가, FTA의 체결 등 요인에 의하여 시작되었다 해도 일단 수출을 하게 되면 기업의 수출능력이 아주 높은 수출성과를 달성 하는 기업과 달성하지 못하는 기업 간의 차이를 가져온다는 것이 실증결과를 통해 제시되었다(박근호, 2007).

따라서 본 절에서는 수출중소기업들이 해외시장에 나가는데 필수적인 요소 인 수출능력에 대해서 알아보고자 이와 관련된 선행연구를 실시하였다.

1. 수출중소기업의 정보수집능력과 수출경험

수출중소기업의 정보수집능력과 수출경험은 수출성과에 아주 큰 관련성이 있다. 중소기업이 수출성과를 내고 국제적인 경영을 해나가기 위해서는 복잡 하고 불확실한 해외시장에 대한 정보 수집능력과 수출경험이 매우 중요하 다고 하였다(Johanson and Vahlne, 1997; 윤강술, 2001).

정보를 수집하는데 있어서 어떻게, 어디를 통해서 하느냐를 신중히 결정하고 수집해야 하는 것은 당연하다 하겠다. 해외시장은 국내시장보다 불확실성이 높고 복잡하며 세계 우수 기업들의 제품과 경쟁해야 하기 때문에 해외 수출을 꾀하려는 중소기업은 수출시장에 대한 정확하고도 상세한 정보 수집을 위한 활동이 요구되며 이는 기업의 생존과 매우 밀접한 관련이 있다. 기업이 해외시장으로 나아갈 때 가장 중요한 장애요소는 해외시장환경에 대한 정보 부족이라고 Denis와 Depelteau(1985), Johanson과 Vahlne(1977) 등이 주장하였다. 수출에 대한 정보를 수집하기 위해서는 필요한 물적 및 인적 자원의 지원을 통해 수출시장에 대한 정보를 입수하고 그 정보를 이용하여 시장의 위험을 회피하고 기회를 포착할 수 있다. 해외시장에 대한 정보 수집은 수출 성과에 지대한 영향을 미치게 된다(Wiedersheim-Paul et al., 1978; Cavusgil and Nevin, 1981; Cavusgil, 1984; 윤강술, 2001).

또한, Bilkey.W.(1978)는 중소기업의 수출경험과 수집된 정보는 기업이 오랜 기간 동안 많은 시간과 비용을 투자하여 얻게 되는 지식으로 자회사의 노하우와 접근방식을 회사 내부에 보유하게 되어 수출경쟁력의 원천이 되며, 중소기업이 수출에 종사해온 시간이 길수록 수출 개입 수준과 수출성과에 지대한 영향을 미친다고 하였다.

또한 윤강술(1996, 2001)은 수출경험이 수출성과에 정(+)의 영향이 있는 것을 밝혀냈다. 따라서 수출경험이 많은 기업은 그렇지 않은 기업이나 해외에 처음으로 수출하는 초보기업에 비해 해외시장에서 기회를 더 빨리 얻을 수 있고, 수출성과를 높여 수출 수익성이 높아질 것이라 논하였다.

임성훈(1999)과 구자현(2010)은 자기상표에 한정되어 있긴 하지만 수출중소기업의 해외마케팅능력, 제품기술력 뿐만 아니라 수출경험은 수출성과와 수출다변화에 영향을 미치고, 이는 수출성과에 영향을 준다는 가설을 검증하였다.

또한 황병준 외(1984)은 수출중소기업의 수출경험, 업종, 규모 등의 기업변수가 수출성과에 미치는 영향을 검토한 결과 중소기업의 수출규모가 클수록 현지법인이나 해외지사를 가지고 있는 중소기업은 그렇지 못한 기업의 경우보다 수익성이 좋고 수출성과에 큰 영향을 미친다는 것을 밝혔다. 윤강술

(1996)은 수출마케팅과 수출성과의 관계에 관하여 경로분석을 한 결과 기업의 수출경험, 해외시장 잠재력, 해외시장에 대한 경영자의 태도 등이 수출성과와 관계가 있는 것을 증명하였다.

2. 수출중소기업의 수출마케팅 전략

수출성과에 영향을 주는 매우 중요한 요인으로서 수출마케팅 전략을 빼놓을 수 없을 것이다.

수출마케팅 전략에 대한 연구는 처음에는 대부분 수출 자체를 일종의 종속변수로 하여 수출기업과 비수출기업을 구분 짓는 기업특성을 찾아내는 연구(Bilkey 1978; Cavusgil 1984; Bilkey & Tesar 1977 등)와 수출마케팅의 발전단계 및 장애요인을 분석하는 연구(Johanson & Vahlne 1977; Cavusgil 1984; Cavusgil & Nevin 1981 등)가 주를 이루었다. 이후 학자들 사이에서 수출 자체나 이것의 발전형태가 아닌 성과에 집중되면서 기업특성이나 경영자의 인식이 수출성과에 미치는 영향을 분석하는 연구가 많아졌다(Johnston & Czinkota, 1982; Aaby & Slater, 1989; Francis & Collins-dodd, 2000). 기업의 규모, 기술적 우위, 국제화 경험, 수출에 대한 경영자의 몰입도 등이 수출성과에 영향을 미치는 주요 요인으로 분석되었다(김주헌, 2006).

수출마케팅 전략과 수출성과에 관한 다른 연구로는 수출마케팅 시장세분화 전략, 4P 전략, 경쟁시장 선택전략, 해외시장 집중전략 등의 연구가 있다. 또한 수출전략과 수출성과의 관계를 시장세분화전략, 해외시장 시장다변화전략, 제품적응화 전략의 관점에서 보고, 개별기업의 수출전략은 그 기업의 수출성과와 상관관계가 존재한다는 연구도 보고되고 있다. 이는 제품 시장세분화전략과 제품적응전략을 택하는 중소기업은 그렇지 않은 기업보다 수출성장률과 수출판매가 높게 나타났으며, 시장다변화전략을 적극적으로 구사하는 기업이 더 높은 수출성장률과 수출판매를 나타낸다고 하였다(Cooper & Kleinschmidt 1985; 염주일, 2001). 그리고 Bilkey(1982)는 수출 방법, 수출마케팅 채널, 해외 dealer 지원이 수출 수익률에 지대한 영향을 미친다고 주장하였고, 이철(1992)은 수출마케팅전략과 수출성과와의 관계를 분석하여 수

출성과를 결정짓는 수출마케팅전략을 찾아내어 수출성과를 높이기 위해서는, 해외 소비자 기호를 고려한 수출제품을 개발하여야 하며, 해외 시장이 다변화 되고, 해외 시장의 수요 및 고객 반응에 따라 수출가격을 차별화하는 전략을 구사해야 써야 한다고 논하였다.

3. 수출중소기업의 기술수준

중소기업의 수출성과에 대한 발전 여부는 중소기업의 기술수준이 어떠한가에 따라 결정지어진다고 볼 수 있다. 기술수준은 가격전략, 제품전략, 유통전략, 제조과정전략 등의 마케팅믹스전략에 영향을 줌과 동시에 해외수출에 대한 성과에도 영향을 주는 중요한 요소의 하나이다(최학수, 2005).

많은 연구에서 기술수준은 일반적으로 수출하는 중소기업에게는 매우 중요한 역량이면서 기업의 성공에 있어 가장 중요한 자원이고 기업의 경쟁 우위를 차지하기 위한 가장 중요한 요소라고 하였다(Bettis and Hitt, 1995; Henderson and Clark, 1990; Tushman and Anderson, 1986; Itami 1987; Grant 1991; 김영식 2010).

또한 기술수준은 고객들에게 경쟁력 있는 가격으로 제품을 제공할 수 있게 한다. 이에 대해서 Pride(1980)는 기술수준은 제품원가면에서 제품의 차별화와 상대적 우위 확보에 중요한 역할을 하므로 해외시장에서 경쟁 우위를 차지하는 요인이 되고 있는데, 이는 기술수준이 모든 기업의 수출성과에 미치는 영향이 크기 때문이라고 하였다.

이와 같이 중소기업의 수출성과는 기술수준과 밀접한 관련이 있으나, 중소기업이 개발한 모든 기술이 실질적으로 중소기업에 유용한 것은 아니다. 즉, 아무리 높은 기술수준이라도 그 기술수준이 상업성이 없으면 유용하지 않는 것이 될 수 있으므로 해외시장조사를 실시하여 시장 상황, 전망과 고객의 욕구에 맞출 수 있는 제품개발에 대한 연구 개발이 병행되어야 함은 당연한 일이라 하겠다(최학수, 2005).

중소기업 간 기술수준 차이는 상품의 국가 간 이동에 중요한 요소로 작용하며 (Buckley and Casson, 1976), 이에 따라서 중소기업의 기술수준은 수출

성과에 영향을 미친다(Dhanaraj and Beamish 2003; 김영식, 2010).

국제화를 원하는 중소기업들은 그들이 가지고 있는 아이디어와 신기술로 새로운 해외시장에 진출하려는 기회를 만든다. 이때 기반이 되는 것이 R&D를 통한 중소기업들의 기술수준을 높이는 것이다. 즉, R&D에 투입되는 자원이 많고, 보유한 특허가 많으면 상대적으로 그렇지 않은 기업보다 국제화에 있어 더 유리하다. 중소기업은 국제화를 통해 성과를 향상시키고 활동을 하는데 많은 제약이 따를 수 있는데, 이런 제약을 약화시키고 수출성과를 높일 수 있는 것이 바로 시장에 적합한 기술을 개발하는 것이다(Zahra, 2005; 김영식, 2010).

4. 경영자의 수출몰입도

수출성과에 중요한 변수 중 하나는 경영자의 수출몰입도라 할 수 있다. 최근까지의 연구에 의하면 경영자의 수출몰입도는 본국 중심의 사고에서 벗어나 수출중심적일수록 수출성과가 좋아진다는 것을 보여주고 있다(Aaby and Slater 1989; Holzmuller and Kasper 1991; Namiki 1994; Holzmuller and Stottinger 1996). 따라서 경영자가 수출중심적일수록 수출참여도가 더욱 적극적일 것이며 수출참여도가 높을수록 수출성과 또한 높아진다는 것을 밝히고 있다(정재휘, 2005).

또한 경영자가 긍정적인 마인드를 가지고 기업의 수출활동을 지원해주면 수출성과가 증대될 것이며, 경영자가 부정적인 마인드를 가지면 수출성과의 확산에 거부반응이 나타나 수출성과가 감소할 것이다(맹부영, 2010).

수출성과를 창출하는데 있어 경영자의 수출몰입이 경쟁우위와 수출성과에 미치는 영향을 조사한 연구에서 경영자의 수출몰입이 높을수록 중소기업들이 해외시장에서 더 좋은 수출성과를 올린다고 주장하였다(Antonio Navarro et al., 2010; 윤영호, 2010).

그리고 해외시장진출과 관련된 경험과 정보지식을 보유한 기업은 특별한 수출능력과 수출시장 지향성과 같은 능력 개발을 촉진함으로써 이러한 특별한 수출능력은 수출시장 지향성에 긍정의 영향을 미친다. 따라서 수출성과를

높이기 위해서는 해외수출에 대한 경험과 정보, 지식을 강화하여 특별한 수출 능력을 갖추게 되면 수출몰입이 더욱 강화되며 이로써 수출성과를 높일 수 있다고 주장하였다(윤영호, 2010).

김용규(2008)의 메타분석 연구에서 경영층의 적극적인 태도가 수출성과에 긍정적인 영향을 끼치는 것으로 분석되었는데, 이는 경영자의 수출몰입도와 수출에 대한 기대수준이 현지시장에 대한 지식수준, 정보수집에 대한 관심수준, 해외출장 빈도 및 박람회나 전시회 참가 등의 적극적인 해외시장개척 및 수출에 대한 적극적인 의지와 관심이 클수록 수출성과도 높게 나타난다는 것을 의미한다(김용규, 2008).

또한 경영층의 수출몰입이 중소기업의 수출성과에 긍정적인 영향을 미친다는 것은 많은 기존연구에서도 지지된 바 있다(Cavusgil and Zou, 1994; Ali, 2004; Seifert and Ford, 1989, Gomez-Mejia, 1988). 수출관련 부서에 더 많이 몰입하고자 하는 경영층의 의지는 성공적인 수출 활동의 중요한 조건이라 하겠다(Shamsuddoha et al., 2006; 윤영호, 2010).

특히, 유럽의 재정위기, 미국의 경기회복 지연 등으로 인한 보호무역주의에 대한 확산이 우려되고 있다. 세계 경기침체가 장기화되는 가운데 FTA를 통해 안정적인 수출시장의 확보와 경제협력 확대가 가능하다는 판단 하에 전 세계 주요국들의 FTA 추진이 활발히 진행되고 있다. 이러한 환경에서 중소기업들이 글로벌 사업을 포기하고 내수시장에만 집중할 경우 FTA의 이로운 효과를 보기보다 글로벌 경쟁의 위험에 직면할 가능성이 커질 것이다. 따라서 경영자는 FTA 확산에 대비하여 긍정적이며 대외지향적인 자세를 바탕으로 수출활동을 하고 추진기반을 마련해 나간다면 좀 더 수출성과를 많이 내어 수익성 높은 중소기업으로 나아 갈 수 있을 것이다(맹부영, 2010).

제 3 절 수출중소기업의 FTA 활용

본 절에서는 수출중소기업의 FTA 활용을 분석하고자 이와 관련된 선행연구와 관련 자료에 대해 논하고자 한다.

1. FTA의 개념 및 유형

1) FTA의 개념

FTA(자유무역협정, Free Trade Agreement)는 협정을 체결한 국가 간 또는 지역 간 제반 무역장벽을 완화하여 자유무역을 실현하기 위한 협정이며, 특히, 가장 큰 비중을 차지하는 것은 상품협정이다. 이 협정은 체결 상대국과 교역물품에 대한 특혜관세(관세철폐 또는 인하)를 부여하는 협정이다. 그 동안 지역무역협정(RTA: Regional Trade Agreement)이라고도 불리는 유럽연합(EU)이나 북미자유무역(NAFTA)등과 같이 인접 국가나 일정한 지역을 중심으로 이루어졌지만 현재는 전 세계로 확산되어 가고 있는 추세이다(산업통상자원부 자유무역협정 外, 2013).

FTA가 점점 확산되어가고 있는 이유로는 FTA가 개방을 통해 경쟁을 심화시킴으로써 생산성 향상에 기여할 것이라는 희망, 무역 및 외국인 직접투자를 유입할 수 있어 경제를 성장시킬 수 있다는 기대감 등이 있다. 그리고 WTO 다자협상의 경우 장기간이 소요되고, 회원국 수의 급증으로 의견을 도출하여 합의를 하기가 어렵다는데 대한 반작용, 특정 국가 간의 배타적 호혜조치가 실익을 제고할 수 있으며, 지역주의 확산에 따라 역외 국가로서 받는 반사적 피해에 대한 대응이 필요하다는 이유에서 점점 더 확산되어 가고 있다. 또한 FTA를 포함한 지역무역협정의 이익은 가시적이고 직접적인 반면, 역기능을 억제하기 위한 다자적인 감시기능이 제대로 작동하기 어려운 상황에서 지역주의는 앞으로도 확산될 것으로 보인다. 2008년 금융위기, 2010년 남유럽에서 시작된 재정위기가 확산되면서 현재 전 세계적으로 보호무역주의가 확산되고 있으며(한국무역협회, 2013), WTO 관할 범위를 벗어난 보호무역주의 조치는 여전히 증가하고 있다 (산업통상자원부 자유무역협정 外, 2013).

FTA에 관한 이론적 연구는 그 대부분이 원산지기준에 두고 있다. J. Viner(1950)는 관세를 철폐함에 따라 저비용이 발생하는 역외국에서 수입하던 상품을 고비용이 발생하는 역내국에서 수입하게 됨으로써 수입국이 바뀌

게 되어 무역의 전환이 이루어지게 되고, 그와는 다르게 역내 가격이 하락되어 고비용이 발생하는 역외국에서 수입하던 상품을 저비용이 발생하는 역내국으로 수입국을 바꾸게 되는 무역이 창출된다고 하는 무역전환효과와 무역창출효과에 대해 체계적으로 분석하였다. Bhagwati, Panagariya(1996)는 FTA가 역내국에게만 특혜를 제공하는 것이기 때문에 최소 비용만을 제공하는 역외국으로부터의 무역 전환효과를 발생시키게 되어 그 결과 무역전환이 무역 창출을 압도하게 되어 나중에는 역내국의 후생수준을 감소시키고, 다자주의 무역자유화를 지연시킬 수 있다고 주장하기도 하였다.

그리고 FTA가 포함하고 있는 분야는 그 체결국들이 누구냐에 따라 상당히 다른 양상을 보이고 있다. 전통적인 FTA와 개도국 간 FTA는 상품분야의 무역자유화 또는 관세인하에 중점을 두었으나, WTO 체제의 출범(1995년)을 전후하여 FTA의 적용범위도 크게 확대되어 대상범위가 점차 넓어지고 있다. 상품의 관세 철폐 이외에도 서비스 및 투자 자유화까지 포괄하는 것이 일반적인 추세라고 할 수 있으며, 그 밖에 지적재산권, 정부조달, 경쟁정책, 무역구제제도 등 정책의 조화부문까지도 협정의 대상범위로 점차 확대되고 있다. 그리고 다자간 무역협상 등을 통하여 전반적인 관세수준이 낮아지면서 다른 분야로 협력영역을 넓려가게 된 것도 이 같은 포괄범위 확대의 한 원인이라고 할 수 있다(산업통상자원부 자유무역협정, 2013).

