





최종보고서

# 충청남도 해외사무소 유용성 분석 연구

2012. 8





# 제 출 문

---

충청남도지사 귀하

충청남도과 계약 체결한  
「충청남도 해외사무소 유용성 분석 연구」연구용역의  
최종보고서를 제출합니다.

2012. 8

충남발전연구원장



# 목차 Contents

<b>제①장 서론</b>	1
1. 연구의 배경 및 목적	3
2. 연구의 범위 및 주요 내용	6
<b>제②장 충남 해외사무소 현황과 실적</b>	9
1. 운영 현황	11
2. 운영 실적	13
3. 타 시도 운영현황	21
<b>제③장 해외사무소 운영에 따른 경제성 분석</b>	31
1. 편익의 항목과 추정	33
2. 비용의 항목과 추정	46
3. 경제성 분석 종합	49
<b>제④장 해외사무소 이용만족도 및 수요전망</b>	55
1. 이용만족도	57
2. 수요전망	64
<b>제⑤장 충남 해외사무소 유용성 증대 방안</b>	83
1. 인력	85
2. 기능	88
3. 관리·감독	91
4. 지역	94
<b>제⑥장 결론</b>	105
1. 결과의 요약	107
2. 정책적 제언	118

## 표 목차 Contents

〈표 2-1〉 충남 해외사무소 운영 현황	12
〈표 2-2〉 상해무역관의 통상분야 지원실적	14
〈표 2-3〉 상해무역관의 통상 이외 분야 업무실적	16
〈표 2-4〉 상파울루무역관의 통상분야 지원실적	16
〈표 2-5〉 상파울루무역관의 통상 이외 분야 업무실적	18
〈표 2-6〉 LA통상사무소의 통상분야 지원실적	18
〈표 2-7〉 LA통상사무소의 통상 이외 분야 업무실적	20
〈표 2-8〉 LA통상사무소의 국제교류지원 실적	20
〈표 2-9〉 경기도 해외사무소 운영현황	22
〈표 2-10〉 경기비즈니스센터(GBC) 운영 개요	22
〈표 2-11〉 경기비즈니스센터 월간 활동보고 양식	24
〈표 2-12〉 경남 해외사무소 운영현황	25
〈표 2-13〉 경남 해외사무소 주요 실적	26
〈표 2-14〉 타 시도 해외사무소 운영현황 요약	28
〈표 3-1〉 편익추정을 위한 분석자료의 특징과 장단점	39
〈표 3-2〉 설문조사 자료를 이용한 해외사무소의 수출기여도 분석결과	41
〈표 3-3〉 행정 자료를 이용한 해외사무소의 수출기여도 분석결과	42
〈표 3-4〉 행정 자료를 이용한 지원서비스의 수출기여도 분석결과	43
〈표 3-5〉 상해본관 운영비용	46
〈표 3-6〉 상파울루무역관 운영비용	47
〈표 3-7〉 LA통상사무소 운영비용	48
〈표 3-8〉 해외사무소별 운영비용	51
〈표 4-1〉 서비스별 만족도	58
〈표 4-2〉 개별 충남 해외사무소 대비 유관기관 서비스에 대한 만족 업체 비중	60
〈표 4-3〉 KOTRA 해외무역관 진출현황	61
〈표 4-4〉 FTA 추진현황	65
〈표 4-5〉 충청남도 수출입 현황	66
〈표 4-6〉 2011년 충남의 품목별 수출	68
〈표 4-7〉 2011년 충남의 품목별 수입	68
〈표 4-8〉 2011년 충남의 국가별 수출	69
〈표 4-9〉 2011년 충남의 국가별 수입	69
〈표 4-10〉 서비스에 대한 수요의 비중	81
〈표 5-1〉 한국-중국 간 주요 교역 품목	97
〈표 6-1〉 통상기능의 성과평가지표(안)	121
〈표 6-2〉 고객평가 양식(안)	122



## 그림 목차 Contents

〈그림 1-1〉 광역시도별 수출액의 2001~2011년 연평균 성장률(%)	4
〈그림 1-2〉 광역시도별 2011년 수출액 비중(%)	4
〈그림 1-3〉 연구의 주요 내용과 방법	7
〈그림 2-1〉 상해무역관의 지원서비스별 이용업체수 비중(%)	14
〈그림 2-2〉 상해무역관의 이용업체당 지원실적 건수(건/개소)	15
〈그림 2-3〉 상파울루무역관의 지원서비스별 이용업체수 비중(%)	17
〈그림 2-4〉 LA통상사무소의 지원서비스별 이용업체수 비중(%)	19
〈그림 2-5〉 LA통상사무소의 이용업체당 지원실적 건수(건/개소)	19
〈그림 4-1〉 해외사무소별 서비스 만족도(%)	59
〈그림 4-2〉 충남 해외사무소 대비 유관기관 서비스에 대한 만족 업체 비중(%)	60
〈그림 4-3〉 충남의 수출 및 수입 추이(\$백만)	66
〈그림 4-4〉 충남의 연도별 무역수지(\$백만)	67
〈그림 4-5〉 충남의 대(對) 대만 수출추이(\$백만)	70
〈그림 4-6〉 충남의 대(對) 중국 수출추이(\$백만)	71
〈그림 4-7〉 충남의 대(對) 미국 수출추이(\$백만)	71
〈그림 4-8〉 충남의 대(對) 일본 수출추이(\$백만)	72
〈그림 4-9〉 향후 2년 이내 충남 해외사무소 이용희망 업체수 비중(%)	74
〈그림 4-10〉 향후 2년 이내 충남 해외사무소 서비스별 이용희망 업체수 비중(%)	75
〈그림 4-11〉 향후 2년 이내 해외사무소별 서비스별 이용희망 업체수 비중(%)	76
〈그림 4-12〉 유관기관 이용경험 업체수 비중(%)	77
〈그림 4-13〉 유관기관 서비스별 이용경험 업체수 비중(%)	78
〈그림 4-14〉 충남 해외사무소 설치희망 국가 비중(%)	79
〈그림 4-15〉 수출관련 애로사항별 업체수 비중(%)	80
〈그림 5-1〉 상해본관에 대한 SWOT분석	96
〈그림 5-2〉 LA통상사무소에 대한 SWOT분석	99
〈그림 5-3〉 상파울루무역관에 대한 SWOT분석	101
〈그림 5-4〉 쓰촨분소에 대한 SWOT분석	104



## 제1장

# 서론

1 연구의 배경 및 목적

2 연구의 범위 및 주요 내용





# 제1장 서 론

## 1 연구의 배경 및 목적

### 연구의 배경 및 목적

- ① 충남은 급속한 경제성장과 함께 대외 수출에서도 괄목할만한 성장세를 보이고 있으며, 충남 해외사무소는 도내 업체에 수출관련 다양한 지원 서비스를 제공함으로써 이러한 성장에 일조하고 있음
- ② 충남을 비롯한 다수의 광역시도가 해외사무소를 운영하고 있으나 국가 전체적으로 유관기관과의 기능적 중복에 대한 지적과 효과에 대한 의문이 제기됨
- ③ 따라서, 본 연구는 충남 해외사무소의 운영에 대한 경제적 타당성을 분석하고 향후 유용성 증대를 위한 개선방안의 도출을 주요 목적으로 함
- ④ 이를 위해 충남 해외사무소의 운영에 따른 비용과 편익에 대한 분석, 타 시도 사례 검토, 이용업체 만족도 조사, 향후 여건 변화와 수요 전망 등을 실시함

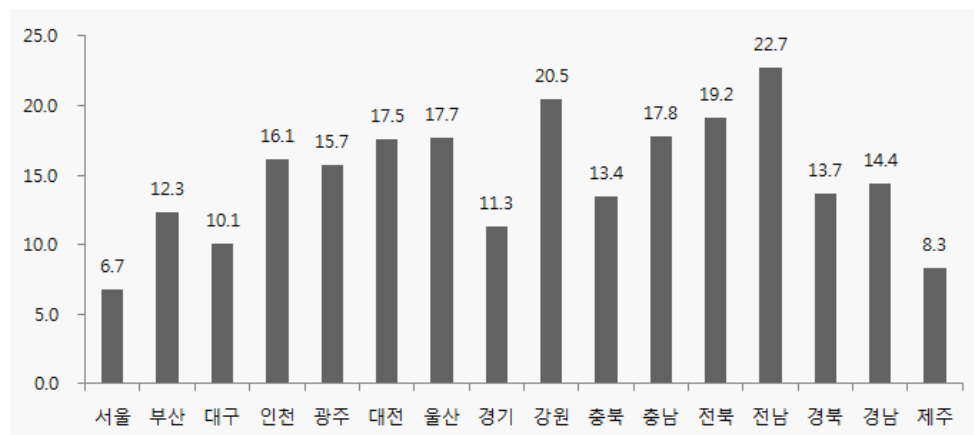
## 1) 연구의 배경

### 가. 충남의 수출

- ❖ 충남의 수출액은 2000년대에 연평균 17.8%의 성장률을 기록하고 우리나라 전체 수출액(2011년 기준)에서 10.8%를 차지
  - 충남은 2000년 이후 9.1%에 달하는 연평균 GRDP 성장률을 기록하였고, 이는 16개 광역시도 가운데 가장 높은 수치에 해당함
  - 제조업의 연평균 GRDP 성장률은 12.87%로, 전국의 4.73%에 비해 월등히 높게 나타남

- 2001~2011년의 기간 동안 충남 수출액(명목 금액 기준)의 연평균 성장률은 17.8%로 동 기간 전남(22.7%), 강원(20.5%), 전북(19.2%) 다음으로 높은 수치에 해당함
- 하지만, 충남의 이러한 가파른 성장세는 이 기간의 전반기 성장(27.3%)에 의해 주로 영향을 받았으며, 후반기에는 그 성장세가 9%로 상당히 둔화되었음

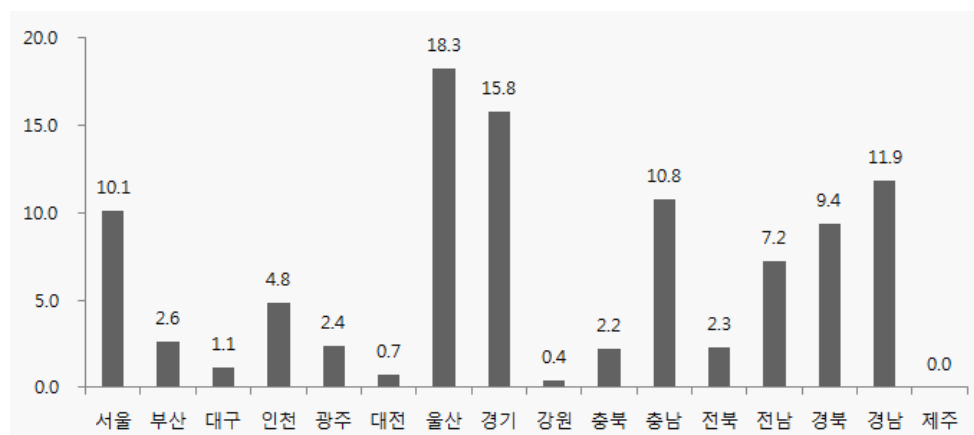
〈그림 1-1〉 광역시도별 수출액의 2001~2011년 연평균 성장률(%)



자료 : 한국무역협회, 각 년도

- 2011년 기준 우리나라 전체 수출액에서 충남이 차지하는 비중은 10.8%로, 이는 울산(18.3%), 경기(15.8%), 경남(11.9%) 다음으로 높은 수치에 해당함

〈그림 1-2〉 광역시도별 2011년 수출액 비중(%)



자료 : 한국무역협회, 2011



## 나. 해외사무소의 운영

### ❖ 충남은 미국(LA), 중국(상해, 쓰촨), 브라질(상파울루)에 해외사무소를 설치·운영 중

- 충남은 지역 여건에 맞는 중소수출기업의 지원과 고유한 해외 사무를 수행하기 위해 2012년 6월 현재 LA통상사무소, 상해본관, 쓰촨분소, 상파울루무역관을 설치·운영 중에 있음
- 이들의 주요 기능은 도내 수출업체의 수출지원으로, 제공하는 서비스는 해외시장에 대한 정보의 제공, 바이어 상담/알선, 인허가 절차 상담, 전시회/박람회 참가 지원, 수출관련 물류지원, 통역이나 번역 등을 포함하고 있음
- 하지만, 비단 충남뿐만 아니라 지방자치단체의 해외사무소가 중앙부처나 KOTRA 등의 유관기관과 기능적으로 중복되어 예산의 낭비라는 지적과 우려가 존재함

## 2) 연구의 목적

### ❖ 본 연구의 주요 목적은 충남 해외사무소의 유용성을 분석하고, 향후 이의 활용성을 높일 수 있는 정책방향의 제시

- 충남 해외사무소 운영에 따른 효과나 비용대비 편익 등에 대한 객관적이고 체계적인 분석을 통해 이의 유용성을 검토하는데 본 연구의 1차적인 목적이 있음
- 더불어, 향후 충남 해외사무소의 통상기능관련 이용 만족도를 높이고 통상 이외 분야에서의 활용성을 제고할 수 있는 방안을 모색하고자 함

## 2 연구의 범위 및 주요 내용

### 연구의 범위 및 주요 내용

- ① 연구의 범위는 LA통상사무소, 상해무역관(상해본관과 쓰촨분소), 상파울루무역관에 대한 유용성 검토와 이들의 활용성 증대방안 모색에 한정함
- ② 연구의 주요 내용은 충남 해외사무소의 운영에 따른 비용-편익분석, 도내 중소수출기업 해외사무소 이용만족도 및 수요조사, 타 시도 해외사무소 운영현황 및 우수사례 조사, 충남 해외사무소의 유용성 증대 방안 등을 포함함

### 1) 연구의 범위

- ◆ 본 연구의 범위는 LA통상사무소, 상해무역관(상해본관, 쓰촨분소), 상파울루무역관의 유용성분석과 이들의 향후 활용성 증대방안 모색에 한정
  - 연구의 대상은 미국의 LA통상사무소, 중국의 상해무역관(상해본관, 쓰촨분소), 브라질의 상파울루무역관에 한정함
  - 내용적 측면에서는 개별 해외사무소의 유용성분석과 이들의 향후 활용성 증대방안에 한정함
    - 유용성분석은 개별 사무소의 비용-편익분석과 이용만족도에 초점을 맞추며, 활용성 증대방안 모색은 통상기능관련 수요조사와 통상 이외 기능의 추가 가능성에 중점을 둠

### 2) 연구의 주요 내용

- ◆ 본 연구의 주요 내용은 충남 해외사무소의 기초 현황조사, 비용-편익분석, 이용만족도 조사, 유관기관과의 비교 등을 포함하는 유용성분석과 타 시도 우수사례조사, 전문가 의견조사, 서비스제공 지역 및 이용서비스에 대한 수요조사를 포함하는 활용성 증대방안 모색





- 충남 해외사무소의 유용성분석을 위해, 기초 현황자료의 조사, 운영에 따른 비용과 편익에 대한 분석, 이용에 따른 만족도 조사, KOTRA 등 유관기관과의 비교를 수행함
- 이와 같은 내용의 연구수행을 위해 자료조사, 계량분석, 설문조사 등의 방법을 이용함
- 충남 해외사무소의 활용성 증대방안을 모색하기 위해, 타 시도 우수사례조사, 전문가 의견조사, 서비스제공 지역 및 이용서비스에 대한 수요조사를 실시함
- 이와 같은 내용의 연구수행을 위해 사례조사, FGI, 자문회의 등의 방법을 이용함

〈그림 1-3〉 연구의 주요 내용과 방법





## 제2장

# 충남 해외사무소 현황과 실적

1 운영 현황

2 운영 실적

3 타 시도 현황





## 제2장 충남 해외사무소 현황과 실적

### 1 운영 현황

#### 충남 해외사무소 운영 현황

- ① 충남은 LA(미국), 상해와 쓰촨(중국), 상파울루(브라질)에 4개의 해외 사무소를 설치하였으며, 개별 사무소별로 1명의 도청 파견 공무원 혹은 전문 계약직 공무원과 소수의 현지 채용 인력으로 운영 중임
- ② 주요 기능은 도내 중소기업의 해외 수출지원을 중심으로 하는 통상기능에 초점을 두고 있으나, 민간교류의 촉진과 도내 국제 행사 개최시 관광객 유치에 위한 홍보와 같은 통상 이외의 업무도 일부 병행함

### 1) 지역 및 인력

충청남도는 LA(미국), 상해와 쓰촨(중국), 상파울루(브라질)에 4개의 해외 사무소를 운영

- 충청남도 해외사무소는 2012년 6월 현재 LA통상사무소, 상해무역관(상해본관, 쓰촨분소), 상파울루무역관이 운영 중이며, 이 가운데 상해본관은 1999년에 설치되었고 나머지 해외사무소는 최근에 설치됨
- 해외사무소별 인력현황을 보면, 해외사무소 4곳 모두에 공무원 1명(상해본관은 전문 계약직 공무원)이 각각 파견되어 있으며, 현지에서 채용된 인력은 상해본관에 3명, 그 외의 사무소에는 각각 1명이 있음

### 2) 주요 기능

충청남도 해외사무소의 주요 기능은 도내 중소기업의 수출지원과 같은 통상기능에 초점

- 충청남도 해외사무소의 주요 기능은 통상지원, 외자유치, 도내기업 홍보

및 거래 알선, 중소기업 해외진출 지원 등을 포함하고 있음

- 특히, 충청도정의 글로벌화를 위한 공무원인재양성을 목적으로 담당공무원이 해외사무소에 파견되어 통상관련 업무지원을 수행함
- 상해본관의 경우 사무실 내에 도내 업체 중국 지사의 현지 직원이 근무할 수 있도록 하는 지사화사업을 하고 있음
- 이는 KOTRA와 경기도가 시행하고 있는 사업으로써, 상해본관에는 현재 6개 업체(직원수는 8명)가 입주해 있음

〈표 2-1〉 충남 해외사무소 운영 현황

구분		설치일	인력	주요 기능	예산
LA통상사무소		2008년	2명 (파견공무원 1명, 현지채용 1명)	통상업무지원	290백만원
상 해 무 역 관	상해 본관	1999년	4명 (전문 계약직 공무원 1명, 현지채용 3명)	통상업무지원 교류업무지원	403백만원
	쓰촨 분소	2009년	2명 (파견공무원 1명, 현지채용 1명)	통상업무지원	133백만원
상파울루무역관		2010년	2명 (파견공무원 1명, 현지채용 1명)	통상업무지원 교류업무지원	276백만원

자료 : 충청남도청 내부자료, 2012년 6월 기준

주 : 예산은 2012년의 수치



## 2 운영 실적

### 충남 해외사무소 운영 실적

- ① 통상관련 실적을 보면, 상해무역관은 135개 업체, 상파울루무역관은 47개 업체, LA통상사무소는 106개 업체를 지원한 것으로 조사됨
- ② 상대적으로 수요가 큰 지원서비스를 보면, 상해무역관은 통번역지원과 바이어 상담/알선, 상파울루무역관은 무역실무나 전시회/박람회 참가 지원, LA통상사무소는 정보제공이 주를 이루는 것으로 나타남
- ③ 통상 이외의 실적은 민간교류의 촉진, 충남의 이미지 홍보, 일부 관광객의 유치 등을 포함하고 있음

### 1) 상해무역관

#### 가. 통상분야

- 상해무역관의 통상관련 이용업체수는 135개소에 지원실적은 1,802건이며, 통번역지원과 바이어 상담/알선을 상대적으로 많은 업체가 이용**
- 상해무역관의 통상관련 지원서비스에 대한 이용업체수는 135개소로 이들에 대한 지원실적은 1,802건에 달하며, 이는 이용업체당 지원 건수가 평균 13건을 다소 초과하는 것으로 나타남
- 지원서비스는 바이어상담, 통번역지원, 무역실무지원, 박람회 참가지원, 정보제공 등으로 구분될 수 있으며, 무역실무지원은 재고관리, 물류 및 배송, 세관통관 지원, 대금회수 해결지원 등을 포함하고 있음

〈표 2-2〉 상해무역관의 통상분야 지원실적

(단위 : 개소, %, 건, 건/개소)

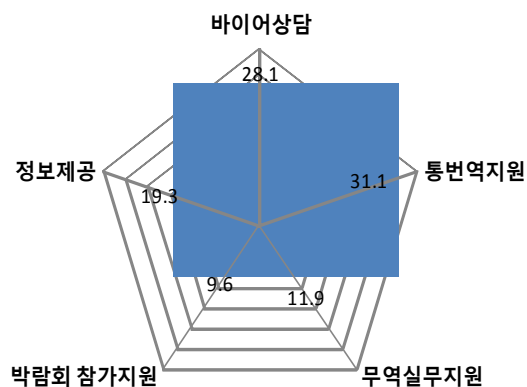
구분	바이어상담	통번역지원	무역실무원	박람회 참가지원	정보제공
이용업체수	38 (28.1)	42 (31.1)	16 (11.9)	13 (9.6)	26 (19.3)
지원실적	476 (26.4)	595 (33.0)	604 (33.5)	42 (2.3)	85 (4.7)
실적/업체	12.5	14.2	37.8	3.2	3.3

자료 : 충남도청 내부자료(2011)

주 : 괄호 안의 수치는 개별 지원서비스의 비중

- 해외사무소의 활용성을 분석하기 위해 상해무역관을 통한 지원서비스별 이용업체수의 비중을 살펴보면, 통번역지원이 31.1%, 바이어상담이 28.1%로 상대적으로 높게 나타나는 반면 박람회 참가지원이나 무역실무지원은 그 비중이 상대적으로 낮게 나타남을 볼 수 있음

〈그림 2-1〉 상해무역관의 지원서비스별 이용업체수 비중(%)

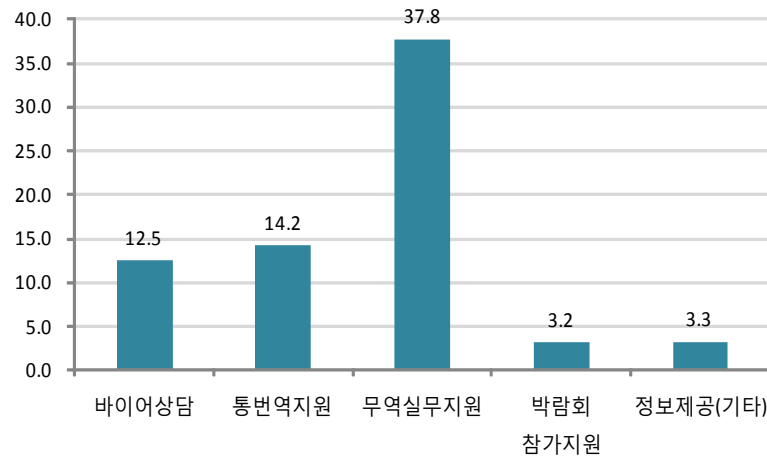


- 지원서비스별 실적의 비중은 무역실무지원이 33.5%로 가장 높고, 다음은 통번역지원(33.0%), 바이어상담(26.4%) 등의 순으로 높게 나타남
- 이용업체당 평균 지원실적 건수에서는 무역실무지원이 37.8건으로 가장 높게 나타남





〈그림 2-2〉 상해무역관의 이용업체당 지원실적 건수(건/개소)



## 나. 통상 이외 분야

### 상해무역관의 통상 이외 업무실적은 관광객의 유치, 민간교류의 촉진, 충남의 이미지 홍보 등을 포함

- 상해무역관의 통상 이외 분야 업무실적은 관광객의 유치, 민간교류의 촉진, 충남 이미지 홍보 등을 포함함
  - 관광객 유치와 관련해서는 2011 금산세계인삼엑스포에 대한 중국 내 홍보활동을 수행하였고, 민간교류의 촉진을 위해서는 도내 대학 사업단의 상해방문 및 연수를 지원하였으며, 충남 이미지 홍보와 관련해서는 공공 부문에서의 교류와 투자유치관련 활동을 수행한 것으로 조사됨

〈표 2-3〉 상해무역관의 통상 이외 분야 업무실적

구 분	내 용
관광객유치	- 2011 금산세계인삼엑스포 홍보
민간교류촉진	- 한남대학교 GTET 사업단 상해방문 연수 지원 - 천안시청 기업지원과 해외연수팀 상해방문 지원 - 한밭대 창업경영대학원 해외연수단 상해방문 지원 - 함덕제철고등학교 해외연수단 상해방문 지원
충남이미지홍보	- 강소성 상주시 투자 및 무역교류회 - 강소성 음성시 "제4회 하이앤문화절" - 상해시 주재 외국 정부기관 친선회 - 강소성 우호협회 - 절강성 외사판공실 - 충청향우회 통한 교민 관리 - 잠재 투자 유력집단 관리 (상해 온주상회, 진장그룹, 광샤투자그룹 등)

## 2) 상파울루무역관

### 가. 통상분야

상파울루무역관의 통상관련 지원은 도내 47개 업체를 대상으로 이뤄졌으며, 이들 가운데 상당수의 업체가 무역실무 지원이나 전시회/박람회 참가 지원을 이용

상파울루무역관은 통상과 관련하여 47개 도내 업체를 지원하였음

〈표 2-4〉 상파울루무역관의 통상분야 지원실적

(단위 : 개소, %)

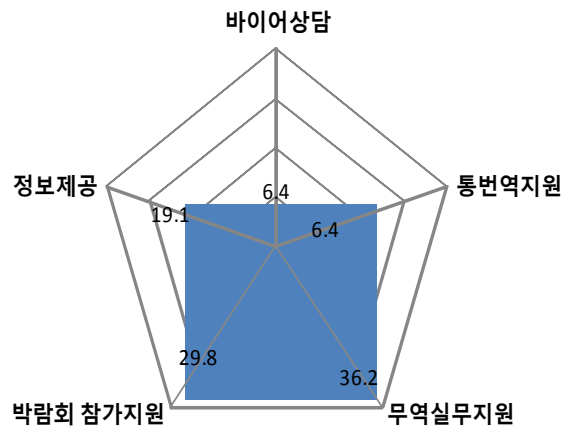
구분	바이어 상담	통번역 지원	무역실무 지원	박람회 참가지원	정보제공
이용업체수	4	3	17	14	9
비중	8.5	6.4	36.2	29.8	19.1

자료 : 충남도청 내부자료(2011)



- 상파울루무역관의 지원서비스별 이용업체수의 비중을 살펴보면, 무역실무지원이 36.2%로 가장 높고 그 다음으로는 박람회 참가지원 29.8%, 정보제공 19.1% 등의 순으로 높게 나타남

〈그림 2-3〉 상파울루무역관의 지원서비스별 이용업체수 비중(%)



#### 나. 통상 이외 분야

##### ● 통상 이외 분야 상파울루무역관의 주요 업무실적은 관광객 유치와 민간 교류 촉진

- 상파울루무역관의 통상 이외 분야 업무는 관광객 유치를 위한 백제문화제 홍보, 민간교류의 촉진을 위한 대학 또는 연구소 간 연구협력 추진 등을 포함하고 있음

〈표 2-5〉 상파울루무역관의 통상 이외 분야 업무실적

구분	내용
관광객유치	- 백제문화제 홍보
민간교류촉진	- 충남도 ~ 히오그란지두술주 교류협력 추진(진행중) - USP(상파울루주립대) 및 UNISONOS(히오그란지두술주) 대학과 충청광역권선도산업지원단의 연구협력 추진 지원 - 농축산분야 연구협력 추진 : EMBRAPA(농축산연구소), MS주, RS주(진행중) - 자치단체 간 교류협력 추진
기타	- 충청향우회(거북회) 교류 강화 : 2010년 1월 창립 - 민주평통 브라질지회 교류 강화 : 2011년 구제역발생시 민주평통 브라질지회에서 충남도에 방역물품(\$6백만 상당) 지원

### 3) LA통상사무소

#### 가. 통상분야

- 통상관련 LA통상사무소를 이용한 도내 업체의 수는 106개, 지원 건수는 265건으로 정보제공 서비스에 대한 이용이 가장 활발
- LA통상사무소는 통상과 관련하여 도내 106개 업체를 지원하였으며, 이들에 대한 지원실적은 265건으로 이용업체당 평균 2.5건을 지원받은 것으로 조사됨

