

2006년 8월  
박사학위 논문

광주·전남기업의 수출보험활용에 관한  
실증연구

조선대학교 대학원  
무역학과  
박용희

광주·전남기업의 수출보험활용에 관한  
실증연구

An Empirical Study on the Utilization of  
Export Insurance in Gwangju-Jeonnam Enterprises

2006년 8월 25일

조선대학교 대학원  
무역학과  
박용희

광주·전남기업의 수출보험활용에 관한  
실증연구

지도교수 이 정 호

이 논문을 경영학 박사학위신청 논문으로 제출함

2006년 6월 일

조선대학교 대학원  
무역학과  
박 용 희

# 박용희의 박사학위 논문을 인준함

위원장	대학교 교수	_____
위원	대학교 교수	_____
위원	대학교 교수	_____
위원	대학교 교수	_____
위원	대학교 교수	_____

2006년 6월 일

조선대학교 대학원

## <목 차>

제 I 장 서론 .....	6
제1절 연구의 목적 .....	6
제2절 연구방법 및 구성 .....	7
제3절 기존연구의 검토 .....	8
1. 국내연구 .....	8
2. 국외연구 .....	12
제 II 장 수출기업의 위험관리 .....	16
제1절 수출기업의 위험 관리 .....	16
1. 기업의 위험 .....	16
2. 수출기업의 위험관리 .....	22
3. 수출위험의 관리 .....	29
제2절 수출보험의 이론적 고찰 .....	32
1. 수출보험제도의 개념 .....	32
2. 수출보험의 특징 및 기능 .....	32
3. 수출보험의 계약체결방식 .....	35
4. 수출보험의 종류 .....	36
5. 수출보험과 보조금과의 관계 .....	38
제 III 장 광주·전남지역 수출입 현황과 수출보험 이용실태 .....	41
제1절 우리나라의 수출보험 현황과 문제점 .....	41
1. 수출보험제도의 발전과정 .....	41
2. 수출보험 운영실적 .....	41
3. 수출보험기금 .....	42
4. 수출보험제도의 문제점 .....	43
제2절 광주·전남지역 수출입 현황 .....	46
1. 전남지역 수출입 현황 .....	46

2. 광주지역 수출입 현황 .....	52
제3절 광주·전남지역 수출보험 이용 실태 .....	54
제Ⅳ장 광주·전남기업의 수출보험활용에 관한 실증분석 .....	56
제1절 연구 모형과 가설 .....	56
1. 연구모형 .....	56
2. 연구가설 .....	57
제2절 분석방법 .....	66
1. 설문지 구성 .....	66
2. 신뢰성 검증 .....	66
3. 표본선정 .....	67
4. 자료의 모집과 분석 .....	67
제3절 분석결과 .....	69
1. 기업의 일반적 특성 .....	69
2. 가설의 검증 .....	69
3. 결과 분석 .....	78
제Ⅴ장 요약 및 결론 .....	86
제1절 연구결과의 요약 .....	86
제2절 시사점 및 향후 연구과제 .....	88
1. 시사점 .....	88
2. 연구의 한계 및 향후 연구과제 .....	90
참고문헌 .....	92

## <표 목차>

<표 1> 수출보험의 계약 체결방식 .....	36
<표 2> 전남지역 수출 추이 .....	46
<표 3> 수출증가율 추이 .....	47
<표 4> 수출 및 제조업생산 증가율 추이 .....	48
<표 5> 수출증가율 격차 .....	49
<표 6> 광주지역 무역규모 .....	53
<표 8> 최근 4년간 광주·전남지역 수출보험 이용현황 .....	55
<표 9> 수출보험 활용기간 .....	70
<표 10> 수출거래 유지기간별 수출보험 활용률 .....	71
<표 11> 인지도에 따른 수출보험 활용 .....	71
<표 12> 수출보험을 활용하는 이유 .....	72
<표 13> 수출보험을 활용하지 않는 이유 .....	72
<표 14> 정보수집의 정도에 따른 수출보험 활용 .....	73
<표 15> 위험관리체계의 정도 .....	73
<표 16> 수출보험공사의 고객만족도에 따른 활용률 .....	74
<표 17> 상담직원의 업무지식에 따른 활용률 .....	75
<표 19> 보험 신상품과 활용률 .....	77
<표 20> 수출보험활용에 유무에 따른 수출성과 .....	77
<표 21> 수출위험 발생건수 .....	78

## <그림 목차>

<그림 1> 주요 수출대상국별 수출증가율 .....	50
<그림 2> 주요 수출대상국별 수출비중 .....	51
<그림 3> 전남지역 벤처기업 수출 추이 및 비중 .....	52

# ABSTRACT

## *An Empirical Study on the Utilization of Export Insurance in Gwangju-Jeonnam Enterprises*

Park Yong-Hee

Advisor : Prof. Lee Jeong-Ho Ph.D.

Department of International Trade

Graduate School of Chosun University

With little natural resources, Korea has strongly driven the export-oriented growing policies and the trade promotion strategies to develop national economy.

And to keep with these aims of Korean government, Korean export enterprises have actively taken part in the international trade.

After the IMF foreign exchange in Korea, it is keenly desired to promote foreign trade, but with the recent diversification of the trade types, non L/C transactions which are not based on bank's guaranty have been increased and that made it difficult to receive payment from the foreign importers.

In additions to this, Korean export firms have increased export not only to the developing countries but also to the socialist countries for the diversification fo the markets.

These countries have many risks in credit and so it has become necessary to cover these risks by the export insurance.

As an export support policy, the export insurance system will play important rules in view of its function.

In the WTO system, it is prohibited to directly support the trade firms from government concerned.

Under this circumstance, Korea with heavy dependency on the foreign trade



must set up the trade advance policies to promote the foreign trade by effectively utilizing the export insurance system.

So, in this theses, the present situation and problems of the export insurance of the Gwangju-Jeonnam trade firms are investigated in order to establish strategies to meet this trade environment.

And further, the promotion measures for the export insurance policies after the WTO system are also studied.

The decisive measures of the insurance policies in Gwangju-Jeonnam firms can be summarized as follows :

First, Management systems against the export risks should be established.

Establishment of the export risk systems will contribute not only to the promotion of the trade transaction with the import countries but also to the continuous growth of the Gwangju-Jeonnam export firms by preventing against the loss of the firms.

Second, export managers should fully make use of the strong points of the export insurance system in foreign trade.

The system was made for the support of inroads of Korean firms into foreign markets, but the export managers have not aggressively utilized the system.

Third, Collection of information for the export risks should be strengthened.

Trade is based on credit in domestic and abroad but many firms in Korea have not made effort to collect this information.

And also, for the activation of the export insurance system, advertisement and education from the export insurance companies and authorities concerned are much beneficial to the Gwangju-Jeonnam export firms for the continuous and safe international trade.

# 제 I 장 서론

## 제1절 연구의 목적

부존자원이 부족한 우리나라는 경제발전을 이루기 위해 수출지향적 성장전략과 무역정책을 강력하게 추진하여 왔고 이러한 정부정책에 따라 기업들은 국제무역에 적극적으로 참여하게 되었다.

IMF 외환위기 이후 위기상황을 극복하기 위해 수출증대의 필요성이 커지고 있는데 최근 거래형태의 다양화로 인해 은행의 대금지급의 활약이 뒷받침되지 않는 비신용장방식거래가 늘어남에 따라 대금 미회수 위험이 증가하고 있다. 또한 수출시장의 다변화노력으로 개발도상국은 물론 사회주의국가에 대한 수출비중이 확대되고 있다. 이들 지역은 비상위험과 신용위험이 높아 이를 커버할 수 있는 제도적 장치의 필요성이 높아지고 있어 수출지원을 위한 정책지원제도의 하나인 수출보험제도의 기능과 역할이 중요하게 부각되고 있다.

우리 나라는 1962년 시작된 제1차 경제개발 5개년 계획에서 수출증대를 경제정책의 최우선 목표로 설정한 이래 정부는 각종 수출진흥정책을 추진하여 왔다. 이에 따라 놀라운 경제성장을 이룩하였으며 수출규모가 늘어나고 수출시장이 다변화되어 갈수록 그만큼 수출대금 미회수 위험도 또한 증가하였다. 특히 수출 구조가 소액의 경공업 중심에서 거액이고 또한 대금회수에 장기간이 소요되는 중화학공업 중심으로 변화되면서 이러한 양상은 더욱 두드러졌다. 이처럼 수출거래 및 기타 대외거래에서 필연적으로 수반되는 제위험 중 해상보험 및 기타 통상의 보험으로는 구제하기 곤란한 수출불능, 수출대금회수불능 등의 위험으로부터 수출자를 보호하고, 이들 수출자에게 수출금융을 지원한 금융기관이 입는 손실을 보상하기 위한 제도적 장치가 필요하게 되었다. 이에 따라 1969년 2월 18일 수출 보험의 운영주체는 정부이면서 그 운영업무만 대한재보험공사가 대행하는 체제로 수출보험업무가 개

시되었다. 1968년 12월 31일 수출보험법이 제정·공포된 후 38년 이상이 흐른 현재까지 총 13차례의 법개정을 겪었고 또한 대한재보험공사와 한국수출입은행의 정부대행체제를 거쳐 1992년 7월 7일 한국수출보험공사가 설립되어 수출보험사업의 독립전담기관 체제가 확립되어 오늘에 이르고 있다

현재 WTO체제 출범이후 정부의 직접적인 수출지원이 허용되지 않아 수출에 대한 의존도가 높을 수밖에 없는 우리나라로서는 이러한 국제무역환경 변화속에서 수출거래를 효과적으로 지원하고 활성화시킬 수 있는 수출보험의 적극적 활용을 통한 수출진흥책이 무엇보다도 필요한 시점이다.

이에 본 연구에서는 광주·전남지역 수출기업의 수출증진과 안정성의 확보를 위한 전략을 수립하기 위해, 광주·전남지역 수출보험 현황과 문제점을 살펴보고 WTO체제 출범이후 강력한 무역정책수단으로 주목받고 있는 수출보험제도의 활성화방안에 대해 연구하고자 한다.

## 제2절 연구방법 및 구성

본 연구에서는 광주·전남지역 수출업자의 수출위험 관리와 수출보험 활성화를 위한 방안을 찾기 위해서 광주·전남지역 수출업자를 대상으로 설문조사를 실시하였다. 설문조사를 통한 연구의 체계성을 위해서 연구논문, 단행본, 기타 자료들과 같은 문헌연구를 기반으로 이 지역에 적합한 조사·연구를 수행할 수 있도록 하였다.

따라서 이러한 사항들을 고려하여 본 연구에서는 설문조사의 내용을 이지역의 특성에 맞게 기존의 연구내용을 종합 재구성하였으며, 설문지역을 광주광역시 및 전라남도 지역의 수출기업을 대상으로 하여 기업의 규모, 수출거래 품목, 거래연수, 위험 대처방법등과 수출보험에 대한 인식과 활용 등과 같은 내용을 중점 조사·분

석한다.

본 논문의 구성은 다음과 같이 크게 5개의 장으로 구성된다. 제 I 장은 서론으로서 본 연구의 목적, 방법 및 구성, 기존연구의 분석에 대해서 설명한다.

제 II 장은 수출기업의 위험관리에 관하여 수출기업의 위험관리 및 수출보험의 이론적 고찰을 조사 분석하였다.

제 III 장은 광주·전남지역 수출입 현황과 수출보험 이용실태를 조사·분석하기 위하여, 우리나라 수출보험 현황과 문제점을 분석하고, 광주·전남지역 수출입 현황을 조사·분석하였으며, 광주·전남지역 수출기업의 수출보험 이용실태를 조사·분석하였다.

제 IV 장은 본 연구의 실증분석을 위해서 제공된 설문조사 내용을 기반으로 모형의 설계 및 분석방법, 분석 결과 등을 조사·분석하여 광주·전남지역 수출기업에 적합한 수출보험 활용 방안을 제시하고자 한다.

제 V 장은 요약 및 결론부분으로 본 논문의 분석 내용을 요약·정리하고, 본 논문의 한계점과 향후 연구과제에 대해서 설명한다.

### 제3절 기존연구의 검토

#### 1. 국내연구

박진근(1989)은 수출보험 인수액이 경상수지와 수출보험 이용률의 함수라고 가정하고 회귀분석을 이용하여 분석하였다. 상품수출관련 수출보험의 이용률 결정요인으로 환율, 수출상품구조(중화학공업제품 수출/경공업제품 수출), 수출시장구조(G7에 대한 수출), 총통화(M2)의 거시경제변수를 이용하여 보험종목별로 실증분석을 하였다. 그 결과 경상수지와 수출보험 인수액은 역의 상관관계가 있고, 수출보험

이용률과 수출보험 인수액은 양의 상관관계를 보임을 설명하였다. 또한 그 영향력이 수출보험 이용률이 경상수지보다 더 큼을 제시하였다.<sup>1)</sup>

구종순(1990)은 수출위험의 인식도에 따라 위험관리방법의 선택에 차이가 있는지에 대한 실증연구를 하였다. 우선 비상위험, 신용위험, 환위험으로 구성된 수출위험의 인식도에 영향을 미치는 요인을 기업특성, 수출거래 특성, 외부환경과 기타변수로 설정하였다.<sup>2)</sup>

또한 기업특성을 수출규모, 수출비중, 수출경력으로 측정하였고 수출거래특성을 대금결제방법, 대금결제기간, 대금결제금액, 거래대상국, 거래표시통화로 나누었고 외부환경은 정치환경, 경제환경, 사회환경으로 구분했다. 기타변수는 업종, 매출액, 국제거래 형태로 측정하였다.

연구결과 수출비중이 높은 기업일수록 수출위험에 대한 관리적 인식도가 높게 나타나고 있다는 것을 알 수 있었다. 아울러 이 연구에서는 무신용장 방식 수출거래비중과 수출거래 단위금액이 신용위험의 인식도에 영향을 미치고 있고 수출위험의 관리방안에 대한 검정에서 신용위험과 보험의 전가방법간의 상관관계가 높다는 사실을 규명하였다.

구종순, 박광서(1994)교수는 한국수출기업과 일본수출기업의 수출위험인식에 차이가 있는지 또한 양국 수출기업들의 수출위험관리방법의 타당성을 규명하기 위해 실증연구를 하였다.<sup>3)</sup> 연구결과 일본의 수출기업은 한국의 수출기업보다 평균적으로 수출위험을 높게 인식하고 있는 것으로 나타났다. 한국수출기업은 수출거래에서 수출기업의 일방적인 계약과기나 수입기업의 재무상태의 변동에 따라 수출대금 미회수 가능성에 대해 상대적으로 높게 인식하고 있는 반면 일본수출기업은 수출거래시 표시통화의 환율변동가능성과 환차손실을 기타위험에 비해 높게 인식하고 있다

---

1) 박진근, “한국수출보험제도의 중장기 발전방안에 관한 연구”, 「수출보험」, 통권 41호, 한국수출보험공사, 1989, pp.53~72.

2) 구종순, “한국기업의 수출위험관리에 관한 실증적 연구”, 박사학위논문, 고려대학교, 1990. p.68.

3) 구종순, 박광서, “한·일 기업의 수출위험관리에 관한 비교 연구”, 무역학회지, 제 19 권 1호, 1994, pp.397~421.

는 것을 알 수 있었다. 수출위험 관리방법에 있어서 한국수출기업은 보험전가, 위험통제, 위험보유, 위험조사 순으로 위험관리방법을 이용하고 있고 일본기업은 위험통제, 보험전가, 위험보유, 위험조사 순으로 관리방안을 활용하고 있는 것으로 나타났다.

일본수출기업은 비상위험에 대해 수출계약 포기시 손익관계를 미리 분석하거나 비상위험이 발생할 가능성이 높은 거래에 있어서는 수출한도액을 적용하는 등 주로 위험발생 전에 예방조치를 통해 위험에 대비하는 모습을 보였다. 반면에 한국수출기업은 위험재무기법에 속하는 보험을 주로 이용하여 비상위험을 제3자에게 전가시키고 있었다. 이는 일본수출기업은 수출유형별로 위험 인식도와 밀접한 관리방안을 실무에서 적용하고 있는 반면 한국수출기업은 위험 인식도와 관련이 높은 관리방안을 실제로 활용하고 있지 못함을 의미한다.

따라서 이 연구는 한국수출기업이 활용하고 있는 위험관리방안이 효율적이지 못하기 때문에 위험유형별로 새로운 관리방법이 수립되어야 된다는 사실을 주장하였다.

정홍주(1995)는 수출보험가입자 특성에 대한 실증연구를 통해 수출보험가입자들이 가입하는 동기와 태도를 연구하였다. 구체적으로 홍보가설, 보험료비용가설, 절세가설, 파산비용가설 등 4가지 기업보험수요에 관한 주요 가설들을 검증한 결과 파산비용가설만이 기각되지 않았다. 즉 자본금이 적을수록, 이윤율이 낮을수록, 유동성이 낮을수록, 안정성이 낮을수록 보험가입을 희망하고, 거래국가의 위험이 많을수록 수출보험에 가입한다는 것을 밝혀냈다.<sup>4)</sup>

김용호(1995)의 연구에서는 광주지역 수출기업의 수출보험에 관한 매우 낮은 인지도와 수출리스크의 관리형태도 리스크 회피적이어서 수출의 경우 대금회수가 가능한 거래만을 하려 함으로 외국과의 거래에서 소극적 거래가 되고 있는 것을 보여주었다. 특히 수출보험에 대한 정보가 부족한데 원인을 찾고 적극적인 수출보험

---

4) 정홍주, “수출보험 가입자 연구와 활성화 방안”, 「무역학회지」, 제20권 1호, 한국무역학회, 1995, pp.53~72.

홍보를 제안하였다.<sup>5)</sup>

김희국(1998)은 수출보험이 수출진흥에 어느 정도 기여하였는지에 대하여 계량분석을 한 논문이다. 분석방법은 벡터자기회기모형(VAR : Vector Autoregressive Model)에 의한 예측오차의 분산분해(Variance Decomposition)를 사용하였다. VAR 모형은 거시경제 시계열들간의 상호작용을 파악하고 미래의 방향을 예측하기 위한 목적으로 개발된 다변량시계열모형이다. 분석자료는 1987~1997년까지의 분기별 시계열자료를 이용하였으며, 수출보험이 수출에 미치는 영향을 분산분해 분석한 결과 수출보험이 수출에 기여하는 정도는 5% 수준을 나타내었다.<sup>6)</sup>

이은재(2003)는 수출보험 및 수출어음보험을 분석하기 위하여 1970~1998년까지, 중장기수출보험은 1972~1998년까지 연간자료를 이용하여, 전통적인 수출수요함수에 수출보험인수액(수출보험금액), 수출어음보험금액, 중장기수출보험 등을 각각 독립변수로 추가하여, 각 변수에 대해 자연대수를 취한 후 통상최소자승법(OLS)을 이용하여 실증분석 하였다. 그 분석 결과를 보면 우리나라 수출보험제도가 전체적으로 수출산업의 생산성에 별다른 영향을 주지 못하는 것으로 분석되었고 또한 수출어음보험제도는 수출산업의 생산성에 부정적인 영향을 주는 것으로 나타났으며 중장기수출보험제도는 수출산업의 생산성에 긍정적인 영향을 준 것으로 분석되었다.<sup>7)</sup>

이서영(2004)의 연구는 한국의 수출액을 종속변수로, 수출보험인수액과 수출상대국의 국민총생산을 독립변수로 선정하여 실증분석한 결과, 수출상대국으로의 수출에 미치는 수출보험의 영향은 정(+)의 값을 보였고, 수출보험이 수출에 미치는 영향의 값은 0.56을 나타내 수출보험인수실적이 10% 증가하였을 경우 우리나라수출

---

5) 김용호, “광주지역의 수출보험 실태분석-광주지역 수출기업의 수출보험에 대한 태도를 중심으로-”, 「산경연구」, 광주대학교 산경경영연구소, Vol.8 1995. pp.3~20.

6) 김희국, “수출보험이 수출에 미치는 효과분석”, 「수출보험」, 통권 92호, 한국수출보험공사, 1998, pp.2~13.

7) 이은재, “우리나라 수출보험제도가 수출산업의 생산성에 미치는 영향에 관한 실증적 연구”, 「생산성논집」, 제17권 제2호 통권35호, 2003, pp.59~82.

은 5.6%증가한다는 결과를 발표하여, 수출보험의 수출에 미치는 긍정적인 효과가 있음을 입증하였다.<sup>8)</sup>

## 2. 국외 연구

수출보험에 대한 국외 연구들을 살펴보면 다음과 같다.

Huszagh and Greene(1982)<sup>9)</sup>의 연구는 설문조사를 통하여 몇 가지 가설을 검증하였다. 즉 그들은 수출품목, 수출경험, 매출액, 수출액에 대한 총생산액의 비율 등이 수출보험에 대한 수출업자의 태도와 관련있는가를 검증하였다. 그러나 수출액과 총매출액의 비율은 별 관계가 없는 것으로 나타났다. 또 상당수의 수출기업들이 수출신용보험제도에 대해 무지하고 또 대다수의 이용자들이 수출보험에 대해 불만을 갖고 있음을 밝혔다.

Funatsu(1986)<sup>10)</sup>의 연구는 수출보험 활용률을 높이기 위해서는 보험요율을 인하해야 한다는 주장을 모형에 의하여 제시하였다. 최대기대효용이론을 근거로 수출보험을 활용하는 모델과 활용하지 않는 모델로 구분하여 수리적으로 분석하였고, 수출보험은 수출기업의 수출성과에 긍정적인 영향을 미치고 있다는 결과를 제시하였다.

Eeckhoudt and Louberge(1986)<sup>11)</sup>는 Funatsu의 연구를 발전시켜, 수출을 보험이 없는 수출(export without insurance), 비례보험에 의한 수출(insurance with proportional reimbursement), 비비례보험(insurance with non-proportional

---

8) 이서영, “우리나라 수출보험이 수출에 미치는 효과분석-벡터자기회귀모형을 이용-”, 단국대학교 대학원 박사학위 논문, 단국대학교, 2004.

9) Huszagh. Sandra M. and Mark R. Greene, FCIA : Help or Hindrance for Exports, Journal of Risk and Insurance Vol.49, 1982, pp.256~268.

10) Funatsu Hideki, “Expert Credit Insurance”, Journal of Risk and Insurance. Vol.53, 1986, pp.679~691.

11) Louis Eeckhoudt nad Henri Louberge, “Expert Credit Insurance : Comment”, Journal of Risk and Insurance Vol.55, 1986, pp.742~750.



reimbursement) 등의 세 가지 유형으로 구분하고 기업이 국제무역을 수행하는 과정에서 직면하게 되는 위험들을 비비레보험의 경우에는 Funatsu의 연구에서와 같이 보험요율의 조정을 통하여 위험을 중화 내지 전가시킬 수 있으나, 비비레보험의 경우에는 반드시 그렇지 않는다는 연구결과를 제시하였다.

Sandra M. Huzagh and Mark R. Greene(1985)<sup>12)</sup>는 그 당시 미국이 해외수출의 지속적 성장을 통하여 무역수지적자를 감소시키려 하였기 때문에 해외수출은 미국 경제에서 매우 중요한 위치를 차지한다고 보았다. 이에 따라 미국의 해외수출을 증대시키기 위해 제도화된 미국의 수출보험제도(Foreign Credit Insurance Association)가 수출기업에게 얼마나 실질적인 지원이 되고 있는지를 분석하여 개선점을 도출하고자 연구를 하였다.

조지아주에 있는 수출보험을 활용하는 기업과 활용하지 않는 기업을 대상으로 수출보험제도가 수출기업에게 주는 기여도와 수출보험에 대한 인식도를 인식도에 따라 수출보험의 활용에 차이가 있는지 분석하였다.

연구대상은 조지아 산업무역 개발기관이 발행한 간행지에 수록된 기업에서 180개 업체를 선정하였다. 그 중에서 수출보험을 활용하고 있는 기업이 22개 업체이고 활용하지 않는 기업이 158개 업체로 구성하였고 연구방법은 Standard Likert Scale로 측정하였으며, 동의하는 정도가 매우 높으면 +2, 동의하는 정도가 매우 낮으면 -2로 측정하였다.

