

소프트웨어 기업의 해외진출 및 지원사업 현황과 시사점

Going Aboard: The Status of Software Business Abroad and
Implications for Government Support



Executive Summary

2024년 한국 소프트웨어(SW)시장은 패키지SW, IT서비스, 게임SW를 포함해 약 44조 원 규모로 성장하였다. 그러나 해외진출기업의 비중은 약 3%로 낮고, 특히 패키지SW와 IT서비스 분야에서 해외진출은 미미한 수준이다. 이에 정부는 SW 프런티어 프로젝트와 같은 다양한 해외진출 지원사업을 추진하고 있다. 본 연구는 이러한 한국 SW산업의 해외진출 현황과 정부지원사업의 개선 방안에 대해 다루고자 하였다.

2장에서는 SW산업 실태조사 결과를 이용해 국내 SW기업들의 해외진출 동향을 분석하였으며, 이어서 3장에서는 정부에서 운영하고 있는 해외진출 지원사업을 조사하여 유형화하였다. 주요 지원 방식으로는 단일형(특정 목적에 대한 지원)과 복합형(맞춤형 종합 지원)이 있으며, 수출바우처 사업, 글로벌 SaaS 육성 프로젝트 등이 대표적이다.

이러한 분석 결과 SW기업들이 해외진출에서 겪는 주요 애로사항으로 규제차이 등(인증/계약), 현지시장 정보 부족, 현지 네트워크 접근역량 부족 등이 증가하고 있음을 도출하였다. 이를 해결하기 위해 정부는 맞춤형 지원을 강화해야 하며, SW산업 특성에 맞는 다양한 지원사업을 마련할 필요가 있다. 특히, 게임SW, 패키지SW, IT서비스 등 각 분야의 특성에 맞춘 지원이 필요하다. 왜냐하면 분야별로 해외진출의 방식과 특성이 다른데, 게임SW는 독자 진출과 온라인서비스 활용이 중요하며, 패키지SW와 IT서비스는 현지 기업과의 협력이 매우 중요한 특성이 있다.

본 연구는 이러한 차이를 반영해 각 분야별로 적합한 맞춤형 지원을 제공해야 함을 강조하고 있다. 정부는 재정지원, 현지화 및 마케팅, 기술/인증 등 다양한 지원을 확대해 SW기업이 글로벌 시장에서 경쟁력을 갖추고 지속적인 성장을 이루도록 해야 할 것이다.

In 2024, the South Korean software (SW) market has grown to approximately 44 trillion KRW. However, the proportion of companies expanding overseas remains low at around 3%, with particularly minimal expansion in the package SW and IT services sectors. To address this, the government is promoting various overseas expansion support initiatives, such as the SW Frontier Project. This study aims to examine the current status of overseas expansion in the Korean SW industry and explore ways to improve government support systems.

In Chapter 2, the study analyzes the trends in overseas expansion of domestic SW companies. Chapter 3 categorizes the government's overseas expansion support programs, identifying key types of support, including single-focus programs (support for specific areas) and comprehensive programs (tailored, multi-faceted support), with the 'Export Voucher Program' and the 'Global SaaS Development Project' as representative examples.

The analysis reveals that major challenges faced by SW companies in their overseas expansion include regulatory differences (such as certifications and contracts), lack of local market information, and limited access to local networks. To address these issues, the government must strengthen tailored support and develop diverse support programs that align with the specific needs of the SW industry. Particularly, support must be customized to the characteristics of different sectors, such as game SW, package SW, and IT services.

Likewise, this study emphasizes the importance of providing customized support for each sector, reflecting these differences. The government should expand its financial support, localization marketing, and technical certification programs to help SW companies enhance their competitiveness and achieve sustainable growth in the global market.

I 서론

1. 연구의 배경

- 한국 소프트웨어(SW)시장은 1980년대 이후 급격히 성장하여 2024년 현재 패키지SW, IT 서비스, 게임SW를 합쳐 44.4조 원 규모이며, 한국 SW산업의 수출실적¹은 2023년 약 183.3억 달러(잠정치)임

■ 표 1 - 한국 SW시장 추이(2022~2024)

(단위 : 조 원)

SW 분야	2022년	2023년	2024년(E)
패키지SW	8.6	9.4	10.3
IT서비스	9.8	10.1	10.4
게임SW	20.8	21.9	23.7
합계	39.2	41.4	44.4

출처 : 소프트웨어정책연구소 통계서비스

■ 표 2 - 한국 SW산업 수출실적(2019~2023)

(단위 : 억 달러)

SW 분야	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년(잠정치) ²
패키지SW	12.4	12.3	11.7	15.6	13.5
IT서비스	72.3	78.7	96.1	123.1	95.3
게임SW	63.4	67.2	72.7	70.5	74.5
합계	148.1	158.2	180.5	209.2	183.3

출처 : 소프트웨어정책연구소 통계서비스

- 그러나, 패키지SW와 IT서비스 분야 국내 SW시장 성장률은 글로벌 SW시장 성장률에 비해 낮은 추세를 유지하고 있어 국내 SW산업은 보다 적극적으로 해외진출을 통한 성장을 모색할 필요가 있음

- 글로벌 SW시장은 패키지SW가 IT서비스의 시장규모를 이미 추월했으며 연간 성장률 전망도 패키지SW가 IT서비스의 2배를 상회함

1 수출실적은 국내 본사의 수출 및 해외법인의 매출액을 합산한 결과임

2 2023년도 수출실적은 각 분기별 설문조사 및 상장대기업의 분기별 사업보고서를 종합한 잠정적 수치임. 2023년도의 공식적인 수출실적은 2024년 하반기 조사를 거쳐 2025년 3월 이후에 공표됨

- 국내 SW시장은 아직까지 IT서비스가 패키지SW보다 시장규모가 크지만 2025년 이후 패키지SW가 더 커지며, 연간 성장률도 패키지SW가 IT서비스의 3배 이상으로 전망됨

■ 표 3 - 글로벌 및 국내 SW시장 성장률 비교

구분			2022	2023(E)	2024(E)	2025(E)	2026(E)	2027(E)
패키지 SW	글로벌	규모(억 달러)	8,809	9,858	11,038	12,406	13,967	15,733
		성장률(%)	-	11.9	12.0	12.4	12.6	12.6
	국내	규모(조 원)	8.6	9.4	10.3	11.3	12.4	13.4
		성장률(%)	-	9.3	9.6	9.7	9.7	8.1
IT 서비스	글로벌	규모(억 달러)	8,006	8,404	8,853	9,315	9,808	10,327
		성장률(%)	-	5.0	5.3	5.2	5.3	5.3
	국내	규모(조 원)	9.8	10.1	10.4	10.7	11.0	11.2
		성장률(%)	-	3.1	3.0	2.9	2.8	1.8

* 출처 : 패키지SW, IT서비스 : IDC Worldwide Blackbook(2024.4)3

- 또한 광의의 SW산업의 한 분야인 인터넷SW의 경우에도 해외진출을 통한 해외매출 확대는 국내 SW산업의 성장에 긍정적인 역할을 함
- 이를 위해 정부에서는 SW산업의 해외진출을 촉진하기 위해 다양한 정책을 수립하고 지원 사업을 펼치고 있음
- 지난 2023년 4월 관계부처 합동으로 「소프트웨어 진흥 전략(2030)」⁴이, 같은 해 6월 「디지털 분야 해외진출 및 수출 활성화 전략」⁵이 발표됨
- 과학기술정보통신부가 2024년 초 발표한 업무계획에도 SW 프런티어 프로젝트 등 해외진출 지원 사업들이 시행될 예정임⁶
 - SW 프런티어 프로젝트는 글로벌 SW시장을 개척할 도전적 기업 발굴·육성을 위해 전략 SW 기술개발 및 고도화·사업화를 지원하는 사업으로 2024년 84억 원 규모임

3 소프트웨어정책연구소 통계서비스: https://stat.spri.kr/posts/view/22299?code=stat_menu_all&cat_code1=277&cat_code2=316, https://stat.spri.kr/posts/view/22302?code=stat_menu_all&cat_code1=277&cat_code2=317

4 과학기술정보통신부(2023.4.25.), 「소프트웨어 진흥 전략(2030)」, <https://www.msit.go.kr/bbs/view.do?sCode=user&bbsSeqNo=67&nttSeqNo=3139413>

5 과학기술정보통신부(2023.6.5.), 「디지털 분야 해외진출 및 수출 활성화 전략」 발표, <https://www.msit.go.kr/bbs/view.do?sCode=user&mld=113&mPid=238&bbsSeqNo=94&nttSeqNo=3183140>

6 과학기술정보통신부(2024.2.13.), 「2024년도 주요정책 추진계획」 발표, <https://msit.go.kr/bbs/view.do?sCode=user&bbsSeqNo=94&nttSeqNo=3184072>

- 그 외에도 25억 원 규모로 국내 SaaS 기업의 글로벌 시장 진출을 확대하기 위해 글로벌 마켓플레이스의 진입 → 마케팅 → 시장 안착 등 종합 지원하는 사업이 있음
- 중소벤처기업부, 산업통상자원부 등에서도 SW기업들이 지원대상이 될 수 있는 다양한 해외진출지원 사업을 시행하고 있음

