

제1회 대학(원)생 논문경시대회
수상논문집

2008. 12



한국수출보험공사
한국수출보험학회

제1회 대학(원)생 논문경시대회
수상논문집

2008. 12



한국수출보험공사
한국수출보험학회

발 간 사

한국수출보험공사가 설립된 지도 어느덧 16년의 세월이 지났습니다. 1992년 설립 당시 2조원에 불과하던 지원실적이 금년에는 130조원에 이를 것으로 예상되고, 수지 측면에서도 만성적인 적자 구조를 탈피하여 최근 수년간 지속적 흑자를 달성하는 등 양호한 성과를 보이고 있습니다.

이러한 성과는 수출기업의 땀과 노력이 있었기에 가능했음을 잘 알기에 우리 공사는 앞으로도 수출지원에 최선의 노력을 다할 것입니다.

현재 우리 경제는 상당한 어려움을 겪고 있습니다. 미국 서브프라임 모기지 사태로 촉발된 금융위기로 금융시장이 동요하고 있고 내년 성장률도 기대에 미치지 못할 것으로 전망되고 있습니다.

정부는 이러한 경제적 어려움을 수출로 타개하고자 내년도 수출목표를 5천억 달러로 책정하고 수출을 촉진할 수 있는 여러 시책들을 발표하는 등 대책마련에 부심하고 있습니다.

그 중에서도 수출보험에 거는 기대가 상당합니다. 우리 공사는 수출보험지원을 올해 130조원에서 내년에는 170조원으로 확대하기로 하였습니다. 전체 수출의 26%가 수출보험의 지원에 의해 이루어지게 되는 셈입니다.

이와 같이 수출보험의 역할이 확대되었음에도 수출보험에 대한 인식은 아직 부족한 것이 사실입니다. 우리 공사는 미래 수출역군인 대학(원)생들의 수출보험에 대한 인식을 제고하고, 이들의 아이디어를 발굴하기 위해 한국수출보험학회와 공동으로 논문경시대회를 개최하였습니다.

처음 치러진 대회임에도 많은 대학생들이 응모해주었고, 한국수출보험학회의 적극적 지원 속에 경시대회를 성공적으로 마무리 지었으며 그 결과를 모아 수상논문집을 발간하게 되었습니다.

앞으로도 대학(원)생 여러분의 적극적인 참여를 기대하며, 이를 통해 대학사회의 수출보험에 대한 이해가 깊어지는 계기가 되기를 바라는 마음 간절합니다.

끝으로, 입상자 여러분께 진심으로 축하의 말씀을 드리며, 수상논문집이 발간되기까지 수고해주신 한국수출보험학회 회원 여러분과, 공사 조사부 직원들의 노고에 감사의 말씀을 드립니다.

2008. 12.

한국수출보험공사

사장 유 창 무

격려사

제1회 대학(원)생 논문경시대회 <수상논문집>의 발간을 진심으로 축하합니다. 수출보험의 잠재적 고객인 대학(원)생에게 우리의 수출보험제도 및 한국수출보험공사의 업무에 대한 인식을 제고시킴과 더불어 학계의 관심을 유발시키고, 앞으로 지속적 유대 강화를 통한 수출보험의 이론적 발전 도모하기 위하여 논문경시대회를 기획하였습니다.

이번 대회는 수출보험제도 및 공사에 대한 대학 사회의 관심을 환기시키고, 수출보험업무의 발전을 위한 대학(원)생의 참신한 아이디어 발굴하는 목적 이외에도 한국수출보험학회와의 공동 개최하여 공사와 학회 간에 생동하는 산학협력의 일환으로 추진되었습니다.

이러한 기대와 목적 아래에 추진되었던 제1차 대회를 성공적으로 마무리하고 수상작을 묶어내게 되니 매우 성공적인 사업이라고 자평하고 싶습니다.

특히 국내외에서 함께 참여하고 수상권에 합류한 것도 다행이라 생각합니다. 하지만 이번에는 애석하게도 최우수상을 선정하지 못했습니다. 그리고 예시된 주제도 다 포함하지 못했습니다. 차후에 이어지는 논문경시대회에서는 더 많은 학생들이 다양한 주제로 접근하여 심도 있고 참신한 아이디어를 제안할 것을 기대합니다.

이처럼 훌륭한 수상집이 나오기까지 기획과 진행, 그리고 심사와 편집과정에서 수고를 아끼지 않으신 공사와 학회의 관련 스태프들과 교수님들의 노고에 감사드립니다. 특히 심사위원님들과 지도교수님들의 노고에 감사를 드립니다.

다시 한 번 수상집 발간을 축하하며 앞으로 더욱 발전하기를 기원합니다.

2008. 12.

한국수출보험학회

회장 심 의 섭

제1회 대학(원)생 논문경시대회 심사평

■ 대회 총평

올해 처음 시작한 이번 경시대회에서는 중국 등 해외 응시자를 포함하여 총 11개 팀이 경합을 벌였습니다.

심사는 논문심사의 경우 아이디어의 독창성과 참신성, 정책제안의 실현가능성, 논리전개의 타당성을 기준으로 하였으며, 프레젠테이션 심사의 경우 PPT작성수준, 논리력과 설득력, 프레젠테이션 능력을 종합적으로 평가하였습니다.

이번 대회에서는 환율 급변동에 따른 중소기업의 환리스크 관리를 지원하기 위한 환변동보험이나, 정부가 비중있게 추진하는 자원의외교를 지원하는 해외자원개발펀드보험, 금융의 해외진출을 돕기 위한 공사의 투자위험보증사업 등 최근 국내외적으로 이슈가 되는 주제를 중심으로 한 논문이 많은 점이 우선 눈에 띠었습니다.

또한 수출보험제도에 대한 분석과 발전방안에 대한 대학(원)생들의 참신한 제안과 진지한 열정을 보게 된 것도 본 논문경시대회가 거뒀던 뜻있는 성과 중 하나라고 봅니다.

일부 논문은 논문형식을 갖추지 못하였거나, 현재의 경제현상 및 수출보험제도에 대한 단순한 해설에 그친 경우도 있었으나, 많은 논문이 논문으로서의 체계를 잘 지켜주었고, 2차 프레젠테이션 심사에서는 전반적으로 응시자들이 높은 발표능력과 PPT작성능력을 보여주었다고 평가됩니다.

아쉬운 점은 주제의 참신성에 비해서 구체적으로 실행가능한 대안제시가 많이 부족하다는 점입니다. 또한 대안제시 이전에 현행 공사가 시행중인 보험종목으로 해결 가능한 문제는 아닌지에 대한 진지한 검토가 선행되었어야 한다고 봅니다. 일부 논문에서 제시된 해결책은 이미 시행중인 보험의 적용범위 내에 속하는 등 공사제도에 대한 이해부족으로 결과에 오류를 보인 논문이 간혹 있었습니다.

■ 수상작 심사평

우수상으로 선정된 명지대학교 박찬혁씨(경제학과4), 이윤민씨(경제학과3), 천병기씨(행정학과4)의 ‘중소수출기업의 국제경쟁력 강화방안-환변동보험 활용방안을 중심으로.’는 중소기업의 국제경쟁력 강화가 시급히 요구되는 시점에 특히, 환변동보험에 초점을 두어 경쟁력 방안을 실증적으로 제시한 점은 높이 살 만합니다.

또한, 고객지향의 아이디어로서 네비게이터, 테이스터 이용제안은 참신하고 효율성이 높은 제안으로 평가됩니다. 다만, 보장형 환변동보험 운영에 따른 공사의 수익성 측면에 대한 연구와 시장형 환변동보험 운영상의 현실적 문제에 대한 연구는 다소 미흡합니다. 환변동보험에 대한 깊은 이해가 아쉽지만, 전반적 논문의 전개와 체계 및 내용이 양호하다고 평가됩니다.

장려상을 수상한 중국 인민대 이일남씨(중국학과 석사2), 이성현씨(중국학과 석사2)의 ‘해외자원개발 및 확보에 수출보험의 기여방안’은 중앙아시아와 몽골 시장에서의 수출보험공사의 역할을 발견하려고 노력한 논문입니다. 해외자원개발펀드보험의 세분화 아이디어는 참신하나, 위험성이 높은 탐사단계에서는 민간 펀드자금 유입이 어려울 것으로 보이는데 이에 대한 대응방안 연구가 필요할 것으로 보입니다.

또한 패키지형 자원개발모델은 현행 해외자원개발펀드보험에서도 지원가능한 것으로 참신성이 부족하고, 지역전문가 양성은 필요성에는 공감하나 다소 진부한 주제이며, 오히려 에너지공기업 활용방안으로 전환하는 등 발상의 전환이 필요하다고 봅니다.

단국대 서준씨(경제학과4), 최준일씨(경제학과4), 김세종씨(경제학과 4)의 ‘수출보험을 통한 국내 금융 산업의 해외진출 지원방안’은 금융산업 해외진출보험 등을 활용하여 국내 금융기업의 해외진출을 모색한 연구로서 그 독창성과 가치가 인정된다고 봅니다.

금융TF구성 및 FB를 통한 금융인재 양성은 참신한 아이디어로 평가되나, 현실성이 결여된 느낌이며, 투자위험보증사업의 확대 필요성에는 공감하나 현행 제도에 대한 분석과 이해가 우선되어야 하는 점과 구체적 분석 및 현실적 대안제시 등이 다소 부족하였습니다.

끝으로 한국외국어대의 강경수씨(경제학과 석사2), 조지현씨(경제학과 석사2)의 ‘중국의 산업정책 변화에 따른 법률지원서비스보험 신상품 개발전략’은 지적재산권 분쟁을 중심으로 하여 법률지원 보험제도를 제안한 논문으로서 가치가 인정됩니다.

기술수출관련 법적분쟁 발생 시 수출자가 부담하는 금전적, 실무적 어려움을 완화시켜 줌으로써 기술개발 및 수출을 촉진할 수 있는 보험제도의 개발이라는 아이디어의 참신성은 돋보이나, 법률지원서비스보험의 구체성과 기존 보험종목과의 차별성에 대한 연구가 다소 미흡하며, 타국 사례에 대한 깊이 있는 연구와 분석이 필요하다고 사료됩니다.

또한 분쟁발생시 소송비용 등 비용문제를 제외한 대부분은 변리사나 변호사의 업무영역으로 법률적, 기술적 문제가 될 수 있으므로 수출보험을 통한 지원영역의 구체화가 필요하다고 평가됩니다.

이 외에도 이의신청내용을 분석하여 수출보험의 활용률 증가방안을 모색하거나, 배모형을 이용해 수출보험의 발전방안을 제시한 논문 등 많은 논문이 우리 경제현실의 문제점과 수출보험을 통한 해결책을 참신한 관점에서 보여주었습니다. 준비기간이 짧았고 주제가 다소 전문성을 요하는 영역인 점을 감안할 때, 응시논문의 전반적 수준이 양호했다고 평가되며 내년 대회에는 보다 다양하고 완성도 높은 작품들을 기대해 봅니다.

〈심사위원장 : 박재순 한국수출보험공사 이사〉

- 심사위원 _____
- 김현지 경기대학교 무역학과 교수
- 김홍진 순천향대 경제학과 교수
- 최병규 건국대학교 법학과 교수
- 송인영 한국수출보험공사 조사부 부장
- 원용식 한국수출보험공사 영업전략부 부장

제 1회 수출보험논문공모전 수상소감

한국수출보험공사와 한국수출보험학회가 주최한 제1회 수출보험논문공모전에서, 우수상을 수상 하게 되어 무척이나 영광스럽습니다. 무엇보다 “처음”이라는 단어가 갖는 “설레임”처럼, 제1회 논문공모전은 주최 측과 참가자 여러분들 모두 설레임을 주는 뜻 깊은 행사가 아닐까 생각합니다.

저희 팀은 중소기업의 최근상황을 국제경쟁력 강화가 요구되는 시점으로 인식하고, 이를 위해 환변동보험의 활용증진 방안을 제안해보았습니다. 수출보험이라는 주제자체가 낯설었던 탓인지, 처음 주제선정과 자료수집·분석에 많은 시간과 노력이 할애되었습니다. 특히, 주제를 “환변동보험”으로 공고화한 후에는 “조원들 스스로에게, 중소기업의 담당직원이란 생각을 하고 연구에 몰입해주시기를 당부하던 게” 기억에 남습니다.

연구를 진행하는 과정에서는, 경험적이며 구체적인 자료를 수집하기 위해 각종 환위험관리 설명회에 참여했었습니다. 그 덕분에 중소기업담당자의 고충과 바람, 그리고 직면한 문제점을 생생한 목소리를 통해 들을 수 있었습니다. 한번은 설명회가 끝난 후 “환위험관리 방법에 관해 수 시간에 달하는 1:1 과외를 받은 경험도 있습니다.” 이렇게 탄생한 것이 저희가 제안한 4가지 방안이며, 조원들의 노력과 끈기, 많은 분들의 경험 섞인 목소리가 이상의 결과물을 얻는데 일조하지 않았나 생각합니다. 물론, 어렵게 공부한 만큼 수출보험에 관한 지식은 각자의 자산으로 남아 있습니다.

또한, 개성이 뚜렷한 조원들과의 협동과정 역시 큰 축복이자 즐거운 경험이었습니다. 실제 연구를 진행하며, “수차례의 브레인스토밍 과정과 중소기업담당자 분들과의 솔직한 대화”는 창의적 사고와 개척정신으로 수출기업의 가치를 창출하는 수출보험공사의 미션과도 부합하지 않았나 생각합니다.

향후에도 수출보험논문공모전은 한국 무역의 내일을 꿈꾸는 젊은이들에게 도전의 장을 마련해 줄 것입니다. 하지만, 좀 더 값진 결과를 위해서는 보험공사 측면의 진행과정개선이 요구된다고 느낍니다. 무엇보다 가장 필요한 것은, 공모주제의 변화라고 생각합니다.

공모전 주제와 해당분야의 자료가 전문적이고 제한적이어서, 많은 분들이 다양한 접근이 어려웠던 것 같습니다. 이를 위해, 공모 주제를 조금 더 구체적이며 친숙한 주제를 제시해 주신다면, 이후 참가자들이 보다 구체적인 기획과 상상력을 이끌어내 수출보험발전의 신선한 아이디어들을 쏟아 낼 수 있으리라 생각합니다.

수상자대표
명지대학교 경제학과
박 찬 혁

목차

Contents

우수상

- Ⅰ 중소수출기업 국제 경쟁력 강화방안 1
박찬혁·이윤민·천병기 (명지대)

장려상

- Ⅰ 해외자원개발 및 확보에 수출보험의 기여방안 49
이일남·이성현 (인민대)
- Ⅰ 수출보험을 통한 국내 금융산업의 해외진출 지원방안 81
서준·최준일·김세종 (단국대)
- Ⅰ 중국의 산업정책 변화에 따른 법률지원서비스보험 신상품 개발 전략 119
강경수·조지현 (한국외국어대)



우수상

중소수출기업의 국제 경쟁력 강화방안

- 환변동보험 활용 증진방안을 중심으로 -

박 찬 혁 (명지대 경제학과)

이 윤 민 (명지대 경제학과)

천 병 기 (명지대 행정학과)

요약문

한국의 중소기업들은 환율변동에 따른 사업채산성을 경험하고 있다. 가격경쟁이 심화된 최근의 무역환경에서 환율은 주요경쟁요소로 평가받고 있는 것이다. 하지만 거의 대부분의 중소기업들은 환위험을 관리할 수 있는 역량을 보유하지 못하고 있는 것이 현실이다. 수출보험공사는 위와 같은 문제의 심각성을 인식하고, 환율변동에 따른 위험을 해결해주기 위해서 2000년에 환변동보험을 도입하였다. 수출보험공사의 환변동보험의 성격은 정책보험으로서, 수출기업이 환율변동으로 입게 되는 손실을 보상하여 적극적인 수출활동을 촉진하는 기능을 담당하고 있다. 현재 환변동보험제도는 전통적 수출보험인 단기수출보험 다음으로 높은 인수실적을 보일 정도로 꾸준한 성장세를 보이고 있다. 그러나 2006년 이후 환변동보험의 인수실적은 감소추세를 보였으며, 민간부문과의 경쟁으로 고객기반이 축소되는 것으로 나타났다. 또한 환변동보험의 주 이용고객인 중소기업들이 이용시의 애로사항을 토로하는 등 문제점들이 노출되고 있다. 이는 외환시장과 기업환경의 변화에 따른 당연한 결과이기도 하다. 하지만 환변동보험의 장기적 성장과 정책적 효과를 증대시키기 위해서는 최근의 시장변화에 부합하고, 고객중심의 활용방안들이 개발되어야 할 것으로 파악되었다.

이러한 배경 하에서 본 논문은 한국수출보험공사에서 운영하고 있는 환변동보험제도의 현황 및 문제점을 분석하고, 분석한 결과를 토대로 중소기업의 환변동보험 활용 증진 방안을 제시하는데 목적을 두고 있다. 연구의 초점은 크게 세부분으로 구분할 수 있는데 다음과 같다. 첫째, 한국외환시장에서 환변동보험제도의 필요성. 둘째, 중소기업들이 직면하고 있는 환위험관리와 환변동보험에 관한 애로사항. 셋째, 환변동보험의 활용을 증진시킬 수 있는 방안의 제시이다.

중소수출기업들에게 환변동보험제도가 필요한 이유는 간단히 말해서 중소기업의 환위험관리 역량의 부족 때문이다. 실제로 상당수의 중소기업들은 환리스크 관리방법에 대한 이해 및 지식의 부족, 전문인력의 부재, 그리고 직접적 거래비용 등으로 인해서 환위

험관리에 소홀한 것으로 나타났다. 환율의 변동성이 크고 초국경화된 무역환경 하에서 환위험을 관리하는 전담부서가 거의 없는 중소기업에게는, 환율변동에 따른 위험을 관리하기 위해서 수출보험공사의 환변동보험가 최소한의 안전판 역할을 담당하고 있는 것이다.

하지만 전문가들과 중소기업 경영자들은 환변동보험의 실제활용에 있어서 다음과 같은 문제점 및 애로사항을 지적하고 있다. 첫째, 이익환수제도의 문제점이다. 과중한 이익환수금은 자본규모가 적은 중소수출기업들에게 오히려 부담으로 작용하고 있다. 또한 환수금 또는 보험료(보증료)들을 미납한 업체는 환변동보험의 추가 인수가 불가능하다는 점도 지적되고 있다. 둘째, 위험보장범위의 한계로 인해 기업들이 요구하는 수준에서의 헤지가 이루어지지 못하고 있다. 이로 인해 기업들은 위험성이 높음에도 불구하고 시중은행의 복합옵션상품 등을 이용하고 있는 실정이다. 셋째, 환변동보험의 이해 및 이용절차의 복잡성에 기인한 문제점이다. 환변동보험 가입 시 대부분의 기업들은 상품공급자(한국수출보험공사)의 서비스를 일방적으로 수용하는 것으로 나타났는데, 이는 기업들이 수출보험공사에 의존성을 띠게 만드는 부작용을 낳게 된다. 또한 기업들의 상품에 대한 지식부족은 기업이 처한 개별적 무역환경의 변화에 빠르게 대처할 수 없게 만든다. 이러한 문제들은 수출보험공사의 환위험관리 교육과 서비스들이 기업들의 환위험관리역량을 향상시키기에는 미흡하다는 지적과도 연결된다.

위에서 살펴본 문제점에 기초하여 연구자들이 제안하는 환변동보험 활용증진을 위한 방안은 다음과 같다.

먼저, 시장형 환변동보험의 도입이다. 현행 환변동보험제도 하에서는 많은 중소수출기업들이 환율상승 시 발생하는 과중한 환수금으로 인한 유동성문제, 그리고 환수금 연체로 인해서 신용상의 문제까지 겪고 있는 실정이다. 따라서 환변동보험 이용대상 요건 중 환수금으로 인한 문제 발생 시에는 해당 기업이 여타의 상품을 이용하여 재보험에 가입할 수 있도록 해야 한다. 또한 기업에게 환수금의 미납·연체로 인한 신용상의 불이익이 즉시 발생하지 않도록 완충기간을 설정하는 방안을 검토하였다.

둘째, 보장형 환변동보험의 도입이다. 보장형 환변동보험은 경험과 자금력이 부족한 신생 또는 소규모 중소수출기업의 환수금 회수시에 적정부분을 감해주는 방안이다. 즉, 갑작스런 환수금 부담에서 발생할 수 있는 재정적 충격을 완화시켜줄 수 있을 것으로 기대된다. 기존의 일반형선물환방식의 환수금 납부구조식에 기울기를 주어 환수금이 발생하는 초기에 해당 기업이 비용을 부담할 수 있도록 하였다.

셋째, 환변동보험 네비게이터의 개발이다. 환변동보험 네비게이터는 쌍방향 동영상 제

도해설로서, 환변동보험제도와 환위험관리에 관한 전반적인 지식과 방법을 전해주는 프로그램이다. 기업들이 환변동보험 안내서적 등을 통해서 정보를 얻었다하더라도, 보험제도의 내용을 완전히 이해하기는 사실상 어렵다. 또한 수출보험공사 직원들에 의한 교육 및 설명은 인력 및 시간의 제약으로 인하여 불충분할 수밖에 없다. 따라서 언제, 어디서나 접근이 가능한 환변동보험 네비게이터의 개발을 통해 중소기업들의 환위험관리 역량의 증진을 꾀할 수 있을 것으로 기대된다.

넷째, 환변동보험 테이스터의 활용이다. 환변동보험 테이스터는 환변동보험 상품들을 도식화된 모형을 통해 환변동보험을 시뮬레이션 할 수 있다. 더 나아가 다양한 무역환경 요인들을 해당기업의 상황에 적합하게 다듬고 정리해주는 프로그램이다. 프로그램의 특징은 다음과 같다. ① 해당기업에 알맞은 상품 찾기. ② 선택상품의 특징과 환율변동성에 따른 수익과 비용을 제시. ③ 헤지모형 도식화를 통한 해당기업에게 필요한 외환포지션 구조의 파악. ④ ‘노하우’ 기능을 이용하여 과거 이용정보들을 저장한다.

‘환변동보험 네비게이터’와 ‘환변동보험 테이스터’는 구조와 프로그램 방식은 상이하지만, 같은 종류의 문제점을 해소하기 위한 프로그램이다. 따라서 두 가지 프로그램은 모두 중소기업의 환위험 관리역량의 강화에 초점이 맞추어져 있다. 프로그램의 반복적인 활용을 통한 환위험 관리에 대한 전반적인 지식을 습득하고 실무에 활용할 수 있다. 또한 해당 프로그램들은 상품공급자인 수출보험공사 측면에서도 이득을 주게 된다. 즉, 고객에 관한 보다 정확한 신규개신 정보를 얻어낼 수 있는 것이다. 축적된 정보는 고객이 필요로 하는 요구사항을 시행하고, 지적된 문제점을 보정할 대안을 탐색하는데 도움을 줄 것으로 판단된다.

차 례

I. 서론	9
II. 환변동보험에 관한 논의	11
1. 환변동보험의 이해	11
가. 환변동보험의 정의와 특징	11
나. 기타 헤지 상품과의 비교	14
다. 주요국의 환변동보험제도	15
2. 선행연구 분석	17
가. 환변동성에 관한 연구	17
나. 환변동보험에 관한 연구	18
III. 한국의 환변동보험의 논쟁	20
1. 환변동보험의 일반적 애로사항	20
가. 이익환수제도와 위험보장범위	20
나. 상품이용의 접근성과 상품제공자	23
2. 중소기업의 연도별 환위험 실태조사	25
가. 중소기업의 연도별 환위험 실태변화	25
나. 환변동보험 활용상의 애로사항과 요구사항	29
IV. 중소기업의 환변동보험 활용 증진방안	31

1. 제도개선을 통한 방법	31
가. 시장형 환변동보험	31
나. 보장형 환변동보험	35
2. 맞춤형 프로그램 도입을 통한 방법	37
가. 환변동보험 네비게이터	37
나. 환변동보험 테이스터	39
V. 결론	44
〈참고문헌〉	46

▣ 표 목차 ▣


〈표 1〉 연도별 환변동보험의 인수실적	12
〈표 2〉 환변동보험의 옵션과 비용에 따른 구분	13
〈표 3〉 환혜지상품의 종류 및 특징	15
〈표 4〉 세계 공적 수출기관들의 환변동보험	16
〈표 5〉 환변동보험 활용증진 방안 요약	31
〈표 6〉 환변동보험 네비게이터 특징	37
〈표 7〉 환변동보험 테이스터 특징	41

▣ 그림 목차 ▣

[그림 1] 환변동보험 선물환방식(기본형) 도해도	12
[그림 2] 연도별 환위험관리 못하는 이유	27
[그림 3] 연도별 환리스크 관리방안	28
[그림 4] 환변동보험 이용시 애로사항	29
[그림 5] 중소수출기업들의 기대사항	30
[그림 6] 보완 환수금 제도의 손익구조	34
[그림 7] 기울기에 따른 환수금 도식화	35
[그림 8] 환변동보험 네비게이터 구체화	39
[그림 9] 이미지화된 테이스터 프로그램	42

▣ 사례 목차 ▣

〈사례 1〉 환수금 문제의 실체	21
〈사례 2〉 위험범위를 높여주는 KIKO	22
〈사례 3〉 환변동보험 가입상의 문제점	23



I. 서론

외환위기 이후 우리나라의 환율제도가 변동환율제도로 이행하게 됨에 따라 환율의 변동성과 외환제도의 자율성이 유례없이 확대되어 왔다. 이러한 변화는 금융시장교란과 환율변동으로 인한 기업의 환위험 노출을 심화시켰고, 이는 결국 수출기업들의 가격경쟁력과 직결되는 결과를 가져왔다.

특히, 경쟁국들과의 가격경쟁이 심화된 최근의 수출시장에서 환율은 외국기업들과의 주요경쟁요소로 평가되고 있다. 이는 '수출기업들의 97.1%가 환율변화가 가격경쟁력의 큰 변수'로 여길 정도이다(중소기업중앙회, 2008). 이러한 필요성으로 인해 기업들은 환위험 관리의 대내외적기법¹⁾을 이용하여 환율변동위험을 헤지 하고 있지만 한국 외환시장의 급속한 변화는 이들의 노력을 무색하게 한다.

한국은행(2008. 6)에 따르면 2008년 3분기의 환율변동률은 외환위기 이후 최고수준인 0.54%으로 1998년 3분기 이후 10년 가운데 가장 높은 수치를 보이고 있다. 설상가상으로 최근의 복합과생상품의 복잡한 구조는 여유자금이 풍부한 대기업뿐만 아니라, 영세한 중소기업에게 더욱 큰 영향을 주고 있다²⁾. 한편, 중소기업의 경우 82.3%가 적절한 환위험관리를 하지 못하고 있기 때문에 더욱 문제의 심각성이 높다(KODIT, 2007).

이처럼 환위험 관리 능력이 취약한 수출기업들이 환위험을 쉽게 관리할 수 있도록 도입한 제도가 바로 '환변동보험³⁾'이다. 환변동보험은 변동환율제하에서 환율변동에 대한 위험을 대처하는 수단을 무역정책인 수출보험을 통해서 환위험관리 운용을 단순화하여, 수출기업이 환율변동으로 입게 되는 손실을 보상하여 적극적인 수출활동을 할 수 있도록 하는 정책보험이다. 결국, 수출기업으로 하여금 환위험 관리를 위한 접근을 용이하게 하고 인적·거래비용 면에서 정부가 지원하는 결과를 초래하는 것이다(중소기업연구원, 2004.


1) 환위험관리기법은 크게 내부적 기법과 외부적 기법으로 나눌 수 있다. 전자의 경우 헤지에 따른 비용이 들지는 않으나, 완벽한 헤지가 어렵다는 한계가 있으며, 후자의 경우 환포지선으로부터 손실이 발생하지 않도록 금융기관과의 거래를 통하여 관리하는 기법으로 비용이 발생하는 반면 헤지효과가 크다.
 2) 중소기업연구원(2008. 6)에 따르면, 중소기업은 인력 및 자금에 대한 여유가 많지 않아 선물환거래를 통해 환율변동에 대한 위험을 관리하기가 쉽지 않다. 따라서 거래은행이 권하는 통화옵션상품인 KIKO를 거래은행과 계약하여 환헤지를 시도한 것이다.

4). 환변동보험은 도입 된 지 4년 만에 전통적수출보험인 단기수출보험 다음으로 높은 인수 실적을 보임으로써 얼마나 한국의 수출업체가 관심과 필요성을 가지고 있는 제도였는지를 알 수 있다.

그럼에도 불구하고, 2006년 이후 환변동보험의 인수실적은 감소추세에 있으며, 민간부문과의 경쟁으로 고객기반이 축소되는 모습을 보이고 있다(한국수출보험공사, 2008). 또한, 주 이용고객인 중소기업들이 환변동보험 이용시의 애로사항을 토로 하는 등 시장의 변화에 따른 어려움에 직면해 있다. 이는 외환시장과 기업환경변화에 따른 당연한 결과이지만, 환변동보험의 장기적 성장과 정책적 효과를 증대하기 위해서는 최근 시장변화에 부합하는 새로운 방안들이 마련되어야 할 것으로 파악되었다.

이러한 배경 하에서 본 연구는 한국수출보험공사에서 운영하고 있는 환변동보험에 대하여 살펴보고자 한다. 주요 자료는 중소기업 관련 기관들의 조사 “중소수출기업 환위험 관리실태 조사(중소기업진흥공단, 2003; 중소기업협동조합중앙회, 2004; 중소기업중앙회, 2005; 한국무역협회, 2006; 신용보증기금, 2007)”를 중심으로 현황 및 문제점을 분석하게 된다. 연구의 초점은 크게 세 가지로 구분된다. 첫째, 한국 중소기업들의 환변동보험의 필요성. 둘째, 중소기업들의 환위험관리와 환변동보험에 관한 애로사항. 셋째, 중소기업의 환변동보험 활용 증진방안을 중심으로 다룰 것이다.

본 연구의 구성은 다음과 같다. 제 II장에서는 한국을 비롯한 주요국의 환변동보험에 관한 이해와 주요 선행연구 등의 일반적 논의를 통해 환변동보험을 설명한다. III장에서는 선행연구와 실태조사에서 나타난 환변동보험의 문제점을 살펴보고 IV장에서는 환변동보험 활용증진을 위한 방안들을 살펴본다. 그리고 제 V장에서는 연구의 결과를 요약하고 한계점을 제시한다.



Ⅱ. 환변동보험에 관한 일반적 논의

1. 환변동보험의 이해

가. 환변동보험의 정의와 특징

먼저 환변동보험의 개념을 살펴보도록 하자. '환변동보험'은 환율의 변동이 심해진 IMF 이후 수출기업의 환위험관리를 목적으로 한국수출보험공사에 의해 도입되었다. 특히 환위험 관리여건이 취약한 중소기업이 환위험을 손쉽게 해지할 수 있도록 2000년 2월에 도입된 제도로, 환율 변동으로 입게 되는 손실을 보상하고 이익을 환수하는 보험제도이다. 따라서 수출기업은 환변동보험을 통하여 계약금액을 원화로 고정시킴으로써 영업이익을 확보하고, 환율등락에 따른 환차손익을 제거할 수 있다.⁴⁾

기본계약내용은 공사가 보장하는 환율(보장환율)과 결제시점의 환율(결제환율)과의 차이에 따른 손익을 정산하는 것으로 금융기관의 선물환거래와 유사하다. 하지만, 대기업들과의 환위험관리와 자금력 등에서 상대적으로 소외되었던 외환예측능력 및 환위험관리 능력도 뒤쳐졌던 중소기업체들에게 매우 실질적인 환위험관리 방안이 주어졌다는 점에서 시중은행의 선물환과 다른 의의가 크다고 하겠다.

2000년 2월에 환변동보험이 도입된 이후에 인수실적은 꾸준히 증가하는 추세이다. <표 1>의 연도별 인수실적을 보면 2000년에는 58건에 1조 1천억 원을 인수하는데 그쳤지만, 2006년도 인수실적은 16조 2천억 원으로서 수출보험공사의 전체 인수실적에서 약 20%의 점유율을 차지할 정도로 성장하였다.

4) 환변동보험의 대상통화는 미화, 엔화, 유로화 등 3개 통화이며 신용상 문제점이 없는 수출기업만 이용할 수 있다. 청약시점부터 최장 5년까지 보장환율이 제공됨에 따라 플랜트, 선박 등 장기 수출계약건에 대한 환리스크 헷지가 가능하며 보험료 이외의 부대비용이 전무하다. 또한 수출계약의 변경, 수출대금 조기입금 등 외화자금흐름과 환위험관리를 일치시킬 수 있도록 만기일 이전에 조기결제 가능하며 실제 외화자금 매매와 관계없이 공사와 환율차이에 따라 발생하는 원화 차액만 정산하고 외화자금의 환전 등은 보험계약자가 기존 거래은행과 자유롭게 거래할 수 있다.

〈표 1〉 연도별 환변동보험 인수실적

(단위 : 천억 원, %)

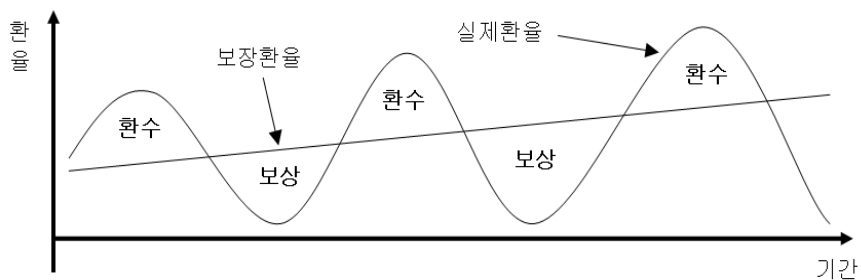
구분	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (1/2)
총 수출보험	359.2	373.2	420.4	501.4	628.9	627.2	826.7	916.3	670.0
환변동보험	11.1	29.7	48.6	72.0	69.8	123.6	162.7	169.8	110.3
점유율	3.1	8.0	11.6	14.4	11.1	19.7	19.7	18.5	16.4

자료 : 한국수출보험공사(2008), 수출보험통계, 수출보험 7-8월호, p.75.

하지만, 이후 2007년에는 다소 성장세가 약화된 16조 9천억의 인수실적을 보이고 있다. 총수출보험 인수액에서 환변동보험이 차지하는 점유율에서는 18.5%로 낮아진 모습을 보이고 있으며, 2008년 상반기 인수실적은 전년 동기 대비 양호한 수치이다.

다음으로는 환변동보험의 구조 및 종류를 살펴보도록 하자. 2008년 9월 모두 8개의 상품⁵⁾을 수출보험공사가 운영하고 있으며, 이로 인해 수출업체들의 선택의 기회를 넓히는 계기가 되었다. 크게 입찰방식과 선물환방식으로 나눌 수 있지만, 본 연구에서는 중소기업들 주로 활용하는 선물환방식의 일반형과 옵션형(5가지)을 중심으로 설명하겠다. [그림 1]은 환변동보험의 선물환 방식의 기본도해도이고, 각 보험 상품들의 특징은 다음과 같다.

[그림 1] 환변동보험 선물환방식(기본형) 도해도



자료 : 한국수출보험공사(2008), 수출보험 제도해설, p.77.

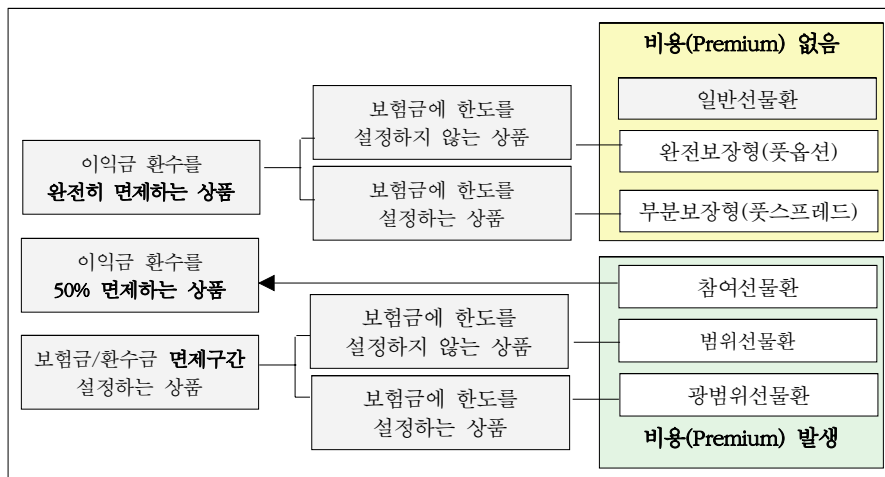
5) 도입 초기에는 입찰방식상품 1개, 선물환방식상품 2개(일반형·옵션형)만이 운용되었으나, 이후 수출용 원자재 수입거래에 적용하는 상품이 도입되었다. 또한 2007년 1월에는 선물환방식의 옵션형상품이 5개(완전보장형·부분보장형·참여선물환·범위선물환·광범위선물환)가 추가되었다.

선물환방식 환변동보험 중 수출거래 일반형은 최근 1년간 수출실적을 기준으로 한국수출보험공사와 보험이용한도를 사전에 정한 후 동 한도 내에서 자유롭게 환위험을 헤지 할 수 있는 상품이다. 이 제도는 환율하락 시 이익보장이 탁월하지만 환율상승시에 환수부담이 크다는 단점이 존재한다.

옵션형상품들에 대해서는 한국수출보험공사(환변동보험 제도해설서, 2007 : 3)추가적 시장프리미엄의 발생정도⁶⁾에 따라 크게 <표 2>와 같이 프리미엄정도로 구분해 볼 수 있다.

첫째, 추가적 시장프리미엄이 발생하지 않는 보험이다. 환율하락시에는 보험금을 지급하고 환율상승시에는 환수금을 납부하는 상품으로서, 보험금지급 및 환수금 납부조건에 따라 상품들이 다양하다. 결제시점의 환율이 면제구간보다 하락한 경우에만 보험금을 지급하고, 면제구간보다 상승할 경우에는 이익금을 환수하는 상품으로 일반선물환, 범위선물환(Range For Ward), 광범위선물환(Seaguall)상품이 있다.

<표 2> 환변동보험의 옵션과 비용에 따른 구분



자료 : 채민균(2007 : 25)과 한국수출보험공사 제도해설서(2007) 참고.

둘째, 추가적 시장프리미엄이 발생하는 보험이다. 환율상승시에 환수금이 면제되는 상품으로서, 환율하락시 보장범위 유무에 따라 완전보장형옵션(Spread Option)상품이 있다.

6) 한국수출보험공사의 제도해설서(2007 : 4)에 의하면 비용의 발생정도에 따라 이들 상품들을 구분하기도 하는데, 환변동보험의 기본형인 선물환방식의 경우 계약이행관련 증거금 또는 담보제공 없이 저렴한 보험료만으로 보험의 이용이 가능하다. 옵션방식의 경우는 시중에 비하여 저렴한 가격(선물환방식 기본보험료+상품종류에 따른 시장프리미엄)으로 상품을 제공한다.

또한, 선물환방식 대비 환수금부담을 50% 줄인 참여선물환이 있다. 참여선물환은 환율하락 시 보장이 탁월하고 환수금의 부담이 적다. 하지만 청약시 상대적으로 높은 보험료를 부담해야 한다는 특징이 있다

나. 기타 헤지 상품과의 비교⁷⁾

기업영업의 과정에서 환율의 변화로 인해 입게 되는 손해를 헤지(Hedge)⁸⁾헤지하기 위해서, 수출기업들은 내부적관리기법과 외부적관리기법을 이용한다. 하지만, 기업들이 내부적 관리기법을 이용할 경우 완전한 헤지는 불가능하다. 일반적인 환위험관리란, 완전한 헤지가 가능한 외부적 관리기법을 지칭한다. 다시 말해 금융상품들을 이용한 헤지를 말하며, 고비용의 특징을 갖는다. 중소수출기업들이 사용하는 외부적관리기법 수단들은 다음과 같다.

정교설(2008 : 10)에 의하면 기업들이 외부적관리기법을 사용하여 환헤지를 하는 유형은 크게 2가지로 나누어 볼 수 있다. 기본형과 복합형인데, 기본형은 선물환, 환변동보험, 통화선물 등이며 복합형으로는 일명 복합옵션으로 불리는 Range, Target, KIKO 등이 그것이다.

기본형 상품들은 기본적으로 선물환의 방식을 이용하여 환변동위험을 헤지하는 방식을 취하고 있다. 하지만 3가지 상품들은 각기 다른 특징을 가지고 운영되고 있다. 선물환과 환변동보험⁹⁾은 실물인수도와 차액결산의 차이라는 특징을 가지고 있으며, 통화선물과의 차이로는 만기에 손익을 결정한다는 점과 일일에 손익을 결정한다는 점을 특징으로 한다. 마지막으로 선물환의 경우 이익손실을 모두 제거해 주지만, 단순옵션의 경우 손실만 제거

7) 환율변동으로 인해 인해 나타나는 환노출(FX Exposure)은 거래적 노출(transaction exposure), 환산노출(translation exposure), 경제적노출(economic exposure)로 구분할 수 있다. 먼저, 상품이나 용역의 수출입, 외화자금의 대차거래 등에 수반하여 거래발생시점과 결제발생 시점 간에 발생하는 환율변동에 의해 초래되는 환차손익을 의미한다. 둘째, 외화로 표시되는 자산부채와 수익비용 등의 재무제표를 자국통화 또는 특정 기준통화를 환산할 때 발생하는 가치변동을 말하며, 셋째 예상하지 못한 환율변동으로 인하여 장래에 기대되는 현금흐름의 순현재가치 즉 기업가치의 변동 가능성을 말한다. (중소기업청, 2008. 9 : 21)

8) 환헤지(Hedge)란 사전적인 의미로는 거래대상의 통화가치가 하락하면 생기는 환차손을 막기 위해 환매 시 환율을 현재 시점의 환율로 미리 고정해 두는 것을 뜻한다. 이에 대해 정교설(2008, 9 : 8)은 ① 매출, 매입 예상금액, ② 수취, 결제 예정금액, ③ 은행예치금 등을 계획한 환율로 고정 할 수 있는 것으로 정의하고 있다.

9) 수출보험공사의 환변동보험은 다른 상품들과는 구분되는 기능을 가지고 있다. 구체적인 특징으로는 ① 수출대금 입금 일정 및 금액 등이 확정되지 않은 수출계약에서의 환리스크관리를 할 수 있고, ② 수출기업이 입찰참여시 또는 낙찰시에 자동적으로 보험계약의 효력이 발생하며, 반대의 경우에는 자동적으로 취소됨으로써 적극적으로 수출마케팅에 나설 수 있다. ③ 또한 입찰참여에서부터 수출계약 완료시까지 수출의 전 단계를 커버할 수 있으므로, 입찰 및 수출 등의 전 과정에서 환변동보험을 능동적으로 활용 할 수 있다.

하여 줄뿐 비용부담이 존재한다. 선물환과 통화선물들은 외환시장에 대한 일정수준의 지식이 요구되어 거래비용이 필요하다는 특징이 있다. 장·단점은 <표 3>을 참고 바란다.

<표 3> 환헤지상품의 종류 및 특징

구분	기본형			복합형
	통화선물	선물환	환변동보험	복합옵션
장점	소액헤지 가능, 스프레드 미존재, 정보제공	한도내 증거금 불필요	한도내 증거금 불필요	비용부담, 헤지환율변화
단점	입찰단계부터 헤지곤란, 일일정산, 현금입출금, 마진콜	입찰단계부터 헤지곤란, 중소기업의 경우 헤지곤란,	전년도 실적바탕, 정보 취득불가, 수출거래만 가능, 보험료비용 발생	위험 제거 불가능성 존재, 추가위험발생

자료 : 정교설(2008), 환리스크 관리의 유의사항, FX 코어 솔루션, p.10을 보완.

중소수출기업이 복합옵션을 이용하는 이유는, 선물환으로 인한 비용부담과 헤지 하고자 하는 기존환율에 만족하지 못하기 때문이다. 하지만, 상당수의 기업들이 환변동 위험을 제거할 수 있을 것으로 기대했던 통화옵션상품 KIKO는 여러 유형의 옵션 상품을 묶어 선물환과 비슷한 효과를 내도록 한 파생금융상품이기는 하지만, 결과적으로 복합형 헤지상품은 위험을 완전히 제거하지 못하거나 오히려 추가 위험을 발생시키는 결과를 낳고 있다.

다. 주요국의 환변동보험제도

한국을 비롯한 많은 공적수출기관들이 수출보험을 운영하고 있다. 각 공적수출기관들은 각국의 무역환경에 적합한 수출보험을 만들어서 운영하기도 하며, 다른 국가의 상품을 벤치마킹하기도 한다. 각국의 공적수출기관이 운영하고 있는 환변동보험제도가 어떤 형태로 운영되며, 한국의 환변동보험과는 어떠한 차이점을 보이는지 살펴보았다.

한국수출보험공사의 세계공적수출기구 편람(2007. 11)에서 환변동보험을 운영하고 있는 기관들을 조사하여 본 결과 프랑스, 네델란드, 캐나다와 한국이 환변동보험을 운영 중인 것으로 나타났다. 과거에는 대부분의 유럽국가와 일본 등에서 운영되고 있었으나, 환변동보험의 이용자와 해당국가의 외환시장 특성변화로 인하여 최근에는 이들 국가들만이 환변동보험을 운영하고 있다. 이 중에서 캐나다의 경우는 보증¹⁰⁾의 형태로 운영하고 있는 것이 특징이다.

〈표 4〉 세계 공적수출기관들의 환변동보험

구분	COFACE(프랑스)	ATRADIUS(네덜란드)	EDC(캐나다)
명칭	Foreign exchange risk Insurance	Exchange Risk Insurance	Foreign Exchange Facility Guarantee
내용	외화표시 수출거래시 환율 변동에 의해 발생하는 수출 기업의 손실을 담보	기업이 환율변동으로 입게 되는 손실을 보상하고 이익은 환수하는 제도	수출업체의 선물환거래시 금융기관에 제공하는 15% 증거금에 대해서 EDC가 100% 보증해주는 제도
종목*	일반 입찰방식, 특별 입찰방식	입찰방식	증거금 보증방식

주 : *한국과 달리 다른국가의 ECG는 주로 입찰방식으로 운영된다.

자료 : 김희국(2002. 11 : 48), 수출보험공사(2007), 수출보험편람, EDC(2008. 9).

한국을 포함한 공적수출기관들의 기본적인 보험대상 통화로는 각 기관마다 달러, 파운드, 유로, 엔화 등 국제외환시장에서 통용되고 있는 주요 통화를 대상으로 하고 있다. 각 기관들은 환변동보험 부보조건에 제약을 가하고 있는 바, 그 구체적인 사항은 다음 〈표 4〉와 같다.

각 국가의 환변동보험은 각기 다른 특징을 갖는다. 김희국(2002 : 47)에 의하면 Coface(프랑스)의 경우, 재화 및 용역에 대한 수출거래로서 계약 규모의 제한은 없다. 프랑스의 보장환율산정은 각 결제기별 선물환 환율을 기중평균한 단일환율로 구성된다.

