산업통상자원부 보도자료 다시 대한민국! 새로운 국민의 나라

보도시점 2025. 3. 13.(목) 06:00 < 3.13.(목) 석간 > 배포 2025. 3. 12.(수)

‘25년 수출바우처 시동, 관세대응 맞춤지원 체계 본격 도입

- ‘25년 수출바우처 플라자 개최, 美 관세사 초청 강연 및 현장 컨설팅 제공 -
- ’25년 총 1,300개사 수출바우처 지원, 4월부터는 관세 바우처 추진 -

산업통상자원부(장관 안덕근, 이하 산업부)는 KOTRA(사장 강경성)와 3.13(목) 코엑스에서 ‘2025년 수출바우처 플라자’를 개최하고, ‘25년 바우처 참여기업을 대상으로 △바우처 활용 세미나, △1:1 수출바우처 멘토링, △관세 및 물류애로 컨설팅 등을 추진하였다. 특히, 올해는 현장감 있는 미국 관세 정보 제공을 위해 미국 관세사를 초청해 ‘미국 관세정책 동향 및 우리 기업 주의점’이라는 주제로 강연과 현장 컨설팅을 제공한다.

‘17년도부터 추진해 온 ‘산업 글로벌 역량 강화 바우처’(일명 수출바우처) 사업은 중소·중견기업이 수출 사전 준비부터 시장 진출까지 수출 전 과정에 필요한 14대 분야 7,200여개 서비스를 바우처 발급 한도 내에서 자유롭게 이용할 수 있는 대표적인 수출지원사업이다. 특히 수출바우처 참여기업은 평균 4개국 이상의 신규 수출시장을 개척하는 등 수출다변화 부문에 긍정적인 성과를 달성하고 있다.

* 최근 3개년 수출바우처 참여기업 1개사 당 신규수출국가 : ('22)3.1 → ('23)3.8 → ('24)4.4

정부는 美 신정부 출범 이후 관세 강화 등 급변하는 글로벌 무역 환경에 우리 기업들이 유연하게 대응할 수 있도록 수출바우처 지원 규모를 확대하고 관세 대응에 필요한 맞춤형 지원을 강화할 계획이다. 먼저, 지원 규모를 전년 대비 9% 확대('24년 561억원→ ‘25년 611억원)하고, 지원 기업도 ’24년 1,100여개사에서 ‘25년 1,300여개사로 확대한다. 이번에는 1차로 700개사를 선정하였으며, 4월부터는 수출기업이 현지 파트너사로부터 ❶피해분석, ❷피해대응 및 ❸대체시장 발굴을 패키지로 지원 받을 수 있는 관세바우처를 도입할 예정이다.

안덕근 장관은 “우리 수출 중소·중견기업이 적극적인 글로벌 시장 진출전략을 가지고 수출품목과 시장을 다변화한다면 커지고 있는 대외 여건 불확실성을 극복할 수 있다고 본다”고 언급하며, “바우처 참여기업과 수행기관이 합심해서 원팀으로 사명감을 가지고 노력해주길 바란다”고 밝혔다. 코트라 강경성 사장도 “수출 초보기업부터 성장 기업까지 내실있게 활용할 수 있는 다양한 서비스 지원이 이루어질 수 있도록 노력하겠다”고 밝혔다.

담당 부서	무역정책관 무역진흥과	책임자	과 장	정승혜 (044-203-4030)
		담당자	서기관	김창완 (044-203-4017)
			주무관	김지현 (044-203-4036)

대한민국 정책브리핑

더 아픈 환자에게 양보해 주셔서 감사합니다
가벼운 증상은 동네 병·의원으로

OPEN 출처표시
공공누리 공공저작물 자유이용허락

참고1 **2025년 수출바우처 플라자 개요**

□ 개요

○ 일시 : ‘25. 3. 13.(목), 10:00~17:00

○ 장소 : COEX 그랜드 컨퍼런스룸 (4F)

○ 참석자 : 산업부 무역정책관, KOTRA 전춘우 부사장,
수출바우처 1차 모집 참여기업 400개사, 수행기관 20개사

○ 내용 : ①개회식(**부사장 개회사, 무역정책관 축사**), ②참여기업 세미나, ③통상 및 물류애로 컨설팅관, ④수행기관 홍보관 등 운영

□ 세부 내용

❶ 수출바우처 참여기업 세미나

○ (내용) 전체 사업 안내 및 각 서비스 세부 분야별 지원 설명

❷ 통상 및 물류애로 컨설팅관

○ (참석자) 관세·물류·인증 전문기관, KOTRA 수출전문위원 등*

* ESG 경영 컨설팅(KB금융), 수출 애로해소 컨설팅(해외진출상담센터) 등

○ (내용) 관세 및 물류 관련 컨설팅 수행기관·전문기관 협업 통한 참여기업별 맞춤형 바우처 활용 전략수립 지원

❸ 수행기관 홍보관

○ (참석자) 우수 수행기관 10개사

○ (내용) 서비스 우수 수행기관과 수출바우처 서비스 이용 상담

❹ 수출바우처 1:1 멘토링

○ (참석자) 총괄수행기관, KOTRA 수출전문위원 7인 등

○ (내용) 서비스 분야별, 세부산업별 기업별 1:1 멘토링 제공

참고2 수출바우처 사업 개요

□ **(배경)** 수출기업 업종·역량에 따라 필요로 하는 지원 서비스별로 기업들이 자유롭게 선택하여 지원받을 수 있는 사업 도입

* 통번역, 컨설팅, 홍보, 국제운송, 디자인 등 14개 분야 7,200여 개 서비스

□ **(방식)** 기업 분담금과 정부 예산을 합쳐 바우처를 발급하고, 기업은 서비스 메뉴판에서 자유롭게 사업을 선택하여 한도*내 활용

* 업종과 수출역량에 따라 바우처 발급액 상이(최소 2천만원~ 최대 2억원)

