

ISSN 2093-3118

**IIT**

INSTITUTE FOR  
INTERNATIONAL  
TRADE

# Trade Focus

Vol.10 No.1

## 무역업계가 바라보는 2011년 수출 전망 및 과제

2011년 1월

제현정 수석연구원 유선희 연구원



한국무역협회  
국제무역연구원

## 목차

### [요 약]

I. 조사배경 및 설문조사 개요 .....	1
II. 2011년 수출 전망 .....	2
III. 업계의 눈으로 본 2011년 수출 키워드 .....	5
IV. 정책적 시사점 .....	14

#### 보고서 내용 문의처

제현정 수석연구원(☎ 02-6000-5175, hjje76@kita.net)

유선희 연구원(☎ 02-6000-5259, ysh9@kita.net)

\* 『Trade Focus』는 국제무역연구원에서 매주 월요일 이메일로 발송하는 KITA CEO Report와 국제무역연구원 홈페이지(<http://iit.kita.net>)를 통해서도 제공되고 있사오니 참고하시기 바랍니다.



12월 2주간(12. 3~17일) 900여개 무역 업계를 대상으로 한 설문조사 결과에 따르면, 응답자의 과반수 이상이 내년도 수출이 5% 이상 증가할 것으로 예상하고 있으며, 수출가격보다는 물량 확대가 2011년 수출 증가세를 견인할 것으로 전망하고 있는 것으로 나타났다. 품목별로는 주요 품목 모두 2011년 수출이 증가할 것으로 보이며, 특히 컴퓨터 및 기계류 수출이 큰 호조세가 예상되는 것으로 분석되었다.

한편, 2011년 우리 수출의 기회 및 위협 요인을 조사한 결과, 가장 큰 기회 요인으로는 「경쟁국 보다 우위에 있는 제품 경쟁력(41.9%)」, 「신흥경제권의 성장세 지속(28.8%)」이 꼽혔으며, 가장 우려되는 위협 요인으로는 「원자재 가격 상승(41.3%)」, 「원/달러 환율 하락 및 변동성 확대(30.8%)」순으로 나타났다.

업계 설문조사를 토대로 선정된 2011년 수출 키워드는 첫째, ‘과이가 커지는 신흥개도국 내수시장 선점’, 둘째, ‘상대적 우위를 점하기 위한 제품 경쟁력 제고’, 셋째, ‘채산성 악화에 따른 실속 없는 수출 방지’이다. 특히 수출 기업 입장에서 수출 물량이 확대되더라도 원자재 가격 상승과 원/달러 환율 하락으로 채산성이 악화될 경우 수출 자체를 포기해야 하는 상황도 발생할 수 있기 때문에 2011년에는 무엇보다 수출채산성 악화 가능성에 대한 우려가 큰 것으로 나타났다.

수출채산성 악화에 대비하기 위해 업계 차원에서는 환변동 보험 또는 선물환을 활용하고 원자재 先확보 등을 통해 이익 손실을 최소화해야 하며, 정부 차원에서는 환관리 서비스 지원을 확대하는 한편 안정적인 원자재 확보 방안을 마련해야 한다. 또한 민·관 합동으로 G20으로 개선된 국가·기업 이미지를 활용하여 코리아 프리미엄을 실현한다면 2011년 불리한 수출 여건의 돌파구가 될 수 있을 것이다.



부

부



# I. 조사배경 및 설문조사 개요

## □ 조사배경

- 2010년도 우리 수출은 금융위기 이전 수준을 훨씬 초과하여 사상 최대 실적을 달성한데 이어, 2011년에는 전년 대비 증가율은 둔화되나 수출 증가세는 지속될 것으로 전망
  - 그러나 세계경제 회복세 둔화, 원/달러 환율 하락 및 변동성 확대, 원자재 가격 상승 등 2011년 우리 수출을 둘러싼 환경에는 어려움이 산재되어 있어 우리 기업의 대응 실태와 현장에서의 체감 경기를 파악하여 시사점과 정책과제를 제시하고자 함

## □ 설문조사 개요

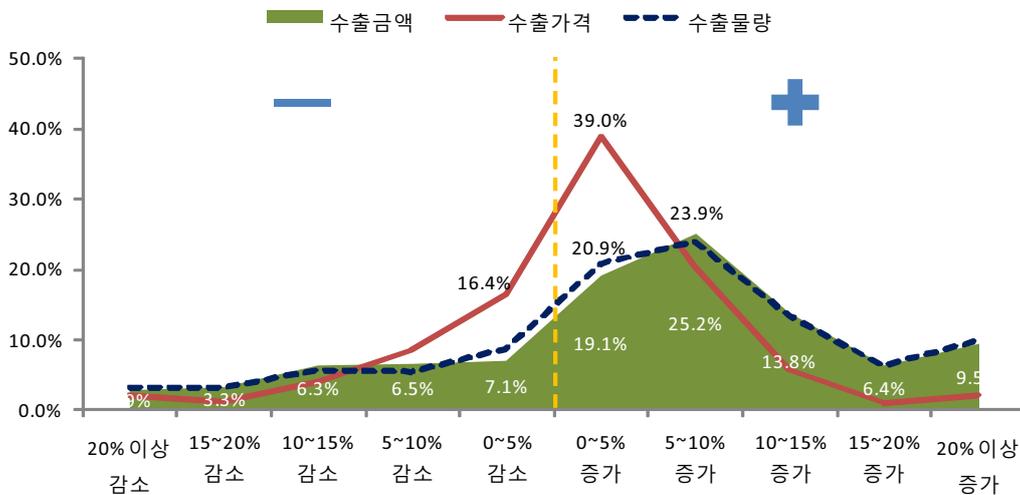
- 기간 : 2010. 12. 3 ~ 12. 17 (14일간)
- 모집단 및 표본 :
  - 모집단 : 한국무역협회 회원사 중 2010년도 50만 달러 이상 수출업체
  - 표본크기 : 18개 품목별 총 2,000개 업체
- 방법 : 온라인, 팩스, 전화를 이용한 설문조사
- 설문회수 : 919개 업체 (회수율 46.0%)
- 18개 조사 품목 : 농산물, 수산물(1차 산업), 플라스틱, 고무 및 가죽제품, 섬유사 및 직물, 의류(경공업), 석유제품, 화학공업제품, 철강제품, 가전제품, 컴퓨터, 기계류, 휴대폰, 반도체, 전기기기, 자동차, 선박, 광학기기(중화학 공업)