보험료는 크게 청약시 납부하는 보험료와 계약체결시 즉, 낙찰시 납부하는 보험료로 나뉘어진다. 프랑스의 경우에는 청약시 총보험료의 25%를 증권발급시점까지 납부하고, 계약체결시에 잔여보험료 75%를 납부한다. 보험요율은 일반 환변동보험의 경우 0.17%에서 1.6% 수준이며, 특별환변동보험 보장환율 증가율 70%를 기준으로 0.34%에서 3.33%수준이다.

네델란드의 경우는 2년 이상의 수출거래라는 보험가입의 제한을 주고 있으며, 보장환율의 수준은 청약시의 현물환 환율을 보장한다. 또한 선수납, 후정산의 개념을 채택하여 입찰기간(청약시점부터 계약체결시점까지)에 대한 보험료는 증권 발급일에 일괄 납부하고,

10) 캐나다의 환변동보험은 선물환에 대한 보증방식으로, 우리나라에서도 민법제 429조 1항의 내용과 같은 방식이다. 내용으로는 민법상 채무자(주채무자)가 채무를 이행하지 않는 경우에 타인(보증인)이 대신하여 이행해야 할 중된 채무를 부담하는 일을 말하며, 수출기업의 선물환거래시의 증거금에 대한 보증을 의미한다 (http://www.edc.ca/english/bonding_foreign_exchange.htm).

계약 실패 시 5%를 제외한 잔여보험료를 전액환급해 준다. 연간 보험요율 수준은 약 2달러 정도이다. EDC(캐나다)의 경우 선물거래시에 지불해야 하는 선물거래 금액에 15%를 보증해주는 방식으로 운영하고 있는 특징이 있다. 환수 및 보전의 수준에서는 프랑스와 네델란드의 경우에는 100%보상, 보전하는 방식을 채택하고 있다.

각국의 환변동보험의 차이점을 요약하면 다음과 같다. 네델란드는 입찰기간 중 현물환율이 보장환율을 초과하여 형성될 경우 보장환율을 증가시킬 수 없지만 프랑스는 청약시 보장환율을 증가시킬 수 있는 특별환변동보험을 선택하면 3회까지 초과분의 70% 또는 50%를 증가시킬 수 있다. 또한 환변동보험을 운영하고 있는 기관들은 보장환율과 결제환율의 차이에 대해서 정산하는 방식을 취하고 있는데 각 기관마다 운영하는 방식이 다소 상이하다.

2. 선행연구 분석

기존연구의 검토에서는 본 논문의 주요 주제인 ‘환율변동성’과 ‘환변동보험’의 키워드로 검색을 중심으로 검토하였다. 선행연구들은 환변동보험이 도입된 2000년 이후의 연구들을 살펴보았으며, 환율변동위험이 기업들에게 어떤 영향을 미치는지에 관한 연구들과 환변동보험을 통한 환위험해지에 관한 연구들로 크게 구분 할 수 있다.

가. 환율변동성에 관한 연구

첫째, 일반적인 환위험에 관한 모형을 이용한 분석이다. 박진근·김정식(2002, 11)은 Bollerslev

(1990)과 Kanas(2000)등의 전이모형을 이용한 경험적 연구를 토대로 한국의 환위험을 모형화 함으로써 원/달러 환율 환위험의 원인을 분석하였다. 한국의 환위험의 정도는 금융시장개방이라는 제도의 변화도와 외환시장의 불안정성 그리고 전기(the former term)의 원/달러의 환위험이 외환위기 이후 원/달러 환율 환위험을 높이는 주된 원인으로 분석하였다

둘째, 환율변동이 중소기업에 미치는 영향과 대응 관한 연구들로서 박재필·정재호, 최창열(2005, 4; 2006, 8; 2007, 6)의 연구가 있다. 박재필·정재호(2005)는 환위험관리를 위한 방안의 일환으로 중소기업들의 대응방안에 관한 실태조사를 통해 현 상황을 파악하고 가까운 미래에 더욱 증대될 환위험노출의 가능성을 고려하여 중소기업이 어떻게 위험

을 최소화 하는지를 살펴보았다. 연구결과로 ① 수출중소기업의 51.4%가 환관리를 하고 있지 않는 것으로 나타났다. 중소기업의 과반수는 환리스크에 전적으로 노출되어 있다고 주장하였으며, 기업들의 주요 결제통화는 달러가 91.9%로 압도적인 비중을 차지하여 원 달러 환율변동에 대해 심각한 영향을 받고 있음을 보여주었다. ② 설문과 다중회귀분석을 통해서도 중소기업의 어려움으로 결제과정의 환리스크보다는 환변동에 의해 발생한 비용부분을 수출가격에 전가하지 못하는 문제가 심각하다고 보았다. 또한, 로짓분석으로 “종업원규모와 매출액이 환관리를 실시하는 중요한 결정요인이며, 종업원 1인 증가에 따른 환관리실시 확률이 매출액 1억원 증가시 보다 약 3배 큰 것을 보였으며, 중소기업의 인력부문이 환관리 측면에서 중요한 역할을 하고 있음을 보여주었다.

최창열(2007)은 환율의 변동과 수출대상 기업의 환위험관리 현황 및 관리방법에 대해서 살펴보았다. 특히 우리나라의 중소기업 가운데 환리스크 관리를 제대로 하고 있는 기업은 많지 않으며, 그 이유로 ① 환리스크 관리 방법, ② 전문 인력의 부재, ③ 직접적 거래비용 이라는 원인을 제시하였다. 또한, 중소기업들이 거래규모나 전문인력의 부재로 환위험 관리의 어려움이 있음을 밝혀냈다.

나. 환변동보험에 관한 연구

첫 번째로 환율변동성과 환변동보험의 관계에 관한 연구들을 살펴보자. 김희국(2002, 11)은 환율변동성 확대와 환변동보험의 이용률간의 관계를 2002년 4월부터 2002년 7월간의 자료를 이용하여 회귀분석으로 설명하고 있다. 최종 검증자료를 인용하면, R^2 값은 0.258과 F값은 8.362의 설명력을 나타내었으며, 회귀분석결과 환율변동이 환변동보험 인수액에 미치는 영향은 부(-)의 영향을 미치는 것으로 나타났다. 또한, 환변동보험의 발전 방안으로 수입환변동보험의 도입과 입찰방식 환변동보험의 보험료 구조의 정액구조에서 정률구조로의 변경 및 개선과 장기적 입찰방식 환변동보험제도로의 특화를 주장하였다. 다음으로는, 환변동성을 반영한 환변동보험 요율결정에 관한 연구이다. 김태홍·이홍재(2003)은 VAR모형과 Black Scholes 모형을 통하여 환변동보험요율의 이론가를 도출함으로써 환변동보험이 환위험헤지 운용과 비용면에서 효율적인 환위험관리 방안임을 입증하였다. 이홍재(2007 : 21-40)의 연구에서는 이전의 연구를 변형하여 선물환 일반형에 추가한 선물환·옵션형방식 환변동보험요율의 이론가를 도출함으로써, 이용자인 수출업체에 미치는 지원 효과를 주는지의 정도를 살펴보았다. 연구결과, 환변동보험의 활용이 외환시장을 통해 환헤지를 하는 것 보다 전 결제구간에 걸쳐 이용업체에 이용 효율면에서 이익


이 되며, 선물환 일반형 방식보다도 옵션형 방식이 보험요율면에서 유리하다는 것을 밝히고 있다. 특히 계약 만기일이 장기일수록 이용업체에 유리해 3개월에서 1년을 기준으로 계약금액 대비 0.5%~1.5%가 시장요율보다 유리함을 알 수 있었다.

마지막으로 수출기업의 이익극대화를 위한 환변동보험의 활용에 관한 연구이다. 이근영(2002.11; 2003.12)은 2002년과 2003년에 걸쳐 수출기업의 환변동보험의 선택적 가입의 영향에 대한 연구를 진행하였다. 연구에서는 '환변동보험에 선택적으로 가입하는 것이 수출기업에 환차익 증대'에 어떠한 영향을 미치는지를 장기균형회귀모형과 간단한 시계열모형을 통해 이들 모형들의 오차예측과 방향성 예측을 분석하였다. 그 결과 원/달러 과 원/엔 환율의 경우가 서로 다른 결과를 보였는데 원/엔 환율의 장기균형회귀모형처럼 장기적으로 환율의 변화방향이 어느 정도 예측 가능한 경우 선택적 보험가입이 환차익을 극대화시킬 수 있는 반면, 원/달러 환율처럼 추세분석이 난해하고 변동성이 심한 경우에는 환변동보험에 가입하는 것이 위험을 극소화시킬 수 있음을 밝히고 있다.

박진근·김정식(2004. 12)은 환위험을 관리 할 수단으로서, 환변동보험수요의 결정요인을 분석할 필요성이 있다고 보고, 환변동보험의 수요를 분석하여 그 결정요인을 파악 하였다. 특히 해당 연구에서 중점을 둔 사항은 환위험이 높아질 경우 환변동보험의 수요가 어떻게 영향을 받는 지를 분석하고 또한 대기업과 중소기업이 그 수요행태에 있어 차이를 보이고 있는 지를 분석하였다. 분석결과에 의하면 환변동보험은 보험요율이나 환율수준에 의해서는 영향을 받지 않으며 환위험과 수출물량에 유의적으로 영향을 받는 것으로 나타났다. 또한 대기업과 중소기업의 경우 환위험에 대해 서로 다른 반응을 나타내고 있는데, 대기업의 경우 환위험이 높아지는 경우 환변동보험 수요를 더 늘리는 것으로 보여지고 있다. 이러한 결과는 대기업의 경우 비록 다른 파생상품시장을 이용할 수 있지만 환위험에 대한 인지도가 높아서 환변동보험에 대한 수요가 크다고 할 수 있다.

조성제, 이서영(2007. 3; 2008. 2)은 환변동보험의 필요성과 활용성에 대해서 연구하였다. 조성제(2007)는 지금처럼 환율의 변동성이 크고 글로벌화 된 환율환경 하에서 기업내부의 환위험을 관리할 만한 전담부서가 없는 중소기업의 경우, 환율변동에 따른 위험을 관리하기 위한 바람직한 방법으로 환변동보험을 제안하였다. 이서영(2008)은 환변동보험제도 데이터(2000년 2분기-2007년 2분기, 수출 공급함수 이용)를 이용하여 환변동보험제도가 수출진흥을 위한 무역정책에 이용되는지를 실증분석 하였다. 실증분석 결과 환변동보험 인수액의 탄력성 값은 0.018로서 예상한 부호의 값을 얻었지만 통계적으로 유의적이지 않은 결과가 나타났다. 다시 말해 수출기업들이 환변동보험에 부보를 많이 할수록 수

출업자들이 직면하는 환위험 부담이 줄게 되어 수출공급이 증가할 것이라는 예상과는 다르게 유의적이지 않는 것으로 분석되었다. 따라서 환변동보험이 도입된 2000년 2분기부터 2007년 2분기까지의 기간 동안 수출촉진에 있어서 환변동보험은 아무런 영향을 미치지 않았다고 판단 할 수 있다.



Ⅲ. 한국의 환변동보험의 논쟁

환변동보험 시행 초기에 비하여 2007년도 환변동보험 활용률은 10%이상의 상승을 기록하고 있지만, 환변동보험이 수출에 대한 지원비중은 상당히 미미한 수준이다. 특히 환변동보험은 중소기업에게 적합한 제도임에도 불구하고, 이들은 절차상의 복잡함과 이용상의 어려움 그리고 환변동보험에 대한 인식부족 등으로 활용률이 감소추세에 있는 것으로 나타났다(이서영, 2008).

따라서 본장에서는 이러한 중소기업¹¹⁾들 겪게 되는 문제점을 구체적으로 살펴볼 것이며, 크게 상품자체의 구조적인 애로사항¹²⁾과 실태조사에서 조사되는 활용시의 애로사항으로 구분하여보도록 하겠다.

1. 환변동보험의 일반적인 애로사항

가. 이익환수제도와 위험보장범위

(1) 환율상승시의 이익환수제도 문제

- 11) 「중소기업기본법 시행령」에서는 각 업종별로 규모기준을 규정하여 제조업은 상시근로자수 300인 미만이거나 자본금이 80억원 이하인 경우, 광업·건설업·운송업은 상시근로자수 300인 미만이거나 자본금 30억 원 이하인 경우, 도소매·서비스업은 세부업종별로 상세하게 구분하여 상시근로자수 기준은 300인부터 50인까지, 매출액 기준은 300억 원부터 50억 원까지로 중소기업 범위를 규정하고 있다(전문개정 95. 1. 5 법률 제4897호).
- 12) 조한제(2005 : 52-53)연구에 의하면 중소기업들의 환리스크관리에서 두드러지는 문제점으로 기업자체내의 환리스크관리체계의 부재를 뽑았다. 중소기업의 경우 환리스크 관리를 실시하고 있는 업체는 극히 드문 것으로 나타났다. 그 밖의 특징으로는, ① 환리스크 관리 전문부서의 부재, ② 환리스크 관련 지식의 이해부족, ③ 환리스크 관리비용에 한 부담, ④ 기업 CEO의 환리스크 관리 인식 부족, ⑤ 환리스크 관리 규정의 미비, ⑥ 정부의 환 방어 기대 등 이다.

환변동보험의 문제점으로 지적된 것이 환율상승(원화절하)시의 환수금문제이다. 환율의 급격한 변동에 따른 위험을 환변동보험을 통해 헤지하고자 한 많은 기업들이 환수금으로 인해 부도위기에 처해있다고도 한다. 그 구체적인 문제를 2가지로 구분해보도록 하겠다. 첫째, 기업들의 환수금 자체로 인한 부담이다. 환변동보험은 기업들의 위험을 제거해주고, 보다 안정적인 수출환경을 조성하기 위하여 도입된 제도라고 할 수 있다. 하지만, 보험이라는 상품의 성격과는 달리 환율상승에 따른 환수금으로 기업들에 어려움을 주고 있다. 구체적인 상황을 금융감독원 Q&A(2008. 9)의 <사례 1>를 통해 살펴보도록 하겠다.

사례 1 환수금문제의 실체

이건 해도 해도 너무 합니다. 저희회사는 무역금융및 금융권 대출로 사업을 꾸려가고 있는데 환수금 연체나 미납으로 금융제제 및 신용에 결격사유가 되어 금융거래에 문제가 생기면 우리직원 이하 사장님 모두 죽습니다. 작으나마 보험료를 지불하고 보험을 들었고 환변동보험에 처음 가입하여 보험금은 받아본 적도 없이 2억이란 돈을 지불해야하는 벼락을 맞은 꼴이 되어버렸습니다(2008. 9. 7).

특히, 위와 같은 문제는 규모가 큰 중소기업이 아닌, 수출사업을 시작하는 기업들이 많다는 것과 환변동보험의 이러한 손익구조를 제대로 파악하지 못하고 있다는 점이다. 다시 말해 최근과 같은 시기에 자본규모가 적은 중소기업이 선물환 일반형의 환변동보험에 가입하게 됨으로써, 목표했던 환헤지가 아닌 자본잠식과 사업실패로 이어질 수도 있다는 것이다.

한편, 신생중소기업들의 환변동상품 활용에 있어서 문제는 상품에 따른 환수금의 부담이 다르다는 점이다. 채민균(2007 : 30-31)은 신규 옵션형 상품들의 청약시 가장 주의해야 할 사항으로 신규옵션형 상품들이 기존 환변동보험 상품과는 다른 계산방식을 적용하고 있다는 점이다. 2007년 도입된 신규옵션형의¹³⁾ 경우 조기 결제 시에는 외환과생상품의 시장매도가격에 따라 보험금/환수금이 새롭게 계산되기 때문에 기본형의 선물환상품들에 비하여 다소 복잡하다.

둘째, 환수금으로 인한 추가적인 환변동보험의 이용 불가능성이다. 이는 환변동보험의

13) 환변동보험 신상품을 출시한 주요한 이유 중의 하나는 자체설문조사 결과 이익금 환수부담이 환변동보험에 대한 가장 큰 불만족 요인으로 조사되었기 때문이다(채민균, 2007). 이에 따라 새로이 출시된 다섯 가지 상품들은 기존 일반형 상품에 비해 이익금 환수금 부담이 경감되도록 설계되어있다.

제도적인 문제점으로 볼 수 있다. 기본적으로 환변동보험의 목적은 급격한 환율변화에 따른 환율위험헤지에 있다. 하지만, 최근의 대부분의 중소수출기업들은 환변동보험의 제도로 인해 상품의 효과가 탁월함에도 불구하고 적극적인 상품의 활용은 이루어지지 못하고 있는 실정이다. 한국수출보험공사의 환변동보험 제도해설서(2007 : 32)에 따르면, “환수금의 분할 상환약정시 추가적인 환변동보험의 이용이 제한된다.”라고 명시되어 있다. 즉, 한국수출보험공사에 환수금, 또는 보험료(보증료)등의 미납업체는 환변동보험의 추가 인수가 불가능함에 따라, 환수금 분할상환약정에 따른 환수금 납부가 완료된 후에야 환변동보험 신규 인수가 가능하다는 말이다.

(2) 위험보장범위의 한계

위험보장범위의 한계라는 것은 기업들이 원하는 헤지를 못한다는 점이다. 정교설(2008 : 9)에 의하면, 환헤지시의 결정에 따른 기업들이 처해있는 상황에서 원/달러 환율 등을 헤지하려고 할 때 일반적으로 해당 환율에 불만족하다는 것이다.

때문에 환변동보험과 같은 전통적헤지 상품의 이용을 꺼리고, 복합옵션과 환율을 전망하여 도박을 하는 것을 대부분이 선택을 한다. 하지만, 환변동보험이 의미하는 위험보장범위는 환변동보험제도(2008)에서 정의하듯, 청약일의 시장평균환율에 헤지기간별로 스왑포인트를 더하여 원별로 제공하는 보장환율의 범위에서 지칭한다. 기업의 경우 현재의 환율이 이미 헤지를 위한 환율범위를 벗어났다고 생각하고 이를 헤지 해 줄 상품들을 이용하게 되는 것이다. 불행하게도 현재 헤지 환율이 불만족하다면 일반적으로 환헤지를 하지 못한다. 하지만, 기업들은 이를 해결하고자, 위험성이 높음에도 불구하고 시중은행의 복합 옵션상품들을 이용하게 되는 것이다. 이상의 상황을 <사례 2>를 통해 살펴보자.

사례 2 위험범위를 넓여주는 KIKO

1:5의 KIKO 계약을 맺은 경우 환율이 일정구간 내에 머물러만 있다면 작은 돈으로 선물환약정을 맺는 것보다 더 큰 이득을 올리는 것이 가능하다. 실제 지난해 중반까지는 환율이 소폭씩 꾸준히 떨어져 적지 않은 이익을 올린 기업마저 있는 것으로 알려졌다. 때문에 더욱 큰 수익을 얻기위해 Reverage 효과가 큰 상품을 이용하는 것이다(경향일보, 2008. 9. 8).

사례에서와 같이 환율이 기준범위에서 움직일 경우, 환변동보험을 든 기업은 보험료등의 납부와 KIKO가입과 비교한 상대적인 손해를 보겠지만, KIKO 등의 상품을 이용한 기업들은 이익을 창출 할 수 있는 구조를 가지고 있다. 결국 이러한 차이로 인하여 환변동보험에 필수적으로 가입하여 환율변동에 따른 헤지를 해야 하는 기업들이 환변동보험의 혜택을 받지 못하게 되는 것이다. 때문에 기업들이 원하는 위험헤지범위를 확대시켜 줄 수 있는 방안들이 필요하다.

나. 상품이용의 접근성과 상품제공자의 특성

(1) 환변동보험 접근성(상품 활용)의 어려움

환변동보험을 이용하는 중소기업들이 환변동보험 가입 시에 어려움을 느끼고 있다. 상품가입 시 어떤 부분에서 어려움을 느끼며, 올바른 보험활용은 무엇인지를 살펴보고자 하겠다.

첫째, 이용자인 중소기업들이 환변동보험의 가입 시 어려움을 느끼고 있는 것으로 나타났다. 환변동보험 이용자들은 일반적으로 해당 상품의 설명서를 읽고, 상담원과의 대화를 통하면 대부분의 위험성의 최대값을 인식하고 있으며, 충분한 설명을 들었다고 생각을 한다. 하지만, “이러한 과정을 거쳤다고 해서 이해하였다고 보기는 힘들다”라고 한다. 실제로 일반적인 중소기업의 경우 다른 선택의 방법이 적은 상황에서 상품공급자(한국수출보험공사)의 서비스를 일방적 받게 된다. 이러한 경우 상품공급자(정보제공자)의 정보제공에 비해, 상품소비자(중소수출기업)의 이해도 정도는 현저하게 부족하다(박경환, 2003 : 58). 다음 금융감독원 Q&A의 <사례 3>을 통해 어떤 문제가 있는지를 살펴보고자 한다.

사례 3 환변동보험 가입상의 문제점

중동에 수출을 하는 한 기업입니다. 보험에 가입할 때 환변동보험에 대한 정보도 부족했고 위험성 고시를 환보험 청약당시 제대로 설명도 없었고, 옵션상품과 일반상품에 대한 비교설명도 부족했습니다. 청약 후 다시 옵션상품에 대해 알아보고 바꾸려 물어보니 옵션형 완전보험 상품은 보험료가 비싸다고만 하고 일반보험상품과 별 차이없으니 그냥 들어도 된다고 하여 이렇게 위험한 상황을 만들게 되었습니다. 옵션형으로 바꾸면 인수한도도 새로 받아야한다고 하였습니다(2008. 9).

이상의 사례에서 나타난 문제점은 환변동보험이라는 상품의 정보가 제대로 이용자에게 전달 되지 않았기 때문이다. 특히, 환변동보험을 포함한 수출보험은 서비스에 속하며, 상품 활용방법등의 서비스제공이 원활히 이뤄지지 못한 것이다. 따라서 한국수출보험공사는 수출기업에게 만족스러운 서비스를 제공하기 위해 수출기업이 원하는 속성이 무엇인지를 규명해야 한다. (손목영, 2006 : 61- 74)

둘째, 환변동보험의 상황에 따른 활용 어려움이다.

전통적인 다른 상품들과는 달리 환변동보험은 보험료를 내고 위험을 헤지한다. 일반적으로 보장효과가 보험료부담에 비례하여 커지기 때문에, 중소수출기업들은 보험료 부담과 보장효과를 모두 고려해야 한다. 이때 환변동보험의 일반형과 옵션형 상품 중 어느 상품이 가장 우월한 것인가를 판단하기가 어렵다. 따라서, 해당 상품들을 이용할 경우에 해당 상품들을 모두 이해한 후 기업별로 주어진 상황과 향후 환율변동성에 대한 예측을 바탕으로 적절한 상품을 선택해야 한다(채민균, 2007 : 31). 하지만, 인력과 시간이 부족한 중소기업들에게 이러한 과정은 번거롭고 복잡하게 느껴질 것이다.

실제로 2006년 당시 심하게 요동치는 환율로 인해, 많은 기업들이 이익금환수에 대한 부담으로 업체에서는 환변동보험 가입을 꺼렸다. 하지만, 이러한 환율의 움직임을 잘 활용하는 기업과 이용하지 못하는 기업들이 다양하게 존재하기 때문에 <사례 4.2>와 같은 결과가 나타날 수 있다. 개별업체별로 현금흐름 및 손익분기점 환율이 상이할 수 밖에 없고, 영업이익을 시현 할 수 있는 적정환율을 가장 잘 이는 것도 정부도 아닌 업체자신이다. 그렇기에, 환율의 등락과 상관없이 원가보전과 적정마진율을 보장받을 수 있는 시점에 환변동보험에 청약하는 등 환율변동에 능동적으로 대처하는 기술이 필요하겠지만, 이를 적절히 이용하여 상황에 따른 위험을 헤지하고 기업이윤을 남길 수 있는 중소수출기업들은 많지 않다.

(2) 상품제공자의 특성 문제

환변동보험과 다소 거리감이 있어 보이지만, 환변동보험을 제공하는 곳은 무자본 특수법인인 한국수출보험공사이다. 하지만, 제공해주는 환위험관리 교육과 기타서비스들¹⁴⁾에

14) 민간기업과 한국수출보험공사의 환위험관리 교육의 행태는 다음과 같다. 민간기업인 FX 코어솔루션의 환위험관리 교육을 기업의 정책과 전략 분석, 환위험해지구조와 적합성 그리고 시뮬레이션을 통한 실무경험 축적 등의 프로그램을 실시하고 있으며, 이와 달리 한국수출보험공사의 경우 환율전망과 간략한 외환기초지식 및 환위험관리기법 교육 등을 실시하고 있다. (<http://www.fxcore.co.kr/product/consult.asp>)

있어서는 기업들의 환위험관리능력을 향상시키기에는 미흡한 점이 있다. 특히, 박송희(2008)¹⁵⁾는 중소기업들이 일반적으로 배우고 싶은 교육은 “환위험관리 실무방법과 절차”이나, 수출기업관련 기관에서 이뤄지는 교육들은 환율전망과 파생상품 그리고 짝막한 전통적 헤지상품 설명에 관한 내용뿐이라고 설명했다.

이러한 문제가 더욱 중요한 것은, 중소기업들이 환위험관리를 위해 많이 활용하는 기관이 접근성이 높은 기관이지만, 이들 기관에서는 환위험관리에 관한 구체적인 교육이 이뤄지지 않기 때문이다. 박재필(2006 : 1361)¹⁶⁾에 의하면, “중소수출기업들은 환위험관리를 위해서 은행과 같이 주기/비주기적인 접촉이나 대화를 통해서 환위험관련 정보를 나누는 것 중요하지 어떤 기관을 만들어 환리스크관리를 위해서 공식적으로 만나야 하는 것은 수요자 입장의 접근이 아니라고 보았다.” 환리스크관리에 관한 행태가 공식적인 관계만을 통한 전달보다는 공식/비공식 적인 접촉을 통해 이루어짐을 다시 한번 상기해야 할 것이다.

또한, 향후에도 중소기업에 맞춘 탄력적인 대응방안을 제시하여 일반기업들의 위험 헤지는 물론, 그들 기업들의 성장을 위한 정책까지도 원활히 수행해야 하는 역할이 있다고 하겠다.

2. 중소기업의 연도별 환위험 관리 실태조사

가. 중소기업의 환율변동 실태변화

김희국(2002 : 43)은 우리 기업들의 환위험에 대한 관리를 소홀히 하는 근본적인 이유 중의 하나로 그 동안의 경제발전과정에서 원화 환율이 꾸준히 상승추세를 보여 왔다는 점을 꼽았다. 즉, 지금까지의 경험으로 보아 환위험을 헤지 하는 것이 상대적으로 손해라는 사실을 알고 있어 환율상승에 의한 이득을 포기해야 하는 기존 헤지에 대한 수요가 많지 않았던 것이다. 하지만, 최근 몇 년을 사이로 환율의 움직임은 예상할 수 없을 정도로 급변하였다. 결국 기업들 스스로가 환위험을 제거 하지 않고는 안정적인 기업경영이 어렵다는 것을 깨닫고 환위험헤지에 소극적이지만 조금씩 참여하고 있다. 하지만, 환위험관리에

15) FX 코얼 솔루션의 박송희(2008)는 “기업 환위험 전문가”의 설명회 자료에서 시중의 일반적인 환위험관리 세미나는 환율전망, 파생상품에 관한 정보로 일축할 수 있으나, 기업들 실무를 위한 환위험교육은 환위험관리 프로세스의 시현과 전통적헤지 상품과 파생상품을 이용한 헤지방법 및 복합파생상품의 분석방법 등을 구체적으로 학습해야 하며, 환위험관리 프로세스를 데이터 적용실습을 통해 직접 경험해 보아야 한다고 밝히고 있다.

16) 박재필(2006 : 1361)은 중소기업들이 환위험관리에 도움이 되는 기관을 판단한 근거는 접근의 용이성(80.4%), 정보의 정확성(12.8%), 부수적으로 환위험컨설팅제공(3.4%), 다양한 거래상품과 저렴한 수수료비용(1.5%)와 다른 부대이익(0.5%)이라고 실태조사를 통해 보였다. 있다.

대한 필요성이 대두 된지 몇 년이 흐른 지금에도 여전히 환위험관리를 하지 않는 기업들이 많으며, 환위험관리 시에도 몇몇 어려움들이 발생하고 있다.

따라서, 구체적으로 어떠한 어려움들이 나타나고 있는지를 수출관련 기관들의 2003년부터 2007년까지의 실태조사를 통해서 살펴보고자 한다. 주요 자료는 “중소수출기업 환위험 관리실태 조사(중소기업진흥공단, 2003. 6; 중소기업협동조합중앙회, 2004. 11; 중소기업중앙회, 2005. 3; 한국무역협회, 2006. 4; 신용보증기금, 2007. 7)¹⁷⁾를 활용하였다.

(1) 중소기업의 연도별 환위험관리실태

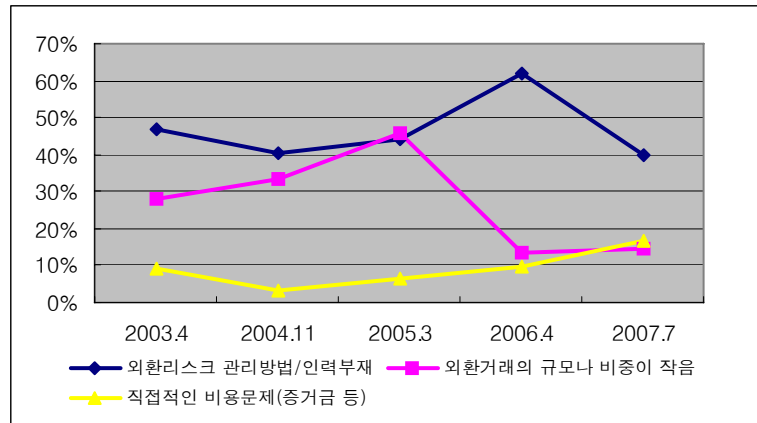
조사 기업들의 환위험관리 실태로는 2003년 25.4%의 기업들이 환위험관리를 하는 것으로 나타났다. 하지만, 2005년도에 들어 환율의 급락으로 많은 기업들이 환위험관리의 어려움을 경험한 것으로 보이며(환위험관리, 28%), 조사기간 4년 동안 중소기업들의 환위험관리률은 감소하고 있는 것으로 나타났다.

2006년 이후부터는 20%이하의 환위험관리로 중소기업들의 환위험관리의 형태가 축소되는 모습을 보인다. 즉, 10개 기업 중에 2개 기업만이 환위험관리를 하는 것이다. 실태조사가 이뤄진 2003년부터 2007년에 이르기까지 중소기업들의 환위험관리가 제대로 이뤄지지 않고 있다. 이는 과거에도 그랬듯이 환율이 2004년 하반기 외에는 변동성이 완화되는 측면이 있었고, 기업들 스스로 상품과 자금결제시기를 조정해 환위험관리의 필요성을 인식하지 못했기 때문으로 풀이된다.

하지만, 근본적으로 기업들이 환위험관리를 하지 못하는 이유는 [그림 2]에서 보듯이 외환리스크관리방법과 전문인력의 부재인 것으로 나타났다. 2003년 당시 46.7%에 달하는 기업들이 최근 2007년도 조사에도 40%가 넘는 기업들이 관리방법과 인력부재를 들었다. 특히, 환율하락(원하절상)이 급격히 이뤄졌던 2005년 당시에 외환리스크 관리방법과 인력부재의 필요성을 급격히 늘어났던 것으로 보인다. 이는 원화의 가치가 상대적으로 저렴했던 2005년 이전 기업들은 환율하락에 따른 수출경쟁력 하락보다는 수출거래의 비중을 높이는 것이 더욱 중요한 문제로 작용한 것으로 보인다.

17) 실태조사는 중소기업에 대상의 증진을 위해 정책적인 지원을 하고 있는 연구기관의 자료를 이용하였다. 중소기업에 비롯한 기업의 특성상, 한번 환위험시스템을 보유한 기업의 경우 지속적인 시스템관리를 한다는 특성(중소기업청 전화질의, 2008. 9.10)이 있다. 하지만, 규모가 수출규모가 작거나, 신생 수출기업의 경우에는 자신만의 환위험프로세스를 정착시키기가 어렵다고 한다. 따라서, 서로 다른 기관들의 실태조사 자료는 기업들의 성장에 따른 조사기업의 다양화를 가져올 수 있다. 하지만, 조사대상의 선정에 있어서 일관적이지 못하기 때문에 본 연구에서는 중소기업들의 통계적인 추세만을 확인하는 자료로 활용하겠다. 2003년부터 2007년 실태조사의 경우 중소기업의 응답업체 개수가 100 이상인 자료들로 선별하였으며, 조사대상은 중기업(50인 이상)과 소기업(50인 이하)이다.

[그림 2] 연도별 환위험관리 못하는 이유



자료 : 중소기업진흥공단, 2003; 중소기업협동조합중앙회, 2004; 중소기업중앙회, 2005; 한국무역협회, 2006; 신용보증기금, 2007; 중소기업청, 2008.

하지만, 환율의 급락으로 외국기업들과의 가격경쟁력이 떨어진 중소기업들은 원/달러 환율의 헤지를 통해, 가격경쟁력을 유지하고자 하지만, 환위험관리 방법과 인력 등의 어려움에 직면하여, 2005년 상반기에 실태조사에 관리방법과 인력에 대한 요구가 계속 높아지고 있는 것이다.

이와는 반대로 2005년 이후 외환거래의 규모나 비중이란 답변은 그 비중이 크게 줄었으며, 성장단계에 있는 중소기업들에게 외환리스크 관리방법과 인력부재는 제도 도입 이후에도 지속되는 문제점으로 나타나고 있다. 이는 환변동보험을 포함한 환위험헤지에 사용되는 상품들이 적절한 관리방법과 전문 인력을 필요로 하기 때문에 “이용하기에는 어려움이 있는” 상품으로 여겨지고 있는 것이다.

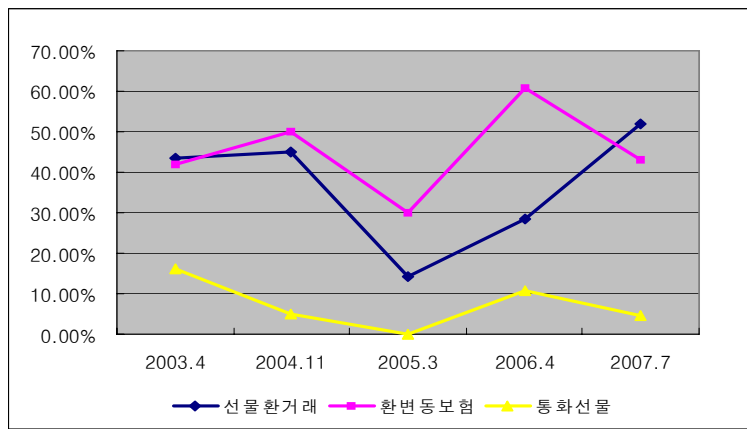
2008년 들어 KIKO 등의 복합옵션의 피해와 환변동보험의 환수금 문제로 인하여, 중소기업들은 많은 피해를 받고 있으며, 향후 이로 인해 아예 환위험관리를 하지 않을까 염려스러운 상황에 처해있다.

(2) 중소기업들의 환리스크관리 방안

특히, 중소기업들이 주로 이용하고 있는 환헤지 상품들로는 선물환, 환변동보험, 통화선물들로 나타나고 있으나, 수출규모가 작은 중소기업들 대부분 이들 상품을 이용할 때 어려움을 느끼는 것으로 조사되고 있다. 환변동보험의 도입 초기인 2003년 당시

환변동보험은 선물환을 제치고 환위험헤지의 주된 상품으로 부각되었다. 하지만, 급격한 환율변화가 있었던 2005년에는 환변동보험을 비롯, 대부분의 상품들이 이용되지 못하고 있으며, 33%에 달하는 중소기업들이 시중은행과의 환율상담¹⁸⁾을 통해 어려움을 해결하고자 하였다는 것이다. 2005년도의 경우와 같이, 중소기업들에게 직접적인 도움을 주기 위해서는 은행과 같이 접근성이 높은 서비스를 제공할 필요성이 높다(그림 3참고).

[그림 3] 연도별 환리스크 관리방안



주 : 외부적관리기법의 전통적헤지상품 들임.

자료 : [그림 2]와 같음.

이후, 환율의 변동성이 축소되어 환변동보험¹⁹⁾과 선물환의 이용은 증가하기는 했지만, 2007년 선물환 이용률과는 기업들의 환변동보험 이용률과 인수실적이 감소추세에 있다 (수출보험통계 : 71). 2008년 들어 환변동보험 가입으로 인한 환수금 부담으로 환변동보험 가입률은 더욱 저조할 것으로 보인다.

18) 환위험관리 주체들 가운데 가장 도움이 되는 기관으로 은행을 꼽았으며 은행을 선택한 이유로는 접근의 용이성이 뛰어나다는 이유를 들었다. 즉 이는 수출중소기업차원에서 환율관련 어려움에 직면했을 때, 즉시 도움을 받을 수있고 면담이 가능한 경우에 많은 도움이 된다는 이유에서이다. 그래서 이러한 필요를 고려한다면 정부에서는 수출중소기업을 위한 전직 환율전문가집단으로 구성된 U-환율컨설팅지원단(U-Exchange Rate Consulting Service Corps)을 구성하여 접근성, 전문성, 신뢰성 등이 높은 서비스를 제공해야 할 것이다(박재필, 2005).

19) 환변동보험 가입률추이(실질수출기업 대비)는 2002년 2.1%, 2003년 3.9%, 2004년 6.2%, 2005년 10.5% 그리고 2006년에 들어서는 14.7%에 달하고 있다. 또한, 환변동보험 지원실적 추이에 있어서도 2006년 실적이 전년 대비 4조 원 가량 증가한 16조 2천억 원에 달하고 있다(한국수출보험공사, 2007).

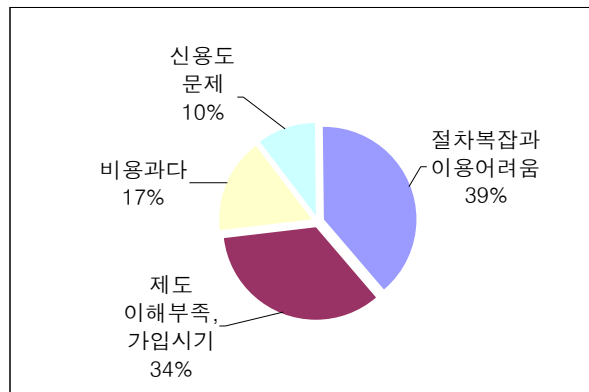
나. 환변동보험의 활용상의 애로사항과 요구사항

(1) 환변동보험 사용시 애로 사항

환변동보험의 애로사항²⁰⁾과 관련된 직접적인 설문조사가 많이 않아, 한국무역협회(2006)의 자료를 중심으로 설명하도록 한다. 수출규모(2005)가 5백만불 미만의 기업들 126개사로부터 조사된 환변동보험의 애로사항으로 [그림 4]는 “절차복잡과 이용어려움 38.9%”이 가장 높은 수치를 차지하였다. 다음으로는 “상품을 잘 몰라서와 가입시기의 어려움 34.1%”, “비용과다 16.7%와 신용도 낮아 거래어려움 10.3%”으로 나타났다. 이러한 결과는 비용과 신용도는 한정된 기업들의 문제로 파악되었으며 이러한 문제는 중소기업 관련 기업과의 협조를 통해 해결해야 할 문제들로 여겨진다.

또한, 전체 73%에 해당되는 기업들이 상품을 잘 이해하지 못하여 환변동보험 활용상의 어려움을 겪는 것으로 나타났는데, 이러한 특징은 전통적인 헤지 상품들인 선물환(절차복잡과 이용어려움, 46.8%)과 달러선물(절차복잡과 이용어려움, 42.9%)에서 비슷하게 나타났다. 이러한 문제점들을 반영하여, 박용희(2006 : 76)은 수출보험 이용절차의 간소화가 이루어지면, 수출보험의 활용률이 높아질 것이라고 제안한바 있다.

[그림 4] 환변동보험 이용시 애로사항



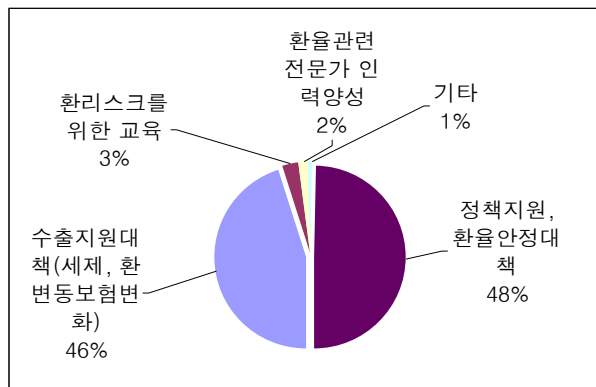
자료 : 한국무역협회(2006), 중소기업실태조사, 4월.

20) 박용희(2006 : 72)의 연구결과를 덧붙이자면, 수출보험의 이용절차가 까다롭기 때문 26.2%, 보험료 자체를 비용으로 인식했기 때문 6.0%, 보험에 가입한 목적이 충족되지 않기 때문 7.1%, 인수한도 책정금액이 적기 때문 3.6% 등으로 나타났다.

(2) 중소기업들의 기대사항

중소수출기업들이 환위험관리와 관련되어 원하는 부분들도 조사되었다. 외부금융상품 이용시에 나타나던 전문인력의 부재와 관련하여 인력양성 부분에서 높은 결과를 예상했으나, 조사결과는 5%밖에 해당 되지 않았다.

[그림 5] 중소기업들의 기대사항



자료 : 신용보증기금(2007), 중소기업환관리 실태조사, 7월.

이러한 모습은 2003년도의 중소기업진흥공단의 실태조사에서 “환율변동에 따른 환리스크관리 요령이나 기법 등의 체계적 교육을 실시”와는 굉장히 다른 결과였다. 이는 중소기업들이 적은 비용으로 받는 교육의 효과성이 떨어지는 점과 정부의 환율정책이 기업에 대한 개별적인 환위험해지보다 큰 효과를 가져 오기 때문이다. 이는 변동환율제도 하에서 정부의 환율시장 개입은 한계가 있으나, 중소기업들의 가격경쟁력의 강화와 변화하는 환율에 적응할 수 있는 시간을 마련하고자 하는 것이다(그림 5참고). 이는 곧, 환율하락의 폭과 속도 조절을 적절히 조절하면서 수출중소기업에 대한 금융, 세제 등의 지원 대책이 중소기업들의 가격경쟁력에 큰 영향을 주기 때문일 것이다(중소기업협동조합, 2004).

하지만, 정부정책과 수출지원 대책은 많은 비용과 제약요인들이 많고, 중소기업들 스스로의 경쟁력 강화를 위한 방법으로는 적합하지 않다고 판단된다. 결국, 환위험으로 기업의 영업이익이 위협받는 상황에서는 해당 기업만의 환위험관리 기법을 터득하는 것이 장기적인 성장에서는 더욱 중요하다.

IV. 중소기업의 환변동보험 활용 증진 방안

지금까지 중소기업의 환변동보험 활용 등 환위험관리 시의 문제점들을 살펴보았다. 이를 <표 5>로 다시 정리해보았는데, 구체적으로 4장에서는 이렇게 조사된 문제점들의 해소를 통한 중소기업의 환변동보험 활용 증진을 목적으로 하는 4가지의 제안을 하도록 하겠다.

<표 5> 환변동보험 활용증진 방안 요약

애로사항	제안방안
환수금, 위험해지범위	시장형
환변동보험 이해, 활용	보완형
환위험관리 교육	네비게이터
상품 이용절차의 복잡성	테이스터

크게 현 제도개선을 통한 방법과 새로운 시스템의 도입을 통한 방법으로 구분된다. 전자는 환변동보험에 시장성과 환수금 부담완화 기능을 보완 했으며, 후자는 (환변동보험) 네비게이터(navigator)와 테이스터(taster)로 명명해 보았다. 제안의 편의를 위하여 이들 문제점과 제안방안의 대응구조를 <표 5>로 정리해보았다.

1. 제도개선을 통한 방법

가. 시장형 환변동보험

기업들의 입장에서 환변동보험²¹⁾가입은 보험료라는 수익, 환수금이라는 비용을 수반한

21) 시장형 환변동보험의 경우, 일반 선물환방식의 환변동보험이 중소기업들이 일반적으로 이용하는 상품임에도 불구하고, 환율상승시에는 환수금으로 인해 기업들이 손해를 보는 경우가 많아, 이러한 경우에 대비한 시장성향을 부여하는 개선방안을 제안한다.

다. 특히, 환율이 급격히 상승하거나 높은 보험료를 납부해야 하는 상황에서는 기업들은 환변동보험의 비용으로 인해 상품의 이용을 회피할 것이다. 하지만, 기업들의 환변동 이용회피는 단순한 비용의 문제가 아닌, 해당 기업들의 장기적 위험관리의 문제이며, 환수금 연체나 분할납부등은 기업들의 신용 또는 환변동보험 이용의 제한 등으로 기업경영에 어려움이 될 수 있기 때문에 이를 해결 할 방안을 제시한다.

환변동보험에 금융시장의 요구사항(안정성, 수익성)을 덧붙인 보험상품으로 자칭 “시장형 환변동보험”으로 명명하여 보았다. 이름에서 정의하는 것과 같이 시장형이 띄는 의미는 최근의 ‘금융상품들의 특성과 소비자욕구 반영’을 의미한다. 즉, ① 안정성과 수익성을 원하는 수요자의 요구를 반영함과, ② 환변동보험으로 인하여 발생한 위험을 환변동보험을 활용하여 최소화 시키는 것을 말한다. 환변동보험에 시장성을 가한다는 것은, 현 환변동보험의 현 제도를 수정하여, 좀 더 원활한 보험사용을 증진 시킬 수 있는 것으로 말하며, 이제 구체적으로 시장형 환변동보험의 구조 및 특징 그리고 효과에 대해서 논의하도록 하겠다.

(1) 시장형 환변동보험의 구조 및 특징

실제 금융시장에서 거래되고 있는 금융상품을 특성을 모델링하여 환변동보험에 적용해 보았다. 여기서 모델링한 상품은 금호생명 ELA(주가연계연금보험)²²⁾이다. 특징으로는 주가에 연동되어 투자되면서 높은 수익률을 확보할 수 있으며, 주가지수가 폭락하여도 수익을 제공한다는 특성으로 안정성과 수익성을 동시에 추구 할 수 있는 상품이다. 이러한 특성을 ‘환변동보험’에 접목하여, 중소기업이 환차익으로 인한 비용(위험)을 제거 할 수 있는 방안을 제안하고자하는 것이다.

