

중소수출기업의 특성에 따른 수출 활성화 저해요인 인식차이에 관한 연구*

노윤진

대구가톨릭대학교 경제통상학부 조교수

A Study on Differences in Perception of Export Disruption Factors by Characteristics of Small and Medium Export Companies

Yoon-Jin Roh^a

^aDepartment of Economics and Trade, Daegu Catholic University, South Korea

Received 28 February 2018, Revised 15 March 2018, Accepted 28 March 2018

Abstract

Exports play an important role in Korea's economy and industry. Korea's share in world trade is also increasing. Governments and trade organizations are making great efforts to promote exports. However, since SMEs lack resources of enterprises, SMEs have a lot of difficulties in increasing exports compared to large enterprises. For this reason, in this study, we analyzed the difference of perception of export difficulties according to characteristics of small and medium export companies. As a result, four factors such as overseas market information, price and cost, competitiveness and regulation of importing country were derived. In addition, we investigated the differences in recognition of export difficulties by the stage of growth of company, period of export, products exported, export department, size of company. There was a significant difference in recognition. Especially, The companies which are the early stages of growth, short export period, finished product, the smaller the size of exports companies are more difficult in export difficulties.

Keywords: Export SMEs, Export Disruptions, Perception Difference, ANOVA

JEL Classifications: F10, F13, L10, L50

* 이 결과물은 2017년도 대구가톨릭대학교 교내연구비 지원에 의한 논문임.

^a First Author, E-mail: roh1972@cu.ac.kr

© 2018 Management & Economics Research Institute. All rights reserved.

I. 서론

우리나라의 수출 산업은 지난 70년 동안 세계 평균보다 3배 이상 빠른 속도로 성장을 지속하였다. 이처럼 수출활동은 우리나라의 경제 발전과 세계에서 차지하는 경제적 위상을 견인해 온 것이 사실이며, 해방 직후 세계 100위권 밖이었던 무역 규모는 세계 6위까지 올라 그 어느 때보다 무역을 통한 국가의 이미지를 새롭게 하고 있다. 특히 한국 무역의 상승세는 세계 10대 수출국 중에서도 두드러져 세계 6위의 수출 국가이며, 세계 수출에서 한국이 차지하는 비중도 3.6%로 부상하였다. 이렇듯 무역규모의 확대와 수출의 증가는 우리나라가 오랫동안 지속해온 수출중심의 경제 및 무역정책에 기인하며, 그 중심에는 대기업뿐만 아니라 많은 중소기업의 노력과 헌신이 존재하였다는 것은 명백한 사실이다. 이러한 중요성은 각 정부가 출범할 때 마다 산업강국으로의 도약을 강조하며 중소기업에 다양한 수출지원 방안을 제공하고 정책을 마련해 오고 있다.

하지만 이러한 지원정책을 통해서도 우리나라의 대다수 중소기업은 내수와 수출시장에서 많은 어려움을 겪고 있으며, 수출기업의 경우에는 수출을 중단하고 내수 전문기업으로 전환하는 등의 운영을 보이고 있는 실정이다. 이는 그만큼 국내시장과는 다르게 수출이라고 하는 거래성격 및 특성이 반영되어 수출기업 특히, 중소기업이 체감하는 애로수준은 대기업에 비해 상대적으로 크고 다양하다고 할 수 있을 것이다.

이는 많은 연구결과와 언론 매체를 통해 알려진 바와 같이 해외 수출을 통한 기업의 확대를 도모하고자 하여도 인력과 자본, 외부정보 및 대응에 대한 기업자원의 부족 등으로 많은 어려움을 겪고 있다. 이를 해소하기 위해 정부 및 유관기관이 다면적인 방안을 통해 수출활동을 지원하고 있지만 우리나라의 중소기업들은 여전히 수출활동에 있어 많은 애로사항을

체감하고 있는 것으로 파악된다.

특히, 우리나라는 세계 여러 국가 및 지역과 동시 다발적인 FTA를 체결해 나가고 있으며, 우리 경제영토를 확충해가고 있는 실정이다. 이는 우리 기업들에 있어 해외수출의 기회가 증가되는 것을 의미하며, 특히 중소기업들은 FTA의 기회를 적극적으로 활용할 수 있도록 중소기업의 수출활동을 지원하고 체계적으로 관리하는 수출시스템 구축이 요구된다. 특히 이를 지원하기 위해서 정부 및 유관기관은 우선적으로 지원정책을 입안하기 전에 현재 중소기업이 체감하고 있는 애로사항은 무엇인지에 대한 정확한 분석이 선행될 필요가 있으며, 이러한 분석 후에 실질적인 지원정책을 마련해야 할 것이다.

이에 본 연구에서는 기존 선행연구의 고찰을 통해 우리 중소기업들이 수출활동에서 체감하는 수출애로요인이 무엇인지 파악하고, 이러한 수출애로요인에 대해 중소기업의 특성에 따라 체감하는 수출활성화 저해요인과 인식에 존재하는 차이를 규명함으로써 수출활성화 정책 마련의 기초를 제공하고자 함이 연구의 목적이라 할 수 있다.

II. 중소기업의 수출애로에 대한 선행연구 검토

중소기업의 수출애로와 관련된 선행연구는 애로수준 자체보다는 수출촉진 전략 및 방안, 수출성과 개선을 위한 연구, 수출 애로요인과 수출성과간의 영향 및 관계에 관한 연구 중 일부를 구성하는 것으로 주로 수행되어져 왔다. 우선 애로요인과 수출촉진과 관련한 연구로서, Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013)은 중소기업의 수출애로요인과 촉진요인을 파악한 후 상호 연관성을 분석하고자 했다. 해당 연구에서는 수출 애로요인으로 수출경험, 시장정보, 브랜드 이미지, 제조 기술, 유통망확

보, 자금, 전문인력, 전자무역인프라 등 9개의 요인으로 수출촉진요인으로는 경영자의 해외시장 지향성, 기업내부역량, 정부 및 유관기관의 지원정책, 시장환경 등 4가지 요인으로 구체화하였다. 이러한 요인을 다차원척도법과 회귀분석을 통하여 촉진요인과 애로요인의 관계성을 규명하고자 하였으며, 연구결과 정부지원정책은 시장정보와 제조기술의 부족을 해소하는데 큰 효과를 발휘하는 반면 브랜드이미지, 전자무역인프라 부족에서 겪는 어려움은 기업의 내부 역량으로 완화될 수 있음을 보여주었다.

또한 Moini (1998)는 중소기업의 수출애로요인과 성과관계에 대한 실증연구를 통해 수출기업의 경쟁력 제고를 위해서는 수출을 저해하는 애로요인을 제거하고 어떠한 요소가 수출성공에 가장 큰 영향을 끼치는지에 대해 연구를 수행하였다. 해당 연구에서는 수출애로요인을 경기침체, 금융시장 불안정, 경쟁기업의 부상 등과 같은 요소가 포함되는 외부환경 요인과 해외시장개척지원, 자금지원, 인센티브 등의 수출정책요인, 해외시장정보 및 마케팅, 유통경로의 구축, 브랜드 강화, 내부인력 등 내부능력 애로요인 등으로 도출되었다.

