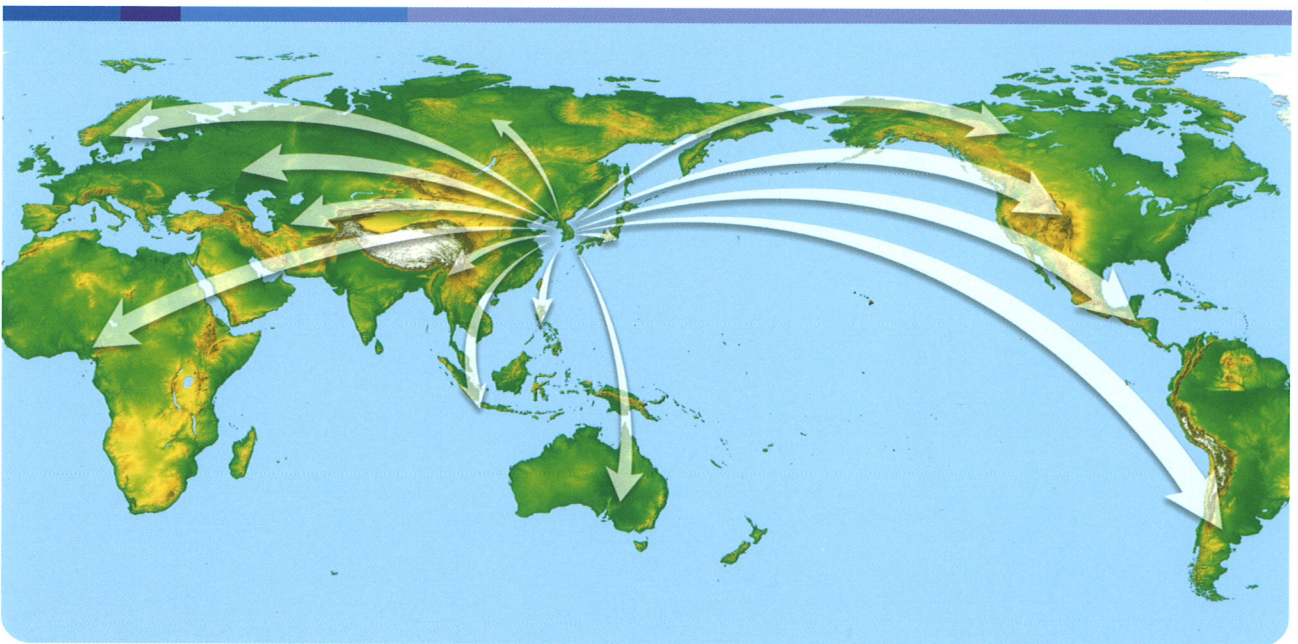


발 간 등 록 번 호

11-1541000-000274-01

최종보고서

수산분야 해외진출 활성화 방안 연구



2009. 2.

농림수산식품자료실



0017641



농림수산식품부

Ministry for Food, Agriculture, Forestry and Fisheries

최종보고서

수산분야 해외진출 활성화 방안 연구

2009. 2.

연구기관 : 한국해양수산개발원



제 출 문

농림수산물부 장관 귀하

본 보고서를 「수산분야 해외진출 활성화 방안 연구」용역의 최종보고서로 제출합니다.

2009년 2월

한국해양수산개발원장 강종희

주관연구기관 한국해양수산개발원

총괄책임자 : 홍 현 표

연구진 : 김 정 봉, 조 정 희, 장 흥 석, 김 봉 태,
이 헌 동, 마 창 모, 정 혜 란

자문위원 : 성균관대학교 법과대학 배 병 호
수협은행 해외투자금융부 이 해 균

연구관리 : 신 영 태

목 차

제1장 서론	1
제1절 연구목적	3
1. 연구개발의 추진 배경 및 필요성	3
2. 연구목적	5
제2절 추진전략 및 추진체계	6
1. 연구 방법	6
2. 연구추진 전략	7
3. 연구추진 체계	8
제2장 수산분야 해외진출 필요성	11
제1절 우리 수산기업의 해외투자 실태	13
1. 우리나라의 해외투자 실태	13
2. 수산기업의 해외투자 실태	16
가. 수산부문의 해외투자 현황	16
나. 주요 기업의 해외수산투자사업 추진현황	18
다. 기존 해외수산투자의 문제점 및 시사점	23
제2절 주요 수산물의 수급 동향	27
1. 새우	27
가. 생산	27
나. 무역	31
2. 연어	36
3. 다랑어	38
4. 바다가재	40
5. 대구	43
6. 오징어	45

제3절 세계 수산시장의 여건변화와 세계적 기업의 해외투자 사례	48
1. 세계 수산시장의 여건 변화	48
가. 거시적인 여건 변화	48
나. 미시적인 여건 변화	53
2. 수산부문 기업의 해외 투자 사례 분석	55
가. 어획 분야(Harvesting)	55
나. 양식 분야(Aquaculture sector)	56
다. 가공 및 유통 분야(Processing/Marketing)	59
3. 일본의 수산분야 해외진출	61
가. 해외어업협력(OFC : Overseas Fishery Cooperation)	61
나. 개별 기업의 해외 수산분야 진출	66
다. 일본 해외어업진출의 시사점	74
4. 해외의 글로벌 수산기업의 비교분석	75
가. 세계 수산기업의 글로벌화	75
나. 글로벌 수산기업간 비교 분석	75
제4절 해외수산투자 기대효과 및 시사점	83
1. 해외진출 필요성	83
가. 수산시장에 대한 새로운 패러다임 요구	83
나. 인간안보 개념 하에서 수산자원 확보	84
다. 수산업의 국제 경쟁력 강화	87
라. 주요 경쟁국 전략에 적극 대응	88
2. 기대효과	89
가. 수산업의 새로운 비전 제시	89
나. 국내 어업 채산성 악화 타개	90
다. 국내 유희인력과 자본 등의 흡수	92
라. 국내 수산물 수급 안정에 기여	92
마. 해외 투자로 인한 새로운 국부 창출	93
3. 시사점	95
가. 글로벌 수산 기업 육성 시 국제 경쟁에서 생존 가능	95
나. 개도국을 중심으로 한 적극적인 수산자원 확보 노력 필요	96
다. 신규투자(Green Field)형과 인수·합병(Brown Field)형 투자 융합 필요 ...	97
라. 전략품종의 육성 필요	97

제3장 해외진출을 위한 정책방향 및 기본전략	99
제1절 해외진출 활성화를 위한 정책 방향 및 기본 전략	101
1. 해외진출 지원 정책의 추진 필요성	101
가. 식량자원 확보 필요	101
나. 시장 개방 체제의 적응력 제고를 위한 수산업의 글로벌화 지원	102
다. 국내수산업의 돌파구 마련을 위한 Blue Ocean 사업기회의 제공	103
라. 민간분야 진출사업의 한계 보완	106
마. 외국정부 등의 투자 요청에 대응	107
2. 해외진출 지원 정책의 목표와 추진전략	108
가. 해외진출 지원정책의 목표	108
나. 해외진출 지원정책의 추진 전략	108
3. 해외진출 지원 정책의 기본 구상	109
제2절 글로벌 전략의 유형과 특징	113
1. 글로벌 네트워킹과 해외진출 사업단위	113
2. 글로벌 전략의 유형	116
3. 권역별 투자 전략	124
가. 권역별 투자전략 수립 필요성	124
나. 권역별 해외투자 전략의 유형	129
다. 권역별 세부 투자전략	131
라. 권역별 투자 전략의 연계	135
제3절 수산분야 해외 진출 활성화를 위한 법적 검토	137
1. 개요	137
2. 해외수산펀드의 법적 의의	139
가. 해외수산펀드의 의의	139
나. 간접 투자 제도	139
다. 펀드관련 업무와 펀드의 종류	141
3. 해외수산펀드의 제도화 필요성	141
4. 해외수산투자 관련법의 검토	144
가. 해외자원개발사업법	144
나. 선박투자회사법	145
다. 원양산업발전법	148
라. 어촌·어항법	149

5. 관련제도의 정비 방향	152
가. 해외수산펀드 근거법의 마련	152
나. 투자회사등 펀드관련 조항의 신설	155
다. 투자위험보증사업의 명시	155
6. 소결	156
제4절 정부 및 민간의 역할분담 방안	157
제4장 해외 수산 투자 사업의 발굴	161
제1절 해외 수산투자 사업 발굴 개요	163
제2절 투자대상 사업의 발굴 체계 및 일정	164
1. 발굴 절차	164
2. 발굴 현황	165
가. 해외진출 관심업체의 사업등록	165
나. 사업접수 현황	167
다. 1차 실무심의 선정 및 선정결과	168
3. 1차 선정 이후 지원 사업 현황 및 특징	170
제3절 예비타당성 검토결과	171
제5장 수산기업의 해외 진출 추진체계 구축 방안	173
제1절 국가간 수산협력 강화 방안	175
1. 해외진출 대상국과의 협력체계 구축의 기본 원칙	175
2. 단계별 수산협력 체계의 구축 방안	177
가. MOU(Memorandum of Understanding: 양해각서) 체결	177
나. LOI(Letter of intent : 투자의향서) 체결	178
다. 단계적 접근방법	179
제2절 원양산업진출센터 단계별 육성방안	181
1. 원양산업진출지원센터의 역할과 사업내용	181
가. 주요 사업의 내용	181
나. 세부 사업의 내용	182
2. 단계별 사업추진 계획	187

제3절 해외수산투자협의체 구성 및 운영 방안	189
1. 개념 및 구성	189
2. 운영방안	190
가. 해외수산투자협의체의 운영 방안	190
나. 해외수산투자단의 운영 방안	191
다. 권역별 해외수산투자 T/F	191
제4절 해외투자 정보 제공 시스템 구축 방안	192
1. 필요성	192
2. 기존 정보시스템의 검토	192
가. 해외진출정보시스템(OIS)	194
나. 농수산물무역정보(KATI)	197
3. 시스템 구축 방안	200
제6장 해외수산펀드 조성계획 수립	205
제1절 해외수산자원펀드 조성 타당성 검토	207
제2절 유사펀드 조성 및 운용사례	209
1. 유전 펀드	209
가. 개요	209
나. 내용	210
2. 니켈 펀드	213
가. 개요	213
나. 내용	213
3. 탄소 및 배출권펀드	215
가. 개요	215
나. 내용	215
4. 국제 물류펀드(수협은행&국민은행이 공동으로 설립한 사례)	218
가. 개요	218
나. 내용	218
5. 농업펀드	219
6. 기타 해외 유사펀드	219
7. 시사점	220

제3절 해외 수산자원펀드 조성·운영 방안 마련	221
1. 펀드 조성규모	221
2. 펀드 운영방안	223
가. 펀드 조성 방식	223
나. 펀드의 유형(Investment Vehicle)	224
다. 해외수산자원펀드 대안(Alternative)	225
라. 시사점	231
3. 해외수산자원펀드의 조성(안)	233
가. 펀드 형태	233
나. 투자 대상 사업의 범위	234
다. 수산자원펀드 운영 주체	235
라. 연기금, 은행 등 기관투자자의 참여 가능성	235
마. 연차별 정부예산 확보계획	236
바. 정부 지원 사항	237
제4절 투자위험관리 시스템 구축방안	239
1. 기본 구조	239
2. 소요자원	239
제7장 결 론	241
제1절 요 약	243
제2절 향후 과제와 추진 방향	245
1. 향후 과제	245
가. 최근 거시금융 동향	245
나. 펀드설립의 시기	245
다. 해외수산투자 활성화를 위한 관련법의 개정	246
라. 지속적인 사업 발굴	246
마. 유무상 원조사업의 연계 추진 필요성	247
바. 기타 사업	247
2. 추진방향	248
참고문헌	251

표 목 차

<표 2-1> 주요 업종별 해외투자 현황	15
<표 2-2> 수산부문의 해외투자 현황	16
<표 2-3> 기타 어업부문의 연도별 해외투자 현황	17
<표 2-4> 주요 기업의 해외수산투자사업 진출 현황	23
<표 2-5> 국가별 새우 생산량	28
<표 2-6> 새우의 상품형태	30
<표 2-7> 새우의 교역현황(2006년)	31
<표 2-8> 새우의 주요 수출국(2006년)	32
<표 2-9> 새우의 주요 수입국(2006년)	32
<표 2-10> 주요 새우 소비시장에 대한 수출국	34
<표 2-11> 주요 새우 소비시장의 특징	35
<표 2-12> 연어 생산 및 교역 현황(2006년)	36
<표 2-13> 연어 주요 생산국(2006년)	37
<표 2-14> 연어 주요 수출국(2006년)	37
<표 2-15> 연어 주요 수입국(2006년)	38
<표 2-16> 다랑어 생산 및 교역 현황(2006년)	38
<표 2-17> 다랑어 주요 생산국(2006년)	39
<표 2-18> 다랑어 주요 수출국(2006년)	39
<표 2-19> 다랑어 주요 수입국(2006년)	40
<표 2-20> 바다가재 생산 및 교역 현황(2006년)	41
<표 2-21> 바다가재 주요 생산국(2006년)	41
<표 2-22> 바다가재 주요 수출국(2006년)	42
<표 2-23> 바다가재 주요 수입국(2006년)	42
<표 2-24> 대구 생산 및 교역 현황(2006년)	43
<표 2-25> 대구 주요 생산국(2006년)	43
<표 2-26> 대구 주요 수출국(2006년)	44
<표 2-27> 대구 주요 수입국(2006년)	45
<표 2-28> 오징어 생산 및 교역 현황(2006년)	45
<표 2-29> 오징어 주요 생산국(2006년)	46

<표 2-30> 오징어 주요 수출국(2006년)	47
<표 2-31> 오징어 주요 수입국(2006년)	47
<표 2-32> 세계 해면 수산물 생산량	51
<표 2-33> 세계 수산물 소비량	51
<표 2-34> 선진국·개발도상국 수산물 생산 및 교역 추이	52
<표 2-35> Value chain integration	54
<표 2-36> 연어의 생산비 비교	57
<표 2-37> 연어의 운송비용 비교	57
<표 2-38> 10대 기업의 연어 판매량	58
<표 2-39> 주요 수산물 가공기업	60
<표 2-40> 국별 슈퍼마켓의 판매 점유율	60
<표 2-41> 유기양식 프로젝트 현황	61
<표 2-42> 다랑어류 자원 국제기구의 국가별 쿼터량(2008년)	66
<표 2-43> 넷스이 Global Link의 권역별 내용	69
<표 2-44> 마루하니치로 기업의 개요	77
<표 2-45> 마린하베스트사의 기업 개요(2007년)	78
<표 2-46> 샌포드의 기업 개요	79
<표 2-47> 국내 주요 수산기업의 규모와 경영성과(2007)	80
<표 2-48> 1인 1일당 단백질 공급	85
<표 2-49> 연근해 및 원양 수산물 생산 추이	86
<표 2-50> 연도별 수산물 수급 추이	87
<표 2-51> Food System과 Food Miles의 개념	96
<표 2-52> 새우를 통한 부가가치 및 일자리 창출 사례	98
<표 3-1> 세계의 수산물 교역 규모(1996년과 2006년 비교)	103
<표 3-2> 국가별 수산물 교역 규모(2006)	104
<표 3-3> 한국과 주요 수산국간 교역 항목 비교	104
<표 3-4> 장기 구상 하의 단계별 해외진출 지원 과제	111
<표 3-5> 수산분야 해외진출 단위사업의 유형	115
<표 3-6> 자원확보 전략(R)의 개념과 유형	117
<표 3-7> 수출촉진등 해외 소비시장 창출 전략(C)의 개념과 유형	119
<표 3-8> 부가가치 창출 전략(V)의 개념과 유형	122
<표 3-9> 인프라 개발 지원(I) 전략	123

<표 3-10> 수산분야의 권역별 특성 구분	130
<표 3-11> 원양산업발전법중 해외투자 유형의 보완 방안	149
<표 3-12> 해외펀드사업 추진시 어촌·어항법 개정 방안	152
<표 3-13> 해외진출 활성화를 위한 단계별 정부의 역할	159
<표 3-14> 민간부문의 단계별 역할 분담 방안	160
<표 4-1> 해외진출 관심업체의 관심사업 등록 현황	166
<표 4-2> 공식 사업접수 현황(1차)	167
<표 4-3> 해외 투자희망 사업 현황	168
<표 4-4> 해외진출 희망사업 1차 선정결과	170
<표 4-5> 해외진출 희망사업 1차 선정 이후 지원 사업	170
<표 4-6> 2008년도 예비적 타당성 조사 대상 사업의 특징	172
<표 5-1> 원양산업종합정보시스템의 주요 내용	184
<표 5-2> 기존 무역·투자 정보시스템	194
<표 5-3> OIS의 주요 제공 서비스	196
<표 5-4> KATI의 주요 제공 서비스	198
<표 5-5> AgroTrade의 주요 제공 서비스	199
<표 5-6> 협약대상 기관의 예시	202
<표 6-1> 해외자원개발사업법 주요 내용	209
<표 6-2> 유전펀드 개요	210
<표 6-3> 부문별 기대효과	210
<표 6-4> 주요 리스크 및 해지 방안	211
<표 6-5> 니켈펀드 개요	213
<표 6-6> 탄소 및 배출권 펀드 개요	215
<표 6-7> 탄소배출권의 내용	216
<표 6-8> 국제 물류펀드의 개요	218
<표 6-9> 기타 해외 유사펀드	220
<표 6-10> 펀드조성 규모 산출을 위한 기본가정	221
<표 6-11> 해외수산펀드의 시나리오별 조성 규모	223
<표 6-12> 직접투자 및 펀드투자의 차이점	224
<표 6-13> 펀드의 유형	225
<표 6-14> 간투법에 의한 신탁형 특별자산간접투자기구의 주요 사항	231

<표 6-15> PEF와 특별자산간접투자기구 비교	233
<표 6-16> 단계별 펀드조성 및 프로젝트 투자 규모(안)	236
<표 6-17> 정부측면에서의 자금 조성방안	237
<표 6-18> 해외시설 투자사업을 위한 정부지원 사항	238
<표 6-19> 해외건설시장 개척지원사업과 해외플랜트타당성조사지원사업의 비교 검토	240

그림목차

<그림 1-1> 연구추진 체계도	9
<그림 2-1> 우리나라 기업의 연도별 해외투자 실적	13
<그림 2-2> 우리나라의 지역별 해외투자 현황	14
<그림 2-3> 우리나라의 국가별 해외투자 현황	15
<그림 2-4> 원양어업 부문의 연도별 해외투자 현황	17
<그림 2-5> 전 세계 새우 생산량 추이	28
<그림 2-6> 일본 해외어업협력의 지원 흐름도	62
<그림 2-7> 닛스이 Global Link의 사업 성과	70
<그림 2-8> 닛스이 양식연어 일괄 시스템 사례	70
<그림 2-9> 닛스이의 어로어업 일괄 시스템의 사례 : 흰 살 생선	72
<그림 2-10> 닛스이의 의약품 사업의 Global Link 사례(정어리-어유-EPA-건강식품) ..	73
<그림 2-11> 주요 해외 글로벌 수산기업과 국내 수산기업의 비교 분석	81
<그림 2-12> 수산물 무역수지 추이	86
<그림 2-13> 어가 경영수지 비율 추이와 전망	91
<그림 3-1> 해외진출지원 정책의 장기 구상	110
<그림 3-2> 글로벌 네트워킹의 개념과 필요성	114
<그림 3-3> 자원확보 전략(R)의 글로벌 네트워크 흐름도	117
<그림 3-4> 자원확보 전략(R)의 가치사슬	118
<그림 3-5> 수출 촉진 등 해외소비시장 창출 전략(C)의 흐름도	119
<그림 3-6> 수출 촉진 등 해외 소비시장 창출 전략(C)의 가치사슬	120
<그림 3-7> 해외 부가가치 창출 전략(V)의 네트워킹 흐름도	121
<그림 3-8> 해외 부가가치창출 전략(V)의 가치사슬	122
<그림 3-9> 인프라 개발 지원(I) 전략의 가치사슬	124
<그림 3-10> 아시아 지역이 수산분야 특성	125
<그림 3-11> 아프리카, 유럽, 오세아니아의 수산분야 특성	126
<그림 3-12> 미주 지역의 수산분야 특성	127
<그림 3-13> 아프리카·러시아·남태평양의 해외진출 전략	132
<그림 3-14> 동남아시아·중남미(일부 북미)의 수산분야 해외진출 전략	133

<그림 3-15> 유럽 및 북미권역에 대한 수산분야 해외진출 전략	134
<그림 3-16> 중국 권역의 해외진출 전략	135
<그림 3-17> 개별 기업 및 권역별 수산분야 해외진출의 네트워크 흐름도	136
<그림 3-18> 해외진출 활성화를 위한 민관 협력체계의 구축 기본 개념도	157
<그림 4-1> 해외진출 사업의 발굴 프로세스	165
<그림 4-2> 해외진출 희망사업의 실무심의 단계에서의 사업선정 기준	169
<그림 5-1> 사업 단계에 따른 정부간 협의	180
<그림 5-2> 원양산업진출지원센터의 역할	182
<그림 5-3> 원활한 해외수산투자정보 제공을 위한 MOU 체결기관(안)	183
<그림 5-4> 명예수산물 운영체계	185
<그림 5-5> 원양산업진출센터 원양산업종사자 교육 내용	187
<그림 5-6> 해외수산투자협의체 및 해외수산투자단의 개념	190
<그림 5-7> OIS의 서비스 개념도	195
<그림 5-8> KATI의 초기화면	197
<그림 5-9> AgroTrade의 초기화면	199
<그림 6-1> 유전펀드의 구조	211
<그림 6-2> 유전펀드의 운용성과	212
<그림 6-3> 니켈펀드의 펀드구조	214
<그림 6-4> 탄소 및 배출권 펀드의 펀드구조	216
<그림 6-5> 국내 탄소시장 모형구조	217
<그림 6-6> 국제물류펀드의 펀드구조	219
<그림 6-7> Buyout 펀드형태의 해외수산펀드	226
<그림 6-8> 해외수산기업투자 사례(안)	226
<그림 6-9> 역외(국외) 수산자원펀드 기본구조	228
<그림 6-10> 역외펀드 구조(안)	229
<그림 6-11> 모태펀드를 활용한 투자안	229
<그림 6-12> 모태펀드를 이용한 펀드 구조도(안)	230
<그림 6-13> 간투법에 의한 신탁형 특별자산간접투자기구 운용 구도	231
<그림 6-14> 펀드운용 모델 Overview	234

요약

1. 서론

가. 연구 필요성

- 국제적으로 식량자원의 확보를 둘러싼 경쟁이 갈수록 심화되고 있는 상황에서 수산분야 해외 투자 사업은 더욱 활성화될 필요가 있음
- WTO/FTA 체결 확산, 수산자원의 감소, 고유가 등 경제위기, 양식장 과다 개발, 그리고 연안국의 자국 자원화 추세에 따른 원양어업 여건의 악화 등으로 인해 우리 수산업의 존립 기반이 날로 악화되는 가운데, 새로운 부가가치 창출의 돌파구로서 해외진출 방안을 적극 추진
- 세계화·개방화 시대를 맞이하여 이제 우리 수산분야도 세계적 수산물의 흐름을 주도할 수 있는 글로벌 산업으로 육성할 필요성이 점점증하고 있음

나. 연구 목적

- 해외 식량기지의 구축 및 국내 수산기업의 글로벌화 등을 위한 해외 수산펀드의 조성 및 운영 방안을 제시함
- 국내 수산기업의 해외 투자 사업 계획에 대한 타당성 검토를 통해 우리 수산기업의 글로벌 전략을 수립하는 한편, 원활한 해외진출을 지원하도록 함
- 원양산업발전계획 수립을 위한 신규 사업의 발굴 등을 추진함

다. 연구 추진 전략

- 해외 투자 모델의 현지 타당성 조사를 위해 현지방문 조사를 실시함

- 현지 투자사업의 안정적 추진을 위해 연안국 및 현지사업자 등과의 협력체계 구축
- 수산펀드 조성을 위해 사례조사 및 펀드 구조 등의 검토
- 펀드 구조 및 조성 방안 등에 대해서는 금융전문가와 공동 연구를 추진하되, 제도적 및 법률적 검토를 위해서는 법률전문가를 활용하여 자문 등 실시
- ‘해외수산투자협의회’를 구성하여 원양산업진출지원센터가 그 관리 및 운영을 지원하는 체제 하에서 실효성 있는 업무 협조를 구하도록 함

2. 수산분야 해외진출 필요성

가. 세계 수산시장의 여건변화

- 거시적인 여건변화
 - 수산업의 세계화 및 시장개방
 - 수산물 초과수요 확대 전망
 - 수산물 공급국과 소비국의 분리
- 미시적인 여건 변화
 - 해외 직접투자 등의 수직적 통합 확대
 - 안정적 수산물 확보를 위한 메이저급 수산기업간 경쟁 격화

나. 수산부문 기업의 해외 투자 사례 분석

- 어획 분야(Harvesting)
 - Austevoll Seafood사는 노르웨이 기업인데 자국 영해뿐만 아니라 페루, 칠레 등에서 주로 어분(fish meal)과 어류(fish oil)를 생산하기 위한 어획활동 중임
 - Pescanova사는 스페인 기업인데 남아프리카, 아르헨티나, 멕시코를 포함한 전 세계 주요 어장에서 어획활동 중임
 - Nippon Suisan Kaisha Ltd.는 일본기업으로서 인도네시아, 뉴질랜드, 칠레, 아르헨티나에서 어획활동 중임

- Maruha Corp(일본기업)는 뉴질랜드, 인도네시아, 방글라데시, 마다카스다, 모잠비크에서 어획활동 중임

○ 양식 분야(Aquaculture sector)

- Marine Harvest(노르웨이)는 주로 연어를 노르웨이, 칠레, 캐나다, 스코틀랜드 등에서 생산하고 이외에도 아시아에서 Yellowtail를 생산하고 있음
- Cermaq(노르웨이)는 칠레, 캐나다, 스코틀랜드에서 양식 어류를 생산함
- Leroy Seafood Group(노르웨이)는 노르웨이와 스코틀랜드에 연어 생산기지를 가지고 있음
- Nireus(그리스)는 Sea bream과 bass를 그리스와 터키에서 생산함

○ 가공 및 유통 분야(Processing/Retails)

회사명	국가	원료 공급 국가	가공공장소재지
Marine Harvest ASA	노르웨이	페로스, 아일랜드, 노르웨이, 칠레, 스코틀랜드, 캐나다	노르웨이, 벨지움, 프랑스, 네덜란드, 칠레, 스코틀랜드, 캐나다
Nippon Suisan Kaisha Ltd.	일본	중국, 칠레, 인도네시아	네덜란드, 스페인, 덴마크, 칠레, 알라스카
Cermaq ASA	노르웨이	노르웨이, 칠레, 캐나다, 스코틀랜드	칠레, 노르웨이, 페루
Austevold Seafood	노르웨이	칠레, 노르웨이, 페루	칠레, 노르웨이, 페루
China Fishery Group Ltd.	Cayman Island	전 세계	페루, 공모선
Leroy Seafood Group ASA	노르웨이	노르웨이	노르웨이, 프랑스, 스웨덴, 북유럽
Maruha Corp	일본	전 세계	북아메리카, 중국, 남동 아시아
Thai Union Frozen Foods Group	태국	전 세계	태국
Pescanova S.A.	스페인	전 세계	칠레, 나미비아, 아르헨티나, 스페인
Connor Bros Income Fund	캐나다	전 세계	캐나다

○ 일본의 수산분야 해외진출

- 해외어업협력(OFC : Overseas Fishery Cooperation)은 해외어업협력 사업자금의 대부사업을 실시함
- 닛스이 등 개별 대기업의 해외 수산분야 진출이 두드러짐
- 일본 해외어업진출의 시사점
 - 첫째, 정부 지원은 은행권이 기피하는 사업을 대상으로 함
 - 둘째, 해외어업협력은 ODA의 일환으로서 운영되고 있지만 실제 목적은 지원 대상 국가의 어업 자원 확보와 일본의 식료 공급 안정임
 - 일본의 수산분야 해외 진출은 개별 기업에 의한 성과와 해외 어업협력이라는 정부 지원사업의 병행을 통해 그 효과를 극대화 하고 있는 것으로 판단됨

○ 해외의 글로벌 수산기업의 비교분석



다. 해외수산투자 기대효과 및 시사점

○ 해외진출 필요성

- 수산시장에 대한 새로운 패러다임 요구
- 인간안보 개념 하에서 수산자원 확보
- 수산업의 국제 경쟁력을 강화하고, 주요 경쟁국 전략에 적극 대응

- 기대효과
 - 수산업의 새로운 Vision 제시
 - 국내 어업 채산성 악화 타개
 - 국내 유희인력과 자본 등의 흡수
 - 국내 수산물 수급 안정에 기여
 - 해외 투자로 인한 새로운 국부 창출
- 시사점
 - 글로벌 수산 기업 육성 시 국제 경쟁에서 생존 가능
 - 개도국을 중심으로 한 적극적인 수산자원 확보 노력 필요
 - Green Field형과 Brown Field형 투자 융합 필요
 - 전략품종의 육성 필요

3. 해외진출을 위한 정책방향 및 기본전략

가. 해외진출 활성화를 위한 정책 방향 및 기본 전략

- 해외진출 지원 정책의 추진 필요성
 - 식량자원 확보를 위한 녹색성장 정책의 필요성
 - 시장 개방 체제의 적응력 제고를 위한 수산업의 글로벌화 지원
 - 국내수산업의 돌파구 마련을 위한 Blue Ocean 사업기회의 제공
 - 민간분야 진출사업의 한계 보완
 - 외국정부 등의 투자 요청에 대응
- 해외진출 지원정책의 목표
 - 해외진출 지원정책의 목표는 “국내 수산기술, 인력 및 자본 등을 토대로 해외수산자원과 수산물 시장을 선점하기 위한 글로벌 네트워크의 구축”에 둠
- 해외진출 지원정책의 추진 전략
 - 국내 수산물 수급 상황을 고려하여 해외식량기지의 구축사업을 추진 함
 - 민간과 정부가 서로 보완적인 역할을 수행하여 해외진출 사업의

시너지 효과 창출

- 생산·유통·판매가 합리적으로 연계된 패키지 사업의 진출 지원 필요

○ 해외진출 지원 정책의 기본 구상

사업 구분	1단계('08~'10)	2단계('11~'17)	3단계('18~)	비고
	해외진출 지원체계 구축 단계	글로벌 네트워크 확장 단계	우리 수산업의 글로벌화 정착·심화 단계	
<input type="checkbox"/> 펀드 설립 및 운영				
· 펀드 구조 검토	- 검토('08)			
· 펀드 설립	- 보완 및 1차 설립 추진('09~) - 부문별·용도별 펀드전문화('11~) - 외부펀드와의 연계 추진('12~) - 2차 펀드설립추진			-국내펀드 설립 병행 -녹색펀드, 에너지 펀드 등
· 펀드 운용	- 1차투자분 최종심의('10~) - 펀드의 운영 및 관리('11~)			
<input type="checkbox"/> 관련 제도의 정비				
· 관련 법 및 제도 검토	-검토('08)			
· 원양산업발전법 개정	- 개정 추진('09)			
<input type="checkbox"/> 해외진출 사업의 발굴				
· 신규 지원사업	-접수 및 발굴 ('08년, '09년, 이후 계속 추진) - 투자대상사업의 선정('10~) - 권역별 투자실시('11~)			수산자원부국 진출 사업
· 기존 진출사업	- 기존 진출 사업 조사('09) - 기존사업 거래활성화 등 방안('10~) - 권역별 교두보 선정 및 투자('11~)			수산자원 부국 및 소비대국 진출 수산기업
· 전략적 투자사업	- 권역별 소비자 전략화 방안 검토('09) - 투자대상사업 선정('10~) - 권역별 교두보 선정 및 투자실시('11~)			수산소비대국 교두보 확보
<input type="checkbox"/> ODA사업과의 연계				
· 해외어항개발사업 추진 방향 검토	- 해외어항개발사업 추진 전략 마련('09~('12~)	- 해외어항개발투자		
· 해외진출사업과 연계추진	- 해외진출사업과 ODA사업의 연계 방안('09)			
<input type="checkbox"/> 지원체제의 구축				
· 해외투자보험제도	-검토('08) -제도 도입 추진('09~'10)			
· 해외진출정보	-정보수집체계 구축('08) -정보수집 및 활용 추진('09)			
· 해외투자협의회	- 투자요청사업의 접수 및 선정('09~'10) (신규, 기존, 전략적 투자사업 등 대상) - 사업별 투자심사 및 투자협의('11~)			

나. 글로벌 투자전략의 마련

○ 글로벌 네트워크와 해외진출 사업단위

- 글로벌 네트워크의 구축을 위한 해외진출 단위 사업들은 크게 4가지 기준에 따라 10가지의 사업 단위로 구분되며, 현지 사정에 따라서 다시 이들 사업단위들을 조합하여 복합적인 사업 유형을 구성할 수 있음

생산	가공	유통 및 물류	기타
어선어업 (F)	1차 가공사업(M1)	생산현지 판매사업(DL)	기술이전(T) (조업기술,양식기술 등)
식용양식(AF)		국내 반입사업(DK)	
산업용양식(AI)	2차 가공사업(M2)	제3국 수출사업(DG)	현지인프라개발(I) (어항,전기수도)개발 등

○ 글로벌 전략의 유형

- 자원 확보 전략(R : Resource)

개념	국내 부족 수산물(식용 혹은 산업용)을 현지에서 생산 혹은 확보를 위한 해외진출 전략
주요 품목	명태, 참치, 어분, 어육, 해조류(산업용) 등
핵심 사업단위	F(어업), AF(식용 양식), AI(산업용 양식) 혹은 M1(1차 가공업)
사업구조 사례	R(F), R(F+M1), R(F+M1+DK), R(M1+DK), R(F+M1+DK+I+T)
기대 효과	식량자원의 확보, 산업용 원자재 확보 등

- 수출 촉진 등 해외 소비시장 창출 전략(C : Consumer's Market)

개념	국내에서 남아도는 수산물 중에서 경쟁력이 있는 수산물을 해외시장에 수출하거나, 해외에서 우리 수산기업이 생산한 수산물을 제3국 소비지로 수출하는 전략
주요 품목	넙치, 새우, 전복, 참치 등
핵심 사업단위	M2(2차가공), DL(현지국 유통), DG(제3국 유통)
사업구조 사례	C(M2), C(M2+DL), C(M2+DG)
기대 효과	국내 과잉 수산물의 수출 촉진, 해외 생산 수산물의 소비시장 확보

주 : 유통에는 판매 및 물류 등의 사업을 포함하는 것으로 구분.

- 부가가치 창출 전략(V : Value-added)

개념	해외에서 생산하여 현지에 판매하거나 제3국으로 판매하여 부가가치를 창출함으로써 국내 수산업 부가가치 증대에 기여하는 해외진출 전략
주요 품목	대구, 연어, 새우, 그루퍼, 철갑상어 등
핵심 사업단위	F, AF, AI, M1, M2, DG, DL
사업구조 사례	V(F), V(AF), V(F+M1+DG), V(AI+M1+M2+DG), V(AF+M1+M2+DL+DG)
기대 효과	국내 수산업의 부가가치 증대에 기여

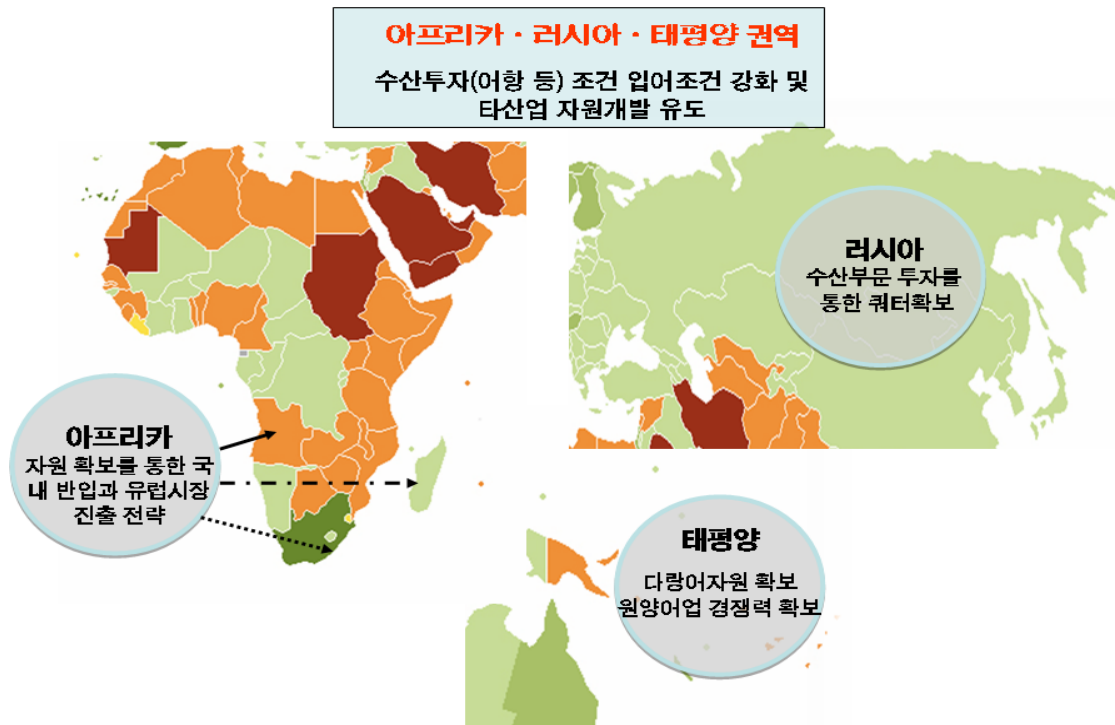
- 인프라 개발 지원 전략(I : Infrastructure)

개념	어항, 도로, 전기, 수도 등의 인프라 시설 구축을 통해 연안국 경제 발전을 지원하고, 우리나라 수산업의 현지 진출 기반을 제공하는 사업 전략
주요 품목	참치, 명태, 대구 등의 대량 양륙·처리 등이 필요한 품목
핵심 사업단위	I(인프라 시설), F(어업), M1(1차 가공), D(유통)
사업구조 사례	I(I+F), I(I+F+M1), I(A+M1+D), I(F+M1+D)
기대 효과	우리나라 국가 브랜드 향상, 어업자원의 확보시 협상력 제고

다. 권역별 세부 투자전략

○ 아프리카·러시아·태평양 권역(Type I 권역)

- 자원 확보 전략(R), 인프라개발지원 전략(I)



- 동남아·중남미(북미일부) 권역(Type II 권역)
 - 부가가치 창출 전략(V), 자원 확보 전략(R) 등



- 유럽·북미 권역(Type III 권역)
 - 수출 촉진등 해외소비시장 창출 전략(C)



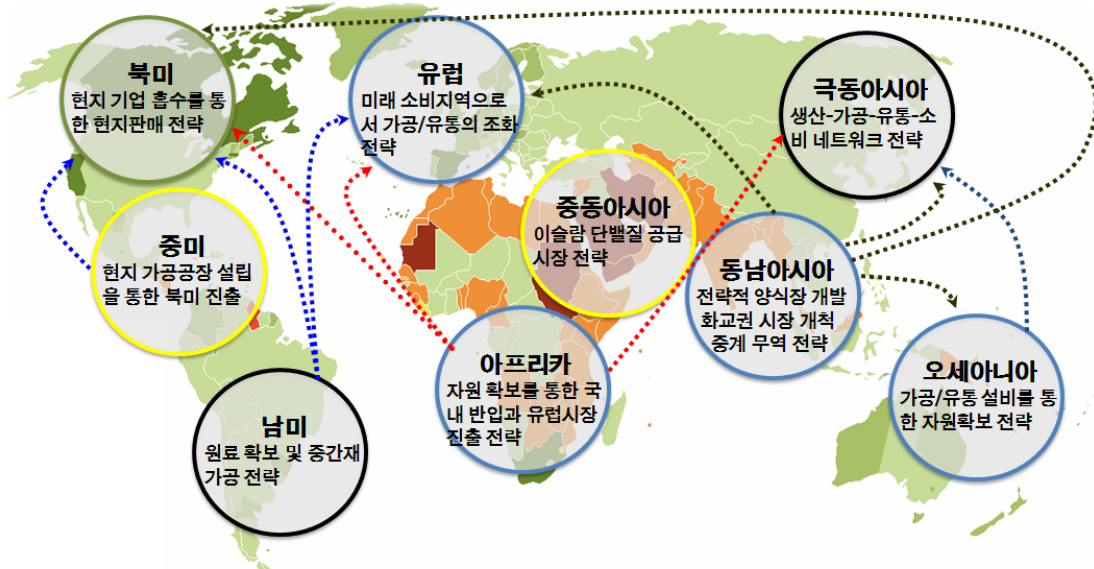
○ 중국 및 기타권역(Type IV 권역)

- 부가가치 창출 전략(V), 수출 촉진 등 해외소비시장 창출 전략(C)



라. 권역별 투자 전략의 연계

○ 해당 권역별로 적합한 전략을 추진하되, 전세계적으로는 상호 연계 및 보완되는 글로벌 전략으로 통합하여 추진



4. 수산분야 해외 진출 활성화를 위한 법적 검토

- 여기서는 해외 진출과 관련되는 개별법의 개정을 각각 추진할 경우 해당 개별법 차원에서의 개정안을 검토하였으며, 소결로서 종합적인 의견과 전략을 제시하였음
- 원양산업발전법
 - 원양어업 관련회사의 지원 사항 보충과 펀드관련조항의 보충

현행	개정안	비고
제26조(보조 및 응자) ② 정부는 원양사업자가 다음 각 호의 사업을 수행하는 경우에는 소요자금의 일부를 보조 또는 응자하거나 부지의 확보를 위한 지원 등을 할 수 있다. 5.사업에서 생산된 수산물의 판매촉진을 위한 홍보 및 해외시장 개척	6. 해외 수산관련 기업의 인수나 어업권인수 등	지원대상 추가

- 해외수산투자회사법 제정
 - 선박펀드를 규정한 선박투자회사법을 참조하여 해외수산투자회사법을 제정하여보다 적극적인 원양산업개발의 기회를 가질 필요가 있다고 할 것임
 - 특정한 해외수산의 투자의 가능성과 금융산업에 미치는 영향 등을 자문하는 투자자문위원회를 농림수산식품부장관 소속으로 두어 민간투자자의 자금을 동원하여 제한된 국가의 지원이나 보조를 극복할 필요가 있다고 할 것임

○ 어촌·어항법 개정 방안

현행	개정안	비고
제58조(협회의 사업) ① 협회는 제57조제1항의 규정에 따른 설립목적은 달성하기 위하여 다음의 사업을 수행한다.	9. 해외어촌 및 어항개발 투자 및 이와 관련된 사업을 추진하는 해외수산펀드에 대한 투자 10. 그 밖에 협회의 목적달성을 위하여 필요한 사업	8호 아래 9호를 추가하고 현재의 9호를 10호로 수정.

○ 해외자원개발사업법 개정 방안

현행	개정안	비고
제2조(정의) 3. “해외자원개발”이라 함은 국외에서 대통령령이 정하는 광물, 농·축산물 및 임산물(이하 “해외자원”이라 한다)을	제2조(정의) 3. “해외자원개발”이라 함은 국외에서 대통령령이 정하는 광물, 농·축산물, 수산물 및 임산물(이하“해외자원”이라 한다)을 ...	수산물 추가
제13조의 2(투자대상자원) 해외자원개발투자회사·해외자원개발투자전문회사(이하“해외자원개발투자회사등”이라 한다)가 투자하는 해외자원개발사업은 석유 등 대통령령이 정하는 광물 자원의 개발사업으로 한다.	제13조의 2(투자대상자원) 해외자원개발투자회사·해외자원개발투자전문회사(이하“해외자원개발투자회사등”이라한다)가 투자하는 해외자원개발사업은 석유와 수산물 등 대통령령이 정하는 해외자원의 개발사업으로 한다.	수산물 추가

○ 소결

- ① 정부조직법 개정으로 농·축산물과 수산물의 주무부가 농수산식품부로 단일화 되어있으므로 이를 반영하여 해외자원개발법의 관련 규정을 개정(수산물의 추가)하거나,
- ② 원양수산발전법에 해외수산펀드 설립 근거를 마련하여는 방안, 그리고 ③ 간투법 해외자원개발투자회사등의 규정을 추가하여야 할 것임
- 이때 ② 안으로 추진할 경우는 세부적 관련 조항들에 대해 별도의 검토를 실시해야할 것임
- 특히 원양산업발전법에 근거하는 특수펀드 설립을 추진하려면, 투자위험 보증 제도와 관련된 규정을 별도로 도입할 수 있도록 다각적인 대책을 마련해야 할 것임

5. 해외 수산 투자 사업의 발굴

○ 발굴 현황

- 총 38개 업체들이 희망 진출국 및 관심 사업에 대해서 등록 하였으며, 권역별·국가별로 약 46개 정도의 관심 사업을 제시하였음

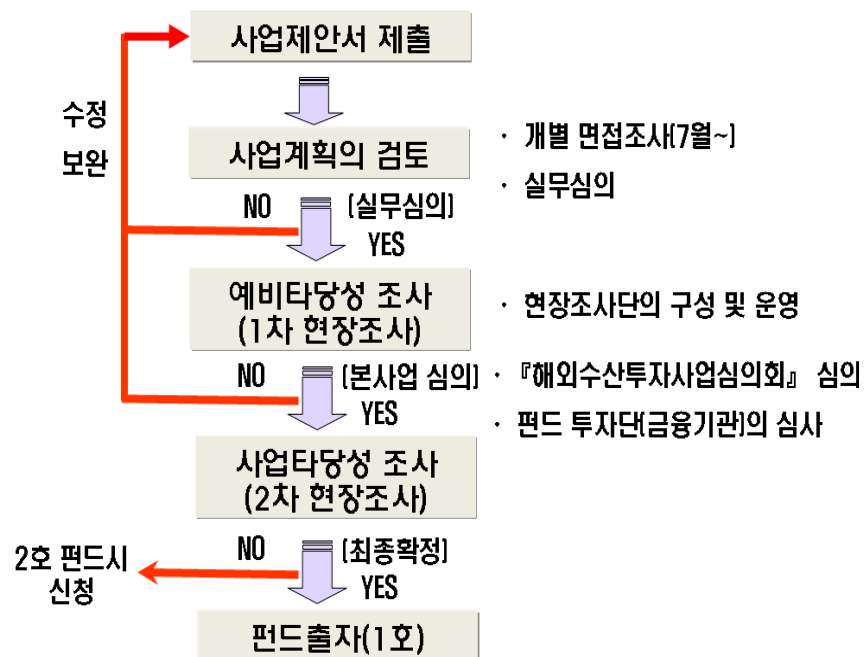
○ 사업접수 현황

- 공식적으로 사업을 접수한 업체들은 모두 15개 업체이며 이들

업체들은 16개 해외투자 사업계획서 안을 제출하였음

- 또한 러시아 정부에 의해 공식적으로 농림수산물부의 원양산업과로 제안된 사업은 국내의 업체나 사업자가 정해져 있지 않지만 사업자체의 타당성을 점검하기 위하여 4개 사업을 등록시켰음
- 또한 호주 소재 기업인 대명수산에 의해 호주, 남아공, 마다가스카르 국가의 희망사업을 제안 받아서 제출한 제안서에 대해 타당성 검토를 위해 등록시켰음
- 따라서 1차적으로 공식 접수된 사업은 국내 사업자에 의해 제안된 사업 16개와 러시아 정부 및 대명수산에 의해 제안된 사업 7개를 합쳐서 23개 사업임

○ 해외진출 사업의 발굴 프로세스



○ 1차 실무심의 선정 및 선정결과

- 1차 심의에서 선정된 7개 사업은 다음 표와 같으며, 이들 사업에 대해서는 해외 현자 조사 등을 기초로 하는 「예비타당성 조사」 (Feasibility Test)를 실시하였으며, 별책으로 제시하였음

연번	회사명	국 가	사업내역
1	(주)인터볼고	앙골라	어장 및 자원조성, 어항조성, 양식, 가공 및 유통의 수직적 계열화
2	JF 해양수산	중국	어분 및 양어사료 생산
3	아쿠아슈림프	인도네시아	새우 양식
4	동원산업(주)	솔로몬	참치캔 가공공장
5	페가서스인터네셔널	인도네시아	홍조류 양식을 바탕으로 한 펄프 제조업
6	예승	팔라우	다량어류의 어획, 가공, 유통, 판매를 수직적 계열화
7	한국수리미	브루나이	냉동연육생산

○ 1차 선정 이후 지원 사업 현황

- 1차 사업 선정 이후 일동금주산과 프레벨에서 각각 캄보디아와 캐나다에 투자하고자 한 2건의 지원 사업이 있었고, 이들 2개 사업에 대해서는 서약서를 받아서 정식 등록을 시켰음
- 이들 2개 사업은 향후 2차 선정 시에 검토하기로 하였음

○ 정책적 시사점

- 이번에 검토한 대상 사업들은 전부 ‘자원 확보 전략’(R)에 속하는 사업들이 신청되었으나 우리나라 수산업의 글로벌화를 통한 발전 전략을 모색하기 위해서는 앞서 제시했던 ‘수출촉진등 해외 소비 시장 창출 전략’(C), ‘해외 부가가치 창출 전략’(V), ‘인프라 개발 지원 전략’(I) 등도 균형 있게 함께 추진해 가야할 것임
- 어획 및 양식어업에 진출하는 사업의 원활한 추진을 위해서는 현지 관련 정보의 입수, 국내 관련 기술상태 등에 관한 체계적 정보화가 선결되어야 하며, 이를 위해서는 이들 후보지 중심으로 해외진출 정보의 허브(hub)를 구축해갈 필요가 있음
- 2008년 하반기부터 시작된 금융위기의 여파로 이번에 신청한 사업들 중 적잖은 영향을 받은 사업들도 있으므로, 향후 해외진출 지원 사업 추진 시 이와 같은 상황을 합리적으로 반영할 필요가 있음
- 해당 대상국이 경제 발전 단계가 낮은 개발도상국에 해당하고 있으므로 이들 국가에서는 해당 진출사업을 영위하기 위한 각종 인프라가 열악한 것으로 분석되고 있어서 이에 대한 근본적 대

책이 마련되어야 할 것임

○ 대상 사업의 특징

사업자	사업 내용	대상 권역(국가)	해외진출 전략
아쿠아슈림프	새우양식	동남아(인도)	R(AF)
패가서스	홍조류양식	동남아(인도)	R(AI)
한국수리미	냉동연육	동남아(브루나이)	R(MI)
동원산업	참치 가공업	남태평양(솔로몬)	R(MI)
예승수산	참치어획,가공	남태평양(팔라우)	R(F+M+D)
인터불고	입어권,어항,양식,가공,유통	아프리카(앙골라)	R(F+Af+MI+D)
JF해양수산	어분,양어사료	중국	R(MI)

6. 해외수산펀드 조성계획 수립

가. 해외 수산자원펀드 조성규모

○ 펀드 조성 규모 산출을 위한 기본가정

- 동원산업의 스타키스트 기업인수 사례를 활용하되, 사업 이외의 부대시설 및 최소의 인프라 등에 대한 투자비 등도 별도로 산출
- 총소요 사업투자비 중 30%를 해외수산펀드로 충당하는 것으로 가정
- 환율은 1,300원, 1,100원/달러를 각각 적용

○ 해외수산자원펀드의 시나리오별 조성 규모

- 기본 사업 추진 : 8억 6천만달러(한화 9,400~1조 1,200억원)
- 기본 사업 + 부대 및 최소 인프라사업(어항개발사업 등은 제외)
: 12억 9천만 달러(한화 1조 4,200~1조 6,800억원)

나. 해외수산자원펀드의 조성(안)

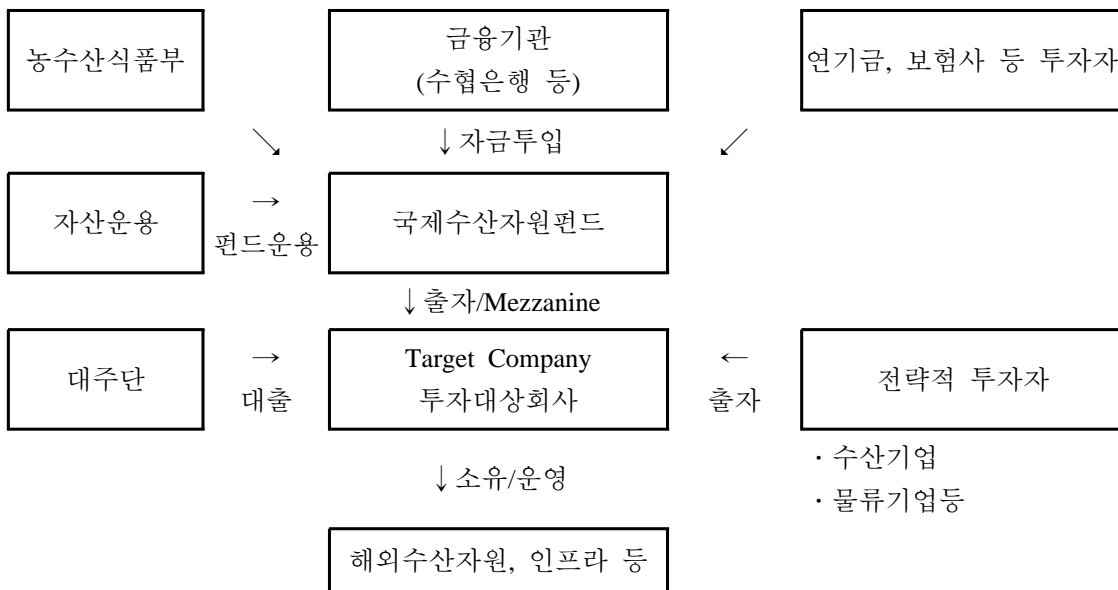
○ 펀드 형태

- 투자자들의 법적, 제도적 제한 관점을 볼 때 특별자산간접투자가구가 가장 유리함

- PEF와 특별자산간접투자기구의 비교

구분	PEF	특별자산간접투자기구 (회사형)	특별자산간접투자기구 (신탁형)
근거법령	간투법	간투법	간투법
회사유형	상법상 합자회사	상법상주식회사(투자회사)	법인격이 없는 투자신탁
투자자	<ul style="list-style-type: none"> - GP : 자연인, 법인, 회사, 금융기관, 비금융기관 모두 가능 - GP 겸업제한특례 : 자산운용회사, 투자자문회사가 업무집행사원으로 참여하는 경우, 겸업제한에 대한 예외를 허용하는 특례를 규정 / 기타 금융기관이 업무집행사원으로 참여하는 경우 관련 법률에 의한 겸업제에 대한 특례인정 - LP : 개인 및 법인(개인 20억원, 법인 59억원 이상) 	개인 및 법인	개인 및 법인
투자대상	<ul style="list-style-type: none"> - 다른 회사의 지분 10% 이상 투자 - 다른 회사 지분의 10% 미만 투자시 임원의 선임등 주요 경영사항에 대하여 사실상의 지배력 행사가 가능하도록 하는 투자 - 전환사채, 신주인수권부 사채 등 주식으로의 전환이 가능한 채권투자 - 사회간접자본시설 투융자회사에 대한 투자 	<ul style="list-style-type: none"> - 법인의 지분 및 계약상의 출자지분, 기업구조조정 대상 채권금융기관이 채권자인 금전채권(업종이나 지역에 제한없음) 	<ul style="list-style-type: none"> - 법인의 지분 및 계약상의 출자지분, 기업구조조정 대상 채권금융기관이 채권자인 금전채권(업종이나 지역에 제한없음)

○ 펀드 운용 모델 Overview



- 투자 대상 사업의 범위
 - 해외 수산관련 자원/기업 개발 및 인수
 - 해외 수산관련 물류센터 개발 및 인수
 - 수산물류기업 인수/합병 금융지원
 - 기타 해외 수산관련 투자
 - 주요 대상국가 : 중국, 동남아, 아프리카, 남미, 기타
 - 투자 대상단계 : Green Field/Brown Field 사업 투자
 - 투자 방식 : 펀드 단독 또는 전략적 투자자와 공동투자, 주식 투자, 주식 인수, 메자닌 금융 등을 활용
- 수산자원펀드 운영 주체
 - 최적의 모델은 수협은행이 수산자원펀드에 출자하고 운영주체로써 역할을 수행하는 것임
 - 물론 자통법 하에서 수협은행이 직접 펀드를 운용하기에는 어려움이 있어 별도의 자산운용사를 설립하든지 아니면 현재 설립되어 있는 자산운용사 등과 연계하여 운용하는 방안 등이 있을 것임
- 연기금, 은행 등 기관투자자의 참여 가능성
 - 체계적 장치의 마련과 우량한 투자대상처의 발굴을 기초로 하면 현재는 글로벌 금융위기로 인하여 기관투자자의 투자 변동성이 높으나 연기금, 은행들의 투자 속성과 기관특성을 고려할 때 일정수준의 투자유치는 가능할 것으로 전망됨
 - 단, 이러한 투자유치를 위해서는 체계적인 준비, 관련 법령의 정비 등 실무적인 일이 동시에 진행되어야 함

○ 연차별 정부예산 확보계획

구 분	내 용
제1단계	- 정부출자(농수산식품부 등) - 민간투자(금융기관, 연기금 및 공제회) ⇒ 1조원 조성(정부출자 4,000억원, 민간투자 6,000억원)
제2단계	- 신디케이션 구성 (전략적투자자-동원산업, 인터볼고, 수산관련 물류사등 기타 연기금의 단독투자, Buyout Fund) ⇒ Deal by Deal 형태로 프로젝트별 별도 조성
제 3단계	- 차입(은행 및 금융기관) ⇒ 레버리지효과를 추구하기 위하여 Deal by Deal형태로 4조원 조성

주 : 총 투자 가능액 5~7조원내외 투자이며 금차 펀드 조성규모는 1조원 내외임

○ 정부 지원 사항

구 분	내 용
재정 지원(안)	- 직접출자 : 4,000억원내외 - 펀드지원 : ① 펀드 운용시 최저 목표수익률 보전을 위한 출자자별 운용수익 차별화 방안 검토 필요, ② 수출보험공사 관련 법령을 개정하여 해외투자보험에 수산업을 포함시키는 사항(관련 법령의 개정, 보험활용에 필요한 자원(기금)지원사항, 원양산업관련 법령과 연계하는 사항 등을 정비 필요) - 재정지원 : 해외사업진행에 따른 조사비등 초기 사업개발비 지원
비재정 지원(안)	- 펀딩지원 : 수산기업 대상으로 펀드 활용도 제고를 위한 사업발굴, 국내 참여 예상 투자자를 대상으로한 정책설명회 개최 - 조사지원 : 투자지원센터 설립 및 운용지원 (지속적 투자대상처 발굴을 위하여 메카니즘 구축) - 개별사업 지원 : 사업별 컨소시엄 구성지원(수산기업, 현지법인, 물류사, 건설사, 종합상사등), 개별 사업협장지원(국가간 협상 지원), 필요시 외무부 kotra 등과 연계할 수 있는 시스템구축 - 지원 : 진출국가 공무원, 기업등에 대하여 지속적 교육지원(필요시 ODA, EDCF자금과 병행하여 진출)

다. 투자위험관리 시스템 구축방안

○ 기본 구조

- 해외 사업의 특성과 수산업이 가지고 있는 고유의 위험으로부터 투자위험을 최소화하기 위해서는 투자위험과 관련하여 별도의

보험을 마련하여야 하고 그 재원을 별도의 기금을 조성 운영하여야 할 것임

- 원양산업발전법에 펀드의 조성과 보험기금의 적립, 수출보험공사 위탁에 대한 조항을 신설하여야 하고, 수출보험공사와 별도의 협약을 체결하여 동 보험을 위탁 운영할 수 있어야 하며, 이 보험을 해외수산자원펀드 투자 시 운용할 수 있어야 함

○ 소요 재원

- 원양산업발전법상 해외수산자원개발을 해외자원개발사업으로 포함하고, 수출보험공사에 보증사업을 위탁 운용할 경우, 해외수산자원펀드 규모 1조원과 장기투자를 예상할 경우 보험료는 투자금액, 투자시기에 따라 달라질 수 있음
- 여기에서 펀드 투자가 안정화되는 시점까지 정부가 보험기금을 마련하여 보험료를 제공하고, 일정기간 이후는 펀드(정부 재원투입분)에서 발생하는 수익금, 투자희망기업 부담, 펀드 자체 부담 등으로 설계가 가능할 것으로 판단됨
- 초기 3년 : 300억원 정부 출연(2010년부터 3년에 걸쳐 년별 100억원씩 출연)
- 그 이후 : 펀드수익금, 사업자 부담 등으로 자체적으로 보험기금 마련

7. 결론

가. 향후 과제

○ 펀드 설립의 시기

- 해외진출 활성화 사업은 당초 2010년 1월의 펀드 조성 계획을 잠정적으로 환율이 안정되는 시점까지 연기하든지 혹은 소규모 펀드로 일단 출범하여 단계적으로 규모를 확대하는 단계적 접근 등이 타당할 것으로 사료됨
- 2008년도에 이미 해외진출 희망 사업자가 사업계획서를 제출하여 펀드 요청을 위한 소정의 절차를 밟고 있으므로, 이들 사업계

- 획이 향후에도 차질 없이 추진되기 위해서는 펀드 설립 시기를 지나치게 늦출 수 없기 때문임
- 이와 같은 사정을 고려하면, 2012년 경에 해외수산자원펀드를 본격 출범시키되, 그 이전에는 2010년부터 단계적으로 소규모 수산펀드의 설립을 통해 이를 보완해 가는 방안이 적정할 것으로 사료됨
- 해외수산투자 활성화를 위한 관련법의 개정
 - 『원양산업발전법』의 개정 방향 및 세부적 개정 방향 등을 확정하여 2009년 중에 이를 제도화하도록 함
 - 펀드설립 근거를 『원양산업발전법』에 수용하는 ‘특수펀드’조항의 신설
 - 펀드 투자 시 발생하는 투자손실에 대한 보전 장치의 도입
 - 원양산업자 신고 사항 등
 - 지속적인 사업 발굴
 - 유무상 원조사업과의 연계 추진 필요성
 - 자원확보형 해외진출 사업의 경우, 자원보유 대상국들은 주로 개발도상국이므로 이들 국가에 대해서는 유무상원조 사업과 연계하여 자원확보형 사업을 확보하는 사업 추진 방식을 적극 검토하도록 함
 - 이에 따라 2차년도 연구에서는 해외수산펀드의 출자를 통한 현지 수산투자 뿐만 아니라 해당 투자시설의 기반이 되는 어항시설 혹은 기타 인프라 등의 시설에 대한 투자도 포함하는 현지 진출 전략을 마련하는 것이 바람직 함

나. 추진방향

- 지금까지 연구 결과를 토대로 할 때, 본 사업은 향후 다음과 같은 방향으로 추진할 필요가 있음
- 첫째, 우리 수산업의 글로벌화와 수산자원의 확보 등을 원활하게 추진하기 위해서는 체계적인 글로벌 네트워크 전략이 마련되어야 함

- 둘째, 현실적으로 효과적인 해외진출이 이루어지기 위해서는 해당 국가에 대한 인프라 개발 사업도 병행 추진하는 방안도 마련해 놓을 필요가 있음
- 셋째, 최근의 금융위기 하에서 자금시장의 경색, 해외 투자 시 결정적으로 영향을 미치는 환율 변동 폭의 확대, 그리고 실제 해외 수산투자기업들의 자금 경색 등으로 인한 도산 등 수많은 요인으로 인해 해외수산펀드의 설립 일정을 단계적으로 조정할 필요가 있음
- 넷째, 무엇보다도 본격적인 해외수산펀드의 설립 및 출범을 위해서는 해외수산투자 손실을 보전할 수 있는 장치를 제도화하는 방안이 마련되어야 함
- 다섯째, 관련 주체들이 함께 모여서 종합적으로 해외수산투자 사업이 논의할 수 있도록 관련 분야 전문가들까지 망라하는 ‘T/F 팀’ 혹은 ‘기획단’ 등의 추진체계가 필요할 것으로 사료됨

제 1 장

서 론



제1절 연구목적

1. 연구개발의 추진 배경 및 필요성

수산분야에 있어서 해외투자의 활성화를 위한 다각적인 연구 필요성이 최근들어 더욱 커지고 있다. 비단 현실적으로 많은 수산기업들이 스스로의 글로벌화 동기에 의해 해외진출을 시도하고 있지만, 다음과 같은 몇 가지 공익적 필요성에 의해서도 해외투자 활성화를 장려해야하기 때문이다.

첫째, 국제적으로 식량자원의 확보를 둘러싼 경쟁이 갈수록 심화되고 있는 상황에서 수산분야 해외투자 사업은 더욱 활성화될 필요가 있기 때문이다. 특히 21세기 들어 고속성장을 영위하고 있는 중국 경제의 발전은 세계 곳곳에서 식량자원 확보를 위한 경쟁의 시발점이 되고 있다. 10억이 넘는 인구의 1인당 GDP 증가는 식습관 및 식량자원의 다양한 소비 패턴을 창출하면서 주변 식량생산국 뿐 아니라, 한국과 일본과 같은 수산물 소비대국의 자원 확보에도 영향을 미치고 있다. 중국의 내수소비가 증가함에 따라 에너지와 식량자원 등을 블랙홀과 같이 흡수하고 있기 때문이다. 이에 수산자원의 확보 경쟁도 유사한 패턴으로 전개되면서 유사시 대비 해외 수산자원을 확보할 수 있는 체계적인 방안을 본격적으로 모색할 필요가 있다.

둘째, WTO/FTA 체결 확산, 수산자원의 감소 및 고유가, 양식장 과다 개발, 원양어업 여건악화 등으로 인한 대내외적 여건 변화로 인해 수산업의 존립 기반이 날로 악화되고 있다. 이에 최근과 같이 열악한 수산업 기반을 타개하기 위해서는 수산업의 해외진출을 통한 새로운 부가가치 창출을 위해 사업영역을 적극 확장할 필요가 있다. 국내 수산분야에 축적되어 온 자본, 인력 및 기술 등의 유희 생산기반을 수산분야 해외투자의 확대를 통해 원활하게 해외로 진출할 수 있도록 적극 지원할 필요가 있다. 일부 어업을 중심으로 과잉시설 혹은 과잉

노력량이 투입되어 생산성이 저하함에 따라 자원 배분의 효율성이 낮아지고 있기 때문이다.

셋째, 우리 수산업이 해외로 진출하면 그만큼 국내 어업 활동의 감소로 인해 장기적으로는 자원관리 정책과 유사한 효과를 가져와 연근해 수산자원의 회복에 기여할 수 있기 때문이다. 물론 해외진출을 통해 국내 연근해 자원 남획을 최소화하는 것은 해외의 어족자원 포획에 따른 자원 감소 효과와 상쇄될 수 있다. 그러나 해외진출 사업의 범위가 어업생산 뿐만 아니라, 양식 혹은 생산된 수산물의 가공 등의 사업을 포괄하는 것이므로 해외진출 전략의 유형에 따라서 수산자원의 남획 보다는 가치증대 목적으로 수행될 수 있다.

넷째, 세계화·개방화 시대를 맞이하여 이제 우리 수산분야도 세계적인 수산물의 흐름을 주도할 수 있는 글로벌 산업으로 육성할 필요성이 점점증하고 있다. 대외개방에 따른 수산물의 수입 증가로 점차 위축되어 가는 우리나라 수산기업이 앞으로는 일방적인 수세적 입장을 탈피하여, 오히려 적극적인 해외진출을 통해 경쟁력을 강화하고 수익을 창출해 나갈 수 있도록 최적의 사업모델을 적극 제시할 필요가 있다.

국내 수산기업의 가치창출 극대화를 위해 사업 영역 자체를 해외로 확대하는 것도 결국은 국내 수산업의 발전에 기여할 수 있다. 우리 수산기업의 적극적인 글로벌화 전략은 해외진출 사업의 과실을 장기적으로 국내로 가져와서 결국은 국내 수산업의 부가가치 증대에 기여하기 때문이다. 글로벌화를 통한 모국 국민경제에 미치는 영향은 비단 과실 송금 등에 국한되지 않는다. 관련 업종의 해외진출 및 수출 등을 유발하여 국내 관련사업의 발전을 유도하는 등의 비금전적 편익도 진출국에 가져오기 때문이다.

이와 같은 국제적인 무한경쟁의 세계화 시대에, 우리 수산업의 경쟁력을 제고하기 위해서는 수산관련 사업의 대외진출이 필수적이다. 특히 WTO/FTA 체결에 따른 투자시장 개방 등은 우리 기업이 세계 시장을 선점하고, 글로벌 수산기업으로 성장할 수 있는 새로운 기회를 제공할 수 있을 것이다. 이와 같은 연구 배경과 필요성으로 인해 해외수산투자 활성화를 위한 연구 개발사업은 적극 추진되어야 할 것이다.

2. 연구목적

본 연구에서는 수산부문에 있어서 해외투자 사업의 활성화를 지원하기 위한 다양한 정책 방안 등을 도출하기 위해 다음과 같은 해외진출 지원 방안을 연구의 목적으로 하였다.

첫째, 해외 식량기지의 구축 및 국내 수산기업의 글로벌화 등을 위한 해외수산펀드의 조성 및 운영 방안을 제시하도록 한다.

둘째, 국내 해외투자사업에 대한 타당성 검토를 통해 우리 수산기업의 원활한 해외진출을 지원하도록 한다.

셋째, 원양산업발전계획 수립을 위한 신규사업 발굴 등을 추진한다.



제2절 추진전략 및 추진체계

1. 연구 방법

본 연구용역의 연구 목적을 원활하게 달성하기 위하여 다음과 같은 자료 수집 및 분석과 연구 방법 등을 통해 분석을 시도하였다. 우선 본 연구용역에 활용되는 각종 문헌정보는 기존의 선행 연구자료, 각 국의 관련업계 자료, 현지 업계 관계자 면담을 통한 자료, 국제기구 보유 자료 등으로서 다양한 경로를 통해 이를 조사 및 수집하여 분석에 활용하였다.

또한 해외진출 업체들로 구성되는 자문회의를 구성하여 관련 사례 및 정보 등을 사전에 조사·수집 하였다. 이밖에도 본 과업을 수행하는 과정에 해외의 주요 권역별로 현지를 방문하여 수산관련 해외투자 모델의 특성을 파악할 수 있도록 현장조사를 실시하고 그 결과를 분석하여 보고서에 제시 하였다.

이와 함께, 각 분야의 금융전문가 등으로부터 자문 및 협의를 통해 본연구와 관련되는 각종 금융기법과 수단 등에 대해 정보를 수집 하였다. 또한 금융분야 중 본 연구 과제의 하나인 펀드 설립과 관련하여는 관련분야의 전문가를 연구진에 포함시켜 간접자산운용업 및 펀드 설립 등에 관한 협동연구를 실시하였다.

이와 같은 자료 수집 및 자문 등을 통해 입수된 정보를 바탕으로 본 연구진은 제출된 해외투자사업 등의 우선순위를 선정하기 위해서 「해외투자사업심의실무위원회」를 구성하여 위원회의 논의와 평가를 거쳐 적정 사업수를 선정하였다. 그리고 이렇게 선정된 제안사업에 대해서는 해당 해외투자지원 사업에 대한 타당성 분석을 실시하였으며, 이를 위해서는 경제적 비용 편익 분석 기법(Cost-Benefit Analysis)과 경험적 분석 등을 활용하여 개별 사업자별로 평가를 실시하였다.

2. 연구추진 전략

본 연구용역에서는 사업의 목적을 효율적으로 달성하기 위하여 기본적으로 연구용역 보고서 작성 자체보다는 연구용역 기간 중의 원활한 사업 추진에 역점을 두었으며, 이를 위한 다음과 같은 방향으로 추진전략을 수립 하였다.

첫째, 수산기업의 해외진출 및 투자실태 조사를 실시하였다. 이를 위해 농림수산식품부, 원양산업진출지원센터, 그리고 당 연구진 등의 유기적 협조 체제를 구성하여 해외진출 지원 사업자들의 사업계획을 접수하여 이를 체계적으로 정리하였다.

둘째, 수산펀드 조성을 위해 농업 및 해운물류분야 등의 사례조사를 실시하였다.

셋째, 해외 투자 모델의 현지 타당성 조사를 위해 사업추진 대상 지역을 찾아 현지방문 조사를 실시하였다.

넷째, 해외투자 제안 사업자가 제안하는 사업계획에 대해서는 일정 요건을 갖춘 경우 연구진으로 구성되는 실무검토위원회에서 개별 면담을 통해 제안 사업의 내역을 파악하고 사업계획의 실현가능성 및 경제성 등에 대해 논의하는 과정을 거쳤다. 이와 함께, 해당 제안 사업계획의 펀드투입 가능성을 제고시키기 위해 해당 사업제안자와 사업 구조 및 비즈니스 모델 등에 대해 컨설팅을 실시하였다.