2. 연구의 방향

- 정부의 SW기업 해외진출 지원사업이 실제로 국내 SW산업의 해외수출 증대라는 좋은 결실을 거두기 위해서는 현재 국내 SW기업의 해외진출 현황을 파악하고, SW기업의 해외진출 과정에서 겪는 애로사항과 정부에 바라는 바를 파악하는 것이 필요함
- 본 이슈리포트에서는 국내 SW산업의 해외진출 현황과 범부처 해외진출 지원사업 현황을 분석하여 SW 해외진출 지원정책의 개선방향을 모색해 보고자 함

II

SW기업의 해외진출 현황

1. SW산업 실태조사의 의의

- SW산업 실태조사는 국내 광의의 SW산업에 속하는 SW기업의 해외진출 현황 변화를 연도별로 살펴볼 수 있는 국가승인 통계임
- 광의의 SW산업은 패키지SW, IT서비스, 게임SW, 인터넷SW(정보서비스)의 네 분야이며, 특정 기업의 주산업이 광의의 SW산업이면 SW기업으로 분류함
- 매년 ICT통합모집단에 속하는 3,000여 개 SW기업을 표본조사한 결과로 본 이슈리포트에서는 2019~2023년 실태조사 결과를 분석하였음
 - 2021년 조사부터 ICT통합모집단에 기업등록부가 추가되어 모집단 구축기준이 변화하였고 매년 모집단 기업 수가 대폭 증가하고 있어 연도별 통계수치는 비교할 때 시계열 연속성에 주의해야 함

- 예를 들어 ICT통합모집단 소속 SW기업 수가 2022년 32,017개 대비 2023년 43,932개로 11,915개 증가한 바 있음

- 해외진출 활동기업은 해외에서 매출이 발생한 수출기업과 시장조사 등 해외진출 활동을 하고 있지만 아직 해외매출이 없는 잠재수출기업로 구분됨

■ 표 4 - SW산업 실태조사 조사개요(2019~2023)

(단위 : 개, %)

구분	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년
전체 모집단	23,496	23,910	28,242	32,017	43,932
조사완료 표본 수	3,123	3,035	3,040	3,001	3,022
패키지SW회사	13,278	13,939	16,886	18,883	25,435
패키지SW회사 표본	1,384	1,100	1,071	1,049	1,098
패키지SW 표본비율	10.4%	7.9%	6.3%	5.6%	4.3%
IT서비스회사	5,880	5,548	6,436	7,122	10,265
IT서비스회사 표본	858	822	861	826	849
IT서비스 표본비율	14.6%	14.8%	13.4%	11.6%	8.3%
게임SW회사 수	1,758	1,669	1,801	1,938	2,775
게임SW회사 표본	409	530	526	525	510
게임SW 표본비율	23.3%	31.8%	29.2%	27.1%	18.4%
인터넷SW회사	2,580	2,754	3,129	4,074	5,457
인터넷SW회사 표본	472	583	582	601	565
인터넷SW 표본비율	18.3%	21.2%	18.6%	14.8%	10.4%

- SW산업 실태조사는 해외진출 애로사항 및 해외진출 정부지원 필요사항 등을 조사 및 공표하기 때문에 이를 활용하면 해외진출 지원사업의 개선에 관한 시사점을 얻을 수 있음

- 특히 해외진출 활동기업의 2019년-2023년 간의 변화 추이와 SW산업 세부분야 간의 차이를 살펴보면 해외진출 지원사업을 세부분야별 최근 트렌드에 맞춰 개선 가능함

2. SW기업의 해외진출 동향

- 국내 SW산업에서 해외진출 활동기업은 2020년 이후 전체 SW기업 대비 3% 내외의 비중을 유지하고 있음

- 게임SW의 해외진출활동이 가장 활발하며, 2023년 총매출액⁷ 증가율이 가장 높았던 인터넷SW 분야의 해외진출 활동기업의 비중이 가장 낮음

■ 표 5 - 국내 SW기업 중 해외진출기업 비중 변화 추이

(Base : SW기업 전체, 단위 : %)

해외진출기업	2017년	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년 ⁺
비중(%)	3.9	3.4	3.8	3.2	3.3	2.9	3.0

■ 표 6 - 2023년 SW산업 분야별 해외진출 비중

(Base : SW기업 전체, 단위 : %)

2023년 해외진출기업	전체	산업 구분				기업 규모	
		패키지SW	IT서비스	게임SW	인터넷SW	대기업	중소기업
비중(%)	3.0	2.7	1.7	13.3	1.5	34.5	2.8

- 해외진출 활동기업 중 잠재수출기업의 비중⁸은 코로나19 시기에 변화가 컸으며 2022년부터 2019년 수준을 회복하는 추세이며 계속 증가하고 있음

- 코로나19 이전인 2019년 대비 게임SW와 인터넷SW 분야는 잠재수출기업 비중이 가장 많이 늘어났으며, 잠재수출대기업도 늘어나는 것이 고무적임

■ 표 7 - 잠재수출기업 비중 변화 추이

(Base : 해외진출 활동기업, 단위 : %)

	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년
전체	21.1	5.4	12.4	22.1	27.6
패키지SW	32.5	6.7	7.0	25.5	36.2
IT서비스	15.7	6.9	7.7	15.3	17.9
게임SW	2.0	2.3	20.1	19.8	14.2
인터넷SW	0.0	0.0	52.3	19.1	37.3
대기업	4.2	0.0	0.0	17.8	13.4
중소기업	22.0	5.8	13.2	22.4	28.4

⁷ SW산업 실태조사의 총매출액은 SW산업 분야를 포함한 기업 전체 매출액을 기준으로 하되, 그룹지주 회사에 IT서비스 부문이 통합되어 있는 기업은 IT서비스 부문 매출액만을 포함하여 산출하기 때문에 품목 위주로 집계하는 ICT 실태조사의 SW품목 생산액과는 다름

⁸ 해외진출 활동기업 내에 잠재수출기업의 비중이 증가하면 수출기업의 비중은 감소함

- 해외진출 활동기업이 수행하는 해외진출활동의 유형은 전체적으로 시장조사 및 타당성분석 등의 비중은 감소하고 해외법인 설립이 늘고 있지만, 분야별로 다르기 때문에 분야별 특성의 영향인지 여부 등 원인에 대한 분석이 필요함
- (전체) 패키지SW와 IT서비스 기업의 해외법인 설립은 증가했으며, 게임SW와 인터넷SW의 해외법인 설립 비중은 감소하고 있음
- (분야별) 인터넷SW는 시장조사와 타당성분석/전략수립이 대폭 늘고 영업 및 마케팅이 감소했는데, 게임SW는 영업 및 마케팅 비중이 대폭 상승하고 제품/서비스 개발이 소폭 증가하였음

■ 표 8 - SW산업 분야별 해외진출활동 주요 유형 변화 추이

(Base : 해외진출 활동기업, 단위 : %, 복수응답)

구분	전체		패키지SW		IT서비스		게임SW		인터넷SW	
	19년	23년	19년	23년	19년	23년	19년	23년	19년	23년
시장조사	36.1	25.2	45.1	26.3	43.5	31.0	12.9	15.8	29.6	46.0
타당성분석/전략수립	49.0	31.6	47.5	19.4	32.8	34.2	63.6	43.3	32.5	75.1
조직(인력) 구성	19.5	13.6	25.4	13.7	26.1	35.2	3.2	4.8	18.0	7.5
제품/서비스 개발	31.5	29.1	34.6	33.3	37.1	27.4	22.9	28.1	14.5	2.5
영업 및 마케팅	31.4	33.6	38.3	33.4	41.1	39.0	8.3	33.9	62.7	22.7
해외법인 설립	3.3	15.7	1.6	23.9	12.5	17.5	0.6	2.8	13.3	2.5

- 해외진출방식 유형은 대체로 4~5개 유형에 집중되어 있으며, 2019년 대비 2023년은 전체적으로 선호유형에 변화가 없으나 분야별로는 차이가 존재함
- (전체) 2023년 기준 자사제품 독자진출이 압도적이며, 온라인서비스 등을 통한 진출이 2위이고, 유사 분야 또는 현지기업 연계가 유의미한 비중을 차지함
- (패키지SW 및 IT서비스) 패키지SW는 전체 비중과 유사하나 온라인서비스 활용 비중이 2위로 대폭 증가했으며, IT서비스는 선단형 진출방식이 대폭 감소한 바 있음
- (게임SW 및 인터넷SW) 게임SW는 온라인서비스 등과 독자진출 두 유형이 압도적이나 독자진출 비중이 온라인서비스 등을 크게 앞지르는 변화를 보였고, 인터넷SW는 온라인서비스 등의 방식이 급격히 감소하고 있음

■ 표 9 - SW산업 분야별 해외진출방식 유형 변화 추이(I)

(Base : 해외진출 활동기업, 단위 : %, 복수응답)