연구결과 수출보험을 활용하는 기업은 그렇지 않는 기업에 비해 해외시장에서 적극적으로 수출활동을 수행하고 있었다. 여기에서 수출위험에 대한 인식에 있어서는 수출보험 활용기업과 그렇지 않는 기업간에 큰 차이가 없다는 사실을 발견하였다. 그러나 수출보험을 활용하는 기업 중 수출위험을 경험한 기업과 경험하지 않는 기업간에 세부수출위험에 대해 다르게 인식하고 있으며 이러한 점은 수출보험을

---

12) Sandra M. Huszagh, and Mark R. Greene, "Low Exporters View Credit Risk and FCIA Insurance The Georgia Experience", Journal of Risk and Insurance, Vol. 52, No.1, 1985, pp.117~132.

활용하지 않는 기업에게서도 동일하게 나타났음을 밝혀냈다. 수출보험활용자 중 77%는 수출거래에서 수출보험을 중요하게 인식하였다. 이 연구는 수출보험제도의 실행기관과 수혜자인 수출기업간에 의사소통에 문제가 있으며, 따라서 근본적인 제도개혁이 필요함을 주장하였다.

Hideki Funatsu(1986)<sup>13)</sup>는 선후진국을 막론하고 모든 국가는 수출거래에서 발생하는 비상위험과 신용위험으로부터 자국의 수출기업을 보호하기 위한 지원정책을 실시하고 있다고 전제하였다. 그리고 수출보험제도는 이러한 지원정책의 중요한 역할을 하고 있다고 보았다.

이에 수출보험이 수출기업의 수출성과에 어떠한 효과를 미치고 있는지 분석하였다. 그는 경제학적 연구 방법인 최대기대효용이론을 근거로 수출보험을 활용하지 않는 모델과 수출보험을 활용하는 모델로 구분하고 수리적 분석방법을 통하여 분석하였다.

연구결과, 수출을 효과적으로 증가시키기 위해서는 보험료가 공정 보험료(actuarially fair rate)에 따라 결정되어야 하고 가능한 한 낮게 책정되어야 한다는 주장을 제기하였다. 수출보험은 수출기업의 수출성과에 긍정적인 영향을 미치고 있다. 때문에 낮은 보험료 정책은 수출기업들로 하여금 수출보험을 활용하게 하는 동기를 제공하고 그에 따라 수출기업이 수출보험을 활용하는 비율이 증가하면 정부가 수출기업에게 수출보조금을 지원하는 효과를 발생시키기 때문에 수출증대효과를 가져 온다고 보았다.

Richard H. Pike and Donald G. Ross(1997)<sup>14)</sup>는 수출거래에 신용을 제공하는 것은 수출대금 회수를 보장하기 때문에 수출거래에서 매우 중요하다고 보았다. 캐나다의 경영자는 외국수입기업이 초래할 수 있는 수출위험을 평가하기 위해 여러 가지 신용정보를 활용하고 있다.

13) Funatsu, Hideki, "Export Credit Insurance", Journal of Risk and Insurance, Vol.53, No.4, 1986, pp.679~692.

14) Richard H. Pike and Donald G. Ross, "Trade Credit Information for Export Sales", Journal of International Business, Vol. 37, 3, 1997, pp.243~257.

여기에 수출기업이 활용하고 있는 신용정보가 어떤 경로를 통해서 입수하고 입수된 신용정보에 대해 어떻게 중요도를 평가하는지를 분석하기 위해 연구를 하였다. 또 캐나다 수출기업은 외국수출기업을 평가하기 위해 여러 가지 신용정보를 활용하여 그 내용에 우선순위를 부여하여 위험관리를 하고 있다. 따라서 이러한 관리가 이론적으로 타당한지를 분석하여 개선점을 제시하고자 하였다.

이 연구에서는 캐나다 정부의 경영분석기관에서 발행한 간행물에 수록되어 있는 5,339개의 제조업체 중 무작위로 1,000개 회사를 선정하여 설문지를 배포하였고 회수된 430개사를 연구 대상으로 하였으며 이 회사들은 1개 이상의 해외시장에 수출하고 있는 기업들로 한정하였다. 분석기법은 7점등간 척도와 요인분석, 판별분석 기법을 활용하였다. 연구결과, 캐나다 수출기업은 수입기업의 신용위험을 평가할 때 국내거래에서 조사하는 신용조사 항목을 활용하고 있다는 사실을 발견하였다. 기존 연구는 수출기업이 수입기업의 재무상태에 관한 항목은 제일 중요하게 고려하여 평가한다고 제기하였으나 본 연구에서는 그렇지 않게 나타났다. 즉, 수입기업의 과거 수출대금 지급현황을 더 중요하게 고려하고 있는 것으로 나타났다. 수출보험을 활용하고 있는 기업들이 더 철저하게 신용조사를 하고 있음을 발견하였다

## 제Ⅱ장 수출기업의 위험관리

### 제1절 수출기업의 위험 관리

#### 1. 기업의 위험

##### (1) 투기위험과 순수위험

###### 1) 투기위험

위험은 위험발생결과의 성격 즉, 위험이 손실의 기회(chance of loss)와 이익의 기회(chance of gain) 중 어느 것을 만들어 내는지에 따라 투기위험과 순수위험으로 나눌 수 있다.<sup>15)</sup>

투기위험(speculative risk)은 인간이 존재하지 않은 위험을 인위적으로 조성함으로써 생성되는 것으로 기업경영, 투기행위, 도박 등이 이에 해당된다. 따라서 경영위험(operating risk)은 그 결과가 이익과 손실 중 어느 것으로 나타날지 불확실하기 때문에 투기위험에 속한다.

이와 같이 투기위험은 위험이 이익을 창출할 것인지 아니면 손실을 창출할 것인지 그 상태를 알 수 없기 때문에 다음과 같은 독특한 특징이 있다.

첫째, 투기적 위험은 이익과 손해의 가능성을 동시에 갖고 있다. 예를 들어 외환시장에서 외국환에 투자하여 환율이 상승한 경우 자국통화가치가 하락하면 외국통화보유자는 이익을 볼 수 있지만 반대로 자국통화가치가 상승하면 손해를 볼 수 있다.

둘째, 투기적 위험은 항상 부정적인 결과를 동반하는 것이 아니라 어떤 경우에는

---

15) C. Arthur Williams, Jr, and Richard M. Heins, "Risk Management and Insurance" 5th, ed., New York, McGraw Hill, 1985, pp.12~13.

긍정적인 결과도 가져온다.

셋째, 투기위험은 없던 위험을 인위적으로 만드는 것이기 때문에 그 영향이 특정 개인이나 기업에 한정되어 발생한다.

넷째, 투기위험은 그 위험도를 계산하기가 거의 불가능에 가깝기 때문에 위험이 언제 발생할 것인지를 예측할 수 없다. 이것은 이런 위험발생을 과학적으로 산정할 수 있는 각종자료를 수집하기가 불가능하기 때문이다. 따라서 대수의 법칙이 적용될 수 없으므로 각종투기위험이 발생하는 빈도와 강도, 그에 따른 손실의 정도를 정확하게 산출할 수 없다.

다섯째, 투기위험은 도덕적 위태의 성격을 포함하고 있다. 투기위험은 손실이 일어날 가능성을 악의적으로 조작할 수 있기 때문에 보험의 대상에서 제외시켰다.

순수위험은 이익 발생 가능성이 전혀 없는 순수손실 발생위험을 의미한다. 여기서 순수라는 용어는 이익과 손실이 혼재되어 있지 않다는 뜻을 포함하고 있다. 따라서 위험발생결과는 반드시 손실로 구현된다는 특징을 갖고 있는데 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 순수위험은 손실이 발생하거나 발생하지 않을 가능성을 말한다. 예를 들어, 자동차를 소유한 경우 자동차사고위험은 순수위험이다. 자동차가 충돌하여 심하게 파손되면 자동차 주인은 손해 볼 가능성이 있고 사고가 일어나지 않으면 손해 볼 가능성이 없다.

둘째, 순수위험은 투기위험과 같이 없던 위험을 인위적으로 만드는 것이 아니라 이미 존재하고 있으며 기업, 가계, 사회에 공통적으로 발생하여 거의 항상 부정적인 영향을 준다.

그리고 이것은 같은 조건하에 주기적으로 발생하기 때문에 많은 자료가 축적되어 있다.

셋째, 순수위험은 각각 따로따로 보면 우발적인 위험이지만 비슷한 위험을 동일선상에서 놓고 보면 위험이 규칙적으로 발생한다는 특성을 알 수 있다. 따라서 순

수위험은 동질적인 경험자료를 종합적으로 분석함으로써 위험의 발생빈도와 강도 및 손실정도를 사전에 과학적으로 측정할 수 있다.

순수위험은 이런 특성을 갖고 있기 때문에 대수의 법칙이 적용되며 보험관리의 대상이된다. 대수의 법칙은 관찰대상과 관찰 빈도수를 크게 하면 실제값은 예상값과 거의 동일하게 된다는 논리로서 보험이 성립되기 위한 전제 조건이다. 순수위험은 손실만을 발생시키는 위험이기 때문에 손실의 상태에 의해 인적위험, 재산위험, 배상책임위험으로 다시 분류된다.

기업위험을 투기위험과 순수위험으로 분류하는 것이 위험관리론에서 일반화되어 있다. 그러나 David B. Houston(1984)은 위험의 발생결과만을 기준으로 분류하였기 때문에 위험의 형태와 특성에 관한 설명이 상대적으로 부족하다는 점을 지적하였다.<sup>16)</sup>

## (2) 기본위험과 특정위험

기본위험과 특정위험의 분류는 위험으로 인한 손실이 일어나게 된 원인과 그 결과가 개인적인가 또는 사회적인가에 따른 것이다.<sup>17)</sup>

기본위험은 개인의 능력으로 통제할 수 없는 정치체도의 불확실성, 부조화성의 사회적, 정치적 변화 및 자연재해에 의해서 발생하며 그 결과는 개인보다 사회전체에 더 많은 영향을 주고 개인이 예방할 수 없는 위험이다. 기본위험은 투기위험과 순수위험의 특성을 모두 갖고 있다. 기본위험 중 순수위험에 속하는 위험은 보험에 부보가 가능하다. 그러나 기본위험은 손실규모가 막대하고 그 영향이 사회 전체에 미치기 때문에 민간부분보다는 공공부분에서 사회보험으로 관리되고 있다.

특정위험은 개인적인 원인에 의해서 발생하며 그 영향을 사회전체보다는 특정개

---

16) David B. Houston, "Risk Insurance and Sampling", The Journal of Risk and Insurance, New York, The American Risk and Insurance Association, Inc., December, 1984, p.78.

17) Emmett J. Vaughan & Therese M. Vaughan, 『Essentials of risk management and insurance』, Wiley Publication, 2001. p.8.

인으로 한정된다. 예를 들어, 신제품을 시장에 출시할 경우 이에 대한 위험은 해당 기업에 의해 스스로 만들어진 것이며 그로 인한 결과도 해당기업으로 제한된다. 따라서 특수위험은 해당된 당사자에 의해 관리가 가능하다.

기본위험과 특정위험의 분류는 그 원인과 결과가 전체적이냐 개인적이냐에 따른 것이다. 그러나 이 양자의 분류기준은 항상 고정된 것은 아니며 사회여건의 변화에 따라 달라진다. 그렇지만 양자의 분류는 중요하다. 왜냐하면 기본위험은 사회보험과 정부보장과 같은 공공수단에 의해 관리되는 경우가 많기 때문이다.

### (3) 정태위험과 동태위험

정태위험과 동태위험의 분류는 위험의 특성이나 발생의 빈도가 시간이 지남에 따라 어떻게 변하는가를 기준으로 한 것이다.

정태위험은 사회경제가 정상적인 상태에서 발생한 위험이다. 이 위험은 사회변화와 관계없이 자연의 불규칙적인 작용과 사람의 부주의나 사기와 같은 도덕적 결여에서 발생한다.

Mehr & Hedges(1974)<sup>18)</sup>은 기업위험을 정태적위험과 동태적위험으로 분류하고 정태적 위험을 자산의 물리적 손실, 사기 및 범죄에 의한 손실, 법의 그릇된 판단(법에 의한 배상책임), 수입의 감소에 의한 재산상의 손실, 경영자의 사망 또는 질병 등으로 보았다. 정태위험의 발생결과는 순수위험과 동일하며 반드시 손실로 나타난다. 따라서 개인이나 기업이 손실을 입을 경우 사회도 동시에 손실을 입게 된다. 이 위험은 모든 사회에서 동일하게 발생하지만 그 영향은 국부적으로 제한되어 일부 개인과 가게 및 기업에 한정되는 경향이 있다. 정태위험은 개별적으로 보면 우연적이고 불규칙적이지만 이것을 유사한 위험으로 묶어서 관찰하면 일정한 규칙성과 동질성을 발견할 수 있다. 따라서 예측과 통제가 가능하고 대수의 법칙이 적용되어 보험관리의 대상이 될 수 있다. 정태위험은 순수위험과 분류기준은 다르지

---

18) Robert I. Mehr & Bob A.Hedges, "Risk Management : Concept and Applications", Homewood, 1974, pp.3~11.

만 항상 순수위험의 성격을 내포하고 있기 때문에 상호교환이 가능한 것으로 보고 있다.

동태위험은 소비자 욕구의 변화, 기술의 발전, 산업조직의 변경, 시장가격의 변동, 생산방식의 변화, 생산량과 수익의 변동등과 같이 시간이 흐름에 따라 위험의 성격이나 손실의 규모 및 발생정도가 변하여 예측할 수 없는 위험들이 포함된다. 따라서 이 위험은 인간의 욕망의 변화와 생산방법과 생산기술의 변화, 산업구조의 변화 등에 의해 발생된다. 동태위험은 사회적, 경제적 환경이 특정한 원인에 의해 변화됨에 따라 동시 다발적으로 발생하기 때문에 그 결과는 같은 환경에 있는 모든 관련집단에 동시에 영향을 주게 된다. 기업위험중 관리위험, 정치위험, 기술혁신위험 등이 동태적 위험으로 분류된다.

정태위험과 동태위험의 구분은 매우 중요하다. 왜냐하면 위험관리의 대상과 관리기법을 어떻게 결정하는가 하는 문제에 있어서 양자의 구분에 따라 근본적인 차이가 나타나기 때문이다.

동태위험의 특징을 살펴보면 첫째, 위험발생단위가 적은 정태위험에 비해 동태위험은 전단위에서 발생하기 때문에 손실의 규모가 크게 나타난다. 둘째, 동태위험은 다양한 사회, 경제의 변화에 따라 발생하기 때문에 발생시기와 발생규모에 대해 예측과 통제가 불가능하다. 셋째, 동태위험은 손실과 이익을 발생시킬 수 있는 특성을 지니고 있다. 넷째, 동태위험은 보험의 관리대상이 될 수 없다.

동태위험과 투기위험을 같은 범위로 분류하는 견해에 대해 Robert I. Mehr 와 Bob A. Hedges(1974)은 다음과 같은 이유로 문제를 제기하였다.<sup>19)</sup>

무엇보다도 동태위험과 투기위험의 발생결과는 다르게 나타난다는 것이다. 즉 동태위험은 그 발생결과가 반드시 이익과 손실이 동시에 나타나는데 반해서 투기위험은 손실과 이익 중 어느 것이 발생할지 그 자체가 불확실하기 때문에 두 위험을 동일하게 분류하는 것은 문제가 있다고 보았다.

---

19) Ibid, p.13.



#### (4) 주관적위험과 객관적위험

주관적 위험은 개인의 정신적 태도와 심리상태에 따라 발생하는 불확실한 상태를 말한다. 주관적 위험은 위험을 인식하는 당사자에 따라 다르게 나타날 수 있다. 예를 들면 두 사람이 자동차 사고에 대해 한 사람이 다른 사람보다도 사고에 대해 불확실성을 더 많이 느끼는 경우가 있다. 더 많이 불확실하게 느끼는 사람은 그렇지 않은 사람보다 더 큰 주관적위험을 가지고 있다고 볼 수 있다. 따라서 주관적 위험은 과학적으로 측정평가가 불가능하여 보험관리와 위험관리의 대상에서 제외되었다.<sup>20)</sup>

객관적 위험은 확률상의 손해와 실제 손해의 상관적 변동을 의미하며 이것은 우연과 불가항력에 의해서 발생하는 위험으로, 모든 위험을 종합해서 산출된 평균값과 실제 경험값과의 차이를 계산함으로써 위험의 측정과 평가가 가능하고 대수의 법칙이 적용되는 위험을 의미한다.

#### (5) 일반위험과 개별위험

Maynard & Weidler(1951)은 기업위험을 일반위험과 개별위험으로 분류하였다. 일반위험(general risk)은 경제적, 사회적 및 불확실성과 같은 경영외적요인에 의해서 발생하는 위험이다. 이 위험의 예로는 가격수준의 변화, 경영수준의 변화, 사회관습의 변화, 생산과 분배방식의 변화 등이 있다.<sup>21)</sup>

개별위험(individual risk)은 사회적, 경제적 이유보다는 개별적 원인에 의해서 발생되며 그 결과는 특정의 개인과 기업에 영향을 준다. 위험을 인식하는 당사자에 따라 그 결과가 다르게 나타나기 때문에 양자를 명확하게 구분하기는 매우 어렵다. 가령 대형 할인매장이 등장함으로써 연쇄점이 도산한 경우, 도산한 당사자의 입장

20) George E. Rejda, "Social Insurance and Economic Security", Journal of Risk and Insurance, Vol 61. Number 3, 1994. pp.5~6.

21) Maynard & Weidler, "On Introduction to Business Management", 4th, Ed., 1951, pp. 203~204.

에서 보면 예상하지 못한 유통망이 변화함으로써 생긴 위험에 의해서 도산했다고 생각할 수 있으나 도산하지 않은 입장에서 보면 오히려 그 반대로 생각할 수 있을 것이다.

#### (6) 결합위험과 비결합위험

세계경제의 대공황과 같은 일부 위험은 같은 시간에 모든 사람에게 영향을 준다. 반면 자동차 사고, 물품도난 등과 같은 위험의 결과는 특정 당사자에게 한정되어 있다.

기업과 개인에게 같은 방법으로 같은 시간에 발생하는 위험은 공동으로 위험을 부담함으로써 위험을 줄일 수 있을 것이다. C. Arthur Williams, JR., Michael L. Smith, Peter C. Young(1988)은 위험을 공동으로 공유할 수 있는가 또는 없는가에 따라 결합위험과 비결합위험으로 분류하였다.<sup>22)</sup>

결합위험은 단체를 만들어 여러 사람이 위험을 공유함으로써 개개인에게 발생하는 위험의 손실규모를 감소시킬 수 있는 위험을 말한다. 따라서 이 위험은 위험의 관리대상이 된다.

비결합위험은 여러 사람이 공동으로 위험을 부담해도 같은 시간에 똑같이 발생하여 그 결과가 단체에 참가한 사람들에게 동일하게 영향을 미치지 때문에 손실을 감소시킬 수 없는 위험을 의미한다.

## 2. 수출기업의 위험관리

### (1) 수출위험의 정의

#### 1) 수출위험의 본질

---

22) C. Arthur Williams, JR., Michael L. Smith, Peter C. Young, "Risk Management and Insurance", McGraw-Hill, 1988, pp.8~9.

### 가) 정의

수출위험이란 기업이 해외경영활동을 수행함에 있어서 직·간접적 경제적 손실을 가져올 수 있는 예측 불가능한 상태를 말한다. 구체적으로 살펴보면 첫째, 그 범위는 수출활동에서 발생하는 위험으로 한정될 수도 있고, 그 이외의 해외경영활동 부분의 위험과 중복될 수도 있다. 둘째, 수출위험은 수출환경에 따라 비상위험, 신용위험, 환위험 및 운송위험으로 나뉘어 복합적으로 구성되며, 각 수출거래마다 대상국가와 기업, 결제방법 등의 특성에 따라 구성위험이 다르게 나타난다. 마지막으로 수출위험은 수출계약 이행불능, 수출대금 회수불능, 환차손실, 운송상품의 감실 등의 형태로 경제적 손실을 초래할 수 있다.

또한 수출위험은 다음과 같은 특징을 갖고 있다<sup>23)</sup>. 첫째, 수출위험은 동태위험이다. 이 위험은 예상하기 어려운 외생적인 변수들에 의해 급변하는 특성을 갖고 있다. 둘째, 수출위험은 동시다발적인 위험이다. 위험의 동시다발성은 특정위험의 발생결과가 여러 집단 또는 행위에 동시에 영향을 미치게 됨을 의미한다. 즉 어떤 수입국이 외환거래를 제한하는 경우 그 나라와 결제하는 모든 수출 기업들은 동일한 수출위험에 노출된다. 셋째, 수출위험은 손실강도가 매우 높게 나타날 수 있다. 수출위험은 일단 발생하면 수출기업에게 큰 경제적 손실은 물론 동태적으로 급변하는 환경이 조성됨으로써 발생하는 동태위험이다. 또한 거시 경제적인 위험을 발생시킨다. 넷째, 수출위험은 동태위험과 기본위험의 성격을 함께 갖고 있다. 수출위험 측면을 위험관리부분에 포함시키는 기본위험이기 때문에 개인적인 통제가 불가능하다. 다섯째, 수출위험은 개인이 보험으로 관리할 수 없기 때문에 대부분 국가에서 공영보험으로 관리한다. 이것은 수출위험의 동시다발적인 성격 때문에 손실보전을 위해서는 막대한 담보자금이 필요하고 대수의 법칙이 적용될 수 없어 개인의 보험관리대상이 될 수 없기 때문이다.

---

23) 장동한, "무역대금 결제수단의 변화와 수출보험", 「수출보험」, 1997. 7, p.12.

#### 나) 발생기간

수출위험의 발생 및 종료시기는 수출거래의 발생과 종료에 따라 결정되는데, 일반적인 수출거래과정에서 발생할 수 있는 위험의 원천이 수출거래의 특성과는 무관하여 수출위험의 본질과는 맞지 않는 수출계약 이전의 기업 활동과 클레임 해결 활동은 수출활동으로 인정하지 않는다. 따라서 대개의 경우 수출거래활동은 수출계약 체결시점부터 대금결제 완료시점까지의 활동만을 가리키며, 수출위험의 발생시기는 수출계약 체결시점, 종료 시기는 대금회수시점과 동일하게 된다.

#### 다) 수출위험의 성격

수출위험은 비상위험, 신용위험, 환위험 및 운송위험으로 구성된다. 비상위험은 국가위험의 개념을 수출활동에 적용시킨 것으로, 특정 수입국가의 비상조치로 인해 발생하는 경제적 손실을 의미한다. 즉 비상위험은 귀책사유가 수출계약 당사자에게 있으므로 수출계약 이행불능 또는 수출대금 회수불능의 위험을 말한다.

신용위험은, 수출계약상대방의 재정상태 변동과 이행의사 태만으로 인한 수출계약의 이행불능 또는 수출대금 회수불능의 형태이다. 이때, 상대방의 재정상태 변동은 파산, 지불불능 등을, 이행의사태만은 수입기업이 불리한 시장상황에서 고의적으로 계약이행을 지연시키는 행위를 말한다.

환위험은 환노출 상태에서 경제적 손실이 초래될 수 있는 가능성으로 정의될 수 있는데, 환율변동으로 인한 불확실성의 결과는 이익으로 나타날 수도 있기 때문에 환위험은 순수위험의 성격을 띤 여타 수출위험과는 달리 투기위험의 성격을 일부 띠고 있다. 보편적으로 위험은 손실발생의 경우를 의미하므로 환위험은 환노출이 경제적 손실을 초래하는 경우만을 말한다고 할 수 있다.

운송위험은 수출상품을 운송하는 과정에서 발생하는 경제적 손실을 의미하는데, 국제무역의 경우 대개 해상운송에 의해 이루어지기 때문에 운송위험은 주로 해상

운송과정에서 발생하는 것을 말한다.

## 2) 수출위험의 발생형태

모든 수출거래에서 발생하는 운송위험을 제외한 나머지 수출위험은 수출거래의 구조적 특성에 따라 각각 그 발생형태를 달리한다. 다음은 이를 각 수출거래 방식에 따라 비교·분석한 것이다. 수출위험은 분류하는 기준에 따라 다양하게 구분할 수 있지만 본 연구에서는 비상위험과 신용위험, 거래별 발생양태로 제한하여 살펴 보겠다.<sup>24)</sup>

### 가) 비상위험

비상위험(country risk)은 수출거래에서 수출계약 당사자들이 수출계약을 이행하는 과정에서 명시된 사항을 이행하지 않음으로써 발생하는 것이 아니라 계약 당사자들이 통제할 수 없는, 관련 국가의 정세에 따라 발생하는 위험이다.

