

주요 내용

■ 對日 수출 부진의 업종별 원인과 대응 방안 ■

對日 수출 동향

- (수출 현황) 최근 한국의 대일 수출은 3년 연속 감소세를 보이고 있음. 98년 수출은 122억 달러로, 95년에 비해 무려 23.2% 감소. 이로써 일본 수입시장에서 차지하는 한국 제품의 비중은 95년 5.2%에서 98년 4.3%로 축소되었음
- (업종별 동향) 98년에는 기계류를 제외한 전기/전자 제품, 비금속광물 제품, 화학공업 제품 등 전품목이 감소세를 보임. 특히 최근 3년간 지속적으로 감소한 품목은 전기/전자, 석유류, 생활용품, 잡제품 등임

對日 수출 부진 배경

- (일본 경기의 침체) 일본의 경기 불황 지속으로 인한 수입 수요 감소 및 일본 기업들의 설비투자 감축 등
- (일본의 역수입 증가) 일본 기업의 중국 등 현지 투자 확대에 의한 역수입이 상대적으로 증가함
- (우리 경제의 수출 여력 감소) 한국내 금융·기업 구조조정으로 인한 신용 경색과 수출용 원자재 획득난 등 전반적인 수출 부진 요인이 작용함

주요 업종별 부진 요인 및 대응 방안

- (전자) 일본 기업의 대만 OEM 증가 등에 대비하여 일본 기업과의 전략적 제휴 필요, DRAM 일변도에서 탈피하여 비메모리 분야의 육성
- (철강) 일본 내수 부족, 일반특혜관세(GSP) 수혜 축소 등에 대비하여 현지 수요에 대한 적기공급체제 구축 및 안정적 장기 공급계약의 체결
- (화학) 정밀 화학 분야의 경쟁력 열위를 극복하기 위해 기술 개발 능력 제고 및 국제환경인증(ISO 14000) 등을 통한 신뢰도 및 브랜드 이미지 제고
- (석유) 일본 수입업체의 주문 기간 단축 및 주문량 축소에 대응하여 우리의 최대 강점인 납기 단축의 이점을 최대한 활용

기획 논단

對日 수출 부진의 업종별 원인과 대응 방안

정 오 영, 황 동 언

對日 수출 동향

● 3년 연속 감소세

- 최근 수출은 3년 연속 감소세로 1998년 122억 달러를 기록하였음
 - 이는 1995년의 170억 달러에 비해 무려 23.2%나 감소한 것임
 - 특히 1998년의 대일 수출은 전년비 17.2% 감소하였음
 - 일본 수입시장에서 차지하는 한국 제품의 비중은 95년 5.2%에서 98년 4.3%로 축소되었음
- 무역 적자는 개선되고 있음
 - 수출 부진에도 불구하고 수출 감소율을 상회하는 수입 감소율로 인해 1997년 대비 85억 달러 개선된 46억 달러를 기록함
 - 무역 적자 개선이 무역 축소에 기인한 개선이라는 측면에서 향후 확대 균형을 위한 양국간의 노력이 요구되는 시점임

< 한국의 대일 수출입 현황 >

(단위: 억 달러)

	1995	1996	1997	1998
대일 수출	170(26.1)	158(-7.5)	148(-6.3)	122(-17.2)
대일 수입	326(28.4)	314(-3.6)	277(-11.3)	168(-39.7)
무역 수지	-156	-156	-131	-46

자료: 무역협회

● 업종별 대일 수출 동향

- 1998년에는 기계류를 제외한 전품목¹⁾이 감소세 시현
 - 1998년에 최대 수출 품목인 반도체를 비롯한 전기/전자 제품이 큰 폭으로 감소

1) 품목 기준은 MTI 1단위 분류에 의거하였음

(-20.8%)함

- 특히 비금속광물 제품(-27.2%) 및 화학공업 제품(-22.5%)의 감소세가 두드러짐
- 1995년 이후 지속적으로 감소한 품목으로는 전기/전자, 석유류, 생활용품, 잡제품임
- 이러한 품목의 수출 감소 요인으로는 중국·동남아 국가들의 일본 시장 진출 확대 및 일본의 경기 침체로 인한 수입 수요 감소 등을 들 수 있음