〈표 2-5〉 FTA 주요내용

구분	내 용
관세	FTA의 궁극적 목표는 단계적으로 모든 상품에 대한 관세를 완전 철폐
원산지규정	협정국에서 생산된 상품에만 특혜가 적용
서비스	금융, 통신, 교육, 의료 등 다양한 분야의 서비스 무역 장벽 제거
투자자유화	투자관련 규제를 완화하여 양국간 투자 활성화

정부조달	정부조달 시장의 일부 또는 완전 개방으로 협정국에 실질적 투자 효과 발생
무역구제	세이프가드 및 반덤핑조치 등을 상호 면제하는 방향으로 협상 진행
비관세장벽	기술규정, 농수산물과 관련된 위생/검역 절차, 통관절차, 외환규제, 국영무역의 존재 및 선적전 검사 등을 포함
분쟁해결	WTO등 다른 국제기구의 분쟁해결절차가 아닌 FTA 당사국간 협정문대로 해결하여 시간과 비용 등 절약

* 출처 : 관세청 FTA포털사이트(2013)

2) FTA의 유형

아래 <표2-6>와 같이 FTA의 유형은 학자, 연구기관에 따라 여러 가지의 형태로 구분되고 있다.

<표 2-6> FTA의 유형

구분	유 형
B.Balassa	①자유무역지역 ②관세동맹 ③공동시장 ④경제동맹 ⑤완전경제통합
S.P.Magee	①자유무역지역 ②관세동맹 ③공동시장 ④완전한 경제통합
J.Tinbergen	①수량제한의 특혜적 적용 ②부분적 통합 ③자유무역지역 ④관세동맹 ⑤경제동맹
M.Chacholiades	①부문별특혜무역협정 ②자유무역지역 ③관세동맹 ④공동시장 ⑤경제동맹
Alim Elagraa	①자유무역지역 ②관세동맹 ③공동시장 ④완전한 경제동맹 ⑤완전한 정치적통합

* 자료 : 이재기(2007)

그 중에서 가장 일반화되고 널리 알려져 있는 B.Balassa의 분류에 의한 발전단계별 경제통합은 다음의 <표2-7>과 같다.

〈표 2-7〉 B.Balassa의 분류에 의한 발전단계별 경제 통합

역내관세철폐	역외공동 관세부과	역내생산요소 자유이동보장	역내공동경 제정책수행	초국가적기구 설치·운영
①자유무역협정(FTA) : NAFTA, EFTA 등				
②관세동맹(Customs Union) : 베네룩스 관세동맹				
③공동시장(Common Market) : EEC, CACM, CCM, ANCOM 등				
④경제동맹(Economic Union) : 재정, 금융정책 상호조정 EU				
⑤완전경제통합(Complete Economic Union) : 경제 주권포기, 경제정책통합, 마스트리히트조약 발효이후의 EU				

* 출처 : 산업통상자원부 자유무역협정(2013)

2. FTA의 추진현황

1) 전세계 FTA 추진현황

세계적으로 경기침체가 장기화되고 있어 FTA를 통한 안정적인 해외수출시장 확보와 경제협력을 위해 세계 각국들은 FTA 추진을 활발히 진행하고 있으며, FTA 확산 추세는 향후에도 계속 지속될 것으로 보인다(한국무역협회, 2013).

이와 같은 FTA 체결의 확대 흐름 속에서 여러 국가가 함께 FTA 및 경제통합을 추진하는 경제블록화가 점점 더 진행되고 있다. 예를 들면, 미국 등이 참여하고 있는 TPP(환태평양경제동반자협정) 협상에는 11개국, 한·중·일 및 아세안 등이 함께 참여하고 있는 RCEP(역내포괄적경제동반자협정)은 16개국이 참여하고 있다. 러시아·벨라루스·카자흐스탄은 관세동맹에 이어 구소련 8개국 간 CIS간 FTA를 체결하였고, 회원국을 확대하고 경제통합을 점진적으로 높여 EU 모델의 유라시아 연합(Eurasian Union)을 창설한다는 목표도 세우

고 있다. 중남미에서는 멕시코, 칠레, 페루, 콜롬비아 등 4개국이 태평양 동맹(Pacific Alliance)을 창설하였다. 또한 기존의 경제블록들도 신규 회원을 가입시키는 등의 외연을 확대하고 있으며, MERCOSUR(남미공동시장)는 베네수엘라를 새롭게 가입시켰으며, EU는 크로아티아의 28번째 회원국 가입을 추진하고 있는 실정이다(한국무역협회, 2013).

〈표 2-8〉 전세계 FTA 추진현황

국가명	기체결	협상중	검토중
일본	싱가포르, 멕시코, 말레이시아, 칠레, 태국, 인도네시아, 브루나이, 필리핀, ASEAN, 스위스, 베트남, 인도, 페루	호주, GCC, 몽골, 캐나다, 콜롬비아, 한중일, RCEP	터키, EU, 뉴질랜드, TPP * 한국과는 협상재개 검토
중국	홍콩 CEPA, 마카오 CEPA, ASEAN, 칠레, 파키스탄, 뉴질랜드, 싱가포르, 페루, 코스타리카, 대만 ECFA	GCC, SACU, 노르웨이, 아이슬랜드, 호주, 스위스, 한국, 한중일, RCEP * 대만 ECFA확대	콜롬비아, 인도
ASEAN	한국, 인도, 일본, 중국, 호주-뉴질랜드	EU(개별국간), RCEP	-
태국	뉴질랜드, 일본, 페루, 호주, AFTA	EFTA, 미국, 인도 CECA, BIMST-EC, 칠레	캐나다, EU, 남아프리카 공화국, 바레인, 중국, 칠레, 파키스탄, 이스라엘
인도	스리랑카, SAFTA, 싱가포르, 한국, ASEAN, 일본, 말레이시아 CECA	태국 CECA, BIMST-EC, EU, GCC, EFTA, 뉴질랜드 CECA,	러시아·벨라루스·카자흐스탄, 파키스탄, 중국, 대만, 터키, 페루, 칠레, 이집트,

		호주 CECA, 캐나다, 인도네시아, RCEP, 이스라엘	우루과이, 이란, 남아프리카공화국, 모리셔스
싱가포르	(발효) AFTA, 뉴질랜드, 일본, EFTA, 호주, 미국, 요르단, 인도, 한국, TPP, 파나마, 중국, 페루 (타결/서명) GCC, 코스타리카, EU	대만, 멕시코, 우크라이나, 캐나다, 파키스탄, TPP	터키, EAC, 모로코, 스리랑카, 이집트, 콜롬비아
미국	이스라엘, NAFTA, 캐나다, 요르단, 싱가포르, 칠레, 호주, 모로코, 바레인, CAFTA-DR, 오만, 페루 TPA, 한국, 콜롬비아 TPA, 파나마 TPA	TPP	TAFTA(EU)
캐나다	(발효) NAFTA, 미국, 이스라엘, 칠레, 코스타리카, EFTA, 페루, 콜롬비아, 요르단, CARIBCAN (타결/서명) 파나마, 온두라스	CARICOM, CA4, 도미니카공화국, EU, 인도, 일본, 한국, 모로코, 싱가포르, TPP, 우크라이나, FTAA	CAN, 터키, 태국, MERCOSUR
멕시코	NAFTA, 코스타리카, 볼리비아, G3, 칠레 ECA, 니카라과, 이스라엘, EU, Northern Triangle, EFTA, 일본, 우루과이 ECA, 페루 ECA, 중미	TPP, 싱가포르, 한국, MERCOSUR	태평양 동맹(Pacific Alliance), 브라질, 에콰도르, 중앙아메리카, 호주, SICA

칠레	(발효) 캐나다, 멕시코, CACM, EU, 미국, 한국, EFTA, TPP, 중국, 일본, 파나마, 호주, 페루, 콜롬비아, 에콰도르, 터키, 말레이시아 (타결/서명) 베트남, 홍콩	FTAA, 태국, TPP	태평양 동맹(Pacific Alliance), 인도네시아, 인도, 도미니카공화국, 러시아, 트리니다드토바고
EU	(발효) OCTs, EFTA, 스위스, 아이슬란드, 노르웨이, EFTA, 시리아 CA, 안도라 CU, 산마리노 CU, EEA(EU-EFTA FTA), 터키 CU, 이스라엘 AA, 페로 제도, 팔레스타인 자치정부 AA, 튀니지 AA, 남아프리카공화국 TDCA, 모로코 AA, 멕시코 AA, FYROM SAA, 크로아티아 SAA, 요르단 AA, 칠레 AA, 레바논 AA, 이집트 AA, 알제리 AA, 알바니아 SAA, 몬테네그로 SAA, 보스니아헤르체고비나 SAA, 세르비아 SAA, 한국 (타결/서명) 페루·콜롬비아 AA,	인도, CAN, 에콰도르, 리비아, 캐나다, 아세안, 베트남, 말레이시아, MERCOSUR, GCC, 조지아, 아르메니아, 몰도바	일본 EPA, TAFTA(미국), 아제르바이잔, 브루나이, 인도네시아, 필리핀, 태국, 대만

	중미(CA) AA, 싱가포르, 우크라이나 AA		
EFTA	(발효) EU(전체), EU(개별, 스위스, 아이슬란드, 노르웨이), 터키, 이스라엘, EEA, 팔레스타인, 모로코, 멕시코, 크로아티아, 마케도니아, 요르단, 싱가포르, 칠레, 튀니지, 한국, 레바논, 이집트, SACU, 캐나다, 알바니아, 세르비아, 콜롬비아, 페루, 몬테네그로, 홍콩, 우크라이나 (타결/서명) GCC	태국, 알제리, 인도, 인도네시아 CEPA, 러시아·벨라루스·카 자흐스탄, 보스니아헤르체코비 나, 중미, 말레이시아, 베트남	-
호주	뉴질랜드, 싱가포르, 미국, 태국, 칠레, 뉴질랜드-ASEAN, 말레이시아	중국, 일본 EPA, GCC, 한국, PACER PLUS, 인도네시아 TPP, 인도 CECA, RCEP	-
뉴질랜드	(발효) 호주, 싱가포르 CEP, 태국 CEP, TPP, 중국, 호주-ASEAN, 말레이시아, 홍콩 CEPA (타결/서명) GCC	PACER PLUS, 한국, 인도, 러시아·벨라루스·카 자흐스탄, TPP 확대, RCEP	대만, 일본
MERC OSUR	(발효) 볼리비아, 이스라엘,	FTAA, 멕시코, GCC, 터키	모로코, 캐나다, 한국, SICA,

	CAN(안데안국가연합), 페루, 콜롬비아, 베네수엘라, 에콰도르 (타결/서명) 이집트		CARICOM, 도미니카공화국, 요르단, 파나마
인도네 시아	AFTA, 일본 EPA	EFTA CEPA, 호주 CEPA, 한국 CEPA, 인도 CECA	칠레, 터키, 대만, 파키스탄, GCC, 이집트, EU
대만	온두라스·엘살바도르, 과테말라, 니키리과, 파나마, 중국 ECFA	싱가포르 * 중국 ECFA 확대	뉴질랜드, 이스라엘, 인도, 필리핀, TPP, 미국, 호주, 뉴질랜드, EU, 인도네시아
말레이 시아	AFTA, 일본 EPA, 인도 CECA, 파키스탄 CEPA, 뉴질랜드, 칠레, 호주	EU, TPP, 터키, EFTA	GCC, 시리아, 한국, 이집트, 방글라데시
베트남	(발효) AFTA, 일본 EPA (타결/서명) 칠레	TPP, EFTA, EU, 한국	러시아·벨라루스·카자 흐스탄, 우크라이나, 스리랑카, 멕시코, 터키
터키	(발효) EFTA, EU CU, 이스라엘, 마케도니아, 크로아티아, 보스니아헤르체코비나, 팔레스타인자치정부, 튀니지, 모로코, 시리아, 이집트, 알바니아, 조지아, 몬테네그로, 세르비아, 칠레, 요르단 (타결/서명) 한국, 모리셔스	우크라이나, 콜롬비아, 에콰도르, 말레이시아, 코스보, 몰도바, 콩고, 가나, 카메룬, 세이셸, 리비아, MERCOSUR, Faroe Islands, GCC	일본, 캐나다, 인도네시아, 인도, 싱가포르, 베트남, 페루, 알제리, 멕시코, 남아공, ECO, 중앙아메리카

GCC	(발효) GAFTA, 레바논 (타결/서명) 싱가포르, EFTA, 뉴질랜드	EU, 중국, 터키, 파키스탄, 인도, 일본, MERCOSUR, 호주, 한국	ASEAN, 요르단, 이란, 페루
페루	(발효) CAN CU, MERCOSUR, 미국 TPA, 칠레, 싱가포르, 캐나다, 중국, EFTA, 한국, 태국, 멕시코, 일본, 파나마 (타결/서명) EU AA, 코스타리카, 과테말라	FTAA, Central American Countries, TPP	태평양 동맹(Pacific Alliance), 모로코, 남아프리카공화국, 러시아, 인도, CARICOM, GCC, 홍콩, 이집트, 터키
콜롬비아	(발효) CAN CU, G3, MERCOSUR, 칠레, Northern Triangle, EFTA, 캐나다, 미국 (타결/서명) 한국, EU AA	FTAA, 터키, 파나마, 코스타리카, 이스라엘, 일본	태평양 동맹(Pacific Alliance), 중국

* 자료 : 한국무역협회(2013), 2012년 12월 기준, 본인 수정 재작성

또한, <표2-9>에서 보듯 FTA는 국가마다 정치, 경제적인 이유로 여러 가지 명칭을 사용하고 있는데 명칭만 다를 뿐 협정의 내용은 FTA와 거의 차이가 없다.

<표 2-9> FTA 다른 명칭들

구 분	내 용
CEPT	※ Common Effective Preferential Tariff : AFTA 회원국 간 공동유효 특혜관세 - 아세안 회원국들 간의 자유무역지대 창출을 위하여 1993년부터 15년간 지역 내 관세 및 장벽을 감축하자는 협정
SECA	※ Strategic Economic Complementation Agreement : 전략적 경제보완협정 - 한국과 멕시코간의 FTA 협상으로 단기적으로 민감 품목을 제외한 상품과 정부

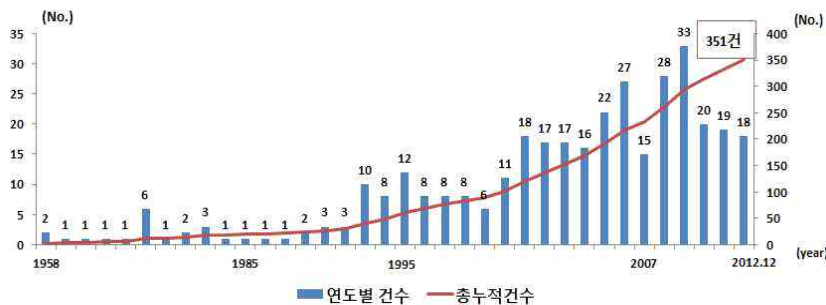
	조달시장 등을 개방하자는 FTA보다 한 단계 낮은 협정, 2007년부터 12월 부터 FTA로 격상하여 협상 중
EPA	※ Economic Partnership Agreement : 경제연계협정 - 관세인하, 비관세장벽 제거 등 요소를 포함하면서 무역원활화 및 여타 협력분야 등에 중점을 두고 있는 협정, FTA보다 한 단계 높은 지역협정
TIFA	※ Trade and Investment Framework Agreement : 무역통상기본협정 - TIFA는 상품무역의 관세자유화 문제를 제외한 무역투자촉진 협정이며 미국이 EAI(Enterprise for ASEAN Initiative : 아세안 행동계획)에 따라 ASEAN 회원국에 대해 자유무역 체결 전 단계로 추진 중
CEPA	※ Closer Economic Partnership Agreement : 경제협력강화협정 - 2003년 6월 중국 본토와 홍콩특별행정지구 간, 중국 본토와 마카오 간 체결된 협정 중국 정부가 중국·홍콩 간 관계가 국가 대 국가가 아닌 특수한 관계임을 들어 당초 홍콩 측이 제의한 FTA 대신 CEPA로 명칭을 변경한 일종의 EPA
CER	※ Closer Economic Relation : 인접경제무역협정 - 1983년 호주와 뉴질랜드 간에 체결된 협정으로서 상품·서비스·투자·노동력·관광 등의 자유화뿐만 아니라 다양한 협력사업까지 포함하는 높은 단계의 FTA
TA	※ Trade Agreement : 무역협정 - 우리나라가 메르코수르와 추진중인 FTA의 명칭
BEPA	※ Bilateral Economic Partnership Agreement : 양국간 경제동반자협정 - 한·러시아 간에 추진중인 양국간 FTA로서 일반적 FTA보다 경제협력을 강화하자는 협정
CEPA	※ Comprehensive Economic Partnership Agreement : 포괄적 경제동반자협정 - 상품 교역, 서비스 교역, 투자, 경제협력 등 경제관계 전반을 포괄하는 한·인도 FTA
TPP	※ Trans-Pacific Partnership : 환태평양 전략적 경제동반자협정 - 2005년 뉴질랜드, 싱가포르, 칠레, 브루나이 간에 체결된 아·태 지역 무역협정으로 2015년까지 회원국들 관세 및 비관세 장벽 철폐 목표, 2008년 말 미국, 호주, 페루 참가 의사, 일본, 베트남은 옵저버, 주로 농산물 수출국가모임으로 FTA보다 더 높은 수준의 농수산물 개방 필요
CECA	※ Comprehensive Economic Cooperation Agreement : 포괄적 경제협력협정 - 인도가 2005년 싱가포르와 체결한 무역협정으로 FTA의 일종, 무역적자국인 인도의 국내 여론을 고려한 명칭
AA	※ Association Agreement : 제휴협정

	- 유럽연합(EU)이 이스라엘·이집트·칠레 등과 무역 외에 사회·문화·정치적 발전을 돕는 제휴 협정
EIA	※ Economic Integration Agreement : 경제통합협정 - 유럽연합(EU)이 캐나다와 추진하고 있는 '경제통합협정'으로 일종의 FTA
ECFA	※ Economic Cooperation Framework Agreement : 경제협력체제협정 - 중국과 대만이 추진중인 양안의 경제협력체제협정으로 정치적 입장을 고려한 FTA의 다른 명칭
CES	※ Common Economic Space : 공동경제구역 - 기존 관세동맹 체제를 2012년 1월부터 공동경제구역, 2013년 유라시아 경제연합으로 전환, 러시아, 벨라루스, 카자흐스탄 3개국, 1억 6500만명, 구 소련의 인구의 60%, 상품과 서비스, 자본이 자유롭게 이동, 공동화폐 사용
RCEP	※ Regional Comprehensive Economic Partnership : 역내포괄적경제동반자협정. - 한·중·일 3국과 아세안 10개국, 호주, 뉴질랜드, 인도를 중심으로 역내무역과 서비스, 투자 자유화 실현을 목표로 하는 16개국 간의 자유무역협정.

