

## I. IMF 관리 시대의 수출 환경 변화

- 외환 위기 여파와 국내 금융 경색 심화로 기업은 대출금 회수, 고금리, 신규 대출 기피 등의 어려움에 직면해 있음. 특히 수출환어음의 결제와 원자재 수입 신용장의 개설 기피 등 수출입 금융 시스템의 기능 저하는 수출 확대에 심각한 장애 요인으로 작용함
- 세계 교역 시장의 주도권이 개도국에서 선진국으로 변화되고 있음. 아시아 지역의 교역 성장세는 90~96년 기간 동안 평균 12% 이상에서 3% 이하로 하락한 반면, 미국과 중남미 국가들은 동기간중 평균 8%에서 97년 10% 이상의 높은 성장률을 보임
- 세계 교역 시장의 성장세가 둔화됨에 따라 수출 증대를 위한 경쟁국들간 수출단가 인하 경쟁이 치열하게 전개되고 있음. 비용 절감없는 수출단가 인하는 수출 기업의 채산성을 악화시킴으로써 수출 확대가 수익성 악화로 연결되는 새로운 악성 순환 고리를 발생시키게 됨

### 국내 금융 시스템의 기능 저하로 기업 활동의 어려움 가중

- (국내 금융 시스템의 기능 저하) 외환 위기로 인해 국내 금융 기관의 경색 현상이 심화
  - 외화 자금의 유동성 부족으로 자금 및 채권 시장의 마비와 예금 인출 등 신용 공황이 초래됨
  - 기업은 고금리로 인한 금융비용의 급증뿐만 아니라 신규 대출 기피로 인한 자금난을 심하게 겪고 있음
    - 금리가 최근 하락세를 보이고 있지만, IMF 이전에 비하면 매우 높은 수준에 머무르고 있음
    - 또, 은행이 BIS 비율을 맞추기 위해 대출금을 회수함으로써 기업 부담을 가중시킴
  - 수출과 원자재 수입을 위한 수출입 어음 결제 시스템이 마비됨
    - 외환 보유고가 부족한 은행들을 중심으로 수출 네고 및 수입 신용장 개설을 거부하는 현상이 발생하거나 과도한 담보나 보증을 요구함
  - 금융 시장의 구조 조정 압력으로 향후에도 이러한 추세가 지속될 전망
    - 부실 은행의 경우 기업에 대한 자금 압박이 더욱 심해질 것으로 예상

동남아 등 개도  
국 시장이 축소  
되고 미국, EU  
등 선진국 시장  
의 성장세 지속

- (세계 시장의 성장 주도권 변화) 아시아 지역의 교역 규모 성장세가 대폭 둔화되고, 미국 및 중남미의 교역 성장세가 두드러짐
  - 일본을 제외한 아시아 지역의 수출 및 수입 증가율(금액 기준)은 95년 각각 23%와 26%에서 97년 3%와 0%로 대폭 감소함
  - 특히 수입 증가율의 급감은 이들 지역의 제품 수요가 크게 축소되고 있음을 단적으로 보여줌
  - 동남아 국가의 경우 97년 외환 위기로 인해 환율이 대폭 상승했음에도 불구하고 수출이 별로 증대되지 않은 것으로 조사됨

<세계 상품의 교역 증가율 변화>

(%)

	수출(FOB)			수입(CIF)		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
전 세계	20.0	4.0	3.0	19.5	4.5	3.0
북미	14.5	6.5	<b>9.5</b>	11.0	6.0	<b>10.5</b>
중남미	22.0	12.0	<b>11.0</b>	11.5	12.5	<b>17.5</b>
서유럽	23.0	3.5	-1.0	22.5	2.5	-1.0
EU	23.5	3.5	-1.0	22.0	2.0	-1.0
체제전환국	27.0	7.5	4.0	26.0	15.5	7.5
아프리카	13.5	11.5	3.0	21.5	-1.0	5.0
중동	13.5	14.0	0.0	14.0	6.0	1.5
아시아	18.0	0.5	<b>5.5</b>	23.0	5.0	<b>0.0</b>
일본	11.5	-7.5	<b>2.0</b>	22.0	4.0	<b>-3.0</b>
기타 <sup>1)</sup>	23.0	3.0	<b>3.0</b>	26.0	3.2	<b>0.0</b>

자료: KOTRA

주: 1) 기타에는 중국(홍콩), 대만, 한국, 말레이시아, 싱가포르, 태국이 포함

- 반면, 미국과 중남미는 여전히 높은 수출입 증가율을 유지함으로써 세계 교역을 주도해 나가고 있음
- 또, 유럽도 98년부터 투자 및 소비 수요 증가가 두드러지고 있는 것으로 나타나 교역이 증가될 것으로 전망
- 이는 성장 주도세가 아시아 지역에서 다시 선진국으로 회귀하지 않는가 하는 우려를 낳고 있음
- 98년 1/4분기까지 미국의 수출입은 6% 이상 증가한데 반해 중국을 제외한 아시아 국가들의 수출입 증가율은 마이너스를 보임