## Ⅱ. 2011년 수출 전망

- ◆ 응답자의 25.2%, 2011년 수출 5~10% 증가 전망
- ◆ 수출가격보다는 물량 확대가 2011년 수출 증가 주도 예상

- 응답자의 74.0%가 2011년 우리 수출이 증가할 것이라고 답변하였으며, 응답자의 50% 이상이 5% 이상 증가할 것이라고 전망
  - 응답자의 9.5%는 2011년 수출이 20% 이상 큰 폭으로 상승할 것으로 예상
- 2011년 수출가격은 소폭 상승하는 반면, 수출물량 확대가 지속되어 수출 증가세를 견인할 것으로 보임
  - 수출물량이 5% 이상 증가할 것이라는 답변이 53.3%를 차지하였으며, 응답자의 23.9%가 5~10% 증가할 것이라고 답변
- 한편, 응답자의 39.0%가 수출가격이 0~5% 가량 증가할 것으로 전망하고 감소할 것이라는 답변도 32.1%를 차지하여 2010년 전체 수출가격은 소폭 상승하는데 그칠 것으로 예상

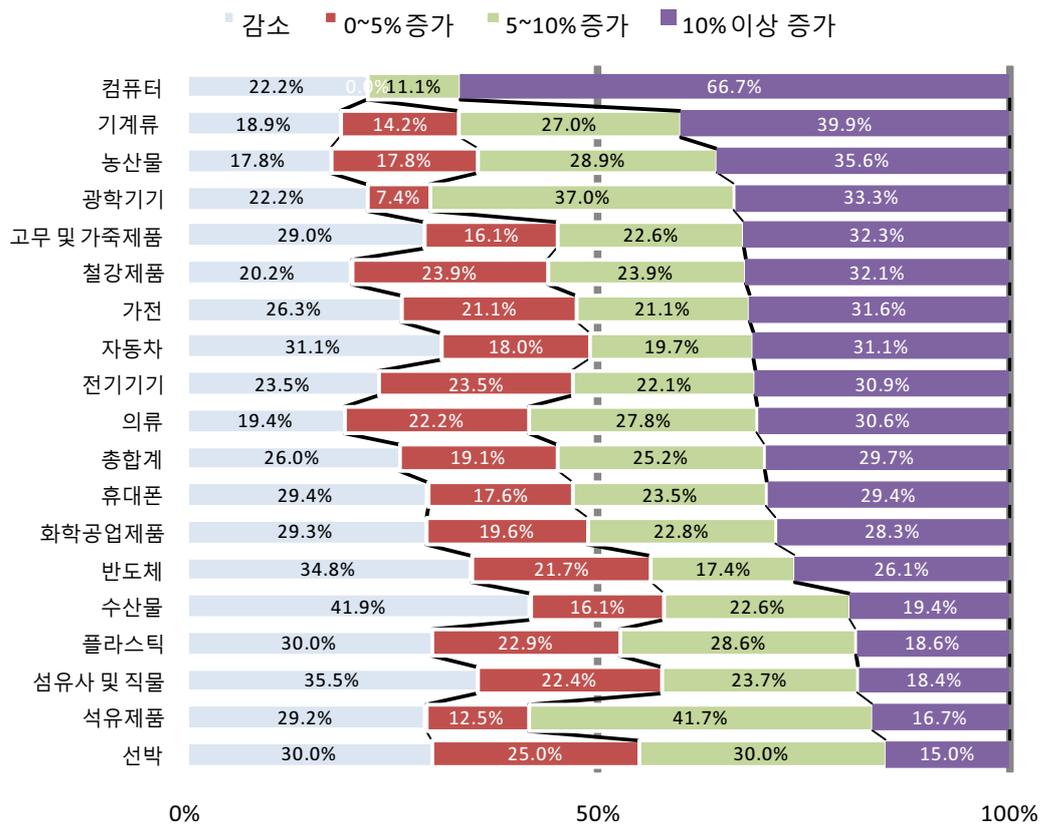
<수출금액, 수출가격 및 물량 전망 답변 분포>



- ◆ 품목별로는 주요 품목 모두 2011년 수출 증가세 예상
- ◆ 특히 컴퓨터, 기계류 수출은 큰 호조세 전망

- 품목별로는 모든 품목이 2011년 수출이 증가할 것이라는 답변이 우세하며, 대부분 품목의 수출이 5% 이상 증가할 것이라는 응답이 과반수 이상을 차지
- 특히, 컴퓨터, 기계류, 농산물, 광학기기 수출은 「10% 이상 증가할 것」이라는 답변이 상대적으로 높은 비중을 차지
- 반면, 수산물, 섬유사 및 직물, 반도체, 선박, 플라스틱 등은 다른 품목들에 비해 상대적으로 수출 증가율이 낮을 것으로 예상

