

개 회 사

본격적인 무더위가 시작되는 요즘, '무역환경 변화와 제주도 수출 활성화 방안'라는 주제로 국제무역연구원, 제주대학교 관광과경영경제연구소가 공동주최하는 세미나에 참석해주신 전문가, 그리고 도민 여러분께 깊은 감사를 드립니다.

특히 기조강연을 해주실 이경태 국제무역연구원장님과 행사를 공동주최하신 이용완 제주대학교 관광과경영경제연구소장님, 주제발표를 해주실 최용민 국제무역연구원 FTA실장님과 박형래 강릉대학교 교수님, 그리고 좌장을 맡아주실 김형길 제주대학교 교수님을 비롯한 토론자 여러분께 심심한 감사의 말씀을 드립니다.

잘 아시다시피, FTA 체결 확산, 세계경제의 저성장, 세계무역 다극화 등 국제무역환경이 급격히 변화하고 있습니다. 이러한 무역환경 변화에 맞는 수출진흥전략을 마련하고 효율적인 지원을 통해 우리나라 수출상품들이 세계 시장으로의 진출을 활성화하는 일은 무엇보다 중요합니다.

제주경제는 관광산업과 1차 산업에 편중된 산업구조로 외부 의존적인 경제특성을 지니고 있습니다. 최근의 세계 경제위기와 실물경제 침체는 단순한 산업구조의 한계를 갖고 있는 제주에는 치명적입니다. 1인당 GRDP는 해마다 감소하여 2008년 기준 전국 평균의 76.1% 수준을 봐도 알 수 있습니다. 그리고 제주는 수출정책의 사각지대였기 때문에 우리지역 상품이 세계시장에서 경쟁력이 없는 것도 현실입니다.

이에 따라 민선 5기 우근민 제주도정은 '2014년에 수출 1조원시대를 열겠다'는 목표로 수출 활성화를 도정의 최우선 핵심과제로 설정하고 있습니다. 제주도정의 수출활성화 정책은 글로벌 시대에 제주지역 상품의 경쟁력 확보와 지역산업의 다각화, 자립적 경제기반 구축, 부가가치를 창출하는 기술개발 지원 등을 통해 제주 경제의 규모화와 영토 확장, 일자리 창출을 위한 새롭게 도전하는 전환점이 될 것이라고 확신합니다. 미국 오바마 대통령도 "수출을 통해 미국경제 성장과 일자리 창출하겠다"고 했듯이 수출활성화 정

책은 1.2차 산업의 연계한 수출기업의 육성 등으로 고용창출 파급효과가 크기 때문입니다.

최근 1년 동안에 수출전담부서 수출본부장 및 KOTRA, 한국무역보험공사, 한국무역협회의 제주사무소 설치, 수출스타기업 선정, 통상전문가 양성, 전략적 수출 상품개발과 마케팅, 수출시장 개척, 수출인프라 조성 등 가시적 성과와 다양한 수출 활성화정책 지원에 전력을 다하고 있습니다. 이러한 정책 지원과 도내 기업과 제주 이전기업들이 보다 긴밀한 산·학·관협력을 하면 수출 1조원시대는 먼 길이 아닙니다.

저희 연구원은 오늘 MOU를 체결한 국제무역연구원과의 연구교류를 통해 제주도정의 차별적 수출정책과 시장개척 방안, 효율적이고 지속적인 다양한 수출 정책대안을 마련하는데 노력할 것입니다.

오늘 세미나를 통해 세계무역의 급격한 환경변화시대에 제주도 수출 활성화 방안에 대한 의미있는 논의와 토론의 장이 되기를 바랍니다.

다시 한번 행사에 참석해주신 모든 분들과 발표자와 토론자, 그리고 두 연구원의 관계자 여러분께 깊은 감사를 드립니다. 감사합니다.

2011년 6월 29일

제주발전연구원장 양 영 오

<기조강연>

제주도는 왜 수출을 해야 하는가? (한국무역협회 국제무역연구원장 이경태)

제주도가 2014년까지 수출을 현재의 약 1억달러(제주도 통계로는 3.5억달러)에서 10조원(약 10억달러)으로 늘리겠다는, 상당히 야심적인 계획을 수립한 것으로 알고 있습니다.

그런데 얼마전에 무역협회가 제주도에 지부를 설치하게 된 것을 계기로 해서 무역협회와 제주도간에 돈독한 협력관계가 맺어지고 있습니다. 제주도의 공무원들이 무역아카데미에서 교육을 받았고 무역협회가 초청한 중국의 빅바이어들이 제주도를 방문해서 약 100만달러의 계약과 600만달러의 상담이 이루어 지는 성과도 올렸습니다.

그리고 오늘 제주개발연구원과 국제무역연구원이 MOU를 체결하고 제주수출증대를 위한 연구협력시대를 열어나가게 되었습니다. 이 모든 일들이 제주도 수출 1조원 목표설정과 같은 시기에 일어난 것이 결코 우연이 아니라는 생각이 들고 제주도 수출이 1조원을 넘어서서 10조원, 100조원시대로 가는 긴 여정의 상서로운 출발을 암시한다고 생각합니다.

제주도가 왜 지금와서 수출로 눈을 돌리게 되었는지를 제 나름대로 생각해 보았습니다. 무엇보다도 전국평균을 밑도는 지역주민소득을 끌어 올리는 돌파구를 찾다 보니까 수출이 그 해답으로 떠 오른 것이라고 생각합니다. 제가 제주도 홈페이지에 들어가 보았더니 제주도의 1인당 소득이 약 14,000달러로 나오는데 전국평균 2만달러의 70%에 불과합니다.

지역소득을 늘리려면 상품과 서비스의 생산이 늘어나야 하는데 생산이 늘어나려면 수요가 있어야 합니다. 수요는 수출과 내수인데 먼저 내수를 보면 제주도의 인구가 57만 명이니까 아무래도 자체수요는 한계가 있고 육지에 의존해야 합니다. 그래서 관광객을 유치하고 감귤과 삼다수를 전국적으로 판매

하고 있습니다.

그런데 우리나라의 내수는 지금 아주 부진합니다. 최근 몇 년간 가계소비증가율은 GDP 증가율을 밀돌고 있습니다. 그래서 육지 사람들의 주머니에 의존해서 제주도의 소득을 올리는 것 역시 한계가 있습니다.

우리나라 가계저축율은 3%이하로 떨어졌습니다. 가장 소비를 많이 한다는 미국도 경제위기이후에 저축률이 6%수준까지 올라가고 있는데 말입니다. 우리나라 가계가 저축을 못하는 이유는 빠듯한 살림살이 때문에 저축여력이 고갈되었기 때문입니다. 더욱이 800조원에 달하는 가계부채는 소비를 늘릴 여지를 주지 않습니다. 앞으로 한국의 가계소비가 늘어나려면 소득이 늘어나야만 하는데, 양극화 때문에 대다수 국민들의 소득도 별로 늘어날 것 같지 않습니다,

극심한 내수부진속에서 우리나라 경제를 떠받치고 있는 것은 수출입니다. 2009년도에 수출에 의한 경제성장 기여율은 172%로 이는 수출을 제외한 내수부문은 마이너스 성장을 했다는 의미입니다.

이와 같은 상황에서 제주도가 수출을 통해서 낙후된 경제를 일으켜 세우겠다는 것은 올바른 방향이고 또 불가피한 선택으로 보여 집니다.

제주도 수출확대는 단기와 장기로 구분해서 추진해야 합니다.

2014년까지 3년 남짓 남았으니까 단기로 볼 수 있겠지요. 단기란 현재 제주도가 생산하고 있는 상품과 서비스의 해외시장을 더욱 적극적으로 개척해서 수출을 늘려나가는 것입니다. 이에 반해서 장기는 제주도의 생산구조자체를 바꿔 나가면서 새로운 수출상품을 생산하는 것입니다.

2010년 제주도의 총상품수출 9,800만 달러 중에서 1차산품이 7,200만 달러이고 공산품이 2,600만 달러라고 합니다. 지금 수출하고 있는 품목들은 새로운 바이어와 새로운 수출시장을 개척해야 합니다. 이를 위해서는 무역협회는 물론이고 kotra 등의 수출지원기관의 지원을 더욱 많이 받도록 해야 할 것입니다. 또한 1차산품수출이 많은 점을 고려하면 농축수협이 농어민들의 수출을 위해서 진정으로 기여하는 조직이 되어야 할 것입니다.

