

특집 II

중소기업의 수출활성화 방안

본 자료는 '99. 2. 22 한국무역학회의 주관하에 중소기업협동조합중앙회 국제회의실에서 개최된 국제학술발표대회에서 발표된 내용을 게재하는 것임.

I. 중소기업의 경쟁우위와 수출활성화 방안

1. 서론

한국이 IMF의 구제금융 등 외채를 상환하기 위하여는 중소기업의 수출이 활성화 되어야 한다. 지금과 같이 고객의 욕구, 기술, 경쟁기업의 움직임 등이 급변하는 국제시장 환경하에서는 민첩성, 유연성, 창의성, 결속력 면에서 강점을 갖고 있는 중소기업이 경쟁우위를 가질 수 있기 때문이다. 이러한 관점에서 필자는 기업규모와 수출집약도 (export intensity), 중소기업의 경쟁우위와 한국 중소기업의 수출동향, 중소기업의 바람직한 경쟁전략 및 수출활성화 방안을 논의하려고 한다.

2. 기업의 규모 및 수출집약도

중소기업은 기업규모가 작기 때문에 대기업에 비하여 수출경쟁력이 취약하여 수출이 부진하다는 주장이 있다. 이러한 주장의 논리는 크게 다음 세 가지로 나눌 수 있다.

첫째, 최소 최적 생산규모가 크다면 중소기업은 규모의 경제면에서 수출에 불리하다는 주장이다. 생산뿐만 아니라 수출마케팅 등 기업의 다른 기능에서도 규모의 경제가 있을 수 있으므로 중소기업의 수출은 대기업보다 불리하다는 주장도 있다.

둘째, 중소기업은 인력, 자금 등 내부 자원의 부족으로 수출시장을 개척하고 수출을 유지, 증대시키는데 필요한 지원을 지속적으로 투입할 수 있는 능력이 부족하므로 수출에 불리하다는 주장이다.

셋째, 중소기업 경영자는 해외시장에 관한 정보의 부족으로 수출에 따른 위험을 과대평가하는 경향이 있어 수출을 기피하게 되며, 수출로 인한 위험을 분산시킬 수 있는 다양한 사업포트폴리오(business portfolio)를 갖고 있지 못하여 수출에 따른 위험부담이 크다는 주장이다.

이러한 주장들에 대하여 다음과 같은 반론이 가능하다.

첫째, 규모의 경제는 업종에 따라 다르므로 중소기업이 규모의 경제 때문에 수출에서 불리하다는 주장은 모든 업종에서 타당하다고는 할 수 없다. 또한 지금과 같이 환경이 급변하는 시대에서는 규모의 경제에 따른 저원가 우위는 핵심적인 경쟁우위의 원천이 될 수 없다.

둘째, 기업의 수출활동에 투입되는 자원의 양과 질은 활용하는 경쟁전략 및 수출전략에 따라 다를 뿐만 아니라 기업은 outsourcing을 통하여 외부 자원을 활용할 수도 있으므로, 내부자원의 부족이 중소기업에 중요한 제약조건이 될 수 없다.

셋째, 중소기업은 다양한 network의 구축을 통하여 해외시장정보를 수집할 수 있으므로 정보부족 때문에 수출위험을 과대평가한다고 주장할 수는 없으며, 중소기업은 해외시장에 민첩하고 유연하게 진입과 퇴출을 할 수 있는 강점이 있으므로 수출에 따르는 위험을 줄일 수 있다.

이상과 같은 논쟁을 해결하기 위하여 기업의 규모와 기업의 수출행태에 관한 실증적 연구가 이루어졌다. 대표적인 연구로는 Bilkey & Tesar(1977), Mugler & Miesenbock(1980), Cavusgil & Nevin(1981), Burton & Schlegelilmlch(1987), Bonaccorsi(1992), Calof(1994) 등의 연구를 들 수 있다. 이들의 연구결과 기업규모가 클수록 수출성향(export propensity) 또는 수출 가능성

이 증가하는 것으로 나타났지만, 기업규모가 수출집약도(수출액/매출액)에 미치는 영향에 관해서는 일치된 연구 결과가 나타나지 않았다.

Bonaccorsi(1992)는 8,810개의 이탈리아 제조기업을 대상으로 기업규모와 수출 가능성, 기업규모와 수출집약도 간의 관계를 깊이 있게 연구하였다. 그는 종업원수 11~20명인 기업부터 수출 가능성이 급증하는 것을 발견하고 수출을 시작하는데는 적합한 기업규모가 존재한다고 할 수 있지만 그 규모는 그리 크지 않다고 해석하였다. 또한 그는 기업규모와 수출집약도 간의 관계를 연구한 결과 기업규모별 수출집약도 간에는 통계적으로 유의한 차이가 없음을 발견하였다.

1996년 말 현재 우리나라 제조기업의 기업규모별, 업종별 수출집약도 현황을 보면, 종업원수 300인 미만인 중소기업의 수출집약도는 중소기업청과 중소기업협동조합중앙회가 발간하고 있는 중소기업 실태조사보고에 추정되어 있는 매출액과 수출액을 활용하여 수출집약도를 구하였다. 종업원수 300인 이상의 대기업의 수출집약도는 자료수집의 어려움 때문에 주식시장에 상장되어 있는 369개의 제조기업만을 대상으로 수출집약도를 계산하였다. 주식시장에 상장된 기업들은 까다로운 상장요건을 충족시킨 우량한 기업들이라고 할 수 있다.