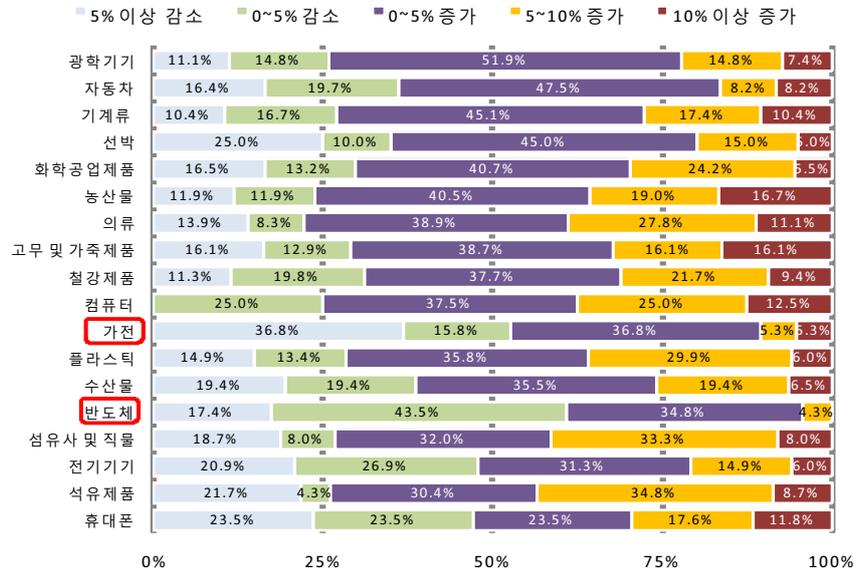
<품목별 수출금액 전망>



□ 가전, 반도체를 제외한 대부분 품목의 수출가격 증가 예상

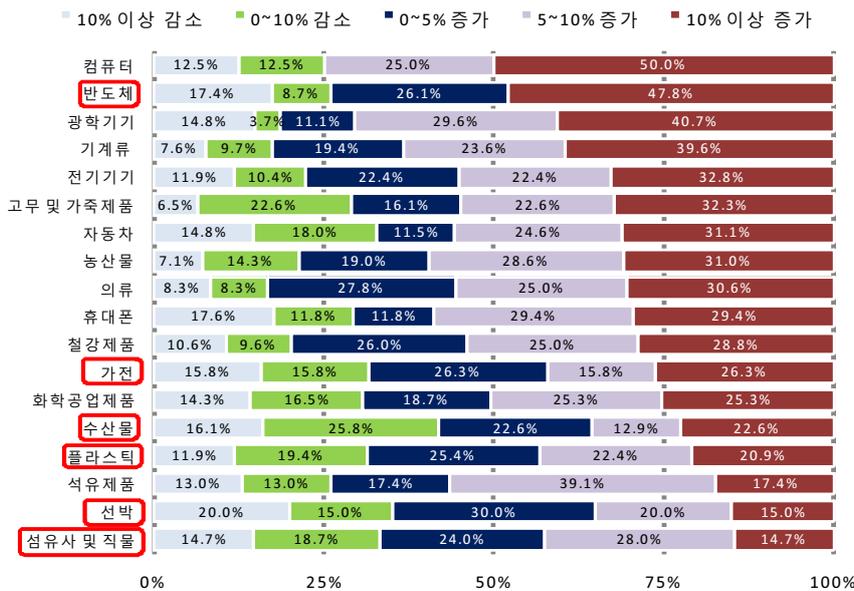
○ 석유제품, 섬유사 및 직물이 상대적으로 수출가격 증가율이 높을 것으로 전망

<품목별 수출가격 전망>



□ 모든 품목의 수출물량은 증가할 것으로 예상되며, 반도체, 가전, 플라스틱, 선박 등이 상대적으로 증가율이 낮을 것으로 예상

<품목별 수출물량 전망>



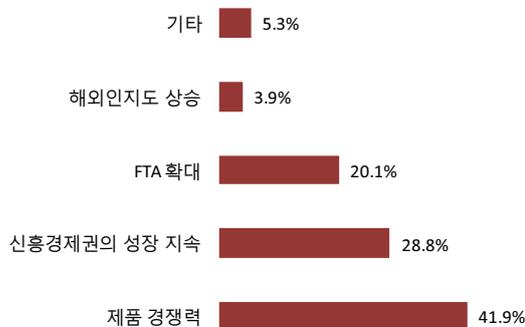
### Ⅲ. 업계의 눈으로 본 2011년 수출 키워드

- ◆ 파이가 커지는 신흥개도국 내수시장, 선점이 중요하다
- ◆ 상대적 우위를 점하는 전략, 제품 경쟁력으로 승부하라.
- ◆ 2011년 수출채산성 적신호, 실속 없는 수출을 막아야 한다.

