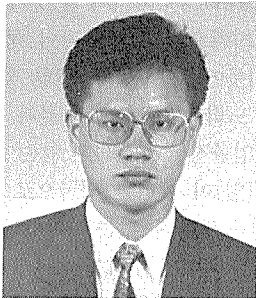


원高와 기업의 대응 방안



이 창 선
 렉키금성경제연구소
 선임연구원

해외시장에서 경쟁이 치열한 가전 등은 수출가격 인상에 따른 경쟁력 상실효과가 적지 않을 것이며 우리가 경쟁력에서 열세에 있는 품목들의 경우는 소폭의 수출가격 인상으로도 수출 물량이 대폭 감소할 가능성이 높다. 따라서 수출가격을 인상하더라도 자사 수출제품의 해외시장에서의 경쟁정도, 세계 수요상황 등을 고려하여 수출가격 변화에 따른 수출물량 감소효과와 채산성 증대화가 적절히 조화될 수 있도록 가격인상폭을 결정해야 할 것이다.

지난 '89년 이후 미달러화에 대해 절하세를 지속해 오던 원화가 금년을 고비로 절상 추세로 반전되고 있다.

지난 상반기까지는 절상 폭이 미미했지만 하반기 들어 정부가 물가안정을 위해 원화절상을 용인하는 정책을 펴면서 원화절상이 본격화되고 있다.

이미 심리적 지지선으로 여겨지던 달러당 800원선마저 붕괴된 상태이다.

원화절상 추세는 중장기적으로도 지속될 가능성이 높다. 앞으로 현행 종목당 10%로 묶여 있는 외국인 주식투자 한도가 단계적으로 확대되고 기업에 대한 상업차관도 점차 허용되는 등 자본자유화가 계속 진전될 예정이다.

국내금리가 수년 내에 국제금리 수준으로 낮아지기 어렵고 재평가 되어 있는 국내 주식이 외국인들에게는 매력적인 투자대상이기 때문에 자본자유화의 진전과 더불어 해외자본의 유입이 지속될 것이다.

달러공급이 늘어나는 만큼 원화가치가 올라가는 것은 피할 수 없는 대세라 할수 있다. 수년내에 달러당 700원대가 붕괴되고 달러당 600원대에 진입하리라는 전망도 나오고 있다.

중장기적인 원화절상이 예상됨에 따라 우리 경제는 지난 '86~'88년에 이어 두번째의 원고시대를 맞이하게 되었다.

원고는 우리 경제 전반에 파급효과를 미치게 되겠지만 그중에서도 수출과 수입 등 대외교역에 큰 영향을 미치게 될 것으로 보인다.

특히 원고로 인해 수출상품의 대외경쟁력이 크게 약화될 것을 우려하지 않을 수 없다.

금년 들어 우리나라 수출이 10% 이상의 증가세를 유지하고 있는 가운데 전자제품의 수출은 9월까지 30%의 폭발적인 증가세를 나타내고 있는 것은 세계경제의 회복과 엔고에 힘입은 바 큰 것이다.

금년부터 선진국을 중심으로 본격적인 회복기에 들어선 세계경제는 향후 몇년간 상승세를

이어갈 것으로 예상되고 있다. 그러나 현재 달러당 100원을 하회하는 수준에서 등락하고 있는 엔화의 향방은 다소 불투명하다.

일본의 대규모 무역흑자가 단기간 내 대폭 줄어들기 어렵고 일본경제가 점차 본격적인 회복기에 들어서리라는 점은 엔화강세 요인으로 작용할 것이다.

그러나 지난 9월말로 끝난 미·일무역협상이 정부조달, 보험시장 개방 등 일부 분야에서나마 타결된 데다 경기회복으로 인한 일본의 수입증대로 미국의 대일 무역적자가 점차 줄어들기 시작하면 엔화가 소폭 절하될 가능성도 배제할 수 없다.

엔화가 추가적으로 절상되지 않는다면 앞으로 엔고로 인한 수출증대 효과는 점차 약화될 것이다.

그러한 상황에서 원화절상이 빠르게 진행된다면 수출경쟁력과 수출채산성의 악화는 불가피할 수 밖에 없다.

특히 수출비중이 높은 전자제품의 경우는 원화절상에 따른 파급효과가 적지 않을 것으로 예상된다.

현재의 원화절상 추세가 일시적이 아닌 중장기적으로 진행될 것이라는 점을 감안하면 우리 기업들은 원고에 대처할 수 있는 단기적인 대책과 더불어 중장기적이고도 종합적인 대응방안을 마련하는 것이 시급한 상황이다.

