

4. 유러貨 출범에 따른 企業의 對應

- (총론) 향후 금융 시장 및 수출입 시장으로서의 유럽 지역의 중요성은 더욱 커진다는 것을 인식하여 이에 대한 대비가 필요함
- (현지법인 영업 변화) 현지 법인 및 지사의 경우 현지인 채용, 현지 조달 및 운영 등과 같은 현지 영업에 있어서 유러貨 출범에 대비해야 함. 특히 유러貨 전환에 따른 비용 축소 방안과 전환 시점을 미리 파악하여 영업에 지장이 없도록 해야 함
- (금융 부문) 무역금융, 자금 조달, 프로젝트 파이낸스 등과 같이 전반적인 금융 부문의 점검이 필요함
- (기업 전략 및 투자 관련 사항) 유러貨 출범에 따라 단일시장이 형성된다면, 유럽 지역에서의 마케팅, 직접 투자 전략을 더욱 현지 상황에 맞게 조정함으로써 제품 인지도 및 사업 영역의 확대를 기대할 수 있음

□ 총론

- 향후 금융 시장 및 수출입 시장으로서의 유럽 지역의 중요성이 더욱 커진다는 것을 인식하여 이에 대한 대비가 필요함
 - 유럽 직접 금융시장의 확대에 의해 유럽으로부터 자금 조달이 용이해질 것임. 기업 입장에서는 해외자본 조달의 새로운 기회로 이용할 수 있음을 인식해야 함
 - 유럽은행으로부터의 간접 금융조달보다는 유럽 자본시장을 이용한 직접금융 방식을 적극 활용하는 것이 바람직할 것임
- 단일화폐의 사용으로 인해 유럽 상품 시장이 더욱 확대되고 기업간 경쟁이 심화될 것임. 따라서 유럽지역의 무역 및 투자 계획을 단일통화출범과 연계하여 새롭게 구상하여야 할 것임
 - EMU 참가국내 기업의 경우, 환리스크 제거가 경쟁력 제고에 상당한 보탬이 될 것으로 전망되므로 이들 기업과 경쟁관계에 있는 우리나라 기업으로서는 다각적인 대응전략이 요청됨
 - 구조개혁을 통한 원가절감과 기술개발에도 박차를 가하여 EMU 지역에서의 수출 가격의 경쟁력을 유지 내지는 제고하여야 함

□ 현지 법인 및 지사 영업

- 현지 법인 및 지사의 경우 현지인 채용 및 현지 조달 및 운영 등과 같은 현지 영업에 있어 많은 부분 유러貨 출범에 대비하여야 함
- 특히 유러貨 전환에 따른 비용 축소와 전환 시점을 미리 파악하여 영업에 지장이 없도록 해야 할 것임

□ 무역 결제

- 무역금융에 있어서도 유러貨 결제구조에 관해 국내은행과의 개설협의를 거쳐야 할 것임
- 대금지급이 99년 이후로 되어있는 기존 거래의 경우 유러貨로의 결제통화 변경을 요구받을 수 있으므로 이에 대비한 유러貨 운영계획 및 견적 방식에 대한 준비가 필요함
- 수출 신용장의 경우 2002년 실물 통화 사용 전까지는 큰 변화가 없을 것이나 1년 이상의 유전스 거래나 수출보험을 이용한 2년까지의 현지정부 및 국영업체와의 open account방식의 거래들은 99년부터 실용이 가능함에 따라 네고시에 적용 환가료율과 송금 등에 대해 국내 금융기관과의 협의가 필요함

□ 자금 조달

- 해외 자금 조달의 변화를 보다 면밀히 파악하여 유럽시장에서의 이점을 제고하여야 함
- 유러貨 정식 출범후 자연적으로 유러 달러 시장이 축소되고 유러貨 자금시장의 활성화가 예상됨
- 특히 우리 기업들이 유러 달러 차입시 주로 유럽계 은행들을 통해서 해왔으므로 이들이 달러화 자금조달을 자제하고 의도적으로 유러貨 조달 규모를 확대할 가능성이 높음
- 또한 EMU 지역내의 현지금융기관들은 금리 인하 및 수수료 인하 등과 같은 조치를 통해 유러貨 유통을 적극 권장할 가능성이 높음
- 따라서 유럽에 진출해 있는 금융사들의 경우 이러한 기회를 적극 활용 할 수 있도록 해야 할 것임

- 현재 우리 기업의 달러화 표시 투자자산의 비율이 전체중 70~80%이상으로 추정되므로 환위험 제거는 필수적인 사안으로 대두될 것임
- 투자 자산은 USD표시이고 조달은 유러貨인 경우, 환위험 헤지는 선결과제로 부각될 것임

□ 투자 프로젝트

- 최소 3년~최장 10년 이상의 연불 금융이 요구되는 각종 플랜트, 건설 등의 경우, 향후 유러貨 거래요구가 많아질 것으로 예상됨
- 따라서 건적, 수출입 은행 금융, 수출보험공사와 중장기 연불수출 보험 부보를 유러貨로 하는 방안 등 다각적 검토가 필요함
- 유럽계 국제 금융기구의 재원을 바탕으로 하는 유럽, 주변국 및 개도국의 프로젝트에 있어서 유러貨 결제요구가 높아질 것이므로 유럽계 금융기관들과의 Structure Financing 가능성을 모색할 필요가 있음
- 순수 프로젝트 파이낸스의 경우에도 발주처나 금융기관의 유러貨 거래 제의가 증대될 것으로 예상됨