< 참여기업 서비스 제공 프로세스 >

신청·접수	평가·선발	협약체결	바우처발급	수출지원	바우처정산
홈페이지 접수 (수출바우처 통합관리시스템*)	각 사업별 평가기준 적용·선발	선정기업 및 사업별 운영기관간 협약 체결	기업별 협약금액 內 바우처 포인트 발급	수출마케팅 사업 진행	참여기업 (수행기관) 보조금지급 등 바우처정산

* 신청·접수부터 정산까지 수출바우처 통합시스템(www.exportvoucher.com) 내 운영·관리

□ **(지원 내용)** 2,100여개 민간·공공기관이 14개 분야*, 7,200여 개 서비스 제공

< 수출바우처 지원 서비스 분야 >

	분류	서비스 지원 내용	총괄 수행기관
1	조사·일반 컨설팅	정보 조사 및 수출관련 일반 컨설팅 지원	한국표준협회
2	브랜드 개발·관리	수출브랜드의 개발과 관리를 위한 마케팅 지원	
3	법무·세무·회계컨설팅	해외진출을 위한 법무·세무·회계 관련 전문 컨설팅 지원	
4	서류대행·현지등록·	수출·무역·현지진출 관련 필요 서류 작성, 등록 대행 등	
5	디자인개발	해외 진출에 필요한 외국어 디자인 개발 지원	한국디자인진흥원
6	특허·지재권	특허·지재권 취득, 시험 대행 등 서비스 지원	한국특허기술진흥원
7	해외규격인증	인증 취득을 위한 시험·심사·인증 및 인증대행컨설팅 등	한국건설생활환경시험연구원
8	국제운송	수출자가 부담하는 국제운송비	한국국제물류협회
9	홍보·광고	기업·제품·브랜드의 해외 마케팅을 위한 홍보 및 광고 지원	한국디지털광고협회
10	홍보동영상	해외 진출에 필요한 외국어 홍보동영상 개발 지원	
11	전시회·행사·해외영업지원	전시회 등 수출 관련 행사 기획·지원 및 해외영업 지원	KOTRA
12	통번역	수출을 위한 기업의 활동에 필요한 외국어 통번역 지원	
13	역량강화 교육	수출역량 강화를 위한 교육 제공 및 지원	
14	무역보험·보증	수출신용보증, 단기수출보험, 환변동보험, 국외기업 신용조사, 해외채권 회수대행 서비스	

참고3 **수출바우처 활용 우수 사례**

1 컴엑스아이 (시스템 물리보안 제품)

소 재 지	서울 금천구	매출액('23)	4,201 백만원
수출액(만달러)	('22) 62 → ('23) 90 → ('24) 97	수출 품목	시스템 물리보안 제품  
주요 수출국	미국		

시스템 물리보안 제품 전문기업 컴엑스아이(COMXI)는 보안 제품 주요 시장인 미국 진출을 위해 '18년부터 수출바우처 사업에 참여하였다. **수출바우처를 활용하여 미국 시장 특허 침해조사를 진행한 덕분에 자사 제품이 미국 경쟁사 제품 특허 침해 소지가 있다는 사실을 미리 알 수 있었다**. 이를 계기로 경쟁사 법무팀과 협상을 진행하는 과정에서 컴엑스아이 제품의 기술력을 높게 평가받아 **오히려 수출협업 제안**을 받았고 그 결과 **전 세계 50여 개국의 경쟁사 판매 네트워크를 통해 제품을 판매하게 되었다.** RoHS(유럽유해물질사용제한) 등 필수 **해외인증 취득, 제품 디자인 개선에도 수출바우처를 활용해 유럽시장에도 성공적으로 제품을 선보이며 수출다변화 성과**를 얻을 수 있었다

2 프로티아 (알레르기 진단키트)

소 재 지	서울 강서구	매출액('23)	8,200 백만원
수출액(만달러)	('22) 233 → ('23) 268 → ('24) 367	수출 품목	알레르기 다중진단키트  
주요 수출국	러시아연방, 베트남, 말레이시아		

'00년 설립한 프로티아(PROTIA)는 알레르기 다중 진단키트를 개발하는 기업이다. 약 10년간의 연구개발 끝에 '12년부터 해외 의료기기 전시회에 참가하며 제품 수출에 도전했으나, 수출 초기에는 바이어의 관심을 끄는데 어려움을 겪었다. 그러나, '22년 및 '24년 **수출바우처를 활용해 중동 최대 의료기기 전시회(MEDLAB)에 참가한 덕분에** 장비 3대를 둘 정도로 넓은 단독부스를 꾸릴 수 있었고, **인도와 중동지역 신규 거래선을 발굴하는 성과를 거두며 수출 다변화에 성공하였다.** 또한 ISO13485(의료기기 품질경영시스템) **해외인증을 취득하는 등 수출바우처사업을 통해 수출기반을 단단히 다지며 현재 총 68개국에 제품을 수출**하고 있다.