교역 성장세 둔  
화에 따른 경쟁  
국간 수출 제품  
의 가격 인하 경  
쟁 심화

- (수출 경쟁국의 가격 인하 경쟁) 세계 교역 시장의 성장세가 둔화됨에 따라 수출 경쟁국간 수출단가 인하 경쟁이 벌어지고 있음
  - 기계류 및 전자 부품 소재를 중심으로 대만, 동남아, 그리고 중국 업체들과 수출 경쟁중임
  - 특히 일부 경쟁 업체들의 경우 자국 통화 가치의 폭락을 이용하여 터무니없이 낮은 수출 단가를 제시하여 공격적인 수출 활동을 전개하고 있음
  - 또, 수출 채산성이 악화되어 수출 확대가 수익성 악화로 연결되는 새로운 악성 순환 고리를 발생시키게 됨

<IMF 관리 시대의 수출 환경 변화>

		IMF 관리 이전	IMF 관리 이후
수출 시장		- 주력 시장은 아시아, 선진국은 비주력 시장	- 주력 시장이 선진국으로 변화 - 동남아 지역의 시장 축소
기업	국내 기업	- 고비용 저효율 구조	- 고환율, 고금리 및 저임금 구조 - 금융 시스템 붕괴
	개도국 경쟁 기업	- 품질 및 가격 경쟁	- 수출단가의 경쟁적 인하

## II. 5대 산업<sup>1)</sup>의 수출 구조 분석

- 석유화학 산업에서는 환율 상승에도 불구하고 오히려 수출 증가세가 둔화되고 있음. 기존 수출 주력 시장인 동남아 지역이 외환 위기로 인해 수요가 감소되었고 미국, 호주 등 기타 지역으로의 수출 확대도 여의치 않기 때문임
- 철강 산업에서는 최근 밀어내기식 수출로 수출 증가율이 급상승함. 그러나 국내 업체간 출혈 경쟁과 수입국가로부터의 반덤핑 제소가 발생하고 있음
- 반도체 산업에서는 수출 증가율이 급감하고 있는데, 지속된 D램 가격의 하락과 수출 어음 결제 기피 등이 원인으로 작용하기 때문임. 또, 가격 등락의 심화와 경쟁국들의 불확실한 생산 조절로 인해 향후의 수출 전망도 불투명함
- 자동차 산업에서는 수출 총력 체제 가동에도 불구하고 2달 연속 마이너스 성장세를 보임. 지난해 연말의 집중 수출로 인한 현지 재고 급증 등 후유증과 수출 환어음의 결제 기피 때문인 것으로 조사됨
- 조선 산업에서는 지속적인 수출 증가세를 이어가고 있음. 이는 선박 인도 스케줄 상에 따른 것으로써 금액 규모로 볼 때 IMF 사태 이전에 비해 감소한 것으로 나타남
- 지역별 수출 구조를 보면 5대 산업 모두 2~3개 지역에 수출이 집중되어 있는 것으로 분석됨. 석유화학은 동남아에 65% 이상, 철강은 일본과 동남아에 70% 이상, 반도체는 미국과 동남아에 70% 이상을 각각 수출하고 있음. IMF 사태 이후에는 동남아 지역의 수출 비중이 낮아진 반면, 미국과 EU의 수출이 10% 이상 증가되고 있는 것으로 조사됨
- 수출 채산성을 보면 5대 산업 모두 계속 악화되고 있는 것으로 조사됨. 특히 조선, 석유화학, 자동차의 채산성 악화가 심하게 나타나고 있고, 이는 수출단가 인하에 기인한 결과임

### 1. IMF 이후 산업별 수출 추이

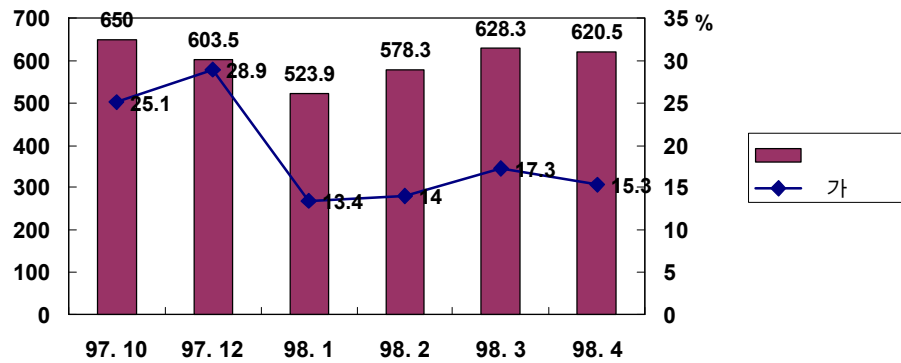
- 석유화학: 수출 증가세는 유지되고 있지만 증가율은 작년 수준보다 둔화됨
  - IMF 이전 석유화학 산업의 수출 증가율은 25% 이상이었지만, 올해는 10% 대에 머무르고 있음
  - 월별 수출 금액도 최근 회복세를 보이지만 6억 달러 미만을