〈표 2-6〉 LA통상사무소의 통상분야 지원실적

(단위 : 개소, %, 건, 건/개소)

구분	바이어 상담	통번역 지원	무역실무 지원	박람회 참가지원	정보제공
이용업체수	34 (32.1)	10 (9.4)	5 (4.7)	11 (10.4)	46 (43.4)
지원실적	90 (34.0)	19 (7.2)	7 (2.6)	2 (0.8)	147 (55.5)
실적/업체	2.6	1.9	1.4	0.2	3.2

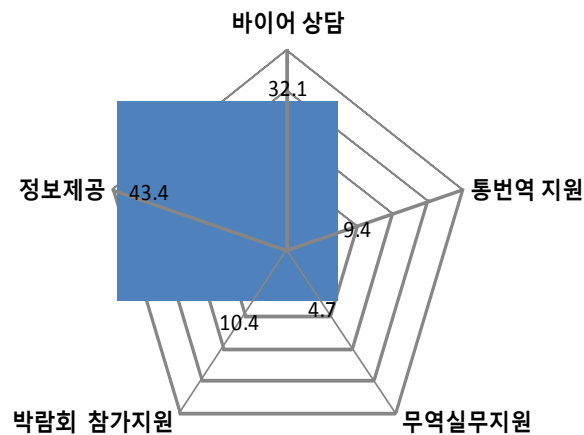
자료 : 충청남도청 내부자료(2011)

주 : 괄호 안의 수치는 개별 지원서비스의 비중



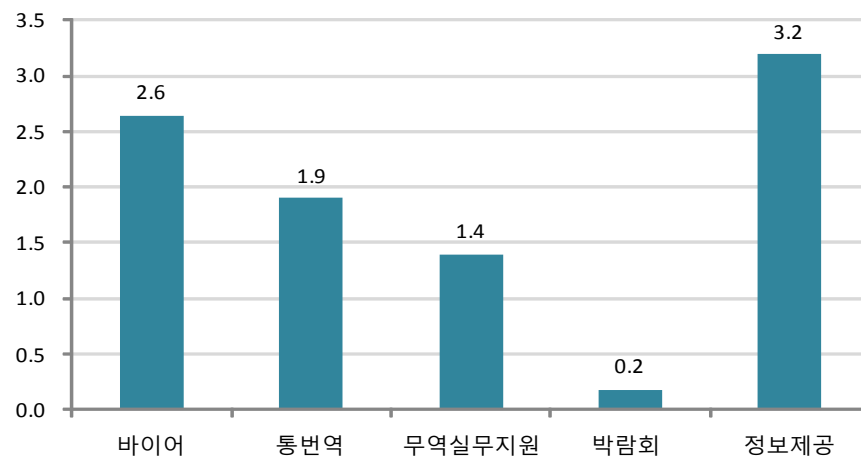
- LA통상사무소의 지원서비스별 이용업체수의 비중은 정보제공(43.4%)과 바이어 상담(32.1%)에서 높게 나타남

〈그림 2-4〉 LA통상사무소의 지원서비스별 이용업체수 비중(%)





- 이용업체당 지원 건수는 정보제공이 3.2건으로 가장 높고, 그 다음은 바이어 상담, 통번역지원 등으로 나타남

〈그림 2-5〉 LA통상사무소의 이용업체당 지원실적 건수(건/개소)



## 나. 통상 이외 분야

-  LA통상사무소의 통상 이외 분야 업무실적은 관광객 유치, 도시군 간 교류 촉진, 국제교류지원을 포함
-  LA통상사무소의 통상 이외 분야 업무추진실적은 관광객 유치를 위한 2011 금산세계인삼엑스포 홍보, 도시군 간 교류촉진 등을 포함하는 것으로 나타남

〈표 2-7〉 LA통상사무소의 통상 이외 분야 업무실적

구분	내용
관광객유치	- 2011 금산세계인삼엑스포 홍보
도시군 교류	- 서천군수 LA방문 조미김 판촉활동 지원 · LA 주류시장 대형마켓 서천군 판촉행사 지원 - 천안시장 LA방문 수출진흥 활동 · LA에 현지지사가 있는 천안시 소재기업 간담회 주선 - 보령부시장 농수산물 판촉활동 지원 · LA 대형마켓(시온마켓) 농수산물 판촉행사 지원
기타	- 충청향우회 활동지원 · LA충청향우회장 아취임식, 미 동부 충청향우회 행사 지원 등 · LA 충청향우회 사랑의 인술사업 지원 - 실업계 고교 미국 내 인턴쉽 지원 · 뉴욕(6명) 및 LA(5명)지역 인턴쉽 실시 지원

〈표 2-8〉 LA통상사무소의 국제교류지원 실적

구분	실적		비고
	건수	인원	
계	4	66	
교류지원	3	16	천안시 농업기술원
외국어지원	-	-	-
관광객 유치	1	50	금산세계인삼엑스포

자료: 충청남도청 내부자료(2011)



### 3 타 시도 운영현황

#### 타 시도 운영현황

- ① 전국적으로 11개 광역시도에서 해외사무소를 운영 중이며, 주로 통상 관련 기능에 초점을 두고 있음
- ② 경기도는 사업의 특성과 목적에 따라 해외사무소를 세 가지 유형으로 구분하여 운영하고 있으며, 현지 마케팅의 강화를 위해 현지의 여건을 잘 파악하고 있는 전문 계약직을 주로 채용하며 이들에 대한 관리를 위해 성과평가제도를 도입하여 실시하고 있음
- ③ 경남과 전남 등은 지역의 여건에 맞춰 해당 사무소의 기능을 차별화하고 있으며, 통상기능에 초점을 맞춘 충남의 경우와 차이가 있음

#### 1) 경기도 해외사무소 운영현황 및 특성

##### 가. 운영현황

##### 경기도는 사업의 특성과 목적에 따라 해외사무소를 세 가지 유형으로 구분하여 운영

- 경기도의 경우 경기비즈니스센터(GBC), 경기국제의료지원센터(GMBC), 경기섬유센터(GTC) 이렇게 3개의 형태로 사업의 특성과 목적에 따라 구분하여 운영하고 있음
- 경기비즈니스센터(GBC)는 독자적으로 수출유망지역을 중심으로 해외 진출이 어려운 도내 중소기업의 수출확대를 도모하고, 통상촉진단 및 수출상담회 등을 연계·지원함으로써 도내 중소수출기업의 수출선 다변화 기회 제공을 목적으로 하고 있음
- 주요 업무는 경기도 기업 투자유치 및 교류업무 연계·지원을 비롯하여, 도내 기업 현지 마케팅 대행(바이어발굴, 거래주선, 사후관리)과 현지 바이어 국내초청, 현지 통상촉진단 운영, 도내 기업의 전시회 참가지원 등을 포함하고 있음

〈표 2-9〉 경기도 해외사무소 운영현황

운영형태	사업내용	위치	소관부서
경기비즈니스센터 (GBC)	중소기업수출지원, 국제교류	뭌바이, 모스크바, 쿠알라룸푸르, 상파울루, LA, 상해, 심양	교류통상과
경기국제의료지원센터 (GMBC)	외국인환자유치	LA, 알마티, 하바롭스크	보건정책과
경기섬유센터 (GTC)	섬유산업마케팅	LA, 뉴욕	지역특화산업과

〈표 2-10〉 경기비즈니스센터(GBC) 운영 개요

지역	주요기능	설립시기	규모	인력	운영
뭌바이 (인도)	통상업무지원 교유업무지원	2005년	96㎡	현지채용 (소장 1/직원 3)	위탁 운영
모스크바 (러시아)	통상업무지원	2006년	85㎡	현지채용 (소장 1/직원 2)	위탁 운영
상파울루 (브라질)	통상업무지원	2008년	55㎡	현지채용 (소장 1/직원 2)	위탁 운영
쿠알라룸푸르 (말레이시아)	통상업무지원	2008년	340㎡	현지채용 (소장 1/직원 2)	위탁 운영
LA (미국)	통상업무지원 교유업무지원	2009년	116㎡	소장 파견/고용 (소장 1/직원 2)	사무소 운영
심양 (중국)	통상업무지원 교유업무지원	2011년	136㎡	소장 파견/고용 (소장 1/직원 2)	사무소 운영
상해 (중국)	통상업무지원 교유업무지원	2010년	240㎡	소장 파견/고용 (소장 1/직원 3)	사무소 운영

- 경기국제의료지원센터(GMBC)는 경기도 내 외국인환자의 유치를 위해 2011년에 개소하여 LA, 알마티, 하바롭스크 3개소를 운영 중에 있음
  - 특히, 주요 사항으로는 의료기관의 경쟁력제고를 위한 IT기반 진료협력 시스템, 의료통역 등 전문인력풀을 운영하고 있으며, 의료시장 성장가능성이 큰 극동, 중앙아시아지역에서 거점지역 중심으로 상시 집중 홍보 마케팅으로 시장확대를 가속화할 계획임
  - 또한 공항픽업서비스, 관광자원 연계 등 외국인환자 및 동반방문객을 위





한 친화적 환경을 조성하려고 함

- 센터지원내용은 의료기관·의료기기·제약업체의 현지 홍보마케팅, 시장 정보제공, 바이어 및 의료관광에이전시 발굴, 수출을 지원함
- 경기섬유센터(GTC)는 한미 FTA 대응 미주지역 섬유마케팅 전진기지 역할수행을 목적으로 LA, 뉴욕지역에서 운영하고 있음
- 주요 업무는 미주지역 섬유전문 전시회 참가, 수출상담 기회 확대, 섬유 벤더 육성체계 마련을 통한 유망 섬유기업 발굴 및 지원과 현지 에이전트 및 네트워크를 활용한 프로모션, 현지시장 정보 분석 제공 등을 포함하고 있음
- 센터지원내용은 쇼룸운영비(임차비), 인력운영비, 마케팅 추진비 등에 대한 지원을 포함하고 있음

#### 나. 특성

❖ 경기도는 현지 마케팅의 강화를 위해 담당공무원을 파견하기 보다는 지역의 여건을 잘 파악하고 있는 전문 계약직을 채용하고, 이들에 대한 성과평가제도를 도입하여 관리

- 경기도는 현지 마케팅에 중점을 두어 담당공무원 파견보다는 현지 지역특성을 잘 알고 있는 전문 계약직을 채용하여 운영하고 있으며, 엄격한 성과평가제도를 도입하여 이들을 관리하고 있음
- 전문 계약직을 관리하기 위한 월간 보고를 수행하고 있으며, 보고내용은 실적 중심으로 이뤄짐
- 이러한 실적평가는 고용계약의 갱신(2년 마다)과 인센티브 제공의 근거자료가 됨

〈표 2-11〉 경기비즈니스센터 월간 활동보고 양식

구분		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	계
해외마케팅 대행	지원기업수													
	거래실적													
	수출실적													
통상촉진단	지원기업수													
	수출상담건수													
	수출상담액													
	계약추진건수													
	계약추진액													
수출상담회	바이어(개소)													
	바이어(명)													
	지원기업수													
	수출상담건수													
	수출상담액													
	계약추진건수													
	계약추진액													
기타지원	전시회지원(개소)													
	출장지원(개소)													

## 2) 경남 해외사무소 운영현황 및 특성

### 가. 운영현황

#### ◆ 경남은 4개국에 6개 해외사무소를 운영

- 경남은 4개국(일본, 중국, 인도네시아, 미국)에 6개 해외사무소(동경, 산둥, 상해, 북경, 자카르타, LA)를 운영 중에 있음
  - 산둥 사무소는 1999년에 설치되어 현재까지 운영 중이며, 자카르타 사무소는 이전에 베트남 사무소를 폐쇄하고 이를 대신해 2012년에 설치됨
- 북경 사무소에는 계약직 전문인력이 파견되어 있으며, 그 외의 해외사무소에는 경남도청의 공무원(사무소별 1인)이 파견되어 있고 1~3명의 현지인이 채용되어 있음
  - 파견기간은 기본적으로 2년이며, 추가적으로 1년 연장이 가능함



〈표 2-12〉 경남 해외사무소 운영현황

구분	입주건물 면적 (전시실)	월임대료 (보증금)	개소일	파견 (현지인)	파견자 직급	파견 기간	2012 운영예산 (백만원)
4개국 6개소				7(17)	5급 3명 6급 3명 계약 1명		1,462
일본 동경	신지빌딩 91.87㎡ (5㎡)	333,480엔 (3,334,800 엔)	09.10.15 (시모노세키 96.7.10)	1(2)	해양수산5		327
중국 산둥	선샤인타워 223.81㎡ (45㎡)	\$1,856 (\$1,392)	99.7.12	1(4)	행정6		166
중국 상해	상해 세무상성 267.89㎡ (88.5㎡)	\$2,757 (8,272\$)	03.4.1	2(4)	행정5	11.1.1~ 12.12.31	337
					행정6	11.4.15~ 13.4.14	
중국 북경	망경 리외리	6,000위안 (12,000위안)	11.6.11	1(1)	계약라	11.6.7~ 13.6.6	140
인도네시아 자카르타	GKBI 빌딩 119.5㎡ (20㎡)	\$3,350 (\$10,050)	12.3.1	1(3)	농업5	12.1.10~ 14.1.9	219
미국 LA	KOTRALA무 역관 105㎡ (30.7㎡)	\$2,260 (\$2,260)	08.3.21	1(2)	행정5	11.1.1~ 12.12.31	273

## 나. 주요 실적

### ◆ 경남 해외사무소의 주요 실적은 통상부문에서 발생

- 2011년 연간 바이어 발굴 서비스를 이용한 업체의 수는 232개소, 시장개척 지원 건수는 118회, 전시장 방문 인원의 수는 2,050명에 달함
  - 바이어 발굴 서비스 이용업체의 사무소별 비중은 산둥(28.9%), 상해(25.4%), 동경(18.5%) 등의 순으로 높게 나타남
  - 시장개척 지원 건수의 경우 상해(42.4%), LA(21.2%), 산둥(12.7%) 등의 순으로 높게 나타남
  - 전시장 방문객의 경우에는 상해(36.8%), 동경(28.5%), 호치민(18.1%) 등의 순으로 높게 나타남
- 국제교류지원은 경남 해외사무소 전체적으로 2011년에 연간 164회에 걸쳐 873명의 교류가 이뤄짐

- 사무소별로는 지원 횟수에 있어서는 LA 사무소가 108회로 가장 많은 반면 인원수에서는 상해 사무소가 474명으로 가장 많음

〈표 2-13〉 경남 해외사무소 주요 실적

구분	바이어발굴 (업체수)	시장개척지원 (횟수)	국제교류지원		전시장 방문 (인원)
			횟수	인원	
계	232	118	164	873	2,050
일본 동경	43	12	5	61	585
중국	산동	67	15	163	232
	상해	59	50	474	755
	북경	3	3	-	10
베트남 호치민	21	13	8	126	370
미국 LA	39	25	108	75	98

## 다. 특성

### 지역의 여건에 맞춰 해당 사무소의 기능을 차별화

- 동경 사무소는 충분한 바이어를 확보하여 자체 설명회를 개최할 수 있을 정도로 폭넓은 네트워크를 갖추고 있으며, 이를 통해 경남의 농축수산물(특산물)을 중심으로 유통기능 강화에 특화하고 있음
- 산동과 상해 사무소의 경우 수출기업의 지원에 초점을 맞추고 있으며, 특히 본사는 경남에 있고 공장 등이 산동이나 상해로 진출한 기업의 현지 정착을 지원하고 있음
  - 현지 진출 기업에 대한 구체적인 지원은 기초 시장조사나 환경조사 대행을 포함하여 처음으로 진출한 기업에 한해 1년간 현지에 있는 비즈니스 센터 내 사무실을 임대해 주거나 변호사의 자문을 지원하고 있음
- 북경은 투자유치의 기능에 특화하고 있으며, 이러한 기능의 원활한 수행을 위해 경남도의 공무원을 파견하지 않고 대신에 계약직 전문인력을 파견하고 있음



- 북경 사무소에 파견된 계약직 전문인력의 주요 역할은 중국 중앙부처와 경남도 간에 매개 혹은 중개를 통해 정부 간 교류나 투자유치를 활발히 하는 것임
- LA 사무소는 한-미 FTA체결을 계기로 기계류 등을 생산하는 경남 소재 기업의 수출증대를 위한 유통기능에 초점을 맞추는 한편, 공공부문에서의 교류활성화를 위한 업무지원 기능을 수행하고 있음
- 인도네시아의 자카르타 사무소는 베트남 호치민 사무소가 폐쇄되고 설치된 곳으로 향후 경남 소재 기업들의 활발한 수출잠재력에 대한 기대로 최근에 설치·운영되고 있음

### 3) 전남

#### 가. 운영현황 및 특성

##### ❖ 4개의 해외사무소를 운영하고 있으며, 사무소별로 기능에서 차별화

- 전남은 4개(상해, 오사카, 뉴욕, 프랑크푸르트)의 해외사무소를 운영하고 있음
- 사무소별로 기능 측면에서 차별화되어 있으며, 상해 사무소에는 전남 내 시군의 공무원 1명이 추가로 파견되어 근무하고 있음
  - 상해 사무소는 투자유치, 관광객 유치, 정부 간 교류 촉진, 도내 업체 수출지원의 순으로 업무의 중요성을 정하고 있으며, 투자유치의 경우 외국인투자기업의 유치보다는 대형 개발사업에 대한 지분참여에 중점을 두고 있고 전남 내 시군의 공무원 1명이 상해 사무소에 파견되어 있음
  - 오사카는 친환경 농산물의 수출에 중점을 두고 있음

#### 4) 타 시도 해외사무소 운영현황

11개 광역시도에서 해외사무소를 운영 중이며, 주로 통상관련 기능에 초점

- 2012년 5월말 기준 해외사무소를 설치·운영 중인 충남 이외의 광역시도는 서울을 비롯한 11개 지역으로, 해외사무소 운영규모가 가장 큰 지역은 경기와 경남으로 조사됨

〈표 2-14〉 타 시도 해외사무소 운영현황 요약

시도	국가(지역)	인력(명)	
		파견	현지채용
서울	중국(북경)	1	3
부산	미국(LA), 일본(오사카), 중국(상해), 베트남(호치민)	4	11
광주	미국(LA), 중국(광저우), 일본(동경), 독일(프랑크푸르트)	4	0
대전	중국(남경, 심양), 일본(후쿠오카)	3	5
경기	미국(LA), 러시아(모스크바), 말레이시아(쿠알라룸푸르), 인도(뭄바이), 브라질(상파울루), 중국(상해, 심양)	7	16
강원	중국(길림), 러시아(블라디보스톡), 일본(동경), 중국(상해, 북경(예정))	2	6
전북	중국(청도)	3	3
전남	미국(뉴욕), 중국(상해), 일본(오사카)	3	4
경북	미국(LA, 뉴욕), 인도(첸나이), 일본(동경, 오사카), 중국(북경)	7	-
경남	일본(동경), 중국(상해, 산둥, 북경), 인도네시아(자카르타), 미국(LA)	7	13
제주	일본(동경, 오사카, 후쿠오카, 나고야), 중국(북경, 상해, 선양, 광저우), 대만(타이페이)	0	9

주 : 전북은 청도 사무소를 상해로 이전하고 있으며, 전남은 최근에 프랑크푸르트 사무소 개소



- 대부분의 타 시도 해외사무소의 주요 기능은 통상과 관련되어 있으나, 제주도와 강원도는 관광객 유치에도 중점을 두고 있음
  - 통상 이외의 기능으로는 교류의 촉진, 유학생 혹은 관광객 유치, 투자유치 등을 포함하고 있으며, 해외사무소가 소재한 지역에 따라 기능이 차별화됨을 볼 수 있음
- 민선 4기와 비교하여, 서울, 경기, 강원, 전남, 경남, 제주가 민선 5기 들어 해외사무소 운영 규모를 증가한 반면, 전북이 유일하게 규모를 축소하였음
  - 서울시의 경우 해외민간기업을 활용하여 공무원을 파견하지 않을 뿐만 아니라 별도의 시설을 두지 않는 “위탁형 해외무역사무소” 7개소(중국의 장춘, 심양, 대련, 인도, 베트남, 인도네시아, 말레이시아, 일본, 필리핀)를 설치함
  - 경기도는 중국주재관을 신설하였으며, 강원도는 KOTRA 파견을 통한 러시아 사무소를 개설하고 북경에 관광사무소를 개설하였음
  - 전남은 독일에 유럽사무소를 증설하였으며, 경남은 북경지소를 개소하고 베트남의 호치민 사무소를 폐쇄하는 대신에 인도네시아의 자카르타 사무소를 설치하였음
  - 제주도는 일본 나고야와 중국의 선양과 광저우에 해외관광홍보사무소를 개설하였음
  - 전북은 일본 사무소를 폐쇄하였음





## 제3장

# 해외사무소 운영에 따른 경제성 분석

---

1      편익의 항목과 추정

---

2      비용의 항목과 추정

---

3      경제성 분석 종합

---





## 제3장 해외사무소 운영에 따른 경제성 분석

### 1 편익의 항목과 추정

#### 편익의 항목과 추정

- ① 통상부문에서 수출증대, 홍보강화, 효율성 개선의 편익을 발생시키며, 수출증대가 해외사무소의 단기적인 효과인 반면 홍보강화는 장기적인 효과로 볼 수 있음
- ② 추정의 결과에 의하면, 해외사무소의 이용업체 수출증대 효과에서는 LA통상사무소가 우수한 반면 쓰촨분소가 상대적으로 저조한 것으로 나타남
- ③ 통상 이외의 부문에서 편익은 공공뿐만 아니라 민간차원에서의 교류 증진과 관광객 유치 등이 해당하나, 이러한 편익의 계량화에는 한계가 존재함

### 1) 편익항목의 설정과 추정 방법

#### 가. 통상기능

#### 가) 수출증대

❖ 충남 해외사무소가 제공하는 수출관련 지원서비스 가운데 바이어 상담/알선, 전시회/박람회 참가 지원, 물류 지원/대행 등은 이용업체의 수출증대에 직접적으로 기여

- 내수와는 달리 국경을 넘는 수출은 거래의 특성상 단기간에 이뤄지기가 어려우며, 이로 인해 충남 해외사무소의 수출관련 지원서비스가 이용업체의 수출증대와 직접적으로 연결되었는지에 대한 판단은 용이하지 않음
- 하지만, 지원서비스 가운데 일부-이를 테면, 바이어 상담/알선, 전시회

/박람회 참가 지원, 물류 지원/대행-의 경우 그 효과가 단기간에 나타나 해외사무소의 지원에 따른 효과로 간주가 가능함

- 반면, 시장에 대한 전반적인 정보, 통·번역, 인허가 절차 등에 대한 지원 서비스는 단기간에 이용업체의 수출증대로 이어지는 것을 기대하는 것이 어려움

#### ❖ 이용업체 대상 설문조사를 통해 서비스 이용에 연관된 수출액과 서비스의 기여도를 파악

- 충남 해외사무소로부터의 지원서비스 이용에 따른 수출액을 조사하되, 해당 이용서비스별로 수출성사에 대한 기여도에 차이가 있을 것이기 때문에 이를 반영하여 지원서비스 이용에 따른 실제 수출액을 파악함
- 다만, 최근에 지원서비스를 받은 업체에 있어 수출거래가 진행 중인 경우에는 수출액을 결측치로 처리함

#### ❖ 수출증대 편익에 대한 추정은 회귀분석을 이용함으로써 사무소별 이용업체 분포에서의 차이에 의한 추정상의 오류를 최소화

- 특정 사무소를 이용한 업체가 다른 사무소를 이용한 업체에 비해 업체 자체의 특성으로 인해 수출실적에서 체계적인 차이를 보이는 경우에 수출실적을 사무소 간에 단순히 비교하는 것은 오류(omitted variable bias)를 초래함
- 이러한 추정상의 오류를 줄이기 위한 방법으로 이용업체의 수출실적에 영향을 미치는 개별 업체의 특성을 통제하는 회귀분석에 의한 추정이 보다 바람직 할 수 있음
- 이러한 문제를 해결하기 위한 보다 이상적인 방법은 다수의 해외사무소를 이용한 업체들을 대상으로 개별 업체에 대한 고정효과모형을 이용해 분석하는 것이나 충남 해외사무소 이용업체들 가운데 적어도 2개 이상의 사무소를 이용한 업체의 수가 충분하지 않아 실제로 이러한 모형을 분석에 적용하는 것에는 한계가 있음
- 충남 해외사무소가 설치·운영되고 있는 국가 혹은 지역 간 경기변동적 요인에 의해 사무소 간 이용업체의 수출실적에 차이를 보일 수 있으나, 장기간의 수출실적 자료가 부재한 실정에서 이에 대한 고려는 현실적으로 어려움이 존재함



- 충남 해외사무소가 제공하는 지원서비스의 이용업체에 대한 수출증대 효과 추정을 위한 회귀분석모형은 다음과 같이 정의됨

$$y_{ij} = \alpha + X_i\beta + \sum_j \gamma_j Office_j + \epsilon_{ij}$$

- 여기서,  $y_{ij}$ 는 해당 사무소( $j$ )가 제공하는 수출지원서비스를 이용한 업체( $i$ )의 해당 거래에서 실현된 수출액에 서비스의 기여도를 곱한 것이며,  $X_i$ 는 이용업체의 수출규모에 영향을 미치는 해당 업체의 특성들을 나타내는 벡터(vector),  $Office$ 는 업체가 이용한 사무소를 나타내는 더미변수, 그리고  $\epsilon$ 은 일반적인 오차항에 해당함

## 나) 홍보

- ◆ 수출을 위해서는 수출대상 시장에 대한 사전조사와 제품설명서에 대한 번역이 필요하며, 이러한 서비스는 단기간에 수출증대에 기여하기 보다는 홍보를 통한 장기간에 걸친 수출증대 효과의 기대에 보다 적합
- 일반적으로 수출을 하기 위해서는 국내에서의 준비과정과 함께 해외시장에서의 홍보가 필요하며, 후자의 경우 전시회나 박람회의 참가를 통해 주로 이뤄짐
- 하지만, 이에 대한 효과는 장기적으로 나타나기 때문에 적어도 처음 2~3회에 걸친 해외 전시회나 박람회의 참가는 수출증대보다는 홍보의 효과가 보다 클 것임
- 더불어, 이에 대한 계량화는 결코 용이하지 않음

## 다) 수출업체의 집적과 생산성 향상

- ◆ 해외에 수출을 하지 못하던 기업은 인근에 수출업체가 입지하는 경우 이로부터 비공식적인 경로를 통해 해외시장에 관한 정보 등을 얻어 수출을 하게 될 가능성이 높아지는 수출기업화에 대한 집적의 경제가 존재
- 기업들의 지리적 군집은 지식의 파급, 노동시장 풀링(pooling), 중간재 생산요소 공급자의 공유 등을 통해 긍정적인 외부효과가 발생함(Marshall, 1920)
- 이러한 집적의 경제는 해외시장에 대한 비공식적 혹은 암묵적 정보가 지리적으로 인접한 기업들 간에만 공유됨으로써 비수출기업이 수출기

업의 인근에 입지해 있음으로 인해 그렇지 않은 경우에 비해 수출기업화의 가능성이 높음

- 이에 대한 최근의 실증분석 연구들-이를 테면, Lovely *et al.*(2005), Greenaway and Kneller(2008), Greenaway *et al.*(2004), Koenig(2009) 등-은 수출에 있어서의 집적의 경제가 존재함을 보여줌
- 해외사무소의 수출지원서비스를 통해 비수출기업이 수출기업화되고 이를 통해 지리적으로 인접한 비수출기업이 수출기업화됨에 따른 효과도 해외사무소 운영에 따른 편익으로 간주될 수 있을 것임
- 하지만, 이러한 효과에 대한 추정은 본 연구의 범위를 벗어나기 때문에 이에 대한 추정은 이뤄지지 못함

