

弘報室 : (02)  
6050-3602~5

\* 이 자료는 3/5(月)자 朝刊부터 보도해 주시기 바랍니다.  
- 인터넷, 통신 등은 3/4(日) 11:00부터

※ 문의 : 기업정책팀 강석구 팀장(6050-3461), 김현철 선임연구원(6050-3462)

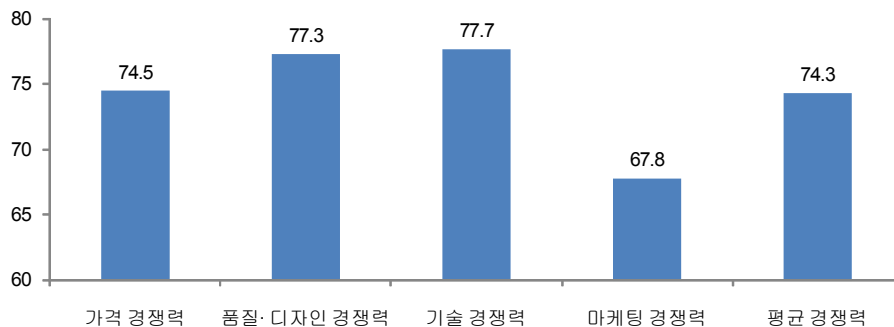
## 중소중견기업 “수출경쟁력 74점 수준”

- 대한상의 조사 ... 세계 최고기업(100) 대비 경쟁력 : 가격 75점, 품질디자인 77점, 기술 78점, 마케팅 68점
- 수출시장서 가장 위협적인 경쟁국으로 ‘중국’(41%) 꼽아 ... “수출증진에 FTA 활용할 것” 68%
- 응답기업 59% “수출지원제도 이용한 적 없어” ... ‘활용도 제고 시급’

국내 중소·중견기업의 수출경쟁력이 74점 수준으로 파악됐다.

대한상공회의소(회장 손경식)가 최근 수출 중소·중견기업 300여개사를 대상으로 ‘수출 경쟁력 실태와 개선과제’를 조사한 결과, 세계 최고기업의 경쟁력을 100점으로 봤을 때, 자사 제품의 ‘가격 경쟁력’은 74.5점, ‘품질·디자인 경쟁력’ 77.3점, ‘기술 경쟁력’ 77.7점, ‘마케팅 경쟁력’은 67.8점으로 평가됐다. 이를 단순 평균한 결과 수출경쟁력은 74.3점인 것으로 나타났다.

<그림> 세계 최고기업(=100) 대비 각 부문별 경쟁력 수준



\* 평균 경쟁력은 가격, 품질·디자인, 기술, 마케팅 경쟁력 수준의 단순 평균

이를 반영하듯 응답기업 64.5%가 자사의 전반적인 수출경쟁력 수준에 대해 ‘중위권’이라고 답했고, ‘상위권’은 22.5%, ‘하위권’은 13.0%로 나타났다.

수출경쟁력을 결정짓는 가장 중요한 요소로는 ‘가격’(42.7%)을 가장 많이 꼽았으며, 이

어 ‘품질·디자인’(32.2%), ‘기술’(18.6%), ‘마케팅’(6.5%)을 차례로 답해 중소기업의 가격의존도가 높은 것을 보여주기도 했다.

수출시장에서 중소기업들을 위협하는 경쟁국으로는 ‘중국’(40.7%), ‘일본’(18.2%), ‘유럽’(13.4%) 순으로 답한 가운데, 응답기업의 11.4%가 한국기업을 경쟁상대로 꼽아 해외시장에서 국내기업간 경쟁이 치열한 것으로 나타났다. <‘미국’ 8.5%, ‘아세안’ 5.2%, ‘인도’ 2.0%, ‘기타’ 0.6%>

중소·중견기업들의 FTA 활용계획을 묻는 질문에는 응답기업 68.1%가 ‘수출 증진을 위해 FTA를 활용할 것’이라고 답했으며, <‘활용할 생각없다’ 31.9%> 한미 FTA와 관련해서는 ‘아직 활용계획을 수립하지 못했다’는 응답이 45.0%로 가장 많았다. <‘이미 활용계획을 수립했다’ 27.7%, ‘현재 활용계획 수립중’ 27.3%>

한미 FTA 활용계획을 수립하지 못한 이유로는 응답업체의 31.0%가 ‘관세·원산지 증명 등 FTA 관련 정보 부족’을 답했고, 이어서 ‘전문인력 부족’(26.8%), ‘해외시장 정보 부족’(23.9%), ‘대외경제환경 불확실성 증대’(18.3%)를 꼽았다.

이에 대해 대한상의는 “대다수 수출 중소기업들이 수출확대를 위해 FTA를 활용하려고 하지만 개별 기업들이 FTA 관련 정보를 수집하는 데 한계가 있다”면서 “지경부 등 정부기관과 대한상의 등 경제단체가 지난달 민관합동으로 출범한 ‘FTA무역종합지원센터’가 FTA를 활용하려는 기업들에게 큰 도움을 줄 수 있을 것”이라고 밝혔다.

정부의 수출지원제도 이용 여부에 대해서는 ‘이용한 적이 없다’는 응답이 58.6%로 ‘이용한 적이 있다’(41.4%)는 응답보다 많았다. 수출지원제도를 이용하지 못한 이유로는 ‘도움이 되는 지원제도가 별로 없거나 지원대상이 아니기 때문’(55.0%)이란 답변이 가장 많았다. <‘정부지원제도가 있는지 잘 몰랐다’ 30.0%, ‘지원요건이 까다롭다’ 8.9%, ‘이용절차가 복잡하다’ 6.1%>

수출 관련한 애로사항으로는 ‘환율변동으로 인한 불확실성’(53.1%), ‘해외시장 정보부족’(29.0%), ‘해외마케팅 능력부족’(21.2%), ‘전문인력 확보 어려움’(16.3%) 순으로 답했으며, <‘기타’ 2.6%, 복수응답> 중소기업 수출경쟁력 향상을 위한 정책과제로 ‘환율안정 및 리스크관리 지원’(39.1%)을 가장 많이 꼽았다. <‘해외전시회 등 해외마케팅 지원 확대’ 30.6%, ‘수출금융(자금·보증·보험) 지원 확대’ 18.2%, ‘해외시장·FTA 관련 정보제공 강화’ 11.7%, ‘기타’ 0.4%>

전수봉 대한상의 조사본부장은 “무역 2조 달러 달성을 위해서는 중소기업의 수출경쟁력 강화가 반드시 필요하다”면서 “기술·디자인·마케팅 역량 제고를 위한 중소·

중견기업의 자구적 노력과 함께 환율의 안정적인 운용과 수출금융지원 등 정부의 정책적 지원이 병행돼야 한다”고 강조했다.

**< 조사 개요 >**

□ 조사기간 : 2012. 2. 13 ~ 2. 16

□ 응답기업 : 수출 중소기업 307개사  
(중소기업 234개사, 중견기업 73개사)

□ 조사방법 : 전화 및 팩스조사

\*