Ⅲ. 기획 연재

1. 수출 인프라 시리즈(5)-종합상사의 기능 재편

□ 수출 인프라로서의 종합상사 기능

종합상사는 75년 본격 도입된 이래 중소기업 수출 지원 등을 포함해 수출 확대의 첨병 역할을 수행해오면서 전세계적인 정보 및 마케팅 네트워크를 구축하고 시장 개척 노하우를 축적

- (수출 첨병으로서의 기능) 종합상사는 1975년도부터 본격 도입된 이래로 우리나라 수출 확대의 첨병 역할을 수행해왔음

· 총수출액에서 종합상사가 차지하는 비중은 1975년도에 11.6%였으나, 1980년 34.3%, 1997년에는 49%까지 높아졌으며, IMF체제에 들어선 98년도에도 55%를 상회하였음

- (중소기업 수출 지원 기능) 중소기업의 약 70%가 종합상사로부터 수출 대행, 금융 지원, 수출용원자재 구매 등의 직간접적으로 수출 지원을 받고 있음

· 중소기업협동조합에 따르면, 종합상사의 지원없이 수출 업무를 독자적으로 추진할 수 있는 업체는 50%에도 못미치는 상황임

- (글로벌 비지니스 인프라 구축) 종합상사는 전세계적인 정보 및 마케팅 네트워크를 구축하고 해외 시장 개척에 대한 노하우를 축적해왔으며, 국제적인 비즈니스 인력을 양성하는 역할도 수행했음

· 1998년 상반기 기준으로 우리 나라 종합상사는 전세계에 약 400개 해외지점, 1000여명의 주재원, 3,500여명의 현지 마케팅 인력을 보유하고 있음

□ 도전받고 있는 지위

수익률 저하와 부채비율 악화로 경영 안정도가 크게 약화되고 있으며, 대기업 구조조정 강화에 따라 금융 동원 능력이 약화됨으로써 중소기업에 대한 수출 지원에도 한계. 지나치게 수출 기능에만 치우쳐 있어, 수익성 제고의 여지도 매우 빈약함. 더구나 인터넷 확산과 일본 종합상사의 국내 영업 허용으로 새로운 도전에 직면

- **(낮은 수익률) 종합상사의 경영 안정도가 크게 약화되고 있음**
  · 계열사 대행 수출만이 아니라 최근 유망 수출 중소기업의 발굴 등으로 매출액은 확대되고 있으나, 수익률은 지속적으로 하락하고 있으며, 부채비율도 악화되고 있음

<7대 종합상사의 주요 경영 지표(평균 재무 비율)>

경영지표	89	91	93	95	96	97
매출액증가율	4.0	28.4	8.1	36.6	26.3	20.9
매출액경상이익률	1.39	0.31	0.28	0.25	0.23	0.08
부채비율	275.9	316.8	356.4	404.0	375.4	484.1

- **(중소기업 지원 능력의 약화) 정부 대기업 구조 정책의 강화에 따라 종합상사의 전통적인 금융 동원 능력이 현저히 약화됨으로써 중소기업에 대한 수출 지원에도 한계가 있는 상황임**
  · 30대 계열 기업에 대한 무역 금융의 금지와 부채비율 200% 유지로 인해 자체 유동성이 크게 약화되기 때문에 중소기업에 대한 원활한 수출 지원이 불가능하게 되었음

- **(수출 중개 기반의 취약성) 종합상사가 강력한 수출 중개 기능을 유지하려면, 일시적으로 수출 중개 여건이 취약해졌을지라도 이를 보충할 수 있는 수익 기반이 존재해 있어야 하는데, 현재 우리 나라 종합상사는 지나치게 수출 기능에만 치우쳐 있어 다른 수익 기반이 빈약한 실정임**
  · 우리 나라 종합상사는 일본 업체에 비해 수출 거래에 의존하는 비중이 대단히 높음. 일본 업체의 매출액 중에서 수출 거래는 12.2%에 불과하고 주로 국내 거래나 3국간 무역인데 비해, 우리 업체들의 매출 대부분(64.1%)이 수출 거래를 통해서 이루어지고 있음
  · 따라서 수출 거래가 위축되거나 수익성이 떨어지면, 곧바로 종합상사의 생존에 위협을 줄 가능성이 높기 때문에, 종합상사라는 수출 인프라 시스템의 부실이 불가피하게 됨

