

2023년 중견기업 수출 전망 및 애로 조사 결과

한국중견기업연합회 국제협력팀

□ 조사 목적

- 중견기업의 수출 현황, 주요 수출시장 및 애로 등을 파악해 중견기업 수출 활성화 지원 정책 마련을 위한 기초 자료로 활용

□ 조사 개요

- 조사 명 : 2023년 중견기업 수출 전망 및 애로 조사
- 대 상 : 450개 사(리더스패널 45개 사 포함) 관계자 중 39개 사 응답
- 방 법 : 이메일 및 구글 폼을 이용한 온라인 조사
- 기 간 : 2023년 2월 22일(수) ~ 3월 8일(수)

□ 주요 조사 내용

구 분	세부 문항
2023년 수출 전망	1) 2023년 예상 수출 전망 2) 수출 시 가장 큰 리스크 요인 3) 수출 리스크 관리 방법 4) 중견기업 수출 활성화를 위한 정부 지원방안
국가/시장별 전망 및 애로	1) 주요 수출시장 2) 주요 수출시장에서의 향후 수출 전망 3) 주요 수출시장 관련 애로사항 4) 신규 진출을 고려 중인 시장 5) 신규시장 진출을 위해 필요한 정부 지원
정부·민간 지원 수요	1) 통상환경 변화 대응 관련 중견련에 요청할 사항 2) 효과적인 통상현안 정보 제공 방법 3) 무역·통상 실무역량 강화를 위해 필요한 교육
기타 의견	1) 무역·통상 이슈 관련 기타 애로사항 및 제언

□ 조사 결과

1. 응답기업 현황

- (소재지) 응답기업의 71%가 서울·경기·인천 등 수도권에 소재하며, 경북 10%, 충남 8%, 부산 5%, 대구 3%, 경남 3% 등 지방에도 일부 분포
- (리더스 패널) 45개사 중 27개사로 전체 패널 중 60%가 응답함.
- (업종) 제조업 79.5%, 비제조업 20.5%

제조업					
증분류		비중	증분류		비중
1	자동차	23%	7	전기장비	6%
2	금속가공	19%	8	가구	3%
3	고무제품	10%	9	비금속광물	3%
4	기타기계장비	10%	10	섬유제품	3%
5	의료정밀시계	10%	11	전자부품	3%
6	화학제품	10%			

비제조업		
증분류		비중
1	도소매	25%
2	전문과학	25%
3	정보통신	25%
4	사업시설관리	12.5%
5	스포츠서비스	12.5%

2. 주요 응답 내용

- 수출 전망 및 애로
 - (금년 수출 전망) 전 세계적인 경기둔화에도 불구하고, 응답 기업의 74%가 2022년 대비 2023년 수출 실적이 다소 확대 또는 비슷할 것으로 전망함.
 - (수출 리스크) '전 세계 경기둔화(71.4%)'가 수출과 관련된 가장 큰 리스크로 인식되고 있으며, 환율 변동성 확대(8.6%)도 우려하고 있는 상황임.
 - (리스크 대응) 수출 리스크 대응을 위해 가장 많이 활용하고 있는 방법은 '수출국 다변화(49%)'이고, '정부 지원사업 활용'도 20.4%로 높게 나타남.
 - (정부 지원과제) 수출 활성화를 위해 정부가 가장 우선순위를 두고 추진해야 할 과제는 '원자재 공급 안정화(29%)' 및 '수출국 다변화 지원(25.7%)', '무역금융 지원 확대(20.6%)'로 조사됨.
- 주력 수출 시장
 - (수출 국가) 수출 중견기업의 65%가 6개국 이상에 수출을 하고 있고, 35%는 1~5개 국가에 수출을 하고 있음.

- (주력 시장) 주력 수출시장은 1순위 기준으로 **미국(50%)**이 압도적으로 많고, 중국(18%), 유럽(6%), 중동(6%), 베트남(6%) 순으로 조사됨.
- * 1, 2, 3순위 응답 내용을 합산하면 미국(27%), 유럽(16%), 중국(13%) 순임
- (주력 시장 전망) 주력 수출시장에서의 수출 전망은 응답 기업의 53%가 보통으로, 26%는 좋을 것으로, 21%는 나쁠 것으로 전망함.
- (수출 애로) 주력 수출시장에서 경험하는 가장 큰 애로는 '물류, 원자재 변동에 따른 비용 상승(61%)'인 것으로 나타남.

○ 신규 시장 진출

- (시장 개척) 응답 기업의 79%가 신규시장 개척 계획을 가지고 있음.
- (진출 희망 시장) 신규 진출을 고려 중인 시장은 미국이 23%로 가장 많았으며, 유럽(18%), 아프리카(10%), 베트남(10%)도 높은 비중을 차지함.
- (정부 지원 수요) 신규시장 진출을 위해 가장 필요한 정부 지원은 '현지 네트워크 등 인프라 지원(36%)'이며, 수출 마케팅 지원(23%)도 언급됨.

