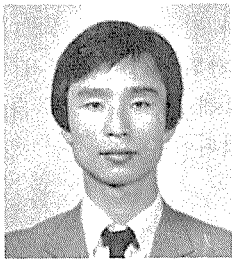


원貨 切上과 中小企業의 対応



林 正 澤
中小企業銀行 調査部 調査役

수출 중소기업의
원화절상의 대책으로는
수출가격 인상, 합리화·원가
절감, 제품의 고급화, 수출국의
다변화, 결제통화 전환 등을 통하여
채산성 유지에 다각적인 노력이 요구된다.
그러나 원화절상에 비하여 수출가격
인상이나 원가절감 등이 미흡한
관계로 국내의 수출 중소기업은
여러모로 어려움을
겪고 있다.

1. 머리말

最近 개최된 韓美通商會議에서 美国側은 우리
나라의 높은 經營収支黒字와 國際貿易의 相互
主義原側을 내세워 원貨切上和 国内 市場 開放
을 강력히 요구하였다.

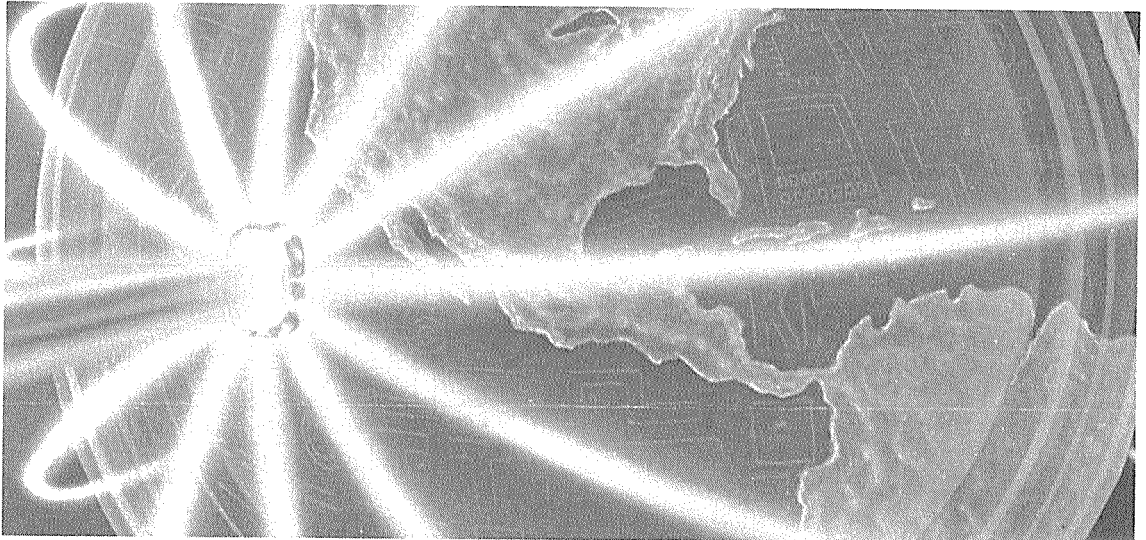
이를 반영하여 지난해 8.7%에 달하였던 원貨
의 切上率이今年에 들어와서는 큰 폭으로 급속
히 오르고 있다. 즉 2月末 現在 이미 昨年 切
上率의 절반 水準인 4.1%가 올랐으며 이는 年
率로 따진다면 24.6%에 달하는 높은 切上率이
된다.

원貨價値의 급속한 切上은 輸出企業의 採算
性和 國際競争力에 惡影響을 미친다. 특히 輸出
中小企業의 경우 技術 및 經營活動에 심각한 影
響을 받으며, 지금까지 진행된 원貨切上으로 經
營隘路에 직면하고 있는 中小企業의 比重이 매
우 높은 것으로 나타나고 있다.

輸出 中小企業이 받는 影響을 輸出物量과 輸
出採算性으로 나누어 살펴보면 輸出物量은 지
난해의 好景氣를 반영하여 큰 폭으로 증가한 데
반해 輸出採算性은 급격히 악화되었다. 즉 当行
이 지난해 12월에 실시한 調査에 의하면 現在의
輸出價格을 전제로 하여 換率이 750원에 이르
면 全体 輸出中小企業의 91.3%가 採算性을 상
실할 것으로 조사된 바 있다.

