

I. 머리말

정부와 경제전문 연구기관들은 금년도 우리 경제를 상당히 낙관하는 분위기였다. 수출이 지속적으로 증가하고 국내 경기 도 점차 회복되어 2006년도 경제성장률 5% 달성은 무난할 것으로 예상하였다.

그런데 당초 예상과 달리 연초부터 원화 환율이 급격하게 하락하고, 국제 유가 및 원자재 가격마저 급등하면서 한국은행 및 연구기관들이 금년도 우리 경제의 성장 전망치를 하향 조정하는 경향을 보이고 있다. 특히 급격한 환율 하락은 단기적으로 수출중소기업의 채산성을 악화시키고, 장기적으로는 산업의 저변을 형성하는 중소기업의 기반을 약화시켜 우리산업의 공동화를 초래할 가능성이 클 것으로 예상된다.

향후에도 원화 환율의 악세 기조가 계속되고, 정부가 외환 시장에 적극 개입하지 않을 경우 추가적인 환율 하락이 예상되며, 그렇게 될 경우 수출중소기업에 미칠 영향은 더욱 커질 것으로 전망된다.

이 글은 금년 3월 수출중소기업 423개사를 대상으로 실시한 실태조사 결과를 바탕으로 우리나라 수출중소기업의 경쟁력 실태를 살펴보고, 환율 하락에 따른 수출중소기업의 영향 및 애로요인을 점검한 후, 향후 정부 및 수출중소기업의 대응

* 산업연구원 연구위원(e-mail: hbyang@kiet.re.kr)

방안을 제시하는데 목적을 두고 있다.

II. 수출중소기업의 경쟁력 실태

1. 수출중소기업의 경쟁 우위요인

수출중소기업을 대상으로 수출제품의 경쟁 우위요인을 조사한 결과, '품질 및 기술 수준'이 주요 경쟁우위요인이라는 응답이 62.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 '가격(32.4%)', '기타(4.7%)', 'A/S 등 사후관리(0.9%)' 순으로 나타났다.

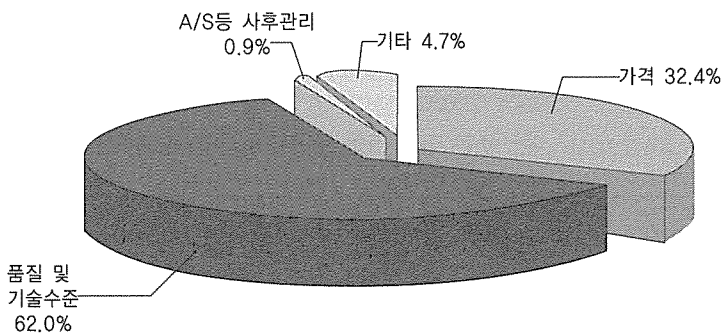
과거 우리나라 수출중소기업의 주된 경쟁우위요인이 '가격'이었던 것에 비해 최근에는 경쟁력 원천이 '품질 및 기술 수준' 등 바람직한 방향으로 전환되고 있다고 할 수 있다. 특히 '품질 및 기술 수준'(62.0%)을 주요 경쟁우위요인이라고 응답한 기업의 비율이 2004년 11월 KIET의 조사결과(59.6%)에 비해 다소 높게 나타나, 수출중소기업들이 그동안 품질 및 기술 수준을 향상시켜오고 있다는 점을 시사해 주고 있다고 볼 수 있다.