다섯째, 펀드 설립 방안 등의 전문적 연구 업무를 효율적으로 추진하기 위하여 펀드 관련 전문가와 해외투자 경험이 있는 사장단, 법률전문가를 중심으로 자문위원을 선정하여 수시로 자문을 구하였다.

여섯째, 본 연구 사업의 원활한 추진을 위해 이해당사자 및 관련 업계 등의 의견을 수렴하기 위해 관련사항에 대한 설명회를 개최하여 공개적으로 논의 하였다.

일곱째, 해외수산투자를 위한 제안 사업자 및 잠재적 사업자들로 부터 각종의 제안 혹은 협력을 구하기 위해 별도의 ‘해외수산투자협의회’를 구성하였으며, 원양산업진출지원센터가 그 관리 및 운영을 지원하는 체제 하에서 실효성있는 업무 협조를 구하도록 하였다.

끝으로, 이와 같은 각 사업 추진의 결과를 모아서 최종적으로 연

구 보고서를 작성하되, 본 연구 사업의 단계적 추진을 고려하여 각연도 보고서에 추진사업의 범위를 포함하여 작성하였다.

3. 연구추진 체계

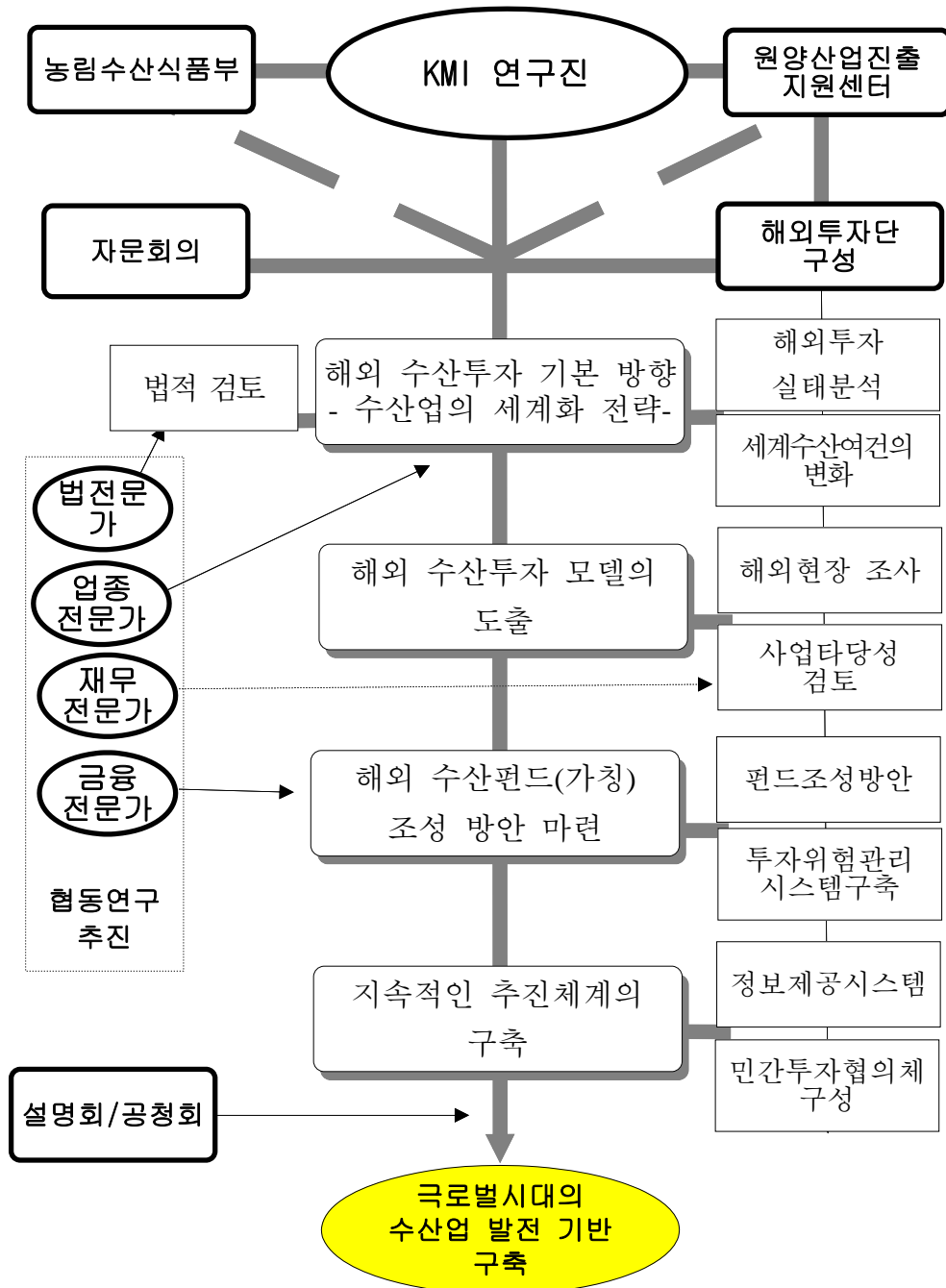
이와 같은 연구 추진전략과 방법 등을 통해 추진된 본 연구사업은 주어진 기간 중에 이를 효율적으로 추진하기 위해 다음과 같은 추진 체계를 갖추어 수행하였다.

우선 해외진출을 위한 해외수산투자 모델을 개발하기 위해서는 이를 위한 사전적 검토 작업을 충분히 수행하였다. 즉 세계적인 수산기업의 비즈니스 모델 및 사업 타당성 등 검토, 그리고 국내 수산기업의 해외진출 사례를 수집하였다.

그리고 수산분야 해외진출을 위한 정책방향 및 기본전략을 수립하고, 수산펀드의 조성 및 사업운영 방안 수립을 위해 『해외수산펀드 자문회의』를 구성하여 수시로 업무협의를 개최하였다. 이와 같은 업무 협의 단계에서는 관련 전문가(SOC투자, 법률, 금융 등)를 자문위원으로 선정하여 현지 방문 및 업무 협의를 실시하였으며, 이때 농림수산식품부 관계자, 한국해양수산개발원 연구진, 그리고 관련분야의 업계 전문가 등이 배석하여 실질적인 논의가 이루어지도록 하였다.

또한 권역별 투자전략에 따라 발굴된 사업을 대상으로 객관적 심의 및 보완방향 마련을 위한 『해외수산투자실무심의회』를 구성하여 운영하였다. 이 심의회는 농림해양수산부, 한국해양수산개발원 전문가, 업계, 외부 수산전문가, 외부 금융전문가 등으로 구성하였다. 이와 함께, 본 연구 결과에 따라 마련되는 해외 수산투자 활성화 방안을 추진하기 위해 관련 법령을 검토하여 이를 제·개정하는 방안을 제시하였다.

<그림 1-1> 연구추진 체계도



제 2 장

수산분야 해외진출 필요성

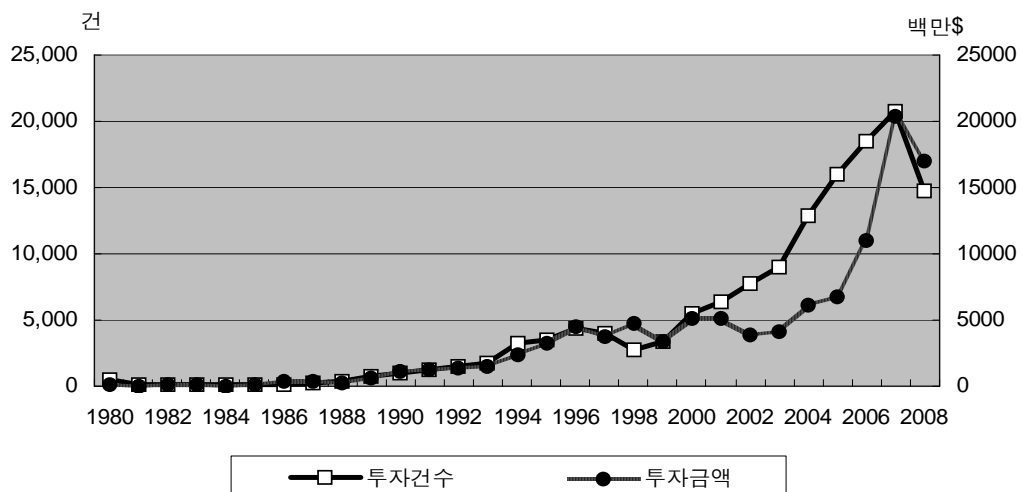


제1절 우리 수산기업의 해외투자 실태

1. 우리나라의 해외투자 실태

우리나라 기업의 해외투자 실태는 한국수출입은행에서 1968년부터 집계되고 있다. 2008년 6월말 기준으로 우리나라 기업의 총 해외투자 건수는 140,902건, 투자금액은 1,088억 달러 수준이다. 연도별 해외투자 실적을 살펴보면, 1990년대 이전에는 연간 투자건수가 1천건을 넘지 않았으나 90년대 이후부터 소폭 증가하기 시작하여 2000년에는 5천건을 넘어서기 시작하였다. 그리고 2000년대 이후부터 투자건수 및 투자금액은 급격하게 증가하여 2007년말 기준으로 연간 투자건수는 20,689건, 투자금액은 203.5억불에 달하고 있다.

<그림 2-1> 우리나라 기업의 연도별 해외투자 실적

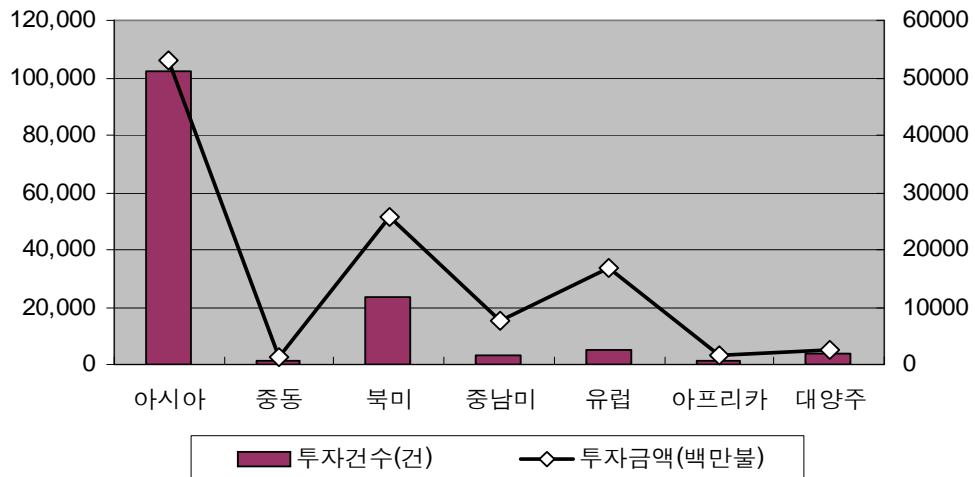


주 : 1) 1980년 실적은 1968년~1980년까지 실적의 합계임
 2) 2008년 실적은 1월~6월까지의 집계실적임(2009년 1월 현재 홈페이지 제공 DB)
 자료 : 해외진출정보시스템(OIS) 홈페이지(www.ois.go.kr)

지역별로는 아시아 지역이 전체 투자건수의 72.7%(102,498건)로 대부분을 차지하고 있으며, 다음으로 북미지역이 16.5%, 유럽지역 3.6%, 대양주(오세아니아)지역 2.8%, 중남미지역 2.4% 등의 순으로

나타났다. 한편, 전체 투자금액에서 차지하는 비중을 살펴보면 아시아지역이 48.6%로 투자건수에 비해서는 상대적으로 투자금액의 비중이 낮았다. 그 다음으로 북미지역이 23.6%, 유럽지역 15.5%, 중남미지역 7.1% 등의 순으로 나타났다.

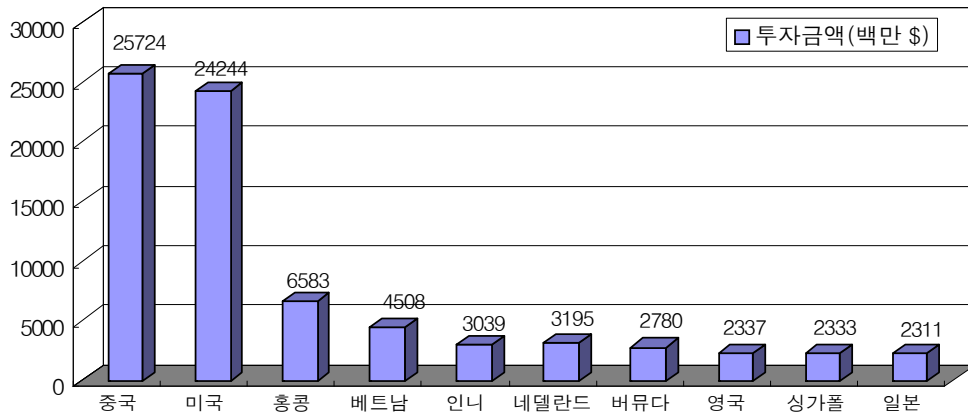
<그림 2-2> 우리나라의 지역별 해외투자 현황



자료 : 해외진출정보시스템(OIS) 홈페이지(www.ois.go.kr)

한편, 1968년부터 2008년(6월)까지 가장 많은 해외투자가 이루어진 상위 10개국을 중심으로 국가별 해외투자 현황을 살펴보면 다음과 같다. 지금까지 가장 많은 해외투자가 이루어진 나라는 중국으로 약 257억불 규모의 투자가 이루어진 것으로 나타났으며, 다음으로 미국에 약 242억불의 투자가 이루어졌다. 중국 및 미국, 2개국에 이루어진 해외투자 규모는 우리나라 전체 해외투자 규모의 48.6%로 거의 절반 수준을 차지하고 있으며, 상위 10개국 투자 내에서는 전체의 64.8%를 차지하는 것으로 나타났다. 중국 및 미국에 이어서는 홍콩, 베트남, 인도네시아, 네델란드, 버뮤다, 영국, 싱가포르, 일본 등의 순으로 투자 실적이 많은 것으로 나타났다. 이들 상위 10개국에 투자된 금액이 우리나라의 전체 투자금액에서 차지하는 비중은 74.9%인 것으로 나타났다.

<그림 2-3> 우리나라의 국가별 해외투자 현황



자료 : 해외진출정보시스템(OIS) 홈페이지(www.ois.go.kr)

주요 업종별 해외투자실적을 살펴보면, 제조업의 투자건수 및 금액이 전체의 각각 59.9%, 46.2%로 가장 높았으며, 다음으로 도매 및 소매업의 비중이 각각 11.7%, 16.0%인 것으로 나타났다. 1차 산업인 농업, 임업 및 어업의 투자건수 및 투자금액은 전체의 각각 2.0%, 0.7%에 불과한 것으로 나타났다.

<표 2-1> 주요 업종별 해외투자 현황

구분	투자건수		투자금액	
	건수	비중(%)	금액(천불)	비중(%)
농업, 임업 및 어업	2,875	2.0	734	0.7
광업	5,439	3.9	10,238	9.4
제조업	84,336	59.9	50,256	46.2
전기, 가스, 증기 및 수도사업	160	0.1	539	0.5
하수·폐기물 처리, 원료재생 및 환경복원업	94	0.1	15	0.0
건설업	3,898	2.8	3,185	2.9
도매 및 소매업	16,501	11.7	17,464	16.0
운수업	1,464	1.0	1,324	1.2
숙박 및 음식점업	6,343	4.5	2,314	2.1
출판, 영상, 방송통신 및 정보서비스업	2,820	2.0	3,169	2.9
금융 및 보험업	360	0.3	4,005	3.7
부동산업 및 임대업	6,930	4.9	6,621	6.1
전문, 과학 및 기술 서비스업	2,348	1.7	6,682	6.1
사업시설관리 및 사업지원 서비스업	1,150	0.8	338	0.3
기타 서비스 등	6,184	4.4	1,931	1.8
합 계	140,902	100.0	108,813	100.0

자료 : 해외진출정보시스템(OIS) 홈페이지(www.ois.go.kr)

2. 수산기업의 해외투자 실태

가. 수산부문의 해외투자 현황

우리나라 수산부문의 해외투자 사업은 과거 1980년대의 신 어장 개척 및 수출확대 등으로 수산업 발전의 견인차 역할을 해 왔던 원양 어업을 중심으로 추진되어 왔다. 2008년 6월까지 수산부문의 해외투자 건수는 총 718건에 달하며, 투자금액도 2억 2,547만 불에 달한다. 이 가운데 원양어업의 투자건수가 전체의 91.5%, 투자금액에서는 전체의 96.3%에 달하여 수산부문에서 차지하는 투자비중이 절대적인 것으로 나타났다. 원양어업을 제외한 기타 어업부문에서는 해면양식 어업의 투자건수가 29건(4.0%), 내수면양식어업 19건(2.6%) 등이었으며, 연근해어업, 수산물부화 및 종묘생산업, 기타 어업 관련 서비스업의 투자실적은 매우 미미한 것으로 나타났다.

<표 2-2> 수산부문의 해외투자 현황

단위 : 건, 천불, %

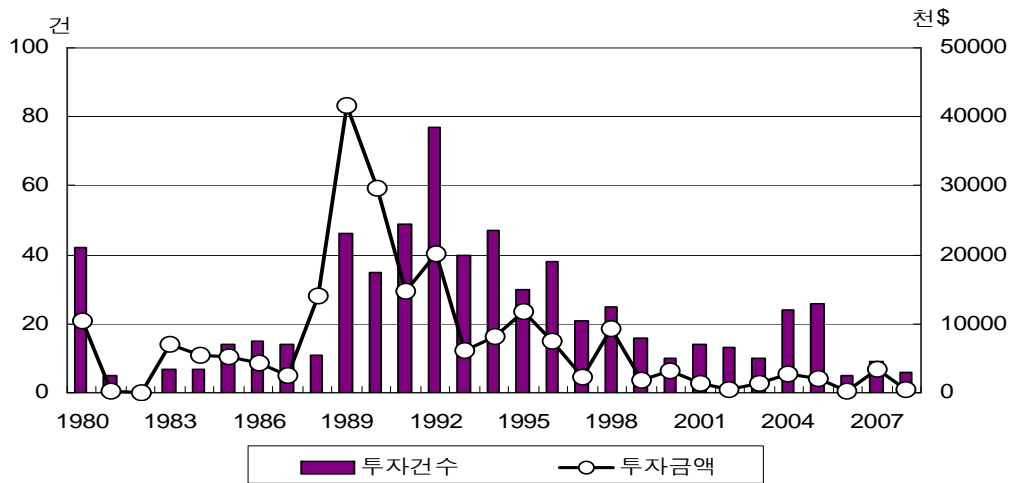
구 분	투자건수		투자금액	
	건수	비중(%)	금액(천불)	비중(%)
원양어업	657	91.5	217,210	96.3
연근해 어업	5	0.7	1,245	0.6
해면양식어업	29	4.0	4,512	2.0
내수면 양식어업	19	2.6	1,346	0.6
수산물 부화 및 종묘 생산업	6	0.8	870	0.4
어업 관련 서비스업	2	0.3	285	0.1
합 계	718	100.0	225,468	100.0

주 : 1968년부터 2008년 6월말까지 집계된 자료를 이용함
 자료 : 해외진출정보시스템(OIS) 홈페이지(www.ois.go.kr)

한편, 원양어업 부문의 해외투자는 1980년대 중반~1990년대 중반에 가장 활발히 이루어 졌다. 이러한 원양어업 부문의 발전을 시기별로 요약하면 1970년대에는 북태평양, 남서태평양, 대서양 및 인도양 등으로 조업범위가 확대되던 시기였으며, 1980년대에는 남동 및 남서태평양 등으로 오징어채낚기 및 트롤어업의 신어장 개척이 가장 활

발하게 이루어진 시기였다. 그러나 1990년대 이후부터는 UN 해양법 협약 및 각종 국제규제 등으로 생산 및 투자활동이 위축되기 시작한 시기라 할 수 있다. 아래의 <그림 2-4>에서 보는 바와 같이 원양어업 부문의 해외투자가 가장 활발했던 시기는 1980년대 후반~1990년대 초반이었으며, 그 이후부터는 지속적으로 투자금액이 감소하는 추세를 보이고 있다.

<그림 2-4> 원양어업 부문의 연도별 해외투자 현황



자료 : 해외진출정보시스템(OIS) 홈페이지(www.ois.go.kr)

원양어업을 제외한 기타 어업부문의 해외투자는 2005년 이후부터 본격적으로 이루어 졌다. 연근해어업, 해면양식어업, 내수면 양식어업 등 기타 어업부문의 연도별 해외투자 실적은 아래의 <표 2-3>과 같다.

<표 2-3> 기타 어업부문의 연도별 해외투자 현황

단위 : 천불(건)

구분	연근해어업	해면양식어업	내수면 양식어업	수산물 부화 및 중요생산업	어업 관련 서비스업
2005년	120(1)	-	-	270(1)	-
2006년	1,124(3)	442(3)	743(7)	-	285(2)
2007년	1(1)	3,812(19)	585(11)	200(2)	-
2008년(6월)	-	258(7)	18(1)	400(3)	-
합계	1,245(5)	4,512(29)	1,346(19)	870(6)	285(2)

자료 : 해외진출정보시스템(OIS) 홈페이지(www.ois.go.kr)

나. 주요 기업의 해외수산투자사업 추진현황

(1) 동원산업(주)

국내 최대의 수산기업인 동원산업(주)은 1973년 5월 아프리카 가나공화국 테마지역에 최초의 해외생산기지를 건설하며 신어장 개척 사업을 지속적으로 추진하여 왔으며, 현재 총 37척의 선단을 보유, 태평양, 인도양, 남빙양 등에서 조업을 하고 있다. 총 15척의 참치 선망선(Tuna Purse Seiner)은 초대형 어망을 이용, 통조림용 참치를 어획하고 있으며, 주요 조업지역은 중서부 태평양으로 연간 약 12만 톤의 어획고를 올리고 있다. 어획된 참치는 국내 및 해외시장에 판매되어 주로 통조림용으로 가공되고 있다. 그리고 참치 연승선(Tuna Long Liner)은 주로 남태평양과 인도양 등에서 횃감용 참치를 어획하며, 연간 생산량은 약 8천 톤에 이르고 있다. 그리고 5천 톤급의 트롤선(Trawler)은 지난 30년간 북태평양에서 주로 명태를 어획하였으나, 2003년 이후부터 남빙양에서 크릴새우 조업을 하고 있다.

1982년 11월 국내시장에 처음으로 참치통조림을 출시하였으며, 1983년 5월 괌(Guam) 기지를 건설하였다. 그러나 괌 기지는 2006년 3월에 폐쇄되고, 4월부터 어장에 근접하여 선박의 보급 및 수리 등의 지원과 연안국과의 유대관계 및 협력을 꾀할 수 있는 미크로네시아의 수도인 포나페(Ponape)로 사무소를 이전하였다.

한편, 동원그룹은 2008년 6월말, 미국 델몬트사의 참치캔 브랜드인 ‘스타키스트(Starkist)’를 3억 6,300만 달러에 인수하는 계약을 체결하였다. 이에 따라 향후 미국에 지사를 설립하고 남미와 유럽지역의 참치캔 시장을 확대한다는 계획을 수립하는 등 활발한 해외수산투자사업을 추진하고 있다.

(2) 인터불고그룹

인터불고그룹은 1980년 설립한 INTER-BURGO S.A.를 모체로 하여 원양어업 사업기반을 구축하였으며, 현재 국내외에 20여개의 계열사를 보유한 중견그룹이다. 스페인의 마드리드에 본사를 두고 있는 INTER-BURGO S.A.는 1978년 12월 폐선조치 직전의 선박인 대성호

를 인수하고, 4개월 간의 수리와 시험조업을 통해 1980년 2월부터 본격적인 원양어업 진출사업을 시작하였다. 1982년 4월 내전 중이던 아프리카 남서부 연안의 앙골라에 진출하면서 사업기반을 다졌으며, 현재 앙골라의 루안다 외에 라이베리아(몬로비아), 시에라리온(프리카타운) 등 서부 아프리카 해역에 총 20여척의 선박이 입어, 조업한 어획물을 아프리카 현지 및 유럽 등지에 판매하고 있다.

그리고 그룹의 계열사인 (주)인터불고는 1986년 12월 대서양에 트롤어선 290톤급 1척(대성 5호)을 출어시키면서 설립하였으며, 현재 앙골라의 수도인 루안다(Luanda), 스페인의 라스팔마스(Las Palmas), 그리고 기니비사우(Guinea Bissau)에 기지를 두고 대서양 어장을 중심으로 다양한 어종을 어획, 한국, 일본, 유럽, 아프리카 등지로 수출을 확대하고 있다. 주요 사업으로는 원양산 조기류, 돛류, 오징어류를 어획하여 국내에 반입하고, 대구류, 새우류 등을 아프리카, 유럽, 일본 등지로 수출, 기니비사우 합작회사 설립을 통해 어획물을 현지 판매함과 동시에 한국식품 및 잡화를 서부 아프리카 지역으로 수출 등이 있다.

한편, 1991년에는 앙골라의 INVEST-SERVICE LDA.와 INTER-BURGO S.A.간의 합작으로 WORLD-WIDE INTERNATIONAL LDA.를 앙골라 루안다에 설립하였다. 동 법인은 앙골라 연안의 저서어류 판매 및 수출, 선박 입·출항 신고대행, 선용품 공급, 선원 송출입업, 어획물 보관을 위한 냉동창고업 등의 사업을 추진하고 있다. 1992년에는 선박 수리 및 기타 서비스를 제공하는 REPNAV. LDA.법인을 루안다에 설립하기도 하였다.

(3) (주)서울오션아쿠아리움

(주)서울오션아쿠아리움은 레저, 교육, 학습의 기능이 복합된 테마형 수족관인 코엑스 아쿠아리움을 운영·관리하는 회사로서 1999년 4월에 설립되었다. 동 기업은 인도네시아 서부 깔리만탄주의 폰티아낙(Pontianak) 지역에 PT. Aquarium Shrimp이라는 현지 법인을 2003년 4월에 설립하였으며, 동년 6월 태국의 대기업 CP그룹의 인도네시아 현지 법인인 PT. CWS를 인수하는 합의계약을 체결함으로써 본격적인

새우양식 사업을 추진하여 왔다. 양식되는 새우의 종류로는 바나메이(Litopenaeus Vannamei), 블랙타이거(Penaeus Monodon), 기타 바다새우(P. Orientalis, Flower Prawn, Velvet Shrimp 등) 등이 있다.

동 기업은 서부 깔리만탄주에서 생산되는 바다새우의 90% 이상을 공급하는 등 동종 업계에 있어서도 독점적인 위치를 확보하고 있다. 또한 새우 원료의 생산 및 가공, 판매에 이르는 전 과정을 현지인들에게 의존하지 않고 스스로 관리하는 수직적 통합 체계를 구축하였으며, 2007년 202개에 불과하던 양식장(pond, 저수지)을 2011년에는 2,102개까지 확보·운영할 계획을 수립하고 있다. 한편, 생산된 새우는 주로 일본(Sojitz, Maruha, Nichirei 등), 벨기에(Klaas Puul), 네델란드(Heiploeg), 영국(Landauer)과 같은 유럽지역, 미국(Rymer International Seafood) 등에 판매하고 있으며, 2008년 중반 이후 국내 반입을 위한 마케팅 계획을 수립하고 있다.

(4) 한성기업

한성기업은 1969년부터 북태평양에 진출하여 신어장 개척사업을 추진하였으며, 현재 북양트롤, 참치선망, 참치연승, 인도네시아 트롤, 오징어 채낚기 등의 다양한 선단을 보유하고 있다. 1970년대 말부터 아르헨티나의 오징어를 수입하기 시작하였으며, 1981년 아르헨티나 부에노스 아이레스(Buenos Aires)에 지사를 설립하고 본격적인 오징어 조업을 시작하였다. 당시 아르헨티나 수역(남위 35도 이남 및 서경 50도 안쪽 해역)은 오징어 자원이 특히 풍부하였으며, 대륙붕이 크게 발달하여 좋은 어장을 형성하고 있었다. 이에 따라 국내의 한성기업 뿐만 아니라 척양수산, 대림수산, 오양수산, 사조산업 등이 아르헨티나 현지 기업과 합작형태로 투자사업을 추진한 바 있으나 한성기업을 제외한 대부분의 업체가 현지 사업운영의 애로 등으로 인해 실패한 바 있다.

1985년 아르헨티나의 현지 수산회사인 Producto del Mar S.A.와 합작으로 Hansung AR S.A.를 설립하였으며, 한성기업이 운영자금을 투입, 기업경영 및 판매를 전담하였다. 그리고 현지의 합작 파트너사는 보유하고 있던 트롤선 1척을 제공하여 사업을 추진하였다. 그 이후

한성기업은 채낚기어선을 추가로 투입, 오징어 조업을 확대하였으며, 게맛살 주원료인 수리미의 안정적 공급확보 및 제3국 수출을 위해 대형 트롤선을 추가로 투입하여 민대구(Merluza) 조업을 확대 추진하였다. 한편, 아르헨티나 정부와 지역경제 개발투자사업을 공동으로 추진하기로 하고 마드린(Madryn) 항구에 한국 어업인 이민 희망자를 선발, 교육시켜서 이주 정착시키는 프로그램도 별도로 추진한 바 있다.

(5) 인성실업(주)

인성실업(주)은 1977년 설립된 원양어업회사인 재원실업을 모체로 하여 지금까지 세계 전 해역에서 다양한 어종을 생산, 신 시장을 개척하고 있는 원양어업기업이다. 동 업체는 1992년부터 본격적인 남빙양 어장 개척을 통해 메로(파타고니아 이빨고기) 시험조업, 오징어 시험조업 등을 추진하였으며, 2000년부터 동 해역에서 크릴을 생산, 국내에 반입함으로써 100% 수입에 의존하던 국내 크릴시장의 국산화를 현실화하였다. 또한 남빙양 어장과는 별도로 1988년 페루 가공용 오징어 개발사업, 1993년 칠레 오징어 시험조업, 1995년 러시아 게, 골뱅이, 오징어조업, 1998년 페루수역 장어 통발어업, 2002년 오만 수역의 한치채낚기조업, 2001~2003년 브라질수역의 오징어 저층트롤조업 등 실로 다양한 수역에서 원양어업에 대한 투자사업을 활발히 진행하여 왔다.

한편, 대중국 수출확대를 위하여 1996년 북경에 무역사무실, 대련에 지사를 설립하였으며, 1997~1998년 당시 북해도 트롤선에서 어획된 명태를 우리 원양 업계에서는 처음으로 중국시장에 수출하여 약 8백만 불의 수출실적을 달성하기도 하였다. 지금도 중국 내 수산물 가공공장에 명태, 오징어, 메로, 남극빙어, 갈치 등 다양한 어종을 수출하고 있다.

(6) (주)아쿠아인터내셔널

(주)아쿠아인터네셔널(Aqua-International Ltd.)은 해외어장개발을 통한 안정적 수산물 생산·판매, 양식기술과 생물공학기법을 연결한 고부가가치 상품개발을 목적으로 2001년도에 설립된 수산업체이다. 동

업체는 2001년부터 말레이시아 사바주에 진출하여 양식사업 추진을 위한 현지 타당성 조사를 실시하였으며, 2002년 3월 말레이시아 사바주 수산청 및 사바주립대학과 양식개발에 대한 기술협력을 체결한 바 있다. 그리고 2003년도에 약 5억 원을 투자, 70만 미의 돌돔 종묘를 생산하였으나, 현지 사정으로 인해 양식어장이 파괴됨에 따라 사업추진에 어려움을 겪은 것으로 나타났다. 그 이후부터 능성어 양식을 시험적으로 추진하고 있으며, 최근 본격적인 현지 생산 체계를 구축하기 위한 재기에 노력하고 있다.

(7) 기타

일동 금주산 양어장은 캄보디아에서 Choi's Company를 설립, 2002년부터 동사리, 철갑상어 등의 수산양식사업을 추진하였다. 캄보디아의 프놈펜 근교 견달지역에서 약 100만 불을 투자하여 2ha의 양어장을 확보하였으며, 향후 20ha 이상으로 양어장을 확대할 계획을 가지고 있다. 또한 베트남에서 동사리 인공부화에 성공, 치어 상태에서 프놈펜으로 이동·양성하는 시스템을 구축하여 대량생산의 기반을 마련하였다. 중장기적으로는 프놈펜에서 동사리 치어를 자체적으로 부화하는 계획을 가지고 있다.

(주)예승수산은 2006년 11월 북태평양에 위치한 팔라우공화국 (Republic of Palau) 정부로부터 25년간 조업선택에 제한 없는 팔라우해역에서의 참치 조업권을 확보한 바 있다. 팔라우는 주민이 1만 9천명에 불과한 소국으로 자체 자본 및 인력으로 국제적인 참치 조업사업을 수행할 여력이 부족한 관계로 일본, 대만, 한국(예승수산)의 총 4개 수산회사만이 조업을 할 수 있도록 조업권을 보장하였다. 또한 팔라우 정부는 신규 조업권 허가를 제한하겠다고 발표함에 따라 방대한 수역에서 단 4개의 조업권을 가진 회사의 하나로 선정됨에 따라 높은 경제적 가치를 창출할 수 있을 것으로 예상된다.

<표 2-4> 주요 기업의 해외수산투자사업 진출 현황

업체명	진출국	주요 사업내용
동원산업(주)	마이크로네시아 미국	- 태평양, 인도양, 남빙양에서 참치어장 개척사업 지속적 추진 - 선망선, 연승선, 트롤선 등을 이용하여 참치 어획, 국내외 시장 판매사업 추진(해외 사무실 마이크로네시아 포나페 소재) - 2008년 6월 미국 델몬트의 수산사업 참치브랜드 '스타키스트' 인수
인터불고	앙골라 스페인 네델란드	- 원양산(대서양) 조기류, 돔류, 대구류, 새우류 등을 어획, 국내반입 및 아프리카, 유럽 등으로 수출 - 냉동창고, 선박대리점(선용품 공급) 및 수리 서비스 등 육상시설 투자 - 유럽 내 소매 체인점 및 대리점 브랜드화 사업, 식자재 수출입 - 관련 계열사 : (주)인터불고, INTER-BURGO S.A, WORLD-WIDE INTERNATIONAL LDA. 등
(주)서울오션 아쿠아리움	인도네시아	- 2003년부터 인도네시아 깔리만탄섬에서 새우양식사업 추진 - 냉동선단(4척) 구비, 새우 전처리 가공공장 설립 - 현지법인 : PT. Aquarium Shrimp
한성기업	아르헨티나	- 아르헨티나 수역에서 채낚기선단 투입, 오징어 어획 - 게맛살 주원료인 수리미의 수출을 위해 대형 트롤선 투입, 민대구 조업 확대 추진 - 현지법인 : Hansung AR S.A.
인성실업	중국	- 중국시장에 명태, 오징어, 메로, 남극빙어, 갈치 등 다양한 어종 수출 - 1996년 북경에 무역사무실 및 대련에 지사 설립
(주)아쿠아인 터내셔널	말레이시아	- 2002년부터 말레이시아 사바주에서 돌돔 및 능성어 양식 추진 - 사바주 수산청, 대학과 양식개발에 대한 기술협력 체결
일동 금주산 양어장	베트남 캄보디아	- 베트남에서 동사리 인공부화사업 추진 - 2002년부터 캄보디아 프놈펜 근교 꺾달 지역에서 동사리, 철갑상어 양어 사업 추진(Choi's Company 설립)
(주)에승수산	팔라우	- 2006년 팔라우 정부로부터 25년간 조업선박에 제한 없는 참치조업권 확보 - 팔라우 근해에서 참치 어획-유통-판매사업 추진 예정

다. 기존 해외수산투자의 문제점 및 시사점

지금까지 국내 기업에 의해 추진된 해외수산투자사업을 일부 주요 기업사례를 중심으로 살펴보았다. 이러한 해외수산투자사업 이외에도 소규모의 수산업체 및 개인사업자들에 의해 실로 다양한 수산투자사업이 추진되었거나 추진되고 있을 것으로 판단된다. 그러나 지금까지 추진된 해외수산투자 사례에 대한 체계적인 조사가 전무하며, 대부분의 사업이 자금 및 경험부족, 현지 사정 등으로 실패했다는 것이 업계의 공통적인 견해이다. 따라서 기존의 해외수산투자사업은 어떠한

문제점이 있었는지를 검토할 필요가 있으며, 이를 통해 개선되어야 할 부분이 무엇인지 정책방안 제시가 가능할 것이다. 단, 여기서 제시되는 문제점 및 개선방안은 본 연구의 추진과정에서 면담한 수산업체 담당자와의 논의 결과, 그리고 KOTRA, 한국수출입은행 등 관련 기관의 정보를 종합적으로 검토하여 정리한 것이다. 지금까지 추진된 해외수산투자사업의 문제점을 몇 가지로 요약하면 다음과 같다.

첫째, 투자국 현지의 인프라 여건 미비로 수산투자사업의 경제성 확보 및 투자확대에 한계가 있는 것으로 나타났다. 해외수산투자사업의 추진에 있어서 무엇보다 중요한 요인은 수도, 전력과 같은 수산기반시설과 더불어 교통·물류망, 고급 노동력의 안정적 확보, 현지 치안유지 등과 같은 인프라 여건의 구축이라 할 수 있다. 그러나 대부분의 후진국 및 개발도상국은 사업 추진에 필수적인 인프라 여건이 구비되어 있지 못하거나 미흡한 곳이 대부분이며, 투자업체들은 현지 노동자와의 갈등, 사업부지 및 시설확보의 어려움, 인·허가 절차의 복잡함 등과 같은 애로를 겪는 것으로 나타났다.

둘째, 수산투자사업에 대한 현지 투자국 정부의 보증과 지원이 미흡한 것도 사업의 안정적 추진 및 확대에 걸림돌로 작용하고 있다. 이는 현지 계약 당사자가 성사된 계약을 일방적으로 파기하거나 이행하지 않는 경우 정부 차원에서 이를 구제할 수 있는 법적·제도적 지원 장치가 마련되어 있지 못한 국가에서 빈번하게 발생하고 있다.

셋째, 해외수산투자사업에 대한 우리 정부의 지원이 여전히 미흡하다. 특히 소규모 기업의 경우, 향후 경제성 및 성장성이 높은 사업아이템을 가지고 있음에도 불구하고 투자자금 및 정부의 지원 부족으로 사업추진에 큰 애로를 겪고 있다. 이러한 사업자금 마련의 한계와 더불어 현지의 시장상황 및 고용여건, 투자유치제도 등에 대한 정보 및 이해 부족도 문제점으로 지적된다. 따라서 해외수산투자사업의 발굴·육성을 위한 범정부 차원의 다양한 지원이 요구되는 실정이다.

넷째, 해외수산투자사업의 다양화가 여전히 미흡한 실정이다. 기존의 해외수산투자사업은 해외어장 진출을 통한 생산(가공) 위주의 투자사업이 대부분이며, 주로 원양선단 조업을 통한 수산물 어획에

치중하고 있다. 따라서 어획·가공·유통·판매의 수직적 계열화를 통한 수산투자의 다양화가 여전히 미흡한 실정이다.

다섯째, 최근 해외자원 선점을 위한 국가 간 경쟁이 심화됨에 따라 현지 투자여건의 안정성이 약화되고 있다. 미국, 중국 및 일본 등의 해외 각국은 해외의 자원개발에 박차를 가하고 있으며, 국가적 차원에서 투자국에 대규모의 인도적·경제적 지원을 약속하고 있다. 이에 따라 우리나라 기업의 투자국 내 위상이 과거에 비해 많이 위축되고 있으며, 중장기적으로도 투자국과의 호혜적 관계를 지속하는 데 있어 큰 부담으로 작용하는 것으로 나타났다.

이러한 해외수산투자의 활성화를 저해하는 다양한 요인을 통해 다음과 같은 정책적 시사점을 도출할 수 있다.

첫째, 다양·안전성(diverstability)을 고려한 수산투자사업의 지속적 발굴 및 정책적 지원이 필요하다. 다양·안전성이란 다양성(diversity)과 안정성(stability)의 개념이 복합된 용어로서 다양한 수산분야에서 무엇보다 안정적인 사업이 발굴·추진되어야 함을 의미한다. 이를 위해서는 해외수산자원 확보, 수출확대, 국내 유희노동력의 고용 등 정책적 기여도가 높은 수산투자사업에 대해서는 정부 차원에서 투자국과 LOI(투자의향서), MOU(양해각서) 등을 체결하여 사업의 안정성을 보장하고, 사업추진의 위험요소를 사전에 제거하는 등의 노력이 필요할 것이다. 이와 더불어 해외수산투자기업에 대한 세제 감면 등의 금융적 지원방안도 별도로 마련될 필요가 있다.

둘째, 가칭 ‘해외수산관측정보’ 제공사업이 무엇보다 절실하다. 영세 기업 및 개인투자자들은 투자국 현지에서 사업을 추진하기 위해 필요한 정보를 획득하는데 상당한 시간적·경제적 비용이 수반될 수밖에 없다. 이러한 한계를 개선하기 위해서는 국가별 수산업 여건, 외국인 투자유치제도, 시장 및 기업여건 등에 대한 정보를 수집·가공·분석하여 정보의 실수요자들에게 주기적으로 제공하는 사업이 필요하다. 이러한 사업의 추진은 한국원양산업협회에서 최근 설립한 원양산업진출지원센터가 사업영역을 확대, 그 기능을 담당하는 것이 적합할 것으로 판단된다.

셋째, 해외수산투자사업의 글로벌화를 통한 대규모 대표기업(Star Company)의 육성·발굴도 중요하게 고려해야 한다. 즉, 우리나라의 수산기업 가운데서도 농업부문의 카길(Cargill), 돌(Dole), 타이슨푸드(Tyson Foods) 등과 같은 세계적 기업을 육성하여 국가 이미지 제고와 수산업의 국가적 경쟁력 확보에 노력해야 한다. 이러한 글로벌화 전략 수립을 위해서는 수산물의 단순 생산·가공에 그칠 것이 아니라 유통, 판매, 관광, R&D 등을 유기적으로 통합한 패키지형 해외진출기업을 육성하는데 초점을 맞춰야 한다. 무엇보다 이러한 대규모 사업을 추진하기 위해서는 정부 차원의 지원과 더불어 막대한 자금이 필요한 바, 장기적 관점에서 민간자본을 활용, 해외수산투자펀드를 조성·운용함으로써 실현 가능성을 제고할 수 있을 것으로 판단된다.



제2절 주요 수산물의 수급 동향

2006년 전 세계 수산물 수출액을 기준으로 할 때 가장 교역규모가 큰 수산물은 새우로 141억 달러에 달한다. 새우 다음으로 규모가 큰 품목은 연어, 다랑어로 각각 68억 달러, 63억 달러이고, 그 다음이 바닷가재 29억 달러, 대구 27억 달러, 오징어 26억 달러 등이다. 여기서는 이들 품목의 교역 및 생산 현황을 살펴본다.

1. 새우

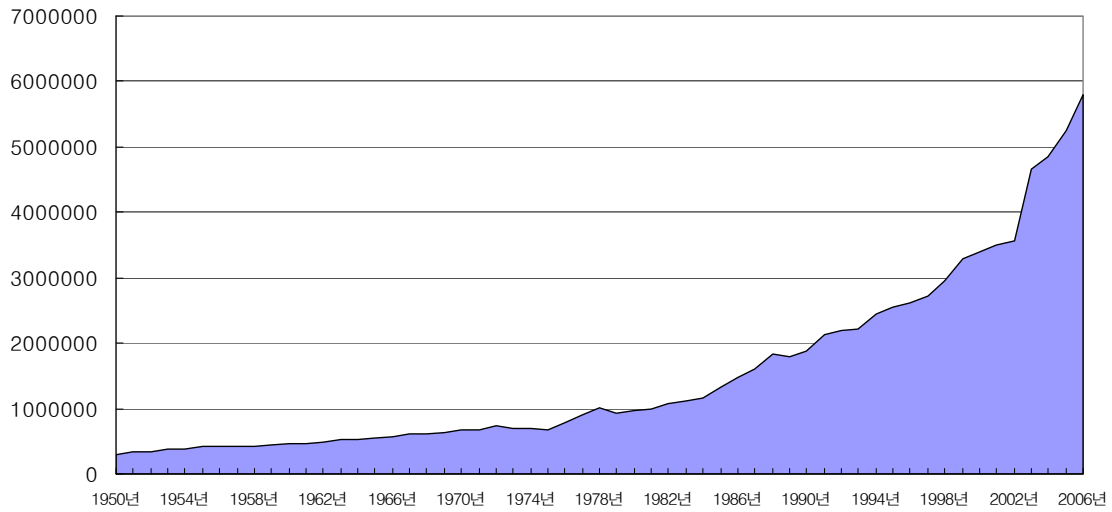
가. 생산

(1) 생산량

2006년의 전 세계 새우 생산량은 거의 6백만 톤에 달하여 2000년 대비 70.4% 증가하였는데, 이는 2000년대 이후 중국, 태국, 인도네시아, 베트남 등에서의 새우 양식이 급격히 증가하였기 때문이다. FAO 보고서¹⁾에 따르면 2006년의 전체 생산량 중 40% 정도가 양식새우이지만, 국제적으로 거래되는 새우의 약 60%가 양식산인 것으로 파악되고 있다. 이는 양식산 가격이 낮아 무역 시 이점이 크고, 어획되는 새우 중 상당량이 국내에서 양념용으로 사용하는 젓새우(Akiami) 등이 포함되어 있기 때문인 것으로 판단된다. 한 예로, 중국내에서만 젓새우의 생산이 한 해에 70만 톤에 달하는 것으로 나타났다.

1) 2008년 세계식량농업기구(FAO)에서 발간된 『Global study of shrimp fisheries』의 주요 내용을 토대로 세계 새우 무역동향 및 무역특징을 소개하고자 한다.

<그림 2-5> 전 세계 새우 생산량 추이



자료 : FAO, FishStat plus.

국가별 새우 생산량을 살펴보면, 우선 중국의 2006년 생산량이 약 28만 톤에 달하였는데, 이는 전 세계 생산량의 47.8%를 차지하는 것이다. 그리고 중국의 양식생산량은 1990년 이후 연평균 10.9%씩 증가하였다. 그 다음으로 태국, 인도네시아, 인도, 베트남의 순으로 새우 생산량이 많은 것으로 나타났다.

<표 2-5> 국가별 새우 생산량

(단위 : 천톤)

구 분	1990년	1995년	2000년	2005년	2006년	연평균 증감률	점유율(2006년)
중국	532	666	1,339	2,517	2,771	10.9	47.8
태국	231	399	405	509	605	6.2	10.4
인도네시아	183	254	294	416	476	6.2	8.2
인도	128	265	329	392	401	7.4	6.9
베트남	33	55	90	327	349	15.9	6.0
멕시코	64	90	99	160	183	6.8	3.2
미 국	126	116	146	119	133	0.3	2.3
브라질	52	37	56	91	95	3.9	1.6
방글라데시	19	34	65	83	86	10.0	1.5
필리핀	87	128	80	80	82	-0.4	1.4
에과도르	86	112	52	59	63	-1.9	1.1
기 타	327	392	448	593	555	3.4	9.6
합 계	1,868	2,548	3,403	5,256	5,799	7.3	100.0

주 : 1) 전체 생산량은 FAO 통계 중 shrimp와 prawn의 명칭으로 검색된 85개 어종의 합임.

2) 2006년 기준으로 중국은 양념으로 사용되는 것새우 생산량이 약 70만 톤에 달함.

자료 : FAO, FishStat plus.

(2) 상품형태

세계적으로 생산되는 6백만 톤의 새우는 양념, 젓갈 등으로 자국 내에서만 소비되기도 하고, 새로운 형태의 가공품으로 전세계로 무역되기도 한다. 특히 새우는 상품형태, 보존방법, 품종, 크기에 따라서 매우 다양하게 유통되고 있으며, 미국에서만 보더라도 사이즈와 가공 정도에 따라서 70여개 이상으로 분류되는 것으로 나타났다²⁾.

생산형태를 살펴보면, 표준적으로 시장에서 거래되는 형태인 머리를 자르고 비조리된 “green headless”, 껍질을 벗긴 green headless 상태인 “peeled”, 껍질을 벗겼으나 내장 및 꼬리지느러미가 있는 “PUD”, 꼬리지느러미와 내장이 포함된 “tail-on round”, 껍질, 내장, 꼬리지느러미가 제거된 원어 또는 조리상태인 “P&D”, P&D 수준은 아니지만 껍질을 벗기고 씻은 “Cleaned”, 껍질 통째로 조리된 “Shell-on cooked”, 내장, 꼬리를 모두 갖고 있으나 새우를 깊게 잘라낸 “Split, Butterfly, Fantail”로 상품을 구분할 수 있다.

또한, 보존방법에 있어서도 신선(fresh), 냉동(frozen raw), 반가공(semi-processed) 또는 전가공(fully processed) 형태로 구분할 수 있으며, 크기에 있어서는 pound 또는 kg당 마리수인 “count”로 등급이 매겨지는데 등급 간 상당한 가격차가 있어 평균 등급 당 15-18%의 가격차가 있는 것으로 나타났다.

마지막으로 새우를 품종별로 구분할 수 있는데 cold-water northern pandalids, tropical white(*Penaeus vannamei*), pink and brown penaeids and black tiger 등의 품종은 모두 별도로 구분된 시장이 존재하여 수출국 및 수입국이 다양한 것으로 나타났다.

2) Clay, J, “World agriculture and the environment . a commodity-by-commodity guide to impacts and practices”. Washington, DC, United States, Island Press, 2004.

<표 2-6> 새우의 상품형태

구분	내용
생산형태	머리가 없고 조리되지 않은 상태(green headless) - 표준 시장거래 형태 - “green”은 비조리 또는 원어상태를 말함 - “shell-on” 또는 “headless”라고도 표현함
	껍질을 벗긴 상태(peeled) - 껍질을 벗긴 green headless 상태를 말함
	껍질을 벗겼으나 내장 및 꼬리지느러미가 있는 상태(PUD) - 껍질을 벗긴, 내장(모래, 진흙주머니)이 제거되지 않은, 꼬리지느러미가 있는 새우
	꼬리지느러미와 내장이 포함된 상태(tail-on round) - 꼬리지느러미와 내장이 포함된 새우
	껍질, 내장, 꼬리지느러미가 제거된 원어 또는 조리상태(P&D) - 껍질이 벗겨지고 내장과 꼬리지느러미가 제거된, 원어 또는 조리된 새우
	껍질을 벗기고 씻은 상태(cleaned) - 껍질이 벗겨지고 씻은 새우로 내장의 일부 또는 전체를 제거되어 있으나 P&D 수준의 보증을 받을 만큼 충분하지는 않음
	껍질 통째로 조리된 상태(shell-on cooked) - 껍질 통째로 요리된 상품
	내장, 꼬리를 모두 갖고 있으나 새우를 깊게 잘라낸(split, butterfly, fantail) - 내장이 있으나 꼬리를 가진 새우를 깊게 잘라낸 상품
보존방법	- 신선(fresh), 냉동(frozen raw), 반가공(semi-processed) 또는 전가공(fully processed)
크기	- 기본적으로 크기가 클수록 마진이 높음 - 새우 등급은 pound 또는 kg당 수인 “count”로 등급이 매겨짐 - 등급간 상당한 가격차가 있고 평균 등급당 15-18%의 가격차가 있음
품종	- 품종별로 다른 시장으로 유통되는 특징이 있음 - cold-water northern pandalids, tropical white(Penaeus vannamei), pink and brown penaeids and black tiger 등은 모두 다른 구분된 틈새 시장이 존재함

나. 무역

(1) 교역규모와 주요 수출입 국가

새우의 교역량을 수출기준으로 보면, 세계적으로 연간 2백만 톤 이상의 물량이 수출되고 있으며, 금액면에서 약 140억 달러에 달하는 것으로 나타났다. 또한 교역이 주로 중국, 동남아, 남미 등에서 생산되어 미국, 일본, 유럽 등으로 수출되고 있고, 소비지역의 기호에 따라 냉동 및 가공품이 주를 이루고 있다.

<표 2-7> 새우의 교역현황(2006년)

(단위 : 톤, 천달러)

구 분	수 출		수 입	
	물 량	금 액	물 량	금 액
전 체	2,379,532	14,096,433	2,275,020	14,109,800
냉 동	1,596,655	9,540,144	1,654,080	10,423,409
비 냉 동	161,083	649,324	137,046	509,741
가 공	621,794	3,906,965	483,894	3,176,650

자료 : FAO, FishStat plus.

새우의 주요 수출국은 태국, 중국, 인도 등이며, 미국의 경우에는 주요 생산국임에도 국내 소비로 인해 수출이 많지 않은 것으로 나타났다. 그러나 덴마크의 경우에는 수출물량 규모로 4위인 점이 눈에 띄는데, 수출단가가 낮아 가공무역보다는 중개무역에 의존하고 있다. 또한 태국, 베트남, 인도네시아가 수출단가가 높은 반면 중국, 인도, 에콰도르는 낮은 특징을 보이는데, 이는 상품 구성의 차이에 기인하고 있다.

<표 2-8> 새우의 주요 수출국(2006년)

(단위 : 톤, 천달러, %)

국가	수출량		수출액		수출단가 (천달러/톤)
		비중		비중	
태국	346,248	14.6	2,285,979	16.2	6.6
중국	270,271	11.4	1,339,195	9.5	5.0
인도	185,327	7.8	1,008,431	7.2	5.4
덴마크	168,307	7.1	673,688	4.8	4.0
베트남	163,036	6.9	1,466,047	10.4	9.0
인도네시아	161,807	6.8	1,086,718	7.7	6.7
에콰도르	119,048	5.0	596,888	4.2	5.0
한국	11,809	0.5	14,054	0.1	1.2

자료 : FAO, FishStat plus.

2006년 물량 기준으로 새우의 주요 수입국은 미국과 일본으로 그 수입 비중이 전체의 40% 달하며, 그 다음으로 스페인, 프랑스, 영국 등 서유럽 국가들인 것으로 나타났다. 이들 국가들은 주요 수입단가가 세계 평균보다 높아서 고품질의 새우를 소비하고 있으나 덴마크는 저가 새우의 수입이 많은데 이는 재수출을 위한 원료어를 주로 수입하기 때문이다.

<표 2-9> 새우의 주요 수입국(2006년)

(단위 : 톤, 천달러, %)

국가	수입량		수입액		수출단가 (천달러/톤)
		비중		비중	
미국	593,729	26.1	4,140,603	29.3	7.0
일본	302,406	13.3	2,519,991	17.9	8.3
스페인	178,125	7.8	1,263,555	9.0	7.1
덴마크	155,391	6.8	472,363	3.3	3.0
프랑스	104,893	4.6	703,602	5.0	6.7
영국	89,071	3.9	616,893	4.4	6.9
한국	75,060	3.3	279,619	2.0	3.7

자료 : FAO, FishStat plus.

전 세계적으로 새우는 모든 수산물 수입액의 16%를 차지하고 있을 정도로 수산물 중 가장 교역 비중이 높은 품종이다. 그러나 소비 시장이 크게 미국, 일본, 유럽으로 한정되어 있으므로 여기서는 이들 국가의 새우 수입동향을 살펴 보고자 한다.

세계 새우시장의 주요한 특징³⁾은 1990년~2005년까지 전반적으로 가격이 크게 하락하고 있다는 점이다. 이러한 가격하락은 9.11 테러 이후 세계에서 가장 큰 시장인 미국에서의 수요 감소, 엔화의 약세와 더불어 일본의 경제여건의 어려움 등으로 인한 수요 감소 등이 주요한 요인으로 작용하고 있기 때문이다.

또한 일본의 경우에도 1990년대 중반부터 새우가격이 전반적인 하락추세를 보이고 있으며, EU도 양식새우 품종인 *penaeid shrimp*의 가격이 2000년부터 하락하였으나 자연산 새우는 오히려 가격이 상승한 것으로 나타났다.

그러나 2005년 말부터 태국 등 주요 생산국에서의 기대 양식생산량의 감소와 태국과 중국 등 일부 국가를 중심으로 새우의 수요증가로 인해 가격이 상승세로 돌아섰다.

(2) 주요 새우 시장

세계 100여 개 국가에서 새우를 생산하고 있지만 국제 새우시장은 미국, 일본, 유럽 등 3개 지역에 집중되어 있다. 미국은 세계에서 가장 큰 새우 시장이고, 미국 정부의 새우 수입정책은 세계적으로 새우를 수출하는 주요 국가들에 상당한 영향력을 미치고 있다. 최근에 미국은 연간 14만5천 톤의 새우를 상업적으로 생산하고 있다. 이 중 약 4천 톤을 양식으로 생산하고 있고, 연간 50만 톤을 수입하고 있으며, 이 수입품의 80%가 양식 품종인 것으로 나타났다.

미국은 지난 20년간 새우무역에서 중요한 변화를 겪었는데 새우수입의 증가로 인해 국내 시장에서의 새우의 전체 공급량이 급격히 증가하였다. 1908년에 국내 생산량과 수입량이 약 20만 톤에 불과하였지만, 2006년에는 74만 톤(생산량은 59만톤)으로 증가하였다. 이 중에

3) Ward, J., Adams, C., Griffin, W., Woodward, R., Haby, M. & Kirkley, J., "Shrimp business options. Proposals to develop a sustainable shrimp fishery in the Gulf of Mexico and South Atlantic" Washington DC, United States National Marine Fisheries Service, 2004.

서 수입물량의 미국 시장 점유 비율은 1978년 48%에서 2006년 80%로 증가하였다. 이는 생산비가 적게 드는 수입산 새우가 국내시장에서 새우가격을 낮추었기 때문이다. 특히, 지난 20년 동안 미국시장에 있어서 새우의 주요 수입선은 남미 국가들이었는데, 이는 바다거북 보존, 반덤핑조치, 2007년 6월 중국에서의 비승인 약물 사용 양식새우에 대한 무역차단 등 일방적 조치에 영향을 많이 받았다. 특히 중국에 대한 미국의 조치는 일본과 EU 등 다른 시장에도 영향을 미쳤으며 태국과 인도네시아 새우가 미국으로 더욱 많이 유입되는 계기가 되었다. 따라서 몇몇 새우 수입업자들은 중국산 새우를 수입하기 위해 다른 아시아 국가를 거쳐서 수입하는 경우도 있었다.

<표 2-10> 주요 새우 소비시장에 대한 수출국

주요 소비시장	주요 수출국
미국	남미, 동남아 등
일본	남미(아르헨티나), 동남아, 아프리카 등
EU	그린란드, 남미(에콰도르, 브라질), 인도, 캐나다, 중국 등

두 번째로 큰 새우시장인 일본은 이전에 세계에서 가장 큰 시장이었으나, 최근 10년 동안의 일본 내 경기침체로 인해 새우 수입이 현저하게 줄어들었다. 최근 일본의 새우 수입량은 연간 30만 톤으로서 미국 수입량의 51% 정도이고, 2006년의 경우에는 최근 6년간 최저수입량인 229,952톤을 기록하였다. 그러나 시장에서는 상품별로 약간의 차이가 있는데 간편 조리식품의 경우에는 수입이 증가하여 2005년에 비해 2006년에는 부가가치가 높아진 냉동새우의 수입이 15% 증가한 것으로 나타났으며, 아르헨티나로부터 냉수대에서 생산되는 새우가 전년 대비 5배나 많은 3,400톤이 수입된 것이 하나의 특징이라 할 수 있다.

또한 일본 시장에 수출하는 국가들은 아시아 국가들 중 베트남이 인도네시아의 대일본 수출을 능가한 것으로 나타났으며, 마다가스카

르, 모잠비크, 나이지리아와 같은 아프리카 국가들도 상당량을 일본으로 수출하고 있고, 호주 등지에도 수출하는 것으로 나타났다.

최근 FAO에 의해 조사된 10개국 새우조업에 대한 연구에서도 몇몇 수출국들은 미국의 새우무역에 영향을 미치는 일방적 조치들에 따른 대안시장으로서 일본을 가장 큰 시장으로 고려하고 있는 것으로 나타났다.

스페인, 프랑스, 영국, 이탈리아 등의 EU 국가들은 미국에 버금가는 수입국으로서 2006년 기준으로 수입량 측면에서 그린란드, 에콰도르, 인도, 캐나다, 중국, 브라질이 주요한 유럽 수출국인 것으로 나타났다. 그러나 유럽은 각국은 다른 나라로부터 수입하고 있을 뿐만 아니라 새우에 대한 기호도 상이하므로 동질적인 시장이 아닌 것으로 나타났다.

<표 2-11> 주요 새우 소비시장의 특징

국가	수입물의 종류			선호 형태
	White(%)	Black tiger(%)	Cold water(%)	
미국	26	72	2	Frozen shell-on tails(51%) Peeled tails(31%)
일본	7	80	13	Frozen shell-on tails
유럽	34	33	33	스페인 - whole shrimp 프랑스 - whole shrimp 영국 - small peeled tails 네덜란드 - tails 이탈리아 - whole shrimp

주 : white는 대부분 *Penaeus vannamei*이고, black tiger는 *Penaeus monodon* 임.

자료 : FAO, Global study of shrimp fisheries, 2008.

미국은 냉동새우에 대해서는 관세가 없고, 어육과 함께 통조림으로 제조된 새우는 5%의 관세를 부과하고 있으며, 특정 국가들로부터 수입되는 새우에 대해서 반덤핑 관세를 부과하고 있다.

유럽에서는 냉동 *Crangon crangon*⁴⁾ 새우에 대해서 18%의 관세를 적용하고 있으며, 다른 냉동새우에 대해서는 12%, 통조림 새우에 대

4) *Crango crangon* 새우는 sand 새우, Brown 새우 등을 포함한 일반적인 새우 명칭으로 상업적으로 매우 중요한 새우 종류임

해서는 20%를 초과하고 있다. 그러나 아프리카, 캐리비안, 대서양 그룹 국가들(ACP)의 국가에서 수입하는 새우는 관세를 부과하지 않고 있으나 가까운 장래에 이러한 무관세 혜택은 없어질 것으로 전망되며, 특정 개발도상국가들에 대한 실제적인 관세 감면혜택도 주고 있다. 그 중 하나의 중요한 그룹은 GSP⁵⁾(Generalized System of Preferences) 국가들로 이들 국가에서 수입되는 Crangon crangon 새우는 14.5%, 통조림 새우 7%, Crangon crangon 새우를 제외한 냉동새우는 4.2%의 관세를 부과하고 있으나 브라질은 이러한 관세인하 조치의 대상에서 제외되어 있다. 또한 2007년 7월 EU의 가공공장으로 유입되는 조리되었거나 껍질이 벗겨진 *Pandalus borealis*의 경우에는 2만 톤 쿼터에 한해서 관세를 20%에서 6%로 인하하였다.

일본의 경우에는 신선제품에는 1.8%, 조리식품에는 4.8%, 냉동 및 통조림 새우에 대해서는 6%의 관세를 부과하고 있으며, 멕시코 새우에 대해서는 자유무역협정으로 관세가 없어졌다.

따라서 미국과 일본의 경우에는 관세가 지속적으로 감소되어 왔고, 상대적으로 덜 중요하게 되었지만 유럽의 경우에는 여전히 관세가 높은 것으로 나타났다.

2. 연어

연어의 주요 생산국은 칠레, 미국, 일본, 러시아, 노르웨이 등으로 이들이 90% 이상을 차지한다.

<표 2-12> 연어 생산 및 교역 현황(2006년)

단위 : 톤, 천 달러

구분	생산	수출		수입	
	물량	물량	금액	물량	금액
전체	840,256	1,577,744	6,802,548	1,584,773	6,727,707
냉동	713,844	597,217	1,938,378	648,630	1,962,622
신선·냉장	-	891,178	4,450,566	843,722	4,312,805
가공	126,412	89,349	413,604	92,421	452,280

주 : 생산량에는 신선·냉장품이 없는 것으로 나오는데 교역 통계로 볼 때 이 품목이 다르게 분류된 것으로 보임.
자료 : FAO, FishStat plus.

5) 115개 국가와 지역들을 그룹화 시킴

<표 2-13> 연어 주요 생산국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	생산량	비중
칠레	267,724	31.9
미국	180,709	21.5
일본	160,656	19.1
러시아	80,994	9.6
노르웨이	73,062	8.7
캐나다	23,183	2.8
한국	1,414	0.2

자료 : FAO, FishStat plus.

연어의 주요 수출국은 30% 이상을 점유하는 노르웨이를 비롯하여 칠레, 미국, 스웨덴, 캐나다 등이다. 노르웨이, 스웨덴, 캐나다가 단가가 높은 반면, 칠레, 미국은 단가가 낮은 특징을 보이고 있다.

<표 2-14> 연어 주요 수출국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수출량	비중	수출액	비중
노르웨이	496,447	31.5	2,428,229	35.7
칠레	184,618	11.7	763,910	11.2
미국	162,091	10.3	524,560	7.7
스웨덴	158,318	10.0	825,228	12.1
캐나다	114,235	7.2	577,194	8.5
덴마크	80,753	5.1	435,565	6.4
러시아	79,411	5.0	156,283	2.3
일본	66,510	4.2	153,099	2.3
한국	2,581	0.2	8,779	0.1

자료 : FAO, FishStat plus.

연어의 주요 수입국은 일본, 스웨덴, 중국, 덴마크, 프랑스, 미국 등이다. 수출 국가는 한정되어 있으나 수입국가는 여러 국가로서 중국을 제외하고는 주로 선진국에서 많이 소비되고 있다. 중국의 경우는 다른 국가에 비해 수입단가가 많이 낮아 상품의 구성과 품질 면에

서 차이가 있음을 알 수 있다. 우리나라는 수입이 수출보다 많지만 전 세계 교역에서 차지하는 비중은 미미한 수준이다.

<표 2-15> 연어 주요 수입국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수입량	수입액		
		비중	수입액	비중
일본	212,375	13.4	979,096	14.6
스웨덴	170,082	10.7	877,910	13.0
중국	165,503	10.4	342,333	5.1
덴마크	124,109	7.8	636,417	9.5
프랑스	109,318	6.9	566,530	8.4
미국	103,566	6.5	548,682	8.2
러시아	79,941	5.0	305,620	4.5
태국	71,936	4.5	104,903	1.6
독일	66,210	4.2	345,269	5.1
한국	10,472	0.7	57,169	0.8

자료 : FAO, FishStat plus.

3. 다랑어

대부분 원양에서 어획되는 다랑어는 2006년 338만 톤이 생산되었다. 냉동품과 가공품의 형태가 대부분이고 신선·냉장품은 많지 않지만, 금액 면에서는 신선·냉장품이 가장 가치가 높다. 교역량은 수출을 기준으로 252만 톤에 이른다.

다랑어의 주요 생산국은 일본, 태국, 스페인, 대만, 한국, 에콰도르 등으로서 이들은 원양어업이나 다랑어 가공산업이 발달한 국가들이다.

<표 2-16> 다랑어 생산 및 교역 현황(2006년)

단위 : 톤, 천 달러

구분	생산	수출		수입	
	물량	물량	금액	물량	금액
전체	3,375,054	2,524,060	6,357,985	3,080,058	7,410,612
냉동	1,702,757	1,254,707	2,197,318	1,711,881	2,809,883
신선·냉장	5,000	179,687	897,752	130,295	840,938
가공	1,667,297	1,089,666	3,262,915	1,237,882	3,759,791

자료 : FAO, FishStat plus.

<표 2-17> 다랑어 주요 생산국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	생산량	비중
일본	463,198	13.7
태국	438,418	13.0
스페인	389,012	11.5
대만	354,788	10.5
한국	271,828	8.1
에콰도르	232,866	6.9
미국	209,618	6.2
프랑스	156,824	4.6

자료 : FAO, FishStat plus.

다랑어의 주요 수출국은 대부분 주요 생산국으로 태국, 대만, 스페인, 프랑스, 에콰도르, 한국 등이다. 이 가운데 태국은 원재료를 수입하여 가공하여 수출하는 국가로서 수입도 가장 많다.

<표 2-18> 다랑어 주요 수출국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수출량	수출액		
		비중	수출액	비중
태국	523,673	20.7	1,332,792	21.0
대만	356,693	14.1	842,949	13.3
스페인	253,602	10.0	651,764	10.3
프랑스	142,733	5.7	249,285	3.9
에콰도르	108,594	4.3	310,886	4.9
한국	100,065	4.0	225,451	3.5
몰디브	98,872	3.9	105,790	1.7
인도네시아	91,822	3.6	250,566	3.9
일본	78,041	3.1	114,911	1.8
필리핀	70,018	2.8	135,804	2.1

자료 : FAO, FishStat plus.

다랑어의 주요 수입국은 태국을 비롯하여 일본, 미국, 스페인, 프랑스, 영국, 이탈리아 등이다. 수입단가에서 확인할 수 있듯이 태국을 제외하고는 선진국들로서 내수용 수입이 많다.

<표 2-19> 다랑어 주요 수입국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수입량	수입액		
		비중	수입액	비중
태국	785,160	25.5	831,131	11.2
일본	338,813	11.0	1,666,980	22.5
미국	223,773	7.3	768,249	10.4
스페인	218,131	7.1	518,601	7.0
프랑스	135,351	4.4	443,562	6.0
영국	130,572	4.2	376,140	5.1
이탈리아	126,668	4.1	581,439	7.8
모리셔스	92,313	3.0	109,112	1.5
세이셸	91,930	3.0	93,788	1.3

자료 : FAO, FishStat plus.

4. 바다가재

바다가재는 물량은 적으나 고가 품목이어서 교역에서 많은 비중을 차지하고 있다. 2006년 현재 9만 톤이 생산되었는데 대부분 냉동품이다. 수입 및 수출량은 약 17만 톤으로 생산량에 월등히 많다. 바다가재의 주요 생산국은 인도, 캐나다, 영국으로 전세계 생산량의 3분의 2를 차지하고 있으며 호주, 아일랜드, 쿠바 등이 뒤를 잇고 있다.

<표 2-20> 바다가재 생산 및 교역 현황(2006년)

단위 : 톤, 천 달러

구분	생산	수출		수입	
	물량	물량	금액	물량	금액
전체	89,875	169,744	2,903,440	169,689	2,819,175
냉동	83,546	71,880	1,322,601	76,586	1,390,905
비냉동	169	88,764	1,389,756	85,395	1,252,563
가공	6,160	9,100	191,083	7,708	175,707

자료 : FAO, FishStat plus.

<표 2-21> 바다가재 주요 생산국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	생산량	비중
인도	25,357	28.2
캐나다	20,232	22.5
영국	14,134	15.7
호주	4,085	4.5
아일랜드	3,579	4.0
쿠바	2,830	3.1
덴마크	2,257	2.7

자료 : FAO, FishStat plus.

바다가재의 주요 수출국은 캐나다, 미국, 영국, 호주 등으로 인도를 제외한 주요 생산국들이 포함된다. 캐나다, 호주의 수출단가가 높은 반면 미국, 영국은 낮은 특징을 보인다.

<표 2-22> 바다가재 주요 수출국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수출량	수출액		
		비중	수출액	비중
캐나다	46,200	27.2	885,923	30.5
미국	29,669	17.5	373,950	12.9
영국	23,550	13.9	258,652	8.9
호주	11,767	6.9	381,255	13.1
덴마크	5,427	3.2	86,509	3.0
아일랜드	4,462	2.6	44,637	1.5
네덜란드	3,969	2.3	48,183	1.7
인도네시아	3,851	2.3	16,542	0.6

자료 : FAO, FishStat plus.

주요 수입국은 미국, 스페인, 이탈리아, 캐나다, 프랑스 등 고급 외식 수요가 많은 북미, 서유럽과 일본, 홍콩 등이다. 미국과 캐나다는 수출도 많으면서 수입도 많은 국가인데 미국은 수입단가가 높아서 내수 소비용으로 수입되고, 캐나다는 수입단가가 낮아서 주로 가공용으로 수입되는 것으로 풀이된다. 우리나라도 전세계 수입의 1%가량 비중을 차지하고 있다.

<표 2-23> 바다가재 주요 수입국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수입량	수입액		
		비중	수입액	비중
미국	48,463	28.6	1,082,240	38.4
스페인	19,744	11.6	268,606	9.5
이탈리아	17,886	10.5	236,464	8.4
캐나다	17,611	10.4	183,052	6.5
프랑스	17,331	10.2	272,119	9.7
홍콩	10,486	6.2	199,021	7.1
일본	7,197	4.2	162,616	5.8
한국	1,234	0.7	26,108	0.9

자료 : FAO, FishStat plus.

5. 대구

대구는 2006년 현재 50만 톤이 생산되고 있는데 냉동품과 가공품이 대부분을 차지한다. 수출량은 59만 톤으로 생산량과 비슷하나 수입량은 107만 톤으로 크게 차이가 나는데 이는 통계집계상의 차이 때문으로 추측된다.

대구의 주요 생산국은 러시아, 노르웨이, 미국, 포르투갈, 아이슬란드 등으로 대서양의 주요 수산국들이다. 우리나라도 2006년 현재 전 세계 생산량의 3% 비중을 차지하고 있다.