< 한국의 품목별 對일본 수출 실적 >

(단위: 백만 달러, %)

순위	품목	1995	1996	1997	1998
1	전기/전자	5,165(56.6)	4,341(-15.9)	4,121(-5.1)	3,263(-20.8)
2	일차산품	2,428(11.1)	2,430(0.1)	2,213(-8.9)	1,862(-15.8)
3	철강, 금속 제품	2,527(25.8)	2,039(-19.3)	2,180(6.9)	1,862(-14.6)
4	비금속 광물 제품	1,062(86.2)	1,896(78.4)	1,864(-1.7)	1,357(-27.2)
5	석유류	2,625(-4.5)	2,065(-21.4)	1,456(-29.5)	1,321(-9.2)
6	기계류, 운반기계	872(39.6)	848(-2.7)	924(9.0)	966(4.5)
7	화학공업 제품	851(13.8)	772(-9.3)	932(20.7)	723(-22.5)
8	플라스틱, 고무	639(19.7)	653(2.2)	545(-16.5)	429(-21.4)
9	생활용품	768(8.0)	622(-19.1)	452(-27.2)	385(-14.8)
10	잡제품	106(17.3)	95(-10.2)	80(-16.1)	65(-17.8)
전체		17,048	15,766	14,771	12,237

자료: 무역협회, KOTIS

주: () 안은 전년 대비 증감률임

수출 부진의 전반적 원인과 대응 전략

● 전반적 원인

- (일본 경기 침체) 일본의 경기 불황으로 인한 수입수요 감소(전년비: -10.6%) 및 일본 기업들의 설비투자 감축(전년비: -13.5%) 등에 큰 영향을 받음
- 소비세율 인상, 국내 경기의 불투명감 등으로 소비 및 설비 투자가 크게 위축됨
 - 97년 4월의 소비세율 인상은 GDP의 60%를 차지하며 경기 회복을 주도해온 개인 소비를 급격히 위축시키고, 고용 및 설비 투자 확대에도 악영향을 끼침
- 버블 경제 붕괴로 금융기관의 연쇄 파산 등 금융 시스템 마비 현상이 발생, 기업

- 의 경영 자금 조달이 극히 어려운 상태가 지속됨
- 장기 불황으로 인한 실업률 급상승은 실질 소득 감소와 소비 지출 감소로 이어져 경기 침체를 가속화 시킴
- **(역수입 제품 증가)** 섬유 등 경공업 제품 뿐만 아니라 기계기기, 화학제품, 금속제품 등 중화학 업종에서도 일본기업의 현지 투자 확대에 의한 중국 역수입 제품이 급속히 증가하여 우리의 일본 수입시장 점유율이 감소되는 추세
 - 일본 기업은 과거 급격한 엔고 대책의 일환으로 환율 변동에 좌우되지 않고 수익을 확보할 수 있는 기업 체질을 목표로 글로벌 경영 전략을 구사함
 - 이러한 움직임은 해외 투자 및 부품 해외 조달 확대의 형태로 나타나 중국으로 부터의 수입 증가 요인으로 작용
 - 따라서 90년대 이후 일본의 수입시장 구조는 저부가가치 제품의 역수입 증가, 기계·기기류 중심의 수입 증가 추세 지속 등의 변화를 겪음

< 주요 경쟁국별 일본 수입시장 점유율 변동 추이 >

(단위: %)