시중 금융상품인 ELA는 낮은 비용과 높은 수익을 원하는 고객들을 위해 최근(2008)에 새롭게 선보인 금융상품으로서, 중소기업들도 이러한 상품을 원한다는 측면에서 유사성을 갖는다. 즉, 환변동보험의 이용자들인 중소기업들은 낮은 보험료와 환율상승에 따른 환차익을 원한다. 하지만, 일반적인 경우에는 보험료가 비쌀수록 보장효과가 큰 것이 환변동보험의 특성으로 안정성과 수익성을 동시에 추구하기는 어렵다는 기본적인 어려움이 있다. 하지만, 보다 중요한 문제는 환율상승에 따른 기업들의 자금부담 이다.

최근 환율의 급격한 상승은 기업들의 환변동보험의 궁극적인 효과보다는, 엄청난 환수금을 납부 하는 처지로 만들었다. 환수금으로 인한 문제로는 ① 환율 급상승시 기업 환수금

22) 금호생명의 주가지수연금보험(ELA)와 관련된 자세한 사항은 금호생명 Website 상품설명 게시판을 활용하기 바란다. (<http://www.kumhodirect.co.kr/newdirect/fund/index.asp?productcode=A0031>).

납부 부담, ② 환수금 분할 납부시의 재가입 및 변경 기회의 제한, ③ 제도적으로 까다로운 절차 등의 문제가 있다. 따라서 이들 요인들을 기업들이 이용하기 편리하게 변경할 필요성이 있다.

이제 구체적인 환변동보험 제도 변경사항들을 보도록 하겠으며, 먼저 보험대상 요건 기준의 완화를 들겠다. 환변동보험 제도해설서(2007)에 따르면 현재 수출보험공사에 환수금 또는 보험료(보증료) 등의 미납업체는 환변동보험의 추가인수가 불가능함에 따라, 환수금 분할상환약정에 따른 환수금 납부가 완료된 후에야 환변동보험 신규인수가 가능하다. 이는 환율상승으로 환수금 부담과 원자재가격상승의 압박을 받는 기업들에게 환수금이라는 또 다른 비용으로 유동성문제를 초래할 수 있다. 따라서 급격한 환율상승으로 인한 환수금의 발생의 경우나, 환수금 분할 납부 시에도 다른 옵션형 상품에 가입 할 수 있도록 제도적완화가 이루어져야 하는데, 이를 위해서는 우선, 수출보험공사 내부적으로 환율변동의 범위를 정하여야 한다. 다음으로 해당 범위를 벗어나는 급격한 환율변동이 나타났을 경우에는 기업들의 이익금 환수금 분납의 경우에도 상품이용시에 (현재)제한을 가하는 규제를 탄력적으로 완화시켜 해당 기업이 환위험에 노출되는 것으로 막을 수 있다.

둘째, 상품변경 절차를 간소화이다. 일반 선물환에서 옵션형 보험으로 상품을 전환할 경우 인수한도를 새로 받는 등 불편한 사항들이 많아, 대부분의 기업들이 보험상품을 변경하기가 쉽지 않다(환변동보험 제도해설서, 2007). 따라서 제도완화와 더불어 다른 상품으로의 전환시의 절차상의 복잡성 등을 완화시켜 준다면, 기업들 스스로 기업들의 환경에 맞는 보험상품으로 환변동보험을 활용 할 수 있을 것이다.

마지막으로, 이러한 프로그램의 정착이다. 일반적으로 환수금 부담으로 인한 기업의 필요에만 의존해서는 적절한 서비스의 제공이 어렵다. 따라서 기업들의 위험성에 알맞는 다양한 상품의 활용을 위해서는 다음과 같은 “고정된 프로그램”이 시장형 환변동보험과 수반되면, 좋을 것이다. ① 환수금 연체중의 기업이라도, 환율의 급변동으로 인한 것이라면 보험상품 변경의 기회주기 ② 환수금이 없는 기업은 간단한 절차를 거쳐 옵션형 보험으로 변경가능하게(인수한도 재 책정 등의 문제완화 후), ③ 일정기간마다, 공사 차원 적절한 보험을 권유 하는 방법(ELA의 경우 벤치마킹)²³⁾ 등 이다 .

또한, 갑작스런 유동성문제의 경우, 환수금 분할 납부를 미납으로 처리하지 않고, 납부

23) 금호생명의 ELA상품의 경우, 일정기간마다 고객과의 대화를 통해 원하는 수익구조를 고객이 선택하게 해주고 있다. 구체적으로 상품이 제공하는 수익구조인 주가와 금리 중에서 시장상황에 따라, 고객이 둘 중 하나를 선택하여 수익률을 연동시키게 할 수 있는 것이다. 이를 공사에서는 다른 보험으로의 변경추천이나, 옵션형 보험 상품으로의 재보험을 통해서, 고객들의 위험을 낮춰줄 수 있다.

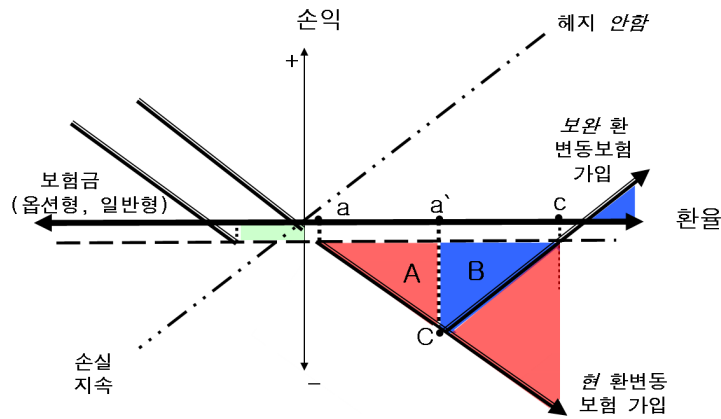
중으로 처리하여, 중소기업의 신용도를 지켜주는 것도 고려해 볼만한 사항인 듯하다.

(2) 시장성 환변동보험의 기대효과

첫째, 옵션형 상품으로의 변환을 통해 앞으로 노출 될 환위험에 다시한번 대비할 수 있다. 즉, 현재에 지속적으로 환율이 상승한다 해도, 수출대금을 외화로 받기 때문에 후에라도 현재의 외환가격에 원화의 가격을 고정시켜 놓을 필요가 있다. 하지만, 이러한 이유로 기업들이 환변동보험을 다시 사용하지 못하게 되며, 다른 상품들을 이용할 여력이나 비용·인력이 없는 중소기업은 더욱 어려움을 겪지만, 제한을 완화시킨 방식은 안정성과 수익성을 추구 할 수 있게 된다.

[그림 6]을 보면, 환수금 연체로 환변동보험을 이용하지 못할 경우 환율 하락시 헤지를 안하는 것과 같은 효과가 나타난다. 하지만, 제도완화를 통해, 환변동보험으로 재헤지를 한 경우, C점에서 다시 손실이 줄어들고 c점으로 통화여 보험료 부담을 줄인 후에는 환리스크를 헤지 할 수 있게 되는 것이다. 만일, 앞으로도 이런 방식이 도입되지 않는다면, 중소기업들은 환변동보험을 효율적으로 활용 할 수 없을 것이다.

[그림 6] 보완 환수금 제도의 손익구조



둘째, 환수금 납부 연체로 무역금융 재보증이나 무역금융 일시상환 조치 발생을 방지할 수 있다. 환수금의 분할 납부는 대출금상환을 안해서 발생하는 연체가 아닌 만큼 기업의 생명인 신용에 문제를 발생시키지 않게 할 수 있으며, 환수금 납부건 연체로 인한 무역금융 재보증이나 무역금융 일시상환 조치 등을 막을 수 있다.

나. 보장형 환변동보험

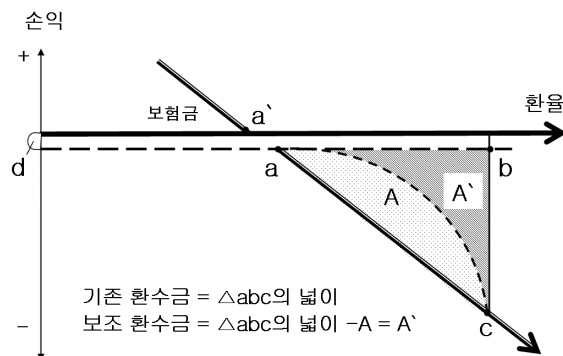
앞서 언급한 환수금 문제를 조금 더 수정해 보았다. 사실, 많은 기업들에게 환수금은 비용으로 작용한다. 이런 환수금 부담은 자금력에서 한계가 있는 신생 중소기업일 수록 더욱 중요하다. 만약, 건전한 중소기업이 처음으로 환변동보험에 가입했을 경우, 환변동보험으로 인해 환수금을 내야 하는 경우가 생기게 된다. 이 위기를 신생 중소기업이 해결할 수 있다면 좋겠지만, 대부분 유동성문제가 확대가 되기 때문에, “건전한 중소기업들이 환율상승으로 인해, 환수금 부담이 악화”되었을 때 활용 할 수 있는 환변동보험의 형태이다.

(1) 보장형 환변동보험의 구조 및 특징

한국무역협회(2006)에 따르면 “수출규모가 작을수록 환위험관리 비중이 낮게 나타나 기업의 환노출의 심화되어 환위험관리를 해야 한다”는 연구가 보도가 있었다. 그 만큼 수출을 점차 늘려가는 소규모 중소기업에게 있어서 환위험관리는 필수적인 것이다. 하지만, 소규모 중소기업이 환변동보험에 가입하여, 환위험관리를 시도하였으나 되려 환수금 문제로 비용이 수반된다면, 되려 환노출의 결과를 초래한다.

따라서 신생 또는 소규모 중소기업이 갑작스런 환수금 부담으로부터 충격을 완화시켜주기 위해서 이 방안을 제안해 본다. 기존의 일반형선물환방식의 환수금 납부구조식에 기울기를 주어 환수금이 발생하는 초기에는 해당 기업의 비용을 부담 할 수 있도록 하였다. 환율상승이 급격하여 환수금 부담이 커지는 부분에는 기울기에 탄력성을 줌으로서 기업들의 환수금 부담을 완화시켜주는 방안을 구상해 보았다.

[그림 7] 기울기 따른 환수금 부담 도식화



[그림 기]를 통해, 구조를 살펴보겠다. 중소수출기업들은 일반적으로 보험료(비용) d 를 부담하고, 환변동보험을 통해 환위험을 헤지하려 한다. 하지만, 예측하지 못한 급격한 환율상승으로 기업들은 보유 유동성 이상의 비용을 환수금으로 물어야 한다. 이는 곧, 기업의 유동성위기를 초래할 수도 있다, 따라서 이러한 경우에 효과적인 방안이 보장형 환변동보험 제도이다.

보장형 환변동보험 제도를 도입하였을 경우에 기업의 손익으로 보면 다음과 같다. 해당 기업은 보장형 환변동보험 제도를 이용함으로써 환수금 부담에서 조금이나마 벗어날 수 있다. 일반선물환의 경우 $A+A'$ 의 환수금을 부담해야 하지만, 보장형 환변동보험은 A' 에서 A 를 제외한 금액만을 환수금으로 납부하면 되기 때문이다. 특히, 기율기는 한국수출보험공사에서 각각(가능하다면) 중소수출기업들의 환경·상태 등을 고려하여, 적절한 기율기를 제시하여, 성장세에 있는 중소수출기업을 보험료부담과 환수금 부담을 상쇄 시켜줄 수 있을 것이다. 하지만, 환율의 상승치를 예상하지 못하기 때문에, [그림 기]의 점 a 와 c 그리고 A 가 속해있는 곡선의 기율기는 상품의 제공자인 한국수출보험공사에서 적정한 범위 내에서 제시해 주어야 한다.

때문에 수출규모가 작은 신생 중소수출기업들의 환율상승에 따른 이익금 환수의 구조식을 기율기에 변화를 주어, 환율상승이 조금 일어날 때는 해당 기업이 환수금을 부담하고, 급격한 환율상승으로 기업들의 경영이 어려울 경우에는 한국수출보험공사 측에서 환수금을 완화해 주는 효과를 갖는다. 혜택의 적용은 일반적으로 환수금의 부담이 큰 일반선물환의 경우에 적용을 하며, 옵션형 상품을 이용할 경우에도 환수금이 발생하는 범위선물환, 광범위선물환, 참여선물환 등에 적용해 볼 수 있다.

(2) 보장형 환변동보험의 기대효과

보장형 환변동보험은 크게 두 가지의 효과를 가져 올 것이다. 첫째, 환수금을 부담해야 하는 신생 중소수출기업들의 환수금 부담을 완화시켜 줄 것이다. 결국 급작스러운 유동성 위기에 처하여 장기적인 성장을 어렵게 하는 요인을 제거해 줄 수 있으며, 제도의 시행은 급격한 환율의 상승이 발생할 경우에만, 수반되어야 하는 제도라고 하겠다. 이것은 결국 수출보험을 소규모·신생 중소기업들의 든든한 동반자로 자리 잡고, 간접적으로 많은 기업들의 환차손으로 인한 부담을 완화시켜주는 효과를 가져 올 것이다.

둘째, 환변동보험을 지속적으로 이용하여, 환변동보험이 유용성을 충분히 알릴 수 있는 계기가 될 것이다. 과거 수출관련 기관들의 실태조사에 의하면 기업들이 환위험관리를 하

게 된 동기는 “환율 변화로 손해를 보고나서”라는 답변이 크게 나타났다.

하지만, 일반적으로 “한번 큰 손해를 본 상품으로는 다시 환위험관리를 하고 싶지 않다”는 답변도 다수를 차지하여, 기업들의 경험이 상품들의 선택에 큰 영향을 주는 것으로 고려된다. 따라서 환위험관리의 경험이 많지 않은 신생 중소기업이 보장형 환변동보험을 활용하여 좋은 경험을 하게 된다면(큰 손해가 발생하지 않음), 향후에도 지속적으로 환변동보험을 활용 할 것이다.

2. 맞춤형 프로그램 도입을 통한 방법

가. 환변동보험 네비게이터 : 쌍방향 동영상 제도해설서

3장에서의 사례조사와 실태조사에서 환위험관리와 환변동보험 활용상의 어려움으로 조사된 내용들이 환변동보험을 이해하기 어렵고 활용방법을 모르겠다²⁴⁾는 것과 이용절차가 어렵다는 것 이었다. 이러한 문제점들을 반영하여 새롭게 구상해 본 것이, 바로 “환변동보험 네비게이터”이다.

〈표 6〉 환변동보험 네비게이터 특징

대응 문제점	내용 및 특징	
환변동보험 이해와 활용 환위험관리 교육 이용절차의 복잡성	모드선택 (공부/설명) 보기선택 (글씨/그림) 실시간 질의응답 (중요) 채팅·검색창 (정보교환)	손익요약 (주요사항) 문제풀기 (공부복습) 상품선택 (택 1) 기능성음향 (흥미유발)

환변동보험 네비게이션은 말 뜻 그대로 해당 “보험의 모든 것을 이해하기 쉽게, 교육시켜 주는 프로그램”이다. 주된 특징은 〈표 6〉에 정리해보았다. 기업들이 환변동보험 안내서적 등으로 환변동보험에 대한 정보를 얻었다하여도, 완전히 내용을 이해하기는 어렵다. 또한, 수익과 비용과 관련되는 가장 중요한 부분을 공부하지 못하여, 결국 손해를 보는 경

24) 일반적으로 금융상품설명서의 내용은 매우 어렵게 느껴지며, 이해도 잘 되지 않는다. 또한, 대부분이 문서로 이루어지기 때문에 일반인들의 상품이해의 어려움의 정도는 더욱 크다고 할 수 있다. 이를 해결하기 위해, 수출중소기업의 입장에서 쉽게 접근 할 수 있는 매체의 유무는 상품이용자의 이해도증진의 차원에서 좋은 결과를 가져올 것이다. 하지만, 이를 위해 구체적으로 포함되어야 할 사항들이 있는데, 이를 필자는 (환변동보험)네비게이터와 테스트에 첨가해보았다.

우도 발생한다. 이러한 문제점과 상황 하에서 가장 쉽고, 저렴하고, 간단하게 환변동보험과 환위험관리에 대해서 배울 수 있는 것이 바로 환변동보험 네비게이터이다. 25)

(1) 환변동보험 네비게이터의 기본구조와 특징

첫째, 환변동보험 네비게이터의 기본구조이다. 네비게이터의 구조에는 환변동보험을 활용하는 중소기업들이 어려워했던, 환변동보험의 설명과 이용절차 활용방법들로 구성이 된다. 또한, 전달매체가 영상과 도식화된 PPT(글+그림)으로 활용하는 사람이 가장 이해하기 쉽게 만들어져 있고, 재미를 위해 네비게이션과 비슷한 구조의 프로그램 모양과 효과음을 넣는다.

둘째, 구체적인 서비스 내역으로는 모드선택, 보기선택, 상품선택, 손익요인, 문제풀기 등으로 되어 있다. 이들은 각각이 고유기능을 갖도록 프로그램 되어 있기 때문에, 환위험관리에 관한 공부와 환변동보험 상품에 관한 선택적인 설명을 들을 수 있다.

셋째, 가장 두드러지는 특징으로는 네비게이션의 설명방식이다. 일반적인 동영상가의 네비게이션에서는 “사람과 목소리”에 집중이 되지만, 환변동보험 네비게이션의 경우, 자신에 알맞은 설명방식으로 선택하여, 네비게이션을 활용 할 수 있다.

넷째, 나의 수익과 비용에 관련된 도식화된 설명 가능성이다. 구체적으로 보험료 부담과 보험금 받는 내용과 이익환수와 결제기간별 이익구조의 내용들을 자세히 설명 받을 수 있으며, 다소 지루 할 수도 있는 설명들 중에서도, 문제풀기를 통해 성취감을 느낄 수 있다. 기본적인 내용을 네비게이터를 통하여 학습 한 후, 퀴즈형식으로 간단한 문제들을 풀어 볼 수도 있다(풀어본 문제는 기록되어 환변동상품 및 외환관리 영역에서 나의 능력을 체크해 볼 수 있게 쓰인다). 또한, 다른 헤지상품 버튼을 누르면, 다양한 환위험관리 상품들의 정보를 확인해 볼 수 있다.

둘째, 환변동보험 네비게이터의 특징이다. [그림 8]에는 구체적인 환변동보험 네비게이터의 모습을 볼 수 있다. 구체화된 상품을 이용할 경우에는 다양한 부가 기능들이 조합되어 있기 때문에, 간단한 설명을 들은 후에 프로그램을 이용해야 한다. 기본적인 기능은 환변동보험 시작화면의 기능과 같다. 하지만, 구체화된 프로그램에는 환변동보험과 환위험관리에 관련된 정보를 검색해 볼 수 있는 검색창과 이용자들 간에 실시간으로 대화할

25) J.M.Gwin, and J.H.Lidgren(1986)에 의하면, 서비스의 품질은 무형이며 생산과 소비가 거의 동시에 이루어지며 서비스의 품질과 고객의 구매형태에 따라 고객만족을 향상시킨다고 한다. 이러한 서비스품질은 친절성, 신뢰성, 업무지식 등에 따라 결정된다. 이러한 서비스 품질과 관련하여도 환변동보험 네비게이터는 서비스 제공의 질 측면에서 우수한 역량을 가졌다고 할 수 있다.

수 있는 채팅창 그리고 주요한 내용을 사이버수출보험이나 한국수출보험공사의 Q&A 직원과 연결하여 물어볼 수 있는 실시간 질의응답이 있다.

[그림 8] 환변동보험 네비게이터 구체화



만일 실시간 질의응답으로 해당 기업에게 생긴 문제를 해결하기 어려울 경우에는 오른쪽 하단에 있는 '물음표(?)'를 눌러서, 메신저를 통해 담당직원과 1:1 질의응답을 할 수 있다. 이러한 프로그램의 특성으로는 역시, 궁금한 사항을 정확히 알 수 있어 이해하기가 쉽고, 필요한 시간에 유동적의 학습을 하여 교육시간이 절약되며, 중소기업의 경우 환위험관리직원이 없다고 하여도 환위험네비게이터를 통해 일반직원을 교육시키거나, 경영자 스스로가 직접 환위험관리를 배울 수 있을 것이다. 환변동보험 네비게이터의 가장 큰 특성으로는 환변동보험에 관한 모든 사항을 알기 쉽고 도식화하고, 정확하게 학습할 수 있다는 점이다.

해당 프로그램 사용에 따른 기대효과로는 전문인력 확보, 환위험관리 교육, 다양한 환위험 관리 상품들의 인식 등이 있다. 하지만, 많은 부분 다음에서 살펴 볼 '환변동보험 테이스터'와 유사한 기대효과를 보이기 때문에, 환변동보험 테이스터의 기대효과를 설명할 때 같이 다뤄보도록 하겠다.

나. 환변동보험 테이스터

채민균(2007)²⁶⁾에 따르면 환변동보험 가입은 다양한 요인들에 의해 영향을 받는다고

한다. 환변동보험의 종류도 다양하여 상품별로 각각의 특성이 다르고 또한, 각 수출업체가 처한 상황도 각기 다르며, 고려하는 변수도 업체마다 다를 수 있기 때문이다. 이러한 다양한 요인들로 인하여 환변동보험을 상담하는 담당직원들도 “어떤 상황에서는 어떤 상품이 가장 적합하다”고 단언하기 어렵다고 한다.

또한, 환변동보험을 사용하는 중소기업들도 환변동보험 활용시 적절한 활용방법과 가입 시기를 선정하기 어렵다 하는 말은 기업마다 다른 기준으로 상품을 활용하기 때문일 것이다. 이러한 문제는 정부정책의 측면에서 도울 수 있는 방법은 매우 제한적이고, 중소기업 내부적인 프로세스의 변화를 통해서만 가능한데, 중소기업의 여건상 그들만의 프로세스의 변화라는 것은 어렵다고 하겠다. 따라서 기본적으로는 환변동보험의 상품들을 도식화된 모형을 통해, 환변동보험을 시뮬레이션 해 볼 수 있다. 또한 다양한 환경적 요인들을 기업들에 맞추어, 정리해 줄 수 있는 프로그램이 바로 “환변동보험 테이스터”이다.

(1) 환변동보험 테이스터 구조 및 특징

첫째, 환변동보험 테이스터의 기본구조이다. 테이스터는 환변동보험이 기본적으로 구성하고 상품들(일반형, 옵션형 등)의 보장환율의 범위, 환수금정도 등을 구체적으로 도식화하여, 기업들이 쉽게 환변동보험 상품의 구조를 인식 할 수 있도록 하는 프로그램을 제공한다. 이는 환변동보험을 이용하는 중소기업들이 보험의 활용과 수익구조, 가입 시기 등에 어려움을 느끼고 있기 때문에 보다 간단하며, 이해하기 쉽게 이용자가 직접 프로그램을 활용함으로써, 환변동보험의 특성을 체화할 수 있으며, 과거의 환율변동 데이터를 통해, 해당 기업의 수출금액에 따른 손익 등을 측정(이를 다시 도식화하여 보여줌) 할 수 있기 때문에, 기업들 스스로도 환위험의 구조와 자신들의 환율과 관련된 재무구조를 손쉽게 확인 할 수 있도록 구조화 되어있다.

또한, 기본적인 기능 외에도 다양한 부가기능(다른 헤지 상품들의 내용 등)을 통해 환위험담당자들 뿐만 아니라, 일반인들도 쉽게 환변동보험을 이해 할 수 있다. 기타, 상품의 문제점의 대응 구조 및 특징은 <표 7>를 통해 간략하게 보도록 한다.

26) 채민균(2007)은 환변동보험 옵션형 신상품의 특징을 5가지 상품들 모두로 구분해 보았다. 완전보장형: 이익금환수부담이 없이 환차손보장가능/높은 보험료 부담이 있고, 부분보장형: 환율소폭변동 예상 시 이익금 환수 부담 없이 환차손보장가능/환율 급락 시 환차 손 발생 가능 상대적으로 높은 보험료부담이 있다. 참여 선물환: 적은 이익금 환수부담으로 환차손 보장 가능 /환율상승시 이익금 환수 발생 상대적으로 높은 보험료 부담이 있으며, 범위 선물환: 적은 보험료부담으로 환율 급락대비 및 이익금 환수부담완화가능/환율급등시 이익금 환수 발생이 일어난다. 끝으로, 광범위 선물환: 보험료 추가부담 없이 범위선물환에 비해 이익금 환수부담 완화가능/환율급락시 환차손 발생 가능. 환율 급등 시 이익금환수 발생하게 된다. 채민균은 이러한 특징들로 인하여 환변동보험 이용자들에게 특정상황에 맞는 특정한 상품을 추천해 줄 수 없다고 하였다.

〈표 7〉 환변동보험 테이스터 특징

대응 문제점	내용 및 특징	
환변동보험 이해와 활용 환위험관리 교육 이용절차의 복잡성	맞춤형 상품 (나에 맞춤) 일반 상품선택 (택 1) 환율변화적용 (시뮬레이션) 상품별 특성/위험성 (주요사항)	(기본) 헤지모형 도식화 기타 헤지상품 도식화 이용정보 기록/접수

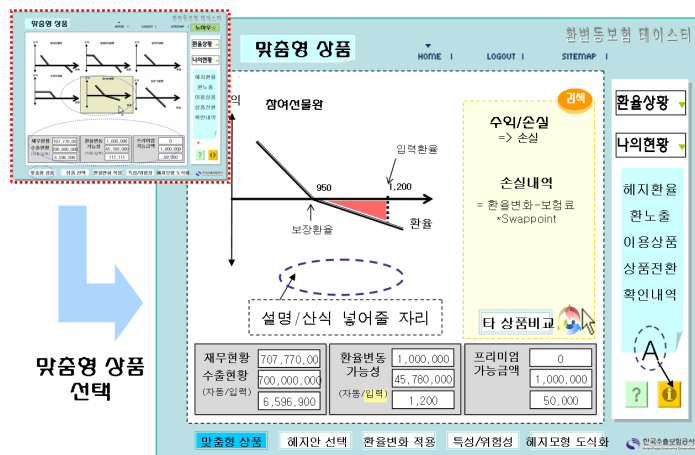
둘째, 주요 활용 기능들이다. 매우 다양한 기능이 있기 때문에, 주요 기능 몇가지만 설명하도록 하겠다. ① 맞춤형, 나에게 맞는 상품을 찾는 것으로 [그림 9]에서처럼, 해당 기업에 맞는 재무구조와 환율변동성 그리고 프리미엄을 제시하여보고, 가장 손실이 적고 이익이 큰 상품을 선택할 수 있다. 환변동보험을 모의로 가입해 볼 수도 있으며, 모의로 이용하는 중 관련 되는 정보도 나의현황부분에 저장할 수 있다. 다만, 비슷한 유형의 상품이 있을 시에는 기업의 결정자가 환율의 변동성을 가지고 적절한 보험 상품을 선택해야 하는 것이다. ② 헤지안, 개별 상품들을 내가 선택하여 구체적으로 무슨 특징이 있으며, 환율변동성에 따라 어떠한 수익과 비용이 나타나는지를 도식화하여 간략하게 볼 수 있다. ③ 환율변화, 상품별로 환율의 상승과 하락에 대하여 보험과 환수 등의 조건이 첨가되어 있는 상품들이 있다. 특히, 옵션형 보험의 경우 환율의 상승이 급격할 경우 가입한 기업에게는 손실이 나타나기 때문에, 기간 및 조건 등을 면밀히 살펴 볼 수 있는 프로그램이 필요했다. ④ 헤지모형 도식화, 환변동보험을 비롯한 금융상품들이 외환포지션이 존재한다면, 이에 관한 모든 포지션이 기록되어 있고, 기업의 프로그램 사용자는 자신에게 필요한 외환포지션의 구조를 공부할 수 있다. ⑤ 기타, “나의현황과 노하우”라는 아이콘이 있는데, 나의현황의 경우 내가 프로그램을 이용하면서 이용했던 정보들이 저장되어 있어서 추후에도 도식화시뮬레이션 했던 내용을 다시 볼 수 있다. 노하우의 기능은 환변동보험을 잘 활용한 사례를 살펴보고, 이용자도 비슷한 상황에 맞추어 시도해 볼 수 있게 하는 기능이다.

(2) 환변동보험 테이스터의 이용예시와 기대효과

첫째, 환변동보험 테이스터의 이용에 설명이다. [그림 9]의 경우에는 특정 기업의 재무현황과 환율변동 등을 통하여, 참여선물환 보험의 손익을 계산해 볼 수 있다, 계산식을 돌린 후 다른 상품들과도 간단한 수치로 손익을 비교해 볼 수 있다. 만약 이용시 다른 상품을 이용하고 싶으면, 오른쪽 하단에 있는 타 상품비교를 누르면 쉽게 다른 상품의 구조를

도식화해 볼 수 있다. 또한, A부분의 아이콘을 누르면 전통적 헤지상품을 비롯한 복합옵션등의 파생상품들을 도식화되어 수익구조와 직접 모의로 환위험 헤지효과를 분석해²⁷⁾ 볼 수 있다.

[그림 9] 이미지화된 테이스터 프로그램




둘째, 환변동보험 테이스터와 네비게이터의 기대효과이다. (환변동보험) 테이스터와 네비게이터가 같은 종류의 문제점을 해소하고 있기 때문에 기대효과도 유사하다고 할 수 있으며, 프로그램 활용 시 반복 학습 효과로 다음과 같은 효과를 가져 올 것이다.

- ① 전문인력을 확보하는 효과이다. 대부분의 중소기업들은 환위험관리를 위한 전문인력이 없는 상황이다. 때문에 아무리 세밀하고 훌륭한 상품이 존재한다고 해도, 이를 활용할 인력이 없는 현 실정 하에서 중소기업들의 전문 인력 확보는 비용이 자 큰 어려움이다. 하지만, 테이스터와 네비게이터 프로그램의 경우에는 알기 쉬운 구조와 다른 환헤지 상품들의 구조 등을 상세히 학습함으로써, 전문적인 교육을 받은 인력들의 업무를 일반 직원 및 비전문가들도 쉽게 접근 할 수 있게 해준다. 실제로 박재필(2007 : 1372)에서는 중소기업의 환관리 노동력 한단위의 투자는 매출액 3억 원 이상의 효과를 가져 오는 것으로 나타났다.

27) 테이스터의 유용성은 바로 다른 상품과의 비교와 도식화이다. 현재, 환변동보험 상품들이 다소 쉽다고는 하지만 각각의 상품별로 구조들이 다르게 만들어져 있어, 간단한 설명으로 이해가 되지 않는 사람들이 많다. 특히, 최근 KIKO와 같은 상품들은 복잡한 구조로 인해 이용하는 사람들조차 그 구조를 파악하지 못하였다고 한다. 이러한 문제는 일반적인 환위험 담당 인력이 없는 이상 반복 될 수밖에 없는 상황이다.

- ② 환위험관리 전문교육을 받는 효과이다. 외부인력의 채용이 어려움 중소기업의 경우 현재의 직원에게 지속적인 교육기회를 부여하거나 전문지식을 갖춘 은행담당자 및 외환전문가를 필요로 하지만, 이들을 만나는 것들 자체가 또 하나의 어려움으로 간주 될 수 가 있다. 따라서 조금 더 간단하며, 여유 시간이 있을 때 교육이 행해질 수 있다면, 업무를 위해 많은 시간을 소비해야 하는 중소기업들에게 교육비용 및 시간 절감의 효과를 가져 올 것이다.
- ③ 수출보험공사 측면에서의 이익이다. 한국수출보험공사는 (환변동보험) 네비게이터와 데이터베이스를 통하여, 고객에 관한 보다 정확하고 신선한 정보를 얻어 낼 수 있다는 것이다. 이는 이전에는 외부업체를 이용하거나, 많은 시간이 소요되던 고객정보를 모으는 작업들이, 고객들 스스로에 필요에 정보를 보내는 형태로, 반복되는 과정을 통해 축적된 정보를 분석하여 고객들이 필요하는 점과 문제점 등을 알고 조금 더 구체적인 대안을 제시 할 수 있을 것이다.
- ④ 환리스크를 정기적으로 측정하는 것이다. 수출계약의 체결여부가 불확실하여 헤지를 할 수 없는 상황이거나 환율의 움직임에 대한 기대를 갖고 헤지를 하지 않아 발생하는 잠재적 손실가능성을 정기적으로 측정할 수 있다. 후에 기업자체적으로 측정결과 허용한도를 넘어서는 부문에 대해서는 환변동보험을 통한 헤지거래를 실시하여 급격한 환율변동에 따른 리스크를 관리할 수 있을 것이다.
- ⑤ 다양한 환위험 관리 상품들을 이해 할 수 있다는 것이다. 환리스크를 하는데 활용할 수 있는 상품은 선물환, 선물옵션, 스왑 등 매우 다양하고 옵션의 경우 자고 일어나면 새로운 상품이 만들어 질 정도로 신상품의 등장 속도가 빠르다(박용희, 2006 : 49). 때문에 전문적인 지식이 없는 경우 최신 상품의 위험을 충분히 인식하지 못하고 외환 거래에 임할 수 있기 때문에 관련된 정보를 충분히 검토한 후에 최적의 안정성과 기능을 가진 상품을 선택 하는 것이 보다 현명한 환위험관리 방법이다.



V. 결 론

본 논문에서는 환위험 관리 능력이 취약한 수출기업들이 환위험을 쉽게 관리할 수 있도록 도입한 ‘환변동보험’에 관하여 연구하였다. 구체적으로 II장에서는 한국을 비롯한 주요국의 환변동보험에 관한 이해와 주요 선행연구 등의 일반적 논의를 통해 환변동보험을 살펴보고, III장에서는 사례들과 실태조사(2003-2007)에서 나타난 환변동보험의 문제점을 구체적으로 살펴보았다.

지적된 문제점으로 환수금 문제와 위험헤지 범위, 환변동보험의 이해 및 이용절차의 복잡성, 환위험관리 교육의 부재 등이었으며, 다년간에 걸쳐 해당 문제들이 해소되지 않는 것으로 나타났었다. 따라서 IV장에서는 III장에서 논의되었던 문제점들의 해소를 위해 4가지 방안을 제안하였다.

먼저, 시장형 환변동보험이었다. 현행의 환변동보험의 규제에서는 환율상승로 인하여 많은 중소기업들이 환수금으로 인해, 유동성문제를 겪고, 또한 환수금 연체로 인하여 신용상의 문제까지 겪고 있는 것으로 나타났다. 따라서 이를 해결하기 위하여 환변동보험 이용대상 요건 중 환수금으로 인한 문제 발생시에는 해당 기업이 다른 보험으로 재보험을 들 수 있게 하였으며, 환수금으로 인한 신용문제 보류도 검토해 보았다.

둘째, 보장형 환변동보험이다. 신생·소규모 중소기업의 경우 환변동보험 가입에 따른 환수금 수반으로 급격한 환율 상승 시에 부담요인으로 작용한다. 이를 중소기업으로부터 환수금 회수 시에 환수금구조식의 기율기 조정을 통해 기업에 따른 적정부분을 감해주는 방안을 제안했다.

셋째, 환변동보험 네비게이터이다. 네비게이터가 사람들에게 길을 안내해 주는 것과 같이, 환변동보험 네비게이터는 환변동보험과 환위험관리에 관한 전반적인 지식과 방법을 전해주는 프로그램을 계획 해보았다.

넷째, 환변동보험 테이스터는 일반형 및 옵션형 등 다양한 특성의 환변동보험을 이용시에 보다 최적의 효과(환헤지, 환수금, 비용 등)를 가져오기 위해, 모의 프로그램을 통해, 환변동보험과 환위험관리에 관한 경험을 쌓을 수 있는 프로그램이다. 특히, 대부분의 헤지상품들의 도식화 모형을 포함하여, 프로그램 사용자로 하여금 궁극했던 헤지 상품들의

손익구조를 구체적으로 알아 볼 수 있다는 장점을 가진다.

중소수출기업의 환변동보험 활용을 이하에 다양한 방안을 제안하였지만, 중소기업들이 어떤 태도를 갖고 환위험관리를 하느냐에 따라 기업들의 경영성과는 달라 질 것이다.

끝으로, 연구의 한계로는 환변동보험 애로사항에 대한 자료가 미흡하였다는 점이다. 이는 결과적으로 다양한 연구방안을 제안하는데 한계점으로 다가와, 연구에 아쉬움으로 남았다. 아무쪼록 미흡한 제안들이지만, 중소기업들의 경쟁력 강화를 위해 활용되었으면 하는 바이다.

참고문헌

■ 국내문헌

- 강효원(2005), 한국의 수출보험제도 활용증대 방안에 관한 연구, 중앙대 대학원, 11-117.
- 김태홍·이홍재(2003), 환위험평가와 환변동보험요율 결정, **수출보험학회지**, 제4권 제1호, 3-28.
- 김희국(2002), 환변동보험의 발전방안에 관한 고찰, **수출보험학회지**, 제3권 제1호, 35-51.
- 문규현, 홍정효(2006). 환리스크에 관한 연구_외환시장 및 선도시장 헤지성과 비교를 중심으로. **리스크관리연구**, 17권2호, 41-75.
- 박경환(2003), 금융산업의 산업구조와 경쟁우위분석에 관한 연구, 경상논집, 인하대학교 산업경제연구원, 제17권 제1호, 6월, 45-71.
- 박진근·김정식(2004), 환변동보험 수요와 환위험, **수출보험학회지**, 제5권 제1호, 1-9.
- 박재필·정재호(2006), 수출중소기업의 환변동 대응 결정에 관한 연구. **산업경제연구**, 19권4호, 1355-1375.
- 박용희(2006), 광주·전남기업의 수출보험활용에 관한 실증분석, **조선대학교**, 65-83.
- 손목영(2006), 수출기업의 환위험관리 방안으로서 환변동보험에 관한 연구, **상명대**, 47-56.
- 이근영(2002), 환변동보험을 이용한 환차익 극대화 전략, **수출보험학회지**, 제3권 제1호, 1-13.
- 이근영(2003), 환변동보험 대상 통화간의 상관관계분석, **수출보험학회지**, 제4권 제1호, 31-44.
- 이남권(2006), 최근의 환율(원/달러) 변동성 증대에 따른 기업의 환리스크 관리방안에 관한연구 : 중소기업을 중심으로, 한국외국어대 경영대학원, 8-70.
- 이서영(2008). 환변동보험의 수출촉진에 관한 실증적 연구. **한국관세학지**, 제9권 1호, 315-333.
- 이은재·오테형(2007). WTO-OECD하에서 환변동보험의 헤지성과분석연구. **통상정보연**

구, 9권3호, 151-160.

장명기(2000). 환율변동보험 상품의 한국시장 도입과 전망. 석사학위논문. 강남대학교 대학원/강남대학교논문집, 제36집, 1-26.

전진욱(2006), A Partner for Export - 환율동보험, 수출보험, 137호, 22-29.

정교설(2008), 환리스크 관리의 유의사항, FX 코어 솔루션, 1-29.

조성제(2007), 중소기업의 환위험관리 방안으로 환율동보험 활용과 과제, 수출보험 학회지, 제8권 제1호, 3-24.

조한제(2005), 중소기업의 환리스크 관리 개선 방안 연구, 동아대 동북아국제대학원, 1-59.

채민균(2006), 원/달러 환율변동에 영향을 미치는 주요요인, 수출보험, 137호, 14-23.

_____(2007), 환율동보험 신상품의 특징 및 이용전략, 수출보험, 1-2월 호, 24-31.

최정호·이제현(2002). 한국기업의 수출위험관리와 수출보험활용에 관한 실증연구-중소수출 제조기업을 중심으로. 경영학연구, 31권2호, 313-342.

홍종규(2007). 환율동보험 인수사례. 수출보험, 141호, 32-39.

외국문헌

EDC(2008). Foreign Exchange Facility Guarantee. Website.

J.M.Gwin, and J.H.Lidgren, Jr., "Researching the Service-Sensitive Retail Consumer ", Journal of Retail Banking, Fall, 1986, p.41.

기관자료

금융감독원 질의응답 자료실(2008)

신용보증기금(2007), 중소기업 환위험관리 실태조사, 7월.

중소기업진흥공단(2003), 중소기업의 환리스크 관리실태, 6월.

중소기업중앙회(2005), 환율 급락에 따른 수출중소기업 영향조사 결과보고, 3월.

중소기업청(2008), 중소기업대상 환리스크 관리교육(대전·충남), 9월.

중소기업협동조합중앙회(2004), 환율동보험제도가 수출중소기업에 미치는 영향조사 결과, 조사통계팀, 11월.

한국무역협회(2006), 중소기업의 환리스크 관리 실태조사, 4월.

한국수출보험공사(2007), 환율동보험 제도해설서.

- 한국수출보험공사(2007), 세계수출보험기구 편람.
한국수출보험공사(2007). 수출보험공사 수출경쟁력 실태조사. 수출보험, 141호, 72.
한국수출보험공사(2007), 수출기업을 위한 환변동보험 제도해설서, 수출보험공사, 1-68.
한국수출보험공사(2008) “수출보험통계” 수출보험 7-8월 호, 75.

기타·인터넷 자료

- 한국수출보험공사(<http://www.keic.or.kr/>)
한국은행(<http://www.bok.or.kr/>)
서울경제, '키코 손실' 코스닥社 주가 줄줄이 하락, 2008. 8. 13.
아시아경제, 치솟는 환율, 1100원 눈앞, 2008. 8. 26.
주간한국, 중소기업 '환헤지는 커녕 손해 급증', 2008. 6. 2.
경향일보, 위험범위를 높여주는 KIKO, 3008. 9. 8.
한겨레, '환율 공포' 중소기업 환변동보험 이제 필수, 2008. 3. 16.
한겨레, 환차손에 골병드는 中企들 '환변동보험'이 예방약인데, 2006. 1. 6.
EDC(http://www.edc.ca/english/bonding_foreign_exchange.htm)
FX Core Solution(<http://www.fxcore.co.kr/product/consult.asp>)
중소기업기본법(전문개정 95. 1. 5 법률 제4897호)

장려상

해외자원개발 및 확보에 수출보험의 기여방안

- 중앙아시아 및 몽골의 자원개발참여를 위한 수출보험공사의
역할을 중심으로 -

이 일 남 (중국인민대학교 경제학원 석사과정)

이 성 현 (중국인민대학 문학원 학부과정)

요약본

■ 중앙아시아와 몽골의 중요성

2000년 이후 글로벌화의 진전으로 신흥개도국에서의 원자재 수요가 급증하고 있지만, 부존자원의 일부 국가에 대한 편중, 자원 생산과 소비의 불균형, 치솟는 국제유가 등으로 인하여 자원의 전략적 중요성이 높아지고 있고, 자원보유국의 국제사회에서의 위상도 나날이 강화되고 있다. 이와 같은 분위기에서 최근 자원민족주의가 재 확산되고 있는데, 이를 60-70년대의 자원민족주의와 구분하여 신 자원민족주의라고 한다. 이에 더하여 자원보유국들의 독자개발능력의 향상 등으로 당분간 자원민족주의의 움직임은 더욱 확산될 것으로 보이며, 이러한 신 자원민족주의는 아프리카와 중앙아시아 산유국들로 점차 확산되고 있어 한국과 같은 자원 빈국은 갈수록 자원의 확보에 어려움을 겪고 있다.

이 논문에서 살펴보고자 하는 중앙아시아와 몽골지역은 중동지역에 이은 에너지 및 광물자원의 최대매장지로 알려져 있지만, 아직 많은 부분에서 탐사와 개발의 단계에 머물러 있으므로 우리 기업들의 참여가 기대되는 지역이다. 그러나 대부분이 탐사 및 개발 단계에 있어 우리나라의 기업들을 비롯한 세계 여러 나라들의 관심을 받고 있다. 더욱이 몽골은 우리나라에 대하여 큰 호감을 가지고 있는 나라로써, 중앙아시아지역과 마찬가지로 많은 지하자원이 매장되어있지만, 아직 개발이 되지 않은 부분들이 더욱 많아서 우리 기업의 참여여지가 충분한 지역이다. 따라서 많은 선진기업들이 진출해 있어서 우리 기업이 참여할 수 있는 여지가 매우 좁거나, 신 자원민족주의로 인하여 진출에 어려움이 많거나, 혹은 참여에 의한 수익성이 매우 희박한 지역에 역량을 집중하기 보다는 이러한 부정적인 요소가 상대적으로 적은 중앙아시아와 몽골지역에 관심을 기울이고 이 지역에 대한 진출 전략을 수립하는 것이 더욱 유리할 것으로 판단된다. 이에 이 논문에서는 위에서 언급한 지역에 대한 자원보유현황과 자원개발현황을 살펴보고, 선행연구에서의 강조사항과 한국의 진출현황을 살펴본 후에, 이 지역에 대한 진출 전략과 수출보험공사의 참여방안을 제시하도록 한다.

■ 선행연구에서의 강조사항

선행연구는 자원보유국에서 자원개발을 원활히 하기 위해서는 다음과 같은 사항을 추진하여야 한다고 밝히고 있다:

- 진출대상국의 교육사업, 자선사업, 의료사업 등의 사회적 활동에 참여
- 상대국의 인프라확충, 지역개발 등의 국가개발전략의 실행을 지원
- 자국의 선진기술을 상대국에 제공
- 상대국 및 주변국과 동반자적인 관계
- 에너지개발과 다른 사업을 연계하는 패키지딜

■ 해외자원개발펀드보험의 개선과 범위 확대

수출보험공사의 해외자원개발펀드보험이 해외자원의 개발활성화를 위한 보장 장치로써 그 브랜드가치를 높일 수 있도록 보다 심도 있게 해당 자원개발 사업을 분석하고 사업의 특성에 맞는 보험이 되도록 하여야 한다. 이를 위해서는 지역전문가그룹을 양성하고 이들과 함께 유망 사업지를 발굴하고 조사하며 각종 위험에 대한 정보를 미리 파악하는 것이 필요하다.

▶ 해외자원개발펀드보험과 이의 확대:

해외자원개발펀드보험의 종류와 방법을 세분화하고 특성화시켜야 한다. 자원의 탐사에서부터 시작하는 자원탐사펀드에 대한 보험과 이후의 개발 및 채굴의 단계에서부터 시작하는 자원개발펀드에 대한 보험 그리고 지분참여와 인수에 대한 보험으로 분류하여 각기 그 효율과 종류를 달리하도록 한다. 하지만 판매되는 펀드에 대해서는 수출보험공사의 지급보증사항을 명시하도록 하여 펀드 투자자들에게 신뢰감을 실어주고 펀드보험의 브랜드가치를 높이도록 한다.

▶ 유망사업지의 발굴과 조사:

중양아시아지역과 몽골지역에 대하여 유망사업지를 미리미리 발굴하고 조사하게 되면 시간을 절약할 뿐만 아니라 매우 정확한 사업성검토를 할 수 있다. 뿐만 아니라 해외자원개발을 시작하려는 개별기업들에게 매우 정확한 정보를 제공하고 사업의 결정을 내릴 수 있는 기준을 제공할 수 있다는 점에서 매우 앞선 지원방식이라고 할 수 있다.

