

함께하는

FTA

May 2013

www.ftahub.go.kr vol. 12



협상 개시한 한·중·일 FTA의 쟁점 분석

세계 3위 동북아 경제공동체 '시동'

FTA

한·터키 FTA 발효...
우리 기업들의 활용 전략은?



5월 1일, 한·터키 FTA가 발효되었습니다.

터키는 유럽과 아시아를 잇는 전략적 요충지에 위치해 있으며 인구 8,069만 명의 잠재력이 큰 시장입니다.

또한 한국전쟁 참전국인 터키와 한국은 서로를 '형제의 나라'로 여길 정도로 정서적으로도 가깝습니다.

FTA를 통해 양국은 문호를 넓히고 교역을 증가시킴과 동시에 경제적 협력을 증진하는데 적극적인 노력을 기울일 것입니다.



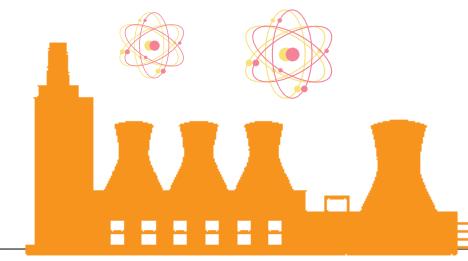
일간스포츠

세계로 뻗어나가는 한국의 원전 기술 이야기

FTA로 넓어지는 경제영토, 젊은이들의 도전을 기다립니다

이성은 한국원전수출산업협회 대리

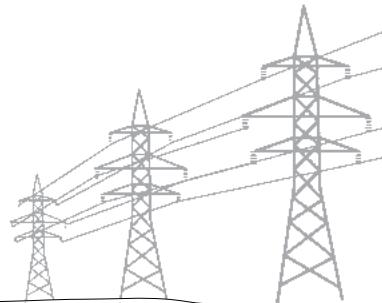
안녕하세요? 저는 한국원전수출산업협회(Korea Nuclear Association) 국제협력실의 이성은 대리라고 합니다. 저희 협회는 원전 수출 관련 전력회사, 건설사, 금융기업 등 30여 개사를 회원사로 두고 있는 산업통상자원부 산하 기관입니다. 저는 원전 수출을 위한 국제협력 업무를 담당하고 있는데, 주로 원전 도입을 검토하고 있는 국가를 대상으로 한국형 원전의 우수성과 안전성을 알리고 있습니다. 원전 수출은 경제규모로 환산하면 어마어마합니다. 2009년 아랍에미리트연합(UAE) 원전 수주 당시 20조 원의 규모였는데, 이는 2만 달러 중형차를 100만 대 이상 수출하는 효과와 맞먹습니다. 원전 수명 60년 동안 운전, 기기 교체 등에 참여한다면 20조 원의 추가이익이 생깁니다. 업무 특성상 해외출장이 잦은 편이며 수많은 국제회의에 참석하여 협력활동도 전개하고 때론 경쟁국 원전 실무자들과의 치열한 정보 탐색전도 벌이곤 합니다. 지금 전 세계는 자국의 이익을 위해 총성 없는 전쟁을 벌이고 있습니다. 이러한 자구촌 시대에 글로벌 마인드와 경쟁력을 갖추는 것이 중요합니다. 눈을 세계로 돌려야 합니다. 저는 미국에서 연구 활동을 하셨던 부모님 덕에 초등학교와 중학교를 미국에서 졸업했습니다. 대학에서는 영문학, 광고홍보, 조소를 전공했는데 재학생 흥보대사 및 WHO, OECD, APEC 등 국제기구에서 일하며 글로벌 마인드를 키웠습니다.



이후 서울대학교 국제대학원에서는 국제지역학을 공부한 뒤, UN 파리본부에서 일하기도 했습니다. 이런 경험이 현재 원전 수출을 위한 마케팅 업무에 큰 도움이 되고 있습니다. 사실 원전 수출은 기술력도 중요하지만, 금융과 외교력, 국제협상력이 어우러져 열매를 맺는 종합예술 같은 성격을 갖고 있습니다. 따라서 원전 수출 분야는 글로벌 마인드를 가진 젊은이들이 도전할 만한 가치가 있는 분야라고 생각합니다. 업무상 해외에서 매일 만나는 다양한 외국인들과 쌓은 네트워크도 저의 큰 자산이 되고 있고, 실업 문제로 고통 받는 개도국 청년들에게 저희 팀이 실시한 직업교육도 큰 보람이었습니다.

'한 번의 원전 수출은 100년의 협력'이라는 말이 많이 있습니다. 원전은 10년 건설, 60년 운영, 30년 관리가 필요하기 때문에 100년 동안 지속적인 수출이 이루어지는 특성을 가지고 있다는 의미입니다. 게다가 한 기의 원전에는 무려 300만 개의 부품이 사용됩니다. FTA 체결로 경제영토가 넓어져 원전 기자재 업체들이 보다 용이한 조건으로 해외에 진출하고, 나아가 기술, 인력, 서비스까지 함께 수출된다면 한국의 원전경쟁력은 점점 카지지 않을까요? UAE 원전 수주 이후 후속 원전 수출로 명실 공히 우리나라가 세계의 원전 강국으로 우뚝 설 때까지 저의 작은 힘을 보태고자 합니다. ■

정리 | 우종국 기자 | 사진 | 서범세 기자



Contents

01 FTA 캠페인

FTA로 넓어지는 경제영토, 젊은이들의 도전을 기다립니다

04 인트로 칼럼

한·중·일 경제공동체의 의미와 미래

커버 스토리

협상 개시한 한·중·일 FTA의 쟁점 분석

세계 3위 동북아 경제공동체 '시동'

06 한·중·일 FTA 협상의 경과와 쟁점

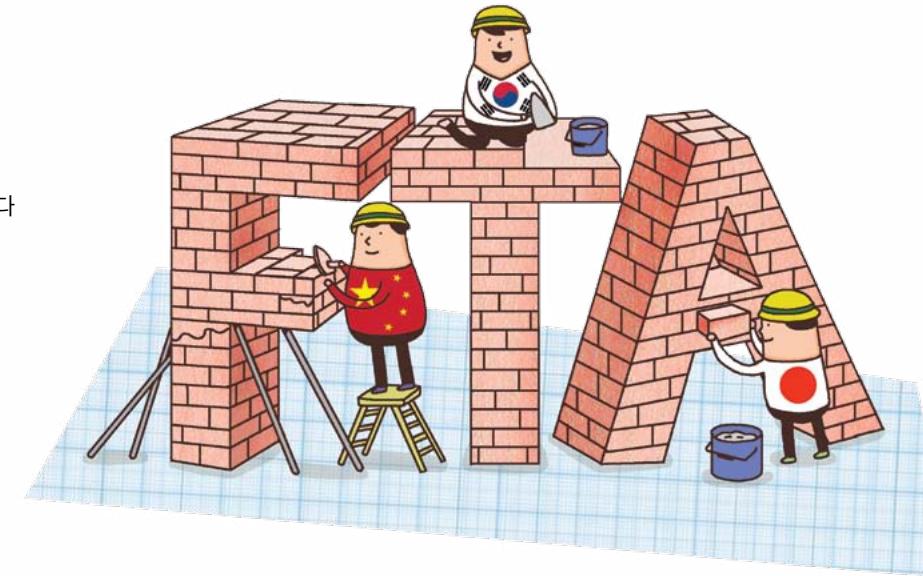
3국 이해관계 '팽팽', 개방수준 합의 '선결 과제'

08 일본의 TPP 참여와 한국의 대응전략

'아베노믹스', 통상서 속공…한국, 경제구 날려야

10 특집 인터뷰: 한휘선 한국관세사회 회장

"FTA 전문가로서 관세사의 책임 다할 것"



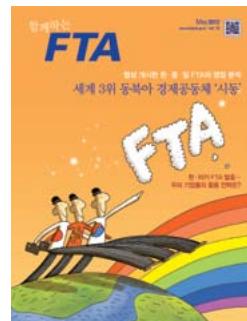
04



14



20



함께하는 FTA

발행일 2013년 5월 6일(통권 12호)
발행처 산업통상자원부 통상국내대책관실
발행인 윤상직 산업통상자원부 장관
제작협력 한국경제매거진

〈함께하는 FTA〉에 게재된 글과 사진은 저자의 견해로 정부의 견해와 일치하지 않을 수도 있습니다.

2013 May vol.12

www.ftahub.go.kr

FTA 즐기기

12 경남FTA 활용지원센터

'수출 1번지'…협력업체들 FTA 활용에 중점

14 FTA 유관기관 탐방: 무역위원회

불공정무역 '아웃', 국내 산업은 '세이프'

16 중소기업 천하① 진합

5~6% 관세 없어지자 바이어 '러브콜' 쇄도

18 중소기업 천하② 청해물산

저가 출혈경쟁 위기, 한·미 FTA가 해결사

20 지상중계1: '한·미 FTA 1년, 평가와 전망' 세미나

'우려했던 부분 나타나지 않아…활용률은 높아야'

지상중계2: '한·터키 FTA 발효 후 우리기업의 대응 전략' 세미나

터키는 기회의 땅…기업들의 관심 뜨거웠다

22 FTA유망 직종: 수출입 관리 담당

FTA 좀 안다 싶으면 취업 걱정 '뚝'

FTA 카툰

23 행복한 식탁

스페셜 리포트

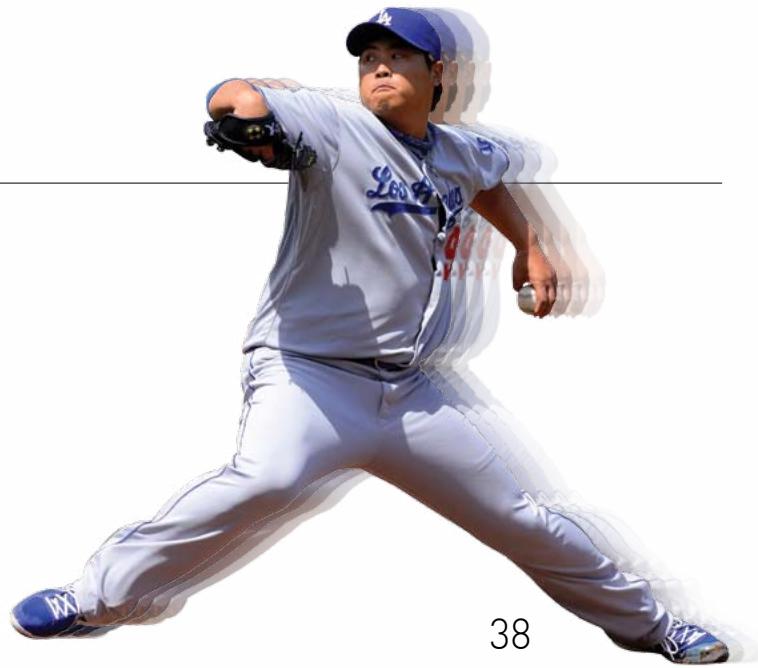
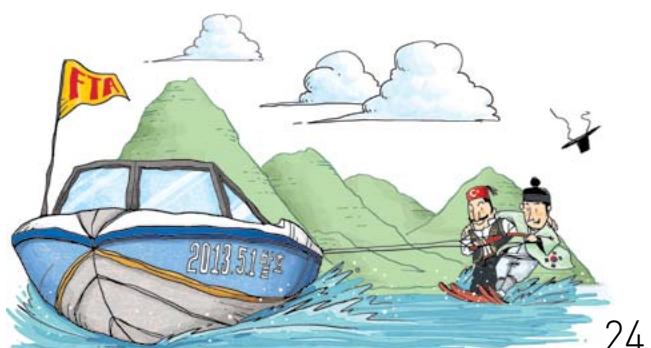
한·터키 FTA 발효…우리 기업들의 활용 전략은?

24 한·터키 FTA의 주요 협정 내용과 활용 방안

일본·중국보다 앞선 FTA…상품 선점 효과 극대화해야

26 한·터키, 교역·투자 현황과 FTA의 경제적 효과

잠재력·입지·산업 구조에서 '완벽 파트너'



38

FTA 보완 대책

28 FTA 피해보전직접지불금 첫 발동

한우·한우송아지 선정…농가 피해 최소화 추진

FTA 활용팁

29 FTA 활용 사례 분석

컨설팅 후 수입 관세 10%, 수출 관세 20% 절감

30 HS코드 변경으로 역내산 인정받기

'알로에 추출물' 대신 '알로에 섞은 시럽' 수입하라

32 FTA 이슈 분석: 한·미 FTA에서의 사후검증

'서면검증' 우선…입증서류 5년간 보관해야

FTA 아카데미

34 일기 쉬운 FTA: 세계 각국의 FTA를 경쟁적으로 체결하는 이유

시장 확대·구조조정·자원 확보 'FTA가 해결사'