국명	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
한국	5.0	5.2	5.0	4.9	4.9	5.2	4.6	4.6	4.3
대만	3.6	4.0	4.1	4.0	3.9	4.3	4.3	3.8	3.6
중국	5.3	6.0	7.3	8.5	10.1	10.7	11.6	10.5	20.3
인도네시아	5.4	5.4	5.2	5.2	4.7	4.2	4.4	4.2	3.8
말레이시아	2.3	2.7	2.8	3.2	3.0	3.1	3.4	3.3	3.1
태국	1.8	2.2	1.3	1.5	1.7	2.0	2.9	2.9	2.9

자료: 「日本貿易統計」, 각년도

- **(한국의 수출 여력 감소)** 한국내 금융·기업 구조조정으로 인한 신용 경색과 수출용 원자재 획득난 등 전반적인 수출 부진 요인이 작용함
 - 금융위기 이후 우리 금융기관들은 달러화 부족과 BIS 규제 강화에 따른 자기자본 비율 향상을 위하여 수출환어음 매입 및 수입 신용장 개설에 신중한 자세를 보임
 - 수출용 원자재 수입이 원활히 이루어지지 않아 적기에 수출 공급을 하지 못함으로써 일본 바이어들의 이탈 현상도 속출함
 - 더구나 국내 경기 침체와 고금리 및 자금난으로 견실한 수출기업들의 부도나 도산이 잇따름으로써 수출기반이 크게 약화됨

- 대응 전략

- (제품의 고부가가치화) 상품 개발력의 강화 및 제품의 고부가가치화에 주력함
 - 시장의 요구에 적절하게 대응하는 상품 개발력을 강화하고, 동시에 판매의 전분야에 대한 통합관리를 통해 소비자의 욕구를 충족시킴
 - 산업의 고도화를 통해 일본시장에서 먹혀들 수 있는 고부가가치 산업에 대한 투자를 강화함
- (일본시장의 변화에 신속한 대응) 전자·통신, 환경·건강 산업 등 향후 일본시장에서 성장 가능성이 높은 업종에 대한 수출 역량을 강화해야 할 것임
 - 점차 안정성·편리성·차별성·건강성을 중시하는 방향으로 변화되는 일본 소비구조에 맞추어 구체화되고 차별화된 제품 개발
 - 소비계층을 세분화하여 차별화된 소비계층의 요구에 맞춘 소량 위주의 공급체제로 이행해야 함
 - 모델 변경이 빈번한 일본시장의 특성을 감안하여, 신상품 適期 소개 및 제품 변형능력의 강화를 통해 신규 모델의 리드 타임을 최소화해야 함
- (틈새시장 공략) 최근 대일 수출이 증가하고 있는 중국 및 동남아 국가와의 경쟁에 대비한 틈새시장 공략이 필요함
 - 단순 상품 수출 뿐만 아니라, 소프트를 추가한 부가가치 창출, 기획 및 마케팅 능력 배양 등 중기적인 접근도 병행해야 할 시점에 있음
 - 일본 기업과 국내 관련 기업 간의 공동 투자를 확대함으로써 일본시장 진출의 전략 거점 및 A/S센터로 활용함
- (일본 시장 개방의 활용) 일본의 수입 촉진 시책을 적극적으로 활용함
 - 제품수입 촉진세제, 수입촉진 정책금융, 선불수입 보험제도, 수입촉진지역(FAZ) 등의 시책을 활용함
 - 일본의 공공 건설시장 개방에 대응하여, 중기적으로는 일본기업과의 공동수주를 통해 진입장벽을 완화하며, 장기적으로는 단독 수주를 통한 진출을 확대해 나가야 할 것임