순위	전체				패키지SW				IT서비스			
	2019년		2023년		2019년		2023년		2019년		2023년	
1위	독자 진출	63.9	독자 진출	67.2	독자 진출	86.3	독자 진출	68.9	독자 진출	63.8	독자 진출	73.3
2위	온라인 서비스 등	22	온라인 서비스 등	19.7	현지기업 연계	15.9	온라인 서비스 등	16.5	유사분야 SW연계	19.9	현지기업 연계	13.2
3위	유사분야 SW연계	10.8	유사분야 SW연계	9.8	유사분야 SW연계	12	유사분야 SW연계	14.4	동일지역 연계/협력	13.3	동일지역 연계/협력	12.9
4위	현지기업 연계	10.2	현지기업 연계	8.3	동일지역 연계/협력	7.5	현지기업 연계	10.2	선단형 진출	13.2	유사분야 SW연계	10.3
5위	-	-	-	-	-	-	-	-	기타	12.7	-	-

■ 표 10 - SW산업 분야별 해외진출방식 유형 변화 추이(II)

(Base : 해외진출 활동기업, 단위 : %, 복수응답)

순위	게임SW				인터넷SW			
	2019년		2023년		2019년		2023년	
1위	온라인서비스 등	72.9	독자 진출	57.1	독자 진출	79.5	독자 진출	86
2위	독자 진출	15.5	온라인서비스 등	38.3	온라인서비스 등	22.4	유사분야 SW연계	8
3위	-	-	-	-	현지기업 연계	16.4	현지기업 연계	5.6
4위	-	-	-	-	동일지역 연계/협력	10.8	온라인서비스 등	4.2
5위	-	-	-	-	유사분야 SW연계	9.2	-	-

● 해외진출 애로사항의 경우 조사대상에 중소기업의 비중이 높아 중소기업의 애로사항이 사실상 전체 애로사항으로 반영되며, 수출중소기업과 잠재수출중소기업 간에 차이가 보임

- (수출중소기업) 2019년 비중이 높던 자금부족과 인력부족은 대폭 감소했으며, 2023년 기준으로는 규제차이 등(인증/계약)과 현지시장정보 등 비중이 늘어났으며 현지 네트워크 접근역량 부족과 현지 요구사항 대응이 뒤를 이음
- (잠재수출중소기업) 2019년은 거의 대부분 자금부족만을 꼽았으나, 2023년에는 규제차이 등(인증/계약), 자금부족, 현지시장/고객정보 부족, 현지요구사항 대응의 순서로 고루 선택하고 있음

- (현지 네트워크/바이어 접근역량 부족) 수출중소기업이 9.3%로 4위로 꼽았으며 잠재수출대기업도 17.4%나 선택한 애로사항이지만, 잠재수출중소기업은 거의 선택하지 않았음

■ 표 11 - 주요 해외진출 애로사항 변화 추이

(Base : 해외진출 활동기업, 단위 : %, 1/2순위 선택)

구분 ⁹	수출기업				잠재수출기업			
	전체		중소기업		전체		중소기업	
	19년	23년	19년	23년	19년	23년	19년	23년
자금부족	31	4.3	31.8	4.4	90	28.7	91	28.8
인력부족	10.3	2.6	10.3	2.6	3.2	0.4	3.2	-
규제차이 등(인증/계약)	10.8	32	10.2	32	0.9	40	0.9	41.1
현지시장/고객정보 부족	15.2	28.8	14.9	30.1	2.3	17.2	2.3	17.2
현지 네트워크/바이어 접근역량 부족	2.7	10.1	2.6	9.3	1.1	1.1	0	0.7
현지 요구사항 대응 (개발/테스트 지원 등)	3.7	17.4	3.5	17.7	1.1	12.2	1.1	11.8
(코로나19 등) 글로벌 시장의 환경 변화	18.9	1.3	19.5	0.9	-	0	0	0

- (대외거래 불확실성 등) 대부분 수출기업들이 기피하는 시장환경변화 또는 대외거래의 불확실성에 관해 수출대기업과 수출중소기업 간의 차이가 관찰됨
 - 코로나19가 종식된 이후에도 수출대기업은 수출중소기업보다 대외거래의 불확실성과 시장환경 변화를 애로사항으로 인식하는 비율이 높음
 - 수출중소기업은 2019년에는 시장환경변화를 주요 애로사항으로 꼽았으나 현재는 거의 대부분 애로사항으로 선택하지 않음

■ 표 12 - 기타 해외진출 애로사항 변화 추이

(Base : 해외진출 활동기업, 단위 : %, 1/2순위 선택)

구분	수출대기업					수출중소기업				
	19년	20년	21년	22년	23년	19년	20년	21년	22년	23년
환율변동 등 대외거래의 불확실성	2.2	4.1	8.8	8.1	7.1	4.1	5.3	3.5	11.1	1.1
(코로나19 등) 글로벌 시장의 환경 변화	10	20.7	13.6	11.3	7.9	19.5	14.7	12	5.4	0.9

9 애로사항 중 응답비중이 낮은 다음 항목을 제외하였음

1. 제품/서비스 브랜드 인지도 취약, 2. 수출 절차/서류작업, 3. 국내 레퍼런스 확보 기회 부족, 4. 환율변동 등 대외거래의 불확실성, 5. 주요 대상국의 무역 제재 및 국가 간 분쟁, 6. 기타

● 해외진출 정부지원 필요사항¹⁰의 경우 재정지원, 인프라/행정, 정보제공 등 공통사항 외에는 분야별 차이가 존재함

- (전체) 2023년 기준 재정지원(62.1%), 마케팅/현지화(39%), 인프라/행정(28.7%) 및 정보제공(28.7%), 인력/교육 지원(14.2%), 기술/인증(13.2%)의 순서임
- 패키지SW는 2023년 기준 전체 비중과 대체로 거의 유사한 순서를 보이고 있으나 2022년 대비 재정 지원(17.9% → 79.3%) 요구는 급증, 인프라/행정 비중이 급감(51.7% → 18.8%)하였음
- IT서비스는 2023년 기준 인프라/행정(40.5%)과 마케팅/현지화(33.4%)를 타 분야 대비 많이 선택 했으며, 게임SW는 재정지원의 비중이 상대적으로 매우 낮은 반면, 마케팅/현지화(55.7%), 인프라/행정 (46.6%), 정보제공(39%)을 높게 선택하였음
- 인터넷SW는 재정지원(93.7%), 마케팅/현지화(43.9%), 정보제공(43.6%)으로 소수 지원항목에 집중되어 있음

■ 표 13 - SW산업 분야별 해외진출 정부지원 필요사항 변화 추이

(Base : 해외진출 활동기업, 단위 : %, 복수응답)

구분	패키지SW			IT서비스			게임SW			인터넷SW		
	21년	22년	23년	21년	22년	23년	21년	22년	23년	21년	22년	23년
재정지원	34.3	17.9	79.3	70.8	55.9	67.4	38.3	42.6	21	30.4	86.3	93.7
마케팅/현지화	21.3	32.2	30.7	11.8	26.4	33.4	33	18.8	55.7	24.2	14.1	43.9
정보제공	17	17.9	25.2	-	15.6	13.5	9.9	9.9	39	49.6	-	43.6
인프라/행정	31.9	51.7	18.8	25.4	38.2	40.5	6.8	10.3	46.6	-	14.9	4.5
인력/교육 지원	11.1	12.7	18.2	4.9	13.7	9	15.3	27.1	10.8	5.4	2.8	7.9
기술/인증	10.4	19.1	14.8	10	20.5	7.9	21.1	31	15	2.8	6.2	3
법/제도	42.4	9.8	3.6	18.6	19.4	5.6	14.5	15	2.3	8.3	32.8	3.4
컨설팅	4.9	5.6	3	9.4	8.7	9.3	7.9	8.4	7.1	2.4	-	-
기타	-	1.4	1.8	-	-	4.2	1	4.1	-	-	-	-

10 2021년 SW산업 실태조사부터 조사대상이 해외진출 활동기업으로 확대되었고, 선택문항도 대폭 변경되어 2021년부터 2023년까지 3개년 조사결과만을 비교하였음

III SW 해외진출 지원사업

1. 해외진출 지원사업 개요

- 국내 해외진출 지원사업은 중앙부처와 지방정부에서 다양하게 진행하고 있는데, 본 연구에서는 중앙부처 사업 중 SW기업이 지원 가능한 사업 위주로 조사하여 정리
 - 중앙부처 중에서는 주로 산업통상자원부와 중소벤처기업부에서 대부분의 관련 사업들을 주관하고 있는데, SW 분야로 한정하면 과학기술정보통신부 또한 주요 부처 중 하나임
 - 각 부처의 지원사업은 산하기관을 통해 이뤄지므로, 과학기술정보통신부는 정보통신산업진흥원(NIPA), 산업통상자원부는 대한무역투자진흥공사(KOTRA), 중소벤처기업부는 중소기업진흥공단(KOSMES)에서 진행하는 사업들을 중심으로 살펴보되, 이외에도 기획재정부, 조달청, 특허청 사업 중 해외진출 활동 중인 SW기업이 지원 가능하다고 판단되는 사업들도 포함
- 산업통상자원부에서 발간하는 「무역통상진흥시책」과 조달청에서 발간하는 「주요 부처별 수출지원사업 세부내용」을 바탕으로 조사하였으며, 각 부처별 주요 운영기관들을 대상으로 추가 조사 및 검토하여 113개의 지원사업 식별
 - 「무역통상진흥시책」이나 「주요 부처별 수출지원사업 세부내용」의 경우 대부분 수출 관련 지원사업만 다루고 있거나, SW를 포함한 ICT 분야에 특화된 사업들이 다수 미포함 되어 있기 때문
 - 따라서 각 부처별 지원사업의 주요 운영기관들을 대상으로 홈페이지에 게시된 사업 정보 및 사업 공고문 등을 추가로 조사하였고, 이러한 재검토를 여러 차례 진행하여 최종적으로 현재 시행되고 있으며 SW기업들이 수혜 대상이 될 수 있는 해외진출 지원사업을 목록화
- 조사된 지원사업을 크게 단일형과 복합형으로 분류하며, 단일형은 R&D 지원, 시장조사 등 특정 목적에 대한 지원사업, 복합형은 기업의 필요에 따라 맞춤형으로 여러 형태의 지원을 하거나 특정 업종에 대한 복합지원을 의미

