



# 시멘트 輸出의 諸問題

—輸出獨占代行業者 指定이 時急—

朴 鍾 炷

(동양시멘트공업주식회사)

수년전 까지만 해도 한국양회업계의 생산은 국내의 수요에 도저히 미치지 못했으나 경제개발 5개년계획과 함께 점차 그 구조가 변경되기 시작, 근년에 와서는 수요 공급의 비중이 판이한 양상을 이루었으며 특히 1969년의 정부집계에 의하면 국내생산을 580만톤, 국내수요를 510만톤으로 책정함으로써 약 70만톤을 수출해야 한다는 것인데 과거 우리의 수출실적을 분석할 때 외화표시의 판매방법은 대부분 국내군납으로 명맥을 유지하였으나 최고의 실적을 낳은 68년의 군납량 23만톤(약 520만불)을 69년에 그대로 달성한다해도 약 50만톤의 일반수출이 필요한 결론인 고로 앞으로의 판매는 군납보다 수출을 우선한다든지 또는 군납분야의 수요처 확대를 모색하는 방법일 것이다.

정부는 70년 후반기에 돌입하며 수출목표를 20~30억불로 내다보는 첫 도약대로서 1969년의 수출목표액을 7억불로 책정한바 이에 따른 경제계의 반영은 비상하며 시장개척 및 외화획득은 바야흐로 절정에 이르렀으니 양산체제로 돌입한 당업체로서는 외화표시판매에 있어서 수출분야의 제문제를 조심스레 논의할 때에 이른듯하다.

현재까지의 시멘트수출군납방법을 수출의 하나로 해외의구매자의 구매공고에 따른 국제경쟁입찰로서 입찰자의 응찰 자격을 규제하여 반드시 당해국의 조달당국에 등록되자에 한해 구매하는 방법(예; 월남정부 보유불에 의한 자유 우방국가에 한한 국제입찰로서 비로 철강제 시멘트등)과 제조업자가 해외의 실수요자나 공급자 내지 국내중계자와 수출입계약을 성공시키는 두

가지로 나눌수 있고 군납은 수요처의 구분에 따라 국내 및 해외착지(Request for Proposal 및 Concurrent Solicitation), 주한미 5공군, 국내 건설군납조합 등으로 나눌수 있다(근간 한국정부의 외화표시판매에 대한 면세에 따른 정책으로 주한의교사절 및 종교단체에서 수시 및 년간사업으로 구매하는 것은 제외).

특정상품을 제외한 모든 상품의 판매는 국제간의 경쟁이 치열함으로 이의 애로는 허다하지만 한국에서의 시멘트 분야의 일반수출은 사실상 처녀개척임으로(몇건의 공동수출은 있었으나) 가격, 수송 기타면에서 예상외의 고전을 감수해야 함은 각오한 일이지만 다음의 몇가지를 중점적으로 예시하고자 한다.

## 1. 수출대행사

일반상거래에서도 그렇듯이 매매자가 직접 상거래를 형성하는 원시적인 방법에서는 두사람에 한해 단순한 거래를 당사자의 합의아래 쌍무적으로 성립시키면 족하지만 무역관계에 따른 중개상의 계약을 추진시킴에는 복잡한 문제가 파생됨이 당연지사이다. 계약에 따른 일정수수료의 수수문제는 선진국에서는 어색함이 없지만 아직 까지도 그 분야에 처음으로 부딪친 당업체 내지 우리의 관습으로는 이해키 어려운 점이 있는데 무엇보다도 중요한 것은 대행사 및 계약자의 신의성실이 문제다.

항간에는 실용조사나 구비조건을 요구하지만

이는 어디까지나 가급적 피해야 할 문제이며 제조업체가 스스로 계약을 성립시키는 단계에 접촉하지 못할 경우 대행자는 능히 전권을 대행할 수 있는 자격의 구비자라야 할 것이며 또한 위임받은 범위내에서의 전권수행을 위해 최선의 능력과 성의를 보여야 할 것이다. 현대경제사회의 판매질서는 상품의 제조자체와는 완전히 구분되고 있으며 특히 주목할만한 사실은 제조업체의 한계 분야로서의 판매는 지양되고 제조업체와 동등한 독립된 판매처가 탄생되고 있다는 사실을 고려할 때 당 업계의 해외 수출의 경우 이를 제조업체가 스스로 해외 판매망이 없을 경우 판매를 유기적으로 또 신속정확히 행할 수 있는 판매대행기관(Sole Agent)을 긴급히 설정해야 함을 제의한다.