#### 해외시장에 제품을 수출하는 과정에서 수출기업은 보다 심한 경쟁을 경험하게 되고 이를 극복하는 과정에서 생산성이 향상

- 기업들이 수출활동을 통해 생산성이 향상되는 수출에 따른 학습효과(learning-by-exporting effect)에 대한 이론적 주장이 존재하며, 일부 연구는 이를 지지하는 실증분석의 결과를 제시함
- 하지만, 수출에 의해 생산성이 향상되기 보다는 본래 생산성이 높은 기업이 수출을 하게 되는 자기-선택(self-selection)에 의한 결과임을 주장하거나 이에 대한 실증분석의 결과를 제시하는 연구도 존재함
- 우리나라 제조업체 자료를 이용한 분석에서 Aw, Chung and Roberts(2000)는 수출학습효과가 나타나지 않는다는 결과를 제시하고 Hahn(2004)은 수출학습효과가 존재하기는 하나 그 효과가 비교적 단기에 그친다는 결과를 제시하는 반면, 매칭과 이중격차모형을 이용한 이시욱·최용석(2009)의 결과에서는 해당 기업의 수출활동 이후 약 4년간 수출에 의한 학습효과가 존재함을 보여줌



## 나. 통상 이외의 기능

### 가) 교류증진

❖ 해외사무소의 통상 이외의 기능 가운데 대표적인 것이 교류의 증진이나 이에 대한 계량화에는 상당한 어려움이 존재



- 해외사무소는 공공부문뿐만 아니라 민간부문에서의 교류를 확대하는 지원업무를 수행하며, 이와 같은 교류증진은 장기적인 차원에서 긍정적인 효과를 기대할 수 있을 것임
- 하지만, 이러한 교류증진의 긍정적 효과는 명확하게 나타나는 것이 아니기 때문에 계량화에는 현실적인 어려움이 따르며, 교류의 형태 또한 다양하여 계량화의 어려움을 가중시킴

### 나) 관광객 유치

❖ 해외사무소를 통한 관광객 유치의 편익은 상대적으로 추정이 용이하지만, 일반적인 관광객과 특별한 행사와 연계한 관광객의 구분 필요

- 해외사무소는 관광객 유치를 위한 홍보업무를 수행하며, 2011 금산세계인삼엑스포나 백제문화제에 대한 홍보가 대표적인 사례에 해당함
- 관광객 유치를 통한 편익의 추정은 교류증진에 대한 편익의 추정에 비해 이용가능한 자료가 존재하고 편익추정에 대한 논의나 연구가 이미 많이 이뤄졌음
- 관광실태조사는 관광객의 소비관련 행태의 추정에 필요한 자료를 제공하고 있으며, 이는 일반적인 관광객의 도내 소비지출에 대한 추정을 가능하게 함
- 2011 금산세계인삼엑스포와 같은 특별한 행사와 연계하여 충남을 방문한 관광객의 소비지출은 일반적인 관광객의 소비지출과는 상당한 차이를 보이기 때문에 이에 대한 추정의 자료는 일반적인 관광실태조사를 이용하기 보다는 해당 행사의 평가용역결과나 관련 기관에서 발표한 수치들을 활용할 필요가 있음



## 다) 지사화 사업

- 
**상해본관은 일부 도내 업체의 현지 직원이 사무소 내 공간 일부를 이용하도록 하는 편의를 제공하는 지사화 사업을 시행하고 있으며 이는 해당 도내 업체의 수출관련 비용을 절감시킬 뿐만 아니라 수출증가에 기여하기 때문에 상해본관의 편익으로 간주되는 것이 타당**
- 
 상해본관에는 도내 6개 업체의 현지 직원 8명이 무상으로 상주하면서 수출관련 업무를 처리하고 있으며, 이는 해당 업체들의 수출을 위한 비용을 감소시키기 때문에 이러한 지사화 사업을 통한 해당 업체들의 수출증가가 상해본관의 편익으로 고려되어야 함
- 해당 업체의 비용절감 효과는 직접적으로 추정될 수 있으나 지사화 사업을 통한 수출증대 효과의 추정에는 상당한 제약이 있으며, 차선택으로 이러한 비용절감 효과를 상해본관의 운영비용에 반영-즉, 운영비용에서 비용절감액만큼을 차감-하는 방법의 고려가 가능할 것임

## 2) 편익추정의 결과

### 가. 통상기능

#### 가) 분석대상 자료

- 
**분석에 이용된 자료의 적합성에 대한 검토가 필요하고, 더불어 회귀분석을 통해 이용업체의 특성이 통제된 해외사무소 간 수출증대 효과를 비교**
- 
 해외사무소의 통상기능관련 이용업체의 수출증대 편익에 대한 추정은 이용업체 대상 설문조사를 통해 취합된 자료와 충남도에서 제공한 행정 자료를 모두 이용함
- 설문조사를 통한 자료는 해외사무소가 제공하는 지원서비스 이용과 관련된 거래의 수출금액과 지원서비스의 수출기여도를 함께 조사함으로써 보다 현실적으로 해외사무소의 수출증대에 대한 효과를 추정함
- 하지만, 설문조사를 통한 자료는 이용업체들 가운데 일부는 수출관련 담당자의 퇴사 등으로 이에 대한 정보를 제공하는데 있어 어려움이 존재하며, 수출기여도가 주관적으로 주어진다는 점에서 분석대상 자료로서의 한계를 지님





- 행정 자료의 경우 지원서비스의 수출실적에 대한 기여도가 무시되어 해외사무소의 수출증대관련 효과가 과대추정되는 문제를 수반할 뿐만 아니라 해외사무소 간 수출기여도에서 체계적인 차이를 보이는 경우 수출증대편익의 해외사무소 간 비교의 결과는 오류를 지니게 됨

〈표 3-1〉 편익추정을 위한 분석자료의 특징과 장단점

구분	설문조사를 통한 자료	행정 자료
특징	이용업체의 규모(매출액, 종사자수), 연도별 수출실적, 이용한 지원서비스와 연관된 수출실적과 지원서비스의 기여도 등에 관한 상세한 정보를 포함	이용업체의 주소, 전화번호, 수출담당자 등에 관한 일반적인 정보와 함께 지원서비스와 연관된 수출실적을 포함
장점	지원서비스의 수출증대효과를 보다 현실적으로 추정하는 것이 가능함	모든 이용업체를 분석에 포함하는 것이 가능함
단점	설문에 응하지 않은 이용업체가 해외사무소 간 상이하게 분포-예를 들면, 특정 해외사무소 이용업체 가운데 수출증대효과가 큰 경우의 다수가 설문조사에 불응하는 경우-하는 경우에 표본선택편의(sample-selection bias)의 가능성이 존재함	지원서비스의 수출증대효과가 과대추정될 수 있으며, 수출이 업체의 규모-특히, 수출관련 종사자수-에 연관성이 있고 이용업체의 분포가 해외사무소 간 차이가 있는 경우 이러한 규모에 대해 통제하지 못하는 경우 추정상 오류(omitted variable bias)의 가능성이 존재함

- 분석모형에 대한 설정은 이미 앞에서 언급한 바와 같이 해외사무소 이용업체의 특성-특히, 이들의 규모(매출액이나 종사자수)와 더불어 수출담당 직원수 등-에 대한 통제를 전제로 함
- 회귀분석모형에 포함된 이용업체의 특성은 2011년 연간 매출액, 정규직 종사자수, 수출관련 인력(국내 근무 인력과 해외 근무 인력으로 구분)이 해당함
- 해외사무소의 지원서비스를 최근에 이용하여 수출협상이 진행 중인 경우에는 해당 지원서비스의 이용업체 수출실적이 결측(missing)인 것으로 간주됨

## 나) 설문조사 자료를 이용한 분석결과

### 설문조사 자료를 이용한 회귀분석의 결과, 수출증대 효과는 상대적으로 LA통상사무소가 가장 높은 반면 쓰촨분소가 가장 저조

- 먼저 설문조사 자료를 이용한 해외사무소 수출기여도 분석의 결과를 살펴보면, 상해본관에 비해 LA통상사무소는 이용업체의 수출증대에 보다 큰 기여를 한 것으로 나타남
  - 분석모형에 따라 다소 차이가 있기는 하나 통계적 유의성을 지닌 모형을 기준으로 LA통상사무소를 이용한 업체의 지원서비스에 의한 수출액은 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 \$158천~\$185천만큼 큰 것으로 나타남
  - 여기서, 수출액은 지원받은 서비스와 연관된 수출거래액에 지원서비스의 수출기여도를 반영한 금액으로 해외사무소 이용에 따른 실질적인 편익으로 간주될 수 있을 것임
- 쓰촨분소의 경우 모든 분석모형에서 계수의 값이 부(-)의 값을 갖지만 일부 모형에서만 통계적 유의성을 지니며, 이러한 결과는 상해본관에 비해 쓰촨분소가 이용업체의 수출증대에 있어 그 효과가 상대적으로 작음을 의미함
  - 쓰촨분소를 이용한 업체의 지원서비스에 의한 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 \$58천만큼 작은 것으로 나타남
- 상파울루무역관의 경우 모든 분석모형에서 계수의 값이 정(+)의 값을 갖지만 통계적으로 유의하지 않아, 이용업체의 수출증대 효과측면에서 상해본관에 비해 낮다고 단정짓기 어려움



〈표 3-2〉 설문조사 자료를 이용한 해외사무소의 수출기여도 분석결과

	(1)	(2)	(3)
매출액	-0.076 (0.57)	0.144 (1.45)	
정규직 고용			0.239 (0.62)
수출관련 인력	40.073 (1.04)		
국내 근무		-31.219 (1.41)	-26.865 (0.84)
해외 근무		112.518 (2.22)	122.067 (2.00)
LA	18.931 (0.21)	185.548 (3.87)*	158.291 (3.87)*
쓰촨	-58.113 (2.40)*	-32.294 (1.41)	-27.464 (1.04)
상파울루	52.015 (0.35)	43.689 (0.68)	78.816 (0.97)
상수항	11.191 (0.13)	40.340 (1.19)	46.710 (1.35)
관측수	79	79	78
Adj. R <sup>2</sup>	0.0467	0.1684	0.1781

주 : 괄호 안의 수치는 통계적 유의성을 나타내는 t-값이며, 동일한 사무소를 이용한 업체들 간에는 오차항이 상호 연관됨을 가정함

#### 다) 행정 자료를 이용한 분석결과

- ▶ 행정 자료를 이용한 회귀분석의 결과, 수출증대 효과는 상해본관에 비해 상대적으로 쓰촨분소나 상파울루무역관이 저조하고 LA통상사무소와는 유사
- LA통상사무소를 이용한 업체의 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 작지만 모든 분석모형에서 통계적 유의성이 매우 낮아 두 사무소 간 이용업체의 수출증대 효과에 차이가 있다고 보기 어려움

〈표 3-3〉 행정 자료를 이용한 해외사무소의 수출기여도 분석결과

	(1)	(2)	(3)
매출액	1.849 (1.88)	1.854 (2.17)	
정규직 고용			1.232 (0.45)
수출관련 인력	3.030 (0.11)		
국내 근무		1.713 (0.02)	148.704 (3.82)*
해외 근무		4.269 (0.05)	37.730 (0.76)
LA	-95.317 (0.74)	-92.680 (0.35)	-275.728 (1.22)
쓰촨	-707.860 (38.86)**	-707.384 (20.83)**	-673.688 (23.78)**
상파울루	-1460.283 (3.29)*	-1460.573 (3.35)*	-1040.604 (4.55)*
상수항	713.864 (13.49)**	714.540 (7.92)**	579.267 (17.76)**
관측수	84	84	84
Adj. R <sup>2</sup>	0.1910	0.1805	0.0838

주 : 괄호 안의 수치는 통계적 유의성을 나타내는 t-값이며, 동일한 사무소를 이용한 업체들 간에는 오차항이 상호 연관됨을 가정함

- 쓰촨분소와 상파울루무역관의 경우, 이들을 이용한 업체의 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 작으며 모든 모형에서 통계적 유의성을 지녀, 이 두 사무소에 비해 상해본관의 수출증대 효과가 큰 것으로 나타남
- 쓰촨분소를 이용한 업체의 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 \$673천~\$707천만 큼 작은 것으로 나타남
- 상파울루무역관을 이용한 업체의 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 \$1,040천~\$1,460천만 큼 작은 것으로 나타남



## 라) 지원서비스별 수출증대 효과에 대한 분석결과

❖ 행정 자료를 이용한 지원서비스별 수출증대 효과에 대한 회귀분석의 결과, 수출증대 효과는 구체적인 바이어 목록제공 서비스가 상대적으로 크나 전반적으로 서비스 간 차이는 미미

- 행정 자료를 이용하여 지원서비스별 수출증대 효과를 추정한 분석의 결과에 따르면, 이용업체에 구체적인 바이어 목록을 제공하는 서비스의 수출증대 효과가 크게 나타나지만 지원서비스 간 수출증대 효과의 이러한 차이는 통계적 유의성이 일부 모형에서만 나타남

〈표 3-4〉 행정 자료를 이용한 지원서비스의 수출기여도 분석결과

	(1)	(2)	(3)
매출액	1.691 (1.49)	1.684 (1.62)	
정규직 고용			1.698 (0.64)
수출관련 인력	-6.109 (0.24)		
국내 근무		-4.265 (0.05)	100.765 (3.10) <sup>+</sup>
해외 근무		-7.908 (0.12)	39.205 (2.19)
시장 정보	-389.679 (0.75)	-388.001 (0.80)	-252.822 (0.51)
인허가 절차	695.851 (0.26)	701.042 (0.26)	1564.642 (0.67)
바이어 목록	544.707 (2.61) <sup>+</sup>	543.201 (2.26)	325.270 (1.46)
신용도 조사	-785.398 (1.21)	-787.538 (1.19)	-1171.521 (1.41)
상담/알선	41.246 (0.30)	42.888 (0.35)	10.159 (0.13)
전시회 참가	36.555 (0.12)	36.664 (0.11)	-105.760 (0.31)
물류 지원/대행	1514.527 (0.77)	1511.096 (0.81)	1395.100 (0.68)
상수항	145.950 (1.02)	143.775 (0.68)	113.200 (0.74)
관측수	84	84	84
Adj. R <sup>2</sup>	0.1294	0.1175	0.0523

주 : 괄호 안의 수치는 통계적 유의성을 나타내는 t-값임

## 나. 통상 이외의 기능

### 가) 교류증진

#### ▣ 사무소별로 다양한 민간 교류의 촉진활동을 지원하고 있으나, 이러한 편익의 수치화에는 한계

- 상해무역관(상해본관과 쓰촨분소)의 경우 도내 일부 대학이나 고등학교 혹은 도내 지자체 연수단의 상해 방문시 지원을 통한 민간 교류의 촉진과 충남의 이미지 홍보를 위한 다양한 활동을 수행함
- 상파울루무역관은 지역 내 대학과 충청광역권선도산업지원단 간의 연구협력 추진을 지원하고, 민간 교류촉진을 위한 여러 가지의 지원활동을 수행함
- LA통상사무소는 도내 지자체장의 LA 방문시 해당 지자체 농수산물의 판촉활동을 지원하고, 충청향우회의 다양한 활동을 지원함
- 하지만, 이러한 다양한 민간 교류촉진 지원활동을 편익으로 수치화하는 것은 현실적으로 많은 어려움이 있기 때문에 본 연구에서는 편익으로 산정하지 않음

### 나) 관광객 유치

#### ▣ 관광통계자료를 활용하여 추정된 관광객 1인당 소비지출액과 해외사무소 별 관광객 유치실적을 이용

- LA통상사무소의 경우에 「2011 금산세계인삼엑스포」 관광객 유치 실적과 「2011 금산세계인삼엑스포 개최결과 평가용역」에서 조사된 관광객 1인당 소비지출액을 이용하여 관광객 유치에 따른 편익의 추정이 가능함
- 「2011 금산세계인삼엑스포 개최결과 평가용역」에 의하면, 유료 관광객 1인당 지출액은 139,251원으로, 이 가운데 쇼핑비가 62,785원, 식음료비가 25,265원, 숙박비가 5,770원, 교통비가 22,113원, 관람료가 10,736원, 기타비용이 12,852원으로 조사됨



- LA통상사무소는 「2011 금산세계인삼엑스포」에 50명의 관광객을 유치한 것으로 조사되며, 이들에 의한 소비지출은 대략 696만원에 이르는 것으로 추정할 수 있음
- 상파울루무역관의 경우 「백제문화제」에 대한 홍보활동이 실적에 포함되지만 이를 통한 구체적인 관광객 유치실적이 파악되지 않아 편익으로 수치화하는데 있어 한계가 존재함
- 상해무역관 역시 「2011 금산세계인삼엑스포」 관광객 유치를 위한 활동을 하였으나 구체적인 실적이 제시되지 않아 계량화에 한계를 지님

## 2 비용의 항목과 추정

### 비용의 항목과 추정

- ① 해외사무소 간 운영비용에 있어 다소간의 차이를 보이며, 특히 상해본관이 다른 사무소에 비해 상대적으로 높은 비용을 지출하고 있는 것으로 나타나는데 이는 보다 높은 사무실과 창고 임차료 및 행사경비 그리고 보다 많은 현지인력의 채용에 기인함
- ② 사무소별 운영비용에서 비중이 가장 높은 지출항목은 사무소 간 차이를 보이는데, 상해본관은 행사경비(49.5%), 상파울루무역관은 사무실 임차료(85.5%), LA통상사무소는 현지인력 인건비(51.4%)가 가장 높은 비중을 차지하는 것으로 조사됨

### 1) 상해본관

- ▶ 상해본관은 다른 사무소에 비해 상대적으로 높은 비용을 지출하고 있는 것으로 나타나며, 이는 상대적으로 높은 사무실과 창고 임차료 및 행사경비 그리고 많은 현지인력(3명)의 채용에 기인
- 상해본관의 비용항목은 인건비(임금 및 체재비), 경비, 행사경비로 구분되며, 이들은 모두 합한 금액은 424,968천원에 해당함
  - 행사경비는 수출지원행사, 교류지원행사 등으로 상해무역관 비용항목 중 48.51%를 차지함

〈표 3-5〉 상해본관 운영비용

(단위 : 천원, %)

계	임차료		현지인력 인건비	행사경비
	사무실	창고		
424,968 (100.0)	106,960 (25.2)	25,136 (5.9)	82,468 (19.4)	210,404 (49.5)

자료 : 충남도청 내부자료(2011)

주 : 괄호 안의 수치는 비중





- 인력은 총 4명으로 전문 계약직 공무원 1명과 현지채용 3명으로 운영되고 있으며, 인건비 비중은 19.41%임
- 편익의 추정에서 고려되었던 지사화 사업에 따른 해당 도내 업체의 수출관련 비용의 감소는 연간 12백만원에 달하는 것으로 추정되며, 8명이 상해 사무소 내에 상주하기 때문에 총 연간 비용감소액은 96백만원에 이릅니다

## 2) 상파울루무역관

### 상파울루무역관의 운영비용 가운데 상당 부분을 사무실 임차료가 차지

- 상파울루무역관의 비용은 사무실 임차료, 인건비, 행사경비 등으로 구성되어 연간 비용은 105,055천원 임
- 상파울루무역관의 운영비용은 대부분 사무실 임차료, 관사 임차료, 업무용 차량의 임차료로, 이는 상파울루 사무소의 전체 운영비용에서 대략 85.5%를 차지하는 것으로 나타남
- 인건비항목은 현지인력 1명의 채용에 따른 인건비를 나타내며, 전체 운영비용 가운데 대략 13.8%를 차지하고 있음

〈표 3-6〉 상파울루무역관 운영비용

(단위 : 천원, %)

계	경비	현지인력 인건비	행사경비
	사무실 임차료		
105,055 (100.0)	89,839 (85.5)	14,481 (13.8)	735 (0.7)

자료 : 충남도청 내부자료(2011)

주 : 괄호 안의 수치는 비중

### 3) LA통상사무소

- LA통상사무소의 현지인력 채용에 따른 인건비 지출은 전체 운영비용 가운데 51.4%로 상대적으로 높은 비중을 차지**
- LA통상사무소 비용항목은 사무실 임차료, 인건비, 행사경비로 구성되고 연간 비용은 158,658천원 임
- LA통상사무소 운용비용은 인건비 비중이 51.4%로 높게 나타났음
- LA통상사무소 인력은 도청 파견 공무원(행정 5급) 1명과 현지인 통상관 1명으로 총 2명의 인력에 의해 운영되고 있으며 타 지역 해외사무소보다 운영비가 높음

〈표 3-7〉 LA통상사무소 운영비용

(단위 : 천원, %)

계	경비	현지인력 인건비	행사경비
	사무실 임차료		
158,658 (100.0)	39,999 (25.2)	81,501 (51.4)	37,158 (23.4)

자료 : 충남도청 내부자료(2011)

주 : 괄호 안의 수치는 비중

### 4) 쓰촨분소

- 쓰촨분소의 운영비용은 상파울루무역관에 비해 다소 높은 수준**
- 쓰촨분소의 운영비용은 2011년에 119,990천원에 이르는 것으로 조사되며, 이는 사무실 임차료와 현지인력 1명의 인건비, 그리고 행사경비를 포함하고 있음



### 3 경제성 분석 종합

#### 경제성 분석 종합

- ① 설문조사 자료를 이용한 회귀분석의 결과에 의하면 수출증대 효과는 상대적으로 LA통상사무소가 가장 높은 반면 쓰촨분소가 가장 저조하고, 행정 자료를 이용한 회귀분석의 결과에 의하면 수출증대 효과는 상해본관에 비해 상대적으로 쓰촨분소나 상파울루무역관이 저조한 것으로 나타남
- ② 통상 이외의 편익항목으로는 관광객 유치나 교류의 촉진이 존재하지만 전자는 정확한 실적을 파악하는데 어려움이 있고 후자는 편익으로 수치화 하는데 어려움이 있음
- ③ 운영비용은 상해본관이 상대적으로 높게 나타나는데 이는 현지채용 인력이 상대적으로 많음에 일부 기인하며, 운영비용에서 가장 높은 구성비를 나타내는 항목은 행사경비(상해), 사무실 임차료(상파울루), 현지인력 인건비(LA)와 같이 사무소별로 차이를 보임
- ④ 비용과 편익 모두를 고려한 종합적인 분석의 결과는 LA통상사무소의 효과성이 가장 높은 반면 쓰촨분소의 효과성이 가장 저조함을 제시함

## 1) 비용-편익의 추정결과 요약

### 가. 통상기능

#### 가) 충남의 해외사무소 운영에 따른 편익과 비용

❖ 충남 해외사무소 이용업체의 수출거래 이윤율이 6.97%를 상회하는 경우  
충남 해외사무소 운영에 대한 경제성은 확보

- 충남 해외사무소 4곳에 대한 수출지원서비스 이용업체의 수는 155개소이며, 이들의 관련 수출액은 \$59,495천에 이룸
- 사무소별 실적분포는 상해 53개소 \$22,781천, 쓰촨 48개소 \$6,085천, LA 28개소 \$21,809천, 상파울루 26개소 \$8,820천으로 나타남

- 충남 해외사무소 4곳의 전체 운영비-즉, 사무실 임차료, 현지인력 인건비, 행사경비-는 2011년 기준 연간 1,102백만원으로 조사됨
- 설문조사에 의하면 해외사무소가 제공하는 수출지원서비스의 수출기여도는 평균적으로 23.3%에 이르며, 따라서 이용업체 수출거래의 이윤율이 6.97%를 상회하는 경우에 충남 해외사무소의 운영에 대한 경제성은 확보됨
- 이러한 결과는 환율이 1,141원/\$이고 수출기여도가 설문조사에 포함되지 않은 이용업체의 경우에도 유사하다는 것을 전제로 함

## 나) 편익의 해외사무소 간 차이

### 설문조사 자료를 이용한 회귀분석의 결과, 수출증대 효과는 상대적으로 LA통상사무소가 가장 높은 반면 쓰촨분소가 가장 저조

- 분석모형에 따라 다소 차이가 있기는 하나 통계적 유의성을 지닌 모형을 기준으로 LA통상사무소를 이용한 업체의 지원서비스에 의한 수출액은 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 \$158천~\$185천만큼 큰 것으로 나타남
- 쓰촨분소를 이용한 업체의 지원서비스에 의한 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 \$58천만큼 작은 것으로 나타남
- 상파울루무역관의 경우 모든 분석모형에서 계수의 값이 정(+)의 값을 갖지만 통계적 유의성을 지니지 못해, 이용업체의 수출증대 효과측면에서 상해본관에 비해 낮다고 단정짓기 어려움

### 행정 자료를 이용한 회귀분석의 결과, 수출증대 효과는 상해본관에 비해 상대적으로 쓰촨분소나 상파울루무역관이 저조하고 LA통상사무소와는 유사

- LA통상사무소를 이용한 업체의 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 작지만 모든 분석모형에서 통계적 유의성이 매우 낮아 두 사무소 간 이용업체의 수출증대 효과에 차이가 있다고 보기 어려움
- 쓰촨분소를 이용한 업체의 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 \$673천~\$707천만큼 작은 것으로 나타남



- 상파울루무역관을 이용한 업체의 수출증대는 상해본관을 이용한 업체의 그것에 비해 \$1,040천~\$1,460천만큼 작은 것으로 나타남

#### 다) 비용의 해외사무소 간 차이

❖ 해외사무소 운영관련 임차료, 현지인력 인건비, 행사경비로 구성된 비용의 해외사무소 간 차이를 보면, 상해본관이 다른 사무소에 비해 상당히 높은 수준

- 상해본관의 운영비용은 대략 425백만원으로, 이 가운데 거의 절반은 행사경비로 지출됨
  - 상해본관의 경우 지사화 사업에 의한 수출증대 효과는 편익에 포함되지 않았기 때문에, 이에 따른 도내 해당 업체의 비용절감 효과를 운영비용에 반영할 필요가 있으며 이 경우 상해 사무소의 운영비용은 329백만원으로 하락함

〈표 3-8〉 해외사무소별 운영비용

(단위 : 천원, %)

구분	계	임차료	현지인력 인건비	행사경비
상해	424,968 (100.0)	132,096 (31.1)	82,468 (19.4)	210,404 (49.5)
LA	158,658 (100.0)	39,999 (25.2)	81,501 (51.4)	37,158 (23.4)
상파울루	105,055 (100.0)	89,839 (85.5)	14,481 (13.8)	735 (0.7)
쓰촨	119,990 (100.0)	-	-	-

자료 : 충남도청 내부자료(2011)

주 : 괄호 안의 수치는 비중

- LA통상사무소의 운영비용은 상해본관의 절반 이하인 159백만원으로, 이 가운데 절반이 조금 넘는 금액이 현지인력 인건비로 지출됨
- 상파울루무역관의 운영비용은 대략 105백만원으로, 이 가운데 85.5%가 사무실 임차료로 지출됨
- 쓰촨분소의 운영비용은 대략 120백만원으로 조사됨

## 나. 통상 이외의 기능

### 가) 항목

❖ 모든 해외사무소가 민간교류의 촉진이나 관광객 유치에 위한 홍보활동과 같은 통상 이외의 기능을 수행

- 충남의 모든 해외사무소가 민간 혹은 도내 지자체의 교류촉진에 대한 지원활동을 하고 있으며, 「2011 금산세계인삼엑스포」 혹은 「백제문화재」 등의 행사에 외국인 관광객 유치나 이를 위한 홍보활동을 수행함

### 나) 계량화

❖ 교류촉진 지원은 교류의 종류가 다양하고 그 자체에 대한 편익의 계량화에 한계가 있으며, 관광객 유치의 경우 구체적인 실적의 파악에 한계

- 해외사무소 간 교류촉진 지원에 있어서의 교류의 종류가 다양하고 교류로부터의 편익을 계량화하는데 한계가 존재하며, 관광객 유치의 경우에 LA통상사무소를 제외한 그 밖의 사무소의 경우 정확한 유치실적을 파악하는데 어려움이 있기 때문에 이를 편익으로 포함하는데 제약이 따름

## 2) 경제성 분석

### 가. 분석의 전제

#### 가) 편익의 범위

❖ 편익은 계량화 가능성과 실적의 정확성을 고려하여 수출증대 효과에 한정

- 경제성 분석을 위한 편익의 항목은 계량화가 가능하고 해외사무소의 실적이 비교적 정확히 파악되는 해외사무소를 이용한 도내 업체의 수출증대 효과에 한정함
- 이용업체의 수출증대 효과를 추정함에 있어, 해외사무소 지원서비스의 기여도를 반영하는 설문조사에 의한 자료와 행정자료 두 가지 모두를 고려함