- 장미애 외(2015)¹¹는 해외마케팅, 인프라지원, 역량 강화, 정보 제공, 기반 구축으로 구성된 수출지원과 수주지원, 기반 구축으로 구성된 해외진출 지원으로 분류하였으며, 이상진 외(2017)¹²는 정부 및 유관 기관의 수출지원사업을 조사해 시장개척, 교육, 정보지원, 경영지원 등으로 유형화
- 조유리 외(2017)는 ICT 기업 해외진출 지원정책을 정리하였는데, 수출지원의 경우 스타트업 중소기업 수출역량강화 사업, 수요맞춤형 지원사업, 글로벌 우수기업 육성 등으로 분류하였으며, 수출 이외에도 해외투자진출지원, 해외프로젝트 수주지원, 금융지원, 해외 취·창업 지원, 해외 거점지원, 업종별·지역별 지원, 기타 등으로 보다 세분화하여 제시
- 위 선행연구들을 참고하여 아래 표에서 제시된 유형으로 분류하였으며, 다음 절에서 구체적 설명과 대표적 사업들을 소개

■ 표 14 - 해외진출 지원사업 분류표

대분류	지원유형		세부 사업 유형(키워드)	정부지원 필요사항 (부분적 일치 포함)
단일형	상품준비	R&D	R&D, 수출유망품목 수출상품화, 수출주력상품 지원	기술/인증
		상품지원	해외규격인증, 성능시험/실증, 특허/지재권, 테스트링 지원, 상품 관련 컨설팅	기술/인증 컨설팅
	정보제공		시장조사(규제동향 포함), 신용조사, 설명회, 자문, 수출컨설팅, 교육	정보제공 인력/교육 지원
	기회제공		현지 바이어 매칭, 바이어 상담회, 해외전시회 참가, 온라인/홍쇼핑 판로, 글로벌 네트워크 형성, 프로모션, 현지영업 지원, 광고/홍보	마케팅/현지화
	수주지원		해외입찰지원, ODA	법/제도
	실무지원		현지 수출 실무지원, 물류(보험/운송)(SW는 미해당), 계약서검토, 현지인프라(사무실, 거점) 제공, 대리인 선임 지원	인프라/행정
	금융지원		보증, 보험, 용자	재정지원
	투자지원		현지법인 설립 지원, 해외 인수합병 지원, 투자유치 지원	인프라/행정
복합형	맞춤형	기업 필요에 따라 맞춤 지원		(여러 정부지원 필요사항을 동시에 지원하는 의도)
	업종별	특정 업종에 한해 복합 지원		
	우대	선정 기업에 기타 지원사업 우대 등 혜택 제공		

11 장미애 외 3인(2015), 정부의 수출지원사업이 기업의 매출과 부가가치에 미치는 영향, 국제통상연구 20권 2호, 1-27

12 이상진, 김형철(2017), 중소기업 수출지원제도의 효율화 방안, 국제상학 32.1 (2017): 253-271.

2. 단일형 지원사업

- (상품준비) 상품준비에는 R&D지원과 상품지원이 포함되며, R&D지원은 제품·서비스 개발 지원을, 상품지원은 해외규격인증, 성능시험/실증, 특허/지재권, 테스트 지원, 상품 관련 컨설팅 등의 사업을 포함
- (R&D) R&D지원의 경우 NIPA에서 운영하는 사업인 ‘글로벌 SaaS 육성 프로젝트(GSIP)’와 ‘DNA 대중소 파트너십 동반진출’이 대표적임

■ 표 15 - R&D 지원사업

운영기관	사업명	지원 대상	사업내용
NIPA	글로벌 SaaS 육성 프로젝트 (GSIP)	중소중견 SaaS 기업	글로벌 클라우드 인프라·플랫폼을 보유한 선도기업과 국내 SaaS 기업이 협업하여 글로벌 SaaS 개발 및 사업화 추진
NIPA	DNA 대중소 파트너십 동반진출	컨소시엄	국내 우수 ICT 기업 간 비즈니스 협업 기반 프로젝트의 현지화 및 해외 시범서비스 개발·구축 지원

- (상품지원) 상품지원 유형에서 SW기업들이 주요하게 참고할 만한 현지 성능시험 및 실증 관련 사업으로는 NIPA에서 운영하는 블록체인 기술 검증(PoC) 지원사업, D·N·A 융합 제품/서비스 해외진출 지원 사업, SW 신산업 글로벌 레퍼런스 확대 지원사업 등

■ 표 16 - 상품지원 주요 사업

운영기관	사업명	지원 대상	사업내용
NIPA	블록체인 기술 검증(PoC) 지원	블록체인 기술을 보유하고 대·중소·중견 기업의 컨소시엄	블록체인 기반 융합 기술·서비스 모델 등에 대해 기술 구현 가능성, 성능 검증 등을 사전에 검증하도록 지원
	DNA 융합 제품/서비스 해외진출 지원	디지털 혁신 분야 컨소시엄	국내 ICT 기업 간 연계 글로벌 프로젝트의 현지화 및 해외 시범 서비스 실증 지원
	SW 신산업 글로벌 레퍼런스 확대 지원	ICT/SW 분야 대/중/소기업 2개 사 이상 컨소시엄	SW신산업 분야 글로벌 프로젝트 수주를 위한 시범사업 구축 및 운영 지원
한국화학융합시험연구원	해외규격인증 획득 지원사업	중소기업	인증비, 심사비, 시험비, 법정대리인 선임비 등 인증비용 및 인증 진행을 위한 기술 자문, 서류 대행료 등 컨설팅 비용 지원
정보보호 산업협회	정보보호 해외인증제도 획득 지원사업	정보보안/물리보안 분야 중소·중견기업	국내 정보보호 기업의 해외인증획득 제반비용 지원, 국별 필수인증 중신 컨설팅 기관 협업 취득정보 제공 및 수출지원
KOTRA	해외 지식재산권 보호 (IP-DESK)	중소·중견기업	해외 11개국에 ‘해외지식재산센터’를 설치하여 국내 수출기업의 해외 지식재산권 보호를 지원

- 해외규격인증과 관련해서는 한국화학융합시험연구원에서 진행하는 ‘해외규격인증 획득 지원사업’이 대표적인데, 인증 관련 비용을 비롯하여 기술 자문, 서류 대행료 등 컨설팅 비용을 지원
- 지식재산권 보호와 관련해서는 대표적으로 특허청의 주관으로 KOTRA에서 운영하는 IP-DESK가 있는데, 해외 11개국에 ‘해외지식재산센터’를 설치, 국내 수출기업의 해외 지식재산권 보호를 지원
- (정보제공) 정보제공 사업의 경우 시장조사, 신용조사, 설명회, 자문, 컨설팅, 교육 등 해외 진출을 위한 정보를 제공하는 데 목적이 있는 사업들이 해당

■ 표 17 - 정보제공 주요 사업

구분	운영기관	사업명	사업내용
시장조사/ 신용조사	KOTRA	수출24 글로벌 대행 서비스	시장조사, 마케팅, 바이어/파트너 발굴 등 다양한 영역에서 기업이 필요에 따라 신청, 조사대행 서비스를 받을 수 있음
	KOTRA	해외경제정보드림 (해드림)	해외진출에 필요한 정보를 한 곳에서 파악할 수 있도록 부처/기관에 산재된 대외경제 정보를 통합 제공하는 범정부 통합플랫폼
	NIPA	정보통신방송 해외정보제공(GIP)	글로벌ICT 포털을 통한 정보 제공 및 현지 전문가 비대면 상담 지원
	무역보험공사	국외기업 신용조사 서비스	K-SURE의 해외지사 및 전 세계 신용조사기관과 연계하여 해외소재 기업의 기본정보, 재무정보 등의 신용조사를 실시한 후 의뢰인에게 신용조사 보고서 제공
설명회	KOTRA	세계시장 진출전략 설명회	국내 전문가와 KOTRA가 세계 주요 경제 이슈와 권역별 시장을 조망하고 우리 기업의 해외시장 진출전략을 제시
자문/ 컨설팅	무역협회	OK FTA 컨설팅 사업	원산지 관리, 비관세 분야 컨설팅 (매출규모별 무료~기업분담 50%)
	KOTRA	이동KOTRA	수출지원사업 안내 및 맞춤형 사업 연결, 신규 거래선 발굴 상담, 현지시장정보, 무역실무 관련 상담 등 제공
	NIPA	블록체인 컨설팅 지원	블록체인 기술 도입을 통해 사업화를 희망하는 기업/기관과 해외진출을 계획 중인 블록체인 기업에 전략 수립, 비즈니스 모델 개발 등 컨설팅 제공
교육	KOTRA	KOTRA아카데미	글로벌 진출 역량 강화를 위한 글로벌 비즈니스 과정, 산업별 해외시장 개척 과정, 기업 역량별 맞춤형 과정 등 프로그램 운영
	무역협회	무역아카데미	무역실무, 마케팅, FTA 등 180개 이상의 온/오프라인 교육과정 제공