▶ 지역전문가그룹의 양성:

현재 국내에 제대로 양성이 되어있지 않은 중앙아시아와 몽골에 대한 전문가그룹을 양성할 수 있도록 힘을 기울여야 한다. 여러 기관이 힘을 모아서 중앙아시아와 몽골에 대한 지역전문가그룹을 양성해야 하며, 이러한 전문가그룹의 양성은 관련기관인 대한무역진흥공사, 한국수출입은행, 대한무역협회, 대외경제정책연구원등과 함께 협의를 통하여 진행시켜나갈 수 있다.

■ 해외자원개발 참여확대를 위한 새로운 방안

국내의 기업들이 해외자원개발을 원활히 추진하도록 하며 이에 참여하는 방안으로서 펀드보험의 역할도 대단히 중요하다 할 수 있지만, 이러한 역할은 개발을 위한 파이낸싱부분을 궁극적으로 해결하거나 해외자원개발에 큰 도움을 주지는 못한다. 따라서 보험으로서의 범위를 조금 더 확대하여 프로젝트 파이낸싱부분에 보험의 역할을 한다면, 한국정부에서 추진중에 있는 “해외자원개발 패키지딜”을 원만히 성사시킬 수 있는 연결고리의 역할을 수출보험공사는 담당할 수 있다.

▶ 패키지형 자원개발 모델의 지원:

패키지형 자원개발 모델은 자원보유국이 필요로 하는 사회적 인프라와 경제개발경험을 지원하고 한국이 필요로 하는 자원을 확보하는 연계형 모델이다. 따라서 자원이 풍부하고 경제성장에 대한 열망이 고조되어 있는 중앙아시아와 몽골에 대하여서는 이러한 패키지형 자원개발 모델이 훌륭한 방안으로 선택될 수 있다. 하지만 이러한 패키지형의 협력에서 파이낸싱이 가장 어려운 문제이다. 이와 같은 파이낸싱부분을 수출보험공사에서 해결할 수 있다면 중앙아시아 및 몽골지역에 대한 자원개발과 협력은 매우 활성화될 수 있다.

수출보험공사는 기술자문회사와 연합으로 해당지역에 대한 충분한 검토와 위험분석을 하고 이를 토대로 양질의 사업성 검토서를 작성하고 이를 프로젝트회사에 제공하여 파이낸싱을 원활히 진행시킬 수 있다. 그리고 프로젝트회사가 파이낸싱을 더욱 손쉽게 할 수 있도록 국내의 금융권이나 해외의 국제(금융)기구에 보험 혹은 이행보증을 제공할 수 있다. 해외자원공여 국에게는 프로젝트회사와 패키지딜 이행회사가 인프라건설이나 개발경험을 차질 없이 전수하도록 하는 프로젝트 이행보증이나 보험을 제공하도록 한다. 이와 같은 프로세스가 정착이 되면 자원을 보유하고 있는 자원보유국은 수시로 수출보험공사에 자원개발 프로젝트의 타당성을 의뢰할

수 있게 되고, 수출보험공사는 이러한 의뢰를 바탕으로 더욱더 많은 양질의 프로젝트를 진행시킬 수 있게 된다.

▶ 지역에 맞는 정책의 수립:

이상과 같이 중앙아시아지역에서 자원개발 사업에 참여하기 위해서는 국가별 현재의 권력구조와 비즈니스 방식에 대한 이해가 필요하다. 중앙아시아지역과 몽골사회는 정책결정과 경제행위에 있어서 공식기관, 중앙정치세력, 지역세력 등 비공식 네트워크가 영향력을 행사하는 복잡한 권력구조를 가지고 있다. 따라서 해당국가의 권력구조를 파악하는 것도 중요하지만, 자원이 매장되어있는 지역의 권력구조나 권력다툼의 양상에 대하여도 항상 주의를 기울이고 그에 맞는 전략을 구사하여야 한다. 또한 현지 지역의 권력구조 뿐만 아니라 현지의 자본과도 마찰이 없도록 하기 위해서는 해당국 또는 현지의 자본과의 컨소시엄을 구성하여 일을 추진하도록 현지 자본에 대한 조사도 병행하여 지역에 맞는 정책을 수립할 수 있도록 하여야 한다.

▶ 사업성분석 및 Risk Analysis:

자원을 개발하기 위해서는 각 사업단계에서 다양한 종류의 리스크가 존재하는데, 이는 탐사리스크, 기술리스크, 경영리스크 와 같이 구분할 수 있다. 이와 같은 리스크가 존재하는 상황에서, 특히 민간의 자금을 흡수하여 충분한 투자재원을 마련하기 위하여서는 앞서 설명한 리스크를 뛰어 넘을 수 있는 신뢰의 기반이 필요하다. 따라서 민간 투자자의 신뢰를 받을 수 있는 장치의 마련이 필요한데, 해외자원개발 참여업체의 구성단계에서부터 수출보험공사가 참여하여 관련된 리스크에 대한 분석을 실시하여 해당 프로젝트의 위험성에 대한 충분한 파악을 하여야 한다. 신뢰할 수 있는 금융기관이 실시한 Risk Analysis는 컨소시엄의 구성을 원활하게 해줄 뿐만 아니라 파이낸싱의 가능성을 더욱더 높여주기 때문이다. 이와 같은 높은 수준의 Risk Analysis를 위해서는 지역전문가와 Risk Analyst와 같은 전문가그룹의 공동 작업이 필수적이라 할 수 있다.

이와 같은 위험성분석(Risk Analysis)을 토대로 온전한 사업성분석을 실시할 수 있는데, 수출보험공사의 역할은 이와 같은 위험성분석에 머물 수도 있지만 더욱 범위를 넓혀 높은 수준의 사업성 검토보고서 혹은 경제성분석보고서를 작성할 수 있다. 따라서 유관기관들과 함께 높은 수준의 사업성 검토서를 작성한다면 보험의 판매라는 영역에만 국한되지 않고 사업의 범위를 더욱 확장할 수 있으며, 해외자원개발의 확대와 촉진에 더욱더 큰 기여를 할 수 있다.

차 례

I. 중앙아시아와 몽골의 중요성	57
1. 신 자원민족주의의 대두	57
2. 중앙아시아와 몽골의 중요성	58
II. 중앙아시아와 몽골의 자원분포	59
1. 석유 및 천연가스	59
2. 석탄 및 기타광물자원	62
III. 기존연구의 정책제안과 한국의 자원개발 참여현황	65
1. 선행연구의 중앙아시아 및 몽골에서의 정책제안	65
2. 중앙아시아 및 몽골에서의 한국의 자원개발 참여현황과 방식	67
IV. 수출보험공사의 참여방안 도출	71
1. 해외자원개발 펀드보험의 개선과 범위확대	71
2. 해외자원개발 참여확대를 위한 새로운 방안	72
V. 새로운 방안의 실행과 조건	76
1. 새로운 방안의 실행을 위한 조건	76
2. 결론적 부언	77



I. 중앙아시아와 몽골의 중요성

1. 신 자원민족주의의 대두

2000년 이후 글로벌화의 진전으로 신흥개도국에서의 원자재 수요가 급증하고 있지만, 부존자원의 일부 국가에 대한 편중, 자원 생산과 소비의 불균형, 치솟는 국제유가 등으로 인하여 자원의 전략적 중요성이 높아지고 있고, 자원보유국의 국제사회에서의 위상도 나날이 강화되고 있다. 특히 자원의 일부가 특정 국가에 편중되어 있으며 이러한 자원에 대한 고갈의 우려가 있음으로 인하여, 강대국 간에 자원 확보의 경쟁이 본격화되고 있다. 중동지역과 일부 중앙아시아 지역에서의 무력충돌과 혼란은 이를 잘 설명해주고 있다. 이와 같은 분위기에서 최근 자원민족주의가 재 확산되고 있는데, 이를 60-70년대의 자원민족주의와 구분하여 신 자원민족주의라고 한다.¹⁾ 베네수엘라에서 차베스정권이 등장하여 에너지자원에 대한 국가의 통제를 강화하는 한편 OPEC의 쿼터시스템을 수용함으로써 국제유가를 높이는 전략을 택한 것은 국제사회에 상당한 반향을 불러일으켰다.²⁾ 이와 같은 국제사회의 반향에 더하여, 중국을 포함한 아시아 신흥제국의 원자재 수요급증으로 인한 자원 확보의 경쟁가속화, 자원외교의 강화로 인하여 높아진 자원보유국의 위상, 자원보유국에서의 자원개발기술의 범용화 등이 자원민족주의의 재부상요인으로 작용하고 있다. 이에 더하여 자원보유국들의 독자개발능력의 향상 등으로 당분간 자원민족주의의 움직임은 더욱 확산될 것으로 보이며, 이러한 신 자원민족주의는 아프리카와 중앙아시아 산유국들로 점차 확산되고 있다(심의섭, 2008a).

1) 자원민족주의는 60-70년대에 개발도상국들이 남북문제를 해결하기 위하여 자국의 천연자원에 대한 주권을 확립하려는 움직임을 일컫는 용어로서 주로 중동의 자원국유화를 일컫는 말로 널리 알려졌다(Energy Intelligence, 2007) 구체적인 예로서는 OPEC(석유수출국기구), OPAPEC(아랍석유수출국기구), CIPEC(구리수출국정부간협의회)에서와 같이 가맹국에 의한 가격인상, 감산조치, 외국기업에 대한 경영참가 또는 국유화와 같은 움직임으로 나타났다.


2) 차베스가 집권한 1999년 이후 베네수엘라정부는 신자유주의 정책노선에서 벗어난 정책을 추구하기 시작했다. 이러한 정책기조의 변화는 베네수엘라의 에너지정책에 많은 변화를 초래했는데, 특히 베네수엘라경제의 근간인 석유산업에 일대 변혁을 야기했다. 하지만 선진소비국들과 정유회사들은 차베스의 정책을 자유주의 시장경제체제를 위협하는 유해요소로 간주하고 강하게 비판했다(임배진, 2007).

2. 중앙아시아와 몽골의 중요성

이 논문에서 살펴보고자 하는 중앙아시아의 카자흐스탄, 투르크메니스탄, 아제르바이잔, 우즈베키스탄은 중동지역에 이은 에너지 및 광물자원의 최대매장지로 알려져 있지만, 아직 많은 부분에서 탐사와 개발의 단계에 머물러 있으므로 우리 기업들의 참여가 기대되는 지역이다. 특히, 카스피 해의 매장량은 약 500억에서 2000억 배럴로 추정되고 있다(방기열, 2008:22). 또한 세계 매장량의 약 5%에 해당하는 천연가스 규모를 가지고 있으며, 금, 구리, 우라늄 등의 막대한 천연자원이 매장되어 있을 뿐만 아니라 동·서양을 잇는 자원수송의 요충지로써의 중요성을 가지고 있다. 그러나 대부분이 탐사 및 개발 단계에 있어 우리나라의 기업들을 비롯한 세계 여러 나라들의 관심을 받고 있다.

또한 몽골은 세계 10대 자원 부국으로 금 3천 톤, 동 5,500만 톤, 우라늄 6만 2천 톤, 석탄 1,500억 톤을 보유하고 있으며, 광물자원 가격상승으로 개발 잠재성이 높아짐에 따라 외자유치를 통한 인프라 개발과 연계한 자원개발 모델을 적극 추진 중에 있다. 더욱이 몽골은 우리나라에 대하여 큰 호감을 가지고 있는 나라로써, 중앙아시아지역과 마찬가지로 많은 지하자원이 매장되어있지만, 아직 개발이 되지 않은 부분들이 더욱 많아서 우리 기업의 참여여지가 충분한 지역이다.

따라서 많은 선진기업들이 진출해 있어서 우리 기업이 참여할 수 있는 여지가 매우 좁거나, 신 자원민족주의로 인하여 진출에 어려움이 많거나, 혹은 참여에 의한 수익성이 매우 희박한 지역에 역량을 집중하기 보다는 이러한 부정적인 요소가 상대적으로 적은 중앙아시아와 몽골지역에 관심을 기울이고 이 지역에 대한 진출 전략을 수립하는 것이 더욱 유리할 것으로 판단된다. 이에 이 논문에서는 위에서 언급한 지역에 대한 자원보유현황과 자원개발현황을 살펴보고 이 지역에 대한 진출 전략과 수출보험공사의 참여방안을 제시 하도록 한다.



Ⅱ. 중앙아시아와 몽골의 자원분포

1. 석유 및 천연가스

1) 카자흐스탄

〈표 1〉 카자흐스탄의 석유·가스 확인매장량 현황

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
확인매장량							
석유(억 배럴)	396	396	396	396	396	398	398
가스(조 입방피트)	70.6	105.9	105.9	105.9	105.9	105.9	67.20
연간생산량							
석유(만 배럴)	83.6	101.8	111.1	129.7	135.6	142.6	149.0
가스(억 입방미터)	108	106	129	206	233	246	273

자료 : BP(2004-2008).

BP(British Petroleum)의 통계에 따르면, 카자흐스탄의 석유 확인매장량(Proved Reserves)은 〈표1〉에서 보는 바와 같이 2007년 398억 배럴이며, 천연가스의 경우 67.20조 입방피트이다.³⁾ 카자흐스탄의 원유 생산량은 1991년부터 4년 연속 감소하여 1994년에는 1991년에 비해 약 24% 감소하였지만, 1995년 이후 외국석유기업들의 투자로 인해 원유생산이 호전되기 시작하여 2007년에는 68.7 백만 톤에 이르렀다. 카자흐스탄은 2003년 6월 ‘중장기 카스피해 개발계획’을 수립, 해상유전 개발 가능지역을 120개 구역으로 구분하여 2015년까지 3단계로 개발할 계획이다. 카자흐스탄 정부는 2015년 원유생산량 목표를 1억 5천만 톤으로 설정하고 있다(유재형, 2006:43-44).

천연가스의 생산량 역시 원유 생산량과 마찬가지로 1995년부터 증가하기 시작하여 2007년에는 273억 입방미터를 기록하였다. 카자흐스탄 정부는 2001년 천연가스 생산 증가를 위한 15개년 계획을 수립하여 2015년까지 520억 입방미터까지 끌어올릴 계획이다.

3) 그러나, 미국의 에너지정보청인 EIA(Energy Information Administration)에 따르면 2007년 석유 확인매장량이 300억 배럴, 천연가스가 100조 입방피트이다(i2).

2) 투르크메니스탄

투르크메니스탄은 석유와 천연가스만을 사용하는 단순한 에너지시장 형태를 보이며, 아시아 경제위기가 전 세계 경제에 영향을 미치던 1990년대 후반에는 탐사 투자가 감소하여 확인매장량이 상당히 감소하였다(이성규, 2006:107-108). 투르크메니스탄의 천연가스 총 매장량은 6조 5,200억 입방미터이며, 이중 확인매장량은 2조 8,300억 입방미터이다(외교통상부, 2008b:12).

2007년 기준 BP 통계에 따르면 석유와 천연가스 확인매장량은 각각 6억 배럴과 94조 22억 입방피트로 나타나고, 미국의 에너지정보청인 EIA의 통계에 따르면 각각 6억 배럴과 100조 입방피트로 나타난다(i6). 투르크메니스탄은 경제침체기인 1997~1998년에는 124억 입방미터까지 하락하였으나 그 후 빠른 속도로 증가하여 2007년에는 674억 입방미터를 생산하였다.

〈표 2〉 투르크메니스탄의 석유·가스 확인매장량 현황

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
확인매장량							
석유(억 배럴)	5	5	5	5	5	6	6
가스(조 입방피트)	-	-	-	102.4	102.4	100.96	94.22
연간생산량							
석유(만 배럴)	16.2	18.2	20.2	19.3	19.2	18.6	19.8
가스(억 입방미터)	479	499	551	544	588	622	674

자료 : BP, BP Statistical Review of World Energy, June 2004~2008

3) 아제르바이잔

아제르바이잔은 카스피해 연안 국가 중 최초로 석유를 생산했으며, 고대부터 석유와 관련되어 오랜 역사를 가진 국가이다. 그리고 처음으로 생산물분배계약(PSA)을 체결하였다. 석유생산의 59%는 SOCAR이 담당하고 있다. 2007년 BP 통계기준으로 원유와 가스의 매장량은 각각 70억 배럴과 45조 1300억 입방피트이다.⁴⁾

4) EIA의 통계에 따르면, 2007년 원유와 천연가스의 매장량은 각각 70억 배럴과 30조 입방피트이다(i7).

〈표 3〉 아제르바이잔의 석유·가스 확인매장량 현황

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
확인매장량							
석유(억 배럴)	-	-	70	70	70	70	70
가스(조 입방피트)	-	-	-	48.4	48.4	47.66	45.13
연간생산량							
석유(만 배럴)	30.1	31.1	31.3	31.5	45.2	65.4	86.8
가스(억 입방미터)	52	48	48	47	53	63	103

자료 : BP(2004-2008).

4) 우즈베키스탄

2007년 원유의 확인매장량은 6억 배럴, 천연가스 확인매장량은 61조 6000억 입방피트⁵⁾로 전 세계 천연가스 매장량의 1%를 차지한다. 우즈베키스탄의 석유와 천연가스 생산량은 2007년 기준 11만 4천 배럴, 585억 입방미터로 천연가스 생산량이 CIS국가 중 러시아, 투르크메니스탄에 이어 3위, 세계적으로 10위권을 차지하고 있다(외교통상부, 2008b:7).

〈표 4〉 우즈베키스탄의 석유·가스 확인매장량 현황

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
확인매장량							
석유(억 배럴)	-	-	6	6	6	6	6
가스(조 입방피트)	-	-	-	65.7	65.3	66.01	61.60
연간생산량							
석유(만 배럴)	17.1	17.1	16.6	15.2	12.6	12.5	11.4
가스(억 입방미터)	536	535	536	558	559	554	585

자료 : BP(2004-2008).

5) 몽골

몽골은 전 국토의 40%가 사막으로, 세계 10대 자원 부국으로써, 주요 자원으로는 석탄, 동, 우라늄, 금, 몰리브덴 등이 있다. 몽골은 93년부터 지질조사를 실시하였고 중국업체가 동고비, 남고비지역에서 연간 60~70만 배럴을 생산하여 중국으로 직접 운반하고 있다. 몽골의 석유 확인매장량은 44억 5000만 배럴이다(외교통상부, 2008a:10).

5) EIA의 통계를 보면, 2007년 석유와 천연가스의 확인매장량은 각각 5억 94백만 배럴, 65조 입방피트이다(i3).

〈표 5〉 몽골의 석유 생산량 현황

석유생산량	2001	2002	2003	2004	2005
만 배럴	8.28	13.92	18.31	19.76	20.03

자료 : Tsogtbaatar et. al.(2007:8).

2. 석탄 및 기타광물자원

1) 카자흐스탄

BP의 통계에 따르면 카자흐스탄의 2007년 기준 석탄 확인매장량과 생산량은 각각 313억 톤, 4830만 톤이다(BP, 2008). 카자흐스탄은 우라늄, 크롬 매장량이 세계 2위이며, 공식적으로 밝혀진 연, 아연 매장지는 38개, 철광 매장지는 15개, 동 매장지는 46개, 금 매장지는 90개, 금 포함 혼합광 매장지는 39개 등이며, 기타 망간, 크롬 등의 매장량을 포함하여 상당한 자원 부국으로 평가받고 있다.

〈표 6〉 카자흐스탄 광물자원 매장량 현황

광 종	단 위	카자흐스탄(A)	세계(B)	A/B(%)	세계 순위
우라늄	만 톤	43.6	261.9	16.7	2
크롬	억 톤	3.2	36	18.9	2
아연	만 톤	1.4	18.8	7.4	6
레늄	톤	190	2,400	7.9	4
연	억 톤	20	640	3.1	4
카드뮴	톤	25,000	600,000	4.2	5
붕소	톤	14,000	170,000	8.2	5
창연	천 톤	5,000	290,000	1.7	8
몰리브덴	톤	130	5,600	2.3	7
철광석(금속량)	억 톤	45	720	6.3	6
동	천 톤	14,000	340,000	4.1	9

자료 : 외교통상부(2008e:11).

2) 투르크메니스탄

카자흐스탄, 우즈베키스탄과 더불어 풍부한 광물자원을 보유하고 있지만, 외국인 투자가 대부분 원유 및 천연가스에 집중되어 있어 광물자원에 대한 개발 및 생산이 미비한 상태이

다. 요오드, 칼리염, 식탁염, 유황, 황산소다, 스트론튬, 금, 수은 등 다수의 광물자원이 매장되어 있다. 특히 요오드는 2008년 생산량기준 세계 6위를 점하고 있다(USGB, 2008).

3) 아제르바이잔

아제르바이잔의 광업은 다른 산업분야에 비해 열악한 상태이다. 구 소련시절에 금속광산이 개발되었으나 1990년대 초반 이후 금속, 광석, 정광은 생산이 중단되었다. 철, 아연, 몰리브덴, 명반석, 금, 은, 동, 철금속 및 비철금속, 희귀금속, 준보석 등 약 340종류의 다양한 광석 및 비 광석을 보유하고 있다. 이 중 100종류의 광석이 현재 개발 중에 있으며, 철은 매장량이 약 5,000만 톤이며, 동은 현재 6개 광산에서 채굴중이고, 그 밖에 2개 지역에서 채굴을 검토 중이다. 이 밖에 석회석, 시멘트, 대리석 등 건축용 원자재와 수은, 광천수 등을 보유하고 있다. 아제르바이잔 역시 투르크메니스탄처럼 요오드의 생산량이 많으며 2008년 생산량기준 세계4위를 점하고 있다(USGB, 2008).

4) 우즈베키스탄

우즈베키스탄의 석탄 매장량은 70억 톤인데 이 중 19억 톤 만이 상업적 가치가 있고, 매년 3백만톤 정도를 생산하고 있다(i3). 우즈베키스탄은 석탄을 비롯하여 동, 연, 아연, 텅스텐, 레늄 등과 같은 대규모 비철금속 광산과 다양한 산업원료를 보유하고 있다. 세계 9위의 금 생산국이자 세계 5위의 금 부존국으로 확정광량은 2,100톤, 총 부존량은 3,340톤으로 추정되며, 우라늄의 총 매장량은 약 6만 5천 톤으로 추정되고 있다.

〈표 7〉 우즈베키스탄의 주요 광물자원 매장량

광 종	단 위	우즈베키스탄(A)	세계(B)	A/B(%)	세계 순위(생산량 기준)
형석	백만 톤	27	215	12.6	4
금	톤	5,300	49,800	10.6	3
몰리브덴	만 톤	6	860	0.7	11
우라늄	만 톤	6.5	261.9	2.5	11

자료 : USGB(2006), Mining Journal Books(2000-2001).

5) 몽골

몽골은 석탄으로 보면 일종의 석유의 쿠웨이트에 해당한다고 할 만큼 아시아-태평양 지역에서 대규모의 석탄을 가진 국가이다. 총 석탄 매장량은 1,500억톤 이상으로 가능한 채

굴량은 126억 톤인데 101억톤이 갈탄이다. 2004년, 2005년, 2006년의 생산량은 각각 6백 80만 톤, 8백 25만 톤, 7백 88만 톤이며, 확인된 부존량으로 세계 10위권이고, 생산은 세계 30위권, 확정된 석탄 매장량이 상당 규모에 이르나 관련 인프라 기술의 부족으로 개발에 어려움을 겪고 있다. 현재 몽골의 연간 석탄생산량은 5백만톤 수준으로 대부분이 화력 발전에 이용되는 갈탄이다.

〈표 8〉 몽골의 주요 광물자원 매장량

광종	단위	매장량
동	만톤	750
연, 아연	만톤	300
희토류	만톤	40
금	만톤	15
인광석	억톤	42
몰리브덴	만톤	3
형석	만톤	1200
석탄	억톤	100


자료 : USGB(2008).

〈표 9〉 몽골의 주요 광물자원 연간생산량

광종	단위	2002	2003	2004	2005	2006
동	만톤	13.47	13.16	13.00	12.9	13.23
금	톤	12.1	11.1	17.5	24.1	22.6
몰리브덴	톤	1600	1800	1200	1200	1400
주석	톤	100	100	100	100	200
석탄	만톤	554	566	680	825	-

자료 : WMBS(2007), Tsogtbaatar et. al.(2007:8).

몽골은 세계10대 자원 부국으로써, 주요자원으로 동, 우라늄, 금, 몰리브덴 등이 있다. 몽골은 1991년 정부가 금광사업을 시작한 이후, 몽골 경제에서 금광업이 가장 역동적인 산업의 자리를 차지하였다. 동은 매장량 기준 세계 16위이며, 몽골 총 수출액의 60%를 차지하며, 몰리브덴과 형석은 각각 3만 톤, 12백만 톤으로 주로 러시아에 공급을 한다.



Ⅲ. 기존연구의 정책제안과 한국의 자원개발 참여현황

1. 선행연구의 중앙아시아 및 몽골에서의 정책제안

산업자원부(2007)의 보도자료는 중앙아시아에서 에너지자원을 확보하기 위해서는 먼저 카자흐스탄에서 성공적 사업 경험과 명성을 축적하여 여타 중앙아시아의 인근 국가로 확대 진출하는 것을 제안하고 있다. 카자흐스탄은 중앙아시아에서 석유개발 사업을 주도하고 있을 뿐만 아니라 사회적 인프라가 주변 국가에 비하여 양호하므로 이곳에서 먼저 성공적인 사업 경험과 명성을 축적한 후, 정제시설이나 파이프라인 등에 투자가 소요되는 아제르바이잔, 우즈베키스탄, 투르크메니스탄 등으로 확대해 나갈 것을 동 보고서는 제안하고 있다.

또한 에너지경제연구원(2006:94-110)의 보고서에서는 몽골에서의 자원 확보전략으로써 다음을 제안하고 있다. 첫째, 몽골의 석유비축계획에 따라 한국의 선진 비축기지건설기술과 비축유 관리 및 운영 기술을 몽골에 수출 할 수 있다. 둘째, 몽골이 추진하고 있는 가스화복합발전소, 석탄액화공장, 석탄기화공장의 건설에 참여하며, 특히 한국이 전략적으로 육성하고 있는 가스화복합발전(Combined cycle gasification, CCG)기술을 상호 협력하도록 한다. 몽골의 석탄 품질 향상 및 석탄의 효율성 향상에 우리나라의 독창적인 기술을 바탕으로 석탄 품질개선사업에 참여가 가능할 것이다.

외교통상부(2008a:7-23)의 자료에 따르면 몽골의 석탄에 대해 한국의 포스코 및 한전이 적극적으로 합작방안을 모색할 것이 전략적으로 필요한 상태이다. 이는 중국과 러시아가 몽골의 석탄에 대하여 적극적인 자세를 보이고 있기 때문이다. 특히 몽골은 15개 대규모 전략광산 개발과 활용을 통한 빈곤층 퇴치와 민생고 해결, 인프라 확충, 지역개발 등 국가 개발전략의 실행을 위한 자원 확보에 경제정책의 최우선순위를 부여하고 있다. 따라서 중장기적으로 광물관련 제조업 육성과 국경 인근 Free Trade Zone 건설, 동몽골지역의 농업 및 자원개발, 시베리아철도(TSR)과 한반도 횡단철도(TKR)에 몽골횡단철도(TMR) 연결 및 동북아 3江(두만강, 아무르강, 헤를렌강) 지역개발에 참여할 것을 제안하고 있다.

외교통상부(2008c:2008d)에 의하면 광구개발에서는 높은 초기 탐사비용을 고려해야 하며, 따라서 기존지분을 인수하거나, 탐사에 실패한 광구중 가능성이 높은 곳을 선정하여

참여하는 것이 바람직하다고 제안하고 있다. 특히 2007년 4월 아제르바이잔 대통령의 한국방문시 아제르바이잔 측은 인프라개발 및 기술 지원을 요청한 바 있으므로, 사회적 인프라에 연계하여 자원을 확보하는 것을 하나의 중요한 방안으로 제안하고 있다.

수출입은행(2007)에 의하면 카자흐스탄의 경우 러시아, 중국, 유럽 등의 기업이 대형유전을 선점하고 있고 광구개발권의 가격이 상승되어 있는 상황이므로, 중소형유전을 상대로 개발에 참여해야한다. 우즈베키스탄의 경우 반미성향과 편중현상에 따라 한국기업을 선호하므로 이를 잘 이용하여 석유공사와 가스공사의 차원에서 전략적 접근을 할 것을 제안하고 있다. 또한 석유관련기업의 민영화 추세 및 계획을 주시할 필요가 있는 것으로 밝히고 있다. 아제르바이잔에 대해서는 카스피해 해상유전외의 원유 추가개발 가능성은 희박하지만 가능성 광구 및 외국기업의 지분을 인수하는 방법이 바람직하다고 보고 있고, 특히 아제르바이잔 대통령의 요청에 따라 사회적 인프라부문에의 투자를 제안하고 있다. 이성규외(2006:190-203)의 연구에 따르면 카자흐스탄에서는 정부차원의 자원외교, 국영석유회사와의 전략적 협력관계구축, 러시아 석유회사와의 동반자 관계구축, 에너지관련 인프라개발에의 진출방안 검토, 주요기관 및 인사와의 관계형성 구축을 제안하고 있다. 아제르바이잔에서는 후발주자인 한국의 상황을 감안하여 정부차원의 진출전략 수립, 양국간 경제협력의 활성화, 산관학의 협력체제 구축, 에너지와 타 사업을 연계하는 패키지투자 등을 거론하였다. 우즈베키스탄에서는 에너지부문에서 뿐만 아니라 경제 전반에 걸쳐 협력을 할 것을 주문하고 있다.

王年平(2007:36-40)은 그의 연구에서 진출기업은 해외자원개발 대상국정부와 좋은 관계를 유지해야 하며, 대상국에 진출하는 회사가 적극적으로 그 나라의 사회적 활동-교육사업, 자선사업, 의료 등-에 참여할 것을 제안하였다.

何伦志, 安尼瓦尔, 阿木提, 张新花(2008:41-42)는 논문에서 중앙아시아로부터 단순히 에너지 자원을 수입하여 오는 것에 국한하지 말고 석유의 생산과 경영기술을 중앙아시아에 수출할 것을 주문하고 있다. 중앙아시아의 석유를 충분히 활용하여 중국석유기업을 다국적 기업화시키고 해외의 수급요소를 다변화하여 중국 석유시장의 기초를 공고히 할 수 있도록 석유에 대한 수입과 수출을 조화롭게 균형 시켜야 한다고 제안하고 있다. 이는 중국내의 에너지자원에 대한 수급의 불균형을 해결하기 위한 산유국과의 결합이 필요로 하기 때문에, 좀 더 다각화된 합작 루트를 강조하는 것이다. 최소한의 투자로 석유와 가스 등 에너지 산업에서 최대의 이익을 얻기 위해서 중국은 카자흐스탄과 투르크메니스탄을 우선적인 주요 동반국으로 보고 있기에 이에 따라서 협력을 실시해 나가야 할 것을 제안

하고 있다. 또한 새로운 천연가스 파이프라인 구축이 필요한 것으로 분석하고 있다.

王屿涛, 何云生(2006:38)는 중국의 카자흐스탄 진출에 대한 정책으로 대량의 외자, 외국 선진 기술 그리고 선진 경영기법을 이용하여 자국의 석유 공업을 발전시키고 석유의 가공 능력을 향상시켜 석유수출을 증가시키도록 하여야 한다고 제안하고 있다.

孙永祥(2006:42)는 그의 연구에서 전력수송선과 천연가스 파이프라인을 건설하여 카스피해에서 중국까지 중앙아시아와의 에너지 통로를 연결해야 하는 것을 강조하고, 에너지 가격의 변동에 영향을 받지 않도록 방안을 강구하여야 한다고 하였다.

〈표 10〉은 상술한 연구들에서 거론된 제안들을 정리하여 놓은 것이다. 이중 상대국의 입장을 고려한 제안들을 보면, 상대국을 단순한 자원수출국으로 여기기보다는 상호 동반자적인 관계로 설정하고 있음을 알 수 있다.

〈표 10〉 선행연구의 정책제안 요약

구 분	내 용
자국입장고려	<ul style="list-style-type: none"> - 카자흐스탄에 먼저 진출한 후 주변국으로 범위 확대 - 진행중이거나 중단된 사업을 인수 - 진출이 활성화된 곳은 중소기업의 사업 또는 지분인수 방식으로 참여 - 다각화된 에너지자원의 루트로서 중앙아시아와 협력 - 에너지가격의 변동에 유연하게 대처하도록 에너지수입선 다변화
상대국입장고려	<ul style="list-style-type: none"> - 진출대상국의 교육사업, 자선사업, 의료사업 등의 사회적 활동에 참여 - 상대국의 인프라확충, 지역개발 등의 국가개발전략의 실행을 지원 - 자국의 선진기술을 상대국에 제공 - 상대국 및 주변국과 동반자적인 관계 - 에너지개발과 다른 사업을 연계하는 패키지딜

2. 중앙아시아 및 몽골에서의 한국의 자원개발 참여현황과 방식

1) 카자흐스탄

카자흐스탄은 우리기업이 가장 먼저 진출한 국가로써 석유공사, LG상사, SK에너지, 대성산업 등이 7개 광구 Zhambyl(27%), ADA(50%), Block8(100%), West Bozoba(50%), 사크라마바스(50%), Egizkara(50%), South Karpovskiy(50%)에 지분인수방식으로 진출하여 원유의 탐사, 시추작업을 진행 중에 있다. 2002년을 기점으로 한국의 대카자흐의 직접투자가 증가하기 시작하였으며, 2007년 6월말 기준으로 누적 투자건수는 105건, 투자금액은 6억 26만 달러에 달하였다.

〈표 11〉 우리 기업이 참여한 카자흐스탄 유전 현황

참여자	광구명(지분)	추정매장량 (억 배럴)	지분감안 시 (억 배럴)	진행상황
석유공사, sk, LG상사, 삼성, 대성	Zhambyl(27%)	10	5(선매권 23% 포함시)	시추작업중
석유공사, LG상사, kang LLP	ADA(50%)	1.7	0.85	시추작업중
SK, LG상사	Block8(100%)	2.5	2.5	시추작업중
세림제지, KS에너지	West보조바(50%) 사카라마바스(50%)	2 1.6	1 0.8	시추작업중
LG상사, 석유공사 석유공사, GS홀딩스	Yegizkara(50%) South Karpoway(50%)	2.1 4.2	1.05 2.1	물리탐사 진행중

자료 : 외교통상부(2008e:18).

자원개발과 관련하여 삼성물산의 동광석 채광 및 제련사업, 세림제지의 원유탐사사업 등이 있으며 석유공사, LG상사, SK 등이 지분참여의 형태로 다수의 사업을 추진 중에 있다.

2) 우즈베키스탄

한국은 2008년에 들어 우즈베키스탄과 2건의 대규모 석유·가스 개발권을 획득하였으며 두 나라간의 협력이 강화되고 있다.

〈표 12〉 한국의 우즈베키스탄 석유·가스 개발 현황

개발광구	한국 참여기업	한국 지분	추정매장량
아랄해 가스전	석유공사	20%(생산물분배조약)	3,600만톤
나망간(namangan)유전	한국컨소시엄	50%	4.35억 배럴
추스트(chust)유전	한국컨소시엄	50%	3.8억 배럴
우준쿠이 가스전	한국컨소시엄	50%	6300 만톤

자료 : 이재영, 신현준(2008:7).

한국은 계약체결에 따라 나망간·추스트 유전과 우준쿠이 가스전을 우즈베키스탄과 50대 50분의 지분으로 공동탐사 한다. 탐사결과, 상업성이 입증되면 합작회사(JV)를 설립하

거나 생산물분배계약(PSA)을 체결해 석유와 가스를 생산하고 탐사 실패 시에는 다른 신규광구를 취득기로 했다(i4).

3) 투르크메니스탄

한국과 투르크메니스탄은 1992년 2월 외교관계를 수립하였으며 2008년 현재 석유 및 가스 개발 사업의 진출은 아직 전무한 상태이다. 석유 및 가스 개발 사업 외에는 지난 1998년 현대건설이 정유공장 개보수공사를 수주한 이후 활동이 전혀 없었던 곳으로 천연 가스 확인 매장량만 2조9000억 으로 세계 13위, 원유 확인 매장량 5억 배럴로 세계 47위의 자원부국이다(i5).

4) 아제르바이잔

1992년 수교 이래부터 2007년 9월말까지 한국 대아제르바이잔의 직접투자는 3건이며 7만 6천 달러로 미미한 수준이다.

〈표 13〉 한·아제르바이잔 인프라부문 협력 MOU 추진현황

사업명	사업 내용	체결기관(한국/아제르바이잔)
민자발전사업 (IPP) MOU	가스복합화력발전소 건설	한국전력/경제개발부
풍력발전 MOU	풍력발전 사업분야 진출	STX/산업에너지부
조선소 건설 MOU	조선소건설 프로젝트 참여	STX/아제르 투자회사
신행정도시 건설 MOU	신도시개발 경험 전수, 프로젝트 참여	건교부/환경자원부
바쿠시 개발 MOU	바쿠 도심 재정비 및 재개발 참여	건교부/환경자원부
교통 건설 MOU	교통인프라 사업의 포괄적 협력	도로공사/도로청
교통통제시스템 MOU	서울의 교통통제시스템 전수, 한국기업의 사업 참여	건교부/교통부
철도협력 MOU	철도건설인프라 사업의 포괄적 협력	건교부/교통부
수자원협력 MOU	철도건설인프라 사업의 포괄적 협력	수자원공사/수자원공사

자료 : 이재영, 신현준(2007:12).

아제르바이잔은 산업발전에 필요한 전력이 부족하고 교통 및 주거 인프라가 열악하여 한국이 전력·교통·주거 등 인프라 확충에 참여해줄 것을 희망해왔으며, 이에 한국은 민관 합동으로 아제르바이잔 인프라부문 진출을 위해 아제르바이잔 관계 부처와 MOU 체결을 적극 추진하고 있다(이재영, 신현준, 2007).

5) 몽골

1999년 5월 한·몽 정상회담을 기점으로 한국과 몽골은 99년 12월 제1차 자원 협력위원회를 개최 하였으며 2006년 9월까지 5차례의 자원협력위원회를 개최하였으며 이로 한국은 자원부국인 몽골과의 에너지 및 광물자원분야 협력 확대를 위한 자원 외교의 채널로 활용하고 있다. 보하트의 금광 프로젝트는 생산을 이미 시작했으며, 차간텔의 형석 프로젝트는 2006년에 상업생산이 예정되어 있다.

〈표 14〉 한국기업 몽골 프로젝트 진행 상황

현황	프로젝트이름	광종	세부현황
조사	람슈렌토호이	금	탐사미추진 사업계획유보
	바안홍골		탐사미추진 사업계획유보
	보하트		트렌치탐사 및 시추탐사 후 파일럿 트랜트를 통한 소규모 생산개시
	쉬베트		추가탐사유보
	우리아스타이		추가탐사유보
	우문텔게르		탐사미착수, 사업추진 유보
	자무라		사업자 추진의사 철회
	하타크타이		탐사미착수, 사업추진유보
개발	하안척도	금	개발유보 (경제성희박)
	봄보고르	인	사업자 연락두절
	부렌한	인	추가탐사 및 개발유보
	아이락	형석	탐사 중
	에르뜨네뜨	동	사업타당성부족
	에르데넛	동	동광 개발사업신고를 하였으며, 사업성 확인 후 추진 예정
	차간텔	형석	5년 일부 시험생산뒤 06년 상업생산예정
종료	데드브리틴	금	광황불량으로 종료신고
	바이안운도르		협상실패(지분인수 포기)

자료 : 에너지경제연구원(2006:24).



IV. 수출보험공사의 참여방안 도출

1. 해외자원개발 펀드보험의 개선과 범위확대

수출보험공사의 해외자원개발펀드보험이 해외자원의 개발활성화를 위한 보장 장치로써 그 브랜드가치를 높일 수 있도록 보다 심도 있게 해당 자원개발 사업을 분석하고 사업의 특성에 맞는 보험이 되도록 하여야 한다. 이를 위해서는 지역전문가그룹을 양성하고 이들과 함께 유망 사업지를 발굴하고 조사하며 각종 위험에 대한 정보를 미리 파악하는 것이 필요하다.

1) 해외자원개발펀드보험과 이의 확대

현재 수출보험공사에서 운용하고 있는 해외자원개발펀드보험은 동 펀드에 투자하는 투자자에게 투자액의 일정부분을 지급보증 함으로써 민간의 자금을 활용할 수 있게 해준다는 커다란 장점이 있다(11). 따라서 이러한 장점을 더욱 활용할 수 있도록 해외자원개발펀드보험의 종류와 방법을 세분화하고 특성화시켜야 한다. 자원의 탐사에서부터 시작하는 자원탐사펀드에 대한 보험과 이후의 개발 및 채굴의 단계에서부터 시작하는 자원개발펀드에 대한 보험 그리고 지분참여와 인수에 대한 보험으로 분류하여 각기 그 효율과 종류를 달리하도록 한다. 하지만 판매되는 펀드에 대해서는 수출보험공사의 지급보증사항을 명시하도록 하여 펀드 투자자들에게 신뢰감을 실어주고 펀드보험의 브랜드가치를 높이도록 한다.

2) 유망사업지의 발굴과 조사

펀드보험에 가입하는 시점에서 사업지에 대한 조사를 실시하고 사업성을 분석하게 되면 시기적으로 매우 촉박할 뿐 아니라 그 조사내용과 사업성검토가 매우 졸속하게 될 가능성이 크다. 따라서 중앙아시아지역과 몽골지역에 대하여 유망사업지를 미리미리 발굴하고 조사하게 되면 시간을 절약할 뿐만 아니라 매우 정확한 사업성검토를 할 수 있다. 뿐만 아니라 해외자원개발을 시작하려는 개별기업들에게 매우 정확한 정보를 제공하고

사업의 결정을 내릴 수 있는 기준을 제공할 수 있다는 점에서 매우 앞선 지원방식이라고 할 수 있다.

이와 같은 유망사업지의 발굴과 조사에는 해당 지역정부가 원하는 사항 또는 중앙정부가 원하는 사항들에 관한 정보, 지역 또는 국가적인 차원의 정치적 위험, 사업성 또는 경제성 등과 같은 해당지역에 대한 다방면의 정보를 포함하여야 한다. 그러므로 지리적으로 가까우며, 서로가 윈-윈하는 전략을 구사할 수 있고, 우리기업이 참여할 수 있는 여지가 여러 가지로 넓은 중앙아시아와 몽골지역에 대한 유망사업지의 발굴과 조사를 먼저 실시하는 것이 좋은 방법이 될 수 있다.

3) 지역전문가그룹의 양성

현재 국내에 제대로 양성이 되어있지 않은 중앙아시아와 몽골에 대한 전문가그룹을 양성할 수 있도록 힘을 기울여야 한다. 유망사업지를 발굴하고 조사하며 사업에 대한 타당성검토를 위해서는 전문가그룹의 활용이 필수적이지만, 일을 추진하기 위하여 외국의 전문가그룹에게 모든 것을 맡길 수는 없다. 따라서 여러 기관이 힘을 모아서 중앙아시아와 몽골에 대한 지역전문가그룹을 양성해야 한다. 이러한 전문가그룹의 양성은 관련기관인 대한무역진흥공사, 한국수출입은행, 대한무역협회, 대외경제정책연구원등과 함께 협의를 통하여 진행시켜나갈 수 있다.

2. 해외자원개발 참여확대를 위한 새로운 방안

국내의 기업들이 해외자원개발을 원활히 추진하도록 하며 이에 참여하는 방안으로서의 펀드보험의 역할도 대단히 중요하다 할 수 있지만, 이러한 역할은 개발을 위한 파이낸싱부분을 궁극적으로 해결하거나 해외자원개발에 큰 도움을 주지는 못한다. 따라서 보험으로서의 범위를 조금 더 확대하여 프로젝트 파이낸싱부분에 보험의 역할을 한다면, 한국정부에서 추진중에 있는 “해외자원개발 패키지딜”을 원만히 성사시킬 수 있는 연결고리의 역할을 수출보험공사는 담당할 수 있다.

1) 패키지형 자원개발 모델의 지원

이전정부에서 강조되기 시작한 자원외교의 중요성은 여러 가지 방면에서 표출되게 되었는데, 그 중의 하나가 패키지형 자원개발 모델이다. 패키지형 자원개발 모델은 자원보

유국이 필요로 하는 사회적 인프라와 경제개발경험을 지원하고 한국이 필요로 하는 자원을 확보하는 연계형 모델이다. 따라서 자원이 풍부하고 경제성장에 대한 열망이 고조되어 있는 중앙아시아와 몽골에 대하여서는 이러한 패키지형 자원개발 모델이 훌륭한 방안으로 선택될 수 있다(산업자원부, 2007).

〈표 15〉 패키지형 자원개발 모델 성공사례

국가(분야)	내용
나이지리아 (유전+발전)	발전사업 진출과 연계해 20억 배럴 규모의 해상광구 2개 확보
마다가스카르 (니켈광+발전)	세계 4대 니켈광산(암바토비)개발 사업에 캐나다, 일본 기업과 함께 지분참여(한국지분 27.5%) 및 120kw 화력발전 사업(1억 8000만 달러 규모) 수주
우즈베키스탄 (가스전 개발+가스화학 플랜트)	수르길 가스전 및 가스화학단지 건설을 추진하는 합작투자회사 설립협정서 체결(지분 각50%)

자료 : 이성규, 이용권(2008).

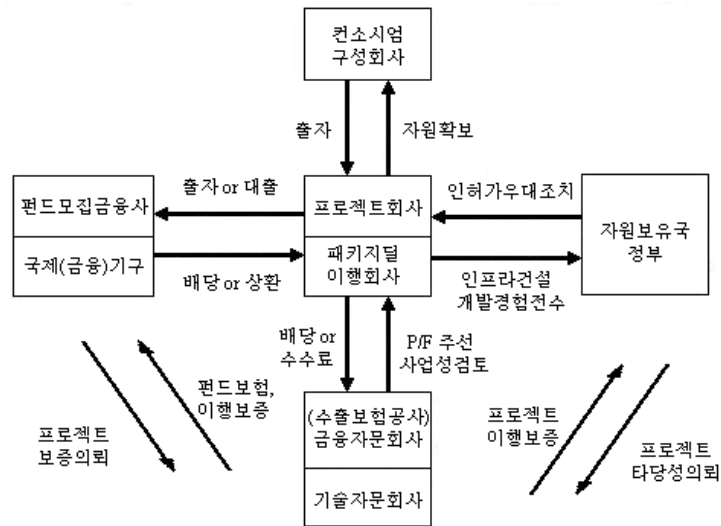
하지만 이러한 패키지형의 협력에서 인프라에 대한 투자는 일단 한국이 먼저 투자를 하고 자원을 그 대가로 받는 것이지만, 투자 및 개발을 한 후 10-20년에 걸쳐 장기적으로 찾아와야 하기 때문에 파이낸싱이 가장 어려운 문제이다(심의섭, 2008b). 이와 같은 파이낸싱 부분을 수출보험공사에서 해결할 수 있다면 중앙아시아 및 몽골지역에 대한 자원개발과 협력은 매우 활성화될 수 있다.