FTA 뉴스

36 한·중 FTA 5차 협상 개최 등

컬쳐 윈도우

38 류현진·싸이, 두 한국인의 아메리칸 드림과 FTA

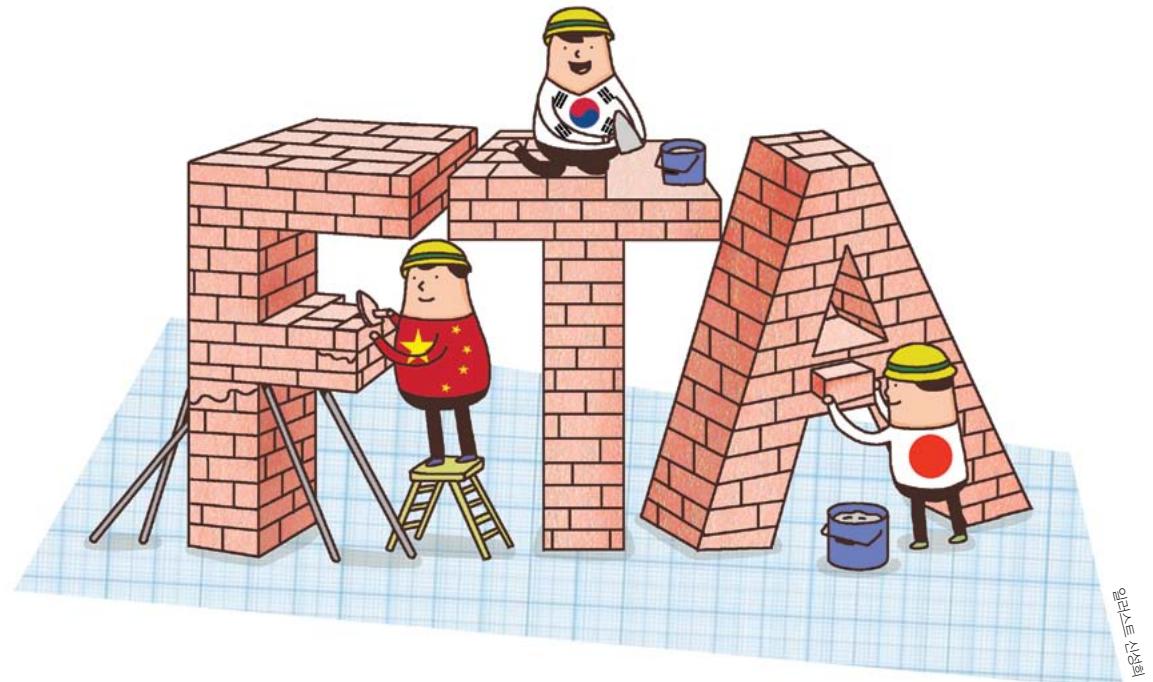
별별랭킹

40 2013년 1분기 수출입 결제 통화 베스트5

한·중·일 경제공동체의 의미와 미래

경제공동체 넘어 평화공동체로 나아가자

글 | 신봉길 한중일협력사무국 사무총장(대사)



지난해 10월, 한중일협력사무국 주최로 신라호텔에서 열린 '3국 협력 국제포럼'에 참석한 일본의 나카가와 마사하루 중의원(전 문부과학대신)은 기조연설을 통해 한·중·일 FTA 협상을 개시를 촉구하며, 아래와 같이 말했다.

"한국 젊은이들이 서울·도쿄·베이징 어디서 취직 할까 고민하고, 중국 기업인들이 상하이·부산·아이치 현 중 어디에 투자할까 고민하고, 일본인들이 가루이자 와·제주도·하이난도 어디에 별장을 지을까 고민할 때 비로소 '공동체'가 현실로 다가오는 것입니다."

한·중·일 3국은 2011년 9월, 정부 간 국제기구인 한중일협력사무국(Trilateral Cooperation Secretariat)을 출범시킴으로써 3국 협력의 체계화 및 제도화에 큰 이정표를 남겼다. 이와 함께 한·중·일 3국은 경제 분야에서

도 의미 있는 성과를 거두고 있다. 지난해 5월, 베이징에서 개최된 제5차 한·중·일 정상회의에서 FTA 협상의 조속한 개시에 합의하였고, 11월 3국 통상장관회의에서 협상 개시를 공식 선언하였다. 그리고 올해 3월 서울에서 제1차 협상을 개최했다.

동북아 경제 통합은 거스를 수 없는 큰 흐름

그러나 이러한 협상 개시에도 불구하고, 한·중·일 FTA 협상이 짧은 시간 내에 타결될 것으로 낙관하는 사람들은 거의 없다. 농업 및 서비스업의 개방 문제를 비롯해 3국간 여러 이해관계가 얹혀 있는 민감한 사안들이 존재하기 때문이다. 여기에, 경제 발전 수준이나 경제 규모의 차이를 감안하면, 협상 타결에는 상당한 시간이 더

걸릴 것으로 전망된다.

그럼에도 불구하고, 큰 그림으로 비추어 보면 동북아 경제 통합이라는 움직임은 이 지역에서 거스를 수 없는 큰 흐름이 되고 있다. 이미 한국은 미국과 FTA를 체결하였고, EU와도 FTA를 체결했다. 지역경제통합이 유행처럼 번지고 있는 이 때, 지도상에서 유일하게 지역통합 공백 상태인 한·중·일 3국이 FTA 협상을 시작하는 것은 어쩌면 당연한 일이다. 한·중·일 3국의 총 교역량은 세계 교역량의 6분의 1, GDP 총합은 세계 총합의 6분의 1 규모를 차지하며, 개별 국가의 GDP 규모에 있어서도 중국 2위, 일본 3위, 한국 15위(2012년) 등 높은 순위를 기록하고 있다. 따라서 이들 3국간 FTA가 성공적으로 체결된다면, EU와 NAFTA에 이어 세계 3위의 경제권역이 되며, 그 경제적 의미는 상당할 것으로 전망된다.

한·중·일 FTA 체결의 의미는 경제적 측면에 국한되지 않는다. 정치 안보적 의미도 크다. 3국이 FTA를 타결한다는 것은 3국이 단순히 자유무역협정을 체결한다는 의미만은 아니다. 3국의 인적·물적 교류가 활발해지는 것 외에도 한반도 평화를 이끌어내는 효과도 있을 것이다. 그러므로 한·중·일 FTA는 미래 동북아 지역에 평화와 공동번영을 가져올 열쇠가 될 수도 있다.

60년 걸린 유럽통합처럼 한·중·일도 노력해야

필자는 최근 EU를 방문해 EU 이사회 사무총장과 대외관계청 등의 많은 고위 인사들과 만남을 가졌다. 면담을 통해 EU의 발전과정을 듣고, 그 발전과정이 동북아 지역통합에 주는 합의 등에 대한 의견을 교환했다. EU 이사회 사무국은 직원이 3,300명 규모로 한중일협력사무국과는 비교할 수 없는 규모였다. 그럼에도 불구하고, EU가 동북아의 소규모 신생 조직에 관심을 가지는 이유는 EU의 출범 초기에서 찾을 수 있다.

EU는 역내 평화와 공동번영이 개별국가들 간의 노력으로 이루어지기 어렵고, 지역 통합을 통해서만 가능하다는 비전을 바탕으로 만들어졌기 때문이다. 그런 의미에서 한국, 중국, 일본이라는 세계적 국가들이 동북아에서 정부 간 협력을 체계적으로 지원하는 사무국을 만들어 지역협력을 강화하기 시작했다는 것은 이들에게 큰 관심사가 아닐 수 없다.

유럽인들은 참혹한 1, 2차 세계대전을 거치면서 전쟁의 재발을 막기 위해 전쟁물자인 석탄과 철강을 공동관리하는 것으로 통합 노력을 시작하였다. 그렇게 해서 EU의 모태인 유럽석탄철강공동체(European Coal and Steel Community, 1957)가 탄생하였다. 그 후, 유럽은 60여 년간 경제를 중심으로 통합을 이끌었고 결국 지금의 EU에 이르게 된 것이다.

그러나 EU는 최근 들어 유로위기나 높은 실업률 등 많은 어려움을 겪고 있다. 경제수준이 다른 27개 회원국이 통합된 경제정책을 가지고 국가를 운영한다는 것이 쉬운 일만은 아닐 것이다. 이러한 어려움 속에서도 EU가 지역통합을 통한 평화와 공동번영이라는 비전을 가지고 전쟁의 위협이 없는 세상을 만들었다는 것만으로도 대단한 성공 스토리를 만들었다고 할 수 있다. 동북아 지역에서 EU와 같은 시스템을 만들어내는 것은 물론 쉽지 않은 일일 것이다. 그렇다고 해서 EU가 60여 년간 걸쳐 만들어낸 성과를 한·중·일 3국이라고 해서 이루지 못할 것도 없다고 생각한다.

한·중·일 FTA는 동북아 통합의 첫 발걸음이다. 경제협력을 통해 3국은 더 깊은 지역통합의 무대로 나아갈 것이다. 이 과정에서, 3국 협력 사무국은 동북아 지역의 평화와 공동번영의 허브로 활동할 것이다. 앞으로 한·중·일 FTA와 경제 통합을 통해 동북아 지역에 평화와 번영의 길이 활짝 열리기를 기대한다. ■



한·중·일 FTA가 성공적으로 체결된다면, EU와 NAFTA에 이어 세계 3위의 경제권역이 되며, 그 경제적 의미는 상당할 것으로 전망된다. ■



한·중·일 FTA 협상의 경과와 쟁점 3국 이해관계 ‘팽팽’, 개방수준 합의 ‘선결 과제’



한·중·일 FTA 협상이 지난 3월 26일부터 28일까지 서울에서 개최됐다. 제1차 협상에서는 ①한·중·일 FTA 협상의 기본원칙 등을 포함한 협상운영세칙의 채택, ②협상의 범위 및 협상 작업반 구성 등 전반적인 행정사항에 대한 논의가 진행된 것으로 알려지고 있다. 향후 협상에서 다뤄질 쟁점과 전략에 대해 진단해 보았다.

글 | 방호경 대외경제정책연구원 동아시아협력팀 전문연구원(통상학 박사)

▲ 지난 3월 26일
한·중·일 FTA 제1차
협상이 서울 삼성동
그랜드인터컨티넨탈
호텔에서 개최됐다.
사진은 최경림(가운데)
산업통상자원부
통상차관보와
위지엔(俞建華: 왼쪽)
중국 상무부 부장조리,
코지 쓰루오카(鶴岡 公二)
일본 외무성 경제담당
외무심의관.

2012년 5월 제5차 한·중·일 정상회의에서 3국 정상의 합의에 따라 2012년 11월 캄보디아 프놈펜에서 개최된 한·중·일 통상장관회의에서 한·중·일 FTA의 협상개시가 선언되었다. 애초에는 동아시아 정상회의를 계기로 한·중·일 정상회의에서 선언하기로 하였다. 그러나 역내 영토 분쟁 및 과거사 문제로 3국 정상회의가 개최되지 않음에 따라 결국 3국 통상장관회의에서 선언하게 되었다. 이러한 우여곡절에도 불구하고 2013년 2월 일본 경에서 한·중·일 FTA 협상 준비회의가 이뤄졌으며, 3월에는 한·중·일 FTA 제1차 협상이 서울에서 개최되었다.

상품 분야, 3자·양자 방식 병행…한국 역할 기대
3국은 협상의 운영세칙과 관련하여 한·중·일 FTA 협상의 기본원칙, 협상방식, 협상구조 및 협상주기 등과 같은 협상 운영과 관련된 기본지침과 틀에 대해 규정하였다. 협상범위의 경우 2011년 12월에 종료된 한·중·일 신관학 공동연구 보고서에 기반을 두기로 하였으나 필요할 경우에는 3국간 합의로 새로운 이슈를 추가할 수 있도록 하였다. 협상방식은 상품, 서비스, 투자 등 모든 분야를 동시에 진행하기로 하였다. 특히 상품 분야는 양자 및 3자 협상을 병행하고, 서비스·투자 및 규범분야는 3자간 협상을 추진하기로 합의하였다.

이외에도 향후 협상 진행의 기초가 되는 협상 일정과 함께 상호 연락선, 협상문서의 관리, 상호 통계 및 자료 교환 등 협상운영과 관련한 전반적인 행정사항이 논의되었다. 협상 결과에 따르면, 올해 한·중·일 FTA 협상은 2번 더 개최될 계획이고, 제2차 협상은 6~7월 경 중국에서 개최될 예정이다.

이번 협상에서 주목되는 부분은 협상방식에 있다. 앞서 지적한 바와 같이 한·중·일 3국은 상품 분야의 경우 양자 및 3자 협상방식을 병행하기로 하였으나, 서비스 등은 3자간 협상방식을 추진하기로 하였다. 이러한 방식의 선택은 기본적으로 3자간 FTA의 특성상 한·중·일 FTA의 공통적 방식 및 요소가 필요한데 기인한다.

특히 3국과 같이 수직적 분업구조를 보이는 국가 간에는 양자간 민감품목이 서로 상이하기 때문에 상품분야의 경우 3자간 협상방식을 추진하기에는 여러 가지 어려움이 따른다. 그 결과, 이상적으로는 3국 합의 방식이 바람직하나, 현실적으로는 양자 합의방식이 3자간보다 상대적으로 수월한 것으로 평가된다.

이번 협상에서 양자 및 3자간 방식을 병행키로 한 것은 중국과 일본이 서로 다른 방식을 선호하고 있어 역내국의 의견을 모두 반영한 결과로 생각된다. 그러나 양자간과 3자간 협상방식을 병행하는 것보다 명확한 단일의 협상방식의 가이드라인을 제시하는 것이 향후 상품양허 협상 시 각국이 역량을 집중할 수 있는 방안이 될 것으로 보인다.

상품 분야의 경우 역내국간 선호하는 협상방식이 상이한 것을 고려할 때, 양자간 및 3자간 방식을 절충한 방식을 고려할 수 있다. 즉, 기본적으로 3국이 역내국에게 공통적으로 상품 자유화를 달성할 수 있는 품목의 최소 수준(예를 들면 80%)을 정하고, 이를 제외한 나머지 품목은 양국간 민감 정도에 따라 양자간 개별협상을 통해 양허수준을 정할 수 있을 것이다.

여기서 한국의 역할이 필요할 것으로 보인다. 즉, 한국은 중국 및 일본이 선호하는 방식을 중간자적 입장에서 조율하는 역할을 수행함으로써 양국의 입장장을 모두 반영하는 협상방식을 제시할 수 있을 것이다. 이

는 그동안 많은 연구자들이 지적한 한국의 동북아 지역에서의 중간자적 역할의 한 예일 것이다.