* 출처 : 관세청 FTA포탈(2013) 본인 수정 재작성

〈그림2-1〉는 WTO를 자료를 바탕으로 집계한 지역무역협정(RTA: Regional Trade Agreement) 발효 현황으로 2012년 말 현재 351건(발효기준)에 달하며, 연도별로 증가 추세가 지속되고 있다(한국무역협회, 2013).

〈그림 2-1〉 세계 지역무역협정 발효 현황



* 자료: WTO(www.wto.org)>Regional Trade Agreements>List of all RTAs를 바탕으로 집계

* 출처 : 한국무역협회(2013)

아래 <표2-10>에서와 같이 시기별로는 1995년 WTO 출범을 기점으로 국가 간 무역자유화 움직임이 뚜렷하게 나타나며 RTA가 큰 폭으로 확산되고 있고, RTA 351건 가운데 86.3%인 303건이 1995년 WTO 출범 이후 발효된 것으로 나타났다(한국무역협회, 2013).

<표 2-10> 시기별 RTA 발효건수

연도	1958~1994	1995~2000	2001~2005	2006~2010	2011~2012	계
발효 건수	48	53	90	123	37	351
비중 (%)	13.7	15.1	25.6	35.0	10.5	100.0
	13.7	86.3				100.0

* 자료: WTO(www.wto.org)>Regional Trade Agreements>List of all RTAs를 바탕으로 집계

* 출처 : 한국무역협회(2013)

또한, 아래 <표2-11>에서와 같이 유형별로는 RTA 가운데 체약 당사국간 상품무역 자유화를 주된 내용으로 하는 FTA가 가장 많은 비중을 차지하고 있다. FTA는 총 204건으로 RTA 중 58.1%의 비중을 차지하며, 일반적으로 FTA와 함께 체결되는 서비스 협정이 88건으로 30.8%를 차지하며, 역내 무역자유화 및 역외 공동 관세를 적용하는 관세동맹은 24건, 일부 품목의 부분적인 개방 등을 주된 내용으로 하는 개도국 간 협정은 15건을 기록했다(한국무역협회, 2013).

<표 2-11> 유형별 RTA 발효건수

구분	FTA	관세동맹	개도국간협정	서비스협정	계
건수	204	24	15	108	351
비중(%)	58.1	6.8	4.3	30.8	100.0

* 자료: WTO(www.wto.org)>Regional Trade Agreements>List of all RTAs를 바탕으로 집계

* 출처 : 한국무역협회(2013)

2) 우리나라의 FTA 추진현황

〈표2-12〉과 〈그림 2-3〉에서 보듯이 현재 한국은 한·터키 FTA가 2013년 5월 발효하였으며, 한·콜롬비아 FTA(2012년 8월 가서명)도 2013년 중 발효될 전망으로, 우리나라 FTA는 총 29건으로 기발효 9건, 서명 1건, 협상 10건, 검토 9건(2013년 5월 기준)이다. 현재 협상이 진행 중인 10개 FTA는 2013년 중 타결될 가능성이 높지 않은 것으로 전망된다. 현재 우리나라가 FTA 협상을 진행 중이거나 협상준비 또는 공동연구 중인 국가는 캐나다, 멕시코, GCC(걸프협력회의), 호주, 뉴질랜드, 인도네시아, 중국, 베트남, 한·중·일, RCEP이며 검토 중인 국가는 MERCOSUR, 이스라엘, 몽골, 중미, 말레이시아 등이고, 2004년 중단된 일본과의 FTA는 현재 협상 재개를 위한 실무 협의가 진행되고 있다. 한·중 FTA는 민감분야 처리 방식을 다루는 1단계 협상을 마무리하고, 본격적인 양허 협상에 착수하였으며, 한·중·일 FTA와 역내 포괄적경제동반자협정(RCEP: Regional Comprehensive Economic Partnership) 협상도 진행 중이며, 동아시아 중심 지역무역협정 체결 논의를 활발하게 진행하고 있다(한국무역협회, 2012).

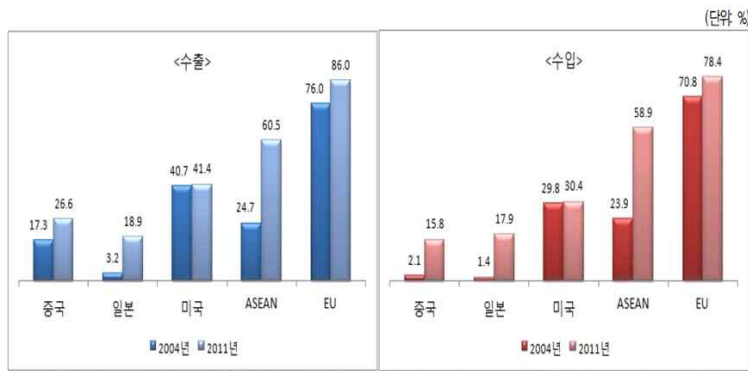
〈표 2-12〉 한국의 FTA 추진현황

국가명	기체결	협상중/공동연구	검토중
한국	(발효) ASEAN, EFTA, 인도, 싱가포르, 칠레, EU, 페루, 미국, 터키 (서명) 콜롬비아	GCC, 뉴질랜드, 멕시코, 캐나다, 호주, 중국, 인도네시아, 베트남, 한중일, RCEP	MERCOSUR, 몽골, 러시아, 이스라엘, 중미, SACU, 말레이시아, TPP * 일본과는 협상재개 검토

* 출처 : 한국무역협회(2013), 2013년 5월 기준, 본인 수정 재작성

2004년 24.7%와 23.9%였으나 2011년 FTA에 따른 수출입 비중은 60.5%와 58.9%, EU는 2004년 FTA 수출입 비중은 76.0%와 70.8%였고, 86.0%와 78.4%에 이르렀다(금혜운, 2012).

〈그림 2-3〉 주요국의 FTA 교역 비중

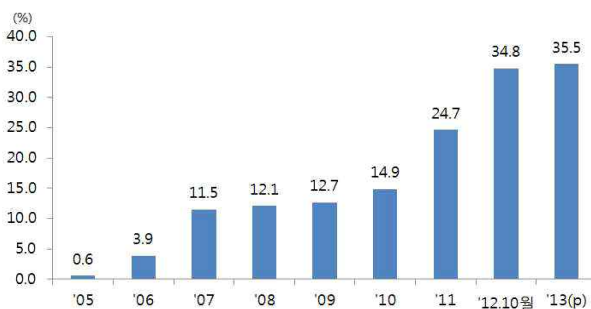


* 출처 : 금혜운(2012)

4. 최근 한국의 FTA 통상 환경 및 교역비중

아래 〈그림2-4〉는 FTA 체결국과의 무역비중을 나타낸 것으로 2012년 10월 현재 우리나라 전체 무역에서 FTA 체결국과의 무역이 차지하는 비중은 34.8%이며, 2013년에도 비중은 큰 변화가 없을 것으로 예상된다(한국무역협회, 2012).

〈그림 2-4〉 FTA 체결국과의 무역비중



* 주: 2013년 추정치는 2012.10월 현재 무역통계를 기준으로 함, 한국무역협회(2012)

또한, 아래 <표2-13>과 같이 FTA 교역은 한-미 FTA 발효(2012년 3월 15일)로 FTA 체결국 교역액 비중이 2011년 27.4%에서 2012년 34.7%로 확대되었으며 FTA 체결국 수출액은 2,274억불로 전년대비 2.1% 증가, 수입액은 1,763억불로 전년대비 1.3% 증가하였다. EU로는 재정위기로 연중 지속적인 감소세를 보이며 전년대비 11.4% 감소한 494억불 수출하였다(관세청, 2013).

<표 2-13> 2012년 FTA 체결국별 교역 현황

(단위 : 억불, 전년동기 대비, %)

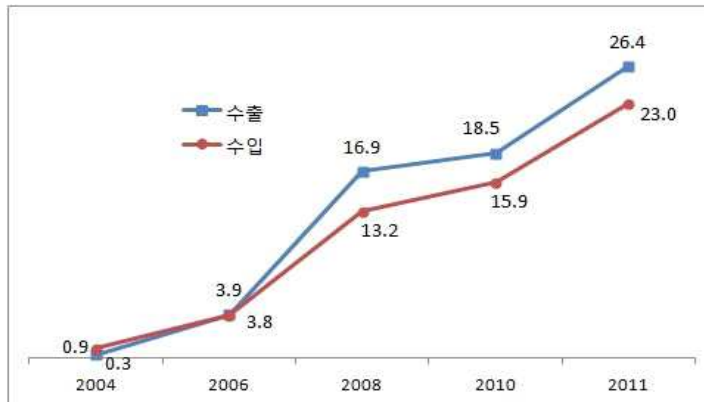
구 분	수출액	증감률	수입액	증감률	교역액	교역비중*
아세안	792	10.4	520	△2.2	1,312	12.3
E U	494	△11.4	504	6.2	997	9.3
미 국	585	4.1	433	△2.8	1,019	9.5
싱가포르	229	9.9	97	7.9	326	3.1
인 도	119	△5.8	69	△12.3	188	1.8
칠 레	25	3.7	47	△3.7	71	0.7
EFTA	15	△17.8	77	49.0	92	0.9
페 루	15	7.7	16	△15.9	31	0.3
합 계	2,274	2.1	1,763	1.3	4,037	34.7

* '12년 전체 교역액(1조677억불) 대비 비중

** 교역비중 합계 : 아세안에 포함된 싱가포르는 미계상 (출처 : 관세청, 2013)

아래 <그림2-5>에서 보듯이 2011년 교역액 기준으로 한국의 전체 교역에서 FTA 발효국과의 교역이 차지하는 비중은 수출 26.4%, 수입 23.0%이며, 2004년 한국이 첫 번째 FTA를 발효할 당시 FTA에 따른 수출입 비중은 0.3%와 0.9%였으나, 이후 ASEAN, EU와 같은 거대경제권과 FTA를 체결하면서 교역 비중이 크게 증가하였다(금혜윤, 2012).

〈그림 2-5〉 한국의 FTA 교역 비중



* 자료: UN COMTRADE,

* 출처 : 금혜운(2012)

아래 〈표 2-14〉 2004년 한국과의 교역 비중은 미국과 EU가 가장 컸으나 2011년 현재는 ASEAN이 한국 전체 수출의 12.9%, 수입의 10.1%로 가장 많은 비중을 차지하고 있으며, 한·EU FTA 발효 연도인 2011년까지 EU와의 교역 비중은 감소세를 보였다(금혜운, 2012).

〈표 2-14〉 한국의 FTA 기발효국별 교역 비중

(단위: %)

기발효국	수출비중					수입비중				
	2004년	2006년	2008년	2010년	2011년	2004년	2006년	2008년	2010년	2011년
칠레	0.28	0.48	0.72	0.63	0.43	0.86	1.23	0.95	0.99	0.93
싱가포르	2.23	2.92	3.86	3.27	3.75	1.99	1.90	1.92	1.85	1.71
EFTA	0.34	0.53	0.60	0.76	0.33	0.80	0.71	0.95	1.34	0.99
ASEAN	9.46	9.85	11.68	11.41	12.93	9.97	9.61	9.40	10.37	10.13
인도	1.43	1.70	2.13	2.45	2.28	0.82	1.18	1.51	1.33	1.51
EU	15.14	15.16	13.88	11.48	10.14	10.85	9.76	9.19	9.11	9.04
페루	0.10	0.11	0.17	0.20	0.25	0.13	0.22	0.21	0.24	0.37
합계	26.75	27.83	29.17	26.93	26.35	23.44	22.71	22.21	23.39	22.96

* 주: 2011년 말 현재 발효국 기준. UN COMTRADE 자료

* 출처 : 금혜운(2012)

한국을 비롯한 주요국의 적극적인 FTA 추진 정책으로 인해 각국의 전체 교역에서 FTA 발효국과의 교역이 차지하는 비중은 점차 높아지고 있고, 2011년 교역액 기준으로 한국의 FTA 발효국과의 수출비중은 26.4%, 수입비중은 23.0%로, 이는 ASEAN, EU, 미국보다 낮은 수준이나 중국과 일본보다는 높다(금혜윤, 2012).

5. 수출중소기업의 FTA 활용 현황

앞에서 살펴본 바와 같이 우리나라의 동시다발적 FTA 추진 정책에 따라 2012년 기준 이미 47개국과 8개의 발효, 2개의 타결 및 서명을 하였고 또 매우 많은 국가나 단체들과 협상을 하고 있어서 앞으로 거의 모든 나라와 FTA를 체결 할 전망이라고 해도 과언이 아니며, 이로 인해 무역에서 차지하는 FTA 비중이 계속적으로 증가하고 있다. 따라서 수출중소기업들은 수출성과를 높이기 위해서는 FTA 활용 전략이 절실하게 요구되고 있다.

FTA 활용에 대한 선행연구로는 FTA 협정 특혜관세적용을 위해 절차상 문제점을 연구한 남풍우 외(2007), 권순국(2011)의 FTA 원산지기준별 특혜관세 적용 방안에 대한 연구, 원산지의 규정 완화가 수출의 증대에 기여한다는 이경희(2006)의 연구, 그리고 정재완(2008)은 FTA 협정별 원산지기준의 상이함을 통일시켜야 한다는 것을 연구 등이 있다.

그리고 최근의 활용현황을 분석하기 위해 수출중소기업의 FTA 활용 현황을 조사한 중소기업중앙회(2012), FTA 특혜관세 활용에 관한 연구(김영춘 외, 2012), 산업단지 FTA 활용 실태조사(한국산업단지공단, 2012), 2011년 부산지역 기업의 FTA 활용 현황 실태조사(부산지역광역시 외, 2011) 자료를 토대로 살펴보기로 하겠다.

첫 번째로 아래 <표2-15>에서 중소기업중앙회(2012)에서 수출중소기업의 FTA 활용 현황 조사에서 보듯 FTA 특혜관세 신청률이 50.1%에 불과한 것을 알 수 있다.