국제기구의 장기융자를 받거나 한국내 해외자원개발펀드를 모집하는데 필요한 지급보증을 수출보험에서 제공한다면 위에서 지적한 파이낸싱 부분이 해결될 수 있다. 그러나 일반적으로 위에서 설명한 패키지형 협력을 실행하기 위해서는 파이낸싱이 해결되지 않는다면 협상의 초기단계에서부터 협상을 진행하여 나갈 수 없다. 따라서 원활한 해외자원개발을 위해서는 적극적으로 프로젝트 파이낸싱⁶⁾을 주도해 나가야 한다. 수출보험공사에서 유망한 자원개발지역을 탐색과 선정 후 주도적으로 컨소시엄을 구성하고 파이낸싱의 방법을 결정하며 상대방 국가 또는 지역 그리고 한국 또는 금융제공자 측에 적절

6) 프로젝트 파이낸싱(Project Financing)은 특정 프로젝트의 투자재원을 조달하기 위한 기법으로써, 대출금 상환의 원천을 자본출자자나 제3자의 신용지원 및 프로젝트와 관련되어 제공된 담보의 자산가치가 아닌 당해 프로젝트 자체의 성공여부 즉 프로젝트로부터 창출되는 미래의 현금흐름에 의존하는 금융을 의미한다. 금융기관을 위시한 자금제공자들은 당해 프로젝트의 출자자나 차주에 대하여 100% 상환청구권을 가지지 않는 대신 프로젝트 관련 자산 및 미래의 현금흐름에 원리금회수의 상당부분을 의존한다.

한 지급보증을 한다면 보다 원활하고 실현가능성이 있는 패키지형 자원개발 모델이 될 수 있다.

〈그림 1〉 패키지형 프로젝트 파이낸싱 개념도



〈그림 1〉에서 볼 수 있는 것처럼 수출보험공사는 기술자문회사와 연합으로 해당지역에 대한 충분한 검토와 위험분석을 하고 이를 토대로 양질의 사업성 검토서를 작성하고 이를 프로젝트회사에 제공하여 파이낸싱을 원활히 할 수 있도록 한다. 그리고 프로젝트회사가 파이낸싱을 더욱 손쉽게 할 수 있도록 국내의 금융권이나 해외의 국제(금융)기구에 보험 혹은 이행보증을 제공할 수 있다. 이제 해외자원공여 국에게는 프로젝트회사와 패키지형 이행회사가 인프라건설이나 개발경험을 차질없이 전수하도록 하는 프로젝트 이행보증이나 보험을 제공하도록 한다. 이와 같은 프로세스가 정착이 되면 자원을 보유하고 있는 자원보유국은 수시로 수출보험공사에 자원개발 프로젝트의 타당성을 의뢰할 수 있게 되고, 수출보험공사는 이러한 의뢰를 바탕으로 더욱더 많은 양질의 프로젝트를 진행시킬 수 있게 된다.

2) 지역에 맞는 정책의 수립

이상과 같이 중앙아시아지역에서 자원개발 사업에 참여하기 위해서는 국가별 현재의 권력구조와 비즈니스 방식에 대한 이해가 필요하다. 중앙아시아지역 사회는 정책결정과

경제행위에 있어서 공식기관, 중앙정치세력, 지역세력 등 비공식 네트워크가 영향력을 행사하는 복잡한 권력구조를 가지고 있다(이성규 외, 2007). 비공식적 네트워크는 크게 부족이나 씨족을 중심으로 한 혈통관계와 지역을 중심으로 한 지역 엘리트집단, 경제적 부호 등 다양하게 형성되고 있으며 구소련의 붕괴와 더불어 그 영향력이 강화된 측면도 작용하고 있다. 몽골에서의 상황도 앞서 설명한 중앙아시아에서의 상황과 비슷하며 주류부족과 소수부족들이 전체몽골을 구성하고 있다. 따라서 해당국가의 권력구조를 파악하는 것도 중요하지만, 자원이 매장되어있는 지역의 권력구조나 권력다툼의 양상에 대하여도 항상 주의를 기울이고 그에 맞는 전략을 구사하여야 한다. 또한 현지 지역의 권력구조 뿐만 아니라 현지의 자본과도 마찰이 없도록 하기 위해서는 해당국 또는 현지의 자본과의 컨소시엄을 구성하여 일을 추진하도록 현지 자본에 대한 조사도 병행하여 지역에 맞는 정책을 수립할 수 있도록 하여야 한다.

3) 사업성분석 및 Risk Analysis

자원을 개발하기 위해서는 각 사업단계에서 다양한 종류의 리스크가 존재하는데, 이는 탐사리스크, 기술리스크, 경영리스크 와 같이 구분할 수 있다. 탐사리스크는 적은 비용으로 최대한의 가채 매장량을 발견해야 하는 탐사단계에서는 과연 경제성이 있는 광상이나 유전 등을 발견할 수 있을 것인지에 관한 것이다. 기술리스크는 탐사에 이용되는 기술의 효율성과 효과성이 있는지에 관한 것이다. 마지막으로 경영리스크는 탐사를 통해 경제성이 있는 광상이나 유전을 확인한 후 본격적인 생산을 위한 준비과정인 개발단계에서는 향후 미래수익의 정확한 예측을 통해 사업의 경제성을 평가하고 이에 따른 최적의 사업구조를 선택하는 데 있어 불확실성이 존재하는데 따르는 것이다(임택경외, 2003). 이와 같은 자원의 탐사와 개발에 관련된 리스크이외에도 국제(금융)기구의 융자금 사용과 상황에 따르는 환리스크를 들 수 있다.

이와 같은 리스크가 존재하는 상황에서, 특히 민간의 자금을 흡수하여 충분한 투자재원을 마련하기 위하여서는 앞서 설명한 리스크를 뛰어 넘을 수 있는 신뢰의 기반이 필요하다. 따라서 민간 투자자의 신뢰를 받을 수 있는 장치의 마련이 필요한데, 해외자원개발 참여업체의 구성단계에서부터 수출보험공사가 참여하여 관련된 리스크에 대한 분석을 실시하여 해당 프로젝트의 위험성에 대한 충분한 파악을 하여야 한다. 신뢰할 수 있는 금융기관이 실시한 Risk Analysis는 컨소시엄의 구성을 원활하게 해줄 뿐만 아니라 파이낸싱의 가능성을 더욱더 높여주기 때문이다. 이와 같은 높은 수준의 Risk Analysis를 위해서는

지역전문가와 Risk Analyst와 같은 전문가그룹의 공동 작업이 필수적이라 할 수 있다. 이와 같은 위험성분석(Risk Analysis)을 토대로 온전한 사업성분석을 실시할 수 있는데, 수출보험공사의 역할은 이와 같은 위험성분석에 머물 수도 있지만 더욱 범위를 넓혀 높은 수준의 사업성 검토보고서 혹은 경제성분석보고서를 작성할 수 있다. 일본의 금속광업사업단의 경우, 우수한 기술력과 높은 수준의 전문인력을 바탕으로 정밀도와 공신력을 갖춘 사업성검토를 수행하고 있으며, 이러한 사업성 검토보고서를 바탕으로 해외자원개발업체들에게 개발사업에 대한 채무보증을 제공함으로써 사업 추진업체들은 수출입은행 등 금융기관으로부터 담보없이 자금조달을 받고 있다(임택경외, 2003). 따라서 유관기관들과 함께 높은 수준의 사업성 검토서를 작성한다면 보험의 판매라는 영역에만 국한되지 않고 사업의 범위를 더욱 확장할 수 있으며, 해외자원개발의 확대와 촉진에 더욱더 큰 기여를 할 수 있다.



V. 새로운 방안의 실행과 조건

1. 새로운 방안의 실행을 위한 조건

해외자원을 보다 원활히 확보하기 위해서는 수출보험공사의 업무를 단순히 보험을 판매하는 영업방식보다는 더욱 주동적으로 해외자원의 확보와 이를 위한 준비 작업에 동참하는 방식으로의 확산이 필요하다.

관련된 법률적 조항을 면밀히 검토하여 국내법에 저촉되는지의 여부를 살펴보아야 한다. 광업법, 정부투자기관관리기본법, 해외자원개발사업법, 수출보험법등에 해외자원 확보를 위한 금융기법들이 저촉되는 일은 없는지의 여부를 살펴보고, 필요하다면 관련 법규의 개정을 추진할 수 있다.

파이낸싱 부분을 해결할 수 있도록 국내외의 탐사전문기업 또는 전문가그룹과 긴밀한 협조를 통하여 업무공조를 하여야 한다. 프로젝트의 개발과 유망지역의 선정에 앞서 이들 전문가그룹과 충분한 협의를 거침으로써 더욱 신뢰할 수 있는 사업성 검토서를 준비할 수 있게 된다.

2. 결론적 부언

현행 수출보험공사의 업무범위를 더욱 확대하면서 해외자원개발에 적극적으로 참여하여 한국의 자주개발비율을 높이기 위해서는 다음과 같은 사항이 필요하다.

첫째, 해외자원개발펀드보험의 종류와 방법을 세분화하고 특성화시켜야 한다. 자원의 탐사에서부터 시작하는 자원개발펀드에 대한 보험에 더하여 지분참여와 지분인수에 대한 보험 등으로 종류를 분화하여 각기 종류를 달리 하도록 한다.

둘째, 자원이 풍부하고 경제성장에 대한 열망이 고조되어 있는 중앙아시아와 몽골에 대하여서는 패키지형 자원개발 모델을 적용하도록 하는데, 수출보험공사는 여기에서 프로젝트 파이낸싱을 이끌어내는 역할을 담당하도록 한다. 이와 같은 전략은 양국이 윈-윈하는 전략일 뿐 아니라 장기적으로 자원을 확보하도록 도와주므로 수출보험공사의 역할을 극대화해줄 수 있다.

셋째, 위의 두가지 사항을 충실히 수행하기 위하여 지역전문가를 양성하고, 프로젝트에 수반되는 Risk Analysis를 면밀하게 수행할 수 있도록 한다. 이처럼 지역에 맞는 전략을 수행함으로써 수출보험공사의 역할을 더욱 두드러지게 할 수 있다.

참고문헌 및 자료

- 방기열(2008), “중양아시아 석유·천연가스 수송루트”, **동북아에너지시장**, Vol.15. No.4, 22-25.
- 산업자원부(2006), **동북아 에너지 협력 연구-몽골 에너지 분야 중장기 정책과제 분석 및 협력사업개발 연구**, 에너지경제연구원.
- 산업자원부(2007), **제3차 해외자원개발 기본계획**.
- 산업자원부(2007), **해외자원개발의 성과, 더욱 키워나가자**, 보도자료
(<http://www.nocie.go.kr>).
- 수출입은행(2007), **중양아시아 3개국의 자원 현황과 진출방안 (카자흐스탄,우즈베키스탄, 아제르바이잔)**.
- 심의섭(2008a), "해외자원개발사업과 해외자원개발 펀드보험", **제16차 한국수출보험학회 정기학술대회 발표논문집**, 한국수출보험학회, 173-194.
- 심의섭(2008b), "국제자원정세와 한몽 자원개발협력", **东北亚区域合作与发展国际研讨会论文集(2008-9-27)**, 311-331.
- 에너지경제연구원(2006), **몽골 에너지자원분야 중장기 정책과제 분석 및 협력사업개발 연구**.
- 외교통상부(2008a), **에너지 자원 몽골**, 외교통상부 에너지자원협력과.
- 외교통상부(2008b), **에너지 자원 투르크메니스탄**, 외교통상부 에너지자원협력과.
- 외교통상부(2008c), **에너지자원-아제르바이잔**, 외교통상부 에너지자원협력과.
- 외교통상부(2008d), **에너지자원-우즈베키스탄**, 외교통상부 에너지자원협력과.
- 외교통상부(2008e), **에너지자원-카자흐스탄**, 외교통상부 에너지자원협력과.
- 유재형(2006), “카자흐스탄의 석유·가스 산업 현황 및 전망”, **수은해외경제(2006.12)**, 41-57.
- 이성규 외(2006), **중양아시아 카스피해지역 에너지자원 개발 진출전략-석유가스 개발을 중심으로**, 에너지경제연구원.
- 이성규 외(2007), **중양아시아 에너지자원 개발 진출 전략 연구(II)**, 에너지경제연구원.
- 이성규, 이용권(2008), “자원외교의 전략적 이해를 위한 소고: 한, 중, 일 3국의 자원외교를 중심으로”, **제15차(2008.3) 한국수출보험학회 정기학술대회 발표논문집**, 수출보

협학회, 67-89.

이재영, 신현준(2007), **중앙아시아의 블루오션, 아제르바이잔: 한국의 경제협력 추진과제**, KIEP.

이재영, 신현준(2008), **중앙아시아 자원개발, 어떻게 참여할 것인가?**, KIEP.

임배진(2007), **차베스 에너지 정책의 형성 배경 및 전망**, 대외경제정책연구원.

임택경(2003), **대한광업진흥공사의 해외자원개발 프로젝트 파이낸스 비즈니스 모델개발 연구**, 한국기업평가.

BP, *BP Statistical Review of World Energy*, June 2004~2008.

Energy Intelligence(2007). "Resource Nationalism: Then and Now", *Petroleum Intelligence Weekly*, January 8.

Mining Journal Books Ltd, *Minerals Handbook 2000-2001*.

Tsogtbaatar, CH. et. al.(2007). *Mongolian Mineral Sector*, Ministry of Industry and Trade of Mongolia.

USGB, *Mineral Commodity Summaries 2006-2008*.

王年平(2007), "从《底下资源与底下资源利用法》修订着哈萨克斯坦能源政策的变化", **国际石油经济**, 36-40.

何伦志, 安尼瓦尔, 阿木提, 张新花(2008), 中国的中亚能源发展策略, **上海经济研究**, 36-46.

王屿涛, 何云生(2006), 新疆与哈萨克斯坦石油化学工业合作途径与对策, **石油科技论坛**, 36-39.

孙永祥(2006), 中亚能源争夺新态势, **亚非纵横**, 39-42.

(i1) http://www.keic.or.kr/homepage3/A_service/service_004_001_2.jsp [검색일자: 2008-9-25].

(i2) <http://www.eia.doe.gov> (EIA - International Energy Data and Analysis for Kazakhstan) [검색일자: 2008-9-25].

(i3) <http://www.eia.doe.gov> (EIA, International Energy Data and Analysis for Uzbekistan) [검색일자: 2008-9-25].

(i4) <http://www.asiaeconomy.co.kr/uhtml/read.php?idxno=2008051303441844346&mx=limit> [검색일자: 2008-9-25].

(i5) <http://www.asiaeconomy.co.kr/uhtml/read.php?idxno=2008051615420329986> [검색일자:

제1회 논문경시대회 수상논문집

2008-9-25].

(i6) <http://www.eia.doe.gov> (EIA - International Energy Data and Analysis for Turkmenistan)

[검색일자: 2008-9-25].

(i7) <http://www.eia.doe.gov> (EIA - International Energy Data and Analysis for Azerbaijan) [검

색일자: 2008-9-25].

장려상

수출보험을 통한 국내 금융 산업의 해외진출 지원 방안

Korean Export Insurance and overseas Investment of
Domestic Financial Industry

서 준 (단국대 무역학과)

최 준 일 (단국대 경영학과)

김 세 중 (단국대 무역학과)

요약본

I. 연구의 배경

가. 미래의 신성장동력 산업으로의 금융산업

(1) 글로벌 침체기를 맞고 있는 금융시장

- 서브 프라임 모기지 사태의 여파로 인한 굴지의 투자은행 및 금융사들의 파산에 이은 경제 위기가 세계 금융시장의 중심지라 할 수 있는 월가에도 영향을 끼치면서 메릴린치, 리먼 브라더스 등의 명문 금융사들이 파산과 보호신청을 받음.
- 우리나라의 경우 이러한 세계 금융시장의 위기에 직접적인 영향을 그대로 받음으로써 소위 9월위기'설'에도 상당한 규모의 피해를 입으면서 금융위기가 이어지고 있음.

(2) 금융산업의 해외진출에 대한 필요성

- 금융산업에 대한 발전전망은 여전히 남아 있기에 미래의 신성장동력으로서 관심이 더욱 요구됨. 국내시장에서의 제로섬(zerosum)경쟁으로 시장이 축소되는 상황에서 해외로 진출하여 새로운 수익원을 확보하는 것이 장기적으로 안정적 성장을 담보할 수 있다는 공감대가 형성됨.

II. 금융산업의 현황

가. '금융수출'의 주도적 역할을 하게 될 수출보험공사

- 그 동안 한국수출보험공사는 국내 중소기업 등 수출에 어려움을 겪는 국내 기업들에게 수출보험을 통해 경제성장의 든든한 버팀목 역할을 해왔음. 더욱이

WTO(세계무역기구) 체제의 출범 이후 조세 및 금융 등 직접수출 지원수단의 축소, 철폐가 불가피해짐에 따라 국제적으로 인정, 합의된 간접수출 지원수단인 수출보험의 역할과 중요성은 더욱 부각됨.

- 특히 금융회사들의 해외진출 및 자본수출에 있어서도 수출보험공사가 자본의 수출 및 통로로서 최근 중시되는 이른바 '돈수출'의 경제적 효과를 높이기 위한 지원수단으로서 그 역할을 더욱더 확장해가고 있는 상황임.

III. 국내 금융산업의 해외진출

가. 현재 국내 금융산업의 해외진출 문제점

(1) 인식적인 측면에서의 문제점

- 금융산업 분야를 제조업 분야, 실물경제의 보조 수단으로서만 바라보고 해외진출의 중요성을 간과하고 있음.
- 또한 일선 담당자들의 경우 선진 금융사와의 경쟁 자체에 대한 두려움을 가지고 있거나, 우리의 역량 자체를 의심함으로써 스스로가 해외진출에 대한 폐쇄적인 관점을 갖고 있음.

나. 구조적인 측면에서의 문제점

(1) 인프라의 부족

- 해외진출을 시도하는 금융사의 신용과 자금력은 가장 우선적으로 고려되어야 할 요소이나 이 부분은 국내 금융회사가 선진 금융시장에 비해서 열악한 자본력과 높은 위탁매매수수료 의존도는 수익구조 면에서의 취약성을 드러내고 있다.

(2) 금융인력 보유의 취약성

- 우리나라는 높은 교육수준에도 불구하고 금융 전문인력은 금융 선진국에 비해 크게 부족한 상태로 선진국 대비 금융 전문가는 10% 미만대, 해외진출에 필요한 전문인력 채용은 국제금융과 투자은행 분야의 경우 선진국 대비 1%에도 미치지 못하는 상황임.

(3) 선진 금융기법의 부족

- 97년 외환위기 이후 해외진출한 금융기관의 수가 대폭 감소하게 되면서 선진 금융기법과 인사관리 및 리스크관리 시스템 등의 습득과 글로벌 투자자 네트워크 구축에 있어 아직 상당 부분 미흡한 수준임.

이러한 구조적인 문제의 경우 인식적인 문제에 비해서 충분한 방안이 제시된다면 문제의 해결이 이루어질 가능성이 인식적인 문제에 비해서 더 높을 것이다.

IV. 수출보험을 통한 금융산업 지원방안

가. 수출보험공사와 금융기업과 연계한 TF구성

금융산업의 진출의 관련주체인 금융권과 기업, 수출보험공사가 함께 일종의 삼각편대를 구성함.

- 효과

- ① 진정한 파트너십 및 동반자의 관계로 대표되는 TF팀을 통해 시너지효과를 통해 해외진출 업무의 효율성 향상을 극대화.
- ② 또한 TF팀을 통해 수출보험공사 예산편성 및 추경예산 편성시 주무부처 및 국회의 의결시 발생할 수 있는 시간적·경제적 손실을 금융TF팀 내에 구성된 금융권과 기업을 통해 일정부분 감소예상.

나. 투자위험보증 사업 확대에 따른 금융산업해외진출보험 개설

금융산업 해외진출 보험은 현재 운용중인 수출보험제도의 해외 투자부문에 있어서 제한받을 수 있는 리스크 관리의 부담을 완화시켜줌. 투자위험보증 사업의 범위를 늘려 금융기업의 해외진출사업까지 보장해 금융산업해외진출보험을 개설.

- 효과

- ① 국내 금융기업들은 불확실성이 높은 해외금융기업들의 투자 원금 회수의 리스크감소.
- ② 외국 선진 기업들의 핵심역량을 흡수해 경쟁력의 강화.

- ③ 일반투자자 등의 참여를 통한 해외진출사업의 활성화를 도모함으로써 하나의 해외진출사업시장을 구축 가능.

다. 수출보험공사를 주축으로한 FB(Financial Brain) Project

FB PROJECT는 장차 금융산업의 주도적·창의적인 인재의 개발을 위해서 수출보험공사와 교육기관, 금융회사들이 협력, 금융인재의 육성을 도모하자는 것이다.

- 효과

- ① 수출보험공사 : 향후 금융수출 분야에서의 전문인력 수급, 방안 1의 TF팀의 인재 활용가능
- ② 교육기관 : 산학협동을 통한 금융기관과의 시너지 강화.
- ③ 금융기관 : 해외진출 업무 분야의 경쟁력, 업무능력 향상.

차 례

제 I 장 서 론	89
제1절 목적 및 연구 방향	89
제 II 장 우리나라 금융산업 현황	90
제1절 금융산업 현황 및 해외진출 현황	90
제2절 금융수출관련 수출보험공사의 지원 현황	92
제 III 장 금융산업의 해외진출 부진의 원인과 문제점	93
제1절 해외진출 부진의 원인	93
제2절 해외진출의 문제점	94
제 IV 장 금융산업의 해외진출 성공 사례와 연구	97
제1절 우리은행 아시아진출 사례	97
제2절 국민은행의 BII은행 투자 성공사례	99
제 V 장 성공 사례 연구를 통한 수출보험공사의 금융산업 해외진출 지원방안	101
제1절 수출보험공사와 금융기업과 연계한 TF구성	101
제2절 투자위험보증 사업 확대에 따른 금융산업해외진출보험 개설 ..	104
제3절 수출보험공사를 주축으로 한 FB(Financial Brain) Project ..	106
제 VI 장 결 론	111

▣ 표 목차 ▣

〈표-1〉 주요국 4대 은행 자산규모 비교	90
〈표-2〉 국내 금융회사 해외점포망 개수	91
〈표-3〉 금융수출 지원 현황	92
〈표-4〉 국내은행과 외은지점의 종업원 비교	94
〈표-5〉 우리은행의 주요 해외 IB 사업 현황	98
〈표-6〉 우리은행의 BII 지분인수 이후 재무적 성과	100
〈표-7〉 투자유형에 따른 금융산업 해외진출 보험(부보대상, 부보금액)	105

▣ 그림 목차 ▣

〈그림-1〉 FB의 참여주체	108
-----------------------	-----



제 I 장 서론

제1절 목적 및 연구 방향

최근 국제유가와 원자재 가격상승으로 시작된 경제의 저성장은 일반기업 뿐 아니라 금융권에도 그 영향을 미치고 있다. 국내 금융권은 경쟁격화에 따른 수익성 악화와 정부의 무리한 환율정책 인한 난국을 적극적인 해외진출을 통해 극복하고자 하고 있으며, 기업과 개인 고객들의 해외투자 급증은 금융해외진출을 독려하는 요인으로 작용하고 있다. 국내 금융시장의 경쟁 격화는 소비자들에게 다양한 금융상품을 제공하고 금융회사들의 경영 효율성 및 투명성을 제고했다는 점에서 긍정적으로 볼 수 있으나, 동시에 국내금융회사들의 수익성을 위협하는 요인으로 작용하였다.

국외에 비해 열위에 있는 국내 금융사들의 경쟁력은 지금까지 해외진출을 주저하게 만든 가장 근본적인 원인이다. 이를테면 대규모 프로젝트 파이낸싱(PF) 사업 참여는 무엇보다 막대한 자금 조달능력을 필요로 하는데, IMF 외환위기 이후 공적자금을 바탕으로 회생한 국내 금융권은 여신업무위주의 사업에 길들여져 대규모 프로젝트 파이낸싱(PF)와 같은 사업에 필요한 경쟁력이 약화되어 있다.

이러한 현실은 금융수출에 있어 한국수출보험공사의 역할을 더욱 부각시키고 있다. 그동안 수출보험공사는 수출에 어려움을 겪는 국내 기업들에게 수출보험을 통한 경제성장의 든든한 버팀목 역할을 해왔다. 더욱이 WTO(세계무역기구) 체제의 출범 이후 조세 및 금융 등 직접수출 지원수단의 축소, 철폐가 불가피해짐에 따라 국제적으로 인정·합의된 간접수출 지원수단인 수출보험의 역할과 중요성은 더욱 대두되었다.

이것은 비단 일반 상품수출 기업만을 대상으로 하지 않는다. 금융회사들의 해외진출 나아가 적극적인 ‘돈 수출’에도 수출보험공사의 역할은 필요하다. 미국, 영국, 홍콩, 싱가포르 등 많은 국가들의 자본수출 및 운용을 통한 이익에서도 알 수 있듯 ‘돈 수출’의 효과는 국가경제에 있어 상당한 비중을 차지한다. 더욱이 급속한 세계화와 지식정보화에 따른 서비스 산업의 비중이 높아질수록 금융산업이 갖는 중요성은 이루 말할 수 없다.

따라서 본 논문에서는 이미 고부가가치 산업으로 중요해진 ‘돈 수출’의 활성화를 주도하는 한국수출보험공사와 향후 급증할 것으로 예상되는 국내 금융회사들의 해외진출 과제

들을 점검하고 국내 금융회사들의 해외진출 현황과, 금융산업의 해외진출을 위한 수출보협공사의 협력 및 지원방안에 대해 간략히 제시하고자 한다.



제Ⅱ장 우리나라 금융산업 및 해외진출 현황

제1절 금융산업 현황 및 해외진출 현황

가. 금융산업 현황

국내 금융회사들의 해외진출 과제들을 점검하고 심층 분석하기 위해서는 우선 각 금융회사 자산규모, 수익성, 수익구조를 기준으로 각 금융업권별 현황과 금융전문인력, 해외진출 현황을 파악해 보아야 한다.

첫 번째로 볼 것은 은행권이다. 한국은행(국민경제와 금융산업, 2007)에 의하면 4대 국내은행의 자산규모는 그 동안의 구조조정에도 불구하고 총자산 및 기본자본이 2005년 말 평균 1,497(억달러)로 미국의 11,166(억달러)로 13%내외에 불과 한 수준이다. 수익성은 최근 선진국 수준으로 향상되었으나 본질적인 수익창출능력은 각종 수수료, 유가증권 매매이익 등 비이자수익의 비중이 낮아지고 있고, 저원가성예금이 CMA등 비은행권의 경쟁상품으로 이탈하면서 순이자마진과 구조적이익률 하락 추세를 보이고 있어 수익구조의 개선이 필요하다.

〈표-1〉 주요국 4대 은행 자산규모 비교

(단위 : 억달러)

	한국	일본	미국	영국
총 자산	1,497(13.4)	10,384	11,166	14,770
기본자본	81(12.7)	403	639	518

注 : 2005년말 기본자본 상위 4대 은행 평균, ()내는 미국 대비

두 번째로 증권사를 살펴보면, 국내 5대 증권사의 총자산 및 자기자본 규모는 96(억달러), 19(억달러)로 미국 5대 투자은행의 1.3% 및 6.7%에 불과하다. 국내 증권사의 수익성

과 건전성은 지속적으로 향상되고는 있으나 국내 외국계 증권사에 비해 크게 저조한 실정이고, 수익구조에 있어서는 리스크 인수능력 취약으로 수익의 위탁매매수수료에 대한 의존도가 60% 내외로 매우 높은 수준으로 미국 투자은행들이 자기매매와 IB분야 수익이 전체의 70~80% 차지하는 것에 비해 수익구조에 있어서 취약한 모습을 보이고 있다. 이러한 상황에서 증권사간 경쟁심화로 위탁매매, 유가증권 인수·주선 수수료율이 계속 떨어지면서 수지를 압박하고 있는 실정이다.

세 번째는 보험사이다. 우리나라의 상위 3개 생보사 총자산 규모는 613(억달러)로 미국 3,596(억달러) 일본 2,989(억달러)의 상위 3사의 20% 내외이다. 경제규모 대비 보험시장의 규모는 작지 않은 상태이나 최근 들어 보험시장 성장이 정체되고 있다. 수익성은 생보사, 손보사 모두 국내 외국계보다는 다소 양호하지만 생보사는 높은 보험금 지급률로, 손보사는 자동차 보험금 지급 확대에 따른 경과 손해를 상승으로 각각 수지부담을 가중시키고 있는 상태이다.

네 번째로 금융인력보유 현황이다. 우리나라는 높은 교육수준에도 불구하고 금융전문인력은 주요국에 비해 크게 부족한 상태로 인력구성 비중이 지나치게 높고 전문가는 10%미만대이다. 국내 은행은 직원을 일반업무(92%) 위주로 채용하고 국제금융(0.9%), 투자은행 분야(0.7%) 등으로 전문인력 채용은 극소수에 불과하다. 증권·보험사 또한 투자은행업무, 신상품개발·판매와 관련해서 전문인력 채용이 크게 부족하다. 스위스 국제경영개발원(IMD, 06)에 따르면 우리나라의 금융 전문가 활용 용이도는 61위로 조사대상국중 최하위이다.

다섯 번째로 국내 금융산업의 해외진출 현황이다. 우리나라 은행의 해외점포망은 외환위기 이전의 절반 수준이고, 증권사와 보험사의 해외점포망도 국내시장의 성장성을 보완하기에는 역부족이다.

〈표-2〉 국내 금융회사 해외점포망 개수

은행	증권사	보험사
113	38	56

이렇듯 우리나라의 금융산업은 외환위기 이후 강력한 구조조정에 힘입어 양적·질적으로 크게 성장하였으나 수익구조·전문인력·해외네트워크에 있어 여전히 취약함을 보이고 있다.

제2절 금융수출관련 수출보험공사의 지원 현황


수출보험공사는 최근 미래산업의 성장 동력 중 하나로 지목되고 있는 금융산업의 해외 진출 지원을 통해서 점차 그 업무영역을 확장해 나가고 있다. 금융 수출분야의 경우 수출보험을 통해서 기업자들이 수입자로부터 수출대금을 회수하지 못해 입게 되는 손실을 보상하거나 수출금융을 제공한 금융기관이 대출금을 돌려받지 못할 경우 대신 지급을 해주는 것이 일반적인 업무의 형태로, WTO체제하에서 유일하게 용인되고 있는 수출정책 지원수단이다. 이를 위한 방향으로 수출보험공사는 지난 2007년부터 '금융수출'을 적극 추진하고 있다. 금융수출이란 국내 금융기관들이 해외 개발 프로젝트에 참여해 수익을 얻는 미래형 산업을 말한다. 그러나 국내 금융기관들은 선진국의 투자은행(IB)들에 비해 인력이나 노하우 등이 부족해 시장진입이 쉽지 않다.

따라서 수출보험공사는 현재 해외사업금융보험, 해외자원개발펀드보험, 중장기수출보험(구매자신용)등의 다양한 지원제도를 통해 해외에서 진행되고 있는 프로젝트에 대한 투자금 미회수 위험을 담보해주고 풍부한 글로벌 네트워크를 통해 우리 기업과 금융기관의 해외 프로젝트 투자기회를 주선함으로써 금융수출 활성화를 주도하고 있다.

수출보험공사는 국내 엔지니어링 업체와 국내 금융기관 간 컨소시엄을 지원하고 최종적인 리스크를 짊어지겠다고 나서 프로젝트 발주자를 설득, '금융수출'을 이끌고 있다.

〈표-3〉 금융수출 지원 현황

대상국가(투자기업)	지원규모	지원내용
우즈베키스탄 (하나은행)	3700만 달러	타슈켄트 구시가지 개발시행사인 JSK에 대해 총 1억 8000만 달러 유치. 1차분 3700만 달러는 대우증권이 주간사를 맡고, 하나은행 등의 차관단이 수출보험공사의 보험을 통해 대출
아제르바이잔 (신한은행)	1억 8000만 달러	아제르바이잔 고속도로 확장공사 프로젝트를 해외사업금융보험을 통해 지원
칠레 (현대 ENG, 두산중공업, 포스코건설)	10억달러	칠레 양가모스 석탄화력발전소 건설사업에 프로젝트 파이낸싱(PF) 방식으로 10억달러를 금융지원함. 현대ENG가 발전소 설계, 두산중공업이 보일러 설비 공급, 포스코건설이 발전소 건설



제Ⅲ장 금융산업의 해외진출 원인과 문제점

제1절 해외진출 부진의 원인

해외진출이 부진했던 원인을 나누어보자면 크게 구조적인 면과 인식적인 면으로 나눌 수 있다. 인식적인 면으로 살펴보면 금융산업 관련 종사자가 해외진출에 대한 인식이 부족한 경우가 있다. 기존에는 금융산업이 제조업과 실물경제를 보조하거나 지원하는 등의 역할을 하는 선에서 그쳤다면 이제는 동등하거나 오히려 금융산업이 주도적인 성장 동력으로서 거시적 관점에서 경제를 견인해야 하는 상황이 된 것이다. 금융정책을 경제정책의 하부정책으로 인식하지 말고 전체적인 금융산업에 대한 인식이 바뀌어야 한다는 것이다.

GE(General Electronics)의 경우, 제조업 부문에 치중했던 과거에 높은 수익을 거뒀으나, 전체적인 경제환경이 탈제조업화함에 따라 어려움에 빠지기도 했었다. 최근 들어 GE는 금융산업이 새로운 성장 동력이 될 수 있음을 간파하고 금융산업 진출에 기업의 사운을 걸고 있다. 지난 2008년 7월경에는 아랍에미리트연합(UAE)의 유명 국부펀드인 아부다비 산하의 국영 투자사 '무바달라 디벨롭먼트'와 80억달러 규모의 투자펀드를 조성하기로 했다고 밝혔다. 이를 통해 GE는 중동과 아프리카의 상업금융, 청정에너지, 항공산업 등에도 확장 투자함으로써 중동지역에서의 영향력을 더욱더 확대시킬 것이라는 전망이다.

투자은행(IB)의 경우, 최근 들어 많은 증권사들이 관심을 가지고 지켜보는 분야이기도 하지만 위험을 다루는 것이기 때문에 이를 꺼리는 경향이 크다. 이를테면 베트남에 진출하려고 하면 골드만삭스나 씨티그룹도 아직 진출하지 않은 시장에 우리나라 증권사가 진출을 해서 과연 무엇을 얻을 수 있을 것인가 하는 회의적인 시각이 현 금융시장에 팽배해 있다.

그렇다면 구조적인 면에서의 해외진출 부진의 원인을 살펴보자.

우선적으로 금융산업 분야에서 해외진출이라는 시대의 흐름을 선도해야 할 인재를 부족이 첫 번째 원인으로 꼽히고 있다. 진출대상국으로 파견되는 직원이 각 업무의 전문성 부족하고, 언어의 구사 혹은 현지 문화에 대한 이해가 부족한 경우가 태반이다. 또한 현지은행과 경쟁을 하기 위해서는 현지에서 직원을 채용해 교육을 시키고 보상을 잘 해야 하는데 아직까지는 이런 것을 다 갖출만한 경험이 부족하다는 것이 업계의 일반적인 견해이다.

〈표-4〉 국내은행과 외은지점의 종업원 비교

(단위 : %)

	한국인	대출이상	전문인력	장기근무	영어소통	창구영업	경영지원	일반영업
국내은행	99.7	58.4	11.2	47.3	13.7	47.6	18.7	28.2
외은지점	93.7	90.2	16.0	26.0	51.0	21.2	30.2	40.4

注 : 전문인력 : 현 직무에 3년 이상 근무자 비율
 장기근무 : 현 회사에 10년 이상 근무자 비율
 영어소통 : TOEIC점수 875점 이상 득점자 비율
 창구영업 : 창구영업, 경영지원, 일반영업등의 구체적인 직무분류 기준을 파악하기 위해서 자료를 참고

두 번째 원인은 우리나라 금융산업의 경쟁력이 아직 낮다는 것에서 그 원인을 찾아볼 수 있다.⁷⁾

2005년 기준의 상기 표를 살펴보면 총자산 기준으로 영국의 Balclays Bank는 16,000(억달러)에 육박하는 규모를 보유하고 있어 우리나라의 신한은행에 비해 10배 이상의 자산을 보유하고 있다. 또한 미국의 대형투자은행과 경쟁할 만한 전문성이 갖춰지지 않은 것도 문제이다.

기업공개(IPO), M&A등 IB의 핵심역량이 부족하다는 점, 그리고 증권사의 단순 중개수수료 의존도가 57.5%로 미국의 11%보다 높은 상황은 우리나라 금융산업의 경쟁력이 선진금융국가에 비해서 낮기 때문에 외국 금융사들과 자본 면에서 비교열위를 가지고 있다는 점 역시 해외진출을 어렵게 하는 요인으로 꼽히고 있다.

외환위기를 겪은 지 10년이 되었지만 그동안 부실 금융회사를 정리하고 은행을 대형화시키는데 주력해 왔을 뿐 실질적인 경쟁력 향상은 이루지 못했다는 점이다. 이러한 금융기술의 낙후성에도 불구하고 수익률을 유지할 수 있었던 것은 외환위기 이후 우리나라 은행이 대형화를 통해 은행 서비스의 과점적 공급자가 되면서 높은 수익을 낼 수 있었으나, 이는 과점적 시장지배력을 이용하여 수수료를 높이고 예대 마진을 늘려나간데 힘입은 것이다. 하지만 이는 금융 기술의 발전과 선진화 때문이라 할 수만은 없는 것이다.

제2절 해외진출의 문제점

그렇다면 현재 우리나라의 금융산업이 해외진출을 하고 있는 과정에서 겪고 있는 문제점은 어떤 것이 있는지에 대해서 살펴보도록 하자.

7) 부록. 〈표-1〉 2005년 세계은행순위 : 총자산, 기본자산 기준 참조

첫 번째로 정부가 금융산업 육성을 위해 해외 진출을 적극 장려하고 있음에도 불구하고 여러 나라에서 금융업 진출을 제한하고 있다는 점이다.

아시아를 포함한 캐나다, 남아공 등의 시장에 금융산업 진출 시 투자지분 제한, 지점수의 제한, 까다로운 인허가 조건, 인허가 승인의 지체, 수행 가능한 영업 분야 제한 등으로 외국계 기업의 금융업 진출을 제한하고 있는 실정이다. 말레이시아는 보험과 은행의 경우 우리 금융기관에 면허를 내주지 않고 있으며 인도 등 일부 국가에서는 특별한 이유 없이 승인을 지연시키고 있다. 동남아국가연합(ASEAN·아세안)의 대표적 신흥경제국인 말레이시아의 경우 우리나라 금융업체로는 우리투자증권이 사무소를 개설했을 정도이다. 이슬람 율법으로 운영되는 은행과 보험의 경우 한국 업체에 아예 면허승인을 내주지 않고 있기 때문이다.

인도는 외국계 은행 진출을 여러 가지 규제를 통해 제한하고 있는데 최근에는 승인 자체를 이유 없이 지연시키고 있다. 이에 따라 신한은행이 2007년 12월 제출한 첸나이 지역의 지점 승인 신청은 7개월째 보류되었다. 국내 금융기관의 진출이 활발한 중국에서도 동시에 2개의 은행 설립 추진이 불가능하며 은행 1개 설립시 6개월의 시간이 소요되는 등 금융기관 지점 설립 등에서 적잖은 어려움을 겪고 있다. 그 외에도 멕시코는 자유무역협정(FTA)을 체결한 국가에 대해서는 100% 투자 진출을 보장하지만 한국 등 비체결국에 대해서는 은행 지분 소유를 49%로 제한하는 등 비영리 대표사무소 설치 정도만 허용하고 있는 상태다.

은행권 진출의 경우, 현지 은행의 지분을 매입할 때 경영권 행사가 가능한 지분매입을 권장하지만 아시아 대부분의 나라들이 외국은행의 지분 매입에 제한을 두고 있다. 중국은 20% 이상 넘지 못하고, 베트남은 30%, 인도는 5% 이상의 지분을 갖지 못하도록 제한하고 있는 것이다.

또한 우리나라 은행이 해외은행을 인수하기 위해 계약을 했으나, 현지 감독당국으로부터 대주주 자격의 적격성에 문제가 있다는 판단을 받아 지분취득승인이 거절되는 등, 불안정한 투자국의 규제가 존재하고 있다. 이러한 규제는 우리나라가 금융 해외진출을 함에 있어 보이지 않는 금융 서비스 장벽이 큰 걸림돌로 작용하고 있다. 더욱이 이러한 장벽으로 인해서 해외진출이 특정지역에 국한된다는 점이 부차적인 문제로 나타나기도 한다.⁸⁾

두 번째 문제점은 현재 시행되고 있는 금융정책이 해외진출 지원방안과 전혀 상충되지 않고, 오히려 이를 규제하는 방향으로 흘러가고 있다는 점이다.

8) 부록. <표-2> 주요국 금융서비스 장벽 참조

우선 금융지주회사법의 경우 부채비율을 제한한다는 문제점이 있다. 미국, 독일, 일본 등의 국가에서는 지주회사, 특히 일반지주회사의 부채비율을 규제하지 않고 있어 우리와 대조를 이룬다. 대한상공회의소가 공정거래위원회에 건의한 보고서에 의하면 재계는 부채비율 제한조항으로 인하여 계열사를 자회사로 전환하는 데 필요한 주식 취득비용을 조달하기 어렵기 때문에 많은 기업들이 지주회사로 전환을 하지 못하고 있다고 주장하면서 끊임없이 부채비율의 완화 또는 폐지 및 부채비율 예외적용 기간의 연장을 요구하고 있다. 금융지주회사법의 두 번째 문제점은 자회사 지분을 제한이라는 문제로 지주회사가 낮은 지분율에 의하여 자회사를 지배할 수 있도록 허용하면 그 지배가능범위가 확대되어 경제력집중이 심화될 우려가 있고, 구조조정에 장애가 되고 있는 재벌의 소유관계를 지주회사를 중심으로 하는 투명한 소유관계로 전환하도록 유도할 필요가 있다는 점을 고려한 것이다. PEF⁹⁾제도의 경우는 해외 진출하는 금융회사에 대해 회사가 보유한 자산의 운용방법을 실질적으로 제한하고 있으며 존속기간이 유한한 펀드로서, 무리하게 단기적인 경영성과에 집착할 경우에는 기업불안으로 인한 성장 잠재력 감소 등, 기업 내부의 피해는 물론이거니와 유상감자, 과도한 배당 회사 내부유보가 고갈 될 경우 신규 투자등에 어려움을 겪을 수 있게 되는 단점이 있다. 미국, 유럽은 물론 아시아의 국가에서 사모에 해당되는 자금모집 조건 외에는 자산운용의 대상 및 전략 등에 있어서 특별한 제약을 받지 않는 해외 PEF와는 달리 국내 PEF의 경우는 간투법상의 규제 및 제약을 준수해야하는 실정이다.

따라서 양 제도 모두 해외진출의 경우를 가정하지 않은 법의 존재라는 측면에서 해외진출의 지원에 있어 문제점이라 할 수 있겠다.

9) PEF(Private Equity Fund) : 100인 이하의 투자자들로부터 자금을 모아 기업을 사서 구조조정을 한후 이를 되팔아 이익을 챙기는 펀드. 만기시점을 5년~10년으로 지정하는 점에서 헤지펀드와 차이가 있음.

제Ⅳ장 금융산업의 해외진출 성공 사례와 연구

제1절 우리은행 아시아진출 사례

가. 진출배경

올해 초 국내 금융권은 이명박 정부의 금산분리 완화 정책에 따라 치열한 ‘생존 경쟁’을 예상했다. 글로벌 금융시장도 다국적 은행의 공격적 시장확대 정책으로 앞을 내다볼 수 없을 정도로 혼미한 상태였다.

이러한 가운데 우리은행은 아시아지역 점포망 확장을 위해 이미 영업 중인 중국, 홍콩, 베트남, 싱가포르, 인도네시아, 방글라데시, 인도, 바레인 점포와 추가로 중동 금융 중심지인 두바이, 중앙아시아의 카자흐스탄 진출(지점개설 또는 M&A 등)을 통해 아시아 지역의 점포망을 벨트형태로 구축할 방침이다. 아울러 ‘글로벌10200 전략’을 추진하여 아시아금융벨트 구축을 위해 중국우리은행 53개, 우리아메리카은행의 지방은행화 등을 통해 30개 점포 등 현재 39개인 해외점포망을 2010년까지 200개로 확장할 계획이다.

나. 진출과정

우리은행의 해외진출 방식은 아시아 신흥개발국의 금융시장 성장에 따른 영업기회를 적극 활용하고, 부동산개발금융의 대표적인 기법인 프로젝트 파이낸싱(PF)을 통한 자본수출과 사회간접자본에 대한 해외직접투자 등이 있다.

(1) 수출보험공사의 업무협약체결¹⁰⁾

2005년 6월 8일 우리은행과 한국수출보험공사는 국내 시중은행의 수출금융 참여를 통해 우리나라 기업의 수출활동을 지원하기 위한 업무협약을 체결했다.

협약은 우리은행과 수출보험공사 상호간의 이익과 더불어 해외수출기업까지 포함하는 포괄적 Win-Win 전략이라 볼 수 있다. 우리은행은 수출보험을 담보로 프로젝트 수출을 위한 외화자금을 수출기업에 제공함으로써 국내 금융기관의 풍부한 유동성을 수출에 활

10) 한국금융(2005). 『우리銀-수출보험공사 제휴』.

용하는 지원체제를 구축하고, 수출보험공사는 국내기업의 수출 및 해외 프로젝트 수행으로 발생하는 위험을 상쇄 할 수 있게 된다. 또한, 양 기관은 프로젝트에 대한 정보를 교환하고, 공동지원 프로젝트를 발굴·육성하며, 경쟁력 있는 조건의 금융패키지를 상호 제공하게 된다. 우리은행은 민간 금융기관에서 수출보험증권을 담보로 수출금융을 제공하는 Pure Cover방식¹¹⁾을 취급하게 되어 해외 프로젝트금융 참여에 있어 더욱 유리해졌다.

공적수출신용기관인 수출보험공사와의 업무협약 체결은 공동 금융지원사업인 선박, 플랜트 등 대형 프로젝트의 수출촉진을 위한 국내 공공부문과 민간부문의 모범적인 협력사업의 선례로서 우리나라 자본재 수출지원 강화는 물론 고부가가치 금융업무 확대 및 지속적인 제도발전의 계기가 된다.

(2) 우리은행의 IB 및 PF 금융지원

2005년 9월 우리은행과 수출보험공사는 국내 중소 조선회사의 벌크선박 5척에 대한 파나마 선박회사의 수출거래를 금융지원 했다. 당시 금융계약은 수출보험공사가 선박수출 프로젝트와 관련하여 발생하는 리스크를 커버하고, 우리은행은 수출보험을 담보로 파나마 선박회사인 'DD Shipping'에 대한 금융추진을 주관하는 것이었다.