<표 2-24> 대구 생산 및 교역 현황(2006년)

단위 : 톤, 천 달러

구분	생산	수출		수입	
	물량	물량	금액	물량	금액
전체	504,290	585,449	2,667,653	1,069,757	3,472,046
냉동	291,343	294,443	838,149	793,276	1,652,868
신선·냉장		106,240	417,379	94,663	432,399
가공	212,947	184,766	1,412,125	181,818	1,386,779

주 : 생산량에는 신선·냉장품이 없는 것으로 나오는데 교역 통계로 볼 때 이 품목이 다르게 분류된 것으로 보임.
자료 : FAO, FishStat plus.

<표 2-25> 대구 주요 생산국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	생산량	비중
러시아	130,800	25.9
노르웨이	76,679	15.2
미국	76,309	15.1
포르투갈	68,225	13.5
아이슬란드	36,373	7.2
스페인	28,572	5.7
일본	24,906	4.9
한국	16,788	3.3

자료 : FAO, FishStat plus.

대구의 주요 수출국은 주요 생산국이 모두 포함되어 있으며 그 외에 덴마크, 스웨덴, 네덜란드 등도 수출이 활발하다. 이들 국가들은 주요 수입국이기도 하여 중개무역 또는 가공무역을 하고 있음을 알 수 있다. 러시아, 미국 등의 수출단가가 낮은 반면 노르웨이, 아이슬란드 등은 높아서 수출상품의 부가가치 정도가 다를 수 있다.

<표 2-26> 대구 주요 수출국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수출량	수출액		
		비중	수출액	비중
러시아	133,801	22.9	359,523	13.5
노르웨이	95,686	16.3	652,407	24.5
미국	86,630	14.8	244,950	9.2
덴마크	51,317	8.8	317,337	11.9
스웨덴	35,815	6.1	268,849	10.1
아이슬란드	33,214	5.7	190,868	7.2
네덜란드	29,979	5.1	130,987	4.9
중국	17,367	3.0	74,936	2.8
한국	1,925	0.3	7,691	0.3

자료 : FAO, FishStat plus.

대구의 주요 수입국은 중국으로 물량으로는 55%를 차지한다. 중국의 생산·수출이 미미하고 수입단가가 낮다는 점에서 주로 내수소비용, 내수가공용으로 수입됨을 알 수 있다. 포르투갈, 덴마크, 스페인, 네덜란드 등 서유럽 국가들이 중국의 뒤를 잇고 있으며 이들의 수입단가가 중국보다 높은 특징을 보인다.

<표 2-27> 대구 주요 수입국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수입량		수입액	
		비중		비중
중국	592,232	55.4	889,604	25.6
포르투갈	103,134	9.6	537,326	15.5
덴마크	55,481	5.2	308,284	8.9
스페인	43,702	4.1	248,753	7.2
네덜란드	35,516	3.3	197,703	5.7
노르웨이	35,034	3.3	126,985	3.7
스웨덴	32,314	3.0	264,048	7.6
한국	12,729	1.2	22,059	0.6

자료 : FAO, FishStat plus.

6. 오징어

2006년 현재 전세계 오징어는 131만 톤 생산되었다. 대부분이 냉동품의 형태이다. 그리고 교역량은 수출 기준으로 126만 톤이다. 오징어의 주요 생산국은 일본, 아르헨티나, 페루, 스페인, 태국, 대만, 뉴질랜드, 중국 등으로 다른 품목에 비해 다양한 지역에 걸쳐있다.

<표 2-28> 오징어 생산 및 교역 현황(2006년)

단위 : 톤, 천 달러

구분	생산	수출		수입	
	물량	물량	금액	물량	금액
전체	1,309,714	1,264,041	2,564,893	1,195,118	2,785,348
냉동	1,201,951	1,151,430	2,180,400	1,112,392	2,503,328
신선·냉장	10,015	96,249	285,336	53,185	155,725
가공	97,748	16,362	99,157	29,541	126,295

주 : 가공의 경우 일부 문어류가 포함됨(세분류되지 않는 항목임).

자료 : FAO, FishStat plus.

<표 2-29> 오징어 주요 생산국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	생산량	비중
일본	218,888	16.7
아르헨티나	176,976	13.5
페루	166,717	12.7
스페인	114,444	8.7
태국	109,639	8.4
대만	85,337	6.5
뉴질랜드	56,828	4.3
중국	51,070	3.9
베트남	50,826	3.9
포클랜드	45,687	3.5
한국	16,708	1.3

자료 : FAO, FishStat plus.

이에 따라 오징어의 주요 수출국도 아르헨티나, 페루, 중국, 스페인, 인도, 태국, 베트남 등으로 다양하고 개별 국가의 비중이 그리 높지는 않다. 수출단가는 국가별로 크게 차이가 나는데, 원료를 주로 수출하는 아르헨티나, 페루, 대만, 한국 등은 낮고, 가공수출이 발달한 태국, 베트남, 모로코 등은 높은 특징을 보인다.

<표 2-30> 오징어 주요 수출국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수출량	수출액		
		비중	수출액	비중
아르헨티나	177,048	14.0	170,419	6.6
페루	169,795	13.4	91,697	3.6
중국	104,000	8.2	233,760	9.1
스페인	81,892	6.5	225,357	8.8
인도	77,199	6.1	204,919	8.0
태국	76,796	6.1	350,955	13.7
베트남	67,963	5.4	212,683	8.3
미국	61,752	4.9	80,411	3.1
뉴질랜드	56,835	4.5	76,511	3.0
대만	55,871	4.4	60,799	2.4
포클랜드	45,687	3.6	103,200	4.0
한국	37,582	3.0	45,089	1.8
말레이시아	32,292	2.6	76,953	3.0
모로코	24,484	1.9	104,835	4.1

자료 : FAO, FishStat plus.

오징어의 주요 수입국은 중국, 스페인, 이탈리아, 일본 등이다. 중국은 내수소비용, 내수가공용의 저렴한 상품을 많이 수입하는 반면, 고급 수산물 소비국인 스페인, 이탈리아, 일본 등은 고품질, 고단가의 오징어를 많이 수입하고 있다.

<표 2-31> 오징어 주요 수입국(2006년)

단위 : 톤, 천 달러, %

국가	수입량	수입액		
		비중	수입액	비중
중국	273,274	22.9	233,246	8.4
스페인	259,166	21.7	670,227	24.1
이탈리아	135,684	11.4	448,112	16.1
일본	98,113	8.2	452,853	16.3
미국	68,817	5.8	202,014	7.3
한국	44,882	3.8	78,801	2.8
태국	32,299	2.7	62,217	2.2
홍콩	24,106	2.0	54,592	2.0
포르투갈	22,894	1.9	64,946	2.3

자료 : FAO, FishStat plus.



제3절 세계 수산시장의 여건변화와 세계적 기업의 해외투자 사례

1. 세계 수산시장의 여건 변화

본 절에서는 세계 수산시장의 여건 변화를 거시적인 여건 변화와 미시적인 여건 변화로 나누어 설명하고자 한다. 여기서 거시적인 여건 변화는 세계 수산시장의 역사적 추세 및 제도적 변화 등의 큰 틀과 연관된 변화를 의미하며, 미시적인 여건 변화는 세계 수산시장에서 생산, 유통 및 판매 기능을 담당하는 수산기업과 연관된 세부적인 여건 변화를 의미하는 것으로 사용하였다.

가. 거시적인 여건 변화

(1) 수산업의 세계화 및 시장개방

세계적으로 무역자유화에 따른 시장 개방화 혹은 세계화⁶⁾는 거스를 수 없는 흐름이 되어가고 있다. 특히 자유무역협정(Free Trade Agreement: FTA⁷⁾)을 통한 지역주의(Regionalism) 및 경제 통합(Economic integration)은 세계화와 함께 오늘날 국제경제를 특징짓는 뚜렷한 조류가 되고 있으며, 다자간 협상인 WTO 출범 이후 확산되는 추세에 있다. 예를 들면 지난 GATT 시절에는 지역무역협정이 124건이 체결된 반면, WTO 초기 9년 동안에는 이보다 많은 146건이 체결되었으며, 2005년에는 세계 총 무역 중 지역협정내의 무역비중이 약

6) 세계화에 대한 뚜렷한 정의는 없으나 OECD는 “세계화란 각국의 시장이 더욱 긴밀한 경제통합을 향하여 나아가는 과정이라고 설명될 수 있다. 이러한 관점에서 볼 때 세계화는 새로운 현상이 아닌 지난 수십 년 동안 진행된 과정이다. 더욱 진전된 통합시장은 재화의 잠재적 효용을 증가 시킬 수 있고, 각국의 정책들에 대해서는 조정비용과 도진이 부여되는 것을 의미한다. 완전통합은 동일한 재화 및 서비스가 지역에 상관없이 동일한 가격을 갖는 것을 의미한다. 이러한 정의에 비추어 볼 때, 완전한 세계 경제 통합 혹은 세계화는 아직 이루어 지지 못한 것 같다. 또한 세계화 과정이 계속 진화될 것 이라는 것에 대한 강한 이견은 없다.”라고 제안함.

7) FTA는 특정국가간에 관세 및 비관세 장벽을 완화, 철폐하여 상호간 교역 증진을 도모하는 특혜무역협정임.

55%에 달할 것으로 추정된다. 최근에 들어 FTA의 적용범위도 크게 확대되고 있는데, 상품의 관세철폐 이외에도 서비스 및 투자 자유화까지 포괄하는 것이 일반적인 추세이다.⁸⁾ 일반적으로 세계화로 인해 세계 경제차원에서 효율성을 증대시키는 결과를 초래하였고, 국제 분업체계가 더욱 심화되고 있다.

이러한 세계화의 추세는 수산 부문에서도 예외가 아니다. 세계화로 인해 수산물 생산, 유통, 판매에 걸쳐 여러 가지 변화가 일어나고 있다. 또한 소비자 개념을 local 뿐만 아니라 전 세계 소비자를 대상으로 확대하는 추세이다. 특히 냉동 및 가공기술의 발달과 더불어 운송기술이 급격히 발달됨에 따라 수산의 세계화 혹은 교역 자유화는 가속되고 있다. 아울러 국가 간의 무역장벽의 하나인 수산물 관세 장벽이 점점 낮아지는 추세이다.

이러한 세계화에 따른 여러 가지 여건 변화 하에서 수산물 수출액은 지속적으로 증가 추세이다. 2005년의 경우 세계 수산물 수출액은 전년대비 약 9.5%가 증가한 780억 달러였다. 2007년도는 2006년보다 약 3%가 증가한 920억 달러에 이를 것으로 추정하고 있다.

따라서 수산업의 세계화 및 시장개방의 가속화로 인해 한 국가의 수산업은 홀로 자생할 수 없는 상황에 놓이게 되었다. 국제기구를 통한 수산규범 설정, 해외자본 유입, 다국적 수산기업 출현, 공동 어업 관리 등 여러 가지 요인들로 인해 각국의 수산업은 직·간접적으로 세계화의 영향을 받게 되었다. 아울러 국내 수산물은 국제 수산물과 경쟁관계에 놓여 있다. 따라서 국내 수산물 수요를 국내산 수산물로서 충족시키기에는 현실적으로 어렵게 되었다.

8) 이는 다자간 무역 협상 등을 통하여 전반적인 관세수준이 낮아지면서 다른 분야로 협력영역을 넓려 가게 된 것도 포괄적인 범위 확대의 한 원인임.

(2) 수산물 초과수요 확대 전망

전 세계 수산물 생산량은 증가 추세에 있다. 그러나 잡는어업 (Capture fisheries)으로 인한 공급량 증대는 지구온난화, 해양 생태계의 악화, 육상기인 오염, 자원고갈 등으로 인해 한계에 직면하고 있다. 반면 양식수산물의 생산은 증가하는 추세이다. 따라서 향후 수산물 공급에 있어 양식수산물의 중요성은 매우 높아질 것이고, 여러 가지 원인으로 인해 양식수산물 생산 증가율은 과거에 비해 낮아지고 있다. 궁극적으로 수산물 공급은 한계에 직면할 가능성이 있다.

수산물 공급에 있어 지속적인 증가세를 유지 할 수 없음에도 불구하고, 전 세계적으로 수산물 소비량은 증가 추세에 있다. 이는 개도국 국민소득이 높아지면서 수산물 소비량이 늘어나고 있고, 전 세계인구 또한 늘어나고 있기 때문이다. 따라서 향후 전체 수산물 소비량은 인구가 증가하고 소득이 높아짐에 따라 증가할 것으로 예견된다.

FAO 통계자료를 이용하여 수산물 수급을 분석해 보면, 전 세계 수산물 생산량은 2003년 이후 지속적인 증가 추세에 있다. 2003년의 수산물 생산량은 1억 3,300만 톤이었으나 2006년에는 1억 4,400만 톤으로 연평균 약 0.7% 증가하고 있다(<표 2-29> 참조). 이러한 수산물 생산량은 과거 10년간 비교해 볼 때 약 2천만 톤 정도가 증가한 수치인데, 이는 주로 양식생산량이 잡는 어업에 의한 어획량보다 크게 늘어났기 때문이다. 양식생산물의 경우 총생산물에서 차지하는 점유율은 계속적으로 증가하는 추세인데, 2003년도에는 32.1%에서 2006년도에는 35.9%로 늘어났다. 이는 중국의 양식생산이 크게 늘어난 것이 주요 요인이다.

FAO는 향후 총 수산물 생산에 대하여 양식 생산의 성장세는 장기적으로는 완화되고, 잡는어업의 생산량은 안정세를 유지할 것으로 예측하고 있다, 또한 FAO는 2020년 혹은 2030년에는 양식생산이 잡는어업 생산량을 능가할 것으로 예측하고 있다. 이는 향후 수산물 공급에 있어 양식 수산물의 역할이 더욱 중요해질 것이라는 것을 간접적으로 보여주고 있다.

<표 2-32> 세계 해면 수산물 생산량

단위 : 백만 톤

년도	잡는어업	양식업	합계
2000	86.8	14.3	101.1
2001	84.2	15.4	99.6
2002	84.5	16.5	101.0
2003	81.5	17.3	98.8
2004	85.8	18.3	104.1
2005	84.2	18.9	103.1

주 : 내수면 미포함. FAO, The state of world fisheries and aquaculture 2006

FAO의 세계 어류 수요 모델⁹⁾에 의하면 2030년의 어류 및 어제품에 대한 총 수요는 1억 8,300만 톤으로 추정되었다. 이러한 수요량은 1995년 세계 어류 수요량보다 9,500만 톤이 많은 것이다. 2030년의 1인당 세계 시장의 수요는 연간 22.5Kg에 이를 예정인데 1995년과 비교해서 6.9Kg이 증가한 양이다. 이는 1인당 어류 수요량이 지난 35년 동안 44%가 증가한 것을 의미한다. 반면 과거의 1인당 어류 소비는 1961년의 8.25Kg에서 1995년에는 15.6Kg에 이르렀는데 이 기간 동안 88%가 증가한 수치이다.

<표 2-33> 세계 수산물 소비량

단위 : 백만톤

년도	식용	비식용	1인당 소비량(Kg)
2000	96.9	34.2	16.0
2001	99.7	31.3	16.2
2002	100.2	33.5	16.1
2003	102.7	30.5	16.3
2004	105.6	34.8	16.6
2005	107.2	34.4	16.6

주 : 내수면 포함. FAO, FAO Yearbook Fishery statistics 2005

9) 세계 어류 수요 모델은 17개 지역 모델을 이용하는데 첫째, 각 나라별로 과거 소비와 GDP에 기초하여 각 지역의 소비와 GDP를 해당지역의 인구수로 나누어 1인당 평균 어류 소비 및 GDP를 산출함. 둘째, 특정모델이 지역별로 설정함. 셋째, 각 지역별 1인당 어류소비 예측을 한 후에 총 수요를 도출하여 이를 합산하여 지역 총 수요를 산출함.

2015년까지 식용 어류 소비는 2002년보다 4,700만 톤이 증가한 1억 7,900만 톤이 될 것으로 예상된다. 1인당 수산물 소비가 16.1Kg에 지나지 않았지만 2015년에는 19.1Kg, 2030년에는 22.5kg에 이를 전망하고 있다. 대륙별로 살펴보면, 아프리카가 1인당 어류소비에 있어 가장 빠른 증가를 보일 것으로 예상하고 있다.

전반적으로 수요가 공급을 능가할 전망임으로 2010년에는 초과 수요량이 940만 톤에 이를 것으로 전망되지만, 2015년에는 1,090만 톤으로 그 격차가 더욱 벌어질 것으로 예상하고 있다.

(3) 수산물 공급국과 소비국의 분리

개발도상국은 식품수출 비중에 있어 수산물이 높으므로 외화 수입에 있어 수산물 수출이 매우 중요하다.¹⁰⁾ 2007년 기준으로 주요 수산물 수출국은 EU(26%), 중국(11%), 노르웨이(7%), 태국(6%), 미국(5%), 베트남(4%) 등인데, 개발도상국이 차지하는 점유율이 50% 정도여서 선진국과 거의 비슷하다. 그러나 주요 수입국은 EU(44%), 미국(14%), 일본(13%) 등인데 주요 선진 3개국이 71% 이상을 점유하고 있다. FAO는 향후 개발도상국 수산물 수출에 대해 1999-2001년에 720만 톤에서 1,030만 톤으로 늘었다가 2015년에는 국내수요의 증가로 인해 수출이 약간 감소한 1,030만 톤을 기록할 것으로 전망하고 있다.

<표 2-34> 선진국·개발도상국 수산물 생산 및 교역 추이

단위 : 천 톤

구분		2000년	2005년
개발도상국	생산	98,985	112,065
	수출	28,932	33,785
선진국	생산	32,102	29,338
	수출	21,012	23,276
합계	생산	131,087	141,403
	수출	49,945	57,061

10) 수산물, 커피, 고무, 코코아, 바나나 수입(FAO Yearbook Fishery statistics 2005)

앞에서 지적한 바와 같이 향후 수산물 공급 부족은 교역에 지대한 영향을 미칠 것으로 전망된다. 따라서 장기적으로는 수산물 교역은 확대될 것이고, 개발도상국은 세계 수산물 공급자의 역할을 감당하게 될 것이다. 그러나 개발도상국의 경제가 발전됨에 따라 자국 수산물 수요가 늘어날 것임으로 수산물 수출 여력은 계속 감소할 수도 있다. 결과적으로 향후 선진국으로 향하는 수산물의 양이 줄어들 것으로 예견된다. 이에 따라 FAO는 전반적인 수산물 가격도 향후 수요와 공급에 비추어 볼 때 2010년까지는 3% 그리고 2015년 까지는 3.2%가 오를 것으로 추정하고 있다.

나. 미시적인 여건 변화

(1) 해외 직접투자 등의 수직적 통합 확대

기업의 해외 직접 투자의 동기는 기업의 포트폴리오 또는 순자산 가치의 극대화이며, 위험분산을 통하여 보유자산에 대한 위험조정 기대수익(risk adjust rate of return)을 실현하는 것이다. 아울러 기업은 다국적 기업형성을 통하여 시장의 불안정성을 제거하거나 내부화시켜 효율성을 추구하기도 한다. 따라서 시장 개방화 속에서 기업은 원료 시장, 생산기지, 산출물 판매시장을 서로 다른 국가에 배치함으로써 이들과의 수직통합을 추구하고 있다.

전 세계 주요 수산기업들은 원료확보, 유통, 판매 등에 이르는 일련의 과정에 대하여 적극적인 투자를 통해 대규모 기업으로 탈바꿈하고 있다. 또한 과거에는 수산기업이 생산단계에만 국한하였으나, 지금은 유통 및 가공단계에 직접 참여함으로써 수산물의 고부가가치를 창출하고자 한다. <표 2-35>에서 보듯이 주요 10대 수산 기업 중 단지 생산단계에 국한해서 기업 활동을 하는 기업은 없다. 대부분의 기업들은 가치사슬 단계의 수직적 통합(vertical integration)을 통해 수산물의 부가가치를 제고하고 기업이윤을 극대화하고 있다. 아울러 각 기업의 소비자 개념이 국내 시장에서 전 세계 소비자를 상대하는 개념으로 확대되고 있고, 구매력(buying power) 또한 주요 수산기업으로 집중되고 있다.

<표 2-35> Value chain integration

단위 : 백만 달러

회사명	국가	시장 가치	매출액	사업체수	잡는 어업	양식	가공	유통 및 판매
Marine Harvest ASA	노르웨이	3,712	840	5		√	√	
Nippon Suisan Kaisha Ltd.	일본	1,591	4,593	17	√	√	√	√
Cermaq ASA	노르웨이	1,470	1,119	3		√	√	
Austevoll Seafood	노르웨이	1,299	471	9	√		√	√
China Fishery Group Ltd.	Cayman Islands	989	156	3	√		√	√
Leroy Seafood Group ASA	노르웨이	778	835	2			√	√
Maruha Corp	일본	740	6,037	168	√	√	√	√
Thai Union Frozen Foods Group	태국	553	1,457	20			√	√
Pescanova S.A.	스페인	526	1,100	12	√	√	√	√
Connor Bros Income Fund	캐나다	504	809	4			√	√

자료 : MacFarlane, 2007, Keynote Opening Speech: Globalisation Overview in Globalisation and Fisheries: Proceedings of an OECD-FAO Workshop OECD, Paris.

(2) 안정적 수산물 확보를 위한 메이저급 수산기업간 경쟁 격화

앞에서 언급했듯이 전 세계적으로 수산물 소비는 점차 증가하는 추세이다. 또한 수산물 공급량중 양식산 수산물이 차지하는 비중은 점차 늘어나고 있다. 이는 수산물 거래가 대형마켓(supermarket) 중심으로 이루어지고 있기 때문이다. 대형마켓은 양식수산물과 같이 표준화된 수산물 그리고 안정적인 공급량 확보가 사업 성패의 관건이다. 따라서 잡는 어업에 의한 수산물 공급보다는 대형마켓의 제품 요구에 부응한 양식산 수산물을 더욱 선호하게 된다. 일례로서 미국의 Costco사는 일 년에 양식산 연어를 15,000톤 정도를 판매하고 있고, 라틴아메리카의 경우 전체 소비량의 50 내지 60% 정도를 대형마켓을 통해 소비하고 있다. 더욱이 스위스 Coop 슈퍼마켓체인 회사인 경우

직접 베트남에 새우 양식장을 건설하여 직접 경영함으로써 새우의 안정적인 공급량을 확보하고 있다.

세계 시장에서 주요 선진 수산기업들의 시장 점유율이 높아짐에 따라 상대적으로 중소기업의 시장점유율은 낮아지고 있는 추세이다. 이러한 현실 상황 하에서 소규모 기업은 국내시장만을 대상으로 해서는 생존 할 수 없다. 더욱이 세계 원료시장, 즉 세계 어류 생산량이 감소하게 되면 공급 부족으로 인해 소규모 기업은 원료확보에 어려움을 겪게 됨에 따라 궁극적으로는 소규모 기업을 가진 국가는 수산물 수급에 커다란 영향을 받게 된다.

주요 수산기업 및 대형마켓은 수산물 공급의 안정적인 확보를 위해 소극적인 수입선 다변화 보다는 해외 양식장 건설 등과 같은 해외 투자를 통해 적극적으로 노력하고 있다. 식용 수산물 이외에도 양식업 발전에 가장 기초요소가 되는 어분을 확보하기 위해 각 기업들은 적극적인 해외투자를 하고 있다.

2. 수산부문 기업의 해외 투자 사례 분석

수산부문에 있어 주요 선진 수산 기업의 해외투자 사례를 어업의 가치사슬 접근(Value chain approach)에 따라 분석하고자 한다. 즉, 잡는 어업(Harvesting), 양식(Aquaculture), 가공 및 판매(Processing/retail)로 구분하여 살펴보고자 한다. 이는 가치사슬접근법이 해외투자 이슈에 대해 보다 광범하게 살펴볼 수 있고, 각 요소들의 연결을 이해하는데 도움을 줄 수 있기 때문이다.

가. 어획 분야(Harvesting)

수산물 어획에 있어서는 자원을 안정적으로 확보하기 위해 즉, 쿼터, 임차(chartering) 혹은 공해상에서 조업할 수 있도록 입어협정, 합작, 직접해외투자 등이 이루어지고 있다. 예를 들면 Austevoll Seafood사는 노르웨이 기업인데 자국 영해 뿐만 아니라 페루, 칠레 등에서 주로 어분(fish meal)과 어류(fish oil)를 생산하기 위한 어획활동을 하고

있다. 또한 Pescanova사는 스페인 기업인데 남아프리카, 아르헨티나, 멕시코를 포함한 전 세계 주요 어장에서 어획활동을 하고 있으며, Nippon Suisan Kaisha Ltd.는 일본기업으로서 인도네시아, 뉴질랜드, 칠레, 아르헨티나에서 어획활동을 하고 있다. 마지막으로 Maruha Corp(일본기업)는 뉴질랜드, 인도네시아, 방글라데시, 마다카스다, 모잠비크에서 어획활동을 하고 있다.

이외에도 선진 수산국의 주요 수산 기업들이 해외에서 수산물을 안정적으로 확보하기 위해 해외투자를 고려하고 있다.

나. 양식 분야(Aquaculture sector)

수산부문에 있어 해외투자가 가장 활발하게 이루어지는 분야는 양식 부문이다. 이는 전 세계적으로 총 수산물 공급에 있어서 양식수산물이 차지하는 비중이 높기 때문이다. 또한 개발도상국의 양식 환경 여건, 낮은 인건비 등이 수산기업의 이윤을 최대화 시키려는 기업목적에 부합되기 때문이다. 더욱이 개도국 입장에서 보면 국제시장에서 요구하는 위생조건을 맞추기 위해서는 기존의 영세한 양식장 시설로는 한계가 있고, 시장에서 경쟁력이 매우 낮기 때문에, 이러한 어려운 점을 해외자본 유입을 통해 해결하는 추세이다.

주요 기업으로서 Marine Harvest(노르웨이)는 주로 연어를 노르웨이, 칠레, 캐나다, 스코틀랜드 등에서 생산하고 이외에도 아시아에서 Yellowtail를 생산하고 있고, Cermaq(노르웨이)는 칠레, 캐나다, 스코틀랜드에서 양식 어류를 생산하고 있다. 이 회사는 주로 해외에 있는 기존 양식장 인수를 통해 사업을 확장하고 있다. 해외 투자에 있어 가장 중요한 요소 중 하나가 생산단가인데 Cermaq사는 연어의 생산 단가를 비교해 볼 때 칠레가 가장 높은 비교우위를 가지고 있다고 추정하였다(<표2-36> 참조).

<표 2-36> 연어의 생산비 비교

단위 : NOK/kg

생산지	생산 단가
칠레	9.90
노르웨이	14.40
캐나다	15.90
스코틀랜드	19.50

총비용중 운송비용도 중요한 요소이다. 따라서 Cermaq사가 추정한 운송비용은 아래 표와 같다.

<표 2-37> 연어의 운송비용 비교

단위 : NOK/kg

운송지역	선어	냉동
노르웨이에서 미국으로	15	2
칠레에서 미국으로	12	2
캐나다에서 미국으로	1.50	1.50
노르웨이에서 유럽으로	3	2
칠레에서 유럽으로	15	2

Leroy Seafood Group(노르웨이)는 노르웨이와 스코틀랜드에 연어 생산기지를 가지고 있고, Nireus(그리스)는 Sea bream과 bass를 그리스와 터키에서 생산하고 있다.

연어 양식의 경우 소수 기업에 대한 집중도가 매우 높은데, 연어를 생산하는 10개 기업이 총 공급량의 60% 이상을 감당하고 있다. 더욱이 전문가들은 향후 10년 동안 이들 기업의 점유율이 60%에서 90%이상으로 증가할 것이라고 예견하고 있다. 예를 들어 Grieg Seafood사 자료에 의하면 2006년도 연어 생산량은 1,269,000톤 정도인데 10개 기업에 의해 거의 판매 되었다고 한다(<표 2-38> 참조).

<표 2-38> 10대 기업의 연어 판매량

단위 : 톤

회사명	판매량(점유율)
Marine Harvest	338,000(27%)
Cermaq	104,000(8.2%)
Aquachile	81,000(6.4%)
Leory	75,000(6%)
Salmar	42,000(3.3%)
Pesquera Coman Chaca	38,000(3%)
Pesquera los Fiordos	36,000(2.8%)
Greig Seafood	33,000(2.6%)
Salmones Antaertica	32,000(2.5%)
Salmon Multiexport	31,000(2.4%)

자료 : <http://www.griegseafood.no>

Marine Farms¹¹⁾는 세계적인 양식회사인데, 생산포트폴리오는 크게 3가지로 나눌 수 있다. 첫째, 연어와 연어 알, 어린 연어, 2년생 연어 등은 영국에 있는 자회사인 Lakeland를 통해 영국에 판매하고, 프랑스에서는 자회사인 Sea Product of Scotland를 통해 판매하고 있다. 둘째, Seabass와 Seabream은 스페인에서 생산되는데 자회사인 Culmarex를 통해 노르웨이 시장에 공급하고 있다. 마지막으로 새로운 어종인 Cobia와 대구는 치어를 생산하여 다른 양식장에 판매하고 있다.

Grieg Seafood사는 노르웨이회사로서 양식이 주 사업대상이다¹²⁾. 지난 몇 년 동안에 사업시설 현대화 및 국제 환경 기준을 충족시키기 위하여 막대한 자금을 투자하고 있다. 가장 최근에는 캐나다에서의 사업 확장을 위해 8개 생산면허와 1개의 가공공장을 소유하고 있는 Target Aquaculture사를 인수하였다. 캐나다 양식장의 이점은 주 소비 시장인 미국시장이 다른 지역보다 가까운데 위치하고 있어 운송비용을 줄일 수 있고, 밴쿠버섬(Van couver island)인 경우 양식장 운영에 이상적인 기온(7~10도)을 가지고 있다.

11) <http://www.marinefarms.no/content/view/63/36>12) <http://www.griegseafood.no>

다. 가공 및 유통 분야(Processing/Marketing)

가공분야에서의 해외투자는 각 기업의 생산과 최종 소비지와 크게 연관되어 있다. 또한 과거에는 생산과 가공을 동일한 지역에서 하였으나 최근에 들어 기업 전략상 생산과 가공을 서로 다른 지역에서 처리하여 판매하는 추세이다. 이는 운송기술과 냉동기술을 발달에 기인하고 아울러 국별 인건비가 차이가 많기 때문이다. 특히 노동집약적인 가공의 경우 인건비가 매우 낮은 중국과 같은 국가에서 주로 이루어지고 있다. 2005년도 중국에서 가공 처리된 Whitefish의 물량은 70만 톤~80만 톤 정도에 이를 것으로 추정되는데 이는 전 세계 총 공급물량의 30% 정도를 차지한다.¹³⁾

<표 2-39>는 가공과 연관된 주요 기업을 보여 주고 있다. <표 2-39>에서 보는 바와 같이 대규모 수산가공 기업들은 전통적으로 주요 어업국가에 속한 것을 알 수 있다. 또한 몇몇 기업들은 가공공장을 인건비가 상대적으로 낮은 중국 등에 두고 있다.

13) Moller, Alda, Seafood Processing-Local Sources, Global Markets in *Globalisation and Fisheries: Proceedings of an Oecd-FAO Workshop*, OECD, Paris.

<표 2-39> 주요 수산물 가공기업

회사명	국가	원료 공급 국가	가공공장소재지
Marine Harvest ASA	노르웨이	페로스, 아일랜드, 노르웨이, 칠레, 스코틀랜드, 캐나다	노르웨이, 벨지움, 프랑스, 네덜란드, 칠레, 스코틀랜드, 캐나다
Nippon Suisan Kaisha Ltd.	일본	중국, 칠레, 인도네시아	네덜란드, 스페인, 덴마크, 칠레, 알래스카
Cermaq ASA	노르웨이	노르웨이, 칠레, 캐나다, 스코틀랜드	칠레, 노르웨이, 페루
Austevold Seafood	노르웨이	칠레, 노르웨이, 페루	칠레, 노르웨이, 페루
China Fishery Group Ltd.	Cayman Island	전 세계	페루, 공모션
Leroy Seafood Group ASA	노르웨이	노르웨이	노르웨이, 프랑스, 스웨덴, 북유럽
Maruha Corp	일본	전세계	북아메리카, 중국, 남동 아시아
Thai Union Frozen Foods Group	태국	전 세계	태국
Pescanova S.A.	스페인	전 세계	칠레, 나미비아, 아르헨티나, 스페인
Connor Bros Income Fund	캐나다	전 세계	캐나다

소매(Retail)의 경우 공급구조가 판매자의 요구, 즉 안정적인 공급 및 충분한 물량확보등과 같은 요구에 맞추기 위해 변화하고 있다. 또한 전 세계적인 30개 대형 슈퍼체인이 전 세계 식품 판매의 30% 이상을 점유하고 있다. 이는 간접적으로 소매(retail)가 수산물 판매뿐만 아니라 유통 및 생산에도 영향을 미칠 수 있다는 것을 의미한다.

<표 2-40> 국별 슈퍼마켓의 판매 점유율

단위 : %

국가	총수산물 판매에 있어 슈퍼마켓의 점유율	전체 수산물 소매 판매에 있어 슈퍼마켓의 점유율
프랑스	59	85
독일	50	85
영국	50	90
스페인	45	60
이탈리아	42	60
미국	40	90

자료 : OECD

스위스 SIPPO(Swiss Import Promotion Programme)는 1999년 이후 유기(Organic) 양식산 수산물 프로젝트를 수행하고 있다. 이 프로그램에 의해 생산된 유기 수산물은 1차적으로 자국으로 수입되고 여분에 대해서는 독일, 영국, 미국 등지로 수출하고 있다.

<표 2-41> 유기양식 프로젝트 현황

국명	어종	시설 및 종사자	유기인증 여부
베트남	블랙타이거 새우	1,198명(1개 양식장)	획득
에쿠아도르/페루	화이트 새우 Trout Scallops	4-5개 양식장 1개 양식장 -	획득 획득 진행중
방글라데시	블랙타이거 새우	1,000명	진행중
인도	블랙타이거 새우	1,500-3,000명	최근에 사업시작
인도네시아	미결정	-	계획중
모잠비크	미결정	-	계획중

자료 : Markus Stern, Swiss Import promotion Programme, Switzerland

3. 일본의 수산분야 해외진출

일본의 수산분야 해외진출은 정부 지원 중심의 해외어업협력과 개별기업의 자력적 해외진출로 구분된다. 이 두 방식의 가장 큰 차이는 정부 지원의 유무이다. 따라서 이들 두 가지 해외진출의 방식을 통해 일본의 수산분야 해외진출의 현황을 살펴보고, 그 시사점을 도출하여 우리나라 수산분야의 해외진출 도입에 긍정적인 효과를 반영코자 하는 것이 본 절의 목적이다.

가. 해외어업협력(OFC : Overseas Fishery Cooperation)

일본의 수산분야 해외진출 중에서 정부 지원에 의해 수행되고 있는 것이 바로 ‘해외어업협력’이며, 해외어업협력재단에¹⁴⁾ 의해 운영되고 있다. 이는 공적개발원조 혹은 정부개발원조(이하 ODA : Official

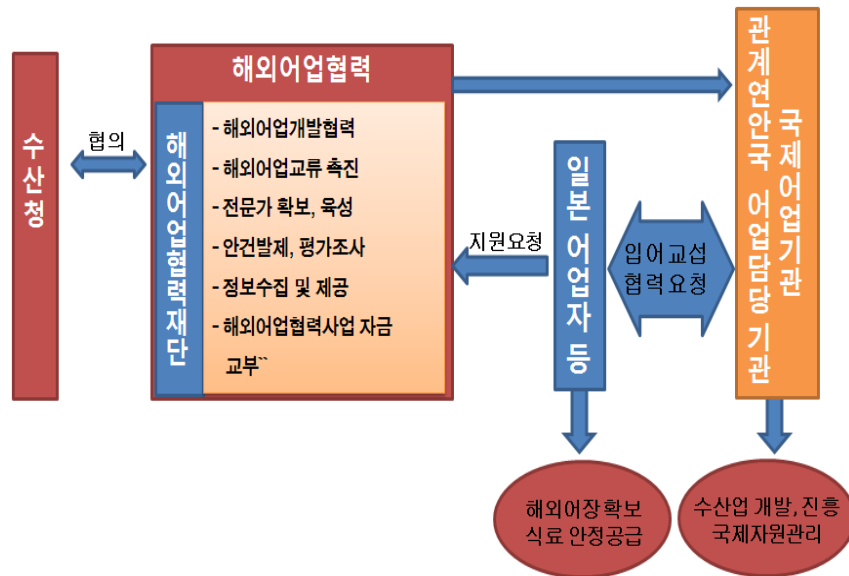
14) 해외어업협력재단(OFCF : Overseas Fishery Cooperation Foundation of Japan)

Development Assistance)의¹⁵⁾ 형태로서 어업 선진국인 일본이 개발도상국에 어업 원조를 하는 것을 의미한다.

(1) 일본의 해외어업협력의 조직구성 체계

일본의 해외어업협력의 조직구성 체계는 수산청이 관할부서의 역할로서 책임을 지고 있고, 실질적인 운영은 해외어업협력재단에 의해 수행되고 있다. 일본 어업자들이 해외어장 확보와 식료안정공급의 목적으로 지원을 요청하면 해외어업협력재단에서 이를 수용 인가하여 해외어업협력을 지원하고 수산청에 보고한다. 한편으로는 해외어업협력재단이 직접 국제어업기관 혹은 관계연안국 및 어업담당기관에게 수산업 개발 진흥 및 국제자원관리와 관련한 지원을 수행하고 수산청에 보고한다.

<그림 2-6> 일본 해외어업협력의 지원 흐름도



15) 선진국에서 개발도상국이나 국제기관에 하는 원조. 공공개발원조·공적개발원조라고도 하며, 증여·차관·배상·기술원조 등의 형태를 갖는다. 개발도상국에 대한 공적자금은 첫째, 정부 또는 정부의 원조기관에 의해 공여된다. 둘째, 개발도상국의 경제발전과 복지향상에 기여한다. 셋째, 자금 공여조건이 개발도상국에게 부담되지 않도록 무상 부분을 일정 비율 이상으로 한다는 조건을 갖춘 것을 말한다(출처 : 두산백과사전).

(2) 해외어업협력의 목적과 내용: 해외어업협력사업자금의 대부사업

일본의 해외어업협력은 해외어업협력재단에 의해 운영되고 있다. 1973년 6월에 설립된 이 재단은 해외의 수산업 개발, 진흥 및 국제적인 자원관리 등에 공헌하는 경제협력 및 기술협력을 실시한다. 동시에 일본의 해외어장 및 어선의 안정 조업을 확보하며, 일본 어업의 안정적인 발전에 공헌하는 것을 목적으로 하고 있다. 또한 동 재단은 국제협력을 추진하는 것으로 통해서 2001년 6월에 공포된 일본의 수산기본법의 기본이념인 수산물 안정공급의 확보에 기여하고 있다.

따라서 일본의 해외어업협력의 목적은 동 재단의 설립 목적과 상동 한다고 볼 수 있다. 동 재단을 통해서 추진되고 있는 일본의 해외어업협력 내용은 크게 5가지로 구분된다.

첫째, 해외어업개발이다. 이는 일본의 해외어장 확보를 위해 관계연안국의 수산업 진흥에 기여하는 것을 목적으로 한 협력이다.

둘째, 해외어업교류촉진이다. 연안관계국 등의 수산관련 요인(要人)을 일본에 초청하여 어업과 관련한 양국의 이해를 높이는 것을 주요 목적으로 한다.

셋째, 전문가 확보 및 육성이다. 해외어업협력에 필요한 전문가를 확보하여 해당 전문가의 능력 및 수준을 높이는 것으로서 2007년 말 현재 총 20개 분야에 100여명의 해외어업협력 전문가를 확보하고 있다.

넷째, 정보 수집 및 제공이다. 해외어업협력의 원활한 촉진을 위해서는 관련 연안국의 어업관련 정보를 수집 후 정리하여 관계자들에게 제공하고 있다.

다섯째, 해외어업협력자금의 대부(貸付)이다. 일본의 어업자가 해외에서 연안어업 등의 개발 및 진흥, 국제적인 자원관리 추진, 현지법인 설립 등과 관련한 어업협력사업을 할 때에 해당 어업자에 대해 필요한 자금을 융자하는 사업이다.

이러한 사업의 내용 중에서 ‘해외어업협력자금 대부사업’은 현재 동 연구에서 추진하는 사업과 비슷한 양상을 보이지만, 가장 큰 차이점은 일본의 해외어업협력자금은 제3의 개인 혹은 일반 자금을 도입하지 않고 있다는 것이다. 일본의 해외어업협력자금 대부사업에서 제

3자의 자금을 이용하지 않는 이유는 동 대부사업의 대부 조건 등에서 살펴 볼 수 있다.

해외어업협력자금의 대부사업은 크게 두 가지 사업으로 구분되는데, 무이자용자와 저리용자이다. 무이자 용자는 외국정부에 대한 시설의 양도, 어업개발조사 및 국제적인 자원관리에 기여할 경우에 무이자로 자금을 지원하는 형태이다. 이에 반해 저리 용자 사업은 일본의 어업자 등이 해외에서 현지법인 설립 등과 같은 해외투자를 수행하는 경우에 현지법인의 출자 및 설비자금, 기타 장비자금 등을 대부하기 위해 필요한 자금(외화 포함)을 저리로 용자하는 사업이다.

이러한 대부사업의 조건은 크게 3가지로 구분되며, 이 3가지 조건을 동시에 만족시킬 때 대부사업으로서 인정받아 지원을 받을 수 있다.

첫째, 해당 대부사업의 대상사업이 국제자원관리에 기여하는 사업을 포함한 일본의 해외어장 확보와 관계가 있어야만 한다. 여기서 ‘국제자원관리에 기여하는 사업이라 함은 해당 사업이 복수국 및 지역에 따른 고도회유성어종, 수하성어종, 고갈 자원, 해산포유류 등의 관리대상 어종에 관련 있는 조사·연구, 관리·단속, 증식개발의 촉진, 국제기관의 기능 강화 등에 공헌 등을 포함한다.

둘째, 대부 대상사업이 일본의 식료 안정공급 및 일본어업의 국제 경쟁력 강화에 기여해야만 한다. 여기서 동 대부사업이 ‘일본 식료의 안정공급에 기여’하는 것은 해당사업에 의해서 생산되는 수산물의 전부 혹은 일부를 직접 혹은 제3국 경유로 일본에 반입하는 것을 계획하고 있는 것을 의미한다. 또한 ‘일본 어업의 국제 경쟁력 강화에 기여’라고 하는 것은 해당 사업을 실시하고자 하는 지역에서 제3국 등에 의한 동종의 입어 및 합병사업 등이 실시되고는 있거나 실시될 가능성이 있는 경우를 의미한다.

셋째, 대부대상사업의 리스크 평가가 곤란하여 민간금융기관의 참가가 곤란한 경우이어야 한다. 여기서 동 재단은 ‘민간금융기관의 참가가 곤란한 경우’라는 것을 판단할 때에는 해당 사업에서 무이자 용자의 경우를 제외하고 이하의 요소를 감안(勘案)해야 한다. ① 대부대상 사업의 리스크, 즉 자원상황, 어해황(漁海況) 등 자연환경의 변화 및 자본 회수에 장기간을 필요로 하는 것에 의한 리스크, ② 사업실

시국이 가지고 있는 지역 리스크, 즉 투자, 어업, 어획할당 등과 관계 있는 법제도가 조정되지 않거나 변경되는 리스크 등, ③ 사업실시국 등의 과거 사업실적, 즉 사업을 실시하는 국가 및 지역 혹은 분야의 과거 사업실적의 유무 등을 감안해에 한다.

즉, 세 번째 조건과 연계하여 동 대부사업의 조건을 정리하면, ‘일반적인 민간 금융기관으로부터 대부를 받기 어려운 해외어장 확보 및 식량안정공급에 기여하는 사업’에 대해 저리용자의 대부사업을 추진하고 있는 것이다.

(3) 해외어업협력사업자금의 대부사업 범위과 추진 규모

해외어업협력사업자금의 대부사업 범위는 크게 5가지로 구분된다.

첫째, 일본 어선이 있는 해외지역에서 조업과 관련되어 실시되는 사업으로서 그 대상어선은 협정, 입어, 입찰, 나용선 등이 포함된다.

둘째, 일본 자국법인 등의 출자와 연계된 해외의 현지법인 등에 의한 조업과 관련된 사업이 포함된다.

셋째, 일본 자국법인 등의 출자와 연계된 해외의 현지법인 등과의 밀접한 관계, 즉 파크너쉽, 용자, 제휴 등의 관계가 있는 사업이 포함된다.

넷째, 첫째~셋째까지의 사업과 관련해서 실시되는 사업으로 일본의 식료 안정공급에 공헌하는 것으로 제한하고 있다.

다섯째, 첫째~넷째까지의 사업에 준하며, 수산청 장관이 지정하는 사업이 포함된다.

이러한 다섯까지의 사업 범위에 해외어업협력자금의 대부사업 지원금 규모는 2007년에 총 647억 원에 달한다. 이 중에서 542억 원은 2007년 당해 예산으로 말레이시아 등 3개국에 지원되었으며, 나머지 105억 원 2006년의 이월 예산이다.

(4) 일본 해외어업협력 사업의 성과

일본의 해외어업협력 사업은 다양한 해외어업사업협력을 통해 일본에게 중요한 수산자원을 확보하여 일본 식료의 안정적인 공급을 도모하는 역할을 담당하고 있다. 특히, 일본의 수산자원 중에서 가장

중요하다고 평가받고 있는 다랑어 자원과 관련해서 연안국 다랑어 자원과 관련된 국제기구들로부터 가장 많은 쿼터량을 할당 받고 있다는 점에서 일본의 해외어업협력 사업은 상기의 목적으로 달성하고 있다고 판단된다.

이에 비해 우리나라의 경우에는 같은 국제기구 내에서 할당 받는 다랑어 자원량은 일본에 미치지 못하고 있어 우리나라의 수산물 수출 품목 중에서 중요한 입지를 차지하는 다랑어류의 자원확보에서 뒤쳐져 있는 것을 알 수 있다.

<표 2-42> 다랑어류 자원 국제기구의 국가별 쿼터량(2008년)

단위 : 톤

구분	어종	한국 쿼터 현황		일본 쿼터 현황	
		쿼터량	순위	쿼터량	순위
WCPFC	눈다랑어	21,442	2위	28,503	1위
IACCT	눈다랑어	12,576	2위	34,076	1위
CCSBT	남방참다랑어	1,140	3위	3,000	2위
ICCAT	참다랑어	339	하위권	2,431	2위
	눈다랑어	2,100	하위권	25,000	1위

자료 : 원양산업협회, 내부자료

나. 개별 기업의 해외 수산분야 진출

일본의 수산대기업 중에서는 과거의 어획 중심 사업에서 수산가공, 수산물류, 수산교역 등으로 사업 범위를 확대하거나 수산원료를 이용한 기능성 식품 산업에 뛰어 들고 있는 사업체가 나타나고 있다. 특히, 이러한 사업체들은 일본 내의 자원 이용 한계와 시장 규모 제약성을 극복하고 보다 넓은 자원시장(어장), 소비시장을 찾아 해외 수산분야로의 투자를 확대하고 있다. 그 대표적인 사례가 닛스이(日水)이다.

(1) 닛스이의 개요와 주요 사업

닛스이는 일본 최대의 수산관련 기업으로 1900년대 초 트롤어선어업으로 한·중·일 수역에서 어업을 시작한 기업이며, 현재는 글로벌 종합수산식품기업으로 성장해 있다. 2007년 4월~2008년 3월 동안의¹⁶⁾

사업실적으로 간단히 살펴보면, 매출액 약 5조 원에 당기순이익 940억 원을 기록한 거대기업에 포함된다. 수산업을 바탕으로 이러한 경영성과를 올리는 기업은 세계에서 드물다.

동 기업의 규모는 총자산 약 4조 원에 자기자본금이 약 1조 원에 달한다. 우리나라의 일반 금융기업체와 맞먹는 규모이며, 종업원은 10,426명이다. 동 기업은 일반적으로 닛스이 그룹으로 불리우며, 관련 회사는 자회사 78개사에 관련회사가 27개사로서 총 105개사를 닛스이 그룹 산하에 두고 있다.

닛스이는 앞서도 언급한 바와 같이 일본 인근 해역의 트롤어선 어업을 시작으로 원양어업에 진출한 경험을 가지고 있다. 최근에는 다방면에 걸친 사업 확대를 통해 다양한 사업을 추진하고 있으며, 이를 크게 구분하면 5개 사업군으로 구분된다.

첫째, 수산사업이다. 이 사업에서는 단순한 어획사업에서부터 양식사업 어획 및 생산한 수산물의 구매, 판매, 가공하는 사업을 포함한다. 105개의 관련 회사 중에서 수산사업과 관계하고 있는 회사는 58개사이다.

둘째, 식품사업이다. 이 사업에는 냉동식품, 상온식품, 기타 가공품 제조 및 판매사업이 포함된다. 관계 회사 수는 25개사이다.

셋째, 물류사업은 수산물 등의 냉동보관, 동결 및 냉장, 화물 운반 사업 등이 포함된다. 관계 회사는 8개사 이다.

넷째, 의약품 사업이다. 동 사업에는 건강식품, 의약 원료 공급 및 판매사업이 포함되며 관련 회사는 5개사이다.

다섯째, 기타사업으로서 여기에는 선박 건조 및 수리, 엔지니어링 등이 포함되어 있으며, 관련 회사는 13개사이다.

이들 사업 중에서 수산사업은 동 기업의 본원적 사업으로서 과거에는 이 사업이 중심을 이루었지만, 이후 식품사업의 확장에 따라서 수산사업은 다소 그 중요성이 약해지고 있다. 최근에 동 기업이 가장 주력하고 있는 사업은 물류사업과 의약품 사업이다. 이들 사업은 고부가가치 사업으로서 주요 거점이 일본 자국에 입지하고 있다.

16) 일본의 회계분기는 3월~익년 4월까지임.

(2) 넷스이의 글로벌 전략 - '신TGL 전략'

넷스이의 사업범위 확대와 주력 사업의 변화는 수산업을 둘러싼 대내외적인 환경변화에 대응이 중심이 되고 있다. 이러한 맥락에서 넷스이는 '신 TGL 전략'을 바탕으로 일본 지역에 국한되어 있는 자사 사업을 글로벌화 하는 계기로 삼는다.

'신 TGL 전략'은 두 가지의 의미로 해석되는데, 하나는 True Global Links로서 보다 넓은 국제 파트너와 연계하여 수산자원을 고객의 가치와 교환하는 것을 목적으로 한다. 다른 하나는 True Global Leader로서 사업구조를 어획 중심에서 제조 중심으로 강화하고 고도의 기술과 국제 판매망을 확보하여 수산분야의 글로벌 리더로 자리매김 하는 것을 의미한다.

동 전략은 2단계에 걸쳐 추진 중이며, 현재는 1단계의 마무리 작업을 통해 2단계 전략에 진입하려는 상태이다. 1단계 전략은 2006년부터 2008년까지로 경영구조의 쇄신과 사업구조의 고수익화를 목적으로 한다. 이에 따라서 1단계에서는 해외의 관련 회사를 자회사 혹은 파트너쉽으로 넷스이의 사업 범위 포함하는 사업 확장과 의약품 사업 및 물류사업으로의 투자가 광대하게 이루어졌다. 2단계는 2009년부터 2011년까지로서 1단계의 사업 범위 확장과 사업 규모의 확대를 성과위주로 전환시키는 단계이다. 즉, 성과 획득과 상기의 두 TGL을 달성하는 단계이다.

'신GTL 전략'의 세부 내용을 보면 크게 7개 부분으로 구성된다.

첫째, R&D 전략이다. 이는 유한한 수산자원을 없애는 것이 아니라 이용하기 위한 기술을 연마하고 양식 및 바이오와 같은 자원 재생산 기술을 확립하는 전략이다.

둘째, 자원 생산 전략이다. 이는 수산자원의 지속성과 유효이용을 배려하면서 자원 접근력을 강화하는 것과 동시에 바이오 생산 기술을 확대 강화하는 것이다.

셋째, 가공 생산 전략이다. 이것은 글로벌 마케팅에 대응한 공장 신설, 재배치, 집약과 생산성 향상 추진하여 부가가치사업형으로 가공 생산을 전환하는 것이다.

넷째, 마케팅 전략이다. 이는 세계 각 지역의 수요에 대응하여, 글로벌 링크로 판매를 강화하고 다양한 관련 회사의 브랜드를 체계화하는 전략이다.

다섯째, 물류 전략이다. 이는 글로벌 링크의 활성화를 위해 공급가치사슬(SCM : Supply Chain Management)의 효율화를 추진하는 전략이다.

여섯째, 사무 혁신 전략이다. 전략 실행력을 강화하고, 조직의 문제를 횡단적으로 해결하는 시스템을 구축하는 것이다.

일곱째, 그룹 경영 전략이다. 이는 그룹의 각 기능을 협동과 통폐합으로 시너지 효과를 발생시키고, 구급 경영회의의 정기 주최를 도모하는 것이다.

따라서 ‘신GTL 전략’의 중추적 기능은 각 권역의 특성을 살린 Global Link와 이들 Link의 구체적인 흐름을 각 사업별로 합리적으로 연결하는 Global SCM이 된다.

(3) 넷스이 Global Link의 내용과 성과

넷스이의 Global Link는 크게 4가지 지역으로 구분되어 사업 특화의 양상을 보인다. 이들 4권역은 북미권, 유럽권, 남미권, 아시아 및 오세아니아권으로 구분된다.

각 지역에 대한 넷스이의 결정은 다음과 같다.

<표 2-43> 넷스이 Global Link의 권역별 내용

구분	사업 내용
북미권	Global SCM의 기반(基幹) 권역, 수산자원국 겸 글로벌 거대시장, 생산-가공-유통-판매의 Local SCM 구축 필요
유럽권	새로운 거대 시장의 확대를 목표, 최근 웰빙 수요 급증, 북미에 견줄 정도의 Local SCM 구축 필요
남미권	그룹의 원료 조달권으로서 어획 및 양식 확대, 북미-유럽 등의 권역과 Global Network 구축 필요
아시아 및 오세아니아권	제조업으로서의 기능 지원, 이 지역의 후진국(수산물에 주요 수출품)에 주요 생산가공기지 설립 필요

이러한 권역별 사업 계획을 ‘신GTL 전략’을 통해 실행에 옮긴 결과 동 그룹은 세계적인 글로벌 수산기업으로 거듭나게 되고, 세계 각지에 관련회사 혹은 자회사를 총 105개 설립 혹은 M&A하게 된다.

<그림 2-7> 닛스이 Global Link의 사업 성과



(4) 닛스이 Global Link의 사업 구체화

닛스이 Global Link의 구체적인 사업 내용은 크게 3가지로 구분된다. 첫째는 원료 생산-가공-판매의 Global Link로서 닛스이의 양식 연어 일괄 시스템이 이에 속한다.

<그림 2-8> 닛스이 양식연어 일괄 시스템 사례



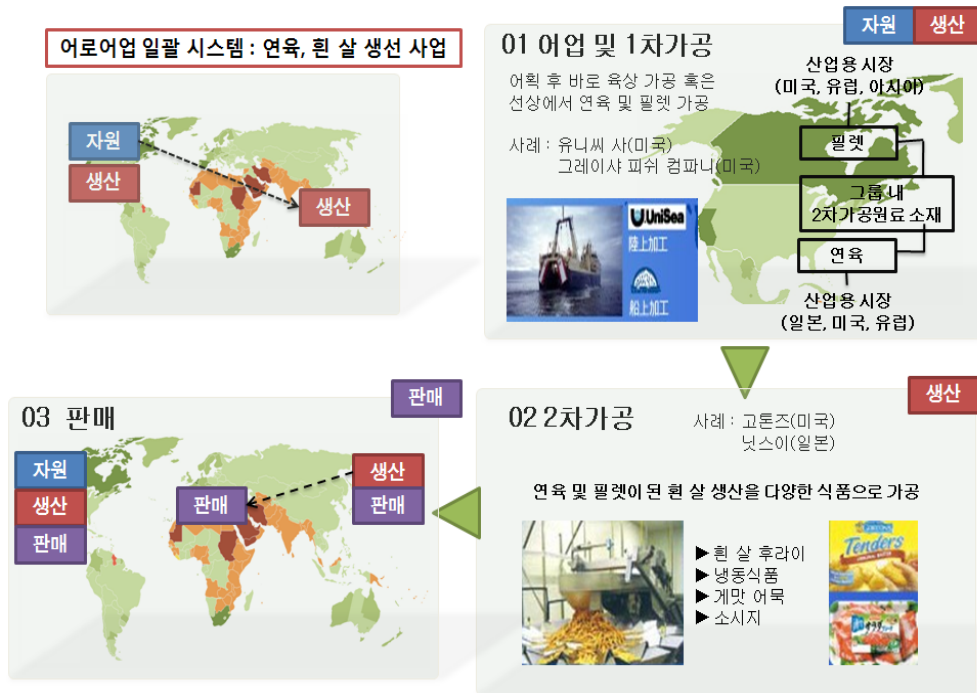
우선 연어는 남미의 칠레에서 양식하며, 친어선택, 채란, 육성이 이 곳에서 이루어진다. 연어 양식은 노르웨이에서 국제적인 사업으로 전개되었지만, 자본 확대에 의해 칠레, 미국 등으로 노르웨이의 기술이 파급되었고, 현재 양식 연어는 칠레에서 가장 많이 생산되고 있다. 따라서 양식 생산과 관련해서는 칠레의 경쟁력이 가장 강하다. 이에 닷스이는 칠레의 연어 양식 경쟁력에 사료 제조의 기술력을 도입하게 된다. 사료제조는 사료 분의 크기, 무게, 침전 속도를 고려하여 고성능 사료를 자사에서 배합하여 소화흡수에 좋은 사료 효율이 우수한 사료를 정제하여 칠레의 관계회사 연어 양식의 경쟁력을 한층 강화시킨다. 그 주된 회사가 칠레의 ‘살로네스 안탈티카’이다. 이 회사는 급이시설의 완전 자동화호 수십 개의 수조에 일제 급이가 가능한 수준에 도달해 있다.

이렇게 칠레에서 생산된 양식 연어는 산지가공의 형태로 바로 칠레에서 국제적인 고객 수요에 대응하여 가공되는 것과 국제적은 수요에 대응하여 보다 부가가치가 높게 가공되는 것으로 구분된다. 전자의 가공은 상기의 ‘살로네스 안탈티카’가 담당하고 있으며, 후자는 ‘닛스이 타일랜드(태국)’이다.

이를 통해 상품이 출하되면 이는 북미권, 유럽권, 동북아(특히 일본)로 판매된다.

둘째, 어로어업의 일괄 시스템으로서 주로 연육, 흰 살 생선 사업이 이에 속한다. 이 사업 역시 어로어업과 1차가공, 2차 가공, 판매가 Global Link로서 이루어진다.

<그림 2-9> 닛스이의 어로어업 일괄 시스템의 사례 : 흰 살 생선



연육 및 흰 살 생선 가공품의 원료는 주로 대구나 명태로서 이들 자원이 풍부한 국가는 북미지역이다. 이 지역에서는 어획 후 바로 육상 가공 혹은 선상에서 연육 및 필렛으로 가공되는데, 주로 1차 가공이 이루어진다. 즉, 상품화를 위한 완제품을 위한 원료 형태로 가공하는 단계이다. 관계 회사에는 ‘유니씨’와 ‘그레이샤 피쉬 컴퍼니’가 있으며 모두 미국계 회사로서 닛스이 그룹 하에 있다. 이렇게 1차 가공된 원료는 2차 가공을 위해 미국과 일본으로 수송된다.

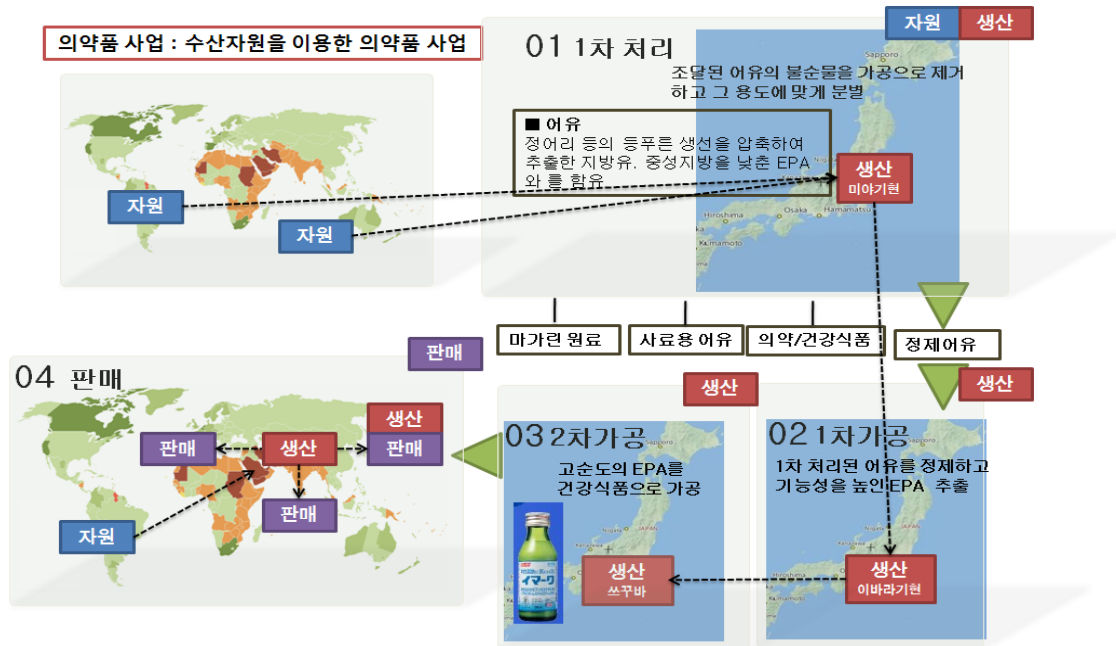
2차 가공은 미국과 일본에서 이루어지며, 미국에서는 북미권 수요에 대응한 상품 제조를 하고 일본에서는 고차 가공으로서 동북아와 유럽권 시장을 목표로 한다. 2차 가공을 통해서 생산되는 제품은 주로 흰 살 후라이, 냉동식품, 게맛살, 소시지 등이다. 관계 회사는 미국계 관계회사인 ‘고톤즈’와 일본의 ‘닛스이’이다.

이후 판매는 북미권, 유럽권, 동북아로 형성되고, 특히, 유럽권의 고품질 상품은 일본에서 직접 제조하고 있다.

셋째, 고부가가치 사업의 Global Link로서 의약품 사업을 사례로 들 수 있다. 이는 관련 수산물 자원을 어획 혹은 생산하여 일본 자국

으로 수송한 후에 이를 의약품(건강식품, 기능성 식품 등)으로 제조하여 세계 각국에 판매하는 과정이다. 정제어유를 이용한 기능성 음료의 사례를 보면 다음과 같다.

<그림 2-10> 닛스이의 의약품 사업의 Global Link 사례(정어리-어유-EPA-건강식품)



원료의 확보는 오세아니권, 남미권, 일본 자국에서 정어리를 어획한다. 단, 오세아니아권과 남미권에서 어획된 정어리는 불순물을 제거하는 고기능 정제 가공을 하기 위해 일본으로 수송된다. 이렇게 확보된 원료는 일본의 미야기(宮城) 현에서 정제된다. 이후 일본 내의 이바라기(茨城) 현으로 수송되어 1차 처리된 어유를 정제하여 기능성을 높인 EPA¹⁷⁾를 추출한다. 이렇게 순도 높은 EPA를 추출하면 이를 쓰꾸바(筑波) 시의 공장으로 수송하여 고순도의 EPA를 함유한 건강식품으로 가공하여 완제품을 생산한다. 이 제품은 주로 유럽권, 동남아권, 일본에서 판매된다.

17) EicosaPentaenoic Acid의 약자. 5개의 2중 결합을 가진 탄소수 20개의 끝은 사슬로서 고도 불포화지방산이다.

다. 일본 해외어업진출의 시사점

일본의 해외어업진출은 크게 정부 지원에 의한 민간 진출과 민간 자력 진출로서 구분되며, 크게 세 가지 정도의 시사점을 주고 있다.

첫째, 정부 지원은 은행권이 기피하는 사업을 대상으로 한다는 것이다. 정부 지원에 의한 민간 진출은 해외어업협력사업의 대부사업에 의해 추진되고 있는데, 이 사업에서는 대기업과 같이 은행 자금을 이용 가능한 경우를 배제하고 있다는 것이다. 즉, 은행권에서 대출을 꺼려하는 수산 관련 기업의 해외진출을 도모하고 있는 것이다. 이에 반해 민간 자력 진출은 주로 닛스이 등과 같은 수산 대기업에서 이루어지고 있다. 이는 대기업으로서 은행권 등에서 정부 지원 없이 충분히 대부가 가능하기 때문인 것으로 판단된다.

둘째, 해외어업협력은 ODA의 일환으로서 운영되고 있지만 실제 목적은 지원 대상 국가의 어업 자원 확보와 일본의 식료 공급 안정이라는 점이다. 즉, 순수한 ODA의 목적이 아니라 국가적 이익을 극대화할 수 있도록 방향이 설정되어 있다는 점이다. 대부사업에만 연간 600억 원 이상이 지원되어 해외의 수산사업에 투자되고 있을 뿐만 아니라 해외어업협력재단이 1970년대에 설립된 것으로 보아 이러한 자금 지원을 통한 수산자원국과의 협력적 관계가 매우 강할 것으로 추측된다.

셋째, 일본의 수산분야 해외 진출은 개별 기업에 의한 성과와 해외어업협력이라는 정부 지원사업의 병행을 통해 그 효과를 극대화하고 있는 것으로 판단된다. 특히, 개별기업의 경우에는 해외의 주요 거점에 설립된 기업을 M&A의 방법을 통해 흡수하거나 강력한 파트너쉽 등 최선의 수직계열화 기법을 이용하여 글로벌 하면서 미래 성장성이 높은 사업은 자국에서 최대의 이익을 가져오는 시스템을 구축하고 있었다.

4. 해외의 글로벌 수산기업의 비교분석

앞에서 살펴 본 일본의 닛스이그룹 이외에도 해외에는 수산부분을 발판으로 글로벌 기업으로서 성장하고 있는 기업들이 있다. 이들 기업의 특징을 간략히 요약하면, 1990년대부터 꾸준히 국제 수산부분에 투자를 거듭하여 2000년대 중반이후부터는 투자에 따른 수익을 환원하고 있다는 점이며, 이러한 투자는 해외의 주요 수산기업에 대해 M&A를 시도하는 것이다. 이러한 지속적인 투자의 결과, 이들 기업들은 기업 규모를 확장시켰으나 반대로 수익률은 저하되는 양상을 보였다. 하지만 전체적인 절대 수익규모는 증가 하였다. 이들 기업의 대표적인 사례로는 일본의 닛스이와 마루하, 노르웨이의 마린하베스트, 뉴질랜드의 샌포드사 등을 들 수 있다. 여기서는 이들과 우리나라의 주요 수산 대기업을 비교 분석하여 수산분야에서의 해외진출의 필요성을 살펴보고자 한다.

가. 세계 수산기업의 글로벌화

앞에서 사례로 든 수산기업을 비롯하여 세계 주요 수산국의 수산물 무역을 뒷받침하고 있는 거대 수산기업들은 사업 무대를 국제적으로 확장하는 글로벌 기업으로 변모해 왔다. 실질적으로 이들 기업들이 세계의 수산물 교역에서 차지하는 비중 혹은 시장점유율을 분석하는 것은 쉽지 않다. 뿐만 아니라 이들 기업의 매출은 단순히 상품 판매가 국가와 지역을 초월하여 물류 분야 등 눈에 보이지 않는 상품까지 매출원을 하고 있기 때문에 이들 기업간 분석은 시장 점유율보다는 기업 간 비교 항목을 선정하여 분석하는 것이 타당할 것이다. 이를 분석하기 위해 상기의 주요 4개 기업에 우리나라 수산기업의 대표 격인 동원산업을 포함시켜 비교 분석하였다.

나. 글로벌 수산기업간 비교 분석

여기서는 마루하니치로 기업, 마린하베스트 기업, 샌포드 기업에 대한 기업 개요와 전략 등을 분석한다. 단, 닛스이 그룹은 앞에서 구

체적으로 다루었기 때문에 생략한다.

(1) 마루하니치로 기업(일본계)

마루하니치로 기업은 수산업을 바탕으로 한 일본계 기업이다. 2007을 기준으로 총자산 5,507조 엔(한화 약 5.5조 엔), 순자본 931억 엔(한화 9,310억 원)에 총 매출액은 8,448억 엔이며, 이를 원화로 환산하며 8조 4,314억 원이었다. 주요 사업으로는 수산사업, 가공식품사업, 보관물류 사업, 기타 사업이 있으며, 사업별 매출액 규모는 각각 5,831억 엔, 2,355억 엔, 141억 엔, 111억 엔 이었다. 이 중에서 영업이익은 약 130억 엔(한화 1,300억 원)이었다.

마루하니치로 기업은 현재 총 204개의 자회사 및 관련회사를 두고 있으며, 이 중에서 일본 내 거점 기업이 106개, 해외 거점 기업이 98개이다. 지역별 매출액은 유럽이 214억 엔, 아시아 및 오세아니아가 319억 엔, 일본 국내가 7,540억 엔, 북미가 375억 엔이었다.

마루하니치로의 기업 전략은 마루하 기업과 니치로 기업의 합병을 통해 마루하의 조달능력과 니치로 기업의 개발력을 조화롭게 승화시켜 총합적인 시너지를 창출하는 것이다. 사업별로 보면, 수산사업은 세계를 재패하는 수산물 생산자가 되는 것이며, 가공식품사업은 개발-생산-판매의 일괄체제를 구축하여 고부가가치 상품을 생산하는 것이고, 축산사업은 개발-판매-생산-가공의 글로벌 네트워크를 형성하는 것이다. 마지막으로 보관물류사업은 58만 톤에 달하는 냉장능력을 바탕으로 종합물류서비스업으로 성장하는 것이다.

최근 마루하니치로 기업의 글로벌 확장의 포인트는 M&A이다. 실제 마루하니치로기업은 일본의 전통적인 수산기업인 마루하 기업과 축산, 물류, 식품가공 기업인 미치로가 합병하여 생겨난 기업으로서 해외 확장 또한 M&A를 바탕으로 이루어지고 있다. 최근의 인수 관련 상황을 보면, 2008년 2월에 말레이시아 새우양식 기업인 ‘매그로 베스트’를 인수하였다. 2006년 12월에는 ‘Premier Pacific Seafood’의 자본에 참가하여 관련 회사가 되었다. 2006년 5월에는 중국의 수산기업을 합병하여 ‘대련원양마루하 식품유한공사’를 설립하였다. 2005년

12월에는 북미의 수산가공판매회사인 ‘올가베이 시푸드’의 자본에 참가하였다.

<표 2-44> 마루하니치로 기업의 개요

기업명	마루하니치로(Maruha Nichiro)
사업분야	수산(매출액 5,831억 엔), 가공식품(2,355억 엔), 보관물류 사업(141억 엔), 기타(111억 엔)
투자 국가	총 204개의 자회사 및 관련회사(국내 거점 106개, 해외거점 98개) 유럽(매출 : 214억 엔), 아시아 및 오세아니아(319억 엔), 일본(7,540억 엔), 북미(375억 엔)
투자 규모	알 수 없음
투자 특징	글로벌 수산관련 사업으로서 해외 각지에 자회사 설립 및 합병, 협력 회사 구축
향후 전략	마루하의 조달력×니치로의 개발력=마루하니치로그룹의 총합력 - 수산사업 : 세계를 재패하는 수산물 생산자 - 가공식품사업 : 개발, 생산, 판매의 일괄체제로 고부가가치 상품 생산 - 축산사업 : 개발, 판매, 생산, 가공, 판매의 글로벌 네트워크 - 보관물류사업 : 58만 톤의 냉장능력을 자랑하는 종합물류서비스
최근 M&A	- 2008. 2 매그로 베스트 인수(말레이시아 새우 양식 기업) - 2006. 12 Premier Pacific Seafood사 자본 참가(관련 회사) - 2006. 5 중국기업 합병으로 대련원양마루하식품유한공사 설립 - 2005. 12 올가베이 시푸드사에 자본 참가(북미, 수산가공판매회사) 등
전체 자본금	총자산 5,507억 엔 순자본 931억 엔
매출액	8,448억 엔(해외 908억 엔, 국내 7,540억 엔)
영업이익	130억 엔

주 : 환율 100엔=998.04원(2007년 평균 원-엔 환율)

자료 : 마루하니치로 기업 홈페이지(<http://www.maruha-nichiro.co.jp/>)

(2) 마린하베스트 그룹

마린 하베스트 기업은 Pan Fish ASA, Fjord seafood ASA, Marine Harvest N.V의 세 기업이 2006년 12월에 합병된 거대 수산기업이다. 사업분야는 연어 및 송어를 중심으로 생산(양식 및 어업)하여 가공한 후 판매(물류 포함)하는 기업이다. 연어와 송어 이외에도 헬리벳, 대구, 수산물 성분(DHA 등)으로 사업을 확대하고 있다.

