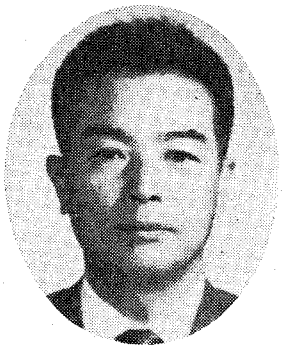
一般論叢

시멘트 輸出의 展望과 問題點



三星物産株式會社
代表理事 社長
鄭 壽 昌

1. 序 言

輸出·增産·建設이라는 國家의 當面한 至上目標를 向한 政府의 强力한 政策에 힘입어 이제 우리나라의 輸出業界가 着實한 實績을 쌓아올리고 있는데 대해서는, 輸出分野에 從事하고 있는 한 사람으로서 마음 든든한바 있는 反面, 앞으로의 繼續的인 輸出增進을 圖謀하는데 微力이나마 무거운 責任感마저 느끼고 있다. 무엇보다도 우리나라의 輸出産業은 이제 겨우 搖籃期를 벗어난 段階에 지나지 않고 있으며 아직도 大部分의 輸出商品生産工場은 零細性을 벗어나지 못한 채 注文生産에만 겨우 應할 程度인데다가 때때로 外國의 輸入商들로부터 韓國은 供給能力이 不足하니 小額去來 밖에는 할 수 없다는 안타까운 「어드바이스」까지 들을때가 한두번에 그치지 않았으니 「輸出이냐 죽음이냐?」하는 程度의 極言을 다하는 이 마당에 하루速히 輸出産業의 基盤을 確固히 하여 오늘의 近視眼的인 小額의 零細輸出보다는 좀더 巨視的이고 長期的인 眼目에서 來日의 飛躍을 期하여야 될 줄 믿는다.

2. 시멘트 輸出 展望

시멘트가 우리나라 輸出商品의 寵兒로서 脚光을 받기 始作하기는 1964年頃부터라고 記憶된다. 輸出分野에 從事한지 어언 10餘年 100달라짜리 양초로부터 600餘萬달라에 達하는 원양참치잡이 어선에 이르기까지 各樣各色의 去來를 다 해 왔으며 特히 새로운 品目 乃至 新市場開拓의 面에서 國內 어느 輸出商社의 追從을 不許할 이만큼 많은 品目을 다루어 왔다고 自負하면서도 시멘트 輸出처럼 苦戰을 겪어본 것은 記憶해 낼 수가 없다. 그러나 苦盡이면 甘來라, 시멘트 輸出을 試圖한지 6個餘年, 그동안 많은 紆餘曲折을 다 겪은 끝에 1968年 10月에 越南政府에서 實施한 25,000㌧의 國際入札에서 國內 兩大工場인 雙龍洋灰工業株式會社와 東洋세멘트工業株式會社의 積極的이고 意慾的인 協助로서 14,000㌧을 應札한 結果 첫 成功을 거두게 되었던 것이다. 그후 1968年 12月 12日에 實施된 入札(總量 100,000㌧)에서는 30,000㌧〈US $597,000—〉을, 1969년 1월 31일에 實施된 入札(總量 25,000㌧)에서는 全量 落札을 보게 되어 지금까지 總量 68,000㌧〈US $1,229,820—〉의 輸出을 하게 되었다. 이로써 從來까지 劣勢에 몰렸던 韓國의 시멘트 輸出은 지금까지 越南市場을 席捲했던 台灣 및 日本과 더불어 어깨를 겨누어 競爭할 수 있는 實力을 쌓게 되었고 나아가 最近의 入札을 通하여는 오히려 競爭相對國家로부터 共同步調를 맞추어 나가자는 提議까지 받는 優勢한 位置를 占하게 되었으니 이는 오로지 工場側인 雙龍과 東洋, 그리고 이들의 輸出代行商社인 三星物産間의 一絲不亂의 確固한 體系를 갖춘 緊密한 協助의 結實이라고 하겠다.

이와 같이 이제 겨우 첫발을 내디딘 우리나라 시멘트輸出은 앞으로 決코 그 展望이 밝다고만 斷言할 수는 없다. 한마디로 아직도 諸般與件이 不備하다고 보겠다. 仄聞한바로는, 今年度 우리