그 동안 우리나라 기업의 선박, 플랜트 금융은 IMF 이후 외국계은행들이 독차지 해 왔으나, 우리은행의 파나마 선박회사에 대한 금융지원을 계기로 국내 상업은행에서 수출보험증권을 담보로 수출금융을 제공하는 Pure Cover 방식의 해외 프로젝트 금융 참여가 더욱 탄력을 받을 수 있는 계기가 되어 수출금융 시장에서 소외되었던 국내은행의 수출금융 제공 기회가 마련되었다.

〈표-5〉 우리은행의 주요 해외 IB 사업 현황

(단위 : 억원)

지역	프로젝트 내용	규모
두바이	알헬리오 도시개발사업	3,000
아부다비	쿨링 플랜트 건설사업	10,000
사우디아라비아	플랜트 건설을 위한 신디케이트론	23,000
키르기스스탄	도로 등 인프라 개발사업	5,000
아제르바이잔	바쿠 S-타워 아파트개발사업	3,000
러시아	사할린 올림피아 리조트 개발사업	1,800
카자흐스탄	알마티 국민주택 건설사업	3,000

11) Pure Cover 방식 : 상업금융을 활용한 정부의 수출지원방식으로 금융기관에서 수출보험증권을 담보로 수출금융을 제공하는 형태임. 선진국에서는 보편화 된 방식으로 우리나라는 일부 국책은행과 외국계은행에서 취급.

(3) 시사점

대형 투자은행들의 인수·합병(M&A), 나아가 파산까지 이어지는 현 사태는 2007년 8월 서브프라임 모기지 부실 사태가 표면화된 후 1년여 만에 마침내 월스트리트에 사상 최대 수술이 진행되는 셈이다. 이와 관련하여 우리은행도 2007년 12월말 기준으로 투자금의 무려 90.6%에 해당하는 4억 9100만 달러를 손실 처리했다. 일각에서는 손실 규모에 의한 이미지 하락은 불가피 하며, 기존의 해외투자활동에도 제동이 걸릴 것이라 여기고 있다. 자산운용이란 늘 많은 위험을 내포하고 있으며, 이렇듯 경기변동이나 예측하기 힘든 변수들로 인해 어려움이 겪는다. 문제는 각 금융당사자들이 얼마나 신속하게 이러한 사태를 대처할 수 있는지의 여부이며 수출보험공사야말로 든든한 조력자가 될 수 있으리라 생각된다. 은행 및 투자, 보험 등 금융의 각 주체들은 부동산이나 채권 등의 투자에 있어 보다 안전하고 더 큰 이윤을 얻을 수 있는 방안은 무엇인지 진지하게 생각해 봐야 할 때이다.

제2절 국민은행의 BII은행 투자 성공사례

가. BII 지분인수 배경 및 과정

국민은행은 국내은행산업의 성장한계와 금융기관 간 경쟁격화에 따른 수익성 악화를 극복하기 위해 장기지속 성장을 위한 Global expansion의 필요성을 절감했다. 이를 위해 먼저 Global 역량을 배양해야 했고, 그 방법으로 지분투자에 의한 경영참가를 통한 경영능력 향상을 기대했다. 그때 인도네시아 정부 소유 은행 지분 매각이 마무리 단계에 직면했고 인도네시아의 양호한 경제지표와 금융부문의 발전 가능성을 엿보아 글로벌 파트너들과 컨소시엄을 구성해 BII 지분인수에 참가하게 되었다.

나. 역량 이전 및 재무적 성과

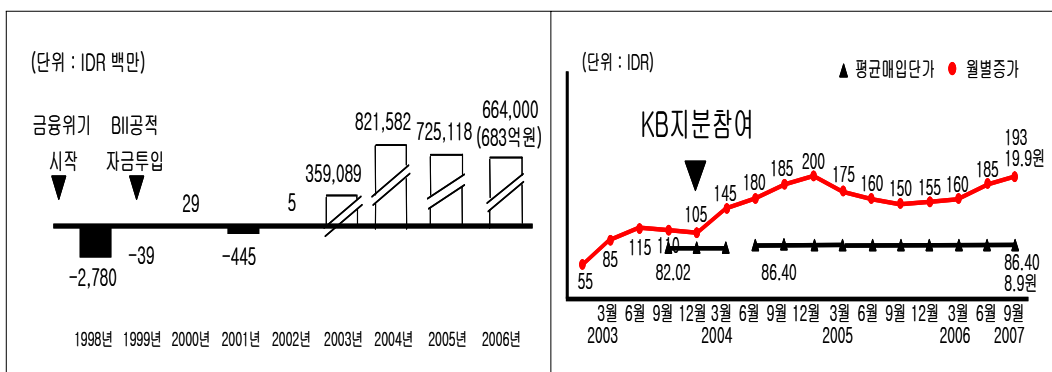
국민은행은 우선 BII은행의 개인금융, 신용카드, 기업 금융, 운영시스템, IT의 분야에서 주요 역량의 GAP을 분석했으며 각 분야의 국민은행의 강점 역량들을 이전했다. 이 과정에서 새로운 모델과 시스템을 개발 하게 되었고, 해외 타 은행과 견줄만한 경쟁력을 가지게 되었다.¹²⁾

12) 부록. <표-3> 국민은행의 BII은행에 대한 주요 역량 이전과 실적 참조

(3) 재무적 성과

2003년 12월 국민은행이 지분인수에 참여한 이후 BII 은행의 주가는 계속 상승 추세를 보였고, 1998년 금융위기 이후 마이너스를 보이던 당기순이익은 국민은행의 지분인수 후에 500억 원 이상의 당기순이익을 올렸다. 2007년 3월말 기준 546억 원의 자본이득이 발생하였고, 총 투자액 대비 65.4% 수익이 발생하였다.

〈표-6〉 우리은행의 BII 지분인수 이후 재무적 성과



(4) BII 지분인수 시사점

해외진출에 가장 큰 위협요소로 작용하는 리스크 관리를 컨소시엄 구성을 통해 분산시켰고, 당행의 역량 활용을 극대화 했다는 점, 대상은행의 시스템과 문화 이해를 기반으로 한 경영지원으로 현지화를 충실히 이행함으로써 수익지표 개선과 운영 효율성을 증대 시켜 높은 투자 수익을 얻은 것은 국내 금융기업의 바람직한 해외진출의 방향을 제시한 것으로 시사된다.



제 V 장 수출 보험을 통한 금융산업의 해외진출 활성화를 위한 지원 방안

제1절 수출보험공사와 금융기업과 연계한 TF구성

가. 금융수출과 한국수출보험공사

국내 금융사들이 대외적으로 해외진출에 어려움을 겪는 가장 큰 이유는 신용도와 자금력의 문제로 볼 수 있다. 주로 국내여신업무 위주의 생존전략으로 해외경쟁에 취약할 뿐 아니라, 해외 프로젝트 파이낸싱(PF)¹³⁾과 같은 규모 있는 사업에 있어서도 국내 금융기관이 설 자리는 없었다.

이러한 상황에서 한국수출보험공사가 금융산업 전반에 줄 수 있는 도움은 몇 가지로 압축된다. 우선, 세계 5위 수준의 수출보험업무 수주 경험을 바탕으로 얻은 경영 Know-how의 전수와 이전, 그리고 대규모 투자사업 컨소시엄 구성을 통해 국내 금융권의 참여와 인지도를 높이는 것이 있다. 다시 말해, 수출보험공사가 특정 프로젝트 컨소시엄의 주체가 되어 금융수출 활성화를 지원하는 것이다.

대표적으로 사우디 마라피크사로부터 수주한 중동 최대 규모의 플랜트 수출 진행시 수출보험공사가 발주자를 설득, 국내은행들이 금융제공에 참여하여 17년간 안정적 이자수익을 향유케 한 것은 공사에 의한 금융산업, 즉 ‘돈 수출’ 성공 케이스다.

나. 금융TF팀 구축

한국수출보험공사 - 금융권 - 기업으로 이루어지는 해외진출 방식은 앞서 언급한 사례와 같이 간혹 이루어져 왔다. 다만, 그동안 수출보험공사 - 금융 - 기업으로 이어지는 관계(이하 삼각편대) 속에서 국내 금융권이 해외투자에 기울인 노력은 극히 제한적이었다. 물론 매력적인 해외 프로젝트 파이낸싱(PF)사업에 지속적인 관심과, 해외점포 및 다양한 상품개발을 게을리 한 것은 아니었으나, 낮은 인지도와 적지 않은 위험부담으로 활발한 사업개발 및 입찰경쟁은 늘 소극적일 수밖에 없었다. 그런 만큼 여러모로 불리한 여건 속

13) 프로젝트파이낸싱(PF) : 유전개발이나 대형 부동산 개발 등 위험이 큰 대규모 사업에 주로 사용되는 자금 조달 방법. 금융회사는 사업주의 신용이나 담보물의 가치보다는 사업 자체의 경제성을 믿고 돈을 빌려 주고, 사업이 진행되면서 나오는 수익금으로 대출을 회수하는 금융기법이다.

에 놓여 있는 국내 금융권은 수출보험공사를 통한 간접적 해외투자 참여가 더욱 중요할 수밖에 없는 상황이었으며, 기존의 일시적이고 단절된 관계로는 장기적인 수익창출에 한계가 있을 수밖에 없다. 따라서 진정한 파트너십 및 동반자적 관계라 할 수 있는 금융TF팀 구축은 국내 금융산업의 해외진출을 보다 활성화 시킬 수 있을 계기를 마련해 줄 것이라 사료된다.

삼각편대의 이점은 단순히 금융산업의 해외진출 촉진에만 그치지 않는다. 우선, 수출보험공사의 경우 예산편성 및 추경예산 편성시 주무부처 및 국회의 의결(수개월 소요)을 거쳐야 하는데 이 때 발생할 수 있는 시간적·경제적 손실을 금융TF팀 내에 구성된 금융권과 기업을 통해 일정부분 감소시킬 수 있다고 본다. 14)조환익 前 사장은 취임직후 수출보험공사를 “한국전력공사, 한국가스공사와 같은 주식회사형 공기업으로 만들어 규모를 키우고 외국 3대 수출보험기업들과 경쟁하겠다.” 면서 무자본 특수법인에서 기금의 자본금화를 추진하려는 의도를 밝힌바 있다. 이는 무엇보다 예산편성 및 추경예산 편성 중 발생할 수 있는 사업기회의 손실을 감소하려는 생각에서 비롯되었을 것이라 짐작 된다. 그러므로 삼각편대를 포괄적으로 활용하는 금융TF팀 구축은 기존에 수출보험공사가 가진 의사결정 제약을 일정부분 완화시켜줄 것이며, 또한 금융업계 측면에서도 세계 5위 규모의 수출보험공사 인지도를 통해 투자 및 사업의 수주에도 긍정적인 영향을 얻을 수 있다. 더구나 기업의 경우에는, 해외진출 시 필요한 투자금 확보와 위험이전 과정을 신속히 이룰 수 있다.

특히 최근 점포개설을 통한 해외진출에 박차를 가하고 있는 우리은행과 같은 은행권으로서 러시아 및 동유럽 등과 같은 신흥시장 진출 시 발생할 수 있는 여러 위험을 수출보험공사를 통해 사전에 인지 할 수 있고, 보다 나은 투자처와 새로운 금융네트워크 구축으로 많은 도움을 이끌어 낼 수 있다.

이처럼 금융TF팀 구축은 국내 금융수출 활성화를 촉진시킬 촉매제로서의 역할을 기대할 수 있으며, 아울러 최근 더욱 부각되는 금융산업, 이른바 ‘돈 수출’ 산업에 있어 그동안 수출보험공사가 견지해 왔던 ‘수출축진을 통한 국민경제 발전 및 수출업의 진흥을 목표’라는 당위성 측면에서도 상당히 필요한 일이라 여겨진다.

다. 조직구성 및 업무절차

금융 TF팀 구성은 기본적으로 다음과 같다. 우선 협의체로서 의결부서를 두어 사업의 추진여부를 최종 결정하며, 업무의 조율과 진행 추진사업의 피드백을 담당할 실무부서와,

14) 이코노미리뷰. 『금융·영화수출로 新국부창출 한국수출보험공사』, 이코노미리뷰 2007 11-20호

평가부서를 둔다. 그리고 다시 세 개의 하위부서로서 탐색부서, 운용 및 계획수립부서, 자금부서를 두어 모두 다섯 개의 부서와 하나의 협의체를 이룬다.

이때 탐색부서는 PF가 가능한 지역 및 예상 PF를 사전에 확인하고 DB를 구축하는 일을 하며, 운용 및 계획 수립부서는 구축된 DB를 바탕으로 사업타당성 분석 및 PF입찰과 필요한 세부계획을 수립한다. 마지막으로 자금부서는 소요될 자금과 수익률, 이자비용 등 구체적인 자금의 동원계획과 관련된 추정치를 산출한다.

이러한 금융TF팀 하위부서는 모두 독립적인 운영을 통해 국내의 많은 금융기관 및 기업들이 참여할 수 있게 하며, 특히 지역별·인구별로 시장을 세분화하여 전문성 및 몰입도를 강조한다.

금융TF팀의 업무절차는 먼저 사업타당성 확인을 통한 사전분석과 포괄적인 DB구축을 담당하는 탐색부서의 역할로 시작하며 이후 각각의 부서를 통해서 도출된 근거를 바탕으로 실무부서가 자료의 종합 및 정리를 담당한다. 다음으로 협의체인 의결부서를 통해서 추진여부를 최종 결정하고, 수행가능사업에 대한 각 기업 금융사들을 대상으로 공개모집과 경쟁 입찰을 통해서 PF참여를 위한 컨소시엄을 확정한다. 다음으로 확정된 컨소시엄의 재무적인 이해관계를 조정하고, 마지막으로 해당 사업의 입찰에 참여하게 된다.

이후 평가부서에서는 사업추진과정을 전반적으로 피드백하며, 다른 입찰시 발생할 수 있는 오류를 줄일 수 있도록 한다.

라. 기대효과

금융 TF팀이 갖는 가장 큰 장점은 분산된 특성을 하나로 모을 수 있다는 것이다. 각각의 금융사 및 기업은 해외 시장의 잠재력이나 내재하고 있는 여러 위험의 변수들을 예측하기 쉽지 않고, 수출보험공사의 입장에서는 어떤 금융권 및 기업이 특정한 프로젝트를 참여할 의사나 계획, 그리고 기술력을 가지고 있는지 파악하기 쉽지 않다. 그러나 금융 TF팀은 이러한 단점을 제거할 수 있기 때문에 효율적인 업무분배와 지속적인 관계를 통해서 끊임없는 금융의 대형화, 겸업화, 국제화는 물론 전문인력의 영입 확충에도 유리한 고지를 선점할 수 있게 한다. 아울러 과감한 해외시장 공략을 통해 해외건설, 자원개발, 해외투자 활성화로 이어지는 금융투자순환구조를 형성할 수도 있다.

무엇보다 자금력 확보 및 실행계획을 사전에 수립 할 수 있기 때문에 프로젝트 파이낸싱(PF)을 위한 입찰경쟁 상황에서 다른 컨소시엄 구성보다 우위에 설 수 있게 된다. 뿐만 아니라 PF를 통해 국내의 유동 자금을 산업 자본화하여 해외 투자 및 자원 개발에 투입할 경우

수출을 통한 국부 창출은 물론 우리 금융산업의 국제 경쟁력 강화할 수 있어 수출보험공사가 추진하는 국내 금융산업의 해외진출이라는 당면 목표달성에 더욱 근접할 수 있다.

끝으로 이러한 과정을 통해 수출보험공사는 다소 제한적일 수밖에 없었던 기존 업무의 틀을 벗어나 새롭고 도전적인 업무의 참여기회를 얻을 수 있으며, 이는 향후 수주하게 될 수출보험업무나 새로운 방식의 사업 아이템 발견에도 도움을 주는 긍정적 효과를 낼 것이다.

제2절 투자위험보증 사업 확대에 따른 금융산업해외진출보험 개설

가. 현 수출보험제도의 해외투자 리스크 관리의 한계

국내 금융기업의 해외 진출 시 보유 자산과 신용에도 부담이 존재하지만 진출을 가로막는 가장 큰 요인은 대형 투자은행과 경쟁할만한 IB 핵심역량이나, 기업공개 등 금융산업의 경쟁력이 선진금융국가보다 현저히 낮다는 점이다. 이 상태로는 자금력이 뒷받침되어 해외진출을 한다 해도 선진은행들의 공세에 힘없이 밀려 버티기 힘들 것이다. 그러므로 우리에게 가장 시급한 과제는 역량을 키우는 것이다. 지분인수에 의한 경영참가, 해외은행과의 M&A등의 방법으로 선진 금융기업들을 익히고 역량을 키우는 것이 장기적인 관점으로 봤을 때도 우리나라의 금융산업이 성장하고 발전하는데 도움이 될 것이다.

그런데 문제는 선진금융기업에 대한 M&A 시도 시 따라오는 위험부담이 매우 크다는 것이다. 그 큰 리스크로 인해 국내 금융기업들은 기회가 있어도 손을 내밀지 못하고 있다. 현 수출보험제도에 해외사업에 관련한 리스크를 보장해주는 보험이 있다. 바로 해외사업 금융으로 국내·외 금융기관이 외국인(정부, 공공단체 및 외국법인 관련 금융기관)에게 수출증진이나 외화획득의 효과가 있을 것으로 예상되는 해외산업에 필요한 자금을 공여해주는 제도이다. 이것은 자본금이 없는 기업들에게 해외진출의 기회를 줄 수는 있지만, 이 제도만으로 기업들의 움츠려든 마음을 움직일 수는 없다. 해외 사업에 실패했을 때 원리금 상환의 부담은 여전히 기업의 것이기 때문이다. 환변동 보험, 해외투자 보험도 리스크를 줄이는데 많은 도움이 되고 있지만 근본적인 도움은 되지 못한다. 지금은 좀 더 적극적인 수출보험제도가 필요한 시점이다.

나. 투자위험보증 사업의 확대

수출보험공사는 해외자원개발사업을 활성화하기 위한 정책보험을 운영하고 있다. 투자위험보증 사업은 높은 투자수익을 기대할 수 있는 반면, 장기·대규모 투자 및 미래수익의

불확실성 등으로 높은 투자위험(High Risk, High Return)이 상존하고 있는 해외자원개발 사업을, 투자위험보증사업을 통해 투자자가 입게 되는 손실의 일부를 보상함에 따라 해외 자원개발사업 투자활동에 따른 투자손실 위험을 경감시키는 기능을 가지고 있다.

금융기업의 해외진출사업과 해외자원개발사업은 높은 투자수익을 얻는 반면, 미래수익의 불확실성하다는 유사점을 가지고 있다. 투자위험보증 사업의 범위를 늘려 금융기업의 해외진출사업까지 보장해주는 금융산업해외진출보험을 만든다면 금융기업들의 지분인수 혹은 M&A활동이 매우 활발해 질 것이다. 또 이를 통해 해외진출사업의 투자위험을 경감 시킴으로써 기존 금융기업뿐만 아니라 일반투자자들도 안심하고 투자할 수 있는 금융기업의 해외진출사업 시장을 조성할 수 있게된다. 즉 투자위험보증사업은 비전문가인 일반인들도 금융기업의 해외진출사업에 투자하여 해외진출사업에 따른 투자수익을 영위함으로써, 기존 금융기업뿐만 아니라 일반투자자 등의 참여를 통한 해외진출사업의 활성화를 도모할 수 있다. 또 가능한 최저수준의 보험요율, 높은 수준의 보상한도 등 투자자에게 유리한 방식을 채택함으로써 금융기업의 해외진출사업시장의 조성기능을 갖는다.

(1) 금융산업 해외진출보험 개설

앞서 말한대로 투자위험 보증사업의 확대와 동시에 금융산업을 직접적으로 지원 할 수 있는 보험종목의 개설이 필요하다. 현재 투자위험보증사업 내에 해외자원개발펀드라는 종목에 금융산업해외진출보험을 추가하여 제도적이고 구체적인 지원방안이 마련되어야 할 것이다. 부보대상과 부보금액은 종전 해외자원개발펀드와 유사한 형식으로 경영권 참여를 위한 주식투자, 용자, 수익권등을 보상해줘야 한다.

보험금액과 리스크가 크기 때문에 지원대상기업 선정에 있어서 출자총액과 자산, 신용의 기준을 현재 나와 있는 보험종목보다 상향조정하여 기업들을 선정해야 할 것이다.

〈표-7〉 투자유형에 따른 금융산업 해외진출 보험(부보대상, 부보금액)

세부종목	부보대상 거래	부보대상 금액
용자등	① 금융산업해외진출투자회사 등이 해외진출전담회사에 출자 하거나 수익권·사채·대출채권 취득방식으로 투자한 후 해외진출전담회사가 다음 각호에 해당하는 방법으로 투자한 경우 1. 차주에 대한 대출채권의 취득 2. 차주가 발행한 사채의 취득	연불원리금

주식등	① 금융산업해외진출투자회사 등이 다음 각호에 해당하는 방법으로 투자한 경우 1. 해외현지법인 및 외국법인과의 합작회사에 대한 출자 2. 인수지분의 100분의 50 이상을 차지하는 외국회사의 M&A, 기업의 경영권 참여를 위한 주식 및 지분투자 ② 금융산업해외진출투자회사 등이 해외진출전담회사에 출자 하거나 수익권·사채·대출채권 취득방식으로 투자한 후, 해외 해외진출전담회사가 피보험투자 상대방에 대해 출자하거나 지분을 취득하는 방법으로 투자한 경우	취득대가 (투자원금)
수익권등	① 용산업해외진출투자회사 등이 해외진출전담회사에 출자 하거나 수익권·사채·대출채권 취득방식으로 투자한 후 해외진출전담회사가 수익거래계약상대방의 수익권 등을 취득하는 방식으로 투자한 경우	취득대가 (투자원금)

다. 금융산업보험의 기대효과

금융산업보험을 개설함에 따라 국내 금융기업들은 불확실성이 높은 해외금융기업들의 투자 원금 회수의 리스크가 줄어들게 된다. ‘경영권 참여를 위한 거래’를 부보대상으로 약정해냈기 때문에 기업들의 소규모 투자 보다 해외기업을 향한 M&A 가 활발히 일어날 것이고, 외국 선진 기업들의 핵심역량을 흡수해 단기간에 세계적인 금융기업들과 어깨를 나란히 할 수 있을 것이다. 또한 수익권·사채·대출채권 취득방식으로 투자한 후 해외진출전담회사가 수익거래계약 상대방의 수익권 등을 취득하는 방식으로 투자한 경우에도 보상해주기 때문에 일반투자자 등의 참여를 통한 해외진출사업의 활성화를 도모해서 하나의 해외진출사업시장을 구축할 수 있을 것이다.

제3절 수출보험공사를 주축으로한 FB(Financial Brain) Project

가. Financial Brain을 육성합시다!

앞서 이미 지적한 바 있겠지만 미래산업의 한 축을 담당하게 될 금융산업 분야에서 우리나라의 국제적인 경쟁력을 갖출 수 있게 하기 위해서 필요한 것이 바로 해외진출이다. 수출보험공사는 조환익 前 사장때부터 꾸준히 강조해왔던 것처럼 금융수출이야말로 상품의 수출을 능가하는 무한한 잠재력을 지닌 성장산업으로서 그 가치를 인지하고 금융수출의 확대를 위한 꾸준한 노력을 해오고 있다.

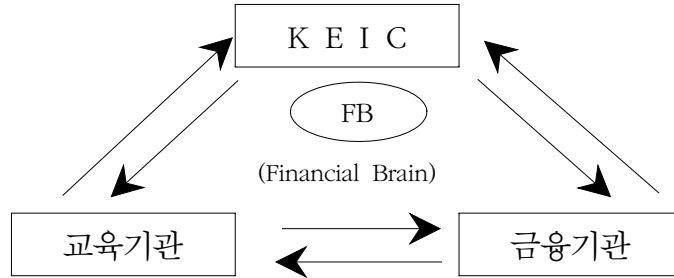
수출보험지원액을 100조원 이상 달성하고 1000억원 이상의 흑자를 달성하며 성공시대를 연 수출보험공사에서 근래 활발히 지원하고 있는 금융산업의 해외진출 지원이야말로 앞으로 우리나라 금융분야에서 첨병역할을 톡톡히 해나갈 수 있을 것이다. 하지만 우리나라 금융산업이 아직 해외 선진금융사들과의 경쟁에서 여전히 뒤쳐지고 있는 이유 중 하나가 바로 금융산업 분야 전문인력의 부족일 것이다. 금융인력 네트워크 센터의 2007년도 보고서에 의하면 금융산업의 기초 분야인 은행의 경우에 있어서도 인력의 질이 외국은행에 비해서 현저히 낮은 수준이었고, 그 인력규모 역시 비교열위에 있는 상황을 보여주고 있다. 파이낸셜 타임즈(Financial Times) 역시 '급증하는 수요에 미치지 못하고 있는 한국의 금융 전문인력(South Korea's banks go shopping for talent)'라고 지적하며 곧 시행을 앞두고 있는 자본시장통합법에 대한 대책마련 요구에도 불구하고 경쟁력 관건의 주요 요체가 될 전문인력의 부족이 우리나라의 금융시장 확대에 있어 장애가 되고 있다고 지적하기도 했다.

따라서 최근 수출보험공사가 새롭게 역량을 쏟아 붓고 있는 금융수출 분야에서 문제점으로 대두되고 있는 인력부족난을 해결하고자, 수출보험공사가 그동안 축적한 높은 대외 신인도와 업무능력을 바탕으로 하여 금융 전문인력(Financial Brain)의 육성의 주체가 된다면 수출보험공사 자체에서 금융 전문인력 부족에 따른 문제를 타개할 수 있을 뿐 아니라, 장기적인 관점에서 본 프로젝트를 통해 육성된 금융 전문인력이 국내는 물론 세계의 금융산업에서 그들의 실력을 발휘할 수 있을 것이라는 긍정적인 기대에서 본 방안을 제시하고자 한다.

나. FB의 참여주체

수출보험공사와 금융회사, 교육기관이 상호 유기적인 관계를 형성하여 FB의 육성에 최대한 노력을 하도록 한다.

〈그림-1〉 FB의 참여주체



FB 프로젝트에 대해서 간략히 설명하자면 수출보험공사가 프로젝트의 주체가 되어, 정부를 대행하는 기관으로써 전체적인 프로젝트의 조율업무를 맡게 된다. 프로젝트의 수행 과정에 있어서 문제점을 수행하고 꾸준한 사후점검을 통해서 프로젝트를 강화하게 될 것이다. 또한 전반적인 금융수출 업무에 필요한 인력을 공급하게 된다. 교육기관은 FB를 육성하는 기관으로 수출보험공사와 금융회사로부터 받는 금융상, 업무상의 지원을 통해서 금융 전문인재의 육성을 담당하게 된다. 금융회사는 수출보험공사와 더불어 육성된 인력을 직접 실전 업무에 투입하고 이들을 통해서 우리나라가 금융산업이 해외진출을 하는 데 있어서 경쟁력을 극대화 시킬 수 있도록 할 것이다.

다. FB육성, 수출보험공사에서 할 수 있습니다.

본 방안에서 수출보험공사는 프로젝트 전반에 걸친 프로세스를 관리, 통제하는 역할을 담당하게 될 것이다. 그동안 축적해온 대외신인도와 업무능력을 바탕으로 프로젝트 수행에 있어서 안정성과 신뢰성을 제공하며 FB 프로젝트의 수행결과를 반기별, 연도별로 나눠 평가함으로써 본 방안의 성과도를 측정하도록 한다. 위 방안에서 수출보험공사는 정부를 대행하는 국책기관으로서 역할을 수행하게 되며, 최근 재정경제부에서 시행한 '미래산업 청년리더 10만 양성계획(금융분야)'과 같은 정부 입안정책에 대한 전폭적인 지원을 하도록 한다. 수출보험공사를 주체로 하는 인재육성을 위한 기금(가칭 FB기금)을 조성하여, 높은 안정성과 신뢰성을 바탕으로 자본 마련에 결정적인 역할을 하도록 하는 것이다. 최근의 금융산업의 해외진출에 있어서 금융기관의 현지화 전략기법이 활발히 사용되고 있으므로 해외에서 역시 현지인의 금융 전문인력화를 위한 금융상 지원을 하도록 한다. 또한 해당 진출국 가운데 본 프로젝트에 참여를 희망하는 국가에 한해, 'FB기금'에 참여할

수 있도록 하고 그 대가로 현지 인력에게도 동등한 수준의 교육서비스를 제공한다. 나아가 금융기관이 진출하게 될 해당 진출국 당국과도 양해각서(MOU) 이상의 협약을 체결하여, 동 프로젝트를 통한 인력의 수급이 국가 대 국가의 인력 거래로 확대 발전 될 수 있도록 한다.

본 프로젝트를 통해서 수출보험공사는 앞서 소개한 방안 1의 TF팀은 물론 향후 금융수출 업무에 있어서 일익을 담당할 주도적·창의적 인재를 수급함으로써 동 업무능력을 증대시키면서 경쟁력 있는 업무처리를 수행할 수 있게 된다. 또한 지속적인 선진금융시장과의 교류를 통해서 금융분야의 기술적인 업무능력 축적을 바탕으로 해외 수출보험공사와의 경쟁에서도 우위를 점하게 될 것이다.

라. 교육기관은 인재육성의 Pool이 될 것입니다.

금융 전문인력의 육성이 실현될 교육기관은 나라의 동량지재를 키운다는 사명감하에 프로젝트를 수행하게 된다. 본 프로젝트의 대상이 될 교육기관으로는 국내대학 10개/해외 대학 5개(미국, 영국등 선진금융시장 보유국의 대학이 해당)가 선정될 것이다. 교육기관의 선정기준으로는 ① 당 대학의 금융, 경제분야 연구실적 ② 교수진의 우수도 ③ 재학생의 금융 및 경제전반에 걸친 이해도 및 학습 우수도 ④ 금융회사와의 산학협동의 결합정도 등 일정기준을 측정하여 교육기관을 선정토록 한다.

본 프로젝트에서의 교육기관의 역할은 선정된 교육기관에서 ‘금융-수출보험’이 연계된 실무분야의 전문강좌 혹은 금융산업 전반에서의 실무업무에 관한 강좌를 개설하여 금융산업 쪽에 뜻을 두고 있는 학생들이 보다 전문적인 지식을 습득할 수 있도록 하는 것이다. 현재 금융을 전문적으로 가르치고 있는 기관은 카이스트(KAIST)의 금융전문대학원 정도를 제외하고는 전무한 실정이다. 더군다나 지금 카이스트에 개설된 강좌가 실무보다는 이론 위주로 가르치고 있는 안타까운 상황에 처해있다. ‘실행에 의한 교육(Learning by Doing)’이라는 모토아래 금융현장의 감각을 일깨울 수 있는 실습 위주의 양질의 수업 서비스가 제공되어야 할 것이다. 지식 습득의 실재성을 위해서 금융업계의 실무자들을 초빙하여 수업을 이끄는 방향도 고려할 수 있다.

그리고 국내·해외의 선정된 대학간의 인력교류를 수행하는 것이다. 매년 기간과 인원 규모를 지정하여 국내대학과 해외대학간에 일종의 ‘금융학 교류 연수 프로그램’을 시행하여 한 나라에서만 배움으로써 자칫 편협된 지식만을 익힐 수 있는 오류를 범하지 않도록 하는 것이다.

더불어 본 프로젝트에 참여하는 학생 중 우수모범 학생에게 일정부분 장학제도를 지원하는 방안을 실행함으로써 학생 스스로의 성과를 높일 수 있도록 할 것이다. 또한 학부생에게만 국한되는 것이 아니라 보다 전문적인 지식을 필요로 하는 인력의 육성을 위해서 해당 교육기관에서 금융 관련 연구인력을 모집하여 교육 서비스를 제공함으로써 차후 정부 산하기관에도 연구인력을 공급해줄 수 있겠다. 그리고 향후에 금융산업에 진출할 금융 전문인력이 미리 업무의 '감'을 익힐 수 있도록 산학협동의 일환으로 금융사 인턴십을 할 수 있도록 보장하는 방안도 강구할 수 있다. 금융사의 현장감과 경험을 익힐 수 있도록 하는 인턴십 기회를 제공하는 것은 차후 금융산업의 해외진출에 있어서 금융인재들에게 필요한 창의적이고 도전적인 정신을 함양하는데 좋은 역할을 하게 될 것이다.

본 프로젝트 참여를 통해서 교육기관으로서는 각 교육기관간의 교육 경쟁력을 제고시킴으로써 보다 우수한 인재를 해당 학교에 유입할 수 있는 기회를 얻을 수 있으며, 교육에 참여하는 학생의 입장에서는 수출보험공사는 물론, 향후 해외에 진출하게 될 금융회사 등에 취업할 수 있는 폭넓은 기회를 얻게 될 것이다.

마. FB는 일선 금융기관에서 빛을 발할 것입니다.

본 프로젝트를 통해 육성된 인재는 수출보험공사의 향후 금융수출 업무의 효율화 증진과 경쟁력 향상을 위해서 제공되는 것은 물론, 실질적인 해외진출을 겪게 될 금융회사에도 그 인력을 제공할 수 있다. 이를 위해서 금융기관은 교육기관과의 지속적인 산학협동 프로그램을 제공하여 기업과 교육기관 간에 상호 WIN-WIN할 수 있도록 다양한 금융정보와 취업정보를 제공해 주는 역할을 담당하게 될 것이다. 특히 금융산업 분야 중에서도 해외의 업무를 경험할 수 있는 금융 전문인력 활용을 위한 쿼터제를 제안한다. 본 프로젝트를 통해 육성된 금융인재에 대해서 금융기관에서 각각의 할당량을 지정하여 수급, 실무에 투입시킴으로써 아는 것을 직접 실천하는 '지행합일(知行合一)'이 실현되도록 하는 것이다. 이를 통해 활용되는 전문인력은 활발한 네트워킹을 통해서 나아가 해외의 금융사에도 우리가 우리 손으로 키운 금융 인재들을 공급해 줄 수 있는 길이 열리게 될 것이다.

따라서 금융기관은 이를 통해 금융업무 전반은 물론 인력부족으로 인해 난항을 겪던 해외진출 분야에 있어서도 업무 전반의 능력 향상을 기대할 수 있으며 해외 금융사와의 경쟁에서도 뒤처지지 않는 경쟁력을 지니게 될 것이다.



제Ⅵ장 결론

지난 2007년도부터 가시화되어 왔던 서브 프라임 모기지의 악몽을 지나 지금은 미국과 세계를 선도해 나아가던 투자은행(IB)들이 연속으로 파산·매각되면서 전 세계의 금융시장을 충격으로 몰아넣고 있다. 이러한 소위 ‘미국발 금융쓰나미 사태’는 많은 이들로 하여금 금융시장의 회의적인 시각을 가지게 하고 있는 것이 사실이다. 그러나 금융산업이야말로 미래의 신 성장동력 산업으로서 수많은 부가가치의 창출을 예상할 수 있으며, 침체를 견고하고 있는 우리나라 경제를 회생시킬 수 있는 하나의 가능성으로 제시되고 있다. 수출보험공사는 이러한 방향을 견지하여 금융수출 분야를 눈여겨보고 각종 지원제도를 수행하고 있으며, 앞으로 금융산업의 발전에 일익을 담당해야 할 것이다.

논문 작성을 하면서 우리나라의 금융산업이 해외진출 분야에 부진의 원인을 인식적인 면과 구조적인 면의 두 가지 이유로 분석해보았다. 인식적인 면의 문제는 금융산업을 제조업 분야, 실물경제의 보조수단으로 보고 해외진출의 중요성을 간과하고 있으며, 선진 금융사와의 경쟁 자체에 대한 두려움 때문에 활발한 해외진출이 이뤄지지 못한다는 점이다. 구조적인 면의 경우 우리나라 금융시장의 낮은 자본력과 인력의 부족, 그리고 정부의 각종 규제와 해외 진출국 당국의 금융시장 진출제한 규제 등이 해외시장으로의 진출을 꺾는 우리나라의 금융산업에 걸림돌로 나타났다. 이러한 구조적·인식적인 문제의 사이에서 인식적인 문제의 경우는 단순히 우리가 어떠한 해결방안의 제기를 통해서 해결될 수 없는 사안이 아니라, 전체적인 금융시장의 참여자들 모두가 해외진출의 필요성을 공감하기 위해서 국가 전체의 전방위적인 노력이 필요하다고 생각되었다. 따라서 현재 실질적인 경쟁력 부족이 드러나고 있는 자본력의 부족, 인력의 부족을 해결할 수 있는 구조적 문제점의 해결을 위한 수출보험공사의 지원 방안에 초점을 맞추게 되었다.

앞서 제시한 우리은행과 국민은행의 사례에서 ‘금융수출지원’으로 나타난 수출보험공사의 지원 방안을 보다 확대시키기 위해서 우리는 일선 금융기관과 연계한 금융전문 TF팀의 구성과, ‘금융산업해외진출 보험’의 개설, 금융인력 육성을 위한 FB(Financial Brain)프로젝트의 세 가지 방안을 제시하였다.

첫 번째, TF팀의 구성은 금융산업의 진출의 관련주체인 금융권과 기업에 수출보험공사

가 함께 일종의 삼각편대를 구성함으로써 시너지효과를 통해 해외진출 업무의 효율성 향상을 극대화 시킬 수 있는 촉매제가 될 것으로 예상된다.

두 번째, 방안인 금융산업 해외진출 보험은 현재 운용중인 수출보험제도의 해외 투자부문에 있어서 제한받을 수 있는 리스크 관리의 부담을 완화시켜줌으로써 M&A를 비롯한 금융진출 업무에 큰 도움을 줄 수 있을 것이다.

세 번째, 방안인 FB PROJECT는 장차 금융산업의 주도적·창의적인 인재의 개발을 위해서 수출보험공사와 교육기관, 금융회사들이 협력, 금융인재의 육성을 도모하자는 것이다.

금융기관의 해외진출은 수익성, 성장가능성 등을 감안하여 스스로 판단해야 할 사안이므로, 해외에 진출하여 현지에서 이윤창출 기회를 모색하는 것은 어디까지나 국내 금융기관의 문제이지만, 최근의 미국발 금융위기에서도 잘 알 수 있듯이 금융기관의 성공과 실패는 국가 경제에 큰 영향을 미칠 수 있다. 따라서 근래 수출보험공사가 관심분야로 설정하여 많은 지원을 하고 있는 '금융수출 분야'가 앞서 제시한 방안을 토대로 하여 좋은 성과를 거두게 된다면 금융산업의 발전은 단순히 기업 하나의 결과물이 아닌 국가 전체에 이득을 주는 원동력이 될 것이다.

참고문헌

- 김옥동(2000). 금융산업의 전략적 업무제휴에 관한 연구. 배재대국제통상대학원
- 임정무(2001). 국내은행의 국제화 방안에 관한 연구. 배재대국제통상대학원
- 예금보험공사(2005). 국내외 금융산업 및 예금보험동향과 쟁점(5p). 예금보험공사
- 한국경제신문(2005). 한경비즈니스 매거진 11-518호. 한국경제신문
- 한국은행(2007). [보도참고자료]국민경제와 금융산업. 한국은행
- 한국금융연구원(2007). 국내금융회사의 해외진출 전략. 한국금융연구원
- 임병길(2007). 국내 PEF의 해외진출 지원방안에 관한 소고. 한국금융연구원
- 내일신문 경제인좌담회(2007). 금융수출강국을 향하여. 내일신문
- 금융인력 네트워크 센터(2007). 금융인력 기초통계 분석 보고서.
- 이코노미리뷰(2007). 금융·영화수출로 新국부창출 한국수출보험공사. 이코노미리뷰 11-20호
- 김태근(2007). 초대형 플랜트 수주 숨은 조연은 수출보험. 매일경제
- 은용주(2007). 수출보험공사 우즈벡 도시사업에 3700억 달러 지원. 아시아경제
- 임승태(2007). 국내은행의 해외진출 동향과 성공적인 전략방안. 전국은행연합회 월간 '금융'
- 서병호(2007). 국내 금융회사의 해외진출 과제와 전략. 한국금융연구원
- 재정경제부(2007). 국내금융기관의 해외진출 지원방안
- 임승태(2007). 국내 은행의 해외진출 동향과 성공적인 전략방안. 전국은행연합회
- 김훈(2007). 국내은행의 해외진출 활성화 방안. 한국은행 조사국 금융산업팀
- 김화진, 송옥렬(2007). 기업인수합병(143p~144p). 박영사
- 세계경제연구원(2007). 세계화시대의 한국금융산업(132p,134p). 세계경제연구원
- 삼성경제연구소(2007). SERI전망 2008(15p). 삼성경제연구소
- 한국금융연구원동향실(2008). 미쓰비시UFJ금융그룹의 미국 지역은행 완전 자회사화 및 시사점
- KOTRA Global Business Report(2008). 주요국의 서비스장벽 현황과 대응방안. KOTRA
- 이학렬(2008). 수출보험공사 국내기업 해외진출 지원. 머니투데이

- 최경환(2008). 수출보험공사, 칠레 발전소건설 10억弗 지원. 파이낸셜뉴스
- 강종만(2008). 국내은행의 해외진출 현황 및 전략. 한국금융연구원
- 임별철, 구정한, 서병모, 강종만(2008) 국내 금융회사의 투자은행업무 활성화 방안. 한국금융
연구원
- 송지영(2008). 금융제도와 금융기관의 이해(259p). 청목출판사
- 최호열(2008). '돈 수출 전도사' 조환익 한국수출보험공사 사장. 동아일보
- 수출보험공사(2008). <http://www.keic.or.kr/>(수출보험제도)

부 록

〈표-1〉 2005년 세계은행순위 : 총자산, 기본자산 기준¹⁵⁾

(단위 : 억달러)

기본자산기준		총자산기준	
CITI Group	794	Balclays Bank	15,915
HSBC Holdings	744	UBS	15,676
Bank of America	740	Mitsubishi UFJ	15,085
JP Morgan Chase	725	HSBC Holdings	15,020
Mitsubishi UFJ	639	CITI Group	14,940
국민	115	국민	1,808
우리	71.7	신한	1,590
신한	71.6	농협	1,310

15) 한국금융연구원, 『국내금융회사의 해외진출 전략』, 2007

〈표-2〉 주요국 금융서비스 장벽

국가	제목	내용
대만	최저운영자금 과다책정	외국은행 지점 설립시 최저운영자금투자액 1억 5천만 대만달러 요구. 신규지점 설립시 추가금 1억 2천만 대만달러 투자 요구.
러시아	금융·보호업 지분제한 및 영업제한	러시아 내 외국은행 지점 허용 불가. 보험분야의 경우 외국자본의 25%이상 지분취득 허용불가(단, 49%를 초과하는 러시아 기업은 일반인 대상보험등에서 업무 제한).
인도	대출의무 등의 각종 규제	전체대출금의 32%를 수출기업·중소기업·농업·주택분야 등에 우선대출, 해외차입제한, 예금과 차입금의 25% 금액 인도국채투자 의무화.
중국	동일년도 설립가능 지점 수 제한	은행 설립시 동시 2개 은행 설립 추진 불가. 1개 은행 설립시 6개월 이상 시간 소요 (년 2개 가능).
	보험사 설립요건에 관한 각종 규제	외자보험사 설립을 위한 요건으로 보험업무 30년 이상, 중국 내 대표사무소 설립 2년 이상 경과, 설립신청서 제출 전년도 자산총액 50억 이상의 요건 충족 요구.
태국	외국인 투자·경영 규제	보험산업에 대한 외국인 투자 및 외국인 경영권 한도 25%로 제한(2008년 8월까지 49%로 확대 예정)

〈표-3〉 국민은행의 BII은행에 대한 주요 역량 이전과 실적

분야	BII 약점	역량 이전	국민은행의 강점	주요실적
운영 시스템	· 영업점 업무와 후선업무 혼재 · 개인 및 기업여신 구분 없이 운영 · 여신금액에 따라 영업점에서 본점으로 이양되는 수작업 프로세스	←	· 후선업무 집중화 시스템 · 개인, 기업여신 개별 Scoring System · 지역심사센터 대출실행 프로세스	· 인사관리 및 경영정보시스템 구축(국민은행 자회사 KDS 지원) · 여신관리 및 ALM 시스템 개발
IT	· 거래 위주의 IT 구조 · 취약한 MIS,CRM 플랫폼 · 전사 차원의 리스크 관리 지원 시스템 취약		· 고객중심의 IT 시스템 · 우수 IT 인프라 및 시스템 구축역량	· 인터넷 뱅킹 활성화 및 폰 뱅킹 시스템 개선
기업 금융 (SME/Commercial)	· SME고객 마케팅과 체계적 계좌관리 미흡 · 소수 대기업위주 여신 (corporate loan)구조	←	· 체계적 계좌관리 및 마케팅 기법 · 선진 리스크 관리 시스템 · 여신총량 한도(exposure) 관리	· 현금관리서비스(CMS) 구축 · 여신프로세스 개선 및 데이터 구축

장려상 | 수출보험을 통한 국내 금융 산업의 해외진출 지원 방안

	<ul style="list-style-type: none"> · 리스크 관리 시스템 취약 · Credit Rating System 취약으로 신용도에 따른 합리적 가격결정 미흡 		<ul style="list-style-type: none"> - 사후관리 및 조기경보체계 - 심사, Rating 분리 · 여신가격시스템(신용등급반영) - 중소기업(SME) Scoring Modell System 	<ul style="list-style-type: none"> · 상품개발(Merchat Credit Facility 등) · 여신고객 마케팅 능력 배양(직원교육, 고객정보 및 세일즈 관리시스템 구축) · Loan Origination System 개발 · SME 대상 관계마케팅 구축 · B2B업무 관련 소개 및 표준업무절차 제정
개인 금융	<ul style="list-style-type: none"> · 고객정보 부족 · 금융상품, 서비스의 다양성 부족 · 주관적 판단에 의존한 대출 프로세스 		<ul style="list-style-type: none"> · 선진 CRM 시스템 · 금융상품개발 능력 (패키지 상품 등) · 대 고객 마케팅 기법, CS 문화 	<ul style="list-style-type: none"> · 신상품 개발, 주택금융 제도개선, 가격결정모델 개발 · 담보평가방법 전국 표준화 작업 진행(업무시간단축) · NPL관리, 주택금융 마케팅 지원
신용 카드	<ul style="list-style-type: none"> · 신용정책 부재 및 시스템 미비 · 취약한 신용카드 IT시스템 · 소규모 카드 포트폴리오 (규모의 경제 구현 어려움) 	←	<ul style="list-style-type: none"> · 선진적 리스크 관리 역량 (Total Exposure 관리, Scoring 시스템 등) · 신상품 개발 및 마케팅 기법 · 타겟 고객 관계 마케팅 역할 	<ul style="list-style-type: none"> · 데이터 분석시스템 개발, 국내방식의 CSS적용 운영 · 회원모집 관련 프로세스/시스템 개발 · 회원 행동 접수화 및 신용회복 시스템 개발

장려상

중국의 산업정책 변화에 따른 “법률지원서비스” 보험 신상품 개발 전략

“Law Support Service” Insurance New Product Development
Strategies by Industrial Policy Change in China

강 경 수 (한국외국어대학교 국제지역대학원)

조 지 현 (한국외국어대학교 국제지역대학원)

요약문

2008년은 수출보험공사의 지원 실적 100조원 시대를 맞이한 의미 있는 해로, 수출보험공사가 한국경제의 초석이자 원동력이라고 할 수 있는 수출무역의 증대와 성장을 위한 확실한 조력자로 자리매김하게 되었다. 이에 따라 본 논문은 수출보험공사의 보다 나은 발전적인 정책방안을 제시하여 한국경제의 동력인 수출무역에 더욱 기여할 수 있도록 새로운 시각에서 수출무역의 국제환경 변화를 연구하고, 수출보험공사의 수출보험제도에 대한 새로운 제도 방안을 모색, 제시하였다. 이번 연구는 한국의 수출무역의 최대 상대국이자 흑자국인 중국을 중심으로 한·중간의 수출 무역을 중점 연구하고자 한다. 특별히 최근 중국의 산업 정책 변화에 따른 새로운 정책입법안들로 인한 중국의 산업구조 변화와 이로 인한 한국의 대중 수출기업의 문제점 및 기업의 피해사례를 연구하여 그에 대한 해결 방안으로 새로운 수출보험제도를 제안함으로써 수출보험공사가 수출무역 환경변화의 새로운 역할을 할 수 있도록 하였다.