## 나) 비용의 범위

### ❖ 비용은 2011년도 해외사무소별 운영비용으로 한정

- 비용은 파견 공무원(혹은 계약직 전문 공무원)과 관련된 모든 비용-즉, 이들의 인건비나 체재비, 관사 임차비 등-을 제외한 해외사무소별 운영비용으로 한정하며, 이는 사무실(창고) 임차료, 현지인력 인건비, 행사경비로 구성됨

- 더불어, 2011년 자료에 한정하여 분석함

## 나. 분석의 결과와 한계

### 가) 분석의 결과

### ❖ 비용-편익분석의 결과는 도내 이용업체의 수출증대 효과에 있어 상대적 으로 LA통상사무소가 가장 높은 반면 쓰촨분소가 가장 저조

- 설문조사자료와 행정자료 모두를 고려한 종합적인 비용-편익분석의 결과에 의하면, 도내 이용업체의 수출증대 측면에서 LA통상사무소가 가장 높은 효과를 나타낸 반면 쓰촨분소가 가장 저조한 효과를 나타냄

### 나) 분석결과의 한계

### ❖ 해외사무소가 소재한 지역 간 경기변동적 측면에서의 차이를 통제하지 못함으로 인해, 편익의 추정에 있어 오류가 포함될 가능성이 존재

- 비록 수출에 영향을 미치는 이용업체 특성의 사무소 간 차이를 회귀분석을 통해 통제하였으나 여전히 분석결과에는 한계가 존재함
- 이를테면, 해외사무소가 소재한 지역의 경기변동에 의한 효과의 통제가 불가능하며, 이로 인해 해외사무소 지원서비스의 이용업체 수출증대 효과에 대한 사무소 간 차이에 추정상의 오류가 포함될 여지가 있음





## 제4장

# 해외사무소 이용만족도 및 수요전망

1 이용만족도

2 수요전망





## 제4장 해외사무소 이용만족도 및 수요전망

### 1 이용만족도

#### 충남 해외사무소 이용만족도

- ① 이용업체 가운데 84.7% 이상이 충남 해외사무소가 제공하는 통상관련 서비스에 대해 만족하는 것으로 나타며, 서비스의 이용빈도는 ‘시장에 대한 전반적인 정보’, ‘바이어 상담/알선’, ‘전시회/박람회 참가 지원’ 등의 순으로 높게 나타남
- ② 이용업체의 사무소별 만족도에서는 LA, 쓰촨, 상파울루, 상해의 순으로 높으나, 유관기관의 수출지원 서비스에 비해 충남 해외사무소가 제공하는 서비스에 대한 상대적 만족도는 낮은 것으로 나타남

### 1) 도내 업체의 이용현황과 만족도

#### 가. 절대적인 만족도

#### 가) 전반적인 만족도

#### ❖ 이용업체 가운데 84.7% 이상이 충남 해외사무소가 제공하는 통상관련 서비스에 대해 만족

- 전체 이용업체들 가운데 2.4%만이 충남 해외사무소의 통상서비스에 대해 ‘매우 불만족’ 혹은 ‘불만족’으로 답하여, 전반적으로 만족도가 높은 것으로 나타남
- 이와 같은 비율의 지역별 수치는 LA통상사무소 92.8%, 쓰촨분소 84.0%, 상해본관 80.6%, 상파울루무역관 86.6%로 나타나, 전반적으로 모든 사무소의 만족도가 높으나 상대적으로는 LA, 상파울루, 쓰촨, 상해의 순으로 높음

## 나) 이용서비스별 만족도

❖ 서비스의 이용 빈도는 ‘시장에 대한 전반적인 정보’, ‘바이어 상담/알선’, ‘전시회/박람회 참가 지원’등의 순

- 이용서비스별 만족도 역시 전반적인 만족도와 유사하게 ‘만족’ 혹은 ‘매우 만족’이 대다수를 차지하나 상대적으로 물류 지원/대행의 만족도는 낮게 나타남
- ‘만족’ 혹은 ‘매우 만족’을 나타내는 경우의 비중을 서비스별로 살펴보면, 시장에 대한 전반적인 정보 85.48%, 인허가 절차 75.51%, 구체적인 바이어 목록 76.00%, 바이어 신용조사 77.78%, 바이어 상담/알선 83.93%, 전시회/박람회 참가 지원 85.45%, 물류 지원/대행 67.50%로 나타남

〈표 4-1〉 서비스별 만족도

(단위 : %)

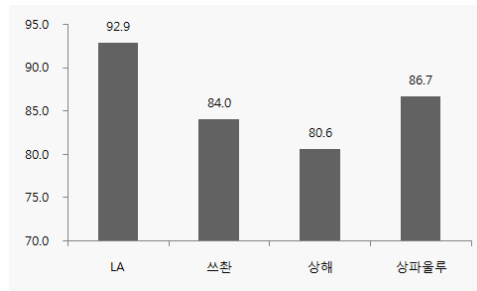
서비스	만족도				
	매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
시장에 대한 전반적인 정보	0.00	0.00	14.52	43.55	41.94
인허가 절차	0.00	2.04	22.45	40.82	34.69
구체적인 바이어 목록	0.00	6.00	18.00	32.00	44.00
바이어 신용조사	0.00	2.22	20.00	40.00	37.78
바이어 상담/알선	0.00	3.57	12.50	30.36	53.57
전시회/박람회 참가 지원	0.00	0.00	14.55	30.91	54.55
물류 지원/대행	2.50	0.00	30.00	35.00	32.50



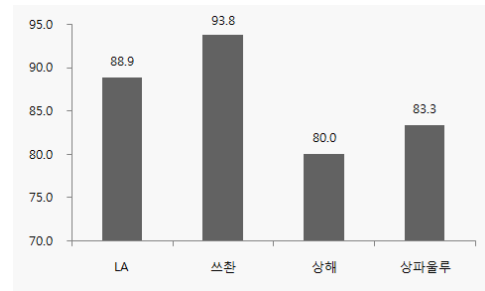
## 다) 해외사무소별 만족도

이용업체 만족도는 LA, 쓰촨, 상파울루, 상해의 순

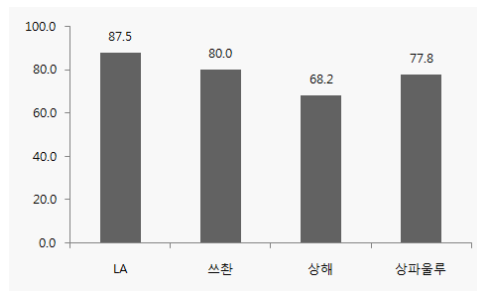
〈그림 4-1〉 해외사무소별 서비스 만족도(%)



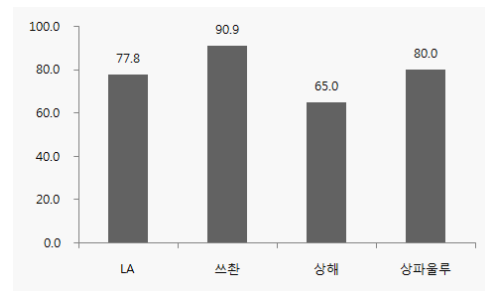
(a) 전반적인 만족도



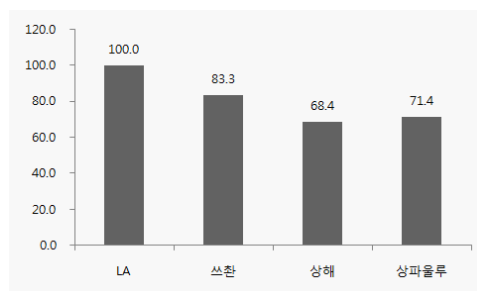
(b) 시장에 대한 전반적인 정보



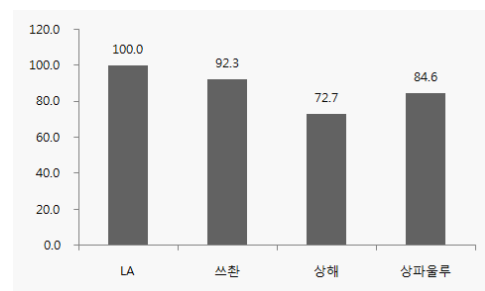
(c) 인허가 절차



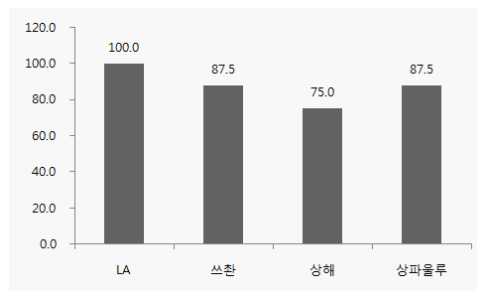
(d) 구체적인 바이어 목록



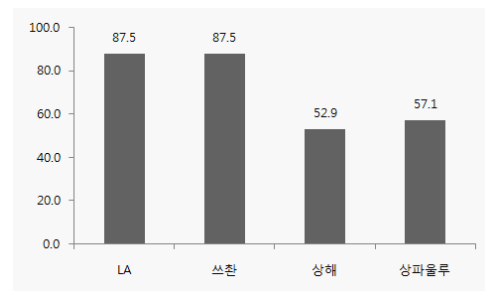
(e) 바이어 신용조사



(f) 바이어 상담/알선



(g) 전시회/박람회 참가 지원

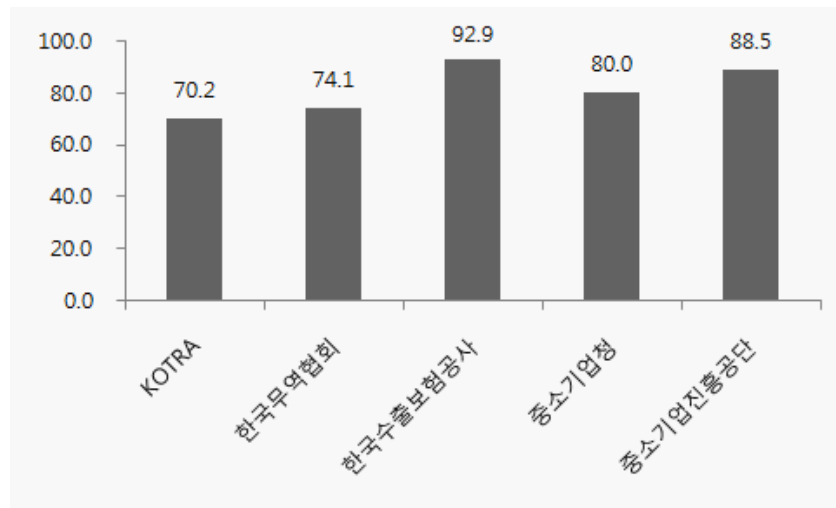


(h) 물류 지원/대행

## 라) 유관기관과의 만족도 비교

- 유관기관의 수출지원 서비스에 비해 충남 해외사무소가 제공하는 서비스에 대한 상대적 만족도는 낮음

〈그림 4-2〉 충남 해외사무소 대비 유관기관 서비스에 대한 만족 업체 비중(%)



- 해외사무소별로는 LA통상사무소의 서비스가 유관기관과 비교하여 가장 만족스럽지 못하고, 상파울루무역관의 상대적 만족도가 가장 높음

〈표 4-2〉 개별 충남 해외사무소 대비 유관기관 서비스에 대한 만족 업체 비중

(단위 : %)

유관기관 지역	KOTRA	한국무역협회	한국수출 보험공사	중소기업청	중소기업 진흥공단
LA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
쓰촨	75.0	75.0	100.0	75.0	87.5
상해	68.4	75.0	100.0	87.5	100.0
상파울루	53.3	33.3	66.7	-	50.0



## 2) 유관기관과 제공서비스 현황

### 가. KOTRA

#### 가) 일반현황

##### ❏ KOTRA의 해외무역관은 119개 국가에 진출

- 해외무역관 진출 현황은 중국, 유럽, 북미, 중동, 아시아, 아프리카, 중남미지역에 119개가 진출해 있으며, 진출국가의 세부적인 현황은 다음 표와 같음

〈표 4-3〉 KOTRA 해외무역관 진출현황

권역	국가(무역관 소재지)
중국(17)	중국(상하이BI, 베이징IT, BI, 광저우BI, 다롄, 칭다오, 청두BI, 우한, 시안, 홍콩, 선양, 난징, 충칭, 장사, 정저우, 항저우, 샤먼), 타이베이
유럽(21)	독일(프랑크푸르트BI, 함부르크, 뮌헨), 영국(런던), 프랑스(파리), 벨기에(브뤼셀), 네덜란드(암스테르담), 오스트리아(빈), 스위스(취리히), 스페인(마드리드), 이탈리아(밀라노), 스웨덴(스톡홀름), 덴마크(코펜하겐), 핀란드(헬싱키), 그리스(아테네), 헝가리(부다페스트), 폴란드(바르샤바), 체코(프라하), 루마니아(부쿠레슈티), 불가리아(소피아), 크로아티아(자그레브),
북미(10)	미국(뉴욕BI, 로스앤젤레스BI, 시카고BI, 워싱턴BI, 실리콘밸리IT, 마이애미, 디트로이트, 달라스), 캐나다(토론토, 밴쿠버)
중동(15)	아랍에미리트(두바이BI), 이집트(카이로), 이란(테헤란), 이스라엘(텔아비브), 사우디아라비아(리야드), 요르단(암만), 리비아(트리폴리), 모로코(카사블랑카), 쿠웨이트(쿠웨이트), 오만(무스카트), 이라크(바그다드), 알제리(알제), 시리아(다마스쿠스), 터키(이스탄불), 카타르(도하)
아프리카(9)	남아공(요하네스버그), 나이지리아(라고스), 케냐(나이로비), 수단(카르툼), 카메룬(두알라), 에티오피아(아디스아바바), 가나(아크라), DR콩고(킨샤사), 탄자니아(다르에스살람)
일본(4)	일본(도쿄IT, BI, 오사카, 후쿠오카, 나고야)
아시아(21)	싱가포르(싱가포르BI), 필리핀(마닐라), 태국(방콕), 말레이시아(쿠알라룸푸르), 미얀마(양곤), 인도네시아(자카르타, 수라바야), 베트남(호치민BI, 하노이), 캄보디아(프놈펜), 라오스(비앙티엔), 인도(뉴델리BI, 뭄바이, 첸나이, 방갈로르), 파키스탄(카라치), 방글라데시(다카), 스리랑카(콜롬보), 호주(시드니, 멜버른), 뉴질랜드(오클랜드),
중남미(14)	멕시코(멕시코시티BI), 파나마(파나마), 과테말라(과테말라), 쿠바(아바나), 도미니카공화국(산토도밍고), 브라질(상파울루BI, 리우데자네이루), 페루(리마), 콜롬비아(보고타), 칠레(산티아고), 아르헨티나(부에노스아이레스), 베네수엘라(카라카스), 에콰도르(키토), 파라과이(아순시온)
CIS(8)	러시아(모스크바BI, 블라디보스톡, 노보시비르스크, 상트페테르부르크), 우크라이나(키예프), 카자흐스탄(알마티), 아제르바이잔(바쿠), 우즈베키스탄(타슈켄트)

❖ 제공되는 서비스는 일반적인 수출지원서비스에서 국내 기업의 해외진출 지원 등으로 다양

- 국내 기업의 해외수출시장 개척
  - 지사화사업, 공동물류센터 운영 등을 통한 인프라 기능
  - 전시회 참가, 무역사절단 방문 등 수출촉진 활동
  - 글로벌기업과의 복합비즈니스 협력사업 등
- 해외시장정보 생산, 전파 및 컨설팅
  - 해외시장정보 수집, 자료발간, 설명회 개최, 연수사업 등
  - 정보분석에 기반 한 해외마케팅 및 투자진출 컨설팅
- 국내 기업의 해외진출 지원 및 해외전문인력 유치
  - 해외투자 및 자원, 건설·플랜트 프로젝트 진출 지원
  - 현지법인설립지원 및 현지 경영리스크 관리 지원
  - 중소기업 글로벌 경쟁력 강화를 위한 해외 전문인력 유치
- 외국인투자유치
  - 외국인투자 프로젝트 발굴 및 유치활동
  - 기진출 외투기업 정착지원 및 증액 투자유치
- 신성장동력분야 지원
  - 서비스 산업 해외진출 활성화
  - 녹색산업 수출산업화
- 정부수임사업 수행
  - EXPO(2010년 상하이) 주관, KINTEX 등 마케팅 인프라 운영
  - 방산물자교역 지원

나. 한국무역협회

가) 일반현황

❖ 8개 지역에 해외지부가 설치·운영





- 한국무역협회 해외지부는 8개 지역에서 운영중에 있으며, 워싱턴, 뉴욕 지부와 유럽지역에 독일지부, 아시아지역에 북경, 상해, 호치민, 싱가포르, 일본에 진출해 있음

#### ◆ 제공되는 주요 서비스는 수출지원이며 지부에 따라 다소 상이한 기능 혹은 서비스가 존재

- 주요 서비스는 시장개척단, 조사단 현지활동지원, 수출업체 현지전시회 참가 지원, 국내 전문시회 참가 바이어 유치, 수출입상담 및 거래알선 정보 제공 등의 서비스와 수출유망상품 및 시장조사 자료를 제공하고 있음
- 특히, 싱가포르지역의 경우에는 시장개척활동지원, 화교상권 및 한류열풍을 연계한 수출마케팅 지원, 물류, IT 및 BT 분야의 양국간 파트너쉽 확대 및 지원, 싱가포르 교육 및 바이오 등 선진분야 성공사례 발굴 및 벤치마킹, 싱가포르 무역관련기관과 국내 유관기관과의 네트워크 구축 및 지원 서비스 제공이 특징적인 사항임

### 다. 중소기업청

#### 가) 일반현황

#### ◆ 진출국가는 미국, 멕시코, 브라질, 독일, 러시아, 중국, 일본, 베트남, 인도, 싱가포르 등

- 중소기업청에서는 수출지원을 현지에서 제공하기 위해 중국 베이징, 상하이, 광저우, 칭따오, 베트남 호치민, 일본 도쿄, 싱가포르, 인도 뉴델리, 미국 뉴욕, 로스앤젤레스, 워싱턴, 시카고, 멕시코, 브라질 상파울루, 독일 프랑크푸르트, 러시아 모스크바, 두바이 수출인큐베이터를 운영함

#### ◆ 제공서비스는 현지법인 혹은 지사를 설립하고자 하는 중소기업에 대한 현지 사무공간 제공, 전문 컨설팅, 수출유관기관과의 연계지원 등

- 해외시장 개척을 위해 현지법인 또는 지사를 설립하고자 하는 중소제조업 및 지식서비스업 업체들에 대해 조기정착할 수 있도록 사무공간 제공, 전문컨설팅, 수출유관기관 연계지원 등의 서비스를 제공함

## 2 수요전망

### 충남 해외사무소 수요전망

- ① 개방화의 확대에 따라 충남 경제는 큰 영향을 받으며, 수출대상 지역 별로는 대(對) 중화권의 비중이 높고 산업별로는 전자전기의 수출비중이 높은 것으로 나타남
- ② 기존 해외사무소 가운데 상해본관의 향후 2년 이내 이용을 희망하는 업체수의 비중이 가장 높으며, 추가적인 해외사무소의 설치를 희망하는 국가는 일본, 중국, 대만 등의 순으로 조사됨
- ③ 충남 해외사무소에 대한 낮은 인지도는 이의 이용성이나 활용성 증대에 장애로 작용하여, 이에 대한 개선의 노력이 필요함

### 1) 거시적 여건변화

- ❖ 우리나라는 2003년 이래 여러 국가와의 FTA 체결을 추진하고 있으며, 충남의 경우 주요 대상국은 미국, EU, ASEAN(싱가포르 포함)
  - 우리나라는 2003년 이래로 동시다발적으로 FTA를 추진해오고 있으며, 주요 경제권을 중심으로 FTA 네트워크를 구축하여 우리경제의 경쟁력을 높여가고 있음
  - 우리나라가 체결한 최초의 FTA인 한·칠레 FTA가 2012년 현재 발효 8주년이 되었음
  - 한·칠레 FTA 이후 한·싱가포르 FTA, 한·EFTA FTA, 한·ASEAN FTA, 한·인도 CEPA, 한·EU FTA, 한·페루 FTA가 발효되었고, 한·미 FTA가 2012년 3월 15일 발효되었음
  - 한·미 FTA는 우리가 체결한 8번째 FTA로서 우리나라의 FTA 기체결 국가는 총 44개국으로 늘어났으며 캐나다, 멕시코, GCC, 호주, 뉴질랜드, 콜롬비아, 터키와 협상중에 있으며, 일본, 중국, 러시아, 이스라엘, 베트남, 몽골, 중미, 말레이시아, 인도네시아 등과도 공동연구 내지 여건 조성 중에 있음



- 우리나라는 다양한 국가 및 경제권과 FTA를 발효 또는 발효를 앞두고 있으나 충남의 경우 주요 대상국은 미국, EU, ASEAN(싱가포르 포함)이라 하겠음

〈표 4-4〉 FTA 추진현황

발효	서명/ 협상타결	협상중인 국가	공동연구/ 여건조성
한·칠레 FTA(2004.4.1) 한·싱가포르 FTA(2006.3.2) 한·EFTA FTA(2006.9.1) 한·ASEAN(2007.6.1) 한·인도 CEPA(2010.1.1) 한·EU FTA(2011.7.1) 한·페루 FTA(2011.8.1)	한·미 FTA	캐나다 멕시코 GCC 호주 뉴질랜드 콜롬비아 터키	일본 중국 MERCOSUR 러시아 이스라엘 SACU 베트남 몽골 중미 말레이시아 인도네시아

## 2) 충남의 수출입 현황

### 가. 전반적인 추세

- ◆ 충남의 수출은 2000년대 들어 2009년의 제외하고 지속적인 증가추세를 보이거나 2011년에는 유럽재정위기로 인해 증가율이 둔화
- 2011년 충남의 총수출(통관기준)은 600억불로 전년대비 10.9% 증가하였으며, 총수입(통관기준)은 336억불로 전년대비 35.0% 증가하였음

〈표 4-5〉 충청남도 수출입 현황

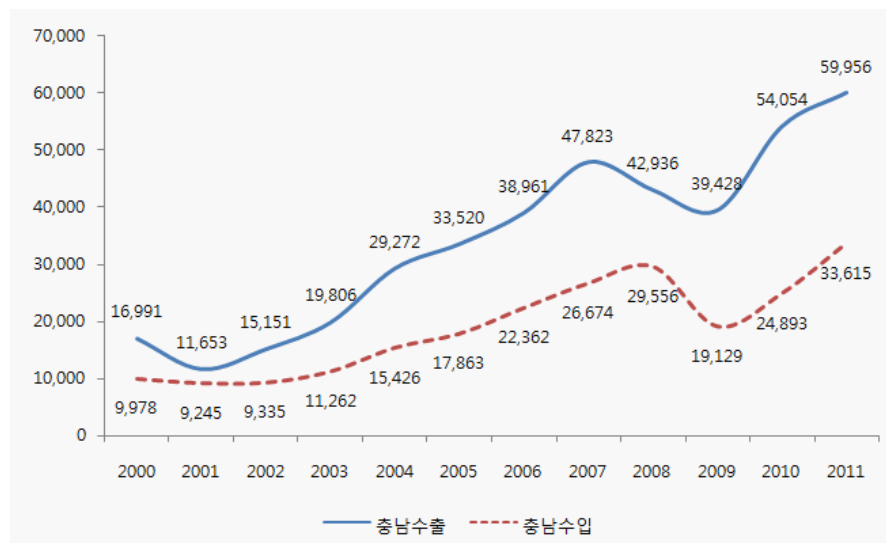
(단위 : \$백만)

연도	수출	증가율	수입	증가율	무역수지
2000	16,991		9,978		7,013
2001	11,653	-31.4	9,245	-7.3	2,407
2002	15,151	30.0	9,335	1.0	5,815
2003	19,806	30.7	11,262	20.6	8,544
2004	29,272	47.8	15,426	37.0	13,846
2005	33,520	14.5	17,863	15.8	15,656
2006	38,961	16.2	22,362	25.2	16,599
2007	47,823	22.7	26,674	19.3	21,149
2008	42,936	-10.2	29,556	10.8	13,380
2009	39,428	-8.2	19,129	-35.3	20,299
2010	54,054	37.1	24,893	30.1	29,161
2011	59,956	10.9	33,615	35.0	26,341

자료 : 한국무역협회 한국통계, 각 년도

- 2011년 충남은 수출의 증가율보다 수입의 증가율이 24.1%p 더 컸음

〈그림 4-3〉 충남의 수출 및 수입 추이(\$백만)

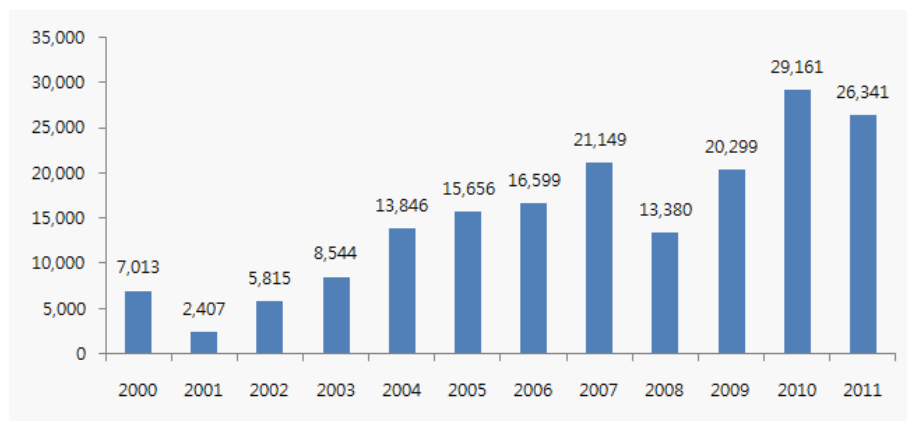


- 충남의 수출추이를 자세히 살펴보면 충남의 총수출은 2008년과 2009년 마이너스 성장을 기록한 후 2010년 큰 폭으로 성장(전년대비 37.1%)하였으나 2011년 수출증가율은 10.9%로 증가세가 둔화됨



- 이에 비해 충남의 수입증가율은 2010년 30.1%에서 2011년 35.0%로 4.9%p 증가함
- 2011년 충남 수출증가율이 크게 감소한 것은 유럽의 재정위기에 직접적 영향을 받았기 때문으로 여겨짐
- 선진국의 재정긴축과 신흥국의 금융긴축으로 인해 세계경기가 크게 위축되고 충남의 주동력인 수출의 증가세도 크게 둔화됨

〈그림 4-4〉 충남의 연도별 무역수지(\$백만)



- 충남의 2011년 무역수지는 263억불로 2010년 292억불보다는 감소하였으나 지속적으로 무역수지 흑자를 유지하고 있음
- 2011년 충남의 수출증가율은 국가의 수출증가율보다 8.4%p 낮았으며 역으로 수입증가율의 경우는 11.7%p 높게 나타남
- 비록 충남이 지속적인 무역수지 흑자기조를 유지하고 있으나 2010년에 비해 성장이 크게 둔화된 모습으로 충남경제에 부담으로 작용할 수 있음

#### 나. 충남의 품목별 수출입 현황

##### ▶ 전자전기제품이 충남의 품목별 수출에서 가장 큰 비중을 차지

- 충남의 품목별 수출을 살펴보면 전자전기제품이 64.2%로 가장 큰 비중을 차지하고 있으며 화학공업제품(11.6%), 기계류(9.7%) 등의 순으로 나타남

〈표 4-6〉 2011년 충남의 품목별 수출

(단위 : \$백만, %)

품목	수출	비중
농림수산물	402	0.7
광산물	4,826	8.0
화학공업제품	6,931	11.6
플라스틱 외	944	1.6
섬유류	169	0.3
생활용품	233	0.4
철강금속제품	2,057	3.4
기계류	5,838	9.7
전자전기제품	38,485	64.2
잡제품	71	0.1
계	59,956	100.0