그러나 지원보다도 더욱 중요한 것은 기업과 농어민들의 개척정신입니다. 우리나라가 60년대에 수출주도성장을 시작하였을 때에 앞장서서 발로 뚫은 사람들은 바로 수출기업들이었습니다. 의류샘폴을 트렁크가득 넣고 바이어들을 찾아다닌 일화들이 많습니다.

무엇이 그들로 하여금 5대양 6대주를 누비고 다니게 하였을 까요? 이윤추구 정신과 사명감이었습니다. 이윤추구는 기업의 속성인데 이를 마음껏 발현하게 하기 위해서 당시 정부는 수출에 대한 금융, 세제, 행정상의 모든 편의를 제공하였습니다. 수출하면 돈을 벌 수 있다는 기대를 심어주고 그 기대가 현실로 나타날 수 있도록 필요한 조치들을 실천에 옮겼습니다. 이른바 “수출에 전념하는 정치리더쉽”을 보여 주었습니다.

기업인에게 사명감을 요구한다는 것이 좀 이상하게 들릴 수도 있습니다만 수출역군으로서 조국근대화의 첨병역할을 한다는 자긍심이 저절로 생길 수 있도록 사회적인 분위기를 조성하였습니다. 수출을 많이 하면 애국자이고 자랑스러운 생각이 들도록 국가최고지도자가 직접 나섰던 것입니다.

제가 알기로 제주도는 특별자치도입니다. 자치권이 어느 정도 주어 졌는지 자세히 알지 못합니다만 중앙정부에 대해서 불만이 없지 않을 것이라고 생각합니다. 꽤 오래전에 제가 제주 mbc에서 특별자치도에 대한 좌담회에 참석한 적이 있었는데 그때 제가 이렇게 이야기 하였습니다.

제주도는 중앙정부에 대해서 권한과 예산을 모두 더 달라고 요구하는데 이는 다른 지자체에 비해서 좀 공평하지 못한 측면도 있고 또 권한과 돈을 다 주면 어느 지자체인들 하고 싶은 일을 못하겠느냐? 그러니 제주도는 권한을 더욱 요구하되 그 권한을 잘 활용해서 국내외자본을 유치하는 것이 더욱 현실적인 해결책이라고 생각한다고 했습니다.

제주도는 우선 주어진 권한을 최대로 활용해서 수출기업들이 이윤도 남기면서 자긍심에 충만할 수 있도록 수출여건을 만들어 나가는 것이 필요하고 그래서 성과가 나면 중앙정부에 대해서 더욱 많은 권한을 요구하는 것이 순서가 아닌가 생각합니다.

장기적인 수출전략에서 가장 중요한 과제는 제주도의 수출산업구조를 어떻게 가져가느냐의 문제입니다. 우리나라가 1970년대 중반이후 중화학공업을 육성할 때처럼 정부가 유망산업을 법으로 지정하고 이 분야에 자원을 집중 투입하는 방법이 있었고, 지금처럼 정부가 신성장동력산업을 지정은 하나, 금융과 재정의 집중지원은 제한적으로 하는 방법도 있습니다.

그런데 지금처럼 산업의 사이클이 빠른 속도로 변하는 시기에는 과거 중화학공업처럼 하는 방식은 실패할 우려가 크다고 생각합니다. 제주도의 경우에는 청정생태지역의 보전이라는 대전제가 있고 또한 인구규모등을 감안해서 제주도가 경쟁력을 가질 수 있는 산업을 지정하되 구속력이 있다기 보다는 예시적인 성격으로 가져가는 것이 좋지 않을까 하는 생각이 듭니다

어떤 경우이던지 간에 서비스산업, 특히 지식서비스산업은 제주도수출의 중추가 되어야 하지 않나 생각합니다. 이미 관광은 중추산업이 되고 있고 의료관광과 교육등의 분야에서도 구체적인 진전이 있는 것으로 알고 있습니다만, 제주도에서 제시되고 있는 바데로 MICE 산업과 연구개발단지도 유망하다고 생각합니다.

서비스산업의 수출산업화는 우리나라 경제가 나아가야 할 방향이기도 합니다. 고용을 늘리고 청년실업을 해소하기 위해서도 꼭 해야만 하는 과제입니다. 제주도가 그 선도역할을 해야 한다고 봅니다.

서비스산업의 수출산업화를 위해서 제주도가 갖는 최대의 이점은 바로 특별자치도의 위상입니다. 규제자치권을 최대한 행사하고 추가적으로 더 확보해서 서비스산업에 대한 규제완화와 대외개방을 모범적으로 실천해 나가야 합니다. 우리나라에는 현재 6개의 경제특구가 있으나, 외자도입실적이 부진합니다. 그 이유는 규제완화와 개방이 반대세력의 집요한 거부 때문에 지연되고 있기 때문입니다.

반대론자들은 의료영리법인화라던가, 외국교육기관유치를 전면적으로 허용하는 경우에 예상되는 의료와 교육양극화의 부작용을 염려합니다. 그러나 외국 학교와 병원으로 가는 많은 한국학생들과 환자들이 제주도에 있는 학교와 병원으로 온다면 이는 양극화를 오히려 완화하는 효과가 있을 것입니다. 외

국보다는 제주도에 오는 것이 편리하죠. 그리고 양극화를 완화하기 위한 보완조치가 반드시 뒤따라야 합니다. 외국 명문대학과 경쟁할 수 있도록 제주대학교의 경쟁력을 높이는 지원과 유인제공을 강화하는 방안등을 생각할 수 있습니다.

저는 제주특별자치도의 진정한 의미가 제주도에 지식 집약적 서비스산업을 육성하고 외국의 인력과 돈과 지식이 제주도로 모이고 외국과 육지의 소비자들이 제주도로 모이게 하는 데 있다고 생각합니다. 중앙정부도 하지 못한 일을 제주도가 해 내어야만 제주도는 진정한 특별자치도가 될 것입니다.

마지막으로 말씀드리고 싶은 것은 제주행정의 선진화입니다. 제주도의 수출을 늘리고 서비스산업을 키우고 국내외 자원을 유치하는 데에 있어서 유능하고 깨끗한 행정의 역할은 거의 절대적입니다. 지금 6개 경제자유구역의 성과가 미흡한 이유도 전문성이 부족한 공무원들이 순환보직을 하기 때문입니다.

유능하고 깨끗한 행정이 이루어 낸 성공은 싱가포르가 그 전형입니다. 1965년 말레이시아로부터 분리 독립한 이후에 한적한 어촌이었던 싱가포르를 오늘날 세계경제력순위 최상위로 발전시킨 원동력은 이광요 초대수상이 이끄는 행정의 힘이었습니다. 저는 제주특별자치권이 우리나라의 기존 행정의 틀을 벗어나서 혁신적인 행정개혁을 하는 데에도 활용되었으면 합니다.

제가 제주도에 대한 문외한으로서 너무 외람된 말씀을 드린 것 같아서 송구스럽게 생각합니다.

감사합니다.

제주발전연구원, 무역협회
제주지부 무역세미나 발표

제주지역 무역업체의 수출애로 요인과 수출활성화 전략

2011. 6. 29

강릉원주대학교 사회과학대학 무역학과
박형래 교수

1. 서 론

지난날의 고도성장을 되돌아 볼 때 투자자본의 제약성과 함께 불균형성장전략이 불가피하였던 만큼 지역경제발전은 주요 거점개발 중심이었고 단위지방별 개발의지나 잠재력 평가에 의한 개발방식은 수용하기 어려웠다. 그 결과 지방경제의 발전은 중앙정부의 경제개발계획에 의존할 수밖에 없었고 지방자치에 의한 자율적 개발은 할 수가 없었다.

이러한 지방의 제약조건이 무역환경의 분야에서도 예외가 아니었다. 수출주도형 공업화정책과 함께 무역관련 업무나 지원도 수도권의 대형무역업체를 중심으로 추진된 결과 상대적으로 지원에서 소외된 지방 중소무역업체들은 대외경쟁력 면에서 고전할 수밖에 없었다. 더욱이 경제적 자율성과 산업간 균형확보 그리고 대외무역마찰의 해소라는 명분 때문에 수출업체에 대한 각종 지원이 최근 점차 줄어들고 있는 가운데 이미 자립기반을 구축한 선발대형 수출업체들과 달리 이제부터 지원을 받으면서 보호 육성되어야 할 형편에 있는 후발 제주도 무역업체들은 수출 증대라는 당면 과제에 직면하여 더 많은 어려움을 겪고 있는 실정이다.