RCEP까지 고려해 협상방식 단순화해야

한편, 한·중·일 FTA와 함께 동아시아 차원의 FTA인 RCEP(역내포괄적경제동반자협정: The ASEAN Framework for Regional Comprehensive Economic Partnership) 협상이 동시에 추진될 예정이다. 따라서 한·중·일 FTA 협상에서는 이들 FTA를 어떻게 연계하여 추진하여 나갈 것인가 중요한 고려사항이 되어야 한다. 한·중·일 3국 모두 RCEP 협상에 참여하고 있고, RCEP 경제의 상당부분을 차지하고 있을 뿐만 아니라 역내국간 무역 및 투자의 상호의존관계도 높기 때문이다.

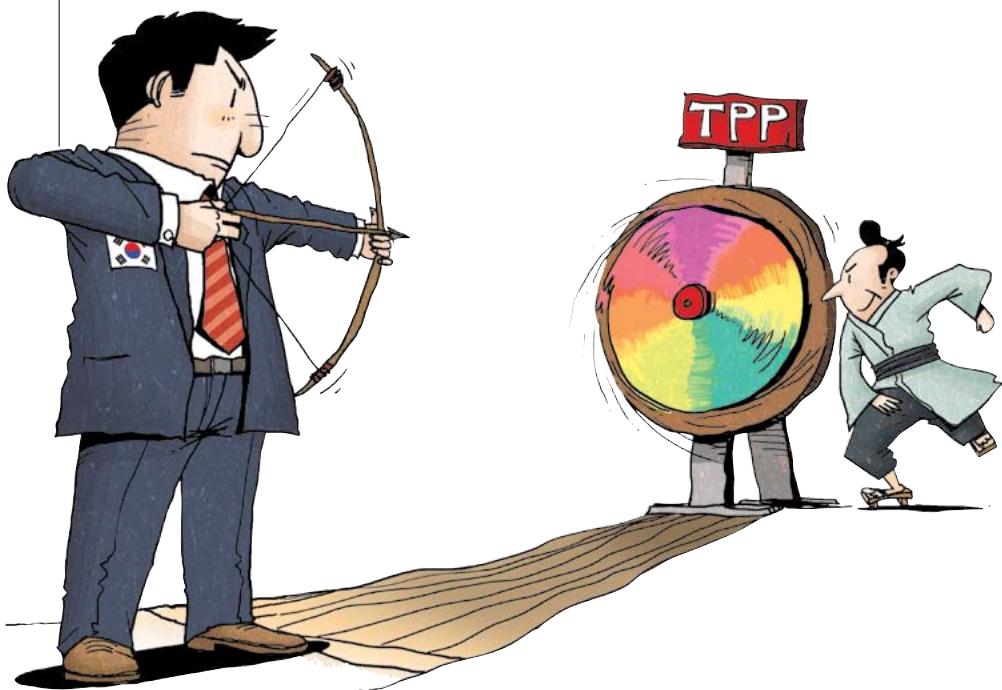
가장 바람직한 것은 한·중·일 FTA와 RCEP이 동일한 협상방식을 채택하는 것이다. 이 경우 한·중·일 FTA가 RCEP을 촉진시키는데 기여할 뿐 아니라 한·중·일 3국은 2개의 FTA 협상에서 오는 행정적 부담을 최소화할 수 있을 것으로 기대된다.

상품양허안 협상방식과 관련하여 RCEP은 양자간 방식보다 모든 참여국에 동일한 양허를 하는 ‘공통 합의(common concession)’ 방식을 선호할 가능성이 있다. 아세안 10개국과 아세안 FTA 파트너인 한·중·일 3국 및 호주, 뉴질랜드, 인도 등 총 16개국이 참여하기 때문에, 아세안을 하나로 취급하더라도 7개국(그룹)의 양자간 협상이 진행될 경우, 21차례의 협상을 요하기 때문이다. 그러나 한·중·일 FTA와 같이 RCEP에서 도 역내국간 민감품목이 크게 다를 것으로 보여 공통 합의 방식을 취하기에는 많은 어려움이 있을 것으로 보인다. 따라서 전술한 양자간 방식과 공통 합의 방식을 절충한 협상방식이 대안으로서 검토될 수 있을 것이다.

또한 한·중·일 및 동아시아 지역은 대표적인 생산네트워크 지역이다. 따라서 한·중·일 FTA와 RCEP 간에 동일한 원산지 규정을 채택하여 FTA 체결로 인한 ‘스파게티 볼 현상(Spaghetti Bowl Phenomenon: 무역의 복잡성 증가로 기대이익보다 비용이 증가하는 현상)’을 극복하기 위한 노력이 요구된다. ■



일본의 TPP 참여와 한국의 대응전략 '아베노믹스', 통상서 속공... 한국, 경제구 날려야



일러스트 전희성

이날 발표된 TPP 각료회의의 성명서는 '일본의 참가는 TPP의 경제적 중요성을 높이고 FTAAP(아태자유무역권)으로의 근간이 될 것이다'는 말로 일본 환영의 뜻을 분명히 했다. 작년 12월 집권한 아베 정권이, 2월 말 미·일 정상회담, 3월 중순 참여 의사 공식발표 등 TPP 참여를 위해 국내외로 애쓴 결과였다.

일본의 TPP 참여 노력은 2010년 민주당 내각 때부터 시작됐다. 그럼에도 불구하고 전문가들 사이에서는, '미국과의 협상이 부담스러울 뿐 아니라 국내 농업부문의 반대 때문에 일본이 참여를 결정하기 힘들 것이다' '여타 나라와는 이미 자유무역협정을 맺어놓은 상태라서 TPP 참여의 실익이 없다'는 등의 이유로 부정적인 전망이 지

배적이었다. 올해 들어 아베 내각이 협상 참여를 위한 정지작업을 벌이고 있는 상황에서도, 일본 내 추측은 '일본이 미국을 등에 업고 TPP 협상에 참여한다 해도, 7월 협상에는 참여하기 힘들 것이다'는 이유로 여전히 회의적 이었다. 그런즉 그것이 이번 TPP 각료회의 합의로 7월 협상 참여는 이제 기정사실이 되고 말았다.

일본의 TPP 참여는 '아베노믹스' 통상전략의 핵심

예상을 뒤엎고 일본의 참여가 단기간 안에 TPP 기준 참여국들로부터 합의를 받아낸 배경에는 일본 참여에 대한 미국의 바람이 작용하고 있다. 집권 1기에 시장 확대에 별다른 성과를 보이지 못한 오바마 정부는, 집권 2기

에는 자유무역협정을 통한 시장 확대에 매진할 뜻을 분명히 하고 있다. 환태서양에는 TTIP(무역투자동반자협정, 미·EU FTA를 뜻함), 환태평양에는 TPP, 즉 미국의 동과 서에 자유무역협정의 두 날개를 달아 미국 경제의 부흥을 꾀하겠다는 의욕이 대단하다.

그러한 미국의 입장은 바로 일본이 바라는 바이기도 하다. 일본이 TPP에 적극적인 이유는 두 가지다. 일본경제를 다시 일으키고 일본이 글로벌 경제사회에서 다시 리더십을 발휘할 수 있는 발판으로 삼겠다는 것이다. TPP 참여는 '아베노믹스'의 3개 기둥(경기부양의 재정정책, 양적완화의 통화정책, 구조개혁의 성장전략) 중 성장전략의 핵심으로 자리매김 되어 있었다. TPP 11개 참여국, 그 중에서도 특히 미국과 자유무역협정을 맺으면 수출뿐 아니라 일본 국내에 투자와 고용이 활성화되어 '잃어버린 20년' 불황을 벗어날 수 있는 계기가 마련될것이라는 기대다. TPP에 참여하면, 농업 등 취약부문의 생산은 3조 엔 정도 줄어들지만, 전반적인 경제활성화로 GDP(국내총생산)가 3.2조 엔(0.66%) 늘어나게 된다.

일본이 참여함으로써, 세계경제(생산)의 40%를 차지하는 TPP는 미국과 일본이 주축이 되어 끌고 가는 아·태 경제권이 된다. 최근 들어 아베 총리는 "TPP는 아시아태평양이 미래의 번영을 약속하는 큰 틀이다. 미국과 새로운 경제권을 만들 것이다." "TPP를 통해 환태평양 경제권에서 만들어지는 새로운 글로벌 교역규범과 질서 만들기에 일본이 리더십을 발휘하겠다"는 말을 자주 한다. 더 이상 침잠하는 나라로 남아 있지 않겠다는 것이다.

한국의 TPP 참여, 실보단 득이 많아

일본의 TPP 참여를 바라보는 한국의 입장은 부러움, 아쉬움, 우려 등이 복잡하게 뒤섞여 있다. 그 큰 경제권과 일본이 자유무역협정을 맺는 것이 부럽기도 하고, 또 일본이 우리에 앞서 참여한다는 것이 못내 아쉽기는 하지만, 그렇다고 한국이 참여하자니 TPP 농축산물 강대국들이 마음에 걸리는 것이다. 그러나 나라경제 전체로 보거나 경제뿐 아니라 외교 등 총체적인 대외관계로 보면, TPP 참여는 한국에 도움이 될 것으로 기대된다. 다음의 이유에서다.

우선, TPP 참여는 나라경제 전체로는 도움이 될 것이다. 세계경제 40% 규모의 시장이 한국의 시장이 된다는 것은, 성장과 일자리에 도움이 되지 않을 수 없다. (일본을 포함해) TPP 참여 12개국 중 (미국 등) 7개 나라와 이미 FTA를 맺고 있어 TPP 참여로 추가로 시장이 별로 늘어나지 않을 것이라는 견해가 있기는 하다. 그러나, 아직 FTA 협정이 없는 일본, 호주, 뉴질랜드 등과 TPP를 통해 자유무역협정을 맺었을 경우 무시할 수 없는 시장확대 효과가 기대된다.

둘째, 한국의 TPP 참여로 환태평양 전체에 적용될 경제규범 제정에 한 몫을 함으로써 동아시아의 입장을 반영시킬 수 있다. 올해 말 타결을 목표로 하고 있을 정도로 협상이 거의 마지막 단계여서, 지금 참여해 본들 경제규범의 향방에 별다른 영향을 주지 못할 것이라고도 볼 수 있다. 그러나 시간이 촉박하다는 점이야 말로 참여를 서둘러야 할 이유이자 참여를 포기할 이유는 될 수 없다.

셋째, 미국과의 포괄적인 협력 관계 증진에 도움이 된다. 미국과의 관계가 개선되고 심화되는 것은 바람직하지만, 문제는 TPP를 중국을 배제하려는 의도로 인식하는 경향에 있다. '높은 수준의 자유화'를 모토로 삼고 있는 TPP에 참여할 수 있을 정도로 시장개방이나 제도개선을 할 수 없는 중국으로서는 당연히 느낄 수 있는 피해의식이다. 그러나 중국에 안겨줄 섭섭함은, 중국과의 쌍무적 FTA 또는 한·중·일 FTA 등을 진척시킴으로써 해소되어야 하는 것일 뿐, 그것 자체로는 '친미'도 '반중'도 아니다.

넷째, 한국의 TPP 참여는 아태지역에서 구상되거나 추진되고 있는 여타 자유무역협정에 촉진제로 작용할 것이다. 최근, 한·중·일 FTA나 RCEP(역내포괄적 경제동반자협정: 아세안을 중심으로 16개국이 참여하는 동아시아자유무역협정)의 협상이 부쩍 진전의 기미를 보이는 데에는 분명히 일본의 TPP 참여가 작용하고 있다. 거기에 한국마저 TPP에 참여한다면, 여타 FTA의 추진 속도와 그 내용에 대해, 한국의 입장은 내세울 수 있는 지렛대 역할도 기대할 수 있을 것이다. ■

*TPP 참여에 대한 입장은 필자 개인의 것으로 정부의 공식 견해가 아님을 밝힙니다.





FTA 시대를 맞아 가장 주목 받는 직종이 관세사다. FTA의 직접적 효과는 관세 인하로 나타나는데, 기존 다자간(WTO) 무역과는 달리 FTA 체결국별로 원산지 기준, 관세율, 통관 절차 등이 모두 상이하다 보니 전문 인력으로서 관세사의 중요성이 더욱 커지고 있다. 지난 3월 말 신임 회장으로 당선된 한희선 한국관세사회 회장으로부터 FTA 시대를 맞는 관세사들의 목소리를 들어보았다.

글 | 우종국 기자 사진 | 서병세 기자

“FTA 전문가로서 관세사의 책임 다할 것”

관세사에 관심을 가진 젊은이들이 많습니다. 관세사가 하는 일은 무엇이며, 향후 직업적 비전은 어떻습니까?

국내에서의 물품 거래와 달리 해외에서 물품을 수입하거나 수출할 때에는 다양한 일들이 필요합니다. 수입물품에 관세를 부과하거나 수출입에 필요한 서류와 법률에서 정한 요건을 구비하여 세관에 신고하는 등의 일이 필요한데 이와 같은 일들을 수출입업자 등으로부터 위임을 받아 업무를 수행하는 전문가가 바로 관세사입니다.

최근 우리나라는 거대경제권과의 FTA체결을 통해 교역규모를 확대하고 기업의 대외경쟁력 강화에 주력하고 있습니다. 기업이 FTA를 활용하기 위해서는 수출입물품에 대한 정확한 원산지결정이 필수적이며, 원산지결정을 위해서는 품목분류, 관세평가, 체약상대국의 관세율 및 원산지기준 등에 대한 전문지식이 필요한데 이러한 전문 지식을 갖춘 관세사의 수요는 날로 증가하고 있는 추세입니다.

FTA 현장에 가보면 늘 관세사들이 빠짐없이 활약하고 있더군요. 현재 관세사가 몇 명이나 있습니까? 또 한 해에 몇 명이 배출되는지요?

현재 한국관세사회에 등록된 관세사는 1,450여 명입니다. 한국관세사회는 관세사법 제21조에 따라 설립된 법정법인으로 관세사의 직무를 수행하려면 관세사회에 가입하고 등록해야 합니다. 관세사는 국가자격시험으로 선발되며, 한국산업인력공단이 시험을 실시해 매년 70명 이상을 배출하고 있습니다.