한편 원貨切上に 대비하여 輸出中小企業도
다양한 対応策을 강구하였는데 輸出價格의 引上,
合理化·原價節減, 製品의 高級化, 輸出國多邊
化, 決済通貨轉換 등을 통하여 採算性 維持에
노력하였다. 그러나 원貨切上に 비하여 輸出價
格 引上이나 原價節減 등이 미흡하여 많은 業體
들이 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다.

以下에서는 中小企業銀行이 지난해 12월에 실
시한 「貿易環境變化와 中小企業의 対応」調査와
추가로 실시한 対応事例調査의 結課를 요약하
여 소개하기로 한다.



원화절상에 대한 수출 중소기업의 대책은 생산성향상, 경영합리화 등을 적극적으로 추진하는 길이다.

2. 1987年 下半年期 対応実績

中小企業銀行이 1987年 5月(당시 換率 830원)에 실시한 “最近의 貿易環境變化가 中小企業에 미치는 影響”에 대한 調査에 따르면 당시의 輸出價格에서는 換率이 790원에 이르면 輸出 中小企業의 89.0%가 採算性을 상실하는 것으로 나타났다. 따라서 輸出 中小企業들은 1987年 下半年期중 採算性을 유지하기 위하여 다양한 対応策을 강구한 것으로 밝혀졌다.

먼저 직접적인 採算性 補填方法인 輸出價格의 引上을 꾀한 業체가 全体の 50.4%에 달하였다. 引上幅으로는 5% 以内가 27.6%로 가장 높은 比重을 차지하고 있으며 6% 以上 올린 業체도 22.8%로 나타났다.

또한 輸出 中小企業들은 經營対応을 통하여 元貨切上の 충격을 自体흡수하는 方案으로 “合理化, 原価節減을 통한 價格競爭力 提高”(64.6%)와 “製品의 高級化를 통한 非價格 競爭力 提高”(46.7%)에 가장 주력하였으며 “輸出國의 多辺化”(24.4%), “決濟通貨轉換”(14.2%), “國內下請 增大”(13.6%), “內需로 轉換”(11.5%) 등의 다양한 対応策을 취하여 採算性 維持에 노력하였다.

한편 輸出價格의 上昇에도 불구하고 輸出 中小企業의 51.7%는 上半期보다 많은 物量을 수

출하였으며 33.3%만이 輸出物量이 감소되었다. 이는 많은 輸出 中小企業들이 海外市場에서 상당한 競爭力을 가지는 것으로 풀이할 수 있다.

表 1. 1987年 下半年期 輸出價格 變動
(上半期 對比)

(單位 : %)						
	5% 以内	6~10%	11~20%	21% 以上	不變	合計
上昇	27.6	14.4	6.3	2.1	40.2	100.0
下落	6.8	2.1	0.5	0.0		

表 2. 採算性維持를 위한 輸出 中小企業의 対応 実績
(1987年 下半年期)

內 容	(%)
• 合理化, 原価節減을 통한 價格競爭力 提高	64.6
• 製品의 高級化를 통한 非價格競爭力 提高	46.7
• 輸出國 多辺化로 危險 分散	24.4
• 代金決濟通貨를 強勢通貨로 轉換	14.2
• 國內下請의 增大	13.6
• 輸出比重을 낮추고 內需로 轉換	11.5
• 國際競爭力이 미약한 부문에서 철수, 事業轉換 도모	1.8
• 海外 現地生産의 增大	1.0
• 部品, 原材料의 輸入增加	5.8
• 적절한 対応策이 없음	20.7
• 競爭力이 있어서 특별한 対応策을 취하고 있지 않음	2.6

註 : 複數 回答

表 3. 1987年 下半期 輸出物量 變動
(上半期 對比)

(單位：%)

	10% 以內	11~20%	21~30%	31~50%	51% 以上	不變	合計
增加	29.1	11.8	6.8	2.6	1.3	15.0	100.0
減少	19.2	8.1	3.4	2.4	0.2		

한편으로는 主要競爭國인 日本, 台灣의 87年度 對美 달러 自國通貨切上率이 원貨의 切上率보다 훨씬 높았기 때문에 상대적으로 價格競爭力이 강화된 데에도 그 原因을 찾을 수 있을 것이다.