2. 수출중소기업 제품의 가격 수준 비교

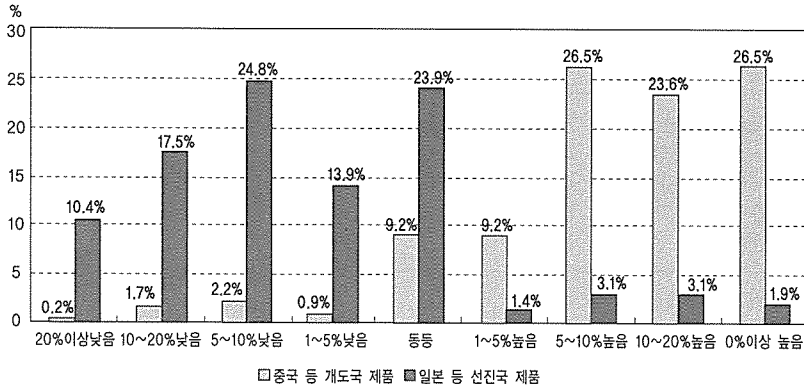
우리나라 수출중소기업 제품의 가격 수준을 중국 등 개도국 제품과 비교한 결과, '높음'이라는 응답이 85.8%로 나타난 반면, '동등' 또는 '낮음'이라는 응답은 각각 9.2%, 5.0%로 나타나, 대부분 중국 등 개도국 제품보다 가격이 높은 수준에 있는 것으로 나타났다. 이 같은 수출제품의 가격경쟁 구조는 원화 강세와 같은 외부 경제환경 변화로 인해 수출제품의 가격인상이 불가피할 경우, 가격을 경쟁우위로 하는 수출중소기업들의 시장기반이 저가의 개도국 제품에 의해 잠식당할 가능성도 있음을 시사해주고 있다.

한편, 우리나라 수출중소기업 제품의 가격 수준을 일본 등 선진국 제품과 비교한 결과, '낮다'는 응답이 66.6%로 나타난 반면, '동등' 또는 '높다'는 응답은 각각 23.9%, 9.5%로 나타나 대체로 일본 등 선진국 제품에 비해 가격경쟁력을 갖고 있는 것으로 나타났다. 구체적으로는 일본 등 선진국 제품에 비해 가격 수준이 '5~10% 낮다'는 응답이 24.8%로 가장 높았으며, 다음으로

〈그림 1〉 수출중소기업의 주요 경쟁우위 요인



〈그림 2〉 수출중소기업 제품의 가격수준 비교



‘10~20% 낮음’, ‘1~5% 낮음’, ‘20% 이상 낮음’이라는 응답이 각각 17.5%, 13.9%, 10.4% 순으로 나타나, 전체적으로 볼 때 우리나라 수출중소기업 제품의 가격이 일본 등 선진국 제품에 비해 5~15% 정도 낮은 수준에 머물러 있음을 보여주었다.

Ⅲ. 환율 하락에 따른 수출중소기업의 영향

1. 환율변동 추이

1996년말 원화 대비 달러 환율은 844.2원/달러 수준이었으나, 외환위기로 인해 1997년 말 환율이 1,415.2원/달러까지 인상된 바

있다. 1998~1999년에는 환율이 하락하는 추세를 보이다가 2000~2001년에 다시 상승하여 2001년 말 환율이 1,326.1원/달러를 기록하였다. 2001년 이후에는 환율이 지속적으로 하락하는 추세를 보였는데, 특히 2004년에는 2003년 대비 12.8%나 환율이 하락하는 현상을 보였다.

2005년도에는 달러 대비 원화 환율이 완만한 하락 추세를 보였으나, 2006년 들어 다시 원화 환율이 급락하여 2006년 6월 9일의 원화 환율(954.4원/달러)은 2005년 말(1,013원/달러) 대비 5.78%나 하락하는 등 금년 들어 원화 강세 추세가 지속되는 경향을 보이고 있다(〈표 1〉 참조).

〈표 1〉 환율 변동 추이

연도	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
원/달러	844.2	1,415.2	1,207.8	1,145.4	1,259.7	1,326.1	1,200.4	1,197.8	1,043.8	1,013.0
2006년 월	06.01	06.02	06.03	06.04	06.09					
원/달러	971.0	969.0	975.9	943.4	954.4					

자료: 한국은행
주: 연말(월말) 환율 기준임.

정책초점

〈표 2〉 환율 하락에 따른 수출중소기업의 가격경쟁력 변화

(단위: %)

		현저히 악화	다소 악화	변화 없음	다소 호전	현저히 호전	합 계
종업원 규모별	5~20인 미만	32.4	48.5	14.7	2.9	1.5	100.0
	20~50인 미만	43.5	47.0	5.2	4.3	0.0	100.0
	50~100인 미만	47.0	46.1	4.9	2.0	0.0	100.0
	100~300인 미만	35.3	50.0	12.7	1.0	1.0	100.0
	300인 이상	36.1	52.8	11.1	0.0	0.0	100.0
업종별	전기·전자제품	41.1	47.0	8.5	3.4	0.0	100.0
	기계류	39.6	51.5	7.9	1.0	0.0	100.0
	섬유·의류	57.8	34.6	3.8	3.8	0.0	100.0
	화학공업제품	32.8	54.1	13.1	0.0	0.0	100.0
	철강·금속제품	51.4	40.0	5.7	2.9	0.0	100.0
	기타	33.8	49.4	10.8	3.6	2.4	100.0