〈표 2-15〉 중소기업중앙회에서 조사한 수출중소기업의 FTA 활용 현황

(단위 : %)

구분	내 용
조사대상	종사자수 10인이상 수출중소기업 300개사
FTA 특혜관세 신청률	50.1%
FTA 원산지관리방법	직접관리 85.2% 외부위탁 9.7% 공동관리 5.1%
FTA 실질체감효과정도	체감못함 39.3% 체감함 34.4%
FTA 실질체감 효과의 부정적 판단 사유	수출시장에서 경쟁이 심화되어 26.4% FTA 특혜관세를 활용하지 못해서 25.4% FTA간 효과가 상쇄되어 24.9% 수출국 통관 절차가 까다로워서 14.4% FTA특혜관세를 적용받기 위한 직간접 비용이 커서 16.4% 비관세 장벽으로 수출이 어려워서 3.5% 기타 15.9% 잘 모르겠음 5.5%
FTA 특혜관세를 적용받지 못하는 사유	일반 관세율과 FTA특혜 관세율의 차이가 없거나 매우 작아서 40.3% FTA별로 원산지 기준이 달라 활용이 어려워서 33.5% 원산지증명서 발급이 어려워서 30.4% 특혜 관세 적용 대상 품목이 아니라서 18.3% 수출품 자체가 원산지 기준을 충족하지 못해서 11.0% 기타 6.8% 잘 모르겠음 0.5%
원산지증명서와	FTA별로 원산지 결정 기준이 다르고 복잡 47.0%

관련한 애로사항	까다로운 원산지증명서 발급 43.7% 관세사 자문 등 원산지 증명비용 부담 10.0% 거래처의 원산지 확인서 발급비 협조 24.0% 회사내 원산지 관리담당 인력부족 23.0% 기타 3.0% 특별한 애로사항 없음 11.7%
원산지증명서 관련 개선 또는 지원사항	원산지증명서 발급서류절차 간소화 71.7% 기업실정에 맞도록 FTA-PASS 개선 35.7% 원산지기준 일원화 34.0% 이해하기 쉽게 원산지 정보 제공 26.7% 수출중소기업 교육지원 24.3% 전문인력양성 및 역량강화 19.3% 외부전문가 컨설팅 지원 16.7% 기타 0.3% 특별한 개선의견없음 4.7%
원산지증명서 발급관련 기타지원 희망사항	절차의 간소화 51.4% 간단한 물품검사 1.9% 원산지증명서 발급에 대한 교육 필요 29.5% FTA통합시스템 구축 필요 16.2% FTA문의 시스템 미정착으로 인한 어려움 1.0% 많은 FTA 정보홍보 3.8% 증명서 발급비용 저렴하게 1.9%

* 공동관리 : 직접관리와 외부위탁관리를 병행하는 경우

* 출처 : 중소기업중앙회(2012) 본인 재작성

두 번째로 아래 <표 2-16>는 FTA 특혜관세 활용에 관한 연구(김영춘 외, 2012)에서 보듯 FTA 특혜 세율 이용률이 아주 많다 6.5%, 많다 44.7%, 적다 41.6%, 아주적다 7.3% 로 나타났다.

〈표 2-16〉 특혜관세 활용에 관한 연구에서의 FTA 활용 현황

구 분	내 용
조사대상	관세청 직원, 관세사 및 무역업체 1038명
FTA 특혜세율 이용률	아주많다 6.5% 많다 44.7% 적다 41.6% 아주적다 7.3%
FTA 협정세율 미활용 이유	FTA협정세율과 타세율과 차이가 작아서 10.5% FTA활용 방법을 잘 몰라서 30.1% 원산지증명서 발급절차가 까다로워서 19.1% FTA 관련 정보 부족으로 19.4% FTA적용 세관통관확인이 까다로워서 7.3% 원산지결정기준이 어려워서 10.8% 감면제도의 활성화로 0.8%

* 출처 : 김영춘 외 (2012) 본인 재작성

세 번째로 아래 〈표 2-17〉는 산업단지 FTA 활용 실태조사(한국산업단지공단, 2012)에서 보듯 FTA에 대한 관심도는 53.8%로 비교적 높은 것으로 나타났다.

〈표 2-17〉 한국산업단지공단내 입주기업의 FTA 활용 현황

구 분	내 용
조사대상	산업단지 입주기업 323개사
FTA관심도	높은편 53.8% 낮은편 9.6%
FTA 관심이 부족한 이유	수출국의 다국화 7.4% 수출을 하지 않거나 미미 29.6%

	업종특성상 FTA와 직접 관련 없음 22.2% FTA에 따른 혜택미미 11.1% FTA 비체결국가에 수출 18.5% 기타 11.1%
FTA 활용 애로사항	관련규정이 복잡,모호 1.5% 관련절차나 내용이 복잡, 난해 9.6% 관련제도가 당사에 비적합 3.7% 관련사이트 활용 및 정보확인의 어려움 2.2% 기업에 대한 지원부족 1.5% 실무적 내용에 대한 교육부족 10.4% 원산지 증명과 증빙의 어려움 20.7% 유사업종간 정보교유 부족 7.4% 전문인력부족 3.7% 지원기관에 대한 정보부족 1.5% 회사의 역량이나 실무경험 부족 5.9% FTA 세부내용에 대한 이해나 정보부족 24.4% 기타 3.7%
FTA활용분야	원산지 32.2% 증빙관리 11.1% 품목분류,세율 27.3% 통관절차 16.0% 시스템 5.1% 사후검증 5.7% 기타 2.6%
FTA활용관련, 필요한 지원 및 교육	각 지역별로 교육실시 3.1% FTA체결국가별 맞춤식 교육실시 3.1% 관련정보, 사례나 프로그램 제공 4.4% 관세관련 교육이나 관세사 파견 필요 5.6% 기업별 방문 교육 필요 1.9%

	수출입 업무 전방에 대한 교육 필요 4.4% 업종별로 특화된 교육 필요 5.0% 업체간 정보나 사례공유 1.3% 업체별 특성에 적합한 컨설팅 희망 2.5% 원산지증명과 관리시스템에 대한 지원 5.0% 원산지 증명과 관리관련 교육 필요 14.4% 체계적이거나 지속적 교육필요 5.6% 필요 자금이나 인력지원 3.1% FTA전문인력 육성을 위한 교육 필요 1.3% FTA전반과 실무적 내용의 교육 필요 30.6% 기타 8.8%
FTA 활용 관련, 정보습득 경로	언론매체 36.0% 무역협회 FTA포털 20.2% 관세청 FTA포털 20.9% 정부사이트 5.6% 업종단체 9.7% 기타 7.5%

* 출처 : 한국산업단지공단(2012) 본인 제작성

마지막으로 아래 <표 2-18>은 2011년 부산지역 기업의 FTA 활용 현황 실태조사(부산지역광역시 外, 2011)로 FTA 활용여부는 활용하고 있다가 31.3%로 비교적 낮은 것으로 나타났다.

<표 2-18> 부산지역기업의 FTA 활용 현황

구 분	내 용
조사대상	부산지역 수출입업체 300개사
FTA활용여부	활용하고 있다 31.3% 활용하지 않는다 68.7%

FTA 활용하지 않는 이유	FTA에 대한 낮은 인지도 32.3% FTA 활용 전문인력 부족 24.3% 복잡한 원산지 검증 및 증명서 발급의 어려움 13.5% 관세인하 효과가 적음 13.1% 해외 수입자의 낮은 인지도로 요구하지 않음 6.9% 거래국가가 FTA 미체결국가이므로 6.7% 현재거래와 무관함 1.8% 기타 1.4%
FTA활용형태	FTA체결로 인한 상대국 관세인하를 수출 확대 기회로 활용 56.1% FTA 상대국에서 생산하여 상대국의 FTA 체결국에 수출함으로써 FTA 특혜 관세를 활용 14.4% FTA 체결에 따른 우리나라의 관세 인하/철폐를 활용하기 위해 FTA 미체결국에서 FTA체결국으로 수입선을 전환 8.3% FTA체결국간 원재료를 사용할 경우 원재료를 구산재료로 간주하여 특혜관세를 부여(원산지 누적기준) 8.3% FTA 원산지기준을 충족하여 특혜관세를 적용하기 위해서 기존에 수입하거나 해외 생산하던 공정을 국내조달/생산으로 전환 6.8% 외국기업의 직접투자로 인해 그간 수입되던 품목이 국내에 진출한 외국기업의 국내 생산으로 대체 0.8% 해외 직접투자처를 FTA 미체결국에서 체결국으로 전환하여 현지 생산 후 역수입함으로써 특혜관세율 혜택을 활용 2.3% 기타 3.0%
FTA체결로 인한 상대국의 관세인하가 귀사의 수출에 미친 영향	수출이 증대되었다 35.9% 수출에는 변화가 없다 64.1%

수출이 증대되었다를 응답한 가장 큰 이유	무역장벽 해소로 수출시장규모가 더 커졌기 때문에 32.1% 양국업체간 투자, 기술 및 전략적 제휴가 증대되었기 때문에 3.6% 관세철폐로 가격경쟁력이 향상되었기 때문에 64.3%
수출에는 변화가 없었다를 응답한 가장 큰 이유	관세의 영향이 적기 때문에 30.0% 비관세 장벽이 함께 제거되어야 하기 때문에 8.0% 생산을 늘릴 여력이 없기 때문에 4.0% 관세보다 환율 및 원자재가의 영향을 받으므로 48.0% 기타 10.0%

* 출처 : 부산광역시, 부산경제진흥원(2011) 본인 재작성

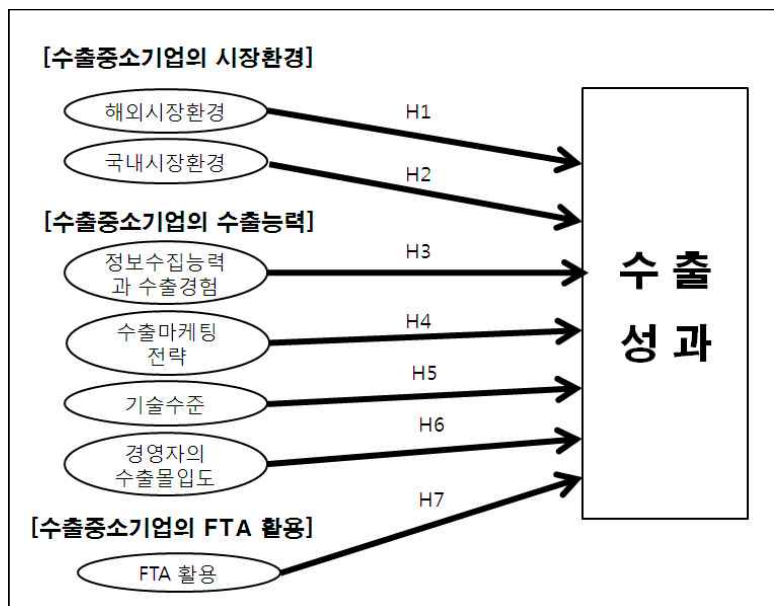
위 내용에서 보듯이 FTA 활용분야는 원산지관련, 특혜관세 혜택이 가장 많은 것으로 조사되었다. 그러나 조사 대상 업체의 거의 반 정도나 그 이상이 FTA 특혜관세 신청률(이용률) 조사에서 FTA를 잘 활용하지 못하고 있는 것으로 나타났다. FTA를 활용하지 못해 특혜관세 혜택을 받지 못하는 이유로는 FTA별 원산지 기준이 복잡하여 세부내용에 대해 이해하고 해결할 전문인력 부족이 원인 것으로 조사되어 FTA 컨설팅에 대한 필요성이 매우 절실한 것으로 나타났다.

제 3 장 연구설계

제 1 절 연구모형

본 연구에서는 수출중소기업의 시장환경으로 해외시장환경과 국내시장환경을, 수출능력으로 정보수집능력과 수출능력, 수출마케팅 전략, 기술수준, 경영자의 수출몰입도를, FTA 활용을 독립변수로 설정하여 그것이 각각 어떻게 수출성과에 영향을 미치는지 분석하고자 <그림3-1>과 같이 연구모형을 도출하였다.

<그림 3-1> 연구 모형



제 2 절 연구가설의 설정

본 연구에서는 기존 이론적 고찰과 위의 연구모형을 토대로 아래와 같은 가설을 설정하였다.

1. 수출중소기업의 시장환경과 수출성과와의 관계

수출중소기업을 경영하는데 있어 수출중소기업과 관련된 환경특성이 수출 성과에 상당한 영향을 미치는 것을 알 수 있었으며(이봉기, 2003), 해외시장 환경에 대한 시장 잠재력이 크면 클수록 수출중소기업들은 잠재적 수익성이 높을 것을 기대하여 수출활동에 대한 투자가 활성화되어 높은 수출성과를 기대할 수 있을 것이다(정창근, 2002).

그리고 또한 국내시장환경의 경쟁압력이 강하면 강할수록 수출중소기업은 해외로 진출하여 새로운 시장을 확보하려고 하는 욕구가 더 강해진다(최학수, 2005).

이러한 관점에서 볼 때 국내시장과 해외시장의 여러 가지 환경변화들은 수출중소기업이 해외진출을 하는 동기가 되며 기업들의 수출성과에 매우 큰 영향을 미칠 것으로 추론할 수 있다. 따라서 본 연구에서는 선행연구를 토대로 아래와 같이 연구가설을 도출하였다.

가설 1. 수출중소기업의 해외시장환경은 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.

가설 2. 수출중소기업의 국내시장환경은 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.

2. 수출중소기업의 수출능력과 수출성과와의 관계

수출중소기업들이 해외시장에 나가서 수출성과를 내는데 있어 수출경험과 정보수집능력, 기술수준, 경영자의 수출몰입도는 매우 중요하다고 하겠다. 수출경험이 많은 수출중소기업들은 수출 초보기업들보다 시장의 변화에 대한 대응력이 높고, 유통수단에 대한 확보도 효과적으로 하여 신규진출기업들보다 집중도가 높다고 하였으며 이러한 해외시장에 대한 정보가 수출을 촉진하는데 선행요인으로 나타난다고 주장하였다(Denis & Depelteau, 1985). 또한 Pride, Ferrell, Mccarthy(1980)등에 의한 연구에서는 수출중소기업의 기술수준이 거의 모든 중소기업의 수출마케팅 활동과 관련이 있으며, 수출성과에 미

치는 영향도 매우 크다고 하였다. 중소기업들은 수출마케팅 전략을 어떻게 세우고 나아가느냐에 따라 수출성과가 많이 달라지게 된다. Brouthers & Xu(2002)는 중국의 수출업체를 대상으로 한 연구에서 저가격 전략을 선택한 수출기업의 수출성과에 대한 만족도가 낮았고, 고유상표를 상표전략으로 한 수출기업의 수출성과에 대한 만족도가 높게 나타났음을 밝혔다. 그리고 수출중소기업들이 해외시장에서 효과적으로 경쟁을 하여 해외시장을 확대해 나갈 수 있는 중요한 요소 중의 하나는 경영자의 수출에 대한 몰입도가 굉장히 중요하다고 할 수 있으며, Cavusgil과 Nevin(1981)은 수출중소기업 경영자의 수출몰입도의 중요성도 언급한 바 있다.

따라서 본 연구에서는 선행연구를 바탕으로 수출중소기업의 수출능력이 수출성과에 대해 유의한 영향을 미칠 것이라 추론하여 아래와 같이 연구가설을 도출하였다.

가설 3. 수출중소기업의 정보수집능력과 수출경험이 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.

가설 4. 수출중소기업의 수출마케팅 전략이 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.

가설 5. 수출중소기업의 기술수준이 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.

가설 6. 수출경영자의 수출몰입도가 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.

3. 수출중소기업의 FTA활용과 수출성과와의 관계

FTA를 통한 무역창출과 무역전환 분석모델을 통해서 본 De Melo et al.(1993)의 선행연구에서는 관세를 인하한 국가의 후생효과가 정확하지 않아 실질적으로 가장 낮은 가격을 제시하는 국가로부터의 수입을 하여 무역 전환이 일어나지만 결국에는 FTA를 체결한 국가간 총 무역량이 증가하여 이로부터 이익이 발생한다고 하였다. Krugman and Venables(1999)는 후진국간의 FTA 체결은 무역전환의 효과로 인해 회원국 간의 실질적인 소득이 감소할

수 있지만, 선진국과의 FTA 체결은 후진국의 소득을 선진국의 수준으로 끌어올릴 수 있다는 이론을 제시하였다.

또한 앞의 여러 조사와 더불어 관세청 등(2012)의 자료에서 보듯이 충북의 A사는 한-EU FTA 체결로 인해 관세 6.5%가 즉시 철폐되어 對 EU 수출이 크게 증가하였다. 부산의 환경일보(2012)의 기사에서도 부산지역의 수출입 동향이 세계 경기회복 둔화에 따른 주요 선진국과의 교역부진에도 불구하고 한-미 FTA 체결에 따라 대미 수출이 1,217백만 달러로 전년대비 8.8%가 증가되어 안정적인 증가세를 유지하고 있는 것으로 나타나는 등 FTA 활용을 통한 수출성과에 대한 많은 선행연구와 조사에서 입증되었다. 그러나 많은 수출중소기업들은 FTA 활용은 매우 저조하여 이러한 무역환경의 변화에 따른 FTA의 활용을 통한 관세혜택 등의 경제적 효과를 아직도 보고 있지 못한 것이 현실이다. 이는 앞의 선행연구에서도 공통적으로 논하고 있다.

따라서 본 연구에서는 선행연구를 바탕으로 수출중소기업의 FTA 활용이 수출성과에 대해 영향을 미칠 것이라고 추론하여 아래와 같이 연구가설을 도출하였다.

가설 7. 수출중소기업의 FTA 활용이 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.

제 3 절 자료수집 및 분석방법

1. 자료수집 및 분석방법

본 연구를 통해 수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA 활용과 수출성과와의 관계에 대한 요인을 밝히고자 한다.