우리나라의 수출무역의 구조를 살펴보면 최근까지 대미수출무역을 중심으로 이루어져 왔으나, 90년대부터 급부상 하고 있는 중국을 중심으로 한 신흥 아시아 시장이 각광받기 시작하면서 이들과의 수출무역은 계속 증가하는 추세이다. 한국무역협회의 발표에 따르면 최근 8년 사이 우리나라의 무역거래국 중 흑자 대상 국가는 선진국에서 개발도상국으로 그 패턴이 변화한 것으로 나타났다. 그중에서 한국의 최대 교역국인 중국과의 교역을 살펴보면 1992년 한·중 수교이후 대중수출무역은 급성장하기 시작하여 2003년 미국을 제치고 한국의 최대 수출대상국으로 자리매김하였고, 2006년 기준 대중 무역의존도는 67%에 달하고 있다. 한국무역협회 무역연구소는 “우리나라의 대중 수출은 양적으로 증가하고 있으나 중국시장에서의 경쟁력은 2006년 들어 약화되고 있으며 이는 전체 대중수출증가에 마이너스 요인으로 작용하고 있다”고 밝혔다. 이런 상황엔 몇 가지 요인이 있다. 그중에서 중국의 산업정책 변화에 따라 기존의 획일화된 산업육성정책과는 달리 최근 차별화된 산업의 질적 성장을 추구하면서 2·3차 중심 국내산업 육성정책과 고부가가치 시장의

확대를 위한 새로운 정책들이 출현하여 이로 인한 경영환경의 변화가 국내 대중수출 기업에게 최대 위협요인이 되고 있다.

중국정부가 제시한 11차 5개년 계획에 따르면, 중국 내부의 산업구조 고도화 정책 추진을 위해 중국의 국내기업 육성과 시장의 경쟁력 강화를 위한 연구개발과 기술혁신을 중심으로 중국 기간산업의 국제경쟁력 제고를 도모하기로 하였다. 또한 작년 말 중국의 제10기 전인대(전국민대표대회)에서는 현지에 진출한 우리기업들과 관련된 법규를 포함해 무려 22건의 법안을 통과시키고 2008년 올해 본격 시행에 들어갔다. 그 중에서, 가장 이슈가 되고 있는 정책 법안으로는 첫째, 내·외자기업의 기업소득세 단일화법, 둘째, 신노동계약법, 그리고 세 번째로 반독점법이다. 이런 새로운 법안들로 중국의 국내 산업에 대한 보호경향이 점차 두드러지며 이로 인한 한국의 현지 투자기업 및 수출기업의 어려움은 날로 증가하는 추세이다. 또한 중국의 산업정책 변화에 따라 2·3차 산업인 기술·지식산업이 계속 증가하고 있다. 2007년 2월 중국 국가지적재산국에서 발표한 내용에 따르면, 중국 내 발명특허 등록건수는 전년 대비 21.2%가 증가하여 전체 발명특허등록의 43.4%를 차지하고, 이는 중국 내의 기술수준이 양적인 증가뿐만 아니라 질적인 변화를 의미한다고 할 수 있다. 이 중 주요 기술분야에서 전기/통신의 특허가 가장 많이 출원되었고 특히 2005년부터 크게 증가하고 있는 추세이다.

중국의 기술·지식서비스 산업 육성 정책으로 대중 수출에서 서비스 무역은 점차 증가하고 있는 추세이다. 하지만 상품 수출부문에서의 흑자 기록과는 다르게 서비스 부문에서는 적자를 기록하고 있다. 최근 들어 1·2차 산업의 저부가가치 저가품목에 대한 수입규제는 계속 심화되고 있으며, 현재까지 상품수출 무역은 흑자를 기록하고 있으나 흑자폭은 날로 감소하고 있다. 이러한 상품수출 무역이 장기화 될 경우 상품무역으로서의 수출 한계가 드러나게 될 것이다. 하지만 2007년 중국 상무부에서는 '수입 장려 기술 및 제품 목록'을 발표하여 수입을 장려하고 있고 이는 우리기업의 대중수출 구조의 전환이 필요함을 의미한다. 이 목록에는 기술력이 필요한 산업 분야의 품목이 다수를 차지하고 있으며 이는 한국기업이 시장경쟁에서 우위를 선점하기 위해서는 기술력을 바탕으로 한 중국 내 진출과 투자가 중심이 되어야 함을 의미한다. 이러한 기술·지식산업으로의 수출이 필요한 시점에서 한국기업의 R&D분야 투자도 증가하는 추세이다. 하지만 고부가가치 산업부문의 수출은 한국 정부에서도 가장 고심하여 투자하고 있는 분야이다. 해외 지식재산권 피침해 1위 국가인 중국으로의 고부가가치 산업 분야 기술수출은 우리로 하여금 철저한 대비를 절실히 필요하게 한다. 이를 위해서는 정부차원의 적극적 지원이 먼저 이루어져야

할 것이며 정부차원의 적극적 지원과 함께 안전한 기술·지식산업의 수출판로가 확보된다면 우리기업의 고부가가치 중심 수출로의 전환이 가능하게 될 것이다.

그리하여 본 논문에서는 수출의 최대 조력자인 수출보험공사의 역할을 통해 적극적 수출지원이 이루어 질 수 있도록 무형의 기술력과 지식산업의 교역에서 발생하는 법률적 분쟁에 대비하고자 “법률지원서비스”보험 제도라는 새로운 전략을 제안하였다.

중국과의 교역 중 고부가가치 산업내의 무역에서 발생하는 분쟁은 점차 증가하고 있으며, 법률적 문제에 수출기업이 부딪치게 되면, 법률적 분쟁에서의 장기화와 시간과 자본의 부족으로 분쟁해결을 포기하는 경우가 다수를 이루고 있다. 이런 경우를 보완하고 대비하기 위한 새로운 보험제도 방안인 “법률지원서비스”보험 제도를 제시하고자 한다. 이미 이러한 형태의 법률지원보험은 선진국인 미국과 유럽, 일본 등지에서 시행되고 있다. “법률지원서비스”보험제도는 수출기업 및 수출업자에게 안정성과 신뢰성이라는 수출보험의 최대 장점을 부각하여 수출의 불안요소를 최소화 할 것이며 미래를 대비하는 수출보험 중 가장 중요한 수출지원 서비스 보험제도가 될 것이다. 또한 이러한 보험제도는 기술수출 증대와 육성을 위하여 반드시 필요한 필수적인 제도라 할 수 있다.

Abstract


본 논문에서는 한국의 수출무역에서 최대 상대국인 중국을 대상으로 한·중 간 수출무역 구조와 대중 무역으로의 수출무역 구조 변화를 짚어보고, 이러한 무역구조의 변화를 통해, 최근 중국의 2·3차 산업인 기술·지식산업의 발전과 현황을 살펴보았다. 또한, 그에 따른 대중 수출무역에서 발생하는 문제점을 지적하고자 한다.

본 연구에서는 대중 수출무역에서 발생하는 문제 중, 중국의 산업정책 변화에 따른 입법 내용을 연구하여, 현재 중국의 산업정책의 흐름과 동향을 알아보고 이러한 정책입법들을 통해, 한국의 대중 수출기업에게 어떠한 문제점이 발생하고, 어떠한 영향력을 미치는지에 대해서 알아보았다. 그리고 이러한 문제점에 대한 기업의 피해사례 연구 등을 통해, 새로운 시각에서 문제점에 대한 해결방안을 제시하였다. 또한 현재 수출보험공사가 가지고 있는 기존의 지식서비스 보험 제도를 소개하고, 이와 더불어 새로운 보험 제도인 "법률지원서비스" 보험의 신설 방안을 구체적으로 제시하였다.

논문주제어 : 무역구조, 수출무역, 정책입법, 수출보험제도, 법률지원서비스

차 례

I 서론	127
II. 중국의 부상(浮上)과 국제 무역환경 변화	128
1. 국제 무역환경의 변화	128
2. 한·중 무역구조의 변화	129
III. 중국의 산업정책 변화와 기술·지식산업의 발전 현황	132
1. 중국 내 산업정책 강화와 입법 동향	132
2. 중국 기술·지식산업의 발전 현황	135
3. 한·중 기술 무역 현황	138
IV. 대중 수출기업의 법률 분쟁 피해 사례와 “법률지원서비스” 보험 상품 개발 방안	140
1. 대중 수출기업의 법률 분쟁 피해 사례	140
2. 기술 무역 관련 기존 수출보험 제도 현황	145
3. “법률지원서비스” 보험의 내용과 구성	146
V. 결론	151



I. 서론

본 연구는 2008년 수출보험공사의 100조원 시대를 맞이하여, 한국경제의 초석이자 원동력이라고 할 수 있는 수출무역의 증대와 성장, 그리고 그에 따른 수출보험공사의 보다 나은 발전적인 정책방안을 제시하여 한국경제의 동력인 수출무역의 성장과 발전에 도움이 되고자 새로운 시각에서 새롭게 수출무역의 국제적 환경 변화와 그에 따른 수출무역의 조력자인 수출보험공사의 수출보험제도에 대한 새로운 제도 방안을 모색, 제시하였다. 본 연구는 기존의 수출보험에 관련된 다양한 선행연구와 실증분석의 연구결과 등을 통해, 연구의 방향성을 한층 더 집중, 세분화시켜 거시적인 국제무역 환경의 변화에서 탈피하여 국가와 국가, 지역과 지역의 무역환경의 변화를 요소로 삼아, 보다 구체적이고 세분화된 실질적이고 실용적인 방안을 제시하고자 하였다. 이번 연구에서는 선행연구들의 주된 논점인 세계화(Globalization)와 IR(International Relationship)관계 이론에 대한 기존체계의 접근에서 벗어나 조금 더 구체적이고 세분화된 지역적 특성을 고려한 연구를 진행하였다. 세계화 추세에 따른 국제경제와 세계무역 패턴의 변화는 이미 선행 연구의 대상이 되었으며, 그에 따라 이미 수많은 논문에서 여러 가지 실증적인 연구 결과들을 가지고 있다. 하지만 현재까지도 지역별 혹은 국가별 특수성과 특성을 고려한 지역에 관련된 연구들이 많지 않았으며, 그에 따라 수출무역의 환경적 변화의 새로운 시각과 새로운 접근의 시도는 많지 않았었다. 그리하여 이번 연구에서는 세계화 시대에 따른 국제적인 세계무역 환경의 변화를 통해 한국 수출무역의 변화과정을 개괄, 정리하고 현재의 세계수출 무역환경의 변화 및 동향을 짚어보고자 한다. 특별히 본 연구에서는 한국의 수출무역 대상국 중 최대 상대국인 중국을 대상으로 한·중 간 수출무역 구조와 그에 따른 대중 수출무역에서 발생하는 문제점을 지적하고자 한다. 본 연구에서는 대중 수출무역에서 발생하는 문제점 중, 중국의 산업정책 변화에 따른 입법 내용을 연구하고 이러한 정책입법들을 통해, 한국의 대중 수출기업에게 어떠한 문제점이 발생하고, 어떠한 영향력을 끼치는지에 대해서 알아보고자 한다. 그리고 이러한 문제점에 대한 기업의 피해사례 등을 통해, 새로운 시각에서 문제점에 대한 해결방안을 제시하고자 한다. 또한 현재 수출보험공사가 가지고 있는 기존 보험 제도를 소개하고, 그에 따른 새로운 보험 상품의 신설 방안을 제시하고자 하였다.

본 연구를 통해, 지역(중국)과의 무역에서 앞으로 수출보험공사가 한 단계 더 새롭게 도전해야 할 새로운 방안을 제시하고자 한다.



Ⅱ. 중국의 부상(浮上)과 국제 무역환경 변화

1. 국제 무역환경의 변화

국제무역 환경의 변화에 가장 큰 요인은 세계화(Globalization)와 그에 따른 WTO체제의 등장이었다. 1986년 9월 GATT의 8차 라운드인 Uruguay Round를 시작으로 국제무역 수지의 불균형과 국제무역 구조의 심화를 해결하기 위한 국제사회의 움직임이 활발하게 진행되고 있었다. 그 결과 1995년 1월에 출범한 WTO(World Trade Organization)체제는 세계 무역 질서를 바로잡아야 한다는 국제사회의 목소리를 반영한 새로운 기구로 탄생했다. WTO체제 출범은 국제경제 질서의 변화를 알리는 중요한 신호탄이 되었다. 이러한 WTO체제의 세계무역 흐름은 국가 간 경제활동과 무역구조 변화에 수많은 영향을 끼치게 된다. 세계무역시장의 장벽은 낮아지고, 국가별, 지역별 간의 개방화 속도는 가속화되었다. 이러한 가속화 추세는 기존의 미국 중심의 단일구조에서 벗어나 국제경제와 세계무역의 흐름의 변화로 새로운 블록 경제를 형성해 나간다.

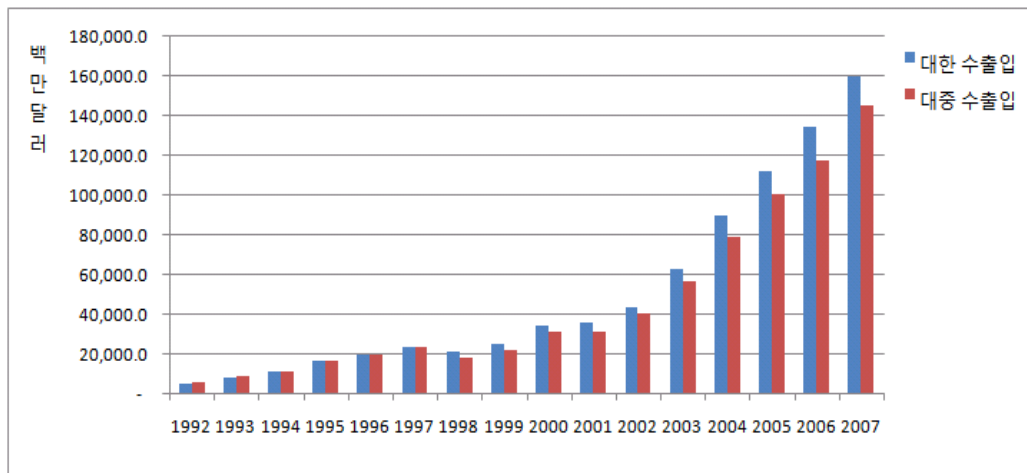
북미 3권을 중심으로 블록 경제를 형성한 NAFTA, 유럽 10여 개국으로 구성되어 시작된 EU, 그리고 일본과 미국을 중심으로 아시아태평양 지역의 경제적 협력기구인 APEC과 싱가포르, 인도네시아를 중심으로 최근 들어 신흥시장으로 각광을 받고 있는 베트남 등지를 포함한 동남아시아 10개국의 연합인 ASEAN 등이 출현하게 되었다. 지역경제의 블록화 현상이 눈에 띄게 두드러지면서 국제경제와 세계무역의 패턴은 점차 자국의 보호무역주의(신보호주의)에서 자유무역을 전제로 한 무한경쟁의 시대로 변화하게 되면서 이러한 세계무역의 전반적인 구조변화는 국제무역 환경의 변화 요인이 되었다. 또한, 아시아의 신흥 공업국가(NICs)들의 급격한 성장과 부상은 국제경제의 흐름에 큰 영향을 끼치게 되었다. 개도국 혹은 공업국이라도 불리는 이들 국가 중에 한국이 있었다. 1960년대 한국경제의 가장 큰 원동력은 바로 수출무역이었다. 당시에는 큰 기술력이 필요치 않은 경공업 중심의 산업(신발·가발)등이 효자 수출 품목이었으며 당시의 수출 품목의 대부분은 미국으로 수출되었다. 그래서 최근까지도 한국경제에 있어 대미 수출무역의 의존도는 중요한 부분을 차지하고 있었다. 이러한 수출무역의 흐름이 국제경제와 경제 블록화와 맞물려 크게 변화하고 있는 추세이다. 기존의 미국과 유럽을 중심으로 한 선진국으로의 수출무역이

이제는 점차 감소, 둔화되고 있으며, 90년대부터 급격히 부상하고 있는 중국을 중심으로 한 신흥 아시아 시장으로 수출무역이 확대되고 있는 실정이다. 이러한 세계무역의 환경 변화에서 중국의 부상은 그 무엇보다 중요한 대상이 되고 있으며 그에 따른 대중수출 의존도는 나날이 증가하고 있는 추세이다.

2. 한·중 무역구조의 변화

1979년 중국의 개혁·개방 이후, 중국은 괄목상대할만한 경제성장을 보여 왔다. 경제성장 연 9%대의 성장을 멈추지 않고 2008년 현재까지도 여전히 중국경제는 국내의 여러 가지 어려움과 국제경제의 압력 속에서 경제 연착륙을 고려해야 할 만큼 성장을 거듭해 오고 있다. 이러한 눈부신 경제 성장과 국제지위의 상승은 점차 세계무역과 국제경제에 적지 않은 영향을 끼치고 있다. 1992년 한국과 중국의 한·중 수교는 그동안 미국과 유럽을 중심으로 한 한국 수출무역의 단조롭고 획일적인 수출환경의 변화를 가져오게 되었다. 한·중 수교로 한국은 중국으로의 수출무역의 기회를 약속 받을 수 있었으며, 기존의 대미 수출의존도의 어려움과 난제들을 해결할 수 있는 새로운 수출무역의 출구로 각광받기 시작하였다. 중국과의 수교로 많은 기업들은 값싼 노동력을 얻을 수 있었으며, 중국에서 생산되는 저가의 원자재, 원료 등을 수입할 수 있게 되었다. 이러한 한·중 수교로 인한 수출무역의 새로운 구조적 변화는 한국경제에 있어 무엇보다도 중요한 활성요소가 되었다.

[그림 1] 한·중 간 수출입 동향



자료출처 : KITA 중국경제DB

1992년 8월 한·중 수교당시 중국과의 수출입총액은 63.7억 달러에 불과하였으며, 한국 교역에서 중국이 차지하는 비중이 2.1%에 불과하였다. 하지만 2003년을 기준으로 중국은 미국을 제치고 한국의 최대 수출대상국으로 자리매김하기 시작하였다. 2007년 작년까지 기준으로 1,452.9억 달러, 1992년 수교 당시와 비교해보면 22.7배나 급성장한 무역규모를 알 수 있다. 이와 같은 성장은 어떤 국가의 무역에서도 볼 수 없는 엄청난 양의 급성장한 무역규모이다.

〈표 1〉 한·중 간 위상

연 도	중對한국 위상			한對중국 위상		
	수 출	수 입	총교역	수 출	수 입	총교역
1992	24(5위)	26(7위)	50(7위)	27(6위)	37(5위)	64(5위)
2002	155(4위)	285(3위)	440(5위)	237(2위)	174(3위)	421(3위)
2006	446(4위)	898(2위)	1,344(4위)	695(1위)	486(2위)	1,181(1위)
2007	561(4위)	1,040(2위)	1,601(4위)	820(1위)	632(1위)	1,452(1위)

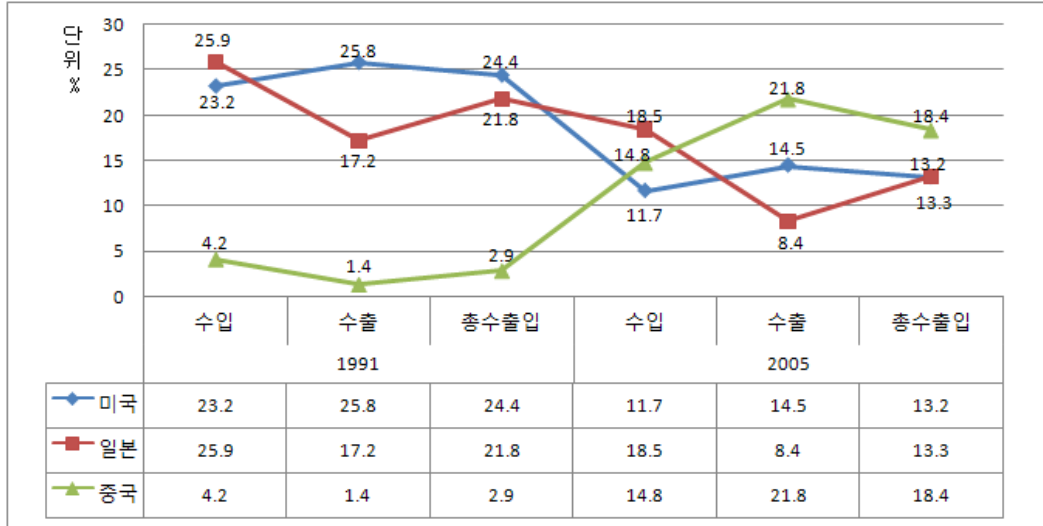
자료출처 : 중국세관통계

또한, 중국은 2004년도에 한국 최대 교역국으로 부상했으며, 2007년도 수입규모면에서도 일본을 제치고 최대 수입대상국으로 부상하였다. 한국도 1992년도 수교 당시 중국의 7위 정도의 교역 대상국에서 2007년 일본, 미국, 홍콩에 이어 제 4위의 교역 대상국으로 부상하였으며, 수입규모 또한 일본에 이어 2위를 차지했다.

이처럼 대미 혹은 대유럽 수출무역의 중심에서 이미 현재 대중무역 중심으로 변화하고 있으며, 한국경제에 있어서 대중 무역의존도는 2006년 기준으로 67%이고, 그중에 수출의존도는 37%를 상회했다. 이처럼 높은 수출의존도는 세계 어느 나라에서도 그 유례를 찾아볼 수 없다.¹⁶⁾ 향후 25년간 중국의 경제 성장률이 연평균 7.5%, 무역 성장률이 8%에 달한다면 중국의 무역의존도는 계속 상승해 2030년에는 72% 이상까지 상승하게 될 것이 분명하다. 이는 무서운 경제적 의존도를 보이고 있다는 설명이라 할 수 있다.

16) 현재 독일만이 수출의존도가 30%를 넘어섰으며 일본과 미국은 모두 10%정도 수준이다. 일본의 경우 수출의존도가 가장 높았던 때에도 16%에 불과했으며 미국은 12%를 초과한 적이 없다. 그렇기 때문에 많은 사람들이 중국은 더 이상 무역의존도 상승을 용인해서는 안 된다고 여기고 있다. (중국경제정보망. 中 대외개방 新 전략 및 직시해야할 5가지 문제점. 2007.12.)

[그림 2] 한국 주요 무역상대국의 수출입시장 의존도



자료출처 : KITA, 한국무역통계

또한, 1990년대 이후 한국의 무역구조는 변화하였다. 한국의 주요 교역 대상국은 미국과 일본이었다. 1995년 이전에 한국의 무역구조는 약 40%정도의 비중이 미국과 일본에 의존적인 무역구조를 가지고 있었다. 하지만 1992년 한국과 중국 간의 수교로 인해, 무역구조는 크게 변화하기 시작하였다. 1990년대 초반, 중국과의 교역은 4, 5%에 불과했지만 이후 지속적인 성장과 증대로 인해 2005년에는 18.4%를 기록하였다. 하지만 이와 반대로 미국에 대한 무역 비중은 1991년 23.2%에서 2005년 13.2%로 감소하였으며, 일본의 비중 또한 25.9%에서 13.3%로 감소하여, 앞으로 점차 선진국에 대한 무역규모 비중은 낮아질 전망이다.¹⁷⁾

17) 강승호, 박현옥(2005). 한국의 무역구조 변화: 미·일·중과의 산업내무역을 중심으로. 한중사회과학연구 제4권 제2호, pp.10



Ⅲ. 중국의 산업정책 변화와 기술·지식산업의 발전 현황

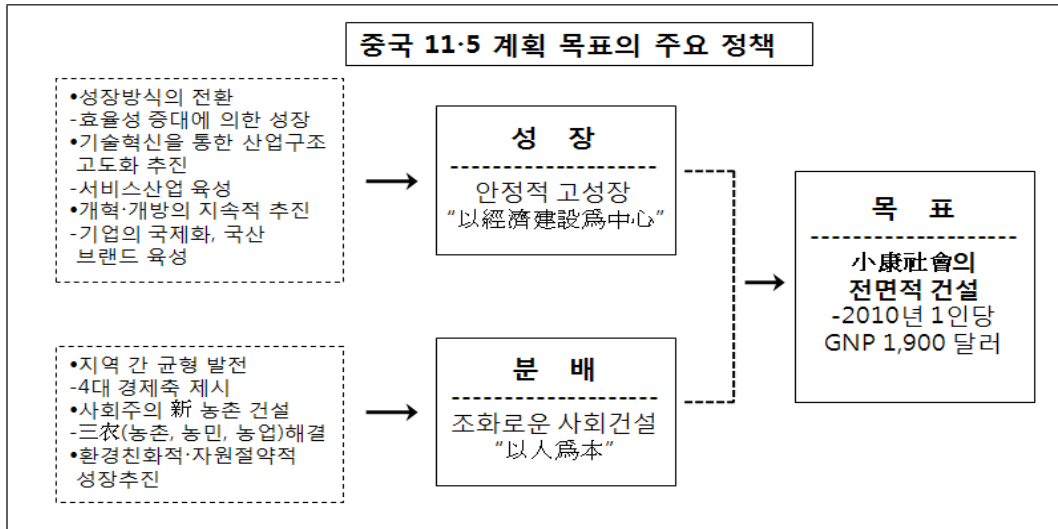
1. 중국 내 산업정책 강화와 입법 동향

2008년도는 한·중 수교 16주년을 맞이하는 해이면서, 동시에 중국과의 수교에서 한층 성숙된 수교를 약속한 뜻 깊은 한해가 되고 있다. 2008년 5월 말 베이징에서 양국 정상은 만나 양국의 관계를 '전면적 협력 동반자 관계'에서 '전략적 협력 동반자 관계'로 격상하기로 합의하였다. 이후 2008년 8월 25일 양국의 정상인, 이명박 대통령과 후진타오 주석은 처음으로 그 구체적 내용을 담아내는 의미 있는 자리를 가졌다. 이는 '전략적 동반자'라는 개념으로 격상시킨 만큼 양국의 관계에서 진정으로 실질적이고 구체적인 후속 방안이 마련돼야한다는 판단 때문이었다. 제대로만 된다면 이는 수교 이후 경제 교류 중심으로 발전해 온 양국 관계가 전방위적으로 협력 분야가 확대되는 전기가 마련될 수 있기 때문이다.¹⁸⁾ 특별히 올해도 중국은 여전히 '小康社會(소강사회)'의 전면적인 건설을 국가의 가장 큰 핵심 모토로 가지고 있으며, 2010년까지 1인당 GNP 1,900달러 달성을 중국 정부의 11차 5개년 계획의 최종 목표로 삼고 있다.

11차 5개년 계획은 중국정부가 2006년부터 2010년까지 중국경제 운영 방향을 제시하는 것으로써 2005년 10월 중국공산당 전체회의를 거쳐 수립한 '新국가정책'이다. 최근 중국경제는 고성장을 거듭하면서 세계 중심국으로 부상하고 있는 만큼 11차 5개년 계획에 대한 관심이 그 어느 때보다 주목되고 있다. 중국의 이번 11차 5계획의 기본구상은 성장방식의 전환, 기술혁신을 통한 산업구조 고도화, 개혁개방의 지속적 추진을 통해 안정적 고도성장을 달성하고 지역 간 균형발전, 사회주의 신농촌건설, 환경친화적·자원절약적 성장정책을 통해 조화로운 사회를 건설함으로써 궁극적으로 '소강사회'를 이룩한다는 것을 목표로 하고 있다. 이와 동시에, 중국 내부의 산업구조 고도화 정책 추진을 통해 산업 간 자원의 효율적 배분을 도모하고 경쟁정책 도입을 통해 국가 독점체제를 견제함으로써 사회주의 시장화를 이루겠다는 의지를 내비치고 있다. 이와 함께 중국 내 국내기업의 육성과 시장의 경쟁력 강화를 위해 연구개발과 기술혁신을 통해 첨단제조업과 소재산업 등 기간산업의 국제경쟁력 제고를 도모하고 있다.

18) 강준영. 韓·中 정상 전략적 협력 실질적 논의해야. 매일경제신문 2008.8.24. 기고.

[그림 3] 중국의 11차 5개년 계획 목표의 주요 정책



자료출처 : 해양한국 2006.4.

이러한 중국의 국내기업과 산업의 육성 정책과 함께 외자기업에 대한 정책 변화는 이제까지의 일방적 특혜·우대정책에서 벗어나 외자기업에 대한 관리감독을 강화할 계획으로 변화하고 있는 추세이다. 이와 관련하여 최근 작년 말, 제10기 전인대(전국인민대표대회)에서는 현지에 진출한 우리기업들과 관련된 법규를 포함해 무려 22건의 법안을 통과시키고 2008년도 올해 본격 시행에 들어가고 있다. 그 중에서, 최근에 가장 이슈화 되고 있으며 이미 시행이 되고 있는 정책 법안을 크게 세 가지 정도로 볼 수 있다.

(1) 내·외자기업의 기업소득세 단일화

중국은 11차 5개년 계획에서 발표했듯이, 중국 내의 내수시장 효율성 증대와 국내기업의 육성을 위해 그동안 외국기업 및 외자기업의 유치를 위해 차별적으로 운영해왔던 기업소득세에 대한 특혜 정책을 2007년 3월 전인대회를 통해 폐지하고 내·외자기업에게 단일 기업소득세 25%를 적용토록 했다. 원래 특혜·우대정책 중 하나였던 외자기업에 대한 기업소득세는 이익발생 연도로부터 2년간 면제, 3년 50% 감면이라는 기업소득의 우대 혜택이었으나, 2008년 1월부터 이 법안은 이미 통과, 시행되고 있어 현지에 있는 한국의 중소기업에게는 적지 과장을 가지고 있는 리스크로 인식되고 있다.

(2) 신노동계약법의 시행

2008년 1월 중국에서 가장 이슈화되었던 정책적 법안은 바로 신노동계약법이었다. 2004년 입법 초안 작업부터 법안이 통과되는 2007년 6월까지 무려 전인대 상무위원회의 4차 심의에 걸렸으며, 이미 입법의 초안부터 중국의 각지에서 전국적인 논쟁의 중심에 떠올라, 전인대는 공개 의견을 구하는 법안으로 건국 후 12번째로 가장 큰 사회적 의견을 구하는 작업을 거쳤다. 이로써, 2008년 1월 1일부터 신노동계약법은 시행되었다. 이 법안의 내용 요약해 본다면, 1)노동조합의 권한강화 2)계약기간의 장기화 3)파견근로자 권익 보호 강화 4)퇴직금 지불 의무화 등의 주요 내용을 골자로 하고 있으며, 이미 중국 현지 외국기업은 80%이상의 노조설립이 이루어진 상태이며 이와 함께 인건비용 상승을 부추기는 원인으로 지적받고 있다. 이로 인해 한국의 중·소기업 중, 특별히 노동력이 절대적으로 필요한 공장재 가공 상품을 주로 생산하는 기업들은 상당한 리스크로 상당부분 중국에 공장 설비시설 등을 놓고 무단 도주하는 사태도 발생하고 있는 실정이다.

(3) 반독점법

2008년 8월 1일, 국무원에서는 '반독점법'의 발효를 발표하였다. 중국의 '반독점법'의 기본적인 취지는 시장경쟁에서의 공정한 경쟁을 지향하고, 시장경쟁을 완화하며, 또한 소비자의 권익을 보호하기 위한 법령으로, 가격카르텔, 시장지배지위 남용을 제한, 합병, 행정 개입을 규제하는 등의 내용을 그 골자로 하고 있다. 이는 미국의 반트러스트법(Antitrust Laws)과 맥락을 같이 하고 있다. 하지만 처벌 면에서는 벌금을 중심으로 형사상 책임까지는 추궁하지 않는 것으로 나타났다. 처벌 내용으로는 시장지배지위를 남용할 경우 기업은 전년 매출액의 1~10%를 벌금으로 부과하며, 독과점 위반의 경우 지정한 기일 내에 시정하는 동시에 50만 위안 이하의 벌금을 부과하는 것으로 되어 있다. 이러한 '반독점법'이 다국적기업 및 외자기업에게 주는 부담감은 크다 할 수 있다. 특히 외국기업의 M&A 부분이나, 지적재산권에 대한 내용을 담고 있어 실질적으로 중국 국내기업의 보호를 육성하고 외국계기업 활동의 정책적 제재조치라는 비판을 받고 있다. 이와 관련해 앞으로 중국 내 기업 활동을 하는데 있어서 법규와 관련된 문제를 신중하게 처리해야 할 필요성이 대두되고 있으며, 특히 중국 내 기술·지식산업의 육성으로 인해 지적재산권 관련 문제가 증가할 것을 예상¹⁹⁾, 사전에 미리 법률적인 문제 등을 준비해야한다는 설명이다.

19) 지적재산권에 관련된 기본적인 권익은 국가의 보호를 받지만, 장기간 독점적인 권한으로 유지하는 어려운 상황이라는 예측이다.

앞으로도 중국은 이러한 정책적 입법을 예고하고 있어, 한국의 현지 투자기업 및 수출 기업에게 적지 않은 파장을 가져올 전망이다. 이러한 중국 정부의 일방적인 외자기업의 특혜·우대정책의 변화로 인한 정책법안의 입법으로 특별히 한국의 수출기업 및 중·소기업 등은 많은 혼란을 겪고 있으며, 이로 인해 발생하는 피해도 점차 증가하는 추세이다. 이러한 중국의 정책적 변화에 대한 대처가 미숙하고, 숙지하기에도 그 내용들이 방대하고 복잡하여 대중수출기업에게는 최근 들어 또 하나의 차이나 리스크로 인식되어지고 있는 추세이다.

2. 중국 기술·지식산업의 발전 현황

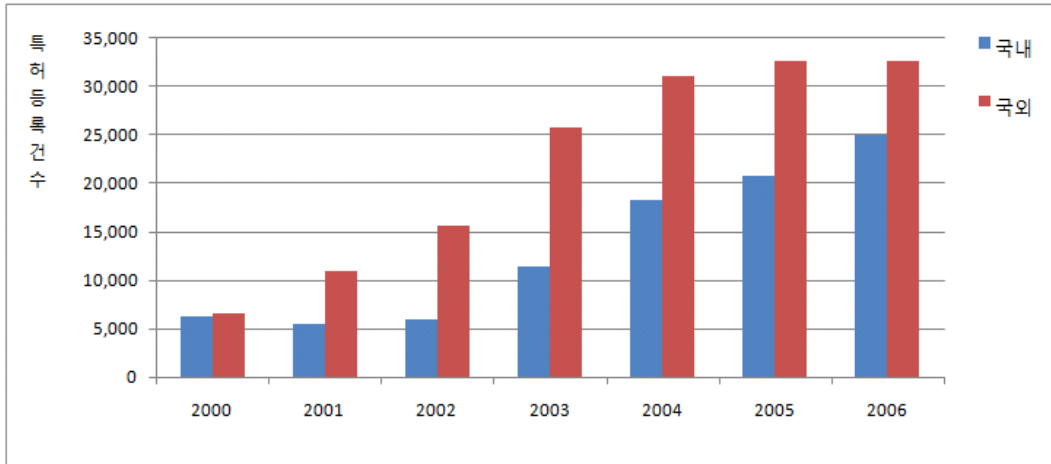
이미 위에서 언급했듯이, 중국 내 전반적인 산업별 정책 현황과 정책입법들의 발효로 인해, 다국적기업 및 외자기업의 어려움은 날로 커지고 있는 추세이다. 이와 더불어 중국 국내 기업들은 국가의 정책적 보호와 육성 등의 방안으로 시장경쟁에서 점차 비교우위를 선점하고 있으며, 이러한 때에 중국은 점차적으로 1·2차 산업의 저부가가치 상품 생산보다는 2·3차 산업의 고도의 기술화와 과학적인 발전을 꾀하고 있다. 특별히 기술·지식산업에서의 발전은 급격한 증가를 보이고 있다. 중국의 기술·지식산업의 증가추이를 가장 잘 보여주고 있는 것이 기술특허 관련인 성장이다. 2007년 2월 중국 국가지적재산권국(國家知识产权局)에서 발표한 내용에 따르면, 국내 발명특허 등록건수는 전년 대비 21.1% 증가한 25,077건으로 전체 발명특허 등록의 43.4%를 차지한다고 했으며, 특허 출원건수는 누계기준 300만 건을 초과하였으며, 그 중 발명특허로만 누계기준 100만 건을 넘어선 것으로 나타났다.²⁰⁾ 이는 중국 내의 기술수준이 실질적으로 높은 발명특허출원건수를 통해, 양적인 증가뿐만 아니라 질적인 변화를 가져왔다고 볼 수 있다. 또한 중국정부는 지적재산권과 관련하여 2006년에 지적재산권에 관한 전략을 정책으로 수립하고, 지적재산권 발전을 위한 ‘11·5’ 계획을 마련하여, 제3차 특허법 수정 등 법률적·제도적 구조 정비 작업에 힘을 쏟고 있으며, 국가지적재산권국에서는 ‘더욱 중요한 것은 이러한 흐름이 전 국민의 지적재산권에 대한 의식을 향상시키는데 중요한 환경을 조성한 것’이라는 평가를 내놓고 있다. 중국 내 발명특허의 증가세는 중국 정부의 R&D에 대한 지출 증가에 힘입은 것이다. 통계에 따르면 2006년 중국의 R&D에 대한 총지출은 전년대비 22% 증가한 3,000억 위안으로 GDP의 약 1.4% 수준에 달하고 있다.²¹⁾ 그러므로 중국내의 기술·지식산업에 대

20) 대외경제정책연구원 북경사무소(2007). 중국의 2006년 특허출원 및 등록현황, 중국경제 현황 브리핑, 7(6).

21) 위와 동일.

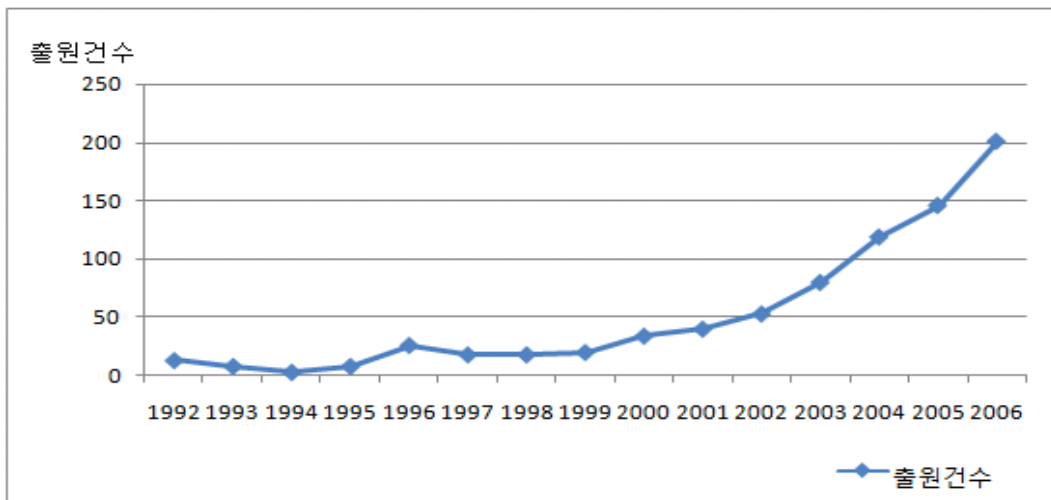
한 변화추이가 상당히 빠른 속도로 변화하고 있으며, 이와 더불어 중국의 기술발전이 기술·지식산업으로의 발전으로 이어지고 있다. 이는 현재 한국에서의 중국 기술특허에 관련된 통계자료를 통해, 중국의 기술 발전의 추세를 볼 수 있다.

[그림 4] 중국의 발명특허 현황



자료출처 : 《经济日报》, “发明专利为何重要” (2007.2.9)

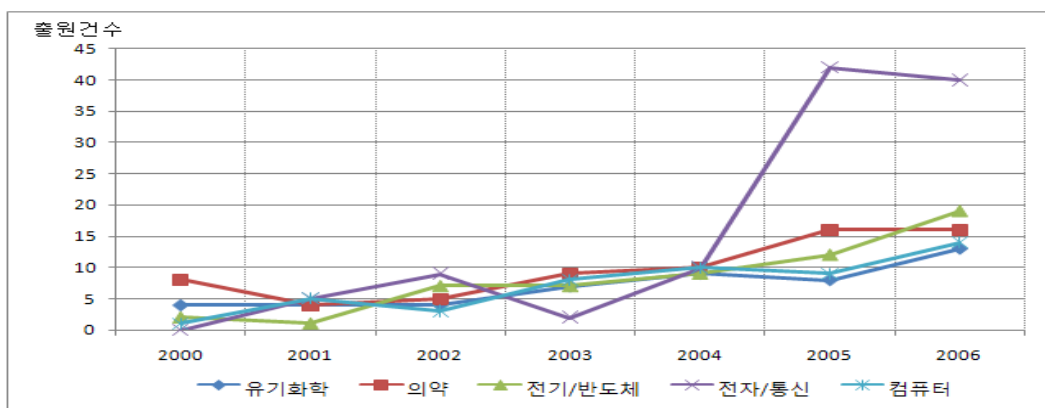
[그림 5] 한국에서의 중국 특허출원 현황



자료출처 : 통계청, 2006.

특히, 이러한 중국의 기술특허 증가 추세에서 예의주시해야 할 부분이 바로, 전기, 전자, 통신, 반도체 등의 기술특허 출원 증가이다. 중국에서 주요 기술분야의 특허출원은 2000년 이후 전반적인 증가세를 보이고 있으며, 이들의 기술분야는 출원인 수의 증가에 의해 특허출원건수가 증가한 것으로 판단된다. 중국에선 전자/통신의 특허가 가장 많이 출원되었으며, 특히 2005년 크게 증가하였다. 전기/반도체에서 출원된 특허는 2001년까지 매년 5건 미만이었으나 이후 증가세를 보이며, 출원인 수는 2002년부터 증가와 감소를 반복하면서 전반적인 증가세를 보였다. 이로 인해 중국의 전기/반도체는 2006년 13개의 출원인에 의해 19건의 특허가 출원되었다. 유기화학과 컴퓨터분야의 특허출원건수는 출원인 수의 증가와 감소에 따라 동일하게 변화하며, 두 기술 분야 간 출원건수와 출원인 수도 서로 유사한 수준을 보이고 있다. 이와 관련해 이미 우리에게도 잘 알려진 중국의 거대 전기·전자 회사들인, 하이얼(Haier), 레노보(Lenovo), 화웨이(Huawei) 등의 중국 내의 거대 전자 기업들은 이미 기술력에 필요한 기술특허에 대한 보유뿐만 아니라, 중국 내 내수 시장, 정부 지원, 중국 국내 브랜드의 인식 확산, 그리고 풍부한 저임금의 노동력 공급과 중국의 거대 세계 공장화 추세 등으로 인해, 최근 빠르게 성장을 하고 있으며, 급격하게 성장할 수밖에 없는 요건을 모두 갖춘 기업으로 손꼽히고 있다.²²⁾ 이렇듯이 최근에 중국 내에서도 2·3차 기술·지식산업으로의 전반적인 산업 구조 변화와 동시에 기술력 혁신과 향상은 무서운 속도로 급변하고 있으며, 기술력의 확보와 보유에도 많은 시간과 자본을 투입하고 있는 추세이다.

[그림 6] 중국의 주요 기술분야별 특허출원 현황



자료출처 : 특허청, 2007.

22) 나준호(2007). 전자수출기업, 신흥국 기업의 도전에 대비하라. 한국수출보험공사. 수출보험, 145, pp44.

3. 한·중 기술 무역 현황

이미 중국으로의 무역구조 변화와 중국 내 산업별 정책 변화 등을 통해 알아보았듯이, 중국의 정책 변화가 한국기업 및 대중 수출기업에게 주는 영향은 크다 할 수 있다. 이미 중국경제는 시장화를 통해 많은 변화와 발전을 이루고 있으며, 현지 중국 국내기업의 성장과 함께 정부 차원에서의 국내산업 육성정책은 그 어느 때 보다 활발하고 적극적이다 할 수 있다. 이와 동시에 이미 수많은 외자기업 및 다국적 기업들의 활동을 장려하던 1980, 90년대와는 달리 2000년에 들어서면서부터 중국 정부는 외자기업 및 다국적 기업의 활발한 활동과 공격적인 시장의 선점을 이전보다 많이 견제하는 추세이며, 이러한 활동으로 인해 자국의 기업에게 피해 혹은 시장경쟁에서의 우위선점을 지배하려는 중국의 독특한 시장지배구조의 원리가 나타나고 있는 실정이다. 이러한 모든 중국 내의 산업 정책적 측면에서 상당한 자국 기업의 보호주의가 나타나고 있다. 최근 몇 년 사이에 중국 내 산업 정책별 입법 현황들을 보면, 그 내용에서부터 정책적 구조 변화는 다양한 형태로 이루어져 있으며, 특별히 중국 내의 산업 정책으로 인한 국내 산업이 점차 확대, 변화되어 가는 추세이다. 1·2차 저부가가치 산업에서 점차 2·3차의 고부가가치 산업인 기술과 지식, 문화콘텐츠, 금융, 교육 등 다양한 기술·지식서비스 산업으로의 변화를 꾀하고 있으며, 특별히 기술력의 고도화 정책으로 인해 수출입시장에서도 많은 변화를 보이고 있다. 2005년을 기준으로, 한국의 대중 서비스 수입은 약 57억불에 이르며 상품 수출액만 약 631억 불, 약 9.0%의 수준에 달하고 있다. 또한, 대중 서비스지급은 약 64억 불로 상품수입 376억 불의 17.0% 수준이다. 이는 한국이 대중 수출에 있어서 수출 상품 부문에서는 흑자를 기록하는 좋은 상태이긴 하나, 서비스 부문에서는 적자를 기록하는 상태이다.²³⁾

〈표 3〉 한·중 상품 및 서비스교역 현황

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
대중상품수출	18,534.8 (10.5%)	18,270.0 (12.1%)	24,090.8 (14.7%)	35,488.4 (18.0%)	50,410.1 (19.6%)	63,103.4 (21.8%)
대중상품수입	12,609.7 (7.9%)	13,432.9 (9.7%)	17,055.6 (11.5%)	21,425.4 (12.2%)	29,210.9 (13.3%)	37,692.2 (14.7%)
대중서비스收入	1,948.1 (6.4%)	2,154.3 (7.4%)	2,514.4 (8.9%)	3,638.2 (11.0%)	5,027.5 (1.0%)	5,724.7 (12.7%)
대중서비스支給	2,307.2 (6.9%)	2,432.6 (7.4%)	3,513.7 (9.6%)	3,762.0 (9.3%)	4,959.1 (9.9%)	6,402.4 (10.9%)

자료출처 : 한국은행.