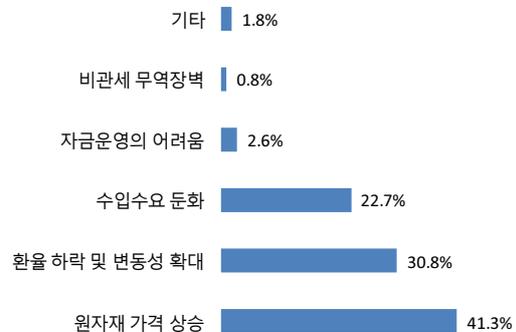
□ 수출업계를 대상으로 2011년 우리 수출의 기회 및 위협 요인을 조사한 결과,

- 2011년 우리 수출의 가장 큰 기회 요인으로는 「경쟁국 보다 우위에 있는 제품 경쟁력(41.9%)」, 「신흥경제권의 성장세 지속(28.8%)」, 「FTA 확대(20.1%)」 등으로 꼽힘
  - 품목별로는 가전, 고무 및 가죽제품, 컴퓨터, 전기기기, 휴대폰, 반도체, 선박 등이 제품 경쟁력이 가장 큰 기회 요인이라고 답변(참고 1)
- 반면, 우리 수출의 위협 요인으로는 「원자재 가격 상승(41.3%)」, 「원/달러 환율 하락 및 변동성 확대(30.8%)」, 「수출대상국의 수입수요 증가율 둔화(22.7%)」 등의 순으로 나타남
  - 섬유 및 직물, 의류, 고무 및 가죽제품 등이 원자재 가격 상승에 대한 우려가 큰 것으로 조사됨

<우리 수출의 기회 요인>



<우리 수출의 위협 요인>

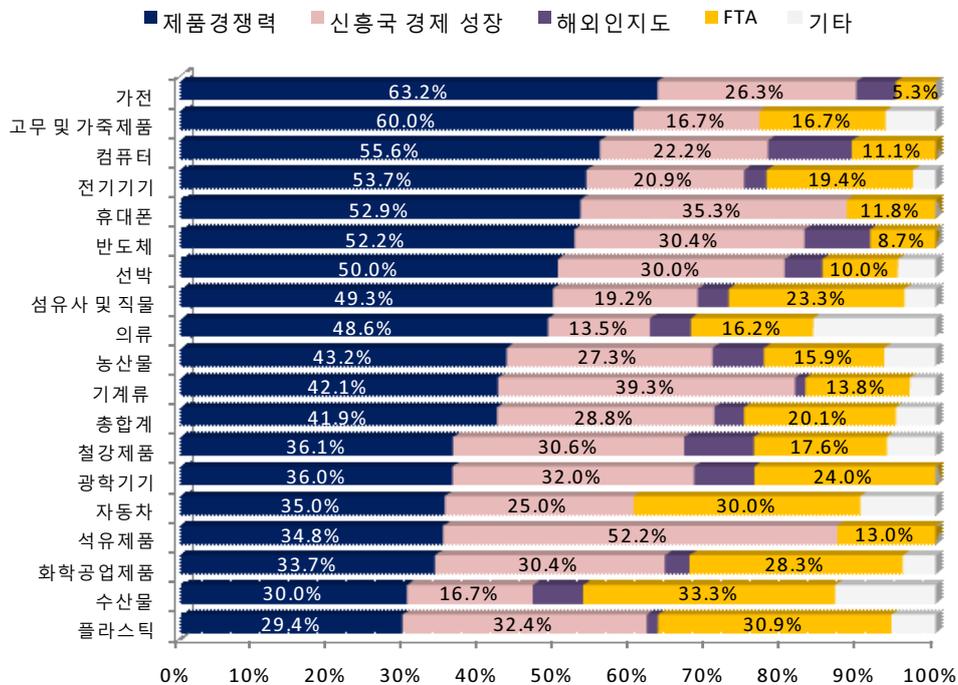


- 수출 업계는 제품 경쟁력과 신흥국 경제의 성장 지속으로 2011년 우리 수출의 증가세가 지속될 것으로 전망하는 한편, 원자재 가격 상승 및 원/달러 환율 하락 등에 의한 수출채산성 악화 가능성에 대해 우려
- 수출 기업의 입장에서 수출물량이 증가하더라도 원자재 가격 상승 및 원/달러 환율 하락으로 채산성이 악화될 경우 수출 자체가 어려워지는 상황이 발생할 수 있음

[참고 1 : 업종별 수출의 기회 및 위협 조사 결과]

