2. 수입선다변화 품목 해제 일정 확정

○ (제도의 폐지) 99년 6월까지 3단계에 걸쳐 수입선다변화 제도는 완전 폐지됨
○ (업종별 영향) 국내 내수의 침체로 당분간 커다란 영향이 없지만, 제도가 완전 폐지되는 99년 하반기에 국내 경기의 회복세와 맞물리면 그 효과가 가시화될 것으로 전망됨
○ (대응 과제) 일차적으로는 품질경쟁력 강화가 우선이고, 그 외에 국내 업체간 협력, 기술·부품 거래선의 다변화, 해외시장 개척 등의 노력이 필요

□ 수입선다변화 제도의 폐지

- **(해제 일정)** 정부는 무역 역조를 시정하고 국내 산업을 보호한다는 목적으로 시행해 온 對日 수입 제한 조치인 수입선다변화 제도의 대상으로 묶여 있는 88개 품목의 해제 일정을 확정·발표하고, 99년 7월 이후부터는 이 제도를 완전히 폐지하기로 했음
  · 국내 제품의 국제경쟁력이 뒤떨어지는 품목은 99년 6월말에 집중 해제될 예정이어서 99년 하반기부터 수입선다변화 해제의 영향이 본격적으로 나타나게 될 전망임

<수입선다변화 해제 일정 및 주요 품목>

일 정	주요 품목
1998년 6월 30일	인쇄용지, 양모직물, 도자기, 선박엔진, 포크리프트트럭, 오프셋인쇄기, 팩시밀리, 마이크로버스, 화물자동차, 모터사이클(500cc 이하), 전기드릴, 양수기(펌프), 오르간, 컬러TV(21~25인치) 등 40개 품목
1998년 12월 31일	자동포장기계, 수치제어식밀링머신, 플로피디스크드라이브, 플라스틱사출성형기, 캠코더, 스테이션왜건(1천~1천5백cc), 지프형자동차(1천5백~2천5백cc), 사진기(35밀리필름용 제외), 보통용지복사기, 아날로그식손목시계, 아세톤, 인조피혁 등 32개 품목
1999년 6월 30일	타이어, 엔진부품, 굴삭기, 수치제어식수평선반, 머시닝센터, 전기밥솥, VTR, 무선전화기, 25인치이상 컬러TV, 승용차(1천~3천cc), 승용차(3천cc 이상), 스테이션왜건(1천5백~3천cc), 자동차부품, 사진기(35밀리필름용) 등 16개 품목

* 밀링머신, 수평선반, 머시닝센터 등의 경우, 모든 품목이 아니라 특정한 규격에만 한정되어 있음

□ 국내 경제 및 주요 산업에 미치는 영향

○ 경제 전반에 미치는 영향

- **(공급구조 측면)** 가장 큰 변화는 무역 수지 측면보다는 공급 구조 측면의 변화임
  · 지금까지 부품공급, 기술이전, 제3국 생산 등을 통한 우회적인 생산이나 간접적

인 유통경로를 거쳤던 제품 공급망이 일본 업체에 의해 직접 장악될 것임
· 이를 위해 일본 업체는 국내 업체의 인수, 제휴, 직판체제 구축 등의 전략을 추진할 것으로 예상됨

- **(무역수지 측면)** 최근의 국내 경기상황이나 수입선다변화 품목의 시장 비중에 비추어 커다란 영향을 미치지 않을 것으로 보이나, 對日 무역수지 적자폭은 다소 확대될 것으로 예상됨
· 대일 무역수지 적자폭이 확대되는 것은 미국이나 유럽의 거래선을 일본으로 전환시키는 수입선 교체효과와 추가적인 수입 증가 효과에 기인할 것임

○ 自動車

- **(일본차의 가격경쟁력)** 일본산 자동차는 대형급으로 올라갈수록 국내산에 비해 높은 가격경쟁력을 가질 것으로 전망됨
· 수요가 가격변화에 민감한 1,500cc 미만의 소형급에서는 일본산 승용차가 국산차에 비해 2~3배 정도 비싸 가격경쟁력이 거의 없는 것으로 평가됨
· 그러나 2,000cc 이상 대형 승용차급에서는 가격차가 2배 이하로 줄어들어 가격경쟁력이 크게 높아짐

- **(해제 영향)** 내수 시장의 극심한 침체로 수입선다변화 해제의 영향은 당분간 크지 않을 것으로 전망됨
· 2,000cc 이상 승용차가 해제되는 내년 하반기부터 수입선다변화 해제 영향의 가시권 내에 들어서겠지만, 현재 극심한 침체 상태에 빠진 자동차 내수 시장의 회복이 매우 더디게 진행될 것으로 보여 그 영향은 당분간 크지 않을 것으로 보임
· 중대형급의 판매 침체가 더욱 심각한 상황이며, 수입차의 판매도 급격히 감소하고 있음(금년 5월 말 현재 수입차 판매는 798대로 전년동기비 77.8%나 감소했음)

- **(일본 업체의 전략)** 진입 초기 수익성보다는 시장점유율 확보를 위한 공격적인 마케팅전략을 추진할 가능성도 있음
· 일본 업체들이 적극적인 가격인하 공세, 직판 체제 구축, 마진 축소 등으로 가격경쟁력을 강화함으로써 초기 시장점유율 확보에 총력을 기울이고,
· 여기에 원/엔 환율의 변동, 내수시장의 회복세 등이 맞물리면 다양한 모델과 높은 품질경쟁력을 갖춘 일본차의 판매가 상당 폭 늘어날 가능성도 있음