나라 시멘트의 輸出餘力이 約 300,000㌧(軍納除外)에 達한다고 한다. 이에 刺戟되어 世界到處의 去來先網을 通하여 시멘트輸入者와 交涉을 가진 結果 量的인 去來條件은 滿足스러운 程度의 大量受注가 可能하나 價格面에서 아직도 相當한 距離感을 느끼고 있는 實情이다. 價格의 構成要素(C&F 또는 CIF)中에서도 運賃이 가장 隘路點이라고 하겠다. 이제와서 새삼스러운 이야기는 아니나 最近 東南亞 및 中東地域의 境遇도 그렇다. 相對輸入商은 지금까지 先進諸國으로부터 輸入하여 온 價格線이 있으며 韓國으로부터 輸入한다고 해서 價格을 더 引上해 줄리는 萬無한 일이므로 輸入商이 要請하는 價格線에 우리가 맞추어 나가는 길밖엔 道理가 없는 實情이다. 여기서 야기되는 相當한 價格蹉跌은 안타까움다기보다 오히려 失望이 앞선다. 例를 들면 中東地域 某處 輸入商과의 商談內容을 보면 처음에 우리가 오퍼한 價格은 FOB $13:50, Freight $ 8, C&F $21.50 (Net)로 되어 있으며 相對輸入商으로부터 來到된 Counter offer는 C&F $18, 線을 要請하고 있으며 結局 FOB는 US $10-線이 되어야 한다는 結論이 된다. 그러나 지금까지 輸出한 우리나라 시멘트의 Net FOB 價格은 最低 US12.50~13.00線이 되어야 함은 어느 工場側에서나 마찬가지 意見일줄 믿으며 結局 이 去來를 成事시키기 위하여는 運賃을 $4.50線 以下로 하지 않으면 안된다는 結論이었다. 그동안 全世界船舶會社와 直接交涉을 가진 結果 韓國港에서 中東까지 運賃中 가장 低廉한 線으로 $ 7,線까지는 나왔으나 亦是 C&F US $18, 에는 ㌧當 US $1, 以上의 差異를 免치 못할 形便이다. 이의 去來成事를 爲해 國內에서 할수있는 모든 便法〈貿易金融의 長期利用其他 Bater 去來等〉을 머리를 짜서 硏究를 繼續하고 있으나 마땅한 代案은 아직 찾지 못하고 있다.

이러한 實例가 몇「케이스」나 未決중에 있으며 아직도 輸入商들과는 每日같이 Telex로 長文의 交信을 거듭하고 있는 實情이고 보니 輸出代行業者로서의 어려운 苦衷을 새삼 느끼게 된다.

去來取扱額에 比해 너무도 적은 代行手數料(工場側이 인색하다는 말은 결코 아니며 去來成立을 爲해 우리 스스로가 決定한 手數料이기에 誤解없기를 바란다)로서 通信費만이라도 Cover가 된다면 新市場開拓을 爲한 一念만으로 繼續輸出活動을 하는데에는 조금의 躊躇도 없을것이나 다만 國家的인 長期眼目으로 보아 輸出振興을 爲하여는 어떠한 政策的인 바탕이 確固히 되어야 하며 特히 輸出價自體에 對해 相對輸入國의 諸般與件을 比較檢討하여 差等價格制를 두어 좀더 Flexible한 去來가 아니고서는 언제나 無計劃的이고 消極的인 Spot business의 테두리를 벗어나지 못할 것이며 長期的이고도 確固한 輸出市場確保란 期待할 수 없는 것이다. 最近越南戰의 特需붐을 타고 世界各國에서는 莫大한 輸出伸張을 즐겨왔으나 남보다 優位의 位置를 가지고 남보다 더 큰 惠澤을 누렸어야 하는 우리나라에서는 越南總輸入額(1968年)中 우리나라 輸出實績이 不過 0.97%에 지나지 않고 있으며, 台灣이 7.4%, 美國이 29.3%, 日本이 30.8%에 比해 창피할 程度의 實績을 보이고 있으니 이는 한마디로 우리나라의 輸出態勢가 아직도 未開拓狀態에 머물르고 있다는 證據라고 보겠다. 多幸히 1968년도 末에서 1969년도 初에 이르러 시멘트가 對越輸出의 脚光을 받기 始作했으며 앞으로 當分間은 繼續輸出이 實現될것으로 보이나 언제 競爭國家인 台灣에서 戰略的인 Dumping 行爲가 나올는지 決코 安心할 수 없는 일이다. 多幸히 지금까지는 競爭國相互間의 友好的인 交涉으로 別 出血없이 輸出을 試圖하여 왔다고 보지만 이러한 偶發的인 輸出, 特히 他競爭國과의 눈치싸움으로 外觀上「케이스 바이케이스」로相互協力하는 式의 輸出은 멀지않아 中斷될 것임은 누구나가 豫測할 수 있는 일로서 보다 根本的인 對策을 강구하여 長期的인 輸出基盤을 하루 速히 造成하여 年平均 30~40萬㌧의 輸出로서 年間 約 600~800萬弗의 外貨獲得을 自信있게 計劃하여야 될 줄 믿는다.

于先 今年度의 輸出展望은 上述한바와 같이 現在까지 對越南 輸出契約分中 今年實績으로 62,000㌧(6,000㌧는 1968년도 實績으로 算入)을 旣確保되여 있으며 今後 對越南入札 100,000㌧(豫想)과 對中東地域 100,000㌧(價格交涉中) 및 其他 東南亞地域 100,000㌧(價格交涉中)과 和蘭

其他 歐洲地域에서 繼續去來照會中에 있으므로 우리나라 시멘트輸出은 今年度를 起點으로하여 飛躍段階에 突入할 수 있는 Spring Board에까지 이르렀다고 볼수 있겠으며 다만 Spring Board를 힘껏 밟을 수 있는 態勢가 되어 있느냐가 問題點으로 남고 있다고 하겠다.

