

충남리포트

# ChungNam Report

2015. 6.30

## CONTENTS

### < 요약 >

1. 충남 통상지원시책 소개
2. 통상지원시책 개선방안
3. 개별 지원사업에 대한 FGI
4. 최종진단 시트
5. 충남 수출기업 FGI

### 결과분석

## 충남 통상지원시책 방향설정을 위한 FGI(Focus Group Interview) 분석

김양중

충남발전연구원 지역경제연구부 책임연구원, [kyj0509@cni.re.kr](mailto:kyj0509@cni.re.kr)

## 요 약

- `충남은 건실한 중소수출기업 육성을 위해 해외시장 개척 마케팅지원, 중소기업 수출기반 조성 등 다양한 사업을 추진하고 있음
- 그러나 사업의 실효성을 담보하기 위해서는 기존의 공급자 중심의 공급에서 수요자 중심의 지원으로 전환이 필요
- 그러기 위해서는 충남 수출지원을 받은 기업들을 대상으로 FGI(Focus Group Interview)를 실시하여 사업의 개선방안을 올바르게 파악해야 함
- 따라서 본 연구는 먼저 FGI의 효율적 진행을 위한 시트를 만들고,
- FGI 분석을 통해 충남 통상지원시책의 개선방안을 도출하는 데 그 목적이 있음
- FGI 분석결과 충남 통상지원시책의 효과성과 만족도는 높은 편이었으나, 기업의 인지도는 낮은 편이어서 홍보 및 정보전달 체계 개선이 필요
- 수출 강소·중견기업 육성사업의 경우 사업의 유용성과 도의 행정서비스는 매우 양호하게 나타났고, 지원비용, 지원인력, 지원기간, 지원자격도 적절하였음. 그러나 사업의 참여경로가 단순하여 도의 적극적인 참여기업 발굴이 필요
- 아울러 기업규모에 따른 지원금액과 지원기간의 차등적용, 전문제품에 대한 지원인력 교육, 적극적인 사업홍보, 지원자격의 예외조항 신설 등은 별도의 논의가 필요

# 충남 통상지원시책 소개◀

## 01

### 1. 해외시장 개척 마케팅 지원

#### 1) 수출초보기업 역량 강화사업(내수위주→수출지향)

- 내수기업 또는 연간 수출 100만불 미만의 수출 초보기업의 수출기업화
- 수출인프라 구축, 바이어 발굴, 수출계약 성사 등 단계별 지원

#### 2) 기존 수출중소기업을 글로벌 수출중소기업으로 육성 : 544업체

##### ① 해외무역사절단 운영

- 수출경험이 부족한 중소기업의 주요 해외시장 개척활동 참가
- 시장조사, 바이어 주선, 상담장 임차, 통역, 항공료(40%) 지원
- ※ 道 해외사무소 및 교류 지역 무역사절단 운영 : 4회(중국 2회, 미국 2회)

##### ② 해외전시박람회 단체참가

- 해외 유명 전시박람회 단체참가 지원으로 해외판로 개척
- 부스임차료, 항공료(40%) 지원 ※ 중국 교류지역 박람회 참가 : 2회
- ※ 道 해외사무소 및 교류 지역 전시박람회 운영 : 4회(중국 2회, 미국 2회)

③ 해외전시박람회 타깃 개별참가

- 해외 유명전시박람회를 기업이 선택하여 참가 시장개척
- 부스임차료(70%), 항공료(40%) 지원

④ 해외바이어 초청 수출상담회

- 해외 유망바이어를 국내로 초청하여 수출상담기회 제공
- 상담장 임차, 바이어 체재비, 왕복항공료(70%), 통역 지원

⑤ 중소기업 해외지사화 사업

- 코트라해외무역관을 활용한 해외시장 진출기지 마련
- 업체당 2개 지역 이내 지원(50% 지원, 50% 업체 부담)

⑥ 맞춤형 해외시장 조사 : 50업체 / 40백만원

- 바이어 찾기, 해외시장조사, 원부자재 공급선 발굴 등 新시장 개척

⑦ 국내개최 국제전시회 단체참가

- 참가업체별 부스임차료 지원(업체당 200만원 이내)

⑧ 중소기업 온라인 마케팅

- 온라인 홍보관 구축, 화상 상담, 유명사이트 검색어 마케팅 등

3) 수출 강소·중견기업 육성 사업

- 경쟁력 있는 우수 중소·중견기업을 충남수출 선도기업으로 육성
- 심층시장조사, 타깃바이어 발굴, 1:1 기업별 맞춤형 사업추진

2. 중소기업 수출기반 조성 및 기업인 사기진작

- 1) 수출보험(60업체), 수출 통번역(30업체), 무역실무능력 배양(200업체)
- 2) 해외시장개척 항공료 지원(200업체), FTA활용 지원센터 운영(700업체),
- 3) 지역특화 청년전문가 양성(3개 대학), 무역의 날 기념 유공자 시상
- 4) 수출 중소기업CEO아카데미 지원 등