그 동안 제주 지역의 무역활성화를 위한 기존의 연구들은 주로 지방기업차원의 노력과 중앙정부의 대규모투자지원에 대한 측면에서 그 논의의 초점을 맞추어 왔다. 이용완(2010)은 제주지역의 수출활성화를 위한 구체적 전략이 아니라 수출활성화를 위한 중앙과 지방정부의 정책적 구상에 대해 언급하고 있으며 고봉현(2010), 김기욱(2010)의 연구에서는 주로 개별기업차원의 수출전략과 특정산업에서 수출활성화를 해결하기 위한 방안에 대해 언급하고 있으며 김한욱(2010)은 국제자유무역지대로의 발전을 위한 광역자치단체의 역할에 대해 언급하고 있으며 이강빈(1999)은 제주지역에 국한된 것이 아니라 주로 일반적 지역무역업체를 대상으로 한 수출애로요인에 대한 설문조사를 통해 수출증대방안을 제시하고 있다. 그러나 지방화시대의 무역활성화는 무엇보다 중앙정부의 대규모지원과 개별기업의 노력이 중요하겠지만 지자체의 체계적이고 장기적인 무역관리 및 지원체제가 무엇보다 중요하다고 할 수 있으며 기존의 연구에서는 이에 대한 구체적인 방향제시가 미흡했다는 점을 지적할 수 있다. 따라서 본고에서는 제주지역 무역업체의 수출활성화를 위한 전략으로서 지역기업의 요인과 아울러 지자체의 수출활성화 역할에 논의의 초점을 맞추고자 한다.

제주도의 경우 지역 총생산은 우리나라 전체의 0.9%(내륙지역 중 가장 낙후된 강원도의 경우 2.8%)를 차지하면서 수출비중은 0.19%인 3억 3천만\$을 차지하고 있는데 전국 어느 지역보다 제주지역의 수출실적이 이렇게 저조한 것은 여러 가지 요인이 있겠지만 앞에서 지적한 수도권지역의 대형수출업체 중심의 무역정책과 지역적으로 불리한 조건을 가진 제주도의 경제인프라에 대한 투자가 미흡하여 강원지역으로의 산업유치가 현실적으로 어려웠다는 데 그 근본적인 원인이 있다 할 것이다.

그러나 제주도 산업이 수출주도성장의 한 축으로 편입되지 못하고 현재의 수출관련산업이 낙후된 상태에 있다하더라도 제주도의 수출미래가 암울한 것만은 아니다. 최근의 여러 경제여건 변화는 제주도에 새로운 수출증대의 기회를 제공하고 있다고 할 수 있으며 제주도의 하고자하는 의지 여하에 따라 제주도의 수출증대가 한 단계 도약할 수 있는 계기를 마련할 수 있을 것으로 기대된다.

본고에서는 이러한 관점에서 제주도 지역경제 발전을 위해 제주도의 수출을 증대시키기 위한 무역업계 및 무역유관기관의 여러 가지 방안들을 모색해 보고 특히, 지방정부차원의 역할에 중점을 두어 논의를 전개시키고자 하는데 그 목적이 있다.

2. 제주지역 수출증대 가능성과 수출환경의 변화

제주도의 수출증대 가능성과 제주도의 수출환경의 변화는 어디서 찾을 수 있겠는가? 이러한 수출증대 가능성이 기대되는 몇 가지 이유는 다음과 같다.

첫째, 제주도가 우리나라의 생산력 규모에 차지하는 비율에 비해 전국대비 수출실적이 생산력 비중의 10%에도 미치지 못하고 있다는 점은 무엇보다 수출증대 여력의 가능성이 충분하다는 점을 반영하고 있다.

둘째, 그동안 제주지역의 접근성에 제약조건으로 작용했던 항공서비스의 다양화 문제가 저가항공의 정착화로 인해 교통서비스가 개선으로 수도권과 내륙지역간의 접근성이 대폭 향상되었고 아울러 역외지역 및 역내지역간의 물류 체계가 획기적으로 개선되어 수도권 및 중남부 대도시권 시장의 배후입지, 공급기지의 역할이 가능하게 되었다는 점이다.

셋째, 인터넷 무역환경이 급속히 확산됨에 따라 정보의 공유, 통신 등과 같은 애로요인이 극복되어 중소기업의 무역활동이 이전보다 상대적으로 훨씬 용이해졌다는 점을 들 수 있다.

넷째, 한류의 확산과 동북아지역간의 경제교류 활성화로 지리적으로 가장 유리한 입지 하에 있는 제주지역의 무역기회가 한층 개선되었다는 점을 들 수 있다.

다섯째, 일본의 대지진으로 인한 대일 수출기회의 확대와 대중국 무역에 있어서의 물적 자원의 교류기지로서의 역할을 담당할 수 있게 되었으며 아울러 친환경 청정지역으로서의 지역개발 제한요인이 크게 완화되어 가고 있기 때문이다.

이상과 같이 제주지역의 발전을 제한하였던 여러 가지 경제 환경의 개선은 제주지역의 기업 특히, 성장잠재력을 급속하게 가시화 시키고 있으며 지역발전의 새로운 전기를 제공하고 있다고 할 수 있다. 특히 제주지역에서 미미한 실적을 보이고 있는 수출활동도 이제는 새로운 활로를 모색할 수 있게 되었으며 과 함께 수출잠재력을 가시화 시킬 수 있는 중요한 기로에 있다고 할 수 있을 것이다.

따라서 제주지역의 수출증대를 위해서 우선 내부적으로는 경쟁우위에 있는 산업을 정비하고, 기존의 무역관련 기관과의 연계체제 속에서 수출기업의 중점시책을 지속적으로 추진함과 아울러 지역기업인들이 수출하고자하는 적극적이고 진취적인 자세와 의지를 확립해나가는 것이 필요할 것이다. 외부적으로는 외부의 유망수출기업들이 제주도로 유입될 수 있는 유리한 여건들을 제공하는 일련의 정책과제를 통하여 제주도 수출증대 방안들을 모색해보는 것은 매우 중요한 일일 것이다.

3. 제주도의 무역구조 분석

1) 제주도의 경제력과 무역규모

제주지역경제의 두드러진 특징중의 하나는 인구, 면적의 비중에 비해 제조업의 생산능력이 현저히 낮다는 것이며 특히 수출실적은 <표 1>에서 알 수 있듯이 대부분 관광을 중심으로 한 서비스산업(72.4%)이 주류를 이루고 있으며 그나마 열악한 제조업 전국비중 대비 9분의 1수준에 그치고 있다는 점이다. 특히 불리한 물류여건과 자연경관 위주의 관광산업에 대한 투자로 제조업(3.1%) 비중이 낮고 농림어업(17.9%) 비중이 높은 실정이다.

<표 1> 2009년 제주도 산업별 GRDP(억원, 구성비%)

	전국		서울		제주	
지역내총생산	9,992,195	(100.0)	2,362,342	(100.0)	87,392	(100.0)
농림어업	299,644	(3.0)	3,873	(0.2)	15,613	(17.9)
광업	18,834	(0.2)	225	(0.0)	144	(0.2)
제조업	2,553,034	(25.6)	96,113	(4.1)	2,709	(3.1)
기초소재형	806,760	(8.1)	12,272	(0.5)	948	(1.1)
가공조립형	1,496,683	(15.0)	26,238	(1.1)	296	(0.3)
생활관련형	249,591	(2.5)	57,604	(2.4)	1,465	(1.7)
서비스업	6,129,221	(61.3)	2,022,326	(85.6)	63,232	(72.4)

* 자료 : 통계청

제조업이 취약한 산업구조 하에서 제주도의 수출입 현황을 <표 2>에서 살펴보면 2010년 우리나라 총 수출에서 제주도가 차지하는 비중은 0.025%로 극히 미미한 비중을 차지하고 있으나 그나마 다행인 것은 2009년 경기침체 속에서 유일하게 수출이 감소하지 않고 증가추세를 유지하였다는 점이다. 수입역시 우리나라 총수입액에서 차지하는 비중은 0.064%로서 총 무역액에서 0.1%의 비중조차 차지하지 못하는 열악한 실정에 있다.