우리나라 제조기업의 기업규모별 수출집약도는 업종별로 큰 차이가 있음을 알 수 있다. 펄프, 종이 및 종이제품 제조업의 경우 종업원수 5~9명인 소기업의 수출집약도가 40.0%로 가장 높은 것으로 나타나고 있다. 이에 반하여 가죽, 가방, 마구류, 신발의 경우에는 종업원수 100~199명인 중기업의 수출집약도가 80.2%, 영상, 음향 및 통신장비의 경우에는 종업원수 300명 이상인 대기업의 수출집약도가 64.1%로 가장

높음을 알 수 있다. 따라서 우리나라의 경우에도 기업규모가 크다고 해서 반드시 수출집약도가 높다고는 할 수 없다.

3. 중소기업의 경쟁우위와 수출동향

지금과 같이 시장, 기술이 급변하고 있는 경영환경하에서는 대기업의 강점인 규모의 경제, 내부자원능력과 같은 정태적 우위보다는 끊임없는 혁신을 통한 동태적인 우위가 중요하므로 민첩성, 유연성, 창의성, 결속력 면에서 강점을 갖고 있는 중소기업이 경쟁우위를 가질 수 있다.

중소기업은 노사협력의 측면에서도 대기업보다 강점이 있다. 대기업보다 상대적으로 낮은 임금과 나쁜 근무조건에도 불구하고 노사간의 일체감이 강하여 중소기업에서의 노사분규 발생비율은 매우 낮다. 가족기업과 같은 영세기업의 경우 노사분규가 발생할 소지도 없을 뿐만 아니라 가족간의 강한 유대감으로 위기대처능력도 높다.

앞으로 환경은 더욱 중요한 경쟁우위의 원천이 될 수 있다. 이미 많은 전문가들은 21세기는 비대화되고 관려화된 대기업보다는 중소기업이 주도하는 시대가 될 것으로 예측하고 있다. 세계적인 대규모 기업들도 기업의 분할, 소사장제, 의사결정과정의 축소, Mass Customization 기법의 도입 등 다양한 방법을 통하여 중소기업의 강점을 최대한 활용할 수 있도록 노력하고 있다.

중소기업이 존재하는 분야는 진입장벽이 낮아 경쟁이 치열하므로 중소기업은 자유경쟁의 풍토에서 존립할 수밖에 없다. 이러한 경쟁풍토는 중소기업의 국제경쟁력 강화에 도움이 된다. Proter(1990)는 특정산업에서의 국내경쟁이 치열하면 할수록 그 산업의 국제경쟁력이 강해진다는 사실을 보여

줌으로써 다른 경쟁자들이 혁신을 거부하지 못하도록 하는 강력한 압력요소가 되며, 국내기업간의 경쟁은 수출을 자극하고 혁신을 촉진시킨다는 것이다. 이러한 과정을 통하여 중소기업의 국가경쟁력은 강화될 수 있다.

이탈리아의 경우 중소기업의 국제경쟁력이 매우 높은 것으로 나타나고 있다. 세계적으로 유명한 이탈리아의 의류, 가구, 세라믹 타일, 피혁제품 등은 주로 중소기업에 의하여 생산되고 있다. 가족기업 중에서도 세계적인 경쟁력을 보유한 기업도 적지 않다. 반면에 대기업들은 정부의 비호아래 독과점적으로 국내시장을 지배하고 있지만 국제경쟁력이 취약한 경우가 많다. 우리나라가 대만 등 다른 경쟁국가들 보다 국제경쟁력이 취약하게 된 원인중 하나가 우리 중소기업이 상대적으로 위축되어 있다는 사실에서 찾을 수 있다.

우리나라는 저임금이나 규모의 경제에 의한 저원가 전략으로 국제경쟁력을 대폭 강화할 수 없다. Porter가 지적한 바와 같이 우리나라는 요소주도단계, 투자주도단계를 거쳐 혁신에 의하여 국제경쟁력을 강화하지 않으면 안될 단계로 이미 진입하였기 때문이다. 따라서 우리나라가 근본적으로 국제경쟁력을 강화하기 위하여는 신제품 개발, 품질개선, 원가절감, 경영합리화, 마케팅방법의 개선을 위한 혁신을 추진하여야 한다. 그러나 혁신은 창조적 파괴과정이라고 할 수 있으므로 내부의 반발, 자원의 부족 등 많은 어려움이 따른다. 따라서 어떠한 어려움이 있더라도 좋은 혁신의 기회가 있다면 이를 과감히 추진하는 기업가 정신이 없으면 혁신은 이루어질 수 없다. 이러한 점은 국내외의 각종 실태 조사의 결과에서도 잘 알 수 있다.

어려운 여건하에서 기업을 새로 만들어 경영하

는 중소기업가가 대기업의 관리자 보다 혁신을 추진할 가능성이 높다. 중소기업가는 대기업의 관리자보다 일반적으로 기업가 정신이 강하다. 또한 중소기업은 대기업과 달리 생존 자체가 끊임없이 위협을 받게 되므로 중소기업가는 혁신의 필요성을 절감하게 된다. 이 밖에도 중소기업가는 혁신의 성공에 따른 과실도 많이 차지할 수 있어 의욕적으로 혁신을 추진하게 된다.