수출기업은 외국의 수입기업에게 상품을 수출함으로써 그 수입국의 정치, 경제제도에 영향을 받게 된다. 이러한 영향은 수입국의 정치변화와 경제제도의 변경으로 비상조치가 발생될 경우 이로 인한 경제적 손실이 발생할 가능성을 의미한다.

이와 같이 비상위험은 수출계약 당사자의 귀책사유가 아닌 이유로 발생하는 수출계약이행불능 또는 수출대금회수불능의 위험을 의미한다. 비상위험으로 수출기업이 부담하게 되는 경제적손실은 기체결된 수출계약이 이행되지 않음으로써 발생하는 기회비용의 상실과 추가비용의 부담이고 선적 후 수출상품이 수입상에게 인도된 후에 발생하는 수출대금의 상실이 이에 속한다.

비상위험을 발생시키는 주요원인은 수입국의 비상조치와 수입국과 무관한 제 3국의 비상조치로 나누어 볼 수 있다. 국제거래에 대한 비상조치, 정치경제제도에 대한 비상조치, 기타 불가항력 등이 전자에 속한다. 반면에 후자는 수입국이 아닌

---

24) 박대위, 『무역실무』, 법문사, 1998, p. 537. ; 구종순, 『무역실무』, 박영사, 1999, p.434.

제 3 국에서 발생하는 국제거래와 정치·경제의 비상조치로 인해 수출계약의 이행을 불가능하게 하거나 수출대금을 회수할 수 없게 되는 경우이다.

비상위험을 발생시키는 원인을 구체적으로 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 수입국 또는 지급국에서의 수입제한, 수입금지 환거래의 제한 또는 금지, 관세인상 등 국제거래에 대한 비상조치. 둘째, 다국에서의 전쟁, 혁명, 내란 기타 이에 준하는 사유로 인한 환거래의 불능. 셋째, 수입국에서의 전쟁, 혁명, 내란 또는 천재지변으로 인한 그 수입국의 수입불능. 넷째, 수입국에서의 동맹과업, 불매운동 등 사회적 변혁. 다섯째, 수출국 밖에서 발생한 사유로 인한 수입국으로의 수송불능. 여섯째, 정부간 합의에 따른 채무상환 연기협정 또는 지급국에 원인이 있는 외화송금지연이다.

#### 나) 신용위험

신용위험은 수출계약에 명시된 사항을 수입기업이 이행하지 않음으로써 발생하는 수출기업의 경제적 손실을 의미하며 수출거래에 있어서 수입기업의 파산, 지급불능, 지급지체, 수출상품에 대한 수입기업의 인수거절, 수입기업 또는 개설은행의 신용악화 등으로 수출계약이 이행되지 못하거나 수출대금이 회수되지 않을 가능성으로 정의할 수 있다.<sup>25)</sup>

수출기업은 수출상품을 선적한 후 개설은행 또는 수입기업을 지급인으로 하는 환어음을 발행하여 수출대금회수에 들어가게 된다. 그런데 수입기업이 환어음을 인수하지 않거나 인수한 후에 어음만기일에 환어음을 결제하지 않으면 신용위험이 발생하게 된다. 이와 같이 수입기업이 계약이행의무를 태만히 하는 것은 수입상품의 국제가격이나 수입국 내의 판매가격이 폭락하여 큰 판매적자가 예상되기 때문에 여러 가지 이유를 들어 수출대금결제를 회피하는 것을 말한다.

---

25) Thatcher A. Stone, Section 3 : The Mechanics of the Export Credit Schemes long Term Aircraft Financing and the Export Import Bank of the US, Airfinance Journal Export Credits Supplement, 1993.

수입기업의 귀책사유로 신용위험이 발생되면 수출기업은 수출대금을 회수하기 위해 수입기업을 법에 기소하는 방법이 있지만 수입기업의 경제적 능력이 이미 상실되었기 때문에 큰 효과를 기대하기는 어렵다.

신용위험은 수출거래에서 다음과 같은 유형으로 나타난다. 첫째, 수출계약이 체결된 후 수입기업의 일방적인 계약파기. 둘째, 수출계약에서 명시된 기간 내에 신용장을 개설하지 않는 것. 셋째, 수출계약에서 명시된 선수금을 장시간 지연시키는 것. 넷째, 환어음의 인수거절, 즉 수출기업이 수출계약에 명시된 대로 상품을 선적하고 개설은행 또는 수입기업을 지급인으로 하는 환어음을 발행하여 환어음의 인수를 위해 제시하였으나 정당한 이유없이 수입기업이 환어음의 인수를 거절하는 것. 다섯째, 계약상품을 인수한 후 대금결제를 지연하는 것으로 단기거래에서는 1개월 이상, 중장기 거래에서는 6개월 이상 지급을 지연시키는 경우이다. 지금까지 살펴본 바와 같이 첫째, 둘째, 셋째는 주로 수출계약의 이행불능을 초래하는 위험이고 나머지는 신용위험을 야기 시킨다.

#### 다) 신용장방식의 수출거래

신용장으로 대금을 결제하는 신용장방식의 수출거래는 가장 보편적인 수출거래 형태로서, 신용위험의 발생빈도가 상대적으로 낮은 방식이다. 이는 신용장이 일단 개설되면 은행은 지급보증의무를 가진다는 점, 취소불능신용장의 경우 유효기일 동안에는 수출기업의 동의 없이는 취소나 내용변경이 불가능하다는 점, 그리고 신용장이 매매계약에 대해 독립적이라는 점에 기인한다. 발생빈도가 낮은 비상위험의 특성을 고려하고, 환거래의 중지와 같은 극단적인 상황을 제외하면 계약 이행과 대금 회수를 보장받을 수 있는 신용장방식에서는 상대적으로 환위험의 발생빈도가 낮게 나타난다.

#### 라) 무신용장방식의 수출거래

무신용장방식의 수출거래는 지급인을 수입기업으로 하는 화환추심어음을 바탕으로 거래가 이루어지는 방식이다. 이때 추심은행과 추심의뢰은행은 하등의 보증이나 지급의무를 갖지 않으며 대금지급 문제는 완전히 수출입 당사자간의 문제다. 이 경우 거래는 철저히 상대방의 신용도에 의존하여 이루어지기 때문에 신용위험은 신용장방식보다 높아지게 된다.

#### 마) 중·장기연불방식의 수출거래

중·장기연불 방식은 대개의 경우 거액의 단위가액으로 계약하고 대금을 장기간에 걸쳐 회수하는 방식으로, 그 특성상 수출위험의 발생가능성이 높고 손실액도 커지게 된다. 이 방식은 주로 선박류와 기계류를 대상으로 하는데, 대부분 선진국으로 수출되는 선박류의 수출거래에서는 비상위험 가능성은 낮아지고, 수입기업의 재정 상태에 따른 신용위험은 상대적으로 높아진다. 반면 기계류의 경우에는 일반적으로, 불안정하고 비상상태의 발생 가능성이 높은 개발도상국이나 후진국으로 수출되기 때문에 비상위험과 신용위험이 모두 높게 나타난다.

### 3) 수출위험의 인식

기업의 해외경영활동에서 발생할 수 있는 위험을 성공적으로 관리하는 것은 잠재위험에 대해 지속적으로 인식하는 것에서부터 시작된다. 위험의 인식과정과 그 내용은 다음과 같다.

#### 가) 잠재위험의 규명

잠재위험의 규명은 수출거래에 내재되어 있는 경제적 손실의 원인을 체계적이고 지속적으로 발견해 내는 것이다. 대부분의 경우 수출위험에 따른 경제적 손실은 과거의 경험이나 경영지식만으로도 규명이 가능한 범위에서 발생하지만, 수출환경이 불확실하거나 수출물량이 많은 거래에서는 점검표, 재무제표, 업무흐름도표 등을



이용하여 분석적 접근방법을 사용한다.

#### 나) 손실의 체계화

이 과정은 위험관리의 구체적 대상을 확정하고, 손실형태에 적합한 관리방안을 찾아내기 위한 토대로서, 수출위험으로 인한 경제적 손실을 범위와 형태에 따라 분류하는 작업이다.

#### 다) 측정 및 평가

수출거래에서 발생할 수 있는 위험을 적절하게 관리하기 위해서는 손실에 대한 측정과 평가과정이 필요하다. 손실의 정도를 측정하는 것은 손실규모를 계량적·기술적으로 측정하는 것으로, 경험자료에 의거한 통계적 방법과 위험의 발생빈도와 손실규모를 상대적으로 비교하는 기술적 방법이 있다. 특정위험이 발생할 수 있는 횟수를 의미하는 위험의 발생빈도는 희박→낮음→보통→정규적 발생과 같이 기술적 방법으로 측정될 수 있다. 손실규모의 측정과정은 우선 손실의 범위를 확정한다음 최대가능손실, 최대추정손실, 연간기대손실 등을 기준으로 손실을 측정하는 것으로 이루어진다.

평가과정은 측정된 손실중 우선적으로 관리해야할 중요한 손실을 선정하는 것이다. 측정된 위험은 발생빈도와 손실규모의 강·약 조합에 따라 4등급으로 구분되거나 상·중·하의 조합에 따라 9등급으로 구분된다.

### 3. 수출위험의 관리

기업의 위험관리는 우발적인 손실로 인해 기업이 입게 될 부정적인 결과를 최소화하기위해서 합리적이고 조직적으로 수행하는 경영관리의 한 부분이다.

경영관리는 기업활동에 따라 여러 단계로 분류하고 있다. Fayol이 경영관리를 계

획, 조직, 경영, 조정, 통제로 분류한 이후로 이 분류는 많은 학자들에 의해 검토, 보완되었다. 경영관리과정은 계획(planning), 조직(organizing), 지도(leading), 통제(controlling)로 분류되었고, 이것은 기업의 목표를 효율적으로 달성하기 위해 기업의 경영활동을 계획, 조직, 지도, 통제하는 과정으로 보는 것이다.<sup>26)</sup>

이러한 관점에서 보면 수출위험관리는 수출위험처리의 계획, 수출위험처리의 조직, 수출위험처리의 지도, 수출위험처리의 통제 과정을 거친다고 볼 수 있다.

수출위험처리 계획은 수출위험을 사전에 조사, 분석하여 어떤 기업위험이 발생할 것인가를 예측하고 이를 토대로 수출위험관리수단을 선택함과 동시에 실행계획을 작성하는 것이고 수출위험처리의 조직은 전단계에서 수립된 수출위험처리계획을 실행하기 위해서 설계된 조직이다. 이러한 조직화는 수출기업의 경영목적 달성과 수출위험처리 계획의 실행에 필요한 물질, 인적 자산을 체계화시키는 것을 의미한다. 수출위험처리 조직화 단계에서는 전 단계에서 수립된 수출위험처리계획을 수행하기 위하여 조직 내에서 업무할당, 인적자원배정, 권한과 책임 등을 결정한다. 수출위험처리계획을 가장 경제적으로 실행할 수 있는 적합한 조직이 설계된다. 또 조직 내에서의 수출위험처리계획 업무가 세분화되고 이에 따라 권한과 책임이 업무담당자에게 부여된다.

수출위험처리의 지도는 수출위험처리계획의 해석과 판단, 커뮤니케이션 및 동기 부여의 단계이다. 수출위험처리의 계획이 수립되고 이를 수행할 조직이 설계되었다 라도 궁극적으로는 사람들간의 의사소통에 의해 이루어지게 된다. 즉 조직은 사람으로 구성되어 있으며 조직의 구성원들에 의해서 업무가 수행되기 때문에 이러한 업무가 효율적으로 수행되기 위해서는 조직 내에서 원활한 의사소통이 이루어져야 하는 것이다.

수출위험관리자는 수출위험관리계획을 조직구성원들에게 알리기 위해서 매뉴얼, 보고서, 교육, 홍보, 매체 등을 적극 활용하여 조직 내의 상하간 수직적, 수평적으

---

26) Henri, Fayol저, 김홍길 역, 『산업 및 일반경영관리론』, 지문사, 1990. p.270.

로 의사소통이 원활하게 이루어지도록 해야 한다. 왜냐하면 이러한 의사소통과정을 통하여 조직원들의 업무 수행욕구가 향상되기 때문이다.

수출위험처리의 통제는 수출위험처리계획과 실행결과를 비교, 분석, 평가하는 것이다. 그러기 위해서는 먼저 객관적인 평가기준을 설정한 후 그 목적과 비교하여 실행된 결과를 분석하고 개선점을 찾아야 한다.

수출위험관리업무를 기준으로 하여 업무수행결과와 업무수행과정에서 문제점을 발견하고 업무계획에 따라 실행되었는지를 검토한다. 수출위험관리의 통제는 수출위험관리의 마지막 과정이다. 따라서 수출위험관리에 의한 계획과 실행결과의 차이는 다음의 수출위험관리계획에 적극적으로 반영되도록 해야 한다.

또한 Mehr와 Hedges는 위험관리방법을 위험의 인수(risk assumption), 위험전가(risk transfer), 위험감수(risk reduction), 보험이용(use of insurance) 등으로 구분하였다. Bickelhaupt 는 위험관리 방법을 회피(avoidance), 보유(retention), 전가(transfer)로 제시하였다. 이외에도 많은 학자들이 위험관리방안에 대해서 비슷한 유형으로 구분하고 있다.<sup>27)</sup>

A. H. Willet은 위험관리방법을 회피(avoidance), 예방(prevention), 보유(assumption)의 세 가지로 구분하였고<sup>28)</sup>, C. O. Hardy는 제거(elimination), 인수(assumption), 전가(transfer)로 구분하였다.<sup>29)</sup> G. Head 는 위험관리방법을 위험통제(risk control)와 위험재무(risk financing)로 분류하였으며 C. Sanding은 위험제한, 위험분산, 위험양도, 위험차단, 자본준비금 설정, 재산보유를 이용한 준비, 타인 자본의 도입을 제한하여 자산과 자본을 일치시키는 등 11 가지 관리방법으로 상세하게 나누어 설명하였다.<sup>30)</sup>

---

27) Robert I. Mehr & Robert A. Hedges, "Risk Management : Concept and Application", Homewood III, R. D. Irwin, 1974, pp.16~29.

28) A.H. Willet, "The Economic Theory and Insurance", London, Exford University Press, 1951, p.55.

29) C.O. Hardy, "Risk and Risk bearing", 1936, p.10.

30) C. Sanding, Das Risiko, "Tandwörter Buch des Betriebswirtschaft" 2. Stuttgart. 1939, pp.146~147.

지금까지 살펴본 일반적인 위험관리방법을 수출위험관리에 동일하게 적용한다면 수출기업이 수출활동에서 발생하는 수출위험을 관리할 수 있는 방법은 크게 위험 통제방법과 위험 재무방법으로 나눌 수 있다.<sup>31)</sup>

수출위험의 통제방법은 실무적인 측면에서 보면 여러 가지로 다양하게 설명할 수 있지만 이론적인 측면에서는 수출위험통제, 손해방지와 경감, 노출된 위험의 분산과 보험, 수출위험전가로 구분된다. 수출위험 재무방법으로는 수출위험보유, 보험, 보험 외 전가 등의 방법이 있다.

## 제2절 수출보험의 이론적 고찰

### 1. 수출보험제도의 개념

수출보험이란 상품수출, 해외건설공사, 해외투자 등 대외무역거래에서 발생하는 위험 가운데 해상보험과 같은 통상의 보험으로는 구제되기 어려운 위험을 담보해 줌으로써 우리나라의 대외무역거래를 지원하기 위해 특별법에 의거 제정된 특수한 보험제도이다. 즉, 수출계약 상대방의 파산, 대금의 지급지연(Repudiation)또는 지급지체(Protracted-default), 인수거절(Non-acceptance)등의 신용위험(Commercial Risk)과 수입국에서의 전쟁, 내란 또는 환거래 제한 등의 비상위험(Political Risk)으로 인하여 수출자, 생산자 또는 수출대금을 대출한 금융기관이 입게되는 불의의 손실을 보상함으로써 궁극적으로 수출진흥을 도모하기 위한 제도적 보호장치로서의 비영리정책보험이다.<sup>32)</sup>

### 2. 수출보험의 특징 및 기능<sup>33)</sup>

---

31) George L. Head, "The Risk Management Process", New York, Risk and Insurance Management Society, Publishing, Inc., 1983, pp.53~67.

32) 한국무역협회, 「무역실무매뉴얼」, 2003, p.256.

## (1) 수출보험의 특징

### 1) 위험의 동시다발성

전쟁, 내란 및 환거래의 제한 또는 금지 등의 비상위험으로 인한 보험사고는 위험을 예측하기가 매우 어렵고 또한 다수의 수출거래에 대하여 동시에 발생 (위험의 동시다발성)하게 된다. 이러한 성격으로 인해 보험사고발생의 확률 산정이 곤란하여 적정보험료율을 산정하기 어렵다. 어떤 한나라에서 비상위험이 발생하면 그 나라와의 수출거래 모두에 영향을 미치게 되는데, 이란-이라크 전쟁중 우리기업은 거의 모든 수출채권에 대한 지불중지를 경험한 바 있다.

### 2) 거액의 보험사고 발생가능성

최근 우리기업들의 산업설비 수출이 증가하면서 이를 지원하는 중장기성 보험종목의 인수금액이 크게 늘어나고 있다. 특히 일괄수주방식의 보편화와 프로젝트 규모의 대형화는 이러한 추세를 더욱 가속화시키고 있는데, 이러한 대형보험인수건에서 사고가 발생할 경우 보험자가 지불해야 할 보험금은 천문학적 숫자에 이를 정도로 엄청나며, 또한 비상위험에 의한 사고는 그 다발성으로 인해 일시에 보험금 청구가 집중되게 되어 이 경우 역시 대규모의 보험금지급이 불가피하게 된다.

### 3) 비영리 정책보험

민간기업이 수출보험을 운영할 경우 수출지원정책을 견지하기 보다는 이윤추구의 입장에서 채산에 맞는 위험유형만을 선택운영하게 되므로 담보하는 위험의 범위가 극히 제한될 수 밖에 없어 수출지원 정책적 효과를 거두기가 매우 어렵다. 또한 수지균형을 맞추기 위해 과도한 보험요율을 책정할 경우 이는 수출원가의 직접

---

33) 한국수출보험공사, 「한국수출보험공사 10년 이야기」, 2002, p.69.

적 상승효과로 작용하여 오히려 수출진흥에 역행하게 된다. 정부가 수출보험운영에 깊이 간여하거나 직접운영하는 이유가 여기에 있는 것이다.

## (2) 수출보험의 기능

### 1) 수출거래상의 불안제거 기능

수출보험은 수출거래에 따른 수출자의 위험부담을 해소하여 준다는 측면에서 수출거래의 환경 및 조건을 국내상거래의 경우와 동일한 정도로 유리하게 조성하는데 제1차적인 기능을 가지고 있다. 즉 수입국에서 발생하는 비상위험 또는 신용위험 등으로 인하여 수출불능이 되거나 수출상품의 대금회수가 어렵게 되어 수출자나 생산자 등이 입게되는 손실을 보상함으로써 안심하고 수출활동을 할 수 있도록 하는 기능을 갖는다.

### 2) 금융보완적 기능

수출보험은 수출대금 미회수위험을 담보하므로 금융기관으로 하여금 수출 금융을 공여하게 하는 금융보완적 기능을 가진다. 즉 수출금융 수출대금의 회수가능성 여부가 대출심사의 중요한 기준이 되는 바, 수출보험에 의하여 이를 해결할 수 있으므로 금융기관은 수출자에게 담보요건 등에서 더 유리한 조건으로 과감하게 수출자금을 공급할 수 있게 된다. 또한 수출계약상대방의 대금지급지체 등과 같은 보험사고가 발생하여 수출대금의 회수 전망이 불투명하거나 회수에 장기간이 소요되는 경우에 있어서도 수출자가 입는 손실을 보상함으로써 기업자금의 유동성을 제고시켜 줄 수 있는 신용 공여기능도 수행한다.

### 3) 수출진흥 정책수단으로서의 기능

수출보험은 수출무역, 기타 대외거래의 촉진 및 진흥을 위하여 정부의 지원하에

운영됨에 따라 보험료를 등을 정함에 있어 장기적 차원에서 수지균형을 목표로 하여 가능한 한 저율로 책정하는 한편 보상비율 등에서는 최대한 수출자에게 유리한 형태의 보상제도를 채택하는 등 수출경쟁력을 강화시키고, 결과적으로 수출을 촉진시키는 역할을 하게되는 수출진흥 정책수단으로서의 기능을 갖는다. 수출보험의 이러한 기능은, 각국간 수출지원 경쟁이 심화되고 있는 가운데 수출금융 및 세제상의 우대조치 등의 직접 수출지원수단에 대한 국제적 규제가 강화되고 있어 국제적으로 용인되고 있는 간접지원수단인 수출보험의 역할이 더욱 중요해지고 있다. 또한, 수출보험은 보험인수조건, 즉 담보하는 위험의 범위, 담보율, 보험료를 등을 수출여건에 따라 적절히 조정함으로써 수출자의 활동을 촉진시키거나 제한할 수도 있으므로, 수출 무역 및 대외거래에 대한 인허가 등의 직접적 통제방식을 간접적 통제방식으로 전환시키는 기능도 갖게 된다.

#### 4) 해외수입자에 대한 신용조사 기능

수출보험은 효율적인 인수 및 관리를 기하고 보험사고를 미연에 방지하기 위해 다각적으로 해외수입자의 신용상태와 수입국의 정치경제사정에 관한 조사활동을 하게 되는 바, 이러한 해외수입자 및 수입국에 관한 신용정보를 제공하여 수출자로 하여금 효과적으로 활용할 수 있도록 함으로써 수출자의 신규수입선 확보와 수출거래 확대에 기여함과 동시에 건전한 수출거래를 유도하는 부수적 기능을 가지고 있다.

### 3. 수출보험의 계약체결방식

우리나라의 수출보험은 보험을 인수하는 다음의 <표 1>에서 보듯이 개별보험계약 체결방식과 포괄보험계약 체결방식으로 구분하여 운영하고 있다.

개별보험은 수출보험 계약자가 개개 보험의 목적마다 청약하는 보험방식으로 보

협계약의 양 당사자는 보험부보와 보험인수에 있어 각자 선택할 수 있다.

포괄보험은 미리 보험계약자와 보험자가 포괄보험특약을 체결하고, 수출기업은 대상수출거래 전부를 의무적으로 수출보험에 포괄적으로 부보하고 공사도 인수에 하자가 없는 거래인 경우 포괄 인수하는 방식이다. 비교적 대량의 수출을 하는 중견기업, 대기업이 활용하는 제도이다. 개별보험보다 위험의 분배가 잘 되기 때문에 수출기업에 대하여 혜택을 부여하고 있다.

<표 1> 수출보험의 계약 체결방식

구분	개별보험	포괄보험
주요내용	개별거래별로 보험청약 및 인수	일정범위 대상거래 정한후 해당대상거래 전체를 부보 및 인수
장점	수출자: 고위험거래에 대해서만 선택적 보험신청 가능 공사: 고위험거래에 인수거절 용이	수출자: 고위험거래에 대한 보험부보용 공사: 위험분산
단점	수출자: 고위험거래 부보곤란 공사: 위험분산 곤란	수출자: 저위험거래에 대한 보험부보 공사: 고위험거래 적극적 인수요구

자료 : 윤호, 수출보험활성화를 위한 수출보험의 운영방향, 「한국산업기술학회지」, 한국산업기술학회 2000.5. p.171.

#### 4. 수출보험의 종류<sup>34)</sup>

##### (1) 단기수출보험

결제기간 2년이내의 단기수출계약을 체결한 후 수출대금을 받을 수 없게 된 때에 입게 되는 손실을 보상하는 보험으로 당해 물품에 발생한 손실은 제외한다.

##### (2) 중장기 수출보험

34) 한국수출보험공사, [http://www.keic.or.kr/homepage3/A\\_service/service\\_003\\_003.jsp](http://www.keic.or.kr/homepage3/A_service/service_003_003.jsp), 수출보험운영종목.