2. 환율 변동에 따른 수출중소기업 제품의 가격경쟁력 변화

향후 환율 하락이 지속될 경우 해외시장에서 우리 수출중소기업의 가격경쟁력이 어떻게 변화할 것인가를 조사한 설문에서, '변화 없음' (9.0%) 또는 '다소 호전' (2.4%), '현저히 호전' (0.5%)될 것이라는 응답은 불과 11.9%로 나타난 반면, '악화' ('다소 악화' 또는 '현저히 악화')될 것이라는 응답은 88.1%로 매우 높게 나타났다. 종업원 규모별로는 50~100인 미만, 20~50인 미만 규모의 기업에서 악화될 것이라는 응답이 높게 나타났으며, 업종별로는 섬유·의류 업종에서 악화될 것이라는 응답이 가장 높게 나타났다.

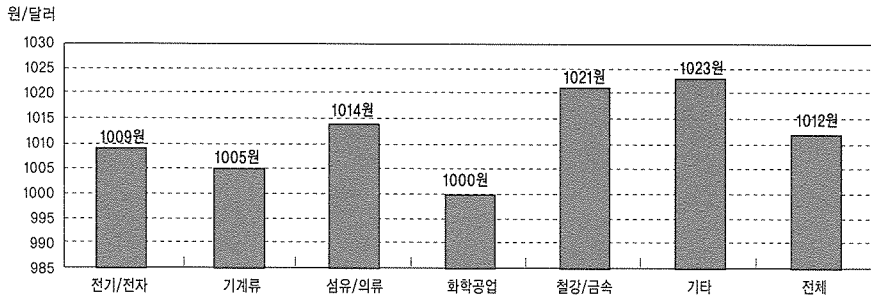
3. 수출중소기업의 손익분기점 및 수출 불가능 환율 수준(평균)

수출대금을 달러로 결제하고 있는 중소기업

업을 대상으로 손익분기점 환율을 조사한 결과, 달러당 평균 1,012원 수준으로 나타났다. 이 같은 응답결과는 2006년 2월말 환율 수준에서 수출중소기업의 상당수가 손익분기점을 넘겼거나, 손익분기점 수준에 있어 출혈 수출 위기에 직면하고 있음을 시사한다.

업종별 손익분기점 환율을 살펴보면, 품질 및 기술 수준이 비교적 높은 기계류(1,005원/달러), 화학공업제품(1,008원/달러), 전기·전자제품(1,009원/달러)의 경우 손익분기점 환율(1,012원/달러) 이하로 나타났음에 비해, 섬유·의류제품(1,014원/달러), 철강·금속제품(1,021원/달러), 기타(1,023원/달러)의 경우는 손익분기점 환율보다 높게 나타났다. 섬유·의류제품 및 기타 업종(잡제품 등)의 경우, 가격경쟁에 의존하는 제품이 많기 때문이며, 철강·금속제품의 경우는 최근 중국산 저가 철강제품 등 개도국 제품과의 가격경쟁 압력이 심화되고 있기 때문으로 분석되었다.

〈그림 3〉 환율 하락에 따른 업종별 손익분기점 환율 수준(달러 결제)