## 2. 포장 및 표지(Marking)

일반적으로 시멘트의 포장방법은 다른것에 비할 때 극히 간단한 것으로 알려져 있으나 사실은 그렇지 않다. 시멘트는 중량품(Heavy Cargo)이며 또한 원거리 수송을 요하는 것임으로 이의 포장문제는 극히 유의할 점인데 보통 대륙지방에서의 수송용으로는 KS에도 규정했듯이 평판 대형 크라프트지의 4중지대(Plain Kraft Paper Bagged-4 ply)로 지정되어 있으나 “들이”에 있어서의 94파운드(42,638kg)나 110파운드(50kg)에 따라 다르고 해외수송 및 내륙지방의 “수송지”에 따라 또한 판이하며 제일 큰 문제는 용도에 따라 더욱 큰 차이를 나타내므로(예; 콘테이너 및 파레타이징) 각 분야별 용도에 따른 최초 선적분(약 5천~1만톤분)에 해당하는 포장자재는 앞으로의 수출문제를 고려할 때 상시재고로 있어야 할 것 같다.

특히 해외수송용은 5~6중지를 사용하지만 근래에 와서는 대부분 6중지를 구매자가 원하나 월남지역의 상하기온에서는 미연방규격에 표시된 범위내에서의 유지(油紙) 사용문제를 피해야 할 것임으로 전문적인 연구가 필요하다. 또한 시멘트 비료등의 포장은 평판크라프트지에서 신축성으로 대체될 것임이 틀림없음으로 포장문제

는 더욱 중요하다. 그리고 시멘트의 표지(Marking)는 구매자의 임의요구에 따라 공급자가 지대를 가공해야 하는 것임으로 계약전이나 입찰전에 반드시 생각하여 구매자의 인증을 얻어야 할 것이다.

## 3. 선적지와 내국수송

국내의 개항지로는 부산 인천 여수 목호등지를 들 수 있지만 국내 양회업체의 공장위치를 감안할 때 인천은 현재로서는 부적합이고 부산 목호를 선적항으로 손꼽을 수 있다. 참고로 부산항의 물동량은 60년의 200만톤에 비해 67년은 626만톤 68년 11월현재는 620만톤 12월은 한계점을 상회한 750여만톤임으로 비단 당업계 뿐만 아니라 한국해운계의 큰 두통거리가 될 것임이 틀림이 없다. 부산항의 몇개 부두중 제 1부두는 염연초 및 여객전용부두로서 시멘트의 하역은 불가능하며 제 4부두는 부두로서의 제기능을 다하지 못하지만 다만 2, 3부두는 그런메로 시멘트의 난작업을 감행할 수 있지만 2부두의 5~6호 창고를 전용으로 쓰다시피 하는 실정에서 5호 창고의 안벽의 경우 평균심 9m로는 만톤급 선박의 집안작업은 불가능 함으로 그나마 적자출혈수출의 상당한 취회작업료를 감수해야 함은 너무나 지나친 고통이 아닐 수 없다. 목호도 근래에 이르러 국제항으로서의 구실을 위해 안간힘을 쓰고 있으나 다소 시일이 경과하드래도 시멘트의 선적항으로서의 부산항보다 이를 개발함이 더 큰 효과가 있을 것 같다.

선적항이 외국의 예를 보면 공장자체가 임해지구이며 공장포장은 부두에서 바로 본선작업이 가하지만 현재의 국내공장입지조건이 그렇지 못한이상 선적항까지의 내륙수송은 필수적으로 수반되는 고통인데 한국의 철도사정으로 보아 이는 시급히 해결해야 할 첫 문제이다.

## 4. 하역비와 하역업자

보세구역 내에서의 수출입물자를 운송선적 양  
(84면에 繼續)

년이 너무 흐른 지금이다.

지금은 주위의 거의 모든 사람과 주고 받는 대화에 경어를 쓴다. 그리고 나를 호칭도 “아무개氏”가 아니면 “아무개 先生”이며 이러한 호칭은 아무리 들어도 이상하지도 어색하지도 않다.