마린 하베스트사는 각 사업 분야를 해외 각지의 적지에서 수행하며, 이들 지점(Point)을 물류사업으로 연결(Link)하고 있다. 사업 분야 별로 보면, 주요 상품인 연어는 노르웨이, 스코틀랜드, 칠레, 캐나다, 유럽 등에서 주로 양식에 의해 생산한다. 가공 사업은 크게 1차 가공, 2차 가공, 고차 가공으로 구분된다. 1차 가공은 주로 연어의 산지에서 이루어지며, 2차 가공은 주요 산지 4개국으로 집중되어 있다. 마지막으로 고차 가공은 벨기에, 프랑스, 네덜란드, 미국 등 시장과 생산지역의 거점 요소를 모두 만족하는 지역에서 이루어진다. 국제적인 판매사업과 관련하여 본부는 벨기에에 있다. 이를 중심으로 아시아(한국, 일본, 중국, 대만, 싱가포르), 유럽(노르웨이, 스코틀랜드, 아일랜드, 네덜란드, 프랑스, 이탈리아, 스페인), 칠레, 미국, 캐나다 등에 거점을 두고 있다.

<표 2-45> 마린하베스트사의 기업 개요(2007년)

기업명	Marine Harvest 그룹(2007년 기준)
사업분야	연어 및 송어를 중심으로 생산(어업, 양식)+가공+판매+물류 일괄 사업 이외에 해리벳, 대구, 수산물 성분(DHA 등) 사업 확대
투자 국가	연어생산 : 노르웨이, 스코틀랜드, 칠레, 캐나다, 유럽 가공사업 : 1차(연어 산지)→2차(주요 산지 4개국)→고부가가치(벨기에, 프랑스, 네덜란드, 미국) 국제판매 : 헤드쿼터=벨기에 - 아시아 : 한국, 일본, 중국, 대만, 싱가포르 - 유 럽 : 노르웨이, 스코틀랜드, 아일랜드, 네덜란드, 프랑스, 이탈리아, 스페인 - 칠레, 미국, 캐나다
투자 규모	알 수 없음
투자 특징	- 전 세계 각지의 연어 양식 가능 지역에 해처리 투자 - 최근에는 아시아 지역(일본, 한국, 동남아 등)에 판매물류거점 확보 투자 - 연어 등으로부터 추출한 수산물 성분 연구에 투자
향후 전략	- 글로벌 연어 SCM을 확보하고, 연관산업으로의 확대(대구, 해리벳, 수산물 성분 판매 등) - Marine harvest Worldwide 전략
최근 M&A	- 2006년 12월 29일 Pan Fish ASA, Fjord seafood ASA, Marine Harvest N.V는 Marine Harvest group으로 합병되어 거대 그룹으로 성장
전체 자본금	- 총자산 23,183백만 Nok = 4조 292억 원 - 자본금 12,484백만 Nok = 2조 1,697억 원
매출액	14,029백만 Nok = 2조 4,382억 원
영업이익	117백만 Nok = 203억 원(2006년도 862백만 Nok=1,498억 원)

주 : 동 회사는 벨기에에 본부를 두고는 있지만, 회계는 노르웨이의 크로네를 사용하고 있음
1Nok=173.8원

자료 : 마린하베스트사 홈페이지(<http://www.marineharvest.com/>)

마린하베스트사의 사업전략은 연어 상품을 중심으로 국제적인 SCM을 구축하고, 연관 사업으로서 헬리벳, 대구, 수산물 성분 판매를 확대하는 것이다. 이를 Marine Harvest Worlwide 전략이라 한다. 이들의 글로벌화도 앞의 마루하니치로와 같이 세계 지역의 주요 수산기업을 관련 사업과 연계하여 M&A하는 것이다. 그러한 과정에서 나타난 투자의 특징은 첫째, 연어 양식이 가능한 세계 각지에 연어 양식을 위한 종묘생산시설(해처리)에 투자하였다. 둘째, 최근에는 한국, 일본, 동남아를 중심으로 한 아시아 지역에 판매물류거점을 확보하고 있다. 셋째, 연어 등 수산자원의 판매에서 수산물로부터 추출한 성분 판매로 사업을 확대하고 있다.

2007년 기준으로 총자산은 23,183백만 크로네(한화 4조 292억 원), 자본금은 12,484백만 크로네(한화 2조 1,697억 원)이었다. 매출액인 14,029백만 크로네(한화 2조 2,382억 원)이었고, 영업이익은 117백만 크로네(한화 203억 원)이었다.

(3) 샌포드 기업

샌포드 기업은 뉴질랜드계 기업으로서 자국내 ITQ를 이용한 수산물 생산, 유통, 가공을 영위하는 기업이다. 현재 일본계 기업인 닛스이가 동 기업에 자본을 참여하여 닛스이의 관련회사로 되어 있다. 동 기업의 총자산은 2007년 기준으로 5,080억 원이며, 자본금은 3,750억 원이다. 기업 성과로서 매출액은 2,735억 원이며, 이 중 영업이익은 146억 원이었다.

<표 2-46> 샌포드의 기업 개요

사업분야	수산물 생산, 가공, 유통(수산물 가공을 통한 수출을 주로 하고 있으며, 미국(27%), 유럽(22%), 일본(13%) 등 지로 수출하고 있음)
전체 자본금	총자산 : 5,080억원 자본금 : 3,750억원
매출액	2,735억원
영업이익	146억원

(4) 국내 주요 수산기업의 경영현황(2007년 기준)

국내 주요 수산 대기업에는 일반적으로 (주)동원, 사조대림, 신라교역, 오양수산이 포함되며, 이들은 KOSPI에 상장한 회사들이다.

(주)동원은 동원산업과 동원 F&B로 구분된다. 우선 동원산업의 경영성과를 보면, 자산 3,932억 원에 자본금은 168억 원이다. 2007년 기업 성과는 매출액 4,097억 원에 영업이익이 585억 원이었다. 동원 F&B는 자산 4,187억 원에 자본금 156억 원을 근거로 하여 2007년에 총 매출 7,179억 원, 영업이익 178억 원의 성과를 거두었다.

사조대림은 2007년 기준으로 총자산 1,117억 원에 자본금은 298억 원이었다. 이를 근거로 한 기업 성과는 매출액 2,174억 원에 영업이익 168억 원을 달성하였다.

신라교역은 총자산 2,116억 원에 자본금 74억 원을 근거로 2007년에 매출액 1,478억 원에 영업이익 177억 원을 달성했다.

오양수산은 자산 947억 원에 자본금 143억 원 규모의 기업이며, 2007년에 총매출 1,034억 원을 올렸으나, 영업이익은 199억 원의 손실을 보았다.

<표 2-47> 국내 주요 수산기업의 규모와 경영성과(2007)

단위 : 억 원

회사명		매출액	영업이익	자본금	자산총액
동원	동원산업	4,097	585	168	3,932
	동원F&B	7,179	178	156	4,187
사조대림		2,174	168	298	1,117
신라교역		1,478	177	74	2,116
오양수산		1,034	-199	143	947

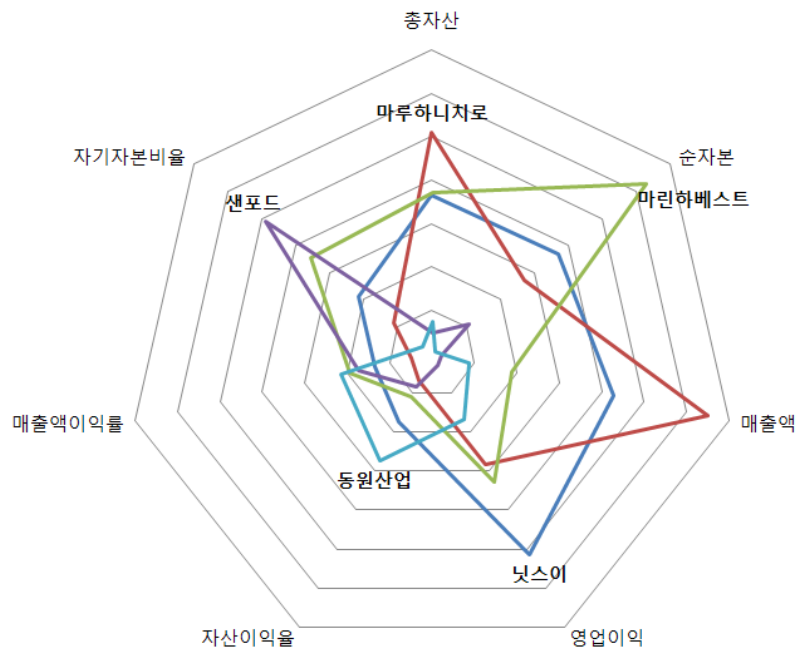
자료 : 전자공시시스템

(5) 국내외 주요 수산기업의 비교분석

우리나라 수산분야의 해외진출 필요성과 관련하여 국내외 기업의 경영규모와 경영성과를 분석하여 그 특성을 파악하고, 이를 근거로 우리나라 수산기업의 해외진출의 필요성을 도출한다.

이를 위해 일반적으로 기업 경영성과를 분석하는 변수들을 도입하였다. 자료의 한계성을 고려하여, 기업 규모 변수로서는 총자산, 순자본, 자기자본비율을 선정하였고, 기업 성과 변수로서는 매출액 이익률, 자산 이익률, 영업이익, 매출액을 선정하였다. 대상기업으로서는 일본계 기업인 닛스이와 마루하니치로, 노르웨이계 기업인 마린하베스트, 뉴질랜드계의 샌포드 기업 이상을 해외 기업으로 선정하였고, 국내 기업은 국내 최대 규모인 동원산업을 선정하였다.

<그림 2-11> 주요 해외 글로벌 수산기업과 국내 수산기업의 비교 분석



자료 : 해외기업은 각 기업의 홈페이지, 국내 기업은 전자공시시스템

이들 항목을 기업에 대입하여 비교 분석한 결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 수산분야의 글로벌 기업은 현재 기업성과의 확대보다는 기업 규모의 확대와 사업 기회의 다양성을 확보하고 있었다.

둘째, 닛스이의 TGL 전략에서도 알 수 있듯이 글로벌 수산기업은 1990년대 중반부터 현재까지 대부분 시설 투자와 M&A를 통해 사업 확장에 기반으로 두고 있다.

셋째, 따라서 향후에는 글로벌화를 위한 시설 투자에 이은 이익 회수가 사업전략으로 대두될 것으로 예상되므로 이들 글로벌 수산기업의 사업성과는 상승할 것으로 예상된다.

넷째, 국내 수산기업은 기업 성과 면에서는 글로벌 수산기업보다 우위에 있지만, 기업 규모 면에서 이들 기업보다 훨씬 작아 글로벌화에서는 해외기업에 비해 뒤쳐져 있다. 다섯째, 국내 수산기업은 기업 성과는 높으나, 기업의 안정성이 글로벌 기업에 비해 충분히 확보되지 못하고 있다.

따라서 국내 수산기업이 수산업의 Food System과 Food Mile로 대변되는 국제 메가트렌드를 받아들여 생존해 나가기 위해서는 기업의 안전성을 확보하면서 기업 규모를 키워나가는 전력을 구축해야 한다.



제4절 해외수산투자 기대효과 및 시사점

1. 해외진출 필요성

가. 수산시장에 대한 새로운 패러다임 요구

WTO/DDA와 여러 국가와의 FTA체결은 우리나라 수산업에는 커다란 도전임과 동시에 우리나라 수산업을 경쟁력 있는 선진 수산업으로 전환시킬 수 있는 중요한 기회라 할 수 있다. 따라서 도전을 기회로 활용하기 위해서는 새로운 패러다임하에서 새로운 방향 설정이 필요하다. 즉, 우리나라 수산업 현실, 예를 들면 생태계 악화, 자원량 감소, 수입수산물 증가로 인한 어업인 이익 감소, 수출국에서 수입국으로 전환 등에 대한 정확한 현실 인식이 필요하다. 또한 이러한 어려운 현실상황 하에서 국내수산업의 경쟁력이 향후 크게 높아진다고 해도 소득과 1인당 수산물 소비량이 증가하는 한 총 수산물 수요는 어느 정도 지속적으로 증가하게 될 것이다. 더욱이 향후 시장개방으로 인한 수산물 관세 인하는 피할 수가 없고 관세 부과로 인해 수입 수산물을 막는 것은 점점 어려워질 것이다.

따라서 우리 수산업의 관점을 국내에만 국한시키기 보다는 세계화물결 속에서 해외로 뻗어나가려는 패러다임의 전환이 필요하다. 해외 수산개발은 해외의 수산자원을 확보하여 우리나라 수산업의 영세성, 고생산비, 자원부족 등의 현안문제를 해결하려는 소극적인 수단이기 보다는, 글로벌 경쟁시대에 우리의 기술력과 자본력을 해외에 투자함으로써 세계적인 생산기지를 확보를 통해 생산한 수산물을 세계시장에 판매하여 시장지배력을 확대하는 동시에 국내수산물 공급에 어려움이 있을 경우 우선적으로 수입해서 국내로 반입할 수 있게 하는 진취적인 패러다임으로 전환이 필요하다.

나. 인간안보 개념 하에서 수산자원 확보

식량문제는 인류역사의 발전과 그 궤를 같이 해 오고 있음으로 식량의 문제는 인류 생존에 있어 떨어질 수가 없다. 따라서 식량문제를 굳이 안보문제로 다루는 것이 새삼스러움에도 불구하고, 안보문제로서의 식량이 초기에는 단순히 식량의 무기화에 대한 우려라는 지극히 협소한 국가안보차원에서 인식되었다. 그러나 현재에는 인간안보¹⁸⁾라는 인류행복의 차원에서 식량 문제가 다루어지고 있다. 식량안보의 중심은 식량의 안정적 공급확보와 더불어 식량에 대한 소비자들의 접근성(accessibility to foods)에 더 큰 비중을 두고 있다. 더욱이 식량안보가 보장되기 위해서는 식량의 안정된 공급확보가 단순히 수치로 계산된 물량적 공급 확보 이상의 것이어야 하며 그것은 소비자들의 선호도가 반영되고 식품의 품질과 안전성도 보장 되어야 한다.

우리나라의 수산물 소비는 국제추세와 동일하게 증가추세에 있다. 어패류의 단백질 공급량은 1980~2005년간 연평균 2.4%의 증가율을 보여 2005년에 국민 1인 1일당 19.9g으로 동물성 단백질 공급량 46.5g의 43%를 차지하고 있다. 더욱이 수산물은 맛과 영양 등을 우선적으로 고려하는 고품질 소비성향에 잘 부합되는 식품이므로 향후 수요의 증가추세가 지속될 가능성이 매우 높다고 할 수 있다.

18) 인간 안보의 개념은 1994년 유엔개발계획(United Nations Development Program; UNDP)의 「1994년 인간개발보고서」에서 처음으로 정의되었다. 인간안보의 의미를 기아, 질병, 가혹행위 등 만성적인 위협으로부터 보호하는 것과 가정, 직장, 사회공동체속에서 일상생활 양식이 갑작스럽게 파괴되는 것 으로부터 보호하는 것으로 규정하고 있으며, 인간안보를 구성하는 7가지 요소 중 충분한 식량의 확보와 기아로부터 자유를 의미하는 식량안보(food security)가 포함되어 있다.

<표 2-48> 1인 1일당 단백질 공급

단위 : g, %

	동물성 단백질			식물성 단백질	계
	어패류	축산물	계		
1980	10.66	9.49	20.15	55.21	76.86
	(52.90)	(47.10)	(100.00)	(71.82)	(100.00)
1985	16.44	12.08	28.52	58.55	89.44
	(57.64)	(42.36)	(100.00)	(65.46)	(100.00)
1990	15.88	17.25	33.13	56.49	88.57
	(47.93)	(52.07)	(100.00)	(63.44)	(100.00)
1995	16.41	22.87	39.28	56.84	97.99
	(41.78)	(58.22)	(100.00)	(58.01)	(100.00)
2000	14.92	26.27	41.19	52.66	97.87
	(36.22)	(63.78)	(100.00)	(53.81)	(100.00)
2004	19.91	26.60	46.51	52.73	99.23
	(42.80)	(57.19)	(100.00)	(53.14)	(100.00)

자료 : 한국농촌경제연구원, 「식품수급표」, 2005.

수산물 생산은 1980년대까지 어선세력의 증가와 어로기술의 발달 등으로 증가추세가 지속되었으나, 1980년대 후반 이후 어업자원의 감소, 어장환경의 악화, 해외어장 축소 등으로 감소추세로 전환되었다. 전체적으로 살펴보면 1990년에 비해 2005년에는 물량은 25%정도 감소하였으며, 금액으로는 91% 증가하였다. 그 중 1990년에는 어류의 생산량과 금액이 전체의 75.5%, 63.5%를 차지하였으나 점차 그 비중이 줄어들어 2005년에는 65.8%, 58.1%를 차지하고 있으며, 오징어 등 연체동물의 경우 1990년에는 물량과 금액이 각각 7.4%, 16.9%였으나, 2005년에는 19.3%, 23.7%를 차지하고 있어 그 비중이 1990년에 비해서 9.9%, 6.8% 증가하였다.

한편 원양수산물의 경우 1990년에 비해 2005년 생산량은 40% 감소하였으나, 금액은 67% 증가하였다. 1990년 원양수산물 중 명태, 참치, 오징어 순으로 어획량이 많았으나, 2005년에는 참치, 오징어 정도가 많은 어획량을 보이고 있다. 명태는 1990년에 전체 원양수산물 중 생산량이 35.1%를 점할 정도로 많은 양이 어획되었으나, 이후 지속적으로 감소하여 2005년에는 4.7% 정도 차지하고 있다.

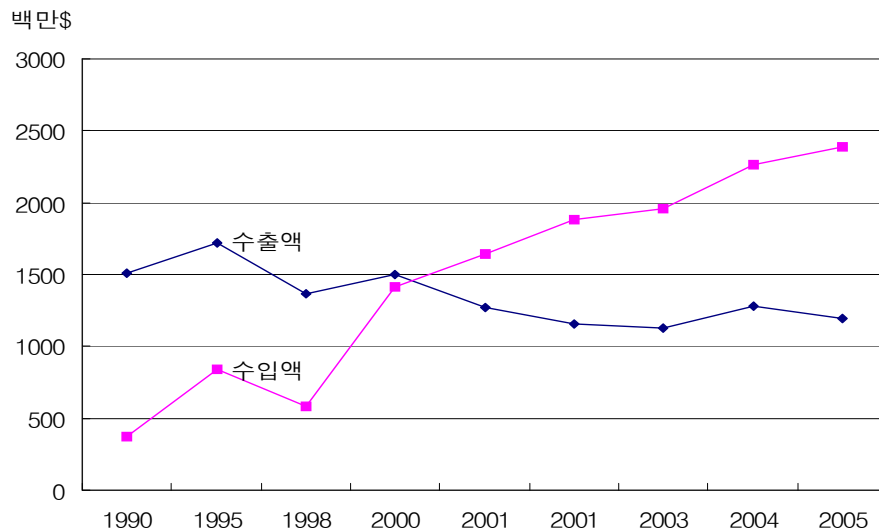
<표 2-49> 연근해 및 원양 수산물 생산 추이

단위 : 톤, 억원

	1990		1995		2000		2005	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
연근해 수산물	1,206,542	17,366	1,425,213	24,794	1,189,000	23,295	1,097,041	27,060
원양 수산물	619,312	4,912	897,324	5,259	651,267	9,296	552,096	8,192

수산물 수입은 1980년대 중반까지 대부분 규제 하에 공급의 부족분에 대해서 이루어 졌으나 1992년부터 1997년까지 2차에 걸친 수입자유화 예시와 1997년 7월 1일 전면 개방으로 크게 증가하여 2005년 2,477천 톤에 달하였다. 수산물의 국내 소비는 생산량의 변동에 따라 다소 등락은 있으나 1980년 1,746천 톤에서 2005년 3,922천 톤으로 2.2배 확대되었다.

<그림 2-12> 수산물 무역수지 추이



이에 따라 자급률은 1980년대 130% 이상에 달했으나 이후 감소추세를 지속하고 있으며, 2005년에는 65.1% 수준까지 하락하였다. 또한 수산물 유통량중 수입수산물이 차지하는 비율도 2003년도에는 41.5%에서 2005년도에는 44.1%로 증가하였다.

따라서 향후 증가하는 국내 수산물 소비량에 맞추어 공급이 원활히 이루어지기 위해서는 해외자원에 대한 안정적인 확보가 매우 중요하다. 특히 수산물 수입이 불가피한 상황에서 우리기업의 해외투자는 외국기업에 비하여 유리한 정보력을 이용하여 원료확보 단계부터 생산단계에 이르기까지 품질관리를 함으로써 국내시장에서 경쟁력 확보를 가능하게 한다.

<표 2-50> 연도별 수산물 수급 추이

단위: 천 톤

년도	수요			계	공급			자급율
	국내소비	수출	이월		생산	수입	재고	
2003	3,578	1,202	743	5,523	2,486	2,268	769	69.4%
2004	3,922	1,116	531	5,569	2,477	2,477	573	64.2%
2005	4,169	1,121	512	5,802	2,557	2,557	531	65.1%

자료 : 해양수산부

다. 수산업의 국제 경쟁력 강화

한국, 중국, 일본이 위치해 있는 동아시아는 세계에서 가장 많은 수산물이 생산되고 동시에 소비되는 지역이다. 동중국해를 포함한 한반도 수역은 어업협정이 체결되기 오래 전부터 3국이 공동으로 이용했고, 공해 아닌 공해로 남아있었다. 그러나 1994년 유엔해양법협약이 발효되면서 3국간 양자어업협정이 모두 타결됨으로써, 한·중·일은 동아시아 수역에서 배타적경제수역과 공동관리수역을 동시에 가지는 결과를 낳았다. 또한 후속적으로 일정기간 각국의 배타수역에서 상호입어를 제한적으로 허용하고 있다.

따라서 우리나라의 경우 근해어업의 조업활동 영역이 축소됨으로써 근해어업의 감척이 불가피해졌으며, 경제수역 내에서 업종간 경쟁과 갈등이 크게 증가하였다. 이러한 어장 축소와 어업생산 감소는 경영악화에 따른 어선철수와 어선감척, 어선원 실업 문제 등을 연쇄적으로 야기했다. 또한 어업자재산업과 선박 수리업 등 전방산업은 물론 수산물 유통가공산업 등 후방산업을 위축시키는 결과를 초래하고

있다. 이러한 어려운 수산업의 여건은 우리나라 수산업의 국제 경쟁력을 약화 시키고 있다.

따라서 우리수산업을 지속가능하게 유지하기 위해서는 세계화 시대에 있어 수산업의 국제 경쟁력을 강화 시켜야만 한다. 비록 지금의 상황이 매우 큰 어려움에 놓여있지만 나름대로 경쟁력 있는 기술과 자본 등을 중심으로 적극적인 해외진출을 통해 경쟁력을 제고시켜야 한다. 또한 이러한 해외투자를 통해 수산업에 있어서 향후 WTO/DDA, OECD, FAO 등 국제기구에서 우리의 입장을 반영시키기 위한 지지기반, 즉 글로벌 네트워크를 구축할 필요가 있다.

라. 주요 경쟁국 전략에 적극 대응

전 세계적으로 지속적인 경제 발전을 위해 자원 확보가 매우 중요한 이슈가 되고 있다. 따라서 각국은 해외자원 선점을 위해 막대한 자본을 투자하고 있고, 자원외교 또한 매우 강조되고 있다. 산업을 발전시키기 위해서는 광물자원도 중요하지만 앞서 언급했듯이 식량안보차원에서 수산물을 포함한 1차 산업 생산물도 매우 중요하게 고려되고 있다. 단백질 공급원으로서 수산물의 수요는 향후 증가할 추세임으로 각국은 경쟁적으로 수산자원을 확보하기 노력하고 있다. 특히 향후 수산물 공급에 있어 양식업이 중요시됨에 따라 양식업이 자국 수산업에 있어 중요한 위치를 점하는 국가의 경우 양식산업 발전에 필수적인 어분 확보를 위해 더욱 노력하고 있다

앞에서 언급했듯이 전 세계적으로 양식수산물의 생산 비중 확대 현상이 뚜렷이 나타나고 있는데, 2007년 FAO 연차 보고서에 따르면, 세계 수산물 공급에 있어서 양식수산물이 차지하는 비중은 45%였으며, 이 같은 증가세가 지속될 것으로 예측하고 있다. 그러나 어분수요 증대와는 달리, 전 세계적으로 어분생산은 오히려 감소하고 있어 이로 인한 어분확보 경쟁과 어분가격 상승이 불가피할 전망이다. 세계 어분공급에 매우 절대적인 점유율(40% 정도)을 차지하는 페루의 경우, 향후 소형부어류(멸치, 전갱이 등)를 이용한 어분 생산 보다는 식용으로 전환하여 부가가치를 제고하는 방향으로 정책을 수립할 예정이다. 또한 어분의 최대 소비지인 아시아 지역의 소비량은 전체 소비

량의 절반을 차지하는데, 주로 중국, 태국 등에서 양식생산이 늘어나면서 2003년부터 어분소비량 증가 추세에 있다. 특히 중국의 2006년 말 어분 수입량은 100만 톤에 육박하는 등, 중국의 어분 수요가 급격히 증대되는 상황이다. 게다가 어분의 주원료가 되는 소형 부어류가 과잉어획으로 인해 자원량이 감소하는 추세이다.

이 같은 어분의 수요-공급간 괴리로 인해, 1990년대 톤 당 600달러에 불과하던 평균 국제 어분가격은 지난 2007년 심리적 상한선인 톤 당 1,200달러 선을 넘어선 상황이다.

이러한 어분 가격 급등 조짐, 페루 및 칠레 어분의 수출량 감소세, 세계 어분수요량의 지속적인 증가추세를 볼 때, 어분 가격 상승 및 공급량 부족에 대한 대비책으로 주요 국가들은 수입선 다변화 및 현지 생산 공장 합작 혹은 인수, 신설 등을 통한 어분의 안정적 확보 네트워크를 구축하고 있다. 중국의 경우 원양어업회사인 China Fishery Group은 페루 연안에 7개 어분 공장을 설립하여 운영하고 있다.

따라서 이러한 주요국의 전략적 투자에 대응하여 우리나라도 적극적으로 해외투자를 할 필요가 있다, 예를 들면 어분 수요를 전적으로 수입으로 충당하는 우리나라로서는 향후 적정가격의 어분 공급여부가 향후 양식업 발전을 가능하는 중요한 요인의 될 수 있다. 특히, 어분 확보가 양식수산물 확보와 직결된다고 볼 때, 이는 우리나라의 식량안보와도 연관되는 문제이므로 식량자원 확보의 차원에서 보다 적극적인 대응이 필요하다.

2. 기대효과

가. 수산업의 새로운 비전 제시

최근들어 우리나라 수산업은 대내외적으로 매우 어려운 상황에 직면하고 있다. 안으로는 2,3차 산업의 고도 성장의 그늘에 가려 유치산업(幼稚産業)으로서 보호·육성의 대상에 머물러 왔으며, 지난 30여년의 산업화 기간 동안에 종사자 규모등의 산업 규모가 급격히 위축되었다.

한편 밖으로는 세계화 및 시장개방, 관세 및 보조금 철폐 등을 골자로하는 WTO/DDA 협상과 함께, 각 국가별로 추진되고 있는 FTA 협상 등이 체결되면서 그로 인한 피해 산업으로서 다각적인 대책 마련에도 불구하고 마땅히 이를 극복할 만한 계기를 확보하지 못하고 있다. 이와 같은 상황은 자칫 수산업의 비전 까지 상실할 수 있는 우려가 있으며, 비전을 상실할 경우 수산업의 피폐화는 금전적으로 환산할 수 없는 사회경제적 손실로 나타나서 국민경제에 막대한 부담이 될 것이다.

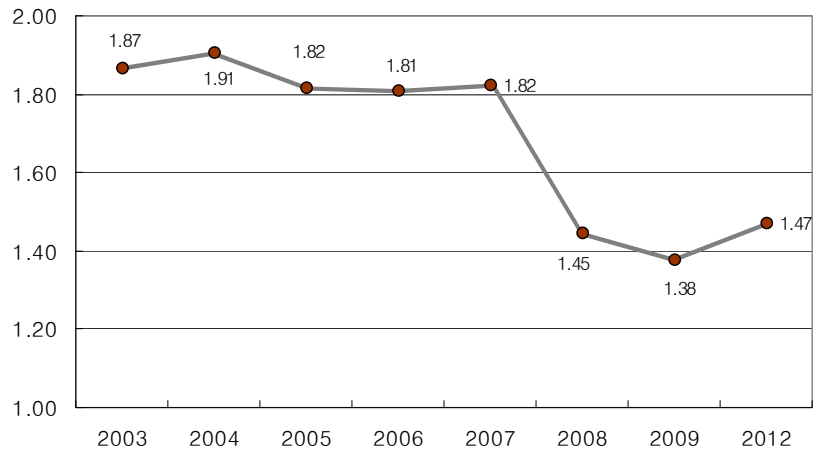
이에 수산분야 해외투자 사업이 세계 도처에서 활발하게 추진될 경우, 우리 수산기업들은 이로 인해 다양한 기회와 다양한 여건, 다양한 방식의 사업 등을 토대로 우리 수산업의 새로운 비전을 찾을 수 있을 것으로 기대된다.

수산업의 대내외적인 환경이 어려운 상황 하에서 향후 수산부문에 적극적인 해외투자를 통해 우리 경쟁력을 강화하여 21세기 주요 산업으로 수산업을 육성시킬 수 있다. 특히, 해외양식, 유통 등 원양어업과 관련된 전방위적인 협력 개발 및 수산부문의 해외투자를 확대함으로써 원양산업을 해양산업의 핵심 산업으로 발전시켜 나가야 할 것이다. 아울러 어려운 국내 수산업의 활로를 제시하고 새로운 성장 동력의 역할을 감당할 수 있다.

나. 국내 어업 채산성 악화 타개

그동안 우리나라의 산업화 과정에서 수산분야의 경쟁력 약화와 함께, 최근 세계적 경제위기가 지속되면서 어업 채산성은 더욱 악화되고 있다. 어가의 어업 경영비 대비 어업생산 수입의 비율을 채산성지표로 할 경우, 그동안 어업채산성은 1.8 수준을 유지하였다. 그러나 지난 2008년의 고유가 및 환율 급락 등의 여파로 1.45 수준으로 급격히 악화되었으며, 이와 같은 어업채산성 지표는 2009~2012년 기간 중에도 매우 저조한 수준에 머물 것으로 예상되고 있으며, 여기에서 회복되는 데는 다소 시간이 걸릴 것으로 예상된다.

<그림 2-13> 어가 경영수지 비율 추이와 전망



이와 같은 상황에서 우리 수산기업들이 해외진출을 통해 새로운 사업기회를 확보할 경우에는 국내 수산업의 업종별 수익률 저하를 만회할 수 있는 새로운 기회가 될 것으로 기대된다. 본 연구와 관련하여 검토하고 있는 주요 해외진출 사업들의 평균 수익률은 10~20%의 고수익 업종들일 뿐 아니라, 최종적으로 해외수산펀드를 통해 투자가 진행되는 대상 기업은 안정적이고 고수익을 창출하는 사업부터 우선적으로 선정될 것이기 때문이다.

이처럼 국내 수산업에 있어 경쟁력 있는 분야를 중심으로 해외어업과 연계한 개발을 통해 새로운 수익원을 창출함으로써 국내어업의 경영상 어려움을 타개할 수 있다. 특히 해외 수산자원의 확보를 현지어로·양식어업과 함께, 해당 사업과 연계하는 수산물 양륙 및 냉동·냉장 시설, 수산물 가공업 등의 사업에 진출할 경우, 현지의 값싼 투입물의 확보를 통해 채산성을 제고시킬 수 있을 것으로 예상된다. 아울러 수산업의 투자에 대한 불확실성을 해외투자를 함으로써 위험을 분산시키는 동시에 안정적인 수입원을 확보함으로써 경영 개선에 기여할 것으로 기대된다.

다. 국내 유희인력과 자본 등의 흡수

국내 수산분야의 생산능력은 상대적으로 과잉 상태에 이르고 있다. 각 업종별로는 전문 인력 등의 공급애로로 당장 인력난을 겪고 있는 것은 사실이지만, 어업채산성과 대외적 비교우위 등을 감안하여 적정 수준의 생산 능력으로 환산할 경우, 인력·시설 등의 효율성이 저하하여 사실상 유희 상태에 이른 업종들이 많다. 소위 구조조정이 시급한 이들 업종을 중심으로 인력과 자본, 기술 등의 활용 방안을 마련하여 원활하게 퇴출될 수 있도록 하는 것이 필요하다.

이와 같은 상황에서 해외수산투자 사업이 활성화된다면, 국내 유희 자본 및 인력, 그리고 우수한 기술 등이 해외로 진출할 수 있는 기회가 되기 때문에 국내 과잉업종의 구조조정을 가속화할 수 있는 여건을 제공할 것이다.

이처럼 수산부문 해외 투자로 인해 구조조정에 따른 잉여인력 및 기술 등을 해외로 이전시킴으로써, 국내 수산업은 인력과 자본을 더욱 효율적으로 활용할 수 있으므로 산업 경쟁력을 제고시킬 뿐 아니라, 국제 어업환경에 맞는 수산업 구조로 개선하는데 기여할 것으로 분석된다.

라. 국내 수산물 수급 안정에 기여

현재 우리나라 수산물 자급율은 60%대 수준에 그치고 있다. 다시 말해 국내 수산물 소비 중 40%는 수입 수산물에 의존하고 있으므로, 이들 수입 수산물의 국제 가격 동향과 물량 확보 여부 등에 따라 국내 수산물 시장이 크게 영향을 받을 수 밖에 없다.

그러나 향후 해외수산투자 사업이 활성화되어, 해외에 진출한 우리 수산기업이 확보한 수산물 및 그 가공제품 등을 원활하게 반입할 수 있다면 내수에 비해 부족한 부분을 안정적으로 조달할 수 있게 된다. 즉 해외진출 사업은 우리나라 수산물 소비시장의 국제 시세에 대한 의존률을 낮출 수 있는 안전 장치를 사전에 확보하는 효과가 있다.

이를 위해서는 국내 수산물 수급에 차질이 있을 경우, 해외진출 수산기업들은 현지에서 생산한 수산물을 우선적으로 국내에 공급할 수 있도록 사전에 일정한 가이드 라인을 마련해 놓을 필요가 있다.

마. 해외 투자로 인한 새로운 국부 창출

현재 전 세계적으로 각국이 해외자원을 선점하기 위해 적극적이고 공격적인 정책을 펼치는 상황 하에서 수산부문의 해외투자는 해외 자원 선점의 일환으로 해외 수산자원의 안정적인 확보를 통해 우리나라의 국부 증대에 기여할 수 있다. 아울러 해외투자 대상을 주로 저개발도상국에 집중함으로써 해당 국가경제의 발전에 도움을 주고 이로 인해 우리나라 국가브랜드를 향상하는 등 대외적인 위상제고에 기여할 것으로 평가된다.

이와 같이 해외수산투자 사업의 활성화를 통해 우리나라의 국민경제적 입장에서는 다음과 같은 경로를 통해 국부 창출에 기여할 것으로 분석된다. 첫째, 직접적 금전적 효과(direct pecuniary effects)이다. 즉 해외의 권역별 투자 사업의 시행 결과, 해당 사업의 성장과 발전에 따라 창출되는 부가가치가 투자자금에 대한 배당의 형태로 순차적으로 국내로 이전된다. 이중 해외수산펀드 투자지분에 대한 배당과 해당 사업의 주체가 투자한 몫에 대한 배당으로 형태로 이전되는 가치는 결국 우리나라 국민경제의 국부를 증대시키는 결과를 가져온다.

둘째, 해당 사업이 원활하게 추진될 경우, 국내의 관련 전·후방 연관산업으로 연쇄적 파급효과를 가져옴으로써 간접적 금전적 효과(indirect pecuniary effects)를 통해 국부 창출에 기여한다. 예컨대, 현지 진출한 사업의 원활한 추진을 위해서는 국내에서 생산된 관련 설비 및 생산요소 등을 정기·비정기적으로 반출하여 투입해야 할 것이다. 그리고 이들 1차 투입요소의 생산증대로 인해 다시 2, 3차 연관산업으로의 파급 효과 등을 거쳐 우리나라 국민경제의 국부 증진에 간접적으로 기여한다. 이와 같은 효과는 간접적 경로를 거치지만 명백히 금전적 효과를 가져 오므로 간접적 금전적 효과라 할 수 있다.

셋째, 해외진출 사업의 원활한 추진에 따라 해당 사업에 종사하는 노동인력 중에서 내국인이 참여하는 규모만큼 고용 및 소득창출 효

과(employment & wage income effects)를 가져올 것으로 평가된다. 경험적으로 우리 수산기업이 해외 현장에 진출할 경우, 대부분의 단순 기능직 종사자는 현지 인력을 고용하고 있다. 그러나 고급 기술직 및 관리직 등의 인력은 대부분 국내에서 채용하여 활용하고 있다. 이와 같은 고급 기술관리직 인력의 채용 증대에 따른 고용 창출 효과와, 이들 종사자의 임금이 국내로 송금되는 임금소득 증대 효과는 우리나라 국부 증대에 기여할 것으로 분석된다. 국내 미취업 상태에서의 국부 손실을 해외취업으로 인해 상쇄하여 그만큼 국부 증대에 기여하기 때문이다.

넷째, 해외진출 기업의 본래 목적처럼 식량자원의 확보를 위해 현지 진출한 우리 수산기업들은 현지에서 생산한 수산물·수산제품을 국내 시장에 반입함으로써 국내 내수 시장의 수급 안정에 기여할 것이다. 이와 같은 상황에서 수산물 가격이 안정되기 때문에 국내 소비자들의 잉여(consumer's surplus)가 증대된다. 따라서 이러한 소비자 잉여 증대는 소비자의 실질소득 증대에 해당하기 때문에 실질적인 국부 창출에 기여하는 것이다. 다만, 국내 수산물시장의 가격 안정을 위해서는 국내 수급 상황을 반영하여 과잉공급 품목 등에 대해서는 반입을 자제하도록 하되, 초과수요 품목을 중심으로 반입하도록 가이드라인을 마련해 놓아야 할 것이다.

다섯째, 그밖에도 우리 수산기업의 해외투자 활성화는 여러 가지의 비금전적 편익(non-pecuniary benefits)을 창출할 것으로 기대된다. 우선 국내에서 채산성 악화 및 사업기회의 축소 등의 경영환경에서 탈피하여 해외 진출을 촉진함으로써, 국내에 남아있는 사업자들에게는 사업기회의 폭이 그만큼 넓어지는 셈이다.

또한 이들 해외진출 기업들은 국제적 수준의 규모와 경영기법 등을 마련하여 현지 투자를 해야하기 때문에 우리 수산기업의 글로벌화(globalization)를 이끌어가는 선도적 역할을 담당할 것으로 기대된다. 예컨대 이와 같은 글로벌화를 위해서는 경영 및 사업 규모의 대형화, 이와 관련된 각종 마케팅 전략 등의 마련, 자금조달을 위한 고도의 금융기법 도입 등이 필요하기 때문이다.

결론적으로 이와 같은 국부창출 효과를 가져오는 해외진출 사업을 활성화하기 위해서는 합리적인 절차와 방법에 따라 적정 규모의 해외수산펀드를 조성할 필요가 있다. 물론 이 해외수산펀드를 이용한 사업이 해외의 글로벌 기업들처럼 단일 기업에 의해 이루어지는 것은 아니지만, 해외진출을 희망하는 개별 기업들에게 다양한 기회를 제공할 수 있다. 이와 함께, 이를 해외진출 사업들은 전세계의 수산자원 부국과 수산물 소비대국 등으로 배치하여 수산펀드를 지원함으로써, 전세계를 하나의 네트워크로 연결하는 우리 수산업의 글로벌화에도 일조할 것으로 기대된다.

3. 시사점

가. 글로벌 수산 기업 육성 시 국제 경쟁에서 생존 가능

세계적인 수산관련 기업의 사례를 통해 알 수 있듯이 국제 경쟁에서 생존하기 위해서는 기업의 안전성과 규모를 일정 수준 이상으로 키워나가야 할 필요가 있는 것으로 나타났다.

특히, 우리나라에서 가장 큰 수산관련 기업인 동원산업도 자산규모 3,932억 원, 매출규모 4,097억 원에 불과하여 글로벌 수산 기업의 육성이 절실한 실정이다.

이미 세계적으로 국제 식품 메가트렌드에서 해외의 거대 수산 기업은 3~5조원 대의 자산규모에 5~8조 원의 매출을 기록하고 있다. 또한 이들 기업들은 초기 식품산업의 투자확대 시기를 지나 수익 회수 기간으로 접어들고 있어 현재 우리나라 수산분야의 해외수산 규모로는 식품의 글로벌 메가트렌드에 대응하기 어려운 것이 현실이다.

또한 최근의 Food System과 Food Mile로 대변되는 글로벌 식품 메카트렌드에 대응하기 위해서도 세계를 무대로 한 수산기업의 육성이 어느 때 보다 더 중요하다고 할 수 있다.

<표 2-51> Food System과 Food Miles의 개념

구분	내용
Food System	현대의 식품유통을 1차산업(농업 및 수산업)→ 2차 산업(식품제조업, 식품판매업)→3차 산업(식품소매업, 외식산업 등)→최종소비자의 과정을 일련의 시스템으로 파악한 개념이며, 동시에 식품의 원료를 생산하여 소비하는 과정에 필요한 관련산업(어선 건조, 관련 유류산업 등)을 포괄하는 경우도 있음
Food miles	생산지에서 소비지까지의 먹거리 이동거리를 의미. 최근에는 식품의 글로벌화에 따라 Food Miles가 길어지면서 국내외 운송업체, 보관업체 등 물류관련산업의 경제 성장률이 오르며, 동시에 관세에 따른 국가들의 재정 수입이 늘고 있음

특히, 우리나라의 수산부문에 대한 미약한 투자로는 글로벌 식품의 메가트렌드에 의한 막대한 이익의 일부도 가져오기 힘든 상황이다. 즉, 현재의 투자규모로는 Food System의 구조 하에서 Global Flow의 말단 구조에서 밖에 사업을 영위할 수 밖에 없어 시장의 종속자가 될 뿐이다. 따라서 국제적인 여파에서 건디어 낼 수 있을 정도의 시장 주도자로 변모하여 압도적인 경쟁력을 확보해야 한다.

나. 개도국을 중심으로 한 적극적인 수산자원 확보 노력 필요

글로벌 수산기업의 규모화를 위해서는 안정적인 수산자원의 공급이 필수적이다. 그러나 현재의 국내 수산자원으로는 안정적인 공급이 어려우므로 해외 수산자원을 확보해야 한다.

현 상황을 놓고 볼 때, 미국, 일본, 유럽 등으로 대변되는 선진국의 수산자원확보는 거의 불가능할 것으로 판단되므로 남태평양, 아프리카, 남미 등 개도국의 수산자원을 확보하는 전략이 필요하다. 이를 위해 개도국에 어항 및 배후시설(가공 등)과 같은 인프라 투자가 가능성 있는 대안으로 판단된다. 또한 이는 개도국에서 요구하고 있는 사항이기도 하다.

특히, 수산자원은 어선어업을 통해 확보 가능하므로 남태평양, 아프리카 등에 ODA 자금, EDCF 자금 등을 활용하여 어항을 적극적으로 개발할 필요가 있다.

다. 신규투자(Green Field)형과 인수·합병(Brown Field)형 투자 융합 필요

최근 Food System의 글로벌화로 수산물의 생산에서 소비에 이르는 제과정이 수직적, 수평적으로 확대되고 있다. 그러므로 신규투자(Green Field)와 함께 이미 설립된 기업을 인수·합병(Brown Field)하는 방안을 병행할 필요가 있다. 이와 같은 사업의 투자융합으로 수직 계열화 시키는 방안을 마련해야 한다.

라. 전략품종의 육성 필요

세계적인 기업들은 자국의 전략품종의 생산, 가공, 유통 노하우를 바탕으로 글로벌 기업으로 발전하였다.

특히, 노르웨이의 마린하비스트 등 대기업들은 연어를 주로 생산하여 세계적으로 시장을 점유하고 있을 뿐만 아니라 칠레 등에 연어 양식장 및 가공공장을 설립하여 연어를 생산하고 있다. 이미 이들 기업들은 글로벌화 되어 자국의 수산물에만 의존하는 것이 아니라 입지적으로 유리한 지역에 해외투자를 하여 수산물을 생산하고 있다.

또한 세계의 여러 나라들은 새우 단일품종 하나로도 상당한 부가가치 및 일자리를 창출하고 있다. 한 예로, 나이지리아는 새우관련 종사자가 120만 명에 달하고, 멕시코의 경우에도 19만 명에 이르는 것으로 보고되고 있다. 아프리카의 마다가스카르의 경우에는 새우에 의한 GDP 기여가 1%에 달하는 것으로 나타났다.

<표 2-52> 새우를 통한 부가가치 및 일자리 창출 사례

국 가	GDP 기여	고용(명)	생산금액(백만)
호주	-	1,040	\$240-292
캄보디아	-	8,000	\$7.4
인도네시아	-	2,900	\$558
쿠웨이트	0.01%	335	\$7
마다가스카르	1%	3,970	\$70.2
멕시코	-	190,884	\$300
나이지리아	-	1,200,000	\$70
노르웨이	0.25%	998	\$228
트리니다드와 토바고	0.2%	324	\$2.72

자료 : FAO, Global study of shrimp fisheries, 2008.

따라서 우리나라의 경우에도 수산부문의 글로벌 전략에 있어 세계적으로 통할 수 있는 전략품종을 적극적으로 육성할 필요가 있다. 또한 국내의 자원뿐만 아니라 해외의 자원 및 해외 양식적지 등을 고려한 전략품종 개발이 필요하다.

제 3 장

해외진출을 위한 정책방향 및
기본전략



제1절 해외진출 활성화를 위한 정책 방향 및 기본 전략

1. 해외진출 지원 정책의 추진 필요성

우리나라 수산기업의 해외진출을 활성화하기 위해서는 업계 스스로의 노력과 정교한 투자계획 등을 바탕으로 추진되어야 할 것이다. 이에 관해서는 이미 앞장에서 우리 수산기업의 해외진출 필요성에 대한 분석에서 제시한 바 있다.

이와 함께 정부 차원에서도 이들 해외진출 사업을 활성화하는 다양한 정책을 마련하여 단계적으로 추진해 나갈 필요가 있다. 이에 정부는 다음과 같은 근거에 따라서 민간 수산기업의 해외 투자를 유도하는 해외진출 지원정책을 적극 추진해야 할 것이다.

가. 식량자원 확보 필요

우리나라의 수산업은 국내 단백질의 주요 공급원으로서 중요한 식량산업의 역할을 수행해 왔다. 하지만 최근 국제적으로는 국가간 식량 자원 확보를 위한 경쟁이 농어업을 망라한 식량산업 전반적으로 발생하고 있다.

2007년 인디펜던트지는 이미 세계 식량 부족을 권고하고 있다. 뿐만 아니라 세계식량기구(FAO)는 세계의 식량 추이가 2004년 26.4억 톤에서 2007년 20억 톤으로 약 24.2% 감소할 것으로 추정하고 있지만, 세계 인구는 지속적으로 증가하여 결국 세계적인 식량 확보 경쟁은 가속화될 전망이다.

수산분야에 있어서도 개발도상국의 경제 성장에 따른 소득 증가로 수산물의 소비가 늘어날 것으로 전문가들이 예측하고 있다. 특히, 세계식량기구(FAO)는 중국의 경제성장에 따른 수산물 수요를 2010년 공급 부족이 시작되어 2016년에는 약 54만 톤이 부족할 것이라고 추정하고 있다. 이러한 수산물 소비의 증가와 세계 식량 자원의 감소는

수산분야에서도 수산자원 확보를 위한 국가간 경쟁을 가속화시킬 것으로 판단된다.

결국, 세계의 식량자원 확보 경쟁에서도 수산물은 자유로울 수 없다는 것을 의미하며, 국가간 수산자원 확보를 위한 경쟁 심화는 우리나라의 수산식량의 안보를 위협하는 결과로 나타날 것이다. 이와 같은 불확실성으로 인해 수산식량 확보를 위한 해외진출 사업은 갈수록 미래의 녹색성장의 엔진으로서도 매우 중요한 의미를 가지고 있다. 대체 에너지 및 식량 확보를 위한 녹색산업은 향후 미래 주도 산업으로 부상하고 있기 때문이다.

나. 시장 개방 체제의 적응력 제고를 위한 수산업의 글로벌화 지원

이러한 식량 확보 경쟁의 이면에는 투자시장의 개방이 가속화되고 있다는 점은 간과해서는 안 된다. 우리나라도 수산업과 관련해서 WTO/DDA와 국가별 FTA 추진이 가속화되면서 국내 수산업의 위기감이 고조되고 있다. 하지만, 이러한 국제화 속에서 투자시장의 개방은 국내로의 외국 자본 및 상품의 반입 외에 해외로의 우리 자본과 상품이 진출할 수 있는 길을 터줄 수도 있다.

특히, 앞의 식량 안보의 대비와 관련하여 국제적인 식량 확보 경쟁이 심화될 경우에 있어서 국제화에 따른 투자시장의 개방은 우리 수산업의 해외진출을 가속화 시켜 식량 확보의 경쟁에서 우위를 차지할 수 있는 계기가 될 수 있다는 것이다.

현재 우리나라는 칠레, 싱가포르, EFTA(노르웨이 포함), ASEAN 등과 FTA 비준을 체결했으며, 이들 국가 중에 칠레, EFTA, ASEAN은 풍부한 수산자원을 보유한 국가들에 속한다. 그리고 세계 최대 시장임과 동시에 수산자원국인 미국과의 FTA로 비준을 눈앞에 두고 있어 우리 수산업의 해외진출에 희망적인 국면을 보이고 있다. 이외에 중국, 일본, 러시아 등과도 FTA 체결을 위한 준비과정에 들어가 있다. 한편, WTO/DDA는 현재 국가간의 이해 갈등에 따라 현재 중단상태에 있으나 앞으로 협의가 지속될 것이기 때문에 우리 수산업의 해외진출에 파급효과를 줄 것으로 예상된다.

이와 같은 글로벌 환경이 급격히 조성되면서, 우리 수산분야도 이에 적극 대응하는 체제를 갖추어나갈 필요가 있다. 말하자면 우리 수산업의 글로벌화를 위한 초기의 유인책 마련(pumping effects)을 위해서는 정부의 세심한 정책적 지원이 필요하다.

다. 국내수산업의 돌파구 마련을 위한 Blue Ocean 사업기회의 제공

해외진출 사업의 전제가 되는 수산물의 세계 교역 추이를 살펴보면, 우리 수산업의 Blue Ocean 영역을 확인할 수 있다. FAO에 따르면 2006년 수산물 교역규모는 1,772천억 달러(6,305톤)로 10년 전인 1996년에 비해 약 59.5%가 증가했으며, 연평균 8.7%씩 증가하였다. 이를 수출입으로 구분해 보면, 세계의 수산물 수입규모는 908억 달러(5,800만 톤)으로 같은 기간 동안에 56.6%(연평균 8.7%) 늘어났고, 수출규모는 864억 달러(5,310톤)으로 같은 기간에 비해 62.7% (연평균 8.7%)가 증가했다.

2006년 세계 수산물 교역량은 1억 7,721만 톤으로 세계의 수산물 생산량인 4,611만 톤의 1.4배에 달할 정도로 수산물은 교역상품으로서의 가치가 높은 것으로 판단된다.

<표 3-1> 세계의 수산물 교역 규모(1996년과 2006년 비교)

단위 : 톤, 천 달러

항목		1996(A)	2006(B)	증감율(%) (B-A)/B*100	연평균증감율 (%)
수출	수량	23,255,439	31,322,077	34.7	8.8
	금액	53,099,487	86,370,655	62.7	8.7
수입	수량	22,670,947	31,724,354	39.9	8.8
	금액	58,014,414	90,841,548	56.6	8.7
무역	수량	45,926,386	63,046,431	37.3	8.8
	금액	111,113,901	177,212,203	59.5	8.7
전세계 생산량		39,280,437	46,112,957	17.4	8.9
재수출량		112,504	220,608	96.1	8.6
재수출액		472,353	545,755	15.5	8.9

자료 : FAO, Fishstat.

이를 국가별로 구분해서 보면, 2006년의 수산물 수출, 수입, 교역 규모 모두 상위 10개국이 전체의 절반 이상을 차지하고 있다. 수출은 중국, 노르웨이, 태국, 칠레 등의 자원 부국을 중심으로 상위 10개국의 점유율이 51.5%를 차지하고 있다. 수입은 소득 수준이 높은 국가인 일본, 미국, 프랑스, 독일, 덴마크 등이 포함되어 있다. 이들 상위 10개국이 수입에서 차지하는 점유율은 67.5%이다. 따라서 수산물의 교역규모는 미국, 일본, 중국, 덴마크, 태국, 노르웨이 등 상위 10개국의 교역규모가 전체의 약 53.1%에 달한다.

<표 3-2> 국가별 수산물 교역 규모(2006)

단위 : 백만 달러, %

Country	수출		Country	수입		Country	무역규모	
	2006	비중		2006	비중		2006	비중
Total	86,371	100.0	Total	90,842	100.0	Total	177,212	100.0
중국	9,150	10.6	일본	14,259	15.7	미국	17,590	9.9
노르웨이	5,544	6.4	미국	13,400	14.8	일본	15,715	8.9
태국	5,245	6.1	스페인	6,378	7.0	중국	13,339	7.5
미국	4,190	4.9	프랑스	5,109	5.6	스페인	9,250	5.2
덴마크	3,999	4.6	이탈리아	4,746	5.2	덴마크	6,938	3.9
캐나다	3,683	4.3	중국	4,189	4.6	태국	6,818	3.8
칠레	3,639	4.2	독일	3,779	4.2	프랑스	6,800	3.8
베트남	3,363	3.9	영국	3,752	4.1	노르웨이	6,395	3.6
스페인	2,872	3.3	덴마크	2,939	3.2	영국	5,712	3.2
네덜란드	2,827	3.3	한국	2,768	3.0	독일	5,604	3.2

자료 : FAO, FISHTAT

<표 3-3> 한국과 주요 수산국간 교역 항목 비교

단위 : 십억 달러, 백만 톤

구 분	세계 전체	일본			노르웨이			뉴질랜드			한국		
		수치	비중	순위	수치	비중	순위	수치	비중	순위	수치	비중	순위
수출량	31	0.6	1.9	21	1.9	6.0	3위	0.3	1.0	27위	0.4	1.2	26위
수출액	86	1.5	1.7	20	5.5	6.4	2위	0.9	1.0	28위	1.0	1.2	27위
수입량	32	3.1	9.9	2	0.6	1.8	14위	0.0	0.1	65위	1.4	4.4	6위
수입액	91	14.3	15.7	1	0.9	0.9	21위	0.1	0.1	53위	2.8	3.1	10위
교역규모	177	15.7	8.9	2	6.4	3.6	8위	1.0	0.6	36위	3.8	2.2	14위

자료 : FAO, FISHTAT.

이 외에 수산 자원 강국인 뉴질랜드를 포함한 주요국의 수산물 교역 현황을 보면, 일본은 수산물 수입이 세계 1위(143억 달러, 점유율 15.7%)이며, 수출입액을 합친 교역 규모는 미국에 이어 2위이다. 노르웨이는 수산물 수출이 세계 2위(55억 달러, 15.7%)이며, 교역 규모는 8위이다. 뉴질랜드는 교역규모가 10억 달러 규모로 세계 36위에 머무르고 있지만, 수산관련 국제회의(WTO/DDA) 등에서 수산물 수출 강대국으로서의 입장을 확고히 하고 있다. 이처럼 국제 수산물 교역에서 나타나는 특징은 다음과 같다.

첫째, 수산물은 무역 상품으로서의 가치가 높다. 이는 생산금액에 비해 무역규모가 약 1.3~1.4배에 달한다는 점에서 교역적 가치가 단순히 생산품의 교역뿐만 아니라 중간 원자재 등이 교역으로 활발히 이동되고 있다는 점이다.

둘째, 수산물은 상품으로서 자원 부국에서 소비 대국으로 이전되고 있다는 것이다. 결국, 소득 수준이나 수산물 소비 성향이 높은 국가들로 수산물이 이동되고 있다는 것이다.

셋째, 무역규모가 큰 국가들은 자국 수산업의 발전에 기여해 온 거대 수산기업들이 존재하며, 이들 기업은 수산물의 높은 교역 상품성(생산의 지협성+고소득 소비성)을 사업 기반으로 하여 글로벌 네트워크를 형성하고 있다.

따라서 이와 같은 수산물의 교역의 특성을 사업기회로 가져 올 수 있다면, 국제적인 수산 기업으로의 성장은 물론이거니와 국가 차원의 경제 발전에도 도움이 될 수 있다. 이러한 점이 바로 우리나라 수산업의 신성장 동력이 되는 동시에 수산업의 한계를 뛰어넘어 블루오션 혹은 활로를 모색하는 돌파구가 될 수 있다.

사실 그동안 국내외적인 환경변화 속에서 우리 수산업은 고유가에 대해 취약한 구조, 자원 감소, 양식장 과다개발, 수산업 인력의 고령화 등에 의해 고질적인 문제가 누적 및 악화되어 왔다. 특히 1990년대 중반부터는 국내 총어업생산의 감소 혹은 둔화에 크게 작용한 것이 원양어업 분야이다. 즉 그동안 수산물의 주요 원료 공급원이던 원양어업의 생산량이 약 100만 톤에서 50만 톤으로 급감하였는데, 이는 연안국의 200해리 선포에 의한 영향이 가장 크다. 즉, 해외 어장으로

부터의 자원 확보가 곤란해지고 있다는 것으로 이는 우리 수산식량 안보에 직결되는 사항이다.

이와 같은 상황에서 연근해 및 원양어업 등의 고질적인 문제를 해소할 수 있는 Blue Ocean 영역이 바로 해외진출이다. 따라서 이들 어업의 고질적 문제에 대한 대책 마련 차원에서 정부는 국내수산업의 해외진출을 지원하는 정책을 추진할 필요가 있다.

라. 민간분야 진출사업의 한계 보완

새로운 수산업의 활로를 모색하기 위해 민간 수산분야가 독자적으로 해외진출을 도모하는 데는 몇 가지의 한계를 내포하고 있다. 우선 우리나라 수산분야의 해외진출은 주로 원양어업이라는 1차 산업 중심으로 이루어져 왔다. 즉, 다른 나라의 영해로 나가서 어획한 수산물을 해당 지역 판매, 수출, 국내 수요 대응 등의 형태로 이어졌다. 이후 원양어업은 연안국의 자원 자국화(200해리 경제수역 선포)에 따라 어획 사업을 해당 연안국의 어선어업기업과 합작하는 형태로 발전시키면서 수산분야의 해외투자가 직접 어획에서 간접 어획으로 전환되는 계기를 맞는다.

하지만 이러한 합작회사를 통한 간접 어획은 해당 연안국의 입장에서 볼 때, 궁극적으로는 자원 자국화 즉, 자국의 자원을 자국의 기업이 어획하여 판매하기 위한 장기적 목표의 초기 단계에 지나지 않는다. 따라서 앞으로는 수산양식, 유통 및 가공업 등에 대한 해외투자를 포함하는 광범위한 분야의 해외투자의 활성화를 유도하는 해외진출 지원정책이 마련되어야 할 것이다.

둘째, 1990년대 중반 이후부터는 우리나라 수산기업이 원양어업 외에도 해외로 진출하는 경향이 나타났다. 이는 양식업과 수산가공업 을 중심으로 이루어졌는데, 대부분이 생산과정에서 나타나는 원료구입의 이점과 낮은 인건비로부터의 편익에 의존한 해외진출이었다. 그러나 이러한 개별 기업의 진출은 주로 소규모 자본에 의한 진출로서 해당 국가로의 진출시 상당한 애로사항이 나타났다. 즉, 해당 국가 정책에서의 차별적 대우, 외국인에 대한 차별 대우, 진출기업의 영세성 등 구조적 문제를 해소하기 위해서는 해외 진출 시 규모화 및 정부

간 협의체제 구축 등을 먼저 추진한 후 수행해야 할 것이다. 이를 위해서는 정부의 정책적 지원과 역할이 필요할 것이다.

셋째, 개별업체의 한계는 다시 자본력의 한계, 투자 정보의 한계, 범국가적 환경변화 대응의 한계 등으로 구분되어 진다. 즉, 소규모 자본력에 의해 대대적인 사업 전개가 어렵고, 투자 대상·투자 사업 등에 대한 정보 부족은 사업 실패로 이어질 뿐만 아니라 대상 국가의 정책 변화에 따라 우선적인 피해를 감수하고 있다는 것이다. 이상의 한계점을 극복하기 위해서는 해외진출시 국가 차원의 국제적 네트워크 구축을 통한 해외진출 인프라 지원 등의 정책 방안이 뒷받침될 필요가 있다.

마. 외국정부 등의 투자 요청에 대응

해외에서의 관점으로 보면, 우리나라의 수산업은 수산업만을 놓고 볼 때는 거의 선진국에 해당한다. 따라서 상당수의 개발도상국들은 자국의 수산관련 분야 및 이를 위한 인프라 등에 대한 외국정부의 투자 요청이 늘어나고 있는 상황이다. 이들 개발도상국들은 수산업이 주력 산업의 하나로 채택되는 경우가 많으므로 수산업의 조기 발전을 도모하기 위해 한국등 수산선진국의 자본진출을 크게 희망하는 경우가 많다. 예를 들어 베트남의 수산물 수출단지, 남아프리카공화국의 양식사업 투자, 러시아의 어항 투자 요청 등이 그러하다.

이러한 투자 요청에 대해 현재로서는 충분한 대응을 하지 못하고 있는 형편이다. 만약, 이러한 해외 수산분야의 투자 요청을 받아들일 수 있는 체계가 완비된다면 우리나라의 수산분야 해외진출은 국제적으로도 공헌하는 산업으로 성장이 가능하며, 수산업을 통한 국가 브랜드(위상)를 높일 수 있는 계기를 마련할 수 있을 것이다. 이를 위해서는 민간 주도의 해외수산펀드 등의 지원 방안도 모색되어야 하지만, 정부 차원에서 인도적 및 경제적 차원에서 개발도상국을 지원하는 ODA 정책의 도입 방안도 적극 검토할 필요가 있다.

2. 해외진출 지원 정책의 목표와 추진전략

가. 해외진출 지원정책의 목표

앞서 제시된 바에 따라, 해외진출 사업을 원활하게 추진하기 위해 정부는 적극적으로 정책적 지원을 아끼지 말아야 할 것이다. 이와 같은 해외진출 지원 정책의 목표는 궁극적으로 다음과 같이 설정할 수 있다.

해외진출 지원정책의 목표는 “국내 수산기술, 인력 및 자본 등을 토대로 해외수산자원과 수산물 시장을 선점하기 위한 글로벌 네트워크의 구축”에 둘 필요가 있다.

다시 말해 이와 같은 정책 목표를 달성할 수 있는 모든 정책 수단과 전략을 추진함으로써, 앞서 제시했던 정책적 필요성을 해소할 수 있을 것이다. 즉 식량자원을 확보하고, 글로벌 환경에 우리 수산업을 적응시킬 수 있으며, 해외진출시 민간 기업이 할 수 없는 인프라 분야를 구축할 수 있다. 또한 국내 수산업계의 고질적 문제 해소를 위한 블루오션의 사업기회를 창출할 수 있고, 외국정부의 인도적 및 경제적 투자요청 등에도 탄력적으로 대응할 수 있기 때문이다.

나. 해외진출 지원정책의 추진 전략

따라서 이와 같은 정책 목표를 효과적으로 달성하기 위해서는 해외식량 기지를 구축하고, 해외투자의 장을 마련하는 한편, 패키지형 사업으로 진출을 권장하는 등의 다음과 같은 전략도 마련되어야 할 것이다.

첫째, 국내 수산물 수급 상황을 고려하여 해외식량기지의 구축 사업을 추진해야 한다. 이것은 앞에서 언급한 것과 같이 미래에 발생할 가능성이 높은 식량확보 전략이다. 뿐만 아니라 현재에 있어서도 국내 수급이 부족하거나 수입의존도가 높은 경우에 이에 대한 사업기회를 우리 수산업이 담당함으로써 수산업의 경쟁력 강화에 이어질 것으로 판단된다. 그러나 해외식량기지 구축의 원칙은 통상 시에는

해외 수출을 목적으로 하되, 유사시에 국내 반입을 도모해야 한다는 것이다. 이는 정책적으로 수산분야의 해외진출을 도모하였는데, 그것이 수입의 형태로 국내 반입되면 정책 지원의 의미가 퇴색될 뿐만 아니라 현장에서는 수입에 따른 국내 수산업의 국가 경쟁력 약화를 우려해야 하기 때문이다. 물론 현 상황에서 한 수산품의 수입의존도가 매우 높다고 한다면 국내 반입을 활성화 하여 사업 기회를 국내 수산업체에게 제공할 필요가 있다.

둘째, 민간과 정부가 해외진출 사업에서 서로 보완적인 역할을 수행함으로써 해외진출 사업의 시너지 효과를 창출하는 전략을 취해야 할 것이다. 즉 정부가 수산업과 관련된 사업으로서 해외 투자 인프라 구축 사업을 추진하면, 신규 민간투자 사업자는 민간자본의 투자재원을 마련시 더욱 용이할 수 있다는 점이다. 또한 해외 투자를 하는데 있어서 사업 안정성 확보를 위해 해당 민간사업자 간의 협력 뿐만 아니라 정부 차원의 협력 체제도 구축 및 강화되어야 한다. 이와 같은 역할은 정부와 민간이 보완적으로 추진할 때 효과가 극대화될 것이다.

셋째, 앞에서 우리 수산분야의 해외진출 한계 중에는 단순 사업에 의한 수익 구조 단순화의 한계를 가지고 있었다. 이를 극복하고 일본의 사례처럼 수산식품의 글로벌화에 대응하기 위해서는 생산-유통-판매가 합리적으로 연계된 패키지 사업의 진출을 지원할 필요가 있다. 이를 통해 글로벌 수산 네트워크를 형성하여 국제적인 식량 확보 경쟁에서 우위를 점할 필요가 있다.

3. 해외진출 지원 정책의 기본 구상

앞에서와 같이 해외진출 지원정책의 목표를 효율적으로 달성하기 위해서 해외진출 지원정책은 다음과 같이 단계별 추진하는 장기 구상을 바탕으로 추진할 필요가 있다. 즉 최근 경제 위기 등을 고려하면 해외진출 펀드 조성 시기가 다소 지연될 것으로 분석되고 있으므로, 시기별로 정책의 기본 방향을 다소 달리 설정하여 장기적으로 우리 수산업의 글로벌화를 통한 녹색성장 동력을 확보하도록 구상하였다.

즉 1단계(2008~2010)는 우선 해외진출 지원체계를 구축하는데 지원정책의 역량을 집중하고, 2단계(2011~2017) 기간 중에는 구축된 지원체계를 근거로 글로벌 네트워크를 적극 확대하는데 집중하도록 한다. 이 기간 중에는 세계 권역별로 해외진출 유형을 선정하여 글로벌 네트워크를 양적으로 확대하는데 전력투구해야 할 것이다. 이와 같은 기간을 거친 후 3단계(2018~) 기간에는 정부는 우리 수산업의 글로벌화가 정착 될 수 있도록 해외진출사업을 질적으로 심화시키는 국한하여 지원 정책이 마련되어야 하되, 결국 이 때부터는 해외진출 사업에서 정부의 개입을 최소화해 가야 할 것이다. 이하 각 단계별 지원정책의 세부 방안을 제시하였다.

<그림 3-1> 해외진출지원 정책의 장기 구상



<표 3-4> 장기 구상 하의 단계별 해외진출 지원 과제

사업 구분	1단계('08~'10)	2단계('11~'17)	3단계('18~)	비고
	해외진출 지원체계 구축 단계	글로벌 네트워크 확장 단계	우리 수산업의 글로벌화 정착·심화 단계	
□ 펀드 설립 및 운영				
· 펀드 구조 검토	- 검토('08)			
· 펀드 설립	- 보완 및 1차 설립 추진('09~) - 부문별·용도별 펀드전문화('11~) - 외부펀드와의 연계 추진('12~) - 2차 펀드설립추진			-국내펀드 설립 병행 -녹색펀드, 에너지 펀드 등
· 펀드 운용		- 1차투자분 최종심('10~) - 펀드의 운영 및 관리('11~)		
□ 관련 제도의 정비				
· 관련 법 및 제도 검토	-검토('08)			
· 원양산업발전법 개정	- 개정 추진('09)			
□ 해외진출 사업의 발굴				
· 신규 지원사업	-접수 및 발굴 ('08년, '09년, 이후 계속 추진) - 투자대상사업의 선정('10~) - 권역별 투자실시('11~)			수산자원부국 진출 사업
· 기존 진출사업	- 기존 진출 사업 조사('09) - 기존사업 거래활성화 등 방안('10~) - 권역별 교두보 선정 및 투자 ('11~)			수산자원 부국 및 소비대국 진출 수산기업
· 전략적 투자사업	- 권역별 소비지 전략화 방안 검토('09) - 투자대상사업 선정('10~) - 권역별 교두보 선정 및 투자실시('11~)			수산소비대국 교두보 확보
□ ODA사업과의 연계				
· 해외어항개발사업 추진 방향 검토		- 해외어항개발사업 추진 전략 마련('09~)	- 해외어항개발투자 ('12~)	
· 해외진출사업과 연계추진		- 해외진출사업과 ODA사업의 연계 방안('09)		
□ 지원체제의 구축				
· 해외투자보험제도	-검토('08) -제도 도입 추진('09~'10)			
· 해외진출정보	-정보수집체계 구축('08) -정보수집 및 활용 추진('09)			
· 해외투자협의회		- 투자요청사업의 접수 및 선정('09~'10) (신규, 기존, 전략적 투자사업 등 대상) - 사업별 투자심사 및 투자협의('11~)		

첫째, 1단계 해외진출 지원정책(2008~2010)은 해외진출 지원체계의 틀을 구축하는 것을 주요 정책 기본 방향으로 설정한다. 이에 따라 이 기간 중에는 펀드 설립의 구조를 검토하고 자금 및 외환시장

등 경제 상황에 알맞게 이를 보완하는 한편, 관련 법 및 제도의 정비를 추진하도록 한다. 이와 별도로 1단계 사업으로서 해외진출 대상 사업을 적극 발굴함으로써 펀드 투입이 가능한 사업을 사전에 확보하도록 한다. 또한 이 기간 중에는 1차펀드 투자대상을 확정하기 위한 최종심의를 2010년 경에 추진하여 2단계 사업 추진에 대비하도록 한다. 이와 함께, 해외진출 사업의 실효성을 높이기 위해 무상원조 사업과 연계하여 추진하는 방안을 이 기간 중에 검토하여 2단계 글로벌 네트워크 확장시 대비할 필요가 있다.

둘째, 2단계(2011~2017) 해외진출 지원 정책은 현실적으로 해외수산펀드의 조성이 시장에서 가능한 단계에 접어들어 민간사업에 투자가 실현되는 기간으로 설정하였다. 그리고 이 기간은 전세계적으로 우리 수산기업의 글로벌 네트워크를 구축해 나가야 하는 시기이므로 주요 권역별로 소비지 시장 확보 및 자원확보를 위해 체계적으로 교두보를 확보해 나가야 할 것이다. 이와 같은 글로벌 투자전략에 대해서는 다음 절에서 논의하겠지만, 이 같은 글로벌 투자전략을 효과적으로 추진하기 위해 권역별로 산지 및 소비지 특성에 알맞은 현지 진출 전략을 마련하도록 해야 할 것이다. 이를 위해서는 사전에 권역별 소비지 및 산지 특성과 이에 따른 현지 생산 및 소비 유통 체계 등을 면밀하게 검토해야 할 것이다.

이때 그동안 무상원조 정책 등의 검토된 방향을 고려하여 전략적으로 글로벌 네트워크를 확보할 수 있도록 펀드투자 및 운용 전략과 연계하여 현지 진출사업을 추진해야 할 것이다.

셋째, 3단계(2018~) 해외진출 지원 정책은 그 이전까지의 글로벌 네트워킹 결과를 더욱 심화시켜 우리 수산업의 글로벌화를 정착시키는 단계의 지원정책을 말한다. 그러므로 이때는 1차 펀드 설립 및 운용 성과를 토대로 별도의 2차 펀드 설립을 추진하는 한편, 우리 수산업의 글로벌화 정착 단계에 걸맞는 펀드 설립 및 운용 방안이 마련되어야 할 것이다. 이 때는 해외투자협의회 등 업계의 자생적 역량을 기반으로 해외펀드의 조성 및 운용, 사업 발굴 등의 기능을 원활하게 수행할 수 있어야 하며, 정부의 역할도 점차 극소화되어야 할 것이다.