## 2015년 통상지원시책 단위사업별 추진현황

사 업 명	
해 외 시 장 개 척	1. 해외무역사절단 운영
	2. 해외전시박람회 단체참가
	3. 해외전시박람회 타깃 개별참가
	4. 해외바이어 초청 수출상담회
	5. 중소기업 해외 지사화 사업
	6. 맞춤형 해외시장 조사
	7. 국내개최 국제전시회 단체참가
	8. 중소기업 온라인 마케팅
	9. 초보수출기업 역량강화 사업
	10. 수출 강소·중견기업 육성 사업 예비사업(교류지역 특화사업 등)
수 출 기 반 구 축	11. 수출 보험료 지원
	12. 수출 통번역 지원
	13. 충남FTA 활용지원센터 운영
	14. 중소기업 무역실무능력 배양
	15. 지역특화 청년무역전문가 양성
	16. 무역의 날 기념 수출유공자 시상식
	17. 수출 중소기업 CEO 아카데미 운영
	18. 해외시장개척 항공료 지원
	19. 수출지원온라인포털시스템 구축

### 1. 질문의 요지

- 충남 수출중소기업을 대상으로 충남 지원사업에 대한 인지도, 효과성, 지원수준, 신규시책에 대해 논의

### 2. 질문소요시간

- 개별 파트별로 10분간 질문하며, 총 소요 시간은 40분

진행 40분 소요(파트별 10분)			
①	②	③	④
인지도	효과성	지원수준	신규시책

### 3. 질문지

- 1부는 충남 통상지원시책에 대한 전반적인 의견을 듣는 시간입니다.

1) 첫 번째 질문은 충남 통상지원시책에 대한 인지도입니다.

목적: 충남 통상지원시책에 대한 도내 기업들의 시책인지도를 파악하여  
향후 시책에 대한 홍보와 올바른 전달체계 구축

- 귀사는 충남에서 추진하는 다양한 통상지원시책에 대해 충분히 인지하고  
있습니까? 그렇다면 관련 사업들에 대해 충분한 설명을 듣거나 홍보  
자료를 가지고 있습니까?

#### 충남 통상지원시책 인지도

연구진 작성

2) 두 번째 질문은 충남 통상지원시책의 효과성입니다.

목적: 충남 통상지원시책이 충남 중소기업의 수출확대에 확실하게 도움이 되는지 여부를 물어 지원시책의 효과성을 파악

- 충남의 전반적인 통상지원시책이 충남 중소기업의 수출확대에 확실히 기여한다고 생각하십니까? 귀하의 솔직한 의견이나 주변 업계의 이야기를 솔직하게 해주시면 감사하겠습니다.

충남 통상지원시책의 효과성

연구진 작성

3) 세 번째 질문은 충남 통상지원시책의 만족도입니다.

목적: 충남 통상지원시책의 전반적인 만족도를 파악하여, 향후 개선사항을  
도출

- 귀사는 충남 통상지원시책에 전반적으로 만족하고 계십니까? 귀사나 타시도에 있는 업계 관계자들에게 들은 이야기도 상관없습니다. 또한 크게 불만족하는 이유는 무엇입니까?

충남 통상지원시책의 만족도

연구진 작성



4) 네 번째 질문은 충남 통상지원시책의 신규사업입니다.

목적: 충남 통상지원시책의 신규사업 발굴

- 혹시 타시도나 해외에서 추진하고 있는 지원시책 중 충남이 도입해야 한다고 생각하는 시책이 있습니까? 아니면 귀하가 특별히 생각하는 지원사업의 아이디어는 무엇입니까?

#### 충남 통상지원시책 제안

연구진 작성

# 개별 지원사업에 대한 FGI ◀

03

## 1. 질문의 요지

- 충남에서는 중소수출기업을 위한 다양한 사업을 추진하고 있으며, 개별 사업에 참여한 기업만을 대상으로 사업의 문제점과 기업의 애로사항을 파악

## 2. 질문소요시간

- 개별 파트별로 10분간 질문하며, 총 소요 시간은 1시간 20분

진행 1시간 20분 소요(파트별 10분)			
①	②	③	④
지원비용	지원인력(기관)	참여경로	사업 유용성
⑤	⑥	⑦	⑧
행정서비스	지원기간	지원자격	바라는 점

## 3. 질문지

- 본 시트는 ‘수출 강소·중견기업 육성사업’ 관련입니다.

1) 첫 번째 질문은 지원비용에 대한 내용입니다.

목적: 적절한 지원비용에 대한 이야기를 듣고 예산확대 및 축소 논의

- 현재는 업체당 연간 3,000만원 이내에서 ‘수출 강소·중견기업 육성사업’을 지원하고 있습니다. 귀사는 업체당 3,000만원이 적다고 생각하십니까? 적다고 생각하신다면 어느 정도가 적당하다고 생각하십니까? 적다고 생각하는 이유는 무엇입니까?

수출 강소·중견기업 육성사업 지원비용

연구진 작성

2) 두 번째 질문은 지원인력(기관)에 대한 내용입니다.

목적: 지원기관의 관리 및 평가, 우수 지원기관 선정에 활용

- 귀사가 과거 본 사업을 받았을 때 지원인력(기관)의 수준은 어떠했습니까? 지원인력(기관)은 귀사의 수출관련 업무에 대해 잘 파악하고 이해하고 있었습니까?