Kotabe and Czinkota (1992)의 연구를 보면, 중소제조기업의 수출단계가 높을수록 전문적인 수출절차, 수출 관여도, 재무나 마케팅 정보 활용능력, 관리능력, 수익성, 수출성고가 높다는 것을 밝혔다. 또한 동일한 산업에 속하는 중소기업이라 할지라도 해외시장에서의 개입 정도에 따라 정부의 수출지원제도에 관한 기업의 요구가 다르다는 것을 실증분석을 통해 주장하였다.

Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998)은 실증분석을 통해 중소기업의 수출애로요인으로 수출마케팅관련(시장개척, 시장정보), 거시경제관련(환율, 경기침체), 수출정책관련(제도, 정부지원), 수출제품관련(품질, 제품개발 및 경쟁력)등 4가지 애로요인을 도출하였으며, 연구결과 수출마케팅관련 애로요인이 중소기업의

수출경쟁력 약화에 가장 큰 영향을 미치는 것으로 나타났다.

Chung Ja-son (2006)은 우리나라의 중소기업 수출지원제도 성과에 관한 실증연구에서 중소기업의 특성요인과 수출지원제도의 인지 상 애로요인과 수출지원제도의 활용 상 장애요인과 수출지원제도의 활용도, 중소기업의 수출애로요인과 수출성과, 업종별 중소기업의 구분에 따라 개별 수출지원제도별 인지도에 따른 활용도와 수출성과간의 관계분석을 시도한 바 있다. Kim Jin-Seong (1991)은 광주 전남지역의 중소기업들의 수출행태에 대한 실증분석을 통해 기업환경과 관련 4개의 수출장애 요인을 추출하였으며, 이러한 요인으로는 수출제품과 가격과 품질애로, 정부의 지원부족 애로, 수출환경의 불확실 애로, 해외시장의 정보 및 유통망 관리 애로 등으로 정리하였다.

또한 이들 연구 외에도 중소기업의 수출장애요인을 추출한 연구들도 존재한다.

Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005)는 강원지역의 무역업체 수출 애로요인으로 해당 사업체의 지리적 위치에 따른 물류비의 증가, 기업의 영세성으로 인한 기술개발과 고인력 확보의 어려움, 자금조달, 수출업무 담당 인력확보의 부족등을 주요 애로요인으로 추출하였다. 또한 Lee Woo-Bae and Kim Sung-Kwon (2011)은 김해지역 수출기업의 애로요인으로 바이어발굴, 환율리스크, 수출상품 해외홍보, 통·번역, 수출담인력부족, 무역상대국 정보부족, 수출 클레임 순이라고 하였다.

특히, 단순하게 수출애로요인을 추출 또는 문헌연구를 통해 도출한 연구외에도 수출기업의 성장단계, 해당 업종, 기업규모 등에 따라 수출애로요인이 다르다는 연구도 진행되어져 왔다.

Korea Small Business Institute (2011)은 중소기업의 성장단계에 따라 영향을 미치는 애로요인을 추출하고자 하였다. 해당 연구를 통해 초기 창업기의 애로요인으로는 해외유통망

확보곤란, 제품경쟁력 부족 등으로 파악되었으며, 초기 성장기에는 수출운영 자금의 부족, 고도 성장기에는 운영자금의 부족과 각종 해외 인증에 대한 외국정부의 규제로 나타났으며, 쇠퇴기에는 규격 및 인증관련 외국정부의 규제, 해외유통망 확보와 운영자금의 부족 등으로 나타났다. 또한 이와 유사하게 기업의 수출

단계에 따른 수출지원제도의 인식과 애로점을 고찰한 연구가 존재한다. Choo Jae-Wook (2013)은 수출중견기업에 대해 면접법을 통해 수출애로요인 사례연구를 실시하였다. 해당 연구에서는 분석 대상을 자동차, 전기, 기계, 화학, 섬유등의 산업군으로 구분하고 사례분석 결과 국가별 특성에 부합하는 시장정보 제공,

Table 1. Export Breakdown Factors of SMEs

| Researcher | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013) | | V | V | V | V | V | V | V | | | |
| Moini (1998) | | | | V | | V | V | V | V | V | |
| Kotabe and Czinkota (1992) | | V | | | | V | | V | | | |
| Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998) | | | V | | V | V | V | | V | | V |
| Chung Ja-son (2006) | | | V | | | V | V | V | | | |
| Kim Jin-Seong (1991) | | | V | | V | V | | | V | | |
| Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005) | V | | V | | V | | V | V | | | V |
| Lee Woo-Bae and Kim Sung-Kwon (2011) | | | V | | | | | V | V | V | V |
| KSBI (2011) | V | | V | | | V | V | | | | |
| Choo Jae-Wook (2013) | | | V | | V | | | V | | V | |
| Jeong Joong-Jae (2000) | | | V | | | | | V | | | |
| Lee Jun-Ho (2011) | V | V | | | | | V | | | | |
| Cho Mee-Jin and Ahn Kyung-Ae (2011) | V | | | | | | V | V | | | |
| Park Cheol-Goo (2013) | | V | V | | | | V | V | | | |

Notes: 1. A denotes Foreign government regulation, 2. B denotes Export experience and term, 3. C denotes Market Informations, 4. D denotes Brands power, 5. E denotes Product competitiveness, 6. F denotes Distribution Network Management, 7. G denotes Operating funds and costs, 8. H denotes Professional workforce, 9. I denotes Market instability, 10. J denotes Marketing , 11.K denotes Market exploration and buyer discovery

Table 2. Configuration and Content of Metrics

| Classification | Item and contents | Research | |
|-------------------------------|-----------------------------------|---|---|
| variables | Overseas Market Information | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Kotabe and Czinkota (1992), Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Chung Ja-son (2006), Kim Jin-Seong (1991), Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), Lee Woo-Bae and Kim Sung-Kwon (2011), KSBI (2011), Choo Jae-Wook (2013), Jeong Joong-Jae (2000), Park Cheol-Goo (2013) | |
| | Open new markets overseas | Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), Lee Woo-Bae and Kim Sung-Kwon (2011) | |
| | Overseas Sales Management | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Moini (1998), Kotabe and Czinkota (1992), Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Chung Ja-son (2006), Kim Jin-Seong (1991), KSBI (2011), | |
| | Securing profitability | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Moini (1998), Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Chung Ja-son (2006), Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), KSBI (2011) | |
| | Market uncertainty | Moini (1998), Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Kim Jin-Seong (1991), Lee Woo-Bae and Kim Sung-Kwon (2011) | |
| | material price | Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Kim Jin-Seong (1991), Lee Woo-Bae and Kim Sung-Kwon (2011) | |
| | Operating funds and fixed costs | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Moini (1998), Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Chung Ja-son (2006), Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), KSBI (2011) | |
| | Price and product competitiveness | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Moini (1998), Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Chung Ja-son (2006) | |
| | Brand and marketing ability | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Kim Jin-Seong (1991), Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), Choo Jae-Wook (2013) | |
| | advanced competition | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Park Cheol and Lee Jae-Jung (1998), Kim Jin-Seong (1991), Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), | |
| | Regulation of importing countries | Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), KSBI (2011), Lee Jun-Ho (2011), Cho Mee-Jin and Ahn Kyung-Ae (2011) | |
| | Standard Certification Scheme | Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), KSBI (2011), Lee Jun-Ho (2011) | |
| | Dimensions | Company scale | Researcher variable selection |
| | | Stages of Growth | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Kotabe and Czinkota (1992), Lee Jun-Ho (2011), Park Cheol-Goo (2013) |
| Types of export products | | Choo Jae-Wook (2013) | |
| Export period | | Researcher variable selection | |
| Export department or manpower | | Hwang Sun-Dai and Lee Ki-Woong (2013), Moini (1998), Kotabe and Czinkota (1992), Chung Ja-son (2006), Park Hyung-Rae and Park Young-Ki (2005), Lee Woo-Bae and Kim Sung-Kwon (2011), Choo Jae-Wook (2013), Jeong Joong-Jae (2000), Cho Mee-Jin and Ahn Kyung-Ae (2011), Park Cheol-Goo (2013) | |