제2절 글로벌 전략의 유형과 특징

수산분야의 해외진출 사업을 추진하는데 있어서는 우리나라의 수산업과 관련된 대내외 환경을 고려한 글로벌적인 투자 전략이 필요하다. 이에 수산분야 해외진출 사업의 필요성, 우리나라 수산업의 해외진출의 한계를 인식한 바탕 위에서 수산분야 해외진출의 기본 방향을 설정하고 그 방법론을 도입할 필요가 있다.

1. 글로벌 네트워킹과 해외진출 사업단위

수산분야 해외진출 지원사업은 구체적으로는 ‘글로벌 네트워킹을 구축’하는 글로벌 전략(global strategies)으로 대변된다. 본 연구에서 ‘글로벌 네트워킹(global networking)’의 개념은 우리 수산업이 원활하게 해외진출을 도모하여 그 정책적 목적을 달성할 수 있도록 ‘해외 수산투자 활성화 사업’을 통하여 국내 개별 수산기업의 해외진출 사업들을 상호간에 연계하여 각 권역별 해외진출 사업들의 시너지 효과를 극대화하고자 하는 것이다.

<그림 3-2> 글로벌 네트워킹의 개념과 필요성



이렇게 글로벌 네트워크를 연결하는 이유는 자원확보 등의 정책적 목적을 위해 개발된 해외사업의 결과물을 주요 소비지 인근의 판매 및 물류거점 등을 확보하여 그 가치를 실현함으로써 모든 해외진출 사업들이 원활하게 정책적 목적을 달성하도록 하기 위해서이다.

이때 이러한 글로벌 네트워킹의 구축을 위한 해외진출 단위 사업 들은 크게 4가지 기준에 따라 10가지의 사업 유형으로 구분되며, 현지 사정에 따라서 다시 이들 사업들을 조합하여 복합적인 사업 유형을 구성할 수 있다. 이에 우리 수산기업이 해외에 진출할 때 영위하는 각 단위사업의 유형을 제시하면 다음과 같다.

첫째, 해외 수산물의 생산을 위한 진출 사업으로는 신어장 개척 혹은 입어권 확보 등을 위한 어선어업 사업(F), 식용 수산물의 해외 생산을 위한 양식사업(AF), 펄프나 대체에너지 개발 등을 위한 해조류등의 산업용 양식사업(AI) 등의 3가지 유형이 있다.

둘째, 해외 수산물의 가공을 위한 현지 진출사업으로서 이는 주로 1차 가공사업(M1), 그리고 2차 가공사업(M2) 등으로 구분할 수 있다. 대부분 수산물 생산 산지 인근에서는 1차 가공사업에 참여하는 경향

이 있고, 수산물 소비지 인근에서는 2차가공사업에 진출한다.

셋째, 해외에서 수산물 유통 및 물류 등의 사업에 진출하는 경우로서, 생산 현지에서 지역판매 및 물류 등의 사업(DL : Distribution in Local Market)을 추진하는 경우, 현지 확보 수산물을 한국 국내로 반입하는 사업(DK : Distribution to Korea), 그리고 현지 확보 수산물을 제3국으로 수출하는 사업(DG : Distribution to Global Market) 등의 3가지 유형으로 구분할 수 있다.

넷째, 그밖에도 해외진출 사업으로는 조업기술 및 양식기술 등의 현지 기술이전 사업(T), 현지 어항 및 전기수도 시설 등 인프라개발사업(I) 등의 시혜적 사업들로 가능할 것으로 예상된다. 특히 넷째 유형의 사업들은 앞의 상업적 목적의 사업과 달리 현지 국가에 대한 정책적 지원이 목적이다. 그러나 이들 시혜적 원조사업의 진출 시는 앞의 상업적 사업의 진출과 연계하여 추진하는 것이 바람직할 것이다.

실제로 해외수산투자 사업들은 이들 10가지 유형의 단위사업 형태로 혹은 몇 가지 유형이 결합한 혼합형 사업 방식으로 추진되고 있다. 특히 생산-가공-유통 및 물류 사업단위들이 수직적으로 결합(vertical integration)한 사업방식은 해외사업의 안정적 추진 및 효율적인 성과를 가져올 수 있고, 규모와 범위의 경제성을 추구할 수 있다.

<표 3-5> 수산분야 해외진출 단위사업의 유형

생산	가공	유통 및 물류	기타
어선어업 (F)	1차 가공사업(M1)	생산현지 판매사업(DL)	기술이전(T) (조업기술,양식기술 등)
식용양식(AF)		국내 반입사업(DK)	
산업용양식(AI)	2차 가공사업(M2)	제3국 수출사업(DG)	현지인프라개발(I) (어항,전기수도)개발 등

2. 글로벌 전략의 유형

본 해외수산투자사업에서 추진하는 글로벌 전략은 앞서 제시한 자원 확보 등의 정책적 필요성과 목적을 효율적으로 달성할 수 있도록 수립되어야 한다. 이를 위해서는 우리나라 해외수산투자 사업단위들이 각기 해외 현지에 적절한 목적을 가지고 적절한 방식으로 사업단위를 구성하여 우리나라 수산업의 전체적인 글로벌 네트워크 전략에 기여하여야 한다.

따라서 각 해외수산투자 사업단위들은 다음 4가지 전략중 어느 하나 혹은 복합적인 전략의 일환으로 추진되는 것이라야 할 것이다. 즉 자원 확보형(R:Resource), 해외 소비시장 창출형(C:Consumer's Market), 부가가치 창출형(V:Value-added), 인프라 개발 지원형(I:Infrastructure) 등의 전략이 그것이다. 말하자면 해외진출을 추진하는 사업체들은 상기 4가지 유형의 글로벌 전략에 부합하는 사업이라야 우리나라 수산업의 해외진출 정책 목적을 달성하는 것이다.

(1) 자원 확보 전략(R : Resource)

자원 확보 전략은 국내 생산이 제한되거나 수입 의존도가 높은 수산품목 혹은 수산상품에 대해 자원을 확보함으로써 국내 수급 부족에 대비하여 수급 안정을 도모하려는 정책적 목적을 달성하기 위한 전략이다. 주로 명태(러시아), 어분 및 어육, 그리고 대체에너지 개발을 위한 해조류 양식 등의 사업(F, AF, AI, M1형 사업단위)이 여기에 포함된다. 따라서 이와 같은 자원 확보 전략은 최근 우리나라의 새로운 주요 이슈로 떠오르고 있는 '녹색성장 전략'과 일치하는 전략이다.

<그림 3-3> 자원확보 전략(R)의 글로벌 네트워크 흐름도



이와 같은 자원확보 전략의 개념과 핵심 사업단위, 그리고 사업구조의 사례 등을 제시한 것이 다음의 <표 3-6>이다. 자원확보 전략은 국내부족 수산물의 확보 혹은 생산을 목적으로 해외에 진출하는 것이다. 따라서 어선어업, 양식어업을 통해 국내부족 품목을 생산하거나 또는 현지 1차 가공공장 등의 핵심 사업단위를 건설하여 현지에서 원재료를 구입하여 가공제품 형태로 국내에 반입하는 것이다.

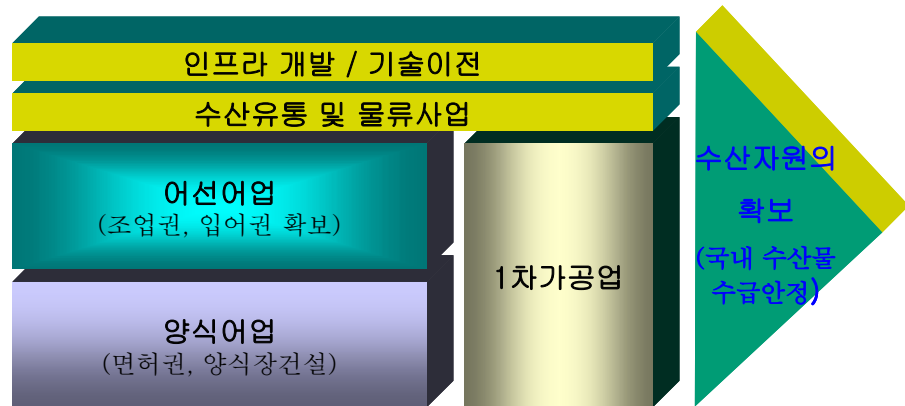
<표 3-6> 자원확보 전략(R)의 개념과 유형

개념	국내 부족 수산물(식용 혹은 산업용)을 현지에서 생산 혹은 확보를 위한 해외진출 전략
주요 품목	명태, 참치, 어분, 어육, 해조류(산업용) 등
핵심 사업단위	F(어업), AF(식용 양식), AI(산업용 양식) 혹은 M1(1차 가공업)
사업구조 사례	R(F), R(F+M1), R(F+M1+DK), R(M1+DK), R(F+M1+DK+I+T)
기대 효과	식량자원의 확보, 산업용 원자재 확보 등

실제 자원확보 전략을 달성하기 위한 사업구조의 구성 사례로서는 어업 또는 양식사업의 생산시설과 함께, 1차 가공사업, 국내로 반입하기 위한 유통사업 등이 결합하여 사업을 추진할 수 있다. 또한 많은 수산자원 부국이 개발도상국가이므로, 이들 국가에 대한 어항개발 혹은 전기·도로 등의 인프라 구축(I)과, 기술이전(T) 등의 지원 사업이 병행 추진될 수 있다.

이와 같은 개념의 자원 확보 전략을 통해 창출할 수 있는 가치사슬(value chain)을 도식화한 것이 다음의 <그림 3-4>이다. 즉, 어선어업, 양식어업, 가공업 등의 단위사업 혹은 이들 사업의 혼합사업 등을 통해 가치를 창출하도록 되어 있다. 그리고 이들 사업을 지원하는 역할로서 수산물 유통·물류사업, 혹은 인프라 개발 지원·기술이전 사업 등을 직접 수행할 수 있다. 이들 지원 사업을 직접 수행하지 않더라도 외부 사업자의 기능적 보조 하에서 자원확보 전략의 최종적 가치가 실현될 수 있다. 이때 창출되는 최종적 가치는 ‘수산자원의 확보’로서 국내 수산물 시장의 수급 안정에 기여할 것이다.

<그림 3-4> 자원확보 전략(R)의 가치사슬



(2) 수출 촉진 등 해외 소비시장 창출 전략(C : Consumer's Market)

수출 촉진 등 해외 소비시장 창출 전략은 국내 수산물 중에서 경쟁력이 높은 수산물을 해외에 수출하는 전략으로서, 수출상품의 해외 소비시장을 창출하고 이에 필요한 거점을 해외에 구축하는 전략이다.

가급적 대규모 수산물소비시장에서 판매자 주도의 해외진출 전략으로서, 해외 수산물 소비시장에서 우리나라의 시장지배력을 확보하기 위한 다양한 방안을 구축하는 전략이다. 따라서 이를 위해서는 정확하고 경쟁력 높은 현지 판매루트를 확보하고 필요에 따라서는 현지 물류 가공센터를 확보 혹은 설립할 필요도 있다.

<그림 3-5> 수출 촉진 등 해외소비시장 창출 전략(C)의 흐름도



이와 같은 수출촉진등 해외 소비시장 창출 전략의 개념과 유형 등을 제시한 것이 다음의 <표 3-7>이다. 수출촉진등 해외 소비시장 창출 전략은 국내에서 남아도는 수산물 중에서 경쟁력이 있는 수산물을 해외시장에 수출하거나, 해외에서 우리 수산기업이 생산한 수산물을 제3국 소비지로 수출하는 전략 등을 포함한다. 따라서 이 전략은 해외 소비국에서의 수산물 유통 및 가공사업 등이 핵심 사업단위가 된다.

<표 3-7> 수출촉진등 해외 소비시장 창출 전략(C)의 개념과 유형

개념	국내에서 남아도는 수산물 중에서 경쟁력이 있는 수산물을 해외시장에 수출하거나, 해외에서 우리 수산기업이 생산한 수산물을 제3국 소비지로 수출하는 전략
주요 품목	넙치, 새우, 전복, 참치 등
핵심 사업단위	M2(2차가공), DL(현지국 유통), DG(제3국 유통)
사업구조 사례	C(M2), C(M2+DL), C(M2+DG)
기대 효과	국내 과잉 수산물의 수출 촉진, 해외 생산 수산물의 소비시장 확보

주 : 유통에는 판매 및 물류 등의 사업을 포함하는 것으로 구분.

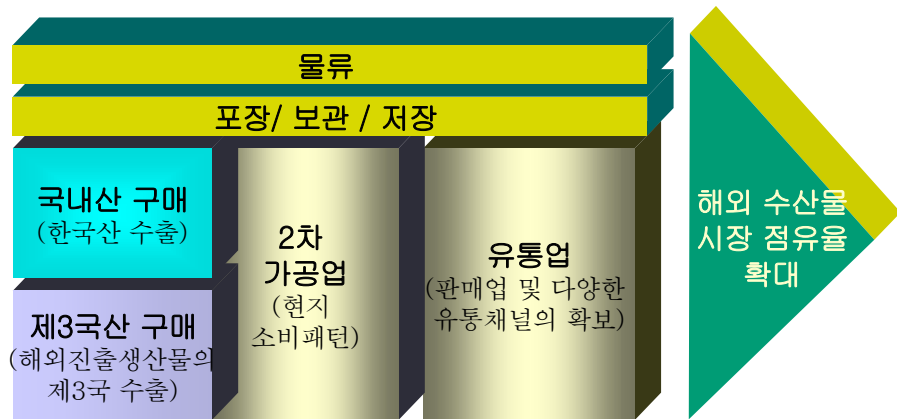
이와 같은 개념의 수출촉진등 해외 소비시장 창출 전략을 통해 창출할 수 있는 가치사슬(value chain)을 도식화한 것이 다음의 <그림 3-6>이다. 이 전략을 추진하는 사업단위는 주로 해외 현지 소비시장에서의 2차가공업 혹은 유통업에서 대부분의 가치를 창출한다. 특히

현지 수산물 유통업에서는 해당국 혹은 인근 권역의 소비시장을 확대하기 위한 마케팅 전략 및 다양한 판매 채널의 확보 등이 사업의 관건이다. 이처럼 현지 소비시장 판매 증대를 위해서는 필요시 현지 소비자 입맛에 맞는 수산물 2차가공사업도 주요 사업으로 구성될 수 있다.

그밖에도 수출촉진등 해외소비시장 창출 전략을 위해서는 앞의 유통 및 가공업을 측면에서 지원하는 물류 및 포장·보관 등의 사업을 병행 추진함으로써 사업의 효율성 및 시장지배력을 향상시킬 필요가 있을 것이다.

이와 같은 가치창출 사업단위들로부터 창출되는 최종적 가치는 ‘해외수산물 시장의 점유율 확대’로 나타날 것이며, 이때 국내산 수산물의 수출을 촉진하는 효과를 가져온다. 또한 자원확보를 위해 해외에 진출한 우리나라 사업자들이 생산한 수산물을 제3국 소비시장으로 수출할 수 있는 기반을 확보 할 수 있을 것이다.

<그림 3-6> 수출 촉진 등 해외 소비시장 창출 전략(C)의 가치사슬



(3) 부가가치 창출 전략(V : Value-added)

부가가치 창출형 해외진출 전략은 해외에서 생산하여 현지에 판매하거나 제3국으로 판매하여 부가가치를 창출함으로써 국내 수산업 부가가치 증대에 기여하는 해외진출 전략의 유형을 의미한다. 물론 이때 해외에서 창출되는 부가가치가 전량 국내 수산업으로 유입되지

는 않지만, 그중 일부가 배당형태로 반입되거나 현지에 재투자 형태로 축적될 것이므로 궁극적으로 국익에 도움을 주게 된다.

따라서 이와 같은 부가가치 창출 전략 하에서는 해외진출 사업자들은 우리 수산업 거의 모든 분야에 있어서 현지화를 통해 부가가치를 극대화하는 방식으로 사업전략을 마련할 필요가 있다. 이를 위해서는 자원이 풍부한 현지 국가에서 어업 혹은 양식을 통한 수산물의 확보, 1차 가공 및 유통, 2차 가공 등의 사업을 통해 부가가치 창출을 극대화하는 전략을 취할 수 있다.

<그림 3-7> 해외 부가가치 창출 전략(V)의 네트워킹 흐름도



다만, 이와 같은 전략 하에서는 가치 창출에만 중점을 두어 국내 시장에서 공급이 과잉 혹은 과잉 우려가 있는 품목임에도 불구하고 국내에 반입을 추진할 수 있기 때문에, 이를 방지하기 위한 대책을 마련해 놓을 필요가 있다. 이와 달리 현지 생산 품목이 국내 희소 품목일 경우는 국내시장 반입도 무관할 것이다. 따라서 부가가치 창출 전략에 유용한 품목으로는 세계적으로 시장이 넓게 형성되어 있는 대구, 연어, 새우, 그루퍼, 철갑상어 등의 원어 및 가공품 등이 적합할 것으로 사료된다. 이들 중에는 국내 수요과 생산이 뒷받침되는 품목도 있으나, 국내 시장이 없는 것도 해외시장에서 가치 창출을 위해 현지 생산 및 소비를 추진하는 것도 바람직하다.

<표 3-8> 부가가치 창출 전략(V)의 개념과 유형

개념	해외에서 생산하여 현지에 판매하거나 제3국으로 판매하여 부가가치를 창출함으로써 국내 수산업 부가가치 증대에 기여하는 해외진출 전략
주요 품목	대구, 연어, 새우, 그루퍼, 철갑상어 등
핵심 사업단위	F, AF, AI, M1, M2, DG, DL
사업구조 사례	V(F), V(AF), V(F+M1+DG), V(AI+M1+M2+DG), V(AF+M1+M2+DL+DG)
기대 효과	국내 수산업의 부가가치 증대에 기여

이에 따라 해외 부가가치 창출 전략의 가치사슬을 도식화하면 다음과 같다. 즉 해외 부가가치 창출의 성과를 극대화하기 위한 핵심 사업단위로는 어업, 양식, 1차가공, 2차가공, 유통업 등의 어느 하나 혹은 수직적 결합 형태로 추진될 수 있다. 아울러 물류, 포장 등의 지원사업도 병행 추진함으로써 부가가치 가득률을 극대화할 수 있을 것이다.

<그림 3-8> 해외 부가가치창출 전략(V)의 가치사슬



(4) 인프라 개발 지원 전략(I : Infrastructure)

인프라 개발 지원전략은 개발도상국 등에 대한 우리나라의 대외적 이미지 제고를 위한 원조 정책의 일환으로서 대상국에 각종 인프라 시설을 개발하여 경제 발전을 적극 지원하는 전략이다. 이와 같은 대외적 인프라 개발 지원을 통해 우리나라는 국가적 브랜드가치를 높일 수 있으며, 나아가서는 연안국에서의 우리나라 입어권 및 면허권 등의 어업자원 확보를 위한 협상에서 유리한 지위를 확보할 수 있는

부수적 효과를 가져올 수 있다.

따라서 연안국이 가장 시급히 필요로 하는 인프라를 지원대상으로 하여 이를 단계적으로 구축·지원하되, 우리나라 수산업의 현지 진출 혹은 자원확보 효과를 가져올 수 있는 사업들을 우선적으로 선정하여 개발하는 것이 바람직할 것이다. 이와 같은 인프라로서는 어항, 도로, 수도, 전력시설 등의 건설 사업이 여기에 해당된다.

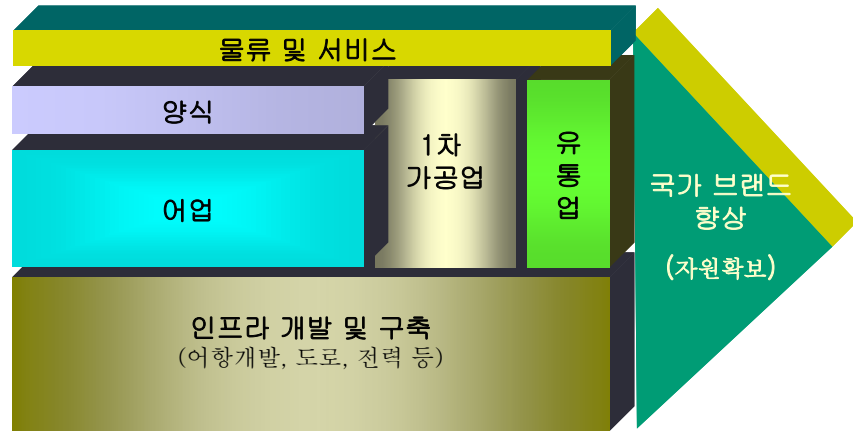
이와 같은 인프라가 구축될 경우, 현지 연안국의 경제 발전에 기여할 뿐 아니라 우리나라 수산기업의 진출시 배후 단지 및 사업 인프라로서의 역할을 수행하여 경제성을 갖추는 것이 바람직하다.

<표 3-9> 인프라 개발 지원(I) 전략

개념	어항, 도로, 전기, 수도 등의 인프라 시설 구축을 통해 연안국 경제 발전을 지원하고, 우리나라 수산업의 현지 진출 기반을 제공하는 사업 전략
주요 품목	참치, 명태, 대구 등의 대량 양륙·처리 등이 필요한 품목
핵심 사업단위	I(인프라 시설), F(어업), M1(1차 가공), D(유통)
사업구조 사례	I(I+F), I(I+F+M1), I(A+M1+D), I(F+M1+D)
기대 효과	우리나라 국가 브랜드 향상, 어업자원의 확보시 협상력 제고

따라서 인프라 개발 지원전략의 가치사슬은 어항, 도로, 전력 등의 인프라 시설 개발이 핵심적 사업단위가 되지만, 이와 함께 어업 및 1차가공업 등의 현지 진출사업과 연계하여 추진이 가능한 사업이라야 할 것이다. 연안국 등의 개발도상국 지원 정책의 실효성을 확보하기 위해서는 동 개발사업이 입어권 등에 있어서 협상력을 뒷받침하거나 혹은 현지 진출사업과의 시너지 효과를 창출하는 것이라야 하기 때문이다.

<그림 3-9> 인프라 개발 지원(I) 전략의 가치사슬



3. 권역별 투자 전략

가. 권역별 투자전략 수립 필요성

(1) 권역별 수산분야의 특징

① 아시아

아시아를 편의상 극동아시아(한국, 일본, 중국, 극동 러시아), 동남아시아, 중동아시아로 구분해서 수산분야의 특성을 살펴보면 다음과 같다.

극동아시아의 경우는 세계 4대어장 중인 하나님 북서태평양어장을 중심으로 명태라는 자원이 풍부하다. 뿐만 아니라 각 국별 어장 또한 세계적으로 자원이 풍부하기로 유명하다. 이들 지역은 중국을 바탕으로 세계 최대의 가공 기술력을 보유하고 있을 뿐만 아니라 한·중·일·러간 수산교역이 활발한 지역이기 때문에 국제 수산물류로 높은 수준에 있다. 수산물 소비시장으로서 세계 최대의 시장을 형성하고 있는 일본을 중심으로 1인당 수산물 소비량이 일본과 1, 2위를 다투는 한국, 그리고 최근 경제성장과 함께 수산물 소비가 늘고 있는 중국이 버티고 있다.

동남아시아(베트남, 태국, 인도네시아, 말레이시아 등)는 다랑어, 민어류, 조기 등의 자원이 풍부하며, 새우를 중심으로 한 양식산업이 발달해 있다. 이에 반해 가공부분은 상대적으로 낙후되어 있으며, 화

교권을 중심으로 수산물이 유통되고 있는 것으로 판단된다. 특히, 동남아시아는 극동아시아와 유럽을 연계하는 중간자적 입장을 취하고 있어 유럽 공략에 있어서는 매우 중요한 물리적 입지를 점하고 있다. 수산물 소비는 주로 화교권을 중심으로 형성되어 있으며, 능성어, 새우 등이 전통적인 수산물로서 각광을 받고 있다. 또한 인도는 세계 제2의 인구를 자랑하고 있어 경제 성장과 함께 수산물 소비가 늘 것으로 예상된다.

중동 아시아는 실상 겉으로는 수산분야와 크게 관계가 없는 듯 보이지만, 민어류, 조기류 등이 풍부한 지역이다. 가공 및 유통 또한 상대적으로 낙후되어 있지만, 이들 지역이 유럽과 아시아를 연계하는 물류 입지는 매우 높다. 뿐만 아니라 이슬람권 문화이기 때문에 단백질 공급원의 한계가 있어 수산물 소비가 향후 늘어날 것으로 추정하고 있다.

<그림 3-10> 아시아 지역이 수산분야 특성

지역	지도	생산	가공/유통	판매지역	전략
극동아시아 - 한국 - 일본 - 중국 - 극동러시아 등		베링해 : 명태 세계 4대어장 중 하나 (북서태평양어장)	가공 : 중국(세계 최대) : 높은 기술력 보유 유통 : 국제 물류 활발	수산물 최대 소비지역 일본 : 최대 소비국 한국 : 일본과 대등(1인당) 중국 : 경제성장=소비 증가	생산-가공-유통-소비에 이르는 종합적 네트워크
동남아시아 - 베트남 - 태국 - 인도네시아 - 말레이시아 등		다랑어, 민어류, 조기 등의 자원 풍부 양식 발달 : 새우 등	가공 : 낙후 유통 : 화교세력권 교역 : 아시아와 유럽 연계	화교권 중심의 잠재력 높은 화교권 : 전통적인 소비 능성어, 새우 등 기타지역 : 인구 많음(인도)	양식 중심의 개발 화교권 시장 침투 필요 중계무역지
중동 아시아 - 인도 - 사우디아라비아 - 쿠웨이트 등		수산물 생산 미흡 인도 : 민어류, 조기류	가공 : 미흡 유통 : 미흡 교역 : 아시아-아프리카-유럽 연계	향후 증대 가능성 : 이슬람권의 단백질 공급	이슬람권 단백질 공급

② 아프리카, 유럽, 오세아니아




아프리카 지역은 조기, 민어류, 다랑어류, 양식 수산물이 풍부하다. 따라서 신어장을 개발하거나 조업권 확보에 중요한 지역이기도 하다. 가공 및 유통은 매우 낙후되어 있지만, 전통적으로 유럽과의 긴밀한 역사를 가지고 있기 때문에 대유럽 진출의 교두보 역할을 수행할 수 있다. 수산물 소비는 그리 높지 않으며 이는 소득 수준과도 관계가

있다. 단, 아프리카는 여전히 미개척 지역이 많아 수산분야의 해외진출을 통해 수산자원 이외의 자원의 확보도 용이할 것으로 판단된다.

유럽은 이탈리아, 스페인, 프랑스, 네덜란드, 노르웨이 등 전통적으로 수산물을 많이 생산하거나 소비하는 국가들이 밀집되어 있다. 주로 고등어, 다랑어류, 연어 등의 자원이 풍부하며, EU의 수준 높은 어업관리가 수행되고 있어 생산 부분의 해외진출은 어려울 것으로 판단된다. 그러나 식품가공 수준이 매우 높으며, 클러스터가 확산되어 있을 뿐만 아니라 높은 수준의 유통을 하고 있다. 수산물 소비는 전통적으로 수산물 소비가 강한 국가를 비롯하여 동유럽의 소득 수준 향상이 수산물 소비시장의 확대에 이어질 것으로 예상된다.

오세아니아의 대표적인 국가로는 호주와 뉴질랜드, 그리고 남태평양의 도서국을 들 수 있다. 특히, 남태평양 도서국은 다랑어자원이 풍부하며, 호주와 뉴질랜드는 다랑어류, 오징어, 돔, 양식수산물 등의 자원이 풍부하다. 단, 남태평양 도서국의 경우에는 가공 및 유통이 매우 낙후되어 있을 뿐만 아니라 생산에 필요한 어항시설마저 부족한 실정인데 반하여, 호주와 뉴질랜드는 가공과 유통이 동남아시아나 극동아시아로 수출할 수 있을 정도의 수준에 있다. 그러나 수산물 소비 성향은 생산 및 자원량에 비해서는 높지 않다.

<그림 3-11> 아프리카, 유럽, 오세아니아의 수산분야 특성

지역	지도	생산	가공/유통	판매지역	전략
아프리카 - 남아공 - 앙골라 - 마다가스카르 등		조기류, 민어류, 다랑어류, 양식(역돔 등) - 신 어장 개발 - 조업권 확보	가공 : 낙후 유통 : 낙후 교역 : 유럽권 수출	지역 내 : 소비 성향 낮음 : 소득 수준 낮음 지역 외 : 유럽권 시장 진출	자원확보를 통한 국내 반입 및 유럽시장 진출
유럽 - 이탈리아 - 네덜란드 - 스페인 - 프랑스 - 이탈리아 등		고등어, 다랑어류, 연어 등 - EU의 높은 어업관리 - 어장 진출 어려움	가공 : 수준 높은 가공 : 클러스터 확산 유통 : 물류 고수준 교역 : 전세계 대상(연어)	지역 내 : 전통적인 수산물 소비지 : 비소비권의 수산물 소비 증대	판매지역의 로서 현지 가공과 물류 네트워크화
오세아니아 - 호주 - 남태평양 도서국 등		남태평양도서국 : 다랑어류 호주 : 전복, 돔, 다랑어 등 : 양식, 자원관리	남태평양도서국 : 가공/유통 낙후 호주 : 가공, 유통 발달	지역 내 : 소비 성향 낮음 : 소비 시장 협소 지역 회 : 일본 등 아시아 수출	가공/유통 인프라 설비를 통한 자원 확보

③ 미주 지역

미주 지역은 크게 북미, 중미, 남미로 구성된다. 북미는 미국과 캐나다를 중심으로 명태, 연어, 바닷가재, 다랑어 등의 자원이 풍부하다. 엄격한 자원관리를 바탕으로 해장지역에서의 조업 및 조업권 확보는 사실상 거의 불가능하다. 수산과 관련된 가공 및 유통은 높은 수준을 형성하고 있으며, 다양한 민족에 따라 수산물 시장 역시 다양한 것이 특징이다.

중미의 중심 국가는 멕시코로서 오징어 자원 등이 풍부하다. 수산 자원관리가 강화되고 있어 이 지역으로 자원 확보를 위한 진출은 점점 어려워지고 있다. 가공은 주로 외자에 의한 가공이 주류를 이루고 있으며, 수산물 유통은 상대적으로 낙후되어 있는 것으로 판단된다. 전통적으로 수산물 소비가 많으나 소득 수준이 낮아 향후 잠재 시장으로서의 가치가 높다. 북미 및 아시아로 수산물을 수출하고 있다.

남미의 주요 수산국은 아르헨티나, 페루, 칠레 등이다. 세계 최대의 오징어 어장을 형성하고 있으며, 최근 들어 자원 자국화 현상이 뚜렷하다. 가공은 외자에 의한 저차 산지가공이 주류를 이루고 있으며, 유통은 크게 발달하지 못했다. 전통적으로 수산물 소비가 많으나 소득 수준이 낮아 수산물은 수출을 통한 외자 획득원으로 이용되고 있다.

<그림 3-12> 미주 지역의 수산분야 특성

지역	지도	생산	가공/유통	판매지역	전략
북미 : 미국, 캐나다		명태, 연어, 랍스터, 다랑어 등 -엄격한 자원관리 -조업권 확보 어려움	가공 : 높은 가공 수준 유통 : 유통 발달	지역 내 : 다양한 민족=다양한 소비 : 세계 최대의 새우 시장 지역 외 : 연육, 다랑어 등 수출	현지 가공기업 흡수를 통한 현지판매 전략
중미 : 멕시코 등		오징어 등 -자원관리 강화 중	가공 : 외자에 의한 가공 유통 : 낙후	지역 내 : 전통적인 소비 : 소비 수준 낮음, 시장 협소 지역 외 : 북미 수출, 아시아 수출	현지 가공공장 설립 등을 통한 북미 시장 진출
남미 -아르헨티나 -칠레 -페루 등		최고의 오징어 어장 아귀(칠레) -자원 자국화 경향	가공 : 낙후 : 외자에 의한 가공 유통 : 낙후	지역 내 : 전통적 소비 : 소비수준 낮음 지역 외 : 원료 수출 중심(오징어 등)	수산가공원료 확보 전략과 현지 중간재 가공 전력 필요

(2) 권역별 투자전략 수립 필요성

수산분야의 해외진출시 수산자원의 확보, 가공물류기지 구축, 판매지역 확보라는 3가지 측면에서 권역별로 투자 전략을 수립할 필요성이 제기되고 있다.

첫째, 수산자원은 명태는 배령해, 오징어는 남미, 다랑어는 남태평양과 지중해 등과 같이 지역적으로 국한되어 있는 경우가 많다. 하지만, 1970년대의 200해리 경제 수역(EEZ) 개념 도입 이후에 연안자원의 자원 자국화 경향이 강해지면서, 러시아, 남태평양 도서국 등 연안 수산자원이 풍부한 국가들이 앞 다투어 EEZ를 선포하고 있다. 결국, 이러한 경향은 원양어업을 위축시키면서 수산자원의 국지성을 강화하고, 수산물의 교역이 증가하는 결과로 이어졌다. 따라서 자원 확보 차원에서 원양어업의 한계가 드러나면서 교역이 증대하는 수산자원을 바탕으로 사업의 기회가 확대될 뿐만 아니라 그러한 자원을 확보한다는 차원에서 수산분야의 권역별 투자전략의 필요성이 높아지는 것이다.

둘째, 중국의 경제성장에 따른 소득 수준 향상은 중국의 시장을 확대하고 있다. 또한 유럽권에서는 웰빙 문화, Slow Food 운동 등에 따라 수산물 소비가 늘고 있을 뿐만 아니라 동구권의 경제성장은 수산물 시장을 확대하고 있다. 그리고 이전까지는 표면적으로 드러나지 않고 수산물 시장을 일본과 양분하던 화교권 수산물 시장이 중국의 성장과 함께 동남아시아 등에서 확대되고 있다. 이들 화교권은 고소득층이 넓게 분포하여 수산물 소비의 확대를 도모하고 있다. 뿐만 아니라 다민족 국가인 미국의 경우에는 다민족에 따른 다양한 식문화가 형성되어 단순히 우리가 알고 있던 백인 중심의 식문화가 아닌 수산물 소비가 중심으로 이루는 일본, 한국, 중국, 남미계 등의 시장이 확대하고 있다.

셋째, 이러한 자원 자국화와 수산물 소비시장의 확대는 수산물의 교역을 증대시키면서 단순한 상품 교역뿐만 아니라 수산물류 및 가공산업의 확대를 이끌고 있다. 예를 들어, 노르웨이의 연어산업은 미국, 칠레, 노르웨이에서 연어를 생산하여, 선진국(유럽, 일본 등)에 판매하고 있다. 이 과정에서 물류거점을 구축하여 사업 확대를 도모하

고 있다. 다량어 자원의 경우도 기존의 일본 시장에서 중국 및 유럽 시장으로 퍼져나가고 있으며, 통조림을 기준으로 하면 미국이 최대의 다량어 시장이 되고 있다. 특히, 미국과 유럽권은 통조림과 같이 가공된 다량어 시장의 발달하여 가공시설은 물론이거니와 이와 관련된 물류산업에까지 그 사업이 파생되고 있다. 즉, 이러한 사례에서와 같이 수산분야 역시 교역의 증가와 함께 Food-Mile이 가속화되고 있고 수산에 특화된 물류산업이 이를 뒷받침하고 있는 것이다.

이러한 세 가지 관점에서 각 분야에 장점을 지닌 권역의 특성을 도출하여 권역별 해외수산투자 전략을 도모한다면, 우리나라의 수산분야 해외진출이 보다 합리적인 사업으로 진행될 수 있을 것으로 사료된다.

나. 권역별 해외투자 전략의 유형

수산부문의 해외진출을 위해서는 앞의 각 권역별 수산특성과 함께, 세계의 자원상태, 수산물 소비수준, 인프라 등을 고려하여 전략적으로 진출계획을 마련할 필요가 있다. 즉, 수산물의 생산, 유통, 소비와 관련한 각 분야에 대해 국별 수준이 상이하게 나타나기 때문이다.

이러한 유형을 크게 구분하면, 수산분야의 특성을 살려 4가지의 권역으로 구성된다.

첫 번째 유형인 I Type은 수산물을 포함한 기타 자원이 풍부하지만, 수산물 소비가 적고, 인프라 구축이 미비한 아프리카, 러시아, 태평양 지역 등을 들 수 있다. 따라서 이 유형에 대해서는 자원개발에 초점을 맞춘 해외진출 전략이 마련되어야 한다.

<표 3-10> 수산분야의 권역별 특성 구분

타 입	지 역	상대적 부존자원	수산물 소비수준	인프라
I	아프리카	○	×	×
	러 시 아	○	×	×
	남태평양	○	×	×
II	동 남 아	○	△	△
	남미(북미일부)	○	△	△
III	유 럽	×	○	○
	북 미	×	○	○
IV	중 국	○(△)	○(△)	○(△)

주 : '○' 상대적으로 양호, '△' 상대적으로 중간 정도, '×' 상대적으로 낮음

두 번째 유형인 II Type는 풍부한 자원을 바탕으로 수산물 소비 수준 및 인프라 구축 정도가 비교적 갖추어져 있는 지역이다. 예를 들어 동남아시아와 남미 지역은 생산 및 가공(특히, 산지의 저차 가공)이 일정 수준을 이루고 있어 생산 및 가공의 통합시스템을 갖춘 해외진출 전략이 필요하다.

세 번째 유형인 III Type는 우리가 이용할 수 있는 자원은¹⁹⁾ 상대적으로 많지 않지만, 수산물 소비자 많고 인프라 구축이 일정 수준 이상 갖추어져 있는 권역이다. 예를 들어 서유럽, 북미 등이 이에 속하며, 이에 대응할 수 있는 해외진출 전략을 구성해야 한다.

마지막으로 네 번째 유형인 IV Type은 세계 최대의 수산물 생산국이자 가공국으로서 최근에는 수산물 소비가 증가할뿐만 아니라 연안을 중심으로 수산 관련 인프라가 개선되고 있는 중국을 들 수 있다. 이에 대해서는 생산, 유통, 가공, 소비 등 수산관련 전 분야에 걸친 해외전략은 물론이거니와 특히 고차가공 및 판매를 위한 해외진출 전략이 구성되어야 한다.

19) 자원이 많더라도 자원 자국화에 의해 현실적으로 이들의 자원을 우리가 이용하기 어려운 상황도 포함함.

다. 권역별 세부 투자전략

(1) 아프리카·러시아·태평양 권역(I Type)

성장가치가 높아 전략적 투자가 필요하고, 수산투자를 조건으로 타 산업(유전, 광물, 농업) 등 진출을 유도할 수 있는 권역으로 판단된다. 어항 및 배후부지 개발, 수산물 가공공장 건립을 통해 타산업의 자원 확보 및 진출을 꾀할 수 있는 중요 지역으로서 최근 아프리카 내 자원 확보를 위해 중국자본에 의한 SOC 투자가 본격화 되고 있다.

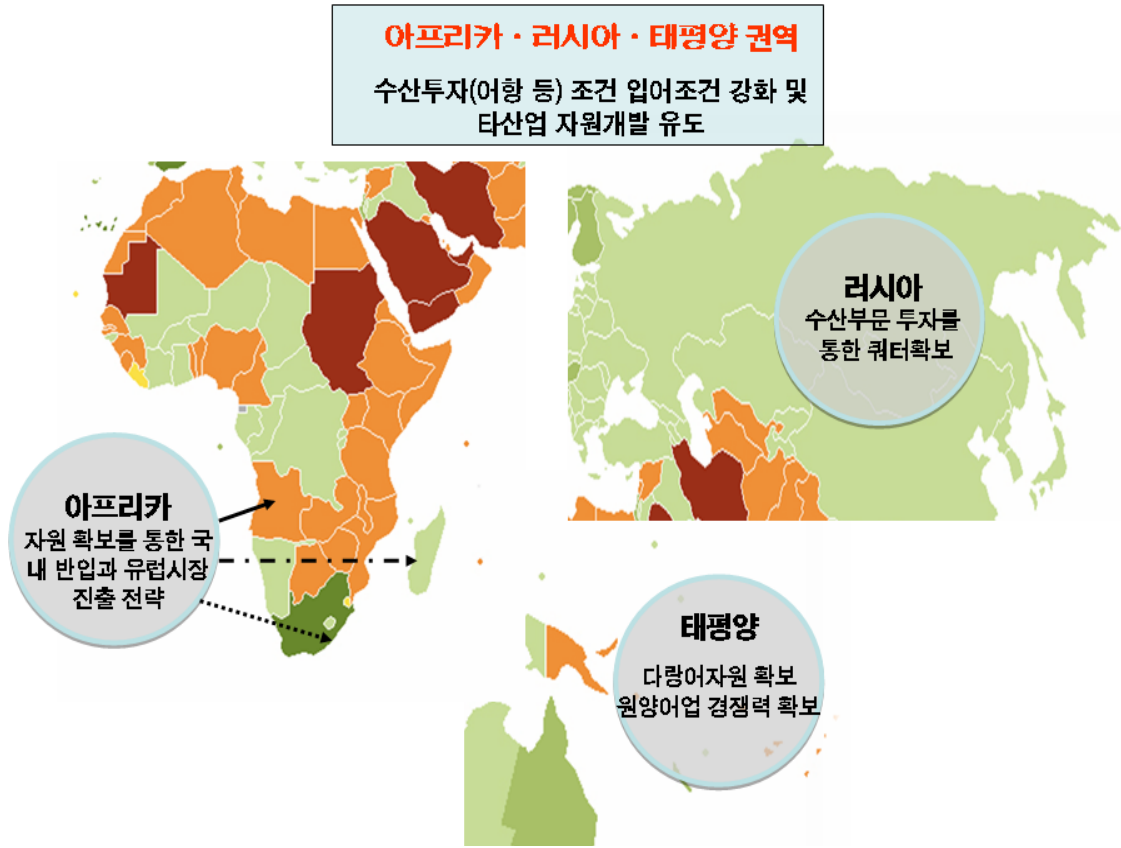
그러나 아프리카 지역은 우리 원양기업이 선점한 지역으로 수산업에 있어서 입어조건 등 여러 가지 이점이 있었으나 중국 등의 적극적인 투자로 입어조건이 열악해지고 있다. 따라서 유럽권 진출이 가능한 적지에 어장, 자원조성, 어항조성, 가공 및 유통의 수직 계열화 사업을 실시하여 SOC투자를 통한 입어조건 개선 및 유럽진출의 중요 생산거점으로 활용하는 전략이 필요하다. 특히, 앙골라 등이 적지로 고려되고 있으며, 이들 지역에 오래 전부터 진출하여 앙골라와의 관계가 좋은 원양업체를 중심으로 사업이 진행되고 있다. 이외에도 남아공, 마다가스카르 등 적극적으로 투자를 희망하는 국가들을 대상으로 한 수산부문 투자를 확대할 필요가 있다.

러시아의 경우에도 철갑상어 양식장 건설, 연어양식장 건설, 수산가공공장 건설, 극동지역 조선업 진출사업 등의 투자를 희망하고 있으며, 이를 통해 조업환경(쿼타 등)을 지속 제공할 입장에 있다. 대러시아 사업은 국내기업 중 진출의사가 있는 기업의 확보 및 펀드와 공동 진출을 추진할 필요가 있을 것으로 사료된다.

태평양 지역은 세계 다량어 자원의 최대 생산지역으로 PNG, 사모아, 솔로몬, 미크로네시아 등에서의 입어조건 개선 및 원양업체의 기지 마련을 위해서는 전략적으로 투자가 요구되는 지역이다. 태평양 지역 국가에서 원활한 다량어 어업을 영위하기 위해서 이들 국가들에 대한 어항 투자 및 대체 기지 마련이 필요할 것으로 판단된다. 이러한 예로서 솔로몬의 참치캔 가공공장 설립을 통해 다량어류 입어권 확보 및 유럽수출시의 무관세 이점을 이용해 태국과의 안정적인 경쟁구도 마련하려는 움직임이 있다. 또한 다량어 어업의 경쟁력 확

보를 위해 태평양 조업지의 핵심지역에 선박수리소, 잔교(floating dock), 어항 등 건립이 필요하다.

<그림 3-13> 아프리카·러시아·남태평양의 해외진출 전략



(2) 동남아·중남미(북미 일부) 권역(Ⅱ Type)

동남아시아, 중남미(북미 일부) 권역은 양식수산물의 생산·가공과 관련한 통합시스템을 구축하여 기존 시장을 흡수할 수 있는 권역으로 평가된다.

동남아시아에서는 수산자원의 공급이 원활하고 수산가공시설의 투자를 희망하는 국가를 대상으로 냉동연육 및 어유분 등을 생산하여 관련 시장을 선점할 필요가 있다. 특히, 이들 냉동연육과 어유분 등은 국제적으로 공급 부족 현상을 보이고 있어 향후 자원 확보에 따라 시장성이 좌우될 것으로 판단된다.

예를 들어 동남아시아 지역으로의 해외진출 현황을 살펴보면, 브루나이 등의 국가에서 한국의 연육기술을 이용한 냉동연육 생산·가공 사업에 관심을 갖고 있으며, 국내기업에 의해 사업이 진행 중에 있다. 또한 인도네시아 등에서는 새우 등 품종의 양식조건이 좋고, 해조류 등의 생산을 위한 적지가 있어 해외양식 기지로서 투자가 필요한 상황이다. 여기에 인도네시아 해조류 양식 및 펄프 생산, 새우 양식업이 시도되고 있다.

<그림 3-14> 동남아시아·중남미(일부 북미)의 수산분야 해외진출 전략



구체적인 전략으로서는 동남아시아 지역 중 양식 적지를 개발하여 복합양식단지를 구축하고 EU, 홍콩, 싱가포르 등의 국가에서 선호하는 그루퍼 등의 어종을 생산·수출하는 전략을 마련할 필요가 있다. 실제 복합양식단지의 적지로서 말레이시아, 베트남 등이 고려되고 있다.

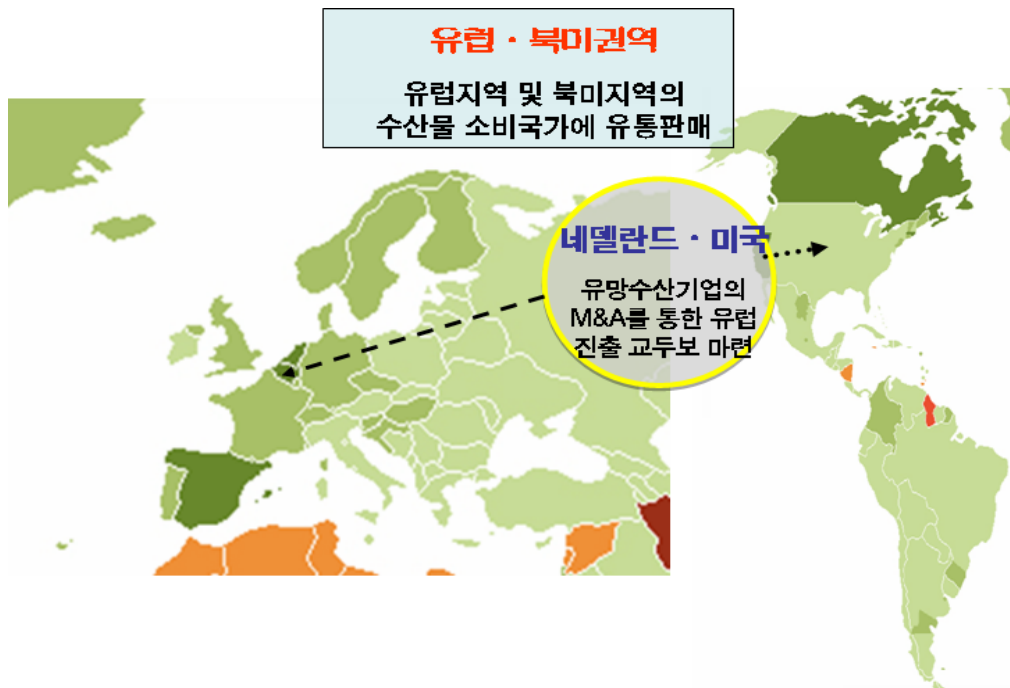
세계 최대의 소비시장인 미국시장을 겨냥해서는 품종 양식 및 가공을 통해 새로운 수산물 수출 교두보를 확보하는 전략이 필요하다. 최근 넓치의 미국내 한인 및 스시집을 중심으로 소비가 확대되고 있어 이를 겨냥한 수출교두보 확보를 위해 남미(북미일부) 지역을 대상

으로 양식단지 조성사업 및 자이언트 오징어를 이용한 연육 가공 및 생산 사업 등이 진행되고 있다.

(3) 유럽·북미 권역(III Type)

유럽 및 북미 진출과 관련해서는 각 지역의 기존 관련 기업을 M&A의 방식으로 기업을 합병하여 시장을 점유하는 방법이 필요하다. 즉, 유럽의 유망 수산물 유통 및 가공업체의 M&A를 통해 유럽의 수산물 소비국가에 대한 유통·판매의 전략적 공략이 가능한 지역이라고 할 수 있다. 유럽 및 미국 내 수산기업들은 유럽전역과 미국전역에 수산물 판매망을 구축하는 등의 적극적인 수산물 생산, 유통, 가공업을 하고 있어 이들 유망기업에 대한 M&A 추진이 필요하다는 것이다.

<그림 3-15> 유럽 및 북미권역에 대한 수산분야 해외진출 전략



(4) 중국 및 기타권역(IV Type)

중국 및 기타권역은 세계최대의 수산물 생산과 가공이 이루어지는 지역이고, 수산물 소비 및 인프라 등이 지속적으로 개선되고 있으므로 기술력을 일정부분 갖춘 수산물 가공업의 진출이 필요한 지역이다. 특히, 최근의 위안화 강세, 중국내 인건비 상승 등으로 인해 저차 가공 위주의 해외진출 패턴에서 고차가공 위주의 패턴으로 변화 필요할 것으로 사료된다.

특히, 중국은 수산물 가공단지가 집중되어 있는 중국의 연태, 위해, 청도지역의 풍부한 부산물과 우리나라의 어분 및 사료생산의 기술력을 결합해서 어분확보 및 사료생산 전략마련이 필요하다. 최근에는 부산물을 이용한 친환경사료 생산기술이 발전함에 따라 풍부한 어분 확보를 위한 중국내 진출이 시도되고 있다.

<그림 3-16> 중국 권역의 해외진출 전략



라. 권역별 투자 전략의 연계

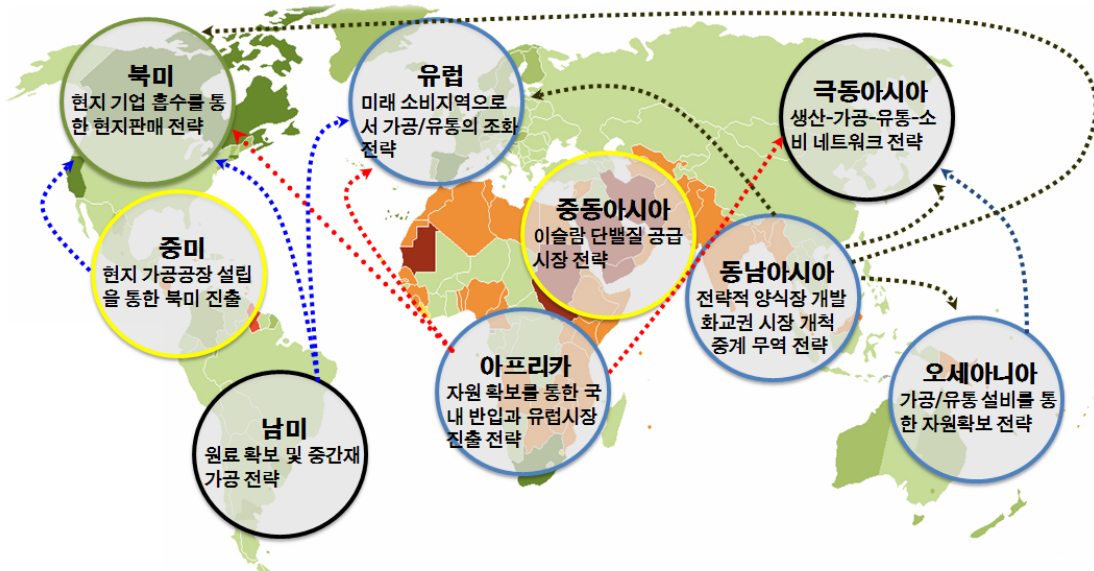
마지막으로 이러한 권역별 투자 전략의 상승효과 혹은 활성화를 기대하기 위해서는 각 권역별 개별사업을 범국가적인 네트워크를 통해 연계시켜주는 노력이 필요할 것으로 사료된다.

수산물은 교역을 통해 수산자원의 지협성을 탈피하고 유통의 효율성을 재창조 해야 한다. 따라서 각 권역별 개별사업이 상호 연계를

이를 때, 수산 물류 등으로 생산 활동이 이어질 수 있는 것이다. 따라서 이러한 관점 하에서 아프리카에서 생산 및 가공된 수산물을 중국에서 고차 가공하여 중국 내지는 동남아시아 지역에 판매하는 등의 World Class Food System의 사업 영역으로 확장이 필요한 것이다.

이는 앞의 일본의 주요 수산 글로벌 기업(닛스이, 마루하니치로 등), 뉴질랜드(샌포드 등), 노르웨이(마린 하베스트 등)에서 세계의 주요 수산 글로벌 기업이 추구하는 글로벌 전략과 비슷한 개념이 된다. 단지, 국가 차원의 지원을 통해 각 권역별 개별 사업을 연계하는 이유는 단계론적으로 설명할 수 있다.

<그림 3-17> 개별 기업 및 권역별 수산분야 해외진출의 네트워킹 흐름도



그 전제조건은 우리나라의 주요 수산기업은 해외진출을 하기에는 그 규모가 충분하지 않다는 것이다. 이러한 전제를 통해 1단계에서는 각 개별 기업이 권역별 특성을 고려한 해외진출을 한다. 이어 2단계에서는 각 권역별로 진출한 개별 기업이 목표한 바대로 성과를 도출한다. 3단계에서는 이러한 성과를 바탕으로 개별 기업 및 권역별 간에 우리 기업의 네트워킹을 통해 조직적 규모화를 추진한다. 마지막으로 제4단계에서는 이러한 기업 구성을 바탕으로 이들을 아우르는 범글로벌 수산기업을 형성하는 것이다.



제3절 수산분야 해외 진출 활성화를 위한 법적 검토

1. 개요

국경 없는 무한 경쟁이 치열해지고 있는 오늘날 국토의 범위를 벗어난 곳에서의 국가경쟁력확보도 시급하다. 세계화로 통칭되는 최근의 변화에 대하여 모든 나라들이 대응태세를 강화하고 있으며, 이에 대한 합리적 접근이 시급한 때이다. 좁은 국토의 한계에서 벗어나는 방법은 바다로 나가는 것이다. 그동안 바다와 관련된 수산업의 발전을 위하여 국가와 지방자치단체 등은 많은 노력을 기울여 왔다.

그러나 주변국가의 상황도 많이 변화하고 있다. 일본 뿐 아니라 중국도 수산업 발전을 위하여 국가적인 노력을 아끼지 않고 있으며, 태국, 베트남, 인도네시아, 말레이시아, 인도 등을 비롯하여 유럽연합과 미국 그리고 아프리카에서도 수산자원의 보호와 수산물의 오염방지 및 환경개선을 위하여 조약을 체결하거나 협약서를 작성하고 있다.

2006년 유럽연합(EU)의 다량어 통조림 수입이 늘어났는데, 주요한 수입대상국은 EU가 투자해서 공장을 세운 태국, 필리핀, 인도네시아 등이다.²⁰⁾ EU의 다량어 업계 관계자는 전 세계적인 다량어 자원감소와 소비증가로 인해 다량어가격이 상승하자 비용절감을 위해 다른 국가로 투자를 계속하고 있는데 최근에는 중국과 베트남이 다량어통조림 산업의 새로운 투자처로 부상하고 있다. EU는 기존의 입어협정이 체결국의 지속가능한 어업관리에 도움이 되지 않는다는 국제사회의 비판을 수용하여 2002년부터 협정국 모두 이득을 얻는 어업협력협정을 추진하였다. 원양조업국(EU)의 경우 어획활동 기회증가, 고용 창출, 가공원료 조달 등과 같은 이점이 있고, 연안국(어업협정대상국)의 경우 입어료 수입, 고용 및 서비스 창출, 부가가치 창출 등의 이익이 있다.²¹⁾ 우리나라의 경우에도 입어협력협정으로 변환하여 정부가

20) 한국해양수산개발원, 지구촌 해양수산 (제17집), 2007.12. 5-7면 참조.

21) 전계서, 87-88면 .

입어료를 포함한 지원금을 제공하여 원양어업을 지원하는 방안이 필요하다고 할 것이다.²²⁾ 미국이 2007년 6월 말 중국산 양식 수산물에 대한 수입금지조치를 발표한 데 이어 EU도 중국산 수입 수산물에 대한 검역을 강화하겠다고 발표하면서 유럽식품안전국(European Food Safety Authority: EFSA)과 미국의 식품의약국(FDA)은 2007.7.2. 식품안전에 관한 협력문(Food-Safety Science Pact)을 작성하여 식품안전에 관한 정보를 공유할 것을 밝혔다.²³⁾

수산분야의 해외진출은 세계화시대에 거역할 수 없는 명제다. 다만 일방적인 이익을 취하는 것이 아닌 자연과 환경의 보호와 수자원의 지속가능한 개발 등을 통하여 관련 국가와 상생할 수 있는 거시적이고 장기적인 계획이 필요하다고 할 것이다. 일본의 기업들은 충분한 자금으로 현지에 투자하여 국가의 수산업 보조금지급제한을 뛰어넘고 무역 장벽과 환경문제를 극복하고 있다. 우리나라의 경우 국가나 지방자치단체의 자금지원행정을 통하여 해외에 대한 직접투자나 펀드투자를 할 수 있는 여건을 만들어 민간자본의 투자를 활성화하는 방법이 강구되어야 할 것이다. 수산업의 리스크가 다른 영역보다 크기 때문에 국가나 지방자치단체의 출자를 통하여 신뢰성과 안정성을 확보하여 보다 전문적인 펀드로 발전시켜 투자자에게 많은 이익이 배분되도록 해야 할 것이다.

위와 같은 관점에서 해외수산펀드사업의 필요성과 그 구조를 검토한 후 그 사업 추진 시 법적 근거로서 원양산업발전법과 해외자원개발법 및 어촌어항법 등을 살펴보고 유사사례로서 선박투자회사법을 비교·검토하고자 한다.

22) 전계서, 89면.

23) 전계서, 112면.

2. 해외수산펀드의 법적 의의

가. 해외수산펀드의 의의

일반적으로 ‘펀드’란 투자자들로부터 모은 자금을 전문투자기관이 투자자를 대신해 주식, 채권, 부동산 등에 투자·운용하고 그에 따른 성과를 투자자에게 돌려주는 간접투자상품을 말한다. 해외수산펀드는 자산의 투자·운용을 해외수산업과 그와 관련된 것을 말한다.

종래 우리나라는 유가증권에 대한 간접투자와 관련된 내용은 상품의 형태에 따라 개별 법률, 증권투자신탁업법과 증권투자회사법에 의하여 별도로 제정·운영되었다. 이러한 기관별 입법체계에 따를 경우 대리인문제를 규율함에 있어 투자자보호에 문제가 있다는 지적이 제기되어 투자자 보호장치를 강화하여 자산운용산업에 대한 투자자의 신뢰를 회복하고 자산운용산업을 활성화하기 위하여 간접투자자산운용업법(이하 “간투법”이라 한다)을 제정하였다.²⁴⁾ 대통령령에서 특별히 예외를 인정하고 있는 경우를 제외하고는 각종 형태의 간접투자는 기능별 입법체계인 간투법에 따라 행하여진다.

나. 간접 투자 제도

간투법은 간접투자기구등의 구성과 자산운용 및 투자자보호에 필요한 사항을 규정함으로써 자본시장의 간접투자를 활성화하여 국민경제의 발전에 이바지함을 목적으로 하고 있다. 간투법과 증권거래법 및 선물거래법 등 자본시장을 규율하는 법들을 통합한 ‘자본시장과 금융투자업에 관한 법률’이 제정(2007.8.3)되어 현재 일부 개정(2009.2.4)된 상태이다. 이에 따라 본 법인 시행되면 현행 간접투자기구(일명 ‘펀드’라 한다)에 대한 규율의 본질적인 부분은 변할 수 없다. 즉 투자자로부터 자금 등을 모아서 투자증권, 장외파생상품 또는 장외파생상품, 부동산, 실물자산 등의 자산에 운용하고 그 결과를 투자자에게 귀속시키는 간접투자의 기능이 축소될 수는 없다.(간투법

24) 사법연수원, 금융거래법, 2006, 353면.

제2조제1호) 간접투자기구라 함은 간접투자를 수행하기 위한 투자신탁과 투자회사를 말한다. 또는 펀드란 타인의 자금 등 재산을 모아 집합적으로 운용(투자, 대출)하고 그 수익을 당해 자금을 제공한 자들에게 배분하는 재산의 집합을 의미한다.²⁵⁾ ‘자본시장과 금융투자업에 관한 법률’ 제6조제5호는 ‘집합투자’란 2인 이상에게 투자권유를 하여 모은 금전 등 또는 국가재정법 제81조²⁶⁾에 따른 여유자금을 투자자 또는 각 기금관리주체로부터 일상적인 운용지시를 받지 아니하면서 재산적 가치가 있는 투자대상재산을 취득·처분, 그 밖의 방법으로 운용하고 그 결과를 투자자 또는 각 기금관리주체에게 배분하여 귀속시키는 것을 말한다고 규정하면서 예외조항인 단서²⁷⁾를 두고 있다.

간접투자행위나 간접투자업의 존재이유는 자산의 투자가치에 대한 정보의 차이에서 기인하는 관련자간 정보의 비대칭성을 극복하기 위한 것이다.²⁸⁾ 경제학적 관점에서 자산가치에 대한 정확한 정보의 수집과 분석을 위한 비용의 차이 때문에 간접투자가 발생하는 것이다. 간접투자는 자본시장의 측면에서도 긍정적인 효과가 있다. 간접투자를 하는 경우 직접금융시장²⁹⁾의 규모가 확대되어 거래비용의 감소와 자원배분의 효율성을 증대시킨다.³⁰⁾ 간접투자시장의 활성화는 전체시장의 자본 풀(pool)과 투자자 층을 확대시켜 다양한 투자수요를 충족시키기 위한 금융서비스개발을 촉진시킨다.

25) 황 동욱, 펀드투자의 법적 이해, 동현출판사, 2007. 3면.

26) 기획재정부장관은 기금 여유자금의 효율적인 관리·운용을 위하여 각 기금관리주체가 예탁하는 여유자금을 대통령령이 정하는 기준과 절차에 따라 선정된 금융기관으로 하여금 통합하여 운용하게 할 수 있다.

27) 1. 대통령령으로 정하는 법률에 따라 사모(私募)의 방법으로 금전등을 모아 운용·배분하는 것으로서 대통령령으로 정하는 투자자의 총수가 대통령령으로 정하는 수 이하인 경우
2. 『자산유동화에 관한 법률』 제3조의 자산유동화계획에 따라 금전등을 모아 운용·배분하는 경우
3. 그 밖에 행위의 성격 및 투자자 보호의 필요성 등을 고려하여 대통령령으로 정하는 경우

28) 법령제정 실무작업반(8인)공저, 간접투자(펀드)해설, 박영사, 2006, 4면.

29) 직접금융이란 차주가 발행하는 주식·사채·어음·증서등을 대주가 직접 사들임으로써 자금조달이 이루어지는 것을 말한다. 대주와 차주사이에 금융기관이 개재하는 간접금융과 대칭된다.

30) 한원규, “간접투자자산운용업법에 따른 간접투자”, 금융거래법, 대한변호사협회, 2006, 169면.

다. 펀드관련 업무와 펀드의 종류

펀드투자의 흐름은 그 법적 업무를 기준으로 할때 사전활동(상품 개발/시장성조사), 투자신탁 설정 및 투자회사의 설립(등기), 투자신탁 및 투자회사의 등록, 펀드 증권의 발행, 펀드 증권의 판매, 펀드 재산의 운용, 펀드 증권의 환매, 그리고 펀드재산의 계산(회계/기준가격산정/공시/해산·청산) 등으로 이루어진다. 이와 관련하여 이들 업무를 취급하는 사업자들로는 자산운용회사와 판매회사(은행, 증권, 보험회사), 펀드재산의 수탁(보관·관리)을 담당하는 수탁회사나 자산보관회사, 그리고 일반 사무관리 회사, 채권 평가회사, 펀드 평가회사 및 회계법인 등이 등장한다.

또한 펀드의 종류는 간투법 제27조에 의하면 7가지로 구분되고 있다. 증권펀드, 파생상품펀드, 부동산펀드, 실물펀드, 단기금융펀드, 재간접펀드, 특별자산펀드 등이다. 운용전략등 펀드의 운용특성에 따라 목표달성형, 전환형, 엠브렐러형, 원금보존추구형, 자사주취득형, 지수연동형, 고수익추구형, 시스템운용형, 특정테마형, 해외유가증권투자형, 등으로 나눌 수 있다. 펀드의 법적 형태에 따라 투자신탁과 투자회사로 구분된다, 그 외에도 환매가능 여부 및 환매수수료 징구기간에 의한 구분, 펀드설정 구조에 의한 구분 등이 있다.³¹⁾

3. 해외수산펀드의 제도화 필요성

최근 갈수록 심화되고 있는 자원외교는 각종 자원의 확보를 둘러싸고 벌어지는 사실상 ‘경제 전쟁’이라고 할 수 있다. 특히 남태평양과 아프리카 등의 연안국에서 중국의 적극적 투자와 지원으로 나타내면서 갈수록 격화되고 있다. 이와 같은 자원외교의 근간에는 많은 자본이 소요되고, 이들 자금은 자국의 자금조달 능력 혹은 투자자의 역량에서 나온다.

31) 황동욱, 펀드투자의 법적 이해, 동헌출판사, 2007. 20-23면 참조.

이때 투자자는 전문 투자회사의 높은 수익률을 기대하고 그 만큼 위험도 높을 수 있다는 것을 전제로 투자하는 것이다. 투자자가 해외수산업펀드의 리스크를 의식하여 소극적일 때 국가는 필요한 자금의 모집을 위하여 배분되는 수익에 대해 세제상의 혜택까지도 적극 고려할 필요가 있다.³²⁾

해외수산업펀드란 간접투자가 활성화되면 영세한 수산업이 본격적으로 규모의 경제에 바탕을 둔 대형화, 전문화를 이룰 수 있게 되어 수산업분야의 국제경쟁력을 달성할 수 있으므로 적극적인 검토가 필요하다고 할 것이다. 아울러 다음과 같은 몇 가지 차원에서 볼때, 해외수산업펀드는 향후 적극적으로 제도화하여 안정적인 운영과 소기의 정책목적을 달성해야 할 것이다.

(1) 자원확보를 위한 해외 민간자본의 형성 지원

해외수산업펀드는 투자자가 해외수산업과 관련된 펀드에 투자하여 그 자산을 운용한 이익을 취득하려는 간접투자기구이다. 예를 들면 우리나라 원양업체가 외국의 관련 회사를 인수할 경우 그 대금을 펀드를 통하여 일부 조달할 수 있다면 투자자와 원양업체가 모두 이익을 얻는 결과를 도출할 것이다. 그러나 전통적으로 해외 수산업의 경우 그 필요자본이 막대할 뿐 아니라 그 리스크는 크다. 또한 리스크를 정확하게 예측할 수 없고 그 전문성으로 인한 정보의 수집과 분석을 위한 비용도 만만하지 않다.

앞에서 본 바와 같이 국경 없는 무한 경쟁과 한정된 수산자원 그리고 관련 국가와의 상생관계를 고려하면, 해외투자를 위한 민간자본의 형성을 위해 적극 지원할 필요가 있다. 특히 수산업부문에서 미국이나 일본, 중국 그리고 EU 등의 우월한 자본력을 극복하기 위해서는 투자자들이 해외수산업펀드에 자금을 투자하고 전문적인 자산운용회사가 효율적인 자산운용을 할 수 있도록 제도화를 적극 추진해야 할 것이다.

32) 선박펀드의 경우 조세제한특례법상의 일시적인 세제혜택이 있었다.

(2) 수산보조금 철폐시 대체 시스템의 마련

2008년 7월 21일부터 스위스 제네바에서 열린 WTO 주요국 각료 회의는 농업과 비농산물시장접근(NAMA)분야의 핵심 쟁점에 대한 잠정타협안 도출에도 불구하고 최종 합의도출에 실패하였다.³³⁾ 그러나, 그 과정에서 합의되었던 부분이 완전히 폐기된 것은 아니다. 다만 미국의 대통령 선거, 인도의 내년 봄 총선 그리고 EU의 내년 상반기 집행위원회 교체 예정등 주요국의 정치일정과 WTO 사무총장의 내년 상반기 임기 종료 등으로 지연될 것으로 예상된다.

WTO/DDA 규범 협상 의장 보고서 중 수산보조금(FISHERIES SUBSIDIES) 부분은 일반적 예외(제2조)와 개도국 특별대우(제3조) 또는 자연재해구제의 경우를 제외하고는 보조금 금지를 상세하게 규정하고 있다. 이에 따라 수산보조금 철폐로 인해 정책자금의 형태는 현행의 ‘보조금’ 체계에서 앞으로는 시장지향적인 금융 방식인 ‘펀드’로 전환되어야 할 것이다.

(3) 원양산업발전을 위한 정책 수단의 마련

2008년부터 원양산업발전법이 시행됨에 따라 원양어업이 원양산업으로 적극적인 전환을 모색하고 있다. 기존의 원양어업과 함께, 해외에서의 수산·양식·가공업 등을 포함하는 ‘원양산업’으로의 발전을 위해서는 이에 걸맞는 정책수단이 마련되어야 한다.

이를 위해서는 기존의 해외생산시설투자자금과 함께, 해외수산펀드를 제도화하여 연안국등 해외 각지에서 진행되는 현지 투자 및 진출사업에 대해 적극적으로 자본을 공급할 수 있는 해외수산펀드 등의 정책 수단이 조기에 제도화될 필요가 있다. 이미 중국, 일본 등은 연안국의 자원 확보를 위해 국가 차원의 무상원조와 함께, 민간부문의 대규모 시설투자 자금이 이들 연안국으로 투입되고 있다. 따라서 우리나라도 이에 대응할 수 있는 대규모 정책자금 조달 및 운용 방안이 제도화되어야 할 것이다.

33) 서진교, “WTO의 DDA 협상 결렬의 평가와 향후 전망”, 대외경제연구원, 오늘의 세계경제, 2008.8.6. 참조.

4. 해외수산투자 관련법의 검토

일반 펀드의 발행과 운영 등에 관한 간투법(자통법)의 규정 이외에 해외자원개발법에 의한 펀드, 선박투자회사법에 의한 선박펀드 등이 있으므로 해외수산펀드의 제도화를 검토하기 이전에 이들 관련법의 내용을 검토할 필요가 있다.

가. 해외자원개발사업법

해외자원개발사업법의 연혁에서 보다시피 1982.12.31. 전면 개정될 때 수산물이 해외자원에 포함되었다가 2007.8.3. 원양산업발전법이 제정되면서 빠지게 되었다. 이는 수산물의 특성이 다른 해외자원과 차별이 되고 원양산업 자체의 경쟁력확보가 시급하기 때문으로 보인다. 그러나 원양산업발전법은 해외자원개발사업법과는 다른 체제로 되어 있고 해외수산자원개발사업의 구성에 관한 규정을 원양산업의 육성으로 바꾸는 것은 조금 부족하다고 할 것이다. 왜냐하면 원양어업과 원양어업관련사업으로 정의되는 원양산업의 육성이 해외자원으로서 수산물개발을 위한 해외수산펀드의 근거로 보기 어렵기 때문이다.

해외수산펀드의 필요성이 인정되는 만큼 그에 대한 본격적인 개발이 이루어질 수 있도록 해외자원개발 사업법에 다시 수산물을 포함시키고 석유 등 광물 뿐 아니라 수산물도 해외자원개발투자회사 등이 투자하는 투자대상자원으로 확대하여야 할 것이다. 특히 정부조직법의 개정으로 농림수산식품부로 통일되었기 때문에 해외수산펀드관련업무의 효율성을 추구할 수 있게 되었다. 그럼에도 불구하고 해외자원개발 사업법의 개정 등 해결하기 어려운 부분이 있다면 원양산업발전법을 개정하여 관련 펀드부분을 보충하여야 할 것이다.

나. 선박투자회사법

(1) 선박투자회사법의 제정과 개정³⁴⁾

2002. 5.13. 법률 6701호로 제정된 선박투자회사법은 국민에게 선박에 대한 건전한 투자기회를 제공하고 자본시장에서 선박에 대한 투자를 활성화하여 해운산업 진흥을 위한 기반을 마련하고 국민경제 발전에 이바지하도록 선박투자회사의 설립 및 운용 등에 필요한 사항을 규정하고 있다. 선박펀드를 조성하기 위한 선박투자회사법을 제정한 이유는 동북아물류, 유통 중심 기지화 전략으로 해운산업을 육성하고, 선박금융제도의 개선을 통한 국가경쟁력을 제고하며 국적선사의 선박금융여건을 개선하기 위한 것이다.