1) 여기서 말하는 5대 산업은 석유화학, 철강, 반도체, 자동차, 조선 산업임

석유화학 산업의 수출 증가율은 IMF 이전보다 둔화됨

- 보였음
- 동남아 지역의 경제 위기로 이들 국가들의 수입 수요가 감소한데 기인함
  - 현재 미국, 호주, 인도 등 동남아 이외 지역으로 수출이 몰리고 있는 현상이 발생

<석유화학 산업의 수출 추이>

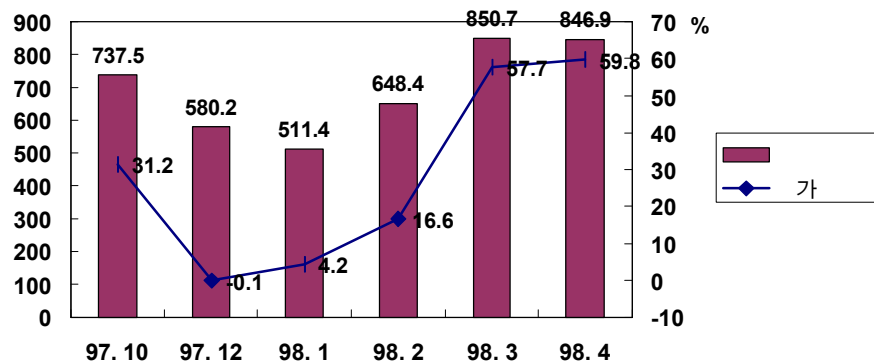


자료: KOTRA

철강은 집중 수출로 수출이 급증함

- 철강: 최근 집중 수출로 높은 증가세를 이어가고 있음
- 지난 97년 12월 마이너스 성장에서 벗어나 최근 50% 이상의 높은 증가율을 나타냄

<철강 산업의 수출 추이>



자료: KOTRA

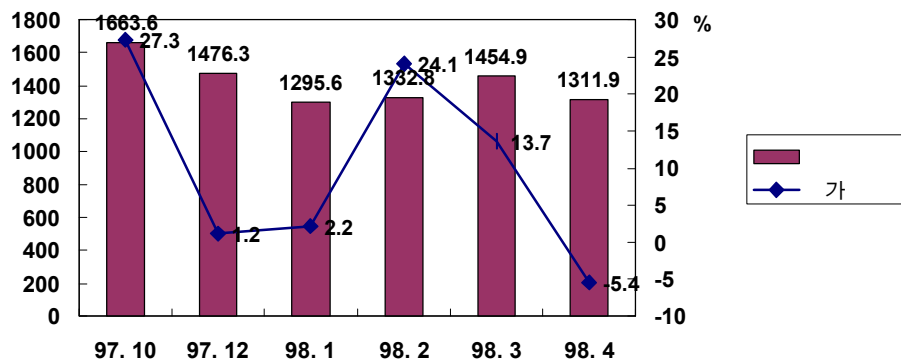
반도체 수출은  
단가 하락과 경쟁  
업체의 저가  
공세로 감소세로  
돌아섬

- 월별 수출 금액도 IMF 이전보다 높은 8억 달러 이상을 기록함
- 국내 경기 침체로 내수 물량을 수출로 돌리고 있는데 기인함
- 그러나 국내 업체간 과당 경쟁으로 출혈 수출이 이루어지고 있고 미국, EU 등 수입 국가로부터의 반덤핑 제소가 발생되고 있음

○ 반도체: 단가 하락과 수출 어음 결제 기피로 수출 증가가 둔화되고 있음

- 수출 증가율이 97년 10월 27.3% 성장에서 최근에는 -5.4%까지 곤두박질침
- 반도체 D램 가격이 지속적으로 하락하고 있고, 대만 등의 저가 공세가 원인임
- 가격 등락의 심화와 경쟁국들의 불확실한 생산 일정으로 인해 수출 예측이 힘든 상태임

<반도체 산업의 수출 추이>



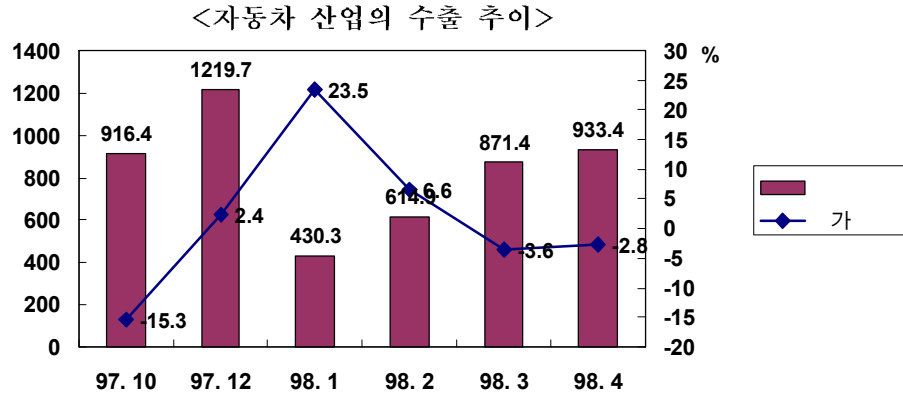
자료: KOTRA

자동차 수출은  
환율 상승에도  
불구하고 오히려  
감소세를 보임

○ 자동차: 환율 상승에도 불구하고 수출은 마이너스 성장을 보이고 있음

- 올해 1월의 23.5% 증가를 제외하고는 최근까지 -2% 이하의 감소세를 나타냄
- 수출 금액도 8억 달러 이하로 IMF 이전보다 매우 낮은 상태임
- 지난해 연말의 집중 수출의 후유증과 금융 기관의 수출 환 어음 결제 기피 때문인 것으로 조사됨
- 그러나 서유럽, 미국 시장에서의 현지 판매는 굉장히 호조를