이러한 이유 때문에 중소기업은 대기업에 비해 자금, 인력, 기술, 정보가 부족하지만 혁신을 주도할 수 있다. 또한 중소기업은 대기업보다 더 효율적으로 혁신을 추진할 수 있다. 대기업은 조직과 운영이 방만하게 되면 연구결과가

효율적으로 활용되지 못하는 경우도 있다. 또한 연구결과에 대한 성과를 보상받는 체제에 있어서도 대기업이 중소기업보다 비효율적일 수 있다. 소규모의 연구인력이나 시설로 혁신이 가능한 경우에는 중소기업이 더 효율적인 것이 일반적이다.

혁신의 속도 면에서도 중소기업은 강점을 갖고 있다. 중소기업은 대기업과 비교하여 내부의 의사결정이 간단하고 창조적 적응능력이 높기 때문에 혁신의 기회에 신속하게 반응할 수 있다. 기술, 시장이 급변하고 제품수명주기가 빨라지는 국제환경의 추세에 비추어 볼 때 혁신에 소요되는 기간을 단축할 수 있는 중소기업의 능력은 앞으로 더욱

<표 1>

중소기업의 연도별 수출액 추이

연 도	중소기업 수출액 (억불)	중소기업 수출액/전체 수출액 (%)
1985	84	28
1986	122	35
1987	178	38
1988	230	38
1989	260	42
1990	273	42
1991	287	40
1992	307	40
1993	352	43
1994	407	42
1995	495	40
1996	542	42
1997	569	42
1998(1월~11월)	510	46

주 : 중소기업의 기준은 중소기업 기본법 제2조에 의한 중소기업으로 수출 면장상의 화주 기준임.
 자료 : 중소기업협동조합중앙회, 중소기업 수출 통계, 각년도

중요한 경쟁우위의 원천이 될 것이다. 기술개발의 추세도 중소기업에게 적합한 기술혁신의 기회를 제공하고 있다. 지금은 다양한 신기술의 개화기라고 할 정도로 많은 분야에서 새로운 기술이 개발되고 있으며, 신기술 사업의 경우 기술의 불안정성으로 자본 집약적 공정보다는 노동 집약적 공정이 더 적합한 경우가 많기 때문이다. 또한 기술의 세분화 경향에 따라 중소기업에 적합한 기술혁신의 기회가 보다 많아질 것이다. 이밖에도 컴퓨터 기술의 발달로 다품종 소량생산에 따른 비용상의 불리함도 크게 감소되고 있다.

이상과 같은 주장을 뒷받침하듯 우리나라 전체 수출에서 중소기업 수출이 차지하는 비중도 증가하는 추세를 보이고 있으며 중소기업의 수출 비중은 1985년에는 28%에 불과하였으나 1998년에

는 46%로 크게 증가하였다.

한국무역협회가 1998년 11월에 발표한 IMF 이후 수출호조기업의 특징과 성공요인이란 자료를 보아도 중소기업의 수출이 증대되고 있음을 알 수가 있으며 수출 증가율 상위 150대 업체의 52%는 종업원 20명 미만의 소기업이며, 중소기업이 전체의 91%를 차지하고 있다. 이들 기업들의 55%는 '95년 이후에 수출을 시작한 것으로 나타나 젊은 중소기업들이 수출증대를 주도하고 있음을 알 수 있다. 설문응답 업체의 평균 수출 집약도는 1997년에 65%였으나 1998년에는 83%로 급증한 것으로 나타났는 바, 이는 IMF체제에 따른 국내 판매의 부진을 극복하기 위한 수단으로 응답 기업들이 자신들의 경쟁우위를 최대한 활용하여 해외시장을 적극 공략한 결과라고 하겠다.

<표 2>

수출 호조 기업의 평균 수출규모 및 종업원수

	평균 수출 규모 ('97년, 만불)	종업원 규모별 업체수 분포		
		20명 미만	20명~300명	300명 이상
농 산 물	238	3	2	2
수 산 물	139	4	3	0
의 류	119	19	4	1
직 물	141	18	7	0
일 반 기 계	191	8	11	0
운 송 기 계	88	4	2	1
철 강, 금 속	259	11	6	4
전 기, 전 자	525	2	10	2
화 공 품	725	4	6	2
기 타	203	5	8	1
전 체	251	78(52)	59(39)	13(9)

주 : () 내는 구성비 (%)

자료 : 한국무역협회, IMF 이후 수출호조기업의 특징과 성공요인, 1998. 11

4. 중소기업의 경쟁전략 및 수출활성화 방안

중소기업이 수출을 성공적으로 증대시키려면 중소기업에 적합한 경쟁전략을 활용하여야 한다. 자금, 인재 등 내부자원이 부족한 중소기업의 입장에서 틈새 시장에서 핵심 능력을 확보하기 위한 고도의 전문화, 초점화 전략을 추구하여야 한다. 이러한 점은 독일의 중소, 중견기업들이 과감하게 전문화를 추진한 결과 세계적인 경쟁력을 확보할 수 있었다는 Simon(1996)의 연구 결과에서 잘 나타나고 있다. 우리나라의 경우는 선박용 전선에 전문화해서 세계적인 경쟁력을 확보한 극동전선(주)의 사례나, 틈새시장을 공격적으로 개발하여 첨단전기소재인 아몰퍼스코아에서 세계 5대 메이커의 위치를 차지한 (주)아모스의 사례에서도 알 수 있듯이 고도의 전문화를 통한 경쟁력의 확보는 중소기업에 적합한 국제경쟁전략이라고 할 수 있다.