선박투자회사법은 수차례 개정을 거치면서 항해용 선박뿐만 아니라 시추, 탐사선 등에도 투자할 수 있게 되었다. 선박안전법이 2008. 2.29. 법률제8852호로 개정되어 선박을 “수상 또는 수중에서 항해용으로 사용하거나 사용될 수 있는 것과 이동식 시추선, 수상호텔 등 국토해양부령이 정하는 부유식 해상건조물”이라고 정의하므로 그 범위가 넓어졌다.

“금융시장의 불안, 선박펀드로 넘는다”는 2007.11.28.자 해양수산부의 보도자료와 증권시장에서의 시세를 보더라도 그 기능을 충분히 수행한 것으로 평가된다.

(2) 선박펀드의 현황과 제도의 특성

2004년 1월 처음 출시된 이래 2007.12.의 거북선 2,3호 펀드까지 64개 펀드에 3조7천여억 원이 조성되어 77척의 선박에 투자되었다³⁵⁾. 해양경찰청은 2006년1월 거북선1호선박투자회사를 통해 7척의 경비함정을 건조하였고, 거북선 2,3호 펀드는 247억원의 정부의 초기 자본금에 삼성생명 등 민간투자자의 자금 2,178억원이 투입될 예정이

34) ‘자본시장과 금융투자업에 관한 법률’이 2009.2.4.부터 시행되므로 현행법과 일치하지 않은 부분이 있으나 정부기구의 개편으로 국토해양부가 신설되었으므로 바뀐 용어를 사용한다.

35) 서울 연합뉴스, 2007.12.21.

다. 선박대금은 30개월의 건조기간을 거쳐 함정인도 후 7년 동안 정 부재정으로 분할 상환할 것이다.

이 제도가 가지고 있는 장점으로서는 투자의 투명성 강화, 투자의 안전성 강화, 투자에 대한 세제 혜택, 투자의 수익성 확보를 들 수 있다. 투자의 투명성은 선박투자회사법 제 2조의 정의 규정에 명기된 바와 같이 선박투자회사는 1척 또는 자회사를 통해 여러 척의 선박을 보유하는데 국토해양부장관의 인가를 받아야 하며, 모든 업무는 국토 해양부장관의 허가를 받은 선박운용회사가 대행하고 자산관리는 선 박운용회사와 분리하여 자산보관회사에 위탁·관리하므로 보장된다. 투자의 안전성은 선박의 건조 중 조선소의 파산 혹은 파업에 대한 위 험에 대해 건조계약체결 시 우량금융기관이 발행하는 Refund Guarantee 를 조선소로부터 확보하고, 선박 운항기간 중 발생할 수 있는 각종 위험에 대하여 선채보험, 전쟁보험, 해양오염 등에 대한 선주책임상 호보험조합 등에 가입하여 위험요소를 제거하여 보장한다(동법28조). 투자에 대한 세제혜택으로 수익분배금에 대해 2008.12.31. 이전에 받 는 선박투자회사별 액면가액 3억원 이하 보유주식의 배당소득에 대 해서는 비과세, 3억원 초과분에 대해서는 분리과세하고(조세특례제 한법 제87조의5 제2항) 선박투자회사의 배당가능이익의 90%이상 배 당한 경우 법인세를 면제하여 투자자에 대한 배당금 증가효과를 부 여하고 있다. 투자의 수익성 확보를 위하여 3년 이상의 장기금융상품 으로 고수익을 실현하도록 하고 있다.

(3) 선박펀드의 성질

선박펀드는 위에서 본 바와 같은 이유로 만들어졌으나 그 성질과 관련회사들의 구성 등은 간투법에 의한 간접투자기구와 유사하다. 즉, 자산운용회사, 수탁회사·자산보관회사, 일반사무관리회사 등이 선박투자회사, 선박운용회사, 자산보관회사, 선박운항회사 등의 구조 와 비슷하다. 다만 그 자산 운영의 대상인 선박 자체의 특성상 선박 투자업의 인가(동법 제13조)와 실효, 관공선 전용 선박투자업의 인가 (동법제13조의 2)와 실효, 투자자문위원회(동법제14조의 2), 주식의 상장 등의 이행(동법제17조), 주식소유의 제한(동법 제18조제3항), 선

박운용회사의 허가 등(제31조), 선박운용회사의 검업제한 등(동법제32조), 결산서류의 승인 등(제40조), 자산운용명세의 보고(동법제43조), 감독·검사 등(동법제44조), 선박투자회사의 인가취소(동법제46조), 선박운용회사의 허가취소(동법제47조), 해산보고와 촉탁등기(동법제50,51조) 등에 국토해양부장관이 관계된다. 그러나 펀드를 이루고 있는 골격은 간투법이 적용된 것으로 금융위원회의 감독(동법 제45조)을 규정하고 있다.

(4) 시사점

안정적 식량자원 확보와 수산업의 발전을 위해 해외수산시장의 개척과 어로, 양식 및 가공, 유통을 종합적으로 개발하기 위해서는 상대적으로 경쟁력이 약한 부분을 보완해야 한다, 그리고 국제수산기구의 자원보존조치와 국제기준에 따라 근해와 공해의 수산자원을 보존하고 환경보호를 위하여 장기적이고 거시적인 계획을 마련해야 한다. 이는 연안국과의 협력을 비롯한 세계적인 노력에 적극적인 참여를 전제로 하고 있다.

이를 위해서는 충분한 자본의 형성과 전문 인력의 양성을 시급히 준비해야 경쟁력이 앞선 나라들을 따라 갈 수 있다. 자본의 형성은 국가나 지방자치단체의 직접 투자와 간접 지원에 바탕을 둔 간접 투자를 통하여 이루어진다. 국제적으로 국가나 지방자치단체의 수산보조금을 제한하고 있으므로 제한부분을 회피하기 위해서는 해외수산펀드의 조성이 바람직하다고 할 것이다.

선박펀드에 대한 평가가 긍정적이므로 해외수산펀드의 구성에 선박투자회사법을 참고할 수 있을 것이다. 선박펀드를 규정한 선박투자회사법을 참조하여 해외수산투자회사법을 제정하여보다 적극적인 원양산업개발의 기회를 확보하는 방안도 검토해 볼 필요가 있다고 할 것이다. 이 경우 특정한 해외수산의 투자의 가능성과 금융산업에 미치는 영향 등을 자문하는 투자자문위원회를 농림수산식품부장관 소속으로 두어 민간투자자의 자금을 동원하여 제한된 국가의 지원이나 보조를 극복할 필요가 있다고 할 것이다.

다. 원양산업발전법

(1) 원양산업발전법의 제정 연혁

수산업법과는 별도로 2007.8.3. 원양산업발전법을 제정한 이유는 원양산업에 관한 사항을 정하여 원양산업의 지속가능한 발전과 책임 있는 어업의 경영을 통하여 경쟁력을 강화하고 해양수산자원의 안정적 확보와 국제협력을 촉진하여 국민경제에 이바지하기 위한 것이다. 원양산업이란 원양어업과 원양어업관련사업을 영위하는 것을 말하고, 원양어업은 대한민국국민이 해외수역에서 단독 또는 외국인과 합작으로 수산동식물을 포획·채취하는 사업을 말하며, 원양어업관련사업은 위와 같은 원양어업에서 생산된 수산물과 해외에서 대통령령으로 정하는 방법으로 투자하여 생산한 수산물을 운반·가공·유통·판매 등을 하는 사업(양식 및 이에 부대되는 사업포함)을 말한다.

주요내용은 원양산업발전종합계획의 수립 등, 원양어업의 허가 등, 국제협력과 연구개발, 명예해양수산물관제도의 운영, 원양어업관련사업의 신고 및 지원, 조세에 대한 특례 등이다.

(2) 펀드관련 조항의 검토

원양산업발전법 제25조의 원양어업 관련회사에 대한 지원조항이나 제26조제2항 제5호의 “사업에서 생산된 수산물의 판매촉진을 위한 홍보 및 해외시장개척” 및 동법 시행령 제13조 제2호와 제3호를 감안할 때 원양어업자가 외국의 가공식품회사를 인수하는 경우를 내포하고 있는지 명백하지 않다. 일본수산(日本水産)이 2007년 10월 1일자로 프랑스 가공식품업체인 시테마린의 주식의 59%를 취득하여 자회사로 인수하였다.³⁶⁾ 일본수산이 냉동·냉장 수산물 및 냉동야채 등을 생산하여 시테마린을 인수한 것은 수산물을 비롯한 냉동식품 등의 유럽시장 판매 확대를 목적으로 원양산업발전의 단계로 볼 것이다. 우리의 기업도 예상할 수 있으므로 이러한 경우에도 농림수산식품부장관의 지원이나 보조 및 용자가 가능하도록 보충해야 할 것이다.

36) 한국해양수산개발원, 지구촌 해양수산(제17집), 2007.12. 213면.

원양산업의 발전과 경쟁력 확보를 위한 해외수산펀드를 개발하고 그 투자의 위험도를 감안하여 정부가 원양산업 발전기금을 조성하여 그 기금의 여유자금을 해외수산펀드에 투자하고, 민간투자자의 자금이 투자될 수 있도록 선박펀드와 같이 투자자에게 세제혜택을 주는 것은 바람직하다고 할 것이다. 원양산업협회의 사업에 해외수산펀드 개발도 추가해야 할 것이다. 원양산업발전법 제28조(원양산업협회의 설립)와 동법시행령 제15조를 종합하면 시행령 제15조의 사업 내용 중에 ‘해외수산펀드의 개발’에 관한 항을 추가하는 것이 바람직하다고 할 것이다.

<표 3-11> 원양산업발전법중 해외투자 유형의 보완 방안

현행	개정안	비고
제26조(보조 및 용자) ② 정부는 원양사업자가 다음 각 호의 사업을 수행하는 경우에는 소요자금의 일부를 보조 또는 용자하거나 부지의 확보를 위한 지원 등을 할 수 있다. 5.사업에서 생산된 수산물의 판매촉진을 위한 홍보 및 해외시장 개척	6. 해외 수산관련 기업의 인수나 어업권 인수 등	지원대상 추가

라. 어촌·어항법

(1) 어촌·어항법의 제정과 개정경위

다양한 해양생태와 해양문화, 수산자원 등을 갖추고 있어 발전의 잠재력이 풍부한 어촌과 어항을 종합적이고 체계적으로 개발함으로써 수산업의 경쟁력을 강화하고 어촌주민의 삶의 질을 향상시킬 것을 목적으로 2005.5.31. 법률 제751호로 제정되었다. 주요내용으로 어촌·어항 발전기본계획의 수립 등, 어촌종합개발계획의 수립, 어항의 지정과 어항개발계획의 수립, 사업비의 지원, 공익을 위한 처분, 손실보상 등 및 한국어촌어항협회설립 등을 규정하고 있다. 그 후 ‘하천법’, ‘군사기지 및 군사시설보호법’, ‘공유수면관리법’, 정부조직법 등

의 개정과 행정의 투명성과 예측가능성을 높이기 위하여 일부 개정되었다.

(2) 어촌·어항법의 주요 내용

어촌·어항법의 목적이 수산업의 경쟁력 강화와 어촌주민의 삶의 질을 향상시키는 것이므로 어촌·어항법은 이를 실현하기 위한 방법으로 어촌·어항 발전기본계획, 어촌종합개발, 어항개발 등을 강조하고 있다. 국내 수산업의 발전은 수산업의 해외진출의 기반으로 이는 어촌과 어항의 개발에서 시작된다. 국내어항이든 지방어항이든 어항시설³⁷⁾과 어항운영전산망의 현대화가 강조된다.

농림수산식품부장관은 어촌·어항 발전 기본계획과 어촌종합개발계획을 수립하여야 하고, 시장·군수·구청장은 어촌종합개발계획에 따라 관할 구역안의 어촌종합개발사업권역에 대하여 어촌종합개발사업계획을 수립하여야 한다. 어항은 농림수산식품부장관이 지정하는 국가어항, 시·도지사가 지정하는 지방어항, 시장·군수·구청장이 지정하는 어촌정주어항으로 분류되므로 지정권자가 어항개발계획을 수립하고 특별한 규정이 있는 경우를 제외하고는 어항개발사업도 시행하여야 한다.

(3) 한국어항협회

한국어항협회(이하 ‘협회’라 한다)는 어촌 및 어항의 개발을 위한 기술의 발전과 어촌 및 어항에 관한 조사·연구 및 홍보 등을 효율적으로 수행하기 위하여 설립된 법인이다.(동법제57조) 농림수산식품부장관은 협회가 사업을 원활하게 수행할 수 있도록 지원할 수 있다.(동법58조의 제2항)

현행법 제58조제1항에 나타난 협회의 사업내용을 구체적으로 보면 다음과 같다.

37) 어항시설은 방파제 등의 기본시설과 철도,도로 등의 수송시설, 냉동·냉장시설, 수산물가공공장 등 수산물처리·가공시설 등을 포함하는 기능시설 및 진료시설 등 복지시설과 유람선등의 수용을 위한 레저용 기반시설 등을 포함하는 어항편익시설로 나누어진다.

1. 어촌 및 어항에 관한 조사·연구 및 정보화 2. 어촌 및 어항건설기술의 연구·개발 및 보급 3. 어촌 및 어항관계자에 대한 교육·훈련 4. 어촌종합개발사업 및 어항개발사업에 수반되는 조사·측량·설계·감리 및 기술에 관한 용역업무 또는 시설물안전점검에 관한 위탁업무 5. 국가·지방자치단체 또는 공공단체가 위탁하는 사업 6. 어촌·어항 및 연안수역의 정화·정비·조사와 관련된 사업 7. 어촌·어항과 관련된 도서의 발간·보급 및 홍보 8. 어촌관광의 활성화를 위하여 필요한 사업 9. 그 밖에 협회의 목적달성을 위하여 필요한 사업 등이다. 제5호의 국가·지방자치단체 등의 위탁 사업은 사업의 성질상 적극적인 영리행위를 포함하는지 명백하지 않으나 가능성이 있을 뿐 아니라 수산자원의 확보를 위한 외교의 기초로서 기능을 할 것이기 때문이다.

(4) 어촌·어항법의 한계

어촌·어항법의 목적 중 하나가 수산업의 대외 내지 국제 경쟁력 강화임에도 불구하고 동법 제58조 제1항에 기재된 협회의 사업내용에 해외수산업 개발에 관한 자금이나 금융에 관한 내용이 없다. 수산업 경쟁력 강화의 인적 기반인 협회가 해외수산업 개발의 기지로서의 역할을 수행하고 그 기능이 강조되어야 함에도 불구하고 사업내용에 포함되어 있지 않다. 따라서 해외 수산업의 발전과 관련한 내용을 적극적으로 수용하여 해외 어촌 및 어항의 개발을 도모하는 내용이 포함되어야 할 것이다. 동법 제57조 제1항에서 규정하고 있는 협회의 목적인 어촌·어항의 개발을 위한 기술의 발전에 위 사항이 포함되어 있다고 해석할 수 있다고 하더라도 동법 제58조 제1항의 사업내용에서 명확하게 할 필요가 있다.

만일 협회의 사업내용으로서 해외 어촌 및 어항개발 사업과 그를 위한 해외수산펀드에 투자할 수 있는 근거규정을 두는 방향으로 정책을 추진한다면, 어촌·어항법 개정 방안은 다음과 같다. 앞에서 본 바와 같이 선박투자회사법을 통하여 2004. 1.부터 2007.12.까지 64개의 펀드를 만들어져 3조7천여억 원을 조성하였다. 어촌과 어민의 경제적 이익과 수산업의 경쟁력을 위하여 해외수산펀드의 조성이 필요

하고 이를 통하여 민간투자자에게 이득이 돌아간다면 수산전문가인 어촌과 어민들이 그 전문성을 발휘할 수 있게 하는 것이 바람직하다.

<표 3-12> 해외펀드사업 추진시 어촌·어항법 개정 방안

현행	개정안	
제58조(협회의 사업) ① 협회는 제57조제1항의 규정에 따른 설립목적을 달성하기 위하여 다음의 사업을 수행한다.	9. 해외어촌 및 어항개발 투자 및 이와 관련된 사업을 추진하는 해외수산펀드에 대한 투자 10. 그 밖에 협회의 목적달성을 위하여 필요한 사업	8호 아래 9호를 추가하고 현재의 9호를 10호로 수정.

어촌과 어항의 개발사업을 플랜트수출처럼 해외에 수출하여 광물이나 농수산물로 그 대가를 받을 수 있다면 개발사업자체로서의 가치도 충분하고 장기적으로 연안국의 수산자원의 개발이나 확보를 위한 기초도 될 것이다.

협회의 기능이 국내의 어촌과 어항의 개발에 제한되어 있으나 공장의 플랜트수출처럼 해외에 진출하여 어촌과 어항의 개발 사업을 할 수 있도록 해야 할 것이다. 왜냐하면 해외 어촌과 어항 개발사업은 그 자체로서 가치가 있다.

5. 관련제도의 정비 방향

이상의 연구 및 검토 결과에 따르면, 해외수산투자의 활성화를 유도하기 위해 대규모 해외펀드를 조성하려면, 다음과 같은 방향으로 제도를 정비해야 할 것이다.

가. 해외수산펀드 근거법의 마련

세계적으로 수산자원의 고갈이 심화되는 가운데, 중국 등의 수산물 소비가 향후 지속적으로 증대될 것으로 예상됨에 따라 수산자원 확보를 둘러싼 국가간 경쟁은 갈수록 심화될 것으로 전망되고 있다.

이에 대비하여 해외 수산자원의 원활한 확보를 위해서는 「해외수산 투자 활성화 사업」이 시급하다. 이를 위해서는 해외수산펀드를 조성할 수 있는 근거법을 마련할 필요가 있다.

『해외자원개발촉진법』(‘78.12)에서 『해외자원개발사업법』(‘82.13)으로 전문 개정(‘82.12.31)된 이후부터 ‘해외자원’의 정의에 ‘수산물’이 포함(동법 제2조 제3항 및 동시행령 제2조 제2항)된 바 있으나, 『원양산업발전법』의 제정(‘07.8.3)에 따라 『해외자원개발사업법』상의 제2조 제3항 및 『해외자원개발사업법 시행령』 제2조 2항에서의 ‘해외자원’ 정의에서 ‘수산물’가 삭제되었다. 이와 함께, 『원양산업발전법』상에도 펀드관련 조항은 포함되지 못하였다.

이에 따라 향후 해외수산펀드를 설립하기 위해서는 해당 근거법을 마련해야 한다. 그 근거법으로는 앞서 살펴보았듯이,

- (1안) 『해외자원개발사업법』
- (2안) 『원양산업발전법』
- (3안) 『간접투자법』(최근 통합 제정된 『자본시장통합법』)

등의 3가지 안에서 선택할 필요가 있다. 우선 제1안의 경우는 해외자원의 개념에 수산물을 다시 삽입하는 것으로서 제도화 절차는 매우 단순하지만, 소관 부처가 지식경제부와 농림수산식품부로 이원화되어 있어 부처간 의견을 조율하는 것이 매우 어려운 과제로 남아 있다. 왜냐하면 수산물 관련조항은 이미 2007년 『원양산업발전법』 제정시 함께 제외되었기 때문이다.

두 번째의 제2안의 경우는 이미 발효된 『원양산업발전법』에 『해외자원개발사업법』상의 특수펀드 관련 조항(동법의 제2조 ~ 제15조상의 해외자원개발사업의 신고, 조성, 해외자원개발투자회사등에 관한 규정, 해외자원개발투자전문회사 관련 규정 등)을 신설해야 하므로 기존의 『원양산업발전법』을 대폭 보완해야 하는 문제가 있다. 이에 관해서는 『원양산업발전법』의 향후 개정 수요와 병행하여 장기적으로 추진하는 것이 바람직할 것이다.

세 번째의 제3안은 상기와 같은 특별법에 근거하지 않고 펀드관련 일반법인 『자본시장통합법』에 근거하여 설립 및 추진하는 방안이다. 이 경우 특별법상의 각종 특수한 지위가 상실되므로, 식량자원으로서의 수산물의 해외 확보를 위한 정책적 목적을 충분히 달성하는데는 한계가 있다. 무엇보다도 『자본시장통합법』에 근거하는 펀드는 기존 특별법(『해외자원개발사업법』) 상의 투자위험보증사업(동법 제11조)을 활용하지 못하고 투자자의 자기책임 하에 투자해야 하므로 광범위한 투자수요를 조성하는데 상대적으로 적잖은 어려움을 겪을 것으로 예상된다.

이와 같은 근거법을 확보하기 위해서는 상기 각 법 중에 해외수산물의 투자에 관한 신고와 조성 규정 등이 명시되어야 할 것이다. 즉

“대한민국국민은 농·축산물 및 수산물에 대한 해외자원개발사업을 하고자 할 때에는 농림수산식품부장관에게 해외자원개발사업계획을 신고하여야 한다”(『해외자원개발사업법』 제5조 제1항).

과 같은 ‘해외수산투자 신고 조항’을 신설해야 하며, 이와 함께

“정부는 조성행정의 일환으로 해외자원개발 조사비용과 기술개발 및 전문인력 양성에 소요되는 비용 그리고 외국과의 국제협력 및 기술교류비 등을 보조할 수 있다”³⁸⁾(『해외자원개발사업법』 제10조, 동 조항은 『원양산업발전법』 제18조에 반영됨)

“정부는 사업의 원활한 추진을 위하여 해외자원개발사업자, 해외자원개발투자회사 및 해외자원개발투자전문회사, 투자위험보증기관에게 조사 및 개발권리의 취득에 필요한 자금, 시설의 설치 및 운영 자금, 토지의 임차 또는 매입 자금 등을 융자하고 융자금 상환이 불가능할 경우 대통령령이 정하는 바에 의하여 원리금의 전부 또는 일부를 감면할 수 있다. 국가는 해외자원개발을 촉진하기 위하여 소득세와 법인세를 감면할 수 있다”

38) 그밖에도 “정부는 농림수산식품부장관이 정하여 고시하는 기관으로 하여금 해외자원개발정보의 수집·분석 및 제공 업무를 수행하게 하고 이에 소요되는 경비를 보조할 수 있다”는 등의 규정을 마련해야 할 것이다.

등의 ‘해외자원개발사업 관련 조성 규정’을 마련하여 특수펀드임을 명시하도록 해야 할 것이다

나. 투자회사등 펀드관련 조항의 신설

해외자원개발투자회사(『해외자원개발사업법』 제3장 13조~14조)와 해외자원개발투자전문회사(『해외자원개발사업법』 제3장 15조)는 해외자원개발사업 등에 자산을 투자하여 그 수익을 주주에게 배분하는 것을 목적으로 설립된다. 이때 근거법에는 이들 펀드관련 기구의 성격과 설립 등에 관한 규정을 신설해야 한다. 전자는 간투법에 따른 투자회사(SPC)로 보며, 후자는 간투법에 의한 사모투자전문회사(PEF)로 본다. 해외자원개발투자회사는 환매금지형으로 한다.(『간투법』 제14조)

투자대상자원에 수산물이 포함되면 해외자원개발투자회사등의 등록에 관한 협의(『간투법』 제13조의 3)조항과 존립기간(『간투법』 제13조의 4)조항 및 영업보고서의 제출(『간투법』 제13조의 5)조항 그리고 해외자원개발투자회사등에 대한 감독·검사(『간투법』 제13조의 6)조항 등 관련부분에 주무부장관인 농림수산식품부장관과의 협의나 영업보고서 제출 등이 추가되어야 할 것이다.

다. 투자위험보증사업의 명시

해외 수산식량 자원의 원활한 확보를 위해서는 해외수산펀드 조성사업도 원활하게 이루어져야 한다. 그러나 수산분야의 투자리스크는 다른 부문과 매우 특징이 상이하므로 이를 보완할 수 있는 대책이 다각도로 마련되어야 한다. 즉 투자대상 사업의 구조와 투자대상국의 선정 등에서부터 사업리스크를 절감해야 할 것이다. 이와 함께 투자자금의 조성 측면에서도 투자위험증 일정 부분에 대한 정부 보증을 통해 원활하게 해외수산투자가 이루어지도록 안정적인 체계를 만들어 놓을 필요가 있다.

당초 『해외자원개발사업법』 제13조의 8(투자위험보증사업)에 관한 조항이 마련된 것은 해외자원 확보를 위한 정부의 정책적 의지를 반영하는 것으로서 우리나라의 수출보험공사의 보증보험 상품을 활용하는 방식으로 운영되고 있다. 따라서 해외수산투자에 있어서도 이와 같은 투자위험 보증사업 체계를 마련하여 이를 제도화하는 것도 중요한 과제로 평가되고 있다.

6. 소결

해외수산펀드는 국경 없는 무한 경쟁과 세계화의 흐름에서 수산자원의 안정적인 확보를 위하여 장려되어야 한다. 다만 해외수산업의 위험도가 높아 투자자들의 투자 대상으로 매력이 떨어지는 만큼 투자유인을 정책적으로 해주어야 한다. 현행법으로는 간투법이 일반법으로 적용될 수 있겠으나 특례를 두고 있지 않다. 해외자원개발 사업법은 특별법으로 기능할 수 있으나 해외자원개발투자회사등의 투자대상자원이 석유 등 광물자원에 한정되어 있고 그나마 수산물은 “해외자원”에서 빠졌다. 원양산업발전법은 특별법으로 조세특례 등을 규정하고 있으나 해외수산개발펀드에 대한 규정이 없다.

이러한 상황에서는 ① 정부조직법 개정으로 농·축산물과 수산물의 주무부가 농수산식품부로 단일화되었으므로 이를 반영하여 해외자원개발법의 관련 규정을 개정(수산물의 추가)하거나, ② 원양수산발전법에 해외수산펀드 설립 근거를 마련하여는 방안, 그리고 ③ 간투법³⁹⁾ 해외자원개발투자회사등의 규정을 추가하여야 할 것이다. 이때 ①과 ③안의 경우는 별도의 조문 검토가 필요치 않으나, ②안으로 추진할 경우는 세부적 관련 조항들에 대해 별도의 검토를 실시해야 할 것이다. 특히 원양산업발전법에 근거하는 특수펀드 설립을 추진하려면, 투자위험 보증 제도와 관련된 규정을 별도로 도입할 수 있도록 다각적인 대책을 마련해야 할 것이다.

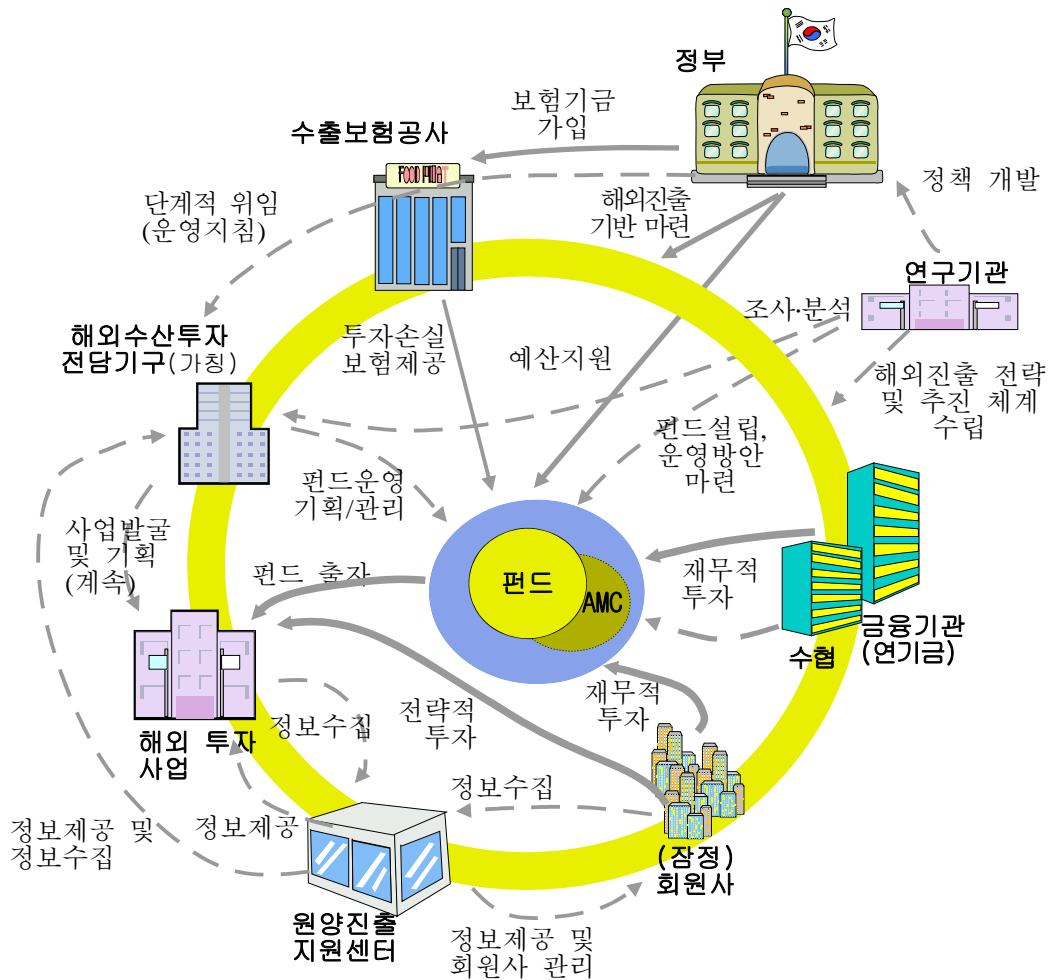
39) 동법은 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」(소위 자본시장통합법)이 제정(2007년 8.3)·시행(2013. 1.1)될 경우 자통법으로 대체될 예정이다.



제4절 정부 및 민간의 역할분담 방안

오늘과 같이 상품, 자본, 노동, 기술 등이 전면적으로 개방된 불확실한 시장경제 하에서 해외 투자사업의 발굴에서부터 안정적인 재원 조달 방안을 마련하는데까지는 이에 관한 정책 방향과 예산 확보, 다양한 파이낸싱 기법의 동원을 위한 전문성, 및 각 주체들간의 네트워크 기법 등이 동시에 필요하기 때문에 이들 간의 효율적인 역할 분담 방안이 우선 마련되어야 한다.

<그림 3-18> 해외진출 활성화를 위한 민관 협력체계의 구축 기본 개념도



이에 우리나라 수산업의 원활한 해외진출을 위해서는 정부와 민간 등의 각 경제주체들은 단계적으로 다음과 같은 유기적인 협력체계를 구축함으로써, 해외진출 사업의 추진 각 시기별로 적시에 제 역할을 다할 수 있도록 해야 할 것이다.

<그림 3-13>은 정부와 민간기구 등 각 경제주체들이 해외투자 활성화 사업을 지속적으로 원활하게 추진하기 위한 추진 체계 및 역할 분담 방안을 제시한 것이다. 노란색의 원 위에 있는 경제주체들이 각 기 맡은 바의 역할을 제대로 수행함으로써 장기적으로 수산분야 해외투자사업이 자율적으로 원활하게 추진되는 상태를 의미한다. 이 원의 밖에 있는 정부와 연구기관은 초기 설립 및 기획단계에서 사업 추진 체계의 조성 기능(pumping roles)을 담당하는 역할을 수행하도록 한다. 이에 각 경제주체들의 역할 분담을 살펴보도록 하자.

우선 정부는 향후 격화될 것으로 예상되는 자원경쟁에서 유리한 고지를 선점하기 위한 자원확보 전략을 적극 추진해야 하고, 이를 위한 우리 수산기업의 글로벌화를 적극 유인해낼 필요가 있다. 정부가 이와 같은 사업을 추진할 필요성에 대해서는 앞에서 이미 다각도로 살펴보았다. 이와 같은 필요에 따라 정부(농림수산식품부)는 다음과 같은 분야에 대해 적극적인 감독자 및 지원자로서의 역할(a role as a surveillant and a sponsor)이 필요하다.

- ① 우리나라 수산업 글로벌화 전략 마련을 위한 기초통계 및 권역별 자원 및 시장 조사사업 등의 추진(사업위탁 혹은 연구용역)
- ② 우리 수산기업의 해외진출 촉진을 위한 정보제공 체계 및 네트워크 구축(사업위탁)
- ③ 우리 수산기업의 해외진출 추진시 예비타당성 조사(Feasibility Test) 실시(위탁 가능) 및 비용지원 등(사업 발굴 차원의 초기 비용)
- ④ 펀드설립 및 운영 방안 마련(위탁 가능) 및 동 소요 예산의 출자
- ⑤ 해외투자 조기경보시스템 구축 및 운용(위탁 가능)
- ⑥ 해외진출에 따른 리스크 경감방안 확보(해외수산펀드 투자손실보험 체계 구축을 위한 기금 적립 등)
- ⑦ 국가간 수산협력 체계 강화를 통한 민간 수산기업 진출환경 조성

- ⑧ 해외직접투자 확대를 위한 규제완화 및 제도화 추진
 ⑨ 해외수산펀드의 조성 및 운영의 방안 수립·시행·평가 등

즉 상기와 같은 사업들에 대해서는 정부가 이를 적극 추진하여 해외수산투자의 활성화를 도모하되, 일부 사업에 대해서는 기존 혹은 신설기관으로 위탁이 가능하다. 이때 정부가 직접 수행이 불가피한 사업도 해외수산투자의 진전에 따라 민간부문 자율로 운영이 가능한 단계에서 이를 민간 기구에 완전히 이양하는 것이 바람직할 것이다.

<표 3-13> 해외진출 활성화를 위한 단계별 정부의 역할

유형	과제	정부 및 담당 관계기관			비고
		1단계 (‘08~’10)	2단계 (‘11~ ’17)	3단계 (‘18~ 계속)	
정부 전담	해외진출을 위한 글로벌전략 수립	직접 수행 (연구용역추진)	-	-	
	소요예산 확보	직접 수행 (예산확보 등)	(단계적 예산투입)	(단계적 예산투입)	
	법제도화 추진	직접 수행 (연구용역추진)	-	-	관련법 개정
	펀드조성및운영등에 관한 평가	-	-	직접 수행 (연구용역추진)	정기평가 (5년)
	국가간 수산협력체계 구축 및 강화	직접 수행	(계속)	(계속)	국별로 계속추진
	투자손실보험등 리스크경감방안	직접 수행 (연구용역추진)	-	-	예산투입및 관리
1단계 위탁 사업	해외 진출 정보의 수집	원양진출지원센터	원양진출지원센터	원양진출지원센터	현행조직 활용
	해외정보 제공체제 구축 및 정보제공				
2단계 위탁 사업	예비타당성조사등 신규투자사업의 발굴	직접 수행 (연구용역추진)	해외수산투자 전담기구	해외수산투자 전담기구	조직 신설 (혹은 기존 조직의 활용)
	펀드설립·운영 계획수립 및 추진	직접 수행 (연구용역추진)			
	해외투자조기경보시 스템 구축 및 운용	사업대행			
연구 지원 사업	기초통계조사 및 권역별 자원·시장조사	연구용역추진	연구용역추진		연구기관

그리고 사업자(Strategic Investor)의 역할은 실제로 해외투자 사업을 추진(단독, 혹은 컨소시엄 구성)하거나, 해외수산펀드를 활용하여 신규 사업을 인수하는 등의 수산분야 해외진출 전략을 추진할 수 있다. 이때 사업자는 해당 투자성과를 향유하고, 그에 따른 리스크를 부담해야 할 것이다.

또한 금융기관(Financial Investor)은 펀드 자금의 조성 및 투자(민간 자본 조달)를 담당하여 재무적 투자자로서의 역할을 수행하도록 한다. 그리고 원양산업진출지원센터는 해외정보의 수집 등을 통해 사업자를 대상으로 해외정보를 제공하도록 한다. 이와 함께 연구기관(KMI 등)은 해외진출사업 추진 초기에 글로벌 투자전략을 수립하여, 장기적인 해외진출 지원사업의 정책 방향을 제시하고 이를 추진하는 가이드 라인을 마련해 놓아야 할 것이다. 이와 함께, 주요 수산물을 대상으로 세계 시장 및 유통 체계 등을 분석하여 우수한 후보사업을 발굴하는 한편, 전략적 교두보를 마련하기 위한 초기 정보를 분석하고 제공해야 할 것이다.

이와 함께, 장기적으로는 해외수산투자전담기구(가칭)를 설립하여 그동안 정부 중심으로 추진해온 역할을 이어 받아 향후 지속적인 사업 발굴 및 펀드 조성과 운영 등을 추진하도록 하는 것이 바람직할 것이다.

<표 3-14> 민간부문의 단계별 역할 분담 방안

역할의 구분	1단계 (‘08~‘10)	2단계 (‘11~계속)	비고
해외진출기반 마련 -법제도 정비, 예산 확보	정부 (농림수산식품부)	해외수산투자전담기구(가칭)의 설립 및 단계적 이양	민간자율 운영 목표
펀드 조성·운영 방안	연구기관		전담기구에 위탁
사업 발굴	연구기관		
전략적 투자자	원양협회 회원사, 국내사업자	한국수산업에 기여하는 국내외자본가의 해외 사업	해외기업의 인수 (합작법인)
재무적 투자자	수협은행, 국내금융기관	수협은행, 국내금융기관, 해외자금으로 확대	외국자본 등
자산관리 전담기능	자산관리회사	자산관리회사	전담 AMC 설립검토
투자손실보험 제공	수출보험공사	수출보험공사	별도의 보험상품 확보
해외진출 정보제공 및 네트워크 구축	원양진출지원센터 연구기관	원양진출지원센터	원양산업협회 조직 활용

제 4 장

해외 수산 투자 사업의 발굴



제1절 해외 수산투자 사업 발굴 개요

해외 수산 투자 사업의 발굴은 권역별 투자전략을 토대로 한 장기 전략에 기반을 두고 진행 하였다.

우선 관련 업계 및 단체와 관심이 있는 개인을 대상으로 한 설명회 등을 개최하여 수산업의 해외진출을 위한 투자전략에 합당한 사업을 제안하도록 홍보하였다. 또한 각 기업 또는 개인의 사업제안서를 수시로 제출 받았고, 이들 업체의 사업계획서에 대해 개별 면담을 실시하였다.

또한 해외 수산투자 사업을 위해 제안된 사업들 중에서 일정 수준 이상의 수익성과 안전성이 있을 것으로 기대되고, 자원 확보가 가능하거나 해외 소비지 시장을 겨냥한 전략지역의 대륙 또는 국가를 대상으로 한 사업들의 경우에 심의대상 사업으로 선정하였다. 이와 같은 해외 수산사업의 발굴은 국내외 금융환경의 변화에 따라 시기의 조절은 있겠지만 향후 펀드의 출자를 목표로 지속적으로 수시 접수를 받으면서, 사업계획서의 타당성이 인정되는 사업안에 대해서는 금융전문가 및 펀드출자자들의 심의를 통해 최종적으로 펀드 투자를 받을 수 있도록 할 예정이다. 이하 본 연구에서 실시한 예비타당성조사 보고서는 별책으로 제출하였으며, 본 보고서에서는 이와 관련된 업무 추진 방법 및 일정, 정책적 시사점 등을 제시하도록 한다.



제2절 투자대상 사업의 발굴 체계 및 일정

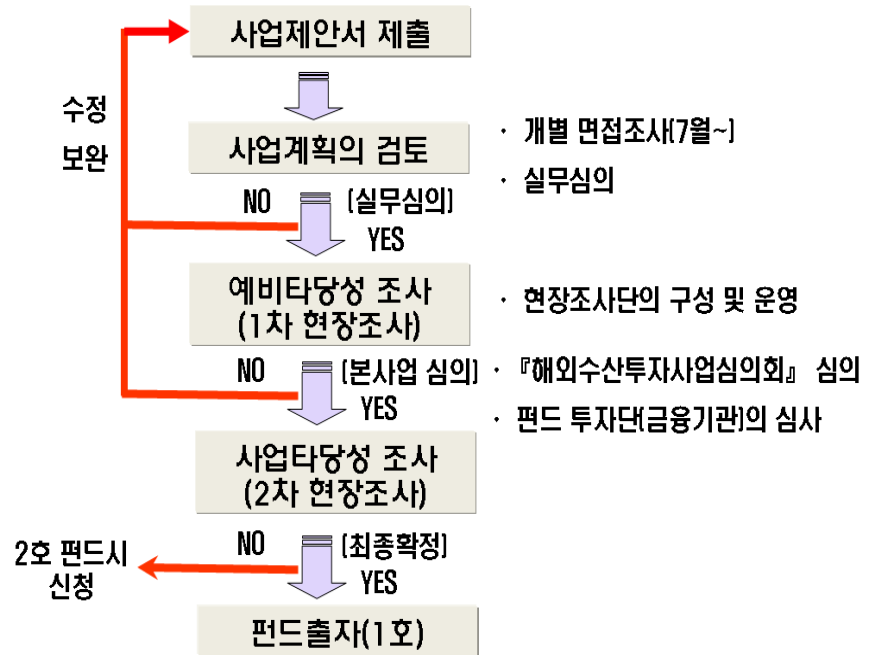
1. 발굴 절차

해외진출 사업의 발굴 프로세스는 <그림 4-1>과 같다. 먼저 사업 제안서를 제출받아서 개별 면접조사 및 실무심의를 통해 1차적으로 타당성 여부를 검토한다. 이를 통해 예비타당성 조사를 위한 현장조사의 필요성이 있는지의 여부를 판단하고, 여기서 현장 조사의 필요성이 인정되면 현장조사단을 구성하여 현장을 시찰한다. 그러나 사업 제안서의 내용이 충분하지 않다고 판단되면 사업제안서를 수정·보완하여 다시 제출하도록 하는 과정을 반복한다.

그 다음 단계로 『해외수산투자사업심의회』의 심의 및 펀드 투자단(금융기관)의 심사과정을 거치는 본 사업 심의 이후에도 사업의 실현 가능성이 높고 사업타당성이 인정된다면 2차 현장조사를 실시하게 된다.

마지막으로 사업타당성 조사를 통과하게 되면 1호 펀드로 출자하게 되고, 사업은 우수하지만 우선순위에서 밀리는 사업의 경우에는 2호 펀드로 출자하게 될 때 재신청하는 절차를 거치게 된다.

<그림 4-1> 해외진출 사업의 발굴 프로세스



2. 발굴 현황

가. 해외진출 관심업체의 사업등록

원양산업진출센터, 농림수산식품부 등을 통해 해외진출에 관심이 있는 업체의 등록을 받았으며, <표 4-1>과 같이 총 38개 업체들이 희망 진출국 및 관심 사업에 대해서 등록 하였으며, 권역별·국가별로 약 46개 정도의 관심 사업을 제시하였다.

<표 4-1> 해외진출 관심업체의 관심사업 등록 현황

권역	희망진출국	주요 관심사업
아프리카	앙골라,	냉동·가공공장 개발 등
	남아공, 모잠비크, 마다가스카르	전복, 새우양식
	남아공	해조류 R&D
		양식, 가공공장, 냉동창고
	가봉	채낚기어업
가두리양식업		
러시아	러시아	자루비노항 SOC, 가공공장
		가공공장, 수리조선소
		냉동,가공공장, 영농사업
		전문참치횃집 체인사업
동남아·중국	인도네시아	수산물유통단지, 조선소
		양식, 펄프·에탄올공장
		건어물 가공공장
		조선소건립(또는 인수)
		가두리 양식(Tuna, Halibut, Turbot)
		새우 양식, 가공·유통
	베트남	수산물류기지, 냉동창고
	말레이시아	연질어분 가공공장
		양식단지 조성
		관상어 유통
	캄보디아	동자개양식장, 해양산업
중국	어분공장	
아메리카·태평양	아르헨티나	어분공장
	멕시코	광어양식, 사료 가공공장
	칠레	다루마 가공공장
	솔로몬	참치가공공장
	미국(사모아)	참치캔 공장(인수)
		참치육포·훈제품 가공,
		대구통발선 인수(알래스카)
태평양, 남빙양	수산물 운송사업	
오세아니아	호주	미나미투나선, 양식
	뉴질랜드	원양통발어업
	키리바시	연승선 합자투자
	통가	해초류, 산호칼슘 상품화
서남아시아	인도	자이언트오징어가공(연육)

주 : 제안 사업수는 46개 이지만 동일지역 동일명칭의 사업은 하나의 사업으로 기재하여 35개 사업만 제시함

나. 사업접수 현황

사업등록을 마친 46개 업체 및 기타 홍보를 통해 한국해양수산개발원을 방문한 개인 또는 업체를 대상으로 세부 사업계획서 작업지침을 제시하여 해외투자사업에 관심이 있는 사업자 또는 개인을 대상으로 사업계획서를 제출하도록 하였다.

직접 방문하거나 이메일로 사업계획서를 제출한 업체들 중에서 실무심의를 받기 위한 공식 사업접수의 조건으로 서약서를 작성하도록 하였으며, 서약서를 작성하여 공식적으로 사업을 접수한 업체들은 모두 15개 업체이며 이들 업체들은 16개 해외투자 사업계획서 안을 제출하였다.

<표 4-2> 공식 사업접수 현황(1차)

연번	회사명	국 가	사업내역
1	(주)인터볼고	앙골라	어장 및 자원조성, 어항조성, 양식, 가공 및 유통의 수직적 계열화
2	JF 해양수산	중국	어분 및 양어사료 생산
3	아쿠아슈림프	인도네시아	새우 양식
4	(주)이에프	인도	자이언트 오징어를 연육, 진미 오징어, 게맛살 가공공장 설립
5	동원산업(주)	솔로몬	참치캔 가공공장
6	페가서스 Int'l	인도네시아	홍조류 양식을 바탕으로 한 펄프 제조업
7	노아테크날러지	멕시코	넙치양식단지
8	노아테크날러지	인도네시아	가두리 양식사업
9	해중	말레이시아	복합양식단지
10	코리아씨푸드	멕시코	오징어 다루마 공장 설립
11	예승	팔라우	다랑어류의 어획, 가공, 유통, 판매를 수직적 계열화
12	(주)제은	가봉	수산업 현지투자 사업(어획, 가공, 유통, 판매)
13	한국수리미	브루나이	냉동연육생산
14	손병규	인도네시아	종합어항건설
15	인성실업(주)	러시아	자루비노항에 합작회사를 통한 수산물가공 및 유통시설
16	부경대	홍철훈	인도 자이언트 오징어 자원량 조사

또한 러시아 정부에 의해 공식적으로 농림수산식품부의 원양산업과로 제안된 사업은 국내의 업체나 사업자가 정해져 있지는 않지만

사업자체의 타당성을 점검하기 위하여 4개 사업을 등록시켰다. 또한 호주 소재 기업인 대명수산에 의해 호주, 남아공, 마다가스카르 국가의 희망사업을 제안 받아서 제출한 제안서에 대해 타당성 검토를 위해 등록시켰다.

따라서 1차적으로 공식 접수된 사업은 국내 사업자에 의해 제안된 사업 16개와 러시아 정부 및 대명수산에 의해 제안된 사업 7개를 합쳐서 23개 사업이다.

<표 4-3> 해외 투자희망 사업 현황

연번	제안 회사 및 국가	국 가	사업내역
1	러시아 제안	러시아	러시아 철갑상어 양식장 건설
2	러시아 제안	러시아	러시아 연어양식장 건설(EA002R)
3	러시아 제안	러시아	러시아 수산가공공장 건설(EM003R)
4	러시아 제안	러시아	극동지역 조선업 진출사업(E004I)
5	대명수산	호주	전복양식
6	대명수산	남아공	전복해상 양식사업
7	대명수산	마다가스카르	새우 양식 및 가공

다. 1차 실무심의 선정 및 선정결과

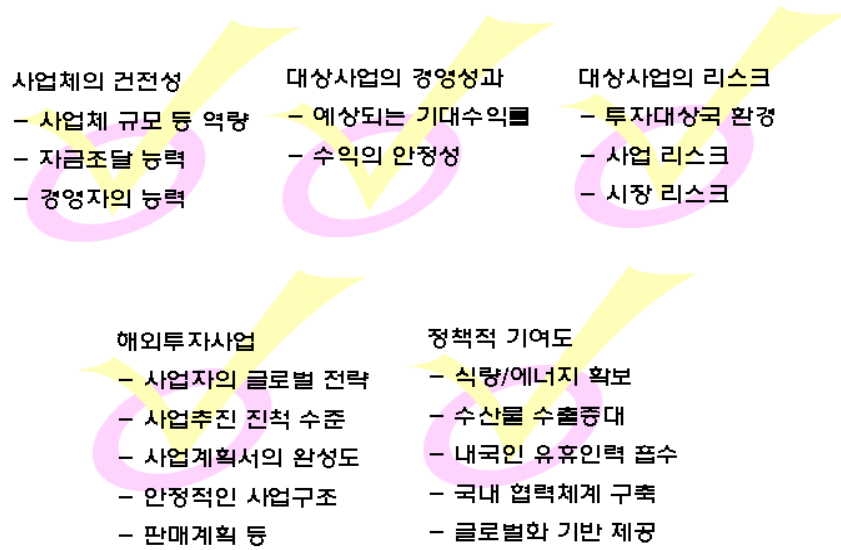
(1) 선정방법 및 선정기준

제안된 사업자의 1차 선정을 위해서 관련 교수, 공무원, 회계전문가, 연구진 등으로 구성된 「해외수산투자사업실무심의회」통해 17개 제안 사업과 해외 투자희망국가의 7개 제안 사업을 검토하였다. 「해외수산투자사업실무심의회」의 검토 결과 17개 제안 사업 중 해외 투자희망국에서 제안된 7개 사업에 대해서는 전략사업의 성격으로 차기 년도에 진행하는 것이 합당하다는 결론을 내렸다. 따라서 향후 제안된 사업을 희망하는 국내기업을 발굴하고 현지조사 등을 통해 사업제안서를 다시 제출하도록 하였고, 국내 기업에 의해 제안된 16개 사업 중 부경대학교에서 제출한 사업은 농림수산식품부의 해당 과에서 정책 사업으로 수행할 수 있을 것으로 판단되어 본 사업 등록을 취소하였음을 당사자에게 통보하였고, 관련 제안서는 해당 담당과로

송부하였다. 따라서 최종적으로 부경대학교에서 제출한 사업과 해외 투자희망국이 제출한 사업 7개를 제외한 15개 사업에 대해서 1차 심사를 하였다.

실무심의 단계에서 사업선정의 기준으로 사업체의 건전성, 해외투자사업, 대상사업의 리스크, 대상사업의 경영성과, 정책적 기여도 등을 보았다.

<그림 4-2> 해외진출 희망사업의 실무심의 단계에서의 사업선정 기준



(2) 선정결과

정식으로 실무심의에 상정된 15개 사업 중 7개 사업을 선정하였다. 이후 선정된 7개 사업에 대해서는 선정여부를 알렸으며, 나머지 사업에 대해서는 사업계획서를 보완하여 차기년도 사업공모 시에 제출해 줄 것으로 통지하였다. 1차 심의에서 선정된 7개 사업은 <표 4-4>와 같으며, 이들 사업에 대해서는 해외 현자 조사 등을 기초로 하는 「예비타당성 조사」(Feasibility Test)를 실시하였으며, 별책으로 제시하였다.

<표 4-4> 해외진출 희망사업 1차 선정결과

연번	회사명	국 가	사업내역
1	(주)인터볼고	앙골라	어장 및 자원조성, 어항조성, 양식, 가공 및 유통의 수직적 계열화
2	JF 해양수산	중국	어분 및 양어사료 생산
3	아쿠아슈림프	인도네시아	새우 양식
4	동원산업(주)	솔로몬	참치캔 가공공장
5	페가서스인터네셔널	인도네시아	홍조류 양식을 바탕으로 한 펄프 제조업
6	예승	팔라우	다량어류의 어획, 가공, 유통, 판매를 수직적 계열화
7	한국수리미	브루나이	냉동연육생산

3. 1차 선정 이후 지원 사업 현황 및 특징

1차 사업 선정 이후 일동금주산과 프레벨에서 각각 캄보디아와 캐나다에 투자하고자 한 2건의 지원 사업이 있었고, 이들 2개 사업에 대해서는 서약서를 받아서 정식 등록을 시켰다. 이들 2개 사업은 향후 2차 선정 시에 검토하기로 하였다.

일동금주산의 경우에는 캄보디아에 2002년부터 대규모 수산양식 투자 사업을 추진하고 있으며, 동사리와 철갑상어 양식사업을 추진하고 있다. 또한 동 회사는 프로펜 근교 견달지역에 2ha의 양어장을 이미 확보하고 있으며, 향후 50ha까지 확보할 계획으로 있다. 또한 프레벨은 캐나다의 주 소유로 되어 있는 가공공장을 인수하여 캐나다 인근에서 생산되는 어류를 가공하여 국내 및 북미, 유럽지역으로 수출할 계획으로 있다.

<표 4-5> 해외진출 희망사업 1차 선정 이후 지원 사업

연번	회사명	국 가	사업내역
1	일동금주산	캄보디아	수산양식시설 투자사업
2	프레벨	캐나다	수산물 가공공장 인수(연어 등)



제3절 예비타당성 검토결과

본 연구에서 해외진출 희망 사업들 중에서 일정한 자격 요건이 충족된 사업을 대상으로 예비적 타당성 조사를 실시하였다. 그러나 이들 예비타당성 조사 사업들은 절대적으로 사업계획이 우수한 사업으로 구분할 수 있는 것은 아니다. 즉 이번에 예비타당성 조사를 실시한 사업들은 분석 시점에서 사업 주체가 명확하고, 현지 진출을 위한 사업 추진 계획이 마련되어 있으며, 이 계획에 따라 어느 정도 현지 진출 대상국의 정부 혹은 관련 사업자들과 다각적인 협력 체제를 구축해 놓은 사업을 선정한 것이다.

이에 본 연구에서 실시한 예비적 타당성 조사 결과는 각 사업에 대한 절대적 평가를 목적으로 하지 않았으며, 현재 추진 중인 사업의 내용과 특징, 그리고 현지 추진 상황 등을 제시하고 검토하는 수준에서 정리한 것이다. 따라서 본 예비적 타당성 조사 결과는 향후 펀드 사업 추진시 투자 대상의 선정을 위한 본 심사를 의뢰할 수 있는 하나의 후보 사업으로서 성격을 갖는 것이다. 그러므로 이들 사업은 각기 사업 추진과정에서 여건 변화 및 사업 추진 내용의 변경 등으로 인해 별도의 다른 상황이 발생할 경우, 투자대상 심사시 영향을 받을 수 있을 것으로 평가된다.

본 연구에서 실시한 예비타당성 조사 결과, 7개의 검토 대상 사업들은 다음과 같은 특징과 정책적 시사점을 가지고 있다. 첫째, 이번에 검토한 대상 사업들은 전부 ‘자원 확보 전략’(R)에 속하는 사업들이 신청되었다. 따라서 2008년도에 해외진출을 시도하고 있는 업계의 사업들은 대부분 동남아 및 태평양, 아프리카 등 연안국에서 수산자원의 확보를 위한 관련 사업을 추진하고자 하는 것이다. 이 같은 결과는 수산자원을 풍부하게 보유하고 있는 연안국이 주로 동남아 및 태평양, 아프리카 등에 위치하고 있기 때문에 이 지역에 집중되었다.

둘째, 따라서 우리나라 수산업의 글로벌화를 통한 발전 전략을 모색하기 위해서는 앞서 제시했던 ‘수출촉진등 해외 소비시장 창출 전략’(C), ‘해외 부가가치 창출 전략’(V), ‘인프라 개발 지원 전략’(I) 등

도 균형있게 함께 추진해 가야할 것이다. 따라서 2009년도에는 글로벌 네트워크 구축이 가능하도록 다양한 전략의 추진 방안을 적극 검토해갈 필요가 있다.

셋째, 이번에 실시된 예비적 타당성 조사 대상 사업들은 양식과 원양어획어업 등과 연계된 사업들로 구성되어 있다. 따라서 이들 어획 및 양식어업에 진출하는 사업의 원활한 추진을 위해서는 현지 관련 정보의 입수, 국내 관련 기술상태 등에 관한 체계적 정보화가 선결되어야 한다. 이를 위해서는 이들 후보지 중심으로 해외진출 정보의 허브(hub)를 구축해갈 필요가 있다.

넷째, 이번에 분석 대상으로 검토되었던 사업들 중에는 그 사업주체가 최근의 경제 위기 하에서 금전적 위기를 극복하지 못하여 어려움에 처한 사례도 나타나고 있다. 다시 말해 2008년 하반기부터 시작된 금융위기의 여파로 이 번에 신청한 사업들 중 적잖은 영향을 받은 사업들도 있으므로, 향후 해외진출 지원사업 추진시 이와 같은 상황을 합리적으로 반영할 필요가 있다.

다섯째, 이번에 검토된 사업들은 전부 자원확보 전략 하에서 추진되는 것으로서, 해당 대상국이 경제 발전 단계가 낮은 개발도상국에 해당하고 있다. 따라서 이들 국가에서는 해당 진출사업을 영위하기 위한 각종 인프라가 열악한 것으로 분석되고 있어서 이에 대한 근본적 대책이 마련되어야 할 것이다. 예컨대, 가공공장과 양식 등을 하기 위해서는 전기, 도로, 어항 등의 기반 시설도 갖추어져야 하기 때문이다.

<표 4-6> 2008년도 예비적 타당성 조사 대상 사업의 특징

사업자	사업 내용	대상 권역(국가)	해외진출 전략	비고
아쿠아슈림프	새우양식	동남아(인아)	R(AF)	
패가서스	홍조류양식	동남아(인아)	R(AI)	
한국수리미	냉동연육	동남아(브루나이)	R(M1)	
동원산업	참치 가공업	남태평양(솔로몬)	R(M1)	
예승수산	참치어획,가공	남태평양(팔라우)	R(F+M+D)	
인터볼고	입어권,어항,양식,가공,유통	아프리카(앙골라)	R(F+Af+M1+D)	
JF해양수산	어분,양어사료	중국	R(M1)	

제 5 장

수산기업의 해외 진출
추진체계 구축 방안



제1절 국가간 수산협력 강화 방안

1. 해외진출 대상국과의 협력체계 구축의 기본 원칙

우리나라 수산업체의 해외진출에 대한 필요성은 수산분야의 글로벌화 필요성에서 언급한 바 있다. 그 내용 중에서 소규모 영세업체 해외진출에 따른 사업 투자 대상국과의 문제가 발생하고 있는 것으로 나타났다. 예를 들어 동남아시아에 진출한 한 양식업체는 상대국의 해저 케이블 설치에 따라 영위하던 양식장을 폐쇄해야 하는 경우가 발생하는 등 소규모 영세업체로서는 감당하기 어려운 범국가적인 문제에 직면하는 경우가 발생한다. 이러한 경우에 수산분야의 해외투자는 활성화되기 어려우며, 기업을 초월한 차원에서 국가간 조약이 필요하게 된다.

따라서 수산분야의 해외진출과 관련해서는 우리나라의 수산기업을 현지에서 지속적인 사업을 영위할 수 있는 조치 혹은 장치가 필요한 것이다. 이를 위해서는 투자 상대국과 우리나라 간의 협상 혹은 조약이 필요할 것으로 사료된다. 이러한 해외진출 대상국과 우리나라 정부 간의 협력체계를 구축하는 데는 다음과 같은 기본 원칙에 근거할 필요가 있다.

첫째, 개별 기업에 대한 형평성을 존중한 협력 체계를 갖추어야 한다. 양국의 협조사항은 투자 기업만을 대상으로 한 조약으로 한정하는 것에는 평성의 문제가 발생한다. 예를 들어 ‘A’ 기업이 외국의 현지에 수산관련 사업으로 투자를 할 경우에 우리나라가 상대국과 ‘A’를 위한 협약을 한다는 것은 다른 우리나라의 수산관련 기업의 해당국에 진출할 때마다 새로운 협약을 맺어야 한다는 국가 외교적 번거로움은 물론이거니와 ‘A’ 기업과 새롭게 진출하는 기업 간의 갈등여지가 남아 있다. 때문에 우리나라의 수산기업이 진출하는 투자 대상국과 우리나라와의 협력체계 구축은 개별 기업의 보호라는 측면을 넘어서 수산분야의 외교적 관점에서 수행되어야 한다.

둘째, 장기적으로 양국간의 수산협력이 발전 형태를 취해야 한다는 것이다. 예를 들어 한 기업이 투자 대상국에 진출하는 것을 계기로 당사국과 우리나라 정부가 수산협력 체계를 구축할 경우에, 해당 기업이 부득이한 이유로 해당국에서 사업 진행이 어려워진다면, 우리나라와 당사국 간 수산외교에 신뢰성을 잃을 가능성이 있다. 예컨대, 남태평양의 도서국은 해외 투자를 적극적으로 유치하는 국가들이며, 이들 국가와 우리나라 정부가 국내 기업의 진출에 따라 수산분야 협력체계를 구축한다면, 이들 국가는 우리나라 정부에 대해 수산부분의 협력에 대한 조건을 지속적으로 요청할 수 있다는 것이다. 만약 해당 기업이 지속적으로 현지에서 사업을 영위할 경우에는 기업 보호 차원에서 협력이 지속될 수는 있지만, 그렇지 못할 경우에 우리나라 정부는 당사국에 대한 수산협력의 당의성을 잃게 된다. 반면 당사국은 우리나라와의 수산협력 체계를 근거로 우리나라에게 수산협력을 요구하게 된다. 이 경우에 상호간에 신뢰성이 저하되어 해당 기업이 투자한 사업 이외의 수산분야에서 부정적인 영향을 낳을 수 있다는 것이다. 따라서 기업 보호의 목적에서 투자 대상국과의 수산협력체계는 단계적으로 밟아갈 필요가 있다.

셋째, 상대국의 중앙, 지자체, 기타 이해관계자 간의 권력 구조를 정확히 파악해야 한다. 선진국의 경우에는 중앙과 지자체의 연계 혹은 행정부로 권한이 집중되어 있으며, 이들과의 협력 체계를 확보하면 사업을 하는데 크게 지장이 없을 것으로 판단된다. 하지만, 개발도상국을 대상으로 해서는 이러한 권력 및 지배 구조가 큰 차이를 보인다. 예를 들어 인도네시아나 말레이시아, 남태평양 국가들은 중앙행정과 지자체 사이에 상호 권력이 양분되어 상호 협조가 잘 이루어지지 않는 경우가 있을 뿐만 아니라 민족(집단 거주지)을 근거로 한 거주지에서는 그들의 지도자(예, 족장 등)가 해당 지역에 대한 권한을 가지고 있는 경우가 발생한다. 이러한 경우에 중앙 정부나 지자체와 협력체계를 구축해 놓았다고 하더라도 민족 거주지를 근거로 한 족장 등의 권한으로서 수산협력 체계가 일순간에 무너질 수도 있다는 것이다. 따라서 상대국의 지배구조 및 권력 구조를 면밀하게 파악하여 수산협력 체계를 구축할 필요가 있다.

수산분야 해외협력 체계의 기본원칙

- 개별 기업의 형평성 존중의 원칙 : 개별 기업 대상이 아닌 국가간 수산협력 체제
- 장기적인 수산해외 협력의 발전 원칙 : 장기적으로 상호 협력이 가능한 체제 구축
- 대상국의 권력 및 지배 구조 반영 원칙 : 대상국의 지배 구조 명확화를 통한 협력 실효성 제고

2. 단계별 수산협력 체계의 구축 방안

수산기업의 해외진출과 관련하여 투자 대상국과 우리나라 정부와의 수산협력은 협력 의향의 정도, 사업의 진척 정도, 대상국의 신용 정도에 따라서 단계적으로 접근할 필요가 있다. 이는 상기의 해외 수산분야 투자의 국가간 협력 체제 기본원칙의 2번째에 해당하는 내용과 같다.

가. MOU(Memorandum of Understanding: 양해각서) 체결

일반적으로 국가간 수산협력 체계를 구축하는 것인 MOU(Memorandum of Understanding : 양해각서)를 당사국 간에 체결하게 된다. 이는 일반적으로 기존협정에서 합의된 내용의 뜻을 명확하게 하거나 기존협정의 후속조치와 관련된 내용을 규정하는 절차로 당사국간의 교섭결과, 서로 이해된(양해된) 사항을 확인 기록하는 각서이다. 이와 비슷한 각서로서 MOA(Memorandum of Agreement : 합의 각서)가 있다. 이는 국가간의 합의된 내용이나 조약 본문에 사용된 용어의 개념들을 명확히 하기 위하여 당사국간의 외교교섭 결과, 상호 이해(양해)되고 합의된 사항을 확인하고 기록하는 문서를 의미한다. 의미상으로 볼 때, 'MOU'와 'MOA'는 서로 크게 다르지는 않지만, 일반 것으로 MOU는 MOA에 세부조항에 대한 추가 내용을 구체화시킨 문서로 볼 수 있다.

MOU는 특정 사안에 대해 비공식적인 비망록 혹은 기록문서(memorandum, side letter) 등으로 표기되기도 하는데, LOI와 같은 용도로 사용되는 경우와 정식 계약에 관련된 이면적 합의 사항을 규정

하는 경우도 구분된다. LOI와 같은 용도라면 정식계약의 체결에 앞서서 예비적으로 일정 사항의 의사합치를 규정하는 것이 주안점이고, 이면적 약속이 중심일 때는 정식계약에서 공식적으로 규정하고 있는 것과는 상충 또는 저촉되는 것이 주요 내용이 된다.

MOU의 법적 구속력은 특정의 MOU가 예비적 합의의 수단이든 혹은 이면적 합의의 표시이든 간에 계약의 6가지 요소(청약과 승낙, 현실적 동의, 약인, 적법성, 계약체결 능력, 서면계약)를 충족하고 있다면, 이는 법적 구속력을 갖게 된다. 특히, 이면적 합의를 규정하고 있는 경우, 그 이면적 합의의 내용이 법에 위배되는 경우에는 그 효력이 문제가 된다고 보지만, 당사자간에 있어서의 사실적 효력 관계는 부인하기 어렵다. 왜냐하면 대부분의 이면적 합의는 당사자간의 절박한 이해관계의 산물이기 때문이다.

이면적 합의를 나타내는 MOU를 작성할 때 유의해야 할 점은 이러한 MOU와 본 계약 일반 조항의 완전하의 조항과의 관계이다. 즉, 완전합의 조항에도 불구하고 이러한 MOU가 효력을 갖기 위해서는 MOU의 일자가 완전 합의 조항을 포함하는 본 계약의 체결일보다 후 일이어야 한다는 것이다. 예비적 합의 성격의 MOU는 당해 MOU가 규정하고 있는 내용 및 조건들이 대부분 본 계약으로 이행되는 것이 현실인 만큼 비록 MOU라고 할지라도 본 계약서를 검토 및 작성하는 자세로 임하는 것이 바람직하다.

수산분야의 해외진출과 관련한 MOU는 국제간의 계약이나 약속으로 이는 반드시 '정식'의 계약서만을 통해서 이루어지는 것은 아니다. 정식의 계약서 형태를 취하지 않은 서면 상의 의사소통도 방향을 달리하는 의사의 합치 혹은 상반되는 권리 의무관계의 존재만 증명할 수 있다면, 형식이나 제목은 상관없이 얼마든지 당사자의 행위를 구속할 수 있는 계약서가 될 수 있다.

나. LOI(Letter of intend : 투자의향서) 체결

동 사업은 수산분야의 해외투자인 만큼 LOI(Letter of intend : 투자의향서)를 이용한 협력 체계 구축도 필요하다. LOI는 국제거래에 관한 협상단계(정식계약체결의 이전단계)에서 당사자의 의도나 목적,

합의사항 등을 확인하기 위하여 문서로 작성하는 당사자간의 예비적 합의의 일종이다. 일반의 의사표시에 의하여 또는 합의에 의하여 작성되기도 하는데, 그 법률적 효력에 대해서는 확실적인 판단이 불가능하고, 내용 및 표현의 정도에 따라 개별적으로 판단할 수밖에 없다.

LOI 작성이 필요한 경우는 어느 일방의 입장, 의도, 결정, 약속 등을 전달하고자 하는 경우, 최종협상에 앞선 당사자의 의사확인, 해당 거래 관련 본국 또는 상대국의 인가 및 허가 등을 위한 사전 협의 또는 조정 용도이다. 단, LOI는 정식 계약이 아니기 때문에 구속력은 없을 것이라는 생각은 장기적으로 국가 신용도에 대한 문제를 야기할 수 있다. 따라서 일반적으로는 정식 계약서와 동일한 비중으로서 다루어지는 경우가 많다. 따라서 LOI 적성 시에는 반드시 유효기간을 설정할 필요가 있는데, 이는 구체적으로 확정되지도 않은 과도기적, 예비적 상황이나 무한정으로 구속당할 가능성을 줄이기 위해서이다.

LOI로 쌍방의 의사 합치를 문서화한 경우라면 계약의 6가지 요소인 청약과 승낙, 현실적 동의, 약인, 적법성, 계약체결 능력, 서면계약의 충족 여부에 따라서 법적 구속력이 결정될 수 있다. 만약 일방적인 의사표시일 경우라도 특성의 상대방이 있는 한 상당 기간 동안 취소 및 변경이 불가능하다. 따라서 이를 믿고서 행동한 상대국 혹은 상대방에 대하여는 신의 및 성실의 원칙에 따른 책임이 있다. 따라서 LOI에 기인한 법적 구속력이나 강제 가능성을 배제하고자 할 때에는 서명을 유보하든지 특정의 조건을 붙여서 혹은 구속력이 없는 표현으로 대응하는 방법이 필요하다.

다. 단계적 접근방법

이상과 같이 MOU와 LOI의 성격을 구분해 보았지만, 실제에서는 MOU든 LOI든 쌍방간의 의사합치의 이해 정도에 따라 이는 일방에게 구속력을 가질 수 있다는 점에 유의할 필요가 있다. 단, MOU는 계약이 성사된 후에 부속서의 역할을 한다는 점과 LOI는 일방의 의사 표명이 가능하다는 차이점에서 국가간 수산협력 체계의 단계적 접근을 할 필요가 있다.

이러한 관점에서 MOU는 해당국에 사업을 실시하는 기업이 있을 경우, 즉 실질적인 투자가 발생하면서 국가간 MOU를 맺는 것이 바람직하다. LOI의 경우에는 우리나라 수산관련 업체가 어느 한 국가에 투자 의향을 가지고 있을 때 혹은 사업 계획이 충분히 마련되어 있을 때 우리나라 기업의 한도 내에서 투자의향을 밝히는 것이 중요하다.

<그림 5-1> 사업 단계에 따른 정부간 협의

- 대상국과 기업 협의	- 정부 LOI 표명(일방 의사)	- 정부간 LOI 작성(기간 한정)	- 정부간 MOA	- 정부간 MOU
- 기업의 사업 설계 - 사업 계획서 작성	- 투자 대상국 현지 실사 - 정부 동행	- 대상국과 기업간 계약 체결	- 사업 투자 실시	- 사업 실시



제2절 원양산업진출센터 단계별 육성방안

1. 원양산업진출지원센터의 역할과 사업내용

가. 주요 사업의 내용

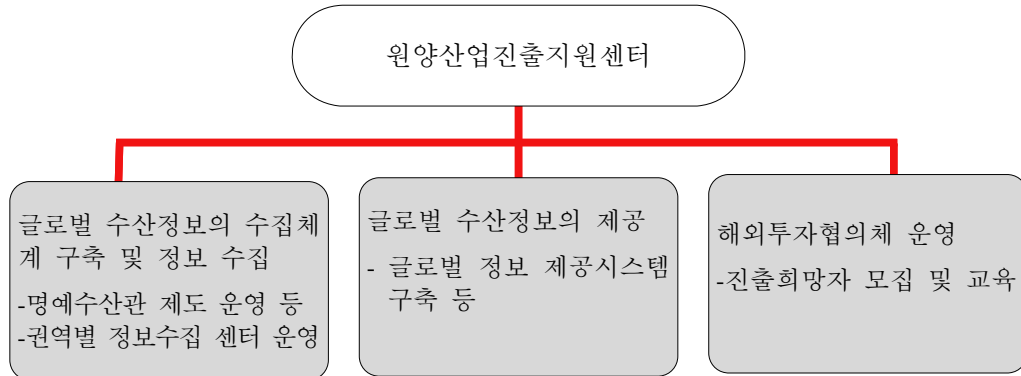
수산부문의 해외진출을 위한 교두보로서의 역할을 위해 설립된 원양산업진출센터의 주요 사업내용은 해외투자 정보제공, 명예수산물 제도 운영, 해외투자 희망자 모집, 해외투자 전략수립, 해외진출 희망자 교육, 해외투자 협의체 운영 등이 있다.

첫째, 전세계적으로 권역별로 수산정보를 체계적으로 수집하는 역할을 수행하도록 한다. 해외진출 사업의 성공적 추진을 위해서는 정확하고 자세한 현지 정보의 입수가 필수적이다. 더구나 일본, 중국 등의 해외진출 경쟁국과의 경쟁에서 살아남기 위해서는 정보 우위가 가장 결정적인 역할을 하게 된다. 따라서 원양산업진출지원센터는 향후 단계적으로 조직을 전세계적으로 확대 개편하여 글로벌 해외투자 전략을 위한 권역별 정보 수집 센터를 확보해 가야할 것이다.