○ 중견련에 요청할 사항

- (정보 제공) '해외 시장 및 투자 관련 정보 제공(32%)'과 '주요 통상현안 정보 제공(31%)'이 높은 비중을 차지함.
- * 시장 및 투자 관련 정보가 가장 필요한 국가는 미국(44%)이며, 통상현안 정보 제공을 위한 가장 효과적인 방법은 '뉴스레터, 브리프 등 정기 자료 발간(38%)' 및 '정부·유관 기관 전문가 초청 설명회(36%)'로 조사됨

□ 세부 응답 내용

1. 해외 수출 현황

- 응답 기업의 87%가 해외에 수출을 하고 있으며, 13%는 수출을 하고 있지 않음.
- 수출을 하고 있지 않은 이유로는 수출 부적합 업종, 국내 시장에 만족, 마케팅 능력 부족, 기타(수입 중심의 사업내용, 해외 자회사 매각) 등이 언급됨.



2. 2023년 수출 전망 및 수출 활성화를 위한 정부 추진 과제

- 2022년 대비 2023년 수출 실적은 응답 기업의 43%가 다소 확대, 31%는 전년과 비슷, 26%는 다소 또는 크게 악화될 것으로 전망함.
- 중견기업은 '전 세계 경기둔화(71.4%)'와 '환율 변동성 확대(8.6%)'를 수출과 관련된 가장 큰 리스크로 인식하고 있음.



- 수출 리스크 대응을 위해 중견기업이 가장 많이 활용하고 있는 방법은 '수출국 다변화(49%)'이며, '정부 지원사업 활용'도 20.4%로 높게 나타남



- 중견기업은 수출 활성화를 위해 정부가 가장 우선순위를 두고 추진해야 할 과제로 '원자재 공급 안정화(29%)'를 꼽았으며, '수출국 다변화 지원(25.7%)', '무역금융 지원 확대(20.6%)' 등도 주요 과제로 조사됨
- 1, 2, 3순위 응답 내용을 합산하면 '원자재 공급 안정화(22.8%)', '수출국 다변화 지원(21.8%)', '무역금융 지원 확대(15.8%)', '물류 애로 해소(15.8%)' 등의 순으로 조사됨

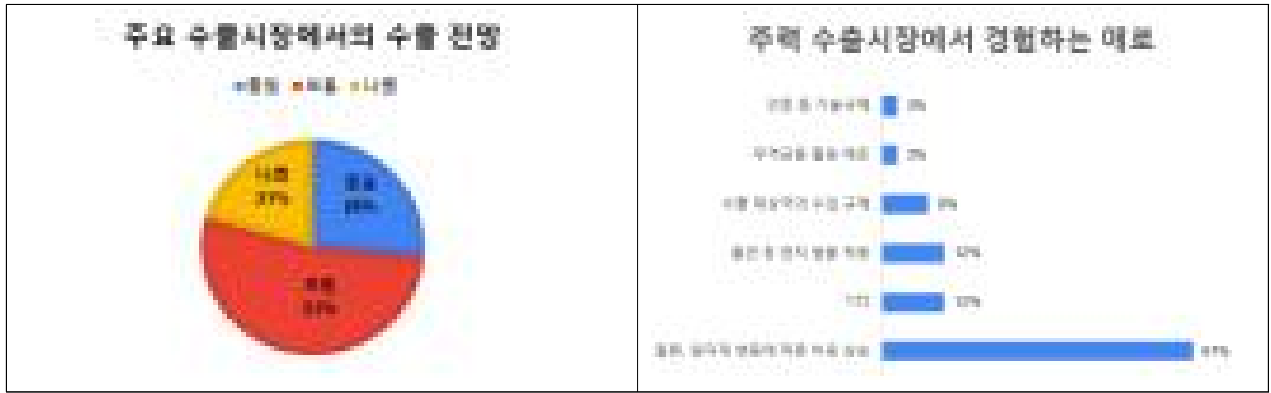


3. 국가/시장별 전망 및 애로

- 수출을 하고 있는 중견기업의 65%(22개사)가 6개국 이상에 수출을 하고 있고, 수출국이 5개 이하인 기업은 35%(12개사)로 나타남.
- 중견기업의 주력 수출시장은 1순위 기준으로 미국(50%)이 압도적으로 많고, 중국(18%), 유럽(6%), 중동(6%), 베트남(6%) 등도 주요 수출시장으로 조사됨.
 - 2순위 기준으로는 유럽이 39%로 가장 많으며, 일본도 13%로 많은 편임
 - 1, 2, 3순위 응답 내용을 합산하면 미국(27%), 유럽(16%), 중국(13%) 순으로 조사됨