한·중·일 FTA 협상이 시작되었습니다. 한·중·일 FTA가 체결되면 동아시아 경제공동체가 탄생하게 되는데, 한국에는 어떤 도움이 될까요?

한·중·일은 아시아를 대표하는 경제대국들이며 지리적 인접성과 경제적 상호의존도를 감안할 때, 한·중·일 FTA는 그 영향력과 파급효과 면에서 이전 한·미 FTA 및 한·EU FTA와는 비교도 되지 않을 만큼 위력적이라는 게 전문가들의 공통된 평가입니다. 한국무역협회는 한·중·일 FTA가 한·중이나 한·일이 개별적으로 FTA를 체결하는 것보다 경제적 효과가 더 클 것으로 분석하였고, 대외경제정책연구원은 한·중·일 FTA가 체결되면 발효 후 10년 동안 우리나라에 최대 163억 달러(약 18조 원)의 경제효과가 있을 것으로 추정했습니다. 또한, 최근 미국발 금융위기와 유럽발 재정위기 이후 달러 약세와 경기회복부진, 소비위축 등으로 세계 최대시장인 미국과 유럽 시장이 축소됨에 따라 아시아 지역의 독자적인 역내시장 통합의 필요성이 강력히 제기되고 있습니다.

한·중·일 FTA 협상에서 한국이 집중해야 할 부분과 주의해야 할 부분은 어떤 것습니까?

한·중·일 FTA 체결은 기회이자 도전이기도 하지만, 전체적으로 볼 때 기회가 도전보다 훨씬 더 많다고 생각합니다. 3국은 경쟁 산업분야에서 겹치는 폭이 넓기 때문에 FTA가 체결되면 우위를 차지하지 못하게 되는 산업은 도태될 수 있다는 우려가 있습니다. 특히, 3국 모두 제조업에 강점을 가지고 있는 나라들로, FTA로 인해 경쟁력에 따른 산업별 특화가 심화되거나 분업구조가 더 공고해질 가능성이 있습니다. 따라서 협상을 통해 우리의 강점은 더욱 강화시키고 약점을 보완하여 우리나라에게 도움이 될 수 있도록 많은 준비와 노력이 필요합니다. 또한 한·중·일 FTA는 3자 간의 FTA이기 때문에 산업의 이해득실 계산이 모호해질 수 있어 왜 해야 하는지를 국민에게 설득시키기 쉽지 않은 단점이 있습니다. 그러나 한·미 FTA가 발효되고 1년이 지난 지금 시점에서 보면 많은 전문가들이 생각보다 우려했던 모습이 많이 나타나지 않고 있다고 평가하는 점과 그 동안 우리나라가 많은 국가들과 체결한 FTA를 통해 이러한 부분에 대한 경험을 축적하고 있다는 점에 대해 잘 설명하고, 한·중·일 FTA의 혜택에 대한 국민적 인식을 제고하면서 사회적 합의를 이끌어내는 것이 필요합니다.

관세사 입장에서는 한·중·일 FTA 체결에서 어떤 것을 기대하고 있습니까?

중국과 일본은 우리나라와 무역비중이 높은 국가들이기 때문에 FTA를 활용한 교역량이 대폭 늘어날 것입니다. 그러나 기업이 FTA 혜택을 적용받기 위해서는 수출입물품에 대한 정확한 원산지 판정이 필수적이며, 원산지 판정을 위해서는 품목분류, 관세평가, 체약상대국의 관세율과 원산지 결정기준 등의 전문지식이 필요합니다. 이러한 것들은 관세사 고유의 업무영역입니다. 대기업의 경우 FTA 전담 직원을 별도로 배치하고 원산지관리시스템을 자체적으로 구축해 FTA를 효과적으로 활용하고 있지만, 중소기업의 경우 비용 등 문제로 FTA 전담 직원 채용을 엄두조차 낼 수 없는 것이 현실이며, 원산지증명서를 발급받기까지 복잡한 절차들이 많아 중소기업이 자체적으로 FTA 업무를 처리하기 쉽지 않은 상황입니다. 이런 상황 속에서 관세사는 FTA 구원투수로써 중소기업이 FTA를 효과적으로 활용해 관세질감의 혜택을 받을 수 있도록 FTA 컨설팅을 수행하고 있습니다. 한·중·일 FTA가 체결된다면 FTA를 활용하고자 하는 중소기업의 수요가 대폭 늘어나게 돼 관세사를 필요로 하는 곳이 더욱 늘어날 것으로 생각되며, 중소기업들이 FTA 혜택을 가져가는데 있어 관세사들의 역할은 그 어느 때보다 중요해질 것으로 예상됩니다. ■



한·중·일의 지리적 인접성과 경제적 상호의존도를 감안할 때, 한·중·일 FTA는 그 영향력과 파급효과 면에서 이전의 FTA와는 비교도 되지 않을 만큼 위력적이라는 것이 전문가들의 공통된 평가입니다.





‘수출 1번지’… 협력업체들 FTA 활용에 중점

경상남도는 1974년 창원기계산업단지를 시작으로 일찍부터 공업이 발달한 지역이다. 산업군도 기계·선박·전기전자·자동차 및 부품·철강 등 국내 수출업종 대부분을 망라해 ‘대한민국 수출 1번지’로도 불린다. 이렇다 보니 FTA 활용의 필요성도 굉장히 높은 편으로, 경남도청과 창원시에서도 지역 내 기업들의 FTA 활용에 적극 나서고 있다. 글 | 우종국 기자 사진 | 김기남 기자

경남FTA활용지원센터(이하 경남센터)를 찾은 4월 19일에는 마침 경남센터가 주관한 ‘모기업-협력사 연계교육’의 일환으로 중장비 회사인 볼보의 협력사 67개사, 130여 명이 참여한 교육이 이뤄지고 있었다. 경남센터의 황화순 팀장은 “하부구조(협력업체)가 잘 되어야 상부구조(원청업체)가 튼튼해진다. 센터가 중간다리 역할을 잘 하자는 의미에서 시작했는데, 기업들의 만족도가 높다”고 배경을 설명했다. 지난해 하반기부터 시작한 연계교육은 올해 총 6회를 계획하고 있는데, 호응도가 높으면 더 확대할 계획이다.

경남에는 다양한 업종에서 쟁쟁한 대기업들의 생산 기지가 자리하고 있는데, 대표적인 기업만도 LG전자·삼성전기·한국GM·STX조선·두산인프라코어·현대위



아·대우조선해양·삼성중공업·한국공작기계·한국화낙·화천기계 등이다. 협력업체까지 합치면 굉장히 수의 기업들이 FTA 사슬로 엮여 있는 것이다.

한편 경남센터는 전국 FTA활용지원센터 중 최초로 ‘원산지확인서 검증 컨설팅’ 사업을 진행하고 있다. 이는 협력업체들이 작성한 원산지확인서에 대해 경남센터가 지역 상공회의소의 인증을 받을 수 있도록 해주는 것이다. 원산지확인서는 기업들이 자율발급

하는 것으로 유관기관의 검증을 받지 않아도 되지만, 원산지증명서의 기관발급 주체인 상의가 검증했다는 것을 확인해주면 원청업체들에게 신뢰를 줄 수 있다. 관세사가 직접 현장에 나가 정확한 작성 여부를 확인해 주고 있다.

경남FTA활용지원센터의 컨설팅 사례

에어컨 부품 제조사
A사

원재료 공급업체의
원산지확인서가 중요한 이유

A사는 에어컨 부품인 U-밴드를 생산해 인도·터키·인도네시아로 수출하는 업체로 지난해 매출액 93억 원, 직원 28명 규모의 중소기업이다. 지난해 수출액은 매출의 약 3분의 2에 해당하는 564만 달러다. A사는 예전에도 일반(WTO 회원국 대상) 원산지증명서(C/O: Certificate of Origin)를 몇 차례 발급해 보았기 때문에 FTA 체결국인 인도 바이어의 요청에 어렵지 않게 C/O를 발급했다고 여겼다. 한·인도 CEPA의 C/O는 기관발급으로 A사는 지역 상공회의소에 발급을 의뢰했으나 여러 오류가 발견되어 한 달간 발급이 지연되자 경남센터에 컨설팅을 의뢰했다.

A시가 신청한 제품의 HS코드는 8415.90(에어컨 부품)로 원산지 기준은 ‘CTSH(6단위 세 번변경기준)+RVC 35%(역내산 부가가치 35% 이상)였다. 국내산 인정을 받으면 수출관세 12.5%가 8.8%로 줄어들게 된다. 그러나 원재료 중 하나가 동일한 세번으로, 이를 공급한 업체로부터 받은 원산지확인서로는 국내산 여부가 불분명한 상태였다. 경남센터가 컨설팅한 결과 해당 부품은 동관 연결구로 7412.10으로 분류되어야 하며 이 경우 세번이 변경되었으므로 원산지확인서 없이도 원산지 증명이 가능해졌다.

기어박스 제조사
B사

한·EU FTA 활용 시
인증수출자 자격 필수

고속 기어박스 제조사인 B사는 국내와 독일·영국·일본의 자동차 부품 회사에 납품하고 있으며 지난해 매출 약 100억 원, 직원 수 50명 규모의 업체다. B사는 FTA 활용을 전혀 하지 않다가 독일 바이어로부터 한·EU FTA C/O 발급을 요청받았다. B사는 한·EU FTA에서 C/O 자율발급을 하려면 인증수출자 자격을 획득해야 한다는 것을 모르고 인보이스에 단순히 원산지 문구만 삽입해 바이어에 전달했다가 반려되었다.

이에 경남센터는 현장 방문 컨설팅을 통해 ‘품목별 인증수출자’ 자격 획득을 추천했다. 독일로 수출되는 품목인 기어(8483.40-9010), 기어박스(8480.40-9020)의 6자리 HS코드가 동일했기 때문이다. 이 품목의 원산지 기준은 ‘CTH(4단위 세번변경기준) 또는 MC 50%(비원산지 비중 50% 이하)’로 한·EU FTA 발효 이후 3.7%이던 관세가 철폐된 상태다. 경남센터가 B사의 기어박스 중 대표 품번을 정해 ERP 상의 생산 BOM(자재 명세서)을 확인한 결과 충분한 가공과 세번변경이 일어나 국내산 판정이 가능했다.

B사는 인증수출자 자격을 획득한 뒤 바이어에게 한·EU FTA C/O를 소급적용해 지속적인 거래에 대한 물고를 헤웠으며, 독일 이외 국가들과의 거래를 기대하고 있다.

mini interview

황화순 경남FTA활용지원센터 팀장 “부품사 원산지확인서 간과하면 수출업체도 피해”



경남FTA활용지원센터는 올해 전국에서 처음으로 ‘원산지확인서(수출자가 작성하는 원산지증명서와 달리 국내 부품·재료 공급사가 작성) 검증 컨설팅’을 진행하고 있다. 경남센터가 이 사업을 하는 이유는 무엇일까.

원산지확인서까지 검증 컨설팅을 해야 합니까? △원산지증명서(C/O)의 경우 수출자가 직접 작성해야 하는데, 수출기업은 무역 업무를 어느 정도 해왔기 때문에 HS코드, 원산지 판정, 수출서류 작성에 대한 이해도가 높습니다. 그러나 재료·부품 공급사의 경우 수출업무 이해도가 낮으면 원산지확인서를 제대로 발급하지 못하게 됩니다. 공급사들 어느 한 군데서 원산지확인서가 잘못되면 결국 최종 C/O에도 오류가 생기게 되니 소홀히 할 수 없습니다.

어떤 식으로 이루어집니까? 올해 3월 18일 총 6명의 관세사를 위촉해 경남센터에 상주토록 하고, 수출업무의 기초부터 FTA 활용까지 수출입 전반에 걸쳐 전화 또는 방문상담을 받고 있습니다.

비용이 만만치 않겠네요. 산업통상자원부의 지원 외에도 경남도청과 창원시에서도 FTA 활용의 중요성을 인식하고 지원을 아끼지 않고 있습니다. 경남도청에서는 올해 1억2,500만 원을 지원하고 있는데, 그 중 절반가량인 6,000만 원이 원산지확인서 검증 컨설팅 사업을 위한 것입니다. 도청소재지인 창원시에서도 2,000만 원을 경남센터에 지원하고 있습니다.

자유무역 최후의 안전판 무역위원회

불공정무역 '아웃', 국내 산업은 '세이프'

자유무역의 기본 취지는 비교우위에 따른 세계적 분업화를 통해 전 세계가 공동의 이익을 추구하는 것이지만, 글로벌 경쟁력을 갖추지 못한 개별 국가를 불공정무역으로부터 보호하는 안전판도 마련하고 있다. 국내에서 이런 역할을 담당하는 것이 산업통상자원부 산하 무역위원회다. WTO 무역뿐 아니라 FTA 협정에서도 무역구제제도의 기능은 여전히 유지되고 있다.

글 | 우종국 기자 | 사진 | 서병세 기자



자유무역이 확대될수록
불공정무역에 대한 감시의 중요성도
커지고 있다. 무역위원회는
WTO 규범에 따라 불공정무역에
의한 국내 생산자들의 피해를
최소화하기 위해 노력하고 있다.

무역위원회의 기능

덤핑방지관세

WTO 체제에서는 자유무역이 원칙이며 자의적인 자국 내 산업을 보호하는 조치를 할 수 있지만, 예외적으로 엄격한 요건을 정해 몇 가지 조치를 허용하고 있다. 무역위원회는 WTO 규범에 따라 다음과 같은 제도를 시행하고 있다.

상계관세

덤핑이란 수출국의 내수 가격보다 낮은 가격으로 수출하는 것으로, 덤피ング수입으로 자국 내 산업에 피해가 발생하면 무역위원회는 덤피ング방지관세를 부과할 수 있다.

세이프가드

수출국 정부가 수출업자에게 보조금을 주어 낮은 가격으로 수출해 수입국가 산업에 피해를 입히는 경우 그 보조금만큼 상계관세를 부과할 수 있다.