수출 강소·중견기업 육성사업 지원인력(기관)

연구진 작성

3) 세 번째 질문은 참여경로에 대한 내용입니다.

목적: 참여경로를 파악하여, 향후 사업홍보 및 네트워크 구축에 활용

○ 귀사는 본 사업을 어떤 경로를 통해 알게 되었습니까? 귀하는 본 사업을 다른 수출기업에게도 적극적으로 홍보할 생각이 있습니까?

수출 강소·중견기업 육성사업 참여경로

연구진 작성

4) 네 번째 질문은 사업 유용성입니다.

목적: 지원사업의 유용성을 파악하고 중복사업 여부, 사업의 지속성 등 논의

- 귀사는 본 사업이 충남 중소수출기업을 위해 반드시 필요한 사업이라고 생각하십니까? ‘그렇다’라고 생각한다면 그 이유는 무엇입니까? ‘아니다’라고 생각한다면 그 이유는 무엇입니까?

수출 강소·중견기업 육성사업 유용성

연구진 작성

5) 다섯 번째 질문은 행정서비스입니다.

목적: 공급자 중심 지원에서 수요자 중심의 지원서비스로 전환

- 귀사가 본 사업에 참여하면서 준비해야하는 다양한 서류들이 있었습니까?  
공무원이나 관련기간에서의 친절하게 모든 절차를 설명해 주셨습니까?  
그렇다면 불필요하다고 생각하는 서류나 행정절차가 있었습니까?

수출 강소·중견기업 육성사업 행정서비스

연구진 작성

6) 여섯 번째 질문은 지원기간입니다.

목적: 사업의 효과를 극대화하기 위해 적절한 지원기간을 산정

○ 본 사업의 기업에 대한 지원기간은 최대 5년입니다. 5년 이상 본 사업이 지속되어야 한다고 생각하십니까? 아니면 줄여야 한다고 생각하십니까?

수출 강소·중견기업 육성사업 지원기간

연구진 작성



7) 일곱 번째 질문은 지원자격입니다.

목적: 꼭 필요한 기업이 지원받을 수 있도록 지원자격을 조정

- 본 사업은 자격을 제안하고 있습니다. 귀사는 지원자격에 대한 조건을 완화하거나 강화하는 것에 대해 어떻게 생각하십니까?

수출 강소·중견기업 육성사업 지원자격

연구진 작성

8) 마지막 질문은 충청남도예 바라는점입니다.

목적: 기업의 사업참여 시 애로사항 파악

○ 귀사가 충남 통상진흥시책에 바라는 점이 있습니까? 특별이 원하는 사업이나 요구사항을 솔직하게 말씀해주시기 바랍니다.

충남 통상진흥시책에 바라는점

연구진 작성

장시간 인터뷰 감사합니다.

## 최종 진단 시트 ◀

# 04

### 수출 강소·중견기업 육성사업 진단시트

	질문지	
	진단여부	진단내용
지원비용		
지원인력 (기관)		
참여경로		
사업 유용성		
행정 서비스		
지원기관		
지원자격		

◎ 매우양호    ○ 양호    △ 취약    ✕ 매우취약

## 충남 통상지원시책에 관한 의견

## 충남 통상지원시책 인지도

업체명	의견
A	충남 수출지원사업을 2014년부터 참여하고 있습니다.
B	네, 충분히 인지하고 있습니다. 충청남도 소재 강소중견기업의 수출역량을 강화하기 위해 마련된 지원정책을 알고 있습니다. 중소기업이 보다 효과적으로 해외진출을 하기 위해, 수출 확대 방안이나, 해외시장 진출의 전략을 도모하기 위해 충청남도에서 전략적으로 지원해 주는 정책이라고 인지하고 있습니다. 현재 저희도 충남에 위치한 업체로 통상정책의 지원에 힘입어 최대한 수출지향으로 많이 노력하고자 하고 있습니다.
C	충남 지원 사업에 관련해서는 인지하고 있으나 지원 사업에 관한 홍보가 부족하다고 생각 됩니다.
D	충남도청에서 진행하는 지원사업에 대해 자사는 주기적으로 도청 홈페이지나 기타 지원수출지원기관을 체크하고 있습니다. 충남에서 추진하는 통상지원 시책관련 한 사업들은 자사가 진행하고자 하는 사업을 검토하고 담당 주 무관님을 통해 충분한 설명과 홍보자료를 입수하고 있습니다.
E	시책에 대하여 일부 인지하고 있으나 전반적인 일정과 세부 내용은 알지 못합니다. 대부분의 정보는 이메일을 통해 알게 되거나 지인을 통해 알게 되는 게 보통입니다. 따라서 관련 사업들에 대한 이해를 위해서 설명회 안내나 이메일을 통한 홍보가 있다면 보다 효과적인 정보 전달이 될것이라고 생각합니다.
F	충남도에서 지원되고 있는 부분에 대해서는 충분히 인지하고 있습니다. 15년도 충남 중견기업 육성사업도 2년차로 진행하고 있으며 작년에 많은 도움이 되었습니다. 홍보 자료에 대해서는 충남넷을 통하여 확인을 하고 있는 상황 이며 저희 같은 중소기업들이 많이 확인을 하는 것으로 알고 있습니다.
G	현재 충남수출중견기업 육성사업 참가하고 있으며, 일부 전시회를 지원해 주는 것으로 알고 있습니다. 그 외에는 정보가 부족합니다.
H	충분히 인지하고 있고, 충분한 설명과 홍보자료를 보유하고 있습니다.