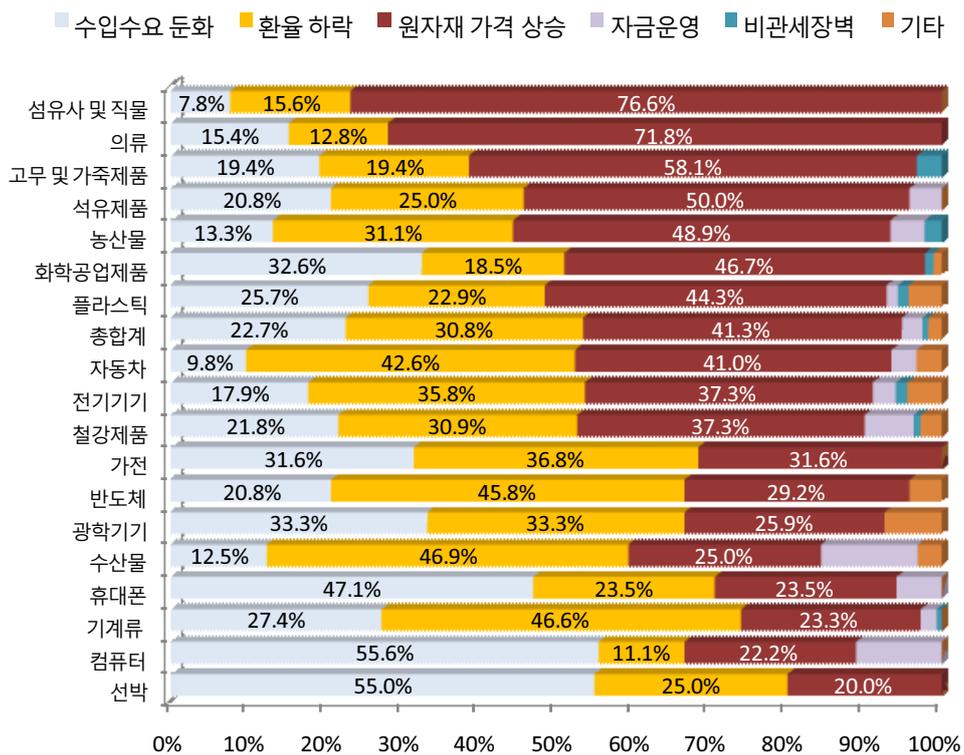
- 「제품 경쟁력」 을 가장 큰 기회 요인으로 꼽은 업종은 가전, 고무 및 가죽제품, 컴퓨터, 전기기기, 휴대폰, 반도체, 선박 등임
- 석유제품, 플라스틱은 「신흥국 경제 성장 지속」 을 가장 큰 기회 요인으로 답변

<품목별 2011년 수출의 기회 요인 설문 결과>



- 업종별 특징에 따라 수출에 대한 위협 요인 답변 비중이 상이하게 나타남
- 수출에 대한 위협 요인으로 「원자재 가격 상승」 답변 비중이 가장 높은 품목은 섬유사 및 직물, 의류, 고무 및 가죽제품, 석유제품 등으로 이들 제품은 수입 원자재 비중이 높은 품목에 해당
- 기계류, 반도체, 수산물, 자동차 등은 「환율 하락 및 변동성 확대」 를 가장 큰 위협 요인으로 답변
- 선박, 컴퓨터, 휴대폰, 광학기기는 「주요 수출국의 수입수요 둔화」 가 가장 높게 나타남

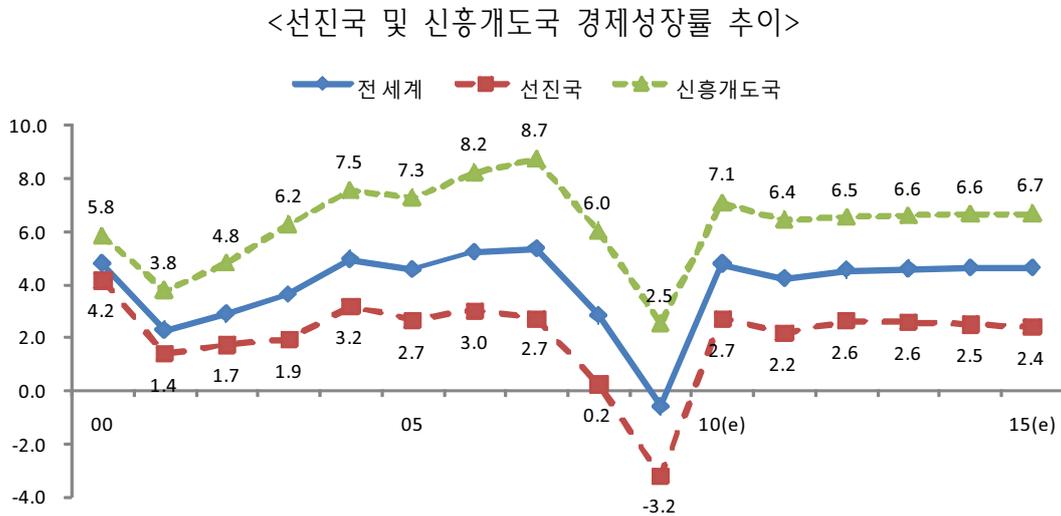
<품목별 2011년 수출의 위협 요인 설문 결과>



- ✦ 파이가 커지는 신흥개도국 내수시장, 선점이 중요하다
  - 장기적 관점에서 씨를 뿌리고, 정성으로 가꿔야.....

□ 금융위기 이후에도 위기 이전과 같이 세계경제 성장은 신흥개도국이 견인차 역할을 할 것으로 전망

- 2015년까지 선진국의 경제성장률은 2%에 머무르는 반면, 신흥개도국 경제성장률은 6%대를 유지할 것으로 전망(IMF)



자료 : IMF, World Economic Outlook(2010년 10월)

□ 중국, 인도, 아세안 지역 등 주요 신흥개도국들은 지금까지 다국적 기업의 생산거점으로서 부각되었으나, 앞으로는 빠른 경제성장, 소득수준 향상에 힘입어 내수 시장이 확대될 것으로 예상

- 신흥개도국의 소득수준은 아직 선진국에 비해 크게 떨어지나, 빠른 속도로 향상되고 있음

- 신흥개도국의 구매력지수 기준 1인당 GDP는 2010년 6,082 달러에서 2015년에는 8,457 달러로 약 40% 가량 상승될 것으로 전망