<표 2> 제주도와 타지역과의 수출실적 비교

(백만\$, %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	총계
경기	38,041	29,946	31,965	36,228	46,466	55,671	63,217	64,605	61,084	58,007	85,706	570,934
울산	19,972	19,951	24,177	27,485	37,470	45,182	54,940	63,952	78,802	60,814	71,384	504,128
경남	16,651	17,134	17,336	19,236	24,292	26,685	31,338	36,512	56,873	54,601	58,380	359,039
충남	16,991	11,653	15,151	19,806	29,272	33,520	38,961	47,823	42,936	39,428	54,054	349,593
경북	15,653	14,462	17,566	25,088	33,951	38,709	39,517	45,266	47,612	38,510	44,937	361,272
전남	5,805	5,177	6,426	8,884	12,609	16,253	19,045	21,988	29,037	23,295	30,416	178,934
인천	7,527	6,026	5,681	8,221	10,645	13,033	15,942	20,928	20,513	15,369	21,022	144,907
부산	4,835	4,567	4,836	4,844	6,434	6,763	8,090	10,160	12,860	9,497	12,374	85,261
광주	3,183	3,095	3,598	4,035	5,288	7,189	9,142	10,144	9,412	8,883	11,581	75,550
전북	2,881	2,220	1,943	2,866	4,225	4,851	5,471	6,354	6,842	6,032	10,505	54,190
충북	4,748	3,450	4,019	4,732	7,546	5,664	8,054	8,920	9,213	8,080	10,330	74,755
대구	2,849	2,432	2,559	2,759	3,155	3,333	3,546	4,040	4,534	3,892	5,193	38,293
대전	837	818	934	1,330	1,838	2,161	2,396	2,581	2,990	2,851	3,546	22,282
강원	338	306	372	472	642	856	1,017	1,126	1,424	1,120	1,509	9,183
제주	40	45	45	59	70	63	57	58	83	87	98	704
기타	3	2	0	1	20	1	16	55	4,496	0	0	4,595
총계	140,354	121,285	136,608	166,048	223,921	259,934	300,747	344,510	388,711	330,466	421,036	2,833,619

주) 본 통계는 (직수출, 내국신용장수출제외) 수치임

〈표 3〉 제주도와 타지역과의 수입실적 비교

(백만\$, %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	총계
경기	35,640	27,579	29,289	33,983	42,121	51,440	59,798	67,955	79,252	61,821	83,787	572,666
울산	14,268	18,272	18,943	22,651	29,790	38,443	49,235	55,231	70,580	47,360	62,995	427,766
전남	10,781	9,777	10,551	12,911	17,341	22,769	27,533	31,453	45,517	27,569	34,912	251,115
경남	9,500	9,053	9,644	11,355	13,896	16,018	18,186	22,159	32,049	26,470	30,274	198,604
인천	10,245	8,819	8,383	10,582	13,574	16,459	20,743	24,106	29,499	23,229	29,526	195,164
충남	9,978	9,245	9,335	11,262	15,426	17,863	22,362	26,674	29,556	19,129	24,893	195,724
경북	12,162	12,353	13,986	16,395	21,763	22,789	24,455	26,167	21,365	14,567	19,295	205,298
부산	3,985	4,309	5,317	5,468	6,740	7,446	8,646	11,277	15,037	10,650	12,469	91,345
충북	3,314	2,677	3,253	3,589	5,252	5,495	6,890	7,543	8,299	4,969	6,120	57,400
광주	1,844	1,710	1,741	2,966	3,038	3,680	4,079	4,984	4,877	4,087	5,553	38,558
전북	1,501	1,503	1,600	2,043	2,522	2,456	2,548	3,063	4,104	3,194	4,134	28,668
대구	1,395	1,266	1,390	1,555	1,920	2,208	2,608	2,849	3,059	2,169	3,076	23,497
대전	1,259	1,260	1,426	1,609	1,991	2,291	2,390	2,813	2,754	2,330	2,777	22,901
강원	381	320	329	378	586	723	850	958	1,409	887	1,133	7,954
제주	53	67	58	111	110	141	244	181	202	178	206	1,550
기타	11	0	0	2	10	0	40	180	394	0	0	638
총계	116,317	108,210	115,246	136,860	176,080	210,222	250,608	287,594	347,954	248,607	321,149	2,318,846

한편 제주도의 수출추이를 기업규모별로 살펴보면 중소기업 비중이 절대적으로 높고 대기업의 수출참여 비중이 극히 낮은 것으로 나타나고 있는데 2010년의 경우 중소기업의 수출 비중은 89.8%, 대기업 1.9%, (*전국 중소기업 : 33.0%, 대기업 : 66.9%)로 나타났다.

〈표 4〉 제주도 기업규모별 수출액 현황

년도	총수출	중소기업		대기업		기타	
2000	39,827	34,064	85.5	-	-	5,763	14.5
2001	44,730	36,363	81.3	-	-	8,367	18.7

2002	44,631	35,090	78.6	-	-	9,540	21.4
2003	58,578	53,584	91.5	3,380	5.8	1,614	2.8
2004	69,719	62,674	89.9	4,740	6.8	2,305	3.3
2005	63,281	59,017	93.3	785	1.2	3,480	5.5
2006	56,766	50,002	88.1	1,548	2.7	5,217	9.2
2007	57,830	48,184	83.3	1,733	3.0	7,914	13.7
2008	83,299	71,003	85.2	1,751	2.1	10,545	12.7
2009	87,384	74,639	85.4	1,931	2.2	10,814	12.4
2010	98,042	88,053	89.8	1,835	1.9	8,155	8.3

자료: 무역협회 제주지부

2) 제주도의 수출구조

① 제주도의 산업별 수출구조

<표 5>에서는 제주도의 품목별 수출현황을 나타내고 있는데 표에서 알 수 있듯이 제주도의 총수출액중 1차 상품이 차지하는 비중이 다소 높아진 것으로 나타났는데(65.2% → 65.3%) 이는 수산물을 중심으로 한 1차 상품의 수출구조를 크게 벗어나지 못하고 있는 현실을 반영한 것이다. 한편 공산품의 수출비중은(12.6%) 음향기기를 중심으로 이루어지고 있으며 일부 기호식품류의 소비재 수출이 수출의 한 축을 이루고 있는 정도이다. 이는 제주도의 주종 수출산업이 4면이 바다와 접한 지역의 특성을 반영하여 수산물 및 수산가공 등 1차상품과 일부 제조업 중심의 수출이 미미하게 이루어지는 수출구조의 틀을 크게 벗어나지 못하고 있다는 점이며 수출의 획기적인 증대를 위해서는 고부가가치 수출상품의 개발이 시급한 과제임을 나타내고 있는 것이라 할 수 있다.

<표 5> 제주도의 품목별 수출현황

품목명	2009년		품목명	2010년	
	(천달러)	구성비		(천달러)	구성비
어류	33,133	37.9	어류	37,661	38.4

산식물	14,147	16.2	산식물	13,992	14.3
연체동물	9,697	11.1	음향기기	12,348	12.6
음향기기	6,772	7.8	연체동물	8,625	8.8
기호식품	5,720	6.5	기호식품	5,206	5.3
총계	87,384	100.0	총계	98,042	100.0

품목별 수출을 구체적으로 살펴보면 해산물, 식물, 해조류 등 1차산품 위주의 수출구조를 가지고 있는 바 1차산품의 수출은 7,200만달러로 전체 수출의 72.7%(2010년)를 기록하였으며 공산품은 2,600만달러로 26.3%를 차지하였다. 어류를 제외한 여타 품목의 수출규모는 미미한 수준이다. 2008년 65개, 2009년 79개, 2010년 77개로 다품목의 수출구조, 어류가 총수출의 30% 이상을 차지하는 것 외에 다수 품목의 수출이 소액으로 나타났다.