자료 : 무역협회 무역통계

- 충남의 품목별 수입은 광산물이 67.6%로 가장 큰 비중을 차지하고 있으며 화학공업제품(7.8%), 철강금속제품(7.4%) 순으로 나타남
- 충남의 수출은 대부분이 전자전기제품, 화학공업품, 기계류에 편중되어 있고 대기업 중심이어서 세계경제위기에 큰 영향을 받게됨
- 2011년 충남의 수출증가세 둔화는 전자전기제품의 수출증가세 둔화가 가장 크게 반영된 것으로 여겨짐(전자전기제품 수출증가율은 1.6%)

〈표 4-7〉 2011년 충남의 품목별 수입

(단위 : \$백만, %)

품목	수출	비중
농림수산물	1,363	4.1
광산물	22,736	67.6
화학공업제품	2,620	7.8
플라스틱 외	266	0.8
섬유류	266	0.8
생활용품	138	0.4
철강금속제품	2,496	7.4
기계류	1,969	5.9
전자전기제품	1,745	5.2
잡제품	16	0.0
계	33,615	100.0



#### 다. 충남의 국가별 수출입 현황

❖ 충남의 수출에서 가장 큰 비중을 차지하는 국가는 중국이고 수입에서는 이란이 가장 큰 비중을 차지

- 충남의 국가별 수출을 살펴보면 대(對) 중국 수출이 40.5%로 가장 큰 비중을 차지하고 있으며 홍콩(16.0%), 일본(6.8%) 등의 순으로 나타남

〈표 4-8〉 2011년 충남의 국가별 수출

(단위 : \$백만, %)

국가	수출	비중
중국	24,269	40.5
홍콩	9,569	16.0
일본	4,073	6.8
미국	4,032	6.7
대만	3,825	6.4
멕시코	1,657	2.8
슬로바키아	1,458	2.4
싱가포르	1,035	1.7
말레이시아	980	1.6
베트남	928	1.6
계	59,956	100.0

- 충남의 국가별 수입을 살펴보면 대(對) 이란 수입이 14.2%로 가장 큰 비중을 차지하고 있으며 쿠웨이트(9.8%), 중국(8.6%) 등의 순으로 나타남

〈표 4-9〉 2011년 충남의 국가별 수입

(단위 : \$백만, %)

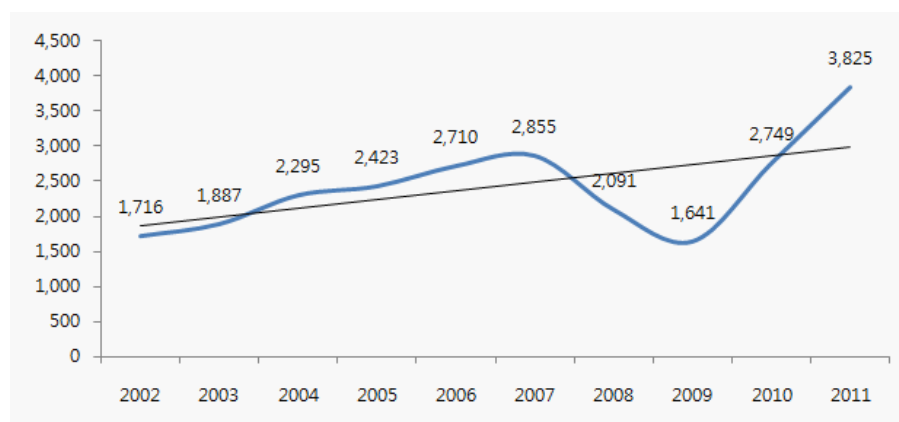
국가	수입	비중
이란	4,764	14.2
쿠웨이트	3,307	9.8
중국	2,896	8.6
카타르	2,805	8.3
일본	2,633	7.8
아랍에미리트연합	2,464	7.3
호주	2,399	7.1
인도네시아	2,186	6.5
미국	1,522	4.5
사우디아라비아	1,458	4.3
계	33,615	100.0

### 3) 시사점

❖ 개방화의 확대에 따라 충남경제는 큰 영향을 받으며, 수출대상 지역 간은 물론 산업별로도 향후 영향의 정도에 있어 상이

- 개방화의 확대는 충남경제에도 큰 영향을 미칠 것으로 전망됨
- 이에 충남은 충남경제의 장기 전략산업과 연계된 시장개방의 생산성 효과 및 고용효과를 극대화 시킬 수 있는 체계적 계획을 추진해야함
- 국제경쟁력이 높은 산업으로 구성되어 있는 충남의 지역경제는 경제규모의 확대와 함께 지속적인 성장을 담보할 수 있으나, 그렇지 않다면 부정적 효과도 크게 나타날 수 있음(신동호, 2007)
  - 즉, 동시다발적 FTA의 영향은 모든 지역에서 동일하지 않으며, 지역경제를 구성하는 산업들의 특성에 따라 지역별로 상이할 수 있음
  - 그러므로 FTA체결이 지역의 산업에 미치는 영향을 파악하고 이를 토대로 합리적인 산업별 대응방안을 마련해야함
- 충남은 수해품목에 대해 수출을 적극적으로 지원하고 피해가 예상되는 업종은 지역 업계의 의견을 수렴할 수 있는 시스템을 갖추고 피해최소화를 위한 전략을 수립해야 함
- 따라서 개방화 시대에 충남 기업에 대한 지원을 강화해야 할 것이며 특히 충남해외사무소의 역할의 변화가 필요한 시점이라고 할 수 있음
- 충남은 특히 중화권의 수출비중(총 62.9%)이 매우 높음

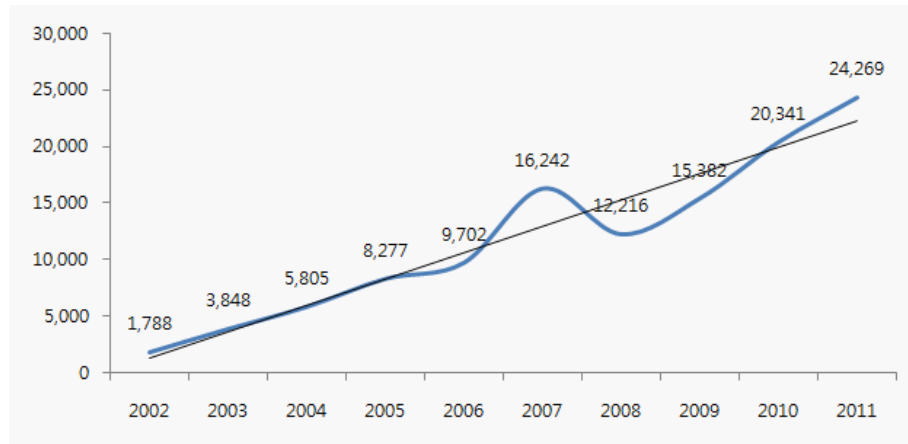
〈그림 4-5〉 충남의 대(對) 대만 수출추이(\$백만)





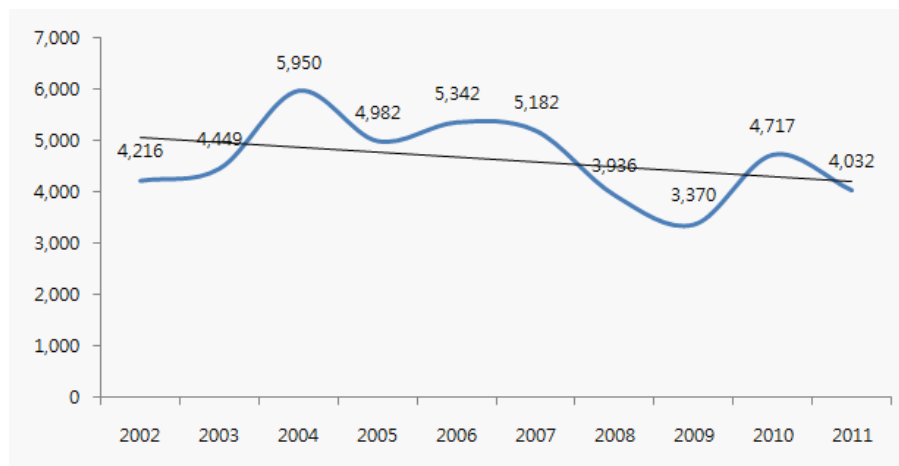


〈그림 4-6〉 충남의 대(對) 중국 수출추이(\$백만)

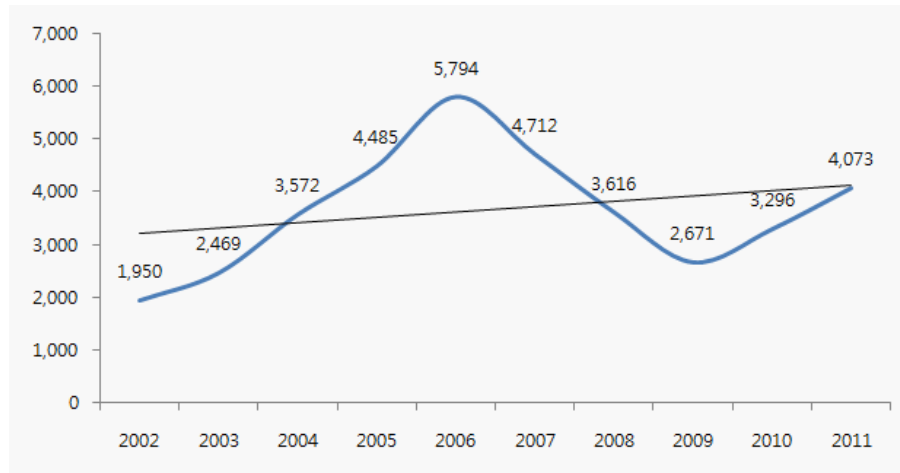


- 충남은 2009년을 기점으로 대만과 홍콩으로의 수출이 크게 증가하고 있음
- 중국 또한 충남의 제1의 수출국으로 매년 수출이 증가하고 있어 중화권 수출지원 정책을 더욱 강화하여 이 흐름을 유지해야 할 것임

〈그림 4-7〉 충남의 대(對) 미국 수출추이(\$백만)



〈그림 4-8〉 충남의 대(對) 일본 수출추이(\$백만)



- 그러나 미국으로의 수출은 매년 조금씩 감소하고 있고 일본으로의 수출증가도 미약하여 이들 국가에 대한 지속적인 모니터링이 필요함

#### 4) 충남 해외사무소를 이용하지 않은 업체 대상 수요조사

##### 가. 설문조사 개요

##### 가) 표본의 구성 및 설문조사 방법

- ❖ 종사자수 5인 이상의 임의 추출된 도내 제조업체 100개소를 대상으로, 충남 해외사무소 인지여부, 향후 이용계획, 개선사항 등에 관한 내용을 조사
  - 종사자수가 최소 5인 이상이며 충남 해외사무소를 이용하지 않은 도내 제조업체 100개소를 임의로 추출하여 면접원이 직접 방문하여 설문조사를 진행함
  - 종사자수 기준 최소 5인 이상으로 표본을 한정하더라도, 영세한 업체-이를 테면 5인 이상 10인 미만의 업체-수가 워낙 많고 이들의 수출에 대한 관련성이 전혀 없을 가능성이 크기 때문에 가급적 규모가 큰 업체를 방문하도록 함



- 설문조사는 전문 면접원이 직접 표본에 포함된 업체를 방문하여 설문조사의 개요 등을 설명한 후에 수출관련 담당자가 직접 설문조사지를 작성하도록 함
- 설문조사의 주요 내용은 업체의 일반 현황, 충남 해외사무소 인지여부, 향후 이용계획, 수출희망 국가와 지역, 유관기관 이용경험여부, 충남 해외사무소의 개선사항 등으로 이뤄짐

## 나) 기초통계

### ▶ 표본업체의 연간 매출액은 253억원, 수출업체(58개소)의 연간 수출액은 50.4억원, 고용은 37.7명

- 표본에 포함된 업체들의 평균 연간 매출액은 2011년 기준 253억원에 해당하고, 58개 업체가 2011년에 수출을 했으며 이들의 평균 연간 수출액은 50.4억원에 이름
- 연평균 고용(2011년 기준)은 37.7명으로, 이 가운데 정규직과 비정규직은 각각 33.8명과 3.9명으로 나타나고, 해외지사 등의 형태로 해외에 상주하는 수출업무 전담직원이 있는 업체는 16개소로 나타남
- 주요 생산품은 식료품, 기계류, 단순 전자제품, 첨단 제품 등 매우 다양하게 포함됨

## 나. 인지여부

### ▶ 충남 해외사무소에 대해 알고 있는 업체의 비중은 겨우 8%에 불과하며, 수출업체들조차 이에 대한 낮은 인지도를 기록

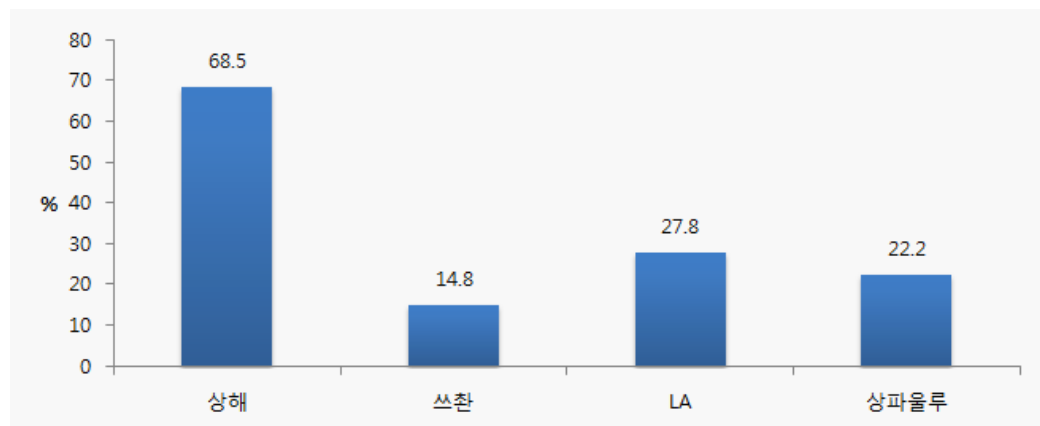
- 충남 해외사무소에 대해 이미 알고 있는 업체의 수는 단지 8개소에 불과한 것으로 나타남
- 인지하지 못하고 있는 업체들 가운데에는 종사자수가 100인 이상인 중견업체도 다수 포함되어 있으며, 설문조사에 포함된 수출업체(58개소) 가운데 51개 업체가 역시 충남 해외사무소의 존재를 인지하지 못하고 있음

## 다. 향후 이용계획

설문조사에 응한 업체의 과반수 이상이 향후 2년 이내에 충남 해외사무소를 이용할 의향을 지니며, 상대적으로 큰 수요는 상해본관과 해외시장에 대한 전반적인 정보

- 향후 2년 이내 충남 해외사무소를 이용할 의향이 있는 업체의 비율은 설문에 응한 100개 업체 가운데 54개소로 과반수를 약간 상회하는 것으로 나타남
  - 이용의향이 있는 업체들과 그렇지 않은 업체들 간 고용규모를 비교하면, 의향이 있는 업체들의 평균 고용은 40명인 반면 의향이 없는 경우는 35명으로 상대적으로 전자의 고용규모가 크지만 이러한 차이는 통계적 유의성을 지니지 못함
  - 이용의향이 있는 업체들과 그렇지 않은 업체들 간 수출여부를 비교하면, 의향이 있는 업체들 가운데 61.1%가 수출을 하고 있으며 의향이 없는 경우는 54.3%로 다소 낮게 나타남
- 향후 2년 이내 충남 해외사무소를 이용할 의향이 있는 54개 업체들 가운데 해외사무소별 이용희망 업체수 분포를 살펴보면, 상해본관 37개소(68.5%), 쓰촨분소 8개소(14.8%), LA통상사무소 15개소(27.8%), 상파울루무역관 12개소(22.2%)로 나타남

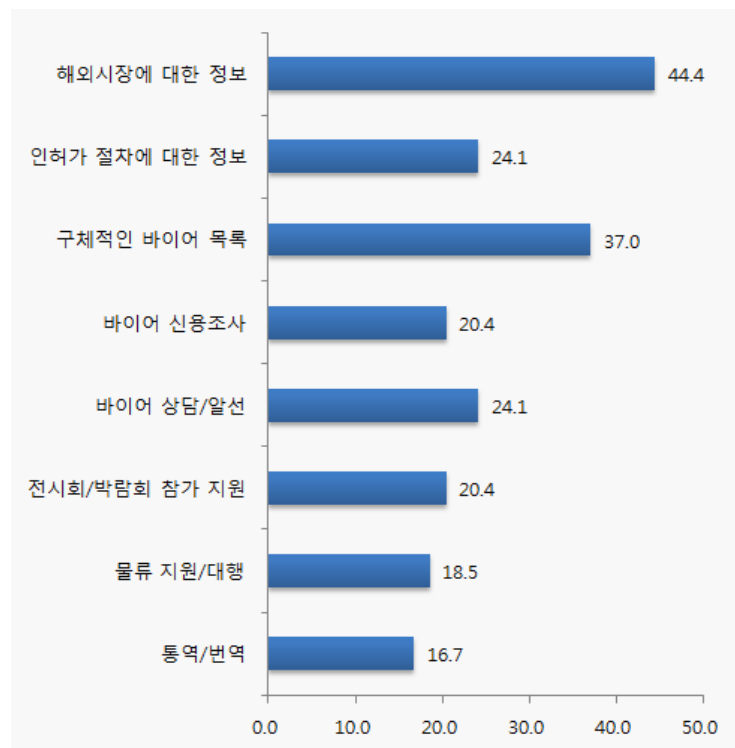
〈그림 4-9〉 향후 2년 이내 충남 해외사무소 이용희망 업체수 비중(%)





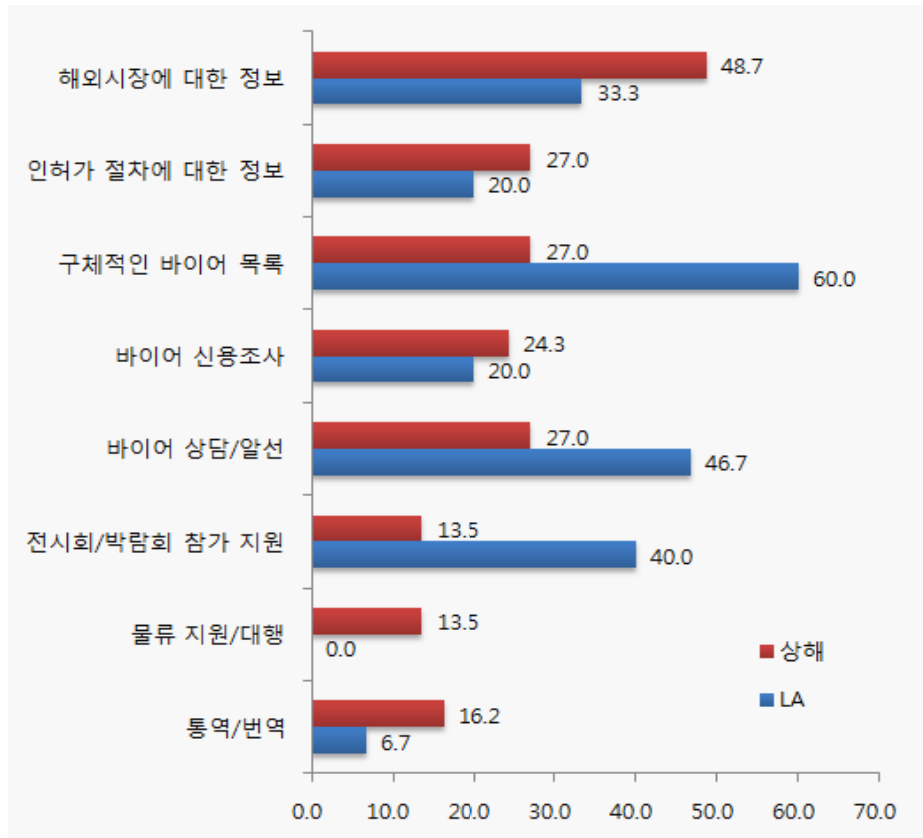
- LA통상사무소의 이용을 희망하는 업체의 경우 그렇지 않은 경우에 비해 평균적으로 고용규모가 큰 반면에 상해사무소에 대한 이용희망 의향이 있는 업체는 그렇지 않은 경우에 비해 상대적으로 고용규모가 작은 것으로 나타남
- 개별 서비스에 대한 수요를 지닌 업체수의 비중은 해외시장에 대한 정보(44.4%), 구체적인 바이어 목록(37.0%), 바이어 상담/알선(24.1%), 인허가 절차에 대한 정보(24.1%) 등의 순으로 높게 나타남

〈그림 4-10〉 향후 2년 이내 충남 해외사무소  
서비스별 이용희망 업체수 비중(%)



- 상해본관 혹은 LA통상사무소의 이용에 대한 수요가 있는 업체들에 한정하여 이들이 희망하는 서비스의 분포를 살펴보면, 상해본관을 이용하고자 하는 업체의 경우 해외시장에 대한 전반적인 정보, 인허가 절차에 대한 정보, 구체적인 바이어 목록, 바이어 상담/알선 등에 대한 수요가 상대적으로 높게 나타나며 LA통상사무소를 이용하고자 하는 업체의 경우 구체적인 바이어 목록, 바이어 상담/알선, 전시회/박람회 참가 지원 등에서 상대적으로 높은 수요를 나타냄

〈그림 4-11〉 향후 2년 이내 해외사무소별 서비스별 이용희망 업체수 비중(%)



라. 이용하고자 하는 의향이 전혀 없는 주된 이유

- ❖ 적어도 향후 2년 이내 충남 해외사무소를 이용할 의향이 전혀 없는 주된 이유에 대해 이용의향이 없는 업체들 가운데 56.5%가 ‘충남 해외사무소의 기능이나 역할을 명확히 알지 못해서’라고 응답

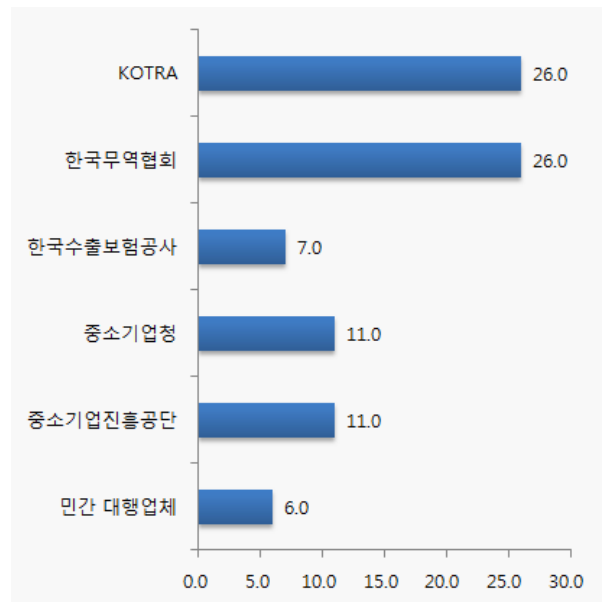
  - 향후 2년 이내에 충남 해외사무소를 이용할 의향이 없는 46개 업체에 대해 그 주된 이유를 살펴보면, 26개소(56.5%)가 ‘충남 해외사무소의 기능이나 역할을 명확히 알지 못해서’라고 응답했으며 17개소(37.0%)가 ‘회사 내부적으로 해외영업망이 이미 갖춰졌기 때문에’라고 응답함
  - 반면 1개소(2.2%)만이 ‘유관기관(KOTRA, 한국무역협회 등)에 비해 충남 해외사무소의 서비스가 부실할 것으로 우려되어’라고 응답하였고 수출대상 지역과 충남 해외사무소 소재 지역 간 불일치를 주된 이유로 지적한 업체는 없는 것으로 나타남



## 마. 유관기관 이용경험

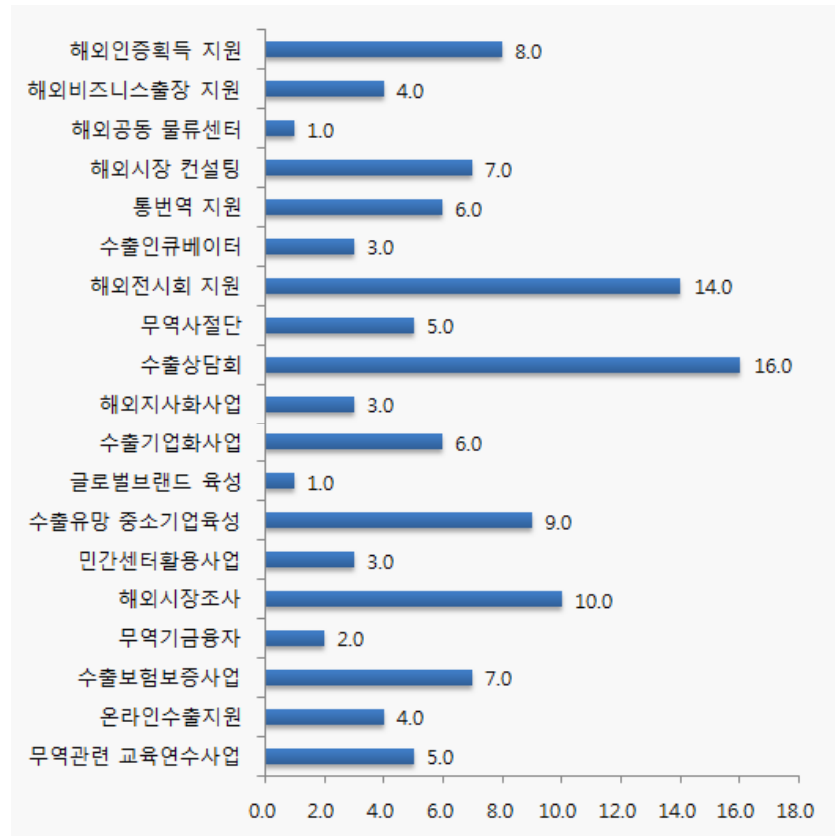
- ❖ 수출관련 지원서비스를 제공하는 유관기관의 이용도는 KOTRA와 한국무역협회가 상대적으로 높고, 수요가 상대적으로 큰 서비스는 수출상담회, 해외전시회 지원, 해외시장조사
- 유관기관별 이용경험에 대한 분포를 살펴보면, KOTRA와 한국무역협회가 각각 26.0%로 가장 높고, 그 다음은 중소기업청과 중소기업진흥공단이 각각 11.0%, 한국수출보험공사가 7.0%, 민간 대행업체가 6.0%로 나타남

〈그림 4-12〉 유관기관 이용경험 업체수 비중(%)



- 유관기관의 서비스를 이용해 본 경험이 있는 업체수의 비중에 대한 분포는 수출상담회가 16.0%로 가장 높고, 그 다음은 해외전시회 지원(14.0%), 해외시장조사(10.0%) 등의 순으로 높게 나타남

〈그림 4-13〉 유관기관 서비스별 이용경험 업체수 비중(%)



## 바. 추가적인 충남 해외사무소 설치희망 국가

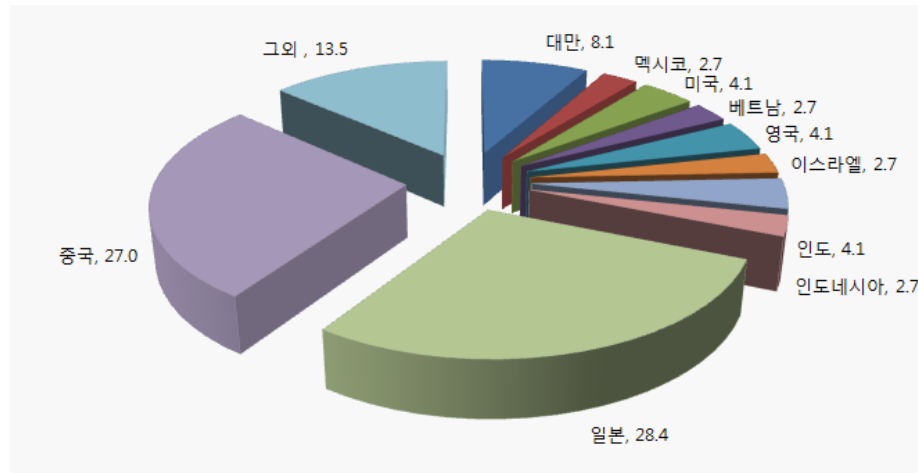
### 일본, 중국, 대만 등의 순으로 충남 해외사무소의 추가적인 설치를 희망