23) 전윤중(2008). 한중간 국제거래분쟁의 현황과 해결과제. 한국수출보험공사. 수출보험, 147, pp.18.

이러한 때에 가장 바람직한 대중 수출기업의 성공정책은 기술력에 대한 보유와 투자일 것이다. 최근 들어 한국 정부는 대기업을 비롯한 중·소기업, 그리고 벤처기업까지 R&D 분야에 많은 자본과 시간을 투자하고 있는 것으로 나타났다. 우리나라의 2007년도 R&D 예산은 9조 7,629억 원이었다. 이는 2006년보다 8,534억 원이 늘어난 것으로 증가율 9.6%에 달한다. 이 같은 증가율은 최근 3년간을 기준으로 할 때 정부 총지출 증가율의 1.8배에 달하는 것으로 R&D투자에 그만큼 국가적 우선순위가 있다는 것을 뜻하는 것이다.

〈표 4〉 한국의 기술 무역 현황

구 분		2001	2002	2003	2004	2005
전체	기술수출	619.1	638.1	816.1	1,416.4	1,624.9
	기술도입	2,642.6	2,721.4	3,236.4	4,147.4	4,525.1
	기술수지	-2,023.5	-2,083.3	-2,420.3	-2,731.0	-2,900.2
對중국	기술수출 (비중)	185.3 (29.9%)	182.1 (28.5%)	262.1 (32.1%)	377.0 (26.6%)	718.7 (44.2%)
	기술도입 (비중)	6.3 (0.2%)	5.2 (0.2%)	8.2 (0.3%)	22.0 (0.5%)	16.0 (0.4%)
	기술수지	179.0	176.9	253.9	355.0	702.7

자료출처 : 한국산업기술진흥협회

중국과의 기술수출 교역이 증대됨과 동시에 중국 내의 자국 기술력의 증강은 한국을 곧 추월할 수준으로 예측되고 있으며, 이에 대해 한국정부와 기업 등은 기술력 향상과 발전 그리고 기술력을 보유하는 일에 전념해야 한다. 중국의 산업정책에서 중국정부는 자국 상품 보호를 통해 시장경쟁에서 우위를 선점하려고 한다. 이러한 때에 한국기업에게 있어서 기술 확보와 기술 혁신은 가장 필요한 필수적인 요소라 할 수 있으며, 기술력의 혁신은 고부가가치 산업인 기술·지식산업을 육성하는 가장 중요한 밑바탕이라 할 수 있다.

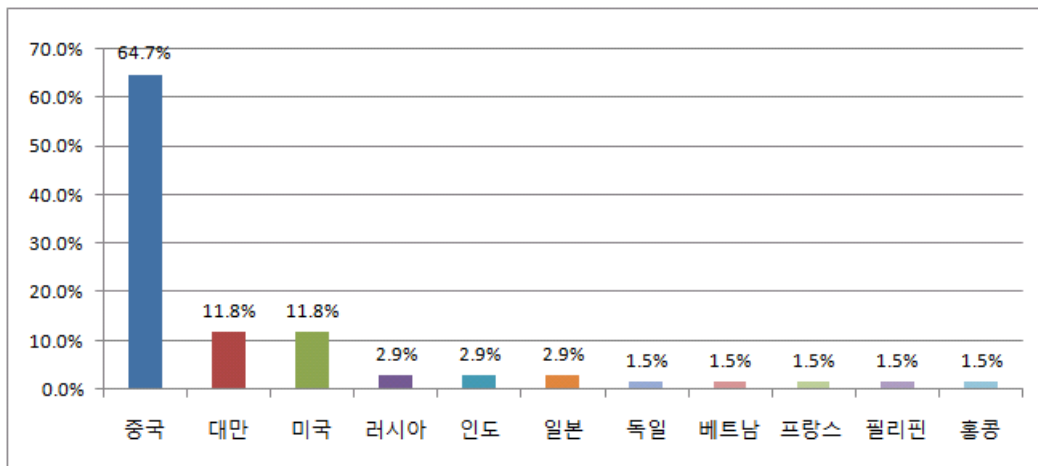
IV. 대중 수출기업의 법률 분쟁 피해 사례와 “법률지원서비스” 보험 상품 개발 방안

1. 대중 수출기업의 법률 분쟁 피해 사례

(1) 대중 수출기업의 해외 지적재산권 피침해 실태

특허청(청장 고정식)이 2008년 7월 한 달간 한국갤럽에 의뢰해 국내 수출기업 중 100만 달러 이상, 1,000만 달러 미만의 수출실적이 있는 1,202개 기업을 대상으로 우리 기업의 해외 지적재산권 피침해 실태조사를 실시한 결과, 지역별로는 ‘중국’에서, 권리로는 ‘디자인’, 기술 분야별로는 ‘전기·전자’분야의 침해가 가장 심한 것으로 나타났으며 우리 기업들은 정부차원에서의 적극적 지원을 원하는 것으로 나타났다.

[그림 7] 해외 지재권 침해 발생국가



자료출처 : 특허청, 2008.

2006년 7월 유미특허법인은 특허청에 “중국에서 우리기업의 지적재산권 피침해 실태조사”라는 보고서²⁴⁾를 통해 살펴보면서 중국에서의 지적재산권 피해실태를 좀 더 자세히 알

24) 이 연구기관은 2006년 4월부터 7월까지 3개월간 3차례의 단계별 조사를 거쳐 위와 같은 보고서를 제출하였다. 1차는 문헌 및 인터넷 조사, 2차는 기업을 통한 설문조사를 한 후 이를 토대로 3차 심층조사를 하였다. 조사 및 설문 참여

아 볼 수 있다. 중국 진출 현지 기업과 국내소재 중국 수출기업이 상표·디자인·특허 등 중국에 출원 또는 등록된 산업재산권이 있는가에 대한 질문에서 대기업은 22.1%, 중소기업의 77.9%가 경험이 있는 것으로 나타났다.

〈표 5〉 상표·디자인·특허 등 중국에 출원 또는 등록 경험

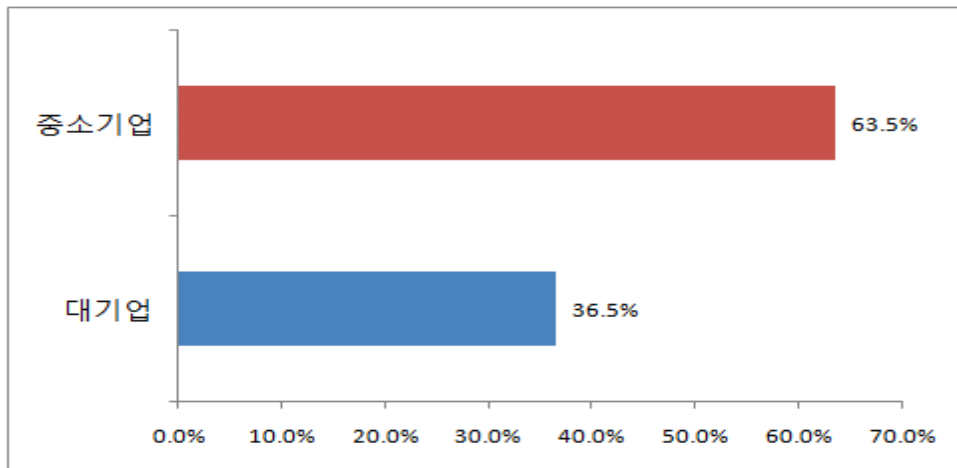
(단위 : 개사, %)

응답기업 전체	대기업	중소기업
484	107	377
100	22.1%	77.9%

자료출처 : 특허청, 2006.

그 다음으로 산업재산권에 대하여 중국인 또는 중국 현지기업이 침해하였거나 분쟁이 발생한 경우를 기업규모별로 조사한 결과²⁵⁾ 아래와 같이 대기업보다는 중·소기업에서 많이 발생하는 것으로 나타났으며, 그에 따른 피해 및 어려움이 예상되고 있다.

[그림8] 산업재산권에 대해 중국인 또는 중국 현지기업에 침해당하거나 분쟁이 발생한 경우



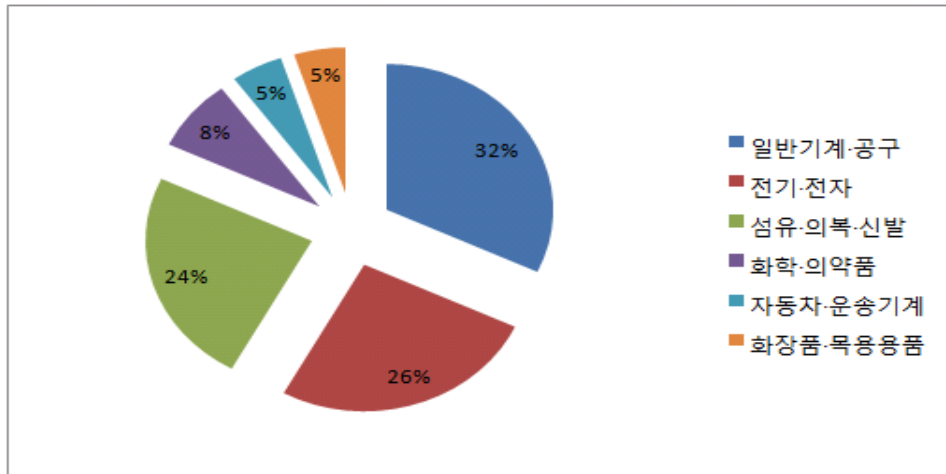
자료출처 : 특허청, 2006.

한 기업은 중국진출 현지 한국기업의 주중 KOTRA현지사무소에 등록된 1,373개사이다. (이중 377개사, 27.5%가 회수되었다.)

25) 총 452개의 응답기업 중, '침해경험이 있다'라고 응답한 85개 기업을 100%로 환산하여 계산, 도표 구성.

또한, 중국에서의 산업재산권 피침해 분야를 살펴보면 일반기계·공구(32%)와 전기·전자(26%)가 가장 높았으며 그 외 섬유·의복(24%), 화학·의약품(8%) 순이었다.

[그림 9] 중국 현지에서의 상품별 피침해 현황

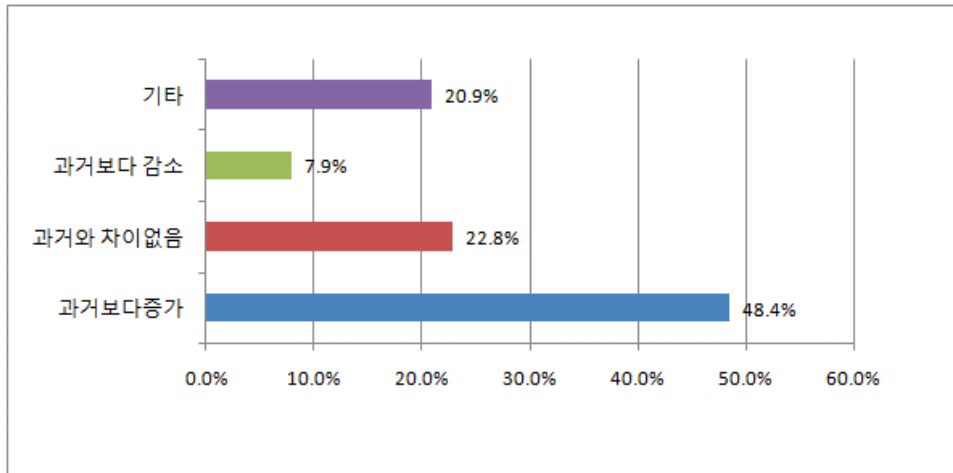


자료출처 : 특허청, 2006.

더욱 주목하여 볼 것은 중국에서의 지재산권 침해에 대한 견해를 보면 전체 응답기업의 48.4%가 “증가하고 있다”고 응답하였고, 22.8%는 “과거와 차이가 없다고”하였다. 대체적으로 지재산권 침해는 증가한다는 대답이 우세하였는데 그 중 71.2%가 중국에서의 지재산권 보호 상황이 개선되지 않고 있다고 대답하여 산업재산권 피해에 많이 노출되어 있는 것으로 나타났다.

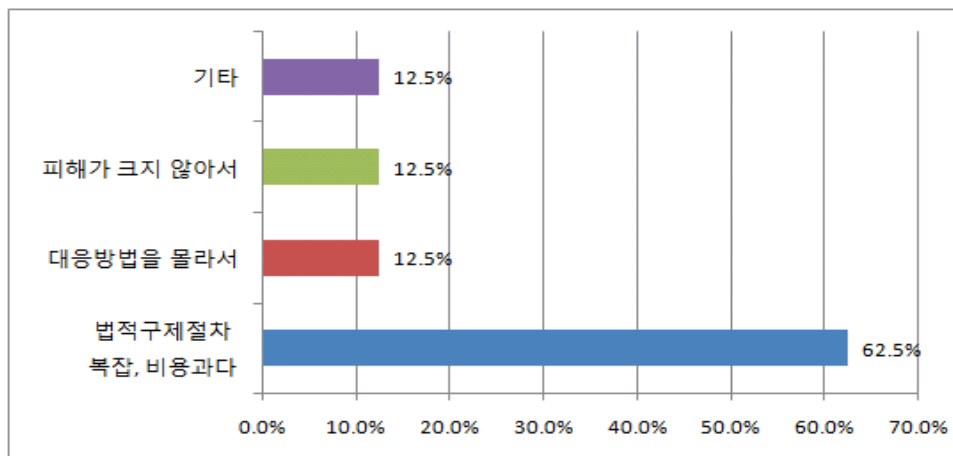
3차 심층조사를 통하여 중국에서 지식재산권 침해를 당한 적이 있다고 응답한 기업 및 모조품 피해를 입었다고 보도된 국내소재 중국 수출기업을 대상으로 설문조사를 한 결과를 통해 침해발생시의 기업들의 대응방안을 알 수 있었다. 국내소재 중국 수출기업은 지식재산권의 침해가 발생 하였을 때 민사·형사·행정조치 및 침해 경고등의 적극대응이 34.7%, 대처 곤란으로 포기 23.5%특별한 조치를 취하지 않고 있음이 11.8%로 나타났다. 그 중 국내소재 중국 수출기업의 경우 침해가 발생했는데도 특별한 조치를 취하지 않은 이유의 62.5%가 “중국의 법적 구제절차가 복잡하고 비용이 많이 들어서 엄두를 내지 못하고 있음”에 응답하여 법률적 서비스를 제대로 받지 못한 채 비용 문제로 대응을 포기하고 있는 것으로 조사되었고, “무엇을 어떻게 조치해야 될지 몰라서”라고 응답한 12.5%의 응답자를 합치면 약 75%가 법적 서비스 부재와 경제적 부담 때문에 법률적 대응의 방안을 찾지 못하고 속수무책으로 당하고 있는 것으로 조사되었다.

[그림 10] 중국에서의 지적재산권 침해정도에 대한 견해



자료출처 : 특허청, 2006.

[그림 11] 산업재산권 침해에 대응하지 않은 이유



자료출처 : 특허청, 2006.

(2) 중국에서 국내 기술·지식산업의 수출 피해 사례 분석

본 연구에서는 개인기업의 침해 및 상담사례를 중심으로 두 가지의 사례를 통해 중국 현지에서 법률적 문제 등으로 어려움을 겪는 기업의 실례를 통해 분석하였다.

사례 1 국내 소개 중국 수출 A기업의 실례

업 종	재봉기 생산 및 판매업체
수출입내용	1995년 이전에 중국에 수출을 시작한 중소기업으로 재봉기 판매 및 중국 현지생산도 하는 재봉기 생산업체.
권리확보	상표, 디자인, 특허에 대한 권리 확보.
침해현황	거래관계가 있던 중국 기업이 A기업의 고유상표를 그대로 부착한 모터 모조품을 판매함.
침해에 대한 대응	중국 현지의 대리인을 통해 침해금지 조치를 취해 줄 것을 요청. 하지만 현재까지 해결이 되지 않고 있음.
문제점 지적	중국 현지 대리인과의 연결이 어렵고, 직접적인 문제에 대한 해결 방안이 없으며, 법적인 제재조치가 현재 없는 상태

사례 2 중국진출 현지 한국 D기업의 실례

업 종	자동차 유리 생산업체.
수출입내용	1995년 이전에 중국에 진출하여 현지에서 자동차 유리를 현지생산, 수출하는 중소기업.
권리확보	상표, 디자인, 특허에 대한 권리 확보.
침해현황	- D기업의 상표를 도용하여 자동차 유리를 판매하는 중국 업체들이 생겨나 현재 자동차 유리에 D기업의 상표를 그대로 부착하여 판매하고 있음. - 한글라스에서 제작하여 판매하면 금새 똑같이 모방한 제품이 나오는데, 어떤 경우는 KS넘버나 생산일자의 숫자 하나가 빠지거나 하는 에러를 범하기도 함.
침해에 대한 대응	자동차 회사에 납품도 하고 AS시장에 팔기도 하는데 AS시장에서 광범위하게 침해가 이루어져 피해 규모를 예측하기 어려움. 또한 모조품을 찾아내 법적으로 해결 하려해도 시간과 비용이 너무 많이 들어서 엄두를 내지 못하고 있음.
문제점 지적	중국 현지의 자동차 부품 시장 규모에 대한 정확성이 부족하며, 자동차 부품의 모조품 제조로 인해 D기업의 이미지에도 악영향을 줌. 또한 법적인 해결과제에 있어서 중소기업이 가질 수밖에 없는 시간의 장기화와 소송 고가 비용부담 등의 문제점을 모두 가지고 있음.

자료출처 : 특허청, 2006.

2. 기술 무역 관련 기존 수출보험 제도 현황

최근 들어, 중국에서도 자국의 자체 생산력이 가능한 상품은 시장에서의 상품보호와 육성을 위해 수입시 면세불가 항목을 내놓고 있는 실정이다. 또한 이러한 수입품에 대한 규제가 점차 심화, 강화되고 있다는 점에서 대중 수출기업에게는 적지 않은 파장과 어려움이 예상되고 있다. 하지만 이러한 어려운 환경 속에서도 최근에 중국은 수입정책에서 수입품목 조정정책을 내놓았다. 2007년 12월 중국의 상무부 국가발전개혁위원회는 '수입 장려 기술 및 제품 목록' 발표 대한 보고에서 현지 중국내에서는 생산이 어렵거나 불가능한 품목에 대한 수입을 적극 장려하고 있다.²⁶⁾ 그 중에서도 특별히 고도의 기술력이 필요한 산업 분야의 품목들이 다수를 차지하고 있다. 전기전자, 광물성연료, 보일러·기계, 유기화합물, 철강 등과 같이 고도의 기술력이 많이 필요한 부분에 대한 수입을 중국정부가 적극적으로 장려하고 있다. 이처럼 최근에 중국은 기술력 확보와 기술력 발전에 그 어느 때보다도 적극적인 입장을 보이고 있다. 이러한 때에, 대중 수출기업들에게 있어서 단순히 수출상품 및 수출물량에만 의존할 것이 아니라, 수출품목의 다양화와 함께 수출품목에 대한 기술 혁신과 기술 확보가 무엇보다 필요하다 할 수 있다. 최근에 한국기업에서의 R&D 분야의 투자가 증가하고 점차 그에 대한 필요성이 증대되는 만큼, 대중수출에서도 1·2차 산업의 수출 생산품목에서 보다 나은 기술·지식산업으로의 전환이 필요한 시점이라고 할 수 있다. 이미 한국의 기술·지식산업은 고도화되어 가고 있으며, 고도의 기술력을 필요로 하는 고부가가치 산업의 육성은 한국 정부에서 가장 고심하여 투자하는 분야 중 하나이다. 이러한 때에, 수출품목의 변화는 곧 수출보험제도의 변화로 이어져야 한다. 이러한 이유로 이미 수출보험공사에서는 기술·지식산업의 보험 제도를 몇 가지 시행하고 있다.

그 중 몇 가지를 살펴보면, 첫 번째는 지식서비스수출보험이다. '지식서비스수출보험'은 정보통신, 문화콘텐츠, 엔지니어링 분야의 일반적인 지식기술서비스 수출에 대한 수출보험으로 지식기술서비스에 대한 지출비용 또는 확인대가(Running Royalty)를 회수하지 못해서 생기는 손실에 대해 보상을 하는 제도를 가지고 있다. 이는 지식기술 재산의 가치를 두고 수출하여 생기는 비상위험과 신용위험에 대한 부분을 보상해주는 기존에 기술·지식산업분야에서 가장 필요한 수출보험제도라 할 수 있다.

두 번째는 지식서비스수출보험 안에서도 기술력에 대한 수출의 리스크를 전담할 수 있는 '기술수출 보험제도'가 있다. 대상 거래는 산업재산권으로 특허, 상표, 의장, 실용신안

26) 수입 장려 선진 기술 44종과 수입 장려 주요 설비가 106종으로 주요 내용을 담고 있다.

등의 4대 무형자산에 대한 재산 그리고 기술력에 대한 Know-how 등이 포함된다. 이 제도는 수출업체가 기술수출 후, 수입자에게 지급하기로 확인(대가확인)후 수출대금(확인대가)을 회수하지 못해서 발생하는 손실을 보장하는 제도이다. 이는 한국기업의 기술력 확보와 함께 기술 수출로의 세계무역 변화와 흐름에 맞춰 만들어 놓은 기술·지식산업 분야의 적합한 보험 제도라 할 수 있겠다.

또한 최근 2008년 베이징 올림픽을 통해, 중국정부는 녹색환경 프로젝트를 시행하여 중국의 새로운 이미지 창출과 함께 국제사회의 이슈인 환경문제에 대한 접근을 시도하고 있다. 이에 따라, 환경오염 규제강화에 따른 한국기업의 피해가 많아지고 있는 추세이다. 이에 대비하여 수출보험공사에서는 '탄소종합 보험제도'를 신설하여, 앞으로 국제사회에서 가장 이슈화 되고 있는 온난화 규제에 따른 환경 수출보험 제도를 도입한 결과라 보여 진다.

이처럼 현재 한국의 수출보험제도에서 기술·지식산업의 수출보험제도들이 새롭게 출시되면서 점차 증가하는 기술·지식산업에 대한 수출의 증대와 발전에 조력자 역할을 준비하고자 하는 모습을 볼 수 있다. 이러한 수출보험상품은 앞으로도 더 많은 주목을 받을 수밖에 없을 것이라 생각된다.

3. “법률지원서비스” 보험의 내용과 구성

최근에 이러한 기술·지식산업의 증대와 육성과 함께 중국과의 교역에서 일어난 무역 분쟁도 잦아지고 있는 실정이다. 1990년대에는 무역 분쟁이라 함은 무역 클레임으로 대부분 무역품목의 선적 전·후에 발생하는 대금회수의 문제나 수출품목에 대한 품질 리스크가 많았었다.²⁷⁾ 하지만 2000년에 들어서면서 부터는 대금회수문제나 품질리스크 문제와 함께 새롭게 떠오르는 문제가 바로 기술 수출에 따른 분쟁들이 늘어나고 있다. 보이지 않은 무형의 기술력과 지식산업과의 교역에서 발생하는 분쟁들 중 가장 큰 부분을 차지하고 있는 것은 바로 법률적 분쟁 문제이다. 점차 수출무역 분쟁에서 품목 혹은 대금으로 이루어졌던 무역 분쟁이 이제는 무형의 기술·지식 수출무역에 따른 지적재산권에 대한 분쟁이 점차 증가하는 추세이다.

27) 1980년대부터 신용장(L/C)에 의한 결제방식이 약 70%를 차지하고 있었으며, 대중 수출입에 있어서 대금결제방식은 전체 결제방식 중 약 35~45%가 신용장(L/C)방식이었다. 하지만 중국이 2001년 WTO가입 이후, 무신용장방식인 D/P나 D/A의 방식이 늘어나면서, 대중수출시 대금회수에 문제점이 증가하는 것으로 나타났다. (김원배(2003). 중국과의 교역에서 발생하는 무역분쟁에 관한 연구. 국제무역연구 제9권 제2호.)

〈표 6〉 해외기업의 한국기업 지식재산권 침해 사례

구 분	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	계
해외전체	15	17	31	42	27	34	54	220
중 국	1	11	8	6	5	18	13	61

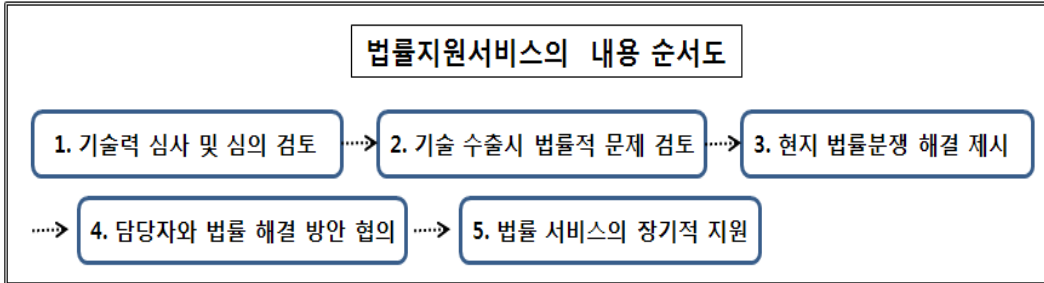
자료출처 : 특허청

이처럼 기술·지식산업을 기반으로 하고 있는 수출무역의 증대는 기술·지식의 보유, 확보 문제와 함께 법률적인 문제로 계속 증대될 전망이다. 이에 따라, 수출보험공사의 보험 제도에 이제는 법률적인 분쟁을 통해 수출하는데 어려움을 겪는 수출기업에게 도움을 주고, 한국경제의 원동력인 수출무역의 증대와 발전을 위해 수출보험공사는 “법률지원서비스” 보험 제도를 마련해야 한다.

(1) “법률지원서비스” 보험제도의 내용

중국과의 무역교역 중 고부가가치 산업내의 무역에서 발생하고 있는 수출무역의 분쟁은 점차 증가하고 있다. 이는 무역 분쟁 중 기술력 확보에 따른 법률적 문제가 증가하고 있기 때문이다. 법률적인 문제에 수출기업이 부딪치게 되면, 대기업의 경우에는 전문 변호사 및 변리사 등 전문가들의 보유로 전문적인 지식을 필요로 하는 산업별 법률적인 문제 해결 능력을 가지고 있으며, 기술 및 특허에 관련된 법률적 분쟁의 장기화에도 견디낼 만한 자본과 인력을 가지고 있다. 하지만 일반 중·소기업 혹은 벤처기업 등은 이러한 전문가의 보유가 힘들뿐만 아니라, 전문적인 지식마저 부족한 상태라 수출하는데 있어, 어떠한 경우에 법률적인 제재나 문제가 발생하는지에 대한 숙지마저 부족한 상태이다. 또한, 법적 문제에 대한 기간이 장기화 될 경우, 더 이상 지체할 자본도 시간도 부족한 상태에 봉착하는 경우가 많다. 이렇게 되면 대부분의 중·소기업 및 벤처기업들은 대다수 분쟁에 대해 포기하는 경우가 다수를 이루며, 이로써 양질의 좋은 기술력이나 지식산업의 아이템을 많은 부분 포기하여 기술회수 및 대금회수에 어려움이 많아지고 있는 실정이다. 이러한 경우에 대비하여, 수출보험공사에서는 “법률지원서비스” 보험 제도의 개선을 통해, 기술 및 지식산업 수출을 원하는 기업의 증가에 따라 법률적인 어려움이나 기술·특허 관련 분쟁이 발생했을 경우, 법률비용 지원과 함께 법률 전문가의 도움을 받을 수 있도록 지원하는 서비스 제도이다. 또한, 법률적인 분쟁의 해결 기간이 장기화 될수록 기업에게는 부담이 되기 때문에, 이러한 장기화에 대비할 수 있는 장점도 지니고 있다.

[그림 12] “법률지원서비스”의 내용 순서도



자료출처 : 필자구성

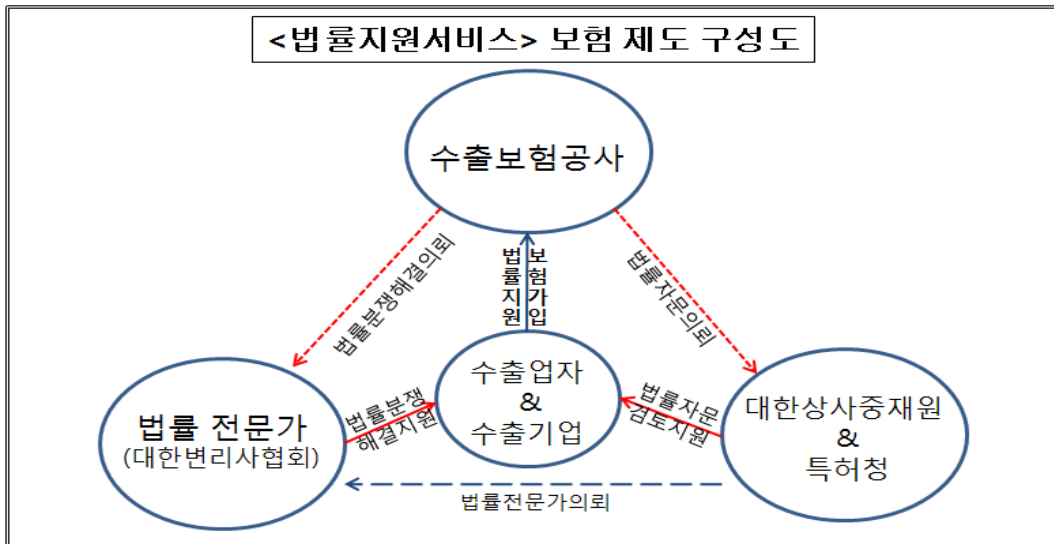
“법률지원서비스” 보험에 가입하면, 일단 첫 번째, 기술 및 지식산업의 수출상품이 과연 현지에서 법률적 분쟁 문제에서 안전한지에 대한 법률적 검토와 함께 특별히 기술특허를 수출하는 경우, 중국 혹은 타국에서의 보유여부를 파악하여 현지에 수출할 수 있을지에 대한 심사 및 심의 여부를 결정하여 준다. 두 번째, 이러한 검토 및 심의에 별다른 문제가 없으면 기술수출일 경우, 수출시에 지식서비스수출보험의 가입을 장려하고 대금회수의 안전성을 확보한다. 그리고 기술력을 수입하는 현지기업의 법률적 문제여부를 파악하여 앞으로 어떠한 문제점 등이 있을지에 대한 부분을 예측·검토한다. 세 번째, 이러한 검토와 대비 후에 수출에 대한 안전성을 확보한 다음, 수출을 진행하고 무역 중에 법률적인 분쟁이 발생했을 경우, 기술 수출기업의 전담 법률전문가와 연락을 취할 수 있게 하여, 1차적으로 현지에서 발생할 수 있는 법률적 문제를 최소화한다. 네 번째, 이렇게 현지에서의 법률적인 문제를 최소화 한 후, 일단 안전성을 확보하고 수출기업의 담당자 혹은 경영자와 함께 전담 법률전문가와 상담 및 회의를 통해 앞으로의 분쟁을 해결할 수 있는 방안을 모색, 연구하여 추진할 수 있도록 독려한다. 마지막으로, 이러한 과정을 걸쳐 전문가의 도움을 받아 문제를 해결하고, 문제해결이 장기화 될 경우를 대비하여 수출보험공사는 기업의 수출기술 및 지식산업의 아이টে을 보호하며, 문제가 해결 될 때까지 지원을 한다.

이렇게 5단계를 걸쳐 최근에 발생하고 있는 기술·지식산업의 법률적인 분쟁을 전문가와 협력하여 보호하고, 분쟁의 장기화 혹은 분쟁에 대한 어려움과 두려움에서 벗어나게 할 수 있을 것이다. 또한 이러한 보호조치 및 지원 서비스를 통해 수출기업 및 수출업자에게는 안정성과 신뢰성이라는 수출보험의 최대 장점을 부각하여 수출의 불안요소를 최소화할 수 있다. 이따므로 앞으로의 수출무역에 있어서 “법률지원서비스” 보험제도는 미래를 대비하는 수출보험 중 가장 적합한 지원 서비스 보험제도가 될 것이다.

(2) “법률지원서비스” 보험제도의 구성

본 논문에서 제시하고자 하는 “법률지원서비스” 보험제도의 구성은 아래와 같다.

[그림 13] “법률지원서비스” 보험제도 구성도



자료출처 : 필자구성

“법률지원서비스” 보험제도의 구성으로는 수출보험공사와 수출업자를 중심으로 기술관련 전문법률가와 공공기관인 대한상사중재원 및 특허청과의 협력을 통해 보다 나은 양질의 법률적 지원 서비스를 수출보험을 통해 혜택을 받을 수 있도록 하는 데에 그 목적을 두었다. 이는 이미 선진국의 미국과 유럽, 그리고 일본 등지에서도 시행되고 있는 실례가 있다. 미국 같은 경우 지식재산 소송비용으로 인한 중소기업 혹은 벤처기업의 법률적 분쟁의 어려움을 해소하고자 지식재산권 보험제도에 관한 검토가 이루어져 왔으며, 미국의 경우 두 가지 형태로 지식재산권 관련 보험이 개발되었는데, 아래 표를 통해 확인할 수 있다.

〈표 7〉 미국의 “지식재산” 보험제도

사례	보 험 제 도	내 용	대 상
1	Patent Enforcement Litigation Expense Insurance	피보험자가 타인의 특허권을 침해한 경우 방어에 필요한 소송비용만을 담보하는 성격	대기업 국영기업
2	Patent Infringement liability Insurance	판결에 의한 손해배상금까지 보상하는 성격	중소기업 벤처기업

자료출처 : 특허청

이렇게 두 가지 방식의 보험 제도를 통해 첫 번째는 대기업에게 유리한 방향으로 만들어진 제도이며, 두 번째는 자금이 부족한 중소기업 혹은 벤처기업에게 적합한 보험의 형태이다. 일본의 경우에는 분쟁에 대해 직접적인 관여는 아니지만, 해외에서 라이선스 등의 파산으로 로열티 지급이 불가능하게 된 경우를 대비해 일본 무역보험(NEXI)과 연계하는 방식으로 “지적재산 등 라이선스 보험”을 활성화하여, 법률적 분쟁과 관련한 소송비용의 고가 부담률을 줄여주고 손해 배상금의 보전 등을 도모하기 위해 민간 지적재산 보험의 활성화 방안까지 검토하고 있으며, 이는 일본 공기관인 금융청과 경제산업성을 중심으로 구축되어 시행되고 있다.²⁸⁾

한국도 “법률지원서비스” 보험을 통해, 공기관인 수출보험공사와 함께 특허청, 대한상사중재원 등과의 연계를 통해 수출기업 및 수출업자에게 법률적 분쟁의 문제에서 발생하는 소송비용의 고가 부담률이나 분쟁 해결의 장기화 어려움에서 질 높은 지원 서비스를 통해 수출보험 공사가 추구하는 목표인 수출무역의 증대와 활성화에 많은 기여를 할 수 있고 보여 진다. 따라서 한국 수출무역의 경우에도 지적재산권의 보호와 기술 산업의 육성 그리고 더 나아가 기술력의 안전한 확보와 신뢰성 있는 향상을 위해서는 이 “법률지원 서비스” 보험제도는 반드시 있어야 하며, 특별히 중·소기업 및 벤처기업의 기술수출 증대와 육성을 위해서는 반드시 필요한 필수적인 제도라 할 수 있다. 이는 이미 특허청 연구 보고서²⁹⁾에서도 이미 선진국인 미국과 일본의 실례를 통해, 기술특허로 인한 분쟁을 보험 제도의 도입으로 보호하고 육성하자는 의견을 제안하고 있다.

28) 황순효, 이해영, 박미숙, 한성훈, 김영대, 이동규, 최인승, 국은정, 박지혜(2007). IT관련 특허분쟁 동향, 대응수준 분석 및 대응시스템 구축방안 연구. 대한변리사연구회. 특허청. pp.157

29) 위와 동일.



V. 결 론

WTO체제의 도입은 전 세계의 무역을 자유롭게 그리고 공정하게 해왔다. WTO체제 이후, 국제경제와 세계무역은 더욱 더 자유로운 시장에서 무한경쟁을 통해 공정한 이윤을 창출하고 있으며, 이와 동시에 한국의 수출무역도 이러한 세계화의 흐름에 맞춰 변화를 꾀하고 있다. 1960년대 수출무역은 한국경제에 있어서 가장 중요한 핵심요소이자 경제의 원동력으로 그 기반을 다져왔다. 이제 한국의 수출무역은 세계화를 통해, 전 세계로 뻗어 나가고 있는 추세이다. 이러한 한국의 수출무역은 세계화 속에서 한국경제의 급성장을 이룩해 왔다. 그 이후, 아시아의 새로운 경제적 지각 변동이 시작되는데 그 중심에는 중국의 부상이 있었다.

1979년 개혁·개방이후, 중국의 급격한 성장은 세계를 놀라게 하기 충분했다. 세계경제는 중국으로 집중하기 시작했으며, 중국의 놀라운 경제발전에 국제경제는 요동하기 시작했다. 1992년 한국은 중국 대륙과의 수교를 통해, 중국과의 교역의 물꼬를 여는 계기를 맞이하게 된다. 그리고 2008년 현재, 한·중 양국의 정상이 만난 자리에서 두 정상은 한국과 중국의 관계를 '전략적 협력 동반자 관계'로 격상시키기로 합의했다. 이와 같은 아시아 지역의 외교적 변화는 한국경제에 많은 변화를 가져왔으며 이러한 변화에 한국경제의 원동력인 수출무역 또한 변화를 겪게 됐다. 한국수출무역의 최대 수혜국인 중국으로 수출무역의 흐름이 변화하게 된 것이다. 하지만 이러한 무역환경의 변화는 또 다른 문제점들을 안고 있었다. 대중 의존도의 급격한 증가와 수출무역에서 발생하는 여러 가지 분쟁요소, 그리고 중국의 급변하는 대내·외 경제정책들로 인해, 지금 한국의 수출무역은 여러 가지 어려움에 직면하게 되었다. 이러한 때에, 수출무역을 장려하고 발전시키는 데에 수출보험 공사는 아주 중요한 위치를 가지게 되었다. 중국과의 수출무역 환경의 변화로 인해, 한국의 수출기업들은 수출품목의 다양화, 다변화를 추구해야 한다. 이미 대중 수출에 있어서, 1·2차 산업의 수출규제정책에 직면하면서, 3차 산업품목으로 다변화하고 있다. 그중에서도 특별히 기술력을 바탕으로 한 기술·지식산업으로의 수출품목 다양화와 다변화는 현재 한국의 수출기업이 보유하고 있는 기술력의 향상과 혁신이 반드시 필요하다 할 수 있다. 이처럼 점차 기술력 중심으로의 수출품목의 다변화를 통해, 중국과의 교역에서 비교우위

를 차지해야 한다. 앞으로의 미래가 급변하고 있는 만큼 이와 같은 기술력의 우위 선점이 무엇보다도 중요해지고 있다. 이는 21세기의 아시아의 무역환경 변화를 미리 예측하고 더 나은 기술력의 개발과 발전을 통해 현재의 기술력 보유와 확보가 무엇보다 중요하다 할 수 있다. 이러한 기술수출을 통해 앞으로 한국은 아시아 시장에서 더 나은 경제적 이득을 취할 것이라 예측된다. 하지만 이러한 기술력의 개발과 향상만으로는 기술 수출이 자유롭게 이뤄지는 것만은 아니다. 기술수출이후, 기술력에 대한 로열티를 정확하게 대금으로 회수하는 문제가 아직도 지적되고 있는 것이 현실이다. 또한 기술수출과 관련하여, 특허 분쟁의 문제도 남아있다. 이러한 기술·지식산업의 수출 범위가 광범위해지고, 다양해지는 추세이기 때문에, 앞으로 이에 대한 대비책이 강구되어야 할 것이다. 이에 대해 수출보험 공사에서는 보다 나은 수출무역의 발전을 위해 특별히 기술·지식 수출에서 앞으로 빈번하게 발생할 수 있는 법률적인 분쟁을 해결하는데 조력자의 역할을 담당해야 할 것이다. 이렇게 발생하는 법률적 분쟁의 요소는 특히 수출기업에는 가장 큰 리스크 중 하나라 할 수 있다. 법률적 분쟁으로 시간의 장기화와 그에 따라 소요되는 소송비용 부담도 증가하기 때문이다. 이러한 시간과 비용의 리스크를 최소화 하는 방향을 검토하여, “법률지원서비스” 보험을 새롭게 신설하여 앞으로 수출무역을 하는데 있어서 더 많은 안전성과 신뢰성을 확보해 준다면 수출기업이나 수출을 담당하는 기관들에게는 가장 알맞은 신개념 보험 상품이라 할 수 있다.

참고문헌

- 강승호, 박현욱(2005). 한국의 무역구조 변화: 미·일·중과의 산업내무역을 중심으로. *한중 사회과학연구*, 4(2), 3-22.
- 강일경, 이상범, 오태광, 정지연, 서민경(2008). 해외지재권 피침해 실태조사 보고서. 한국개발연구원조사연구소. 특허청.
- 김동균, 오원석, 최금화, 전소정, 와치미유키, 김선정, 박지영(2006). 중국에서 우리기업의 지적재산권 피침해 실태조사. 유민특허법인. 특허청.
- 김봉덕(2006). 중국의 국가정황에 대한 재인식과 새로운 시각으로 보는 중·한 경제와 무역 관계. *국제통상연구*, 11(2), 209-234.
- 김원배(2003). 중국과의 교역에서 발생하는 무역 분쟁에 관한 연구. *국제무역연구*, 9(2), 119-137.
- 김익수(2004). 중국시장 마케팅-전략과 사례. 박영사.
- 김주헌(1998). 한국 기업의 수출보험 제도 이용실태에 관한 연구. *경제경영논집*, 28, 87-101.
- 김지용(1996). 주요 선진국의 수출보험 운영에 관한 연구. *국제무역연구*, 20(2), 433-446.
- 김창봉, 홍길종(2005). 한국과 중국의 대외무역관리제도 비교분석. *통상정보연구*, 7(3), 213-228.
- 나준호(2007). 전자수출기업, 신흥국 기업의 도전에 대비하라. 한국수출보험공사. 수출보험, 145, 40-51.
- 대외경제정책연구원(2007). 중국의 2006년 특허출원 및 등록현황. *중국경제 현황 브리핑*, 7(6).
- 박세근(2008). 중국의 국가신용도 평가리포트. 한국수출입은행 해외경제연구소.
- 박현희(1999). 수출보험이 수출에 미치는 영향에 관한 연구. *한국무역학회지*, 24(2), 241-255.
- 박현희(2000). 수출보험에 관한 연구. *국제무역연구*, 24(2), 255-274.
- 박현희(2001). 무역정책수단으로서의 우리나라 수출보험 발전과정. *한국경영사학회*, 16(3), 117-139.

- 산업연구원(2008). 2008년 중국의 수출정책방향. 중국산업브리핑, 8(31), 1-4.
- 양평섭(2007). 한국의 중국 지역별 수출유발효과와 수출결정요인 분석. 한중사회과학연구, 9, 1-24.
- 오병석(1996). 국제무역환경변화에 따른 수출보험의 활성화 방안. 한국무역학회지, 21(2), 281-304.
- 오승렬(2001). 중국경제의 변화와 지역 경제협력 정책. 중국학연구, 20, 453-478.
- 이윤석(2007). 차이나 리스크 증대와 시사점. 한국금융연구원. 주간금융브리프, 16(42), 12-13.
- 이정호(1996). 수출보험제도의 선진화 방안에 관한 연구 - 중장기수출보험제도와 해외투자보험제도를 중심으로. 한국경상학회, 14(2), 171-202.
- 이제현(2002). 한국의 수출보험 운영현황 분석과 개선방안에 대한 연구. 국제통상논총, 4(1), 93-127.
- 이준엽(2005). 중국의 권역별 무역패턴에 대한 연구. 국제지역연구, 9(4), 307-333.
- 전윤중(2008). 한·중 간 국제거래분쟁의 현황과 해결과제. 한국수출보험공사. 수출보험, 147, 16-29.
- 최승철(1995). 중국의 산업정책과 지역정책에 관한 연구. 학술논총, 19, 383-416.
- 최의현(2005). 한국 무역의 대중국 의존도 심화의 원인과 한국경제에 미친 영향. 현대중국연구, 7(1), 7-46.
- 최정호(2000). 수출보험시장의 문제점과 활성화방안. 한국무역학회지, 25(4), 333-362.
- 한국금융연구원(2007). 차이나머니, 해외투자 가속화. 주간금융브리프, 16(45), 18-19.
- 해양한국(2006). 중국 제11차 5개년 계획 특성과 주요산업 정책방향. 해양한국, 391, 122-137.
- 황남일(1998). 수출보험의 정책대응에 관한 역사적 전개. 한국경영사학회, 18(1), 305-326.
- 황순효, 이해영, 박미숙, 한성훈, 김영대, 이동규, 최인승, 국은정, 박지혜(2007). IT관련 특허분쟁 동향, 대응수준 분석 및 대응시스템 구축방안 연구. 대한변리사연구회. 특허청.
- Hooshang Amirahmadi and Weiping Wu(1995). *Export Processing Zone in Asia*. Asian Survey, 35(9), 828-849.
- Jin Ying Ji(2006). 中韩双边贸易的问题与挑战. 韩中社会科学研究, 8, 1-18.

제1회 대학(원)생 논문경시대회 수상논문집

펴낸곳 한국수출보험공사

주 소 서울특별시 종로구 서린동 136번지

☎ 02-399-6800

인 쇄 신생중상이용사춘

☎ 02-426-4415



한국수출보험공사
한국수출보험학회