※ 2010년 제주의 10대 수출품목 · 비중(MTI 6단위, %)

: 납치(36.4), 기타 컴포넌트(11.8), 백합(9.0), 기타 연체동물(8.8), 물(3.4), 엔진결합발전기(2.5), 선박용 압축점화식 엔진(2.2), 툿(2.0), 기타 어류(1.9), 감귤(1.5)

② 제주도의 지역별 수출구조

제주도의 수출은 대일 수출의존도가 높으며 기타 국가로의 수출은 미미하다. 최근 들어 수출대상국은 다소 증가를 보이고 있는데 49개국(2008)→57개국(2009)→64개국(2010)으로 증가하였다. 소량 다품목 수출구조를 감안할 때 수출대상국의 증가는 주력 수출품목의 부재 및 주력 수출시장이 존재하지 않음을 의미한다. 구체적으로 제주도의 수출실적을 <표 6>에서 지역별로 살펴보면 미·중·일 국가의 수출이 상대적으로 감소하고 있으나(80.6% → 75.646%) 이들 3개국으로의 수출 비중은 타 지역에 비해 가장 수출이 많은 지역으로 나타나고 있다. 한편 베트남 지역으로의 수출이 증가한 것은 수출다변화의 한 모습을 보여주는 것으로 일부국가로 편중된 수출의 패턴은 다양한 수출품목의 개발과 함께 수출지역 다변화를 이루어야 하는 과제로 남아 있다. 특히 베트남의 경우, 베트남의 경우 최근 중국의 투자환경 악화 등으로 인해 인도와 함께 상대적 투자 적격지로 급부상할 수 있으며 최근 선박용 엔진류 및 발전기와 기능성 화장품, 캐릭터를 이용한 상품, 감귤 비타민류, 화산석을 이용한 액세서리, 친환경수성페인트 등 제주의 청정 이미지를 바탕으로 한 가장 제주도적인 제품 등을 수출전략상품으로 시장개척에 나서는 것도 제주수출의 가능성

을 보여주는 좋은 사례라 할 수 있다. 뿐만 아니라 베트남뿐만 아니라 태국, 인니, 말레이시아 등과 같은 동남아국가로의 수출다변화를 시도한다면 좋은 성과를 기대할 수 있을 것이다.

<표 6> 제주도의 지역별 수출현황

국가명	2009년		국가명	2010년	
	금액	구성비		금액	구성비
일본	60,879	69.7	일본	62,561	63.8
미국	6,953	8.0	미국	9,142	9.3
중국	2,492	2.9	베트남	3,766	3.8
베트남	2,193	2.5	인도	3,007	3.1
러시아 연방	1,755	2.0	중국	2,455	2.5
총계	87,384	100.0	총계	98,042	100.0

③ 제주도 무역업체의 현황

도내 무역업체는 182개로 전국 무역업체(약 10만개)의 0.0018%를 차지하고 있다. 기업체 대비 수출액을 감안하면 도내 업체들이 대부분 영세한 수준에 머물러 있음을 알 수 있다. 타 지역에 비해 취약한 제조기반을 보이고 있는데 그 원인을 찾을 수 있다. 수출 제조업체의 사업체 수는 전국 16개 시도 중에서 최하위를 나타내고 있다.

이와 같이 제주도가 여타 지역에 비해 매우 저조한 수출실적을 보이고 있는 것은 제주도의 공업화가 지연됨으로써 제조업 생산기반이 낙후되어 있고 도내 기업들의 전반적인 수출참여도가 저조한데다 수출 가능한 품목이 크게 제한되어 있기 때문이다. 그러나 이러한 열악한 환경속에서도 최근 들어 무역업계의 긍정적인 모습도 나타나고 있다. 전국 비중에 있어서 제주도의 무역업체수가 최저 수준이긴 하나 최근 들어 제주도 무역업체수는 꾸준히 증가하여 현재 2009년 152개에서 2010년 182개로 개 업체로 매년 증가 하고 있다. 이와 같은 증가는 무역업이 자유화 된데 원인이 있겠으나, 무엇보다 일부 국가에 편중되었던 기존의 방식에 다소 탈피하여 동남아 국가등과 같은 다양한 국가로 수출시장을 개척하려는 활동들이 있었고 한류의

영향으로 이와 함께 무역업체의 창업 분위기가 고조되고 있기 때문이라 할 수 있다.

<표 7>에서 나타난 바와 같이 기업별 수출규모는 영세한 상태를 보이고 있는데 2010년 기준으로 제주도의 215개 수출기업중 100만달러 이하가 190개(88.4%), 100만달러 이상이 25개(11.6%)를 나타내었다.

<표 7> 제주도의 수출금액별 기업수

수출금액(달러)	전국 사업장 수	제주도 사업장 수
1억 이상	335	0
1천만~1억	2272	1
1백만~1천만	11,640	24
1만~1백만	53,261	143
1만 미만	36,584	47

* 자료 : 한국무역통계(www.kita.net)

④ 제주도 수출구조의 평가

<표 5>에서 나타난 바와 같이 제주도의 수출을 주도하는 주종 수출품목은 1차산품 중심에서 크게 벗어나지 못하고 있으며 일부 제조업 제품의 해외 수출이 시도되고 있으나 매우 미미한 실정이다. 1차산품의 수출의존도가 심화(2009년 71% → 2010년 76%)되고 있다고 할 수 있는데 도내 획기적인 수출확대를 위해서는 고부가가치제품에 대한 품목의 전환이 시급함을 나타낸다고 할 수 있다.

이로 인해 일부품목의 수출부진이 제주도 전체수출에 미치는 영향이 크므로 새로운 수출유망품목의 발굴, 지원하는 수출품목의 다양화 노력이 필요할 것으로 평가된다. 특히 의료기기의 경우는 다양한 업체가 수출하는 것이 아니라 특정의 한 업체에 의해 수출이 이루어지고 있으며 제주도 수출의 상당부분이 몇몇 기업에 의존하는 형태의 수출활동이라는 점을 고려할 때 제주도의 수출기반은 매우 취약하다고 할 수 있다. 제주도 총 수출중 상위 5대 업체가 점하는 비중 55.3% (10대업체의 경우 72%)으로서 향후 다양한 중소기업들이 수출활동에 참여하는 구조로 변화되어야 할 것으로 평가된다.

3) 제주도의 수입구조

① 제주도의 품목별 수입구조

제주도의 수입구조를 <표 8>에서 살펴보면 주로 원자재(48.3%)와 자본재

(30.6%)의 용도로 수입되고 있는데 소비재 비중(20.8%)이 전국 평균치보다 훨씬 높게 나타나고 있는데 이것은 수입이 상대적으로 생산활동에 적게 투입됨으로써 수출과 내수의 생산활동을 보조하는 기능이 상대적으로 취약함을 나타내는 것이라 할 수 있다.

<표 8> 제주도 품목별 수입동향

품목명	2009		품목명	2010	
	금액(천달러)	구성비		금액(천달러)	구성비
비누치약화장품	56,112	31.5	비누치약및화장품	67,985	33.1
식물성물질	25,721	14.5	식물성물질	27,077	13.2
기호식품	15,404	8.7	기호식품	23,278	11.3
전자응용기기	9,570	5.4	기타섬유제품	6,095	3.0
어류	4,471	2.5	전자응용기기	5,385	2.6
총계	177,894	100.0	총계	205,600	100.0

<표 8>은 주력 수입품목 중에서 생필품, 기호식품 등 소비재 위주의 수입구조를 나타내고 있는데 특기할 사항은 화장품 등 관광용품의 수입이 높은 비중을 차지하고 있다는 점인데 이들 품목은 주로 품목들은 대체로 제주도내 관광객의 판매용으로 수입이 증가한 것으로 나타났다. 구체적으로 2010년 제주의 10대 수입품목·비중(MTI 6단위, %)를 살펴보면 화장품(25.1), 사료(9.2), 위스키(8.2), 박류(4.0), 향수(3.8), 립스틱(2.8), 손목시계(2.6), 직물제 가방(2.5), 기타 어류(2.2), 식품가공기계(2.1) 등의 품목으로 구성되어 있다.

② 제주도의 지역별 수입구조

<표 9>는 지역별 수입현황을 나타내고 있는데 최근 북미, 유럽지역으로부터 수입 비중은 감소하였다. 미국, 프랑스, 일본 등 對선진국 수입이 대다수이다. 이는 화장품, 위스키 등 관광용품의 對선진국 수입비중이 높는데 따른 것으로 분석된다. 한편 중국과 호주 등과 같은 아시아 지역으로부터 수입비중도 점진적으로 상승하고 있다.