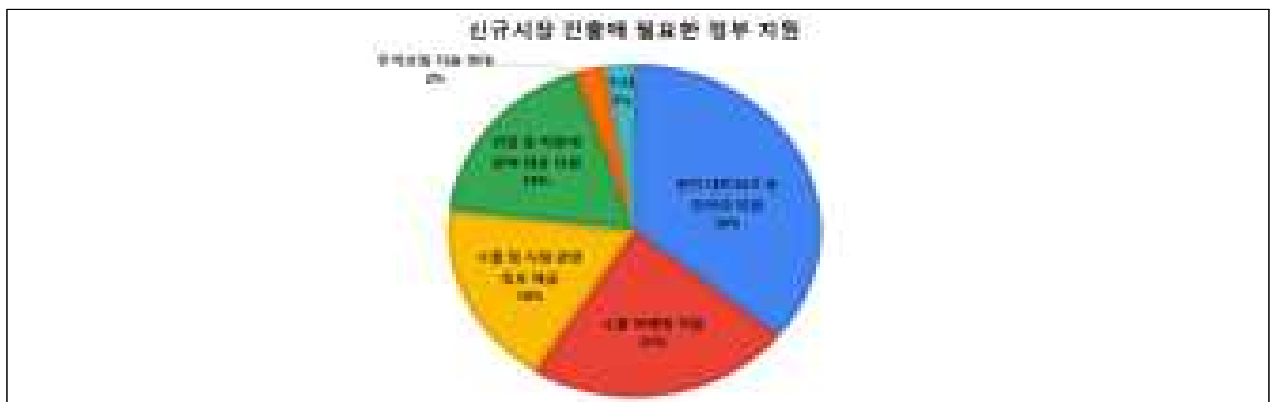
- 주력 수출시장에서의 수출 전망은 응답 기업의 53%가 보통으로, 26%가 좋을 것으로, 21%는 나쁠 것으로 전망함.
 - 중견기업이 주력 수출시장에서 경험하는 가장 큰 애로는 '물류, 원자재 변동에 따른 비용 상승(61%)'인 것으로 나타났으며, 수출 대상국의 수입 규제(12%), 통관 등 현지 법률 적용(9%) 등도 애로가 큰 것으로 조사됨.



- 응답기업의 79%(31개사)는 신규시장 개척 계획이 있고, 21%(8개사)는 신규 시장 개척 계획이 없음.
- 신규 진출을 고려 중인 시장의 경우 미국이 23%로 가장 많았으며, 유럽(18%), 아프리카(10%), 베트남(10%)도 높은 비중을 차지함.



- 중견기업이 신규시장에 진출하기 위해서 가장 필요로 하는 정부 지원은 '현지 네트워크 등 인프라 지원(36%)'인 것으로 나타났으며, 수출 마케팅 지원(23%), 수출 및 시장 관련 정보 제공(18%), 인증 등 비관세 장벽 대응 지원(18%)도 필요한 것으로 조사됨.



4. 정부·민간 지원 수요

- 중견기업이 통상환경 변화에 효과적으로 대응하기 위해 중견련에 요청할 사항으로는 '해외시장·투자 관련 정보 제공(32%)'과 '주요 통상현안 정보 제공(31%)'이 높은 비중을 차지함.
 - 시장·투자 관련 정보가 가장 필요한 국가는 미국(44%)이며, 인도네시아(13%), 베트남(10%), 유럽(8%), 중동(8%) 등도 정보 수요가 있음.
 - 통상현안 정보 제공과 관련해 중견기업 관계자들은 '뉴스레터, 브리프 등 정기 자료 발간(38%)'을 가장 효과적인 방법으로 인식하고 있으며, '정부·유관기관 전문가 초청 설명회(36%)' 수요도 높은 것으로 나타남.



- 무역·통상 관련 실무역량 강화를 위해 중견기업이 가장 필요로 하는 교육은 크게 ① 수출·통관, 계약 등 무역 실무 관련 교육·훈련 프로그램, ② 통상 관련 법규, 정부 지원 등 통상현안 관련 정보를 제공하는 세미나, ③ 해외 투자 관련 정보 제공 교육으로 조사됨.

연번	구분	내용
1	무역 실무	<ul style="list-style-type: none"> - 시장조사 및 수출 관련 서류 작성 실무 - 세무회계 관련 교육 - 영문 제안서 및 계약서 작성 실무 - 인코텀즈 및 무역·통상 실무 프로세스 관련 교육 - 유경험자의 실무상 중요 체크 및 대비사항 교육 * 성공사례나 무역/수출에 성공한 현직자의 강연 등
2	통상현안 정보	<ul style="list-style-type: none"> - 최신 통상 정보 등 정기적인 교육 및 동향자료 제공 - 반덤핑, 상계관세, 철강세이프가드 등 보호주의와 무역규제 대응 - 친환경 규제, 탄소세 도입 등 수출국 규제, 제도 변화 관련 내용 - 통상 관련 법규, 정부 지원제도, 유통채널 확보 관련 교육 - FTA 및 한국-수출 대상국 간의 조세협정조약 - 인증 및 현지비관세 장벽 교육
3	해외 투자 관련 정보	<ul style="list-style-type: none"> - 현지 법인 설립 및 인프라 구축 관련 교육 - 투자 진출 절차 및 투자 혜택 - 현지 네트워크 활용 - 현지 바이어와의 컨택 프로세스 및 네트워크 구축 방법에 관한 사항 - 해외 법인 법률 자문(무료)
4	기타	<ul style="list-style-type: none"> - 업종별 시황 세미나 - 지역 전문가, 비즈니스 영어·일본어·중국어 등 - 실무교육 또는 인턴십 활용을 통한 인재 육성