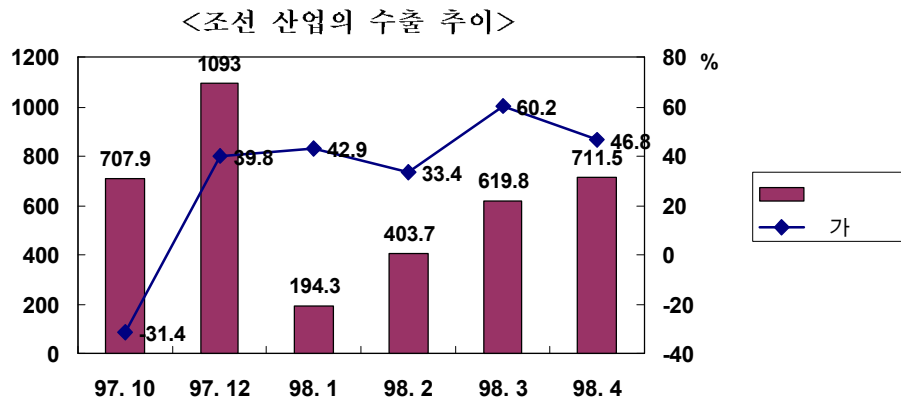
보이는 것으로 나타남



자료: KOTRA

선박 인도 스케줄의 도래로 선박 수출이 대폭 증가함

- 조선: 선박 수출은 대폭 증가하고 있음
- 97년 12월 이후 30% 이상의 높은 수출 증가율을 보임
- 금액 규모로 볼 때는 IMF 이전에 비해 오히려 감소하였음



자료: KOTRA

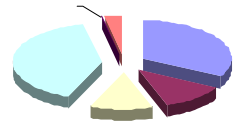
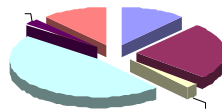
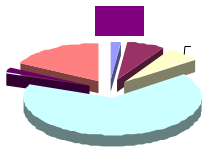
- 지난해 선박 수출이 하반기에 대폭 집중되었기 때문인데, 선박 인도 스케줄에 따른 것임

## 2. 지역별 수출 구조 및 채산성 비교

주요 산업의 수출은 1~2개 지역에 집중되어 있고, 對 미국 및 EU 수출이 대폭 증가

- 석유화학, 철강, 반도체 산업은 1~2개 지역에 수출이 집중되어 있는 것으로 나타남
  - 철강은 동남아와 일본에 70% 이상을 수출하고 있고, 석유화학은 동남아 수출 비중이 65% 이상에 이름. 또, 반도체는 미국과 동남아 지역에 70% 이상을 수출하고 있음
  - 이외에도 자동차 및 조선도 2~3개 지역에 수출이 50% 이상 집중되어 있는 것으로 나타남
    - 자동차는 미국, 유럽, 중남미 지역에, 조선은 유럽과 중남미에 수출이 편중됨
  - IMF 사태 이후 동남아 지역의 수출 비중은 낮아진 반면, 미국과 EU에 대한 수출은 계속 증가하고 있음
    - 아세안 지역의 수출은 30% 이상 감소하는 것으로 조사되고 있고, 미국과 EU의 수출은 10% 이상의 높은 증가율을 나타냄

<주요 산업의 지역별 수출 비중>(97년 기준)



자료: KOTRA



수출단가 인하로  
수출 채산성은  
계속 악화되고  
있는 것으로 평  
가

- 한국무역협회 조사에 따르면 5대 업종의 수출 채산성은 계속 악화되고 있는 것으로 조사됨
  - 조선, 석유화학, 자동차 산업 등의 채산성 악화가 더욱 심하게 나타남
    - 조선 산업은 98월 1월 기준으로 97년 1월 대비 14.7% 정도, 석유화학은 13.0%, 자동차는 9.6%가 각각 나빠졌음
  - 그리고 철강 및 반도체 산업도 각각 4%와 6% 정도 채산성이 악화된 것으로 조사됨
  - 수출 채산성 악화의 원인은 바이어의 수출단가 인하 요구에 있음
    - 수출업체에게 환율 상승을 이유로 20% 이상 수출 가격을 인하해달라고 압력을 행사하는 것으로 나타남
    - 또, 업체들도 수출 확대를 위해 경쟁적으로 가격을 인하하기도 함

<5대 산업의 수출 채산성>(98년 1월 기준)

	수출 단가 (A)	수출 단위당 비용 (B)	수출 채산성 (A-B)
석유화학	88.0	101.0	87.0
철 강	90.8	94.8	96.0
반 도 체	90.4	96.4	94.0
자 동 차	91.9	101.5	90.4
조 선	88.2	101.9	85.3

