

#### 4. IMF하의 對日 수출 촉진 방안

- (수출 환경) 최근 원/엔 환율이 급격히 상승하면서 우리 수출품의 가격경쟁력은 크게 개선되고 있음. 그러나 일본 경기의 침체와 동남아 국가들의 통화 절하로 우리의 對日 수출이 크게 증가할 것으로 기대하기는 어려움
- (수출 전망) 우리나라의 對日 수출 감소 폭은 작년보다 다소 개선될 것으로 보이며, 원화가치 하락으로 가격경쟁력이 높아진 반도체, 철강, 석유화학 등의 수출이 비교적 높은 증가세를 보일 것임
- (수출 전략) 우리의 對日 수출은 가격경쟁력을 바탕으로 한 단순한 저부가가치 제품의 수출뿐만 아니라 소프트를 추가한 부가가치 창출, 기획 및 마케팅 능력 배양 등의 중기적인 접근 전략도 병행해야 할 것임

#### ○ 對日 수출 환경의 변화

- 최근 우리의 對日 수출 환경은 기회 요인과 위협 요인이 병존하고 있음
- (기회 요인) 최근 일본의 시장개방 및 규제완화와 원/달러 환율의 급격한 상승
  - 일본은 수년 전부터 대내외 압력에 의해 시장개방과 규제완화를 적극적으로 추진하고 있음
  - 또한 작년 한해 동안 일본 엔화에 대한 원화의 가치가 40% 이상 하락함으로써 우리는 과거 80년대 후반이나 1993~95년 중반까지 누렸던 엔고의 반사이익보다 더욱 큰 이익을 향유할 수 있는 입장에 있음
- (위협 요인) 일본의 경기침체로 인한 개인소비 부진과 동남아 통화의 가치하락
  - 일본은 작년 4월 소비세를 인상 등으로 민간소비를 위시한 내수가 부진
  - 일본시장에서 경공업 제품이나 가전 등의 경우는 동남아 국가가 우리의 주된 경쟁상대인 바, 이들 국가의 통화도 최근 큰폭으로 절하되었음
- 이상의 諸요인을 감안할 때 금년에 우리의 對日 수출 여건이 전년에 비해 크게 개선될 것으로 기대하기는 힘들 것임

#### < 對日 수출 추이와 전망 >

(단위 : 억 달러, %)

	1996	1997	1998
경제성장률	3.6	0.9	1.0
일본의 대외 수입	3,493(4.0)	3,552(1.7)	3,641(2.5)
한국의 대일 수출	158.0(-7.5)	149.3(-5.5)	145.0(-2.9)

주 : ( ) 안은 증가율

자료: 산업연구원, 「KIET 실물경제」, 1998.2.4

#### ○ 對日 수출 전망

- 지난 2년간 우리나라의 對日 수출은 큰폭의 마이너스 성장을 기록하였는데, 엔저에 의한 우리 제품의 가격경쟁력 하락이 가장 직접적인 요인이었음
- 95년 7월에서 96년 3월까지의 對엔화 환율은 18.5% 절상되었음

(95년 7월 ; 856.7원/100엔 → 96년 3월 ; 723.2원/100엔)

- 이와 함께 기계기기, 화학제품, 금속제품 등 중화학 업종에서도 일본기업의 해외 생산 확대에 의한 중국, 아세안 역수입 제품이 급속히 증가하여 우리의 對日 수출이 뚜렷한 침체 양상을 보였음
- 또한 반도체, 석유화학, 철강 등 주요제품의 수출단가가 과거 2년간 급속히 하락하여 이들 제품을 중심으로 對日 수출이 큰폭으로 감소하였음
- 그러나 최근 시황 호전과 함께 원화 가치 하락으로 가격경쟁력이 강화됨에 따라 이들 제품의 對日 수출은 금년에 높은 증가세를 보일 것으로 전망됨
- 따라서 올해 對日 수출은 작년보다 감소폭이 다소 줄어든 3% 정도의 감소세를 보일 것임
- 국내 경기 불황으로 인하여 對日 자본재 등의 수입이 급격히 위축될 것으로 보여 對日 무역 적자가 큰폭으로 개선될 전망

#### ○ 수출 촉진 전략

- 이러한 상황에서 우리의 對日 수출 전략은 보다 체계적이고 전략적인 접근이 요구되고 있음
- 가격경쟁력을 바탕으로 한 저부가가치 제품 수출뿐 아니라 소프트를 추가한 부가가치 창출, 기획 및 마케팅 능력 배양 등 중기적인 접근도 병행해야 할 것임
- 특히 일본의 소비구조 고도화에 대응한 고기능형, 고부가가치 상품의 개발을 서둘러야 할 것임
- 정보화의 진전, 소비자 기호의 고도화, 안전성 및 편의성 추구 등 일본 소비자 기호의 변화에 대응할 수 있는 고기능형 상품 개발·수출만이 일본 시장의 경쟁에서 살아남는 길임
- 최근 일본 기업들은 일본내 고비용구조 때문에 비교우위가 있는 첨단분야에 주력하고, 상대적으로 기술수준이 낮은 분야에서는 철수하는 추세에 있음
- 일본시장에서 중국, 동남아 등은 한국에 비해 비용상의 우위를 가지고 있으나 품질면에서는 경쟁력이 떨어짐. 따라서 가격과 품질을 동시에 요구하는 상품에 대한 틈새시장이 광범위하게 존재하므로 이런 분야의 공략도 강화해야 할 것임
- 일본의 수입촉진세제, 수입촉진 정책금융, 선불수입 보험제도, 수입촉진지역(FAZ) 등의 시책을 숙지하고 이를 활용한 진출전략을 전개해야 할 것임
- FAZ(Foreign Access Zone)는 수입거점 및 주변지역에 수입과 관련된 시설 및 부대사업이 집중되도록 하여 수입품의 유통을 원활화하는 것이 추진 목적이며, 동지역내 수입업자에 대해서는 각종 세제상의 지원조치를 실시하고 있음

(정 오 영 oyjoung@hri.co.kr ☎724-4026)