실증 분석을 위해 수출중소기업을 대상으로 2013년 4월 1일부터 5월 10일까지 250개 사를 대상으로 설문조사를 실시하여 123부가 회수되었으나 응답이 누락되거나 불성실하게 작성된 23개의 설문을 제외하여 총 100부(40%)를 분석에 사용하였다. 기존의 문헌고찰과 더불어 중소기업의 최근 국내외의 수

출시장환경을 파악하기 위해 한국무역협회, 관세청의 연구보고서 등의 자료를 활용하였고, 중소기업의 FTA 활용 정도를 파악하기 위해 중소기업중앙회의 설문조사 내용과 김영춘, 성남길, 김정숙(2012) 연구, 한국산업단지공단의 조사결과, 부산지역기업의 FTA 활용현황 실태조사를 참고하였다. 또한 수출능력 등을 조사하기 위해 여러 연구단체나 기관들의 연구보고서를 통해서 파악된 변수와 중소기업의 실제표본을 대상으로 실증분석을 실시하였다. 그리고 통계청, 국가통계포털, 기획재정부 FTA 종합지원포털, 삼성경제연구소, WTO, 관세청 FTA 포털, 외교통상부 자유무역협정, 중소기업진흥공단, 기획재정부, 지식경제부 등의 유관기관에서 발간한 각종 자료와 문헌 등을 검토하여 연구를 수행하였다.

또한 본 연구의 실증분석에 사용된 자료는 직접 이메일과 전화, 인터뷰 등을 통한 설문조사 방법으로 수행되었다. 본 연구는 수집된 자료의 통계처리인 데이터 코딩(data coding)과 데이터 크리닝(data cleaning)과정을 거쳐, SPSS(Statistical Package for Social Science) v.12.0 통계패키지 프로그램을 활용하여 분석하였다.

첫째, 집단별 케이스를 알아보기 위하여 빈도 분석을 사용하였다. 둘째, 요인별 신뢰도를 검증하기 위하여 Cronbach's α 계수를 산출하는 척도화 분석을 실시하였다.

셋째, 요인별 평균값을 알아보기 위하여 기술통계를 사용하였다. 넷째, 특성별 차이를 검증하기 위하여 T-검증 및 ANOVA 분석을 사용하고 F-검증하였다. 다섯째, 요인특성별 인과관계를 확인하기 위하여 회귀 분석을 실시하였다.

2. 설문지의 구성

본 연구의 목적을 달성하기 위해 설문지는 연구목적에 따라 기존연구와 수출중소기업의 유관기관 등의 보고서, 정책 자료를 토대로 설계하였다. 설문지는 아래와 같이 총 5개 부분으로 최종 확정하였다. 설문문항의 구성은 <표 3-1>과 같다.

〈표 3-1〉 설문문항 구성내용

변수		문항수	관련연구	측정척도
수출시장환경	해외시장환경	7	맹부영(2010) 김영식(2011)	5점 척도
	국내시장환경	8	맹부영(2010) 김영식(2011)	5점 척도
수출능력	정보수집능력과 수출경험	8	윤영호(2010) 김영식(2011) 임향지(2006)	5점 척도
	수출마케팅 전략	8	맹부영(2010) 윤영호(2010) 정재휘(2004) 중소기업청(2012)	5점 척도
	기술수준	5	윤영호(2010) 정재휘(2004) 김영식(2011) 맹부영(2010)	5점 척도
	경영층의 수출물입도	6	맹부영(2010) 윤영호(2010) 정재휘(2004) 중소기업청(2012)	5점 척도
FTA 활용		9	윤영호(2010) 청주상공회의소 (2012) 중소기업청(2012)	5점 척도
수출성과		12	윤영호(2010) 정재휘(2004) 임향지(2006) 중소기업청(2012)	5점 척도
일반사항	기업현황	4	맹부영(2010) 윤영호(2010) 정재휘(2004) 김영식(2011)	5점 척도

			임향지(2006) 중소기업청(2012)	
	수출현황	2	맹부영(2010) 윤영호(2010) 김영식(2011) 중소기업청(2012)	5점 척도
	매출액•수출액	3	맹부영(2010) 윤영호(2010) 김영식(2011) 중소기업청(2012)	5점 척도

제 4 장 실증분석

제 1 절 일반적 특성

수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA 활용이 수출성과에 미치는 영향 및 FTA 활성화 방안에 관한 연구를 위해 100명을 대상으로 설문한 응답자의 일반사항의 결과는 다음 <표4-1>과 <표4-2>와 같다. 업종은 제조업은 55명(55.00%), 도소매업은 15명(15.00%), 유통/서비스업은 29명(29.00%), 기타 1명(1.00%)로 나타났다. 위치로는 수도권 94명(94.00%), 충청권 2명(2.00%), 전라권 1명(1.00%), 경상권 3명(3.00%)로 나타났다. 수출제품으로는 원재료 6명(6.00%), 중간재료/중간부품 27명(27.00%), 완성품 67명(67.00%)로 나타났다. 상시근로자 수 10인 이하 32명(32.00%), 20인 이하 14명(14.00%), 30인 이하 8명(8.00%), 50인 이하 17명(17.00%), 100인 이하 16명(16.00%), 200인 이하 1명(1.00%), 301인 이상 12명(12.00%)로 나타났다. 종업원 수로는 10인 이하 74명(74.00%), 20인 이하 10명(10.00%), 30인 이하 10명(10.00%), 50인 이하 3명(3.00%), 100인 이하 3명(3.00%)로 나타났다. 수출경험으로는 3년 미만 38명(38.00%), 3-5년 이내 18명(18.00%), 5-7년 이내 15명(15.00%), 7-10년 이내 9명(9.00%), 10-15년 이내 6명(6.00%), 15-20년 이내 3명(3.00%), 20년 이상 11명(11.00%)로 나타났다.

<표 4-1> 일반적 특성 1

	구분	응답수(N)	비율(%)
업종	제조업	55	55.00
	도소매업	15	15.00
	유통/서비스업	29	29.00
	기타	1	1.00
위치	수도권	94	94.00
	충청권	2	2.00
	전라권	1	1.00

	경상권	3	3.00
	원재료	6	6.00
수출제품	중간재료/중간부품	27	27.00
	완성품	67	67.00
상시근로자 수	10인 이하	32	32.00
	20인 이하	14	14.00
	30인 이하	8	8.00
	50인 이하	17	17.00
	100인 이하	16	16.00
	200인 이하	1	1.00
	301인 이상	12	12.00
종업원 수	10인 이하	74	74.00
	20인 이하	10	10.00
	30인 이하	10	10.00
	50인 이하	3	3.00
	100인 이하	3	3.00
수출경험	3년 미만	38	38.00
	3-5년 이내	18	18.00
	5-7년 이내	15	15.00
	7-10년 이내	9	9.00
	10-15년 이내	6	6.00
	15-20년 이내	3	3.00
	20년 이상	11	11.00

매출액으로는 5억 원 미만 26명(26.00%), 5억 원~10억 원 미만 13명(13.00%), 10억 원 미만~20억 원 미만 12명(12.00%), 20억 원~50억 원 미만 14명(14.00%), 50억 원~100억 원 미만 18명(18.00%), 100억 원~500억 원 미만 8명(8.00%), 500억 원 이상 9명(9.00%)로 나타났다. 수출액이 차지하는 비중으로는 1-10% 44명(44.00%), 11-20% 13명(13.00%), 21-30% 14명(14.00%), 31-40% 6명(6.00%), 41-50% 11명(11.00%), 51-100% 12명(12.00%)로 나타났다. 수출액은 5억 원미만 47명(47.00%), 5억 원~10억 원 미만 18명(18.00%), 10억 원~20억 원 미만 9명(9.00%), 20억 원~50억 원 미만 10명(10.00%), 50억 원~100억 원 미만 10명(10.00%), 100억 원~500억

원 미만 2명(2.00%), 500억 원 이상 4명(4.00%)로 나타났다.

〈표 4-2〉 일반적 특성 2

	구분	응답수(N)	비율(%)
매출액	5억 원 미만	26	26.00
	5억 원~10억 원 미만	13	13.00
	10억 원미만~20억 원 미만	12	12.00
	20억 원~50억 원 미만	14	14.00
	50억 원~100억 원 미만	18	18.00
	100억 원~500억 원 미만	8	8.00
	500억 원 이상	9	9.00
수출액이 차지하는 비중	1-10%	44	44.00
	11-20%	13	13.00
	21-30%	14	14.00
	31-40%	6	6.00
	41-50%	11	11.00
	51-100%	12	12.00
수출액	5억 원 미만	47	47.00
	5억 원~10억 원 미만	18	18.00
	10억 원~20억 원 미만	9	9.00
	20억 원~50억 원 미만	10	10.00
	50억 원~100억 원 미만	10	10.00
	100억 원~500억 원 미만	2	2.00
	500억 원 이상	4	4.00

제 2 절 신뢰도 검증

본 연구에서 다문항 척도로 측정된 문항이 동질적인 문항들로 구성되었는

지 신뢰도를 검증하기 위해 문항간의 내적 일치도를 보는 Cronbach's α 계수를 산출하였다. 일반적으로 신뢰도의 척도인 Cronbach's α 값은 정해진 기준이 없지만 .60 이상이면 신뢰도가 있다고 보며 .50 이상이면 분석하는데 큰 문제가 없는 것으로 본다.

1. 수출중소기업의 시장환경의 신뢰도 검증

수출중소기업의 시장 환경의 신뢰도 검증을 한 결과는 <표4-3>와 같다. 15개의 문항으로 구성된 시장 환경의 전체 신뢰도는 0.9이상으로 나타나 매우 신뢰할 수 있는 수준인 것으로 볼 수 있다.

<표 4-3> 수출중소기업의 시장환경의 신뢰도 검증

신뢰도		
시장환경	문항	Cronbach's α
해외시장환경	7	0.879
국내시장환경	8	0.888
전체	15	0.907

2. 수출중소기업의 수출능력의 신뢰도 검증

수출중소기업의 수출능력의 신뢰도 검증을 한 결과는 <표4-4>와 같다. 27개의 문항으로 구성된 수출능력의 전체 신뢰도는 0.9이상으로 나타나 매우 신뢰할 수 있는 수준인 것으로 볼 수 있다.

<표 4-4> 수출중소기업의 수출능력의 신뢰도 검증

신뢰도		
수출능력	문항	Cronbach's α
정보수집능력과 수출경험	8	0.785

수출마케팅 전략	8	0.943
기술수준	5	0.893
수출몰입도	6	0.948
전체	27	0.953

3. 수출중소기업의 FTA 활용과 수출성과의 신뢰도 검증

수출중소기업의 FTA 활용과 수출성과의 신뢰도 검증을 한 결과는 <표 4-5>와 같다. 9문항으로 구성된 FTA 활용의 신뢰도는 0.895, 12문항으로 구성된 수출성과는 0.924로 나타나, 신뢰할 수 있는 수준인 것으로 볼 수 있다.

<표 4-5> 수출중소기업의 FTA 활용과 수출성과의 신뢰도 검증

신뢰도		
구분	문항	Cronbach's α
FTA 활용	9	0.895
수출성과	12	0.924

제 3 절 타당성 검증

본 연구에서는 상관관계의 계산을 위하여 변수들 간의 상관관계를 계산하여 몇 가지 차원으로 묶어내는 방법을 채택하였으며, 요인추출모형으로는 PCA(Principal Component Analysis)-주성분분석을 이용하여 자료의 총분산을 분석하여 요인을 추출하였다. 요인 수를 결정하는 방법으로는 고유치(Eigen Value)를 기준으로 하여 고유치가 1이상인 경우를 요인으로 추출하였다. 또한 요인부하량이 비슷하게 나타나므로 변수들의 요인부하량이 어느 한 요인이 높게 나타나도록 하기 위하여 요인 축을 회전시키는 요인회전방식은 직각을 유지하며 회전하므로 상관계수가 0이 된다는 이점을 살린 직각회전방식을 사용하였다. 이중 가장 일반적으로 사용되는 베리맥스(Varimax)방식을 사용하여 요인분

석을 통한 각 요인의 특성을 알고자 하였다.

1. 수출중소기업의 시장환경의 타당성 검증

해외시장환경의 요인분석 결과는 요인 적재량 0.685~0.818의 값을 가지는 것으로 나타나, 차별적으로 인식되고 있는 것으로 나타났다. Eigenvalue 값은 1 이상으로 4.111로 나타났으며, 누적 분산 58.73%로 나타났다. KMO와 Bartlett의 검정은 KMO=0.810으로 나타났으며, $X^2 = 350.924$, $p < .001$ 로 나타났다. 전반적으로 살펴보았을 때, 해외시장 환경 변수의 구성개념의 타당성은 문제가 없는 수준으로 나타났다. 국내시장환경의 요인분석 결과는 요인 적재량 0.709~0.928의 값을 가지는 것으로 나타나, 차별적으로 인식되고 있는 것으로 나타났다. Eigenvalue 값은 1 이상으로 4.599로 나타났으며, 누적 분산 70.17%로 상당히 높은 편으로 나타났다. KMO와 Bartlett의 검정은 KMO=0.763으로 나타났으며, $X^2 = 490.149$, $p < .001$ 로 나타났다. 전반적으로 살펴보았을 때, 국내시장 환경 변수의 구성개념의 타당성은 문제가 없는 수준으로 나타났다.

〈표 4-6〉 수출중소기업의 시장환경 타당성 검증

구분		요인 적재량	Eigenvalue	누적 분산 %
해 외 시 장 환 경	거래상대국의 경제적 상황 변화(좋아지거나 나빠짐 등)에 대해서 잘 알고 있다.	0.764	4.111	58.731
	거래상대국의 정치적 상황 변화(정권의 바뀜 등)에 대해서 잘 알고 있다.	0.759		
	거래상대국의 무역장벽, 수출입규제, 법 개정 등 무역시장의 환경변화에 잘 알고 있다.	0.818		
	주력상품의 수출시장 규모가 큰 편이다.	0.763		
	해외시장에서 주력상품의 경쟁력이 큰 편이다.	0.685		
	해외시장에서의 동종업체간 경쟁이 치열하다.	0.755		
	해외시장에서의 주력상품의 트렌드 변화에 대해 잘 알고 있다.	0.812		

국내 시장 환경	국내의 경제적 상황 변화(좋아지거나 나빠짐 등)에 대해서 잘 알고 있다.	0.787	4.599	70.170
	국내의 정치적 상황 변화(정권의 바뀜 등)에 대해서 잘 알고 있다.	0.771		
	국내 정부의 무역지원정책에 대해 잘 알고 있다.	0.850		
	국내의 무역장벽, 수출입규제, 무역관련법 개정 등 무역시장 환경변화에 대해 잘 알고 있다.	0.928		
	주력상품의 국내시장 규모가 큰 편이다.	0.738		
	국내시장에서 주력상품의 경쟁력이 큰 편이다.	0.709		
	국내시장에서의 동종업체간 경쟁이 치열하다.	0.765		
	국내시장에서의 주력상품의 트렌드 변화에 대해 잘 알고 있다.	0.791		

2. 수출중소기업의 수출능력의 타당성 검증

정보수집능력과 수출경험의 요인분석 결과는 요인 적재량 0.435~0.926의 값을 가지는 것으로 나타나, 차별적으로 인식되고 있는 것으로 나타났다. Eigenvalue 값은 1이상으로 3.376로 나타났으며, 누적 분산 63.90%로 나타났다. KMO와 Bartlett의 검정은 KMO=0.714으로 나타났으며, $X^2 = 356.483$, $p < .001$ 로 나타났다. 전반적으로 살펴보았을 때, 정보수집능력과 수출경험의 구성개념의 타당성은 문제가 없는 수준으로 나타났다. 수출마케팅의 요인분석 결과는 요인 적재량 0.656~0.918의 값을 가지는 것으로 나타나, 차별적으로 인식되고 있는 것으로 나타났다. Eigen value 값은 1이상으로 5.764로 나타났으며, 누적 분산 72.05%로 상당히 높은 편으로 나타났다. KMO와 Bartlett의 검정은 KMO=0.896으로 나타났으며, $X^2 = 735.697$, $p < .001$ 로 나타났다. 전반적으로 살펴보았을 때, 수출 마케팅 변수의 구성개념의 타당성은 문제가 없는 수준으로 나타났다.

〈표 4-7〉 수출중소기업의 수출능력 타당성 검증 1

구분		요인 적재량	Eigenvalue	누적 분산 %
정 보 수 집 능 력 과 수 출 경 험	정보 수집을 위한 전담관리자가 있다.	0.750	3.376	63.904
	정보 수집을 위한 세미나/교육에 적극적으로 참여한다.	0.850		
	정보 수집을 위해 정기적으로 검색을 하거나 주변에 전문가에게 컨설팅을 받는다.	0.827		
	정보수집이 다른 회사에 비해 빠른 편이다.	0.879		
	정보수집능력이 경쟁우위의 원천이라고 생각한다.	0.503		
	당사는 수출경험을 가지고 있다.	0.919		
	당사는 수출경험을 가진 임직원을 보유하고 있다.	0.926		
	수출경험이 풍부한 외부의 수출전문가에게 컨설팅을 받아 수출업무를 진행한 적이 있거나 진행하고 있다.	0.435		
수 출 마 케 팅	적극적인 해외홍보로 신규시장 개척이 활발히 진행되고 있다.	0.897	5.764	72.046
	정부 및 유관기관 등의 수출지원제도를 잘 활용하고 있다.	0.819		
	해외시장을 위한 제품개발과 현지 적응화 능력이 뛰어나다.	0.908		
	해외시장에 대한 가격 경쟁력을 창출할 수 있다.	0.831		
	해외시장 유통채널확보 및 관리 능력이 뛰어나다.	0.918		
	해외시장 고객 세분화 및 목표고객을 설정할 수 있는 능력이 뛰어나다.	0.855		
	해외시장 제품차별화를 위한 디자인 광고 가격 등 마케팅 톨을 활용하는 수단을 갖고 있다.	0.876		
	수출마케팅을 위해, 수출마케팅 경험이 풍부한 외부의 수출전문가에게 컨설팅을 받아 수출마케팅을 진행한 적이 있거나 진행하고 있다.	0.656		

기술 수준의 요인분석 결과는 요인 적재량 0.772~0.896의 값을 가지는 것으로 나타나, 차별적으로 인식되고 있는 것으로 나타났다. Eigen value 값은 1이

상으로 3.530로 나타났으며, 누적 분산 70.61%로 나타났다. KMO와 Bartlett의 검정은 KMO=0.829로 나타났으며, $X^2 = 316.91$, $p < .001$ 로 나타났다. 전반적으로 살펴보았을 때, 기술 수준의 구성개념의 타당성은 문제가 없는 수준으로 나타났다. 경영층의 수출몰입도의 요인분석 결과는 요인 적재량 0.864~0.928의 값을 가지는 것으로 나타나, 차별적으로 인식되고 있는 것으로 나타났다. Eigen value 값은 1이상으로 4.774로 나타났으며, 누적 분산 79.57%로 상당히 높은 편으로 나타났다. KMO와 Bartlett의 검정은 KMO=0.892로 나타났으며, $X^2 = 582.349$, $p < .001$ 로 나타났다. 전반적으로 살펴보았을 때, 경영층의 수출몰입도 변수의 구성개념의 타당성은 문제가 없는 수준으로 나타났다.