<일본차의 국내 판매 예상 가격>

차급	모델명(배기량, cc)	일본 현지 공장도 가격(만엔)	국내 판매 예상 가격(만원)	
			100엔=900원	100엔=1,000원
소형	뉴엑센트 CS(1,495)	-	717	←
	all-new 아반떼 Special(1,495)	-	994	←
	혼다 시빅 ML(1,493)	132.3	1,811	2,012
	도요타 카롤라 SE(1,498)	145.1	1,986	2,207
중형	EF 쏘나타 DLX(1,997)	-	1,575	←
	도요타 캠리 ZX(1,998)	200.5	2,903	3,226
	혼다 어코드 VTS(1,997)	189.8	2,748	3,056
대형	뉴그랜저 V6 3000 Gold(2,972)	-	3,090	←
	뉴다이너스티 V6 3500 Gold(3,496)	-	4,190	←
	도요타 마크Ⅱ G(2,997)	313.5	4,785	5,317
지프형	갤로퍼 Ⅱ 터보디젤 Exceed(2,476)	-	1,575	←
	도요타 랜드크루저 TX(2,982)	303.5	4,633	5,147
	도요타 RAV4L V 2WD(1,998)	165.1	2,511	2,790

자료 : 月刊自動車誌, 「クルマ選び大圖鑑」, 1997.

주 : 1) 이 예상 가격은 일본 현지 공장도 가격(FOB가격으로 가정)을 100으로 했을 때, 운송 및 보험료(공장도 가격의 3%로 가정), 관세, 특소세, 교육세, 딜러 마진(10%로 가정), 부가세 등을 고려하여 배기량 1,500cc 이하는 152.1, 2,000cc 이하는 160.9, 2,000cc 초과 및 지프형은 169.6으로 환산함

2) 일본 현지 공장도 가격은 동경 지역 희망 소매 가격에서 추정 딜러 마진 5%를 뺀 추정치

3) 모든 차량은 자동변속기 장착 차량이며 표준 장착 외 주요 옵션(ABS, 에어백 등) 미 장착 경우임

○ 機械

- **(해제 영향)** 국내 업체의 생산 비중이 큰 머시닝센터와 수치제어식 수평선반에서 타격이 가장 클 것으로 전망됨
  - · 제품의 정밀도, 내구성, 디자인 등의 면에서 일본 제품이 우위에 있고 국내 업계의 기술 수준도 일본의 약 50% 정도에 불과하기 때문에, 환율 변동에 기인한 가격 상승 효과가 있더라도 일본 제품에 대한 선호도가 뚜렷하므로 경기 회복세 여하에 따라 시장 잠식이 가시화될 것임
  - · 1997년의 경우 전체 기계 수입 중 일본 제품의 비중이 32.9%에 달함

- **(일본 업체의 전략)** 국내 시장을 주요 공략 해외시장의 하나로 간주하고 수입선 다변화 제도의 폐지에 꾸준히 대비해 왔음
  - · 현재 일본 업체는 A/S망과 테크니컬 센터 등의 형태로 국내 시장 진출을 위한 교두보를 확보하고 있고, 자본합작을 통한 진출 방식도 추진하고 있음
  - · 일본 내에서도 98년 상반기 경기 침체로 공작기계의 수주가 감소하면서 해외시장을 적극 개척해야 할 내부적 필요성이 제기되었음

○ 電子

- **(시장 전망)** 대형 및 고급 가전제품을 중심으로 일본 제품의 국내 시장 잠식 효과가 가장 빠르게 가시화될 전망임
  · 카메라, VTR, 캠코더의 경우는 이미 음성적인 형태로 국내 시장에 진출해 있기 때문에, 주로 대형 컬러 TV나 전기밥솥 분야에서 큰 타격이 예상됨
  · 또한 원/엔화 환율이 100엔당 900~1,000원을 유지하는 경우 IMF체제 이전에 비해 20~30%의 가격인상 효과가 발생할 것으로 보이지만, 지불 가격의 절대적 규모가 기계나 자동차에 비해 소액이라는 점에서 일본 제품의 국내 소비자 흡수력은 매우 클 것으로 보임

- **(일본 업체의 전략)** 국내 유통망의 확보가 관건이 될 것이므로 국내 업체와의 판매 제휴나 일본식 가전 양판점을 통한 진출을 모색할 가능성이 큼
  · 대만의 경우 가전시장 개방 이후 현지 제조업체들이 대부분 일본 제품의 유통업체로 전락한 선례가 있음

□ 대응 방안

- **(정부)** 초기의 시장 공략을 위해 사용할 수 있는 저가 덤핑 공세를 적절하게 차단하는 규제 장치를 마련하는 것이 중요함

- **(관련업계)**
  · 첫째, 최선의 방책은 기술 및 품질 경쟁력 강화와 신제품 개발임
  · 둘째, 제품의 직접판매가 가능해짐에 따라 일본 업체가 기술 이전 및 부품 공급을 기피할 수 있으므로 부품 共用化 및 표준화 전개, 경쟁력 있는 부품 업체의 육성, 공동 기술 개발 체제 구축 등 업계의 공동 협력이 필요
  · 셋째, 기술 제휴 및 부품 거래선을 미국과 유럽의 다른 선진 업체로 다변화할 필요가 있음
  · 넷째, 일본 제품의 국내 시장 잠식을 방어하는 데 급급하지 말고 동유럽이나 구공산권 국가 등 신규 수요가 풍부한 새로운 해외 시장 개척에 진력해야 함
  · 다섯째, 일본 제품의 국내 시장 잠식이 부분적으로는 엔/원화 환율 수준에 의해 크게 영향을 받을 것이므로, 엔/원화 환율 변동을 염두에 둔 사업계획 수립이 필수적임

(정 진 우 *jwjeong@hri.co.kr* ☎724-4041, 강 용 중 *klucas@hri.co.kr* ☎724-4046)