중소기업이 규모의 경제에서의 불리함, 내부 자원의 부족이라는 문제점들을 극복하고 국제경쟁력을 확보하기 위해서는 공동연구개발, 공동 브랜드 개발뿐 아니라 다양한 network 구축을 통한 outsourcing 전략도 적극 활용할 필요가 있다. 이탈리아의 경우 브랜드 마케팅에 전문화한 중소기업과 제조 중소기업들은 network 구축을 통하여 세계적인 경쟁력을 확보한 경우도 많다. 대만 등 화교 경제권의 중소기업들도 범세계적으로 화교기업들간의 network 구축을 통하여 국제경쟁력을 강화하고 있다. 따라서 우리 중소기업들도 브랜드 마케팅 중소기업과 제조 중소기업들 간의 컴퓨터 시스템에 의한 동시작업과 공정관리, 공동품질관리 등 기업간 협력을 강화해야 한다.

중소기업이 수출을 장기적으로 증대할 수 있으려면 무엇보다도 고객의 신뢰를 확보하여야 한다. 이러한 점은 전술한 바 있는 한국무역협회 조사에서도 바이어와의 신뢰관계가 가장 중요한 수출증대요인으로 나타났다는 사실에서도 잘 알 수 있다. 따라서 중소기업은 자신의 강점인 민첩성, 유연성, 창의성을 활용하여 고객과의 상호작용을 긴밀히 유지함으로써 고객에게 제공되는 제품과 서비스의 질, 판매 후 서비스의 질과 신속성, 고객에게 제공되는 정보의 정확성, 고객제의를 수용하는 자세, 거래에서의 융통성 등 모든 면에서 고객의 신뢰를 축적해 나가야 한다.

이상에서 논의된 바 있는 중소기업의 경쟁전략을 토대로 중소기업의 수출활성화를 위한 정부 정책을 제시하면 다음과 같다.

중소기업이 국제시장에서 적합한 틈새시장을 발견하고 이를 확보할 수 있으려면 해외시장에 대한 정확한 정보를 수집해야 한다. 그러나 우리 중소기업들은 해외시장에 대한 정보의 부족으로 적합한 마케팅 프로그램을 수립하기가 어려운 실정이다. 따라서 정부는 대한무역투자진흥공사 등 유관기관의 해외시장에 대한 정보 제공 기능을 강화하여야 한다. 또한 정부는 중소기업의 해외 유명전시회 참가와 출품, 국제수준의 전시회의 국내개최 등도 지원할 필요가 있다.

중소기업이 적합한 틈새시장을 발견한다고 하여도 이를 확보하는데 필수적인 핵심능력이 없다면 수출을 지속적으로 증대할 수는 없을 것이다. 핵심능력은 기술 디자인 능력, 경영능력, 마케팅 능력, 조직능력 등 지적 재산에서 창출되므로 정부는 중소기업의 연구개발과 교육, 훈련을 지원하고 기술지도, 경영지도 등을 강화하여야 한다.

중소기업의 경쟁우위를 강화하고 수출을 활성화

시키려면 정부는 중소기업들이 효과적으로 활용할 수 있는 지원 network를 구축하여야 한다. 이를 위하여 정부는 중소기업진흥공단, 한국산업디자인진흥원, 대한무역투자진흥공사 등 중소기업 유관단체는 물론 정부출연 연구기관, 대학을 포함한 광범위한 협력체제를 구축할 필요가 있다. 이러한 의미에서 정부가 일부대학에서 시범사업으로 실시하고 있는 소상공인지원센터의 설치에 전국적으로 확대되어야 한다.

정부는 공동연구개발, 공동브랜드개발 등 중소기업간의 협력을 활성화시켜야 한다. 이를 위하여 자금, 세제지원도 요망되지만, 기업간의 분쟁을 조정할 수 있는 정부의 역할도 강화할 필요가 있다. 중소기업의 outsourcing을 활성화 시키기 위하여 정부는 공정거래풍토를 정착시켜야 한다. 또한 중소기업들은 인재의 부족으로 조사, 기획, 해외시장 분석, 법률문제해석, 광고 등 전문 서비스 분야에서 outsourcing의 필요성이 크므로, 이러한 서비스를 저렴하게 제공하기 위한 전문가 등록제도 등을 강화하여야 한다.

정부는 중소기업과 대기업 관계의 개선을 통하여 중소기업의 국제경쟁력을 강화시킬 수 있다. 현재 대기업과 중소기업간의 도급거래는 계약 후 기회주의, 높은 폐쇄성 및 전속성 때문에 전문수급기업의 발전에 크게 기여하지 못하고 있다. 따라서 정부는 공정거래제도의 실효성 제고를 위한 제반 조치와 더불어 중층적 수직 분업체제가 활성화되도록 지원할 필요가 있다.