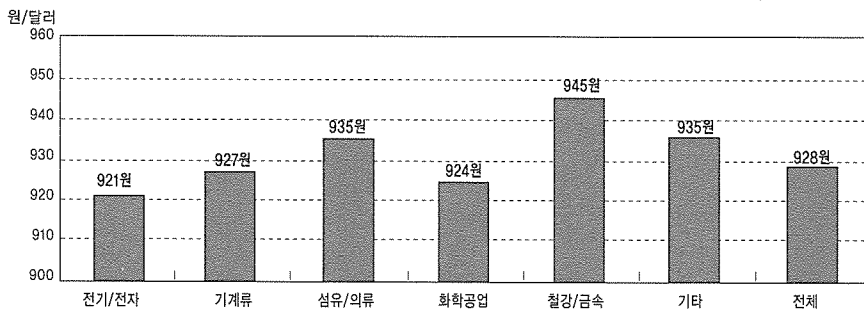


향후 환율 하락 추세가 지속될 경우, 중소기업들의 수출이 불가능하게 되는 환율 수준을 조사한 결과, 달러당 평균 928원으로 나타났다. 2006년 6월 9일 환율이 954.4원/달러 수준이었음을 감안하면, 원/달러 환율이 수출 불가능 수준에 도달하기까지 다소 여유가 있다고 볼 수 있으나, 업종별로는 상이하게 나타났다. 즉, 품질 및 기술 경쟁력이 비교적 높은 전기·전자(921원/달러), 화학공업(924원/달러), 기계류(927원/달러)의 경우 수출불가능 환율 수준이 평균(928원/달러)보다 낮게 나타난 반면, 중국 등 개도국과 가격경쟁을 벌이고 있는 철강·금속제품(945원/달러), 섬유·의류 및 기타 잡제품(935원/달러)은 수출불가능 환율 수준이 평균(928원/달러)보다 높

게 나타났다.

2006년 2월 말~3월 초의 환율(960~970원/달러) 수준에서 수출중소기업의 경상이익 상태를 묻는 설문에 대해, '흑자 상태'에 있다는 응답은 19.4%에 불과한 반면, 원화 강세에 따른 어려움 등으로 '손익분기점에 직면'하였다는 응답은 54.6%, '이미 적자 상태'에 직면해 있다는 응답은 26.0%로 나타났다. 업종별로는 화학공업제품, 철강·금속제품, 기타, 섬유·의류제품의 경우 이미 적자 상태에 있다는 비율이 30%를 넘고 있음에 비해, 전기·전자제품, 기계류의 경우는 그 비율이 상대적으로 낮게 나타났다. 이는 전기·전자제품 및 기계류 수출중소기업에 비해 여타 업종 영위 수출중소기업의 가격경쟁력이

〈그림 4〉 환율 하락에 따른 업종별 수출불가능 환율 수준(달러 결제)



상대적으로 낮기 때문으로 분석되었다.

Ⅳ. 수출중소기업의 애로요인 및 대응 수단

1. 수출중소기업의 애로요인

최근 진행되고 있는 환율 하락 추세에 따라 수출중소기업이 겪고 있는 애로요인은 '가격경쟁력 유지 곤란'이라는 응답이 44.9%로 가장 높게 나타났고, 다음으로 '채산성 악화'(40.2%), '수출시장 유지 곤란'(10.9%), 기타(4.0%) 순으로 조사되었다.

업종별로는 기계류, 화학공업제품, 철강·금속제품, 기타의 경우 환율 하락에 따른 가격경쟁력 유지 곤란이라는 응답비율이 높게 나타났음에 비해, 전기전자제품, 섬유·의류의 경우는 채산성 악화에 따른 어려움이 더욱 큰 것으로 나타났다. 이같은 응답결과로 볼 때, 대부분의 수출중소기업은 환율 하락 추세가 지속됨에 따라 가격경쟁력이나 채산성 유지에 큰 어려움을 겪고 있다고 할 수 있다.

한편, 환율 하락에 대응함에 있어 수출중

소기업이 단기적으로 겪는 가장 큰 애로요인은 '외환위험 분산에 대한 대응 미흡'(30.0%)으로 나타났으며, 다음으로 '수출시장 다변화의 어려움'(28.4%), '환율에 대한 정보 부족'(17.7%), '기술개발 및 품질수준 향상 한계'(16.1%) 등의 순으로 나타났다. 이는 환율 하락에 따른 부정적 영향을 최소화하기 위해 단기적으로 외환위험 분산에 대한 대응이 무엇보다 중요하며, 환율변화에 따른 신속한 정보 제공 또한 필요함을 시사해 주었다.