수출대금의 결제기간이 2년을 초과하는 증장기수출 계약을 체결한 후 수출이 불가능하게 되거나 수출대금을 받을 수 없게 된 때에 입게 되는 손실 또는 수출대금 금융계약을 체결한 후 금융기관이 대출원리금을 받을 수 없게 됨으로써 입게 되는 손실을 보상하는 보험이다.

### (3) 해외공사보험

해외공사계약 체결후 그 공사에 필요한 물품의 수출이 불가능하게 되거나 그 공사의 대가를 받을 수 없게 된 경우 또는 해외공사에 사용할 목적으로 공여된 장비에 대한 권리가 박탈됨으로써 입게 되는 손실을 보상하는 보험이다.

### (4) 수출보증보험

금융기관이 해외공사계약 또는 수출계약등과 관련하여 수출보증을 한 경우에 보증 상대방(수입자)으로부터 이행청구를 받아 이를 이행함으로써 입게되는 금융기관의 손실을 보상하는 보험이다.

### (5) 해외투자보험

해외투자를 한 후 투자대상국에서의 수용, 전쟁, 송금위험 등으로 인하여 그 해외투자의 원리금, 배당금 등을 회수할 수 없게 되거나 보증채무이행 등으로 입게되는 손실을 보상하는 보험이다.

### (6) 농수산물수출보험

농수산물 수출계약 체결후 수출이 불가능하게 되거나 수출대금을 받지 못하게 된 경우, 또는 농수산물의 국내가격 변동으로 당해 수출계약의 이행에 따라 입게 되는 손실을 보상하는 보험이다.

### (7) 환변동보험

수출거래시나 수출용 원자재 수입거래시 공사가 보장해주는 환율과 실제 결제시점의 환율을 비교하여 그 차액을 보상 또는 환수하는 보험이다.

(8) 이자율변동보험

보험·금융기관이 고정금리(CIRR)로 대출 후 차주로부터 받은 이자금액과 변동금리(LIBOR) 대출로 받았을 이자금액을 비교하여 그 차액을 보상 또는 환수하는 보험이다.

(9) 신뢰성보험

부품·소재 전문기업이 제조 및 판매하는 부품·소재에 대하여 제조물 결함으로 인하여 발생하는 부품·소재 자체 손해 및 회수비용과 동부품·수요기업의 재물손해 및 기업휴지에 따른 손실을 보상하는 보험이다.

(10) 시장개척보험

산업설비 수출확대를 지원하기 위해 국제 경쟁입찰에 참여하였으나 낙찰 받지 못하는 경우, 입찰과정에서 소요된 비용의 일부를 보상함으로써 산업설비 수출업체들의 입찰의욕을 고취하고 이를 통해 궁극적으로 산업설비 수출을 지원하는 보험이다.

(11) 수출신용보증

수출계약과 관련하여 중소기업이 금융기관으로부터 수출이행자금을 대출받거나(선적전) 환어음 매입받을 경우(선적후), 동 자금을 상환하지 못하게 됨으로써 중소기업이 금융기관에 부담하는 금전 채무에 대한 연대보증이다.

(12) 지식서비스수출보험

수출보험 국내 수출업체가 정보통신, 문화콘텐츠, 기술, 엔지니어링 등의 지식서비스를 수출하고 이에 따른 지출비용 또는 확인대가(Running Royalty 포함)를 회수하지 못함으로써 입게 되는 손실을 보상하는 보험이다.

5. 수출보험과 보조금과의 관계

## 가. 보조금의 정의

WTO체제가 출범하면서 보조금문제에 대해 많은 논란이 있었다. 보조금은 정부가 산업과 기업에 제공하는 지원금을 말하며 그중 금지보조금은 수출입에 직접적인 영향을 미치고 무역왜곡효과가 큰 보조금으로서 법률상 또는 사실상 수출성장에 따라 제공되는 수출보조금과 수입물품 대신 국내물품의 사용을 촉진하기 위해 제공되는 수입대체보조금이 이에 해당된다.

상계가능보조금은 일국의 보조금 지급으로 타국의 국내산업에 피해를 주거나 또는 타국이익에 심각한 손상을 초래하는, 즉 간접적이지만 심각한 무역왜곡효과를 초래하는 보조금이다.

허용보조금은 특정성이 없는 보조금, 즉 보조금의 수혜대상자를 특정하지 않고 객관적인 기준을 정하여 지급하는 보조금과 특정성이 있더라도 연구보조금, 낙후지역개발보조금 및 환경보조금 등 일정한 제약과 일정수준 내에서 지급이 허용되는 보조금을 지칭한다.

## 나. 수출보험과 보조금과의 관계

WTO 보조금 협정문 제 1조 1항에서는 정부 또는 공공기관에 의한 재정적 기여(Financial contribution)가 있을 경우 보조금이 존재하는 것으로 간주하고 또 정부(또는 정부에 의해 통제되는 특수기관)에 의한 수출신용보증 또는 보험제도, 수출품의 비용증가에 대비한 보험 또는 보증제도, 환리스크보증제도 등을 이러한 제도의 장기적인 운영비용 또는 손실을 보전하기에 부적절한 우대금리로 제공하는 것을 금지보조금이라 기술하고 있다.

수출보험은 장기(long-term)라는 기간과 우대금리(premium rates)라는 이자율 조

건에 부합되면 정부의 출연금으로 운영되므로 일종의 금지보조금으로 간주될 수 있으나 WTO 규범내에는 어느 정도의 기간이 장기간 인지 판단하는 기준이 명시되어 있지 않고 우대금리에 대해서는 국제적 약속의 이자율을 적용하는 경우 수출보조금으로 간주되지 아니한다고 규정되어 있으므로 우리나라의 경우 OECD 회원국이므로 OECD 협정금리를 적용하면 금지보조금에 속하지 않게 된다.

## 제Ⅲ장 광주·전남지역 수출입 현황과 수출보험 이용실태

### 제1절 우리나라의 수출보험 현황과 문제점

#### 1. 수출보험제도의 발전과정

우리나라의 수출보험제도는 과감한 수출진흥정책을 수행하는 과정에서 필연적으로 발생하는 거래상의 위험중 일반적인 보험으로 구제될 수 없는 위험으로부터 수출자를 보호하기 위한 제도적 장치의 필요성을 인식하여 도입하게 되었다.

따라서 수출진흥정책의 일환으로 1968년 12월 31일 수출보험법이 제정되었고, 1969년 2월 18일부터 수출보험인수업무가 시작되었다. 수출보험은 대한재보험공사(1969. 2. 18~1976. 12. 31), 수출입은행(1977. 1. 1~1992. 7. 6)이 운영하였으나, 대행체제에서 전담체제로 개편하고자 1981년 3월 27일 수출보험법을 개정·공포하였다. 독립·전담기관의 설립에 대한 법률적 토대는 마련하였으나 잠정으로 수출입은행이 업무를 계속 대행하였다. 하지만 1989년 이후 포괄보험의 실시로 보험수요가 급증하였고, 수출경쟁력 강화를 위하여 간접수출지원수단으로서 수출보험 업무확충이 절실히 요구된바 1992년 7월 7일부터는 독립·전담기관인 한국수출보험공사에서 수출보험 업무를 운영하고 있다.<sup>35)</sup>

#### 2. 수출보험 운영실적

1992년에 약 1조 8천억에 불과하던 수출보험 인수실적은 수출보험공사를 발족시켜 전담체제를 갖추고 난 이후 비약적인 발전을 보이고 있다. 1998년에는 1997년에

---

35) 한국수출보험공사, 「한국수출보험공사 10년 이야기」, 2002, p.34.

비해 84.0%가 증가한 28조 1,696억원을 지원하여 안정적인 수출지원기반을 마련하였다.

2000년에는 외환위기 극복을 위한 특별지원제도의 중단에도 불구하고 전년보다 5% 증가한 35조 9,177억원을 지원하였는데, 이는 인수규모로 세계 수출보험기관 중 5위에 해당하는 것으로 무역수지 흑자기조 유지를 위한 간접수출지원 수단으로서의 역할을 충실히 이행한 것으로 평가된다. 또한 2001년에는 수출실적 감소에도 불구하고 전년대비 4% 증가한 37조 3,161억원을 지원하였으며, 2002년도에는 외화가득률이 높은 플랜트 수출을 촉진하기 위한 수출보증보험 및 중장기 수출보험의 담보력 강화와 재판매보험 활성화 조치 등 다양한 제도개선을 실시하여 총 지원실적이 42조원을 기록하였다.

총 수출액 대비 수출보험지원 비율을 나타내는 수출보험 이용률(보험인수액/수출액)은 1997년도에 13.5% 수준이었으나 1999년도에는 19.6%로 크게 높아진 후 다소 감소하는 추세를 보였으나 2002년에 다시 18.7%로 증가하고 있다. 이와 같은 보험 이용률은 주요 선진국에 비교하여 부족한 수준은 아니나 일본과 비교해 볼 때 아직은 낮은 수준으로 수출보험지원 확대 필요성을 시사하고 있다.<sup>36)</sup>

### 3. 수출보험기금

#### 가. 수출보험기금의 개요

수출보험기금은 수출보험사업의 기본 담보력으로 대형사고 발생시 보상재원으로 활용되며 국제적 신인도 평가의 척도가 된다. 수출보험기금은 수출보험의 특징인 보험사고의 동시다발 가능성, 사고금액의 대규모성에 등에 대비하고자 하는 것이다.

---

36) 상계서, p.69.

#### 나. 수출보험기금 현황

수출보험기금의 경우 IMF체제 이후 대형 보험사고의 빈발로 2000년 당기순손실이 4,641억원에 이르는 등 경영수지가 급격히 악화되고 있다. 지금까지는 이러한 적자분을 일반회계로부터의 전입금에 의존하여 왔으나, 공기업 경영혁신을 통해 매년 재정부담을 감소시키려는 정부정책으로 인해 현재와 같이 매년 적자보전을 위해 수천억원의 기금예산을 수령하는 것이 향후 어려워진다는 것을 감안한다면 보다 적극적인 노력이 필요하다. 또한 정부의 출연금은 기금에 의한 사업의 규모를 확대시키고 재정적 자립을 촉진시키는 역할을 하게 된다.

#### 4. 수출보험제도의 문제점

##### 가. 운영자금에 대한 정부지원 부족

한국수출보험공사의 운영자금은 국회의 승인을 얻어 연간수출보험 계약체결한도에 바탕을 둔 정부출연금인 수출보험기금과 수입보험료, 회수금 및 투자이익 등에 의해 마련된다.

보험료의 보험료율 인상은 우리기업의 수출경쟁력 약화와 관련되고, 회수금은 단기상품 수출관련 신용위험을 주로 보상하는 사업운영의 특성상 지급보험금에 크게 미달할 수 밖에 없으며, 투자수익은 저금리기조의 정착으로 한계가 발생하여, 선진국 수준의 기금담보력 제고와 수출지원 정책기능을 지속적으로 강화하기 위해서는 정부출연금의 확대가 필요하다.

정부는 수출이 국민경제에 미치는 영향, 수출구조의 변화 및 수출기업에 대한 보험지원 수요가 급증하고 있는 현실적 상황을 인식하지 못하고 재정부담만을 염려

하여 수출보험의 기금담보력 확충에 미온적 태도를 보이고 있어 수출기업은 시장 개척의 기회를 상실하고 있다.

#### 나. 수출보험의 소극적 운영

수출보험이 도입된 이래 보상실적면에서 손해율이 선진국에 비해서 떨어진다. 이와 같은 현상은 그동안 한국의 수출보험이 인수면에서 정책취지와 달리 지나치게 안정성 위주로 운영되어 왔을 뿐만 아니라 일단 보험사고가 발생되어 보험금이 지급된 후에는 사고액의 회수면에서 소극적인 자세를 유지해 왔음을 의미하는 것이다. 이는 주어진 제도하에서 정책적 지원효과를 극대화 시키는데 있어 가장 핵심적인 지체요인으로 작용해 왔다고 보아야 한다. 또한 다양한 신종보험인수에 대해서 적극적으로 대처하지 못하였다고 볼 수 있겠다.

또한, 수출보험은 수출위험이 발생할 가능성이 매우 높은 지역으로 수출하는 기업을 지원하기 위해서 만들어진 제도임에도 불구하고 한국의 수출보험 인수현황을 보면 상대적으로 수출위험이 발생할 가능성이 적은 지역에서의 수출보험 인수비중이 높고 수출위험이 발생할 가능성이 높은 지역의 인수비중이 낮아 이것 역시 소극적 모습을 보이고 있다.

#### 다. 신종거래에 대한 운영실적 저조

지식서비스의 중요성을 정부가 적극 수용하여 대외무역법령을 개정하여 수출, 수입의 정의를 용역의 경우까지 확대하여 대통령령이 정하는 용역의 수출·입 확인을 통하여 용역에 대하여도 물품 등과 동일하게 무역금융 수혜와 수출보험 지원 등의 지원이 가능하도록 조치하고 있다. 그러나 위의 분야에도 수출보험 지원이 가능함에도 불구하고 이에 대한 활용이 매우 미흡한 실정이다.



#### 라. 대기업위주의 지원

대기업에 대한 수출보험지원 현황을 2003년 수출보험공사 국정감사자료를 살펴 보면 2001년 56.1%, 2002년은 57.3%, 2003년 7월까지 59.9%로 큰 폭으로 확대되고 있어 중소기업이 상대적으로 수출보험 지원을 받을 수 없는 환경이 조성되고 있음을 알 수 있다.

#### 마. 민간기업의 도덕적 해이 유발

수출보험이 지나친 지원정책은 민간부문의 도덕적 해이를 유발시켜 오히려 시장 경제의 효율성을 저해할 수 있다는 부정적 측면이 수출보험 학계에서 지적된 바 있다. 예를 들어 사양산업이거나 경쟁력이 없는 수출상품에 대해 수출보험으로 지원 할 경우 일시적으로 수출증대 효과를 얻을 수 있으나, 장기적으로는 지원배분상의 왜곡을 초래하여 국민경제에 부담을 줄 가능성을 배제할 수 없다는 것이다.

최근 들어서 수출보험 지원제도를 악용하려는 수출보험사기 20건, 2003년에는 17건, 88억 5900만원의 보험사기 사건이 발생해 2000년 7건(29억3100만원), 2001년 2건(10억 3200만원), 2002년 2건(6억 4000만원)에 비해 건수와 피해금액이 급증했다.

즉, 사기 사건이 크게 증가하고 있다. 2002년에 2건에 불과하던 보험사기가 2003년 들어 17건이나 발생 2003년 수출보험공사 국정감사 자료에 따라 수출보험금이 결과적으로 용도 외로 사용되는 일이 발생되고 있는 등 기업의 도덕적 해이가 점점 심각해지고 있는 실정이다.

### 제2절 광주·전남지역 수출입 현황

## 1. 전남지역 수출입 현황

### (1) 현황

전남지역 수출은 2003~2004년중 40% 내외의 증가율을 기록하였으며 2005년 1~8월중에도 전년동기대비 31.2% 증가하는 등 크게 호조되었다. 특히, 원화환율 절상 및 원자재가격 상승 등의 영향으로 우리나라 수출증가율이 크게 둔화된 것과 매우 대조적이다. 다음의 <표 3>에서 보듯이 전남지역이 우리나라 수출에서 차지하는 비중은 상승세를 지속하여, 2001년 3.4%, 2004년 4.6%, 2005년에는 5.7%의 비중을 보여주고 있다.<sup>37)</sup>

<표 2> 전남지역 수출 추이

(백만달러, %)

구 분		2002년	2003년	2004년	2005년
전 남	금 액	6,426	8,884	12,604	16,450
	증가율 <sup>1)</sup>	24.1	38.2	41.9	49.2
전 국	금 액	162,471	193,817	253,845	283,185
	증가율 <sup>1)</sup>	8.0	19.3	31.0	41.6

주 : 1) 전년동기대비

자료 : 한국은행, “전남지역 수출구조의 특징 및 시사점, 한국은행 광주지점 보도자료, 2005.10. p.4.

그러나 수출호조에 도 불구하고 전남지역의 산업생산 증가율은 2004년에 비해 큰 폭으로 둔화되어 2004년 6.7%에서 2005년 1.7%를 보여 매우 부진한 실정이다. 또

37) 한국은행, “전남지역 수출구조의 특징 및 시사점, 한국은행 광주지점 보도자료, 2005.10. pp.3~10.

한 지역 제조업체들의 체감경기도 크게 개선되지 못하고 있는 상황이다.

(2) 수출구조의 특징

1) 단가에 의존

최근 수출증가율을 물량요인과 단가요인 측면에서 <표 4>를 통해 살펴보면 양자간 증가율 격차가 크게 확대되고 있다. 2005년의 경우 전남지역 수출은 품목별로 차이가 있으나 전체적으로 볼 때는 모두 단가요인에 의해 증가한 것이다.

<표 3> 수출증가율<sup>1)</sup> 추이

(%)

	2002	2003	2004	2005.1~8월
수출	24.1	38.2	41.9	31.2
물량요인	13.3	10.8	6.0	0.0
단가요인 <sup>2)</sup>	10.8	27.4	35.9	31.2

주 : 1) 전년동기대비

2) 수출증가율에서 물량요인(물량증가율)을 차감

자료: 한국무역협회, 한국무역통계서비스-지역별수출입 자료중 전남지역자료, 2006.1.

다음의 <표 5>에서 는 수출 및 제조업생산 증가율 추이를 보여주고 있으며, 전남지역 수출주력품목인 석유화학제품 등에서 유가상승분을 수출가격에 적절히 전가(pass-through)<sup>38)</sup>한 외에 철강제품 등의 고부가 가치화<sup>39)</sup>에 성공한 데 주로 기

38) 재료비의 수입의존도가 높은 석유화학업체는 원자재가 변동시 국제가격 및 시장상황을 고려하여 제품가격에 반영하는데 수출가격 전가계수 측면에서 수출품목 중 최고 수준으로 추정된다.

인한다.

이와 같이 수출이 단가요인에 크게 영향을 받음에 따라 해당 수출기업은 수익성 제고 등의 효과가 있었으나 지역내 제조업 생산증가에 대한 기여는 다소 제약이 따른다. 수출호조가 민간소비 등 내수 부진에 따른 지역경제 위축을 완충하는 역할을 하였음에도 불구하고 단가요인에 따른 수출증가로 고용증대효과가 상대적으로 미약하다. 실제로 제조업체 취업자를 살펴볼 때 2001년 8월 79,000명에서 2005년 8월 79,500명으로 500명 증가한데 그치고 있다.

<표 4> 수출 및 제조업생산 증가율<sup>1)</sup> 추이

(%, %p)

구 분	2002	2003	2004	2005.1~8
수 출(A)	24.1	38.2	41.9	31.2
생 산(B)	0.8	5.1	6.7	1.7
격 차(A-B)	23.3	33.1	35.2	29.5

주 : 1) 전년동기대비

자료 : 한국무역협회, 한국무역통계서비스-지역별수출입 자료중 전남지역 자료, 2006.1.

수출이 단가요인에 크게 영향을 받음에 따라 향후 수출호조 여부도 유가 등에 좌우될 가능성이 증대되고 있다. 유가 하락, 경쟁 심화 등으로 수출단가 하락시 물량증대가 여의치 못해 수출증가율은 크게 둔화될 가능성이 있다.

## 2) 소수 수출품목에 의존

전남지역 수출은 석유화학, 철강, 광물성연료(경유 등) 및 수송기계(선박)가 전체 수출의 90% 이상을 차지하고 있다. 특히, 4개 품목 수출집중도 비교시 전국이 58.2%이며, 광주가 89.0%로 전국에서 가장 높은 수준이다.

39) 중국의 철강 순수출국 전환에 따라 포스코 광양제철소 등은 저부가가치 품목의 생산을 축소하고 고부가가치의 생산으로 전환하였다.

특히 석유화학 1개 품목이 고유가에 따라 거의 절반을 차지하고 있다.

한편 산업구조의 상당부분을 차지하고 있는 농림수산물의 수출비중은 1% 미만으로 극히 미약하여 2001년 2.5%에서 2005년에는 0.8%로 낮아졌으며, 전체 취업자 가운데 농림어업 취업자수는 30%를 상회하고 있다.

### 3) 중국 등 특정국가 편중 심화

수출 대상국면에서는 석유화학제품을 주로 수입하는 중국에 대한 의존도가 점차 심화되어 2001년 25.3%에서 2005년에는 35.7%에 이른다. 석유화학제품수출이 대중 수출의 60%를 상회하는 가운데 다음의 <표 6>에서 보듯이 석유화학제품 수출호조를 바탕으로 대중 수출증가율은 지역내 수출증가율을 크게 상회하고 있다.

<표 5> 수출증가율<sup>1)</sup> 격차

(%, %p)

구분	2002	2003	2004 <sup>2)</sup>	2005.1~8
전 체 (A)	24.1	38.2	41.9	31.2
對 중 (B)	35.1	69.2	40.4	40.5
격차(B-A)	11.0	31.0	△1.5	9.3

주 : 1) 전년동기대비

2) 라이베리아, 그리스, 파나마 등에 대한 선박인도로 동 지역 수출이 크게 증가하였으며 대미수출도 석유화학제품 및 광물성 연료를 중심으로 크게 증가

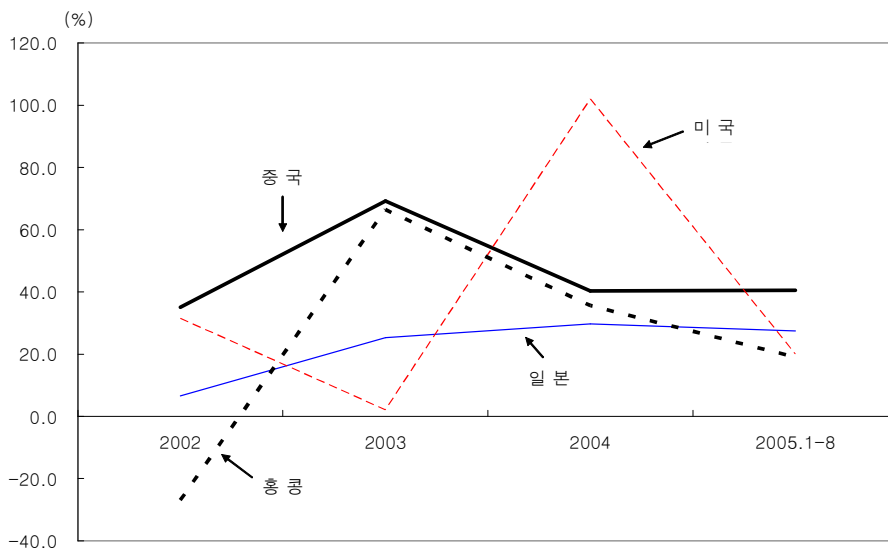
자료 : 한국무역협회, 한국무역통계서비스-지역별수출입 자료중 전남지역 자료, 2006.1.

따라서 전남지역 수출의 특정국가 의존도는 전국에서 두 번째로 높은 수준을 보이며, 다음의 <그림 1>과 <그림 2>에서 보듯이 대중 의존도는 높아진 반면 대일

수출의존도는 하락하고 있다. 대일 수출은 철강제품을 중심으로 20%대의 증가세를 지속하고 있으나 대일 수출비중은 2001년 17.1%에서 2005년 11.9%로 감소하고 있으며, 대미 수출의존도는 7%대의 비슷한 수준을 유지하고 있다.

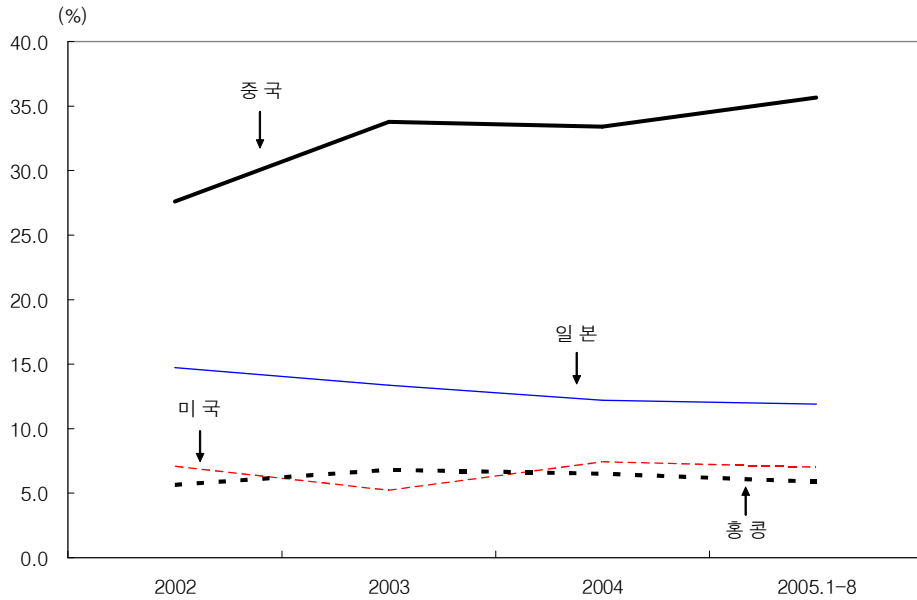
수출주력품목인 철강제품 수출이 2003년 18.0% 감소하며 대미 수출비중이 5.2%까지 하락하였으나 2004년에는 85.5% 증가하면서 수출비중도 7.4%를 기록하였고 2005년에는 7.0%를 기록하고 있다.