○ 지원사업에 대해서는 많은 기업에서 인지하고 있으나 구체적인 사업내용에 대해서는 인지도가 낮아 사업정보 제공 및 사업홍보의 강화가 필요

## 충남 통상지원시책의 효과성

업체명	의견
A	2014년 수출지원사업을 통해 중국수출의 시발점이 되었으며, 2014년 2,224,524불의 실적도 달성하게 되었습니다.
B	저희회사는 본 지원시책에 최대한의 깊은 감사를 드립니다. 저희는 수출지향적 회사로, 수출시 제품에 대한 인증이 필요하고, 충남 통상 지원책으로 많은 도움을 받고 있습니다. 또한 해외시장을 조사함에 있어, 많은 도움과 재정적 지원이 필요한데, 충남 통상지원책으로 여러 방면으로 도움을 받고 있습니다. 예를 들어, 저희 회사의 수출확대 방안으로 현지적용이 가능하게 하기 위한 인증 및 특허 취득, 국내본사에서만 지원하기 어려운 마케팅인력을 현지에서 운영하는데 있어 충남통상지원시책에 많은 도움을 받고 있다고 생각합니다.
C	수출확대에 기여 및 도움이 되었습니다.
D	충남 통상지원시책은 수출지향적인 업체에 큰 도움이 됩니다. 특히, 충남도청의 지원을 통하여 진행하는 해외 전시회는 자사의 기술력을 홍보 하여, 자사 뿐만 아니라 대한민국 기술홍보에도 일조를 한다고 봅니다,
E	중소수출기업 입장에서 통상지원시책을 통한 지원은 큰 지원이 됩니다. 다만 중소기업이 시책에 대한 적절한 활용이 부족하다는 점에서 업체의 적극성을 높이는 활동이 있다면 그 효과성은 더 좋아질 것이라고 봅니다.
F	충남도에서 지원되고 있는 부분에 있어서 충분히 도움이 되고 있으며 이러한 프로그램으로 인하여 중소기업이 해외에 진출하는데 있어서 충분한 도움이 되고 있습니다. 주변 업계의 이야기를 들어봐도 이러한 프로그램이 다양하게 오랫동안 지원이 되어 한다고 봅니다. 현재 국내적으로나 전세계적으로 현재 경기침체가 지속되고 있는 상황입니다. 자본력과 충분한 정보력이 필요한 상황이며 이러한 프로그램으로 인하여 해외에 진출하는데 있어서 꼭 필요한 사항이라고 생각합니다.
G	접하고 있는 정보가 미미하여 기업입장에서 체감하는 바는 크지 않다고 생각합니다.
H	확실히 기여한다고 사료됩니다. 또한 작년에 우연히 이메일을 통해서 참가하게 되어 당사 대 중국사업 확대에 매우 유용하게 활용되었습니다.

○ 전반적으로 충남 통상지원사업의 효과는 크게 나타나고 있으나, 지원사업 정보에 대한 자세한 설명은 부족한 것으로 나타남

## 충남 통상지원시책의 만족도

업체명	의견
A	만족합니다. 다른 지원사업도 많이 진행되리라 생각합니다. 멘토적인 역할로 지원사업에 대한 홍보를 적극적으로 부탁드립니다.
B	<p>현 지원시책에 만족도가 높습니다. 단, 지원시책에 대해서 금액이 증가 되었으면 합니다.</p> <p>수출함에 있어, 저희 본사에서 많은 노력을 하고 있습니다만, 좀 더 지원금이 증액이 된다면 더욱 더 수월할 수 있을 것으로 예상합니다.</p>
C	전반적으로 타 시도에서 진행하는 지원시책과 대동소이 합니다. 현재까지 귀청의 지원사업에 만족하고 있습니다.
D	
E	전반적으로 만족하고 있습니다.
F	<p>만족을 하고 있는 상황입니다. 불만족부분에 있어서는 현재 우리 한남 하이텍에서도 충남중견기업 육성사업 프로그램에 참여중이지만 기한이 짧다고 생각합니다.</p> <p>저희 같은 특수양면테이프는 해외시장에 진출하여 최소한 2~3년동안 영업을 지속적으로 해야지 승인 작업을 하여 납품을 할 수 있는 상황입니다. 기한에 있어서 짧은 점이 아쉽긴 합니다.</p>
G	정보가 많이 부족한 관계로 대체로 수출 지원에 대해 불만족스럽다고 느낍니다.
H	매우 만족합니다.