전자부문 수출 추이

(단위 : 억달러)

	'91	'92	'93	'94. 1~9
전자부품	94(17.1)	105(11.8)	110(5.3)	123(52.3)
가정용 전자	61(5.7)	60(-1.5)	63(4.8)	51(10.4)
산업용 전자	39(11.9)	42(8.5)	49(16.6)	38(5.4)
총 계	194(12.6)	207(6.7)	222(7.2)	212(30.1)

주 : () 내는 전년동기대비 증가율임.

환위험 관리 전략

원화절상에 대한 대책으로 기업들은 단기적으로 무엇보다 환차 손 방지에 힘을 쏟아야 한다.

수입의 경우는 원화절상으로 인해 원화로 지급해야 할 수입대금이 줄어들기 때문에 그만큼 환차익을 누릴 수가 있다. 반면 수출은 달러화 수출가격을 올리지 않는 한 원화가 절상되면 원화 수출대금이 줄어들게 되어 손해를 입게 된다.

따라서 기업들은 원화절상이 예상될 경우 가능한 한 수출대금 회수를 보다 빨리하고 수입대금 지불은 늦추는 전략이 필요하다.

수출선수금이나 연지급 수입을 활용하는 것이 좋은 방법이다.

이미 지난 2월과 6월에 수출선수금 영수한도가 확대되고 연지급 수입기간이 연장된 이후 이에 대한 이용이 크게 늘어나고 있는 추세이다.

앞으로도 수출선수금이나 연지급 수입과 같은 단기 무역신용에 대한 규제가 꾸준히 완화될 예정이므로 이를 적극 활용할 필요가 있다.

아울러 달러 채권 회수시점과 달러 채무 지불시점을 되도록 일치시켜 놓는 것도 예기치 못한 원화절상으로 환차손이 커지는 것을 막을 수가 있다. 기존의 달러화 표시자산, 부채도 원화로 환산했을 경우 환차 손익이 발생할 가능성에 대비해야 한다. 되도록 달러화 자산을 줄이고 달러화 채권을 늘려 나가는 것이 필요하다.

선물환 거래나 통화선물, 옵션 등 환위험을 피할 수 있는 금융상품들을 이용하는 것도 환위험을 피할 수 있는 방안이 될 수 있다.

수출대금 등 미래에 들어올 달러화 표시 채권이 있는 경우 원화를 대가로 하여 달러화를 선물환 거래 등을 통해 매도하는 것이다.

그러면 현재 시점과 미래시점과의 환율 차이로 인한 환차손은 불가피할지라도 최소한 미래의 달러 자금을 원화로 확정시켜 놓을 수가 있

다. 달러자금을 받을 시점에 원화절상이 예기치 못하게 빠르게 진행되어 환차손이 커지는 것은 막을 수가 있는 것이다.

가능하다면 계약통화를 변경하는 것도 환위험으로부터 벗어날 수 있는 방안이다.

즉, 수출시 계약통화를 달러화가 아닌 원화로 하게 되면 원화절상으로 인한 환차손 발생위험이 사라질 수 있다. 아직 원화의 국제화가 진전되지 않은 상태인 데다 원화가 계약통화인 경우 상대 수입업자가 환위험 부담을 떠안게 되므로 계약통화 변경이 쉽지는 않을 것이다.

그러나 제도적으로 원화결제 제한적이나마 허용되어 있으므로 교섭력의 우위를 확보하고 있는 기업들은 원화로의 계약통화 변경을 시도해 볼 필요는 있다.

적절한 환위험 관리를 위해서는 무엇보다 환차익을 노리고 공격적으로 나서기 보다는 환차손을 최소화 하겠다는 방어적인 자세를 유지하는 것이 중요하다.

또한 환위험 관리 분야의 전문 인력양성이 필요할 것이며 정확한 환율 예측을 위해 원화 환율 및 국제 환율 동향을 주시하고 환율예측 능력을 향상시켜 나가는 노력을 경주해야 할 것이다.

수출가격 인상 가격탄력성 고려하여 결정

이러한 환위험 관리방안이 성공적으로 수행된다면 수출기업들은 달러화 표시 수출가격을 올리지 않고도 단기적으로는 원화절상에 어느 정도 견뎌 나갈 수 있을 것이다.

그러나 이는 원화절상이 장기화되는 상태에서 점차 한계에 봉착할 것이고 결국 기업들은 수출채산성이 악화되는 것을 막기 위해 수출가격을 인상할 수 밖에 없다. 수출가격의 인상은 가격경쟁력의 약화를 가져와 수출물량의 감소로 연결될 것이다.

전자산업은 여타 제조업종에 비해 이익률이

높기 때문에 원화절상에 대응해 나갈 여지가 상대적으로 높은 편이지만 장기적으로 버텨 나가는 어려울 것이다.