<그림 1> 주요 수출대상국별 수출증가율



자료: 광주세관, 2005년 12월중 광주 전남지역 수출입 무역 동향, 2005.

<그림 2> 주요 수출대상국별 수출비중

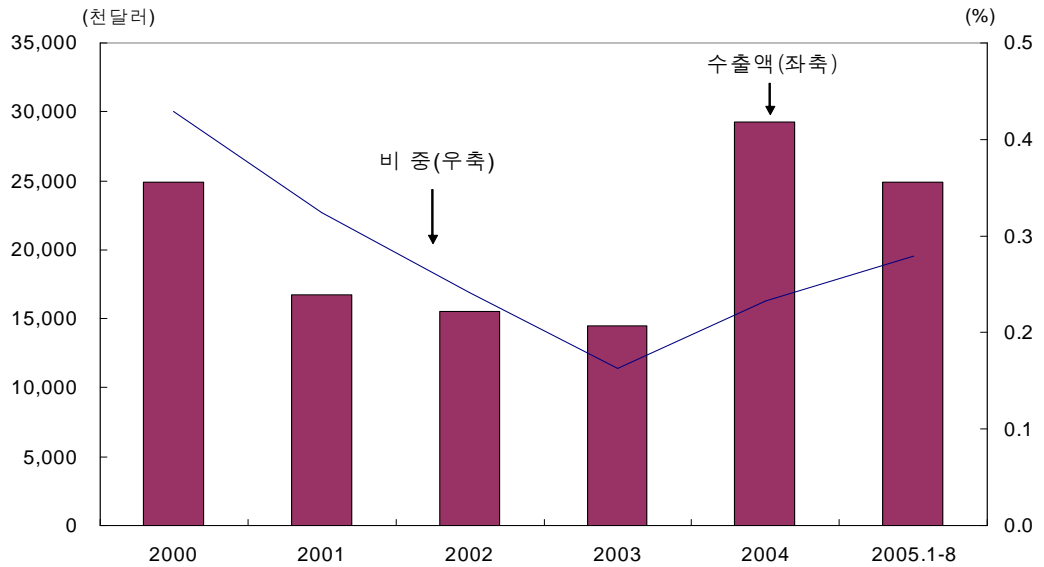


자료: 광주세관, 2005년 12월중 광주 전남지역 수출입 무역 동향, 2005.

#### 4) 대기업에 크게 의존

석유화학, 철강 등 대기업 품목의 수출이 호조를 보인 가운데 벤처기업 수출은 미약하다. 대규모 장치산업인 석유화학, 철강, 석유정제 및 선박부품이 지역수출의 90%를 상회하고 있으나, 다음의 <그림 3>에서 보듯이 벤처기업 수출은 2001년 이후 감소세를 지속하다 2004년부터 증가하고 있으나, 벤처기업 수출액은 2005년 기준으로 지역 수출의 0.2%, 국내 벤처기업 수출의 0.4%로 매우 미약한 수준이다.

<그림 3> 전남지역 벤처기업 수출 추이 및 비중<sup>1)</sup>



주 : 1) 지역내 수출에서 차지하는 비중

자료: 광주세관, 2005년 12월중 광주 전남지역 수출입 무역 동향, 2005.

## 2. 광주지역 수출입현황

관세청 및 광주세관의 2005년 지역별 수출입 자료에 따르면 광주시가 72억달러 수출 성과를 올려 전국에서 가장 큰 폭으로 상승한 36% 수출증가율을 보였고, 수출입을 합한 무역규모가 108억달러를 달성하여 우리나라 무역확대에 크게 기여한 것으로 나타났다. 다음의 <표 7>에서 보듯이 광주지역 무역규모는 매우 높은 성장세를 보이고 있다.



<표 6> 광주지역 무역규모

(단위 : 천달러)

구분	무역규모	수출	수입	무역수지
2005년	10,870,547	7,191,628	3,678,919	3,512,709
2004년	8,325,087	5,287,582	3,037,505	2,250,077

자료 : 2005년 12월중 광주 전남지역 수출입 무역 동향(광주세관)

광주지역 4대 주요 수출품목으로는 IC반도체 1,700백만달러 지프형승용차 1,516백만달러가 그 뒤를 이었고 승용차타이어 892백만달러, 냉장고가 568백만달러로 총수출액의 65% 규모에 달했으며 이중 가장 큰 폭으로 상승한 주요 수출품목은 다음의 <표 8>에서 보듯이 지프형자동차가 전년 대비 352%를, 냉장고가 58.3%의 수출증가율을 나타낸다.

<표 7> 기아차 및 삼성가전 전년 동기대비 수출동향

(단위 : 천달러)

구분	2005년	2004년	증가율
지프형승용차(기아)	1,515,540	335,357	352%
냉장고(삼성전자)	568,294	358,932	58.3%

자료 : 2005년 12월중 광주 전남지역 수출입 무역 동향(광주세관)

주요 수입품목으로는 수출용 원자재수입이 주종을 이룬 가운데 IC반도체 2,437백만달러로 전년 대비 18.8% 증가하였고, 인쇄회로수입은 151백만달러로 16.6% 감소하였으나 기타 전기기기 103백만달러로 88%가 증가된 것으로 파악되었다.

이는 기아자동차 생산규모 대폭 확대와 삼성가전라인의 광주지역 이전, 국내의 자본투자유치의 적극적인 활동 등을 전개한 결과 기존산업의 생산량과 투자유치 확대를 통해 광주시가 첨단지식 기반의 생산도시로 탈바꿈한 결과로 분석된다.

또한 지난해에 이어 광주지역 수출은 자동차, 가전제품을 중심으로 꾸준히 증가를

보이고 있고, 삼성전자 및 기아자동차 협력업체와 LED관련 기업의 광주지역으로 이전 등이 지속적으로 예상된다.

그러나 수출기업 및 품목의 편중화를 해소하기 위해서, 광주지역내 중소기업의 수출 비중을 지속적으로 높여 나가야 할 것이며, 이를 위해서 시장개척활동과 전시회 참가 기회 확대, 효과적인 수출기업 지원체제 구축, 중소기업 기술혁신개발 등이 요구되며, 중소기업의 해외마케팅 역량을 획기적으로 향상시켜 수출경쟁력을 더욱 강화해 나갈 계획이다.

### 제3절 광주·전남지역 수출보험 이용 실태

광주·전남지역 수출업체들은 고유가 및 환율급락으로 수출채산성 악화 및 환위험에 꾸준히 노출되고 있다. 특히 대다수 중소수출업체들의 경우 원·달러환율이 1000원 이하로 하락했음에도 불구하고, 환변동보험조차 가입하지 않아 수출채산성 악화와 수출감소 등 피해가 늘고 있다.

광주·전남지방중소기업청에 따르면 지역내 751개 수출업체 가운데 겨우 10개 업체만 환변동보험에 가입한 것으로 나타났다. 이중 중소기업체는 9개로 청약금액은 179억원, 대기업은 1개로 68억원이었다. 이로 인해 일부 중소기업체는 수출거래선을 놓치지 않기 위해 출혈수출을 마다 않고 있는가 하면, 아예 수출을 포기한 업체들도 속출하고 있다. 또한 환변동보험에 대한 홍보부족 및 수출업체의 영세성, 경영진이나 실무진의 환리스크 관리에 대한 인식 부족에 따라 보험가입률이 저조하다고 분석했다.<sup>40)</sup>

조사에 따르면 “청약일 최초고시환율 1달러당 1천원, 청약금액 100만달러, 가입기간 3개월, 수출자등급 C등급을 가정할 경우 자본금 10억원 미만의 중소기업체는 대기업의 25.5%인 1천20만원의 보험료만 납부하면 환율하락으로 인한 손해액을 고스란히 보전받을 수 있다는 점을 주지시킬 것” 이라고 말했다. 이밖에 수출보험 공사는 환변동보험 요율을 0.05%에서 0.02%를 낮춰 적용하고 있으며, 신용보증기

---

40) 광주·전남 중소기업청, “환위험관리”, 광주·전남중소기업청 홈페이지(<http://gj.smba.go.kr/>)

금은 수출기업 특례보증을 올 말까지 연장 시행할 계획이다.<sup>41)</sup>

또한 중소기업진흥공단은 수출금융 지원규모를 지난해 전국 700억원에서 735억원으로 늘리고, 수출입은행은 수출중소업체에 대한 대출통화 전환옵션을 부여하는 한편 신용대출을 확대할 방침이다.

다음의 <표 8>은 최근 4년간 광주·전남지역 수출보험 이용현황을 보여주고 있다. 2002년을 기준으로 업체수에서 가장 많이 이용한 분야는 수출신용보증(선적전)이며, 2005년을 기준으로 보아도 가장 많은 이용을 보이고 있다. 그러나 환변동보험은 2002년을 기준으로 이용업체수 기준으로 꾸준히 증가하여 2005년에는 수출신용보증(선적전) 다음으로 높은 활용횟수를 기록하고 있으며, 이용실적에서는 가장 많은 금액을 이용한 것을 알 수 있다.

이처럼 환변동보험의 이용실적이 높은 것은 최근 몇 년간 환율이 꾸준히 하락세를 보이고 있어 환위험에 대한 관련기관의 적극적인 홍보와 수출기업의 활용에 따라 금액이 증가한 것으로 보인다.

<표 8> 최근 4년간 광주·전남지역 수출보험 이용현황

(단위:백만원)

종목	2002년		2003년		2004년		2005년	
	이용 업체수	이용 실적	이용 업체수	이용 실적	이용 업체수	이용 실적	이용 업체수	이용 실적
단기수출보험	36	77,029	35	100,082	33	125,810	25	110,233
농수산물수출보험	13	7,339	4	1,005	2	1,220	3	1,357
수출신용보증(선적후)	8	1,917	6	1,207	5	1,083	7	1,194
수출보증보험	3	10,712	1	343	1	802	1	-
환변동보험	13	74,325	21	98,903	23	75,480	26	150,994
수출신용보증(선적전)	76	50,800	94	54,161	94	46,991	97	46,197
계	149	222,122	161	255,701	158	251,386	159	309,975
총이용업체수	113		119		120		123	

\* 이용실적은 보험금액 기준

\* 총 이용업체수는 특정업체가 여러 보험종목을 중복 이용한 경우에도 1개업체로 계산하여 나온 업체수임

자료 : 한국수출보험공사 광주·전남지부 통계자료, 2006.2.

41) 상계자료.

## 제Ⅳ장 광주·전남기업의 수출보험활용에 관한 실증분석

본 장에서는 광주·전남지역 수출기업의 수출위험관리와 수출보험활용에 관한 설문 조사를 토대로 실증연구를 수행한다. 수출위험관리방법으로 수출보험을 활용하는 데 미치는 변수를 기업특성 요인, 한국수출보험공사 관련 요인, 수출보험제도에 관한 요인으로 나누어 분석한다.

그리고 이러한 요인들이 수출보험활용에 영향을 미칠 것이라는 가설과 수출보험활용 기업은 수출보험을 활용하지 않은 기업보다 수출성고가 높을 것이라는 가설을 토대로 분석을 하며, 설문지에 응답한 내용을 토대로 분석기법을 이용하여 분석함으로써 가설을 검증한 다음 그 검증결과가 시사하는 바를 통해 방안을 제시한다.

### 제1절 연구 모형과 가설

#### 1. 연구모형

수출위험관리의 주요 목적은 수출거래에서 발생하는 수출위험을 체계적으로 관리함으로써 손실을 줄이거나 방지하여 수출기업을 지속적으로 성장시키는 데 있다. 수출위험관리방법으로써 수출보험의 활용은 위험관리 과정, 위험관리 비용, 위험발생 빈도와 손실강도의 기준에 따라 결정된다. 수출기업은 수출위험을 수출보험으로 관리함으로써 안심하고 해외시장에 적극적으로 진출할 수 있어 직접적으로 수출성과를 향상시키는 효과를 얻을 수 있다.

위험관리이론은 수출보험이 갖고 있는 비영리 정책보험이라는 특성 때문에 수출보험의 활용을 설명하기에 이론적 한계가 있으며, 수출보험에 관한 기존 연구는 거시적인 측면 및 전국기업을 대상으로 논의되었고, 지역연구는 상대적으로 빈약한 실정이다.

따라서 본 연구모형은 수출위험관리이론과 수출보험제도, 수출성과에 관한 이론, 고객만족이론을 통합시켜 개발되었다. 따라서 광주·전남지역 수출기업의 수출보험 활용과 수출성과에 관한 실증연구를 위해 앞장에서 살펴본 제반이론을 근거로 연구모형과 가설을 설정하고자 한다.

본 논문에서 실시하는 실증연구는 첫째, 광주·전남지역 수출기업의 수출위험관리에 관한 실태를 분석한다. 둘째, 광주·전남지역 수출기업이 수출보험을 활용하는 데 영향을 미치는 요소를 규명한다. 셋째, 수출보험이 수출기업의 수출성과에 기여하고 있는지를 분석한다.

수출위험관리 방법으로 수출보험을 선택하는 데 미치는 요인은 수출입거래 상대국의 거시적, 미시적 환경요인에 따라 다르게 나타날 수 있지만, 본 연구에서는 기업특성요인으로 선정하였다.

수출보험제도에 관한 요인들을 수출보험활용을 결정하는 요인, 즉 기존 연구들은 기업특성과 수출거래특성을 대상으로 이루어졌지만 본 연구에서는 수출보험의 당사자인 수출기업, 수출보험운영기관, 수출보험제도를 수출보험활용에 영향을 미치는 변수로 선정하였다.

## 2. 연구가설

### (1) 기업특성과 수출보험활용율

가설 1. 기업특성에 따라 수출보험활용율에 차이가 있을 것이다.

가설 1-1. 수출거래유지기간이 적은 수출기업은 수출거래유지기간이 긴 수출기업보다 수출보험을 활용할 것이다.

Huszagh 와

Greene(1982)은 수출보험제도에 관한 연구에서 수출경험이 많은 기업은 수출위험에 대해 수출보험을 활용하여 관리함으로써 수출보험활용률이 높게 나타난다고 보았다.<sup>42)</sup>

본 논문에서는 이 논리를 수출거래유지기간과 수출보험활용과의 관계에 적용시켜 살펴보겠다. 국내거래든 국제거래든 상거래는 거래당사자간의 신용을 근거로 이루어진다. 신용이라는 것은 믿음을 전제로 하기 때문에 믿음이 없이는 상거래가 이루어질 수 없다. 따라서 해외시장에 처음 진출한 수출기업은 수입기업이 일방적으로 계약을 파기하거나, 고의로 약정된 기일내에 수출대금을 결제하지 않거나, 수출계약에서 이미 합의된 사항을 제대로 이행하지에 대하여 불안한 상태에 있게 된다. 때문에 수출기업은 수출위험의 발생빈도와 손실강도를 기준으로 수출위험을 평가하여 수출위험관리 방법을 선택하게 된다.

수출기업은 수입기업과 수출거래회수를 증가시킴에 따라 수입기업에 대한 신용이 향상된다. 따라서 수출입기업간의 거래유지기간이 늘어난다는 것은 수입기업에 대한 신용이 향상되는 것을 의미한다고 볼 수 있다. 그러므로 수출입기업간의 거래유지기간은 수출위험의 발생빈도와 손실강도에 직접적인 영향을 미치는 요인이 될 수 있다.

가설 1-2. 수출보험에 대한 인지도가 높은 기업은 그렇지 않은 기업에 비해 수출보험활용률이 높게 나타날 것이다.

수출보험은 수출거래에서 발생하는 여러 가지 수출위험에서 해상보험 등 통상보험제도로써 담보되지 않는 수입국에서의 전쟁, 내란, 환거래의 제한 및 금지 등의 예상위험과 수출계약 상대방의 파산 또는 대금지급과 지연 및 거절 등의 신용위험으로 인하여 수출업자, 생산업자 또는 수출자금을 용자해준 금융기관이 입게 되는

---

42) Huszagh, Sandra M. and Greene, Mark R., "FCIA : Help or Hindrance to Exports", The Journal of Risk and Insurance, Vol. 49, No.2, 1982, pp.256~268.

손실을 보상해 줌으로써 수출진흥을 도모하도록 만들어진 비영리 정책보험이다. 수출기업이 이러한 수출보험을 활용하기 위해서는 수출보험에 대한 수출기업의 인식이 선행되어야 한다.

수출위험에 대한 인식도가 높은 기업에서 수출보험의 활용률이 높게 나타난다는 것을 발견하였다. 수출기업이 해외시장을 계속해서 개척하기 위해서는 수출보험을 활용하여 수출위험을 관리하려는 인식이 확산되어야 한다. 수출보험활용률은 수출보험의 인지도에 따라 결정된다고 볼 수 있다. 수출보험이 갖고 있는 장점을 잘 알고 있는 기업은 그렇지 않은 기업에 비해 수출보험을 활용할 것이다. 결국 수출보험에 대한 인지도가 높은 기업은 인지도가 낮은 기업에 비해 수출보험을 이용할 가능성이 높게 나타난다고 볼 수 있다.

수출위험을 통제할 수 없거나 또한 수출위험관리비용이 수출보험을 활용함으로써 부담하는 수출보험료보다 크다면 수출기업은 수출위험관리방법을 합리적으로 결정하여 수출보험을 이용할 것이다.

가설 1-3. 수출위험에 대한 정보수집을 철저히 하는 수출기업은 그렇지 않은 기업에 비해 수출보험의 활용률이 높게 나타날 것이다.

국제간의 상거래는 서로 다른 국가에 있는 수출입기업이 상품을 매매하는 경제활동이다. 상품을 매각하는 당사자는 안전하게 상품대금을 회수하려 하고 상품을 매입하는 당사자는 수출입계약에 명시된 상품을 인수하는 것이 목적이다. 따라서 수출입기업은 국제상거래에 잠재되어 있는 위험을 관리하여 서로의 목적을 달성하려고 노력을 하게 된다.<sup>43)</sup>

Talaga와 Buch(1992)은 미국 다국적 기업의 유럽 자회사들은 수출위험을 평가하는 데 있어서 서로 다른 정보수집활동과 판단기준을 사용하고 있음을 밝혀냈다. 프랑스와 이탈리아에 있는 회사들은 수입기업에 관한 정보수집에 더 많은 비중을 두고 있었으며, 과거판매기록과 채무불이행기록에 더 많은 관심을 갖고 있는 것으로

---

43) L. Calof, "The Relationship between Firm Size and Export Behaviour Revisited", *Journal of International Business Studies*, 25, 2. 1994, pp.367~387.

나타났다.<sup>44)</sup>

국가간 수출거래에는 많은 위험들이 잠재되어 있으며 이러한 위험들에 대한 조사활동을 철저히 수행하는 수출기업은 수출위험의 형태에 맞는 수출위험 관리방법을 활용하기 때문에 적극적으로 수출보험을 활용한다는 사실을 발견하였다. 수출신용보험을 활용하고 있는 기업들은 신용정보 수집활동을 철저히 수행하고 있는데 이것은 수출신용보험에 규정되어 있는 도덕적 해이를 방지하려는 규정 때문인 것으로 보았다.<sup>45)</sup>

수출기업은 수입기업의 대금지불기록, 수입기업의 성장성 등과 같은 재무적인 측면과 정치적 위험, 경제적 위험 등에 대한 정보수집을 한다. 그리고 이것을 수출위험의 발생빈도와 손실강도로 측정하여 수출위험관리방법을 선택하게 된다. 따라서 수출보험을 이용하는 기업은 수출위험에 대한 인식이 높기 때문에 수출위험에 대한 정보수집을 철저히 할 것이다.

가설 1-4. 수출위험의 관리체계를 갖춘 기업은 그렇지 않은 기업에 비해 수출보험활용률이 높을 것이다.

수출거래는 국내거래와 근본적으로 다르기 때문에 수출위험이 발생할 가능성이 국내거래에 비해 매우 높다. 수출위험관리는 수출거래에서 발생할 수 있는 모든 수출위험의 원인을 체계적으로 그리고 지속적으로 발견하는 것이다. 수출위험의 발생원인을 발견하지 못하면 수출위험의 관리대상이 확정될 수 없기 때문에 이것은 수출위험관리에 있어서 가장 중요한 기능이라 할 수 있다.<sup>46)</sup>

수출위험의 관리목표를 수립하고 이것을 달성하기 위한 세부실행계획을 실시하고 있는 수출기업은 수출위험관리에 대한 인식이 높은 것으로 나타났다. 이러한 수

---

44) Talaga, James and Buch, Joshua, "Credit Practices of European Subsidiaries of U. S. Multinational Corporations", *Management International Review*, 32, 1992, pp.142~162.

45) Richard H. Pike and D. G. Ross, "Trade Credit Information for Export Sales", *Management International Review*, 1997. 3, pp.243~257.

46) Srivivasan, Venkat and Kim, Young H., "Designing Export Financial Systems : A Case Study of Corporate Credit Management", *Financial Management*, Autumn 1988, pp.32~44.



출기업은 과거의 경험이나 경영지식, 점검표, 질문서, 재무제표, 업무흐름 도표 등을 이용하여 수출위험을 규명하는 관리체계를 갖추고 있다. 아울러 수출위험에 대한 인식이 높아 수출위험 관리방법으로 수출보험을 적극적으로 활용할 것이다.

## 2) 한국수출보험공사 관련특성과 수출보험활용

가설 2. 한국수출보험공사 관련특성에 따라 수출기업의 수출보험 활용률에 차이가 있을 것이다.

가설 2-1. 한국수출보험공사의 고객만족도에 따라 수출기업의 수출보험 활용률은 차이가 있을 것이다.

Garvin(1988)은 서비스품질의 개념을 선형적 접근, 이용자 중심적 접근, 제품중심적 접근, 가치중심적 접근으로 구분하여 정의했다. 이용자 중심적 접근은 품질이 사람마다 다르게 평가된다는 것을 전제로 고객에게 가장 좋은 품질로 평가된다고 보았다.<sup>47)</sup> 서비스품질은 서비스 조직의 여러 요소와 고객과의 상호작용에서 일어나므로 서비스 품질을 구성하는 요소로 시설, 기계와 같은 환경상의 품질, 회사의 이미지와 종업원과 고객간의 상호작용을 나타내는 상호작용적 품질로 구분할 수 있다.<sup>48)</sup>

수출보험은 서비스에 속하며 수출보험의 품질은 한국수출보험공사가 제공하는 서비스에 따라 고객인 수출기업이 평가하게 된다. 즉 수출기업과 한국수출보험공사간의 상호작용에 따라 결정된다. 한국수출보험공사는 수출기업에게 만족스러운 서비스를 제공하기 위해 수출기업이 원하는 속성이 무엇인지를 규명해야 한다. 고객의 욕구가 무엇인지 정확히 파악하지 못하면 잘못된 판단을 하게 된다. 따라서 이를 방지하기 위해서는 수출보험운영에 대한 수출기업의 만족도를 분석할 필요가

47) D. A.Garvin, "Canaging Quality The Strategic and Competitive Edge", The Free Press, 1988, pp.134~140.

48) U.Lentinen and J. R. Lehtinen, "Service Quality : A Study of Quality Dimensions", Working Paper, Service Management Institute, Finland, 1982, pp.540~621.