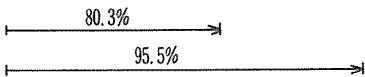
3. 輸出展望

그러나 調査時點인 換率 790원에서 일부 中小企業들은(44.3%) 지속된 원貨切上에 비하여 輸出價格 引上이나 原價節減 등이 미흡하여 損失을 보고 있는 것으로 나타났다.

또한 現在의 輸出價格에서는 원貨切上이 계속되어 換率이 前年末對比 約 4% 하락된 760원에 이르면 輸出 中小企業의 80.3%가 採算性을 잃는 것으로 응답하였다. 또한 前年 下落率 水準인 約 8%가 하락된 730원에서는 95.5%가 採算性을 상실할 것으로 나타났다.

表 4. 損益分岐點에 이르는 換率의 水準
(單位：원, %)

現在 損失	780	770	760	750	740	730	730 미만	収益 增大 想	計
44.3	15.5	9.2	11.3	11.0	2.1	2.1	2.1	2.4	100.0



이에 대응하여 많은 輸出 中小企業들이 輸出價格을 인상할 計劃인 것으로 나타났다. <表 5>에서 나타난 바와 같이 換率이 760원에 이를 경우 全體의 65.1%가, 730원인 경우에는 全體의 74.5%가 輸出價格을 인상할 계획인 것으로 조사되었다. 또한 引上幅도 점차 높아져서 760원일 경우 5% 以內가 41.2%, 5% 以上이 23.9%인 데 반해 730원에서는 5% 以內가 20.7%, 6~10%가 29.9%, 11% 以上도 23.9%로 높게

나타났다. 따라서 지속적인 換率引下에 따른 輸出採算性 惡化分の 일부를 輸出價格引上을 통하여 補填하려는 輸出 中小企業의 의도를 엿볼 수 있다.

表 5. 輸出價格의 變動

(單位：%)

		5% 以內	6~10%	11~20%	21% 以上	不變	計
換率이 760원일 경우	上昇	41.2	17.9	5.0	1.0	27.6	100.0
	下落	5.5	1.3	0.5	0.0		
換率이 730원일 경우	上昇	20.7	29.9	18.6	5.3	18.6	100.0
	下落	5.3	1.1	0.5	0.0		

또한 輸出 中小企業들은 採算性을 유지하기 위하여 앞으로 “合理化, 原價節減을 통한 價格競爭力 提高”(64.8%)와 “製品의 高級化를 통한 非價格競爭力 提高”(53.8%)에 力點을 둘 것으로 나타났다. 특히 지난 87年 上半期 調査와 비교하여 보면 “輸出國 多邊化”(31.0), “內需 比重 增大”(20.5%), “決濟通貨轉換”(16.0%) 등의 比重이 크게 높아지고 있다.

表 6. 採算性維持를 위한 輸出 中小企業의 향후 對應方案

內 容	(%)
• 合理化, 原價節減을 통한 價格競爭力 提高	64.8
• 製品의 高級化를 통한 非價格競爭力 提高	53.8
• 輸出國 多邊化로 危險 分散	31.0
• 輸出比重을 낮추고 內需로 轉換	20.5
• 代金決濟通貨를 強勢通貨로 轉換	16.0
• 國際競爭力이 미약한 부문에서 철수, 事業轉換 도모	10.8
• 國內下請의 增大	10.0
• 部品, 原材料의 輸入增加	4.5
• 海外 現地生産의 增大	4.0
• 적절한 對應策이 없음	13.4
• 競爭力이 있어서 특별한 對應策을 취하고 있지 않음	1.8

註：複數 對答

한편 輸出價格 引上計劃에 따른 輸出物量의 展望으로는 換率이 760원까지 하락하면 輸出物量이 現在에 비하여 증가할 것이라고 응답한 中

小企業이 25.3%에 불과하였으나 55.3%의 中小企業은 輸出物量이 감소할 것으로 전망하였다. 또한 730원까지 하락하면 輸出物量의 減少를 예상하는 輸出 中小企業은 더욱 늘어나 全體의 61.1%에 달하고 있다. 따라서 원貨切上이 계속 될 경우 中小企業은 採算性惡化뿐만 아니라 輸出物量에도 惡影響을 받게 될 것으로 우려된다.