결국 가격인상으로 해결책을 찾을 수 밖에 없다. 다만 수출가격 인상이 불가피하더라도 기업들은 수출가격 인상에 따른 경쟁력 약화를 최소화 할 수 있도록 개별 기업의 상황에 따라 적절히 가격 인상폭을 결정할 필요는 있다.

예컨대 D램과 같이 우리 기업들이 해외시장에서 경쟁우위를 지니고 있는 데다 세계적으로 수요가 크게 늘어가고 있는 품목들은 가격인상폭이 다소 커도 수출물량이 크게 줄어들지는 않을 것이다.

해외시장에서 경쟁이 치열한 가전 등은 수출가격 인상에 따른 경쟁력 상실 효과가 적지 않을 것이며 우리가 경쟁력에서 열세에 있는 품목들의 경우는 소폭의 수출가격 인상으로도 수출물량이 대폭 감소할 가능성이 높다.

따라서 우리 기업들은 수출가격을 인상하더라도 자사 수출제품의 해외시장에서의 경쟁정도, 세계수요 상황 등을 고려하여 수출가격 변화에 따른 수출물량 감소 효과와 채산성 증대 효과가 적절히 조화될 수 있도록 가격인상폭을 결정해야 할 것이다.

물론 아직까지는 지난해부터 시작된 엔고효과가 지속되고 있고 원화절상 폭이 크지 않기 때문에 수출채산성을 확보하기 위해 어느 정도 수출가격을 인상해도 큰 영향이 없을 수도 있다.

그러나 원화절상이 점차 빨라질 것인 데다 엔화의 향방이 불투명하고 우리의 경쟁상대인 멕시코와 일부 동남아 국가들의 통화는 절하세를 지속하고 있는 상황임을 감안하면 보다 장기적인 관점에서 생각할 필요가 있다.

과거 일본기업들은 85년 9월 플라자 합의 이후의 제3기 엔고기간 동안 엔화가 연평균 25%씩 절상될 정도로 엔고가 급격히 진행됐지만 수출단가는 엔화절상분에 못 미치게 인상하고

나머지 부분은 기업이 채산성 악화로 감수하거나 원가절감으로 흡수했다.

경우에 따라서는 동남아 등지로 생산기지를 이전하기도 했다. 이러한 일본의 엔고 대응전략은 기업의 수익성보다는 보다 장기적인 관점에서 수출시장 확보를 겨냥하고 있었던 것으로 풀이 할 수 있다.

결국 일본기업들은 급속히 진행된 엔고를 무난히 극복하고 오히려 경쟁력을 강화시키는 결과를 낳았다.

주요 경쟁국 통화의 대미 달러화 대비 절상률
(전기말대비, %)

	1992	1993	1994.1~9
한국 원화	-3.50	-2.44	1.15
일본 엔화	0.04	11.62	12.81
대만 뉴타이완 달러	1.31	-4.66	0.76
멕시코 페소	-1.31	0.29	-8.53
인도네시아 루피아	-3.85	-1.88	-3.27
태국 바트	1.73	0.04	2.21
싱가폴 달러	1.15	2.15	8.22

원가절감 노력

일본기업들의 경험을 교훈삼아 우리 기업들도 손쉽게 수출가격 인상으로 원화절상에 대응하기 보다는 최대한 수출가격 인상을 자제하여 수출채산성이 일부 악화되는 것을 감수하되 이를 원가절감을 통해 극복해 나갈 필요가 있다. 생산비용 안정을 위해서는 일차적으로 국내물가, 금리안정 등이 전개되어야 하겠지만 기업 나름대로도 광범위한 경영합리화와 생산성 향상 등을 통해 원가를 절감해 나가야 한다.

또한 국내에서는 고부가가치 제품생산에 주력하고 저부가가치제품이나 가격경쟁력을 상실한 부문들은 생산기지를 해외로 이전하는 방안도 추진될 필요가 있다. 전자정보업계의 경우 지난 '93년말 현재 총해외투자건수가 464건에 달해 해외진출이 비교적 활발한 편이다.

다만 그동안의 해외투자가 단독으로 생산거점 확보에 치중했다는 점을 감안하면 앞으로는 합작투자 형태로 단순한 생산기지 이전 뿐만 아니라 생산, 판매, 디자인, 연구개발 등 종합적인 현지화 전략이 필요하며 부품업체와의 동반 진출도 요구된다 하겠다.

현재 일본 기업들이 엔고에 대응하여 해외부품의 이용을 늘려 나가고 있듯이 우리기업들도 부품의 해외조달을 확대하면 원가절감 효과를 누릴 수 있다.

원화절상으로 수입품의 가격이 싸지는 효과가 있기 때문이다. 다만 우리나라 전자산업은 일본제 부품에 대한 의존도가 높기 때문에 현재 엔고로 인한 수입가격 상승 부담이 더 큰 경우가 많을 것이다.