○ 충남 지원사업에 대체로 만족하고 있으나, 지원예산과 지원기간에 대한 불만이 있어 이에 대한 논의가 필요

## 충남 통상지원시책 제안

업체명	의견
A	
B	일반적으로 거의 지원이 다 되는 것으로 알고 있습니다.
C	
D	<p>해외사업 특성상 영문 및 기타 언어를 번역해야 하는 경우가 빈번합니다. 물론 영어를 사용할 수 있는 직원을 보유하고 있지만, 많은 양의 계약서나 전문서적을 번역하기에는 시간이 부족하기에 자사는 외부에 번역을 의뢰하고 있습니다.</p> <p>이에, 통·번역 지원 서비스가 절실합니다. 또한, 해외사업특성상 해외출장이 잦습니다. 해외출장관련하여 항공료보조 서비스가 있었으면 합니다.</p> <p>마지막으로, 비용절감입니다. 수출시 가장 큰 비중을 차지하는 물류비에 대한 보조 지원사업을 도입해 주셨으면 하는 바램입니다.</p>
E	타 시도의 지원시책에 대한 정보가 부족하여 제안이 한계가 있습니다.
F	타시도에서 진행되고 있는 프로그램을 몰라서 답변을 드릴수가 없네요.
G	없습니다.
H	해외 유명 박람회 참가할 수 있는 지원사업이 필요합니다.

○ 신규지원시책을 제안해주셨으나 대부분 현재 추진하고 있는 사업으로 정보 및 홍보강화가 필요하며, 물류비보조 지원의 경우 신규사업 추진가능성을 논의할 필요성이 있음



## 수출 강소중견기업 육성사업에 대한 의견

## 수출 강소·중견기업 육성사업 지원비용

업체명	의견
A	수출 및 매출액 기준으로 차등 지원하며, 상한금액을 정하여 지원하는 방법에 대해서 의견드립니다.
B	증액을 했으면 합니다. 실제 소비를 많이 하는 국가로 수출을 진행하기 위해서는 많은 홍보도 필요할 뿐 아니라, 그 나라에 맞는 인증도 많이 필요한 실정입니다. 실제 인증비용에 대해서는 많은 금액이 지불되고 있으며, 또한 해외 마케팅인력을 운영 및 지원함에 있어서도, 비용이 상당히 많은 부분을 차지하고 있습니다. 따라서 영업망을 확보하기 위한 방법이나, 제품 현지화를 위한 육성사업의 지원비용의 증가가 좀 더 필요해 보입니다.
C	당사는 수출 초기 단계이기 때문에 비용은 적절하다고 생각
D	본 사업은 자사가 로드맵을 작성하여 담당 코트라 위원님과 업무를 진행하는 방식으로, 자사의 로드맵에 따라 지원비용의 적절함이 판단됩니다. 올해 지원금액이 2,500만원으로 책정되어, 금액에 맞게 로드맵을 작성하였습니다만, 로드맵을 지원금액에 맞추어 작성을 해야했습니다. 지원금액이 좀더 많았으면 더 많은 사업을 진행하고자 했을 것 입니다.
E	무역사절단 관련하여 경비 지원이 큰 도움이 됩니다. 하지만 여전히 원거리 무역사절단의 경우 항공료의 부담이 큰 실정입니다. 특히 중소기업의 경우 시간적 여유보다는 비용 부담이 커 가지 못하는 경우가 많습니다. 따라서 업체의 자금 운영사정에 따라 지원 규모를 차등화 한다면 참여업체 모두에게 적절한 규모의 지원이 될 것 같습니다. 특히 중소기업의 경우 항공료 부담이 없다면 큰 혜택이 될 것입니다.
F	현재까지는 5:5 매칭부분이기 때문에 금액에 있어서는 적다고 생각되지는 않습니다.
G	경쟁사 샘플 구매, 마케팅 용역비, 해외 마케팅사무실 임차료등이 사용 가능했던 작년 사업의 경우에는 지원액이 다소 부족하다고 느껴졌습니다. 그러나 월드챔프 기준으로 사업 조건이 좀 더 까다롭고 사용 범위에 제약이 많아 적당 금액 여부를 판단하기 어렵습니다.
H	적다고 생각합니다. 최소 5,000~10,000만원이 적당하다고 생각합니다. 신규 시장 개척시 첫 론칭부터 시장조사, 바이어발굴, 매장판매 확대를 위한 판촉까지의 연계성을 고려 시 다소 부족하다고 사료됩니다.

- 수출 강소·중견기업 육성사업의 지원금액이 적다는 의견도 있으나, 지원금을 늘리기 보단 신규사업을 통한 사업의 분산이 필요한 것으로 여겨짐
- 또한 기업규모에 따른 지원금액의 차등화도 고려해볼 수 있음

수출 강소·중견기업 육성사업 지원인력(기관)

업체명	의견
A	협조적으로 잘 지원이 되고 있습니다. 금년도 전문위원제도는 좀 더 효율적인 운영이 될 수 있으리라 기대해 봅니다.
B	네. 잘 이해하는 것으로 보입니다. 실제 시장조사, 관련 업체의 정보나, 현지상담회를 정보를 제공받고 있습니다. 따라서, 지원기관의 관련정보 제공은 당사와의 제품에 부합하여 많은 기회를 갖고자 하고 있습니다.
C	코트라 협력 및 지원이 부족 하다고 생각
D	자사가 취급하는 제품에 대해 많은 지식을 가졌고, 또한 풍부한 경험을 토대로 자사에게 많은 조언을 주셨습니다.
E	전반적으로 만족스럽게 생각합니다.
F	수준에 있어서는 수출관련은 코트라측과 협의하여 진행되어지기 때문에 잘 알고 있는 것 같았습니다. 그리고 저희 같은 아크릴양면특수테이프는 일반적인 사람들이 잘 알지 못하기 때문에 마찬가지로 충남도에서 저희 자사 제품에 대해서는 잘 모르는 것 같았습니다.
G	큰 열의와 관심을 갖고 저희(기업)을 잘 이끌어 주셨습니다.
H	매우 우수하다고 생각되며, 또한 2015년부터 KOTRA 내 전문위원의 많은 조언과 불필요한 비용을 줄일 수 있어 일석이조의 효과를 얻을 거라 생각 됩니다.