있다.<sup>49)</sup>

은행을 이용하는 고객들은 은행을 선택할 때 신속한 업무처리, 직원들의 친절, 신속한 전화응대, 유리한 예금의 추천 등의 요소를 중요하게 고려하는 것으로 나타났다. 이는 고객들이 편의성 요인들보다 업무처리의 신속성, 친절성, 실내환경의 쾌적 등의 서비스 요인들이 중요하게 생각한다는 것을 의미한다. 은행선택요인을 한국수출보험공사에 적용해 보면 한국수출보험공사가 지니는 수출보험업무의 신속성, 직원들의 친절성, 서비스의 친숙도 등을 수출보험활용의 속성으로 분류할 수 있다.<sup>50)</sup>

가설 2-2. 한국수출보험공사의 수출보험상담자의 업무지식에 따라 수출보험활용에 차이가 있을 것이다.

서비스의 최종목적은 고객을 만족시키는 것이다. 고객은 그의 욕구와 부족한 것을 서비스를 통하여 충족시키려 하기 때문에 고객을 만족시키기 위해서는 어떠한 서비스가 서비스품질을 결정하는가에 대한 파악이 이루어져야 한다.

서비스품질은 무형이며 생산과 소비가 거의 동시에 이루어지며 서비스의 품질이 향상됨에 따라 고객의 구매형태에 영향을 주어 고객만족을 향상시킨다. 서비스품질은 친절성, 신뢰성, 업무지식 등에 대한 관찰과 비교를 통하여 측정이 가능하다.<sup>51)</sup> 지각된 서비스품질은 서비스 접점(Service Encounter)에 있어서 서비스 판매자와 이용자간의 상호작용의 질적수준에 따라 결정된다.

수출보험에 있어서는 수출보험을 판매하는 상담자와 수출기업간의 상호작용에 의해서 수출보험에 대한 서비스의 품질이 결정된다. 수출보험에 대한 전문적인 업무지식을 소유한 상담자가 수출보험에 대해 자세히 상담해 주면 수출기업은 제공

---

49) M. R.Stafford, "Low Customers Perceive Service Quality", Journal of Retail Banking, Summer, 1994, p.29.  
50) J.M.Gwin, and J. H. Lidgren, Jr., "Researching the Service-Sensitive Retail Consumer", Journal of Retail Banking, Fall, 1986, p.41.  
51) Arthur R. Tenner and Irving J. De Tro, "Total Quality Management Three Steps to Continuous Improvement", Addison Wesley Publishing, 1993, p.48.

받은 수출보험의 서비스품질에 대해 매우 높게 평가할 것이다.

수출보험의 상담자가 수출기업이 원하는 수출보험에 대해 수출보험의 제도와 운영, 진출하고자 하는 지역에 대한 정보를 상세히 준비하여 설명하여 준다면 수출기업은 수출보험을 더욱 적극적으로 활용할 것이다.

### 3) 수출보험제도에 관한 특성과 수출보험 활용률

가설 3 : 수출보험제도에 관한 특성에 따라 수출보험 활용률에 차이가 있다.

가설 3-1 : 수출보험 이용절차에 따라 수출보험 활용률에 차이가 있다.

수출보험은 보험사고의 역선택(Adverse Selection)이란 특성을 갖고 있기 때문에 이용절차가 다른 보험에 비해 매우 까다롭다. 수출보험을 신규로 활용하려는 수출기업은 먼저 수출신용정보센터의 회원으로 가입하고 수출입자 신용조사를 한국수출보험공사에 의뢰해야 한다.

수출보험을 활용하려는 수출기업입장에서 보면 이용절차가 복잡하면 이러한 이용절차를 만족시키는 데 많은 시간이 소요되기 때문에 수출보험을 적극적으로 활용하기가 어려울 것이다.

수출보험을 활용하려는 기업은 수출보험제도에 명시된 제반 서류를 제출해야 한다. 물론 수출보험을 관리하는 측면에서 보면 수출보험의 안정적 관리를 위해 여러 가지 서류를 요구한다. 그러나 수출기업의 입장에서 보면 요구서류를 일일이 작성하려면 시간이 많이 소요된다. 수출보험계약을 체결할 때마다 같은 서류를 반복해서 제출하는 경우 서류를 작성하는데 많은 시간을 낭비하게 된다. 수출기업의 입장에서 보면 수출보험의 이용절차가 복잡하고 제출서류가 과다하여 동일한 서류를 작성하는 데 업무시간이 많이 소요된다면 수출보험을 적극적으로 활용하지 못할 것이다.

가설 3-2 : 새로운 수출보험종목이 개발됨에 따라 수출기업의 수출보험 활용률은

증가할 것이다

우리나라가 WTO와 OECD에 가입함으로써 새로운 국제무역규범을 받아들이고 준수해야하는 현재의 국제무역환경에서 수출기업은 새로운 도전과 기회를 맞이하고 있다. 수출기업에 대한 정부의 각종 지원정책이 단계적으로 폐지됨에 따라 수출기업은 스스로 국제경쟁력을 갖추어야만 되는 어려운 환경에 처해 있다. 이러한 어려운 국제무역환경을 극복하기 위해 수출기업은 여러 가지 다양한 수출거래조건을 이용하고 있다.

수출거래조건은 수출입거래의 당사자가 상호합의에 의해 결정되며 상호협상에서 협상력이 강한 당사자의 주장이 대부분 반영된다. 따라서 현재 중소수출기업은 수입기업과의 협상에서 협상력이 떨어지기 때문에 상품을 수출하기 위해서는 수입기업이 요구하는 조건을 대부분 수용해야만 되는 상황에 처해있다. 수출기업은 수입기업의 불리한 요구사항을 극복하기 위해 구상무역과 포피팅(Forfaiting), 국제팩토링(International Factoring), 청산결제(Open Account)방식, 인카소(INKASSO)방식과 유네스코 쿠폰(UNESCO Coupon)방식의 거래와 같은 여러 가지 특수거래 형태를 활용하고 있다.

그러나 수출보험종목은 이러한 특수거래 형태에 잠재되어 있는 수출위험을 담보 해주지 못하고 있다. 따라서 중소수출기업의 수출보험활용을 활성화하기 위해서는 국제무역환경변화에 탄력적으로 대처할 수 있는 새로운 수출보험종목의 개발이 절대적으로 필요하다.

#### 4) 수출보험 활용율과 수출성과

가설 4 : 수출보험을 활용하는 기업은 수출보험을 활용하지 않은 기업보다 수출성과가 높을 것이다.

수출보험이 수출을 촉진시켜 국민경제에 기여하고 있는지에 대한 거시경제적 연구는 있었다. 가입한 수출계약 중 수출대금의 미회수위험이 크다면 수출보험의 지

원 없이는 수출이 불가능한 것으로 볼 수 있다. 따라서 수출보험의 수출증진효과를 살펴보기 위해 수출보험에 수출성장률을 수출성가로 정의하였고 이것을 수출보험의 수출기여액으로 측정하였다.<sup>52)</sup>

많은 연구자들의 수출성과에 관한 연구를 살펴보면 수출성을 측정하는 지표로 성장성, 수출비중, 수출의 계속성, 수출 이익성, 수출집약도 등을 선택하였다는 것을 알 수 있다.<sup>53)</sup>

수출성과에 영향을 미치는 변수로는 기업환경, 기업규모, 수출전략, 최고경영자의 수출위험에 대한 인식과 태도 등이 있다. 수출성과에 영향을 미치는 요인들을 규명하기 위한 연구는 계속해서 수행되어 왔으며, 수출보험이 수출기업의 수출성과에 미치는 연구 또한 진행되어 왔으나, 광주·전남지역에 대한 연구는 빈약한 실정이다. 본 연구에서도 수출보험을 활용하고 있는 수출기업의 수출계약 중 수출대금의 미회수위험이 커서 수출보험의 지원 없이는 수출이 불가능한 것으로 보고 수출성장률을 수출성가로 정의하였다.

수출성장률을 수출성과 지표로 선정한 것은 수출보험활용은 수출위험을 관리하는 직접적인 효과가 있어 수출기업이 안심하고 수출에 전념할 수 있기 때문이다. 수출기업은 수출위험이 발생할 가능성이 큰 지역으로부터 수출주문을 받더라도 이를 거절할 가능성이 높다.

그러므로 수출보험을 활용하여 수출이 이루어진 경우에는 수출보험이 수출기업의 수출성과를 향상시키는 데 기여한 것으로 볼 수 있다.

수출보험 활용율과 수출성과 간의 관계를 명확히 하면 수출보험이 수출기업의 수출성과에 어느 정도 기여하고 있는지를 판단할 수 있게 된다. 이런 점에서 볼 때 본 가설을 설정하게 된 의의를 찾을 수 있다.

---

52) 문원기, “수출보험의 국민경제 기여도 분석” 「수출보험」, 한국수출보험공사, 1993, pp.9~13.

53) Paul W. Beamish, Lambros Karavis, Anthony Goerzen, Christopher Lane, “The Relationship between Organizational Structure and Export Performance”, Journal of International Business, Vol. 39, 1999. 1. pp.37~54.

## 제2절 분석방법

### 1. 설문지 구성

본 연구를 수행하기 위한 설문지는 위험관리와 수출보험활용, 수출성과 및 고객 만족에 대한 문헌조사를 근거로 작성하였다. 수출보험의 활용에는 수출위험관리에 대한 수출기업의 인식과 수출보험을 운영하는 한국수출보험공사, 수출보험제도를 연계시켜 설문문항이 작성되었기 때문에 조사 과정에서 상세히 보충설명을 하였다.

설문문항은 크게 3 부분으로 나누었다. 즉 기업특성에 관한 부분, 한국수출보험공사에 관한 부분, 수출보험제도에 관한 부분으로 구성되었다.

설문지를 구성하는 각 변수와 그것을 측정하기 위한 설문항목은 다음과 같다.

설문의 평가척도는 리커트(Likert)형의 5점 척도를 사용하였다. 가장 낮은 정도를 나타낼 때는 1점, 가장 높은 정도를 나타낼 때는 5점을 주었다.

설문지의 제1부는 도입부분으로 응답기업의 일반특성과 수출성과에 대한 문항들로 구성되었다. 제2부는 수출보험활용에 영향을 주는 항목으로 Huszagh와 Greene 연구와 구종순의 연구, 박진근의 연구 결과를 근거로 작성하였다. 제3부는 한국수출보험공사의 대고객 만족과 상담자의 업무지식에 관한 문항으로 구성하였다. 제4부는 수출보험제도에 관한 설문으로 구성하였다.

### 2. 신뢰성 검증

신뢰성은 안정성(Stability), 일관성(Consistency), 예측가능성(Predictability), 정확성(Accuracy), 의존가능성(Dependability) 등으로 표현될 수 있는 개념이다. 또한 비교가능한 둘 이상의 독립된 측정방법에 의해 대상을 측정하는 경우 결과가 비슷하게 되는 것을 의미한다.

Campell 과 Fiske는 신뢰성을 최대한 비슷한 방법으로 같은 속성을 측정하여 두

방법간의 일치 정도로 정의하고 있으며 셀리치(Sellitz)는 측정도구가 측정하고자 하는 현상을 일관성 있게 측정하는 능력으로 정의했다. 따라서 신뢰성은 동일한 개념에 대해 측정을 반복했을 때 동일한 측정값을 얻을 가능성을 말한다. 신뢰성을 측정하는 방법으로는 재검사법(retest method), 복수양식법(multiple forms technique), 반분법(split half method), 내적일관성(internal consistency reliability)이 있다. 본 연구에서는 내적일관성으로 신뢰성을 측정하였다. 측정결과 신뢰성계수  $\alpha$ (cronbach- $\alpha$ )는 0.92이상으로 나타나 신뢰성이 높은 것으로 볼 수 있다. 일반적으로 신뢰성  $\alpha$ 계수가 0.6이상이 되면 사회과학분야에서는 비교적 신뢰도가 높은 것으로 간주하고 있다.

### 3. 표본선정

표본 선정은 광주·전남소재 기업체중 자사가 제품을 생산하여 직접 수출하거나 수출을 전담하고 있는 기업을 대상으로 하였다. 수출보험은 수출을 증대시키기 위해 만들어진 정책보험이기 때문에 해외시장진출에 적극적으로 활용하여 수출성과를 극대화해야 된다고 보기 때문이다.

본 연구를 위해 사용된 조사대상기업의 명단과 주소 및 전화번호를 파악하기 위해 한국수출보험공사에 기록된 수출보험 가입업체명단 및 한국무역협회 가입회원을 참조하였다. 연구에서는 220개의 조사대상기업을 선정하였다. 수출보험을 이용하지 않는 기업 120개와 수출보험을 이용하는 업체 100개를 표본으로 추출하였다. 이것은 문헌조사와 면담조사를 근거로 연구자의 주관적 판단과 통계적 판단에 따라 비확률적으로 판단표본으로 추출된 것이다.

### 4. 자료의 모집과 분석

### (1) 자료의 모집

본 연구에서는 설문지를 활용한 직접 조사방문, e-Mail과 FAX를 이용한 자료수집방법을 이용하였다. Campell은 설문지를 이용하여 자료를 수집할 경우 조사목적에 적합한 지식을 보유한 담당자를 통하여 수집된 자료는 신뢰성이 높다고 지적하였다.<sup>54)</sup> John 과 Reve는 연구목적에 맞는 정확한 정보를 갖고 있는 사람을 통해 모집된 자료의 신뢰성과 타당성을 검증하였다. 검증결과 신뢰성과 타당성이 매우 높다는 것을 실증적으로 증명하였다.<sup>55)</sup> 따라서 본 연구는 먼저 표본으로 선정된 기업에 전화를 하여 수출보험업무를 직접 수행하고 있는 담당자를 확인한 다음 본 연구의 목적을 상세히 설명하고 방문약속 시간에 맞추어 연구자와 조사원이 직접 방문하여 설문지를 배포하고 연구목적과 설문항목에 대해 보충설명을 한 다음 e-Mail과 FAX로 작성된 설문지를 수거했으며 설문조사기간은 2005년 12월부터 2006년 2월까지 수행하였다.

### (2) 자료의 분석

본 연구에서는 다음의 통계분석 방법이 사용되었다.

첫째, 연구모형의 적합성은 로직분석(Logistic Regression)과 T검증(t-test)을 실시하였다. 둘째, 연구대상기업의 일반적 특성을 알아보기 위해 빈도분석(frequency analysis)을 하였다. 셋째, 사용한 변수의 타당성을 검증하기 위해 요인분석(factor analysis)을 하였고 각 변수간 신뢰성을 검증하기 위하여 크론바하의 알파계수(cronbach alpha)를 구하였다. 넷째, 각 변수에 대한 집단간 차이를 알아보기 위해 개별 상관관계분석을 하였다. 다섯째, 수출보험활용율과 수출성과간의 관계를 알아보기 위해 T검증(t-test)을 실시하였다.

---

54) D. J. Campbell, "The Information in Quantitative Research", American Journal of Sociology, Vol. 60, 1985, p.339.

55) John and T. Reve, "The Reliability and Validity of Key Informant Data from Dyadic Relationships in Marketing Channels", Journal of Marketing Research, Vol. 19, November, 1992, pp.517~524.



## 제3절 분석결과

### 1. 기업의 일반적 특성

본 연구에서 선정된 응답기업의 일반적 특성은 응답기업의 업종별 분포를 보면 제조업이 84%를 차지하고 있다. 이와 같이 조사대상기업이 특정업종에 치중된 것은 본 연구의 신뢰도를 높이기 위하여 수출규모가 상대적으로 큰 중소기업체를 선정하였기 때문이다. 수출품목을 살펴보면 기계류가 19.4%, 화학물류가 18.4%, 금속 및 철강류가 12.3%, 가전제품류가 3%, 잡제품류가 11.6%를 차지하고 있다. 응답기업의 설립년도와 수출비중은 매출액의 60~80%를 수출하고 있는 표본수는 94개 기업이다. 무역거래형태를 보면 응답기업의 97.3%가 일반 수출거래를 하고 있으며 4.5%는 특수거래도 활용하고 있는 것으로 나타났다.

매출액을 살펴보면 10억 미만이 29%, 10억 이상 100억 미만이 32%, 100억 이상 1,000억에서 미만이 18.2%, 1,000억 이상이 14%를 차지하고 있어 매출규모가 편중된 것은 광주지역 수출기업중 규모의 차이가 매우 많음을 알 수 있다.

### 2. 가설의 검증

#### (1) 제1가설의 검증

가설 1은 기업특성에 따라 수출보험활용에 차이가 있을 것이다. 이 가설은 "수출거래 유지기간이 적은 수출기업은 수출거래 유지기간이 긴 수출기업보다 수출보험을 활용할 것이다. 수출보험에 대한 인지도가 높은 기업은 그렇지 않은 기업에 비해 수출보험활용률이 높게 나타날 것이다. 수출위험에 대한 정보수집을 철저히 하는 수출기업은 그렇지 않은 기업에 비해 수출보험의 활용률이 높게 나타날 것이

다. 수출위험관리체계를 갖춘 기업은 그렇지 않은 기업에 비해 수출보험활용률이 높을 것이다.

첫째, 수출거래 유지기간별 수출보험 활용분석을 다음과 같이 하였다. 수출보험 활용기간에 대한 설문결과 다음의 <표 9>와 같은 결과를 얻었다. 수출보험 이용업체 중 대부분이 초기 수출거래를 시작한 기업이며, 수출거래기간이 길수록 활용은 줄어드는 것으로 나타났다. 수출거래 유지기간이 긴 기업이 수출보험을 활용하지 않는 기업의 주된 이유는 수입기업과의 수출거래가 오랫동안 지속되어 수출입기업간의 신용이 증가했기 때문인 것으로 나타났다.

<표 9> 수출보험 활용기간

구분	수출보험이용 업체비율
1-2년	30.3%
2-3년	20.2%
3-4년	23.6%
4-5년	6.7%
5년이상	7.9%
무응답	11.2%

다음의 <표 10>에서는 수출거래 유지기간별 수출보험 활용율을 분석하였다. 분석결과는 거래기간의 차이에 따른 T-검정을 보여주고 있다. 유의 수준은 0.042이며, 평균은 각각 4.5065와 2.7437이며, 표준편차는 0.7492와 1.0802로 나타났다. 다음으로 두 표본의 차이가 나타나 있는데 여기서 T값은 두 집단간의 평균의 차이를 표준오차의 차이로 나눈값으로서 자유도에서 T값을 양측검정한 결과 유의 수준이 0.042로 나타났다. 이것은 유의수준 0.05보다 작으므로 거래기간에 따라서 수출보험 활용율에 차이가 있는 것을 알 수 있다. 따라서 본 가설은 채택되었다. 이는 각 수출기업이 거래유지기간이 길수록 수출보험 활용을 낮게 하며, 거래유지기간이 적을수록 수출보험을 활용하는 것으로 나타나고 있다.

<표 10> 수출거래 유지기간별 수출보험 활용률

변수항목 \ 값	거래기간 단기	거래기간 장기
평균	4.5065	2.7437
표준편차	0.7492	1.0802
T-value	3.593	
유의도(P-value)	0.042*	

\*  $\alpha=0.05$  level에서 유의

둘째, 수출보험에 대한 인지도가 높은 기업은 수출보험의 활용에 영향을 미칠 것이라는 분석에 대해서 다음의 <표 11>과 같은 결과를 얻었다.

<표 11> 인지도에 따른 수출보험 활용

변수항목 \ 값	인지도가 높음	인지도가 낮음
평균	4.6387	3.6316
표준편차	2.0032	2.0216
T-value	1.984	
유의도(P-value)	0.05*	

\*  $\alpha=0.05$  level에서 유의

위의 분석결과는 수출보험에 대한 인지도 여부에 따른 T-검정을 보여주고 있다. 유의 수준은 0.05이며 평균은 각각 4.6387과 3.6316이며, 표준편차는 2.0032와 2.0216로 나타났다. 자유도에서 T값을 양측검정한 결과 유의 수준이 0.05로 나타났다. 이것은 유의수준이 0.05보다 크므로 수출보험에 대한 인지도에 따라 수출보험의 활용에 차이가 있는 것으로 나타났다. 따라서 본 가설은 채택되었다.

특히, 수출기업이 수출보험을 인식하고 활용하는 이유는 다음의 <표 12>와 같이 수출대금의 미회수 위험이 가장 큰요인이며, 신시장개척에 도움이 된다는 답변이 뒤를 이

었다.

<표 12> 수출보험을 활용하는 이유

구분	응답업체비율
신용거래(D/A,D/P)로 인한 수출대금 미회수위험을 담보하기 위해	54.4%
수출위험 관리비용을 줄이기 위해	5.9%
금융기관의 무역금융을 이용하기 위해	8.8%
시장개척에 도움이 되기 때문에	23.5%
기타	7.4%

또한 위와 같은 수출보험을 활용하는 이유에도 불구하고 수출보험을 활용하지 않는 기업은 다음의 <표 13>에서 보듯이 수입기업과의 수출거래가 오랫동안 지속되어 상호간에 신용이 증가했기 때문이라는 답변이 가장 많은데 이는 초기 신시장 개척은 수출보험을 활용 하고 신뢰관계가 맺어지면 수출보험의 필요성이 감소됨을 알수 있다. 그러나 수출보험의 이용 절차가 까다롭기 때문이라는 답변이 다음으로 많으므로 이에 대한 방안이 모색 돼야한다.

<표 13> 수출보험을 활용하지 않는 이유

구분	빈도
수입기업과의 수출거래가 오랫동안 지속되어 상호간에 신용이 증가했기 때문	54.8%
보험료 자체를 비용으로 인식했기 때문	6.0%
인수한도 책정금액이 적기 때문	3.6%
대부분 L/C거래이기 때문	6.0%
이용절차가 까다롭기 때문	26.2%
보험에 가입한 목적이 충족되지 않기 때문	7.1%
기타	1.2%

셋째, 정보수집을 철저히 한 기업은 그렇지 않은 기업과의 분석에 대해서 다음의 <표 14>의 분석결과는 정보수집의 정도 따른 T-검정을 보여주고 있다. 유의 수준은

0.05, 평균은 각각 2.5806과 2.6842이며, 표준편차는 0.9853와 1.2052로 나타났다. 다음으로 두 표본의 차이가 나타나 있는데 자유도에서 T값을 양측검정한 결과 유의수준이 0.064로 나타났다. 이것은 유의수준 0.05보다 크므로 정보수집의 정도에 따라 차이가 있는 것으로 나타나 본 가설은 채택되었다.

<표 14> 정보수집의 정도에 따른 수출보험 활용

변수항목 값	정보수집 강	정보수집 약
평균	2.5806	2.6842
표준편차	0.9583	1.2052
T-value	-0.435	
유의도(P-value)	0.064	

\*  $\alpha=0.05$  level에서 유의함

넷째, 위험 관리체계를 갖춘 기업이 그렇지 않는 기업에 비해 수출보험 활용에 높을 것이라는 가설에 대해서 다음의 <표 15>와 같은 결과를 얻었다.

<표 15> 위험관리체계의 정도

변수항목 값	위험관리체계 확립	위험관리체계 미확립
평균	3.9677	3.7789
표준편차	0.7951	1.0019
T-value	0.955	
유의도(P-value)	0.062*	

\*  $\alpha=0.05$  level에서 유의함

분석결과는 위험관리체계 확립 유·무에 따른 T-검정을 보여주고 있다. 유의수준은 0.062이며, 평균은 각각 3.9677과 3.7789이며, 표준편차는 0.7951과 1.0019로 나

타났다. 여기서 T값은 두 집단간의 평균의 차이를 표준오차의 차이로 나눈값으로서 자유도에서 T값을 양측검정한 결과 유의수준이 0.955로 나타났다. 이것은 유의수준 0.05보다 크므로 위험분석관리 체계가 확립된 기업이 수출보험 활용에 대해서 높은 것으로 나타나고 있다. 따라서 본 가설은 채택 되었다.

(2) 제 2 가설의 검증

가설 2는 한국수출보험 관련특성에 따라 수출기업의 수출보험 활용율에 차이가 있으리라는 것이었다. 이 가설은 “한국수출보험공사의 고객만족도에 따라 수출기업의 수출보험의 활용율은 차이가 있을 것이다. 한국수출보험공사 수출보험상담자의 업무지식에 따라 수출보험활용율에 차이가 있을 것이다” 라는 하위가설로 나뉘었다. 한국수출보험공사의 대고객만족도가 수출보험활용에 영향을 미치는지에 대한 검증 결과 수출보험을 활용하는 기업과 수출보험을 활용하지 않는 기업 사이의 유의적인 차가 있는 것으로 나타나 채택되었다.