기술혁신 및 경쟁력 강화, 해외인증 및 규격제도 대응, 수출전문 인력의 중요성을 강조하였다. Jeong Joong-Jae (2000)는 충북지역 중소기업의 수출활성화를 위해 지자체 기관들의 중복지원을 문제점으로 지적하며, 지역내 중소기업이 수출을 촉진하기 위해서는 해외시장정보의 부족, 제품개발 능력 및 경쟁력 제고, 해외시장 진출 경쟁력 제고, 무역전문 인력의 교육 및 강화 등의 애로사항들이 해결될 경우 가능하다고 주장하였다.

또한 몇몇 연구들에 있어서는 수출촉진을 FTA와 연계하여 진행한 연구도 존재한다. Chung Ja-son and Jeong Yoon-Say (2013)는 연구의 범위를 단순 수출환경에 국한하지 않고 무역업체가 FTA를 활용할 경우 존재하는 애로사항을 도출하고 활용전략을 제시하는 연구를 수행하였으며, 기업의 규모에 따라 기업위험관리, 정보수집 및 분석, 전담인력의 설치, 전문성의 부족 등의 애로요소가 존재하는 것으로 파악되었다. Lee Jun-Ho (2011)는 우리나라 수출소기업은 부분 해외에서 원료 부분품을 수입하여 가공 후 재수출하는 경우가 많다는 점을 지적하고 이는 가격 및 비용경쟁력의 애로를 해소하고, 여러 나라들과 FTA를 체결을 통한 수출촉진을 위해서는 고가의 장비들이 세계혜택으로 인해 더욱 저렴하게 들어올 수 있는 기회를 적극 활용하여 수입원가를 낮추는 전략을 모색해야 한다고 주장하였다.

Cho Mee-Jin and Ahn Kyung-Ae (2011)는 중소기업 자체가 기업규모의 한계로 인해 전문인력 및 재원조달이 부족함으로써 수출 및 FTA에 대한 이해도가 낮을 수 밖에 없는 구조를 가지고 있다고 밝혔다. Park Cheol-Goo (2013)는 중소기업이 FTA와 수출부진을 겪는 애로요소들 가운데 해외시장의 정보유통과 관련한 문제, 그리고 인력과 비용측면에서 기업이 어려움을 겪고 있다고 밝혀낸 바 있다.

상기의 선행연구를 통해 연구자별로 도출한 수출애로요소에 대한 정리는 <Table 1>과 같

으며, 이러한 여러 연구들에서 수출애로요인을 도출하였으나 이는 성과와의 영향관계를 파악하는 과정적 측면이 강하다고 할 수 있다. 특히, 기존의 연구들에서는 수출기업의 내·외적 자원의 보유에 따라 수출 저해 요소에 직면하는 인식과 수준이 상이함에도 불구하고 이러한 점을 간과하고 있다. 이에 본 연구가 기존 연구와 차별되는 점은 이들 선행연구에서 정리한 애로요소들 중 기업의 규모, 기업의 발전단계, 수출인력 또는 부서의 확보 유무, 생산 및 수출하는 제품유형과 수출기간과 같은 기업의 특성에 따라 과연 집단 간 체감하는 애로수준에 차이가 존재하는가를 확인하고자 하는 것이다.

이들 선행연구를 통해 변수의 측정항목을 다음과 같이 정의하고 구성하였다.

Ⅲ. 실증분석

1. 연구설계 및 응답특성

본 연구는 내수 중소기업들을 대상으로 수출 전환 의향 및 수출기업으로 전환 시 예상되고 현재 체감하는 애로사항 및 수준에 대한 지각 차이를 측정하였다. 조사를 위하여 2017년 9월부터 12월까지 연간 매출액 1억원 이상의 수출 중소기업에 대해 온라인 및 오프라인 조사를 병행하여 총 500부의 설문을 배포하여 162부의 설문을 회수하고 실제 분석에는 145부가 이용되었다.

설문의 구성은 크게 2부분으로 구성되어져 있다. 첫째, 매출액, 종업원 수, 업종, 기업의 성장단계, 수출기간 등 응답기업의 일반사항이며, 둘째, 이들 기업이 수출시 체감하고 있는 애로수준과 지각정도에 관한 질문이다. 분석방법은 응답기업의 특성에 따라 두 집단 이 상이한 변수에 대한 평균차이를 검증하는 ANOVA 분석을 통하여 집단간 해외 수출시 체감하는 애로수준에 대하여 요인분석을 실시하고 인식

차이를 분석하였다. 각 변수별로 분산의 동질성이 가정되지 않은 측정항목은 분산분석에서 제외하고자 했으며, 사후 검증으로는 Scheffe 과 등분산을 가정하지 않았을 경우 Dunnett의 T3 검정결과를 해석 및 분석하여 집단간 인식 차이를 살펴보고자 했다. 이를 위해 SPSS 21.0 을 통해 분석을 실시하였다.

먼저 응답기업의 특성을 살펴보면 종사자 수 기준으로 50인 이상의 기업이 56개사(38.6%)로 가장 많은 비중을 보였으며, 10인 미만의 소기업이 40개사(27.6%)로 나타났다. 또한 매출액 규모에 있어 100억원 이상의 매출규모를 보이는 기업이 70개사(48.3%)로 가장 많은 비중을 차지하였으며 20억원 미만의 매출을 보인 기업이 18개사(12.4%)로 가장 적은 비중을 나타냈다. 업종으로는 기계류 36개사(24.8%), 철강금속 26개사(17.9%), 전기전자 22개사(15.2%), 섬유 17개사(11.7%)로 구성되었으며, 기업성장단계로 구분하였을 경우 도입기 28개사(19.3%), 성장기 33개사(22.8%), 성숙

기 63개사(43.4%), 쇠퇴기 21개사(14.5%)로 기업 생명주기 중 성숙기에 해당하는 기업의 가장 많은 비중을 나타냈다. 수출 전담부서의 유무와 관련해서는 있다는 응답기업이 116개사(80%), 전담부서가 없는 응답기업은 29개사(20%)로 나타났다. 제품의 형태에 있어서는 완제품 생산기업이 66.2%로 가장 많은 비중을 차지하였으며, 반제품 10.3%, 부품소재 13.1%, 원자재 10.3%로 구성되어졌다. 마지막으로 수출기간에 대해 응답한 결과 0~5년인 기업이 38.6%, 6~10년 29.7%, 11년이상 기업이 31.7%로 집단간 균형을 확보하고자 하였다.