주요 업종별 부진 요인과 대응 방안

< 업종별 대일 수출 전략 >

품목	부진요인	대응 방안
전자	<ul style="list-style-type: none"> · 일본 기업의 대만 OEM 증가 · 국내 기업 구조조정 	<ul style="list-style-type: none"> · 일본기업과의 전략적 제휴를 통한 기술·투자 협력 · DRAM 중심에서 탈피, 비메모리 분야 육성 · 신속하고 과감한 구조조정의 완료
철강	<ul style="list-style-type: none"> · 일본 내수 부족 · GSP 수혜 축소 	<ul style="list-style-type: none"> · 현지 수요에 대한 적기공급체제 구축 및 안정적인 장기 공급계약 체결 추진 · 특수강 등 고급 기술에 대한 연구 개발 추진
화학	<ul style="list-style-type: none"> · 세계적 공급 과잉 · GSP 수혜 축소(대만 등과 대비하여 불리) 	<ul style="list-style-type: none"> · 석유화학 수출에 주력하면서, 정밀화학 제품의 기술 개발 능력 제고 · ISO14000 등을 통한 신뢰도 및 브랜드 이미지 제고
섬유	<ul style="list-style-type: none"> · 저가품은 가격 경쟁에서 불리 · 재고 경감을 위한 오더량 축소 	<ul style="list-style-type: none"> · 기획력 및 QUICK RESPONSE 시스템 구축을 통한 틈새 시장 공략 · 우리의 강점인 납기 단축의 이점을 최대한 활용
통신	<ul style="list-style-type: none"> · 가격·비가격 경쟁력 모두 열위 	<ul style="list-style-type: none"> · 차세대 정보통신 분야에 대한 한일간 협력 확대 · 핵심분야 설계 기술 확보를 위한 産學研 협력 강화

● 업종별 요인

- (전자 부품)

- 일본기업의 대만 OEM 생산 물량 급증 등으로 대만 제품과의 경쟁 심화 및 가격 하락 우려
- 국내 반도체 산업의 구조조정 관련 바이어들의 공급 안정성 우려로 바이어 이탈 현상 일부 감지

- (철강 제품)

- 민간 설비투자의 감소세 지속, 신규 주택 착공 부진 등 내수 부진세 지속
→ 수요 부진에 따른 재고 과잉, 수출 부진에 따라 내수로의 전환 확대 등으로

공급 과잉 지속

- 세계적인 수요 부족 · 공급 과잉 상태로 철강 시황 하락에 따른 가격 하락 지속
- 한국산 철강재에 대한 일반특혜관세(GSP) 적용 축소 및 철폐
 - 주력 수출품인 열연 · 냉연제품에 대한 GSP 수혜 축소(97. 4. 1) 및 스테인레스 강관을 제외한 한국산 철강 GSP 완전 철폐(98. 4. 1)
- 미국의 대일 철강 반덤핑 제재로 수출 물량의 내수 전환 확대

- (화학제품)

- 기본적으로 공급초과 상태이며, 태국 · 대만 등 동남아 지역에서의 신규 에틸렌 공장 증설 등으로 세계적 공급 과잉 및 국제 가격 하락세 지속
- 플라스틱 주요 제품은 GSP 수혜 대상에서 제외, 대만 등 경쟁국 대비 불리
- 합성수지 주요제품에 종량세를 적용하고 있어, 국제 가격 하락으로 실제 관세 부담률 가중

- (섬유 제품)

- 일본 내수의 침체로 수입업체들이 재고 부담을 줄이기 위해 주문기간 단축 및 오더량 축소 등 오더 조건 엄격화 추세
- 저가품은 가격 경쟁에서 중국산에 크게 불리한 상황

● 업종별 대응 방안

- (전자 부품)

- 가격 경쟁력을 통한 일본의 수입 수요 증가에 대처함
- 우리는 세계 제1의 전자부품 공급국이며, 환율 상승으로 가격 경쟁력은 더욱 제고되었음

< 반도체 생산 비용 비교 >

(단위: 달러)