3. 시멘트輸出의 諸問題點

上述한바 우리나라 輸出品中 앞으로 가장 期待하는 시멘트는 最近의 越南市場에 對한 Spot case의 去來로서 展望이 밝다고만 斷定할 수는 없으며 長期的이고도 確固한 輸出基盤을 造成시켜야 함은 두 말할 것도 없거니와 지금까지의 여러 輸入國側과의 去來交涉結果 가장 問題點이 되고 있는 몇가지 點을 列擧코 今後 시멘트輸出에 參考가 되었으면 한다.

1. 越南地域輸出에 있어서는 入札國 越南의 一方的인 去來條件固執으로 어려움을 겪는게 한두가지가 아니다. 特히 納期問題는 輸入國의 一方的인 事情에 따라 몇月 몇日까지 到着條件을 내세워 萬若 指定된 期日까지 荷物을 到着시키지 않으면 相當한 額數의 Penalty를 辨償해야 한다 어느 賣買이든간에 賣買契約은 雙務的 契約임이 原則이나 對越南契約인 경우에는 慣例가 無視되고 만다. 싫으면 그만 두라는 式이다. 그렇다고 輸出을 포기할 수는 없는 立場이고 보니 不平한 마디 하지 못하고 그대로 受諾하는 수 밖에 없다. 그뿐아니라 契約을 했다고 하여 그 即時 輸出信用狀을 開設해 주지는 않으면서 契約한 期日內荷物만 到着시키라고 强要를 하는게 越南의 輸入者들인지라 國內의 諸般 貿易關係法規와 輸入者의 一方的인 主張(契約)과의 틈바귀에서 힘에 겨운 짐을 져야 하는 건 輸出業者다. 지금까지는 輸出이란 大義名分을 내세우면서 關係機關에 對하여 說得 또 說得으로 曲藝를 해 왔으나 今後輸出을 위해서라도 언제까지나 이런 狀態로 나갈 수는 없는 일이 아니랴! 그 동안 關係機關에 數次 建議도 해 보았으나 別無反應이 었던 것 中 이자리에서 다시한번 建議하고 싶은 것은 輸出이란 大前提를 爲해서는 國內의 小小한 關係法規이라도 大幅緩和토록 해 주십사하는 點이다. 때때로 不實한 群小業者들의 計劃的인 脫法行爲도 우려하지 않을 수 없으나 嚴格한 行政力을 發揮하여 철저한 事後管理를 實施함과 同時 靑色業體에 對한 파격적인 待遇로서 보다 큰 結實을 낳을 수 있을 것으로 確信한다. 上述한 越南과 같은 特殊事情의 境遇는 例外措置로서 契約書만이라도 國內 輸出業者(또는 製造業者)에 對한 輸出金融惠澤과 船積後 NEGO까지 할 수 있는 特別 措置가 있어야 하겠다 그렇게 함으로써만이 一方 輸入者에 대한 契約條件을 履行할수 있는 길이 트이고 他方 國內 maker에 對한 輸出金融惠澤 乃至 輸出代錢을 早期 淸算할 수 있을 것이기 때문이다.

2. 中東 其他 地域에 對한 長期 輸出契約에 있어서 船舶手配 乃至 遠距離運賃調整이 時急히 要望된다. 國內에 制限된 船腹만으로는 期待할 수 없을 뿐 아니라 엄청난 運賃에서 輸出이란 想像도 못할 地境이다. 現段階로서는 너무나 漠然한 이야기인 줄 믿으나 政府에서는 于先輸送力强化에 더욱 主力을 두어 輸出荷物輸送을 하루 速히 改善시켜야 할 것이다. 輸出振興은 爲先 輸送力强化에 있다고 斷定할 수 있을만큼 船舶事情이 時急한 問題임은 再論의 餘地도 없는 줄 안다.

3. 單一輸出去來網이 時急히 要請된다. 지금까지는 對越南輸出을 契機로 國內의 兩大 maker인 雙龍과 東洋의 緊密한 協助下에 大過없이 一糸不亂하게 計劃된 스케줄下에 잘 해 나왔으나 今後의 이러한 國際入札에서도 繼續 單一輸出去來網을 通한 强力한 活動만이 成功의 첫 條件이라고 보겠다. 同一 商社間의 不當한 出血競爭이 結局 相互倒産과 國家的 損失以外에 무엇을 가져다 줄 것인가 따라서 近視眼的인 目前의 利益만을 追求하는 不實業體의 甘言利說을 果敢하게 뿌리치고 實力 爲主의 確實한 去來網의 構築이 무엇보다 對外競爭力 强化에 捷徑이 될 것으로 믿는다.