중소기업의 수출을 활성화하기 위하여 중소기업의 강점인 민첩성, 유연성, 창의성이 최대한 발휘될 수 있는 여건이 조성되어야 한다. 그러나 정부의 각종 규제로 우리 중소기업들은 자유롭고 더 큰 피해를 보는 쪽은 외국인 투자기업보다는 국내

기업이며, 그 중에서도 중소기업이라고 할 수 있다. 왜냐하면 외국인 투자기업에 대한 정부의 통제력은 국내기업의 경우보다 약하며, 중소기업은 정부에 대한 로비능력도 약할 뿐만 아니라 규모가 작아 판매액에 대비한 규제대처비용이 상대적으로 크기 때문이다. 따라서 정부는 기업활동에 대한 불필요한 경제적 규제를 과감히 철폐하고, 규제의 투명성도 높여야 한다.

II. 대·중소기업 수출 협력방안

1. 개황

- '98년도 총 수출은 1,332억불로 전년대비 2.2% 감소
 - '98년 5월 이후 10월까지 총 수출은 평균 9%대의 감소세를 보였으나 11월에는 1.1% 증가세로 전환된 후 12월에도 3.7% 증가
- 한편 중소기업 수출은 '98년 1/4분기를 제외하고는 전체적으로 감소세를 지속하고 있음.
 - 이러한 감소추세는 대기업의 수출감소폭보다 중소기업 수출의 감소폭이 적은 것으로 나타나고 있음.
- 수출이 이처럼 부진을 면치 못하는 원인은 우선 가격경쟁력의 열세를 들 수 있으며, 또한 세계 금융시장의 불안상존과 수출시장의 축소, 환율불안과 가격경쟁의 심화 등을 들 수 있음.
 - 그러나 '98년 이후 수출의 취약점이었던 가격경쟁력열위가 상당수준 해소됐음에도 수출이 증가하지 않고 있는 것은 문제라 하겠음.
- 따라서 이러한 애로사항을 타개하는 데는 기본

적으로 외환시장의 안정화가 전제되어야 하며 이와 더불어 대·중소기업간 수출협력체제의 구축과 제반 개혁을 통한 대외신인도 회복이 이루어져야 하는 등 보다 적극적이고 실질적인 대책마련이 이루어져야 할 것임.

2. 중소기업의 수출동향

가. 중소기업 수출동향

- IMF 이전에 원화환율은 달러당 910원대에 머물고 있었고, IMF 이후 한때는 2,000원을 위협한 적도 있었지만 현재는 1,170~1,180원대에서 등락을 지속하고 있음.
- 한편 지난 11월까지 중소기업의 수출은 510억달러로 전년동기대비 1.4% 감소한 것으로 나타나고 있어 전반적으로 감소세를 보이고 있음.

나. 향후 중소기업 수출전망

- 세계경제의 불안감 지속, 선진국의 보호무역의 강화, 국내의 제반 경제여건 등을 감안할 때 중소기업 수출증가에는 상당한 애로가 예상됨.
- 수출증가 요인
 - 엔화강세에 따른 가격경쟁력 개선
 - 아시아경제의 부분적 회복 기대감
 - EU의 건실한 성장 지속
 - 국내 금융조정 진전에 따른 신용경색 완화의 기대감
- * '99년도 총수출 목표액 : 1,340억불(0.6% 증가)
 - 이러한 목표를 달성하기 위해서는 상존하는 수출애로 및 둔화 요인의 해소에 주력해야 할 것임.
- 수출둔화 요인
 - 수출의 50%를 점하는 아시아시장 침체

〈수출 동향〉

(단위 : 억불, %)

	1997	1998				
		1/4	2/4	3/4	1~11월	연 간
총 수출	1,361.6	322.3 (8.4)	348.6 (-1.9)	305.17 (-10.8)	1,203.4 (-2.7)	1,332 (-2.2)
중소기업	569.1 (5.0)	130.3 (3.4)	145.4 (0.0)	140.0 (-2.8)	510.0 (-1.4)	-
대 기업	790.9 (5.0)	191.9 (12.0)	202.8 (-3.2)	164.7 (-16.6)	691.7 (-3.8)	-
중소기업 비중	41.8	40.3	41.7	45.9	42.4	-

주 : ()은 전년동기대비 증가율임.
 자료 : 한국은행

〈對아시아 수출 동향〉

(단위 : 억불, %)

	'97년도	'98. 1~11
아 시 아	685(4.2)	522(-16.9)
아 세 안	202(-)	138(-26.6)
중 국	136(19.3)	108(-11.8)
일 본	148(-6.3)	125(-17.5)

주 : ()안은 전년동기 대비 증가율을 나타냄

자료 : 한국무역협회

- 금융경색의 지속

- 수출환어음매입잔액('98. 10. 31 현재) : '97. 11월말의 76.7% 수준
- 수입신용장개설잔액('98. 10. 31 현재) : '97. 11월말의 59.60% 수준

- 대기업을 빅딜 등으로 인한 노사불안 등에 의한 수출산업기반 위축 및 해외바이어의 이탈.

- IMF 이후 부도업체가 점차 감소하였으나 아직까지 부도에 대한 불안감이 지속되고 있음.