- 정보제공 방식으로는 크게 수요자의 신청에 기반하여 시장조사 혹은 신용조사를 대행해 주는 사업과 해외진출 관련 정보 제공의 목적으로 플랫폼을 운영함으로써 수요자가 필요한 정보를 얻을 수 있도록 하는 사업이 있음
 - 전자의 경우 KOTRA의 수출24 글로벌 대행 서비스와 무역보험공사에서 진행하는 국외기업 신용조사 서비스가 대표적

- 정보 제공 플랫폼의 경우 대표적으로 KOTRA에서 운영하는 해외경제정보드림(해드림)과 NIPA에서 운영하는 정보통신방송 해외정보제공(GIP)이 있음

- 해외진출 관련 자문이나 컨설팅을 지원하는 사업들에는 FTA 등 수출 절차에 관한 컨설팅을 지원하는 사업을 비롯하여 해외진출을 위한 전략 수립, 비즈니스 모델 개발 등의 컨설팅을 지원하는 사업들이 포함
- (기회제공) 본 연구에서 식별한 지원사업 중 가장 많은 25개 사업이 기회제공 유형인데, 실제 기업이 현지에서 사업을 진행하는 데 필요한 바이어 발굴, 판로 개척, 현지 영업 및 마케팅 관련 활동을 지원하는 사업들이 해당

■ 표 18 - 기회제공 주요 사업

구분	운영기관	사업명	사업내용
상담회	KOTRA	붐업코리아 수출상담회	산업 분야별 해외 바이어 매칭 수출상담회 및 세미나 참관, 전시상담회, 수출컨설팅(수출애로119 종합지원부스) 지원
	무역협회	KITA 수출상담회	수출상담회를 통한 바이어 발굴 및 상담 주선, 통역 및 샘플 운송비 지원
	NIPA	ICT 비즈니스 파트너십	신흥시장, 전략시장 등을 대상으로 현지 거래선 발굴 및 매칭 지원 현지 수출상담회 개최 현지기업 기관 방문 및 워크숍 개최 등 국내 전 분야 중소 중견 기업의 해외진출 활동 지원
해외 전시회 등 파견	KOTRA/ 한국전시산업진흥회/ 중소기업중앙회/ 무역협회/조달청	해외전시회 개별참가 지원사업	기업이 해외전시회에 개별적으로 참가 시 부스임차료, 참가비, 전시품·샘플 운송비 등 관련 비용 지원
	KOTRA 및 지자체	무역사절단	지차체 및 유관 기관과 세일즈단을 구성해 해외로 파견하여 현지 바이어 파트너 발굴, 현지시장조사, 온·오프라인 수출 상담을 지원하는 해외 마케팅 사업
온라인 활용	KOTRA	buyKOREA	buyKOREA를 활용한 한국 상품 해외홍보, 해외 바이어의 구매정보 검색 및 등록, 거래대금 온라인 결제, 국제배송 등 거래프로세스 지원
	중소기업진흥공단	고비즈코리아	온라인 B2B 전시플랫폼 '고비즈코리아' 기반으로 온라인 수출 인프라 구축, 온라인 마케팅 및 바이어 구매문의 대응지원 등 원스톱 서비스 제공
	중소기업진흥공단	전자상거래 수출시장 진출	글로벌 쇼핑 플랫폼 입점, 현지 물류 및 풀필먼트 서비스 제공을 통해 중소기업의 전자상거래 수출시장 진출 확대

- 기회제공 유형에 포함되는 상담회에서는 주로 바이어 발굴·매칭과 관련한 상담 및 컨설팅이 주요 목적 이라고 볼 수 있으며 대표적으로 KOTRA의 붐업코리아 수출상담회, 무역협회의 KITA 수출상담회를 비롯하여 NIPA에서도 정보통신방송 해외진출 사업의 일환으로 ICT 비즈니스 파트너십 프로그램을 운영

- 해외에서 개최되는 해외진출 관련 전시회 등 참가 시에도 지원을 받을 수 있는 사업이 있는데, KOTRA, 무역협회, 조달청 등 다양한 기관에서 사업을 운영 중이며, 이러한 개별 참가 지원 이외에도 KOTRA에서 지자체 및 유관기관과 세일즈단을 구성, 직접 해외로 파견하여 현지 바이어 파트너 발굴, 현지시장조사, 온·오프라인 수출 상담을 지원하는 무역사절단 사업 운영
- 온라인 활용 사업의 경우 온라인을 통해 바이어를 발굴할 수 있도록 지원하거나, 나아가 직접 거래를 진행할 수 있도록 플랫폼을 제공하는 유형과 더불어 해외 쇼핑몰에 직접 입점하는 것을 지원하는 사업 등 다양
- (수주지원) 수주지원사업은 국내 기업들이 해외 조달 시장 진출, 해외 프로젝트 수주 등을 지원하는 사업이 해당되며, 조달청에서 진행하는 해외 조달시장 직접입찰 지원사업이 대표적

■ 표 19 - 수주지원사업

운영기관	사업명	사업내용
조달청	해외조달시장 직접입찰 지원사업	입찰서 작성 지원, 미국 GSA Schedule 제품 등록 지원 (기업분담 0~30%)
KOICA	혁신적 기술 프로그램(CTS)	예비창업가 및 초기기업 역량강화 교육, 기술개발, 시범사업 지원
한국G-PASS기업 수출진흥협회	KOICA 해외 ODA 기업진출 지원센터	해외 ODA 조달시장 관련 교육, 입찰 정보 제공, 바이어 발굴 및 컨설팅 진행
KOTRA	ICT 컨소시엄 수출지원	국내 ICT 기업의 프로젝트 수주 지원: 1:1 전담지원, 맞춤형 정보, 바이어 발굴, 마케팅 지원 등

- (실무지원) 실무지원 유형은 기업이 해외 현지에서 해외진출 활동을 수행할 때 필요한 것들을 지원해 주는 사업으로, 현지에 있는 지원센터 운영 사업을 비롯하여 무역 관련 대리인 선임 또는 자문 등을 포함

■ 표 20 - 현지거점 운영 사업

운영기관	사업명	사업내용
중소기업진흥공단	글로벌비즈니스센터(GBC)	현지 사무공간 제공 및 현지 마케팅, 법률, 회계 자문 제공
	코리아스타트업센터(KSC)	전 세계 혁신 거점에 창업기업 해외진출 플랫폼을 조성하고 현지 액셀러레이팅, 사업화 자금, 사무공간 등을 종합적으로 지원
KOTRA	해외공공조달지원거점	해외 공공조달시장 진출을 위한 현지 조달거점을 운영하여 기업별 밀착지원을 통한 성과 창출 확산
KOTRA/NIPA	해외IT지원센터	현지 마케팅, ICT 기술/비즈니스 컨설팅 및 입주시설 등 지원
한국연구재단/ NIPA	KIC센터	현지 마케팅 및 투자유치 지원: 인큐베이션 및 액셀러레이션 프로그램 운영

- 현지지원센터의 경우 단순히 현지 사무실 등 공간을 제공하는 것뿐만 아니라 현지 마케팅, 투자유치, 법률 및 회계 등 현지 사업을 진행하며 기업이 겪을 수 있는 어려움들에 대한 다양한 지원을 목표
- 실무지원에는 국가 간 무역 과정에서 발생할 수 있는 법률 대응 등을 지원하는 프로그램도 있는데, 중소기업중앙회에서는 ‘무역구제 대리인 선임비용 지원사업’, ‘상사중재 대리인 선임비용 지원사업’, ‘국제중재 법률자문 지원사업’ 등을 운영
- **(금융지원) 금융지원사업은 해외진출 시 필요한 자금에 대한 융자나 보증, 보험 등이 해당되며, 대표적으로 대외 경제 협력에 필요한 금융을 제공하는 전문 기관인 수출입은행을 비롯하여 무역보험공사의 보증 사업이 대표적**
- 수출입은행 이외에도 중소기업진흥공단, 무역협회, 산업은행 등에서 직·간접 융자 지원

■ 표 21 - 수출입은행 주요 사업

구분		내용
대출	수출 관련	수출촉진자금, 수출성장자금, 수출이행자금, 수출기반자금
	해외사업 관련	해외투자자금, 해외사업자금, 현지법인사업자금, 해외사업활성화자금
금융 우대		<ul style="list-style-type: none"> • 수출초보기업 및 수출초기기업 육성프로그램 • 성장기 수출 중소기업 육성 • 히든챔피언 우대지원 프로그램