<지역별 1인당 GDP 변화 추이>

(단위 : 달러)

지역	2000	2005	2010 <sup>e</sup>	2013 <sup>e</sup>	2015 <sup>e</sup>	'15/'10
선진국	27,754	33,709	38,056	41,944	45,090	18.5%
신흥개도국	3,122	4,305	6,082	7,366	8,457	39.0%
중동구 유럽	8,300	11,498	14,440	16,514	18,334	27.0%
독립연합국	5,364	8,359	11,199	13,340	15,057	34.4%
아시아 개도국	2,033	3,083	4,983	6,404	7,642	53.4%
ASEAN-5	2,948	3,922	5,169	6,081	6,881	33.1%
중남미	7,503	8,896	11,188	12,699	13,939	24.6%
중동 및 북아프리카	5,760	7,137	8,829	10,006	10,970	24.2%
중남부 아프리카	1,394	1,796	2,263	2,585	2,834	25.2%

자료 : IMF, World Economic Outlook(2010년 10월)

주 : 1인당 GDP는 구매력지수 기준

- 우리의 최대 수출시장인 중국은 최근 12차 5개년(2011~2015년) 계획을 발표하였으며, 주요 핵심은 ‘國富’에서 ‘民富’에 초점을 맞춘 질적인 ‘경제발전’을 추진하겠다는 것임<sup>1)</sup>

- 이는 중장기적으로 소비 진작 및 투자 증대로 중국 내수시장이 확대될 가능성이 크다는 것을 의미

✓수출업체 Tip

- E社 - 오랫동안 공들인 동남아 시장, 한류와 함께 도약한다.

중저가 화장품을 수출하고 있는 E社는 동남아를 휩쓸고 있는 한류열풍의 덕을 톡톡히 보고 있다. 동남아 시장을 개척하기 위해 오랫동안 마케팅에 힘써온 결실과 한류 열풍을 활용한 홍보 전략이 맞물려 내년 수출도 크게 증가할 것으로 예상된다.

- L社 : - 아프리카 시장, 10년 후를 내다보고 진출한다.

산업용 전기기기(스위치 등)를 수출하는 L社는 현재 상대적으로 소득수준이 높은 북아프리카 국가 및 남아공에 수출하고 있다. 아프리카 시장은 수출하는 제품이 현지에서 사용 가능하고 필요함에도 불구하고 현재는 구매력이 떨어지는 상황이다. 구매력이 향상되려면 적어도 10년 이상이 걸릴 것으로 보이며, 따라서 장기적 관점에서 아프리카 시장 진출을 위해 지금부터 정부 및 민간 투자를 활성화시켜야 한다.

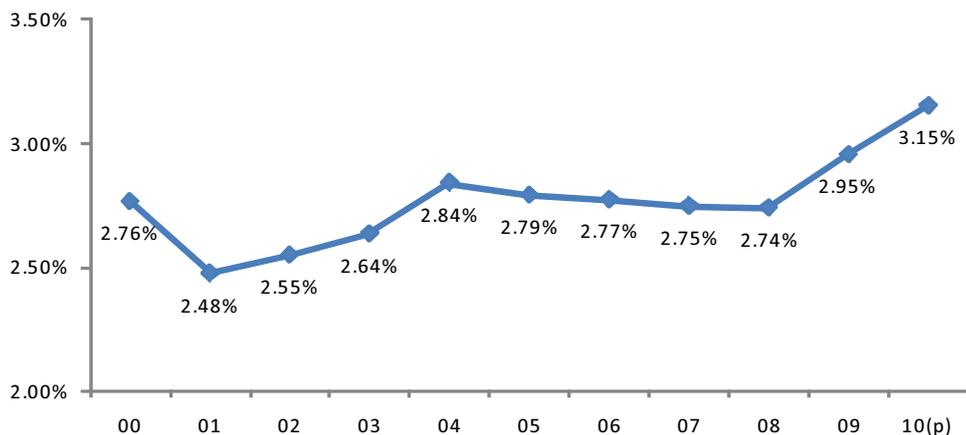
1) 중국 12차 5개년(2011~2015) 계획의 주요 내용과 우리 기업에 미치는 영향 (2010. 10월, 국제무역연구원)

- ✦ 상대적 우위를 점하는 전략, 제품 경쟁력으로 승부하라.
- 2011년 불리한 수출 여건, 품질 경쟁력으로 돌파

□ 2009년 금융위기, 2010년 경제 회복기를 거치면서 우리 수출제품의 경쟁력이 크게 제고됨

- 2004년 이후 금융위기 이전까지 수출 호조세에도 불구하고 세계 수출시장에서 차지하는 점유율은 답보 상태였으나 오히려 금융위기를 겪으면서 점유율이 상승
- 2010년에는 우리의 세계 수출시장 점유율이 3%를 넘어선 것으로 추정

<우리나라 세계 수출시장 점유율 추이>



자료 : Global Insight

□ 금융위기의 타격이 컸던 선진국 시장, 구매력이 상승하고 있는 신흥개도국 시장에서 우리 수출제품은 ‘합리적인 가격의 고품질’이라는 이미지가 강화됨

- 우리 수출제품은 고가의 일본 제품과 저가이나 아직 품질이 낮은 중국 제품 사이에서 중간 소비층 니즈에 적합했던 것으로 평가
- 2010년 8월부터 10월까지 인도 바이어 대상으로 조사한 설문조사에서도 한국 제품을 수입하는 결정적인 요인으로 「품질」이라는 답변이 가장 높게 나타남<sup>2)</sup>