<표 9> 제주도의 지역별 수입구조

국가명	2009년		국가명	2010년	
	(천달러)	구성비%		(천달러)	구성비%

미국	40,930	23.0	미국	44,071	21.4
일본	29,087	16.4	프랑스	31,823	15.5
프랑스	27,205	15.3	일본	27,838	13.5
영국	17,564	9.9	영국	27,099	13.2
중국	16,379	9.2	중국	23,272	11.3
총계	177,894	100.0	총계	205,600	100.0

4) 제주지역무역업체의 수출활동 애로요인과 문제점

- ① 개선되고 있으나 열악한 내륙지역간 교통연계 및 물류접근성의 문제,
사회간접자본시설의 투자 열악
(물류비 비용 부담 증가)
- ② 기업의 영세성으로 인한 기술개발, 고급기술인력 확보 불가능
(국제경쟁력 있는 제품의 생산 어려움)
- ③ 자금조달의 제약성, 담보대출관행으로 자금조달 곤란
(위험기업, 채산성 불투명 영세기업에의 자금지원은 현실적으로 불가능)
- ④ 인력확보의 곤란, 영세성으로 인해 대졸 전문인력 인건비 부담
(현상유지 급급한 영세 경영실태)
- ⑤ 상위 5대 수출업체가 제주도 전체수출의 절반이상(55.3%)을 차지
(소수기업에 편중된 수출의존도, 수출저변확대가 되고 있지 않음)
- ⑥ 전통적 수출우위분야의 경쟁력 저하
(수산업, 시멘트 등)

4. 제주지역의 무역증대 기회와 제약요인분석

1) 제주지역 무역활동의 기회와 제약요인

제주지역 수출업체의 수출증대를 위한 정책과제는 외부의 환경변화를 인지하고

적절히 대처하여 수출업체의 제약요인을 기술적으로 극복하여 수출기업의 기회요인을 잘 활용하는 체제를 구축하는 것이다. 아울러 제주도의 수출관련기관 및 수출기업들은 자신들이 가질 수 있는 강점을 더욱 살리고 약점을 어떻게 보완해 나가느냐 하는 것이 수출증대정책의 관건이 되는 것이라 할 수 있다.

이러한 관점에서 볼 때 현재 제주도 수출기업이 처한 기회·제약요인과 강점·약점을 살펴보면 다음과 같다.

<제주도 수출기업의 기회요인과 제약요인의 평가>

기회요인(Opportunity)	제약요인(Threat)
<ul style="list-style-type: none"> ● 인터넷 환경에 의한 정보공유 능력향상으로 대외접근성 개선 ● 수도권에 대한 접근성 개선 (영동·중앙고속도로완성) ● 동북아지역간의 교류활성화 ● 청정환경 산업입지의 가치인식 	<ul style="list-style-type: none"> ● 생산활동 인구의 감소 ● 내부교통연계체계의 미흡 ● 토지이용의 과도한 규제 ● WTO 출범으로 인한 1차산품 수입증대, 교역자유화의 위협 ● 산업인프라부족의 대외 이미지

강점(Strength)	약점(Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> ● 수도권에 근접한 지역으로서의 상대적으로 저렴한 지가 ● 수도권과 보완적 기능을 수행할 수 있는 산업휴양입지조건 ● 중아교류 위한 지정학적 입지 ● 청정환경하의 산업입지 충족 	<ul style="list-style-type: none"> ● 고급산업인력수용 기반의 미흡 ● 과도한 물류비용의 부담 ● 산업기반의 취약성 ● 전통기반산업의 구조적 취약성 (광공업, 석회석, 농산물) ● 피해의식과 패배의식의 만연

2) 기회와 제약요인에 대한 강점·약점별 정책 대안

제주도의 기회·제약요인, 강점·약점 요인에 대한 분석을 통해 볼 때 각각의 환경하에서 제시될 수 있는 대안을 ① 기회요인·강점(Opportunity-Strength)하의 대안 ② 제약요인·강점(Threat-Strength)하의 대안 ③ 위협요인·강점(Threat-Strength)하의 대안 ④ 위협요인·약점(Threat-Weakness)하의 대안으로 나누어 살펴보면 다음

과 같다.

<기회요인과 제약요인에 따른 제주도의 정책대안>

기회요인-강점 정책대안	제약요인-강점 정책대안
<ul style="list-style-type: none"> ● 인터넷, EDI 수출능력향상을 위한 교육 및 무역안내 강화 ● 유망수출기업의 도내 유치활동 강화 ● 동북아지역간의 교류활성화 기반구축 	<ul style="list-style-type: none"> ● 벤처기업의 수출기업화 (내수기업의 수출화유도정책) ● 토지관련 규제완화정책 통한 토지활용도 제고, ● 수출기업에 대한 취득세, 재산세 등의 지방세 감면

기회요인-약점 정책대안	제약요인-약점 정책대안
<ul style="list-style-type: none"> ● 청정환경하의 정주공간으로서 장점홍보, 대학 고급인력활용 ● 물류비용을 효과적으로 지원할 수 있는 제도적 기반 마련 ● 전자상거래 네트워크구축지원 ● 청정환경하의 산업입지제공 	<ul style="list-style-type: none"> ● 전통적 산업의 재정비 (전략적 지원산업의 조정) ● 수출기업의 마인드 제고 <u>지방자치단체의 마인드 제고</u> ● 내부적 노력으로도 기업 능력 배가시킬 수 있다는 의식제고

5. 제주지역 수출증대 방안

상기의 기회, 위협요인에 의해 제시된 정책적 틀을 기존업체에 대한 시책과 도내 유치해야할 업체로 구분하고 이를 단기 및 장기에 걸쳐 시행해야 할 기본적 정책사항을 보다 구체적으로 나타내면 다음과 같다.

1) 제주지역 무역증대를 위한 기본적 방향

제주지역의 수출활성화를 위해 기본적 방향을 크게 기존업체와 도내로 유치해야 할 업체로 구분하여 보면 다음과 같다.

구분	기존업체	도내유치업체
	기존의 (무역)제조업체를 통한 지속적 수출증대 정책	유망수출기업의 도내 유치를 통한 획기적인 수출증대 정책
단기 실행정책	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 지방자치단체의 수출마인드 제고, 지원체제구축 ◎ 기존무역관련단체와의 연계 통한 수출활성화 ◎ 수출유망산업의 발굴(농수산물 수출산업화) ◎ 지역 무역업체 수출마인드 확산 ◎ 해외시장개척, 홍보강화 ◎ 전통적 비교우위분야 수출 능력 재점검 ◎ 산학연 연계체제 강화, 대학의 무역 창업 Incubator 활용 방안 	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 지방자치단체의 취득세, 재산세, 종합토지세 등과 같은 지방세의 감면 정책 ◎ 수출업체 토지관련 규제완화, 토지활용도 제고 ◎ 인허가 관련 행정절차 간소화, 불필요 규제철폐, 제주도 기업입지조건 제고
장기 검토과제	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 기존업체의 수출기반 조성 ◎ 기술개발에 의한 상품 경쟁력 제고 	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 지방자치단체소유 토지 무상 임대, 저렴한 공장 부지 안정적 공급

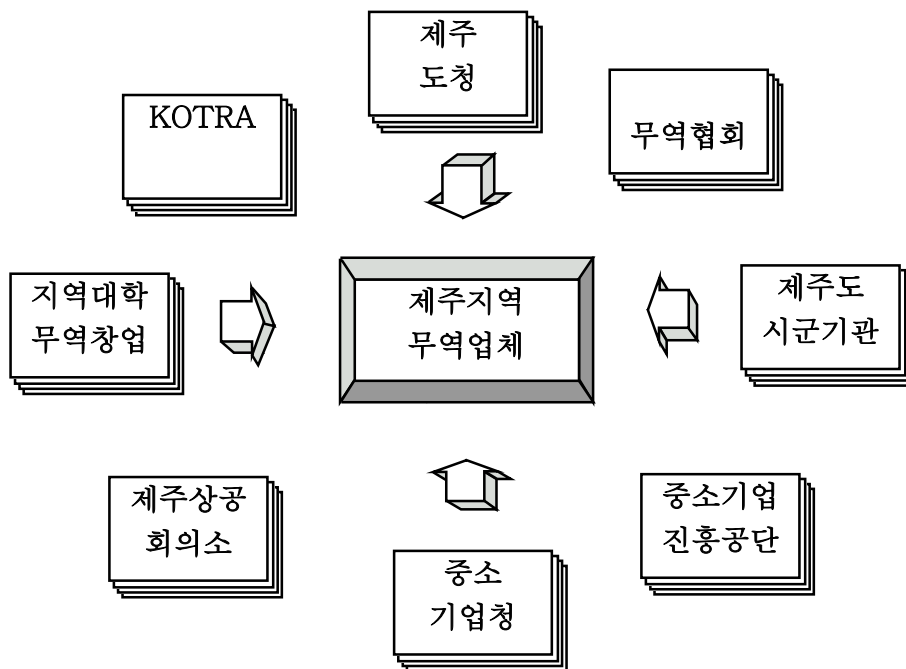
2) 제주지역의 무역관련기관의 상호 연계가능 체제

제주도의 경우 무역관련 행정에 관한 한 현실적으로 극히 일부 업무에 관한 재량권만을 가지고 있고 타부서와의 업무협조에 있어서도 무역관련 업무의 중요도가 낮

은 현실에서 상호간의 협의 분위기가 잘 이루어지지 않고 있다. 뿐만 아니라 도내 수출지원기관간의 업무연계를 보다 분명히 하여 미시적 기업자문 역할은 무역전문 기관으로 하고 무역인프라 구축과 같은 거시적 역할은 지자체에서 담당하여 업무의 중복성이 최소화되어 지원의 효과가 극대화되는 체제를 구축할 필요가 있다. 그 외 정부 및 민간단체는 수출 및 내수 등과 같은 일반적 기업활동을 총체적으로 지원하여 수출지원기관들이 상호 유기적인 협력체제를 구축함으로써 수출지원업무의 효율성을 극대화시키도록 해야 할 것이다.