- 기존의 상해, 쓰촨, LA, 상파울루 이외에 충남 해외사무소가 설치되기를 희망하는 국가에 대한 선호는 일본(28.4%), 중국(27.0%), 대만(8.1%), 미국(4.1%), 영국(4.1%), 인도(4.1%) 등의 순으로 높게 나타남





〈그림 4-14〉 충남 해외사무소 설치희망 국가 비중(%)



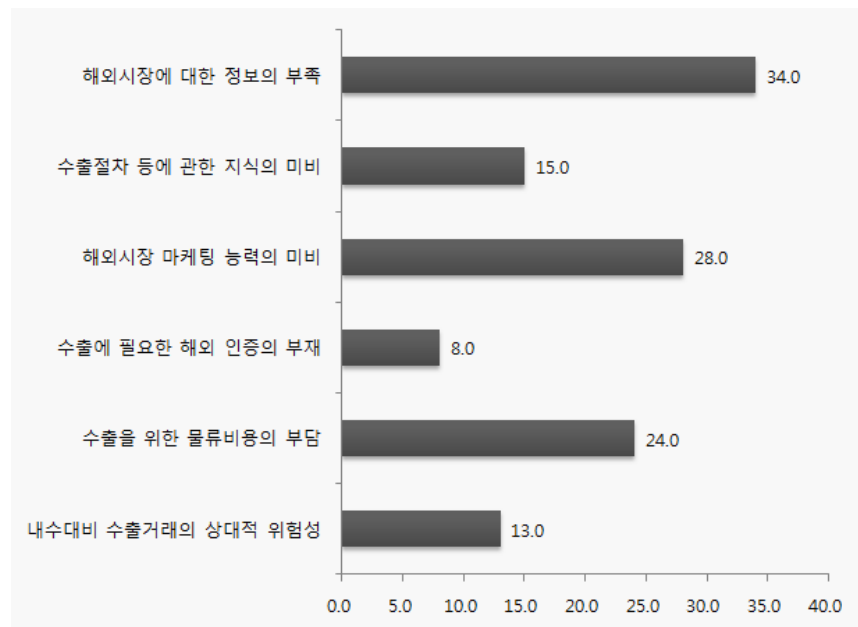
#### 사. 충남 해외사무소의 개선사항

- 설문조사 참여업체 가운데 대략 1/4 업체들이 충남 해외사무소의 개선이 필요함을 지적하며, 가장 시급한 개선은 서비스의 다양화와 전문성 강화
- 충남 해외사무소의 수출지원관련 개선이 필요하다고 생각하는 업체의 비중은 25.0%로 나타남
  - 개선이 필요하다고 응답한 업체들 가운데 56.0%는 충남 해외사무소가 제공하는 서비스의 다양화가 필요함을 지적하고, 28.0%는 전문인력 파견 등을 통한 전문성 강화를 통한 개선이 필요하다고 답함

#### 아. 수출관련 애로사항

- 수출관련 가장 큰 애로사항은 해외시장에 대한 정보의 부족이며, 그 다음은 해외시장 마케팅 능력의 미비, 수출을 위한 물류비용의 부담, 수출 절차 등에 관한 지식의 부족 등의 순
- 수출관련 애로사항별 업체수의 비중은 해외시장에 대한 정보의 부족이 34.0%로 가장 높고, 그 다음은 해외시장 마케팅 능력의 미비 28.0%, 수출을 위한 물류비용의 부담 24.0%, 수출절차 등에 관한 지식의 미비 15.0%, 내수 대비 수출거래의 상대적 위험성 13.0% 등의 순으로 높게 나타남

〈그림 4-15〉 수출관련 애로사항별 업체수 비중(%)



## 5) 이용업체 대상 수요조사

### 가. 지역에 대한 수요

#### 충남 해외사무소 가운데 향후 2년 이내 이용수요가 가장 높은 곳은 상해사무소

- 향후 2년 이내 충남 해외사무소를 이용할 계획 혹은 의향이 있는 업체의 비중은 상해 39.7%, 쓰촨 28.2%, 상파울루 26.9%, LA 25.6%로 나타남
- 실제로 이용한 사무소와 이용계획 혹은 의향이 있는 사무소 간 상관계수와 더불어 실제 이용한 사무소의 빈도를 고려할 때 이러한 결과의 해석은 주의를 요함
- 즉, A 사무소를 이용한 업체가 향후에 이 사무소를 이용하고자 하는 계획이나 의향이 높고 상해본관의 실제 이용빈도가 가장 높음을 고려할 때, 앞에서의 결과는 허구적일 가능성이 존재함



## 나. 서비스에 대한 수요

### 수요가 상대적으로 높은 통상관련 서비스는 ‘전시회/박람회 참가 지원’, ‘시장에 대한 전반적인 정보’, ‘바이어 상담/알선’

- 개별 서비스에 대한 수요를 지닌 업체의 비중은 전시회/박람회 참가 지원 23.2%, 시장에 대한 전반적인 정보 21.4%, 바이어 상담/알선 20.8%, 구체적인 바이어 목록 14.3%, 바이어 신용조사와 물류 지원/대행이 각각 8.3%, 인허가 절차 3.6%로 나타남
- 전시회/박람회 참가 지원, 시장에 대한 전반적인 정보의 제공, 바이어 상담/알선은 앞에서 검토된 만족도에서도 상대적으로 높게 나타나 이러한 수요가 현실적임을 짐작할 수 있음

〈표 4-10〉 서비스에 대한 수요의 비중

(단위 : %)

지역 \ 서비스	시장 정보	인허가 절차	바이어 목록	신용 조사	알선 상담	전시회 참가	물류 지원
전체	21.43	3.57	14.29	8.33	20.83	23.21	8.33
LA	21.05	2.63	13.16	5.26	21.05	28.95	7.89
쓰촨	22.50	2.50	12.50	10.00	20.00	22.50	10.00
상해	19.30	3.51	15.79	7.02	24.56	19.30	10.53
상파울루	24.24	6.06	15.15	12.12	15.15	24.24	3.03

### 해외사무소별로 수요가 가장 높은 서비스는 ‘전시회/박람회 참가 지원’(LA, 쓰촨, 상파울루), ‘시장에 대한 전반적인 정보’(쓰촨, 상파울루), ‘바이어 알선/상담’(상해)

- LA통상사무소의 경우, 전시회/박람회 참가 지원(28.95%), 시장에 대한 전반적인 정보(21.05%), 바이어 알선/상담(21.05%)에 대한 수요가 상대적으로 큼
- 쓰촨분소의 경우, 시장에 대한 전반적인 정보(22.50%), 전시회/박람회 참가 지원(22.50%), 바이어 알선/상담(20.00%)에 대한 수요가 상대적으로 큼

- 상해본관의 경우, 바이어 알선/상당(24.56%), 시장에 대한 전반적인 정보(19.30%), 전시회/박람회 참가 지원(19.30%)에 대한 수요가 상대적으로 큼
- 상파울루무역관의 경우, 시장에 대한 전반적인 정보(24.24%), 전시회/박람회 참가 지원(24.24%), 구체적인 바이어 목록(15.15%), 바이어 알선/상당(15.15%)에 대한 수요가 상대적으로 큼

## 제5장

# 충남 해외사무소 유용성 증대 방안

1     인력

2     기능

3     관리·감독

4     지역





## 제5장 충남 해외사무소 유용성 증대 방안

### 1 인 력

#### 인력부문에서의 문제점과 개선방안

- ① 충남 해외사무소의 인력규모는 사무소별로 도청 파견 공무원 1명 혹은 전문 계약직 공무원 1명과 소수의 현지채용 직원에 의해 인력이 구성되고 파견기간은 최장 3년임
- ② 업무의 파악과 사업의 원활한 추진을 위한 인적 네트워크 형성에 필요한 기간을 고려하면 2~3년의 단기 파견은 적극적인 사업의 추진에 저해되며, 도청 파견 공무원의 경우 사업추진에서의 전문성에 한계가 존재하고 전문 계약직 공무원의 경우 행정업무의 처리나 도청과의 관계에 있어 한계가 존재함
- ③ 해외사무소별로 도청 파견 공무원과 1명과 전문 계약직 공무원 1명을 배치하되 파견시기를 상이하게 함으로써 업무의 연속성을 강화하고 행정과 사업추진에서의 전문성 증대가 가능할 것으로 예상됨

#### 1) 현황 및 문제점

##### 가. 현황

- ❖ 해외사무소별로 도청 파견공무원 1인 혹은 전문 계약직 공무원 1인과 소수의 현지채용 직원에 의해 인력이 구성되고 파견기간은 최장 3년
  - 충남 해외사무소는 해외사무소별로 도청에서 파견된 공무원 1인(상해 이외의 지역) 혹은 전문 계약직 공무원 1인(상해본관)과 현지에서 채용된 직원에 의해 운영되고 있음
  - 현지채용 인력은 상해본관이 3명이고 이외의 사무소는 각 1명을 채용하고 있음

- 공무원의 경우 파견기간은 지방공무원법 등에 의해 최장 3년으로 비교적 단기간에 속함
- 지방공무원법 제30조의4(파견근무)와 지방공무원 임용령 공무원 해외근무 27조 2(파견근무) 제2항의 3호에 “공무원의 해외 파견기간은 2년 이내로 하되, 필요한 경우에는 총 파견기간이 3년을 초과하지 않는 범위에서 파견기간을 연장할 수 있다”라고 규정하고 있음(김미희, 2011)

## 나. 문제점

### ❖ 업무의 파악과 사업의 원활한 추진을 위한 인적 네트워크 형성에 필요한 기간을 고려하면, 2~3년의 단기 파견은 적극적인 사업의 추진에 저해

- 업무의 인수·인계가 보통 6개월에서 1년 정도 소요되는 반면 파견기간은 최장 3년에 불과하여 업무의 연속성이나 사업의 적극적이고 능동적인 추진에 한계가 있음
- KOTRA의 경우 관장은 3년, 직원은 4년으로 상대적으로 파견기간이 긴 것으로 조사됨
- 해외사무소에 파견된 공무원의 주된 업무 가운데 하나는 파견 국가 혹은 지방정부와 충청남도 간 교류의 촉진이며, 이를 위해서는 인적 네트워크의 형성과 유지가 필요함
- 특히, 중국의 경우 중국 (지방)정부와의 관계형성과 유지가 매우 중요한 반면 문화적 특성으로 인해 현지 채용 직원의 이직률은 높고 근속기간은 상당히 짧기 때문에 업무의 연속성 강화를 위한 노력이 요구됨

### ❖ 전문성에 있어서의 파견 공무원의 한계와 행정업무에 있어서의 전문 계약직 공무원의 한계가 존재

- 비록 충청남도에서 파견된 공무원이 해외사무소의 업무와 연관된 업무의 경험이 있다고 해도 통상지원이나 교류촉진 등에 있어 전문성을 바탕으로 하는 능동적인 사업의 추진에 한계가 있음
- 한편, 행정처리나 충청남도와의 관계에 있어서는 상대적인 강점을 지님
- 반면, 전문 계약직 공무원의 경우에 행정적인 측면이나 충청남도와의 관계 등에 있어서 상대적인 약점을 지니며, 이로 인해 적극적인 사업의 추진에 한계가 존재함





- 적절한 평가를 전제로, 성과나 실적측면에서 상대적으로 경쟁적일 수 있음

## 2) 개선방안

### 가. 업무의 연속성 강화

#### ❖ 해외사무소 1개소 당 2명을 배치하되 파견시기를 다르게 하여 업무의 연속성을 강화

- 파견기간은 지방공무원법 등에 의해 제한되기 때문에 파견기간의 연장을 통한 업무의 연속성 강화에는 한계가 있으며, 대신에 해외사무소 1개소 당 2명을 배치하되 파견시기를 다르게 함으로써 업무의 연속성을 강화할 수 있을 것임
- KOTRA 청두 무역관의 경우 관장과 부관장 체제로 운영되고 있으며, 전남 상해사무소의 경우 전남도에서 파견된 전문 계약직 공무원 1명과 전남 내 시군에서 파견된 공무원 1명으로 운영되고 있음
- 또한, 현지의 시장규모나 도내 중소기업의 수요를 반영하여 파견 인력에 대한 유동성을 제고할 필요가 있음
- 더불어, 현지 채용의 경우에 현지 교민을 채용하는 것도 고려할 가치가 있음

### 나. 행정과 사업추진에서의 전문성 증대

#### ❖ 도청 파견 공무원과 전문 계약직 공무원을 함께 배치함으로써 행정과 사업추진에서의 전문성을 증대

- 해외사무소별로 배치되는 2명을 도청 파견 공무원 1명과 전문 계약직 공무원 1명으로 구성함으로써 행정업무처리에서의 전문성과 통상지원이나 교류촉진관련 사업추진에서의 전문성을 증대함
- 해외사무소별로 파견 공무원의 급수에 차별을 두고 있으나 이에 대한 근거나 논리가 타당하지 않기 때문에 이에 대한 개선의 여지가 있으며, 원칙적으로 이러한 제한은 불필요한 것으로 판단됨

## 2 기 능

### 기능부문에서의 문제점과 개선방안

- ① 충남 해외사무소의 기능은 주로 통상업무에 집중되어 있으며, 일부 교류업무도 수행하고 있음
- ② 무역사절단 등과 같은 주요 통상업무를 수행함에 있어 독자적인 사업의 추진실적이 전무하며, 업무가 주로 통상기능에 한정되어 유관기관과의 기능상 중복성 문제가 제기됨
- ③ 충남의 전략산업이나 인삼과 같은 도내 농축산 특산물에 대한 바이어 DB구축을 통한 독자적 사업을 추진함으로써 통상기능의 차별화가 가능하고, 통상기능 대비 통상 이외 기능을 일정 수준으로 한정하되 관광객 유치나 도내 대학 유학생 유치 기능을 병행함으로써 기능의 강화가 가능함

### 1) 현황 및 문제점

#### 가. 현황

##### ❖ 충남 해외사무소의 기능은 주로 통상업무에 집중되어 있으며, 일부 교류업무 수행

- 충남 해외사무소의 주요 업무는 도내 중소기업의 통상관련 지원서비스의 제공이며, 일부 교류업무나 관광객 유치를 위한 단순한 홍보활동을 하고 있음
  - 통상과 관련해서는 해외시장이나 바이어 목록, 인허가 절차 등에 관한 정보의 제공에서 전시회/박람회 참가 지원, 통·번역 지원, 물류대행 서비스 등을 제공하고 있음
  - 통상 이외의 업무는 민간이나 공공 차원에서의 교류촉진이나 도내 행사-이를 테면, 2011 금산세계인삼엑스포-에 대한 관광객의 유치를 위한 단순한 홍보활동 등을 포함하고 있음



- 전반적으로 통상기능이 주된 업무를 이루고 있으며, 도청 공무원의 업무상 현지 방문시 지원에 대한 비공식적 기능도 포함하고 있음

## 나. 문제점

### ❖ 무역사절단 등과 같은 주요 통상업무를 수행함에 있어 독자적인 사업의 추진실적이 전무

- 충남 해외사무소는 무역사절단 등과 같은 주요 통상업무를 수행함에 있어 자체적으로 진행하기 보다는 KOTRA와 같은 유관기관을 통한 대행에 의해 진행하고 있는 실정이며, 전시회/박람회 참가 지원 역시 참여업체에 대한 단순한 지원업무에 한정되고 있음
- 타 시도 역시 이러한 유관기관을 통한 대행으로 사업을 진행하기 때문에 동일한 바이어를 충남 업체들에게도 소개하며, 이로 인해 효과에 한계를 드러냄

### ❖ 주로 통상기능에 한정되고, 기능상 유관기관과의 중복성 문제에 대한 지적이 대두

- 일부 타 시도의 경우 해외사무소별로 현지의 여건을 고려하여 주요 기능을 차별화하고 있으나, 충남 해외사무소의 경우 주로 통상기능에 한정하여 운영되고 있으며 이로 인해 KOTRA 등과 같은 유관기관과의 기능상 중복성에 대한 문제가 제기되고 있음
- 경남의 경우 동경사무소는 도내 농축수산물의 유통과 마케팅에 집중하는 반면 북경사무소는 투자유치에 초점을 두고 있음
- 전남의 경우 상해사무소는 개발사업 등에 대한 투자유치, 관광객 유치, (지방)정부 간 교류, 통상의 순으로 기능상 우선순위를 두고 있으며, 오사카는 친환경 농산물의 수출에 중점을 두고 있음

## 2) 개선방안

### 가. 통상기능의 차별화

#### ❖ 충남의 전략산업이나 인삼과 같은 도내 농축산 특산물에 대한 바이어 DB구축을 통한 독자적 사업 추진 시도

- 충남은 자동차부품산업과 같은 전략산업 등에서 타 시도와 상이한 산업분포를 보이며, 이러한 집중된 산업의 중소기업 수출지원에 초점을 맞춰 관련 바이어의 DB를 구축하는 한편, 관련 전시회/박람회 참가 지원에 선택적으로 집중함으로써 통상기능에서의 차별화가 가능할 것으로 기대됨
- 해당 해외사무소별로 개별 산업에 대한 경쟁력을 분석하고 이에 해당하는 충남 중소기업 제품을 중점적으로 지원함으로써 성과의 제고나 효율성의 개선이 필요함
- 더불어, 인삼과 같은 도내 지역별 농축 특산물에 대한 바이어나 전문 유통업자에 대한 DB를 확보하여, 도내 영세한 농축산가의 제품을 공동으로 판매할 수 있는 현지 판매전을 기획·운영할 수 있도록 하는 유통/마케팅 기능을 강화할 필요가 있음
- 현지의 여건에 따른 통상관련 지원서비스의 차별화가 필요함
- 이를 테면, 신흥시장에 대해서는 무역사절단이 적합하나 성과에는 한계가 존재하며 일반적으로 전시회/박람회 참가 지원이 참여업체의 수출실적에 가장 큰 성과를 나타냄

### 나. 통상 이외의 기능 확대

#### ❖ 통상기능 대비 통상 이외의 기능을 일정 수준으로 한정하되, 관광객 유치나 도내 대학 유학생 유치 기능을 수행

- 해외사무소의 기능은 여전히 통상기능에 중점을 두는 것이 바람직하지만, 관광객 유치나 도내 대학 유학생 유치의 지원과 같은 통상 이외의 기능으로 확대할 필요가 있음
- 더불어, 투자유치와 관련해서도 전문 계약직 공무원이 파견되는 경우에도 사업의 추진이 가능할 것으로 예상됨



## 3

## 관리 · 감독

## 관리 · 감독부문에서의 문제점과 개선방안

- ① 해외사무소에 대한 충남도의 엄격한 감독이나 감사가 부재하며, 지원 실적에 대한 체계적인 관리 또한 부재한 실정임
- ② 도청 파견 공무원이나 전문 계약직 공무원의 평가 기준이 부재하고 평가가 제대로 이뤄지지 않아 도덕적 해이의 가능성이 존재하며, 이용업체에 대한 지원 이후의 지속적인 관리 및 이용만족도 등에 대한 기본적인 검토 역시 부재함
- ③ 충남 해외사무소에 대한 충남도청 차원에서의 객관적인 평가기준을 마련하고 정기적인 평가와 현장 감사를 실시하며, 결과를 승진이나 계약연장 등에 연계할 필요가 있고, 이용업체의 만족도나 해외사무소 지원서비스의 수출기여도를 충남도청에 제출하도록 함으로써 직접적인 관리감독과 더불어 간접적인 평가를 병행할 수 있음

## 1) 현황 및 문제점

## 가. 현황

- ❖ 해외사무소에 대한 충남도의 엄격한 감독이나 감사가 부재하며, 지원실적에 대한 체계적인 관리 또한 부재
  - 해외사무소는 충남도에 주간/월간 업무보고를 정기적으로 하고 있으나, 주로 현지의 동향보고 등에 한정됨
  - 경기도의 경우 지원실적에 대한 보고를 매월 하도록 하고 있으며, 보고 내용도 매우 구체적으로 작성하도록 되어 있음
  - KOTRA의 경우도 실적에 대한 자료를 구축하여 양적 평가에 활용하고 있음

## 나. 문제점

- ❖ **도청 파견 공무원이나 전문 계약직 공무원의 평가 기준이 부재하고 평가가 제대로 이뤄지지 않아 도덕적 해이의 가능성이 존재**
  - 충남 해외사무소에 대한 도청 차원의 정기적인 평가나 현장 감사가 없었을 뿐만 아니라 평가기준조차도 부재한 상황임
    - 현장 감사가 계획된 적은 있으나 실제로 이뤄지지는 못하였음
- ❖ **실적에 대한 과대 보고의 가능성이 존재하며, 이용업체에 대한 지원 이후의 지속적인 관리 및 이용만족도 등에 대한 검토가 부재**
  - 지원실적에 대한 관리가 체계적이지 못해 지원서비스에 대한 이용만족도 검토에 어려움이 존재하며, 지원이후의 사후관리를 통한 성과나 효율성의 개선에 한계를 지님

## 2) 개선방안

### 가. 평가기준의 마련과 정기적인 현장 감사의 실시

- ❖ **충남 해외사무소에 대한 충남도청 차원에서의 객관적인 평가기준을 마련하고 정기적인 평가와 현장 감사를 실시하며, 결과를 승진이나 계약연장 등에 연계**
  - 개별 해외사무소의 여건과 특성을 고려한 객관적인 평가기준을 마련하고 정기적인 평가와 현장 감사를 실시함으로써 도덕적 해이를 방지할 뿐만 아니라 성과를 개선하는 제도적 장치의 마련이 필요함
    - 이러한 평가와 감사를 해당 파견 공무원의 승진과 연계하거나 해당 전문직 공무원의 계약연장과 연계함으로써 관리감독의 기능을 강화할 뿐만 아니라 성과제고의 동기부여를 제공함



## 나. 이용업체의 만족도 등에 관한 의견 제출 유도

### ❖ 이용업체의 만족도나 해외사무소 지원의 기여도를 충남도청에 제출하도록 함으로써 직접적인 관리감독과 더불어 간접적인 평가를 추가로 실행

- 충남 해외사무소가 제공하는 서비스의 직접적인 수요자인 도내 중소기업 이용업체를 대상으로 이용만족도나 지원서비스의 수출기여도 등을 작성하여 충남도청에 제출하도록 하는 시스템을 도입함으로써 수요자 평가를 병행할 필요가 있음
- 이를 통해, 수요자 평가가 가능할 뿐만 아니라 실적관리도 객관적으로 이뤄질 수 있는 이점이 있음

## 4 지 역

### 충남 해외사무소 설치운영 지역별 SWOT분석

- ① 상해본관은 여건 변화를 고려해 통상기능을 도내 특화산업에 대한 수출지원에 집중하고, 중국인 유학생과 관광객 유치와 같은 통상 이외 기능의 강화가 필요함
- ② LA통상사무소는 기존 통상기능에 도내 농축수산물의 교민 대상 홍보 지원을 추가하고 도내 문화축제나 국제행사 등에 교민 관광객 유치와 같은 통상 이외 기능의 강화가 필요함
- ③ 상파울루무역관은 통상기능 강화를 통해 도내 수출기업의 중남미 진출 지원에 집중할 필요가 있음
- ④ 쓰촨분소는 쓰촨이 연안무역 중심이고 지역 내 한국 제품에 대한 인지도가 낮아 장기적인 접근의 노력이 필요함

## 1) 상해본관

### 가. SWOT분석

#### 가) 강점요인

- ▶ 상해는 충남과 근거리에 위치할 뿐만 아니라 한국과 중국의 무역보완성이 지속적으로 증가
  - 상해는 충남과 지리적으로 인접하여 통상거래에 있어서의 상대적 이점이 있음
    - 교역에서 있어서의 거리는 물리적 비용-운송비용-에 영향을 미칠 뿐만 아니라 운송 중 분실 등에 관한 위험에도 영향을 미침
  - 한-중 양국 간 무역보완성의 증가로 교역량 증가의 가능성이 존재함
    - 박래정·김형주(2011)에 의하면, 한국과 중국의 무역보완성은 2005년에서 2009년 사이 58.64에서 59.52로 높아졌으며 이는 동 기간에 일본과의





무역보완성이 40.45에서 37.80으로 감소하고 미국과의 무역보완성이 49.70에서 44.88로 감소한 것과 상당한 대조를 이룸

- 한국과 중국의 무역보완성 증가는 두 나라 사이에 교역이 늘어날 여지가 증가함을 의미함

## 나) 약점요인

❖ 많은 국내 기업이 상해에 진출해 있고 상해에 대한 시장정보가 이미 상당히 알려진 상태에서 해외사무소의 통상기능은 제한적

- 상해에는 이미 많은 한국 기업들이 진출해 있고 도내 기업들에게 상해 시장에 대한 정보가 이미 잘 알려져 있기 때문에 충남 해외사무소의 통상기능의 유용성에 상대적 한계가 존재할 수 있음
- 해외사무소 통상기능의 유용성은 일차적으로 해외사무소의 수출지원서비스에 대한 도내 기업의 수요에 영향을 받으며, 해당 해외시장이 이미 도내 기업들에게 잘 알려진 경우에 이러한 수요는 제한적일 수밖에 없음

## 다) 기회요인

❖ 내수 중심으로의 중국의 발전전략 전환과 향후 한-중 FTA 체결에 따른 활발한 교역의 가능성이 존재

- 현재 진행 중인 한-중 FTA 체결시 양국 간 교역의 확대가 예상됨
- 중국이 수출주도에서 내수 중심으로 발전전략을 전환함에 따라, 중국 내 소비심리 상승에 따른 도내 기업의 수출재에 대한 수요가 증가할 것을 기대됨

## 라) 위협요인

❖ 대(對) 중국 수출의존도의 심화로 중국 경제가 불황을 겪는 경우에 도내 수출기업에 부정적인 영향

- 우리나라의 수출은 중국에 대한 의존도가 심하여, 중국 경제가 불황기를 경험하는 경우에 도내 대(對) 중국 수출기업은 타격을 입을 것으로 예상됨

〈그림 5-1〉 상해본관에 대한 SWOT분석



## 나. 전략

### 가) 통상기능을 특정 산업(선택)에 집중

- ▶ 여건 변화를 고려해 해외사무소의 통상기능을 도내 특화산업에 대한 수출지원에 집중
  - 기회요인(내수 중심의 발전전략으로의 전환)과 강점요인(한-중 양국 간 무역보완성 증가)을 활용해, 도내 특화산업에 대한 수출지원으로 해외사무소의 통상기능을 집중할 필요가 있음



〈표 5-1〉 한국-중국 간 주요 교역 품목

품목	대표 제품	비중
전자부품	LCD 패널, 메모리	15.40
기초산업기계	편광판 재료, 광학부품	13.50
산업용전자	자기헤드 및 무선전화기부품	13.40
석유화학	석유원료, 합성고무원료	8.06
철강	플라스틱 코팅 철판	7.38
정밀화학	실리콘, 연화제	4.83
수송기계	선박엔진, 자동변속기어	4.75
광물성연료	항공석유, 아스팔트	4.65
산업기계	자기헤드부품, 굴착기	3.01
중전(重電)기	전기회로보호기, 전력분배제어기	2.55
비철금속	정제된 음극, 정제된 동	2.31
섬유	방직제품, 나일론	2.21
가정용전자	CD 생산설비, 조명기구	1.55
직물	합성섬유, 염색직물	1.46
플라스틱	폴리에틸렌, 접착성 판	1.44
전선	전선, 전기 전도체	1.39
농산물	설탕, 농가공식품	1.33
공구 및 금형	주식압축주형, 펀칭용 도구	1.14

출처 : 박래정·김형주(2011), 한중 FTA를 다르게 접근해야 하는 이유

## 나) 통상 이외 기능의 강화

### ❖ 중국인 유학생과 관광객 유치와 같은 통상 이외의 기능을 강화

- 약점요인(많은 한국 기업들이 이미 진출)과 위협요인(대(對) 중국 수출 의존도 심화)을 극복하고 강점요인(지리적 인접성)을 활용하기 위해 중국인 유학생과 관광객의 유치와 같은 통상 이외의 기능을 강화할 필요가 있음