둘째, 이와 같이 수집된 고급 정보를 가지고 국내의 해외투자 희망자들에게 실시간으로 제공함으로써 해외진출 사업의 실효성을 극대화하도록 한다. 특히 이러한 해외투자 정보의 원활한 수집 및 해외투자 사업의 원활한 진행을 위해서 명예수산물 제도를 운영하고, 해외진출 희망자를 교육하여 해외진출 희망자의 역량을 높이는 사업 등도 병행하여 추진할 필요가 있다.

셋째, 해외수산물정보의 실수요자인 해외진출사업자 혹은 해외진출 희망자들을 모집하여 이를 구성원으로 하는 ‘해외투자협의체’를 결성하고 이를 운영함으로써 권역별로 민간사업자의 능동적인 투자가 이루어 질 수 있도록 한다.

<그림 5-2> 원양산업진출지원센터의 역할



나. 세부 사업의 내용

(1) 글로벌 수산정보의 수집체계 구축

(가) 국내 정보수집 체계의 구축

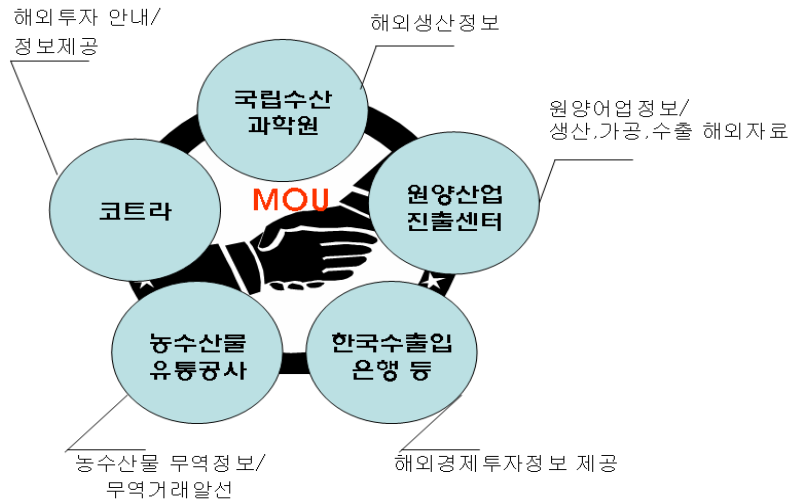
수산부문의 해외투자를 위한 정보는 해외투자를 희망하는 사업자들에게 가장 필요한 사항이고, 사업성공을 위해서도 매우 중요한 사항이라 할 수 있다. 특히, 수산부문에 진출하고 있거나 진출을 희망하는 다수의 사업자는 영세한 경우가 많아서 독자적으로 정보를 구축하고 정보를 활용하는데 한계를 갖고 있다. 또한 해외진출을 위한 정보는 중소기업수출지원센터, 무역투자지원센터, 중소기업진흥공단, 해외진출정보센터, 해외직접투자 인포넷, 해외진출정보시스템, 농수산물무역센터 등의 시스템을 통해서 공급 받을 수 있으나 수산부문의 생산, 유통, 가공 등을 위한 해외 현지 정보를 종합적이고 체계적으로 공급하는 시스템이 없어 수산부문의 진출을 희망하는 사업자에게는 해외진출의 한계로 작용하고 있다.

현재 수산관련 정보에 대해서는 한국원양산업협회, 국립수산과학원 등에서 부분적인 정보제공이 이루어지고 있으나 대부분 생산(원양어업)부분에 집중되어 있고 양식, 가공, 유통 등의 산업부문에 대한 정보제공이 원활하게 이루어지지 못하고 있는 실정이며, 원양산업 해외진출 시 투자리스크를 줄이기 위해서는 해외투자에 관한 보다 정확하고 상세한 정보가 필요하다.

한국원양산업협회에 수산부문의 해외진출을 위해 마련한 원양산업진출센터에서 해외에서 원양산업을 영위하기 위해 필요한 해외투자정보를 종합·체계화한 통합 포털사이트를 인터넷에 구축하여 운영할 필요가 있다.

또한 수산부문의 투자정보는 한국원양산업협회의 관련자료, 국립수산과학원의 해외어장정보시스템, KOTRA 해외진출정보시스템 등에 분산되어 있다. 따라서 다양한 원양산업 및 해외투자 관련정보를 정보제공기관 간에 MOU를 체결하여 운영하고, 이를 통합·가공하여 One-stop으로 서비스를 제공하도록 하여 관련 정보의 다양성을 확보할 뿐만 아니라 본 센터에서도 해외의 자료를 지속적으로 데이터베이스화 하여 해외투자 희망 사업자에게 정보를 제공할 필요가 있다. 이러한 MOU를 통한 정보제공은 기관 간 단순 연결이 아닌 독자적인 DB화가 가능하도록 하여 사용자 유형별로 차별화된 맞춤형 정보를 제공하고 온라인 상담기능을 제공하도록 한다.

<그림 5-3> 원활한 해외수산투자정보 제공을 위한 MOU 체결기관(안)



그러나 많은 해외투자 지원시스템 및 DB화가 실질적인 이용자에게 도움을 주지 못하는 경우가 많으므로 지역별·프로젝트별로 희망하는 사업자의 투자컨설팅의 비중을 높여 투자에 있어 실질적인 도움이 되도록 유도한다.

우선적으로 원양산업진출센터가 『원양산업종합정보시스템』을 통해 제공해 줄 수 있는 주요 내용은 주요 연안국의 수산업 현황 및 투자관계 제도, 원양산업의 국제적인 동향, 해외투자관련 금융정보, 투자 상담자료, 주요 연안국의 경제현황, 투자환경, 시장동향 등이 있다.

<표 5-1> 원양산업종합정보시스템의 주요 내용

주요 서비스 내용	주요 연안국의 수산업(어업, 양식, 가공, 유통 등) 현황
	주요 연안국의 수산관련 제도 및 투자 관계 법률 현황
	원양산업에 대한 국제적인 동향(국제기구 포함)
	해외투자관련 금융정보, 투자 상담자료, 간행물, 전문인력 DB 등
	주요 연안국의 경제현황, 투자환경, 시장동향 등

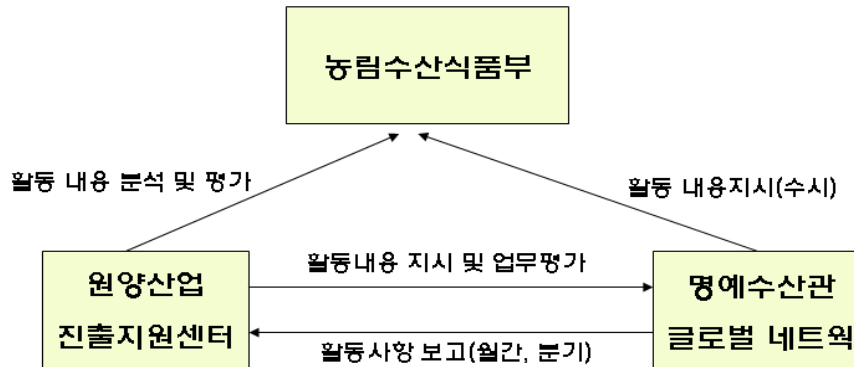
(나) 명예수산물관제도 등 해외정보 수집 채널의 확보

해외의 현지 정보를 효과적으로 수집하고 이용하기 위해 명예수산물관제도를 운영한다. 현재 원양산업의 경쟁력 강화를 위해서는 주요 연안국의 수산정책에 관한 정보 수집 등이 필요하지만, 152개 연안국 중에서 파견된 해양수산물관은 8명에 불과한 수준이고 원양어업 주요 업국, 원양산업 진출 대상국 등 협력이 필요한 국가에 파견이 이루어지지 않고 있는 실정이다. 따라서 해외투자 활성화를 통한 원양산업의 기반구축을 위해서는 주요 연안국에 대한 각종 수산정책 및 투자여건에 대한 정보가 필요하고 이를 효과적으로 하기 위해서는 연안국의 교민이나 수산전문가를 명예수산물관으로 임명하고 이를 이용할 필요가 있다.

명예수산물관의 대상은 현지에서 수산업에 종사하면서, 지역 내에서 일정 역할을 담당할 수 있고 한국어와 현지 언어에 능통한 자로서 한국원양산업협회에서 추천하는 자를 농림수산물부 “명예수산물 선정심의위원회”에서 심의하여 선정하도록 한다. 이와 같은 절차로 선정된 명예수산물관은 현지에서 효율적으로 원양산업체에 대한 지원활동을 추진할 수 있도록 일정액의 수당을 지급한다. 또한 프로젝트별 정보수집 의뢰가 들어오면 원양산업진출센터와 의뢰업체가 계약을 체결하고, 명예수산물관이 이를 수집할 수 있도록 하여 이에 상응하는

추가적인 보수를 지급한다. 또한 선정된 명예수산물관은 원양산업해외 진출센터와의 유기적인 협조체제하에 해외투자 가능지역 선정 및 지원활동을 하고, 조업활동 지원역할을 수행하도록 한다.

<그림 5-4> 명예수산물관 운영체계



(다) 권역별 정보수집센터의 구축 및 운영

본 연구에서 8개 권역별 투자전략을 구성하고 있으므로, 해외정보 수집 체계도 이들 8개 권역별로 세분화하여 정보수집 센터를 운영할 필요가 있다. 이를 위해서는 아프리카, 중남미, 태평양, 동남아시아 등의 권역별로 현지 사무소 및 상주 인력 1인 등으로 구성되는 「해외 정보수집센터」를 장기적 목표를 가지고 단계적으로 설치해 나가도록 한다. 권역별 정보수집센터가 구축되더라도 명예수산물관 제도는 그대로 유지하면서, 각권역별 코아를 중심으로 하위네트워킹 채널을 확보해 두어야 할 것이다.

(2) 글로벌 수산정보의 제공

성공적인 수산부문의 해외투자를 유도하기 위해서는 급변하는 세계의 산업환경 및 무역환경, 전략국가별 소비패턴, 잠재적 투자대상국의 경쟁사 실태 등에 대한 최근의 정보 등을 확보해야 한다. 그리고 이와 같이 확보된 해외수산정보는 그 실수요자인 해외진출 희망사업자들에게 효과적으로 제공되어야 한다.

우선 해외진출 희망자를 대상으로 다양한 해외수산정보를 제공하는 체계적 프로그램을 개발하여 제공할 필요가 있다. 이와 관련해서는 권역별 투자사업의 특성과 이에 따른 소양교육의 차별화, 지역 문화 및 사회 등의 특성 교육, 현지 투자여건, 그리고 사업진출시 유의 사항 등에 관하여 다양한 레벨의 전문가 양성 프로그램을 마련하도록 한다.

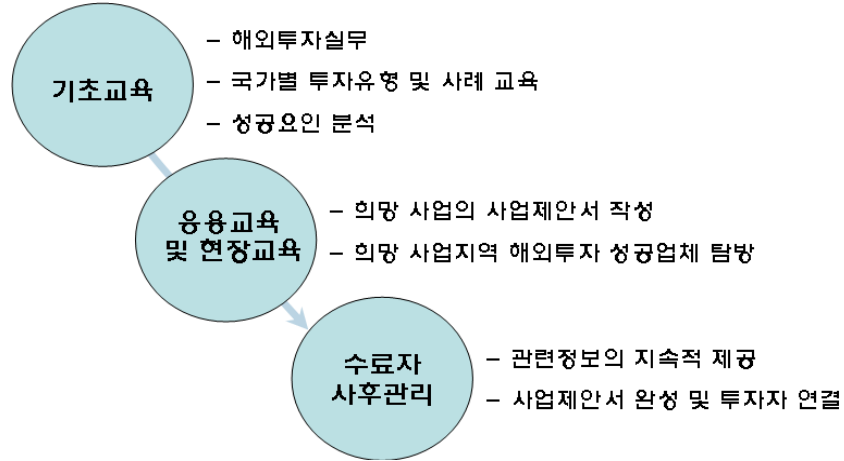
특히 기존의 원양어업에서 각급 어선원의 노동력 공급에 비중을 두고 있었다면, 수산부문 해외투자 전 분야에 대한 다양한 정보제공과 교육을 통해 종사자의 역량을 강화해서 원양어업의 핵심 인력으로 양성할 필요가 있다.

이와 함께 원양산업체의 성공적인 해외투자를 지원하기 위해서는 해외진출의 성공모델을 제시하고 이후의 투자자들이 이를 벤치마킹하여 성공적인 투자가 되도록 유도할 필요가 있다. 또한 해외 현장일선에서 활동하는 명예수산관의 실무지식을 전달하고 현지 진출기업 및 관련기관의 협조를 통해 현장정보를 수집해서 제공하여 현실에서의 투자위험을 감소시켜야 한다.

세부적인 교육프로그램의 진행은 원양산업진출센터, 한국해양수산개발원 등이 공동으로 주관하고 해외투자실무, 국가별 투자유형 및 사례교육, 성공요인 분석 등의 기초교육과 희망사업의 사업제안서 작성 및 희망 사업지역 해외투자 성공업체를 탐방하도록 하는 현장 감각을 익히게 하는 응용·현장 교육을 실시하도록 한다. 이러한 교육과정을 이수한 사업자에 대해서는 관련 투자정보를 지속적으로 제공하는 한편, 해외투자 사업제안서의 완성을 돕고 최종적으로 투자자와 연결되도록 하는 등 사후관리를 지속적으로 수행한다.

<그림 5-5> 원양산업진출센터 원양산업종사자 교육 내용

<원양산업진출센터-농림수산식품부-KMI>



(3) 해외투자협의체의 운영

원양진출지원센터의 또하나의 역할은 해외진출사업자들과 직접적인 네트워크를 구축함으로써, 해외진출사업의 노하우 축적과 시너지 효과를 극대화해야 할 것이다. 기존 해외진출사업자, 신규 진출계획자, 그리고 잠재적 해외진출사업자 등을 포괄하여 ‘협의체’ 방식의 조직을 직접 운영·관리함으로써 이들 회원사간의 정보교환과 노하우 축적, 네트워크 효과를 통한 시너지 극대화가 가능해질 것이다. 이하 해외투자협의체 구성 및 운영 방안에 대해서는 별도로 제시하도록 한다.

2. 단계별 사업추진 계획

원양산업진출센터에서 1단계(2008~2010)에는 해외투자를 위한 다양한 정보를 수집·제공하고, 명예수산물관을 통한 현지 정보 및 투자실태를 파악하며, 해외투자협의체를 구성·운영하는 역할을 수행하여 해외진출을 위한 정보를 공유하는 창구의 역할을 한다.

그리고 2단계(2011~2017) 부터는 권역별 정보수집센터를 구축하여 글로벌 정보수집의 역할을 전담하도록 한다. 이를 위해서는 권역별

핵심투자사업의 선정과 연계하여 정보수집센터를 구축하여 펀드 투자대상 사업에 대한 모니터링 역할을 병행하도록 한다.

제3단계(2018~)에는 권역별로 수집되는 정보의 효율적 활용을 위해 해외진출정보의 수요자와 공급자간의 다양한 Matching 사업을 개발하도록 한다. 해외진출을 위한 재무적 투자자, 전략적 투자자, 혹은 어선원 및 해외취업 희망자 등의 그룹과 유형별로 다양한 정보 DB를 구성하여 맞춤형 교육 프로그램을 수행하도록 한다.



제3절 해외수산투자협의회 구성 및 운영 방안

1. 개념 및 구성

해외수산투자협의회는 수산관련 해외사업(어업, 양식, 가공, 유통, 금융 등)에 관심있는 기업 또는 업체를 대상으로 제한 없이 참여하는 Open Membership제를 원칙으로 하고, 원양산업진출지원센터에서 협의체의 운영 및 관리를 전담하도록 한다.

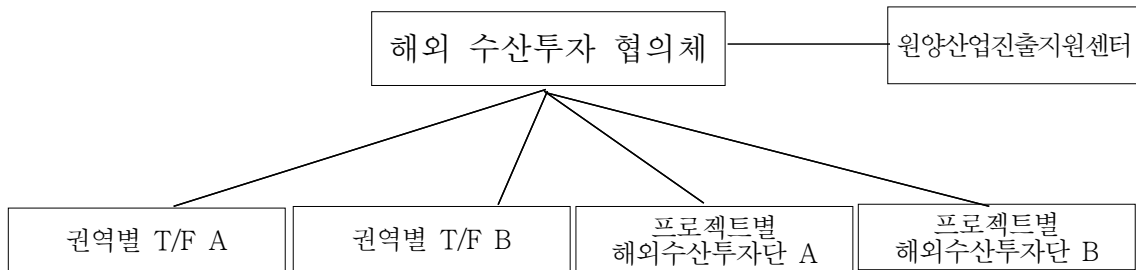
본래 해외수산투자협의회는 수산분야 해외진출 사업의 활성화를 민간 차원에서 자율적으로 지원할 수 있는 하부구조를 구축하는데 의의가 있으며, 해외수산투자 사업의 자율적 추진 자체가 협의체 설립의 목적이다. 따라서 기본적으로 그 운영 및 공통적 소요 사업의 추진 등은 자체 회비 등으로 충당하되, 초기 시장 및 어장조사 등을 위한 조사비 등에 대해서는 별도의 국고 지원이 당분간 필요할 것으로 사료된다.

이와 같은 개념과 역할의 해외수산투자협의회는 원양어업, 양식, 수산가공, 유통 및 냉동시설, 소비지 판매회사 등 해외수산분야에서 진출이 가능한 모든 사업분야에 대해 해외진출을 희망하거나, 이미 진출해 있는 사업자, 그리고 신규 투자를 추진하고 있는 사업자 등이 회원으로 참여하여 구성하도록 한다. 소위 ‘원양산업자’의 자격을 갖춘 자가 해외투자시 등록을 하기 위한 사전 단계의 조직이라 할 수 있다.

그리고 이와 같은 해외수산투자협의회는 세계의 각 권역별로 복수의 T/F를 구성하여 각 권역에 알맞은 투자협의 기구를 그 산하에 설치할 수 있도록 함으로써, 유연하고 탄력적으로 운영할 것을 권장한다. 이미 앞서 살펴보았듯이, 각 권역별로 투자환경이 매우 달라서 현지 진출 사업 방식도 이에 알맞은 맞춤형으로 갖추어가야 하기 때문이다.

다른 한편, 해외진출을 위한 권역별 투자전략의 필요에 의하여 특정 권역에 진출 교두보를 마련하기 위한 사업 모델이 연구 및 검토결과 제시되거나, 혹은 기존의 유력한 사업체가 있는 경우 이 사업에 대해 신규 투자 혹은 M&A를 원활하게 추진하기 위해 별도의 ‘해외수산투자단’을 구성하도록 한다. 이와 관련해서는 본 연구진이 2차년도 연구 사업으로서 별도로 제시하는 ‘해외진출을 위한 전략적 투자사업 추진 방안’ 결과에 의하여 그 방향과 범위를 설정하도록 한다.

<그림 5-6> 해외수산투자협의체 및 해외수산투자단의 개념



2. 운영방안

가. 해외수산투자협의체의 운영 방안

해외수산투자협의체는 기본적으로 해외진출을 희망하는 민간부문에 의해 자율적으로 결성되는 조직이다. 따라서 해외수산투자협의체는 해외진출을 위해 회원사간의 유용한 투자정보를 공유하거나, 실제 해외진출시 자본과 인력, 혹은 기술 등으로 적극 참여하는 전략적 투자자(strategic investors)이기 때문에 자율적으로 운영하는 것을 원칙으로 한다.

다만, 앞서 제시했듯이 수산분야의 해외진출사업의 특수성으로 인해 공공성을 담보하는 정책적 사항에 대해서는 일부 국고를 지원하는 방안을 적극 검토할 필요가 있다. 이때 국고로서 지원할 수 있는 사업의 종류는 잠재적 진출해역 내 어장성 조사, 주요 소비국의 수산물 시장 및 유통정보 조사 등의 해외진출시 필요한 예비타당성 조사(Feasibility Test) 용도에 소요되는 비용 등이 주로 포함될 수 있다.

그밖에 해외수산투자협의체가 현지 투자시 필요한 세부정보를 수집하거나 이를 위한 각종의 부대 경비 등에 대해서는 자율적으로 조달하는 것이 바람직할 것이다.

나. 해외수산투자단의 운영 방안

해외진출사업중 현재 전략적 투자자의 참여가 미확정인 기획사업이거나 혹은 공동의 참여가 필요한 사업 등에 대해서는 프로젝트별로 ‘해외수산투자단’을 구성하여 이에 대비하도록 한다. 따라서 해외수산투자단은 대상 사업의 참여를 전제로 하는 조직이므로, 회원사들 중에서 해당 사업분야에 가장 적합하다고 판단되는 일부 사업자들을 중심으로 구성하는 것이 바람직하다. 이때 해외수산투자단의 사업 운영 방식은 해당 투자단의 자율적 결의에 따라서 비공개로 진행할 수 있다.

다. 권역별 해외수산투자 T/F

수산분야의 해외진출을 희망하는 회원사들 중에서 연고가 있는 특정 권역에 대해 우선적으로 참여를 희망할 경우, 해당 권역별로 정보를 공유하거나 사업추진시 협력이 가능한 회원사들을 중심으로 ‘권역별 해외수산투자 T/F’를 구성하도록 한다. 이 조직은 ‘해외수산투자협의체’ 산하 조직으로서 그 회원사들로 구성되는 예비적 해외진출 희망자들이므로, 원양산업진출지원센터와 유기적인 협력 체계를 구축하여 광범위한 정보를 제공받을 수 있다.

이 조직은 권역별 공동조사 등을 주요 사업으로 하므로, 정보 공개를 원칙으로 하되 해외수산투자협의체 집행부 및 원양산업진출지원센터 등과 협의를 전제로 비공개로 사업을 추진할 수 있다.



제4절 해외투자 정보 제공 시스템 구축 방안

1. 필요성

수산분야의 해외진출을 상시적으로 지원하기 위해서는 수산분야에 특화되어 있으면서 체계적으로 정보를 수집·분석하여 제공하는 시스템 구축이 필요하다. 현재 해외진출 관련 정보시스템과 수산 관련 정보시스템이 여러 군데로 분산되어 있고 정보도 빈약하여 중소기업이 다수인 국내 수산기업이 해외에 진출하기 위해 정보를 수집하는 일이 쉽지 않다. 여기에 정보수집뿐만 아니라 분석하는 능력도 중소기업이 확보하는 데는 많은 비용부담이 발생한다. 이에 따라 ‘해외’와 ‘수산’을 함께 묶어 다양한 정보를 분석·제공하고 더 나아가 맞춤형 컨설팅 업무까지 할 수 있는 원-스톱 형태의 일관된 시스템 구축이 필요하다. 이 시스템은 수산분야의 해외진출과 관련한 모든 정보가 모이고 분산되는 허브 구실을 하면서 공공재로서 정보의 효율적인 이용을 극대화할 수 있는 체계가 될 것이다.

정보시스템 구축은 크게 두 가지 방향에서 접근할 수 있다. 하나는 기존 관련 정보시스템에서 수산분야의 내용을 강화하는 것이다. 다른 하나는 기존 정보시스템과 독립적인 수산분야의 시스템을 구축하는 것이다. 어느 방향이 바람직한지는 기존 시스템에 대한 면밀한 검토를 거쳐서 결론을 내릴 수 있다. 다음에서는 그 내용을 다룬다.

2. 기존 정보시스템의 검토

수산분야의 해외진출은 상품의 수출과 자본의 투자라는 두 가지 형태로 나눌 수 있으며, 이와 관련하여 참고할만한 기존의 정보시스템은 다음 표와 같이 10개가량이 있다. 각 시스템마다 그 대상과 범위가 다르다.

특정 산업과 관련된 것으로 전기공사협회가 운영하는 전기공사해외진출지원센터, 농수산물유통공사가 운영하는 농수산물무역정보(KATI)가 있다. 전자는 전기공사서비스의 수출을, 후자는 농수산물의 수출을 지원한다.

이와 달리 중소기업을 대상으로 포괄적인 수출 또는 투자 지원을 하는 곳으로는 중소기업청의 중소기업수출지원센터, 중소기업중앙회의 무역투자지원센터, 중소기업진흥공단의 홈페이지가 있다. 모두 중소기업을 대상으로 한다는 점에서 시스템 활용이 겹치는 면이 있고 운영 기관의 업무를 홍보하는 성격이 강하다.

정보포털 성격의 시스템으로는 한국수출입은행의 해외진출정보센터, 구 재정경제부가 운영한 해외직접투자 인포넷, 지식경제부의 해외진출정보시스템이 있다. 이들은 해외 투자에 초점이 맞춰져 있다. 해외직접투자 인포넷은 해외진출정보시스템(OIS)으로 통합되어 현재는 폐지되었고, 해외진출정보센터는 해외진출정보시스템과 일부 내용이 연계되어 보완적으로 운용된다. 이 가운데 해외진출정보시스템(OIS)이 정부가 직접 운영하고 있다는 점에서 종합적이며 원-스톱 서비스의 면모를 갖추고 있다.

<표 5-2> 기존 무역·투자 정보시스템

시스템	운영기관	내 용	비고
해외진출정보시스템	지식경제부	해외투자 안내/정보 제공/상담/커뮤니티 제공	www.ois.go.kr
해외진출정보센터	한국수출입은행	해외경제·투자 정보 제공/해외투자통계 제공/지역연구회 운용	www.koreaexim.go.kr/kr/oeis/
해외직접투자 인포넷	구 재정경제부	해외직접투자 안내/정보 제공	폐지
전기공사해외진출지원센터	전기공사협회	전기공사 관련 해외진출 정보제공/상담/커뮤니티 제공	www.keca.or.kr/kp-1/overseas
중소기업수출지원센터	중소기업청	중소기업의 수출지원	www.exportcenter.go.kr
무역투자지원센터	중소기업중앙회	중소기업중앙회 관련 사업홍보	www.kbiz.or.kr/trade/
중소기업진흥공단 웹사이트	중소기업진흥공단	해외마케팅, 해외진출지원 관련 사업홍보	www.sbc.or.kr/export, www.sbc.or.kr/inter
농수산물무역정보	농수산물유통공사	농수산물무역정보/무역거래알선	www.kati.net.kr, agrotrade.net

수산분야가 중소기업이 많기는 하지만 기존의 중소기업 관련 시스템은 제조업에 초점이 맞춰져 있어서 수산분야와 맞지 않는다. 따라서 기존 시스템 가운데 수산물 무역을 지원하는 농수산물무역정보와 정부 차원에서 모든 기업을 대상으로 해외투자를 지원하는 해외진출 정보시스템을 검토한다.

가. 해외진출정보시스템(OIS)

해외진출정보시스템(Overseas Investment Information System)은 국내기업의 해외투자 지원을 목적으로 지식경제부가 주관하여 30개 유관기관에서 제공하는 해외진출 관련 정보를 통합하여 원-스톱으로 서비스하고 있다. OIS의 서비스 개념도는 다음 그림과 같다.

OIS는 정보공유협약기관뿐만 아니라 전문가, 기존의 진출기업으로부터도 정보를 수집하고, 단계별로 정보를 분류하여 해외진출희망기

업 또는 기존 진출기업에 다양하면서도 수요자에 적합한 정보와 상담서비스를 제공한다. 그리고 정보이용자들, 전문가들 사이에서도 커뮤니티 또는 블로그를 활성화하여 정보를 유통한다. 또한 OIS는 온라인 등록 회원을 대상으로 매주 뉴스레터를 발송하여 최신 정보를 제공하고 있다.

<그림 5-7> OIS의 서비스 개념도



자료 : OIS(www.ois.go.kr)

OIS의 웹사이트는 해외투자개요, 단계별 해외투자, 해외투자정보, 해외투자상담, 자료실, 커뮤니티로 구성된다. 이 가운데 눈에 띄는 부분은 단계별 해외투자과 해외투자상담이다. 단계별 해외투자에서는 ‘투자검토→투자환경조사→투자실행→현지경영관리’의 단계로 구성하여 각 단계별로 정보수요자에게 필요한 국가별·도시별로 정보를 제공하고 있다. 그리고 해외투자상담에서는 투자·조세·노동·금융 등에 대한 종합적인 컨설팅을 위해 정부·공사·은행 등의 전문가로 구성된 해외진출기업지원단을 운영하여 방문상담서비스를, 한국무역투자진흥공사(KOTRA)의 해외투자 콜센터와 연계하여 전화상담서비스를 하고 있다.

<표 5-3> OIS의 주요 제공 서비스

항 목	내 용	비 고
해외투자개요	절차·법규 안내, 국내외 지원기관 안내, 관련 정부정책 안내	
단계별해외투자	투자검토(국가정보, 생활환경) 투자환경조사(입지여건, 유의사항, 시장특성 등) 투자실행(법인, 공장, 지사) 현지경영관리(인사/노무, 세무/회계 등)	국가·도시 자료 제공, 최신정보등록(게시판)
해외투자정보	뉴스, 시장정보, 조달/입찰 정보, 성공/실패사례, 통계	
해외투자상담	온라인 Q&A, 방문상담(분야별·지역별), FAQ	해외진출기업지원단, 해외투자콜센터
자료실	전문자료, 관련서식, 해외진출기업검색	
커뮤니티	OIS카페, 전문가 블로그	

OIS의 강점이라면 다음을 들 수 있다. 첫째, 국내 30개 기관이 제공하는 풍부한 정보가 있어 해외투자에 관한 일반 정보는 대부분 취득할 수 있다. 둘째, 일목요연하게 메뉴가 구성되고 한눈에 검색할 수 있는 구성이 되어 있다. 특히 단계별 해외투자의 구성은 돋보인다. 셋째, 전문가의 개별적인 상담이 가능하고, 온라인·전화·방문 상담과 같이 여러 채널이 열려 있다. 넷째, 다양한 성공·실패 사례를 제공하여 신규 투자기업이 벤치마킹하거나 또는 타산지석으로 삼을 수 있는 정보를 얻을 수 있다. 다섯째, 커뮤니티와 블로그를 구성하여 이용자들간 또는 전문가들과의 정보 교류가 가능하다.

그러나 수산분야의 해외투자와 관련해서는 OIS가 큰 약점이 있다. 상당수의 정보가 일반 제조업, 건설업, 자원개발 등에 집중되어 있어 수산업이나 식품산업 관련 자료와 해당 국가의 정보는 크게 부족하다는 점이 그것이다. 따라서 이러한 부분을 보완하기 위해서는 OIS 체계 내에서 부족한 콘텐츠를 강화하거나 OIS의 하드웨어를 원용하여 수산분야에 맞는 콘텐츠를 별도로 구축하는 방안이 대안이 될 수 있다.

나. 농수산물무역정보(KATI)

농수산물무역정보(Korea Agricultural Trade Information)는 농수산물 수출 촉진을 목적으로 농수산물유통공사가 무역정보서비스, 무역거래 알선서비스(AgroTrade)의 이원 체제로 운영하고 있는 시스템이다.

(1) 무역정보서비스

무역정보서비스의 시스템은 무역정보, 통계자료, 수출실무정보, 수출마케팅정보, 수출지원정보, 수산물정보, 고객참여마당으로 구성된다. 정보는 언론·인터넷, 국내외 연구보고서 등과 같은 기본적인 것도 있지만 해외aT센터뉴스, 해외모니터자료 등 해외의 직접적인 정보 네트워크 가동을 통해 얻어지는 내용도 있다. 통계자료, 수출실무정보는 다른 전문기관과 연계되어 있고, 수출마케팅 정보는 후술할 별도의 시스템인 AgroTrade와 연계되어 있다. 수출상담실Q&A와 수출정보SOS를 운영하여 정보수요자가 요청하는 정보를 제공한다. 한편 수산물은 농산물과 구분되는 수산물정보 코너가 따로 구성되어 있다는 점이 특징적이다.

<그림 5-8> KATI의 초기화면



자료 : KATI(www.kati.net)

<표 5-4> KATI의 주요 제공 서비스

항 목	내 용	비 고
무역정보	해외aT센터뉴스, 국내외뉴스(언론/인터넷), 국내외자료(보고서 등), 해외모니터 제공 자료 등	
통계자료	수출입통계, 가격통계(해외시장 포함), 생산통계	다른 전문사이트와 연계
수출실무정보	안전성(국가별 안전성 관련 제도 등), 무역 절차·서식, 환율·보험, 관세·법규 등	다른 전문사이트와 연계
수출마케팅정보	국내수출업체·단체 정보, 해외거래알선, 해외한인회 정보	해외거래알선은 AgroTrade와 연계
수출지원정보	생산분야, 무역분야 관련 정보	
수산물정보	무역뉴스, 무역자료, 통계자료, 수출지원정보	
고객참여마당	수출상담실(Q&A), 수출정보SOS(수출정보신청)	

KATI 무역정보서비스 시스템의 강점이라면 무엇보다 해외 aT센터의 12개 네트워크를 이용한 현지의 생생한 정보를 제공하고 있다는 점이다. 해외진출정보시스템의 특성 상 해외와의 연계망은 그 시스템의 질을 결정한다고 할 수 있는데, 그런 면에서 무역정보서비스는 좋은 기반을 갖추고 있다고 할 수 있다. 그리고 농수산물유통공사를 통한 정부의 수산물 수출 지원정책과의 연계가 용이한 점, 조직 내에 수산물수출지원 부서가 활동을 하고 있다는 점이 장점으로 꼽힌다.

약점으로는 수산물 관련 정보가 농산물에 비해 많이 부족하다는 점을 들 수 있다. 예를 들어 식품 수출에서 절대적인 해외의 식품안전성 관련 정보는 수산물에 대해 누락되어 있다, 또한 수산물 수출과 관련한 컨설팅 전문가를 거의 확보하고 있지 못한 점도 수출지원의 실질적인 효과에 의문을 제기한다.

(2) 무역거래알선서비스(AgroTrade)

AgroTrade는 농수산물 무역거래를 직접 알선하는 서비스이다. 따라서 구매자와 판매자를 위한 서비스 항목이 따로 있고 제품·기업·오퍼별로 검색이 가능하다. 이밖에 무역실무에 필요한 물류일정 안내, EDI서비스 등을 다른 기관과 연계하여 제공한다. AgroTrade의

강점은 사이버공간을 활용하여 개별 오피·바이어와 접촉이 얼마든지 가능하게 했다는 점인데, 영어·일본어 사이트도 제공하여 외국인의 접근도 용이하다.

<그림 5-9> AgroTrade의 초기화면



<표 5-5> AgroTrade의 주요 제공 서비스

항 목	내 용	비 고
구매자	채소/과일/농산물, 농수산물 조제품, 가축류/어류, 임산물	제품·기업·오피별 검색 가능
판매자	채소/과일/농산물, 농수산물 조제품, 가축류/어류, 임산물	
비즈니스센터	전세계기업정보, 사이버전시장, 무역지원서비스, EDI서비스	
무역자료실	무역실무해설, 무역서식, 용어사전	

3. 시스템 구축 방안

(1) 기존 시스템 활용 가능성 판단

앞에서 살펴본 기존 시스템의 활용 여부 판단의 기준은 웹페이지 형태로 제공되는 시스템의 구성적인 측면보다는 해외 정보망을 통한 수산 관련 정보의 지속적인 수집 가능성 여부가 되어야 할 것이다. 왜냐하면 표면적인 시스템 구성은 초기에 일정 비용을 투입하면 얼마든지 가능하지만, 양질의 콘텐츠를 지속적으로 제공하는 일은 사실상 별도의 네트워크를 구축하는 일이어서 많은 자원과 노력이 필요하기 때문이다.

그런데 OIS의 경우 시스템 구성은 뛰어나지만 수산 관련 정보는 거의 제공되고 있지 않고 그러한 정보의 네트워크도 구성되어 있지 않다. 따라서 수산분야의 해외투자는 기존의 OIS를 활용하기보다는 새로운 시스템을 구축하여 정보망을 확보하는 것이 더 바람직하다.

이에 반해 KATI의 무역정보서비스나 AgroTrade는 농수산물유통공사의 해외 정보망(해외aT센터, 모니터요원)을 통해 지속적으로 정보가 축적되고 있다. 수산분야가 농업분야에 비해 정보 수집이 취약하기는 하지만 새로운 시스템을 구성하기보다는 기존의 조직을 강화하여 보완하는 것이 바람직하다.

따라서 부문별 시스템 구축 방안은 다음과 같이 요약할 수 있다. 해외투자는 새로운 시스템을 구축하되 기존 OIS를 원용하여 OIS의 강점을 확보하고, 수출은 KATI를 활용하되 수산분야 정보·서비스를 더욱 강화할 필요가 있다.

이에 따라 다음에서는 새로운 시스템 구축이 필요한 해외투자 부문의 정보시스템에 초점을 두고 그 구축 방안을 제시한다.

(2) 해외투자 부문 정보제공시스템 구축 방안

(가) 기본방향과 구성

OIS의 시스템 구성을 원용하여 다음과 같은 기본 방향을 설정한다.

첫째, 수산분야 해외투자에 대한 모든 일반적인 정보를 제공한다. 둘째, 투자단계별로 특성화된 국가별·지역별·분야별 맞춤형 정보를 제공한다. 셋째, 온라인·전화·대면접촉 등 다양한 채널을 통한 상담서비스를 제공한다. 넷째, 해외투자와 관련하여 신규 희망기업, 기존 진출기업, 전문가 사이에 활발한 소통의 장을 제공한다.

이에 따라 구성항목도 OIS를 원용하여 첫째, 해외투자개요, 둘째, 단계별 해외투자, 셋째, 해외투자정보, 넷째, 해외투자상담, 다섯째, 자료실, 여섯째, 커뮤니티로 설정한다.

초기에 여러 협약기관의 정보를 통합한 독자적인 정보제공 시스템을 구축하되 한정된 예산과 인력, 부족한 해외 정보망, 일부 정보의 기밀 유지 필요성을 감안하여 최소 필요 수준으로 구축한다.

그런데 주 이용자는 해외 진출에 관심이 있는 법인이라고 할 수 있다. 따라서 중장기적으로는 단순한 정보제공 기능보다는 컨설팅 기능 강화에 역점을 두고 이를 정보시스템의 주된 제공서비스로 구축한다.

(나) 정보수집 네트워크 구축 방안

우선적으로 이미 정보가 많이 구축되어 있는 OIS 또는 OIS 정보 제공 기관과 협약을 맺어 OIS와 공통되는 정보를 제공받는다. 이에 해당하는 정보로는 해외투자에 필요한 국내절차, 해외투자 대상 국가의 개황·생활환경·투자유치정책·시장특성·노무관리·조세제도·외환관리·자금조달 등이다.

수산분야에 전문화된 정보는 정부기관, 연구기관, 협회 등 국내외 관련 기관과 협약을 맺어 정보를 제공받는다. 협약 대상 기관은 다음 표와 같이 구성될 수 있다.

<표 5-6> 협약대상 기관의 예시

구 분	협약 대상 기관
정부기관	농림수산식품부, 국립수산물품질관리원, 관세청
연구기관	한국해양수산개발원, 국립수산과학원, 한국해양연구원, 수협수산경제연구소, 한국식품연구원, 한국해양수산기술진흥원
협회	한국원양산업협회, 한국어촌어항협회, 한국수산회
기타	농수산물유통공사, 수협중앙회, KOTRA

현지의 생생한 정보를 신속하게 얻기 위해서는 해외 정보 네트워크를 구축하는 것이 급선무다. 그런데 새로운 네트워크를 구축하는 데는 비용이 많이 들고 시간이 많이 걸리므로 다음 방법을 검토할 수 있을 것이다.

첫째, 해외 aT센터, KOTRA, 현지 공관 등과 협약을 맺어 수산 관련 정보를 제공받는다.

둘째, 현지 교민들 중 모니터 요원(또는 명예수산물관)을 선발하여 활용한다.

셋째, 투자대상국 발굴을 위해 유망 국가를 중심으로 정기적으로 조사단을 파견한다.

넷째, 주요 투자대상국 소재 현지 전문기관(정부기관, 민간컨설팅사 등)과 협약을 맺어 관련 정보를 제공받고 해외진출의 현지 지원창구로 활용한다.

그리고 투자·조세·노동·금융 등에 대한 종합적인 컨설팅을 위해 해외진출수산기업지원단(가칭)의 설립을 추진한다. 해외진출수산기업지원단은 농림수산식품부, 국세청, 노동부, KOTRA, 국책·민간은행 등의 전문가로 구성되며 이들이 방문상담기능을 맡는다. 그런데 OIS의 기능과 중복되는 부분이 있으므로 OIS의 컨설팅 기능과 연계하여 일반적인 사항과 수산분야에 필요한 사항으로 구분하여 컨설팅기능을 특화할 수도 있다. 초기에 상담 전문가의 확보가 쉽지 않을 것이므로 이러한 방안이 바람직할 것이다.

해외 지역별 정보 제공의 경우도 마찬가지이다. KOTRA와 협약을 맺어 해외투자 Call Center와 연계하여 서비스를 제공하는 방안이 현

실적으로 검토해볼만한 가치가 있다. 현지 네트워크 구성과 현지 전문가 양성에 시간이 걸리므로 과도기적으로 적은 비용으로 운용할 수 있는 방안이기 때문이다.

장기적으로는 수산분야의 해외투자 전문가 층이 부족하므로 장기적으로 인력 양성 추진해야 한다. 이와 관련하여 중소기업진흥공단의 해외시장개척요원 양성사업을 참고할 수 있다.

제 6 장

해외수산펀드 조성계획 수립



제1절 해외수산자원펀드 조성 타당성 검토

해외 원양산업을 포함한 광의의 수산업의 육성과 우리가 처해 있는 현실적 제약에 대하여는 많은 논의가 진행되었고 육성의 필요성에 대하여는 이견이 없다. 또한 연구기관에서도 다양한 형태의 선행연구가 진행되어 왔다. 이 중에서 박민규·임성범 연구에서(2007)에서 원양산업의 경쟁력 강화 방안을 구체적으로 연구하였는데 이중 지원해야 될 영역을 4가지로 분류하였는데, ①생산기반 유지, ②해외 신어장 개척, ③유통기반 확충, ④신기술 개발이다.⁴⁰⁾

이러한 세 분류에 대하여 영역별 국내수산관련기업/수산업을 영위하는자의 지속가능한 성장 및 국가 경쟁력을 유지, 해외 수산자원 기지확보를 하기 위해서는 대규모 자본투자가 수반되는데⁴¹⁾, 이 부분을 민간 회사 내지 개별 사업자에게 전부를 조달/부담하게 하기에는 우리 수산관련기업/개별사업자 역량이 부족하고 자본축적도가 낮다. 이 부분은 우리 수산업의 경쟁력을 약화시키는 근원적 제약요인으로 작용하고 있다.

이런 수산기업의 현실(기업규모, 낮은 신용등급 등)과 해외투자에서 발생할 수 있는 다양한 리스크와 1차 산업의 특성에서 오는 변동성 등을 고려할 때 정부, 공공기관 등이 참여하는 대규모 자금 조성이 필요한 사항이다. 예를 들면 싱가포르정부의 테마섹 같은 경우이다. 싱가포르정부는 특정산업을 육성하기 위하여 대규모 자금을 조달하여 동 자금을 통하여 물류산업을 집중 육성하고 있다. 또한 정부의 참여가 시장내 재무적투자자, 전략적투자자에게 주는 현실적 긍정적 영향 등을 고려할 때 순수 민간자본에 의한 자금모집보다는 정책적 함 목적성과 수익성을 공동 추구해야 되는 프로젝트의 특성상 이점이 높다.

40) 해양수산부, 「국제해양질서에 부응한 원양어업 경쟁력 강화 방안」, 2005

41) 또한 투자자금 회수에 장시간이 소요되고 국내와는 다른 리스크가 있는데 이 부분을 모두 민간회사가 부담하기에는 어려움 있다.

구체적으로는 국가전략적 목표의 달성과 민간부분에서 과거 및 현재 추진하고 있는 수산부문 해외시장개척에서 발생하고 있는 애로점을 해결할 수 있는 최적의 모델은 국내에서 특화된 대규모(정부 및 민간포함) 자본을 조달하여 이 조달된 재원으로 해외로 진출하는 기업을 직접 지원(출자/대출 등)하는 방식이다.

해외 생산기지건설 등에는 대규모 자본이 소요되고, 투여자금의 회수기간이 장기임과 아울러 해외자원 생산기지라는 공공재적 성격을 띠고 있다. 또한 국내 수산관련기업 및 투자자는 대규모 자금을 조달하여 장기간 운영하기에는 현실적 어려움이 있어 이를 대체하는 투자방식이 필요한 시점이다. 기 수산관련 해외지원은 원양산업의 경우 과거 원양어선건조 등에 저리의 정책자금을 지원하는 방식이었다.

해외수산자원개발 및 수산물의 안정적 확보사업은 사업자의 입장에선 위험이 높고 기대수익도 높은 것이 현실이다. 기 시도하지 않았지만 전문화된 금융상품이 수반될 경우 수산자원개발 기업과 투자자가 모두 win-win할 수 있는 구조가 가능하며 해외수산자원펀드가 이러한 역할을 수행할 수 있도록 해야 할 것이다. 우리나라 수산 기술력, 정부지원 사항, 대규모 자본 지원 등이 동시다발적으로 지원될 경우 높은 성과를 달성할 수 있을 것이다.



제2절 유사펀드 조성 및 운용사례

본 절에서는 해외수산펀드의 적절한 형태를 도출하기 위해 우선 유사펀드의 조성 및 운용 사례를 살펴보도록 한다. 최근에 우리나라에서 조성 및 운용된 펀드 사례로는 유전펀드, 니켈펀드, 탄소배출권펀드, 국제물류펀드, 농업펀드 등이 있다. 다음에서는 이와 관련하여 간략하게 살펴보도록 한다.

1. 유전 펀드

가. 개요

유전펀드는 해외자원개발법 및 간접투자자산운용법에 따라 설립되었다. 유전펀드의 자산운용회사는 한국투자신탁운용(주)으로 삼성증권, 대신증권, 굿모닝신한증권, 중소기업은행, 한국투자증권에서 펀드를 판매하였다. 유전펀드의 자산보관회사는 중소기업은행으로 아이타스(주)에서 일반 사무 관리를 전담하였다.

<표 6-1> 해외자원개발사업법 주요 내용

구분	주요 내용
투자대상	석유와 가스 외에 전략광물 자원으로 확대
자금모집방식	공모형(생산광구)·사모형 ¹⁾
세제지원	- 90% 이상 배당 시 법인세 비과세 - 소득세 : '08년까지 3억원 비과세, 초과분 14% 분리과세 '09~'11년: 3억원 5%, 초과분 14% 분리과세 - 현행 펀드 등록세 50% 감면
특례조항	- 차입 허용 및 존립기간 20년, 필요시 연장 - '성공불 용자' 등 정부지원이 가능토록 명문화 - 자산운용사 설립 자본금 요건 30억원(E&P 분야 전문인력 확보) 및 자산운용사 성과 보수 취득
기타	- 투자위험 보증 사업 신설 - 펀드 출자금의 증권, 채권 투자 가능

주 : 1) 석유공사 및 민간자원개발전문사업 무한책임사업으로 참여하여 펀드 조성되며 위험이 큰 탐사·개발 광구 및 석유기업 M&A 등에 투자

2) 세제지원 받기 위한 전제 : 펀드 출자금의 50% 이상 E&P 투자, 단 탐사광구 투자할 경우 30%

유전펀드의 모집은 일반 청약자에게서 60.8%를 모집하였고, 기관 투자자에게서 39.2%를 모집하였다.

<표 6-2> 유전펀드 개요

구 분	펀드명	펀드설립	기초자산	펀드규모	존속기간	판매방식
유전펀드	한국베트남 15-1	'06.11.01	베트남 15-1광구	2,000억	5년3개월	공모

정부는 유전펀드의 설립을 통해 자원확보의 자주 개발율을 상승시켜 에너지 안보를 강화할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 또한 기업 입장에서도 E&P 사업투자 기회 확대를 통해 신규 수익원을 창출할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 마지막으로 투자자의 입장에서도 신 고수익 투자 상품 등장으로 인한 투자수익 확대 및 이를 통한 세제혜택의 효과가 있을 것이다.

<표 6-3> 부문별 기대효과

구 분	주요 내용
정 부	자원 확보에 따른 자주 개발율 상승 → 에너지 안보 강화 국가경쟁력 강화
기 업	E&P 사업투자 기회 확대 → 신규 수익원 창출 리스크 분산 / 재무건전성 유지 기업 경쟁력 강화
투자자	신 고수익 투자 상품 등장 세제혜택

나. 내용

유전개발 전문 펀드는 해외 유전개발 사업이라는 투자 목적으로 국한하여 자유로운 펀드 조성을 통한 선택과 집중에 의한 적극적인 유전개발 지원책⁴²⁾으로서 해외유전개발 등 해외자원개발에 대규모 투자자산을 운용하여 그 수익을 투자자에게 배분하는 것이다.

유전펀드는 한국석유공사로부터 베트남15-1 유전광구의 원유개발 사업에서 발생하는 수익 중 일정 부분에 상당하는 금액을 지급 받을 수 있는 권리 투자의 형식을 띠고 있다.

42) 국가 목표 자금률 10% 석유 확보를 통해 경제 안보에 기여하는 것이다.

또한 생산량 예측 위험, 유가 및 환율 변동위험, 비상위험 및 사업 위험, 법률위험 등에 대한 투자위험에 대해 SWAP등 장외파생 상품을 이용하여 가격 및 환율 변동위험 헤지 하고, 해외자원개발보험 가입을 통해 비상위험 및 사업위험의 일정 부분 회피하는 리스크 관리 수단을 이용하고 있다.

<표 6-4> 주요 리스크 및 헤지 방안

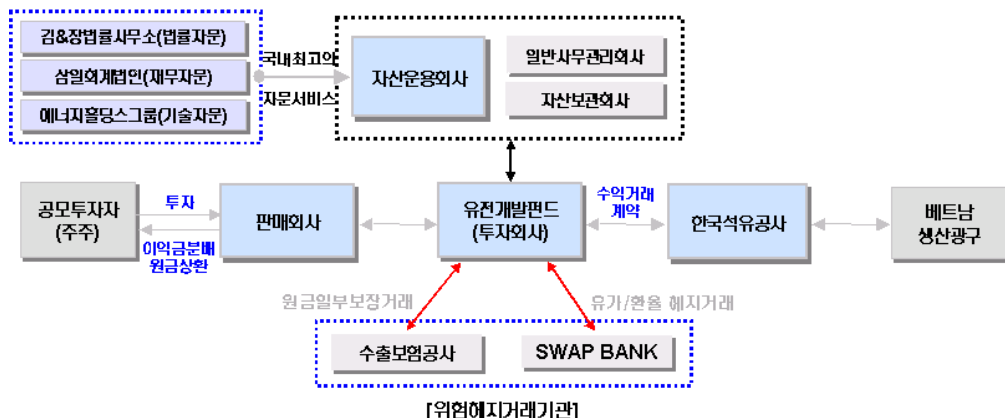
리스크	예상 해결방안	한 계
생산량 리스크 (예상-실제매장량)	보험	보험사와 E&P 회사의 정보 비대칭(보험사 전문성 ≠ E&P회사 전문성)의 문제로 실제 보험사가 상품을 판매한 경우 없음
유가변동 리스크	장기공급계약을 통한 당사자간 합의 예측 생산량에 대해 국제선물 시장	예측과 실제생산량의 차이분 위험에 노출 만기 불일치(통상 뉴욕상품거래소 거래상품은 3년 물 이하)
환율변동 리스크	해외자산에 대해 원-달러 스왑(기타동화 가능) 또는 선물환계약	대상금액이 생산량 및 유가변동에 함께 연계되어 정확한 금액 산출 어려움
정치·제도적 및 불가항력	보험	높은 비용 지불

자료 : 삼성증권, “국내 실물펀드 소개 및 유전개발펀드(안)검토”, 2006. 6.

유전펀드는 펀드 유인을 위해 2008년까지 3억 원까지는 비과세 혜택을 주고 있으며, 3억 원 초과분은 15.4% 분리 과세 혜택을 주고 있다. 또한 2009년부터 2011년까지는 3억 원까지 5.5%, 3억 원 초과분에 대해서는 15.4% 분리과세 세제혜택을 주고 있다.

위의 관련 내용을 종합한 유전펀드의 구조는 <그림 6-1>과 같다.

<그림 6-1> 유전펀드의 구조



특히, 유전펀드는 해외자원개발법 제13조의8(투자위험보증사업) 및 시행령 제12조(투자 대상 자원 : 석유·석탄·우라늄광·동광·철광·아연광·알루미늄광·니켈광·몰리브덴광·희토류광 또는 티타늄광을 말한다)에 근거를 하여 해외자원 개발보험에 가입하고 있다. 이와 같이 해외자원개발펀드의 성공적인 정착을 위해서는 펀드의 안정성 확보(고위험 사업에의 투자를 저위험 수익펀드로 구조화) 및 투자 인센티브 제공이 필수조건이라 할 수 있다.

유전펀드의 운용성과는 현재 진행 중으로 EXIT(회수)사례가 없어 투자 수익율을 현시점에서 판단할 수 없다. 따라서 향후 프로젝트 청산 내지 펀드 종료 후 수익률을 평가 할 수 있을 것으로 예상된다.

<그림 6-2> 유전펀드의 운용성과

[기간수익률] (단위: %)

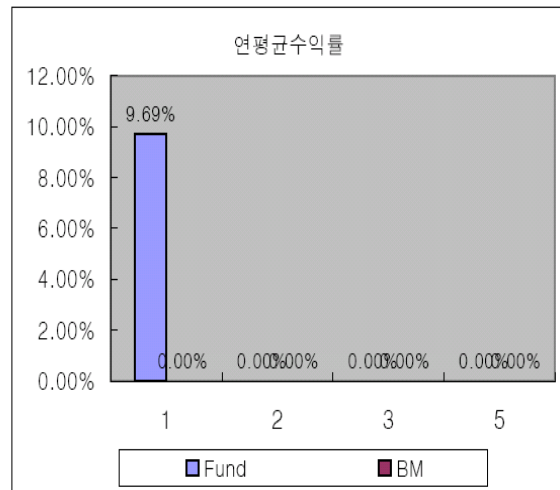
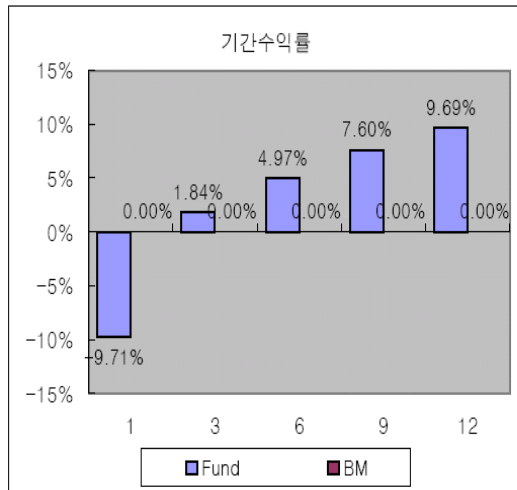
펀드명	1개월	3개월	6개월	9개월	1년
한국베트남15-1유전해외자원투자회사	-9.71%	1.84%	4.97%	7.60%	9.69%
비교지수	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

※ 비교지수 : 해당사항없음

[연평균수익률] (단위: %)

펀드명	1년	2년	3년	5년
한국베트남15-1유전해외자원투자회사	9.69%	0.00%	0.00%	0.00%
비교지수	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

※ 비교지수 : 해당사항없음



2. 니켈 펀드

가. 개요

니켈펀드는 해외자원개발법 및 간접투자자산운용업법에 따라 설립되었다. 하나UBS 자산운용(주)을 자산운용회사로 하고, 대신증권, 굿모닝신한증권, 대우증권, 미래에셋증권에서 판매하였다. 또한 하나은행이 자산보관회사가 되었으며, HSBC펀드서비스(주)가 일반사무관리를 맡았다. 니켈펀드의 모집비율은 일반청약자 46.1%, 기관투자자 53.9%이다.

<표 6-5> 니켈펀드 개요

구분	펀드명	펀드설립	기초자산	펀드규모	존속기간	판매방식
광물(니켈)펀드	암바토비 니켈	'07.09.19	암바토비 니켈 광산 수익권	2,600억	11년만기	공모

나. 내용

니켈펀드는 대한광업진흥공사로부터 마다가스카르 암바토비 니켈 광산 개발 사업에서 발생하는 수익 중 일정부분에 상당하는 금액을 지급 받을 수 있는 권리에 투자하여 그 수익을 주주에게 분배하는 것을 목적으로 한다. 또한 니켈펀드는 마다가스카르 암바토비 니켈광산의 매출에 연동되어 발생하는 수익권에 투자하는 투자전략을 갖고 있다.

펀드에 따른 투자위험은 생산량변동, 니켈가격변동, 환율변동위험, 비상위험 및 사업위험 등이 발생할 수 있으며, 이에 따른 리스크 관리는 SWAP 등 장외파생 상품을 이용하여 가격 및 환율 변동위험⁴³⁾을 헤지 하고 있다.

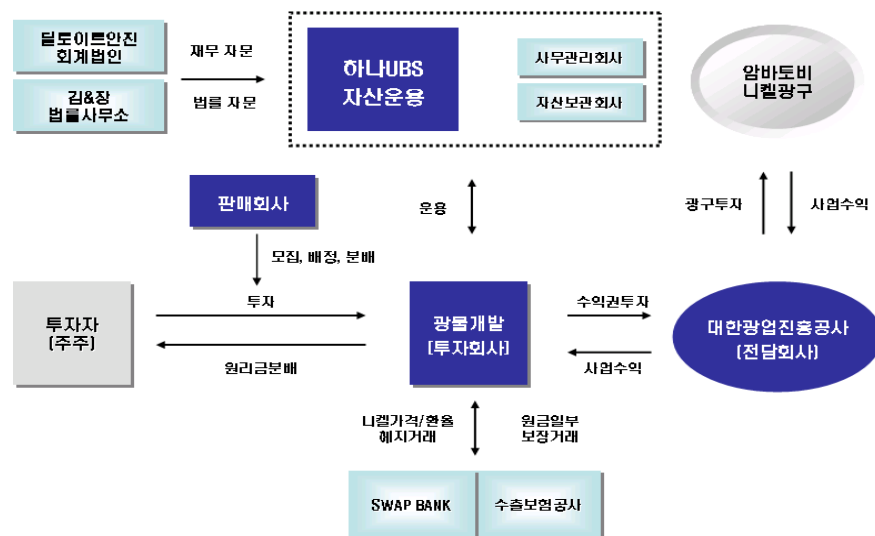
43) 환율변동위험에 대해 목표 환 헤지 비율은 80%수준에서 할 예정이므로 환율변동에 따른 위험에 일부 노출될 수 있고, 경제 및 시장상황 등 감안하여 자산운용회사의 재량으로 환 헤지 비율을 변경할 수 있다.

또한 해외자원개발보험 가입⁴⁴⁾을 통해 비상위험 및 사업위험의 일정부분 회피가 가능하도록 설계하였다.

니켈펀드는 투자자 유치를 위해 유전펀드와 같이 2008년까지는 3억 원까지 비과세하고, 3억 원 초과분에 대해서는 15.4% 분리 과세하도록 하고 있으며, 2009년에서 2011년까지는 3억 원까지 5.5%, 3억 원 초과분에 대해서는 15.4% 분리 과세를 적용하고 있다.⁴⁵⁾

위의 관련 내용을 종합한 니켈펀드의 구조는 <그림 6-3>과 같다.

<그림 6-3> 니켈펀드의 펀드구조



44) 보상비율은 95% 수준이지만, 자기책임부담금 15%로 하고 있다.

45) 세제혜택은 조세특례제한법 91조의6(해외자원개발투자회사 등의 주식의 배당소득에 대한 과세특례)에 기초를 두고 있다.

3. 탄소 및 배출권펀드

가. 개요

탄소펀드의 정식펀드명은 “한국사모 탄소 특별자산 1호”로 2007년에 설립되었으며, 펀드규모는 1,500억 원이다. 존속기간은 15년이며, 판매방식은 사모방식으로 Capital call 방식이다.

“한국사모 탄소 배출권 특별자산 1호”는 동년 9월에 설립되었으며, 500억원 규모로 존속기간은 7년이다. 탄소펀드와 같이 사모방식이며 Capital call 방식이다.

탄소 및 배출권 펀드는 환경관련 탄소배출권을 기초로 하여 펀드를 모집 수익률을 추구하는 방식으로 조성하였다.

<표 6-6> 탄소 및 배출권 펀드 개요

구분	펀드명	펀드설립	펀드규모	존속기간	판매방식
탄소펀드	한국사모 탄소 특별자산 1호	'07.08.14	1,500억	15년	사모 (Capital Call)
탄소배출권	한국사모 탄소 배출권 특별자산 1호	'07.09.28	500	7년	

나. 내용

투자 대상인 CDM (Clean Development Mechanism) 사업은 ①신재생에너지발전을 통해 CO2를 줄이는 사업, ②매립지 가스를 회수하고 발전에 재활용하여 CH4를 줄이는 사업, ③화학, 반도체 등의 산업공정에서 발생하는 Non-CO2를 줄이는 사업 등이 있다.

탄소배출권은 배출 허용권과 감축 인증권으로 구분할 수 있으며, 배출 허용권은 Cap and Trade 인정방식으로 AAU, CER의 배출권 종류가 있다. 감축 인증권은 Baseline and Credit 방식으로 ERU와 RMU의 배출권 종류가 있다.

<표 6-7> 탄소배출권의 내용

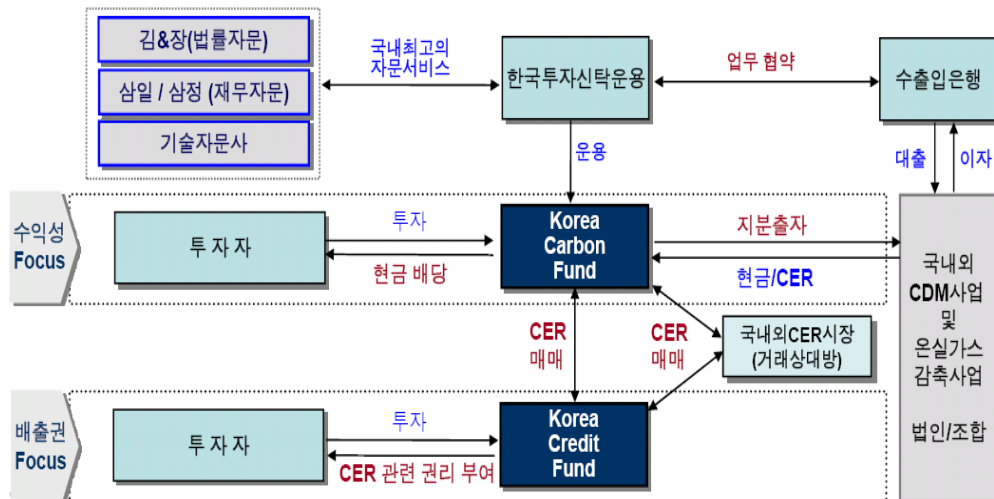
구분	인정 방식	배출권종류	설명
배출 허용권 (Allowance)	Cap and Trade	AAU (Assigned Amount Unit)	부속서 I 국가들에게 할당된 온실가스 배출권
		CER (Certified EmissionReduction)	CDM 사업을 통해 획득한 배출권
감축 인증권 (Credit)	Baseline and Credit	ERU (Emission Reduction Unit)	JI 사업을 통해 획득한 배출권
		RMU (Removal Unit)	조림 및 식림에 의해 발생한 배출권

주 : 1) Baseline and Credit : CDM 프로젝트가 없었을 경우 발생 할 온실 가스의 배출량(Baseline 시나리오)과 CDM 사업에서 발생하는 온실가스 배출량의 차이를 온실가스 저감분(CER)으로 인정하는 방식

탄소 및 배출권 펀드는 한국투자신탁운용에서 한국탄소펀드를 운영하여 수익성을 위한 투자자에게는 현금 배당을 하고, 배출권을 위한 투자자에게는 CER 관련 권리를 부여하는 형태를 띠고 있다.

동 펀드는 국내외 CDB 사업 및 온실가스 감축사업 법인 및 조합에 지분출자를 하고 있다. 탄소 및 배출권 펀드의 펀드구조는 <그림 6-4>와 같다.

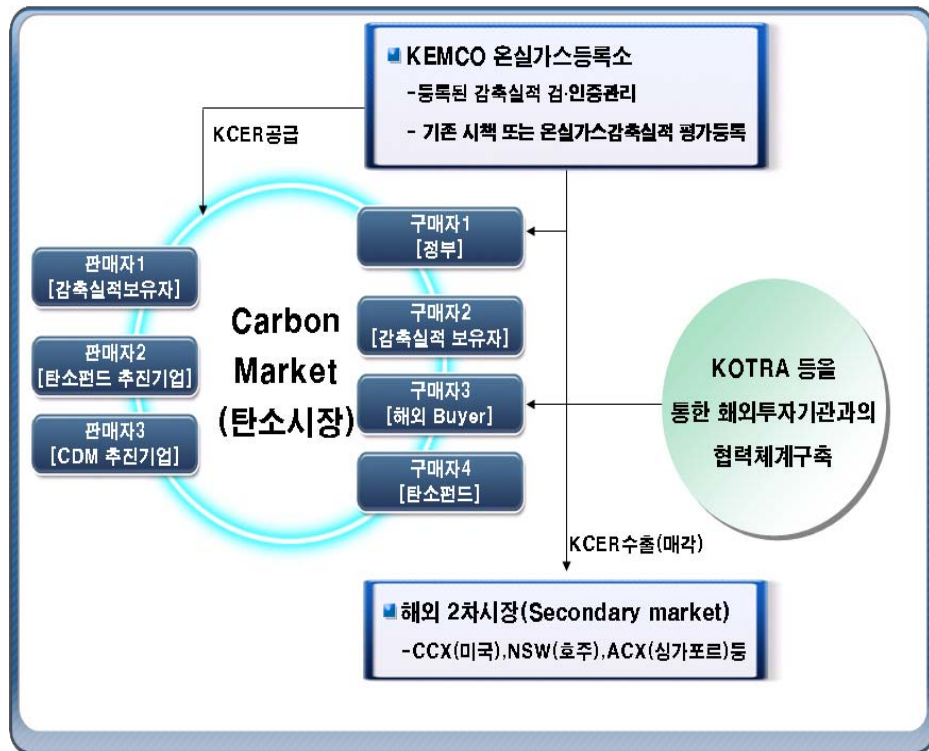
<그림 6-4> 탄소 및 배출권 펀드의 펀드구조



국내탄소시장은 <그림 6-5>와 같이 판매자와 구매자로 이루어진 탄소 시장이 존재한다. 판매자는 감척실적보유자, 탄소펀드 추진기업, CDM 추진 기업으로 구성되어 있으며 구매자는 정부, 감척실적 보유

자, 해외 바이어, 탄소펀드로 구성되어 있다. 여기에 KEMCO 온실가스등록소는 등록된 감축실적을 검증·인증을 관리하고, 기존 시책 또는 온실가스 감축실적을 평가·등록한다. 여기서 해외 바이어 같은 경우에는 KOTRA 등을 통한 해외투자기관과의 협력체계를 구축하고 있다.

<그림 6-5> 국내 탄소시장 모형구조



4. 국제 물류펀드(수협은행&국민은행이 공동으로 설립한 사례)

가. 개요

국제물류펀드는 2007년 설립되었으며, 블라인드펀드로 총 펀드 규모가 5,500억 원이다. 동 펀드의 존속기간은 15년 이고, 판매방식은 사모방식이다.

<표 6-8> 국제 물류펀드의 개요

펀드명	펀드설립	기초자산	펀드규모	존속기간	판매방식
국제물류펀드	2007.12	블라인드펀드	5,500억원	약 15년	사모

국제물류펀드는 국내 해운항만 물류기업의 해외 진출확대 및 글로벌 물류네트워크 구축사업 실현을 위하여 민관 합동 사모펀드 발족한 펀드로서 해외항만, 물류시설에 대규모 투자자산을 운용하여 그 수익을 투자자에게 배분하는 구조이다.

나. 내용

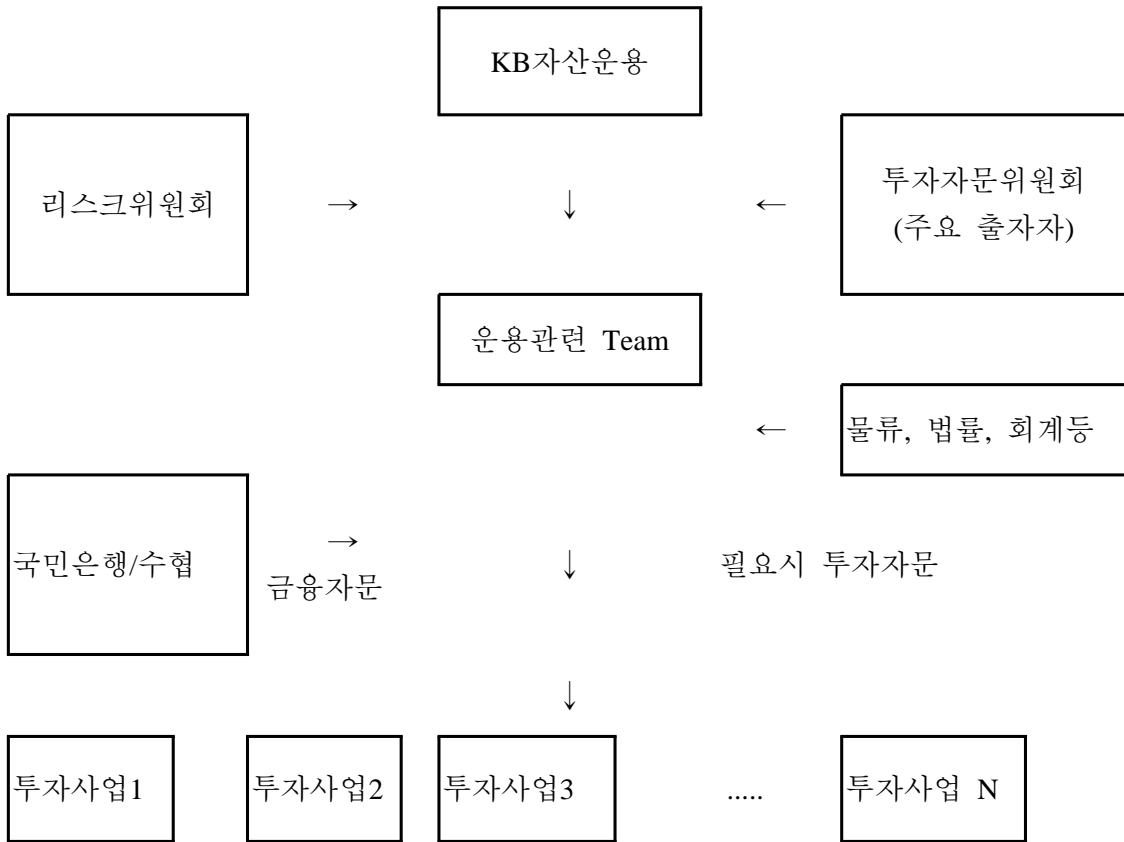
국제물류펀드는 해외 항만/터미널 개발 및 인수, 해외물류센터 개발 및 인수, 물류기업 인수/합병 등에서 발생 하는 수익 중 일정 부분에 상당하는 금액을 지급 받을 수 있는 권리 투자방식이다.

동 펀드의 투자위험은 물동량 예측 위험, 단가 및 환율 변동위험, 비상위험 및 사업위험, 법률위험 등이 있을 수 있다.

현재 펀드 발족 후 국토해양부, 자산운용사, 금융기관, 물류기업이 공동으로 프로젝트 발굴을 위하여 지속적 노력을 하고 있어 투자 및 회수내역이 없어 운용성과를 현시점에서 판단하기에는 어려움이 있다.

국제물류펀드는 KB자산운용에서 관리하며, 리스크위원회 및 주요 출자자인 투자자문위원회의 자문을 받아 운용관련 팀은 운영하고 있다. 국제물류펀드의 구조는 <그림 6-6>과 같다.

<그림 6-6> 국제물류펀드의 펀드구조



5. 농업펀드

농업펀드는 경쟁력 있는 농업육성 및 창투관련 산업을 발전하기 위하여 중소기업 창업지원법에 의거 펀드 설립하였다. 전문농업펀드 3호의 조성규모는 100억 원으로 정부(농안기금) 40억원, 농협·산업은행 등 민간 60억원(업무집행조합원: 넥서스투자 주식회사)으로 조성되었다. 농업펀드의 운용 성과는 2호 펀드의 경우 147.5% 수익률 달성 후 청산하였다.

6. 기타 해외 유사펀드

해외의 유사한 펀드로는 Macquarie Airport펀드, Carlyle/Riverstone Energy 펀드, 조선개발펀드 등이 있다. 특히 Carlyle 그룹의 Buyout 펀

드는 탐험 및 생산, 유전, 서비스, 정제 및 전력 분야에 투자하는 것으로서 특정분야의 Buyout을 대상을 모집한 사모펀드인 것이 특징이다.