따라서 엔고로 인한 수입가격 상승 부담을 피하고 원고로 인한 수입가격 하락 효과를 누릴 수 있기 위해서는 부품 수입선을 일본과 같은 강세 통화국에서 약세 통화국으로 전환할 필요가 있다.

장기적으로는 부품, 소재 국산화가 필수적일 것이다.

아울러 부품수입국과 제품수출국을 일치시킬 수 있다면 환율변동으로 인한 환차손과 환차익이 상쇄되는 효과를 누릴 수 있을 것이다.

원가절감 노력과 함께 비가격경쟁력의 향상에도 힘을 기울여야 한다.

우리 기업들이 일본기업에 비해 원고 대응력이 약한 것은 일부 품목을 제외하고는 대부분의 수출제품이 가격경쟁력에 의존하고 있어 가격 인상이 여의치 않기 때문이다.

끊임없는 기술혁신과 연구개발 확대로 제품의 고부가가치화와 차별화를 높여 나가고 신제품개발에 나서야 한다.

HDTV, 컴퓨터, 정보통신기기, 반도체 등 첨단 핵심기술에 대한 연구개발투자를 지속적으로 확대해야 하며 외국기업과의 제휴, 합작투자도 늘려 나가야 할 것이다.

사업구조 조정

기업의 활로를 새로운 영역에서 찾는 장기적인 전략도 추구되어야 한다.

채산성을 상실한 부문은 과감히 정리하여 전체적인 비용부담을 줄여 나가는 한편 장기적으로는 업종 전환 및 신분야 진출 등 사업전환도 고려할 필요가 있다.

아울러 수출시장의 전환과 다변화가 추구되어야 한다. 전자업계의 경우는 금년 들어 미국, 유럽시장 위주에서 탈피하여 중국, 동남아, 중남미 지역으로의 진출이 성과를 거두고 있는 상태이므로 이를 가속화시킬 필요가 있다.

이를 위해 마케팅 활성화, 국제적인 판매망의 구축 등에 더욱 신경을 써야 할 것이다.

원화절상으로 수출환경이 어려워질 것인 만큼 수출비중이 높은 기업들은 점차 내수시장의 비중을 늘려 나가는 전략을 택할 필요도 있다. 과거 일본은 3차 엔고에 대응하여 정부 차원에서 광범위한 내수확대 대책을 시행했고 이와 더불어 내수시장에 눈을 돌리는 기업들도 늘어났다.

우리 나라의 경우는 내수시장이 협소하여 일본에서와 같이 내수시장 개척에는 한계가 있을 것이다.

결국 수출경쟁력 강화로 원고에 대응해 나가

야겠지만 내수시장 전환을 이에 대한 보완책으로 이용할 수는 있을 것이다.

다만 개방화의 진전으로 저가 또는 고가의 해외 전자제품들의 수입이 점차 증대되고 있는 추세인 데다 원고로 인해 가격이 싸진 수입품과의 경쟁이 보다 치열해질 것이란 점을 고려해야 할 것이다.

원고를 기업체질 강화의 계기로 삼아야

원화절상은 기업에게 있어서 큰 시련임에 틀림없다.

그러나 과거 '86~'88년 기간동안의 원화절상에 비해 현재는 원화절상이 비교적 완만히 진행되고 있어 대응여력은 충분하다고 보여진다.

또한 원화절상으로 인한 긍정적인 측면도 있다. 원화절상으로 수입물가가 하락하여 국내물가가 안정되고 수입원재료 가격이 하락하게 되므로 이에 따른 생산비용, 절감효과를 누릴 수가 있고 해외에서 달러화로 차입한 부채에 대한 이자 및 상환부담이 줄어들 수도 있다.

원화절상을 어려움으로만 받아들이지 말고 이를 오히려 기업체질을 강화시킬 수 있는 기회로 삼겠다는 사고전환이 무엇보다 필요한 시점이다.

정보통신망을 통한 정보제공 서비스 안내

EIAK-NET로 21세기 전자 공업을 준비하십시오.

본회에서는 정보화시대를 맞이하여 회원사에 대한 서비스 혁신의 일환으로 정보통신망을 활용하여 새롭고 신속, 정확한 정보를 제공합니다. 정보통신망을 통해 각종 전자공업통계와 EIAK 정보 등 전자관련 DB를 보유하고 있으며 최신 정보를 제공해 드립니다.

EIAK-NET 가입안내

구 분	이용요금	비 고
ID 등록비	무료	POS Serve 사용 분당 20원
월사용료	월 1만원	※유료정보는 서비스 별도 부과

가입문의 : 한국전자공업진흥회 전산자료과

☎ : 553-2441/7 (교 : 45)