또한 본 변수의 척도들에 대한 신뢰도를 측정한 결과 Cronbach's Alpha 값이 0.859로 분석되었으며, 내적일관성을 저해하는 문항은 발견되지 않아 모든 문항을 실증분석에 이용하였다.

2. 타당성 검증 및 신뢰성 분석

본 연구의 측정변수는 타당도 검증을 하기

Table 3. Survey Characteristics

| | Content | Frequency | % | | Content | Frequency | % |
|---------------------|--------------------|-----------|---------|---------------------|------------------|--------------|-------|
| Export period | 0~5 years | 56 | 38.6 | Sales (Million Won) | 1~20Under | 18 | 27.6 |
| | 6~10 years | 43 | 29.7 | | 20~50Under | 23 | 11.0 |
| | 11~ years | 46 | 31.7 | | 50~100Under | 34 | 22.8 |
| | Total | 145 | 100.0 | | 100More | 70 | 38.6 |
| Export product type | Finished | 96 | 66.2 | | Total | 145 | 100.0 |
| | Semi-manufactures | 15 | 10.3 | | Stages of Growth | Introduction | 28 |
| | Component material | 19 | 13.1 | Growth | | 33 | 22.8 |
| | Raw materials | 15 | 10.3 | Maturity | | 63 | 43.4 |
| Total | 145 | 100.0 | Decline | 21 | | 14.5 | |
| Export manpower | Possesion | 116 | 80.0 | Total | 145 | 100.0 | |
| | None | 29 | 20.0 | Employees | 1~20 Under | 56 | 38.6 |
| | Total | 145 | 100.0 | | 20~49 Under | 33 | 22.8 |
| Employees | 50 More | 56 | 38.6 | | Total | 145 | 100.0 |
| | Total | 145 | 100.0 | | | | |

위해 탐색적 요인분석을 실시하였다. 모든 측정 변수는 구성요인을 추출하기 위해 주성분 분석을 사용하였으며, 요인 적재치의 단순화를 위하여 직교회전방식을 채택하였다. 요인적재치는 각 변수와 요인간의 상관관계의 정도를 나타낸다. 일반적으로 KMO의 값이 0.90 이상이면 상당히 좋은 것이고, 0.80~0.89 꽤 좋은 편, 0.50 미만이면 받아들일 수 없는 수치로 해석한다. 본 연구에 있어서는 KMO 값이 0.683으로 요인분석을 위한 변수들의 선정이 좋은 편으로 나타나고 있다. 또한 Bartlett의 구형성 검정요인은 요인분석 모형의 적합성 여부를 나타내는 것으로 유의확률로서 귀무가설의 기각이

필요하다. 마찬가지로 본 연구에 있어서는 유의 확률이 0.000으로 요인분석의 사용이 적합하며 공통요인이 존재한다고 결론 내릴 수 있다.

신뢰성은 동일한 대상에게 반복 측정하였을 때 동일한 결과를 얻는 정도를 의미한다. 모형이 어느 정도 일관되게 측정되었는지 알아보기 위해 각 구성 개념의 측정항목에 대하여 Cronbach's Alpha(α) 계수를 산출하였다. 일반적으로 측정값이 0.6 이상이면 신뢰성이 있는 것으로 보는데 본 연구에서는 Cronbach's Alpha(α) 값이 0.6 이상으로 신뢰성이 확보된 것으로 해석할 수 있다.

〈Table 4〉는 수출중단 기업들이 지각하는

Table 4. Result for the Factors and Reliability Analysis

| Classification | Factors and Ingredients | | | | | Eigen value | Variance explanation power | Cronbach's Alpha |
|-----------------------------------|-------------------------|--------------|-----------------|-------------------|-------------|-------------|----------------------------|------------------|
| | Overseas Market | Price & Cost | Competitiveness | Import regulation | Commonality | | | |
| Overseas Market Information | .880 | -.006 | .042 | .198 | .633 | 2.290 | 19.086 | .823 |
| Open new markets overseas | .880 | .139 | .065 | .043 | .504 | | | |
| Overseas Sales Management | .572 | -.028 | .270 | .082 | .736 | | | |
| Securing profitability | .066 | .736 | -.026 | .127 | .407 | 1.913 | 15.938 | .836 |
| Market uncertainty | .168 | .672 | .024 | -.313 | .800 | | | |
| Material price | -.054 | .641 | .453 | -.120 | .816 | | | |
| Operating funds and fixed costs | -.100 | .532 | .227 | .400 | .726 | | | |
| Price and product competitiveness | .012 | .353 | .781 | -.036 | .644 | 1.748 | 14.567 | .782 |
| Brand and marketing ability | .301 | -.130 | .630 | .202 | .546 | | | |
| Advanced competition | .451 | .151 | .554 | .011 | .164 | | | |
| Regulation of importing countries | .136 | .090 | -.129 | .826 | .579 | 1.536 | 12.800 | .812 |
| Standard Certification Scheme | .236 | -.179 | .284 | .689 | .533 | | | |

Notes: KMO: .683, Sig: .000

수출중단에 대한 애로요소들의 속성에 대한 요인분석 결과이다. 설명된 총분산은 62.3%로 나타났다. 전체적으로 선행연구를 통한 변수추출을 통해 총 4개의 요인이 추출되었으며 이들 요인 중 첫째, 시장정보 애로요인은 해외시장 정보의 부족, 신시장 개척 및 발굴 애로, 해외 영업관리 애로 등이 해당되는 것으로 나타났다. 두 번째, 재산성의 확보, 원화가치의 안정성, 원자재 가격, 인건비 등의 고정비 지출 증가와 같은 가격 및 비용적 요소들이 가격 비용 애로요인에 포함되었다. 세 번째, 가격 경쟁력,

신제품 개발에 대한 압박, 타 기업과의 경쟁 심화등이 경쟁력 애로요인으로 구성되었으며, 마지막으로 수입국 규제와 현지 제품 인증과 관련한 규격인증 애로 등이 포함된 현지국 애로 요인 등으로 명명하였다.