〈부도 추이〉

	1996	1997		1998			
		3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4
어음부도율 (%)	0.14	0.25	0.80	0.54	0.43	0.41	0.17
부도업체 수 (개)	966	3,834	6,101	9,449	6,357	4,221	2,801

자료 : 한국은행

- 주요 개발도상 수출국 등 경쟁국 통화의 급변
- * 이는 금액면에서 수출규모의 축소와 치열

한 가격경쟁을 촉발시킴

* 원화 가치의 상승에 따른 가격경쟁력 약화

〈경쟁국 통화의 환율〉

	한 국 (원/US\$)	일 본 (¥/US\$)	대 만 (NT/US\$)	태 국 (Bht/US\$)	말레이시아 (RM/US\$)	필리핀 (P/US\$)	인도네시아 (Rp/US\$)
'98. 10. 31	1,315.0	116.87	32.53	36.83	3.8000	40.79	7600.0
'96년말비	-35.8	-0.6	-15.5	-30.5	-33.5	-35.5	-68.4
'97년말비	7.6	11.3	0.2	27.5	-2.7	-2.2	-35.2

자료 : 한국은행

다. 대기업을 중소기업 수출지원 및 해외동반진출 실적

○ '97년도 위탁 대기업을 수출알선 건수는 전년에

비해 대폭 감소하여 거의 실적이 없는 것으로 나타났으나 수출대행 건수는 전년에 비해 3배 가량 증가한 12,247건으로 나타났는데, 이는 수탁기업의 수출업무능력 향상과 위탁기업의 협

력중소업체에 대한 적극적인 홍보 등이 함께 반영된 것으로 분석되어지며, 향후 이러한 추세는 지속될 것으로 보여짐.

〈수출지원 실적〉

(단위 : 개사, 건, 억원)

구 분		수혜중소기업 수	건 수	금 액
수 출 대 행	1997	686	12,247	11,366
	1996	693	4,894	5,188
수 출 알 선	1997	2	3	5
	1996	355	4,121	6,695

자료 : 중소기업협동조합중앙회, '97년 수탁기업체협의회 운영실태 보고서, 1998. 6

- 한편 위탁대기업이 수탁중소기업에 대한 국제화 지원의 일환으로 추진하고 있는 해외투자시 부품업체와의 해외동반진출 사례는 '97년 동반협력체수가 전년에 비해 2배 이상으로 급증하였고 진출 국가수도 크게 늘어나 대기업과 협력업체의 해외에서의 유기적 분업이 증가하고 있음을 보여주었음.

〈해외동반진출 실적〉

(단위 : 개)

구 분	대 기업 수	협력업체 수	진출 국가 수
1997	12	236	35
1996	12	107	26

자료 : 중소기업협동조합중앙회, '97년 수탁기업체협의회 운영실태 보고서, 1998. 6

3. 중소기업의 수출애로요인

가. 수출시장의 위축

- 세계 총 수입의 1/5을 차지하는 동아시아 국가들의 외환위기 여파가 확산되면서 수출시장의 규모가 축소됨.
- 특히 빠른 성장을 거듭해온 개도국들의 성장을 둔화가 현저히 나타남.

- 경제의 급냉 → 실업증가와 소득감소 → 수요 및 투자 부진의 악순환이 지속되면서 수입 수요가 침체됨.
- 세계경제의 저성장에 따른 수입수요 위축의 지속

나. 수출시장에서의 경쟁 격화

- 한편 국제무역에 파급되는 동아시아, 러시아 및

브라질 등 금융시장 불안, 그리고 주요 개발도상 수출국들의 대미달러 환율이 급상승함으로써 수출시장에서의 치열한 가격경쟁을 촉발시킴.

- 이는 수출단가의 하락으로 수출물량의 증가에도 불구하고 금액면에서의 수출규모를 축소시키며 반덤핑 등 수입규제 확산의 원인이 되고 함.
- 또한 동남아를 비롯한 경제위기 국가들이 예외 없이 수출드라이브를 통한 경제회복 전략을 채택하고, 평가절하를 바탕으로 저가 밀어내기식 수출이 확대됨에 따라 수입국들의 수입규제가 강화됨.

- 이결과 우리나라의 수출채산성의 악화가 예상됨.

* 수출단가지수(1995=100)

- 중화학공업 : -18.8('98. 1~11)
- 반도체 : -48.5('98. 1~11)
- 전자제품 : -35.3('98. 1~11)
- 경공업 : -11.6('98. 1~11)
- 화공품 : -24.7('98. 1~11)

다. 보호무역주의의 팽배

- 미국과 EU 등 선진국뿐만 아니라 동남아·중남미 등 개도국들의 무역보호 추세가 급증하는 것도 수출에 걸림돌이 될 전망이다.
- 무역분쟁이 발생하는 경우도 선진국 중심에서 개도국으로 옮겨가는 추세에 있으며, 규제대상도 기존 농산물 및 공산품에서 첨단기술제품과 서비스 투자 등으로 확대되고 있음.
- WTO체제 출범이후 무역분쟁은 '95~'98년 155건으로 연간 39건으로 이는 과거 GATT

체제의 연간 6건보다 크게 늘어난 수치임.