〈표 4-8〉 수출중소기업의 수출능력 타당성 검증 2

구분		요인 적재량	Eigenvalue	누적 분산 %
기술수준	경쟁기업에 비해 다양한 기술을 보유하고 있다.	0.846	3.530	70.608
	주력제품에 대한 기술력이 뛰어나다.	0.891		
	제품, 서비스별로 차별화된 핵심기술을 보유하고 있다.	0.896		
	경쟁기업에 비해 연구개발(R&D)에 대해 투자가 많다.	0.789		
	경쟁기업에 비해 국내·외의 산업재산권을 다수 보유하고 있다.	0.772		
경영층의 수출몰입도	경영층은 국내시장에 비해 해외시장에 대해 상대적으로 중요하게 생각한다.	0.902	4.774	79.571
	경영층은 해외마케팅 관련부서에 대한 관심이 높은 편이다.	0.928		
	경영층은 해외마케팅을 위해 인적·물적 재원을 지원에 적극적이다.	0.921		
	경영층은 해외시장에 대한 비즈니스모델 개발에 대한 관심이 높은 편이다.	0.867		
	경영층의 의사결정은 본국중심보다 해외시장 중심으로 사고하고 의사결정을 한다.	0.864		
	경영층은 경쟁사에 비해 새로운 해외시장 개척을 위해 노력한다.	0.868		

3. 수출중소기업의 FTA 활용의 타당성 검증

FTA 활용의 요인분석 결과는 요인 적재량 0.492~0.863의 값을 가지는 것으로 나타나, 차별적으로 인식되고 있는 것으로 나타났다. Eigen value 값은 1이상으로 4.990로 나타났으며, 누적 분산 55.45%로 나타났다. KMO와 Bartlett의 검정은 KMO=0.869로 나타났으며, $X^2 = 502.290$, $p < .001$ 로 나타났다. 전반적으로 살펴보았을 때, FTA 활용의 구성개념의 타당성은 문제가 없는 수준으로 나타났다.

〈표 4-9〉 수출중소기업의 FTA 활용 타당성 검증

구분		요인 적재량	Eigenvalue	누적 분산 %
F T A 활 용	FTA관련 지식에 대해 잘 알고 있다.	0.846	4.990	55.450
	FTA관련 지식과 시장정보 습득을 위해 학습을 하고 있다.	0.863		
	FTA 관련 지식 정보 습득에 필요한 학습은 꼭 필요하다고 생각한다.	0.642		
	당사는 현재 FTA를 잘 활용하고 있다.(관세율 인하 등)	0.790		
	당사에 FTA를 활용할 역량(인재, 지식 등)을 보유하고 있다.	0.773		
	FTA 활용을 위한 컨설팅을 받은 적이 있거나 받고 있다.	0.492		
	정부의 FTA 활용 관련 각종 지원사업을 알고 있다.	0.767		
	정부의 FTA 활용 관련 지원사업에 참여하였거나 혜택을 본 적이 있다. (예시: FTA 관련 교육, 무료컨설팅으로 인한 관세율 인하 등)	0.824		
	우리나라가 체결한 FTA가 상품(원산지) 이외에도 지적재산권, 투자 등 다른 조항도 포함한 포괄적 협정이라는 것을 잘 알고 있다.	0.623		

4. 수출중소기업의 수출성과의 타당성 검증

수출성과의 요인분석 결과는 요인 적재량 0.825~0.899의 값을 가지는 것으로 나타나, 차별적으로 인식되고 있는 것으로 나타났다. Eigen value 값은 1이상으로 6.701로 나타났으며, 누적 분산 77.28%로 나타났다. KMO와 Bartlett의 검정은 KMO=0.850으로 나타났으며, $X^2 = 1313.321$, $p < .001$ 로 나타났다. 전반적으로 살펴보았을 때, 수출성과의 구성개념의 타당성은 문제가 없는 수준으로 나타났다.

〈표 4-10〉 수출중소기업의 수출성과의 타당성 검증

구분		요인 적재량	Eigenvalue	누적 분산 %
수 출 성 과	국내 시장점유율이 높아지고 있다	0.877	6.701	77.276
	해외 시장점유율이 높아지고 있다	0.854		
	국내 매출성장률이 높아지고 있다.	0.899		
	해외 매출성장률이 높아지고 있다.	0.853		
	국내 영업이익률이 높아지고 있다.	0.875		
	해외 영업이익률이 높아지고 있다.	0.861		
	국내 주력시장으로의 진출이 성공적으로 이루어졌다	0.844		
	해외 주력시장으로의 진출이 성공적으로 이루어졌다.	0.878		
	수출실적에 대한 경영층의 만족도가 높아지고 있다.	0.897		
	FTA 활용 후 수출에 대한 경영층의 만족도가 높아지고 있다.	0.849		
	FTA 활용 후 수출에 대해 비교적 성공을 거두고 있다.	0.825		
	FTA 활용 후 최근 수출목표가 잘 달성되고 있다.	0.851		

제 4 절 가설 검증

1. 수출중소기업의 해외시장환경과 수출성과간의 가설검증 결과

다음 <표4-11>은 수출중소기업의 해외시장환경이 수출성과에 미치는 영향에 대해 회귀분석을 실시한 결과이다. 분석결과 회귀모형의 설명력은 44.9%이고, 회귀식은 통계적으로 유의한 것으로 분석되었다($F=79.879$, $p<.001$). 독립변수 해외시장환경($t=8.938$, $p<.001$)은 정(+)의 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 이는 해외시장환경의 인지도 수준 전체 값이 높아지면 수출성과도 0.617 높아지는 것을 의미한다. 회귀식은 다음과 같다.

$$Y(\text{수출성과})=0.617 \cdot X(\text{해외시장환경}) + 0.783$$

<표 4-11> 수출중소기업의 해외시장환경과 수출성과간의 가설검증 결과

구분	비표준화 계수		표준화 계수	t	p	F	R ²
	B	표준오차	베타				
(상수)	0.783	0.226	.	3.461	0.001	79.879 ***	0.449
해외시장환경	0.617	0.069	0.670	8.938	0.000		

종속변수: 수출성과

*<.05, **<.01, ***<.001

2. 수출중소기업의 국내시장환경과 수출성과간의 가설검증 결과

다음 <표4-12>는 수출중소기업의 국내시장환경이 수출성과에 미치는 영향에 대해 회귀분석을 실시한 결과이다. 분석결과 회귀모형의 설명력은 28.4%이고, 회귀식은 통계적으로 유의한 것으로 분석되었다($F=38.795$, $p<.001$). 독립변수 국내시장환경($t=6.229$, $p<.001$)은 정(+)의 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 이는 국내시장환경의 인지도 수준 전체 값이 높아지면 수출성과도 0.567 높아지는 것을 의미한다. 회귀식은 다음과 같다.

$$Y(\text{수출성과})=0.567 \cdot X(\text{국내시장환경}) + 0.720$$

〈표 4-12〉 수출중소기업의 국내시장환경과 수출성과간의 가설검증 결과

구분	비표준화 계수		표준화 계수	t	p	F	R ²
	B	표준오차	베타				
(상수)	0.720	0.331		2.172	0.032	38.795 ***	0.284
국내시장환경	0.567	0.091	0.533	6.229	0.000		
종속변수: 수출성과							
* <.05, ** <.01, *** <.001							

3. 수출중소기업의 정보수집능력 및 수출경험과 수출성과간의 가설검증 결과

다음 〈표4-13〉은 수출중소기업의 정보수집능력과 수출경험이 수출성과에 미치는 영향에 대해 회귀분석을 실시한 결과이다. 분석결과 회귀모형의 설명력은 34.1%이고, 회귀식은 통계적으로 유의한 것으로 분석되었다($F=50.692$, $p<.001$). 독립변수 정보수집능력과 수출경험($t=7.120$, $p<.001$)은 정(+)의 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 이는 정보수집능력과 수출경험 수준 전체 값이 높아지면 수출성과도 0.657 높아지는 것을 의미한다. 회귀식은 다음과 같다.

$$Y(\text{수출성과}) = 0.657 * X(\text{정보수집 능력과 수출경험}) + 0.769$$

〈표 4-13〉 수출중소기업의 정보수집능력 및 수출경험과 수출성과간의 가설검증 결과

구분	비표준화 계수		표준화 계수	t	p	F	R ²
	B	표준오차	베타				
(상수)	0.769	0.284	.	2.709	0.008	50.69 2***	0.341
정보수집능력과 수출경험	0.657	0.092	0.584	7.120	0.000		
종속변수: 수출성과							
* <.05, ** <.01, *** <.001							

4. 수출중소기업의 수출마케팅 전략과 수출성과간의 가설검증 결과

다음 <표4-14>는 수출중소기업의 수출마케팅 전략이 수출성과에 미치는 영향에 대해 회귀분석을 실시한 결과이다. 분석결과 회귀모형의 설명력은 57.4%이고, 회귀식은 통계적으로 유의한 것으로 분석되었다($F=132.219$, $p<.001$). 독립변수 수출마케팅 전략($t=11.499$, $p<.001$)은 정(+)의 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 이는 수출마케팅 전략 수준 전체 값이 높아지면 수출성과도 0.612 높아지는 것을 의미한다. 회귀식은 다음과 같다.

$$Y(\text{수출성과})=0.612 \times X(\text{수출마케팅}) + 1.145$$

<표 4-14> 수출중소기업의 수출마케팅 전략과 수출성과간의 가설검증 결과

구분	비표준화 계수		표준화 계수	t	p	F	R ²
	B	표준오차	베타				
(상수)	1.145	0.147	.	7.782	0.000	132.219***	0.574
수출마케팅 전략	0.612	0.053	0.758	11.499	0.000		

종속변수: 수출성과

*<.05, **<.01, ***<.001

5. 수출중소기업의 기술수준과 수출성과간의 가설검증 결과

다음 <표4-15>는 수출중소기업의 기술수준이 수출성과에 미치는 영향에 대해 회귀분석을 실시한 결과이다. 분석결과 회귀모형의 설명력은 28.2%이고, 회귀식은 통계적으로 유의한 것으로 분석되었다($F=38.514$, $p<.001$). 독립변수 기술수준($t=6.206$, $p<.001$)은 정(+)의 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 이는 기술수준 전체 값이 높아지면 수출성과도 0.471 높아지는 것을 의미한다. 회귀식은 다음과 같다.

$$Y(\text{수출성과})=0.471 \times X(\text{기술수준}) + 1.221$$

〈표 4-15〉 수출중소기업의 기술수준과 수출성과간의 가설검증 결과

구분	비표준화 계수		표준화 계수	t	p	F	R ²
	B	표준오차	베타				
(상수)	1.221	0.253	.	4.818	0.000	38.514***	0.282
기술수준	0.471	0.076	0.531	6.206	0.000		

종속변수: 수출성과

* <.05, ** <.01, *** <.001

6. 수출중소기업의 경영층의 수출몰입도가 수출성과간의 가설검증 결과

다음 〈표4-16〉은 수출중소기업의 경영층의 수출몰입도가 수출성과에 미치는 영향에 대해 회귀분석을 실시한 결과이다. 분석결과 회귀모형의 설명력은 40.3%이고, 회귀식은 통계적으로 유의한 것으로 분석되었다($F=66.283$, $p<.001$). 독립변수 경영층의 수출몰입도($t=8.141$, $p<.001$)은 정(+)의 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 이는 경영층의 수출몰입도 수준 전체 값이 높아지면 수출성과도 0.491 높아지는 것을 의미한다. 회귀식은 다음과 같다.

$$Y(\text{수출성과}) = 0.491 * X(\text{수출몰입도}) + 1.158$$

〈표 4-16〉 수출중소기업의 경영층의 수출몰입도와 수출성과간의 가설검증 결과

구분	비표준화 계수		표준화 계수	t	p	F	R ²
	B	표준오차	베타				
(상수)	1.158	0.203	.	5.700	0.000	66.283***	0.403
경영층의 수출몰입도	0.491	0.060	0.635	8.141	0.000		

종속변수: 수출성과

* <.05, ** <.01, *** <.001

7. 수출중소기업의 FTA 활용과 수출성과간의 가설검증 결과

다음 <표4-17>은 수출중소기업의 FTA 활용이 수출성과에 미치는 영향에 대해 회귀분석을 실시한 결과이다. 분석결과 회귀모형의 설명력은 49.3%이고, 회귀식은 통계적으로 유의한 것으로 분석되었다($F=95.264$, $p<.001$). 독립변수 FTA 활용($t=9.760$, $p<.001$)은 정(+)의 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 이는 FTA 활용 수준 전체 값이 높아지면 수출성과도 0.722 높아지는 것을 의미한다. 회귀식은 다음과 같다.

$$Y(\text{수출성과})=0.722 \times X(\text{FTA 활용}) + 0.765$$

<표 4-17> 수출중소기업의 FTA 활용과 수출성과간의 가설검증 결과

구분	비표준화 계수		표준화 계수	t	p	F	R ²
	B	표준오차	베타				
(상수)	0.765	0.210		3.649	0.000	95.264 ***	0.493
FTA활용	0.722	0.074	0.702	9.760	0.000		

종속변수: 수출성과

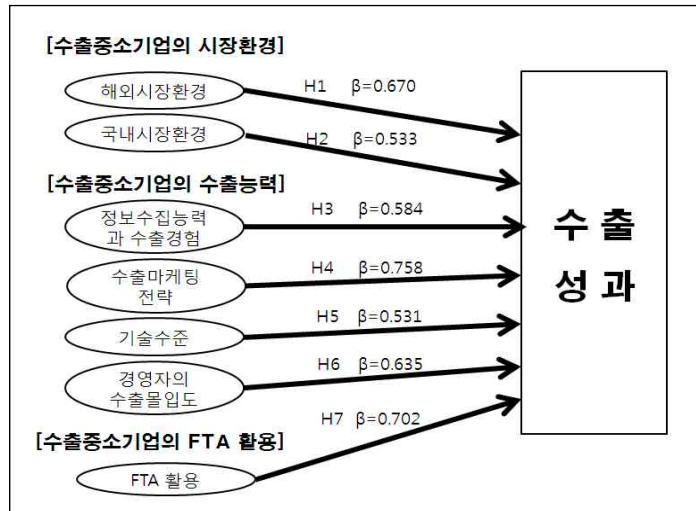
* <.05, ** <.01, *** <.001

위의 가설검증에서 보는 듯이 모든 가설이 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타나 모든 가설이 채택되었음을 알 수 있다.

8. 가설검증 결과

본 연구의 연구 모형에 대한 검증은 아래 그림<4-1>와 같다.

〈그림 4-1〉 연구모형에 대한 가설 검증



* <.05, ** <.01, *** <.001

또한, 본 연구에서 수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA 활용이 수출성
과에 미치는 영향 및 FTA 활성화 방안에 관한 연구 대해 앞서 설정한 가설의 검증
결과를 정리하면 다음의 <표4-18>과 같다.

〈표 4-18〉 가설검증결과

구분	검증가설	채택여부
가설1 (H1)	수출중소기업의 해외시장환경은 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.	채택
가설2 (H2)	수출중소기업의 국내시장환경은 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.	채택
가설3 (H3)	수출중소기업의 정보수집능력과 수출경험이 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.	채택
가설4 (H4)	수출중소기업의 수출마케팅 전략이 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.	채택
가설5 (H5)	수출중소기업의 기술수준이 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.	채택
가설6 (H6)	수출경영자의 수출몰입도가 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.	채택
가설7 (H7)	수출중소기업의 FTA 활용이 수출성과에 유의한 영향을 미칠 것이다.	채택

제 5 장 결 론

제 1 절 연구결과 요약

세계는 글로벌화로 인해 거대해지고 있으며 FTA의 확산으로 인해 경제영토라는 말이 점점 더 대두되고 중요시 되고 있다. 이러한 국내외 시장환경에서 무역의존도가 높은 우리나라 수출중소기업의 세계화는 필수불가결한 요소가 되었다. 이를 위해서는 각각의 수출중소기업이 가지고 있는 정보수집능력, 수출경험, 수출마케팅전략, 기술수준, 경영자의 수출물입도와 FTA를 얼마나 잘 활용하고 있느냐가 해외시장에 진출하여 수출성과를 내는데 매우 중요한 요인이 되었다.