3. 기업특성별 수출애로 인식차이 분석

1) 기업성장 단계와 수출애로 인식차이

기업의 성장단계에 따른 수출애로 인식에 대

Table 5. Difference in Recognition of Revel of Enterprise Growth and Export Difficulties

| | Classification | Average | Standard Deviation | F | Significance level | Scheffe |
|-------------------|------------------|---------|--------------------|-------|--------------------|---------|
| Overseas Market | Introduction (a) | 3.8333 | .73423 | 2.707 | .048** | d>a,c |
| | Growth (b) | 3.8081 | .58943 | | | |
| | Maturity (c) | 3.5132 | .74011 | | | |
| | Decline (d) | 3.9048 | .67612 | | | |
| | Aver. | 3.6989 | .71072 | | | |
| Price & Cost | Introduction (a) | 3.6429 | .58305 | 2.536 | .047** | d>a,b,c |
| | Growth (b) | 3.5379 | .45979 | | | |
| | Maturity (c) | 3.6905 | .48301 | | | |
| | Decline (d) | 3.8452 | .50297 | | | |
| | Aver. | 3.6690 | .50508 | | | |
| Competitiveness | Introduction (a) | 3.6905 | .51263 | 1.680 | .174 | - |
| | Growth (b) | 3.8283 | .62982 | | | |
| | Maturity (c) | 3.6825 | .62627 | | | |
| | Decline (d) | 3.8254 | .52302 | | | |
| | Aver. | 3.7379 | .59081 | | | |
| Import regulation | Introduction (a) | 3.1964 | .68502 | 2.567 | .044** | b>c,d |
| | Growth (b) | 3.3182 | .69393 | | | |
| | Maturity (c) | 3.1429 | .73193 | | | |
| | Decline (d) | 3.0238 | .82880 | | | |
| | Aver. | 3.1759 | .72775 | | | |

Notes: p: ***<0.01, **<0.05 and *<0.10.

한 집단간 차이를 측정한 결과, 경쟁력 애로요인(3.73)이 가장 높게 인식되는 것으로 나타났으며, 다음으로 해외시장정보 애로요인(3.69), 가격비용 애로요인(3.66), 현지국 애로요인(3.17)이 가장 적게 체감하는 것으로 나타났다.

기업의 성장단계에 따른 수출애로 수준에 대한 분산의 동질성을 검증한 결과 유의확률(p값)이 0.05보다 작은 변수는 존재하지 않아 모 집단이 동일하다는 귀무가설이 채택되었기 때문에 모든 변수를 분산분석에 투입하였다.

분산분석결과 F유의도(p값)이 0.05보다 작은 해외시장 정보애로요인(0.048), 가격비용 애로요인(0.047), 현지국 애로요인(0.044) 등의 요인들이 평균차이를 보이는 것으로 분석되어 졌으며, 나머지 경쟁력 애로요인은 F유의도(p값)이 0.05보다 크기 때문에 집단간 차이를 보인다고 할 수 없다, 통계적으로 유의미한 인식차이를 보이는 각각의 요인별 결과를 살펴보면, 해외시장정보 애로요인은 해당 사업체의 성장단계가 쇠퇴기에 속하는 기업의 경우 도입기와 성숙기에 있는 사업체보다 더욱 많은 수출애로를 체감하고 있는 것으로 나타나고 있다, 해외시장 정보 및 관리에 대한 어려움에 있어서는 기업의 성장 단계 중 도입(3.83) 및 쇠퇴기(3.90)의 기업이 성장(3.80) 또는 성숙단계(3.51)에 있는 기업보다 많은 애로를 겪고 있는 것으로 조사되었다. 이는 이미 생산 및 판매 지역에서 신시장의 개척 및 발굴에 대한 한계와 함께 기업내에서 혁신 및 개혁에 대한 의지가 부족하기 때문에 발생하는 현상이라고 고려될 수 있다. 또한 사후검정인 Scheffe 분석을 실시한 결과, 해외시장 정보 애로요인에서는 기업성장단계가 도입기, 성숙, 쇠퇴기인 기업 집단에서 유의한 차이가 존재하였으며, 가격비용 애로요인에서는 도입, 성장, 성숙, 쇠퇴기의 기업집단 모두에서 유의한 차이가 존재하였다. 현지국 애로요인에서는 성장, 성숙, 쇠퇴기의 기업집단에서 유의한 인식차이가 존재하는 것으로 나타났다.

2) 수출기간과 수출애로 인식차이

기업의 수출기간에 따른 수출애로 인식에 대한 집단간 차이를 측정한 결과, 경쟁력 애로요인(3.73)이 가장 높게 인식되는 것으로 나타났으며, 다음으로 해외시장정보 애로요인(3.69), 가격비용 애로요인(3.66), 현지국 애로요인(3.17)이 가장 적게 체감하는 것으로 나타났다.

기업의 수출기간에 따른 수출애로 수준에 대한 분산의 동질성을 검증한 결과 유의확률(p값)이 0.05보다 작은 변수는 존재하지 않아 모 집단이 동일하다는 귀무가설이 채택되었기 때문에 모든 변수를 분산분석에 투입하였다.

분산분석결과 F유의도(p값)이 0.05보다 작은 해외시장 정보애로요인(0.000), 경쟁력 애로요인(0.022) 등의 요인들이 평균차이를 보이는 것으로 분석되어 졌으며, 나머지 가격비용 애로요인과 현지국 애로요인은 F유의도(p값)이 0.05보다 크기 때문에 집단간 차이를 보인다고 할 수 없다, 통계적으로 유의미한 인식차이를 보이는 각각의 요인별 결과를 살펴보면, 해외시장정보 애로요인은 해당 사업체의 수출기간이 길수록 체감하는 수출 애로수준(3.65)이 상대적으로 수출기간이 짧은 기업(3.75)에 비해 낮은 것으로 나타났다. 이는 수출 애로사항들이 전반적으로 개선된 것에 기인하기도 하지만, 수출애로에 대해 만성적으로 체감하는 수준이 반영된 것으로 파악되어진다. 특히 집단간의 유의한 차이를 확인하기 위해서 사후검정인 Scheffe 분석을 실시한 결과, 수출기간이 5년 이하인 기업집단과 수출기간 6~10년, 11년 이상 기업 집단 간에 유의한 차이가 있었다. 이는 수출기간이 짧을수록 체감하는 수출애로 수준에 있어 현지 바이어 및 거래처 발굴과 현지 시장에서 축적된 정보의 부족으로 인한 사업 오류 등의 발생이 애로로 작용한다고 할 수 있다. 또한 수출경쟁력에 있어서도 초기 수출기업이 11년 이상된 수출기업에 비해 애로수준이 높은 것은 앞서 분석된 내용과 유사하게 경험 및 노하우의 축적이 부족한 점과 해외시장의

Table 6. Difference in Recognition of Export Period and Export Difficulty Level

| | Classification | Average | Standard Deviation | F | Significance level | Scheffe |
|-------------------|----------------|---------|--------------------|-------|--------------------|---------|
| Overseas Market | 0~5 years (a) | 3.7505 | .79609 | 6.365 | .000*** | a>b,c |
| | 6~10 years (b) | 3.6919 | .68658 | | | |
| | 11~ years (c) | 3.6594 | .63046 | | | |
| | Aver. | 3.6989 | .71072 | | | |
| Price & Cost | 0~5 years (a) | 3.6071 | .49281 | 1.744 | .179 | |
| | 6~10 years (b) | 3.6279 | .52716 | | | |
| | 11~ years (c) | 3.7826 | .49049 | | | |
| | Aver. | 3.6690 | .50508 | | | |
| Competitiveness | 0~5 years (a) | 3.8929 | .68713 | 3.365 | .022** | a>b,c |
| | 6~10 years (b) | 3.6977 | .52359 | | | |
| | 11~ years (c) | 3.6613 | .49717 | | | |
| | Aver. | 3.7379 | .59081 | | | |
| Import regulation | 0~5 years (a) | 3.1339 | .73541 | .353 | .703 | |
| | 6~10 years (b) | 3.1512 | .65950 | | | |
| | 11~ years (c) | 3.2500 | .78705 | | | |
| | Aver. | 3.1759 | .72775 | | | |

Notes: p: ***<0.01, **<0.05 and *<0.10.