불공정무역행위 조사

특정한 물품의 수입 증가로 국내 산업이 심각한 피해를 입거나 입을 우려가 있을 경우 국내 산업을 보호하기 위해 수입 수량을 제한하거나 수입관세를 인상하는 제도이다. 공정무역에 대해 수입을 규제하는 제도이므로, 덤피ング · 보조금 등을 규제하는 제도보다 발동 요건이 엄격하다.

불공정무역행위는 3가지 유형이 있는데, ①지식재산권 침해물품을 수출입하는 행위, ②원산지표시 위반 또는 허위 표시 물품을 수출입하는 행위, ③품질의 허위 · 과장 표시 행위를 말한다. 단, 위 행위들은 수출입의 경우에만 무역위원회가 담당하게 되고, 국내에서 이뤄지는 경우 별도의 시법기관이 담당하게 된다.

올해로 설립 26년째를 맞는 무역위원회는 1987년 준사법적 행정기관으로 출범했다. 무역위원회의 기능은 외국의 불공정수입으로부터 국내 산업을 보호하는 역할로, 위원장 및 상임위원 각 1명과 비상임위원 7명 그리고 현재 45명의 무역조사실 인력으로 구성되어 있다. 무역위원회의 핵심 업무는 △반덤핑 △상계관세 △세이프가드 △불공정무역행위 조사 등 무역구제제도의 운영이다.

FTA 무역에서도 무역구제제도 동일하게 유지

무역위원회의 무역구제 절차는 어떻게 시작될까? 덤피ング방지관세의 경우 국내생산자 또는 국내생산자를 대표하는 협회가 덤피ング과 국내산업의 피해, 그리고 덤피ング과 피해와의 인과관계에 대한 증빙을 첨부해 무역위원회에 반덤핑조사 신청서를 제출하면, 무역위원회는 조사신청서 접수 2개월 내에 신청서를 검토해 신청이 정당하다고 인정될 경우 조사를 개시하게 된다.

그 과정을 보면 국내생산자 등 이해관계자에게 질의서를 보내고 이에 대한 답변서를 분석하는 예비조사를 통해 조사 개시 후 3개월 이내에 예비판정을 내리고(2개월 연장 가능), 현지 실사와 이해관계인들의 의견을 청취해 공청회 등 본 조사를 거쳐 예비판정결과 통보 후, 3개월 이내에 최종판정을 내리게 된다(2개월 연장 가능). 피해가 인정되는 경우 덤피ング방지관세 부과를 기획재정부에 건의하고, 기획재정부 장관은 위원회의 건의에 따라 덤피ング방지관세를 부과하게 된다. 덤피ング방지관세 외에 상계관세, 세이프가드 등의 경우 소요 시간 등에 약간의 차이는 있으나 덤피ング방지관세의 경우와 거의 동일한 절차를 거치게 된다.

앞서 설명한 내용들은 일반적인 다자간 무역의 경우이다. FTA를 체결한 국가와의 양자간 무역의 경우에도 무역구제 기능은 동일하게 유지된다. 다만 각각의 개별 FTA 협상별로 무역구제 절차와 기간 등이 상이하게 체결되어 있다. 또 FTA 무역에서의 '양자 세이프가드'는 FTA 발효에 따른 관세인하를 정지하거나 양허 이전 수준으로 돌려놓는 것을 뜻한다.

FTA로 인한 피해는 '무역조정지원제도' 활용해야

이러한 무역구제조치는 피해 당사자가 직접 덤피ング과 피해의 인과관계를 입증해야 하기 때문에 법률적 비용 및 전문 인력의 고용 등 상당한 비용이 든다. 중소기업중앙회에서는 법무대리인 선임비용 부담을 줄여주기 위해 5,000만 원 한도로 비용의 50%까지 지원하는 제도를 운영하고 있다.

한편 산업통상자원부(무역정책과)는 FTA 체결로 피해를 보는 산업을 지원하기 위한 '무역조정지원제도'를 2008년부터 시행하고 있다. FTA 상대국에서 수입 증가로 심각한 피해를 입었거나 피해가 예상되는 기업의 구조조정을 위해 저리의 융자 및 컨설팅 비용을 중소기업진흥공단에서 지원하는 제도다. 매출액 또는 생산량이 FTA 발효 이후 10% 이상('20% 이상'에서 2012년 7월 개정으로 완화) 감소했음을 입증하면 지원받을 수 있다. 무역위원회는 산업통상자원부의 의뢰를 받으면 피해가 '있다 · 없다'를 판단하는 역할을 맡고 있다. ■



MINI
INTERVIEW

현정택
무역위원회
위원장

수출 늘리는 것만큼 무역구제제도 잘 활용해야

현정택 무역위원회 위원장은 청와대 경제수석비서관, 여성부 차관, 한국개발연구원(KDI) 원장 등을 지냈으며, 2010년 6월부터 무역위원회 위원장을 맡고 있다.

최근 세계경기침체 등으로 보호무역주의에 대한 우려가 확산되고 있는 상황에서 무역위원회의 역할은 그 어느 때보다도 중요하다고 생각됩니다.

한국은 무역으로 먹고 사는 나라도, 일찍부터 수출을 위한 직접 수출에 지원을 집중하고 있습니다. 그러나 수입이 급격히 늘어나 해당 산업이 피해를 받으면 수출을 많이 한 의미가 희석되기 때문에 불공정무역을 막는 것은 중요합니다. 이에 덤피ング방지관세, 상계관세, 세이프가드 등 무역구제조치를 실질적으로 운영하는 무역위원회의 역할은 공정무역질서 보호에 매우 중요하다고 할 수 있습니다.

향후 무역위원회는 어떤 부분에 중점을 둘 계획입니까?

지식재산권 침해 물품 수입 등 불공정무역행위가 세계적으로 중요해지고 있습니다. 이는 지식경제 · 창조경제와도 연결되는데, 삼성전자와 애플의 특허분쟁은 미국 ITI(International Trade Commission)에서도 중요한 이슈입니다.

물론 미국에선 특허법원 · 지방법원에서도 소송이 이뤄지고 있습니다. 향후 지재권 분야는 국제 무역에서 중요한 이슈가 될 것이므로 이런 부문들에서 무역이 질서 있게 이뤄지도록 할 것입니다.

무역구제제도가 실제로 기업들에게 도움이 된 사례가 있었습니까?

중소기업의 경우 직접지원에 중점을 두고 무역구제제도를 강화하는 경향이 있습니다. 그러나 우리나라 기업이 아무리 열심히 해도 상대가 반칙을 하면 경쟁이 되지 않겠지요. 기존 사례를 보면 덤피ング방지관세를 통해 국내에서 기업의 매출과 점유율이 오르고 적자기업이 흑자기업이 된 경우가 있습니다. 이런 안전판을 잘 활용하면 금전적 지원보다 더 나을 수 있습니다.

자동차용 볼트·스크루 제조업체 **진합**

5~6% 관세 없어지자 바이어 '러브콜' 쇄도

FTA로 자유무역이 확대된다는 것은 기회와 위기가 동시에 찾아오게 됨을 뜻한다. 새로운 시장이 생기지만, 새로운 경쟁자도 생기게 된다. 경쟁력을 키우지 않고 가만히 앉아 있다고 FTA 효과를 누릴 수 있는 것은 아니다. 대전에 위치하고 있는 진합은 볼트·스크루를 생산하는 업체로 인방시장에서 안주하다 위기를 맞고, 또 이를 극복하는 과정에서 세계적 경쟁력을 키운 파란만장한 스토리를 갖고 있다.

글 | 우종국 기자 사진 | 김기남 기자

흔히 보는 볼트·스크루는 어떤 기계를 만들더라도 빠질 수 없는 부품이다. 제조 공정도 쉽고 기술적 차별화도 어려워 승패는 가격싸움에서 난다. 일반 볼트 하나의 가격은 쌈 것은 1~2원 사이, 자동차부품에 쓰이는 것은 10~12원 가량이다. 국내 업체는 저가의 중국산과도 경쟁해야 한다. 1978년 창업한 진합은 지금까지도 자동차용 볼트·스크루 제조의 한 길만을 걸어오고 있다. 지난해 매출은 약 2,600억 원, 직원 수 600명 규모로, 지난해 수출은 매출의 40% 가량인 1,100억 원이다. 지금은 고기능성 볼트·스크루를 개발하면서 자동차부품업계에서 꽤 이름을 알리고 있다. 저부가가치 업종에서 진합은 어떻게 경쟁력을 키워 왔을까.

1999년, '세계 1등 제품 있느냐'는 물음에 충격

진합의 해외영업 전담 전문성 상무는 1986년 신입사원으로 취업해 27년 간 근무하고 있다. 그는 1999년 IMF 구제금융 직후 한국의 내수 시장이 무너지자, 새로운 바이어를 물색하기 위해 미국으로 향했다. 당시 포드 계열 자동차부품사 비스티 온의 부회장은 그에게 대뜸 이런 말을 했다. “다른 회사에서 만드는 것 중에 당신 회사가 만드는 것이 있는가? 세계 1등 제품이 있는가?” 전 상무는 이 때의 감정을 “한 마디로 충격이었습니다”라고 표현한다. 그냥 남들 하던 대로만 해도 팔리던 시절이라 기술 개발이라는 것은 생각해 본 적도 없었다. “이



전문성 상무
진합 해외영업팀

진합은 자동차용 볼트·스크루를 제작하는업체로 한·EU FTA, 한·미 FTA 발효 이후 5~6%의 수출관세가 사라지면서 유럽과 미국 바이어들의 러브콜이 쇄도하고 있다. 물론 이는 기술력을 갖췄기 때문에 가능한 일이었다.



때부터 생존을 위해서는 새로운 기술을 개발하지 않으면 안 되겠다는 생각을 하게 되었습니다.”

이전까지 진합이 만들던 볼트류는 자동차의 도어·트림·섀시·외장 등 큰 기술을 요하지 않는 간단한 조립에 사용되는 것들이었다. 그러나 미국에서의 ‘충격’ 이후 브레이크·안전벨트·엔진·변속기에 들어가는 고기능성 볼트류를 만들기 시작했다. 엔진·변속기·브레이크 등은 그야말로 자동차의 안전과 직결되는 부품들이다. 문짝 조립이 허술하면 무상수리로 가능하지만, 엔진이 서거나 브레이크가 작동되지 않으면 강제리콜과 판매중단 등으로 이어져 자동차회사의 운명을 바꿔놓을 수 있기 때문에 뛰어난 내구성과 신뢰성(무결점)을 갖추지 않는 한 부품사들이 납품을 허락하지 않는다.

그러나 진합은 하나하나 기술 장벽을 뚫으면서 자동차부품사들의 신뢰를 얻어갔다. 현재 진합은 보쉬·덴소·브로제·델파이·현대모비스·만도 등 국내외 굴지의 자동차부품사에 납품하고 있다. 고기능성 볼트·스크루의 가격은 기존 범용 제품에 비해 평균 6배의 가격을 받을 수 있다. 제조과정도 진화하고 있는데, 과거에는 절삭가공만 했다면 지금은 냉간단조를 통해 성형을 한 뒤 절삭가공을 하므로 버려지는 재료가 줄다 보니 가격경쟁력도 높아지고 있다.

최근에는 마크네슘·알루미늄 등의 신소재 부품 개발에 나서고 있다. “4년 전부터 고연비 친환경 차량이 트렌드가 되면서 자동차의 경량화가 중요해졌다. 새로운 시장 개척을 위해 신소재에 매진하고 있다”고 전 상무는 밝혔다.

한·중 FTA 체결되면 중국에 공장 둔업체들 유리

한편 한·EU FTA와 한·미 FTA는 자동차부품업계에 새로운 전기가 되었다. 진합의 고객사들 대부분이 유럽과 미국에 생산시설을 갖춰놓고 있는 상황에서 가격경쟁력이 생

겼기 때문이다. 진합이 생산하는 ‘셀프-태핑 스크루(HS 코드: 7318.14)’는 한·미 FTA 발효 이후 6.2%이던 관세가 즉시 철폐됐고, ‘철강재의 기타 나선 가공한 제품(HS코드: 7318.19)’은 5.7%이던 관세가 즉시 철폐됐다. 이 제품들은 한·EU FTA 발효로도 3.7%(공통)이던 관세가 즉시 철폐됐다. ‘리벳(HS코드: 7318.23)’은 한·EU FTA로 3.7% 관세가 없어졌다. 전 상무는 “수입자 입장에서는 1억 원에 사던 것을 9,400만~9,500만 원에 살 수 있게 됐으니 당연히 관심을 가지지 않을 수 없다”고 FTA 효과를 전했다.

일찍부터 해외 시장으로 눈을 돌린 데다, 전 상무는 해외 영업팀에서 오랫동안 일하다 보니 FTA의 효과에 일찍부터 눈을 뜬 경우다. 독일 바이어들의 관심을 돌리기 위해 미리 한·EU FTA를 준비해 발효(2011년 7월)보다 앞선 2011년 2월에 인증수출자 자격을 획득했다. 한·EU FTA의 경험을 발판으로 한·미 FTA도 어렵지 않게 활용할 수 있었다. “주요 거래처인 독일에서도 현지 업체를 놔두고 우리에게 생산을 의뢰하고 있다. 미국에서도 견적 요청이 굉장히 많이 들어온다. 확실히 FTA는 기회”라고 전 상무는 얘기하고 있다.