첫째, 한국수출보험공사의 고객만족도에 따라 수출기업의 수출보험 활용용률을 분석한 다음의 <표 16>의 T-검정을 보여주고 있다. 유의 수준은 0.035이며, 평균은 각각 3.7097과 3.2421이며, 표준편차는 0.8638과 1.1177로 나타났다. 자유도에서 T값을 양측검정한 결과 유의 수준이 0.035로 나타났다.

<표 16> 수출보험공사의 고객만족도에 따른 활용율

변수항목 값	고객만족 높음	고객만족 낮음
평균	3.7097	3.2421
표준편차	0.8638	1.1177
T-value	2.129	
유의도(P-value)	0.035*	

\* α=0.05 level에서 유의하지 못함

이것은 유의수준 0.05보다 작으므로 수출보험공사의 고객만족도 차이는 활용률에 차이가 있는 것으로 나타났다. 따라서 본 가설은 채택되었다.

둘째, 수출보험공사 상담직원의 업무지식에 따른 활용율 분석은 다음 <표 17>과 같다. 분석결과는 수출보험공사 상담직원의 업무지식의 정도에 따른 T-검정을 보여주고 있다. 유의 수준은 0.026이며, 평균은 각각 3.7419과 3.2737이며, 표준편차는 0.9650과 1.0152로 나타났다. 여기서 T값은 두 집단간의 평균의 차이를 표준오차의 차이로 나눈 값이다. 자유도에서 T값을 양측검정한 결과 유의 수준이 0.026로 나타났다. 이것은 유의수준 0.05보다 작으므로 상담직원의 업무지식이 활용율에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 따라서 본 가설은 기각되었다.

<표 17> 상담직원의 업무지식에 따른 활용률

변수항목 값	업무지식 풍부	업무지식 빈약
평균	3.7419	3.2737
표준편차	0.9650	1.0152
T-value	2.256	
유의도(P-value)	0.026*	

\*  $\alpha=0.05$  level에서 유의하지 못함

### (3) 제3가설의 검증

가설 3은 “수출보험제도에 관한 특성에 따라 수출보험 활용율에 차이가 있다”로 하였다. 이 가설은 하위가설인 “수출보험 이용절차에 따라 수출보험 활용율간에 차이가 있다”로써 새로운 수출보험종목이 개발됨에 따라 수출기업의 수출보험활용률은 증가할 것으로 구분하였다.

첫째, 다음의 <표 18> 분석결과는 이용절차에 따른 T-검정을 보여주고 있다. 유

의 수준은 0.170, 평균은 각각 3.3226과 3.2842이며, 표준편차는 1.0452와 1.1076로 나타났다. 다음으로 두 표본의 차이가 나타나 있는데 여기서 T값은 두 집단간의 평균의 차이를 표준오차의 차이로 나눈 값이다. 자유도에서 T값을 양측검증한 결과 유의 수준이 0.865로 나타났다. 이것은 유의수준 0.1보다 작으므로 이용절차에 따라 차이가 있는 분석결과가 나왔다. 따라서 유의수준 0.1에서는 유의함으로 이용절차에 따라서 수출보험 활용률에 영향이 있는 것으로 나타나 수출보험 이용절차의 간소화가 요구되면 본 가설은 채택되었다.

<표 18> 수출보험 특성에 따른 활용률

변수항목 값	이용절차 간소	이용절차 복잡
평균	3.3226	3.2842
표준편차	1.0452	1.1076
T-value	0.170	
유의도(P-value)	0.865**	

\*  $\alpha=0.05$  level에서 유의함

\*\*  $\alpha=0.1$  level에서 유의함

둘째, 새로운 보험상품 개발이 보험활용율에 영향을 미치는 가에 대한 분석결과는 다음의 <표 19>에서 T-검정을 보여주고 있다. 유의 수준은 0.062, 평균은 각각 3.5806과 3.1368이며, 표준편차는 1.1768과 1.1262로 나타났다. 다음으로 두 표본의 차이가 나타나 있는데 여기서 T값은 두 집단간의 평균의 차이를 표준오차의 차이로 나눈 값이다. 자유도에서 T값을 양측검증한 결과 유의 수준이 0.062로 나타났다. 이것은 유의수준 0.05보다 크므로 새로운 보험상품의 개발이 활용율에 차이가 있는 것으로 나타났다. 따라서 본 가설은 채택되었다.



<표 19> 보험 신상품과 활용율

변수항목 값	신상품 개발 체계	기존보험 체계
평균	3.5806	3.1368
표준편차	1.1768	1.1262
T-value	1.884	
유의도(P-value)	0.062*	

\*  $\alpha=0.05$  level에서 유의함

(4) 제 4 가설의 검증.

가설 4는 “수출보험을 활용하는 기업은 수출보험을 활용하지 않는 기업보다 수출 성과가 높을 것이다”로 하였다. 다음의 <표 20>은 수출보험 활용기업과 미활용 기업간의 T-검정을 보여주고 있다. 유의 수준은 0.167이며, 평균은 각각 4.4251과 4.3945이며, 표준편차는 0.8541과 0.9637로 나타났다. 여기서 T값은 두 집단간의 평균의 차이를 표준오차의 차이로 나눈값이다. 자유도에서 T값을 양측검정한 결과 유의 수준이 0.167로 나타났다. 이것은 유의수준 0.05보다 크므로 수출보험활용기업의 수출보험 미활용 기업에 비해 수출성과가 있는 것으로 나타났다.

<표 20> 수출보험활용에 유무에 따른 수출성과

변수항목 값	수출보험 활용	수출보험 미활용
평균	4.4251	4.3945
표준편차	0.8541	0.9637
T-value	2.256	
유의도(P-value)	0.167*	

\*  $\alpha=0.05$  level에서 유의함

수출보험의 활용과 성과간에는 분석결과 매출액에서는 유의적인 차이가 나타나지 않았으며 수출성장률에는 유의적인 차이가 있음을 보여주고 있다. 즉, 수출보험을 활용하고 있는 기업의 수출성장률이 수출보험을 활용하지 않는 기업의 수출성장률보다 높다는 것을 알 수 있다. 따라서 가설 4는 채택되었다.

또한 다음의 <표 21>에서 보듯이 수출위험발생 건수를 보면 수출보험을 이용하는 기업과 수출보험을 이용하지 않는 기업간에 차이가 있는 것으로 나타나, 수출보험을 활용하지 않은 기업들은 수출위험관리 방안을 수립해야 되며 수출위험의 관리미흡은 수출기업의 수출성과에 직접적인 영향을 준다는 것을 중요하게 인식하여야 한다.

<표 21> 수출위험 발생건수

발생건수	수출보험을 이용하는 기업	수출보험을 이용하지 않는 기업
1-5건	20.0%	13.2%
6-10건	2.5%	1.5%
11건 이상	-	1.5%

### 3. 결과 분석

#### 1) 제 1 가설의 결과에 대한 해석

제 1 가설을 검증하기 위한 통계분석의 결과가 시사하는 바를 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 광주·전남수출기업은 수입기업과의 수출거래기간이 짧은 수출거래일수록 수출보험에 부보하는 비율이 높은 것으로 나타났다. 수출거래기간이 짧으면 수출위험의 발생빈도가 오래된 수출거래의 수출위험 발생빈도보다 상대적으로 높기 때문에 수출위험을 수출보험에 부보하려 한다고 볼 수 있다. 따라서 매출액이

크면 수출보험을 이용하는 것으로 볼 수 있다.

국내거래든 국제거래든 상거래는 거래당사자들의 신용을 근거로 이루어진다. 특히 서로 다른 국가간에 이루어지는 국제거래는 국내거래에 비해 수출대금 미회수 위험이 발생할 가능성이 매우 높다. 수출기업은 수입기업이 일방적으로 계약을 파기하여 수출을 이행할 수 없게 되거나 또는 수입기업의 갑작스런 파산으로 인해 이미 수출된 상품의 대금을 회수할 수 없는 위험에 직면하게 된다. 또한 수출계약이 체결된 이후에도 수입업자가 일방적으로 계약을 파기하지는 않을지, 또는 약정된 기일 내에 대금결제를 이행해 줄 것인지, 또는 수출계약에 명시된 제반사항을 성실히 이행할 것인지 언제나 불안한 상태에 있게 된다. 그러나 수입기업과의 수출거래회수가 늘어나고 수출입기업간의 수출영업관계가 긴밀하게 유지됨에 따라 수입기업에 대한 신용이 증가하게 된다. 따라서 수출거래기간이 늘어남에 따라 수출 위험의 발생빈도와 손실규모는 낮게 인식되어 수출보험 활용률은 낮게 나타난다. 결국 수출보험활용률은 수출입기업간의 수출거래유지기간에 따라 영향을 받는 것으로 볼 수 있다. 또한 광주·전남수출기업의 경영자들은 수출보험료를 비용으로 인식하여 장기 수출거래에 잠재되어 있는 수출보험을 통해 관리하지 못하고 있는 것으로 볼 수 있다.

둘째, 수출보험에 대한 기업의 인지도는 수출보험활용률에 영향을 미치고 있는 것으로 나타나 기존의 연구와 동일한 결과가 나왔다. 수출기업은 수출보험료와 수출위험으로 발생하는 비용을 비교, 검토하여 수출보험의 부보여부를 결정하게 된다. 수출보험은 수출거래에 따른 고유의 수출위험을 담보하여 수출을 촉진시키기 위해 만들어진 비영리 정책보험이다. 이 수출보험은 1998년 IMF 시기에 한국수출보험공사의 적극적인 홍보마케팅과 수출대금 미회수금액이 큰 폭으로 증가하여 수출보험에 대한 인지도가 확산된 것으로 보인다. 따라서 매출액이 큰 수출기업은 수출보험에 대한 인지도가 높아 수출보험을 적극적으로 이용하는 것으로 볼 수 있다. 그러므로 수출보험의 인지도와 수출보험활용률간에 유의적인 차이가 있는 것으로

보인다.

셋째, 수출위험 정보수집활동과 수출보험활용률 사이의 관계는 유의수준 0.05 에서 유의적인 관계를 갖고 있는 것으로 나타났다.

수출보험은 수출위험을 담보하기 위해 만들어진 제도로서 수출위험에 관한 정보 수집활동을 활발히 수행하는 기업은 수출위험에 관한 인식이 높아 수출보험을 적극적으로 이용하여 수출위험을 관리하고 있는 것으로 볼 수 있다.

넷째, 수입국 정보수집활동과 수출보험 활용률간의 관계는 유의적인 차이가 없는 것으로 나타났다.

수출기업은 수출계약이 체결되기 전에 수입국의 정치, 경제환경에 대해 면밀히 조사하여야 한다. 이러한 조사활동의 결과를 근거로 수출위험의 발생빈도와 손실규모를 평가하여 수출위험관리방안을 선정하게 된다. 매출액이 크면 수출거래에 잠재되어 있는 신용위험을 높게 인식하여 신용위험에 대한 사전 조사활동을 강화하고 수출보험을 이용하여 신용위험을 관리하고 있다는 점을 시사한다고 볼 수 있다.

한국수출보험공사는 수출보험을 효율적으로 인수하고 보험사고를 미연에 방지하기 위하여 수입국의 정치, 경제에 대한 조사와 수입기업에 대한 신용을 철저히 조사한다. 이러한 풍부한 정보들을 수출기업으로 하여금 활용할 수 있도록 해서 수출기업의 신규 수입선확보와 수출거래 확대에 기여하는 동시에 수출기업의 해외시장 진출에 필요한 한국수출보험공사가 보유하고 있는 양질의 정보를 해외시장에 진출하고자 하는 중소 제조수출기업에게 제공할 수 있을 것이다. 이렇게 되면 수출보험공사가 수출기업의 해외시장진출을 종합적으로 지원하는 역할을 수행할 수 있을 것이다.

다섯째, 수출위험관리체계와 수출보험활용률 사이의 관계는 유의적인 차이가 있는 것으로 나타났다. 수출위험관리는 수출위험의 인식, 수출위험의 평가, 수출위험관리수단의 선택, 계획의 실행과 같은 단계를 거쳐 수행된다.

수출위험의 인식은 수출활동과정에서 발생할 수 있는 수출기업의 생존에 관련된

모든 잠재적 수출위험의 근원을 정확히 규명하고 수출위험의 발생결과를 측정하여 관리위험을 선정하는 단계이다. 여기에서는 수출위험의 발생원인 규명, 발생형태, 발생강도와 규모의 측정 등이 중요하게 다루어진다. 수출위험의 발생원인 규명은 수출활동 과정에서 발생될 수 있는 모든 잠재적 수출위험을 발견하는 것이다. 수출위험을 발견하기 위해서는 수출위험 발견 점검표, 재무제표, 위험분석 질문서, 회계감사자료, 플로차트(flow chart) 등의 특별한 방법이 이용되어야 한다.

이와 같이 수출위험을 체계적으로 관리하는 수출기업은 수출거래에서 발생할 수 있는 수출위험을 사전에 발견하여 적절한 관리방법을 선택할 수 있다. 따라서 국내기업은 위험관리를 도입하기 시작하여 위험관리가 경영관리에서 중요하게 다루어지고 있지만 위험관리체계가 중소수출기업 내에서 정착되지 않은 것으로 나타났다.

그러나 수출위험 관리체계와 수출보험 활용률간에 유의적인 관계가 있는 것으로 나타난 것은 매출액이 큰 수출기업이 1998년과 1999년에 큰 폭으로 증가한 수출대금 미회수 위험을 크게 인식하여 효율적인 수출위험 관리체계를 기업 내에서 고려하고 있으며 수출위험 관리수단으로 수출위험을 적극적으로 이용하고 있는 것으로 볼 수 있다.

따라서 수출보험의 활용률을 높이기 위하여 한국수출보험공사는 광주·전남수출기업이 수출위험관리를 체계적으로 수행하도록 선도하는 역할을 해야 한다. 수출기업은 수출위험을 체계적이고 합리적으로 관리할 수 있는 조직이 미흡할 뿐만 아니라 수출위험에 대한 지식과 수출위험을 사전에 발견할 수 있는 체계가 확립되어 있지 않다. 따라서 한국수출보험공사는 수출기업의 경영자 및 관리자들을 대상으로 교육을 통해 수출위험관리의 중요성을 전파시켜야 한다. 또 이를 체계적으로 발견할 수 있는 지식을 정기적으로 전수해 주는 제도를 도입하여 중소 제조수출기업의 수출위험관리기능을 강화시키는 데 일익을 담당해야 된다.

## 2) 제 2 가설의 결과에 대한 해석

한국수출보험공사의 고객만족도와 수출보험 활용을 간의 관계를 알아보기 위한 검증결과에 대해서는 다음과 같이 해석할 수 있다.

수출기업은 수출위험의 발생빈도와 손실규모를 측정하고 수출보험을 운영하는 한국수출보험공사의 서비스 품질을 평가하여 수출위험관리수단으로서 수출보험을 선택하게 된다. 이것은 한국수출보험공사가 수출기업에게 어떠한 서비스를 제공하는가에 따라 수출기업의 수출보험 활용률이 영향을 받는다는 것을 의미한다.

고객만족경영(CSM : Customer Satisfaction Management)이란 기업이미지 및 제품, 업무 프로세스의 품질, 서비스 등에 대한 고객의 만족도를 정기적으로 측정 한 후 그 결과를 근거로 만족도가 낮은 부분을 더욱 중점적으로 개선, 개혁하여 고객 만족도를 향상시키는 경영을 의미한다.

국내 금융기관의 고객만족조사에 따르면 직원의 친절도, 고객대기시간, 직원의 업무지식, 대출이용편의, 예금 수익률, 점포위치, 은행이미지, 대출종류의 다양성, 객장분위기, 점포시설, 예금종류의 다양성 순으로 중요도가 나타났다.

그러나 본 논문조사 결과 한국수출보험공사의 고객만족도와 수출보험 활용률 간에 유의적인 차이가 없는 것으로 나타났다. 이것은 비영리 정책보험이라는 수출보험의 특성을 반영하고 있는 것으로 볼 수 있다. 일반 금융기관과는 달리 수출기업이 한국수출보험공사의 고객만족도를 높이 평가하여도 수출보험을 이용할 수 있는 기업으로 선정되어야 만이 수출보험을 활용할 수 있다. 이것은 한국수출보험공사의 대고객 만족도가 직접 수출기업의 수출보험 구매력에 직접적인 영향을 줄 수 없다는 특성을 반영하고 있음을 의미한다.

한국수출보험공사 심사역의 업무지식과 수출보험활용률과의 관계는 유의적인 차이가 있는 것으로 나타났다.

한국수출보험공사 심사역의 업무지식은 크게 두 가지로 나누어 볼 수 있다.

첫째, 수출기업의 평가에 대한 지식이다. 수출보험청약을 받은 경우 심사역은 수출보험의 인수여부를 결정하기 위해 수출기업에 대해 재무제표, 인정기준, 자기자

본, 납입자본금, 부채비율, 유동비율, 연간매출액, 매출이익율, 총자본회전을 등을 철저히 평가하게 된다.

둘째, 수출거래에 대한 전문지식이다.

수출거래에는 수출거래당사자인 수출기업, 대금결제은행, 해상운송인 적하보험회사, 중개인, 항공운송인, 운송대리인 등 많은 당사자가 참여하게 되고 수출기업과 수입기업, 수입국의 경제환경도 중요하게 고려된다. 수출보험을 상담한다는 담당자는 수입기업과 수입국의 경제환경과 급변하는 거시경제적 환경에 대한 지식을 갖고 있어야 한다. 또 수출거래에 참여하고 있는 당사자의 역할, 수출보험제도의 시행규칙과 운영지침에 대해서도 전문적으로 알고 있어야 한다. 매출액이 큰 수출기업은 수출거래에 대한 수출위험관리수단으로 수출보험을 선택할 때 수출보험 심사역의 업무지식을 중요하게 평가하고 있는 것으로 나타났다.

이것은 매출액이 큰 중소 제조수출기업이 수출보험을 이용할 때 수출거래에 관련된 모든 문제가 수출보험을 상담할 때 해결되기를 원하고 있음을 의미한다.

따라서 수출보험의 심사역은 다양한 수출거래에 대한 전문지식이 필요하다. 수출보험상담자가 종합적인 전문지식을 갖고 있지 못하면 수출기업은 여러 번 한국수출보험공사를 방문해야 하며 해결되지 않는 부분에 대해서는 다른 전문가에게 물어보아야 된다. 따라서 한국수출보험공사에서 모든 업무가 해결될 수 있도록 전문인력을 양성해야만 될 것이다.

### 3) 제 3 가설의 결과에 대한 해석

수출보험제도의 이용절차와 수출보험의 활용률 사이의 관계를 알아보았다. 이 검증결과는 수출보험의 이용절차가 개선되고 요구서류 또한 간소화되어야 한다는 점을 시사하고 있다.

수출보험의 운영형태는 각 국가마다 다르지만 정부가 최종적인 보상책임을 지는 정책사업으로 운영되고 있으며 우리 나라도 수출보험사업에서 대규모 보험금 지급

등으로 손실이 발생한 경우에는 정부에서 이를 보전하도록 되어 있다. 현재 수출보험업무는 한국수출보험공사에서 수행하고 있으며 감독권은 통상산업부에서 행사하고 있다.

수출보험은 개별보험 인수방식과 포괄보험 인수방식으로 운영되고 있다. 개별보험은 보험계약자가 보험청약을 할 때마다 보험자가 그 내용을 심사하여 인수여부를 결정하는 것이고 포괄보험은 보험계약자가 보험자와 특약을 체결하고 특정 상품 및 결제조건의 전량을 자동적으로 보험에 부보하고 보험자는 이를 의무적으로 인수하는 방식으로서 시행법상, 조합별, 상사별, 상품별로 구분하여 운영되고 있다. 중소 제조수출기업들은 수출제품특성상 포괄보험을 활용하고 싶어도 포괄보험 활용조건을 갖추지 못하기 때문에 이용절차가 까다로운 개별보험을 이용하고 있는 것으로 나타났다.

수출보험을 운영하는 측면에서 보면 개별보험의 이용절차를 강화시키고 여러 가지 구비서류를 요구하는 것은 수출보험의 특징인 역선택의 문제와 수출업자의 도덕적 해이를 방지하기 위한 방안이라고 볼 수 있다. 그러나 수출보험의 이용절차를 까다롭게 하고 여러 가지 요구서류를 과다하게 요구하는 경우, 수출기업은 이러한 요건을 충족시키는데 드는 시간과 비용 때문에 결국에 수출보험의 활용을 포기하게 된다. 따라서 수출보험의 목적을 달성하기 위해서는 수출보험의 이용절차를 합리적으로 개선하여 중소수출기업의 수출보험활용을 활성화 하시켜야 되겠다.

수출보험종목과 수출보험 활용률간의 관계는 유의적인 차이가 없는 것으로 나타났다. 광주·전남수출기업은 새로운 무역거래방식보다는 기존에 이용하고 있는 거래방식을 선호하여 새로운 수출보험 종목의 필요성을 크게 인식하지 못하는 것으로 볼 수 있다.

#### 4) 제 4 가설의 결과에 대한 해석

수출보험은 수출기업의 수출성과를 향상시키는 데 기여하고 있는 것으로 나타났



다. 수출기업의 궁극적인 목적은 수출상품의 대금을 안전하게 회수하는 것이다. 수출기업들은 해외 수출 활용과정에서 끊임없이 크고 작은 무역사기나 악성클레임 등에 제기 당할 상황에 직면해 있다. 최근에는 국제무역거래의 허점을 이용한 악성클레임이 성행하여 많은 국내 업체들이 피해를 입고 있는데 이는 다분히 고의적으로 행해지고 있다.

이와 같이, 수출기업이 손실을 입게 되는 원인은 수출기업의 모험주의적인 업무추진자세, 수출실적에 대한 과도한 집착, 해외 상관행에 대한 경험부족 등이며 무엇보다도 수출위험에 대한 인식이 매우 낮아 수출위험 관리방법을 적극적으로 강구하지 않는 데에서 찾을 수 있다.

지금까지 살펴본 바와 같이 수출위험의 발생은 수출기업에게 큰 손실을 발생시키기 때문에 수출위험관리는 직접적으로 수출기업의 수출성과에 영향을 미친다고 볼 수 있다. 수출보험을 활용하고 있는 기업들은 수출위험에 대해 안심하고 수출활동에 전념할 수 있고 수출위험이 발생하여도 수출보험에 의해 손실액이 보전되기 때문에 수출성과가 높게 나타나는 것으로 해석할 수 있다.

그러나 수출보험활용과 수출성과 사이의 인과관계가 불분명하며 본 연구 결과에서는 다른 변수들의 영향력을 고려하지 않았기 때문에 더욱 신중하게 해석해야 된다.

## 제 V 장 요약 및 결론

### 제1절 연구결과의 요약

WTO와 EU, NAFTA 등 지역경제의 블록화로 대변되는 오늘의 국제무역환경은 우리나라 경제성장에 견인차 역할을 담당해 온 수출산업에 새로운 전환기를 가져오고 있다. 그동안 모든 국가들은 자국의 수출산업을 육성하기 위하여 각종의 지원정책을 추진하여 왔다. 우리나라도 수출위주의 무역정책을 지원하기 위하여 수출보조금과 특혜금융 등의 직접적인 재정지원을 실행하여 왔다.

그러나 WTO의 출범으로 수출보조금 등과 같은 직접적인 수출지원방식이 엄격하게 제한을 받게 됨에 따라 간접지원방식으로 개편되고 있다. 따라서 합법적인 WTO 체제의 공간에서 모든 국가들이 수출진흥정책으로 사용하는 간접지원방식에서 수출보험제도가 대표성을 갖고 있다고 할 수 있다.<sup>56)</sup> 수출보험은 수출활동을 하는데 수출기업이 독자적으로 부담하기 어려운 수출대금 결제위험과 불확실성 등을 예방함으로써 수출을 활성화시키기 위해 제정된 제도이다.

자유무역주의를 표방하는 WTO체제하에서는 금융 및 세계상의 직접적인 수출지원제도는 거의 모두 금지시키고 있으나 수출보험은 장기적인 운영비용 및 손실에 충당하기에 부적절한 정도로 낮은 보험요율이 제공되지 않으면 수출보조금에서 제외된다.