이해 부족에서 오는 애로수준과 부합되어 나타난 결과라고 할 수 있다.

3) 제품형태와 수출애로 인식차이

기업의 수출제품 형태에 따른 수출애로 수준에 대한 분산의 동질성을 검증한 결과 유의확률(p값)이 0.05보다 작은 변수는 존재하지 않아 모집단이 동일하다는 귀무가설이 채택되었기 때문에 모든 변수를 분산분석에 투입하였다.

분산분석결과 F유의도(p값)이 0.05보다 작은 해외시장 정보애로요인(.042), 가격비용 애로요인(.029), 현지국 애로요인(.048) 등이 평균차이를 보이는 것으로 분석되어 졌으며, 경쟁력 애로요인은 F유의도(p값)이 0.05보다 크기 때문에 집단간 차이를 보인다고 할 수 없다, 통계적으로 유의미한 인식차이를 보이는 각각의 요인별 결과를 살펴보면, 해외시장정보 애

로요인은 응답기업의 수출 제품형태가 완제품에 가까울수록 현지 거래처 발굴 및 영업관리에 많은 애로를 느끼는 것으로 나타났다. 이는 단순한 원재료, 부품수준의 수출보다 다양한 유통경로와 시장 참가자를 대상으로 하기 때문에 체감 애로수준이 높은 것으로 사료된다, 특히 집단 간의 유의한 차이를 확인하기 위해서 사후검정인 Scheffe 분석을 실시한 결과, 완제품을 수출하는 기업 집단이 체감하는 애로수준이 부품소재, 원자재 수출기업보다 높은 것으로 나타났다.

가격비용 애로요인에 있어서도 해외시장 애로요인과 유사하게 완제품 수출 기업집단의 경우 원자재 수출 기업보다 체감 애로수준이 높은 것으로 나타났다. 이러한 것은 원자재에 비해 완제품의 경우 다양한 부재료, 부품, 소재 등이 결합되어 하나의 상품의 구성하는바, 다

Table 7. Difference in Recognition of Export Product Type and Export Difficulty Level

| | Classification | Average | Standard Deviation | F | Significance level | Scheffe |
|-------------------|------------------------|---------|--------------------|-------|--------------------|---------|
| Overseas Market | Finished (a) | 3.7396 | .72741 | 2.338 | .042** | a>c,d |
| | Semi-manufactures(b) | 3.5778 | .84953 | | | |
| | Component material (c) | 3.5614 | .62906 | | | |
| | Raw materials (d) | 3.4333 | .56625 | | | |
| | Aver. | 3.6989 | .71072 | | | |
| Price & Cost | Finished (a) | 3.9115 | .51296 | 2.871 | .029** | a>d |
| | Semi-manufactures(b) | 3.5833 | .63854 | | | |
| | Component material (c) | 3.5789 | .47179 | | | |
| | Raw materials (d) | 3.6667 | .24398 | | | |
| | Aver. | 3.6690 | .50508 | | | |
| Competitiveness | Finished (a) | 3.7431 | .58934 | .706 | .550 | - |
| | Semi-manufactures(b) | 3.6667 | .69007 | | | |
| | Component material (c) | 3.6316 | .47002 | | | |
| | Raw materials (d) | 3.3111 | .64816 | | | |
| | Aver. | 3.7379 | .59081 | | | |
| Import regulation | Finished (a) | 3.5135 | .75653 | 2.494 | .048** | a>c,d |
| | Semi-manufactures(b) | 3.2333 | .45774 | | | |
| | Component material (c) | 2.9211 | .71226 | | | |
| | Raw materials (d) | 3.2000 | .77460 | | | |
| | Aver. | 3.1759 | .72775 | | | |

Notes: p: ***<0.01, **<0.05 and *<0.10.

양한 부품 및 원재료의 가격변동을 반영해야 하며, 원자재에 비해 높은 운임 부담력 등이 적용되기 때문인 것으로 파악되어진다. 해당 요인에 대한 사후검정인 Scheffe 분석을 실시한 결과, 완제품의 경우 원자재에 비해 체감 수출애로 수준이 높은 것으로 인식차이가 존재한다고

할 수 있다. 수출 현지국의 규격 및 인증제도 등과 같은 애로요인에 있어서도 완제품 수출집단이 부품소재, 원자재 수출 집단보다 체감하는 애로수준이 높은 것으로 나타났다. 또한 사후검정 결과 완제품 수출집단과 부품소재, 원자재 수출집단에 대비 체감하는 애로수준에 인

식차이가 존재하는 것으로 분석되어졌다. 이는 대부분 수입국가의 인증 및 규격제도가 원자재 보다는 완제품에 초점이 맞춰지고 운영되기 때문인 것으로 생각할 수 있다.

4) 수출인력 및 부서와 수출애로 인식차이

기업이 수출을 담당하는 인력 또는 부서를

확보하고 운영하는지의 여부에 따라 체감하는 수출애로수준의 인식차이를 규명하고자 하였다. 수출인력 또는 부서 보유에 따른 애로 수준의 분산 동질성을 검증한 결과 유의확률(p값)이 0.05보다 작은 요인은 존재하지 않아 모집단이 동일하다는 귀무가설이 채택되었기 때문에 모든 요인을 분산분석에 투입하였다.

분산분석결과 F유의도(p값)이 0.05보다 작

Table 8. Differences in Recognition of Export Incapacity Level Among Korean Export Organizations

| Classification | | Average | Standard Deviation | F | Significance level | Scheffe |
|-------------------|------------------------------------|---------|--------------------|-------|--------------------|---------|
| Overseas Market | Export manpower and department (a) | 3.9425 | .68469 | 3.244 | .022** | a>b,c |
| | Only Export manpower (b) | 3.7042 | .69515 | | | |
| | Only Export department (c) | 3.5921 | .72643 | | | |
| | Aver. | 3.6989 | .71072 | | | |
| Price & Cost | Export manpower and department (a) | 3.5948 | .46007 | .995 | .372 | |
| | Only Export manpower (b) | 3.6449 | .56945 | | | |
| | Only Export department (c) | 3.7500 | .42349 | | | |
| | Aver. | 3.6690 | .50508 | | | |
| Competitiveness | Export manpower and department (a) | 3.6437 | .59047 | 1.696 | .187 | |
| | Only Export manpower (b) | 3.6908 | .58945 | | | |
| | Only Export department (c) | 3.8652 | .58425 | | | |
| | Aver. | 3.7379 | .59081 | | | |
| Import regulation | Export manpower and department (a) | 3.3103 | .73696 | .712 | .492 | |
| | Only Export manpower (b) | 3.1667 | .68956 | | | |
| | Only Export department (c) | 3.1064 | .77974 | | | |
| | Aver. | 3.1759 | .72775 | | | |

Notes: p: ***<0.01, **<0.05 and *<0.10.