○ 대부분 지원인력에 대해 만족도가 높았으나, 일부 전문제품 생산기업의 경우 지원인력에 대한 별도의 교육이 필요

## 수출 강소·중견기업 육성사업 참여경로

업체명	의견
A	코트라 실무자를 통해서 알게 되었으며, 수출을 희망하는 업체에게는 적극적으로 홍보할 의향이 있습니다.
B	KOTRA를 통해 알게 되었습니다. KOTRA뿐만 아니라, 다른 관련기관에서도 수출통상지원책이 있고, 기회가 된다면 더 참가하고 싶습니다.  수출통상지원책은 수출기업에게는 더 없이 좋은 지원책이라고 생각합니다. 만약, 수출로 고민하는 다른 업체가 있다면, 본 사업에 대해서 적극 알려 주고 싶습니다.
C	코트라 사업 확인 후 신청
D	본 사업은 충남도청 통상지원시책 중 하나였고, 검토 결과 자사가 하고자 하는 수출마케팅과 부합된다고 판단되어 신청하게 되었습니다.  물론 다른 수출기업에도 적극적으로 홍보 하고자 합니다만, 경쟁이 심화되다 보면 자사가 탈락될 확률이 크기에 그 점은 고려해보겠습니다.
E	다년간 업무를 통한 인적 네트워크를 통해 지원했으며, 지속적으로 웹사이트 등을 통해 정보를 검색하고 있습니다.
F	네 충남넷 통해서 알게 되었으며 다른 기업에게도 홍보할 계획입니다.
G	2013년 KOTRA 홍보 메일을 보고 알게 되었습니다. 향후 관심이 있다고 하는 업체에게도 소개 해 줄 의향이 있습니다.
H	충남도청과 KOTRA와의 연계된 이메일을 통하여 2014년 알게 되었으며, 충남도청내 기업 지인에게 내년엔 꼭 참가하라고 권유하고 있습니다.

○ 수출 강소·중견기업 육성사업의 대부분 참여경로는 KOTRA

○ 비록 KOTRA 위탁사업이라도 보다 다양한 경로의 홍보가 필요하며, 도 차원에서도 단계적 수출기업을 파악하여 사업 참여를 제안할 필요성이 있음

## 수출 강소·중견기업 육성사업 유용성

업체명	의견
A	본 사업의 지원범위를 확대하여 수출의 희망하는 중소기업에 발판이 되었으면 합니다.
B	본 사업에 대해서는 반드시 필요하다고 생각합니다. 시간이 가면 갈수록 해외시장은 정보의 호수인데, 혼자 독자생존하여 해외시장의 정보를 모두 얻기란 불가능해 보입니다.  따라서 충남의 수출지원사업에 의해 도움을 받는다면, 더욱 더 효율적으로 수출을 진행할 수 있을 뿐만 아니라, 관련 정보를 받는데도 훨씬 수월할 것으로 예상합니다.
C	수출단계에 있어서 필요한 사업이라고 생각 선택 국가에 대한 밀착지원 가능 지원 자금 역시 필요한 상황
D	그렇습니다. 본 사업을 통해 자사 제품을 해외에 홍보하여 점진적으로 매출을 크게 일으킬 수 있으며, 해마다 일정부분의 연구투자로 기술개발에 박차를 가하고, 우수한 신제품을 개발하여, 해외에 대한민국 기술력의 우수성 또한 피력 할 수 있다고 봅니다.
E	본 사업이 충남 중소수출기업을 위해 필요한 사업이라고 생각합니다. 중소기업의 경우 해외 제품 홍보에 한계가 있으며, 해외바이어와의 접촉 기회 역시 부족하다는 점에서 효과적인 활동입니다.  본 사의 경험에 비추어 볼 때 해외바이어와의 접촉과 제품에 대한 해외 반응을 알 수 있어 큰 도움이 되었습니다.
F	그렇습니다. 꼭 필요한 사업이며 중소기업이 해외진출에 있어서 지원자금 및 코트라를 통한 마케팅 활동이 꼭 필요합니다.
G	기업에서 단독으로 해외 시장진출을 준비하기에는 비용/자원 투자에 리스크가 많이 따르며, 정보수집과 거래선 확보 이전에는 투자가 꺼려지는 것이 사실입니다.  정부와 공공기관에서 초기 시장진입 시 필요한 정보제공과 영업활동에 따르는 제반사항에 지원함으로써 상당한 도움이 되고 있다 생각합니다.
H	그렇습니다. 반드시 필요한 사업이라 생각합니다.