■ 표 22 - 금융지원 주요 사업

구분	운영기관	사업명	사업내용
대출	중소기업진흥공단	중소기업 정책자금 융자-신시장 진출 지원자금	내수기업 수출기업화, 수출기업 글로벌화를 위해 필요한 자금을 지원하여 수출 중소기업 육성
	무역협회	무역진흥자금 융자	중소 수출 업체의 수출마케팅 및 수출 이행 등의 수출지원을 위해 시중은행을 통한 융자 지원
보증	무역보험공사	수출신용보증-선적 전	중소·중견기업이 수출물품을 제조, 가공하거나 조달할 수 있도록 금융기관으로부터 필요한 자금을 대출받을 때 무역보험공사가 연대 보증하는 제도
		서비스종합보험	국내 기업이 외국기업에게 서비스를 제공하고 서비스 제공 상대방으로부터 서비스대금을 지급받지 못하게 됨으로써 발생하는 손실을 보상하는 제도

- 국내 수출지원의 일환으로 진행되는 무역보험은 대부분 무역보험공사에서 운영하는 사업들인데, SW 기업들이 활용할 만한 사업은 ‘수출신용보증-선적 전’과 ‘서비스종합보험’이 있음
- 무역보험공사에서는 무역보험, 금융 등에 대한 전문 컨설팅도 지원하고 있으므로 기업의 상황에 맞는 사업을 파악하여 적절히 활용할 필요

● (투자지원) 수출, 계약 외에 해외진출의 대표적 유형인 ‘투자’와 관련된 지원사업은 KOTRA의 ‘한국투자기업지원센터’와 ‘글로벌 M&A 지원사업’이 해당

- KOTRA는 해외진출이 활발한 지역 17개국에 27개의 ‘한국투자기업지원센터’를 설치, 우리 기업의 신규 투자진출 및 진출 기업의 현지 정착을 지원
- 글로벌 M&A 지원사업을 통해 타깃매물 발굴, 실사, 거래 협상, 사후관리 등 국내 중소·중견 기업의 해외 M&A 과정 전반을 지원

3. 복합형 지원사업

● (맞춤형) 맞춤형 지원사업은 수요자(기업)에 맞추어 해외진출 활동에 필요한 사항들을 지원하는 사업들을 의미하며, 수출바우처 사업이 대표적이며, 그 외 해외 지사화 사업, 내수기업 수출기업화 사업, 디지털 혁신기업 글로벌 성장 바우처 지원사업이 해당

■ 표 23 - 복합지원: 맞춤형 사업

운영기관	사업명	사업내용
중소기업진흥공단/KOTRA	수출바우처	중소·중견기업이 자사의 수출역량에 맞는 수출지원사업을 자유롭게 선택할 수 있도록 ‘바우처’ 형태로 지원하는 수요 중심형 사업
중소기업진흥공단/KOTRA/ 세계한인무역협회	해외 지사화	해외에 지사를 설치할 여력이 부족한 중소·중견기업의 현지 지사 역할을 대행하여 수출 및 해외진출 지원
KOTRA/무역협회	내수기업 수출기업화	수출전문위원과 지원 대상 기업을 1:1 매칭하여 수출기업으로 전환될 수 있도록 기업별 맞춤형 지원
NIPA	디지털 혁신기업 글로벌 성장 바우처 지원	ICT 전문 민간기업(기관)과 연계(매칭)하여, 디지털 혁신기업의 글로벌 기술개발 및 서비스 실증을 바우처 형태로 지원

- 수출바우처 사업은 중소·중견기업이 자사의 수출역량에 맞는 수출지원사업을 자유롭게 선택할 수 있도록 ‘바우처’ 형태로 지원하는 수요 중심형 사업으로, 세부 사업에 따라 자격 요건이나 바우처 액수, 국고 보조율 등이 상이

- 중소SW기업은 중소기업진흥공단에서 진행하는 사업은 모두 지원 가능하며, KOTRA에서 진행하는 사업 중에서는 서비스 분야 수출바우처 사업 또는 중견기업 글로벌 지원사업이 해당

- NIPA에서는 ICT 전문 민간기업(기관)과 매칭하여 디지털 혁신기업의 글로벌 기술개발 및 서비스 실증을 바우처 형태로 지원
 - 수요기업(디지털 혁신기업인 창업·벤처·중소기업)과 공급기업(국내 솔루션기업)이 컨소시엄으로 신청하여 수요기업은 솔루션을, 공급기업은 솔루션 개발 인건비, 클라우드 사용료 등을 사업비 인정 항목 내에서 지원받는 것

● (업종별) 업종별 사업은 지원 자격이 특정 업종으로 제한되는 사업인데, 본 연구에서는 SW 기업들이 지원 가능하다고 판단되는 사업만을 대상

■ 표 24 - 업종별 지원사업 중 NIPA 운영 사업

사업명	사업내용	지원자격(산업 분야)
SW산업 글로벌 현지화-마케팅 진출지원	진출 대상 국가 시장정보(규제, 법령 등 포함) 및 분석 컨설팅, IP침해 자문, SW제품/서비스의 현지화를 위한 연구개발, 수출마케팅 등	ICT/SW
디지털콘텐츠 글로벌 역량강화	글로벌 시장을 목표로 하는 국내 메타버스, XR 등 디지털콘텐츠 기업 대상으로 수요 기반의 해외진출 지원 프로그램 운영	메타버스기업
산업연계형 디지털전환 전문기업 육성	산업과 연계하여 디지털전환 전문(공급)기업의 유망 솔루션 실증 및 해외진출 지원	제조/서비스 등 산업 내 수요처의 디지털전환을 위한 솔루션을 보유한 전문(공급)기업
SW고성장클럽-글로벌 성장 프로그램	고성장 SW기업의 글로벌 성장동력 확충 지원: 이행자금 지원, 스케일업 프로그램 등	SW기업
ICT 창의기업 육성-글로벌 ICT 미래 유니콘 육성사업	글로벌 성장잠재력이 높은 ICT 유망기업을 발굴하여 해외진출, 자금 제공 등 종합 지원	ICT 또는 ICT 기반 융/복합
글로벌 SaaS 마켓플레이스	국내 SaaS 관련 기업 대상으로 글로벌 CSP(Cloud Service Provider) 마켓플레이스 등록, 멘토링(기술/사업화) 및 마케팅 지원	SaaS 기업
IoT 시장 진출 지원	지능형 IoT 기반 제품/서비스 등의 시장 진출과 확산을 위해 기업 성장 단계별 시장 진출 지원	IoT 기업, ICT 신기술과 IoT융합기업
블록체인 해외 현지화 지원	국내기업의 해외시장 진출에 필요한 현지화 제반사항 지원	블록체인 기술을 보유하고 해외진출 수요가 있는 ICT 기업

- NIPA에서 운영하는 사업이 대부분인데, 메타버스, IoT, SaaS 등 분야를 특정하여 복합지원 형식으로 사업을 운영하고 있으므로 기업이 스스로에게 맞는 사업을 잘 파악하여 필요한 지원을 받는 것이 중요

- 이외에도 정보보호산업협회에서 정보보호기업을 대상으로 하는 ‘해외진출 맞춤형 수출지원’ 사업, 데이터산업진흥원에서 데이터 활용 솔루션/서비스 개발 기업을 대상으로 지원하는 ‘K-Global 데이터 글로벌(데이터기업 해외진출 지원사업)’ 또한 SW기업들이 분야에 따라 지원 가능한 사업
- KOTRA에서는 국내 서비스 기업의 해외진출을 위한 맞춤형 지원을 목적으로 ‘서비스기업 거점 지원 서비스’와 ‘서비스 BM 해외진출 지원사업’을 운영하고 있는데, 콘텐츠, 에듀테크, 프랜차이즈, ICT 서비스 등 서비스 기업이 대상
- (우대) 우대사업은 복합지원 유형이면서도 해외진출에 필요한 마케팅, 영업 등의 활동들을 직접 지원하는 것이 아니라 다른 수출지원사업을 신청할 때 가산점 부여, 대출금리 우대 등의 지원을 해주는 형태임

■ 표 25 - 우대 사업

운영기관	사업명	사업내용
중소기업진흥공단	글로벌강소기업 1000+	지역자율지원, 수출바우처 선정 우대, 수출지원사업 우대/가산점, 보증 및 대출금리 우대
조달청	G-PASS기업(해외조달시장 진출유망기업) 지정제도	5년간 전시회, 상담회, 입찰컨설팅 등 지원, 우수제품 신인도 가점, 유관사업 참가 가점 등
KOTRA	세계일류상품 육성사업	선정기업에 인증서/로고를 부여하고 KOTRA 포함 12개 전문기관이 인증/교육, 금융/컨설팅, 연구개발, 판로확보 등을 간접지원

4. 해외진출 지원사업 종합

- 조사한 지원사업은 소관부처별로는 산업부 사업이, 운영기관별로는 KOTRA에서 진행하는 사업이 가장 다수를 차지
- 소관부처별 사업 수는 산업통상자원부 44개, 과학기술정보통신부 25개, 중소벤처기업부 14개 순
 - 산업통상자원부 소관 사업 44개 중 사업 유형별로 살펴보면 정보제공 사업(14개)과 기회제공 사업(12개)이 가장 많은 수를 차지하고 있으나, 확인된 예산과 사업 규모로는 수출바우처사업이 가장 주된 사업임
 - * 산업부에서 진행하는 수출바우처사업의 2024년 예산은 전체 561억 원으로 2023년 419억 원보다 34% 증가
 - 과학기술정보통신부는 25개 중 10개가 복합지원 형태로 업종별 지원사업에 해당하며, SaaS 기업, IoT 기업, 블록체인 기업 등 분야별로서업을 진행하여 종합 지원하는 형태를 취하는 것