자료: 한국무역협회(98. 4), "TMF 체제하의 수출 기업 현주소", 「월간 무역」에서 발췌

### Ⅲ. 수출 구조의 문제점

- 가격 인하를 통한 수출 확대 전략이 어느 정도 한계에 다다른 것으로 평가됨. 이는 주요 수출 시장이 동남아 지역에서 선진국 시장으로 변화함에 따라 품질, 기술 등 비가격 경쟁력이 수출 경쟁의 중요 요소로 부각되고 있기 때문임
- 품질, 규격, 디자인 등을 중시하는 선진국 시장 수요에 걸맞는 수출 마케팅 전략이 거의 없는 실정임. 또, 새로운 시장 개척보다는 기존 바이어를 가로채기 위한 국내 및 개도국 기업간 가격 인하 경쟁에만 치중하고 있음
- 수출 금융 시스템의 마비로 수출 확대에 어려움이 많음. 수출 환어음의 결제 및 원자재 수입 신용장의 개설 기피로 수출 기업의 현금 결제 부담이 가중됨
- 지역별 시장의 통합화는 우리 수출 기업에게 보이지 않는 무역 장벽으로 작용함. 역내 무역과의 유·무형의 차별적인 대우로 수출 확대가 점점 힘들어지고 있음

#### 1. 가격 위주 수출 방식의 한계

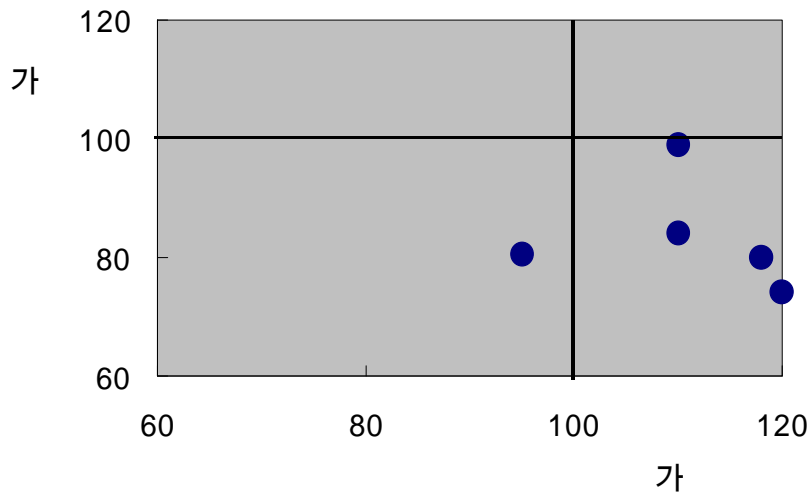
##### 가격 위주의 수출 확대 방식에 한계점이 노출됨

- 가격 경쟁력만을 앞세운 수출 확대가 어느 정도 한계에 다다른 것으로 평가됨
  - 환율 상승으로 인해 5대 산업 대부분 10~20% 정도의 경쟁 우위가 발생하였음
    - 철강과 반도체 산업은 10% 정도, 자동차와 조선 산업은 20% 정도의 가격 우위가 있는 것으로 분석됨
  - 이러한 경쟁 우위에도 불구하고 실제적인 수출 증대 효과는 그리 높지 않음
    - 자동차의 경우 오히려 수출 증가율이 2월부터 마이너스로 전환되었음
  - 또, 무리한 수출 확대 전략은 선진국의 수입 체재 조치를 받게 됨
    - 미국에서는 철강 제품, EU에서는 자동차 및 가전 제품 등에 대해서 반덤핑 제소가 이루어지고 있음
- 비가격 경쟁력은 산업별로 차이는 있지만 대부분의 산업이 선진국에 비해 떨어지는 것으로 평가됨
  - 반도체 산업을 제외한 대부분의 산업이 15~25% 정도 경쟁력이 낮은 것으로 나타남
    - 자동차 산업의 경우 25% 정도의 경쟁력 격차를 보이고 있는데, 현재의 수출 감소세를 적절히 설명해 주는 것으로 판

품질 및 기술 등  
비가격 경쟁력이  
수출 경쟁력의  
중요 요소로 부  
각

- 단됨
- 즉 환율 상승에 의한 가격 경쟁력 증대 효과를 상쇄시키고 있음
  - 수출 시장이 동남아 지역에서 선진국 중심 시장으로 이동됨으로써 비가격 경쟁력이 수출 경쟁력의 중요 지표로 부각되는 것이 문제임

<5대 산업의 경쟁력 비교>



- 주: 1) 본 연구원 작성 추정치임  
2) 선진업체의 경쟁력 지수를 100으로 기준  
2) 비가격 경쟁력은 생산성, 품질, 기술, 그리고 설비 수준 등을 비교 분석하여 가장 평균한 값임