- 미국의 슈퍼301조 재발동 및 선진국 수입규제의 강화

라. 기업구조조정의 영향

- 한편 대기업의 빅딜 합의에 따른 기업의 구조조정이 노사마찰로 차질을 보이면서 공장가동 중단으로 이어져 바이어들의 이탈현상이 나타나고 있음.

마. 환율 불안정

- 또한 환율이 연초부터 폭락세를 보이면서 선적시점과 내고시점간의 환율차이로 수출업체들의 피해가 속출하고 있으며, 더욱이 급격한 환율하락에 비해 수출단가 인상은 거의 불가능해 수출상담을 중단하는 사례도 급증하고 있음.
- 이러한 환율의 불안정으로 향후 환율변동 방향에 확신이 없어 바이어의 수출단가 인하 요구에 탄력적인 대응이 어렵고, 수출계획을 수립하는데 많은 차질을 빚고 있음.
- 최근 상당히 완화되었으나 환율불안에 따른 수출단가 산정문제가 바이어와의 상담에 큰 애로로 작용하고 있음.
- 이와 더불어 올초에 탄생한 유로화에 대한 준비가 미흡하여 유럽수출에 걸림돌이 될 것으로 보이며, 특히 중소기업은 유로화에 대한 인지도가 떨어지는 것으로 한 조사결과에 나타나 2002년 유로화가 본격적으로 출범하기 전에 이에 대한 대비책이 시급히 요구되고 있음.

〈순상품교역조건 추이〉

(1995=100)

	1997					1998
	1/4	2/4	3/4	4/4	연 간	1~11
순상품교역조건	79.0 (-1.8)	81.4 (-9.1)	77.0 (-11.4)	75.1 (-5.8)	77.8 (-11.3)	78.4 (-0.5)
수 출 단 가	77.9 (-19.2)	76.2 (-13.7)	72.4 (-14.6)	66.5 (-15.9)	72.8 (-15.9)	60.9 (-17.9)
수 입 단 가	98.6 (-1.4)	93.6 (-5.1)	94.0 (-3.6)	88.5 (-10.8)	93.6 (-5.3)	77.7 (-17.5)

주 : () 안은 전년 동기비 등락률(%)임.

자료 : 한국은행

바. 높은 외환관련 부대비용

- 무역협회가 수출업체를 대상으로 조사한 '수출 부대비용 현황'에 따르면 합섬직물 10만달러 어치를 미국에 수출할 경우 부대경비는 총 5백 71만7천원('98년 10월 기준)으로 수출액의 4.2%에 달했음.
- * 1천원어치를 수출할 경우 42원을 부대경비로 내야한다는 의미임.
- * 이는 '97년 상반기 제조업체들의 영업이익률(8.8%)의 절반에 육박하는 수준임.

- '97년 10월 합섬직물 10만달러어치를 미국에 수출할 경우 부대비용 2백99만7천원보다 2백 72만원(90.8%)이 더 드는 것임.
- * 수출부대비용이 수출액 중 차지하는 비중(4.2%)은 '98년 3월의 6.1%보다는 낮아졌으나 IMF 직전인 '97년 10월의 3.1% 보다 높은 수치임.
- 따라서 정부가 앞장서서 외환수수료 및 환가료, 물류비 등을 IMF 이전 수준으로 낮춰 주어야 함.

〈수출 관련 부대 비용〉

외 환 수 수 료	2백51만원
환 가 료	46만5천원
관 세 사 수 수 료	19만8천원
물 류 비	2백11만6천원
외환수수료 관련비용	59.5%
물 류 비 용	37.0%

5. 대·중소기업간 수출협력 방안

가. 수출확대를 위한 대·중소기업간 협력방안

- 최근 우리 경제의 국제화가 급속히 진전되면서 대기업뿐만 아니라 중소기업의 해외진출도 증대하고 있고 또 증대시켜야 하는 것이 당면과제로 대두되고 있으므로 위탁 대기업과 수탁 중소기업의 해외동반진출, 수출알선 및 대행은

대·중소기업 협력관계에 있어서 새로운 패러다임을 모색해야 할 필요성을 제기해 주는 과제라 하겠음.

- 위탁 대기업의 협력기업에 대한 수출알선 및 대행 그리고 해외 동반진출은 우리 중소기업들이 판로확대를 통해 대형화·전문화 목표를 달성하게 하여 줄뿐만 아니라, 해외시장정보에 어둡고 국제화 경험이 부족한 중소기업들이 직접 해외진출을 할 수 있게 하여주고 국제 도급조직에 참여할 수 있는 길을 열어주어 궁극적으로는 우리 경제의 경쟁력을 제고시켜 줄 것임.
- 따라서 위탁 대기업은 협력기업에 대한 적극적인 수출대행 및 알선 그리고 해외동반진출지원 등을 통해 협력기업의 해외판로를 확대해 주고, 동시에 국내시장에서도 거래처 복수화 허용, 보수용 부품의 시판허용 등을 통해 협력기업이 대형화·전문화될 수 있도록 판매협력을 강화해야 할 것임.
- 특히 최근 대기업들이 계열 종합상사를 통해 협력중소기업뿐 아니라 독립형 유망중소기업을 발굴하여 수출알선 및 대행을 해줌으로써 수출증대를 위해 노력하고 있는 것은 새로운 대·중소기업간 협력모델로서 정착시켜 나갈 필요가 있음.
- 이런 뜻에서 다음과 같은 방안들이 대·중소기업간 수출협력을 위한 주요한 방안이 될 수 있음.
- 대기업의 중소기업에 대한 사급자재(賜給資材) 제공의 확대
- 대기업의 중소기업에 대한 보증지원
- 해외시장의 공동개척
- 수출시장에서의 공정거래질서 확립
- 대기업의 수출중소기업에 대한 다각적 지원