본 연구를 통해 수출중소기업의 시장환경과 수출능력, FTA 활용이 수출성과에 미치는 영향에 대해 실증분석하였고, 정부부처나 유관기관들의 지원정책들에 대해 ‘잘 몰라서’ 혹은 ‘기업 내 전문인력의 부족’ 등의 원인으로 FTA를 활용하지 못하는 많은 수출중소기업들에게 FTA 컨설팅 활성화 방안을 연구하여 수출중소기업들의 FTA 활성화를 모색하였다.

본 연구의 가설에 대한 실증분석결과는 다음과 같다.

첫째, 수출중소기업의 해외시장환경과 국내시장환경은 수출성과에 유의한 영향을 미친다고 확인되었다. 수출중소기업들은 거래 상대국들과 국내의 경제, 정치, 산업, 무역시장 등 시장환경 변화에 대해 잘 파악하고 있고 빠른 대응력도 갖추고 있을수록 수출성과도 높게 나타난다고 할 수 있다.

둘째, 수출중소기업의 수출능력, 즉 정보수집과 수출경험, 수출마케팅 전략, 기술수준, 경영자의 수출물입도는 수출성과에 유의한 영향을 미친다고 확인되었다. 수출중소기업들의 수출을 위한 많은 노력과 경험, 전략과 기술수준은 수출성과를 내는데 매우 중요하며, 또한 경영자의 수출에 대한 지원이나 관심도 수출성과를 내는데 역시 빼놓을 수 없는 요소라 할 수 있다.

셋째, 수출중소기업의 FTA활용이 수출성과에 유의한 영향을 미친다고 확인되었다. FTA는 수출중소기업의 성장과 판로확대를 위해 필요한 제도라는 인

식이 증가하고 있는 가운데, FTA도 점점 확산되어 가고 있는 환경에서 FTA 활용으로 인한 관세절감혜택은 마진률을 늘리는데 크게 기여하며 수출성과를 내는데 있어 필수 불가결한 요소라 하겠다.

하지만 많은 수출중소기업들이 FTA를 제대로 활용하지 못하여 관세절감 등의 혜택을 누리지 못하는 것을 알 수 있다. 그 이유는 앞에서 언급한 것과 같이 FTA별 기준이 복잡하여 이에 맞춰 해결방안을 도출할 수 있는 전문인력의 부족이 가장 큰 원인이라 할 수 있다. 이에 정부지원 등의 FTA전문컨설턴트를 적극 활용할 수 있는 방안을 마련하여 수출중소기업들이 FTA에 대한 정보비대칭으로 인한 피해를 줄이는 것이 절실하다 하겠다.

다음 절에서는 수출중소기업들이 보다 적극적으로 FTA를 활용할 수 있도록 FTA컨설팅 활성화 방안에 대해 논하고자 한다.

제 2 절 FTA 컨설팅 활성화를 위한 정책적인 제언

수출중소기업들은 글로벌 무역환경이 점점 더 FTA체제로 전환하고 있음을 인식하여야 하며, 기업들은 각각의 FTA 대응체계를 구축해야 할 필요가 있다. 우선 FTA는 더 이상 선택이 아니라 필수라는 경영자의 FTA에 대한 인식 전환이 필요하며 사내조직 또한 FTA 활용 지원이 가능한 FTA 친화형 즉, FTA 전담자 및 전담부서 운영, FTA 체결국 시장현황 분석 등을 실행할 수 있는 체제로 재정비되어야 할 것이다.

수출중소기업들의 FTA 활용 지원을 위해 많은 정부부처와 유관기관들은 <표5-1>과 같이 지원사업을 실시하고 있다.

<표 5-1> 정부부처와 유관기관의 FTA 및 수출컨설팅 지원사업

구분	사이트	지원 내용
중소기업청 수출지원센터	http://www.exportcenter.go.kr/	FTA컨설팅, 수출컨설팅
산업통상자원부 FTA종합지원포탈 (지역별 FTA활용지원센터)	http://www.ftahub.go.kr/	FTA컨설팅, 교육 수출컨설팅, 교육

중소기업진흥공단	http://www.sbc.or.kr/	FTA 교육 해외전문가컨설팅
관세청	http://fta.customs.go.kr/	FTA컨설팅, 교육
국제원산지정보원	http://www.origin.or.kr/	FTA컨설팅, 교육
한국무역협회	http://okfta.kita.net/	FTA컨설팅, 교육
	http://www.kita.net/	수출컨설팅, 교육
KOTRA	http://www.kotra.or.kr/	해외시장컨설팅, 교육
섬유산업연합회 섬유산업 FTA지원센터	https://www.ftatex.or.kr/	FTA컨설팅, 교육
서울산업통상진흥원	http://www.sba.kr/kr/	FTA컨설팅, 교육 수출컨설팅, 교육
대한상공회의소 무역인증서비스센터	http://cert.korcham.net/	FTA 교육
각 지자체	-	FTA컨설팅, 교육

이렇듯 정부부처나 유관기관에서 실시하고 있는 FTA 활용 지원사업을 적절히 활용할 필요가 있다. 그러나 이러한 정부부처나 유관기관들의 홍보 부족 등의 이유로 많은 수출중소기업들이 ‘잘 몰라서’ 활용을 못하고 있거나 설령 안다고 해도 교육과 컨설팅에 많은 시간할애가 요구되고 있어 인력부족, 체계화되지 않은 시스템 등의 이유로 교육 참여에 많은 어려움이 따른다.

따라서 수출중소기업의 FTA 활용도를 높이기 위한 방법을 다음과 같이 제안한다.

첫째, 현재 소수의 몇몇 기관에서 시행하고 있는 FTA전문컨설턴트의 현장 방문을 확대 적용하여 CEO를 비롯한 임직원의 FTA에 대한 역량을 강화할 필요가 있다. FTA전문컨설턴트가 현장을 방문할 시, FTA별 원산지기준 충족 여부를 확인하여 관세절감혜택 기회를 확대하는 것이다.

둘째, 국가공인 자격증인 원산지관리사 자격취득을 위한 교육비 및 원산지관리사 자격취득자 채용 인건비 보조를 들 수 있다. 모든 면에서 자원이 부족한 수출중소기업들의 FTA 활용 역량을 키우기 위해서는 인센티브가 필요하다. 이에 직원의 원산지관리사 자격취득 교육비 및 자격증 보유자의 신규채용 시의 인건비 지원 제도를 도입하는 것도 수출중소기업의 FTA 활용도를 높이

는 방법이라 할 수 있다.

셋째, 정부부처 및 유관기관에서 제공하고 있는 수출중소기업들을 위한 수출컨설팅제도를 적극 활용하는 방법이다. 정부부처에 소속된 수출전문가 중 일부는 원산지관리사 자격을 취득하고 있어 해외마케팅전략, 시장개척, 물류 등뿐만 아니라 수출시장에 맞는 FTA 컨설팅도 병행해서 진행하고 있기 때문에 수출중소기업들은 One-stop FTA 컨설팅을 받을 수 있다.

마지막으로 FTA컨설팅사나 무역전문컨설팅사에 소속된 FTA전문가나 무역전문가를 활용하는 방안을 들 수 있다. FTA활용에 대해 어려움을 겪는 수출중소기업들과 FTA전문컨설팅사나 무역전문컨설팅사를 서로 매칭하여 수출중소기업들에게 정기적인 컨설팅과 교육을 시행하여 장기적인 멘토 역할과 인프라를 구축하는 것이다.

위와 같은 방법으로 FTA 컨설팅을 활용할 수 있는 정부차원이나 민간차원에서의 인프라를 구축한다면 수출중소기업들은 기업 내 전문인력과 시스템을 갖추지 않고도 FTA를 활용하여 수출성과를 달성할 수 있을 것이다.

제 3 절 연구의 한계점 및 향후 연구방향

본 연구는 수출중소기업의 시장환경과 수출능력, FTA 활용이 수출성과에 긍정적인 영향을 미친다는 것을 실증분석을 통해 밝혔다. 그러나 본 연구를 수행함에 있어 많지 않은 선행연구와 한정된 시간 등으로 인하여 많은 한계점이 나타났다. 응답데이터가 제조업과 수도권에 치중되어 있고, 종업원 수가 10인 이하, 수출경험이 3년 미만인 경우가 많아 연구결과의 일반화에 다소 문제가 있을 수 있다. 그리고 응답데이터의 절대 부족을 들 수 있다. 수출중소기업 250개사를 대상으로 배부하여 123개의 응답데이터를 받았으나 불성실한 답변 23개를 제외한 100개의 데이터만을 활용하였다.

향후의 연구에서는 지역별 범위 확대, 설문항목의 다양화 등과 표본 수의 확대 등을 통한 연구가 필요하다 하겠다.

【참고문헌】

1. 국내문헌

- 강다현, “FTA원산지관리사가 전하는 FTA와 원산지증명제도 쉽게 이해하기”, 『대한상공회의소, 서울상공회의소 구상공회 강의교재』, 경제법륜사, 2013.
- 관세청, “2012년 수출입동향”, 관세청, 2013.
- 관세청 등 관계부처합동, “한·미 FTA /한·EU FTA를 활용한 비즈니스 모델 및 사례”, 관계부처합동, 2012.
- 구본관, “전망 2012 : 세계경제”, 삼성경제연구소, 2011.
- 구자현, “한국기업의 해외 정부조달시장 수출성과 결정요인에 관한 실증연구”, 한남대학교 박사학위논문, 2010.
- 권순국, “수입 특혜관세 적용을 위한 FTA 원산지규정에 관한 연구” 경북대학교 대학원 박사학위논문, 2011.
- 금혜윤, “KIPe 지역경제 포커스-주요국의 FTA 동향과 시사점”, 대외경제정책연구원, 2012.
- 김성표 外, “CEO Information 2013년 국내 10대 트렌드”, 제880호, 삼성경제연구소, 2013.
- 김영식, “중소기업의 수출지원제도 인지 및 활용이 수출성과에 미치는 실증연구-경북지역 중심으로”, 영남대학교 대학원 석사학위논문, 2010.
- 김영춘 外, “FTA 특혜관세 활용에 관한 연구”, 『관세학회지』, 제13권 제4호, 2012, pp.23~42.
- 김용규, “한국기업의 수출성과 선행요소에 관한 실증연구:메타분석을 중심으로”, 『국제경영리뷰』, 제12권 제2호, 2008, pp.55~75.
- 김주현, “우리나라 벤처기업의 수출마케팅 전략 및 성과에 대한 실증적 연

- 구”, 『국제경영리뷰』, 제10권 제1호, 2006, pp.1~21.
- 남풍우 外, “한-아세안 FTA의 원산지결정기준과 원산지증명서 작성에 관한 연구” 통상정보연구9(2), 한국통상정보학회, 2007, pp. 183~203.
- 맹부영, “수출중소기업의 시장환경, 기업특성, 마케팅믹스요인 및 마케팅성과의 관계-수출지원제도의 조절효과를 중심으로 -”, 배제대학교 대학원 박사학위논문, 2010.
- 명진호 外, “주요국 FTA 추진 현황과 2013년 전망-19개 경제권(68개국)을 중심으로-”, 한국무역협회, 2013.
- 박근호, “벤처기업의 수출시기와 수출성과 결정요인에 관한 연구”, 서강대학교 대학원 박사학위논문, 2007.
- 박경은, “부산지역IT기업의 특성이 수출성과에 미치는 영향에 관한 연구”, 부경대학교 대학원 석사학위논문, 2009.
- 박현수 外, “CEO Information 2013년 해외 10대 트렌드”, 제879호, 삼성경제연구소, 2013.
- 부산광역시, 부산경제진흥원, “2011년 부산지역 기업의 FTA활용현황 실태조사”, 부산광역시, 부산경제진흥원, 2011.
- 이찬영, “전망 2012 : 국내경제”, 삼성경제연구소, 2011.
- 염주일, “한국 수출기업의 마케팅전략- 성과에 관한 실증적 연구”, 한양대학교 대학원 석사학위논문, 2001.
- 윤강술, “광주. 전남지역 중소 수출제조기업의 수출마케팅 특성과 수출성과에 관한 연구”, 『한국국제상학회』, 제15권 제2호, 2000, pp.307~331.
- _____, “중소기업의 수출마케팅 개입정도와 수출성과에 관한 실증연구”, 『한국무역학회지』, 제26권, 제2호, 2001, pp.315~333.
- _____, “한국기업의 수출마케팅 차별화 전략과 수출성과에 관한 연구”, 『무역학회지』, 제21권 제1호, 1996, pp.241~267.
- 윤영호, “자유무역협정(FTA)환경하의 수출성과 결정요인에 관한 연구”, 한성

- 대학교 지식서비스&컨설팅대학원 석사학위논문, 2010.
- 윤기창, "태생적 벤처기업의 글로벌화 정도와 성과에 관한 연구", 충북대학교 대학원 박사학위논문, 2009.
- 이봉기, "마케팅 환경요인과 마케팅 전략유형이 경영성과에 미치는 영향에 관한 연구", 중부대학교대학원, 박사학위논문, 2003.
- 이재기, 『FTA의 경제학』, 청목출판사, 2007.
- 이철, "수출 마케팅 정책과 수출 성과의 관계에 관한 실증적 분석", 『경영학 연구』, 제22권, 제1호, 1992, pp.243-266.
- 임성훈, "한국 수출기업의 자기상표 수출성과 결정요인에 관한 경로분석", 『무역학회지』, 제24권 제2호, 한국무역협회, 1999, pp.163-187.
- 정재완, "무역에서 적용되는 완전생산기준 원산지규정에 관한 고찰" 『무역학회지』, 33(4), 한국무역학회, 2008, pp.27-46.
- 정재휘, "정부의 해외마케팅 지원 프로그램 인지도 및 이용도의 결정변수와 수출성과에 미치는 영향", 서강대학교 대학원 석사학위논문, 2005.
- 정창근, "한국중소기업의 인터넷마케팅 수출성과에 관한 연구", 동국대학교대학원 박사학위논문, 2002.
- 조성대 外, "세계경기침체로 불어닥친 보호무역주의 한파-2012년 보호무역주의 동향과 2013년 전망-", 한국무역협회, 2013.
- 중소기업중앙회, "수출 중소기업 FTA 활용조사", 중소기업중앙회, 2012.
- 중소기업청, "2012년도 중소기업 연차보고서", 중소기업청, 2013.
- 최학수, "수출마케팅전략과 수출성과와의 적합관계에 관한 실증분석, 목원대학교대학원 박사학위논문, 2005.
- 하기호, "부산시, 성과분석 및 FTA활용지원 강화", 부산 환경일보, 2013.
- 한국무역협회, "2012년 수출입평가 및 2013년 전망", 한국무역협회, 2012.
- 한국산업단지공단, "산단공, 산업단지 FTA 활용실태 조사결과", 한국산업단지공단, 2012.

황병준 外, 『한국경영론』, 한울, 1984.

관세청 <http://www.customs.go.kr>

관세청 FTA 포털 <http://fta.customs.go.kr>

국제원산지정보원 <http://www.origin.or.kr>

대한상공회의소 무역인증서비스센터 <http://cert.korcham.net>

삼성경제연구소 <http://www.seri.org>

산업통상자원부 자유무역협정 <http://www.fta.go.kr>

산업통상자원부 FTA종합지원포털 <http://www.ftahub.go.kr>

서울산업통상진흥원 <http://www.sba.kr/kr>

중소기업중앙회 <http://www.kbiz.or.kr>

중소기업진흥공단 <http://www.sbc.or.kr>

중소기업청 <http://www.smba.go.kr>

중소기업청 수출지원센터 <http://www.exportcenter.go.kr>

통계청 <http://www.kostat.go.kr>

한국무역협회 <http://www.kita.net>

한국무역협회 FTA무역종합지원센터 <http://www.okfta.or.kr>

섬유산업연합회 섬유산업 FTA지원센터 <https://www.ftatex.or.kr>

KOTRA <http://www.kotra.or.kr>

WTO <http://www.wto.org>

2. 국외문헌

- Aaby, N. E., & Slater, S.F.(1989), "Managerial Influence on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88", *International Marketing Review* 6(4), pp7-26.
- Ali, M.Y.(2004), *Journal of Asia Pacific Marketing*, VOL.3 NO.2/3, pp.5-20.
- Antonio, Navarro, Francisco, J., Acedo, Matthew J., Robson, Emilio Ruzo, & Fernando Losada(2010), "Antecedents and Consequences of Firms' Export Commitment: An Empirical Study", *Journal of International Marketing* 18, pp. 41-61.
- Bettis, R.A., & Hitt, M.A.(1995), *Strategic Management Journal*, pp.7-19.
- Bhagwati, J., & Panagariya, A.(1996), '*The Economics of Preferential Trade Agreements*': Washington, D.C: AEI Press. pp.169-177.
- Bilkey, W.J.(1978), *Journal of International Business Studies*, VOL.9, pp.33-46.
- _____(1982), *Journal of International Business Studies*, VOL.12 NO.2, pp.39-55.
- _____, Tesar, G.(1977), *Journal of International Business Studies*, VOL.8, pp.93-98.
- Brouthers, L.E., & Xu, K.(2002), *Journal of International Business Studies*, VOL.33 NO.4, pp.657-677.
- Buckley, P.J., & Casson, M.(1976), "*The Future of the Multinational Enterprise*", Macmillan, London.
- Cavusgil, S.T.(1984) "Organization Characteristics Associated with Export Activity", *Journal of Management Studies*, Vol.21, pp.195-208.