- 중소벤처기업부는 여러 유형의 사업을 고루 실시하며, 예산 기준으로는 수출바우처사업이 가장 주요한 해외진출 지원사업임

* 2023년 기준 확인된 예산 규모는 중소기업 정책자금 융자-신시장 진출지원자금이 4,174억 원 규모로 가장 크지만, 이러한 융자사업을 제외하면 수출바우처사업이 1,017억 원으로 가장 큰 규모

- 운영기관별로는 KOTRA 24개, NIPA 19개, 수출입은행 15개, 중소기업진흥공단 7개 순¹³

■ 표 26 - 부처별 사업 수

(단위 : 개)

주무부처	사업 수
산업부	44
과기정통부	25
중기부	14
그 외	30
계	113

■ 표 27 - 운영기관별 사업 수

(단위 : 개)

운영기관	사업 수
KOTRA	24
NIPA	19
수출입은행	15
그 외	55
계	113

- KOTRA는 산업부에서 주관하는 해외진출 관련 지원사업을 수행하는 주요 기관으로 모든 유형에 걸쳐 다양한 사업을 제공

- NIPA는 ICT 산업 혁신을 위한 전문 기관으로 ICT 기업들이 국내에서만 아니라 해외에서도 다양한 기회를 창출할 수 있도록 지원사업들을 추진 중이며, 전체 19개 사업 중 9개 사업이 복합지원 형태

- 수출입은행은 해외진출에 필요한 금융을 지원하는 전문기관으로 여러 금융 지원 프로그램들을 운영하고 있어 사업 수에서 많은 비중 차지

- 중소기업진흥공단은 주요 사업으로 수출바우처사업을 진행하고 있으며, 이외에도 해외 온라인 비즈니스 진출을 돕는 기회제공 사업이 2개, 현지 거점을 운영하는 실무지원사업 2개 등이 있음

● 유형별로는 기회제공형 지원사업이 25개, 금융지원 21개, 정보제공 20개 순으로 나타나 기회제공형 지원사업이 가장 많이 차지

- 기회제공 사업은 해외진출 관련 상담회 유형이 10개와 해외 온라인 진출 관련 사업이 5개로 가장 큰 비중을 차지

- 금융지원사업은 수출입은행에서 진행하는 다양한 융자 프로그램이 많은 수를 차지하고 있으며, 이외에도 중소기업진흥공단, 신용보증기금, 산업은행 등 여러 기관에서 해외진출 관련 융자 사업 운영

■ 표 28 - 유형별 사업 수

(단위 : 개)

사업유형	사업 수
기회제공	25
금융지원	21
정보제공	20
그 외	47
계	113

¹³ 기관별 단독 운영 사업만을 기준으로 산정하였으며, 운영기관이 중복될 경우 그 외로 분류

- 정보제공 사업의 경우 KOTRA와 무역협회에서 운영하는 컨설팅 사업 또는 시장조사 지원사업이 전체 사업의 절반을 차지하고 있으며, 이외에도 정보제공 플랫폼, 설명회, 교육사업 등을 통해 지원 중

● SW/ICT에 특화된 사업은 28개로 대부분 NIPA에서 진행

- NIPA의 경우 ICT 혹은 SW로 포괄하여 지원 자격을 부여하는 사업도 있으나, SaaS, 메타버스, IoT, 블록체인 등 분야를 세분화하여 지원 자격을 한정하는 사업도 다수
- 이러한 사업들은 복합지원에 해당하는 사업들이 13개이며, 상품준비 6개, 기획제공 5개 순임

■ 표 29 - SW/ICT 특화 사업 수

(단위 : 개)

운영기관	사업 수
NIPA	18
KOTRA	4
정보보호산업협회	2
데이터산업진흥원	1
글로벌디지털혁신네트워크	1
NIPA-KOTRA	1
NIPA-한국연구재단	1
계	28

● 지원 자격에 대해 기업 규모별로 살펴보면 중소기업 특화 사업이 16개, 중소·중견 기업을 대상으로 하는 사업은 61개로 전체 사업의 약 68%

- 해외진출을 위한 정보, 인력 등이 부족한 기업들을 위한 정부지원사업 특성상 중소·중견기업을 대상으로 하는 경우가 대다수

■ 표 30 - 기업 규모 특화 사업 수

(단위 : 개)

기업 규모	사업 수
중소기업	16
중소중견기업	61
기타(혁신기업 등)	13
제한 규정 없음	39
계	129

IV 종합 및 시사점

- **국내 SW기업 중 해외진출 활동기업 비중은 3% 내외로 해외진출 활동기업의 절대적 숫자는 증가했지만, 잠재수출기업의 비중이 늘어나고 있어 실제 해외매출이 발생하는 수출기업으로 전환시키는 지원정책이 필요함**
 - 특히, 잠재수출기업은 세부분야 중 패키지SW(36.2%), 인터넷SW(37.3%), 기업규모로는 중소기업(28.4%)에서 높기 때문에, 중소기업이 대부분인 패키지SW 및 인터넷SW 맞춤형 지원이 필요함
 - 해외진출 활동경험이 없거나 매우 적은 기업(이하 ‘초보기업’)의 경우 경험 및 정보가 매우 부족하므로 초기 시작을 위한 맞춤형 컨설팅 지원 등이 필요하지만 현행 지원사업에는 컨설팅 관련 사업이 많지 않음
 - 업종별 지원사업도 종합적 지원의 성격이 강해 필요한 부분에 대한 맞춤형 지원을 기대하기가 어려움
 - 따라서 생애주기 개념과 유사하게 초보기업에 한정해 수출단계별 지원로드맵에 따라 성장을 지원하는 맞춤형 사업들을 고려해 볼 필요있음
- **해외진출 지원사업 상 다양한 사업들의 필요성과 유효성을 검토하는 과정에서 분야별 SW 기업들이 많이 선택하는 해외진출 활동 유형을 고려해야 함**
 - 가장 많은 타당성분석/전략수립과 3위에 해당하는 제품/서비스 개발의 경우 개별기업의 목표 및 의사결정과 긴밀히 연결되어 맞춤형 지원이 필요하므로, 예산 대비 수혜대상을 늘리기 어려워 효율적인 대상기업 선정이 필수적임
 - 타당성분석/전략수립의 경우 해외진출 유관기관들에서 제공하는 정보제공 서비스와 자문/컨설팅 사업을 활용할 수 있는 한편, SW라는 분야의 특성을 반영할 수 있는 수준에서의 지원이 요구됨
 - 현재 SW 분야에서 ‘SW 프런티어 프로젝트’와 같이 일반 R&D사업이 아니면서 해외진출에 특화된 제품/서비스 개발사업이 드문 것으로 보이는데, 전체적으로 증액하고, 유망 SW 분야와 잠재력을 갖춘 SW기업을 잘 매칭하여 지원함으로써 효과성을 높이는 것이 바람직함
 - 시장조사와 영업/마케팅은 대상 국가별 정보제공을 통해 지원 가능하지만, 세부분야/주요품목별 시장 조사와 영업/마케팅에 관한 충실한 정보수집과 제공이 중요함
 - 시장조사의 경우 KOTRA의 해드림, NIPA 정보통신방송 해외정보제공 등 유관기관에서 제공하는 플랫폼에서 많은 정보를 제공하는데, 이외에도 KOTRA의 수출24 글로벌 대행 서비스와 같이 기업의 필요에 따라 맞춤형으로 제공받을 수 있는 서비스가 확대되는 것이 필요

- 영업/마케팅 측면에서는 기회제공 유형의 사업인 상담회, 전시회 등을 활용할 수 있으나, 이러한 사업들은 횡수나 규모 등 양적인 측면보다 질적인 측면, 즉 파트너/바이어 매칭의 실효성이나 실제 필요한 정보 제공의 효과성 등이 주요하게 고려되어야 함
- 특히, SW산업의 경우 패키지SW와 IT서비스, 게임SW 등에서 요구되는 영업 및 마케팅 방식이 상이하므로 이러한 차이점이 반영될 수 있다면 보다 효과있는 지원사업이 될 수 있을 것으로 기대
- SW기업들의 해외법인 설립이 늘고 있는 반면 이에 대한 지원사업은 크게 부족한 상황이며, 분야별로도 법인 설립의 경향성에 차이가 있어 이러한 현황들이 지원사업 운영에 반영될 필요가 있음
 - 패키지SW가 '19년 1.6%에서 '23년에 23.9%로 크게 증가한 반면, 인터넷SW는 '19년 13.3%에서 '23년 2.5%로 크게 감소
 - 현행 지원사업 중 해외법인 설립과 관련한 지원사업은 KOTRA의 '한국투자기업지원센터'와 '글로벌 M&A 지원사업'이 해당되며, 이외에도 각 유관기관에서 운영하는 해외 사업소의 현지 지원이 전부임
 - 법인 설립 과정은 현지의 법/제도를 비롯하여 다양한 정보가 필요하므로 이에 대한 기본적 정보 제공과 실무적 지원 확대가 요구됨
- **해외진출방식 측면에서는 IT서비스를 제외하면 독자 진출과 온라인서비스 등의 비중이 높아 해당 진출방식에 효율적인 지원사업을 고민해야 하며, 이 외에도 분야별로 우선순위에 있는 진출 방식에 맞는 지원사업이 필요**
- 특히, 온라인서비스를 통한 해외진출 비중의 증가는 새로운 방식의 지원사업이 필요함을 시사
 - 온라인 커머스가 대두됨에 따라 KOTRA, 중소기업진흥공단 등에서 온라인 채널을 통한 해외진출 지원사업을 발전시킨 것과 같이 SW산업에서도 온라인서비스를 통한 해외진출 방식을 보조할 수 있는 지원사업들이 활성화될 필요
- 다만, 패키지SW는 현지기업 연계 및 유사분야 SW연계 방식, IT서비스는 그에 더해 동일지역 연계협력 방식이 일정 비중(10~14%) 존재하기 때문에 해당 유형에 맞는 해외진출 지원사업을 고려할 필요가 있음