## 2. 對선진국 시장 접근 전략의 부재

- 우리나라의 주력 수출 시장이 변화하고 있는데, 이에 대한 대비가 거의 없는 상태임
  - 과거 선진국 시장에서 아시아 시장으로 주력 시장이 변화하였다가 최근에는 다시 선진국 시장의 비중이 높아지고 있음
  - 이에 따른 선진국 시장 수요 특성을 고려한 수출 전략이 요구됨
- 미국, EU 등 선진국 수출이 늘고 있는데, 과거와 같은 물량 위주의 수출 마케팅에는 문제가 많음
  - 종합상사를 중심으로 한 수출 드라이브 전략으로는 선진국

對 선진국 물량 위주의 수출 마케팅 전략으로는 수출 확대가 어려움

국내 업체간 바이어 가로채기 과당 경쟁이 발생

소비자의 다양한 수요를 충족시키기 어려움

- 자동차의 경우 현지 판매망에 대한 목표 할당식 수출 방식이 난관에 봉착하고 있는 실정임
- 선진국 소비자의 경우 대부분 가격 중심보다는 품질이나 디자인 등을 중시하는 소비 패턴을 보이기 때문임
- 새로운 수출 거래선을 찾기보다는 국내 업체 및 개도국간 상대 바이어 가로채기 경쟁에만 치중하고 있음
  - 이는 서로간에 큰 피해를 줄뿐만 아니라 국가적으로도 신인도를 떨어뜨릴 수 있는 빌미를 제공
- 바이어 쟁탈전이 심화되어 채산성을 무시한 수출 단가 인하로 확대되고 있는 상황임

### 3. 수출 금융 시스템의 마비

무역 금융 시스템의 마비가 수출 부진의 가장 큰 원인임

- 환율의 대폭 상승에도 불구하고 수출 증가가 부진한 가장 큰 이유는 무역 금융 시스템이 마비되었기 때문임
  - DA, DP 등 수출 환어음에 대한 은행들의 결제 기피로 수출 업체들이 어려움을 겪고 있음
  - 은행들이 외화 부족을 이유로 들고 있으나, IMF 이후 바이어들이 외상 수출 방식 비중을 높여 나가고 있는 것이 문제임
  - 원자재 수입에 있어서도 은행의 외상 신용장 개설 기피로 수출 기업의 현금 결제 부담이 가중됨
  - 기업의 외상 신용장 수입 비중은 지난해 35.1%에서 98 1/4분기 현재 28.0%까지 낮아짐
  - 또, 외환 수수료 부담이 경쟁국들에 비해 매우 높은 수준에 형성되어 있음
  - 외환 매매 수수료가 경쟁국의 경우 보통 0.2~0.8%인데 비해 우리나라는 1.5~2.5%로 2~3배에 이름

### 4. 지역 시장 통합화의 대비 소홀

- 지역별 시장의 통합화는 보이지 않는 무역 규제로 우리에게 다가오고 있음
  - EU, NAFTA, ASEAN 등의 지역 기구들은 지역 경제를 블

---

**지역 시장 통합  
화의 확산은 보  
이지 않는 무역  
규제로 작용**

- 북화 시켜 배타적인 무역 활동을 펼쳐 나가고 있음
- 최근 북미와 남미를 하나의 공동 시장으로 묶는 AFTA와 유럽 단일 통화인 유로화가 등장함으로써 새로운 국면을 맞이하게 됨
  - 이들 지역 경제 통합 기구들로 인해 5대 산업을 비롯한 우리나라의 수출 확대가 점점 더 힘들어질 것으로 예상됨
  - 역내 무역이 아닌 경우, WTO에 덤핑 제소 등 유형·무형의 차별적인 대우를 계속해 나갈 것으로 판단됨
  - 현재 우리 기업의 현지화는 아직 미약한 실정인데다가, IMF 이후 자금 부족으로 이의 추진이 더욱 어렵게 됨

## IV. 수출 확대 방안

- 선진국 시장 확대에 따라 가격 경쟁력보다는 품질 경쟁력 제고와 신제품 개발을 통한 수출 제품 구조의 전환이 시급히 요구됨. 수입 국가의 다양한 수요를 충족시킬 수 있는 여러 가지 품목들을 개발하고, 기존 제품의 품질을 개선함. 아울러 핵심 부품의 국산화 노력을 강화시켜 원가 절감 및 경쟁력 증대를 지속적으로 추진하고, 부품 산업도 수출 산업으로 육성함
- 수출 영업력 강화와 영업 조직의 유기적인 체제 구축으로 수출 마케팅 능력을 제고시켜야 함. 영업 부서를 확대하여 영업력을 강화하고, 생산 조직과 영업 조직을 연결시켜 단순한 물량 중심의 마케팅이 아니라 질 중심의 마케팅이 되도록 지원함. 제품의 품질과 특성을 잘 파악하고 있는 생산 담당 직원이 직접 바이어에게 제품의 차별성을 설명하는 것도 하나의 방안이 될 수 있음. 또, 장기적으로는 잠재적 수출 시장인 인터넷 등 사이버 시장에 대비하기 위해 CALS/EC 등의 도입도 확대해 나가야 할 것임
- 수출입 금융 등 무역 금융 시스템을 원활히 할 수 있는 대책 마련이 요구됨. 한은의 수출입 금융 지원을 확대해 나가고, 외환수수료율도 좀더 낮추는 방안을 모색해야 함. 반덤핑 제소 등 현재 발생하고 있는 통상 마찰 문제를 해결하고, 사전에 대비할 수 있는 정부 차원의 지원 기구도 필요함
- 비록 IMF 체제하이지만 수출 기업의 장기적인 경쟁력 강화를 위하여 기업간 전략적 제휴, 현지화, 글로벌 STANDARD에 대응 등의 글로벌화를 지속적으로 추진해 나가야 함. 국내 기업과는 기술 개발, 생산, 판매 등의 기능별 전략 제휴를, 외국 기업과는 지분 참여를 전제로 한 합작 투자 제휴가 바람직한 것으로 보임. 현지화는 우리 기업에 실정에 맞게 지속적으로 추진하는 것이 요구되며 품질인증 제도, 선진 회계 제도 등 글로벌 STANDARD에도 적극적으로 대비해야 함