해외 공장도 한창 증설 중이다. 진합은 현재 대전·옥천·광주(전남)과 중국 곤산에 생산공장을 두고 있으며, 현재 기아자동차가 진출해 있는 중국 염성에 신공장을 짓고 있고(내년 1월 가동 예정), 2011년 법인을 설립한 인도에는 올해 공장 착공이 예정돼 있다. 중국에 공장을 두고 있는 진합은 한·중 FTA에 대한 기대가 크다. “지금은 국내 물량이 달려도 중국 생산 물량을 가져올 수가 없습니다. 5~6%의 관세를 내고 들어와야 하니까요. 그렇지만 FTA가 체결되면 무관세로 중국 제품을 들여올 수도 있고, 한국에서 중국으로 제품이 나갈 수도 있습니다. 주문이 넘칠 땐 소화를 못하고, 주문이 없을 땐 쉬어야 하는 일이 줄어들어 효율성이 커지지 않겠습니까.” ■

수산물 수출업체 청해물산

저가 출혈경쟁 위기, 한·미 FTA가 해결사

‘삼천포’는 1995년 사천군과 행정통합으로 사천시로 바뀌었지만, 현지에서는 아직도 삼천포가 존재한다. 현지인들은 진주와 인접한 도심을 ‘사천’으로, 바닷가에 인접한 남쪽을 ‘삼천포’라고 부른다. 서울에서 삼천리나 떨어져 있다고 해서 붙은 이름처럼 이렇게 먼 남쪽 시골에도 FTA가 영향을 미치고 있다. 한·미 FTA 이후 미국 수출 바람이 불고 있기 때문이다.

글 | 우종국 기자 사진 | 김기남 기자



‘삼천포’를 잘 모르는 사람이라도 ‘삼천포로 빠진다’라는 말은 알고 있다. 잘 나가다가 엉뚱한 곳으로 빠진다는 뜻이다. 그러나 삼천포는 죄가 없다. 실제 그 말의 유래는 ‘원래 가려던 길이 아니었는데, 경치가 너무 아름다워 차기도 모르게 삼천포로 가고 있었다’는 데서 유래한다.

청해물산이 이곳에 자리를 잡은 이유도 삼천포의 추억과 관련이 있다. 과거 이 지역은 전국에서 쥐포가 가장 유명한 곳이었는데, 쥐포는 쥐치에서 머리·뼈·내장을 제거한 뒤 이를 압축·건조시켜 만드는 것이다. 현재 쥐치는 이곳에서 더 이상 잡히지 않고 있지만, 쥐치를 가공하던 숙련된 인력들의 녹슬지 않은 손재주가 아직 남아 있다. 이들이 지금은 청해물산이 생산하는 냉동고등어를 만들고 있다. 차병호 청해물산 대표는 “숙련공이 고등어의 머리·뼈·내장을 바르는 데 걸리는 시간은 20초”라고 설명했다.

품질을 포기할 수 없어 수출로 활로 찾а

2002년 설립된 청해물산은 수산물 가공 전문업체다. 매

출의 80%를 차지하는 냉동고등어의 경우 국내에서 수확한 고등어의 머리·뼈·내장을 빌라내고 염장을 거친 뒤 진공포장 상태로 냉동되어 판매된다. 고등어 외에 국내산 굴비·삼치·임연수(임연수만 수확량 감소로 수입산 사용) 등을 판매하고 있으며, 최근 해외수출에 나서면서 다른 수산물 업체들의 의뢰를 받아 수출대행까지도 하고 있다. 지난해 매출액은 47억 원, 직원 수는 40여 명이다. 2011년 매출은 66억 원으로, 2012년에 매출이 감소했지만, 수출은 2011년 2,000달러에서 2012년 18만 5,000달러(미국: 16만 달러, 호주: 2만5,000달러)로 무려 90배 이상 늘었다.

수치에서 보듯 청해물산은 매출감소를 만회하기 위해 적극적으로 해외 수출을 타진하고 있다. 가장 큰 이유는 차병호 대표의 고집스런 소신 때문이다. “경쟁자들이 모방품과 저가 경쟁으로 치고 들어오는데, 절대 품질을 포기할 수 없기 때문”이라는 것이 이유다. 기관사·냉동사(어선)·수산물 중개인 등 수산 경력 30년 이상의 차 대표는 지금도 자갈치시장 중매인으로 직접 나설 정도

로 수산물에 대해서만큼은 내로라 하는 전문가다.

청해물산은 지금도 기계 대신 모든 가공을 사람 손으로 대신하고 있다. 자동화를 도입하면 생산성은 늘지만, 수작업만큼의 맛을 살리지 못하기 때문이다. “고등어를 기계에 넣으면 고정을 위해 어느 정도 힘이 가해지는데 이 때 조직세포가 퍼져버립니다. 냉동해 놓으면 이런 차 이를 모르는데, 집에서 구워 보면 기계에 들어갔다 나온 생선은 살이 퍼져 버립니다”라고 차 대표는 설명했다. 수작업으로 인한 효율성의 문제는 숙련공의 훈련과 후생복지로 통해 해결했다. 앞서 설명했듯 수작업으로 한 마리 손질에 걸리는 시간은 20초가량으로 그 시간이 넘으면 사람의 체온으로 생선의 신선도가 떨어질 수 있다. 또 직접 사람이 눈으로 보고 사이즈를 분류해야 하므로 눈썰미도 키워야 한다. 숙련도가 중요하기 때문에 급여는 웬만한 중소기업보다 높은 편이다. 외국인 노동자들의 임금도 내국인 못지 않으며 기숙사까지 제공하고 있다. 소금 또한 천일염을 1년 이상 보관하며 간수를 뺀 뒤 사용해 맛의 차별화를 이뤘다.

한·미 FTA 이후 미국 유통업체의 관심 커져

이 정도 정성이 들어가니 가격 때문에 품질을 포기하기는 쉽지 않은 일이다. 청해물산은 3년 전부터 수출시장을 모색하기 시작했다. 한국농수산식품유통공사(aT),

경상남도 등의 도움을 얻어 국제식품 박람회에 참가해 바이어를 찾으려다녔다. 2011년 시작한 수출은 2012년 크게 늘었고, 올해는 더욱 늘어날 것으로 기대된다. 특히 지난해 한·미 FTA 발효 이후 미국 시장에 집중하고 있는데, 수산물들의 관세가 인하되면서 미국 식품 유통업자들이 한국으로 눈을 돌리게 된 것도 기회다.

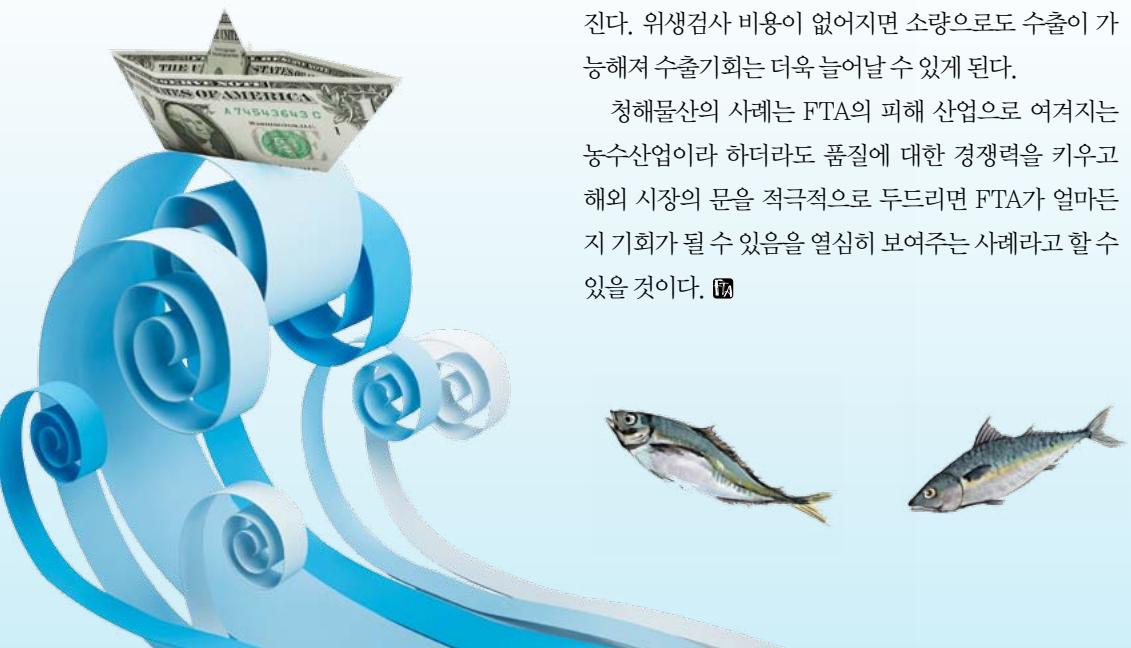
냉동고등어(HS코드: 0303.74)의 경우 한·미 FTA 이전부터 무관세 수출품이었지만, 대신 어패류 등 청해물산이 수출을 대행해주는(간접수출) 품목들에서 관세 인하가 이뤄져 바이어들과의 꾸준한 거래가 가능해졌다. 냉동고등어는 한국이 FTA를 맺은 아세안, 인도에서는 수출 시 5~12.5%의 관세가 인하되어 있어 새로운 기회가 될 수 있다.

청해물산은 미국 수출을 일회성이 아닌 지속적인 거래로 만들기 위해 현지 에이전트와의 계약까지 맺쳤다. “중소기업이 해외에서 자리 잡으려면 홍보·마케팅 등 현지 프로모션이 중요하다. 비용이 발생하지만 지속적으로 현지 바이어 발굴을 위해 필요하다”고 차 대표는 설명했다. 꾸준히 미국 시장의 문을 두드린 결과 올해 청해물산에 좋은 소식이 도착했다. 올해 8월 예정으로 미국 식품의약국(FDA)의 실사 통보를 받은 것이다. 국내 수산물 수출업체 중 최초다. 실사 후 FDA 인증을 받게 되면 7년 동안 미국 수출 시 위생검사 없이 통관이 가능해진다. 위생검사 비용이 없어지면 소량으로도 수출이 가능해져 수출기회는 더욱 늘어날 수 있게 된다.

청해물산의 사례는 FTA의 피해 산업으로 여겨지는 농수산업이라 하더라도 품질에 대한 경쟁력을 키우고 해외 시장의 문을 적극적으로 두드리면 FTA가 열마든지 기회가 될 수 있음을 열심히 보여주는 사례라고 할 수 있을 것이다. ■



경남 사천의 청해물산은 내수 시장의 저가 출혈 경쟁을 피하기 위해 3년 전부터 수출을 모색하기 시작했다. 2011년 수출액 2,000달러는 2012년 18만5,000달러로 크게 늘었다. 청해물산의 사례는 품질을 갖추면 FTA가 위기가 아닌 기회가 될 수 있음을 보여주고 있다.



1

2

‘한·미 FTA 1년, 평가와 전망’ 세미나

‘우려했던 부분 나타나지 않아…활용률은 높여야’

지난 4월 23일 서울 63컨벤션센터에서는 한국경제연구원·대외경제정책연구원 주관으로 ‘한·미 FTA 1년, 평가와 전망’ 세미나가 열렸다. 촉촉한 봄비가 여의도의 벚꽃을 적시는 가운데 최병일 한국경제연구원 원장을 비롯한 통상 전문 경제학자들은 한·미 FTA의 지난 1년과 향후 전략에 대해 심층 토론을 벌였다.

글 사진 | 우종국 기자



FTA의 양대 분야를 굳이 나눈다면 전략과 집행으로 나뉜다. 경제학자들이 FTA의 효과를 다양 한 방법론으로 분석하고 향후의 방향을 제시하는 ‘전략’을 맡는다면, 실질적으로 FTA를 활용하는 중소기업과 이를 지원하는 정부 기관은 ‘집행’으로 볼 수 있다. 지난 3월 ‘집행’ 분야에서 한·미 FTA 1주년을 맞아 성과 분석에 분주했다면, 이후 한 달 동안 경제학자들은 차분하게 그 성과들을 읽을 수 있다. 그 결과가 이날 세미나에서 공개됐다.

개회사를 맡은 최병일 한국경제연구원 원장은 “통상으로 먹고 사는 한국이 2000년대 초반 FTA에 뒤쳐져 있다가 지난 6년 사이 바짝 열심히 해서 FTA에 앞선 국가가 되었다. 일본이 올해 7월부터 TPP 협상에 참여하기로 했고 미국과 EU가 FTA를 추진하고 있는데, 만약 한국이 일찍 서두

르지 않았더라면 지금쯤 어땠을까 생각하니 다행인 한편 경쟁국들의 추격을 가만히 바라만 볼 수 없는 상황”이라고 운을 뗐다. 김상경 대외경제정책연구원 부원장은 “한·미 FTA는 향후 FTA의 규범적 모델이 될 수 있기 때문에 국내뿐 아니라 해외에서도 주의 깊게 보고 있다”고 얘기했다.

이 날 토론에 나선 7명의 교수 및 연구위원들은 공통적으로 “우려했던 농산물 피해와 ISD(투자자-국가 간 소송 제도) 문제, FTA로 인한 내부 갈등은 지난 1년 간 크게 나타나지 않았다”며 “단, 아직 1년 밖에 지나지 않아 좀 더 지켜봐야 할 것”이라는 의견에 공감했다. 그러나 한·미 FTA 1년 간 활용률을 60%대에 대해서는 ‘기대 이상’이라는 의견과 ‘기대 이하’라는 의견이 엇갈렸다.

‘기대 이상’의 의견을 지지한 한 토론자는 “중소기업을 포함한 1년차 활용률은 높았다. 중

소기업과 정부의 노력이 어느 정도 성과를 거둔 것”이라며 “그러나 80~90%대까지 올려야 할 것”이라고 얘기했다. ‘기대 이하’의 의견을 표명한 한 토론자는 “활용률은 대기업과 중소기업을 나눠서 봐야 한다. 대기업은 활용률이 당연히 90% 이상일 것이지만, 그렇지 못한 중소기업들의 활용률을 제고해 신경 써야 한다”는 주장을 펼쳤다.