은 해외시장 정보애로요인(.022)에서만 평균차이를 보이는 것으로 분석되어 졌으며, 가격비용 애로요인(.372), 경쟁력 애로요인(.187), 현지국 애로요인(.492)은 F유의도(p값)이 0.05보다 크기 때문에 집단간 차이를 보인다고 할 수 없다, 통계적으로 유의미한 인식차이를 보이는 각각의 요인별 결과를 살펴보면, 해외시장정보

애로요인은 응답기업의 수출 전담부서 및 인력이 존재할수록 체감하는 수출애로 수준은 낮은 것으로 나타났으며, 반대로 수출전담 인력 또는 부서가 없을 경우 체감하는 수출 애로수준은 높은 것으로 나타났다. 이는 해당 요인에 대한 사후검정인 Scheffe 분석을 실시한 결과, 수출 인력 또는 부서가 없는 경우가 인력 또는 부

Table 9. Difference in Recognition of Level of Firm Size and Export Difficulty

| | Classification | Average | Standard Deviation | F | Significance level | Scheffe |
|-------------------|---------------------|---------|--------------------|-------|--------------------|---------|
| Overseas Market | 1~50 million (a) | 3.8303 | .74342 | 6.378 | .000*** | a>d |
| | 51~100 million (b) | 3.6817 | .70711 | | | |
| | 101~200 million (c) | 3.7833 | .76055 | | | |
| | 200~ million (d) | 3.5484 | .66815 | | | |
| | Aver. | 3.7024 | .71268 | | | |
| Price & Cost | 1~50 million (a) | 3.6805 | .57510 | 2.495 | .048** | a>c,d |
| | 51~100 million (b) | 3.6775 | .56440 | | | |
| | 101~200 million (c) | 3.6389 | .41322 | | | |
| | 200~ million (d) | 3.6293 | .44927 | | | |
| | Aver. | 3.6732 | .50970 | | | |
| Competitiveness | 1~50 million (a) | 3.8918 | .61822 | 1.009 | .391 | - |
| | 51~100 million (b) | 3.6858 | .66901 | | | |
| | 101~200 million (c) | 3.6481 | .70916 | | | |
| | 200~ million (d) | 3.4246 | .47300 | | | |
| | Aver. | 3.7405 | .59985 | | | |
| Import regulation | 1~50 million (a) | 3.3355 | .81282 | 2.973 | .023** | a>b,c,d |
| | 51~100 million (b) | 3.1719 | .82900 | | | |
| | 101~200 million (c) | 3.0278 | .67459 | | | |
| | 200~ million (d) | 3.0470 | .52762 | | | |
| | Aver. | 3.1679 | .72124 | | | |

Notes: p: ***<0.01, **<0.05 and *<0.10.

서가 확보된 기업집단보다 체감 수출애로 수준이 높은 것으로 인식차이가 존재한다고 할 수 있다. 이는 일반적인 수출 담당 인력 및 부서가 주로 수출사무와 해외 영업관리에 초점을 두고 운영되고 있기 때문이며, 수출 담당 인력 및 부서가 해외 규격 인증 및 제도까지 포괄적으로 담당하기에는 한계가 존재하며, 비용 및 가격 애로수준 역시 환율, 원부자재 시장 가격변화 등이 실질적으로 영향을 미치는 바, 수출 담당 조직의 통제 이상의 영역으로 기능하기 때문으로 파악할 수 있다.

5) 기업규모와 수출애로수준인식 차이

기업의 규모에 따른 수출애로 수준에 대한 분산의 동질성을 검증한 결과 유의확률(p값)이 0.05보다 작은 변수는 존재하지 않아 모집단이 동일하다는 귀무가설이 채택되었기 때문에 모든 변수를 분산분석에 투입하였다.

분산분석결과 F유의도(p값)이 0.05보다 작은 해외시장 정보애로요인(.000), 가격비용 애로요인(.048), 현지국 애로요인(.023) 등이 평균차이를 보이는 것으로 분석되어 졌으며, 경쟁력 애로요인(0.391)은 F유의도(p값)이 0.05보다 크기 때문에 집단간 차이를 보인다고 할 수 없다. 통계적으로 유의미한 인식차이를 보이는 각각의 요인별 결과를 살펴보면, 사후검정을 통해 해외시장정보 애로요인은 매출액 규모가1~50억원인 기업집단이 200억원 이상 규모의 집단에 비해 상대적으로 해외시장 정보의 취득과 현지 시장관리에 더욱 큰 애로수준을 체감하는 것으로 나타났다. 또한 비용가격적인 요인에 있어서도 1~50억원의 매출규모를 가지고 있는 집단이 101억원~200억원, 200억원 이상 기업 집단에 비해서도 많은 애로를 체감하고 있는 것으로 나타났다. 또한 현지국의 수입 규제와 제품인증 등을 포함하는 현지국 애로요인에 있어서도 다른 1~50억원 규모의 집단이 상대적으로 매출액 규모가 큰 기업 집단에 비해 수출에 있어 더욱 큰 애로를 느끼는 것으로

파악되어, 앞선 문헌연구의 내용에서도 보듯이 다수의 연구들에서는 기업의 규모에 따라 수출애로가 존재한다는 내용을 뒷받침 하는 것으로 생각할 수 있다. 반면에 기업의 규모에 관계없이 다수의 기업들은 제품 및 기타 경쟁력과 관련한 애로에 대해서 유사한 수준을 체감하는 것으로 나타났다.

V. 결론

무역의존도가 높은 한국경제가 지속적으로 성장하기 위해서는 한국 정부와 유관기관의 수출지원이 중요하다. 특히 중소기업의 수출기업 비중을 높이는 것은 주요 과제로 제시되고 있다. 수출은 대내적으로 우리나라의 산업경제에서 차지하는 비중은 끊임없이 증가하고 있으며, 우리 경제가 어려울 때마다 구원수단으로의 역할을 지속적으로 수행하고 있다. 또한 대외적으로도 세계 무역에서 차지하는 우리의 수출비중 역시 끊임없이 증가하고 있는 실정이다. 또한 국가적으로도 끊임없는 수출촉진을 위해 다양한 수출지원 정책을 제시하고 있다. 하지만 이런 다양한 지원에도 불구하고 다수의 수출기업은 수출활동에 있어 많은 애로사항들을 체감하고 있으며 이러한 애로요소 및 수준들은 수출성장의 장애로서 존재하고 있다. 특히 대기업 수준의 기업에 비해 기업차원의 자원에 한계가 존재하는 중소기업의 수출 애로수준은 보다 높은 수준이다.

