

위안화 절상에 따른 후유증

중국은 그 동안 관계를 지속해온 전 세계 텍스타일, 의류 및 기타 제품들과 관련된 빅 바이어들에게 일 순위 구매자로서의 매력을 상실해 가고 있는가? 이는 B2B 미디어 회사인 Global Sources 사가 최근 완성한 시장 조사 결과로부터 나온 질문이다.

간단히 요약하면, 2010 년 12 월에 조사한 결과에 따르면 중국과 거래해 온 많은 무역업체들이 가격 경쟁력을 상실하고 있으며 다수의 바이어들이 중국을 외면하고 인도, 베트남, 태국과 같은 다른 아시아 국가로 구매지역을 이동하고 있다는 것이다.

Global Sources 사는 오래 동안 중국과 함께 해온 주요 무역 협력자로, 40 년 전에 홍콩에서 설립되어 무역 간행물을 발행하였고, 현재는 240 개국 이상의 접근하기 어려운 바이어들에게 판매할 수 있을 정도로 NASDAQ 에 등재된 글로벌한 기업이다. Global Sources 사는 무역품의 흐름을 평가하는 최근 조사에서 전자, 가정용품, 하드웨어, 선물용품 및 보험료를 포함한 다양한 중국제품을 비롯하여 의류 및 텍스타일과 관련된 385 개의 바이어들과 인터뷰했다. Global Sources 사에 따르면, 인터뷰에 응한 바이어들은 주로 미국과 무역하는 중국 최고의 수출업체, 27 개국의 유럽연합 및 기타 중동, 중앙 및 남아메리카, 아시아 지역의 무역업체들로부터 선정되었다고 한다.

조사 결과, 다른 인자보다도 중국 통화인 위안화의 절상이 바이어들을 중국으로부터 외면시키고 있다. Global Sources 사는 성명을 통해 “조사 응답자의 68%가 위안화의 절상으로 인해 결과적으로 수출 비용이 54% 증가하여 중국 구매 전략에 영향을 미치고 있다고 응답했다.”라고 발표했다. 또한 인터뷰에 응한 바이어의 1/3 이 위안화가 6 개월 내에 또는 2011 년 중반까지 미화 1 달러에 6.5 위안까지 상승할 것으로 예상된다고 대답했다. 2010 년 말에 위안화는 달러당 6.6227 위안을 유지했는데, 이는 예상치보다

조금 상승한 것으로 통화 가치는 계속 상승하였고 중국의 후진타오 주석이 4일간 미국을 방문하기 위해 도착한 2010년 1월 18일에는 6.5824 위안으로 마감되었다. 위안화의 교환 가치에 대해 일부 비평가들이 제안하듯이 그러한 이득이 실제로 후진타오 주석의 미국 방문과 관련하여 정치적인 이유로 있었다면 지난 몇 년간 통화 가치는 인정을 받아온 것이다. 예를 들면, 2005년 1월에 환율은 달러당 8.2765 이었지만, 2010년 6월까지 6.7909로 가치가 상승하였다<표 1>.

<표 1> 위안화 교환 가치

년도	월	미국 달러당 가치
2005	1	8.2765
	12	8.0702
2006	1	8.0608
	12	7.8087
2007	1	7.7776
	12	7.3046
2008	1	7.1853
	12	6.8346
2009	1	6.8380
	12	6.8282
2010	1	6.8270
	6	6.7909

환율은 4년 6개월 동안 약 18%, 2009년 1월과 2010년 12월인 24개월 동안 3% 이상의 가치를 나타냈고, 후진타오 주석 방문 이후인 1월 18일의 수준을 계속 맴돌았다.

위안화 절상에 대응하기 위해서 응답자의 54%는 다른 국가로부터 수입을 증가시킬 계획이며, 이들 중 57%는 주요 구매 변경 국가로 인도를 지시하고 있다. 그럼에도 불구하고 Global Sources 사는 바이어들이 여전히 정확한

명세서 또는 납품 일정이 촉박한 주문에 대해서는 중국에 의존할 것이라고 지적하고 있다.

Global Sources 사의 기업 담당 사장은 중국제품의 가격 점이 변화하고 있다는 점을 감안할 때, 중국 수출업체는 그들 자신의 시장을 위해서 더 열심히 일하고 서비스, 제품의 품질 또는 생산량 측면에서 상승된 가격을 정당화 시켜야만 한다고 말하고 있다. 또한, 바이어들은 위안화 가치와 중국 수출비 상승에 대응하기 위해서 다음과 같은 조치를 취할 예정이다.

- 수입품의 24%는 소매 가격을 증가시킬 계획
- 20%는 계절과 무관한 제품을 구매할 계획
- 20%는 중국에서만 구매할 수 있는 저가형 제품만 구매할 계획
- 17%는 중국에서만 구매할 수 있는 중고가 제품만 구매할 계획
- 14%는 고정 환율로 수출 가격을 고정할 계획
- 9%는 무역 결제로 위안을 사용할 계획

바이어의 31%는 베트남으로부터 수입을 증가할 것이라고 응답했다. 이들 응답자 중 절반 이상은 미국과 유럽에, 19%는 중동에 기초한 바이어들이다. 대부분의 바이어는 주로 하드웨어 및 패션 액세서리와 같은 소비제품을 구매하며, 일부 미국과 캐나다 바이어는 개인 전자장비를 구매한다. 중국의 의류 수출업체는 베트남에서 제조한 의류가 30% 더 저렴하기 때문에 이미 구매 이동의 효과를 보고 있다. 응답자의 약 30%는 태국에서의 구매를 증가할 계획이라고 응답했다. 그들 중 미국과 유럽의 바이어들이 각각 24%, 중동이 22%를 차지했다.

미국 달러에 대한 위안화 가치의 변동은 수출 가격을 정가로 책정하기 때문에 대부분의 중국 수출업체들을 어렵게 만든다. 미국 달러 대신 위안화의 해외 거래 정착은 공급업체의 가격 문제에 대해 가능한 해결책으로 떠오르고 있지만, 위안화에 대한 이해가 느려지고 있다.

응답자의 17%만이 중국 공급업체와 주문을 정착시키는데 위안화를 사용하고 있다고 응답했지만, 39%가 앞으로 위안화를 사용하여 거래를 할 예정이라고 그들의 의지를 표명했다. 해외 무역에서 위안화의 폭넓은 선정을 방해하는 주요 인자는 국제 시장에서의 한정된 통화력이다. 바이어의 48%가 위안화는 그들 자국에서 이용할 수 없거나 폭넓게 순환시킬 수 없다고 하였다.