오히려 父母나 그밖에 특별히 그럴만한 관계가 아닌 어떤 사람이 반말을 하거나 호칭에 氏字나 先生字를 앞붙이면 싸우려 덤벼들 판이다.

지금은 남들이 나를 모두 어른으로 대접 해 주고 自身도 이제 어른이라고 자처하는 마당에서 서로 반말을 할 만한 처지에 있는 사람은 그리 많지 않다. 父母를 비롯한 나와 特別한 關係를 가진 몇몇뿐이 一方的으로 내게 반말을 하고 명령조의 이야기를 하는 예를 除外하고 내주위를 둘러싸고 있는 많은 사람들 중에서 극히 少數, 即 學校同窓會社同僚中 몇 사람이 나와 반말로 對話를 나누며 육까지 걸드린다.

事實 반말에 육까지 걸드려 서로 對話를 주고 받는다는 것은 서로 흥 허물이 없는 사이에서만 可能하고 어른이 된 지금에 와서까지 흥 허물이 없이 지낼 수 있는 것은 서로 利害關係없이 순수하게 사귀게 된 연유일 것이다.

따라서 이들과의 사귀는 순수한 것이고 友情으로만 얽힌 것이어서 쉽사리 끊어지지 않으며 설사 오랫동안 보지 못하고 떨어져 있었더라도 서로 사귀는 관계가 여전히 있고 또 만나서 이야기를 나눌 때도 여전히 육도 걸드린 반말이 자연스럽게 나오는 것이다.

흔히들 세상에서 가장 믿을 만한 親舊는 學校同窓이며 同窓中에서도 고등학교 동창이라는 말을 한다.

가령 서로 전혀 모르는 관계에서 두사람이 이야기를 나누고 있는 境遇 勿論 어루도 敬語 일 것이고 서로 조심하며 이야기를 進行 할 것

이다.

우연히 두 사람 사이가 학교동창이라고 밝혀지면 두 사람 사이에 對하는 態度가 根本적으로 달라지게 일쑤이다.

만일 그 同窓關係가 동기 동창일 경우 두 사람은 곧 敬語도 조심도 없이 반말로 돌입해 버리고 만다.

비록 두 사람이 학창시절에 서로 모르던 關係이며 학창시절에는 그러한 동창이 있는지조차 몰랐던 사이다라도, 반말은 친숙한 사이를 測定하는 尺度이며 친숙하지 않은 사람을 친숙하게 만들어 주는 촉매제의 역할도 한다.

아무리 친한 친구 사이에도 禮儀는 있는 법 그래서 서로 尊敬도 하고 禮節도 차려야 하지만 서먹서먹하고 어색한 분위기를 급땃치로 해소시켜주는 반말이 어느 境遇에는 천만금 보다 더큰 값을 발휘한다.

(東洋세멘트工業株式會社 陸運課)

(69面으로부터)

하함에 있어서의 제반구실을 하역업자가 행하고 화주는 하역비를 지불하지만 실제화주는 부산의 경우 해사협회 교통부 및 하역업자의 3자사이를 눈치싸야 하는 실정임으로 하역비는 고가일 수밖에 없다. 좀 엉뚱한 비교가 될지 모르나 구미식의 방법과 우리의 것은 너무 차이가 심하여 비교의 대상이 되지 않으니 말이다. 뒤늦게나마 정부는 해사부신설을 위한 잠정조치로서 하역의 효율화를 위해 항만관리행정을 교통부에 일원화하고 일반 국제상황(商港)을 구분한다 하니 이는 참으로 반가운 일이며 머지않아 이 문제는 자동적으로 해결되며 적절한 조치가 취해질 것으로 믿는다.

이상으로 시멘트 수출에 관한 가장 기본적인 주지된 사실을 잠깐 나열하였는데 이보다 더앞서 생각해 볼 것은 실제 판매할 수 있는 상대처 즉 판로개척이 가장 요긴한 일이다. 거래가 이루어져야 상품이 있을 수 있고 또 상품이 있어야만 거래를 만들 수 있는 것이니 말이다.

최근의 동남아 각국은 「시멘트·프랜트」 붐을 이룬듯한 느낌이며 설사 자국의 공장시설이 있다 해도싼 외국산을 수입하는 경우도 허다하다. 아무튼 우리는 파는정책을 만들어서 사는사람으로 하여금 우리의 것을 사도록 해야 할 것이 분명히 소망스럽다.