□ 유럽 거래은행의 재점검

- EMU 지역 내에서의 자금 이동에 따른 비용이 줄어들게 됨에 따라 지역내 거래를 전담하는 은행 선정이 필요할 것임
- 단일 은행을 통한 무역 및 금융 거래 전담은 현금 흐름을 더욱 원활히 할 수 있으며 자금의 netting 및 pooling 보다 용이하다는 장점이 있음
- 또한 단기 금융 시장에서 채권 발행 및 자금 조달시 더욱 유리한 조건을 제공할 수 있을 것으로 판단됨

□ 마케팅 전략 재정비

- 유러貨 출범에 따른 유럽 지역에서의 마케팅 전략을 현지 상황에 맞게 조정함으로써 제품 인지도 및 사업 영역의 확대를 기대할 수 있음
- 상품가격차를 논하는 과정에서 설명한대로 유러의 도입으로 인해 국가간 차이보다는 문화와 기호가 비슷한 지역적 차이가 오히려 심화될 것이므로 마케팅 전략이 지역별로 차별화되어야 할 것임

□ 신용 평가

- 환위험 제거로 인해 기업 자금 조달시 기업이 특수성이나 기업 신용 평가가 더욱 중요하게 될 것임
 - 향후 유럽지역을 해외 직접금융의 전략지역으로 삼아 주식 상장이나 단기 채권 발행을 보다 효율적으로 수행하기 위한 방안이 될 수 있음

□ 전산 시스템 정비

- 유러貨 환산 및 환거래 시스템 변경을 서둘러야 함
 - 유러랜드 역내 통화간 환산은 반드시 유러貨를 거쳐야 한다는 것과 환산시 반올림의 경우 유러貨의 소수점 3자리 이하에서 반올림 할 것, 각 통화간 환산을 표시 단위를 총 6자리로 할 것을 결정하였음
 - 이러한 환산 과정은 각각 문제점을 안고 있음
 - 예를 들면 마르크를 리라로 환산했다가 다시 마르크로 재환산할 경우 다른 결과가 나올 수 있고, 유러貨 환산율의 소수점 3자리 또는 4자리를 사용하는데 따라서 오차가 발생함은 물론 거래별로 환산한 합계와 총액을 일괄 환산하였을때 유러貨의 금액이 서로 일치하지 않을 수가 있음
- 따라서 각 기업과 은행에서는 이런 과정을 전산화할 때 주요 거래 은행들이 사용하는 전산 프로그램과 일치시켜 은행계정조정(reconciliation)에 있어 오차를 최소화해야 할 것임

□ 법적 효력 문제

- 유러貨 출범으로 인해 이미 거래된 계약을 어떻게 처리할 것인가에 대한 법적 문제를 준비해야 함
 - 문제가 되는 계약은, ① 만기가 2002년 이후인 계약, ② 11개국의 법정 통화로 체결된 계약, ③ EU法 이외의 법률에 근거한 계약들임
 - ①과 ②의 경우 EU법에 근거한 계약이라면 유러貨로 전환하는데 아무런 문제가 없음
 - ③의 경우 미국의 캘리포니아, 일리노이, 뉴욕, 일본, 스위스 등의 법령에 근거한

거래의 경우에는 이미 관련 법령을 정비하여 유러貨로 전환하는데 문제가 없으나, 여타 관련 법령에 근거한 계약은 법률적 자문이 필요함

- 계약 전환이 이루어지면 계약내용의 변경에 따라 기준 금리가 변경된다는 것을 명심해야 함
 - 개별 통화의 소멸로 지금까지의 기준 금리(유러 마르크 또는 유러 프랑 등)가 없어지고 브뤼셀에서 고시하는 EURIBOR와 영국의 유러 LIBOR가 기준금리로 사용될 것임

□ 對유럽 투자

- 경제 위기 이후 對유럽 투자 규모를 줄이고 있으나 장기적으로 볼 때, 유럽은 전략거점으로서의 가치가 높음
- 유럽지역은 기술표준이 다양하고 소비자들의 기호도 대단히 다양하므로 현지 진출에 있어서는 앞으로 반드시 현지 사정에 정통한 로컬 파트너(local partner)와의 협력이 필수적임

□ 유럽 통화 통합 이후 동구시장에 대한 접근

- 유럽 통화 통합이 계속 진행되면서 동유럽의 국경간 물류 장벽이 사라지고 있으므로 이 기회를 적극 이용해야 함
 - 현재 폴란드, 헝가리, 체코 등 中東歐 10개국에 EU 가입 신청을 해 놓은 상태이며 일정이 순조로울 경우 가입 신청국중 6개의 우선가입협상국은 2002년경 EU 가입이 가능할 것으로 전망되고 있음
 - 물론 이들 국가들은 기존 EU 회원국에 비해 인구 규모는 많지만 경제 규모는 작아 EU의 예산 운영이 어려워질 것이라는 등의 난제가 있음¹⁾

(양 두 용 yangdy@hri.co.kr ☎724-4057, 양 성 수 yangs@hri.co.kr ☎724-4017)

1) 가입 신청을 한 중·동구 국가들의 인구는 1억으로 EU 전체 인구의 1/3에 해당하지만 이들 국가의 가입에 의해 EU의 GDP는 불과 4%만 증가하게 되며, 소비자의 구매력도 기존 EU 소비자 구매력의 1/3에 불과한 수준으로 나타나고 있음