	한국	일본	일본	미국(마이크론)
64M 1개당 생산비용 (달러, 금용비용 제외)	5.5~6	7~7.5	6~6.5	5~5.5

자료: 업체 자료

- 비가격 경쟁력의 확보를 통한 경쟁 우위
 - 품질, 디자인, 브랜드 이미지, 판매 및 A/S 면에서 일본과 미국·대만의 중간 정도이어서, 취약한 설계, 디자인, 신제품 개발 기술의 개선을 적극 모색
- DRAM 중심에서 벗어나, 마이크로 프로세서, ASIC, DSP 등 비메모리 분야를 육성하여, 투자위험 경감 및 안정적 수익 구조 구축을 확립함
- 각종 제품의 디지털화 확대에 따른 관련 제품 및 TFT-LCD의 수요 증대에 대응
- 전략적 제휴 등을 통한 과감한 일본 시장의 공략
 - 일본기업의 아웃소싱(Out-Sourcing) 전략의 적극 활용 및 일본기업과의 전략적 제휴를 통한 기술 및 투자 협력 구축

- (철강 제품)

- 제품 품질에 비해 높은 가격경쟁력을 가지고 있으므로, 이를 적극 활용함
- 비가격 경쟁력의 경우도 일본과 대등하나, 특수강 기술 등 고급 기술이 취약하므로 장기적으로 이에 대한 연구 개발이 진전되어야 함

< 국가별 냉연코일 제조원가 비교 >

(단위: 달러/톤)

	한국	일본	미국	대만	CIS	브라질	중국
1996	487	622	507	525	387	473	-
1997	479	550	510	514	431	458	-
1998	336	474	483	458	331	441	421

자료: WSD

- 현지 수요에 대한 적기 공급체제를 구축하여, 소비자 동향에 적극 대응하며, 물류, 가공 센터 등 유통망을 확충함
- 안정적인 공급기반을 구축하기 위해 장기 공급계약 체결을 추진해야 함

- (화학 제품)

- 석유화학은 가격 경쟁력을 가지고 있으나, 의약품, 염·안료, 화장품 등의 정밀화학은 가격, 비가격 경쟁력 모두 취약한 단계임
- 단기적으로 석유화학 수출에 진력하면서, 중장기적으로 정밀화학 제품의 기술 개발 능력을 제고시킴

- 고기술· 고기능제품의 수요 확대에 대응하여, 국제환경인증(ISO 14000) 획득 등을 통해 신뢰도 및 브랜드 이미지를 제고시킴

- 환경, 건강에 대한 일본의 관심 증가에 대응하여 환경친화적 제품 개발을 추진함

- (섬유 제품)

- 기획력 및 QUICK RESPONSE 시스템 구축 등을 통해 중국, 동남아 등의 중저가 제품과 이탈리아 등의 고가 제품 사이를 뚫는 틈새시장 공략(중국 등이 납기를 맞추기 어려운 영캐주얼 등)

- 일본 수입업체의 주문기간 단축 및 주문량 축소에 대응하여, 우리의 최대 강점인 납기 단축의 이점을 최대한 활용함

- 중국 등 제3국을 통한 우회수출을 강화함으로써 가격 경쟁력을 높이고 부자재 수출 증대 효과를 냄

- 기획은 한국, 생산은 중국, 판매는 일본기업이 담당하는 3자 협력을 적극 추진함

- (통신 기기)

- 가격 및 비가격 경쟁력이 모두 열위에 있으므로, 핵심분야의 설계 기술을 확보하기 위해 産學研 연계 및 국내 기업간 협력을 강화해야 함

- 단말기의 소형화, 경량화 등 일본 시장의 수요자 요구에 알맞는 제품 개발을 통해 통신 기기의 소프트화 추진

- 미·일·유럽간 경쟁이 치열한 차세대 정보 통신 분야에 대해 한일간 협력 확대

- 일본 기업과의 제휴를 강화함으로써 일본 대기업을 해외조달 계획 등 상호 정보 교류 제고

(oyjoung@hri.co.kr ☎ 724-4026, hde@hri.co.kr ☎ 724-4055)