또한 物量의 減少幅으로는 760원일 경우 10%以内가 37.0%, 11%以上이 18.3%인데 반해 730원에서는 10%以内가 24.4%, 11~20%가 21.0%이며, 21%以上の 減少를 예상하는 企業도 15.7%에 달하고 있다.

表 7. 輸出物量의 變動

(單位 : %)

		10% 以內	11~ 20%	21~ 30%	31~ 50%	51% 以上	不變	計
換率이 760원일 경우	增加	18.6	5.8	0.3	0.3	0.3	19.4	100.0
	減少	37.0	12.6	3.9	1.3	0.5		
換率이 730원일 경우	增加	12.3	7.6	2.6	0.8	0.0	15.5	100.0
	減少	24.4	21.0	7.9	6.0	1.8		

4. 向後 輸出 中小企業의 經營方針과 니즈

貿易環境에 대처하기 위한 向後 輸出 中小企業의 經營方針으로는 “新製品 취급 등 事業의 多樣化”(63.8%)와 “原價節減을 통한 企業體質強化”(62.5%)가 가장 높은 比重을 차지하고 있다. 또한 지난해의 好景氣를 반영하여 “事業 擴張, 販路開拓”에도 높은 比重을 두고 있다.

表 8. 輸出中小企業의 經營 方針

內 容	(%)
新製品 취급 등 事業의 多樣化	63.8
原價節減을 통한 企業體質強化	62.5
事業擴張, 販路開拓	35.2
海外進出, 海外投資도모	10.5
減量經營도모	6.6
事業 轉換	5.5
其 他	2.4

註 : 複數応答

輸出 中小企業이 最近의 貿易環境 變動으로 인한 隘路事項을 타개하기 위해 가장 절실히 바라고 있는 니즈로는 “原資材의 適期調達”(52.2%)과 “원활한 運轉資金의 供給”(44.6%)으로 나타났다. 또한 “技術人力確保”와 “海外 市場情報 提供”도 매우 중요한 中小企業의 니즈이며 특히 技術開發과 관련된 니즈가 크게 증가하는 趨勢를 보이고 있다.

表 9. 輸出 中小企業의 니즈

內 容	%
原資材의 適期調達	52.2
원활한 運轉資金의 供給	44.6
技術人力確保	42.0
海外市場情報提供	32.3
施設擴張, 改替을 위한 資金支援	24.7
技術情報提供	22.0
研究開發投資를 위한 資金支援	13.6
經營, 技術指導教育	9.2
試驗研究施設 共同利用	2.6
海外投資情報	2.4

註 : 複數応答

5. 原貨切上에 대처하는 中小企業의 対応事例

여기서 原貨切上에 대처하는 輸出中小企業의 구체적인 対応事例를 몇가지 소개해 본다.

가. 合理化·原價節減을 통한 対応事例

K社는 織物生産業체로 売出額에서 차지하는 輸出比重은 약 70%이다. 同社는 87年中 原貨切上, 原絲價格의 上昇, 人件費 上昇 등으로 採算性이 크게 惡化되었다.

織物은 製品의 特性上 製品差別化가 어렵기 때문에 高級品生産에 의한 價格引上이 쉽지 않다. 따라서 同社는 採算性 維持를 위하여 原價節減에 주력하였다. 同社는 특히 従業員 감축을 통한 人件費 節減, 로스率의 減少, 生産性向上을 위해서는 施設改替가 불가피하다고 보고 設備自動化를 과감히 추진하였다. 그 結果 다음과 같은 效果를 거두었다.