2) 인도 바이어들이 바라본 우리 수출경쟁력 현황 (2010. 11월, 국제무역연구원)

- 2011년에는 원/달러 환율 하락으로 가격 경쟁력이 약화될 가능성이 있기 때문에 질적인 경쟁력을 제고시키는 데 더 주력해야 함
- 금융위기시 자금력 부족으로 R&D 투자를 축소시킨 중소기업들은 기술 개발에 대한 투자를 다시 회복시켜나가야 함
- 품질 경쟁력은 기술 및 디자인 향상뿐 아니라 납기 준수, 사후 관리까지 포함된 광범위한 의미의 품질을 제고시키는 것임
- 또한, 가격 경쟁력이 다소 약화되더라도 거래를 지속시키기 위해서는 바이어와의 신뢰를 쌓아 우리 기업과 제품에 대한 충성도를 높여나가야 할 것임

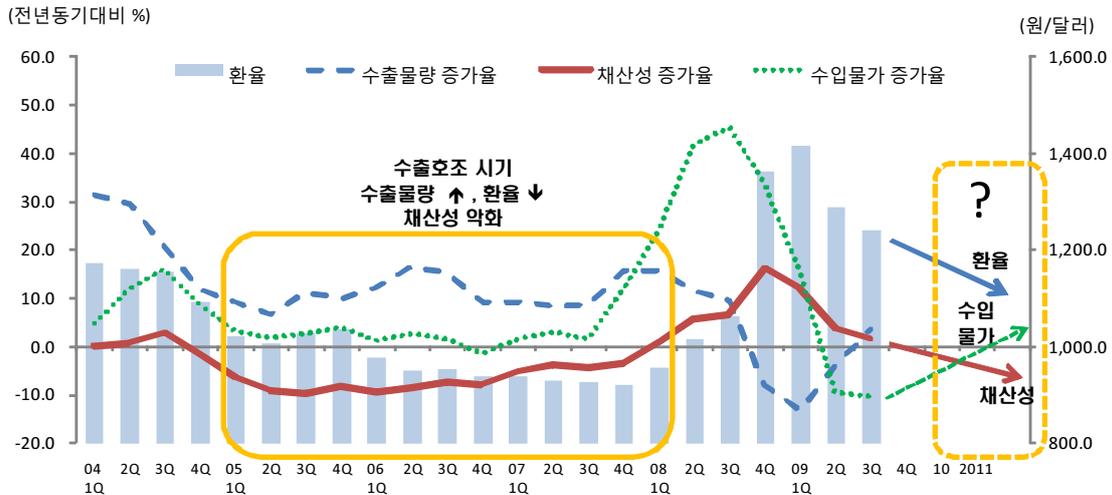
✓수출업체 Tip

- R社 : - 품질과 디자인으로 인지도를 높인다.  
중저가이면서 좋은 품질과 디자인으로 승부하는 R社의 시계는 이미 오래 전부터 중동과 러시아에서는 상당히 인지도가 높은 상황이다. 글로벌 금융위기로 자원 수출국인 러시아 경제가 큰 타격을 받아 최근 수출이 부진하였으나, 2010년 말부터 러시아의 수요가 되살아나기 시작하여 내년에는 수출 증대를 기대하고 있다.
- S社 - 고객맞춤형 기술 개발로 고유 기술을 축적한다.  
소형 인공위성 부분품을 수출하는 S社는 제품 경쟁력 향상을 위해 꾸준히 R&D 투자를 하고 있다. 특히, 주문을 받아 제작하는 단계에서 바이어의 요구에 맞춰 기술을 개발하는 과정에서 본사만의 고유한 기술 노하우가 축적되었다.

- ✦ 2011년 수출채산성 적신호, 실속 없는 수출을 막아야 한다.
  - 원화 가치 高, 원자재 가격 高에 따른 매출액 손실 최소화

- 2011년에는 원화 가치(원/달러 환율 하락)와 원자재 가격이 동시에 상승할 것으로 전망되며, 이러한 이중고에 따라 수출채산성이 악화될 가능성이 높을 것으로 예상
  - 환율 하락에 따른 가격 인상분과 원자재 가격 상승에 따른 생산비 증가분을 수출 가격에 전가시키지 못할 경우 수출물량이 증가해도 기업의 수익은 오히려 감소
    - 2005년부터 금융위기 이전까지 수출 호황에도 불구하고 원/달러 환율 하락세가 지속됨에 따라 수출채산성은 전년 동기 대비 마이너스 증가율을 기록한 바 있음

<수출채산성 증가율 추이>



자료 : Kita.net, 한국은행

- 환율 관련 설문조사 결과에 따르면, 수출 적정 환율이 1,151.4원이며, 손익분기점 환율이 1,081.8원으로 나타났으나, 12월 말 현재 원/달러 환율이 이미 1,140원대로 하락
  - 원/달러 환율이 이미 수출 적정 환율을 하회함에 따라 수출 업계에 대한 부담이 가중되고 있는 상황임

✓수출업체 환율 조사 결과

① 수출 적정 환율(수출채산성 및 경쟁력이 유지되는 환율)

→ 1,151.4 원/달러 (880개사 평균)

② 손익분기점 환율(수출마진이 0이 되는 환율)

→ 1,081.8원/달러 (848개사 평균)