이에 본 연구에서는 중소기업이 수출활동 시 체감하는 애로요인을 파악하고 이들 요인들이 중소수출기업의 특성에 따라 어떠한 인식의 차이를 보이는 가에 대해 실증분석을 실시하였다.

연구결과 수출애로요인은 기존의 선행연구에서 추출한 변수들에 대해 첫째, 시장정보 애로요인은 해외시장 정보의 부족, 신시장 개척 및 발굴 애로, 해외 영업관리 애로 등이 해당되는 것으로 나타났다. 두 번째, 재산성의 확보,

원화가치의 안정성, 원자재 가격, 인건비 등의 고정비 지출 증가와 같은 가격 및 비용적 요소들이 가격 비용애로요인에 포함되었다. 세 번째, 가격 경쟁력, 신제품 개발에 대한 압박, 타기업과의 경쟁 심화등이 경쟁력 애로요인으로 구성되었으며, 마지막으로 수입국 규제와 현지 제품 인증과 관련한 규격인증 애로 등이 포함된 현지국 애로요인 등으로 나타났다.

이러한 애로요인에 대해 기업의 성장단계, 수출기간, 매출규모, 수출제품의 형태, 수출부서 및 인력 등 수출기업의 특성에 따른 인식차이를 분석하고자 하였다. 분산분석결과, 애로요인에 있어 수출기업의 특성에 따라 유의미한 인식차이가 존재하였다.

기업성장단계에 있어 수출기업은 해외시장 정보애로요인, 가격비용 애로요인, 현지국 애로요인 등의 요인들이 평균차이를 보이는 것으로 분석되었으며 사후검증 결과 도입기의 수출기업의 애로수준이 성장, 성숙단계의 기업보다 높은 것으로 분석되었다.

수출기간에 따른 애로수준은 외시장 정보애로요인, 경쟁력 애로요인 등의 요인들이 평균차이를 보이는 것으로 분석되어 졌으며, 수출기간이 짧은 기업이 수출경험이 풍부한 기업보다 상대적으로 높은 애로수준을 나타내는 것으로 분석되었다. 제품형태의 경우 해외시장정보와 가격비용요인에 있어 인식 차이가 존재하였으며, 완제품 수출형태의 기업이 원재료, 반제품 수출기업보다 애로수준이 높은 것으로 나타났다.

또한 수출전문인력 및 부서의 확보에 있어서도 애로수준은 다른 것으로 나타났으며, 전문인력 또는 전담부서가 존재하지 않을 경우 어려움의 체감수준이 높은 것으로 분석되어 졌다. 마지막으로 기업규모에 있어 매출규모가 작은 기업일수록 애로수준이 높은 것으로 파악되어 졌다. 이러한 연구결과를 통해 수출촉진 지원제도를 마련하는 정부 및 유관기관의 경우 수출기업의 특성을 면밀히 파악하여 각 특성에

부합하는 수출지원 정책을 마련해야할 필요성이 존재한다. 예로서 기업성장 단계에 있어 도입 성장기의 기업에 있어서는 초기운영 자금의 지원과 함께 전담인력 및 부서를 대신 할 수 있는 수출사무 중심의 통합된 지원정책을 마련하는 것이 애로수준을 낮출 수 있을 것으로 사료된다. 또한 수출제품의 형태에 대해서도 완제품 형태의 경우 수입국 현지의 인증 및 규격제도에 대해 능동적으로 대응할 수 있도록 인증정보와 취득을 위한 직접적인 컨설팅 지원의 운영에 대한 필요성도 제기된다.

본 연구는 수출기업의 특성에 따른 애로수준의 인식차이를 살펴보고자 하였지만, 이러한 특성에 따른 애로수준과 준비수준의 영향관계, 성과에 대한 영향관계 등은 분석하지 못한 한계가 존재하므로 이러한 부분은 향후의 연구과제로 남겨두기로 한다.

References

- Cho, Mee-Jin and Kyung-Ae Ahn (2011), "The Rules of Origin in Korean FTAs and the Analysis on the Domestic Firms' Use of FTAs", *Korea Trade Review*, 36(3), 83-105.
- Choo, Jae-Wook (2013, May 3), "A Case Study on Investigating Factors of In-depth Interview Job Breakthrough in Export Midsized Companies", KTRA Conference and Research Symposium: Export and Employment of Small and Medium Enterprises, Seoul, Korea, 631-645.
- Chung, Ja-son (2006), An Empirical Study on Performance of Export Assistance Programs for SMEs IN Korea, (Doctoral Dissertation), Seoul: Chung-gang University, 1-174.
- Chung, Ja-son and Yoon-Say Jeong (2013),

- “A Study on difficulties and support measures of FTA utilization in Korean Trading Firms”, *International Commerce and Information Review*, 15(4), 171-192.
- Hwang, Sun-Dai and Ki-Woong Lee (2013), “An analysis of export deterring and facilitating factors with multidimensional scaling in Korean small and medium sized export companies”, *International Commerce and Information Review*, 15(3), 135-153.
- Jeong, Joong-Jae (2000), “Promotion of export of SMEs in Tungbuk area”, *Industry and Management*, 12(2), 137-160.
- Kim, Jin-Seong (1991), “An Empirical Study on Export Decision Factors of Small and Medium-sized Manufacturers in Gwangju and Chonnam Province”, *SME Research Review*, 14(1), 123-142.
- Korea Small Business Institute (KSBI), A Study on the Determinants of Export Sectors by Growing Stages of Export Small Enterprises (2011), 1-90.
- Kotabe M. and M. R. Czinkota (1992). “State Government Promotion of Manufacturing Exports: A Gap Analysis”, *Journal of International Business Studies*, 23(4), 637-659.
- Lee, Jun-Ho (2011), “FTA and small business”, *IE Magazine*, 18(4), 38-42.
- Lee, Woo-Bae and Sung-Kwon Kim (2011), “An Study on Regional Economic Effects of Small and Medium Export Companies”, *Korea Regional Economics Research Review*, 19, 23-41.
- Moini, A. H. (1998). “Small Firms Exporting: How Effective Are Government Export Assistance Programs?”, *Journal of Small Business Management*, 33(3), 9-25.
- Park, Cheol and Jae-Jung Lee (1998), “A Structural Model of Export Marketing among Korean Small and Medium Sized Firms Export Bottleneck Factors, Export Competitiveness, and Export Performance”, *THE KOREAN SMALL BUSINESS REVIEW*, 20(1), 113-136.
- Park, Cheol-Goo (2013), An empirical study on the stimulating measures for the circulation of origin information : focused on the SMEs' utilization of FTA, (Doctoral Dissertation), DaeJeon: Hannam University, 1-161.
- Park, Hyung-Rae and Young-Ki Park (2005), “A Strategies for the Promotion of the Local Small and Medium Size International Trading Firms - In Case of Gangwondo Province”, *Journal of Korea Port Economic Association*, 21(4), 33-53.