■ 표 31 - SW 해외진출 방식 및 지원사업 유형

해외진출방식	내용	지원사업 유형
유사분야 SW연계	국내의 유사분야 SW를 개발하는 기업과 공동으로 연계하여 제품과 서비스를 수출하는 유형(예 : DBMS-솔루션)	-
동일지역 연계/협력	SW와 상관없이 수출 대상 지역이 같은 기업과 공동으로 연계하여 제품과 서비스를 수출하는 유형	특정지역 수출증대 지원사업
현지기업 연계	수출 대상 국가의 현지기업과 공동으로 연계하여 제품과 서비스를 수출하는 유형(현지 유통망/퍼블리셔)	해외 파트너 발굴사업

- 대부분 지원사업은 단일기업이 대상으로 컨소시엄 대상 지원사업은 적은 편으로 SW기업 간 연계 협력을 지원하는 사업 확대도 검토 필요
- 유사분야 SW연계, 동일지역 연계협력 등 다양한 방식의 해외진출 형태에 대해서도 고려함으로써 공동 수급이 가능한 지원사업을 확대해 나갈 필요

● **해외진출 애로사항 조사결과 규제차이 등(인증/계약), 현지시장/고객정보 부족, 현지요구사항 대응에 대한 지원이 필요한데, 애로사항의 내용과 경향성을 구체적으로 파악하고 지원사업을 세분화하여 시의성 있게 제공할 필요가 있음**

- 규제차이 등(인증/계약)은 대기업도 해외진출 애로사항 1순위로 꼽고 있기 때문에 이를 해소하는 것이 시급한데, 인증 부분은 현지요구사항 대응(개발/테스트 지원 등)의 테스트와 중첩되는 부분이 있으므로 좀 더 애로사항을 세분화하거나 공통되는 것으로 묶어서 조사하여 효율화를 기할 필요가 있음
 - SW제품/서비스에 관한 인증은 SW기술과 관련되며 SW제품/서비스 개발 지원사업과 중첩되는 한편, 계약의 경우에는 현지국가의 법령/제도에 관한 정보제공 또는 현지전문가 지원으로 해소될 수 있기 때문에 성격이 다름
- 아울러 '현지시장/고객정보 부족'과 '현지 네트워크/바이어 접근역량 부족'은 서로 중첩되는 측면이 있으므로 설문조사 또는 심층인터뷰 등을 통해 보다 중요한 애로사항을 도출할 필요가 있음
 - 예를 들어, '현지 네트워크/바이어 접근역량 부족'은 네트워크/바이어에 대한 정보 부족에서 기인 하기도 하므로, '현지시장/고객정보 부족'과 구분하기 어려운 점이 있음
 - 정보제공형 지원사업들이 다수 있는데, 실제 기업들이 가장 필요로 하는 정보의 유형과 지원 방식 등에 대해 보다 자세히 파악하여 적용한다면 실효성 있는 정보제공 지원사업으로 발전될 수 있을 것
- '19년과 '23년을 비교하면 애로사항에 있어서 해외진출 활동의 초기(정보수집, 전략수립 등) 단계보다는 현지 활동 중에 겪는 애로사항들이 증가하고 있어 이에 대한 경향을 반영할 필요가 있음
 - 애로사항 중 자금부족과 인력부족 비중은 크게 감소했지만, 규제차이 등(인증/계약)이 크게 증가 ('19년 10% → '23년 32%)하였고, 잠재수출기업 또한 자금부족 비중이 크게 줄었고('19년 90% → '23년 29%), 규제차이 등(인증/계약)이 크게 늘어남('19년 0.9% → '23년 40%)
 - 인증 관련 지원사업은 한국화학융합시험연구원에서 운영하는 '해외규격인증 획득 지원사업'과 정보보호산업협회에서 운영하는 '정보보호 해외인증제도 획득 지원사업' 등이 있는데, 기업들의 수요를 더 파악하여 사업확대 등 조치가 필요

● **정부지원 필요사항의 경우 재정지원의 비중이 높는데 구체적인 용도를 파악하여 지원사업을 설계할 필요가 있으며, 기술/인증과 마케팅/현지화에 관해 SW기업이 실제 필요로 하는 세부내용을 파악할 필요가 있음**

- 정부의 해외진출 지원 필요사항 또는 해외진출 지원사업은 모두 수혜기업에 대한 재정지원의 성격을 가지고 있으므로 앞서 애로사항의 자금부족과 함께 어떤 용도의 자금부족인지, 지원자금의 목적/용도는 무엇인지 파악한다면 바우처사업 등 재정적 지원사업의 효율성 및 효과성을 제고할 수 있음
- 마케팅/현지화의 ‘현지화’는 제품/서비스의 현지화로 기술/인증과 같이 제품/서비스를 지원대상으로 하며 개발요소를 포함하고 있기 때문에 실질적인 지원요구사항의 내용을 파악한다면 지원사업의 효율화가 가능할 것으로 보임

■ 표 32 - 정부지원 필요사항과 해외진출 애로사항 대비표

(Base : 해외진출 활동기업, 단위 : %, 1/2순위 선택)

정부지원 필요사항				애로사항			
구분	21년	22년	23년	구분	21년	22년	23년
재정지원	40	34.1	62.1	자금부족	2.9	10.1	11.1
법/제도 ¹⁴	30.6	14	3.5	-	-	-	-
인력/교육 지원	11.1	16.2	14.2	인력부족	2.9	5	2
기술/인증	12.8	21.8	13.2	규제차이 등(인증/계약)	30.4	24.4	34.2
인프라/행정 ¹⁵	23.2	36.2	28.7	현지 네트워크/바이어 접근역량 부족	8.2	6.1	7.6
마케팅/현지화	23.2	26.6	39	현지 요구사항 대응 (개발/테스트 지원 등)	15.2	12.4	16
컨설팅	6.2	6.5	4.8	현지시장/고객 정보 부족	21.9	9.5	25.6
정보제공	14.4	14.3	28.7				

● 마지막으로, SW기업이 당면한 해외진출 애로사항과 SW기업이 요구하는 정부지원 필요사항을 종합적으로 분석하여 해외진출 지원사업의 개선을 모색하여야 함

- SW기업이 해외진출 활동 과정에서 겪을 애로사항을 정부가 모두 해결하기는 어려우므로 정부지원으로 효율적으로 극복 가능한 애로사항을 선별하고 그에 적합한 지원정책을 수립해야 함
- 또한 정부지원 요구사항은 다수 기업에 대한 보편적 혜택 성격이 강한 요구사항과 개별 해외진출 활동 기업에 대한 선택과 집중이 필요한 요구사항이 나뉘므로 SW산업계의 의견 수렴과 함께 가시적인 수출 증대 가능성의 조화를 꾀할 필요가 있음

¹⁴ 해외진출 지원을 위한 국내 법/제도의 필요사항이며 2023년까지 지속적으로 감소한 것은 정부의 해외진출 지원사업이 체계적으로 정비된 결과로 보인다.

¹⁵ 해외진출지원센터의 설립, 사무소 임차 등을 의미한다.

- 또한 해외진출 활동기업의 수출증대 과정에서 개별기업에 축적되는 해외진출 노하우, 특정 국가 시장 및 고객정보를 국내 SW산업계 전반에 확산하는 체제를 갖추는 것도 매우 중요함

참고문헌

- 과학기술정보통신부(2024.2.13.), 「2024년도 주요정책 추진계획」 발표, <https://msit.go.kr/bbs/view.do?sCode=user&bbSeqNo=94&nttSeqNo=3184072>
- 소프트웨어정책연구소, SW산업 실태조사, 2019년-2023년
- 과학기술정보통신부, 2024년 K-Global 프로젝트 통합안내문
- 산업통상자원부, 2024년도 무역통상진흥시책
- 이상진, 김형철(2017), 중소기업 수출을 위한 수출지원제도의 효율화 방안, 국제상학 32.1 (2017): 253-271
- 장미애 외 3인(2015), 정부의 수출지원사업이 기업의 매출과 부가가치에 미치는 영향, 국제통상연구 20권 2호, 1-27
- 조달청, 2023 주요 부처별 수출 지원사업 세부내용
- 조유리 외 3인(2017), ICT기업 글로벌 진출 활성화 방안 연구, 정보통신정책연구원
- 중소벤처기업부, 2024년 중소기업 수출지원사업 통합공고

기타

- 소프트웨어정책연구소 통계서비스: <https://stat.spri.kr>