최근 대학내 무역 인큐베이터(Trade Incubator)의 설치로 무역실무인력의 공급이 훨씬 원활해 지게 되었을 뿐만 아니라 대학의 고속전산망을 이용해 중소기업의 바이어 발굴에서 계약전 단계까지의 일체 업무를 대행할 수 있는 체제가 제시되고 있으므로 산·학 연계 수출지원체제가 더욱 중요한 역할을 할 수 있을 것이다.

<강원도내 수출지원기관간의 상호협조체제 구축>



3) 제주지역 무역업체 및 무역관련기관에 요구되는 역할

① 도내 신규업체 및 기존무역업체의 역할

도내 무역업체들은 단기적으로는 정부유관기관의 다양한 무역진흥 시책과 연계하여 수출기반을 마련해야 하나 장기적으로는 기술우위에 입각한 제품개발과 생산만이 유일한 수출의 돌파구임을 인식해야 할 것이다.

- 인터넷으로 쉽게 무역업을 할 수 있는 분야로의 진출
- 물류비 부담이 높지 않은 분야로의 사업확장
 - (가) * 가공무역의 형태, 본사는 제주도에 두되 제조 및 가공업체는 동일업종이 밀집한 지역의 업체를 이용하는 방식
 - (나) * 컨테이너 수송수단이 아니더라도 항공운송 가능한 물량의 지속적 확보
- 농수산물의 수출기업화 (어류, 과수, 화훼, 김치, 장류), 발굴 및 지원체제
- 장기적으로는 기술수준 향상을 통한 제품의 수출경쟁력 확보가 가장 중요

② 무역관련기관의 수출지원체제 강화 역할

제주도내 무역유관기관으로서의 무역협회, KOTRA, 중소기업진흥공단, 중기청 등과 같은 민간 및 국영무역지원기관이 있다. 이들 기관들은 오랜 기간 동안 무역업체의 수출 애로요인을 파악하여 정부시책이나 제도적 지원정책으로 가시화 되게 하여 우리나라의 수출을 증대시키기 위해 노력해 왔던 기관들이다. 도내 수출업체들은 이들 기관이 기존에 운영하여 왔던 프로그램과 향후 제주도내 기업을 대상으로 계획하고 있는 프로그램에 적극 참여하여 수출정보 및 수출의지를 재확립하는 계기로 삼을 필요가 있다.

- 본사 차원의 다양한 무역시책 프로그램을 제주지역 차원의 프로그램으로 조화시키는 문제
- 기존의 추진 중인 무역관련 시책들을 지속적 홍보와 인내를 가지고 운용할 필요가 있음
 - (업체 애로사항 시정조치를 정부부처에 건의, 무역창업분위기의 확산, 무역상담, 무역인력의 양성지원, 수출인프라 구축방안 제안, 통상사절단 파견, 현지 바이어 소개, 도내 생산업체와의 정기교류, 경제무역 정보의 공유, 수출유망산업 안내 및 관련 박람회 견학 및 유치

4) 지역대학의 역할

인터넷 무역환경 하에서는 새로운 형태의 산학 협동 체제 형성 가능성이 증가하고 있다. 수출가능 품목의 리스트 작성 후 수출마케팅을 직접 실시하여 수입가능한 거래처를 발굴하게 한다. 거래와 관련된 일체의 정보와 통신은 대학 내 무역팀이 구성이 되어 거래 알선, 계약체결 등에 관한 일체의 정보를 제공하며 업체와 함께 무역실무를 병행하는 체제를 구축한다.

- 수출알선활동
- 지역 대학내 Trade Incubator 설치 운용
- 지역 내 무역 창업 인규베이터 운용
- 대학 내 무역창업 인규베이터의 수출알선 활동(인터넷을 통한 수출 홍보)

5) 제주지역 무역활성화를 위한 지방정부의 역할

(1) 기본여건의 조성

① 토지규제의 완화

제주도의 경우 전체 토지에서 임야가 차지하는 비중이 커 가용한 토지면적이 적은 실정이다. 그나마 개발제한구역, 자연환경보전지역, 군사시설보호구역 등의 인위적인 규제가 많아 여타 지역에 비하여 토지활용도가 크게 떨어져 지역인들의 자구적인 개발의지를 억제하고 있으며 기업입지상의 불리한 여건을 조성하고 있다. 따라서 지방정부 주도하에 불필요한 토지규제를 완화하여, 토지공급을 늘리고 기업입지상의 애로점을 해결해 주도록 할 필요가 있다.

(2) 무역활성화의 주체로서 역할

① 중앙정부에 대한 대응논리 개발

정부차원의 지역경제 인프라 육성 지원정책은 우리나라 경제수준이 일정한 단계까지 상승하거나 지역격차 해소를 위한 정책적 결정이 본격적으로 이행될 때까지 당분간은 중앙정부 차원에서 총괄적인 경제발전정책, 전략의 틀 내에서 이루어질 수밖에 없다. 제주지역의 효율적인 물류 및 인프라 건설을 위해서는 정부차원 및 민간차원이 연계된 국가적 사업으로 전개되어야 할 사안들이 많은 바, 막대한 재원이 소요되고 상당한 규모의 인적, 물적 투입이 필요하다는 점에서 중앙정부가 우선 나서서 기반을 조성해야할 수밖에 없다.

국가 차원의 대형투자결정을 통한 제주지역의 인프라 수준 향상은 그 필요성을

효율성의 논리보다는 지역균형개발이라는 차원에서의 주장밖에 할 수 없는 수준이기는 하나 제주도 입장에서는 단기적인 성과보다는 장기적인 문제로 인식하고 지역균형발전 논리와 함께 필요에 따라 이를 보완할 수 있는 더 많은 논리의 개발이 필요하다.

② 조직과 예산을 갖추고 체계적으로 추진

지방정부차원에서 무역활성화사업을 보다 체계적으로 추진하기 위해서는 지방자치단체 내 소규모일지라도 무역활성화를 전담하는 조직을 신설하거나, 당장 어렵다면 일정 부서를 지정하고 전담인원을 배치하여 다른 업무를 수행하지 않고 무역활성화 추진업무만 전담할 수 있도록 하는 것이 바람직하다.

전담조직의 신설이나 지정은 향후 활성화될 수 있는 지방자치체와 민간, 정부무역관련 기관과의 교류협력에 대비한 전문가 양성이나, 관련 자료의 축적을 위해서 반드시 필요하다. 공무원 조직이 순환보직 문제로 전문가 양성이 쉬운 것은 아니나, 최소한 과 단위 전담 부서와 과원 중 1명의 전담요원이 정해져 있어야 관련자료가 축적이 되고 무역활성화 업무 기획과 개발이 가능해 진다.

무역협회, 무역진흥공사에 실무자 중심으로 무역활성화대비 행정요원 초청 교육과정이 개설되어 있는 만큼, 이러한 교육기회를 활용하여 관심 있는 사람 중심으로 전문성을 갖추도록 하는 것이 좋을 것이다.

또 무역활성화 사업을 원활히 추진하기 위해서는 반드시 관련예산의 확보가 전제되어야 한다. 지자체의 무역활성화 사업은 타 기관이 볼 때 실현성이 있고 의지가 반영된 사업이라 인식될 때 추진 주체 간 상호신뢰 및 시너지 효과가 가능하고 장기적으로 사업이 지속될 수 있다. 단기적 무역활성화 성과에 급급하여 당장의 가시적 결과에 급급하기보다는 무역활성화 사업을 지자체의 능력 범위 내에서 자체예산으로 작은 사업부터 시작하여 점차 지자체 주민들의 동의를 구한 뒤 예산을 확보하여 대형사업을 단계적으로 구상해 나가는 것이 바람직 할 것이다.