### 1. 수출 제품 구조의 전환

- 품질 경쟁력 제고와 신제품 개발을 통한 수출 제품 구조의 전환이 시급히 요구됨
  - 가격 경쟁력을 무기로 한 수출 방식에서 탈피하기 위해서도 수출 제품의 차별화가 필요함
  - 수입 국가의 다양한 수요를 충족시킬 수 있는 여러 가지 품목을 개발하고, 기존 제품의 품질을 개선함으로써 소비 욕

품질 경쟁력 제고와 신제품 개발로 수출 제품을 차별화 노력이 요구됨

- 구를 자극해야 함
- 동남아 시장의 경우 이들 국가들의 실질 소득이 감소함에 따라 이를 충족시켜 줄 수 있는 저 가격형 제품의 개발도 필요함
- 특히 자동차의 경우 미래의 개도국 시장 수요 확대에 대비하기 위해서도 이러한 전략이 더욱 요구됨

핵심 부품의 국산화로 원가 절감 및 경쟁력 증대

- 그밖에 핵심 부품의 국산화 노력을 강화시켜 나가야 함
- 핵심 부품의 국산화는 해당 산업의 원가 절감 및 경쟁력 증대에도 필수 요소임
- 환율 상승으로 핵심 부품의 수입 가격이 높아짐에 따라 기업의 채산성을 악화시키기 때문임
- 핵심 부품의 국산화를 위해서는 정부 지원도 필요하지만 기업의 공동 연구 개발 등을 통한 자발적인 노력이 더 요구됨

## 2. 수출 마케팅 능력 제고

영업력 강화 및 영업 조직의 재구축 등으로 마케팅 능력을 극대화

- 먼저 수출 영업력 강화에 중점을 두어야 함
- 수출이 기업 생존의 돌파구라는 인식 하에 수출 영업에 총력을 기울여 나가야 할 것임
- 영업 인센티브제의 확대, 영업부서의 인원 보강 등 다양한 대책 수립이 요구됨

CALS/EC의 도입을 확대해 장기적인 경쟁력도 강화

- 현행 수출 영업 구조를 좀더 유기적인 체제로 변화시킬 필요가 있음
- 생산 조직과 영업 조직을 연결해 영업력을 극대화할 수 있도록 항시 의사 연결 체제가 요구됨
- 제품의 품질과 특성을 잘 파악하고 있는 생산 담당 직원이 직접 바이어에게 제품의 차별성을 설명하는 것도 하나의 방안이 될 수 있음
- 즉 단순한 물량 중심 마케팅이 아니라 질 중심의 실질적인 마케팅이 되도록 하는 것을 의미함
- 과거처럼 대량 생산에 의한 공급 확대 전략보다는 다품종 생산에 의해 현지 수요 변화에 대응하는 탄력적인 공급 체제를 구축해야 함
- 장기적인 경쟁력 강화를 위해서는 CALS/EC의 도입을 더욱 확대시켜 나가야 함

- 생산과 판매간의 정보 공유 시스템 구축, 전자 상거래 대비 등 미래의 새로운 사이버 시장에도 관심을 두어야 할 것임

### 3. 수출 지원 시스템의 원활화

한은의 외화 자금 지원, 외환수수료율 인하 등을 통한 무역 금융 시스템의 원활화가 시급

- 무역 금융 시스템을 원활히 할 수 있는 대책이 시급히 요구됨
  - 은행의 수출 환어음 매입의 정상화를 위해서는 한국은행의 수출입 금융에 대한 자금 지원도 중요하지만, 이를 신속하고 적절히 활용할 수 있는 시스템이 우선적으로 정비되어야 할 것임
  - 원자재 수입에 있어서도 외국의 공적 외화 자금 지원을 보다 확대해서 수출 기업의 신용장 개설에 도움을 주어야 함
  - 외환 수수료율도 선진국 수준인 1% 수준으로 낮추는 방안을 다각도로 모색해야 할 것임