따라서 수출보험은 WTO체제하에서 효용성이 큰 수출지원수단의 하나라고 할 수 있다. 그리고 세계경제질서는 개방화와 세계화가 진전되면서 유럽연합과 북미 자유무역지대가 성공하고 세계경제는 블록화가 확산되는 추세에 있으며 동구, CIS 등의 사회주의 경제권이 자본주의 시장경제권으로 편입되는 등 새로운 시장을 둘러싸고 국가들의 무역전쟁도 치열하게 전개되고 있다.

56) 윤호, “수출보험의 효율적 운영방안에 관한 연구”, 『경인논총』, 통권 11호, 2003, p.164.

본 연구에서는 자유무역체제, 무한경쟁체제로의 전환에 직면한 상황에서, 지역연구에 중점을 두고 광주·전남지역의 수출진흥을 위해 가능한 정책수단인 수출보험을 살펴보고, 수출보험제도로 지금의 급변하는 국제무역환경의 변화에 적응할 수 있는가, 현재의 수출보험제도가 가지고 있는 문제점과 보다 효율적인 수출보험제도의 운영을 위해서는 무엇이 필요한지를 설문조사를 통해서 연구하였다.

수출보험제도만이 수출증대를 위한 유일한 선택은 아니다. 그보다는 먼저 지역산업이 세계와 경쟁할 수 있는 기술과 품질을 갖추는 것이 선행되어야 할 것이다. 그러나 정부의 역할이 이미 수출을 이끄는 견인차의 역할에서 이제는 수출을 북돋아 주는 후견인 역할로 변화되고 있는 만큼, 수출보험제도는 이러한 정부의 역할에 가장 잘 부합되는 제도라는 인식이 위와 같은 문제제기에 이르게 하였다.

따라서 본 연구에서는 광주·전남지역 수출기업의 수출보험제도 인식 및 활용현황과 문제점을 살펴보고, 수출증대 및 수출경쟁력 강화를 위한 방안을 제시하였으며, 연구결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 광주·전남수출기업은 수출입 기업간의 수출거래가 짧을수록 수출보험을 적극적으로 활용하고 있고 있으며 매출액이 크면 수출보험을 활용하는 것으로 나타났다.

둘째, 수출보험에 대한 인지도가 높은 수출기업은 수출보험을 통하여 수출위험을 관리하는 것으로 나타났다.

셋째, 수입기업의 정보수집활동과 수출보험활용률간의 관계는 유의적인 차이가 있는 것을 알 수 있었다. 그리고 수입기업의 정보수집활동을 적극적으로 하는 기업에게서 수출보험의 활용률이 높은 것으로 나타났다.

넷째, 수입국 정보수집활동과 수출보험활용률간의 관계는 유의적인 차이가 없는 것으로 나타났다.

다섯째, 수출기업의 수출위험관리체계와 수출보험활용률간의 관계는 유의적인 차이가 있는 것으로 나타났다. 수출위험관리체계를 통하여 발견된 수출위험은 수출보험을

통하여 관리하고 있는 것으로 볼 수 있다.

여섯째, 한국수출보험공사에 대한 고객만족도는 수출보험활용률과 관계가 없는 것으로 나타났다. 한국수출보험공사의 관련요소는 수출보험활용률에 영향을 미치는 것으로 보인다. 한국수출보험공사에 대한 고객만족도는 매출액에 관계없이 수출보험활용률에 관계가 없는 것으로 나타났다. 이것은 비영리 정책보험이라는 수출보험의 특성 때문에 일반적인 금융기관의 고객만족도가 적용되지 않는다는 것을 의미한다. 그러나 수출보험 심사역의 업무지식은 수출기업의 수출보험활용에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 기존의 연구들은 기업특성변수와 수출거래특성변수를 대상으로 수출보험활용에 영향을 미치는 요인들을 규명하였다.

그러나 본 연구에서는 수출보험을 운영하는 운영기관과 수출보험제도에 관련된 변수들을 포함시켜 수출보험활용률에 영향을 미치는 요인들을 규명하였다.

일곱째, 수출보험제도에 관련된 요소는 수출보험활용률에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 수출보험제도의 이용절차가 복잡할수록 수출기업은 수출보험이용을 기피하는 것으로 나타났다. 본 연구에서 나타난 특징은 수출보험의 활용률은 수출기업과 관련된 요소들뿐만 아니라 수출보험제도와 수출보험을 운영하고 있는 운영기관의 요인들도 수출보험 활용률에 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다.

## 제2절 시사점 및 향후 연구과제

### 1. 시사점

본 연구결과는 수출위험관리와 수출보험활용에 대해 광주·전남수출기업에게 몇 가지 시사점을 제시하고 있는데 이를 요약하면 다음과 같다.

첫째, 수출위험관리체계를 수립해야만 될 것이다. 수출기업의 경영자들이 수출위

험관리의 중요성을 낮게 평가하여 수출위험 관리체계가 수출기업 내에 정착되지 않은 것으로 나타났다. 국가간 무역의존도가 증가함에 따라 내수시장을 위주로 성장한 기업들은 해외시장에 진출하지 않고는 성장할 수 없는 상황에 직면해있다. 국제거래는 국내거래와 달리 많은 수출위험들이 잠재되어 있으며 이러한 수출위험들을 어떻게 체계적으로 관리하는가에 따라 수출기업의 성장이 좌우된다.

수출위험은 손실강도와 손실규모가 매우 크기 때문에 한 번 발생하면 수출기업에게 치명적인 손실을 발생시켜 수출기업의 경영을 중단시킬 수도 있다. 따라서 중소기업수출기업들은 수출위험관리를 중요하게 인식하여 경영관리에 반영할 필요가 있다. 수출위험은 수출상품이 수출기업의 창고를 떠나 수출대금을 회수할 때까지 광범위하게 분포되어 있기 때문에 조직적이고 체계적으로 관리해야만 관리성고가 높게 나타난다. 수출위험관리는 수출위험의 발견, 수출위험의 평가, 수출위험관리수단의 선택, 수출위험관리 계획의 실행과 같은 단계를 거쳐 수행된다.

수출기업은 수출위험을 체계적으로 관리할 수 있는 시스템을 시급히 도입하여야 한다. 수출위험관리의 도입은 수출위험으로부터 잠재되어 있는 손실을 예방하여 수입기업과의 수출거래를 활성화시키는 데 기여할 뿐만 아니라 수출기업을 지속적으로 성장시키는 데 중요한 역할을 하게 된다.

둘째, 경영자들은 수출보험제도가 갖고 있는 장점을 해외시장 진출에 충분히 활용해야 된다.

수출보험제도는 수출기업이 단독으로 감당하기 어려운 수출대금결제 위험과 불확실성을 제거함으로써 수출기업으로 하여금 안심하고 수출활동에 전념하게 하여 수출을 활성화하기 위해 만들어진 비영리 정책보험이다.

그러나 수출보험제도는 수출기업의 해외시장진출을 지원하기 위해 만들어진 정책사업임에도 불구하고 수출기업의 경영자들은 이러한 수출보험을 적극적으로 활용하지 못하고 있는 것으로 나타났다. 그 주된 이유는 수입기업과의 수출거래기간이 늘어남에 따라 신용이 증가되었기 때문에 수출위험의 발생빈도와 손실규모를

낮게 평가하여 수출위험관리를 거의 인식하지 못하는 데에서 찾을 수 있다.

셋째, 수출위험에 관한 정보수집활동을 강화해야 한다.

국내거래든 국제거래든 상거래는 거래당사자들의 신용을 근거로 이루어진다. 이때 신용은 거래당사자들에게 경제적 이익이 수반되어야 가능하다. 그런데 경제적 이익은 시황에 따라 결정되며 시황이 거래당사자들에게 불리하게 변동되면 거래당사자들간의 신용은 무너지게 마련이다. 실제로 수출기업의 수출대금 미회수위험을 살펴보면 대부분 수입기업은 수입상품의 가격이 하락하여 이익을 기대하기 어려울 때 갖가지 이유를 들어 수출대금 지급을 지연시키거나 회피하는 경우가 많다.

따라서 중소 제조수출기업들은 상품을 수출하고 나서 수입기업의 성장성, 경영능력, 채무관리, 현금흐름, 유동성, 수익성에 대한 정보수집활동도 지속적으로 수행하여 수출위험을 사전에 방지시켜야 한다. 그러나 많은 기업들은 이러한 정보수집활동을 거의 하지 않는 것으로 나타났다.

## 2. 연구의 한계 및 향후 연구과제

지금까지 살펴 본 바와 같이, 본 연구는 광주·전남수출기업의 수출위험관리와 수출보험활용에 대한 실증분석을 통하여 수출보험의 활용률을 향상시키고 수출보험제도의 개선방향에 대하여 여러 가지 시사점을 제공하고 있다.

그러나 본 연구는 다음과 같은 한계점을 지니고 있다. 첫째, 수출보험의 활용률을 설문에 참여한 광주·전남수출기업으로 제한하여 분석하였기 때문에 본 연구결과를 모든 광주·전남수출기업으로 확대시키는 데에는 한계가 있을 것이다.

둘째, 대부분 수출비중이 기업들간에 차이가 많아 표본으로 추출된 광주·전남수출기업이 광주·전남전지역의 수출기업의 입장을 설명하는 데에는 한계가 있다.

셋째, 수출보험활용률과 수출성과와의 관계분석은 기타 변수들을 포함시켜 분석하지 않았기 때문에 결과해석에 한계가 있다.

향후 연구과제는 상기의 한계점을 극복하고 수출보험을 이용하는 기업들을 산업별, 규모별, 수출지역별로 세분화하여 수출보험을 활용하는 데 미치는 제반 요인들을 규명하여야 할 것이다.

## 참고문헌

### 1. 단행본

김정수, 「해상보험론」, 박영사, 1992.

대한무역투자진흥공사, 「주요 선진국의 수출지원제도 비교」, 1998.

송선옥, 「대외무역법」, 두남출판, 2004.2.28.

신현중, 한국무역론, 박영사, 1992.

이시환, 「신무역보험론」, 대왕사, 2001.

이춘삼·최봉혁, 「신무역실무론」, 박영사, 2001.

전창원, 「무역보험실무」, 일신사, 1994.

중소기업청, 「중소기업에 관한 연차보고서」, 중소기업청, 2003.

한국무역협회, 「무역실무 매뉴얼」, 2003.

한국수출보험공사 영업지원부, 「수출기업을 위한 단기수출보험(전자무역) 제도해설」, 2005.1.

한국수출보험공사, 「수출보험 업무현황」, 2003.

한국수출보험공사, 1992년도 수출보험업무실적, 수출보험, 1993.

한국수출보험공사, 「수출보험」, 2004. 7.

한국수출보험공사, 「한국수출보험공사 10년 이야기」, 2002.

한국수출보험공사, 「수출보험! 이렇게 활용한다.」, 2002.

한국수출보험공사, 제8차 수출보험법 개정내용 및 수출보험종목 개편방향, 수출보험, 1994.

한국수출입은행, “수출보증보험제도”, 「수출보험」, 제50호, 1991.

황남일·이홍무, 「무역보험의 이론과 실제」, 무역경영사, 1997.



## 2. 연구논문

- 강효원, “한국의 수출보험제도 활용증대 방안에 관한 연구”, 중앙대학교 대학원 석사학위논문, 2005.
- 구중순, “한국기업의 수출위험관리에 관한 실증적 연구”, 박사학위논문, 고려대학교, 1990.
- 구중순, 박광서, “한일기업의 수출위험관리에 관한 비교연구”, 무역학회지, 제19권 1호, 한국무역학회, 1994.
- 국가신용조사팀, “우리나라 수출보험의 운영방향”, 1999.8.
- 김용호, “한국기업의 수출신용리스크 관리와 성과”, 박사학위논문, 서강대학교, 1993.
- 김희국, “수출보험의 국민경제 기여도 분석”, 수출보험, 한국수출보험공사, 1996.
- 김희국, “수출보험이 수출에 미치는 효과분석”, 「수출보험」, 통권 92호, 한국수출보험공사, 1998.
- 박진근, “한국수출보험제도의 중장기 발전방안에 관한 연구”, 「수출보험」, 통권 41호, 한국수출보험공사, 1989.
- 박진근, “현행수출보험요율의 문제점과 적정화 방안”, 「수출보험학회지」, 제3권, 제1호, 한국수출보험학회, 2002.
- 박진근, 수출제도약과 대외협력 증진을 위한 수출보험의 역할, 수출보험, 1992.
- 연세대학교 산업경영연구소, 한국수출보험제도의 중, 장기 발전방안에 관한 연구, 수출보험, 1990.
- 윤호, “수출보험의 효율적 운영방안에 관한 연구”, 「경인논총」, 통권 11호, 2003
- 이봉상, “국제무역환경변화에 따른 한국수출보험의 발전방안에 관한 연구”, 충남대

- 학교 경영대학원 석사학위논문, 2003.
- 이서영, “우리나라 수출보험이 수출에 미치는 효과분석 : 벡터자기회귀모형을 이용”, 단국대학교 대학원 박사학위논문, 2004.
- 이은재, “우리나라 수출보험제도가 수출산업의 생산성에 미치는 영향에 관한 실증적 연구”, 「생산성논집」, 제17권 제2호 통권35호, 한국생산성본부, 2003.
- 정은일, 수출보험제도의 향후 발전방향, 한국수출보험공사, 1989.
- 정홍주, “수출보험 가입자 연구와 활성화 방안”, 「무역학회지」, 제20권 1호, 한국무역학회, 1995.
- 한국소프트웨어진흥원, “S/W 수출활성화를 위한 체계적인 수출기업집중지원시스템 구축방안 연구”, 2002.

### 3. 외국문헌

- Anderson, Dan R., "Adjusting Patterns in Risk Management and Insurance : Response to Changing Energy-Related Risk", The Future of Risk, The Risk Studies Foundation, 1987.
- Baker, James C. and M. Anaam Hashmi, political Risk Management : Steering Clear or Risky Business? Risk Management, October, 1988.
- Beamish, Paul W. and Lambros , Karavis and Anthony , Goerzen and Christopher, Lane, "The Relationship Between Organization Structure and Export Performance", Journal of International Business,1. 1999.
- Bernard, Andrew B. and Bradford, Jensen J. exceptional Exporter Performance : Cause, Effect, or Both? Journal of International Economics, 1999.
- Berne Union, 「Berne Union Yearbook」, 2004.

- Bonaccorsi, Andrea, "On the Relationship between Firm Size and Export Intensity", *Journal of International Business Studies*, Vol. 23, No. 4, Fourth Quarter 1992.
- Calof, Jonathan L., the Relationship between Firm Size Export Behavior Revisited? *Journal of International Business Studies*, 25, 2. 1994.
- Close, Darwin B., "Organization Behavior Approach to Risk Management", *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 28, 1966.
- Culpan, R., "Export Behavior of Firms : Relevance of Firm Size", *Journal of Business Research*, Vol. 18, 1989.
- Dalli, Daniele, "The Organization of Exporting Activities : Relationships Between Internal and External Arrangements", *J. Busn Res.*, 1995.
- Deng, Shengliang and Wortzel, "Lawrence H. importer Purchase Behavior : Guidelines for Asian Exporters", *Journal of Business Research*, Vol.32, 1999.
- Huszagh. Sandra M. and Mark R. Greene, FCIA : Help or Hindrance it Exports, *Journal of Risk and Insurance* Vol.49, 1982.
- Huszagh. Sandra M. and Mark R. Greene, How Exporters view credit risk and FCIA Insurance the Georgia Experience *Journal of Risk and Insurance* Vol.52, 1985.
- Louis Eeckhoudt nad Henri Louberge, "Expert Credit Insurance : Comment", *Journal of Risk and Insurance* Vol.55, 1986.
- Pahl, Teresa L., *Emerging Issues, Risk Management*, February, 1997.

#### 4. 웹사이트

한국수출보험공사 홈페이지(<http://www.keic.or.kr>)

대한무역투자진흥공사(<http://www.kotra.or.kr>)

한국무역협회(<http://www.kita.net>)

한국수출입은행(<http://www.koreaexim.go.kr>)

## <설 문 지>

수출위험관리와 수출보험활용에 관한 연구를 위한 설문지

귀사의 무궁한 발전을 기원합니다.

본 설문지는 수출기업의 수출위험관리와 수출보험활용에 관한 논문을 작성하기 위해 제공된 것입니다.

귀사의 바쁘신 업무중에서 시간을 내주시어 설문에 응하여주심에 진심으로 감사한 말씀을 드립니다.

귀사가 작성하신 자료는 단순히 연구목적으로만 사용되며 응답한 모든 자료는 익명으로 처리되며 귀사에게 어떠한 불이익이 없음을 알려드립니다.

다시 한번 귀사의 협조에 감사드리며, 귀사의 무궁한 발전을 기원합니다.

2006년 월

조선대학교 대학원 무역학과

박사과정 : 박용희

지도교수 : 이정호

문의 : 전라남도 순천시 덕월동 9-1번지

e-mail : p2479@yahoo.co.kr

M.P:016-9449-3565

**I. 다음은 귀사에 대한 일반적인 설문입니다.**

1. 한국표준산업분류에 따른 귀사의 업종은( )  
① 농업,임업,어업 ② 광업 ③ 제조업 ④ 전기가스 및 수도사업 ⑤ 건설업  
⑥ 도소매업, 음식업, 숙박업 ⑦ 운수, 창고, 통신업 ⑧ 금융,보험, 부동산 및 서비스업  
⑨ 사업 및 개인서비스업 ⑩ 기타 분류가 불가능한 사업
2. 귀사의 설립 년도는?( )년
3. 귀사의 수출 년수는?( )년
4. 귀사의 최근 2년간 매출액은?2004년( )억원, 2005년( )억원
5. 귀사의 최근 2년간 수출액은?2004년( )만불, 2005년( )만불
6. 귀사가 현재 수행하고 있는 무역거래 형태는?( )  
① 일반 수출거래 ② 위탁가공무역 ③ 중계무역거래 ( ) ④ 재판매 거래 ⑤ 특수거래

**II. 다음은 귀사의 개별 수출거래에 관한 설문입니다.**

1. 귀사의 주요 수출품목을 해당 품목의 비중이 높은 1가지만 표시(2005년도 기준)  
① 농산물 ② 수산물 ③ 동식물 ④ 비금속 광물 ⑤ 화학물 ⑥ 금속 및 철강  
⑦ 기계 ⑧ 섬유 ⑨ 잡제품 ⑩ 기타
2. 귀사의 주요 수출대상 지역(2005년도 기준)  
① 북미지역 ② 남미지역 ③ EU지역 ④ 일본 ⑤ 중국 ⑥ 동남아  
⑦ 아프리카 ⑧ 중동 ⑨ 기타
3. 귀사의 최근 3년간 주요 수출대금 결제방식( )  
① 수출신용장 ② D/A, D/P ③ 단순송금방식
4. 최근 3년간 수출실적 중에서 수출 위험으로 발생한 건수와 금액  
① 건수 ( )건, ② 금액( )달러
5. 수출위험 건수를 다음과 같이 세부적으로 분류했을 때 가장 빈번한 위험( )  
① 수입업자의 일방적인 계약 파기 ② 수입업자의 고의적인 채무불이행  
③ 수입업자의 재정상태 악화로 인한 채무불이행 ④ 수입자의 파산  
⑤ 수입국의 수입제한 또는 금지 ⑥ 수입국의 환거래 제한 및 금지  
⑦ 수입국에서의 전쟁, 혁명, 내란, 또는 천재지변등에 따른 기타 위험

**II. 다음은 수출보험에 관한 설문입니다.**

1. 귀사의 수출보험 인지도 여부에 관한 설문입니다.
  - ① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
  - 1) 수출보험에 대해 알고 있다( )
  - 2) 회사에서 부보하는 보험상품을 알고 있다( )
  - 3) 수출보험제도, 시행규칙, 담보위험, 수출보험상품에 대해 알고 있다( )
2. 수출보험과 수출위험의 관계에 관한 설문입니다.
  - ① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
  - 1) 수출보험은 수출위험을 관리하는데 중요하다( )
  - 2) 수출보험의 활용을 고려해본 적이 있다( )
  - 3) 수출보험을 활용하면 수출위험은 모두 해결될 것이다( )
3. 귀사는 수출보험을 이용하신 적이 있습니까?
  - ① 예( ) ---5,6,7번 문항응답 ② 아니오( ) ---4번 문항응답
4. 귀사가 수출보험을 이용하지 않았거나 앞으로 이용하지 않는다면 그 이유는( )
  - ① 보험료의 부담 ② 수입기업과의 신뢰 때문에 불필요 ③ 대부분 L/C하기 때문에
  - ④ 이용절차가 복잡 ⑤ 기타( )
5. 귀사가 수출보험에 가입한 이유( )
  - ① 수출위험관리 비용을 줄이기 위해 ② 대금 미회수위험을 담보하기 위해
  - ③ 금융기관의 무역금융을 이용하기 위해 ④ 시장개척에 도움이 되기 위해
  - ⑤ 기타( )
6. 2005년도 수출건수중 몇%정도를 수출보험에 부보하였습니까?( )%
7. 수출보험제도에 관한 설문입니다.
  - 1) 귀사의 주요 수출보험 활용상품은( )
    - ① 단기수출보험 ② 수출신용보증 ③ 수출어음보험 ④ 농산물수출보험 ⑤ 시장개척보험
    - ⑥ 중장기수출보험 ⑦ 수출보증보험 ⑧ 해외투자보험 ⑨ 해외공사보험 ⑩ 기타
  - 2) 귀사는 어떤 방식으로 수출보험을 이용하십니까( )
    - ① 개별보험방식 ② 포괄보험방식
  - 3) 현재의 수출보험종목에 만족한다( )
    - ① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
  - 4) 무역환경변화에 따라 수출보험종목도 새로 개발되어야 한다( )
    - ① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
  - 5) 현행수출보험 제도로 모든 수출위험을 담보할 수 있다( )
    - ① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다

**Ⅲ. 수출계약 체결시 수출위험에 관한 정보수집 활동에 관한 설문입니다.**

1. 수출위험에 관한 정보를 다음중 어느 방법으로 수집하십니까( )  
① 해외의 신용조사 전문기관 ② 수입자의 거래은행 ③ 한국 수출보험공사  
④ 국내외 주재 정부기관 ⑤ 외국의 수출보험, 금융기관 보고서 ⑥ 국내외 간행물  
⑦ 기타( )
2. 수출위험을 사전에 조사하기 위해 지출한 비용은?  
① 2003년( )만원 ② 2004년( )만원 ③ 2005년( )만원
3. 수출거래시 수출위험에 관한 정보수집을 한다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
4. 수출위험관리 체계에 관한 설문입니다.  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
  - 1) 수출위험 관리목표를 수립하고 목표달성을 한다( )
  - 2) 수출 위험으로 인한 기업 손실 형태를 체계적으로 분류 한다( )
  - 3) 수출위험으로 인한 간접손실이 발생할 가능성을 검토한다( )
  - 4) 수출위험 관리비용의 적정성에 대해 검토한다( )
  - 5) 개별 수출위험의 발생 빈도와 손실 규모를 비교한다( )
  - 6) 잠재적 수출위험을 발견하기 위한 손실점검표를 작성한다( )
  - 7) 수출위험 관리를 위한 인식체계가 확립됐다( )

**Ⅳ. 다음은 수출보험관련기관에 대한 설문입니다.**

1. 한국수출보험공사의 대고객 서비스에 만족한다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
2. 한국수출보험공사는 수출보험에 대한 정보를 주기적으로 제공한다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
3. 한국수출보험공사의 직원은 수출보험에 관한 문의나 불만사항을 언제나 신속하게 처리하였다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
4. 한국수출보험공사는 새로운 수출보험 상품에 관한 정보를 매우 적절히 제공하였다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다



5. 한국수출보험공사는 해외시장진출에 필요한 종합적인 정보를 제공하였다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
6. 한국수출보험공사는 수출보험사고 발생시 신속하게 보상하였다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
7. 수출보험 상담자는 수출기업이 요구하는 수입업체의 신용상태를 신속하게 조사하여 주었다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다
8. 수출보험 상담자는 수출기업이 진출하는 지역의 위험 및 관련자료를 구비하였다( )  
① 전혀 그렇지 않다 ② 그렇지 않다 ③ 보통이다 ④ 그렇다 ⑤ 매우 그렇다

※ 수출보험의 활용 및 효율성을 높이기 위한 귀사의 고견을 적어주시면 대단히 감사하겠습니다.



- 설문에 응하여 주셔서 감사드리며, 귀사의 무궁한 발전 기원합니다.