③ 낙후된 지역의 특수상황을 고려하고 인내심을 갖고 추진

지자체는 제주지역의 특수성 때문에 무역활성화 사업이 당장의 가시적인 결과가 없을 수 있다는 염려로 무역활성화에 대한 투자나 관심을 갖기가 현실적으로 추진하기 어렵다는 부정적인 시각을 가질 수 가 있을 것이다. 열악한 기업환경에서의 무역증대에 대한 투자가 결과가 없을 수도 있다는 점을 감안하고, 시간을 갖고 지속적인 업체와의 신뢰를 구축하면서 무역활성화 시책을 추진하는 것이 업계의 무역

증대노력을 도출해 낼 수 있을 것이다.

지자체가 약속을 지키지 않거나 어렵더라도 결과에 관계없이 문제를 해결하기 위해 노력한다는 자세보다 방관자적인 입장을 보이는 것은 무역중사 관련기업으로 하여금 실망감을 갖게 할 뿐만 아니라, 무역활성화를 후퇴시키는 결과를 초래하기 때문에 자제되어야 할 것이다.

④ 장기적인 안목에서 추진

제주도 무역활성화는 최소한 도내 생산력 수준에 맞게는 적극적으로 관리해 나간다는 접근방식이 필요하며, 도내 무역업체가 IMF이후 협소한 내수시장의 극복을 위한 돌파구로서 적극적으로 관심을 가지고 있는 만큼 무역활성화를 통해 제주도의 생산력이 확대 재생산의 과정을 거쳐 한 단계 발전하고 도내 기업의 무역확대가 제주도 발전의 한 축을 이룰 수 있다는 것을 제주도민이 알게 하는 것이 무역활성화 정책의 지름길이다.

이런 의미에서 제주도가 무역활성화정책의 주체가 된다면 무역확대는 제주도의 경제발전에 중요한 생산력의 원천이라는 점, 무역활성화를 위해서는 중소기업에 대한 어떤 형태의 유무형의 지원정책과 관심이 필요하며 이러한 무역정책의 성과는 보다 장기적인 관점에서 평가되어야 한다는 점을 염두에 두고 무역활성화정책을 추진해야 할 것이다.

(3) 지방정부로서 지도·지원 역할

① 기존무역기관의 무역정책 틀 내에서 조화되는 정책시행

도내 기업의 무역활성화에 대한 제주도의 역할은 기존의 무역유관 전문기관(무역협회, KOTRA)의 무역증대시책에 입각하여 무역활성화를 지원하는 방안을 생각해 볼 수 있다. 현재 도내의 기업의 무역활성화에 애로요인과 실무적인 문제를 해결할 수 있는 전문적 인력을 구비하고 있는 곳은 기존의 무역전문기관들이 그 역할을 충분히 수행할 수 있는 체제가 구축되어 있으므로 도내 거시적인 무역정책의 틀, 예를 들면 무역질서 확립·지도와 도내 무역활성화를 위한 정책기금지원, 지방정부 차원의 규제완화 등과 같은 무역활성화 여건 조성 등의 방향은 지방정부가 설정하되 기업관련 미시적 시책과 실무대안들은 무역전문기관의 정책 틀에서 조화하여 지원하는 체계가 필요할 것이다.

아직 제주도내의 무역이 크게 활성화되지 못하고 있는 초기단계이고, 지방기업들의 무역활동이 저조한 실정임을 감안할 때, 아직은 지방정부차원에서의 큰 역할이

주어지고 있지는 않다. 그러나 향후 무역증진에 대한 인식이 새롭게 되고 제주도 내 무역활성화가 이루어지면 무역관련 경제활동과 업무가 대폭 확대될 것이 예상되므로 소극적인 지방정부차원의 대응만으로는 무역활성화업무를 효과적으로 지원해 나갈 수 없을 것이며 무역전문기관과의 협력과 조화는 더욱 중요할 것으로 예상된다.

② 무역관련정보의 제공

무역활성화를 위해서는 실무적 차원의 정보와 아울러 제주도 전체의 지역개발정책, 창업관련 제도에 관한 정보, 규제 법률에 관한 정보, 제주도의 지역별 특수 상황에 대한 이해도 필요하다. 현재로서는 지방정부의 이러한 정보지원도 필요하다고 보여진다.

인터넷 등 통신수단의 발달로 정부 관련 부서가 제공하는 각종 법률, 창업안내에 관한 실무책자도 활용할 수 있겠지만, 제주도 차원의 무역관련 창업지원 및 이와 관련된 절차의 안내도 할 수 있을 것이다.

지경부에서 지방기업을 대상으로 지방상공회의소를 중심으로 무역관련 설명회를 가끔 개최하지만 그 대상에 한계가 있는 만큼, 앞에서 언급한 바와 같이 지방정부 차원에서 전담 부서나 전담인력을 배치하고 관련자료 등을 구비하여 정보제공 및 상담·안내 업무를 수행하는 것이 바람직 할 것이다.

9. 결 론

현시점에서의 제주도의 수출실적은 대단히 미약하지만 지방정부와 지역 기업인들의 의지 여하에 따라서는 무역은 급신장할 수 있는 충분한 잠재력을 갖고 있다. 제주도에 내재하는 수출잠재력을 가시화시키기 위해서는 내부적으로는 우선 무역업체들이 수출하고자 하는 능동적이고 적극적인 자세와 의지의 확립이 필요하며 장기적으로는 기술적 우위에 바탕을 둔 경쟁력 있는 제품을 생산하여 수출하도록 해야 할 것이며, 지방자치단체들은 외부적으로도 도로를 비롯한 각종 사회간접자본시설의 확충, 수출환경의 정비 등 제주도 수출기업의 경영여건을 개선시킴으로써 외부지역으로부터의 유망수출기업이 유입될 수 있는 유리한 여건을 조성하도록 노력하는 것이 바람직 할 것이다.

그러나 무엇보다 제주도의 수출은 지역 기업인들 스스로의 자구노력이 우선되고, 그 후 정책적인 지원이 상호 조화롭게 이루어질 때 획기적으로 증대될 것으로 보이며, 이를 통하여 제주도 지역경제가 한 단계 도약할 수 있는 계기가 마련될 수 있을 것이다.

< 참고문헌 >

- 고봉현 "제주지역 수산분야 수출활성화 방안" JDI 제6회 제주미래포럼, 『제주특별자치도 수출활성화를 위한 전략과 과제』, 2010년 10월 12일
- 김기욱 "식품산업 육성 및 해외시장 개척 방안" JDI 제6회 제주미래포럼, 『제주특별자치도 수출활성화를 위한 전략과 과제』, 2010년 10월 12일
- 김한욱, "2000년도 광역자치단체 중점시책 : 제주도 / 100 만 제주인과 함께 관광, 국제자유무역 중심지로의 응비" 대한지방행정공제회, 지방행정, Vol.49, No.556, 2000년
- 대한상공회의소, "지방무역환경실태와 활성화 방안", 89-35, 9-22, 1989.12
- 산업자원부, "대외무역환경변화와 정책과제", 1998.8
- 서수완 (Seo Su Wan), 배근호 (Bae Geun Ho), "제주공항 자유무역지역 지정 및 발전방안에 관한 연구", 한국물류학회 | 한국물류학회지 2004년
- 이용완, "수출 1조원 시대를 위한 정책적 구상", JDI 제6회 제주미래포럼, 『제주특별자치도 수출활성화를 위한 전략과 과제』, 2010년 10월 12일
- 이강빈, "IMF시대 지방 중소기업체의 수출확대방안", 한국무역학회, 무역학회지, 1999년 12월, 제24권 3호
- The Government of Malaysia, "Workshop on entrepreneurship development for small scale enterprise", 1988 HD1393.25 W67 1988
- The World Bank, "Small and medium industrial enterprise project" 1995 R298/R15205
- _____, "Small Enterprise Development Unit", Private Sector Development Department 1998 R298/SMED
- Levicki, Cyril and Croom Helm, "Small business : theory and policy"1984 HF5341 .S52 1984
- Barber, J., "Barriers to growth in small firms", Routledge 1989

HD2341 .B27 1989

James, Kenneth, "Small and medium business improvement in the Asean region : marketing factors", Institute of Southeast Asian Studies, 1988