○ 수출 강소·중견기업 육성사업은 유용성에 대해 만족도가 높아 지속적으로 강화해야하는 사업으로 나타났음

## 수출 강소·중견기업 육성사업 행정서비스

업체명	의견
A	초기 신용평가부분에서 해당연도에 타 신용평가기관을 통해서 받은 평가 등급이 있다면 활용이 되었으면 합니다.
B	관련서류를 준비하는데는 크게 무리가 없었습니다. 필요한 서류에 대한 설명은 친절히 설명해 주어, 서류준비에는 크게 무리가 없었습니다.
C	사업 집행 중 지원되지 않는 항목에 관하여 정확한 기준 및 정리된 자료 필요합니다.
D	지원사업을 진행하고자 준비되어야 할 서류에 대해 충분한 설명을 들었고, 조언해 주신 대로 서류를 준비하고 작성했습니다. 큰 어려움은 없었습니다.
E	매뉴얼을 통해 쉽게 이해할 수 있습니다.
F	없었습니다.
G	전반적으로 만족스러웠습니다. 다만 작년대비 사업비 활용 가능한 항목이 많이 변경되었는데 사전에 업체와 상담을 통하여 실제 필드에서의 상황을 이해하고 반영이 되었으면 더 좋았을 것으로 생각합니다.
H	다양한 구비서류가 필요했으며, 행정상 필요한 서류들이라 이해합니다. 관련 기관에서는 매우 친절하게 모든 절차를 설명해 주었습니다.

○ 도의 행정서비스에 대해서는 대부분의 기업이 만족하고 있는 것으로 나타났음

## 수출 강소·중견기업 육성사업 지원기간

업체명	의견
A	적당하다고 생각합니다.
B	본 사업에 대해서 5년은 적정해 보입니다. 단시일내에 해외 유통망을 확보하기에는 어려움이 있고, 홍보하기에도 많은 시간이 소요되는 것을 알고 있습니다. 또한, 제품의 인지도를 알리기 위해서는 최소한 5년 정도가 필요하므로, 5년 정도는 적정하여 보입니다.
C	5년 이상 지속 되어야 한다고 생각
D	자사 기준으로 진행하고자 하는 사업들은 5년이 적당하다고 판단됩니다.
E	수출을 통한 중소기업의 성장은 제품과 서비스에 따라 기간이 길어질 수 있습니다. 5년간의 지원기간이 장기간이지만 수출 성과나 가능성을 바탕으로 지원해주는 것이 필요하다고 생각합니다. 일부의 기업은 3년만으로 충분한 지원이 가능하지만 일부는 5년도 부족할 수 있습니다. 지원기간의 근거가 될 수 있는 수출성과 등의 지표를 가지면 좋을 것 같습니다.
F	5년 이상 지속되어야 생각합니다.
G	여력이 된다면 장기적인 지원도 필요합니다. 업체별/산업별로 신규 거래선을 발굴하는데 짧게는 1~2년 길게는 5~7년이 소요되며,  자동차업종 같은 경우 상당히 장시간 소요됩니다. 또한 첫 거래선 확보 이후 연속적인 신규 수주 및 신규거래선 확보가 되어야 해외 현지 입지가 확보 됩니다.
H	3년 이내는 다소 적은 감이 있고, 4~5년이 적당하다 생각됩니다. 3년 이내는 인큐베이팅 기간이라 감안하면...

- 일률적인 지원기간 선정보다는 기업 규모나 수출실적에 따라 지원기간의 차등을 두는 것도 바람직
- 다만 무조건적으로 지원기간을 늘리는 것은 예산이나 타 기업에 대한 형평성 문제도 있어 신중한 고려가 필요

## 수출 강소·중견기업 육성사업 지원자격

업체명	의견
A	지원사업의 지속성을 위해서는 지원자격은 적절한 선에서 강화되어야 된다고 생각합니다.
B	<p>현 수준이 적당하다고 생각합니다.</p> <p>너무 완화하거나, 아니면 강화를 한다면, 통상지원책이 실제 필요한 회사에게 돌아가지 않을 수 있을 것이라고 생각합니다.</p> <p>예를 들어, 너무 강화된 조건이 필요하다면, 아주 qualified 한 회사가 아니면 지원받을 수 없거나, 너무 완화된 조건이 된다면 너도나도 신청을 하게 되어 선정 및 관리의 어려움이 있지 않을까 싶습니다.</p>
C	
D	지원자격을 강화하여, 본사업을 꼭 진행하고자 하는 업체들만 신청토록 하는 것이 좋을 것으로 판단됩니다. 그 이유는, 지원자격을 완화하게 되면, 본 사업에 관심 없는 업체들 역시 신청을 하고 선정이 된다면, 정작 본사업이 필요한 업체는 탈락하게 되고, 더욱이 선정된 업체가 사업을 진행하면 다행이지만, 사업을 보류한 상태에 지원금만 책정된다면, 많은 업체에 피해가 갈 것으로 예상합니다.
E	수출을 하고자 하는 의지와 그 진정성이 있는 기업을 중심으로 지원되어야 한다고 생각합니다. 그것이 지원 자격으로 인해 제한되는 것보다 제품이나 서비스를 중심으로 자격을 부여하는 것이 되었으면 합니다.
F	<p>현재기준으로 진행되었으면 좋겠습니다.</p> <p>아직도 열악한 중소기업들이 많으며 해외진출에 있어서는 지금보다 더 엄격해 지면 해외에 진출하고자 하는 업체들이 신청을 할 수 없기 때문입니다.</p>
G	조건완화 시 관리와 업체수 증가에 따른 문제점도 발생하리라 생각되지만, 많은 기업들이 참여할 수 있도록 어느 정도의 조건완화도 필요합니다.
H	현재의 지원자격에 매우 만족하고 있습니다.