## 2) LA통상사무소

### 가. SWOT분석

#### 가) 강점요인

##### ▶ LA에는 거대한 한인사회가 형성되어 이를 통한 여러 분야에서의 활발한 상호교류가 예상

- LA는 거대한 한인사회의 형성으로 도내 재화에 대한 수요기반을 지닐 뿐만 아니라 민간부문에서의 교류촉진이나 관광객 유치, 투자유치와 같은 통상 이외의 측면에서도 활발한 교류가 기대됨
- 실제로, 2011 금산세계인삼엑스포에 관광객을 유치한 실적이 있음

#### 나) 약점요인

##### ▶ LA는 선진시장으로서 시장에 대한 전반적인 정보나 바이어에 대한 정보가 이미 국내 기업에 알려져 해외사무소 통상기능의 유용성에 한계

- LA는 선진시장으로서 해외사무소의 통상기능에 한계를 지닐 수 있음
- 상해 사무소와 마찬가지로 LA에는 이미 많은 우리나라 기업들이 진출하고 있으며, 이로 인해 지역에 대한 정보나 지역 내 바이어에 대한 정보들이 국내 기업들에 알려져 해외사무소의 통상관련 기능이 한정적 일수 있음

#### 다) 기회요인

##### ▶ 한-미 FTA 체결로 양국 간 교역이 확대될 것을 기대

- 한-미 FTA 체결로 제조업뿐만 아니라 도내 농업에도 긍정적인 효과가 기대됨
- 제조업 중에서 자동차부품과 같은 일부 산업에서의 긍정적 효과는 상당히 클 것으로 예상됨



## 라) 위협요인

### ❖ 미국 경제의 불투명과 유로존의 위기에 따른 미국 경제성장 장애

- 최근 미국은 고용성장세가 둔화되고 실업률이 지속적으로 상승하는 등 경제의 불투명이 증가하고 있으며, 유럽발 재정위기는 미국 경제성장에 걸림돌로 작용하고 있음
- 미국 연방준비제도이사회(FRB)는 미국의 올해 경제성장률 예측치를 0.5%p만큼 대폭 낮췄으며, FRB가 보유한 단기채권을 매도하고 장기채권을 매입하는 오퍼레이션 트위스트(Operation Twist) 조치를 \$2,670억 규모로 연말까지 연장하기로 결정함

〈그림 5-2〉 LA통상사무소에 대한 SWOT분석



## 나. 전략

### 가) 교민 대상 농축수산물 유통/마케팅 지원기능 강화

#### ❖ 도내 농축수산물의 교민 대상 홍보를 지원

- 강점요인(거대 한인사회 형성)과 기회요인(한-미 FTA 체결)을 활용하여 교민을 대상으로 도내 농축수산물의 유통/마케팅을 지원함

## 나) 관광객 유치나 교류촉진 기능을 확대

### ◆ 도내 문화축제나 국제행사 등에 교민 관광객의 유치와 같은 통상 이외의 기능을 강화

- 약점요인(선진시장에서의 해외사무소 통상기능의 한계)을 극복하고 강점요인(거대 한인사회 형성)을 활용하여, 도내 문화축제나 국제행사 개최 시 교민 관광객을 유치하는 등 통상 이외의 기능을 강화할 필요가 있음

## 3) 상파울루무역관

### 가. SWOT분석

#### 가) 강점요인

### ◆ 상파울루는 수출 다변화를 위한 교두보 역할의 수행이 가능하며, 브라질은 중남미 최대 시장에 해당

- 상파울루는 우리나라의 수출 다변화를 위한 중남미 시장 진출의 교두보 역할을 수행함
  - 우리나라의 2011년 대(對) 중남미 수출실적은 \$401.3억이며, 이 가운데 대(對) 브라질 수출액은 \$118.2억으로 대(對) 중남미 수출액의 29.5%를 차지함

#### 나) 약점요인

### ◆ 상대적인 지리적 원격성은 수출기업의 물류비용에 대한 부담을 가중시키고 거래의 불확실성 또한 가중

- 지리적으로 멀리 떨어진 중남미 시장으로의 수출은 물류비용에 대한 부담을 수출기업에 야기하며, 더불어 교역과정에서의 불확실성 및 위험을 가중시킴



## 다) 기회요인

### ◆ 향후 다양한 내수 활성화 요인이 존재

- 심해유전 개발과 2014년 월드컵, 2016년 올림픽 개최에 따른 내수 활성화가 예상됨

## 라) 위협요인

### ◆ 중남미의 빈번한 외채위기와 대외적 요인에 의한 불안요소 산재

- 유럽계 자금에 대한 높은 의존도로 인해 유럽재정위기에 취약함
  - 유럽계 자금이 브라질 주식시장의 35%를 차지하고 있음
- 원자재 수출이 중국에 의존적이며, 중국의 성장 둔화에 의한 수요 정체 시 브라질 원자재 수출에 파격이 있을 것으로 예상됨
  - 2010년 브라질의 원자재 수출 비중은 64.2%로 2000년대 초반의 40%대에 비해 크게 높아짐

〈그림 5-3〉 상파울루무역관에 대한 SWOT분석



## 나. 전략

### 가) 통상기능의 강화

#### ❖ 해외사무소의 통상기능 강화를 통한 도내 수출기업의 중남미 진출 지원 필요

- 대(對) 중남미 수출은 2009년을 제외하고 지속적으로 증가하고 있으며, 무역수지 흑자폭은 수출비중에 비해 크기 때문에 해외사무소의 통상기능 강화를 통한 도내 기업의 중남미 수출지원이 필요함
- 2011년 우리나라의 대(對) 브라질 수출비중은 2.1%에 불과하나 무역수지는 \$55억 흑자로 전체 무역수지 흑자(\$308억)의 1/6을 차지함

## 4) 쓰촨분소

### 가. SWOT분석

#### 가) 강점요인

#### ❖ 중국 내 신시장으로 서부지역 12개 성시 중 최대의 경제규모를 지니며 육상 물류의 중심지

- 쓰촨은 중국 내 신시장으로서 향후 성장가능성이 상대적으로 큰 지역에 해당하며, 한-중 양국 간 무역보완성의 증가로 교역증가의 가능성이 높아짐
- 2000년부터 실시된 ‘서부대개발’ 프로젝트의 중심지인 쓰촨은 서부지역 12개 성시 중 최대의 경제규모(약 21.2%)를 지니고 있음
- 88백만명의 인구와 주변 지역을 포함한 상업 유통의 중심지로 도소매 시장이 집중되어 있고, 각종 물자의 1차 집산지 역할을 하는 육상 물류의 중심지에 해당함





## 나) 약점요인

### ◆ 연안무역 중심의 교역구조와 한국 제품에 대한 낮은 인지도는 도내 수출 기업의 시장진출에 제약

- 쓰촨은 내륙지역으로서 바이어들이 한국의 수출기업으로부터 직접 수입을 하기 보다는 중국 연안지역으로부터 수입을 주로 하기 때문에 해외사무소의 통상기능에 제한적임
- 우리나라 기업이 생산하는 제품에 대한 인식이 아직까지도 다소 생소한 편으로 도내 기업의 수출에 어려움이 존재함
- 쓰촨을 중심으로 하는 중국 중서부지역은 북경, 상해, 청도, 광저우 등에 비해 경제개발이 더디기 때문에 상대적으로 낙후 지역에 해당함

## 다) 기회요인

### ◆ 진행 중인 한-중 FTA 협상과 수출주도에서 내수 중심의 발전전략 전환은 해외사무소의 통상기능 수요를 증대

- 상해와 마찬가지로 향후 한-중 FTA 체결시 양국 간 교역의 확대가 예상되며, 중국이 수출주도에서 내수 중심으로 발전전략을 전환함에 따른 도내 수출기업의 중국시장진출이 증가하고 이에 따른 지역 내 해외사무소의 통상기능이 확대될 것으로 예상됨

## 라) 위협요인

### ◆ 대(對) 중국 수출의존도 심화와 중국 경제의 성장세 둔화는 도내 수출기업에 부정적 영향

- 우리나라의 수출은 일본이나 미국에 비해 중국에 대한 의존도가 심화되고 있으며, 중국 경제의 성장세 둔화는 도내 대(對) 중국 수출기업에 부정적인 영향을 미칠 것으로 예상됨

〈그림 5-4〉 쓰촨분소에 대한 SWOT분석



## 나. 전략

### 가) 장기적인 관점에서의 통상기반 구축

❖ 쓰촨은 연안무역 중심이며 한국 제품에 대한 인지도가 낮아 장기적인 접근의 노력이 필요

- 강점요인(중국 내 신시장으로서 상대적으로 큰 성장잠재력)과 기회요인(향후 한-중 FTA 체결과 내수 중심으로의 발전전략 전환)을 활용하고 약점요인(연안무역 중심, 한국 제품에 대한 낮은 인지도)을 고려하여, 장기적인 접근의 노력이 필요함
- 도내 기업의 수출에 대한 직접적인 지원보다는 충남과 쓰촨 지방정부 간 정부차원 혹은 민간 차원에서의 교류확대에 중점을 둘 필요가 있으며, 따라서 해외사무소의 통상관련 기능은 장기적인 관점에서 추진되는 것이 적합할 것임

## 제6장

# 결론

1      결과의 요약

2      정책적 제언





## 제6장 결 론

### 1 결과의 요약

#### 연구결과의 요약

- ① 충남 해외사무소의 설치·운영에 따른 경제성 분석의 결과, 이용업체의 수출증대 측면에서 LA통상사무소가 가장 높은 효과를 나타낸 반면, 쓰촨분소가 가장 저조한 것으로 나타남
- ② 향후 2년 이내 충남 해외사무소를 이용할 의향이 있는 업체들 가운데 이용에 대한 수요가 가장 높은 곳은 상해본관인 반면 상파울루무역관이 가장 낮은 것으로 나타남
- ③ 해외사무소의 운영과 관련하여 인력의 조정과 역할의 구분, 기능의 차별화와 확대, 관리·감독의 강화와 같은 여러 측면에서 향후 개선이 필요함

### 1) 충남 해외사무소 운영현황과 타 시도 사례

#### 가. 충남 해외사무소 운영현황 및 지원 실적

##### 가) 운영현황

##### ❖ 충남의 해외사무소는 상해, 쓰촨, LA, 상파울루에 설치·운영

- 충청남도 해외사무소는 2012년 5월말 현재 LA통상사무소, 상해무역관(상해본관, 쓰촨분소), 상파울루무역관이 운영 중임
- 해외사무소별 인력은 공무원 1명(도청 공무원 혹은 계약직 전문 공무원)과 소수의 현지인력으로 구성됨

## 나) 지원 실적

### ▣ 통상기능 중심으로 일부 통상 이외의 기능을 수행

- 도내 중소기업의 수출관련 다양한 지원활동을 수행하고 있으나, 독자적인 사업의 추진은 부재한 실정임
- 교류촉진이나 관광객 유치와 같은 통상 이외의 기능을 일부 수행하고 있으나 실적규모는 크지 않음

## 나. 타 시도 해외사무소 운영 사례

### 가) 운영현황

### ▣ 경기도를 비롯한 11개의 타 시도 역시 해외사무소를 운영

- 경기도가 가장 많은 지역에 해외사무소를 설치·운영 중이며, 경남, 경북, 전남 등이 충남과 비슷한 규모로 해외사무소를 운영 중임

### 나) 특성

### ▣ 공무원을 파견하는 대신 현지 전문가를 채용하거나 지역별로 해외사무소의 기능을 차별화

- 경기도는 도청의 공무원을 파견하기 보다는 현지의 여건에 정통한 전문가를 채용하고 엄격한 성과평가제도를 도입하고 이를 계약의 연장과 연계함으로써 관리나 감독이 비교적 잘 이뤄짐
- 경남과 전남 등은 지역별로 해외사무소의 기능을 차별화하여 성과를 제고하고 있음

## 2) 해외사무소 운영에 따른 경제성 분석

### 가. 편익과 비용항목의 설정



## 가) 편익항목의 설정

### ❖ 해외사무소 이용업체의 수출실적으로 편익을 한정

- 해외사무소의 운영에 따른 편익은 다양한 형태로 나타날 수 있으나, 계량화와 자료구득의 가능성을 고려하여 해외사무소 이용업체의 수출실적으로 편익을 한정함
- 단, 상해 사무소의 경우 지사화사업의 편익을 반영하기 위해 이를 통한 해당 도내 업체의 수출관련 비용절감액을 상해 사무소 비용에서 제함

## 나) 비용항목의 설정

### ❖ 사무실(창고) 임차료, 현지인력 인건비, 행사경비로 비용을 한정

- 해외사무소의 비용은 파견된 도청 공무원이나 계약직 전문 공무원의 인건비나 체재비, 관사 임차료 등을 포함하지 않고 사무실(창고) 임차료, 현지인력 인건비, 행사경비로 한정함

## 나. 편익과 비용의 추정

### 가) 편익의 추정

#### ❖ 설문조사 자료를 이용한 회귀분석의 결과, 수출증대 효과는 상대적으로 LA통상사무소가 가장 높은 반면 쓰촨분소가 가장 저조

- 충남 해외사무소 이용업체의 지원서비스에 의한 수출액을 사무소별로 비교하면, 상해와 비교하여 LA는 \$158천~\$185천만 큼 크고, 쓰촨은 \$58천만 큼 작으며, 상파울루는 유사한 것으로 나타남

#### ❖ 행정 자료를 이용한 회귀분석의 결과, 수출증대 효과는 상해본관에 비해 상대적으로 쓰촨분소나 상파울루무역관이 저조하고 LA통상사무소와는 유사

- 충남 해외사무소 이용업체의 지원받은 서비스와 연관된 거래의 수출액을 사무소별로 비교하면, 상해와 비교하여 LA는 유사하고, 쓰촨은 \$673천~\$707천만 큼 작으며, 상파울루는 \$1,040천~\$1,460천만 큼 작은 것으로 나타남

## 나) 비용의 추정

- ❖ 해외사무소 운영관련 임차료, 현지인력 인건비, 행사경비로 구성된 비용의 해외사무소 간 차이를 보면, 상해본관이 다른 사무소에 비해 상당히 높은 수준
  - 사무소별 운영예산을 비교하면, 상해가 대략 329백만원으로 가장 크고 LA가 159백만원, 상파울루가 105백만원, 쓰촨이 120백만원에 해당하여 사무소 간 차이가 큼을 볼 수 있음
  - 상해본관의 본래 운영비용은 425백만원이지만, 지사화 사업에 따른 편익을 반영한 것임
  - 운영예산의 비중은 가장 큰 항목을 사무소별로 살펴보면, 상해는 거의 절반이 행사경비로 지출되고 LA는 절반이 조금 넘는 금액이 현지인력 인건비로 지출되며, 상파울루는 전체 예산의 85.5%가 사무실 임차료로 지출됨

## 다) 경제성 분석결과와의 종합

- ❖ 비용-편익분석의 결과, 도내 이용업체의 수출증대 효과에 있어 상대적으로 LA통상사무소가 가장 높은 반면 쓰촨분소가 가장 저조
  - 설문조사자료와 행정자료 모두를 고려한 종합적인 비용-편익분석의 결과에 의하면, 도내 이용업체의 수출증대 측면에서 LA통상사무소가 가장 높은 효과를 나타낸 반면 쓰촨분소가 가장 저조한 효과를 나타냄

## 3) 해외사무소 이용만족도 및 수요전망

### 가. 이용만족도에 대한 분석

#### 가) 전반적인 만족도

- ❖ 이용업체 가운데 84.7% 이상이 충남 해외사무소가 제공하는 통상관련 서비스에 대해 만족





- 전체 이용업체들 가운데 2.4%만이 충남 해외사무소의 통상서비스에 대해 ‘매우 불만족’ 혹은 ‘불만족’으로 답하여, 전반적으로 만족도가 높은 것으로 나타남

## 나) 이용서비스별 만족도

- ◆ 서비스별 만족도는 ‘시장에 대한 전반적인 정보’, ‘바이어 상담/알선’, ‘전시회/박람회 참가 지원’등의 순으로 높음
- 이용서비스별 만족도 역시 전반적인 만족도와 유사하게 ‘만족’ 혹은 ‘매우 만족’이 대다수를 차지하나 상대적으로 물류 지원/대행의 만족도는 낮게 나타남

## 다) 해외사무소 간 만족도의 차이

- ◆ 전반적으로 만족도는 LA, 쓰촨, 상파울루, 상해의 순
- 충남 해외사무소 4곳에 대한 전반적인 만족도는 LA통상사무소, 쓰촨분소, 상파울루무역관, 상해본관의 순으로 조사되나, 이들 간 차이는 크지 않음

## 나. 수요전망

### 가) 거시적 여건변화

- ◆ 우리나라는 2003년 이래 여러 국가와의 FTA 체결을 추진하고 있으며, 충남의 경우 주요 대상국은 미국, EU, ASEAN(싱가포르 포함)
- 개방화의 확대에 따라 충남 경제는 큰 영향을 받으며, 수출대상 지역별로는 대(對) 중화권의 비중이 높고 산업별로는 전자전기의 수출비중이 높은 것으로 나타남

## 나) 수요조사

설문조사에 응한 업체의 과반수 이상이 향후 2년 이내에 충남 해외사무소를 이용할 의향을 지니며, 상대적으로 큰 수요는 상해본관과 해외시장에 대한 전반적인 정보

- 향후 2년 이내 충남 해외사무소를 이용할 의향이 있는 업체의 비율은 설문에 응한 100개 업체 가운데 54개소로 과반수를 약간 상회하는 것으로 나타남
- 향후 2년 이내 충남 해외사무소를 이용할 의향이 있는 54개 업체들 가운데 해외사무소별 이용희망 업체수 분포를 살펴보면, 상해본관 37개소(68.5%), 쓰촨분소 8개소(14.8%), LA통상사무소 15개소(27.8%), 상파울루무역관 12개소(22.2%)로 나타남
- 개별 서비스에 대한 수요를 지닌 업체수의 비중은 해외시장에 대한 정보(44.4%), 구체적인 바이어 목록(37.0%), 바이어 상담/알선(24.1%), 인허가 절차에 대한 정보(24.1%) 등의 순으로 높게 나타남
- 기존의 상해, 쓰촨, LA, 상파울루 이외에 충남 해외사무소가 설치되기를 희망하는 국가에 대한 선호는 일본(28.4%), 중국(27.0%), 대만(8.1%), 미국(4.1%), 영국(4.1%), 인도(4.1%) 등의 순으로 높게 나타남

## 4) 충남 해외사무소 유용성 증대 방안

### 가. 인력

#### 가) 문제점

업무의 파악과 사업의 원활한 추진을 위한 인적 네트워크 형성에 필요한 기간을 고려하면, 2~3년의 단기 파견은 적극적인 사업의 추진에 저해

- 업무의 인수·인계가 보통 6개월에서 1년 정도 소요되는 반면 파견기간은 최장 3년에 불과하여 업무의 연속성이나 사업의 적극적이고 능동적인 추진에 한계가 있음



- 해외사무소에 파견된 공무원의 주된 업무 가운데 하나는 파견 국가 혹은 지방정부와 충청도 간 교류의 촉진이며, 이를 위해서는 인적 네트워크의 형성과 유지가 필요함

#### ❖ 전문성에 있어서의 파견 공무원의 한계와 행정업무에 있어서의 전문 계약직 공무원의 한계가 존재

- 비록 충청도에서 파견된 공무원이 해외사무소의 업무와 연관된 업무의 경험이 있다고 해도 통상지원이나 교류촉진 등에 있어 전문성을 바탕으로 하는 능동적인 사업의 추진에 한계가 있음
- 반면, 전문 계약직 공무원의 경우에 행정적인 측면이나 충청도와 관계 등에 있어서 상대적인 약점을 지니며, 이로 인해 적극적인 사업의 추진에 한계가 존재함

### 나) 개선방안

#### ❖ 해외사무소 1개소 당 2명을 배치하되 파견시기를 다르게 하여 업무의 연속성을 강화

- 파견기간은 지방공무원법 등에 의해 제한되기 때문에 파견기간의 연장을 통한 업무의 연속성 강화에는 한계가 있으며, 대신에 해외사무소 1개소 당 2명을 배치하되 파견시기를 다르게 함으로써 업무의 연속성을 강화할 수 있을 것임

#### ❖ 도청 파견 공무원과 전문 계약직 공무원을 함께 배치함으로써 행정과 사업추진에서의 전문성을 증대

- 해외사무소별로 배치되는 2명을 도청 파견 공무원 1명과 전문 계약직 공무원 1명으로 구성함으로써 행정업무처리에서의 전문성과 통상지원이나 교류촉진관련 사업추진에서의 전문성을 증대함

## 나. 기능

### 가) 문제점

#### ❖ 무역사절단 등과 같은 주요 통상업무를 수행함에 있어 독자적인 사업의 추진실적이 전무

- 충남 해외사무소는 무역사절단 등과 같은 주요 통상업무를 수행함에 있어 자체적으로 진행하기 보다는 KOTRA와 같은 유관기관을 통한 대행에 의해 진행하고 있는 실정이며, 전시회/박람회 참가 지원 역시 참여업체에 대한 단순한 지원업무에 한정되고 있음

#### ❖ 주로 통상기능에 한정되고, 기능상 유관기관과의 중복성 문제에 대한 지적이 대두

- 일부 타 시도의 경우 해외사무소별로 현지의 여건을 고려하여 주요 기능을 차별화하고 있으나, 충남 해외사무소의 경우 주로 통상기능에 한정하여 운영되고 있으며 이로 인해 KOTRA 등과 같은 유관기관과의 기능상 중복성에 대한 문제가 제기되고 있음

### 나) 개선방안

#### ❖ 충남의 전략산업이나 인삼과 같은 도내 농축산 특산물에 대한 바이어 DB구축을 통한 독자적 사업 추진 시도

- 충남은 자동차부품산업과 같은 전략산업 등에서 타 시도와 상이한 산업분포를 보이며, 이러한 집중된 산업의 중소기업 수출지원에 초점을 맞춰 관련 바이어의 DB를 구축하는 한편, 관련 전시회/박람회 참가 지원에 선택적으로 집중함으로써 통상기능에서의 차별화가 가능할 것으로 기대됨
- 더불어, 인삼과 같은 도내 지역별 농축 특산물에 대한 바이어나 전문 유통업자에 대한 DB를 확보하여, 도내 영세한 농축산가의 제품을 공동으로 판매할 수 있는 현지 판매전을 기획·운영할 수 있도록 하는 유통/마케팅 기능을 강화할 필요가 있음
- 현지의 여건에 따른 통상관련 지원서비스의 차별화가 필요함



- ❖ 통상기능 대비 통상 이외의 기능을 일정 수준으로 한정하되, 관광객 유치나 도내 대학 유학생 유치 기능을 수행
  - 해외사무소의 기능은 여전히 통상기능에 중점을 두는 것이 바람직 하지만, 관광객 유치나 도내 대학 유학생 유치의 지원과 같은 통상 이외의 기능으로 확대할 필요가 있음

## 다. 관리·감독

### 가) 문제점

- ❖ 도청 파견 공무원이나 전문 계약직 공무원의 평가 기준이 부재하고 평가가 제대로 이뤄지지 않아 도덕적 해이의 가능성이 존재
  - 충남 해외사무소에 대한 도청 차원의 정기적인 평가나 현장 감사가 없었을 뿐만 아니라 평가기준조차도 부재한 상황임
- ❖ 실적에 대한 과대 보고의 가능성이 존재하며, 이용업체에 대한 지원 이후의 지속적인 관리 및 이용만족도 등에 대한 검토가 부재
  - 지원실적에 대한 관리가 체계적이지 못해 지원서비스에 대한 이용만족도 검토에 어려움이 존재하며, 지원이후의 사후관리를 통한 성과나 효율성의 개선에 한계를 지님

### 나) 개선방안

- ❖ 충남 해외사무소에 대한 충남도청 차원에서의 객관적인 평가기준을 마련하고 정기적인 평가와 현장 감사를 실시하며, 결과를 승진이나 계약연장 등에 연계
  - 개별 해외사무소의 여건과 특성을 고려한 객관적인 평가기준을 마련하고 정기적인 평가와 현장 감사를 실시함으로써 도덕적 해이를 방지할 뿐만 아니라 성과를 개선하는 제도적 장치의 마련이 필요함

- ❖ **이용업체의 만족도나 해외사무소 지원의 기여도를 충청도청에 제출하도록 함으로써 직접적인 관리감독과 더불어 간접적인 평가를 추가로 실행**
  - 충남 해외사무소가 제공하는 서비스의 직접적인 수요자인 도내 중소기업 이용업체를 대상으로 이용만족도나 지원서비스의 수출기여도 등을 작성하여 충청도청에 제출하도록 하는 시스템을 도입함으로써 수요자 평가를 병행할 필요가 있음

## 라. 지역

### 가) 상해본관

- ❖ **여건 변화를 고려해 해외사무소의 통상기능을 도내 특화산업에 대한 수출지원에 집중**
  - 기회요인(내수 중심의 발전전략으로의 전환)과 강점요인(한-중 양국 간 무역보완성 증가)을 활용해, 도내 특화산업에 대한 수출지원으로 해외사무소의 통상기능을 집중할 필요가 있음
- ❖ **중국인 유학생과 관광객 유치와 같은 통상 이외의 기능을 강화**
  - 약점요인(많은 한국 기업들이 이미 진출)과 위협요인(대(對) 중국 수출 의존도 심화)을 극복하고 강점요인(지리적 인접성)을 활용하기 위해 중국인 유학생과 관광객의 유치와 같은 통상 이외의 기능을 강화할 필요가 있음

### 나) LA통상사무소

- ❖ **도내 농축수산물의 교민 대상 홍보를 지원**
  - 강점요인(거대 한인사회 형성)과 기회요인(한-미 FTA 체결)을 활용하여 교민을 대상으로 도내 농축수산물의 유통/마케팅을 지원함
- ❖ **도내 문화축제나 국제행사 등에 교민 관광객의 유치와 같은 통상 이외의 기능을 강화**



- 약점요인(선진시장에서의 해외사무소 통상기능의 한계)을 극복하고 강점요인(거대 한인사회 형성)을 활용하여, 도내 문화축제나 국제행사 개최시 교민 관광객을 유치하는 등 통상 이외의 기능을 강화할 필요가 있음

#### 다) 상파울루무역관

##### ◆ 해외사무소의 통상기능 강화를 통한 도내 수출기업의 중남미 진출 지원 필요

- 대(對) 중남미 수출은 2009년을 제외하고 지속적으로 증가하고 있으며, 무역수지 흑자폭은 수출비중에 비해 크기 때문에 해외사무소의 통상기능 강화를 통한 도내 기업의 중남미 수출지원이 필요함

#### 라) 쓰촨분소

##### ◆ 쓰촨은 연안무역 중심이며 한국 제품에 대한 인지도가 낮아 장기적인 접근의 노력이 필요

- 강점요인(중국 내 신시장으로서 상대적으로 큰 성장잠재력)과 기회요인(향후 한-중 FTA 체결과 내수 중심으로의 발전전략 전환)을 활용하고 약점요인(연안무역 중심, 한국 제품에 대한 낮은 인지도)을 고려하여, 장기적인 접근의 노력이 필요함

## 2 정책적 제언

### 정책적 제언

- ① 충남 해외사무소 설치 및 운영의 당위성은 적극적인 사업의 추진을 통한 확실한 성과의 도출을 전제로 하며, 이를 위해서는 선택과 집중을 위한 기존 충남 해외사무소의 통폐합이 불가피함
- ② 경제성, 이용에 대한 수요, 해당 지역의 대내외적 여건 전망 등에 기초할 때, 쓰촨분소는 상해본관에 흡수되고 상파울루무역관은 LA통상사무소에 흡수되어 상해와 LA를 중심으로 인력과 예산의 보강을 통한 적극적인 사업의 추진이 필요함
- ③ 해외사무소 운영상의 투명성을 제고하고 업무상 도덕적 해이를 예방하기 위해 정기적인 현장실사와 감사가 요구됨
- ④ 객관적인 성과평가와 평가결과에 따른 적절한 보상을 통해 해외사무소 성과의 제고를 위한 동기부여가 필요함
- ⑤ 수요자 중심의 해외사무소 운영이 필요하고, 이를 위해 이용업체에 대한 사후평가관리가 수반되어야 함