즉 新織機로는 旧織機에 비해 單位 時間당 5

배의 製織이 가능함으로써 従業員을 70名에서 25名으로 감축할 수 있었다. 이와 아울러 品質도 크게 向上되었다. 따라서 同社는 人件費 節減을 통한 原價節減과 品質向上으로 競爭力을 크게 向上시켰다. 同社의 最高經營者는 換率이 700 원으로 낮아져도 競爭力이 있다고 말한다.

나. 製品高級화를 통한 対応事例

H光学社는 世界一流化 推進品目的 하나로 設定된 안경테를 생산하여 美国, EC 등 15個国에 直輸出하는 中堅 輸出業体이다. 国内 同業界에서의 品質水準은 中級으로 海外市場에서의 声價는 價格에 비한 品質이 우수한 것으로 평가되고 있다. 그러나 日本製品에 비해서는 品質向上의 素地가 많다고 지적된다.

同社는 지난해 元貨切上으로 큰 어려움에 직면하게 되었고 이를 극복하기 위해서는 輸出價格을 인상하여야 하나 市場支配力이 없는 同社로서는 製品을 高級화하지 않고서는 이는 불가능하였다. 이에 따라 同社는 素材를 바꿈으로써 (니켈 실버와이어를 스테인레스 스틸으로 대체) 製品을 高級화하여 5%의 輸出價格引上에 성공하였다. 또한 現在에도 製品의 高附加價值化만이 換率引下에 따른 損失을 보전할 수 있다는 信念으로 技術開發을 통한 品質向上에 주력하고 있다.

同社의 従業員은 80名에 불과하나 技術開發部를 독자적으로 운영하고 있으며 現在 開發進行中인 品目이 완성되는 今年中에 추가로 15~20%의 輸出價格引上을 추진할 計劃이다.

다. 輸出国 多辺化 및 決濟通貨轉換에 의한 対応事例

J纖維는 니트셔츠와 니트바지를 생산하여 大量 輸出하는 中堅業体이다. 直接輸出은 80%이며 (이중 약 3/4은 쿼터不足으로 輸出商社를 통해 로칼수출하고 있으니 실제로는 直輸出로 보아야 할 것이다.) 로칼輸出은 20%이다. 1986年

까지 輸出地域은 美国이 90%, EC地域이 5%, 日本이 5%이었다. 87年度 輸出実績은 1,200 万달러로 前年對比 120%나 급증하였으나 輸出單價는 5.35달러에서 5.1달러로 오히려 하락되어 採算性이 크게 악화되었다. 이는 全体物量의 50%를 구입하는 바이어가 台湾으로 購買先을 전환하겠다고 위협하며 輸出單價의 引下를 要求하였기 때문이다. 따라서 同社는 採算性을 유지하기 위하여 日本地域으로의 輸出比重을 늘리고 또한 이들 去來에 대한 決濟는 모두 元貨로 하고 있다. 現在 同社의 日本에 대한 輸出比重은 15%水準이며 來年까지는 25%까지 끌어올릴 計劃이다. 最近 元貨強勢로 日本의 纖維類 輸入이 크게 늘면서 니트製品의 輸入도 급증하는 趨勢에 있어 輸出展望은 밝다.

6. 맺음말

調査 結課에서 나타난 바와 같이, 輸出 中小企業들은 元貨切上을 극복하기 위하여 다양한 対応方案을 강구하였으나 그 対応実績이 미흡하여 상당 數의 中小企業들이 큰 어려움을 겪고 있다. 따라서 불리한 環境變化를 극복하기 위한 個別 輸出中小企業의 自救努力이 그 어느 때보다 절실히 요구되고 있다. 즉 元貨切上이 불가피한 狀況이므로 競爭力을 유지하는 범위 내에서 最大限 輸出價格引上을 피하면서 生産性向上, 經營合理化를 통한 原價節減, 高附加價值化, 換리스크対応戰略 등을 보다 적극적으로 추진해야 할 것이다.

한편 換率의 신축적인 運用, 輸入原資材의 適期調達, 원활한 運轉資金의 供給, 技術開發支援 등과 같은 中小企業의 니즈에 대한 政府의 적극적인 政策配慮는 現在와 같이 급변하는 企業環境變化에 대한 中小企業의 適應을 보다 용이하게 할 것이다.