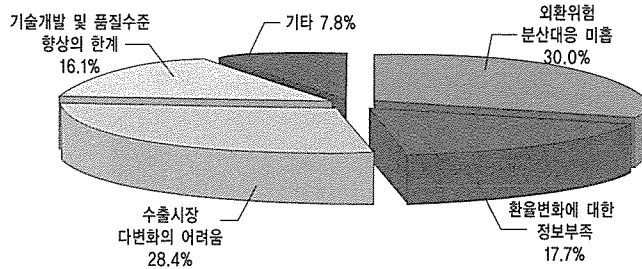
수출중소기업이 원화 강세에 대응함에 있어 단기적으로 겪는 가장 큰 애로요인이 '외환위험 분산에 대한 대응 미흡'으로 나타나고 있음에도 불구하고, 수출중소기업 중 '환위험 관리'를 실시하고 있는 기업은 17.5%에 불과한 것으로 나타났다. 특히 '환위험 관리를 전혀 실시하지 못하고 있다'(40.7%)와 '환위험 관리에 대해 알지 못한다'(3.3%)는 응답비율이 44.0%로 나타나, 상당수의 수출중소기업들이 원화 강세에 따른 환위험에 대비하지 못하고 있음을 알 수 있다. 종업원 규모별로는 기업의 규모가 작을수록 환위험 관리를 실시

〈표 3〉 원화 강세에 따른 수출중소기업의 업종별 애로요인

(단위: %)

	채산성 악화	가격경쟁력 유지 곤란	수출시장 유지 곤란	기 타	합 계
전 체	40.2	44.9	10.9	4.0	100.0
전기·전자제품	49.6	37.6	8.5	4.3	100.0
기계류	38.6	44.6	14.9	1.9	100.0
섬유 및 의류	57.7	34.6	7.7	0.0	100.0
화학공업제품	27.9	57.4	8.2	6.5	100.0
철강·금속제품	40.0	51.4	5.7	2.9	100.0
기 타	32.5	47.0	14.5	6.0	100.0

〈그림 5〉 환율 하락에 대응함에 따른 애로요인



하지 못하고 있거나 환위험 관리에 대해 알지 못한다는 응답비율이 보다 높게 나타났음에 비해, 종업원 규모가 클수록 환위험 관리 실시 기업의 비율이 상대적으로 높게 나타났다.

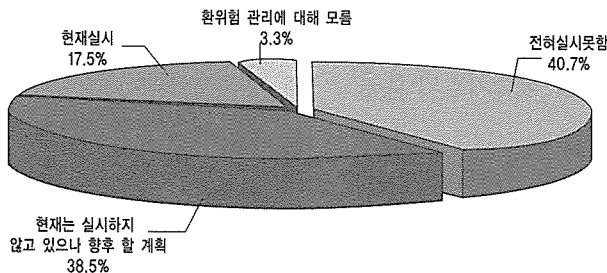
2. 환율 하락에 따른 대응

수출중소기업들이 환위험을 최소화하기 위해 어떻게 대응해 나가야 한다고 생각하느냐는 설문에 대해서는, '환변동보험 가입' (44.5%)을 가장 선호하는 것으로 나타났으며, 다음으로 '선물환거래, 옵션 등 외환시장 활용' (14.4%)이라는 의견을 보였다. 이와 함께 '환위험 관리에 관한 CEO의 인식 제고' (12.8%)와 '환위험관리 전담인력 양성' (10.6%) 등 환

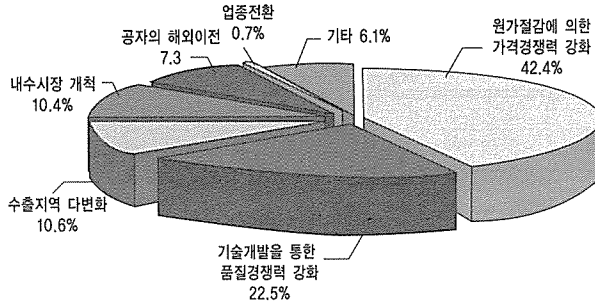
위험에 대한 내부 관리 능력을 배양해야 한다는 응답도 비교적 높게 나타났다.