<표 6-9> 기타 해외 유사펀드

펀드명	Macquarie Airport펀드	Carlyle/Riverstone Energy I-III, Carlyle/Riverstone Renewable Energy I	조선개발펀드
유형	인프라펀드	Carlyle Group의 Buyout펀드	사모펀드(Private Equity)
투자대상	민간공항	탐험 및 생산, 유전, 서비스, 정제 및 전력분야투자	북한 광물개발 사업 또는 기업에 투자
비고	-공항이라는 특정Sector에 대해서 투자하는 인프라 펀드이다	-특정분야의 Buyout을 대상으로 모집한 PEF이다.	-특정지역/분야에 대한 개발을 통해 국가발전에 기여하기 위해 조성된 사모펀드

7. 시사점

이상의 유사펀드 사례 분석을 통해 살펴본 결과에 따르면, 펀드는 설립형태와 조성방법은 그 펀드가 추구하는 목적과 투자자들의 성향에 따라 적용법령, 정부지원 정도, 투자방식의 차이를 보이고 있다.

이러한 사례를 기초로 우리가 추구하는 국제수산자원펀드는 투자대상사업의 범위, 조성규모 중 정부지원 및 민간 재무적 투자자 구성, 투자대상사업의 발굴, 투자처 선정 등 수산관련 특성을 고려하여 최적의 모델을 도출하여야 하겠다.

유전, 니켈, 물류, 농업펀드 등 사례에서 알 수 있듯이 펀드의 조성 과 투자대상처 확보는 동시에 진행되어야 되는 사항으로 해외 투자대상처를 조기에 발굴하여, 투자대상처에 대한 초기 타당성, 인허가, 기초적인 사업성 등을 분석하여 조성하는 펀드의 수익률 예측과 투자형태 등을 파악할 수 있는 기초자료로 활용하여야 하겠다.

그리고 해외 수산자원개발은 수산업 고유의 리스크뿐만 아니라 개발도상국, 후진국 등에 대한 투자로 국가위험, 신용위험 등이 동시에 수반하는 특성이 있어 리스크해소 방안을 강구하여 펀드구조를 설계하여야 하겠다.



제3절 해외 수산자원펀드 조성·운영 방안 마련

1. 펀드 조성규모

펀드의 조성규모를 산정하기 위해서는 우리가 필요로 하는 수산자원 확보, 글로벌 수산기업육성, 국내외 수산업자가 필요로 하는 소요자금 등을 종합적으로 산정하여야 하나, 현실적으로 전수조사를 통하여 총 소요자금을 산정하기에는 시간적, 예산적 제약요인이 많아 대상지역과 투자 사례를 분석하여 동시다발적으로 투자가 진행될 경우 그 대상액을 기준으로 한다.

<표 6-10> 펀드조성 규모 산출을 위한 기본가정

구 분	내 용
권역별 투자 대상지역	동남아, 중국, 남태평양, 아프리카, 남아메리카, 북미, 유럽, 러시아등 8개권역
투자 대상	수산물 양식, 가공, 유통, 물류 등 신규진출 및 기존 기업인수
투자사례	동원산업이 스타키스트(Starkist) 기업인수 · 인수규모 : 3억5,900만불 · 동원산업 자본금 : 16,816백만원(2007.12월말 기준) · 환율 : 계약시 1달러당 980원, 대금지급시 1달러당 1,200원 당초보다 800억원 추가 부담 · 자금조달방식 : kdb 사모펀드, 동원산업 자체조달 등
환율적용	2008년 금융위기에 따라 환율 변동 폭을 감안하여 3가지 시나리오 설정 · \$ 1 = 1,300원, 1,100원, 900원
기타 시설 ⁴⁶⁾	사업 이외에 부대시설 및 인프라등에 대한 투자 = 총투자비용x1.5 · 어항 및 배후부지 · 수산가공물류시설(가공공장, 냉동냉장창고 등), 한국 산업단지 · 전기, 공업용수, 도로 등의 사회간접자본 시설

46) 기본사업의 부대시설 및 인프라등 수익창출과 연계되는 기타시설로써 무상원조를 포함 어항개발사업은 제외

산출방식은 동원산업과 같이 국내수산기업이 경쟁력 있는 글로벌 수산기업으로 도약하기 위해 필요한 소요액, 해외수산자원을 안정적으로 확보하기 위하여 투자하여야 할 자금, 해외 수산물 유통 가공에 소요되는 등을 대상으로 한다. 그러나 이 모든 것을 계량적으로 산출하기에는 현실적 어려움이 있기 때문에 다음과 같은 산정 가정을 전제로 한다.

첫째, 펀드 규모를 산출함에 있어 8개 지역으로 하여 이들 지역에서 스타키스트와 같은 기업을 인수하는 것을 가정하여 우선 사업규모를 정한다. 추후 부족한 자금이 필요할시 추가적인 펀드의 조성, 기존펀드의 회수를 통하여 운용한다. 따라서 스타키스트 사례를 기초로 할 경우 3억5,900만불 프로젝트가 8개 권역에서 동시에 발생할 경우 전체 소요액은 28억7,200만불이 예상된다.

둘째, 여기에서 소요되는 자금은 자기자금과 타인자금으로 구분하여 조달하여야 하는데 타인자금은 대출(Loan)방식으로 금융기관을 통하여 조달가능하고 자기자금(출자, 투자)의 일정부분을 수산자원펀드가 부담하여야 한다. 실 투자 현실에서는 투여되는 펀드의 규모는 프로젝트의 안정성, 인수대상기업의 신용등급, 향후 현금흐름 등에 따라 투여되는 비율의 차이가 있을 수 있으나 금번 소요자금을 산출함에 있어서는 전형적인 방식인 자기자금 30% 비율을 적용하고 동 자금을 펀드가 참여하는 것을 가정한다. 이 경우를 적용하면 소요자금은 8억 6,160만불이다.

셋째, 이를 원화로 환산할 경우 환율변동에 따라 차이가 발생할 수 있으나 원-달러 환율 1,300원, 1,100원, 900원을 적용하여 환율 변동에 따른 해외수산펀드 규모의 범위를 설정한다. 따라서 8억 6,160만 달러에 대한 3가지의 환율 적용하면, 각각 1조 1,201억원(\$1 = 1,300원), 9,478억원(\$1 = 1,100원), 7,754억원(\$1 = 900원)이 된다. 즉 해외수산자원펀드의 규모 범위는 7,754억원에서 1조1,201억원이 된다.

넷째, 여기에 해외수산자원 확보를 위해 투자하여야 할 사업, 해외 어항건설 및 수산가공물류단지 조성, 발전·공업용수 등의 인프라 시설 등의 필요에 따라 수산자원펀드 투입비율이 높아야 한다. 이를 위해 전제조건으로 총 사업 투자비용에 1.5배를 추가적으로 투입할 필

요가 있는 것으로 가정한다. 따라서 실질적인 해외 진출에 따른 총투자비용(Equity + Loan)은 28억7,200만 달러 \times 1.5 = 43억800만 달러가 된다. 여기서 해외수산펀드가 약 30%를 차지함으로써 43억800만달러 \times 0.3 = 12억 9,240만 달러가 된다. 환율 변동 폭을 적용하면, 각각 1조 6,802억원(\$1 = 1,300원), 1조4,216억원(\$1 = 1,100원), 1조1,632억원(\$1 = 900원)이 된다.

<표 6-11> 해외수산펀드의 시나리오별 조성 규모

구분		기본사업비	기본사업비+부대·인프라사업비
총사업투자비		3억5,900억불 \times 8개권역 = 28억7,200억불	28억7,200억불 \times 1.5 = 43억800억불
해외수산펀드 투자금액(30%)		28억7,200억불 \times 30% = 8억6,160억불	43억800억불 \times 30% = 12억9,240억불
원/환산	1,300원	8억6,160억불 \times 1,300원= 1조1,201억원	12억9,240억불 \times 1,300원= 1조6,802억원
	1,100원	8억6,160억불 \times 1,100원= 9,478억원	12억9,240억불 \times 1,300원= 1조4,216억원
	900원	8억6,160억불 \times 900원= 7,754억원	12억9,240억불 \times 1,300원= 1조1,632억원

2. 펀드 운영방안

가. 펀드 조성 방식

자본시장의 변화와 재원조달 기법의 다양화 등 금융기법의 고도화와 다양화 등으로 펀드를 조성하는 방식은 다양하나 글로벌 금융위기로 초래된 국내 기관투자자의 투자성향 등 고려할 때 현실적으로 투자가 가능한 수준의 방식이 강구되어야 한다.

신규 사업에 대한 진출, 해외 M&A 등에는 대규모 자본투자를 수반하는데 이러한 자금 조달처로는 직접 자본조달(회사채, 기업어음 등)방법과 외부 차입에 의한 방법으로 구분할 수 있는데, 최근 대규모 기업집단과 외부신용등급이 우수한 기업의 경우 직접자본조달을 확대하고 있으나 아직까지 대부분의 기업들은 외부 차입에 의한 자본조달에 의존하는 실정이다.

또한 자금의 주요 공급주체인 금융회사의 경우 최근 일부 유동성 부문에 문제가 있기는 하였으나 대출 및 지분투자(PI)을 확대하여 수익구조를 개선하는 작업을 하고 있다.

인프라시설, 국내외 개발사업 등에는 프로젝트 금융(Project Financing) 기법을 확대하여 대규모 자금을 조달하고 있으며 이러한 조달방법 등에는 각종 간접투자기구(PEF, Infra Fund 등) 등의 지분투자(Equity Investment), 국내외 연기금 등의 투융자확대, 국내 은행들의 최근 IB 비중 확대 등으로 재원조달방법은 다양해 졌다.

그러나 다양한 재원조달방법 등 리스크를 해소할 수 있는 방안을 전제로 하고 있고 대부분 중단기자금운용을 선호하는 특성을 가지고 있음에 따라 여러 제약요인이 있다. 특히 해외 수산자원확보를 위한 동 사업은 장기 안정적 자본조달이 필요하고, 국내 수산관련기업의 해외 Equity Invest에 우선적으로 사용되어야 하는 특성을 고려할 때 사모펀드 방식의 펀드조성이 필요하다.

<표 6-12> 직접투자 및 펀드투자의 차이점

구 분	직접투자 방식	펀드를 통한 투자방식
의사결정	단독 직접 수행	펀드운용사를 통한 신속한 의사결정
투자자산 및 펀드관리	직접수행으로 비효율적	여러자산 공동관리, 효율적인 펀드업무관리
리스크관리	단일자산에 대한 리스크 보유	분산투자로 효과적인 리스크관리
정보수집	수동적인 정보수집	전문가들에 의한 정보수집
사업관리	내부인력을 통하여 자산관리를 수행하는바 비효율적요소와 제약요인 존재	주기적인 모니터링 실시를 통하여 투자자산의 건실한 관리도모
투자자금 회수	다양한 투자자금 회수전략 마련에 어려움	전문가들에 의한 다양한 투자 및 회수전략추구가 가능

나. 펀드의 유형(Investment Vehicle)

해외 수산자원의 개발, 기업인수, 지분투자 등을 할 수 있는 투자 기구를 만들기 위하여는 현행 간접투자자산운용법이나 기타 유사

법령 등을 적용할 수 있는 내역은 아래와 같이 구분할 수 있다.

<표 6-13> 펀드의 유형

구 분	기 구	관련 법령
신탁형펀드 & 회사형펀드	- 증권간접투자기구 - 파생상품간접투자기구 - 부동산간접투자기구 - 실물간접투자기구 - 단기금융간접투자기구 - 재간접투자기구 - 특별자산간접투자기구	- 간접투자자산운용업법
PEF	- 사모투자전문회사	- 간접투자자산운용업법
SOC	- 인프라 펀드	- 사회간접자본시설에 대한 민간 - 투자법
CR-REITs	- 기업구조조정기구	- 기업구조조정투자회사법
	- 기업구조조정부동산투자회사	- 부동산투자회사법
ABS	- 유동화전문회사	- 간접투자자산운용업법
PFV	- 프로젝트 금융회사	- 간접투자자산운용업법
기 타	- 모태펀드	- 간접투자자산운용업법
	- SIC(선박투자회사)	- 선박투자회사법

주 : 다양한 투자 구조 중 해외수산업 육성·지원을 위해 특별자산투자신탁과 PEF를 이용할 수 있음

다. 해외수산자원펀드 대안(Alternative)

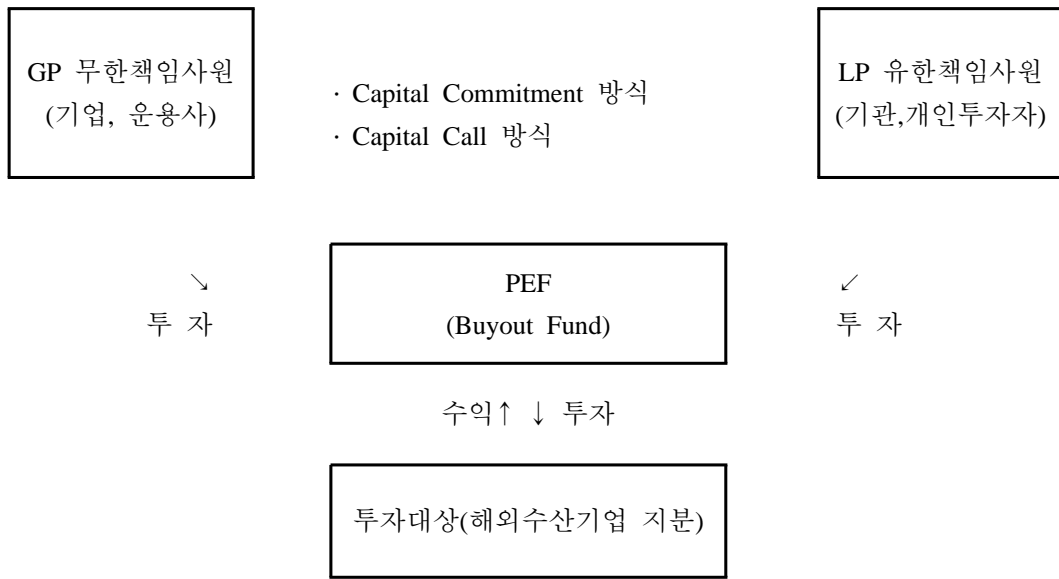
(1) 대안1(Alternative 1): Buyout 펀드형태의 해외수산펀드

(가) 기본구조

PEF는 무한책임사원(GP)과 유한책임사원(LP)간의 Partnership Agreement를 통하여 형성된다. Partnership Agreement을 통하여 PEF의 지분관계, 보고사항, 유한책임사원의 권리와 의무, 무한책임사원에 대한 보상방식, PEF의 운용방법 등 PEF 운용과 관련된 사항에 대하여 상세하게 규정할 수 있다.

미국 등의 경우 GP 기능을 수행하는 곳을 일반적으로 M&A 등에 대한 전문가로 구성된 인적 파트너 조직이다. 우리나라의 경우 PEF를 도입하면서 GP기능을 수행할 것으로 기대되는 기관은 금융 및 기업 구조조정 등의 업무에 노하우를 축적한 은행, 증권회사 및 자산운용사 등이다.

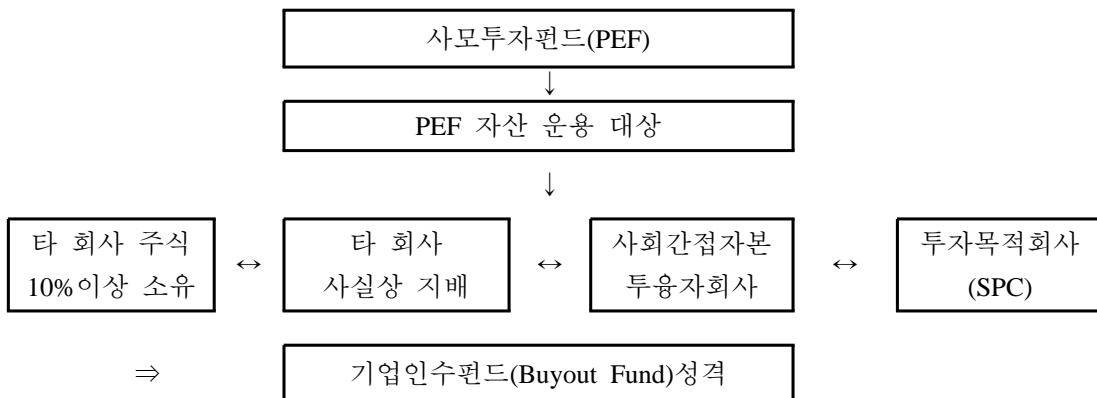
<그림 6-7> Buyout 펀드형태의 해외수산펀드



주 : 상기 관련 주요 사항의 설명

- 해외수산기업 투자 PEF : 펀드 투자자들이 설립한 명목회사로 동 회사(상법상 합자회사)를 통해 해외 수산기업에 투자(GP가 운용)
- 무한책임사원(GP) : 펀드를 조성하고 경영책임을 지는 펀드운용자(무한책임)
- 유한책임사원(LP) : 투자자(투자한 금액만 책임)
- 출자약정(Capital Commitment) : 출자할 것을 사전에 약정
- 출자요청(Capital Call) : 출자 요청시 약정한 금액을 투자

<그림 6-8> 해외수산기업투자 사례(안)



(나) 기관투자자(은행권등)의 PEF 투자 가능성 검토⁴⁷⁾

우선 은행 등의 기관투자자가 PEF에 지분투자 할 가능성을 살펴 보면, 현행법상 은행권의 PEF 투자는 가능하며 실제로 PEF에 대한 투자 사례도 있다. 단, 은행권의 경우 BIS 자기자본 비율 산정에 있어서 PEF가 위험자산으로 분류되므로 은행 내 목표설정 BIS 관리비율 한도 내에서 투자 가능하다.

이와 함께, 은행의 경우는 대출 등의 상품 형태로도 PEF가 참여하는 투자 사업에 참여 가능성이 있다. 또한 은행권의 경우 선순위, 후순위 채권으로도 참여 가능하다.

PEF의 경우는 장기투자를 목표로 하기 때문에 장기 투자자산을 보유하고 있는 기관 투자자에게 적합한 형태이다. 따라서 연기금이나 증권사의 퇴직연금 등 장기보유 자산이 많은 기관과 해외투자를 목표로 하는 만큼 금융기관을 Target으로 마케팅 하는 것이 더욱 바람직 할 것으로 판단된다.

(2) 대안2(Alternative 2) : 역외(국외)수산자원펀드

(가) 기본구조

국외에 사모펀드를 설립하여 그 펀드가 투자의 범위, 영역, tax 관련사항등을 정하여 운용 수익금을 배분하는 방식이다.

(나) 역외펀드 구성

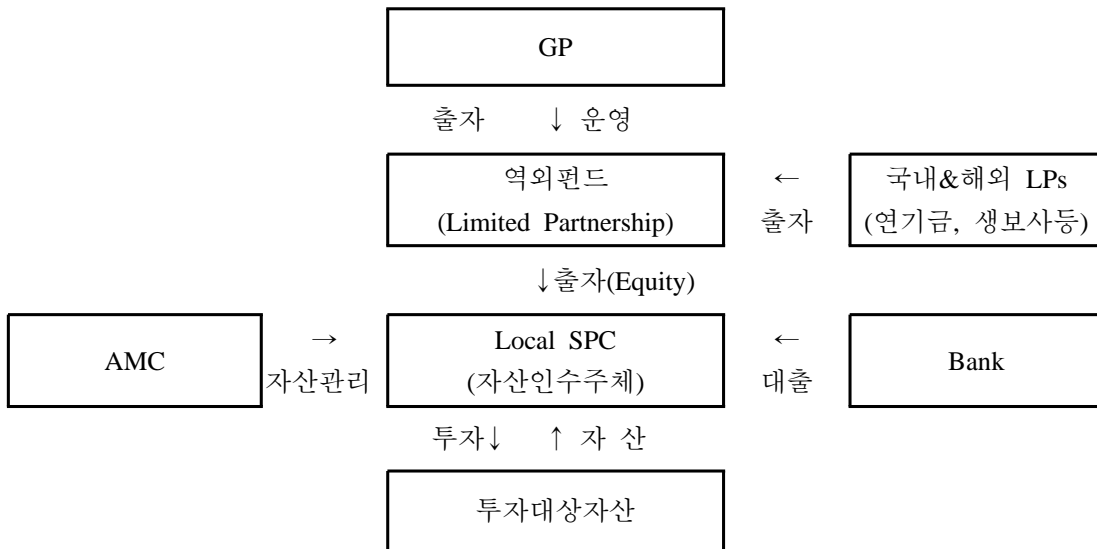
펀드 구조 측면에서 역외펀드의 구성은 다음과 같은 특징이 있다.

- ① 역외펀드(off shore fund) 설립은 설립의 용이성, 절세효과, 투자 대상자산 무제한 가능하다.

47) 은행권 투자가능성을 검토하는 이유는 현재 사모펀드에 대규모 투자를 할 수 있는 기관은 연기금, 은행권, 보험권으로 구별할 수 있으며 과거 사례를 기초로 판단할 때 은행권 투자가 타 기관 투자를 유도 촉매제 역할을 함과 동시에 대규모 투자를 현재 활발히 진행하였다.

- ② **Limited Partnership** 구조는 유한/무한책임의 구분, 기관투자자의 투자가 용이하고, 간편한 펀드 청산절차가 가능하다.
- ③ 펀드의 운용 및 관리는 구조조정 및 해외투자 경험이 있고, 수산업에 대한 이해와 지식을 겸비한 기관을 **GP**로 선정하고 전문 업무수탁기관을 통해 펀드 사무·관리를 한다.

<그림 6-9> 역외(국외) 수산자원펀드 기본구조



역외펀드 구성에 있어서 투자·운영방안은 다음과 같다.

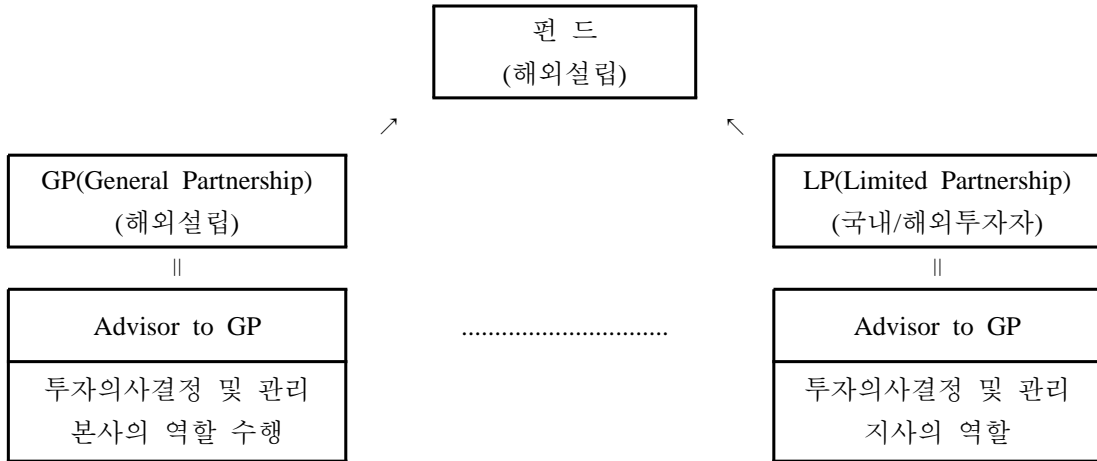
- ① 투자운영위원회를 구성하여 주요투자결정 및 특정규모이상의 비용지출에 대한 사전심의를 진행한다.
- ② 출자자별 출자예정 총액 약정 후 투자 실행 시 **Capital Call**에 의해 출자예정 총액 비율별로 출자, 투자 대상 국가별 **SPC** 설립한다.
- ③ 투자대상 국가별 **SPC** 설립

역외펀드 구성에 있어 투자위험관리방안 측면에서의 특징은 다음과 같다.

- ① 펀드구조상 **Risk Hedging**은 투자운영위원회 심의, 공동 **GP** 선정을 통한 이중 통제장치, 현지 **Custody Bank** 선정을 통한 자금관리, **SPC**를 통한 자산관리 리스크 통제가 가능하다.

② 펀드운영상 Risk Hedging은 단일 포트폴리오 투자한도 설정, 투자제한 자산의 종류 명시, 국가별 Fund Exposure 할당, 환위험 Hedging이 가능하다.

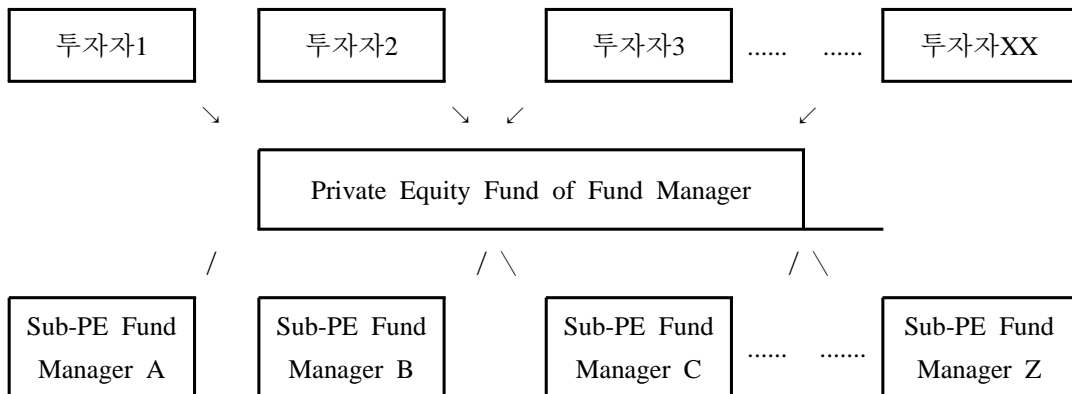
<그림 6-10> 역외펀드 구조(안)



(3) 대안3 (Alternative 3) : 모태펀드형태의 해외수산펀드

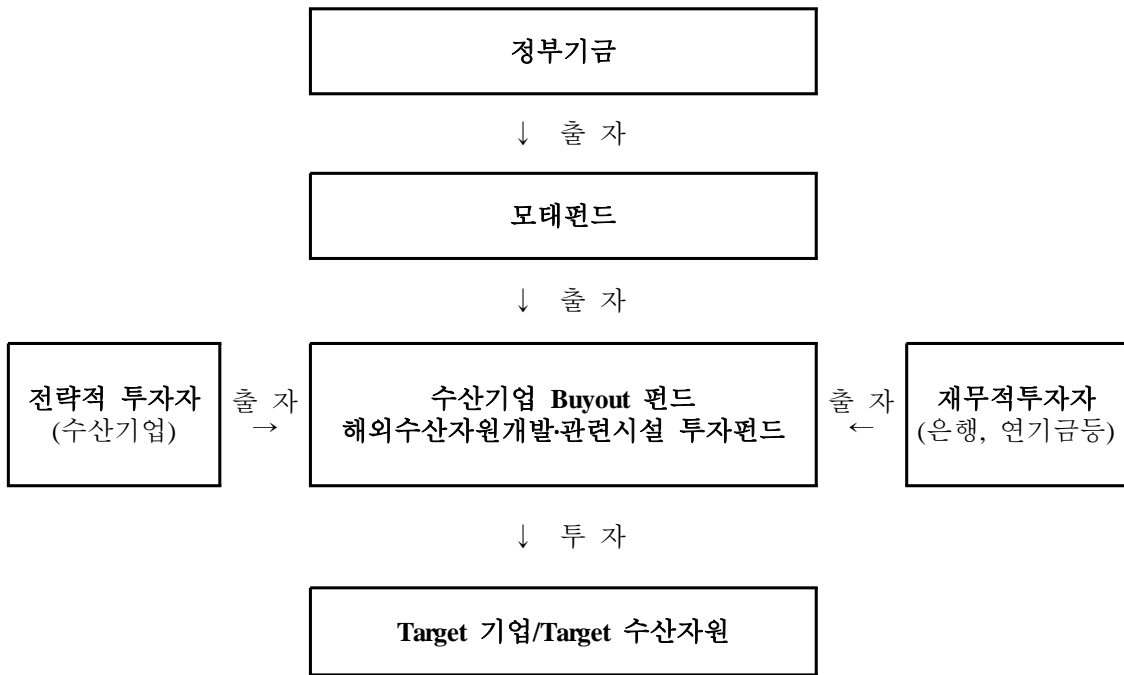
모태펀드(Private Equity Fund of Fund)란 다수의 투자자로부터 자금을 조달하여 다수의 펀드에 투자하는 펀드로서 주로 Private Equity의 하위 자산군(Sub - asset class)인 venture capital fund, buyout fund, mezzanine fund 등에 투자한다.

<그림 6-11> 모태펀드를 활용한 투자안



모태펀드(Fund of Fund)는 기업에 직접 투자하기보다는 개별펀드(투자조합)에 출자하여 직접적인 투자위험을 감소시키면서 수익을 목적으로 운영하는 펀드로, 전체 출자자금을 하나의 펀드(모펀드)로 결성하고 모펀드를 통해 민간이 결성하는 투자조합(자펀드)에 출자하는 펀드이다.

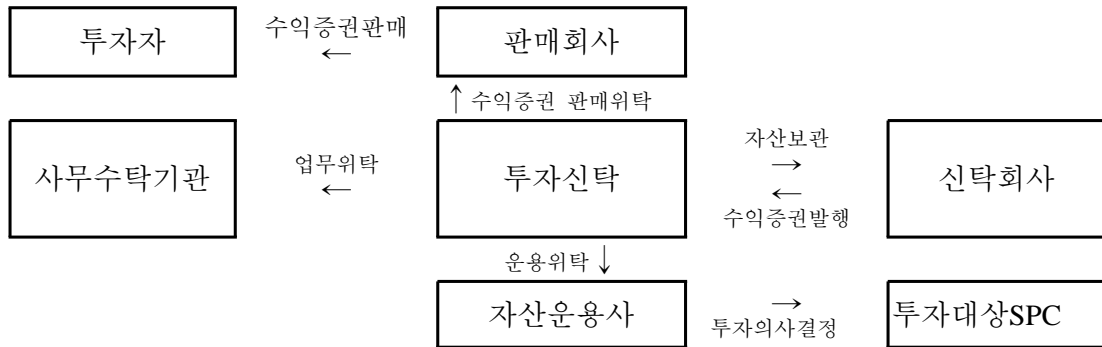
<그림 6-12> 모태펀드를 이용한 펀드 구조도(안)



(4) 대안4 (Alternative 4): 간투법에 의한 신탁형 특별자산간접투자기구

신탁형 특별자산간접투자기구는 회사형 특별자산간접투자기구와 기본적인 투자의 구조는 큰 차이가 없으나 다만 법인격이 없는 투자신탁으로서 수탁회사가 발행하는 수익증권을 발행하여 투자자를 모집한다는 차이점이 있다. 간투법에 의한 신탁형 특별자산간접투자기구 운용 구조는 <그림 6-13>과 같다.

<그림 6-13> 간투법에 의한 신탁형 특별자산간접투자기구 운용 구조



간투법에 의한 신탁형 특별자산간접투자기구의 회사 형태는 법인격이 없는 투자신탁으로 투자자는 법인, 개인 모두 가능하며, 출자 대상 금액의 제한이 없다. 투자대상 자산은 법인의 지분 및 계약상의 출자지분, 기업구조조정 대상 채권금융기관이 보유한 금전채권 등이다. 이러한 회사 형태는 주요 투자의사결정을 자산운용사가 수행하며 회사 내의 별도의 이사회는 존재하는 것이 특징이다.

<표 6-14> 간투법에 의한 신탁형 특별자산간접투자기구의 주요 사항

구분	내용
회사의 형태	법인격이 없는 투자신탁
투자자	투자자는 법인, 개인 모두 가능하며, 출자대상금액의 제한은 없음
모집방식	공모 또는 사모의 방식으로 모집이 가능
투자대상자산	법인의 지분 및 계약상의 출자지분, 기업구조조정 대상 채권금융기관이 보유한 금전채권 등
의사결정구조	주요 투자의사결정은 자산운용사가 수행하며 회사 내에 별도의 이사회가 존재
투자공공성 확보	법령상 별도의 투자대상 업종에 제한이 없는바 정관 등의 펀드 주요 Document에 투자대상자산 및 업종에 대한 제한을 정해 놓으면 됨

라. 시사점

이상의 대안을 살펴보면, 해외수산펀드를 구성하기 위한 최적의 구조는 다음과 같은 사항들을 우선적으로 고려하여 만드는 것이 가장 바람직할 것으로 판단된다.

첫째, 투자자 모집이 수월해야 한다. 즉 재무투자자의 펀드에 대한 투자를 위한 법적, 제도적 제한을 사전에 충분히 검토하여 투자자 모집이 수월한 펀드 형태를 갖추어야 할 것이다.

둘째, 투자대상 사업의 범위를 고려해야 한다. 즉, 현재 펀드를 통하여 추진하고자 하는 사업은 해외의 수산시설 투자, 해외 수산관련 물류시설 건설투자 등 광범위한 바 이를 포괄할 수 있어야 한다.

셋째, 투자대상 자산의 범위를 고려할 필요가 있다. 즉, 다양한 방법의 Funding Structuring을 위하여 주식, 대출 등의 다양한 방법으로 투자를 수행할 수 있어야 한다.

넷째, 리스크 해소 방법이 마련되어야 할 것이다. 이와 관련해서는 해외투자와 관련하여 발생할 수 있는 리스크를 최소화 할 수 있는 방안을 제시해야 한다.

다섯째, 펀드 구조가 SPC 등의 투자목적회사를 통하여 효과적인 거래구조를 창출할 수 있도록 융통성 있는 구조를 갖출 필요가 있다.

여섯째, 시설 또는 지분 등에 대한 계약 및 권리의무의 주체로서 펀드의 법적 실체성이 존재하여야 한다.

일곱째, 투자자금의 원활한 상환을 촉진시키기 위해서는 투자대상 사업체가 적정의 성장 기간을 거친후 상장(IPO)하도록 함으로써, 일반 주식시장을 통해 투자원금이 회수될 수 있도록 사모펀드의 EXIT 방안이 마련될 필요가 있다.

그밖에 수산자원펀드의 경우 사모방식으로 조달이 되지만 공공펀드로서 기능을 수행하여야 하고 투자대상이나 운영방식에 일정한 제한사항을 정해둘 필요가 있다. 또한 투자위험 관리를 위하여 수출보험공사등과 투자손실에 대한 보험등이 설계되어야 함에 따라 현 시점에서는 간투법에 의한 신탁형 특별자산간접투자기구로 하는 것이 타당하다고 사료된다. 단, 자산운용통합법이 적용되고 사모펀드에 투자위험 관리를 위한 별도 안정 장치를 강구함에 따라 금융당국과 협의하는 과정에서 변경될 여지는 있다.

3. 해외수산자원펀드의 조성(안)

가. 펀드 형태

다양한 형태의 Investment Vehicle가 존재하나 해외수산자원 개발, 투자, 인프라구축, M&A등을 위하여는 PEF나 특별자산간접투자기구 회사형, 신탁형이 최적의 모델로 판단되며 이 모델 중에 잠재적투자자 등과 협의를 거쳐 구체적 모델을 선택하는 것이 현실적으로 판단되며 투자자들의 법적, 제도적 제한 관점을 볼 때 특별자산간접투자기구가 가장 유리하다.⁴⁸⁾

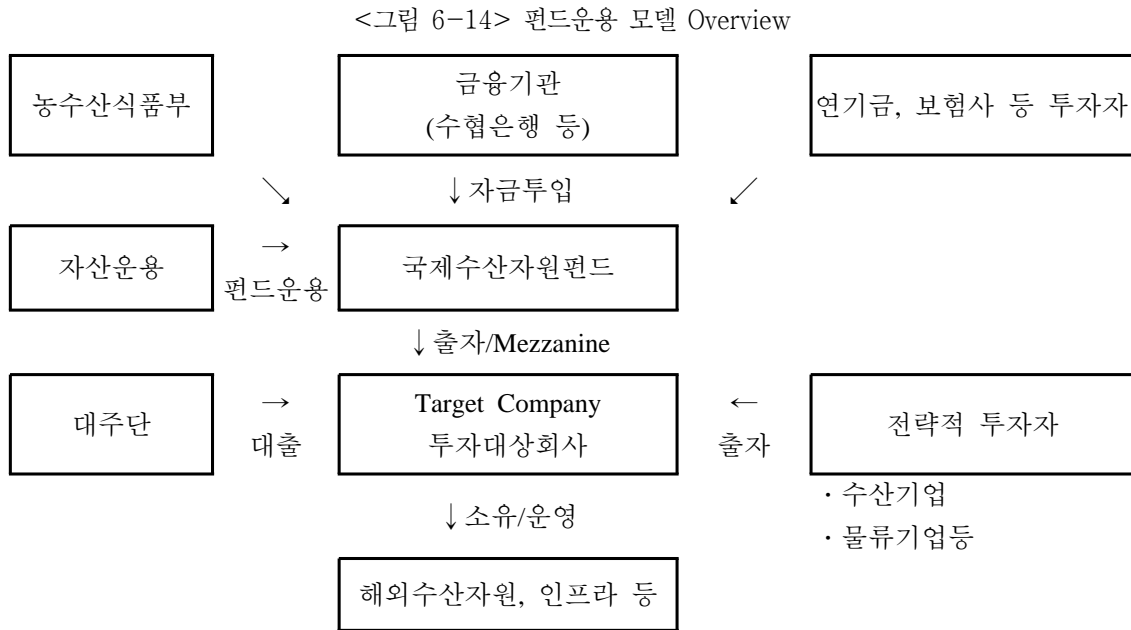
<표 6-15> PEF와 특별자산간접투자기구 비교

구분	PEF	특별자산간접투자기구 (회사형)	특별자산간접투자기구 (신탁형)
근거법령	간투법	간투법	간투법
회사유형	상법상 합자회사	상법상주식회사(투자회사)	법인격이 없는 투자신탁
투자자	<ul style="list-style-type: none"> - GP⁴⁹⁾ : 자연인, 법인, 회사, 금융기관, 비금융기관 모두 가능 - GP 겸업제한특례 : 자산운용회사, 투자자문회사가 업무집행사원으로 참여하는 경우, 겸업제한에 대한 예외를 허용하는 특례를 규정 / 기타 금융기관이 업무집행사원으로 참여하는 경우 관련 법률에 의한 겸업제에 대한 특례인정 - LP⁵⁰⁾ : 개인 및 법인(개인 20억원, 법인 59억원 이상) 	개인 및 법인	개인 및 법인
투자대상	<ul style="list-style-type: none"> - 다른 회사의 지분 10% 이상 투자 - 다른 회사 지분의 10% 미만 투자시 임원의 선임등 주요 경영사항에 대하여 사실상의 지배력 행사가 가능 하도록 하는 투자 - 전환사채, 신주인수권부 사채 등 주식으로의 전환이 가능한 채권투자 - 사회간접자본시설 투융자회사에 대한 투자 	<ul style="list-style-type: none"> - 법인의 지분 및 계약상의 출자지분, 기업구조조정 대상 채권금융기관이 채권자인 금전채권(업종이나 지역에 제한없음) 	<ul style="list-style-type: none"> - 법인의 지분 및 계약상의 출자지분, 기업구조조정 대상 채권금융기관이 채권자인 금전채권(업종이나 지역에 제한없음)

48) 은행법상 투자비율, 주식취득상의 제한사항을 완화할 수 있다.

49) GP(General Partner)는 펀드를 설립하고, 투자와 운영을 책임지는 합자회사의 무한책임사원으로 미국

□ 펀드 운용 모델 Overview



나. 투자 대상 사업의 범위

농수산식품부, 한국해양수산개발원(KMI), 원양산업협회, 수협은행 등에서 투자대상 사업에 대해 예비타당성 분석을 실시한 사업을 우선적으로 검토하며, 향후에도 투자 대상 사업이 지속적으로 발굴되어야 한다.

- 대상 프로젝트 :

- 해외 수산관련 자원/기업 개발 및 인수
- 해외 수산관련 물류센터 개발 및 인수
- 수산물류기업 인수/합병 금융지원
- 기타 해외 수산관련 투자

- 주요 대상국가 : 중국, 동남아, 아프리카, 남미, 기타

의 경우 PEF 전문운용사, 은행계좌회사 등이 GP등을 수행하고 있음. 업무는 자연인만이 아니라 회사도 PEF의 무한책임사원 역할 수행이 가능하며 정관이 정하는 바에 따라 업무집행사원에 대한 손익분배 등을 함.

50) LP(Limited Partner)는 펀드의 투자자로서 PEF에 투자한 금액의 범위 안에서만 책임지는 유한책임사원으로 미국의 경우 연기금, 회사연금, 은행, 보험, 재단 등이 LP 기능을 수행하고 있음. 업무는 감시권을 보유하고 최소출자가액(개인 20억원, 법인 50억원)제한이 있으며 무한책임사원 전원의 동의를 얻어 전부양도의 방법으로 지분양도 가능함.

- 투자 대상단계 : Green Field/Brown Field 사업 투자
- 투자 방식 : 펀드 단독 또는 전략적 투자자와 공동투자, 주식투자, 주식 인수, 메자닌 금융 등을 활용

다. 수산자원펀드 운영 주체

사모펀드를 성공적으로 조달 운영하기 위해서는 수산업에 대한 전문적 지식과 경험, 펀드의 운용 즉 금융업의 특성상 고려되어야 할 사항, 우수한 인력과 시스템이 갖추어져야 한다. 또한 현실적으로 사모펀드에 대규모 투자를 할 수 있는 재무적 능력을 보유한 기관이어야 하고 정부가 참여하는 공공적 성격을 반영하고 운용할 수 있어야 한다.

이러한 제약요인을 고려할 때 최적의 모델은 수협은행이 수산자원펀드에 출자하고 운영주체로써 역할을 수행하는 것이다. 물론 자통법하에서 수협은행이 직접 펀드를 운용하기에는 어려움이 있어 별도의 자산운용사를 설립하든지 아니면 현재 설립되어 있는 자산운용사와 연계하여 운용하는 방안 등이 있을 것이다.

라. 연기금, 은행 등 기관투자자의 참여 가능성

기관투자자들의 성향은 투자리스크를 감내하면서 높은 수익을 기대하는 그룹과 장기적으로 안정적 수익모델을 추구하는 그룹으로 구분할 수가 있다. 해외수산자원펀드의 경우 해외에서 장기투자를 하여야 하고 일반 기관투자자들이 생소한 수산관련 부문에 투자를 함에 따라 몇 가지를 고려하여야 한다. 즉 첫째, 수산업에 대한 이해와 안정적 현금흐름이 창출 가능하다는 것을 객관적으로 설명하여야 하고, 둘째 투자리스크를 해소할 수 있는 안정장치, 셋째 전문성 있고 운영능력이 있는 기관이 자산을 운영하여야 한다.

이러한 사항들은 정부투입자금 비율, 투자위험에 대한 보험장치, 우량한 투자대상처 발굴, 수협은행과 같은 전문화된 기관에서 운영하는 방식으로 기관투자자성향을 긍정적으로 흡수할 수 있을 것으로 생각한다.

체계적 장치의 마련과 우량한 투자대상처의 발굴을 기초로 하면 현재는 글로벌 금융위기로 인하여 기관투자자의 투자 변동성이 높으나 연기금, 은행들의 투자 속성과 기관특성을 고려할 때 일정수준의 투자유치는 가능할 것으로 전망된다. 단, 이러한 투자유치를 위해서는 체계적인 준비, 관련 법령의 정비등 실무적인 일이 동시에 진행되어야 한다.

환율변동에 대한 자금조성 위험은 기본적으로 원화를 통하여 펀드를 조성하고 투자대상처가 확정되고 투자스케줄이 구체화되는 단계에서 현지통화내지 달러화로 전환하여 투자를 함에 따라 펀드 조성 단계에서 환율변동에 따른 위험요인은 낮은 것으로 생각된다.

마. 연차별 정부예산 확보계획

이와 같은 펀드를 조성하기 위해 정부는 다음의 일정에 따라 예산 확보 작업을 추진할 필요가 있다.

<표 6-16> 단계별 펀드조성 및 프로젝트 투자 규모(안)

구 분	내 용
제1단계	- 정부출자 ⁵¹⁾ (농수산식품부 등) - 민간투자(금융기관, 연기금 및 공제회) ⇒ 1조원 조성(정부출자 4,000억원 ⁵²⁾ , 민간투자 6,000억원)
제2단계	- 신디케이션 구성 (전략적투자자-동원산업, 인터볼고, 수산관련 물류사등 기타 연기금의 단독투자, Buyout Fund) ⇒ Deal by Deal 형태로 프로젝트별 별도 조성
제 3단계	- 차입(은행 및 금융기관) ⇒ 레버리지효과를 추구하기 위하여 Deal by Deal형태로 4조원 조성

주 : 총 투자 가능액 5~7조원내의 투자이며 금차 펀드 조성규모는 1조원 내외임

51) 정부출자 세부 로드맵 : 금융구조안 설계(금융지원시스템 설계, 출자규모, 운용방안, 정부지원방안 수립) → 정부방침 확정(농수산식품부의 기획재정부등과 협의 및 지원규모에 대한 의사결정 시스템

즉 정부는 2010년 1,000억원, 2011년 1,000억원, 2012년 1,000억원, 2013년 1,000억원 등 총 4천억 원 규모의 예산을 단계적으로 조성하도록 한다. 이때 해외수산업 펀드의 투자 운용시 위험을 고려하여 보험기금은 별도로 산정하여야 할 것이다.

투자대상을 확정하지 않고 펀드를 선 조성해야 되는 특성을 고려 캐피탈콜방식 브라인드 펀드의 특성을 고려 재무적 투자자(민간투자자)를 모집하기 위하여는 투자대상사업에 대한 기초 타당성 조사, 사업참여자들의 의지와 프로젝트 발굴능력, 해외 사업에서 발생할 수 있는 리스크 해소방안, 회수방안(exit)을 제시하여야 한다

정부 차원에서는 정부출자금액의 확정, 투자시기 및 방법, 정부의 정책적 의지 및 프로젝트 발굴, 리스크 해소를 위한 지원 사항을 명시적으로 하여야 한다.

<표 6-17> 정부측면에서의 자금 조성방안

방 안	내 용
직접 재정출연 (도과 기관선정)	정부가 예산담당부처와 협의 직접 재정을 확보하여 이를 수산업협동조합중앙회 등과 같은 도과기관을 선정 펀드에 출자하는 방식임. ※ 정부의 재정지원이 연도별로 배정될 경우 캐피탈콜방식 특성상 자금 집행이 불특정되는 사안을 감안 예산 배정과 집행액과의 불일치를 해소할 별도 대책이 필요(금융기관과 협의 이자보전방식 강구)
수산업발전기금 활용	현행 수산업발전기금은 설립목적과 자금지원용도가 명시적으로 한정되어 있는데, 이 부분을 금차 펀드용도에 맞게 개정하여, 동 기금을 활용하는 방안임. 이 경우 정부출자에 필요한 금액이 포함될 정도의 여유 있는 기금을 유지하여야 함
기 타	정부 출자금액을 대체할 수 있는 공기업이 지원하는 사안으로 국토해양부에서 진행한 국제물류펀드방식이나 이 방안을 국제수산업펀드에 적용하기에는 현실적 어려움이 있음 재정책확보가 필요한 사항임 ※ 대형 공기업이 자기자금을 정부를 대신하여 출자하는 방식으로 국제수산업펀드에 활용하기에는 제약요인 많음

바. 정부 지원 사항

- 진행) → 세부내역 및 출자 집행과 후속사항에 대한 내부 계획 수립
- 52) 정부출자비율이 40%로 정한 것은 과거 농림부에서 농업펀드 조성 시 농안기금을 통하여 40%를 지원했던 사항과 해외수산업 진출이라는 특성을 고려할 때 초기에는 40%정도는 정부가 부담하여야 펀드의 안정성과 정책목적을 실현할 수 있을 것으로 판단됨.

새로운 사업과 정책의 활성화를 위해서는 법적 제도화 외에 행정 지원이 요구되며 대상 사업 특성과 위험 그리고 시장의 경쟁여건에 따라서 다양한 정책지원이 요구된다. 해외시설 투자사업은 해당국의 제도에 따라서 투자 가능한 범위가 매우 다양하고 사업기회를 발굴하는데도 많은 비용이 소모되므로 투자활성화를 위해서는 정부의 지원이 절실히 요구되며, 예산확보, 관련법령의 정비, 프로젝트 발굴 및 현장조사, 투자자 모집 등을 하기 위해서는 현행 업무체제보다는 펀드 설립 및 1호 사업 투자 시까지 별도의 민관 합동 별도기구(T/F)를 구성하여 밀도 있고 체계적으로 준비하여야 할 것이다.

<표 6-18> 해외시설 투자사업을 위한 정부지원 사항

구 분	내 용
재정 지원(안)	<ul style="list-style-type: none"> - 직접출자 : 4,000억원내외 - 펀드지원 : ① 펀드 운용시 최저 목표수익률 보전을 위한 출자자별 운용수익 차별화 방안 검토 필요, ② 수출보험공사 관련 법령을 개정하여 해외투자보험에 수산업을 포함시키는 사항(관련 법령의 개정, 보험활용에 필요한 자원(기금)지원사항, 원양산업관련 법령과 연계하는 사항 등을 정비 필요) - 재정지원 : 해외사업진행에 따른 조사비등 초기 사업개발비 지원
비재정 지원(안)	<ul style="list-style-type: none"> - 펀딩지원 : 수산기업 대상으로 펀드 활용도 제고를 위한 사업발굴, 국내 참여 예상 투자자를 대상으로한 정책설명회 개최 - 조사지원 : 투자지원센터 설립 및 운용지원 (지속적 투자대상처 발굴을 위하여 메카니즘 구축) - 개별사업 지원 : 사업별 컨소시엄 구성지원(수산기업, 현지법인, 물류사, 건설사, 종합상사등), 개별 사업협장지원(국가간 협상 지원), 필요시 외무부 kotra 등과 연계할 수 있는 시스템구축 - 지원 : 진출국가 공무원, 기업등에 대하여 지속적 교육지원(필요시 ODA, EDCF자금과 병행하여 진출)



제4절 투자위험관리 시스템 구축방안

1. 기본 구조

해외 사업의 특성과 수산업이 가지고 있는 고유의 위험으로부터 투자위험을 최소화하기 위해서는 투자위험과 관련하여 별도의 보험을 마련하여야 하고 그 재원을 별도의 기금을 조성 운영하여야 할 것이다. 원양산업발전법에 펀드의 조성과 보험기금의 적립, 수출보험공사 위탁에 대한 조항을 신설하여야 하고, 수출보험공사와 별도의 협약을 체결하여 동 보험을 위탁 운영할 수 있어야 하며, 이 보험을 해외수산자원펀드 투자 시 운용할 수 있어야 한다.

2. 소요재원

현재 수출보험공사에서 취급하고 있는 투자위험보증사업은 해외자원개발투자회사(가칭 해외자원개발펀드)가 해외자원개발사업에 투자하여 피 투자국의 전쟁, 수용, 송금제한 등의 비상위험(political risk)과 투자 상대방의 파산, 해당자원의 가격변동 등의 신용위험(commercial risk)으로 인하여 해외자원개발펀드가 입게 되는 손실의 일부를 보상함으로써 궁극적으로 해외자원개발사업을 활성화하기 위한 정책보험이다.

이러한 투자위험보증사업의 대상은 대출(연불원리금), 주식(취득대가 투자원금), 수익권(취득대가 투자원금) 등이다. 보험유율은 국가별 프로젝트별로 A ~ G, 1 ~ 7등급으로 분류되어 있으며, 보험료는 6등급의 경우 1년에 0.61%가 적용되며, 10년 장기 투자 시에는 6.1%의 보험료를 납입하도록 되어 있다.

원양산업발전법상 해외수산자원개발을 해외자원개발사업으로 포함하고, 수출보험공사에 보증사업을 위탁 운용할 경우, 해외 수산자

원펀드 규모 1조원과 장기투자를 예상할 경우 보험료는 투자금액, 투자시기에 따라 달라질 수 있다. 여기에서 펀드 투자가 안정화되는 시점까지 정부가 보험기금을 마련하여 보험료를 제공하고, 일정기간 이후는 펀드(정부 재원투입분)에서 발생하는 수익금, 투자희망기업 부담, 펀드 자체 부담 등으로 설계가 가능할 것으로 판단된다.

현재 계획 중인 1조원 펀드에서 초기 개발도상국, 후진국 등에 투자가 5,000억 원(투자기간 10년) 소요될 경우 300억 원 소요될 것으로 예상되므로, 2010년부터 3년에 걸쳐 년별 100억 원씩 출연하여 초기 300억 원을 정부가 출연할 필요가 있다. 그 이후에는 펀드수익금, 사업자 부담 등으로 자체 보험기금을 마련하는 방향이 바람직 할 것으로 판단된다.

<표 6-19> 해외건설시장 개척지원사업과 해외플랜트타당성조사지원사업의 비교검토

구 분	해외건설시장개척지원사업	해외플랜트타당성조사지원사업
주무부처 및 전담사업기관	국토해양부, 해외건설협회	지식경제부, 한국플랜트산업협회
근 거	해외건설촉진법 제16조 및 해외건설시장개척지원사업 관리지침(2006.2.14개정)	해외플랜트타당성조사지원사업 관리지침(지식경제부 고시 제2005-15호)
연간사업예산 및 실적	9.5억원(2005년 기준) - 타당성조사 : 3.1억원 - 현지수주교섭 및 조사활동, 발주처 인사초청 : 6.4억원	연간예산 20억원 - 2002 - 2005년 실적 : 68건 80억원 - 평균 1.2억원/건
사업의 목적	해외건설 활성화를 위해 리스크 부담이 큰 신규시장 개척시 투입되는 비용의 일부를 지원함으로써 적극적인 시장개척을 유도하고 이를 통해 시장다변화 및 수주확대 실현	개도국의 플랜트 개발초기단계에 국내기업의 참여를 확정함으로써 수익성 높은 프로젝트의 수주 및 시장다변화확대, 우리기업의 프로젝트 참여자격을 ‘입찰참여자’에서 ‘개발참여자’로서 발전시킴으로써 설계, 컨설팅능력 등 전반적인 플랜트 산업의 경쟁력을 향상시키기 위함
지원사업의 대상(단위사업 별 또는 포괄지원)	타당성조사사업 발주처 인사 및 엔지니어 방한시찰 또는 연수 현지수주교섭 및 조사활동 기타 업계 공동의 이익이 되는 시장개척차원의 지원사업	타당성조사사업 - 자체수행 또는 외주용역가능 - 조사보고서의 활용성을 높이기 위해 외국 전문가 및 영문보고서 권장 - 통신, 오일, 해양, 발전, 담수화, 시멘트, 기타 산업설비
지원금액	건당 한도액은 2억원 이내 지원비율은 총 사업소요비용의 50% 이내(중소기업은 최대 60%)	지원프로젝트당 최고 5억원 - 총 사업소요비용의 50% 이내 - 공기업은 40%, 중소기업은 60% - 기업간의 컨소시엄의 경우는 지원비율을 10%포인트 가산

제 7 장

결 론



제1절 요약

지금까지 수산분야의 해외진출사업 활성화를 위한 정책 방향과 세부적 사업 추진 방안 등에 대해 다양한 요소들을 고려 하에 세부적으로 제시하였다. 본 연구용역은 제시된 목표 기간 중에 연구 사업의 목적을 차질 없이 수행하는 데 중점을 두었으며, 그 사업 추진의 결과를 정리하여 최종보고서로 제출하였다.

이에 따라 본 연구용역에서는 우선 우리나라 수산분야에서 최초로 시도되는 해외진출 활성화 사업의 개념과 도입 필요성 등을 검토하였다. 즉 세계적 수산물 시장의 여건변화와 우리나라 수산분야의 실태 분석 등을 통해 우리 수산기업의 해외진출을 통한 글로벌화 추진 필요성을 도출하였다. 이미 일본과 중국 등의 수산대국에서는 아프리카와 남태평양, 동남아시아 권역으로 수산자원의 확보를 위해 최근 들어 급격히 해외투자를 확대하고 있다. 이에 수산자원의 확보를 위한 우리 수산기업의 해외진출도 시급히 추진할 필요가 있다.

이와 같은 상황에서 정부는 수산분야의 해외진출 지원 정책을 적극 도입하여 우리 수산기업의 해외직접투자 사업의 기반을 마련해 줄 필요가 있다. 이에 따라 향후 우리나라 정부가 수행해야 할 해외진출지원정책의 도입 필요성, 목표 및 기본 방향 등을 먼저 제시한 후, 해외진출 추진 시 전 세계적 차원에서 추진해야할 투자전략을 제시하였다. 이에 본 연구에서 4개 유형의 8개 권역별로 제시된 맞춤형 해외투자전략을 근거로 해외진출 활성화 지원정책을 체계적으로 추진해야할 것이다. 이를 위해서는 민간부문과 정부 간의 역할 분담이 불가피하며, 이를 제도화하기 위한 관련법의 개정도 적극 추진할 필요가 있다.

다른 한편, 본 연구용역의 목표를 원활하게 수행하기 위해 본 연구의 연구진들은 다양한 경로를 통해 해외진출 희망 사업자들의 지원을 접수하는 한편, 이들 해외진출 희망 사업자들과 개별적 면담을 통해 심층 면접을 실시하였다. 이와 함께, 관련분야의 전문가 및 정부

관계자 등으로 구성된 ‘실무심의위원회’를 통해 2008년도 연구 사업에서 우선 검토할 예비사업자를 7개사로 선정하였다. 이에 선정된 7개사중 준비가 미흡한 1개사를 제외하여 6개사를 대상으로 ‘현지투자사단’을 구성하여 현지 예비타당성 조사를 실시하였다. 이와 함께, 현지 정부와 우리 정부간의 해외직접투자의 원활한 추진을 보장하기 위한 양국간 협력 추진 방안을 상호 확인하는 공식적인 업무 협의 및 적절한 수준의 협약(LOI 혹은 MOU 등)을 체결 혹은 추진하고 있다.

이와 함께, 본 연구는 해외진출 사업의 원활한 추진을 위한 합리적인 체계 구축 방안을 제시하였다. 따라서 이번 1차년도의 본 연구용역을 통해 제시되는 해외진출 추진체계는 기본적인 개념과 역할에 충실하여 각 분야별 담당기능과 운영 방안 등에 초점을 맞추어 제시하였으며, 앞으로 단계적으로 추진되는 사업의 진행 상황에 맞추어 적절한 방향으로 이를 보완하는 것도 추후 검토하도록 한다.

이에 해외진출사업의 불확실성을 체계적으로 감소시키기 위해 정부가 직접 나서서 진출 대상국 정부와 국가간 수산협력 강화 방안을 추진하는 것이 바람직하며, 본 연구용역에서는 이를 위한 수산협력 체계 구축 및 추진 방향을 제시하였다. 그리고 해외진출사업의 실질적인 추진 주체가 되는 민간부분에서는 원양산업협회 및 원양산업진출지원센터의 역할과 발전 방향 등을 검토하였으며, 이를 통해 이들 협회 및 센터가 동 사업 추진시 민간부문을 주도하여 원양산업의 발전에 기여할 수 있도록 합리적인 역할 분담 방안을 제시하였다.

또한 해외진출사업의 합리적 추진과 향후 지속적인 발전을 도모하는 차원에서 해외진출 희망 사업자 등으로 구성되는 ‘해외수산투자협의체’의 개념을 설정하고 그 기본적인 운영 방향 등을 제시하였다. ‘해외수산투자단’의 개념도 그 일부로서 부기하였다.

이와 함께, 본 연구는 해외진출 활성화를 위한 정책적 수단으로서 해외수산펀드의 도입 필요성과, 설립 및 운영방안, 투자위험 보장 시스템 구축 방안 등에 대해 세부적 방안을 제시하였다.



제2절 향후 과제와 추진 방향

1. 향후 과제

가. 최근 거시금융 동향

지난 2007년 하반기 이래 우리나라는 수산부문 밖으로부터 불어닥친 외생적 충격의 여파로 적잖은 곤란에 빠져들고 있다. 2007년 하반기부터 2008년 상반기까지의 고유가 파동이 어느 정도 진정되자, 2008년 후반부터 외환시장의 불안정성이 확대되면서 수산부문, 특히 해외진출 활성화 사업에 직접적인 영향을 미치고 있다.

2008년에 들어서면서 상반기 중에는 원화가치가 완만하게 하락하는 추세였으나 미국발 금융위기가 본격적으로 전 세계로 파급되기 시작한 2008년 8월경부터 급격히 하락하여 외환시장의 불안정성이 우리나라 금융위기를 주도하였다.

향후 금융위기가 세계적 경제위기를 동반하면서 추가적인 불안정을 야기시킬 우려가 상존하고 있는 가운데, 향후 1~2년간 원달러 환율은 평균 1,100원 수준을 유지할 것으로 예상되고 있다. 우리나라 원화환율은 2009년 들어 주식시장에서의 외국인 자본 유출 현상이 약화되고, 한미 및 기타국 등과의 통화스왑의 단계적 확대 조치, 정부의 유동성 공급 대책 등에 힘입어 점차 안정화 추세를 보일 것으로 분석되고 있기 때문이다.

나. 펀드설립의 시기

최근 미국발 금융위기로 인한 국내 금융외환시장의 불안이 우리나라 수산분야 해외진출 사업의 향방에 적잖은 영향을 미치고 있다. 2008년 초에 930원 대에 머무르던 원달러 환율이 작년 말에는 1,500원까지 상승하면서 해외투자를 위한 달러 확보 자체가 현재로서는 어려운 상황에 이르게 되었다. 다행히 최근 들어 다소 외환시장이 진정되면서 2~3년 이후는 어느 정도 2008년 상반기 수준으로 회귀할 것

으로 예상되고 있으나, 그 기간 동안의 추가적인 불확실성 요인도 상존하고 있다.

이에 따라 해외진출 활성화 사업은 당초 2010년 1월의 펀드 조성 계획을 잠정적으로 환율이 안정되는 시점까지 연기하든지 혹은 소규모 펀드로 일단 출범하여 단계적으로 규모를 확대하는 단계적 접근 등이 타당할 것으로 사료된다. 2008년도에 이미 해외진출 희망 사업자가 사업계획서를 제출하여 펀드 요청을 위한 소정의 절차를 밟고 있으므로, 이들 사업계획이 향후에도 차질없이 추진되기 위해서는 펀드 설립 시기를 지나치게 늦출 수 없기 때문이다. 이와 같은 사정을 고려하면, 2012년 경에 해외수산자원펀드를 본격 출범시키되, 그 이전에는 2010년부터 단계적으로 소규모 수산펀드의 설립을 통해 이를 보완해 가는 방안이 적정할 것으로 사료된다.

다. 해외수산투자 활성화를 위한 관련법의 개정

앞서 검토된 결과를 바탕으로, 『원양산업발전법』의 개정 방향 및 세부적 개정 방향 등을 확정하여 2009년 중에 이를 제도화하도록 한다. 이를 위해서는 금융위기의 여파에 따른 펀드 설립의 시기 및 구조 등에 관한 쟁점을 조기에 해소하여 관련법의 개정을 적극 추진하도록 한다. 이와 관련하여 적극 개정을 검토할 사항들은 다음과 같다.

- 펀드설립 근거를 『원양산업발전법』에 수용하는 ‘특수펀드’ 조항의 신설
- 펀드 투자시 발생하는 투자손실에 대한 보전 장치의 도입
 - 민간보험업, 수출보험공사 등에 보증보험 사업 위탁
 - 혹은 정부의 투자손실 보증 등에 관한 조항 신설
- 원양산업자 신고 사항 등

라. 지속적인 사업 발굴

무엇보다도 수산분야 해외진출 활성화 사업이 지속적으로 추진되기 위해서는 해외진출 희망 사업자들을 지속적으로 발굴하는 사업을 계속 추진해야 할 것이다. 우리 수산기업들의 해외진출 욕구는 그 어

느때보다 높고, 최근 금융 및 경제위기에도 불구하고 국제경쟁력 강화를 위한 해외사업 투자 의욕은 조금도 감소되지 않고 있다.

더구나 글로벌 네트워크 구축을 위한 주요 거점 권역에 대한 전략적 사업에 대해서는 2차년도 사업부터 이를 적극 발굴하고 기획하여 우리나라 수산업의 체계적인 글로벌화 전략을 차질없이 추진해야 할 것이다.

또한 2009년에는 전년에 이어 해외진출 희망 사업자들로부터 추가적으로 신규 사업계획을 접수 받는 한편, 이들 예비후보 사업을 대상으로 현지 예비타당성 조사 사업을 추진하도록 한다.

마. 유무상 원조사업의 연계 추진 필요성

특히 자원확보형 해외진출 사업의 경우, 자원보유 대상국들은 주로 개발도상국이므로 이들 국가에 대해서는 유무상 원조 사업과 연계하여 자원확보형 사업을 확보하는 사업 추진 방식을 적극 검토하도록 한다. 2008년도 경험에 따르면, 남태평양, 동남아시아 등의 수산자원 보유 국가들은 공통적으로 어업 및 양식 분야의 직접투자 유치에 애를 먹고 있다. 이에 따라 해외수산펀드의 출자를 통한 현지 수산투자 뿐만 아니라 해당 투자시설의 기반이 되는 어항시설 혹은 기타 인프라 등의 시설에 대한 투자도 포함하여 현지 진출 전략을 수립하는 것이 효과적이다. 따라서 2차년도 연구용역 사업에서는 우리나라 ODA 정책의 방향과 함께 이와 같은 사업분야에 대해서도 현지 예비타당성 조사사업을 병행 추진하는 것이 바람직하다.

바. 기타 사업

그밖에 해외투자 활성화사업의 원활한 추진을 위해 2008년에 ‘해외수산투자협의회’가 결성되어 운영되고 있다. 현재 정부 주도로 추진되는 해외투자 활성화 사업이 장기적으로는 동 협의회가 자율적으로 사업에 참여할 수 있도록 다각적인 지원 방안을 마련할 필요가 있다. 예컨대 해외 수산자원 확보와 소비시장 대응 등을 위한 글로벌

네트워크 구축을 위해서는 원양산업협회와 원양산업진출지원센터의 역할이 그 어느때 보다 중요하다. 적극적인 국제적 협력 체제의 구축 및 정보 네트워크 구축 등이 시급하므로 초기에는 이를 적극 지원할 필요가 있으며, 향후 원양산업협회는 이를 활용하여 적극적으로 업계를 리드해 가야 할 것이다.

2. 추진방향

지금까지 연구 결과를 토대로 할 때, 본 사업은 향후 다음과 같은 방향으로 추진할 필요가 있다.

첫째, 우리 수산업의 글로벌화와 수산자원의 확보 등을 원활하게 추진하기 위해서는 체계적인 글로벌 네트워크 전략이 마련되어야 한다. 현재 추진되고 있는 신청 사업들은 주로 어로, 양식, 가공업을 주축으로 하여 연안국에서 ‘자원 확보 전략’(R)을 위해 추진되고 있다. 따라서 수산물 소비대국을 대상으로 하는 ‘수출촉진등 해외 소비시장 창출 전략’(C), 전세계 관련 사업들을 망라하는 ‘부가가치 창출 전략’(V), 연안국에 대한 지원과 병행하는 ‘인프라 개발 지원 전략’(I) 등도 균형있게 추진되어야 할 것이다.

따라서 이를 위해서는 세계 수산물 주요 소비지를 대상으로 수산물시장 진입전략을 권역별로 조사 및 분석해 들어가서 유용한 네트워크 주체를 확보해 가야 할 것이다. 필요시 이와 같은 현지 소비지 교두보 확보를 위해서는 효과적인 사업 구조를 갖는 전략적 투자사업을 구성하여 이 사업에 참여하도록 제안하는 것도 바람직할 것이다. 이미 ‘투자협의체’가 구성되어 있으므로, 이 중에서 해당 전략적 투자사업에 관심을 갖는 사업자들로 ‘프로젝트 투자단’을 구성하여 추진하는 것도 하나의 방법이다.

둘째, 앞서 살펴본 바에 따르면, 수산자원의 확보를 위한 투자대상국들은 남태평양, 동남아, 아프리카 등의 저개발국으로서, 우리 사업체가 들어가서 사업할 수 있는 기반 시설들이 거의 갖추어져 있지 않을 실정이다. 현실적으로 이와 같은 상황에서 효과적인 해외진출이 이루어지기 위해서는 해당 국가에 대한 인프라 개발 사업도 병행 추

진하는 방안도 마련해 놓을 필요가 있다. 그러나 이와 같은 인프라 구축 사업은 개별 사업들의 상업적 목적 보다는 공통적 매몰비용의 성격을 가지고 있기 때문에, 해당 국가의 입어권 등 자원정책과 연계하여 인프라 개발에 대한 지원 사업을 별도로 추진하는 방안도 검토해 볼 필요가 있다.

다만, 해외수산투자 활성화 사업과 해외어항개발 사업의 원활한 연계 추진을 강화하기 위해서는 해외어항 개발 사업의 추진 목표를 해외수산자원 개발 혹은 국가 브랜드 제고 등으로 설정하여 실효성 있는 정책으로 자리잡을 필요가 있다.

셋째, 최근의 금융위기 하에서 자금시장의 경색, 해외투자시 결정적으로 영향을 미치는 환율 변동폭의 확대, 그리고 실재 해외 수산투자기업들의 자금 경색 등으로 인한 도산 등 수많은 요인으로 인해 해외수산펀드의 설립 일정을 단계적으로 조정할 필요가 있다. 일단 2010년부터 소규모의 펀드 설립을 통해 운용이 가능한 수산분야부터 펀드를 조달 및 운영해 가되, 향후 2~3년 후에는 관련 제도의 보완 등을 거쳐 적정 규모의 해외수산펀드를 본격 출범시키는 단계적 일정을 추진하는 것도 바람직한 것으로 사료된다.

넷째, 무엇보다도 본격적인 해외수산펀드의 설립 및 출범을 위해서는 해외수산투자 손실을 보전할 수 있는 장치를 제도화하는 방안이 마련되어야 한다. 이를 위해서는 최근에 발효된 『자본시장과 금융투자업에 관한 법률』(2007.8제정)에 따라 도입 가능한 범위의 투자손실 보전 장치를 마련하여 제도화하도록 한다.

다섯째, 그동안 해외수산투자 활성화 사업이 추진되면서, 다양한 방향으로 논의가 진행되고 있다. 제도 및 예산, 투자 사업의 성격, 금융 위기, 그리고 정책적 목적 등의 요인이 다변화하면서 이 사업을 추진하는 관련 기관 및 주체들도 다양해지고 있다. 동 사업과 관련이 있는 농림수산식품부 각 과와 함께, 원양산업협회 및 원양진출지원센터 등의 역할도 더욱 확대될 필요가 있다. 따라서 이와 같은 상황에서는 이들 관련 주체들이 함께 모여서 종합적으로 해외수산투자 사업이 논의할 수 있도록 관련 분야 전문가들까지 망라하는 ‘T/F 팀’ 혹은 ‘기획단’ 등의 추진체계가 필요할 것으로 사료된다.

참고문헌

국내

- 삼성증권, “국내 실물펀드 소개 및 유전개발펀드(안)검토”, 2006. 6.
- 사법연수원, 금융거래법, 2006.
- 서진교, “WTO의 DDA 협상 결렬의 평가와 향후 전망”, 대외경제연구원, 2008.
- 한국농촌경제연구원, 「식품수급표」, 2005.
- 한국해양수산개발원, 지구촌 해양수산 (제17집), 2007.12.
- 한원규, “간접투자자산운용업법에 따른 간접투자”, 2006.
- 황동욱, 펀드투자의 법적 이해, 동현출판사, 2007. 3면.
- 해양수산부, 「국제해양질서에 부응한 원양어업 경쟁력 강화 방안」, 2005

해외

- Anh Van Thi Nguyen, Norbert L.W.Wilson., “Effects of Food Safety Standards on Seafood Exports to US, EU, Japan”, 2009.
- Clay, J, “World agriculture and the environment. a commodity-by-commodity guide to impacts and practices”. Washington, DC, United States, Island Press, 2004.
- FAO, Capture production 1950-2006. FISHSTATPlus, 2008.
- _____, FishStat plus.
- _____, FAO Yearbook Fishery statistics 2005
- _____, 「Global study of shrimp fisheries」, 2008.
- _____, 「State of world aquaculture 2006」, FAO Fisheries Technical Paper, 2006.
- _____, The state of world fisheries and aquaculture 2006
- MacFarlane, 2007, Keynote Opening Speech: Globalisation Overview in Globalisation and Fisheries: Proceedings of an OECD-FAO Workshop OECD, Paris.
- Moller, Alda, Seafood Processing-Local Sources, Global Markets in Globalisation and Fisheries: Proceedings of an Oecd-FAO Workshop, OECD, Paris.
- Markus Stern, Swiss Import promotion Programme, Switzerland
- Ward, J, Adams, C., Griffin, W., Woodward, R., Haby, M. & Kirkley, J., “Shrimp business options. Proposals to develop a sustainable shrimp fishery in the Gulf of Mexico and South Atlantic” Washington DC, United States National Marine Fisheries

Service, 2004.

참고 사이트

<http://www.griegseafood.no>

<http://www.kati.net>

<http://www.marinefarms.no/content/view/63/36>

<http://www.maruha-nichiro.co.jp/>

<http://www.marineharvest.com/>

<http://www.ois.go.kr>