- 동남아 국가들과의 연계무역 추진

나. 사급(賜給)자재¹⁾의 확대

- 납품중소기업이 원할 경우, 대기업이 주요원자재를 취득하여 납품중소기업에게 직접 제공하거나 원자재구매를 대행하여 줌.
- 현재 대부분의 중소기업은 인상된 원자재가격, 신용구매의 어려움, 환율의 불안정 등으로 인해 원자재의 정상적인 공급에 어려움을 겪고 있음.
- 사급자재의 확대는 이런 어려움을 겪는 중소기업에게 다음과 같은 중소기업 지원효과를 나타내어 납품중소기업이 생산에 전념할 수 있도록 할 수 있음.
- 원자재수급의 원활화
- 자금난 감소
- 환위험의 회피
- 대·중소기업 쌍방간 적기생산·공급의 지속

다. 해외시장의 공동개척

- 해외시장에 관한 대기업의 정보망 활용
- 해외전시판매에 대·중소기업의 공동참여
- 중소기업은 생산을 전담하고 대기업은 판매와 A/S를 담당하는 형태의 대·중소기업간 전략적 제휴

라. 수출시장에서의 공정거래질서 확립

- 최근 내수시장의 침체에 따라 대기업들이 수출

1) 사급자재란 발주기업이 수주기업에게 확보하여 제공하는 원자재를 말함. 이 경우 수주기업은 사급자재를 받아 가공만하여 발주기업에 납품하게 됨.

확대를 추진하는 과정에서 가격인하경쟁, 바이어 채가기 등의 수출질서를 혼탁시키는 사례가 있음.

- 금년 1/4분기중 물량기준으로는 수출이 전년동기대비 34.9%가 증가하였으나 금액기준으로는 9.3% 증가에 머물렀음.
- 이것은 수출물량은 늘어도 수출채산성은 악화되고 있다는 뜻임.
- 공정한 수출질서의 훼손이 이러한 수출채산성 악화의 한 원인이 되고 있음.
- 이러한 수출질서의 교란은 중소기업들의 수출의욕을 꺾음은 물론 수입국의 반덤핑규제의 대상이 되어 수출확대를 어렵게 할 수 있으므로 대·중소기업 모두가 협력하여 공정한 수출질서를 확립하여야 함.
- 이의 실천방안으로 “수출애로사항 신고센터”의 역할을 강화함.

〈한·일간 순상품 교역 조건지수 비교〉

(1995=100)

	한 국	일 본
'97년말	77.8	91.8

마. 수출중소기업에 대한 다각적 지원

- 중소기업에 대한 대기업의 다음과 같은 수출관련지원은 수출중소기업은 물론 내수중소기업의 수출의욕을 증대시킬 것임.
 - 대기업의 중소기업부문 관련기술의 적극적인 이양
 - 대기업이 해외판매망을 통한 중소기업제품의 수출

- 중소기업수출에 따른 수송, 통관, 보험 등의 계약을 대기업이 자기의 계약회사를 통해 대기업 적용요율로 체결케 함으로써 중소기업의 수출물류비용을 감소시킴.

- 이러한 대기업의 중소기업수출지원은 다음의 기대효과를 가져올 것임.
 - 중소기업의 수출경쟁력 제고를 통한 수출증대
 - 내수중소기업의 수출중소기업화 촉진
 - 해외시장개척

바. 동남아 국가들과의 구상무역추진

- 현재 우리나라는 외환의 부족으로 동남아로부터의 원자재수입과 역시 외환부족을 겪고 있는 동남아로의 완제품수출에 애로를 겪고 있음.
- 인도네시아, 말레이시아, 필리핀, 태국 그리고 베트남의 5개국으로 부터의 원자재수입액은 우리나라 총 원자재 수입액의 19%를 차지하고 있음.
- 따라서 외환부족이 계속되는 동안 우리나라와 동남아 국가간에 달러의 개입이 없는 무역을 추진해 볼 필요성이 있음.
- 무역은 우리나라가 동남아 국가로부터 원자재를 수입하고 완제품을 동남아로 수출하여 일정기간 단위별로 수입과 수출의 차에 해당하는 만큼의 원자재 또는 완제품을 주고 받음으로써 청산하는 형태가 바람직스러움.
- 현재 인도네시아 등 동남아 국가들은 외화절약과 수출확대 차원에서 구상무역을 추진하고 있으며, 이들 국가들과 구상무역을 보다 효율적으로 추진하기 위해 구상무역협의회 구성, 추진대상품목, 구상무역형태 등을 협의해야

할 것임.

- 이러한 구상무역은 운영의 묘에 따라 참가한 모든 기업에게 다음의 효과를 가져다 줄 수 있음.

- 원자재 공급의 원활화
- 수출의 증대
- 환위험의 회피
- 내수기업의 수출기업화