이시우 명지대학교 경제학과 교수는 “한·미 FTA 1년 사이 기대했던 부분의 성과가 그리 크지 않거나 우려했던 부분이 나타나지 않은 것은 당연하다. 기대와 우려가 지나치게 높아진 면이 있었기 때문이다. FTA는 하나의 정책 ‘수단’에 불과한데, 이것을 ‘목적’으로 오해한 듯하다. 한·미 FTA로만 경제가 해결되는 것이 아니라, 국가 전반적인 성장 전략과 맞물려야 효과가 나타나는 것”이라고 분석했다. ■



지난 4월 23일 열린 ‘한·미 FTA 1년, 평가와 전망’ 세미나는 통상 분야의 내로라하는 국내 저명 경제학자들 10명이 모여 한·미 FTA의 중간점검을 하는 자리였다. 이들은 큰 틀에서는 긍정적인 평가를 내렸지만, 각론에서는 이견을 보이면서 열띤 토론을 벌였다.

5월 1일로 한·터키 FTA 기본협정 및 상품협정이 발효됐다. 이를 앞두고 지난 4월 25일 서울 대한상공회의소 사옥에서는 기업들의 대응 전략을 모색하는 세미나가 열렸다. 주최 층이 놀랄 정도로 많은 기업체 관계자들이 참석해 자리를 빼곡히 매울 정도로 터키는 지금 한국 기업들에게 최고 관심 국가다.

글 사진 | 우종국 기자



이날 세미나는 주한터키대사관, 대한상공회의소, 한국수출입은행이 공동으로 주최했다. 나지 사리바수(H.E. Naci Saribas) 주한 터키 대사는 환영사에서 “한국은 약 5,000억 달러를 수입하는 큰 시장이고, 또한 전 세계적으로 1,600억 달러를 직접투자(FDI)하는 투자국이다. 특히 터키의 동아시아 진출의 관문이 될 것으로 기대한다”고 밝혔다.

차광수 한국수출입은행 해외연구소장 또한 “6·25 참전국으로서 터키와 형제 같은 나라임에도 불구하고 그간 교역량이 많지 않았는데, FTA를 계기로 보다 밀접한 관계가 될 것을 기대한다”고 얘기했다.

세션은 B. 카안 쿠트루르크(Bumin Kaan Kokturk) 주한터키 상무관이 진행한 ‘한·터키 FTA의 주요 내용 및 기대 효과’, 조양현 한국수출입은행

해외경제연구소 유럽팀장의 ‘한·터키 FTA 후 양국 간 산업협력 증진 방안’ 그리고 질의응답으로 이어졌다.

터키는 지리적으로 유럽, 중동, 북아프리카, 러시아로 통하는 관문 역할을 하고 있다. EU와는 관세동맹을 맺고 있으며 현재 EU 가입 협상 중이다. (터키는 2015년 EU 가입을 목표로 하고 있다.) EU 이외의 인근 국가들과는 대부분 FTA를 맺고 있는데, 이스라엘·마케도니아·크로아티아·팔레스타인·모로코·시리아·아제트·알바니아 등과 FTA를 체결했다. 20개 FTA 체결국 중 원거리 국가로는 칠레와 한국이 유일할 정도다.

조양현 팀장은 “터키 인구 8,000만 명을 포함해 터키어와 언어가 거의 비슷한 범터키어 인구가 2억에 이를 정도로 터키는 큰 시장이다. 또한 터키가 맺은 FTA를 통해 인근 지역으로 무관세

수출이 가능해 기업들의 대유럽 전략국이 될 수 있다”고 설명했다.

질의응답 시 국내 대기업 관계자가 “터키에 법 인 설립을 검토 중이다. 어떤 이점이 있는가”라고 물자 쿠트루르크 상무관은 “터키에 한국 기사를 세워 한국의 본사가 수출하는 제품을 자사가 수입하면 관세 인하 효과를 같은 회사가 질 수 있게 된다. 더불어 관세동맹을 맺은 EU와 FTA를 맺은 동유럽, 북아프리카, 중동으로 무관세 수출이 가능해진다”고 답변했다.

한편 이날 기업 관계자들은 섬유, 기차와 같은 자사의 제품이 관세 인하를 받을 수 있는지 여부에 대한 관심이 높았는데, 이에 서울본부 세관 관계자는 “그간 세관의 업무이므로 서울세관으로 찾아오시면 친절하게 상담해 드리겠다”고 설명했다. ■



지난 4월 25일 서울 대한상공회의소에서 열린 한·터키 FTA 세미나에는 터키 대사와 상무관이 참석했고, 상의 회원사 50여 곳에서 참석해 객석을 가득 메울 정도로 한·터키 FTA가 뜨거운 관심사임을 재차 확인시켰다.

수출입 관리 담당

FTA 좀 안다 싶으면 취업 걱정 '뚝'

안다선 HPM글로벌 사원



수출입 관리는 수출 기업에서는 필수적으로 요구되는 업무로, 무역량이 증가 추세인 한국에서는 인력 수요가 점차 늘어날 것으로 보인다. 특히 FTA 체결국이 늘어나면서 무역 실무의 복잡성이 커져 전문성을 갖춘 인력의 필요성은 더욱 커가고 있다.

글 | 우종국 기자
사진 | 서범세 기자

▲ 수출입 관리 업무는 수많은 서류를 꼼꼼하게 챙겨야 하고 내근이 많아 여성에게 적합한 직종으로 꼽힌다.



수출입 관리 담당

FTA 좀 안다 싶으면 취업 걱정 '뚝'

안다선 HPM글로벌 사원

HPM글로벌은 식품 포장재 전문 업체로 지난해 매출 약 250억 원, 직원 수 60여 명의 중소기업이다. 서울 삼성동에 영업본부를, 경기도 화성에 생산시설을 두고 있으며, 내수 판매는 없고 매출의 100%가 수출이다. 인터뷰가 진행된 서울 사무실에는 스낵·양념·애완용 사료·음료 등 수많은 식품 포장재 샘플이 진열되어 있었다. 수출국은 40여 개국으로 아시아 지역(아세안·인도·대만·스리랑카·파키스탄 등)이 40%, 중남미(칠레·페루·온두라스·파테말라·엘살바도르 등)가 30% 비중으로 미국, 유럽(네덜란드·벨기에), 오세아니아(오스트레일리아·뉴질랜드), 아프리카(가나·모리셔스) 등이 나머지를 차지하고 있다.

대학에서 국제무역을 전공한 안다선 씨는 졸업 직후 가방 수입업체에서 1년 간 일한 후 지난 해 9월부터 HPM글로벌에서 근무하고 있다. “무역 직종은 아이템만 다르지 과정은 비슷하기 때문에 경력이 있으면 어느 회사든 이직이 가능하다”는 것이 이 직업의 특징이다. 안다선 씨가 하는 일은 업무서가 계약을 완료한 뒤부터 시작된다. 발주서가 도착하면 바이어의 요구사항을 파악해 선적스케줄을 잡는 등 일정을 관리하고 선적서류를 작성하게 된다. 수출뿐 아니라 원재료를 수입하는 과정을 관리하는 업무도 포함된다. 서류의 종류와

양이 워낙 많고 수출보험 신청·관리까지 해야 하는 등 세심함이 요구된다. 또 지금은 대부분의 업무가 온라인으로 이뤄지고 있어 내근 위주의 직종이다 보니 여성 비율이 높은 경향을 보인다.

한국의 FTA 체결국이 늘어나면서 직접적이고 가시적인 영향을 받는 곳이 바로 수출입관리 부서다. 체결된 FTA마다 원산지 기준, 관세율, 필요한 절차 등이 다 다르다 보니 이에 대한 지식을 갖춘 전문 인력의 필요성이 더욱 높아지고 있다. 안다선 씨는 “저희 회사도 예전에는 해외영업 직원이 수출입 관리 업무까지 직접 다 했지만, 규모가 커지면서 별도의 인력이 담당하게 되었어요. 특히 한·EU FTA, 한·미 FTA 이후 무역의 복잡성이 커지면서 전문 인력이 필요해지는 상황입니다. 저도 매일 FTA 관련 사이트를 들여다보며 정보를 수집하고 있어요”라고 얘기했다.

한편 한국은 현재 호주·뉴질랜드·멕시코·MERCOSUR(남미 4개국)·중미(남미 5개국) 등과 협상재개 여전 조성 중이거나 협상준비·공동 연구 중이다. 이 국가(또는 경제공동체)들과 FTA가 체결되면 HPM글로벌은 아프리카의 가나·모리셔스를 제외한 대부분의 수출국이 FTA 체결국이 된다. “수출의 99%가 FTA 무역이 되는 것”이라고 안다선 씨는 덧붙였다.

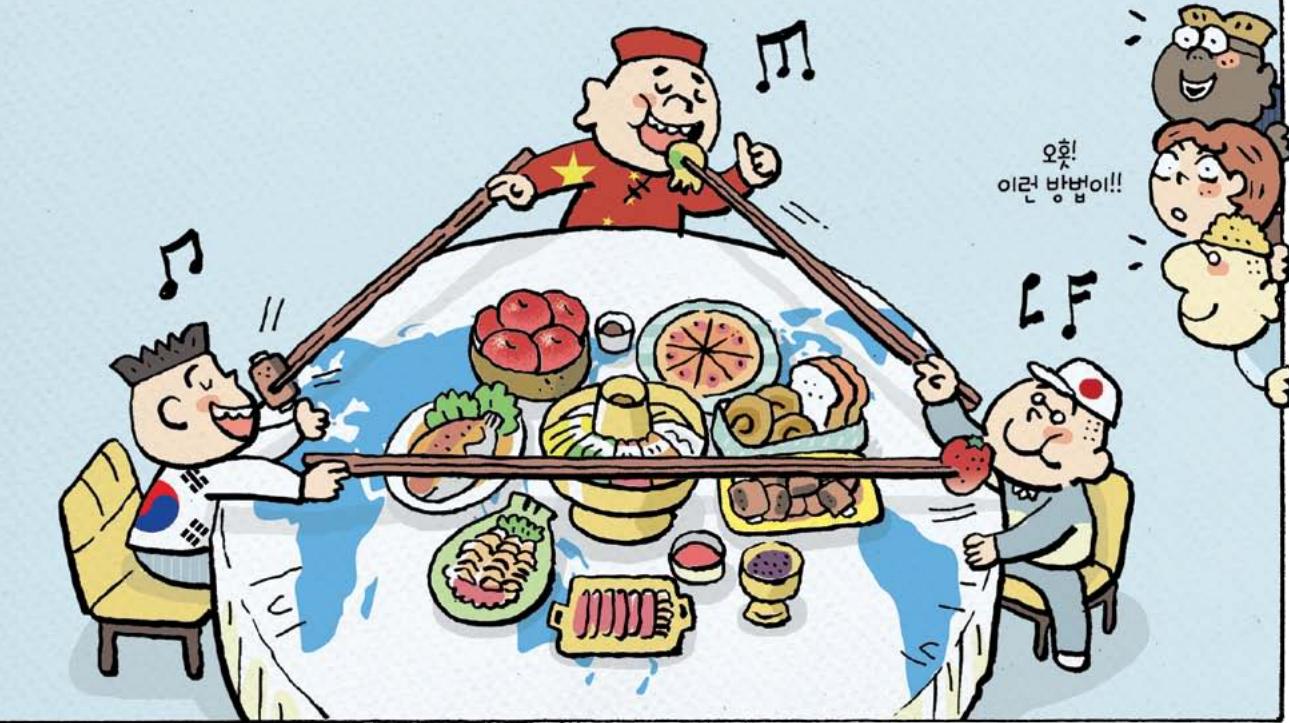
안종만

행복한 식탁

양국간 교역에서 승자와 패자는 없습니다.



모두가 win-win하는 교역! FTA에서는 모두가 승자입니다.



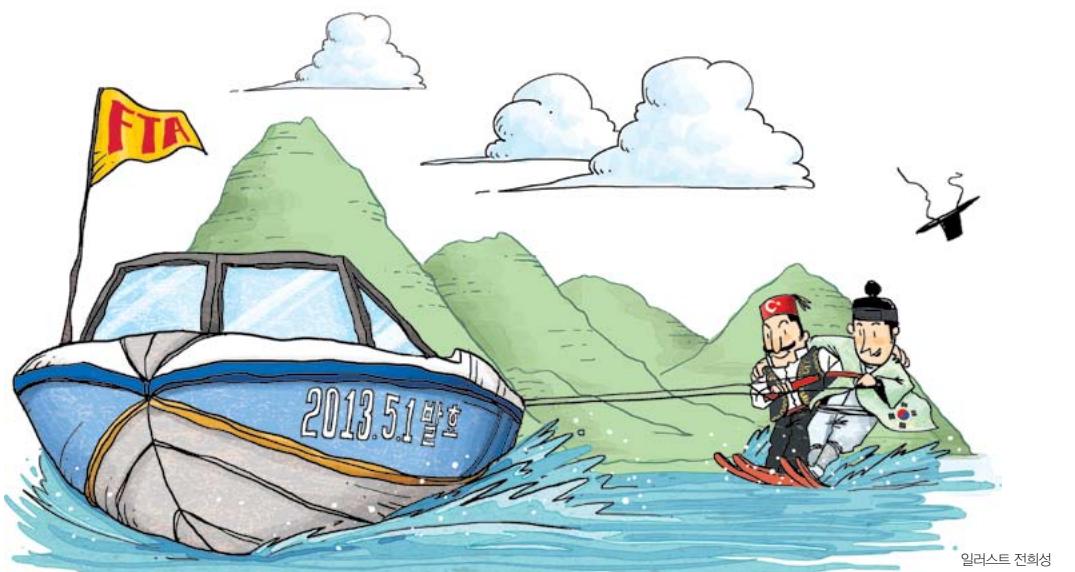
한·중·일 FTA로 동아시아 경제권의 경쟁력이 커집니다.