원화 강세에 대응하기 위한 수출중소기업 차원의 중장기적 대응방안으로는 '원가절감에 의한 가격경쟁력 강화'가 42.4%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 '기술개발을 통한 품질경쟁력 강화' (22.5%), '수출지역 다변화' (10.6%) 등의 순으로 나타났다. 이는 향후 원화 절상('원高시대')에 따라 중소기업이 경쟁력을 제고해나가기 위해서는 무엇보다 기술개발을 통한 품질향상 및 원가절감 노력이 필요하며, 수출지역 다변화를 통한 해외시장 개척도 환율변화에 따른 위험을 최소화함에 있어 중요하다는 사실을 실감하는 것으로 볼 수 있다.

〈그림 6〉 환위험 관리 실시 여부



〈그림 7〉 환율 하락에 대응하기 위한 중장기 대응방안



한편, 원화 강세로 어려움에 직면하는 수출중소기업 지원을 위해 정부가 단기적으로 대책을 강구한다면 어떠한 정책수단이 가장 필요할 것으로 생각하느냐는 질문에 대해서는, 환율조기경보시스템 가동, 환위험 관리 전담인력양성 지원이 각각 32.6%, 31.0%로 매우 높게 나타났으며, 다음으로 환율정보의 실시간 제공(14.2%), CEO의 환위험 인식제고 교육 강화(7.6%) 등의 순으로 나타났다.

원화 강세에 따른 중소기업의 대응과 관련하여, 정부가 어떠한 분야에 지원을 강화해야 할 것으로 생각하느냐는 질문에 대해서는, '수출금융 지원'이라는 응답이 30.0%로 가장 높게 나타났으며, 다음으로 수출중소기업에 대한 특례보증(25.5%), 환변동보험 확대(19.4%), 해외마케팅 지원(7.6%) 등의 순으로 나타났다.

V. 맺는말 : 정부 및 중소기업의 대응 방안

앞서 살펴본 바와 같이 최근의 급격한 환율 하락(원화 강세)에 따라 수출중소기업의

가격경쟁력 및 채산성이 크게 저하되는 것으로 나타났다.

향후 환율 하락이 수출중소기업에 미칠 부정적 영향을 최소화하기 위해 정부는 중소기업을 대상으로 환변동보험 가입 확대를 유도함과 아울러, 환위험 관리교육을 강화할 필요가 있으며, 특히 수출중소기업의 주거래은행 외환담당자로 하여금 환위험 최소화를 위한 컨설팅 기능을 강화하도록 유도할 필요가 있다.

수출중소기업들이 환율 하락으로 인한 환차손 부담을 흡수하지 못할 경우, 중국을 비롯한 개도국의 가격경쟁 위협으로부터 벗어나지 못할 뿐만 아니라 선진국과의 비가격경쟁력 격차가 벌어져 중소기업들의 수출기반이 침하될 수 있다. 정부는 수출중소기업들의 비가격경쟁력 제고를 위해 중소기업 제품의 원가절감, 품질수준 향상, 수출지역 다변화, 해외 판매시장의 A/S 강화, 수출제품의 브랜드 이미지 제고 등을 도모하기 위한 지원책을 강화해야 할 것이다.

그렇지만 달러 대비 원화 환율만을 가지고 보면 최근의 환율은 1997년 외환위기 직전

수준(1997년 10월 922원/달러)으로 환원되고 있다고 볼 수 있다. 다시 말하여 수출중소기업들은 지난 8년 동안 환율이 비교적 높게 유지되어 왔기 때문에, 내수 위주의 중소기업과 비교해 볼 때 상대적으로 환율의 수혜를 받아왔다고 할 수 있다. 우리 경제가 외환위기 상황에서 벗어났듯이 수출중소기업들도 앞으로는 높은 환율에 의존하는 방식으로는 수출이 어려울 것으로 전망된다.

따라서 중소기업들은 수출제품의 원가절감이나 품질수준 향상, 그리고 기술개발에 주력

함과 아울러, 수출지역 다변화 등을 통해 기업 스스로 비가격경쟁력 제고에 주력해 나가야 한다. '하늘은 스스로 돕는 자를 돕는다'는 속담과 같이 수출중소기업들도 앞으로는 높은 환율에 의존하는 수출방식보다는 기업 스스로 적극적인 기술 및 경영혁신, 해외전시회 참가, 바이어 발굴 및 상담 등의 노력을 통해 수출에 매진해 나가려는 노력이 무엇보다 필요하다고 할 수 있다.