○ 지원자격을 유지 및 강화하자는 의견이 더 많음

○ 보다 많은 기업에게 혜택이 돌아가야 하기 때문에 지원 자격을 더 강화하기 보다는 현재 지원자격을 유지하는 것이 바람직할 것으로 여겨지며, 특별한 경우에 지원자격에 대한 별도의 규정은 필요



## 충남 통상진흥시책에 바라는점

업체명	의견
A	지원사업에 대한 홍보도 부탁드립니다, 많은 중소기업들이 수혜를 받을수 있도록 부탁드립니다.
B	사업을 참여하는데 별도의 애로사항은 없으나, 점차 비용이 증가하는 바, 충남시에 진행하는 수출통상시책에 가는데 증액을 하여 주시면 감사하겠습니다.
C	사업비용 집행에 제한되는 부분이 많음
D	서두에서 말씀드렸다시피, 통·번역 지원 서비스, 해외 출장관련하여 항공료보조, 물류비 보조 서비스가 있었으면 합니다.
E	지원사업 감사합니다. 수출의 근본은 제품과 서비스라고 생각합니다. 수출을 활성화 할 수 있는 제품 및 서비스를 해외 시장에 적합하게 개선 할 수 있는 사업이 더 풍부해지길 바랍니다.
F	없습니다.
G	없습니다.
H	없습니다.

- ☐ 지원시책에 대한 보다 적극적인 홍보 필요
- ☐ 수출지원시책에 대한 예산의 확대 필요
- ☐ 사업비요 집행의 유연성 확보
- ☐ 물류비 보조관련 신규시책 발굴

## 수출 강소·중견기업 육성사업 진단시트

	진단여부	진단내용
		충남통상지원시책
인지도	△	○ 지원사업에 대해서는 많은 기업에서 인지하고 있으나 구체적인 사업 내용에 대해서는 인지도가 낮아 사업정보 제공 및 사업홍보의 강화가 필요
효과성	○	○ 전반적으로 충남 통상지원사업의 효과는 크게 나타나고 있으나, 지원 사업 정보에 대한 자세한 설명은 부족한 것으로 나타남
만족도	○	○ 충남 지원사업에 대체로 만족하고 있으나, 지원예산과 지원기간에 대한 불만이 있어 이에 대한 별도의 논의가 필요
신규시책	△	○ 신규지원시책을 제안해주셨으나 대부분 현재 추진하고 있는 사업으로 정보 및 홍보강화가 필요하며, 물류비보조 지원의 경우 신규사업 추진 가능성을 논의할 필요성이 있음
		수출 강소·중견기업 육성사업
지원비용	○	○ 수출 강소·중견기업 육성사업의 지원금액이 적다는 의견도 있으나, 지원금을 늘리기 보단 신규사업을 통한 사업의 분산이 필요한 것으로 여겨짐 ○ 또한 기업규모에 따른 지원금액의 차등화도 고려해볼 수 있음
지원인력 (기관)	○	○ 대부분 지원인력에 대해 만족도가 높았으나, 일부 전문제품 생산기업의 경우 지원인력에 대한 별도의 사전 교육이 필요
참여경로	△	○ 수출 강소·중견기업 육성사업의 대부분 참여경로는 KOTRA ○ 비록 KOTRA 위탁사업이라도 보다 다양한 경로의 홍보가 필요하며, 도 차원에서도 단계적 수출기업을 파악하여 사업 참여를 제안할 필요성이 있음
사업 유용성	◎	○ 수출 강소·중견기업 육성사업은 유용성에 대해 만족도가 높아 지속적으로 강화해야하는 사업으로 나타났음
행정 서비스	◎	○ 도의 행정서비스에 대해서는 대부분의 기업이 만족하고 있는 것으로 나타났음
지원기간	○	○ 일률적인 지원기간 선정보다는 기업 규모나 수출실적에 따라 지원기간의 차등을 두는 것도 바람직 ○ 다만 무조건적으로 지원기간을 늘리는 것은 예산이나 타 기업에 대한 형평성 문제도 있어 신중한 고려가 필요
지원자격	○	○ 지원자격을 유지 및 강화하자는 의견이 더 많음 ○ 보다 많은 기업에게 혜택이 돌아가야 하기 때문에 지원 자격을 더 강화하기 보다는 현재 지원자격을 유지하는 것이 바람직할 것으로 여겨지며, 특별한 경우에 지원자격에 대한 별도의 규정은 필요

◎ 매우양호    ○양호    △취약    ×매우취약