정부 차원의 통상 마찰 문제를 해결할 수 있는 지원 기구가 필요

- 통상 마찰로 야기된 문제들을 해결할 수 있는 정부 차원의 지원 기구가 필요함
  - 현재 선진국 수출의 급격한 증가는 덤핑 제소 등 통상 마찰 확대로 이어지고 있음
  - 주재 외교관이나 정부 사절단 등을 통해서 사전적으로 통상 마찰 문제를 예방하는 것이 요구됨
  - 다른 한편으로는 선진국의 반덤핑 제소와 수입 규제 등을 방지하기 위해서는 특정 지역에 대한 집중 수출을 자제할 필요가 있음
  - 또, 덤핑 제소를 당하더라도 국내 수출 제품의 원가 및 판매 자료의 투명성을 높인다면 이를 극복해 나갈 수 있을 것으로 판단됨

### 4. 글로벌화의 지속적 추진

우리 기업 수준에 맞는 전략적 제휴와 현지화를 통한 경쟁력 강화 노력이 요구

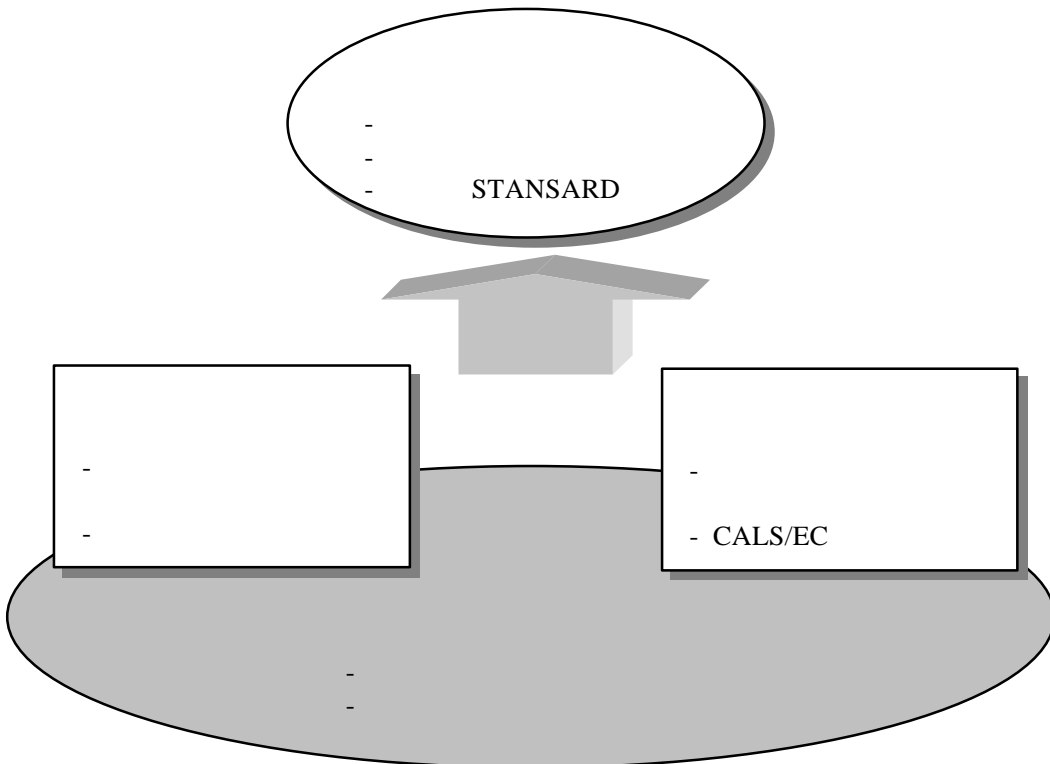
- 기업간 전략적 제휴 방안을 적극적으로 모색할 필요가 있음
  - 단일 기업의 자원으로는 세계 시장에서 경쟁하기가 점점 힘들어지기 때문에 더욱 중요해지고 있음
  - 국내 기업간에는 「기능별 전략 제휴」를 외국 기업과는 「합작 투자 제휴」가 요구됨



글로벌 STANDARD  
에도 보다 적극  
적으로 대응

- 「기능별 전략 제휴」는 기술 개발, 생산, 판매 등 기업의 기능별 활동 부문을 중심으로 일시적인 협력 관계를 맺는 것임
  - 「합작 투자 제휴」는 기능별 제휴가 더욱 긴밀한 관계로 발전된 형태로 상호 지분 참여하는 협력 관계를 말함
- 우리 기업 수준에 맞는 현지화를 지속적으로 추진해 나가는 것이 요구됨
    - 수출의 확대만으로는 지역 통합 주의로 인한 무역 장벽을 헤쳐나가기가 힘들
    - 해외 현지에 대한 충분한 사전 검토 하에 우리 수준에 맞는 현지화 전략이 수립되어야 함
  - 품질인증 제도, 선진 회계 제도 등 글로벌 STANDARD에도 대응해 나가야 함
    - 지역 시장의 경우에는 다양한 품질 인증 제도가 무역과 연계되어 있기 때문에 이에 대한 적극적인 대비가 필요함
    - EVA, CFROI 등을 활용한 선진 기업의 회계 제도를 적극적으로 도입해 기업의 투명성을 제고시켜야 함

<5대 산업의 수출 확대 방안>



(정 회 식 hsjoung@hri.co.kr ☎724-4042)