<한일 종합상사의 매출 구성비 비교(1996)>

	수출	수입	3국간 무역	국내거래
한국	64.1%	30.1%	2.6%	3.2%
일본	12.2%	14.7%	25.2%	47.6%

자료: 종합상사협의회, 『한국종합상사편람』, 『일본종합상사편람』, 1997

- (인터넷 환경에 따른 도전) 새로운 수출 중개 방식이 도래함

· 인터넷의 확산으로 수출입 거래 관련 정보도 이제는 인터넷으로 가능하게 되었으며, 새로운 방식의 수출 중개 기능이 추가되었음

· 개별 기업 차원에서 직접적인 수출 확대 가능성이 높아지기 때문에 종합상사가 담당하는 수출 거래의 비중이 낮아질 것이며, 동시에 종합상사의 역할도 달라질 것으로 전망됨

- (개방에 따른 영향) 일본 종합상사의 국내 영업이 허용됨으로써 그동안 국내 시장에서 배타적인 영업권 상실

· 국내 시장의 잠식이 불가피해질 전망

□ 수출 중개 시스템의 재구축 과제

인터넷과 같은 새로운 중개 기능에 대한 적극적 대응과 더불어 수익 기반 다양화·복합화, 금융 중개 기능 및 M&A기법 등에 대한 역량 강화와 전략적 제휴 등이 요구됨. 이와 함께 민관 협력에 의해 보다 체계적인 통상 전문 인력의 조달이 필요

- (수출 중개 기능의 강화) 그동안 우리 나라 수출 중개 기능은 도맡아 왔던 종합상사의 입지 약화를 보완해야 할 상황에 도달했음

· 사업 기반의 다각화 미흡, 수익성 저하, 국내 시장의 잠식 등으로 종합상사의 입지가 크게 약화됨으로써 수출 중개 기능의 약화가 불가피해졌음

· 종합상사의 역할 재조정을 통해서 수출 중개 기능을 강화시켜야 할 것임. 즉 기능 다각화나 인터넷과 같은 새로운 중개 기능에 적극 대응해야 할 것임

- (종합상사 기능의 재정립 방향) 수익 기반을 다양화 복합화하고, 금융 중개 기능과 M&A 기법과 같은 핵심 역량 강화, 그리고 수직 수평적인 전략적 제휴 등이 요구됨

· 종합상사 기능의 복합화: 수익 기반을 국내 제품의 수출 중개 기능에만 둘 것이 아니라, 제3국간 중개 무역도 적극적으로 추진해야 할 것임
· 핵심 역량의 강화: 수출의 단순 중개만이 아니라 수출 창출형 사업을 하기 위해서 복합 능력의 확보가 요구됨. 즉 현지 투자의 확대, 금융 기능의 강화, 사업개발사업, M&A 기법 등
· 전략적 제휴의 추진: 수직적으로는 국내외 유통 기관과의 전략적 제휴를 통해서 마케팅 관련 정보를 공유하고, 수평적으로는 국내외 종합상사와도 전략적 제휴를 강화할 필요가 있음(수평적 제휴에는 전문 분야의 상호 보완성이 전제될 때 효과적일 것임)

- (새로운 수출 중개 기능의 활용)
· 인터넷 방식을 통한 수출 중개 기능을 활성화 유도해야 할 것임. 가령, 중소기업 홈페이지 지원, 수출 품질 안전 검사 지원 등이 필요함
· 해외 바이어 유치 프로그램의 활성화

- (무역 전문가 육성) 종래에는 민간 기업인 종합상사에서 무역 전문 인력이 양성되었으나 향후에는 민관 협력에 의해 보다 체계적인 전문 인력의 조달이 필요함
· 무역 전문 인력 양성을 위해, 국제 통상 관련 대학의 인력 기관, 무역협회, KOTRA, 종합상사간의 협력 프로그램 개발도 추진되어야 할 것임

(류 재 헌 *jhryu@hri.co.kr* ☎724-4040)