### 1) 선택과 집중을 위한 충남 해외사무소의 통폐합

#### 가) 통폐합의 필요성

##### ❖ 적극적인 사업의 추진과 확실한 성과의 도출을 통해 해외사무소 운영의 당위성 확보가 필요

- 해외사무소 운영의 필요성 여부에 대한 문제제기는 중앙정부뿐만 아니라 대부분의 지방정부에서 빈번히 이뤄지고 있으며, 이와 같은 필요성 혹은 당위성은 적극적인 사업의 추진과 확실한 성과의 도출을 통해 확보될 수 있을 것임
- 반면, 충남의 해외사무소는 사무소별로 도청에서 파견된 공무원 1명 혹은 전문 계약직 공무원 1명과 소수의 현지채용 인력(상해 사무소 3명, 그 외의 사무소는 각각 1명)에 의해 운영되고 있으며, 이러한 인력구





조로는 적극적인 사업의 추진과 제대로 된 성과를 기대하기 어려운 실정임

- 따라서, 현재의 예산으로 보다 적극적인 사업의 추진과 성과의 도출을 위해서는 기존 4개의 해외사무소를 통폐합하여 사무소별 인력과 사업 예산을 확대할 필요가 있음
- 기존 4개의 해외사무소를 2개로 통폐합하여, 인력과 예산을 대략 2배로 확대할 수 있을 뿐만 아니라 사무소별로 도청 공무원 1명을 파견하고 전문 계약직 공무원 1명을 고용함으로써 업무추진에서의 상호보완과 업무의 연속성을 보장할 수 있을 것임

## 나) 통폐합 대상 선정의 기준

### ◆ 개별 해외사무소의 경제성, 이용수요, 해당 지역의 대내외적 여건 전망 등에 기초한 해외사무소의 통폐합에 대한 의사결정이 필요

- 기존 4개의 해외사무소를 2개로 통폐합하는 의사결정은 사무소별 경제성, 이용에 대한 수요, 해당 지역의 대내외적 여건 전망에 기초해서 이뤄져야 할 것임
- 비용-편익분석에 기초한 경제성 측면에서는 쓰촨분소가 상대적으로 가장 저조한 것으로 나타남
- 향후 이용희망 측면에서는 해외사무소를 이용한 경험의 유무에 상관없이 상해본관에 대한 이용수요가 가장 큰 것으로 나타남
- 해당 지역의 향후 여건 전망 측면에서는 지역별로 장·단점이 있으나 장래 교역의 규모를 고려할 때, 상대적으로 상파울루무역관의 중요성을 간과할 수 없음
- 이상과 같은 분석의 결과를 종합하면, 통폐합은 쓰촨분소가 상해본관에 흡수·통합되고 상파울루무역관이 LA통상사무소에 흡수·통합되어 선택과 집중을 통한 적극적인 사업의 추진을 기대할 수 있을 것임
- 다만, 이와 같은 통폐합 운영은 통폐합을 통한 상해본관과 LA통상사무소의 인력과 예산의 보강을 전제로 하며, 쓰촨분소와 상파울루무역관을 단순히 폐쇄하는 것은 큰 의미가 없음

## 2) 제도적 보완 강화

### 가) 정기적 현장실사와 감사 실시

#### 정기적인 현장실사와 감사를 실시하여, 해외사무소 운영상의 투명성 제고와 업무상 도덕적 해이의 예방조치가 필요

- 해외사무소의 운영은 도청 공무원 1명 혹은 계약직 전문 공무원 1명만이 파견되어 근무하기 때문에 현지에서의 이들에 대한 관리나 감독기능이 현실적으로 부재하여 이들의 업무상 도덕적 해이 등에 대한 통제가 어려운 실정임
- 그럼에도, 충남도 차원에서의 현장실사나 감사가 제대로 이뤄지지 않았음
  - 과거에 현장실사가 계획된 적은 있으나 실제로 이뤄지지는 못하였으며, 정기적으로 업무활동보고를 하고는 있으나 이는 관리 혹은 감독측면에서 충분하지 않음
- 향후 정기적인 현장실사와 감사를 실시하여, 해외사무소 운영상의 투명성을 제고할 필요가 있음

### 나) 성과에 따른 보상제 도입

#### 객관적인 성과평가와 평가결과에 따른 적절한 보상을 통해 해외사무소 성과의 제고를 위한 동기부여 필요

- 해외사무소의 성과에 대한 의문은 적극적인 사업추진을 위한 인력의 부족에서도 비롯되지만 성과에 따른 보상의 부재에서도 야기됨
  - 일부 타 시도의 경우 해외사무소의 운영에 따른 실적이나 성과를 계약직 전문 공무원의 계약연장과 연결시킴으로써 성과의 제고에 대한 동기부여를 제공함
- 하지만, 성과에 따른 보상제 도입은 적절한 성과평가기준의 마련을 전제로 하며 이를 위해 타 기관의 성과평가기준에 대한 사례를 참고할 필요가 있음
  - KOTRA의 경우에 무역관이 위치한 지역별로 평가항목별 가중치를 달리하고 있으며, 평가지표는 성과, 고객, 프로세스, 성장의 4개 영역으로 구성되어 있음



- 경기도의 경우 해외마케팅 대행, 통상촉진단, 수출상담회, 기타 지원에 대해 각각의 실적을 평가의 근거자료로 하고 있음

〈표 6-1〉 통상기능의 성과평가지표(안)

구분	지표명	평가내용	가중치
자체 사업	무역사절단	자체적으로 무역사절단을 운영	
	전시회/박람회	주관사로부터 Booth를 임차한 후에 도내 업체에 임대	
	상담 주선	바이어와 도내 업체 간 상담을 주선하고 지원	
대행/지원	정보 제공	시장에 대한 전반적인 정보, 인허가 절차, 바이어 목록 등을 제공	
	대행 서비스	바이어 신용조사, 바이어 상담을 대행하거나 통·번역 서비스를 제공	
	행사 지원	무역사절단, 전시회/박람회 등에서의 단순한 지원	
시장 개척	바이어 발굴	우량 바이어를 발굴하여 DB구축에 기여	
	신규 전시회	도내 수출업체와 연관성이 큰 신규 전시회나 박람회를 발굴하여 도내 수출업체의 참여를 유도	

- 더불어, 성과평가결과에 따른 보상 기준의 마련이 필요하며 기본적으로 보상은 파견된 도청 공무원의 경우 승진에 반영되고 계약직 전문 공무원의 경우 계약의 연장에 반영되어야 함

## 다) 이용업체 만족도 조사 체계화

### ❖ 수요자 중심의 해외사무소 운영이 필요하고, 이를 위해 이용업체에 대한 사후평가관리가 필요

- 해외사무소가 공급자 중심이 아닌 수요자 중심으로 운영되기 위해서는 해외사무소를 이용한 업체에 대한 사후적인 만족도 조사가 체계적으로 이뤄져야 함

- 특히, 해외사무소의 성과평가에 이러한 이용업체 만족도 조사 결과를 반영함으로써 평가의 객관성이 확보되고 해외사무소가 제공하는 서비스의 질적 개선을 유도할 수 있음

〈표 6-2〉 고객평가 양식(안)

충남 해외사무소 이용에 따른 고객평가서							
<p>1. 이용업체 기본 정보</p> <p>                         업 체 명 : _____ 수 출 품 목 : _____                          연평균 고용 : _____ 연간 생산액 : _____                          연간 수출액 : _____                     </p>							
<p>2. 이용서비스 내용</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%; padding: 5px;">구분</th> <th style="padding: 5px;">서비스</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">자체 사업</td> <td style="padding: 5px;">무역사절단 참가 전시회/박람회 참가 상담 주선</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; padding: 5px;">대행/지원</td> <td style="padding: 5px;">정보 제공(시장정보, 인허가 절차, 바이어 목록 등) 대행서비스(바이어 신용조사, 바이어 상담 대행, 통번역 서비스) 행사지원(무역사절단, 전시회/박람회 등에서의 단순한 지원)</td> </tr> </tbody> </table>		구분	서비스	자체 사업	무역사절단 참가 전시회/박람회 참가 상담 주선	대행/지원	정보 제공(시장정보, 인허가 절차, 바이어 목록 등) 대행서비스(바이어 신용조사, 바이어 상담 대행, 통번역 서비스) 행사지원(무역사절단, 전시회/박람회 등에서의 단순한 지원)
구분	서비스						
자체 사업	무역사절단 참가 전시회/박람회 참가 상담 주선						
대행/지원	정보 제공(시장정보, 인허가 절차, 바이어 목록 등) 대행서비스(바이어 신용조사, 바이어 상담 대행, 통번역 서비스) 행사지원(무역사절단, 전시회/박람회 등에서의 단순한 지원)						
<p>3. 거래성사 여부와 거래실적</p> <p>                         1) 상담액 : \$ _____                          2) 계약액 : \$ _____                          3) 기여도 : _____ %                     </p>							
<p>4. 이용서비스에 대한 만족도 및 개선사항</p> <p>                         1) 서비스 만족도 : ① 매우 불만족 ② 다소 불만족 ③ 보통 ④ 다소 만족 ⑤ 매우 만족                          2) 공무원 친절도 : ① 매우 불만족 ② 다소 불만족 ③ 보통 ④ 다소 만족 ⑤ 매우 만족                          3) 개선사항                     </p> <div style="border: 1px solid black; height: 40px; margin-top: 10px;"></div>							



- 더불어, 이러한 고객평가가 공정하게 이뤄지고 실적을 보다 정확히 반영하기 위해서는 평가과정에서 해당 해외사무소의 어떠한 직·간접적인 개입도 없어야 하기 때문에 고객평가는 도청 혹은 제3의 기관에서 추진하는 것이 타당함

### 3) 기능적 보완 강화

#### 가) 통상기능에서 유관기관과 차별화

##### ▶ 충남의 전략산업이나 특산물에 대한 해외 바이어 DB를 구축하고 이를 이용한 자체 사업을 추진함으로써 차별화를 시도

- 해외사무소의 유용성에 대한 논의의 시작은 유관기관-특히, KOTRA와 무역협회의 무역관-과의 기능의 중복성에서 비롯되었으며, 일반적으로 해외사무소의 경쟁력이 상대적으로 낮은 것으로 평가됨
- 비록 해외사무소가 유관기관과의 기능상 중복성이 있을지라도 해당 지자체의 입장에서는 해외사무소의 설치 및 운영에 대한 여러 측면에서의 필요성이 존재함
  - 우선, 도내 업체의 경우 유관기관을 통한 수출지원서비스의 이용에 비용이 수반되고 영세한 업체의 경우 이에 대한 부담을 갖게 되며, 무역사절단 대행시 동일한 바이어를 모든 지자체에 소개함으로써 성과에 한계를 지님
- 그럼에도, 통상기능에서의 유관기관과의 중복성에 대한 지적을 피하기 위해서는 차별화와 적극적인 자체 사업의 추진이 필요함
  - 차별화 방안으로는 충남의 전략산업이나 특화산업, 그리고 인삼과 같은 지역 특산물에 대한 충남만의 바이어 DB구축 및 관리가 필요하며, 이러한 자체 바이어 리스트 확보를 통해 이용업체에 가장 적합한 바이어를 대상으로 하는 독자적인 자체 사업의 추진이 가능함

#### 나) 통상 이외의 기능 확대

##### ▶ 유학생이나 관광객의 유치, 민간 교류의 촉진, 투자유치와 같은 통상 이외 기능의 확대를 통한 차별화가 가능

- 해외사무소의 주요 기능이 통상에 있어야 하나, 부분적으로 도내 대학의 유학생 유치를 위한 설명회의 개최 혹은 홍보행사를 지원하고 도내 여행사의 외국인 관광객 유치를 지원함으로써 기능을 확대할 수 있을 것임
- 유학생 유치의 경우 주로 중국 소재 해외사무소에 해당함
- 또한, 전문성을 요하기는 하나 투자의 유치나 민간 교류의 촉진에 기여할 수 있을 것으로 예상됨
- 경남과 전남 등 일부 지자체의 경우 일부 사무소-경남의 북경 사무소와 전남의 상해 사무소-의 주요 기능은 통상이 아닌 투자유치이며, 이를 위해 해당 사무소에 도청 공무원을 파견하기 보다는 계약직 전문 공무원을 채용하고 있음

## 부 록

---

---

1   이용업체 대상 설문조사서

---

2   이용하지 않은 업체 대상 설문조사서

---







## 1. 이용업체 대상 설문조사서

### 충남 해외사무소 이용실태 및 만족도 조사

안녕하십니까? 귀사의 무궁한 발전을 기원합니다.

저희 충남발전연구원은 충청도와 도내 16개 시군의 출연 연구기관으로서, 충청도청(국제통상과)이 의뢰한 연구용역(충남 해외사무소 유용성 분석 연구)을 진행하고 있습니다.

본 조사는 도내 중소기업을 대상으로 충남 해외사무소의 이용실태와 만족도 조사를 주요 내용으로 하고 있습니다. 본 조사의 결과는 단지 통계적인 목적으로만 사용되며, 응답자의 정보는 통계법 제33조 및 제34조에 의해 철저히 비밀이 보장됩니다. 바쁘시겠지만 잠시만 시간을 내어 주시면 감사하겠습니다.

감사합니다.

2012년 6월

연락처 : 홍성호 / 충남발전연구원 지역경제연구부

Tel. 041)840-1169 Fax. 041)840-1199

#### ■ 응답시 유의사항 ■

1. 해당하는 항목에 대해 빠짐없이 기록해 주십시오.
2. 귀사의 경영과 관련된 정보라고 하더라도 가급적 자세하게 기재해 주시길 부탁드립니다.

■ 사업체명 : \_\_\_\_\_

■ 소재지 : \_\_\_\_\_시/군 \_\_\_\_\_읍/면/동

■ 생산품목 : \_\_\_\_\_

■ 수출품목 : \_\_\_\_\_

■ 응답자 성명 및 소속 : \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

■ 응답자 연락처 : (전화번호) \_\_\_\_\_

## 기업 일반현황

### 1. 귀사의 연간 매출액 규모는?

\_\_\_\_\_억원 (2011년 기준)

### 2. 귀사의 수출액 규모는?

#### 2-1. 연도별 수출액

연도	수출액(천 달러)
2011	
2010	
2009	

#### 2-2. 수출대상 국가별 수출액(2011년 기준)

국가명*	수출액(천 달러)

주 : 수출액이 많은 순으로 최대 3개국까지 기재

### 3. 귀사의 연평균 고용 규모는?

정규직 : \_\_\_\_\_명, 비정규직 : \_\_\_\_\_명 (2011년 기준)

#### 3-1. 수출관련 전담부서 유무와 직원수는?

전담부서		직원수
없음		명
있음	국내	명
	해외*	명

주 : 해외지사 등의 형태로 해외에 상주하는 직원을 의미



## 해외사무소 이용실적, 만족도, 향후 이용계획

### 4. 이용실적

#### 4-1. 해외사무소별 이용횟수 및 이용서비스

해외사무소	이용횟수	이용서비스(구체적으로)
LA(미국)	회	
상해(중국)	회	
쓰촨(중국)	회	
상파울루(브라질)	회	

주 : 이용실적이 없는 경우, 이용횟수에 “0”으로 표시

### 5. 향후 이용계획

#### 5-1. 해외사무소별 향후 이용계획(조사시점 기준 향후 2년 이내)

해외사무소	이용계획 여부	희망서비스
LA(미국)	있음/모름/없음	
상해(중국)	있음/모름/없음	
쓰촨(중국)	있음/모름/없음	
상파울루(브라질)	있음/모름/없음	

주 : 희망서비스는 “시장에 대한 전반적인 정보”, “인허가 절차”, “구체적인 바이어 목록”, “바이어 신용조사”, “바이어 상담/알선”, “전시회/박람회 참가 지원”, “물류 지원/대행” 등과 같이 상세히 기술

### 6. 만족도

#### 6-1. 해외사무소별 만족도 (이용실적이 있는 해외사무소에만 표시)

해외사무소	만족도				
	매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
LA(미국)	①	②	③	④	⑤
상해(중국)	①	②	③	④	⑤
쓰촨(중국)	①	②	③	④	⑤
상파울루(브라질)	①	②	③	④	⑤

6-2. 해외사무소별 이용서비스별 만족도

해외사무소 : \_\_\_\_\_

이용서비스	만족도				
	매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
시장에 대한 전반적인 정보	①	②	③	④	⑤
인허가 절차	①	②	③	④	⑤
구체적인 바이어 목록	①	②	③	④	⑤
바이어 신용조사	①	②	③	④	⑤
바이어 상담/알선	①	②	③	④	⑤
전시회/박람회 참가 지원	①	②	③	④	⑤
물류 지원/대행	①	②	③	④	⑤
그 외( )	①	②	③	④	⑤
그 외( )	①	②	③	④	⑤

해외사무소 : \_\_\_\_\_

이용서비스	만족도				
	매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
시장에 대한 전반적인 정보	①	②	③	④	⑤
인허가 절차	①	②	③	④	⑤
구체적인 바이어 목록	①	②	③	④	⑤
바이어 신용조사	①	②	③	④	⑤
바이어 상담/알선	①	②	③	④	⑤
전시회/박람회 참가 지원	①	②	③	④	⑤
물류 지원/대행	①	②	③	④	⑤
그 외( )	①	②	③	④	⑤
그 외( )	①	②	③	④	⑤



## 충남 해외사무소의 수출기여도

### 7. 귀사의 지역별 수출실적에서 충남 해외사무소 이용에 따른 효과는?

7-1. 해당 지역별 수출액과 충남 해외사무소 지원의 수출기여도(이용실적이 있는 해외사무소에만 표시)

해외사무소	수출액 (천 달러)	수출기여도 (%)	주요 이용서비스
LA(미국)			
상해(중국)			
쓰촨(중국)			
상파울루(브라질)			

주 : 주요 이용서비스는 “시장에 대한 전반적인 정보”, “인허가 절차”, “구체적인 바이어 목록”, “바이어 신용조사”, “바이어 상담/알선”, “전시회/박람회 참가 지원”, “물류 지원/대행” 등과 같이 상세히 기술

수출관련 유관기관 이용현황 및 충남  
해외사무소와의 비교

8. 수출관련 충남 해외사무소 이외의 기관을 이용해 본 경험이 있으십니까?

- ① 있음  **문 8-1로**      ② 없음  **문 9로**

8-1. 기관별 이용횟수 및 만족도(이용경험이 있는 기관에만 표시)

기관명	이용횟수	만족도(충남 해외사무소 대비)				
		매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
KOTRA		①	②	③	④	⑤
한국무역협회		①	②	③	④	⑤
한국수출보험공사		①	②	③	④	⑤
중소기업청		①	②	③	④	⑤
중소기업진흥공단		①	②	③	④	⑤
민간 대행업체		①	②	③	④	⑤
그 외(            )		①	②	③	④	⑤

8-2. 이용서비스별 만족도(이용경험이 있는 서비스에만 표시)

구분	서비스명	만족도(충남 해외사무소 대비)				
		매우 불만족	불만족	보통	만족	매우 만족
경영지원	해외규격인증·획득지원	①	②	③	④	⑤
	해외비즈니스 출장지원	①	②	③	④	⑤
	해외공동 물류센터	①	②	③	④	⑤
	해외시장컨설팅	①	②	③	④	⑤
	통·번역지원	①	②	③	④	⑤
시장개척	수출인큐베이터	①	②	③	④	⑤
	해외전시회	①	②	③	④	⑤
	무역사절단	①	②	③	④	⑤
	수출상담회	①	②	③	④	⑤
	해외지사화	①	②	③	④	⑤
기업육성	수출기업화사업	①	②	③	④	⑤
	글로벌브랜드 육성	①	②	③	④	⑤
	수출유망 중소기업육성	①	②	③	④	⑤
정보지원	민간센터활용사업	①	②	③	④	⑤
	해외시장조사	①	②	③	④	⑤
자금지원	무역기금융자	①	②	③	④	⑤
	수출보험·보증사업	①	②	③	④	⑤
홍보지원	온라인(전자무역)수출지원	①	②	③	④	⑤
교육지원	무역관련 교육연수 사업	①	②	③	④	⑤



## 2. 이용하지 않은 업체 대상 설문조사서

### 충남 해외사무소 유용성 증대 방안 마련을 위한 설문조사

안녕하십니까? 귀사의 무궁한 발전을 기원합니다.

저희 충남발전연구원은 충청도와 도내 16개 시군의 출연 연구기관으로서,  
충남도청(국제통상과)이 의뢰한 연구용역(충남 해외사무소 유용성 분석 연구)을 진행하고  
있습니다.

본 조사는 도내 중소기업을 대상으로 충남 해외사무소의 유용성 증대 방안 마련을  
위한 기업체의 의견을 주요 내용으로 하고 있습니다. 본 조사의 결과는 단지 통계적인  
목적으로만 사용되며, 응답자의 정보는 통계법 제33조 및 제34조에 의해 철저히  
비밀이 보장됩니다. 바쁘시겠지만 잠시만 시간을 내어 주시면 감사하겠습니다.

감사합니다.

2012년 6월

연락처 : 홍성호 / 충남발전연구원 지역경제연구부

Tel. 041)840-1169 Fax. 041)840-1199

#### ■ 응답시 유의사항 ■

1. 해당하는 항목에 대해 빠짐없이 기록해 주십시오.
2. 귀사의 경영과 관련된 정보라고 하더라도 가급적 자세하게 기재해 주시길 부탁드립니다.

■ 사업체명 : \_\_\_\_\_

■ 소재지 : \_\_\_\_\_ 시/군 \_\_\_\_\_ 읍/면/동

■ 생산품목 : \_\_\_\_\_

■ 수출품목 : \_\_\_\_\_

■ 응답자 성명 및 소속 : \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

■ 응답자 연락처 : (전화번호) \_\_\_\_\_





## 기업 일반현황

### 1. 귀사의 연간 매출액 규모는?

\_\_\_\_\_억원 (2011년 기준)

### 2. 수출액 규모

#### 2-1. 귀사의 연도별 수출액은 얼마입니까?

연도	수출액(천 달러)
2011	
2010	

#### 2-2. 수출대상 국가별 귀사의 수출액(2011년 기준)은 얼마입니까?

국가명*	수출액(천 달러)

주 : 수출액이 많은 순으로 최대 3개국까지 기재

### 3. 고용 규모

#### 3-1. 귀사의 연평균 고용 규모(2011년 기준)는?

정규직 : \_\_\_\_\_명, 비정규직 : \_\_\_\_\_명

#### 3-2. 수출관련 전담부서 유무와 직원수(조사시점 기준)는?

전담부서		직원수
없음		명 (국내영업부서 등에서 수출업무 담당)
있음	국내	명
	해외*	명

주 : 해외지사 등의 형태로 해외에 상주하는 직원을 의미

충남 해외사무소 운영 현황				
구분		설치일	주요기능	인력
LA통상사무소		'08. 1. 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>미주지역 통상지원, 외자유치</li> <li>지역 충청도민회 활성화</li> </ul>	충남도청 공무원 1명, 현지인 1명
상해무역관	상해 본관	'99.12.28	<ul style="list-style-type: none"> <li>도내기업 홍보 및 거래알선</li> <li>중국시장 진출기업 지원</li> </ul>	충남도청 공무원 2명, 현지인 4명
	쓰촨 분소	'09. 5. 1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>도내기업 홍보 및 거래알선</li> <li>중국서부시장 진출기업 지원</li> </ul>	
상파울루 무역관		'10. 1. 1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>남미지역 통상지원, 외자유치</li> <li>지역 충청도민회 활성화</li> </ul>	충남도청 공무원 1명, 현지인 1명

### 충남 해외사무소 인지 및 이용경험

#### 4. 충남 해외사무소 인지 및 이용경험 여부, 이용하지 않는 이유

4-1. 귀사는 충남 해외사무소에 대해 이미 알고 계십니까?

- ① 예  **문 4-2로**      ② 아니오  **문 5로**

4-2. 귀사는 충남 해외사무소를 이용하신 경험이 있으십니까?

- ① 예  **문 5로**      ② 아니오  **문 4-3으로**

4-3. 충남 해외사무소를 이용하지 않으신 주된 이유는 무엇입니까?

- ① 유관기관(KOTRA, 한국무역협회 등)에 비해 충남 해외사무소의 서비스가 부실할 것으로 우려되어
- ② 수출대상 지역과 충남 해외사무소 소재 지역 간 불일치로 인해
- ③ 충남 해외사무소의 기능이나 역할을 명확히 알지 못해
- ④ 회사 내부적으로 해외영업망이 이미 갖춰졌기 때문에
- ⑤ 기타( )

## 향후 충남 해외사무소 이용계획

## 5. 향후 이용계획

5-1. 앞으로 2년 이내 충남 해외사무소를 이용하고자 하는 의향이 있으십니까?

- ① 예  **문 5-2와 문 5-3으로**      ② 아니오  **문 5-4로**

### 5-2. 이 용을 희망하는 사무소는 어느 곳입니까?

- ① 상해(중국) 사무소                      ② 쓰촨(중국) 사무소
  - ③ LA(미국) 사무소                        ④ 상파울루(브라질) 사무소

### 5-3. 충남 해외사무소 이용시 희망하는 서비스는 무엇입니까?

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| ① 해외시장에 대한 전반적인 정보 | ② 인허가 절차에 대한 정보 |
| ③ 구체적인 바이어 목록      | ④ 바이어 신용조사      |
| ⑤ 바이어 상담/알선        | ⑥ 전시회/박람회 참가 지원 |
| ⑦ 물류 지원/대행         | ⑧ 통역/번역         |

5-4. 충남 해외사무소를 이용하고자 하는 의향이 없는 주된 이유는 무엇입니까?

- ① 유관기관(KOTRA, 한국무역협회 등)에 비해 충남 해외사무소의 서비스가 부실할 것으로 우려되어
- ② 수출대상 지역과 충남 해외사무소 소재 지역 간 불일치로 인해
- ③ 충남 해외사무소의 기능이나 역할을 명확히 알지 못해
- ④ 회사 내부적으로 해외영업망이 이미 갖춰졌기 때문에
- ⑤ 기타( )

## 수출희망 국가와 지역

### 6. 수출희망 국가와 지역

6-1. 상해, 쓰촨, LA, 상파울루 이외에 충남 해외사무소가 설치되어 수출지원서비스가 제공되기를 희망하는 국가와 지역(도시)은 어디입니까?

1순위 : (국가명 : \_\_\_\_\_, 도시명 : \_\_\_\_\_)

2순위 : (국가명 : \_\_\_\_\_, 도시명 : \_\_\_\_\_)

3순위 : (국가명 : \_\_\_\_\_, 도시명 : \_\_\_\_\_)

## 유관기관 이용경험

### 7. 유관기관 이용경험 여부 및 서비스

7-1. 수출과 관련하여 다음의 기관들 가운데 이용경험이 있는 곳은 어디입니까?

- |                |           |
|----------------|-----------|
| ① KOTRA        | ② 한국무역협회  |
| ③ 한국수출보험공사     | ④ 중소기업청   |
| ⑤ 중소기업진흥공단     | ⑥ 민간 대행업체 |
| ⑦ 그 외( _____ ) |           |

7-2. 다음 중 이용경험이 있는 서비스는 어느 것입니까?(이용경험 여부에 ㄴ표 하시오)

구분	서비스명	이용경 험 여부	구분	서비스명	이용경 험 여부
경영지원	1) 해외규격인증획득지원		기업육성	11) 수출기업화사업	
	2) 해외비즈니스 출장지원			12) 글로벌브랜드 육성	
	3) 해외공동 물류센터			13) 수출유망 중소기업육성	
	4) 해외시장컨설팅		정보지원	14) 민간센터활용사업	
	5) 통번역지원			15) 해외시장조사	
시장개척	6) 수출인큐베이터		자금지원	16) 무역기금융자	
	7) 해외전시회			17) 수출보험·보증사업	
	8) 무역사절단		홍보지원	18) 온라인(전자무역)수출지원	
	9) 수출상담회			19) 무역관련 교육연수 사업	
	10) 해외지사화		교육지원		