③ 2011년 사업계획 환율

→ 1,122원/달러 (858개사 평균)

○ 2010년 경기 회복세에도 불구하고 안정적으로 유지되었던 원자재 가격이 최근 빠르게 상승하면서 2011년 원자재 가격 상승 전망이 이미 가시화되고 있음

- 유가는 최근 90달러를 넘어서면서 2008년 10월 이래 최고치를 기록하였으며, 비철금속, 농산물 등의 가격도 상승세 시현

<주요 원자재 가격>

(단위 : 달러)

	WTI	두바이유	전기동	알루미늄	소맥	옥수수	대두
거래소	CME	싱가폴	LME	LME	CME	CME	CME
12월 1일	86.75	84.07	8,499	2,309.50	740	566.25	1,283
12월 29일	91.49	90.62	9,332	2,413.50	798.25	623.25	1,387
등락률(%)	<b>5.5</b>	<b>7.8</b>	<b>9.8</b>	<b>4.5</b>	<b>7.9</b>	<b>10.1</b>	<b>8.1</b>

자료 : KoreaPDS

실속 없는 수출을 방지하기 위해서는 환율 하락에 대한 헤지 전략과 비용 절감을 위한 생산성 향상 등의 대책을 마련해야 함

○ 환율 및 원자재 가격 변동성을 주시하면서 환변동 보험 또는 선물환을 활용하고 원자재 先 확보 등을 통해 이익 손실을 최소화

## IV. 정책적 시사점

### 장기적 안목의 신흥시장 진출 전략 마련

- 아프리카와 같이 개별 기업 차원에서 개척하기 어려운 시장의 경우 정부 차원의 지원 및 협력사업, 민관 합작·파트너십 진출을 활성화하여 장기적인 미래를 준비할 필요가 있음

### 제품 경쟁력 제고를 위한 지원 강화 및 확대

- 수출의 양적 성장에서 질적 성장이라는 목표를 설정하고 제품 경쟁력 제고를 위한 기술 및 디자인 개발에 대한 지원을 강화하는 한편, IT 등 현재 수출 주력 품목에 집중되어 있는 지원을 향후 성장성이 있는 분야로 확대

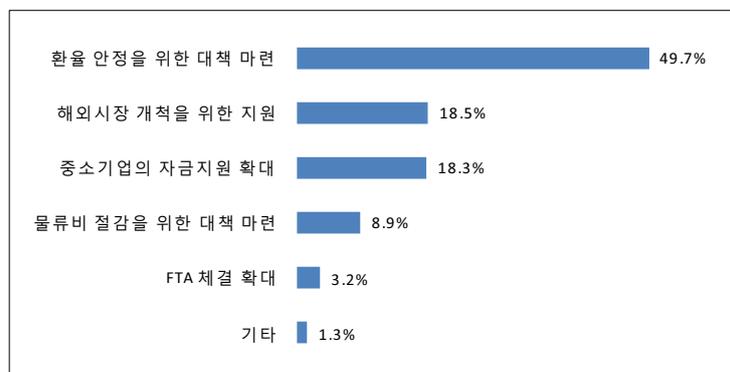
### 환율 안정 및 안정적인 원자재 확보 방안 마련

- 환율 하락 및 원자재 가격 상승에 대한 대비가 어려운 중소기업들을 위해 환관리 실태 파악 시스템을 구축, 환관리 서비스 지원을 확대하는 한편 안정적인 원자재 확보 방안을 마련해야 함

### G20 정상회의를 활용한 업계의 코리아 프리미엄 실현 지원

- 민·관 합동으로 G20으로 개선된 국가·기업 이미지를 활용하여 코리아 프리미엄을 실현, 2011년 불리한 수출 여건 돌파구 마련

<수출 업계의 건의사항>



[참고2 : 설문조사표]

1. 2011년 수출에 가장 큰 어려움으로 예상되는 점은 무엇입니까?

- ① 글로벌 경기불안 및 수출대상국의 수입수요 둔화
- ② 원/달러 환율 하락 및 변동성 확대
- ③ 원자재 가격 상승
- ④ 금리인상 등으로 인한 시장 접근의 어려움
- ⑤ 비관세 무역장벽 강화로 인한 시장 접근의 어려움
- ⑥ 기타

2. 2011년 수출에 가장 큰 기회요인은 무엇입니까?

- ① 중국·인도 등 신흥경제권의 성장세 지속
- ② 경쟁국보다 우위에 있는 제품경쟁력(예: 기술, 디자인 등)
- ③ 상하이 엑스포, G20 정상회의 개최 등을 통해 상승한 해외인지도
- ④ 한-EU, 한-페루 FTA 발효 등 FTA 확대에 따른 시장 접근성 상승
- ⑤ 기타

3. 2011년 귀사의 수출은 금년대비 어느 수준으로 생각하십니까?

(단위 : %)

	-20이하	-15~-20	-10~-15	-5~-10	0~-5	0~5	5~10	10~15	15~20	20이상
수출 금액										
수출 단가										
수출 물량										

**무역업계가 바라보는**  
**2011년 수출 전망 및 과제**  
Trade Focus Vol.10 No.1

발행인 | 사공 일  
편집인 | 이경태  
발행처 | 한국무역협회 국제무역연구원  
발행일 | 2011년 1월 3일  
인쇄처 | (주)보성인쇄기획

등록일자 | 1960년 5월 26일  
등록번호 | 2-97호