- _____, & Nevin, J.R., (1981) "Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation", *Journal of Marketing Research*, February, pp.114–119.
- _____, & Zou, S. (1994), "Marketing strategy–performance relationship: an investigation of the empirical link in export market ventures", *Journal of Marketing*, 58, pp.1–21.
- Child, J., & Rodrigues, S.B. (2005), *Management and Organization Review*, VOL.1 NO.3, pp.381–410.
- Cooper, R.G. & Kleinschmidt, E.J. (1985), "The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance," *Journal of International Business Studies*, 16 (Spring), pp.37–55.
- De Melo, J., & Panagariya, A. (1993) *"New Dimensions in Regional Integration"*: Cambridge University Press.
- Denis, J.E., & Depelteau, D. (1985) "Market Knowledge, Diversification and Export Expansion", *Journal of International Business Studies*, Fall, pp.77–89.
- Dhanaraj, C., & Beamish, P.W. (2003), *Journal of Small Business Management*, VOL.41 NO.3, pp.243–261.
- Francis, J., & Collins–Dodd, C. (2000), *Journal of International Marketing*, VOL.8 NO.3, pp.84–103.
- Fujita, M., Krugman, P., & Venables, A.J. (1999), *"The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade"*: MIT Press: Cambridge and London.
- Gomez–Mejia, L.R. (1988), *Strategic Management Journal*, VOL.9 NO.5, pp.793–505.
- Grant, R.M. (1991), *California Management Review*, VOL.Spring,

pp.114–135.

Henderson, R., & Clark, K.(1990), *Administrative Science Quarterly*, VOL.35, pp.9–30.

Holzmuller, H.H., & Kasper, H.(1991), *Management International Review*, VOL.31, pp.45–70.

_____, Stottinger, B.(1996), *Journal of International Marketing*, VOL.4 NO.2, pp.6–10.

Itami, H.(1987), *Mobilizing Invisible Assets*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Johanson, J., & Vahlne, J.E.(1977) “Internationalization Process of the Firm–A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Commitments”, *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer. pp.23–32.

Johnston, W.J., & Czinkota, M.R.(1982), “*Export Management: An International Context*”, Praeger, New York, NY.

Namiki, N.(1994), *Journal of Global Marketing*, VOL.8 NO.1, pp.27–50.

Pride, W. M., Ferrell, O. C., & McCarthy, E. J.(1980), *Basic Concepts and Decision*, 2nded., Boston.

Seifert, B., & Ford, J.(1989), *International Marketing Review*, VOL.6 NO.6, pp.53–68.

Shamsuddoha, A.K. & Ali, M.Y.(2006), “Mediated effects of export promotion programs on firm export performance”, *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics* 18(2).

Tushman, M., & Anderson, P.(1986), *Administrative Science Quarterly*, VOL.31, pp.439–465.

Viner, J.(1950). “*The Custom Union Issues, New York*”, Carnegie

Endowment for International Peace.

Wiedersheim-Paul, F., Olsen, H.C., & Welch, L.S.,(1978) "Pre-Export Activity : The First Step in Internationalization", *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer.

Zahra, S.A.(2005), *Family Business Review*, VOL.18 NO.1, pp.23-40.

【부록 : 설문지】

안녕하십니까?

먼저 설문에 응해 주셔서 감사합니다.

저는 한성대 지식서비스&컨설팅대학원에서 매니지먼트컨설팅을 전공하고 있는 강다현입니다.

본 설문은 제 석사학위 논문으로 “수출중소기업의 시장환경, 수출능력, FTA 활용이 수출성과에 미치는 영향에 관한 연구-FTA컨설팅 활성화 중심으로-”에 관한 설문조사입니다.

바쁘신 중에도 귀중한 시간을 내어주시어 설문에 응해주신 점에 깊이 감사드립니다.

귀하께서 협조해주신 자료는 논문작성을 위한 학술적인 연구목적이외의 다른 목적으로는 사용하지 않을 것임을 약속드립니다.

아울러 작성중 문의 사항이나 연구결과가 궁금하신 분은 아래 연락처로 연락주시면 성심성의껏 답변해드리겠습니다.

설문 협조에 다시 한번 감사드리오며, 귀하의 무궁한 발전을 기원합니다.

2013년 4월

한성대학교 지식서비스&컨설팅대학원

지식서비스&컨설팅학과 석사과정

지도교수 : 주 형 근

연구자 : 강 다 현

전화번호 : 070-8680-3317

E-Mail : kmhtoday@hanmail.net

팩스 : 0505-933-0586

I. 수출중소기업의 시장환경에 대한 질문

I-1. 귀사는 해외시장환경에 대해서 얼마나 알고 계십니까.

해외시장환경	전 히 아 니 다	아 니 다	보 통 이다	그 렇 다	매 우 그 렇 다
1.거래상대국의 경제적 상황 변화(좋아지거나 나빠짐 등)에 대해서 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
2.거래상대국의 정치적 상황 변화(정권의 바뀜 등)에 대해서 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
3.거래상대국의 무역장벽, 수출입규제, 법 개정 등 무역시장의 환경변화에 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
4.주력상품의 수출시장 규모가 큰 편이다.	①	②	③	④	⑤
5.해외시장에서 주력상품의 경쟁력이 큰 편이다.	①	②	③	④	⑤
6.해외시장에서의 동종업체간 경쟁이 치열하다.	①	②	③	④	⑤
7.해외시장에서의 주력상품의 트렌드 변화에 대해 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤

I-2. 귀사는 국내시장환경에 대해서 얼마나 알고 계십니까.

국내시장환경	전 히 아 니 다	아 니 다	보 통 이다	그 렇 다	매 우 그 렇 다
1.국내의 경제적 상황 변화(좋아지거나 나빠짐 등)에 대해서 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
2.국내의 정치적 상황 변화(정권의 바뀜 등)에 대해서 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
3.국내 정부의 무역지원정책에 대해 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
4.국내의 무역장벽, 수출입규제, 무역관련법 개정 등 무역시장 환경변화에 대해 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
5.주력상품의 국내시장 규모가 큰 편이다.	①	②	③	④	⑤
6.국내시장에서 주력상품의 경쟁력이 큰 편이다.	①	②	③	④	⑤
7.국내시장에서의 동종업체간 경쟁이 치열하다.	①	②	③	④	⑤
8.국내시장에서의 주력상품의 트렌드 변화에 대해 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤

II. 수출중소기업의 수출능력에 대한 질문

II-1. 귀사의 정보수집능력과 수출경험에 관한 질문입니다. 해당 항목에 응답해 주십시오.

정보수집능력	전 혀 아 니 다	아 니 다	보 통 이 다	그 렇 다	매 우 그 렇 다
1.정보 수집을 위한 전담관리자가 있다.	①	②	③	④	⑤
2.정보 수집을 위한 세미나/교육에 적극적으로 참여한다.	①	②	③	④	⑤
3.정보 수집을 위해 정기적으로 검색을 하거나 주변에 전문가에게 컨설팅을 받는다.	①	②	③	④	⑤
4.정보수집이 다른 회사에 비해 빠른 편이다.	①	②	③	④	⑤
5.정보수집능력이 경쟁우위의 원천이라고 생각한다.	①	②	③	④	⑤
6.당사는 수출경험을 가지고 있다.	①	②	③	④	⑤
7.당사는 수출경험을 가진 임직원을 보유하고 있다.	①	②	③	④	⑤
8.수출경험이 풍부한 외부의 수출전문가에게 컨설팅을 받아 수출업무를 진행한 적이 있거나 진행하고 있다.	①	없다		②	있다

II-2. 귀사의 수출마케팅 전략에 관한 질문입니다. 해당 항목에 응답해 주십시오.

수출마케팅 전략	전 혀 아 니 다	아 니 다	보 통 이 다	그 렇 다	매 우 그 렇 다
1.적극적인 해외홍보로 신규시장 개척이 활발히 진행되고 있다.	①	②	③	④	⑤
2.정부 및 유관기관 등의 수출지원제도를 잘 활용하고 있다.	①	②	③	④	⑤
3.해외시장을 위한 제품개발과 현지 적응화 능력이 뛰어나다.	①	②	③	④	⑤
4.해외시장에 대한 가격 경쟁력을 창출할 수 있다.	①	②	③	④	⑤
5.해외시장 유통채널확보 및 관리 능력이 뛰어나다.	①	②	③	④	⑤
6.해외시장 고객 세분화 및 목표고객을 설정할 수 있는 능력이 뛰어나다.	①	②	③	④	⑤
7.해외시장 제품차별화를 위한 디자인 광고 가격 등 마케팅 톨을 활용하는 수단을 갖고 있다.	①	②	③	④	⑤

8. 수출마케팅을 위해, 수출마케팅 경험이 풍부한 외부의 수출전문가에게 컨설팅을 받아 수출마케팅을 진행한 적이 있거나 진행하고 있다.	①	②	③	④	⑤
--	---	---	---	---	---

II-3. 귀사의 기술수준은 어느 정도입니까.

기술수준	전혀 아니다	아 니 다	보 통 이다	그 렇 다	매 우 그 렇 다
1. 경쟁기업에 비해 다양한 기술을 보유하고 있다.	①	②	③	④	⑤
2. 주력제품에 대한 기술력이 뛰어나다.	①	②	③	④	⑤
3. 제품, 서비스별로 차별화된 핵심기술을 보유하고 있다.	①	②	③	④	⑤
4. 경쟁기업에 비해 연구개발(R&D)에 대해 투자가 많다.	①	②	③	④	⑤
5. 경쟁기업에 비해 국내·외의 산업재산권을 다수 보유하고 있다.	①	②	③	④	⑤

II-4. 귀사의 경영층의 수출물입도에 관한 질문입니다. 해당 항목에 응답해 주십시오.

경영층의 수출물입도	전혀 아니다	아 니 다	보 통 이다	그 렇 다	매 우 그 렇 다
1. 경영층은 국내시장에 비해 해외시장에 대해 상대적으로 중요하게 생각한다.	①	②	③	④	⑤
2. 경영층은 해외마케팅 관련부서에 대한 관심이 높은 편이다.	①	②	③	④	⑤
3. 경영층은 해외마케팅을 위해 인적·물적 재원을 지원에 적극적이다.	①	②	③	④	⑤
4. 경영층은 해외시장에 대한 비즈니스모델 개발에 대한 관심이 높은 편이다.	①	②	③	④	⑤
5. 경영층의 의사결정은 본국중심보다 해외시장 중심으로 사고하고 의사결정을 한다.	①	②	③	④	⑤
6. 경영층은 경쟁사에 비해 새로운 해외시장 개척을 위해 노력한다.	①	②	③	④	⑤

III. 수출중소기업의 FTA 활용에 대한 질문

III-1. 다음은 수출 시 FTA 활용에 대한 질문입니다. 해당항목에 응답해 주시기 바랍니다.

FTA 활용	전 혀 아 니 다	아 니 다	보 통 이 다	그 렇 다	매 우 그 렇 다
1.FTA관련 지식에 대해 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
2.FTA관련 지식과 시장정보 습득을 위해 학습을 하고 있다.	①	②	③	④	⑤
3.FTA 관련 지식 정보 습득에 필요한 학습은 꼭 필요하다고 생각한다.	①	②	③	④	⑤
4.당사는 현재 FTA를 잘 활용하고 있다.(관세율 인하 등)	①	②	③	④	⑤
5.당사에 FTA를 활용할 역량(인재, 지식 등)을 보유하고 있다.	①	②	③	④	⑤
6.FTA 활용을 위한 컨설팅을 받은 적이 있거나 받고 있다.	①	없다		②	있다
7.정부의 FTA 활용 관련 각종 지원사업을 알고 있다.	①	②	③	④	⑤
8.정부의 FTA 활용 관련 지원사업에 참여하였거나 혜택을 본적이 있다. (예시: FTA 관련 교육,무료컨설팅으로 인한 관세율 인하 등)	①	②	③	④	⑤
9.우리나라가 체결한 FTA가 상품(원산지) 이외에도 지적재산권, 투자 등 다른 조항도 포함한 포괄적 협정이라는 것을 잘 알고 있다.	①	②	③	④	⑤

IV. 수출중소기업의 수출성과에 대한 질문

IV-1. 귀사의 수출성과에 관한 질문입니다. 해당 항목에 응답해 주십시오.

수출성과	전 혀 아 니 다	아 니 다	보 통 이 다	그 렇 다	매 우 그 렇 다
1.국내 시장점유율이 높아지고 있다	①	②	③	④	⑤
2.해외 시장점유율이 높아지고 있다	①	②	③	④	⑤

3.국내 매출성장률이 높아지고 있다.	①	②	③	④	⑤
4.해외 매출성장률이 높아지고 있다.	①	②	③	④	⑤
5.국내 영업이익률이 높아지고 있다.	①	②	③	④	⑤
6.해외 영업이익률이 높아지고 있다.	①	②	③	④	⑤
7.국내 주력시장으로의 진출이 성공적으로 이루어졌다	①	②	③	④	⑤
8.해외 주력시장으로의 진출이 성공적으로 이루어졌다.	①	②	③	④	⑤
9.수출실적에 대한 경영층의 만족도가 높아지고 있다.	①	②	③	④	⑤
10.FTA 활용 후 수출에 대한 경영층의 만족도가 높아지고 있다.	①	②	③	④	⑤
11.FTA 활용 후 수출에 대해 비교적 성공을 거두고 있다.	①	②	③	④	⑤
12.FTA 활용 후 최근 수출목표가 잘 달성되고 있다.	①	②	③	④	⑤

V. 일반사항

V-1 귀사가 속하는 업종은 무엇입니까?

① 제조업	② 도소매업
③ 유통/서비스업	④ 기타()

V-2 귀사의 회사 위치는 어느 지역입니까?

① 수도권	② 충청권	③ 전라권	④ 경상권	⑤ 기타()
-------	-------	-------	-------	---------

V-3 귀사의 주력 수출제품은 다음의 어디에 속합니까?

① 원재료	② 중간재료/중간부품	③ 완제품
-------	-------------	-------

V-4. 귀사의 상시근로자수는 몇 명입니까?

- ① 10인이하 ② 20인이하 ③ 30인이하 ④ 50인이하
 ⑤ 100인이하 ⑥ 200인이하 ⑦ 300인이하 ⑧ 301인이상

V-5. 귀사의 수출입업무에 종사하는 종업원은 몇 명입니까?

- ① 10인이하 ② 20인이하 ③ 30인이하 ④ 50인이하
⑤ 100인이하 ⑥ 200인이하 ⑦ 300인이하 ⑧ 301인이상

V-6. 현재 귀사의 수출 경험은 몇 년째입니까?

- ① 3년미만 ② 3-5년 이내 ③ 5-7년 이내 ④ 7-10년 이내
⑤ 10-15년 이내 ⑥ 15-20년 이내 ⑦ 20년이상

V-7. 귀사의 최근 년도 2012년 총 매출액은 대략 얼마입니까?

- ① 5억원미만 ② 5억원~10억원미만 ③ 10억원미만~20억원미만
④ 20억원~50억원미만 ⑤ 50억원~100억원미만 ⑥ 100억원~500억원미만
⑦ 500억원이상

V-8. 귀사의 최근 년도 2012년 수출액은 대략 얼마입니까?

- ① 5억원미만 ② 5억원~10억원미만 ③ 10억원~20억원미만
④ 20억원~50억원미만 ⑤ 50억원~100억원미만 ⑥ 100억원~500억원미만
⑦ 500억원이상

V-9. 귀사의 최근 년도 2012년 총매출액 중 수출액이 차지하는 비중은 대략 몇%입니까?

- ① 1-10% ② 11-20% ③ 21-30% ④ 31-40%
⑤ 41-50% ⑥ 51-100%

ABSTRACT

A Study on the Effects of Export Market Environment, Export Capability, FTA Utilization Capability on the Export Performance of the SMEs

–Focused on the Vitalization of FTA Consulting–

Kang, Da-Hyeon

Major in Management Consulting

Dept. of Knowledge Service & Consulting

Graduate School of Knowledge Service

Consulting

Hansung University

This study of SMEs in the export market conditions abroad, the domestic market environment, information gathering capabilities and export experience, export marketing strategy, skill level, management's ability to export as export commitment, FTA impact on export performance advantage for the analysis of was performed. Validation results, overseas export market environment, domestic market environment, information gathering skills and export experience, export marketing strategy, technological level, export concentration of executives of exports capabilities of SMEs and FTA Utilization all has a significant impact on the export performance was confirmed that. But most of all, many SMEs are struggling to FTA Utilization because of lack the internal resources under an increasingly global trading environment becomes FTA. In this study, for resolving these issues by FTA consulting, focused on the Vitalization of FTA consulting.

【keywords】 SMEs, Export Market Environment, Export Capability, FTA Utilization, Export Performance, FTA consulting