한·터키 FTA의 주요 협정 내용과 활용 방안

일본·중국보다 앞선 FTA... 상품 선점 효과 극대화해야

터키는 FTA를 체결한 우리나라뿐만 아니라, 세계가 주목하는 시장이다. NEXT-11, MIKT, VISTA, CIVETS 등 주요 기관들이 꼽은 유망 시장 리스트에 모두 터키가 포함될 정도이다. 이처럼 주목 받는 신흥시장과 FTA를 체결한 만큼, 그 효과에 대한 관심도 상당하다. 특히, 협정 내용을 보면 개방폭이 넓어 수출확대를 크게 기대할 수 있다.

글 | 명진호 한국무역협회 국제무역연구원 수석연구원



일러스트 전희성

한·터키 FTA 상품협정 양허안을 보면 상당히 큰 폭의 개방 내용을 포함하고 있다. 양국은 수입액 기준으로 FTA 발효 후 10년 내에 거의 모든 품목의 관세를 철폐하기로 규정했다. 우리나라의 10년 내 관세 철폐 비중(수입액 기준)은 99.6%이고, 터키는 100.0%에 달한다. 더욱 주목할 것은 우리 수출 기업의 관심이 큰 공산품의 양 허 내용이다. 터키는 7년 내에 모든 공산품의 관세를 철폐할 예정이다. 이에 따라, 우리나라의 대터키 주력 수출품인 승용차(관세율 10.0%), 합성수지(6.5%), 자동차 부품(3.0~4.5%), TV(14.0%), 염료(6.5%) 등의 터키 측 관세가 2020년까지 모두 철폐돼, 수출에 상당한 도움을 줄 것으로 보인다.

반면에 우리의 경쟁력이 상대적으로 약한 농수산물의 경우 쌀·쇠고기·돼지고기·고추·마늘·양파·포도·명태·전복 등 주요 농수산물 795개 품목이 양허제외로 분류되어, 수입에 미치는 영향은 미미할 것으로 전망된다.

원산지 기준, 한·EU FTA와 같거나 완화돼

한·터키 FTA의 관세 혜택을 우리 기업들이 실제 활용하기 위해 가장 중요한 것이 바로 원산지 규정과 절차이다. FTA를 적용 받기 위해 충족해야 하는 원산지 기준은 어떠한지, 그 절차는 어떠한지 면밀하게 검토할 필요가 있는 것이다.

기본적으로 한·터키 FTA의 원산지 규정은 협상 과

정에서부터 EU와 터키가 관세동맹이라는 점이 고려되어 진행되었다. EU와 터키가 관세동맹인 만큼 우리와의 FTA에서 동일한 원산지 규정을 갖추도록 배려한 것이다. 이 같은 특성 때문에 한·터키 FTA의 원산지 규정은 대부분 한·EU FTA와 동일한 품목별 원산지 기준을 채택하고 있다. 다만, 일부 품목에 대해서는 한·EU FTA 보다 완화된 원산지 기준을 채택하거나 원산지 기준의 예외 쿼터를 마련해 업계의 부담을 덜어주었다.

이처럼 원산지 기준이 한·EU FTA와 상당 부분 동일하지만, 원산지증명서를 작성하는 방식은 다르다는 점에 주목할 필요가 있다. 한·EU FTA는 원산지증명서 작성 방식에 대해 자율증명 방식을 채택하고 있지만, 작성 주체는 인증수출자로 한정하고 있다. 하지만 한·터키 FTA는 작성 자격에 제한을 두지 않고, 수출자가 자유롭게 작성할 수 있도록 했다. 작성 방식은 특정한 양식을 두지 않고 인보이스, 인도증서, 그 외의 상업서류에 수출자가 한·터키 FTA의 원산지 신고서 문안을 작성하는 것으로 갈음하고 있다.

무역구제 조건 강화로 남용 방지 효과 기대

한·터키 FTA는 양자세이프가드, 반덤핑관세, 상계관세 조치 등 무역구제에 대해서도 실질적으로 우리 기업에 많은 도움을 줄 것으로 보인다. 터키는 무역구제 조치를 많이 발동하는 국가 가운데 하나로, 우리 기업들이 이에 노출될 우려가 큰 것이 현실이다. 하지만 한·터키 FTA를 통해 반덤핑 조사 개시 15일전 사전 통보 등 한·EU FTA와 동일한 수준의 무역구제 조건을 마련했다. 또한 반덤핑 계산 시 제로잉 금지, 양자세이프 가드 발동 시 조치기간을 줄이고, 동일 상품에 대한 재발동 금지, 조치 존속기간을 협정 발효 이후 10년 내로 줄이는 등 한·EU FTA보다 조건을 더욱 강화해 무역구제 조치 남용에 대한 부담을 줄였다.

이번에 발효된 한·터키 FTA는 기본협정과 상품협정 만을 대상으로 하고 있다. 양국은 상품협정이 발효된 직후 서비스·투자 협상을 개시해 1년 이내의 협상 타결을 목표로 하고 있다. 터키 시장에 직접 진출한 우리 기업이

한·터키 FTA 양허 수준 비교

(단위: 개, %, 백만 달러)

양허단계	한국 양허				터키 양허			
	품목수	비중	수입액	비중	품목수	비중	수입액	비중
즉시	9,559	80.5	296.4	82.5	7,868	65.0	2,064	53.8
3년	200	1.7	14.4	4.0	350	2.9	338	8.8
5년	434	3.7	25.4	7.1	975	8.1	588	15.3
7년 비선형*	—	—	—	—	4	0.0	169	4.4
7년	150	1.3	2.7	0.8	869	7.2	676	17.6
10년	609	5.1	18.8	5.2	801	6.6	1.7	0.0
(10년내 소계)	10,952	92.2	357.8	99.6	10,867	89.8	3,837	100.0
관세감축(RD)**	134	1.1	0.2	0.1	175	1.4	0.0	0.0
양허제외	795	6.7	1.2	0.3	1,060	8.8	0.2	0.0
총합계	11,881	100.0	359	100.0	12,102	100.0	3,837	100.0

자료: 산업통상자원부

*품목수는 HS 10단위 기준, 수입액은 2007~2009년 평균 수입액 기준.

* 7년 비선형은 발효 초기에 관세 삭감폭을 크게 하는 방식으로, 매년 관세를 동일하게 철폐해 가는 균등 철폐 방식과 구분.

** 양허 스케줄 비교란에 적시된 감축 관세율 적용.

협정별 FTA 원산지증명서 발급기준 비교

협정상태	칠레	ASEAN	EFTA	인도	미국	EU	터키
증명방식	자율증명	기관증명	자율증명	기관증명	자율증명	자율증명	자율증명
증명주체	수출자	발급기관	수출자	발급기관	생산자, 수출자, 수입자	인증수출자	수출자
증명서 유효기간	2년	6개월	1년	1년	4년	1년	1년
증명서식	통일 증명서식	통일 증명서식	승품장 등 상업서류	통일 증명서식	자율 증명서식	승품장 등 상업서류	승품장 등 상업서류
사용언어	영어	영어	영어	영어	영어, 한국어	영어, 한국어	영어, 한국어

자료: 산업통상자원부, 관세청, 한국무역협회

많고, 향후 진출이 확대될 전망도 큰 만큼 이러한 현실을 반영해 협상을 진행할 필요가 있다.

터키는 기본적으로 EU와 관세동맹을 체결한 뒤부터 EU가 체결한 FTA 국가들을 대상으로 FTA를 추진하고 있다. EU를 제외하면 발칸반도·동유럽·북아프리카 등의 소규모 국가가 대부분이다. 한·터키 FTA는 터키가 아시아와 체결한 최초의 FTA이자 제조업 경쟁력이 큰 국가와 맺은 최초의 FTA이기도 하다. 일본, 중국 등의 제조업 경쟁 국가들은 터키와 현재 FTA 협상도 개시하지 않은 만큼 상당기간의 선점효과가 기대된다. 때문에 이미 발효된 상품협정의 선점효과를 극대화 하는 것이 중요한 과제라 할 수 있다. ■

한·터키, 교역·투자 현황과 FTA의 경제적 효과

잠재력·입지·산업 구조에서 '완벽 파트너'

일반적으로 포스트-브릭스(post-BRICS) 시장은 인구·자원·구매력 및 거대시장과의 인접성 등 신흥시장으로서의 잠재력을 갖춘 국가들이 포함되는데, 터키는 지정학적 중요성, 시장잠재력, 거대시장 인접성 등 유망시장 조건을 두루 갖추고 있어 포스트-브릭스군에 빠짐없이 언급되는 국가이다.

글 | 이철원 대외경제정책연구원 유럽팀 전문연구원



터키는 유럽과 아시아 대륙을 잇는 전략적 요충지에 위치하고 있고 인구 8,069만 명(CIA, 2013년 7월 추정치)에 달하는 자체 시장규모를 가지고 있는 잠재력이 큰 시장이며, 세계 최대의 구매력을 보유하고 있는 EU시장을 배후에 두고 있다. 특히, 2000년대에 들어 글로벌 경제 침체 직전까지 7%대 이상의 고성장을 시현하였으며, 비교적 잘 갖추어진 인프라와 양질의 노동력을 확보하고 있다. 2008~09년에는 글로벌 금융위기의 여파로 경제 성장세가 주춤했으나 2010~11년에는 다시 8% 이상의 고성장세를 시현하였으며, 2012년에도 유럽재정위기의 여파로 다소 둔화되었으나 3%에 가까운 경제성장세가 유지된 것으로 추정된다.

EU와는 1995년 관세동맹을 체결하여 대부분의 제품이 무관세로 수출되고 있고, 현재 EU 가입 협상이 진행

중에 있다. 또한, 이슬람국가로서 유일하게 나토회원국인 터키는 중앙아시아 국가들과도 언어·종교·문화적 유대가 긴밀하여 중동, 아프리카 및 중앙아시아 시장진출 거점으로 활용될 수 있는 가능성이 매우 높다.

한국에게는 잠재력 큰 미개척지

이러한 신흥시장으로서의 중요성 외에도 터키는 1950년에 벨빌한 한국전에 참전하는 등 지난 50년간 한국과 지속적인 우호관계를 유지해왔다. 그러나 양국의 교역·투자 등 경제협력 현황은 아직 기대에 미치지 못하는 수준이다. 이를 달리 표현하면, 현재 양국간 교역과 투자규모는 양국의 경제규모에 비해 매우 미흡한 수준에 머물러 있어 향후 양국간 교역과 투자 및 경제협력의 확대 가능성에 있어 큰 잠재력을 갖고 있다고도 할 수 있다.

양국간 교역은 꾸준히 증가하고 있고 최근 증가폭이 크게 확대되어 2007년 40억 달러 돌파 이후 2011년에는 50억 달러를 초과하여 거의 60억 달러에 육박하였으나, 2012년 기준으로 한국의 수출에서 터키가 차지하는 비중은 전체의 0.83%, 수입에서 차지하는 비중은 0.13%에 불과하다. 또한 터키는 한국의 26대 수출국이며, 53대 수입국이다. 한국의 대터키 투자도 최근 크게 증가하여 2012년 말 기준으로 총 신고건수 297건에 투자금액이 8억 9,881만 달러에 이르렀으나, 한국의 해외직접투자에서 터키가 차지하는 비중은 아직 매우 낮아 투자금액 기준으로 전체의 0.4%에 불과하다.

인구 8천만 시장과 지리적 확장성에서 매력적

이 같은 상황에서 한·터키 FTA 발효는 아직 실현되지 못하고 있는 양국의 경제협력 잠재력을 극대화시킬 수 있는 돌파구가 될 수 있다. 한·터키 FTA 발효와 함께 터키 외의 경제협력 증진을 통해 기본적으로 다음과 같은 세 가지 측면의 경제적 효과가 기대된다.

첫째, 터키 자체의 시장잠재력 활용을 들 수 있다. 즉, 터키는 우수한 저임의 노동력을 가지고 있을 뿐 아니라 인구의 50% 이상을 젊은 층이 차지하는 인구 구성을 가진 성장 잠재력이 큰 시장이며, 규모면에서도 EU 국가 중 독일에 이어 두 번째로 큰 인구 8,069만 명의 거대시장으로 매우 매력적인 유망시장이다.

이러한 터키 내수시장에서의 수요 지향적인 접근방법 중 하나로 터키가 추진하는 주요 경제개발 사업에 참여함으로써 양국간 산업별 협력을 모색할 수 있다. 터키 정부

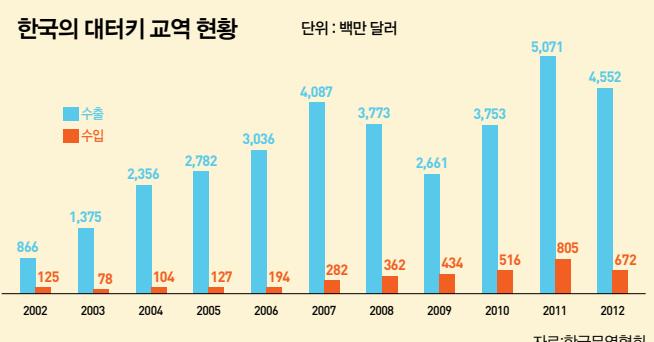
는 제9차 7개년 경제개발계획(2007~13년)과 중기경제개발계획에서도 국가경쟁력 제고를 최우선과제로 선정하였다. 경제개발계획에서 나타난 국가차원의 중점적인 추진과제는 에너지·교통 인프라 개선, 정보통신기술 확산 및 자동화도입, 노동시장·교육시스템 개선 및 노동시장과 교육시스템간의 연계성 제고, 낙후지역 개발 및 공공투자 개선, 전자정부 효율성 및 서비스 확대 등으로 요약된다. 이밖에도 터키는 원전 및 재생에너지 등 새로운에너지원 개발에 주력하고 있는바, 이 분야에서의 양국간 협력 잠재력도 충분하다.

둘째, 주변시장 진출 거점으로 활용 가능하다는 점을 들 수 있다. EU라는 거대시장과의 인접성과 함께 터키 내 양질의 우수한 노동력으로 인해 터키는 유럽의 새로운 제조업 기지 역할을 담당할 가능성을 충분히 보여주고 있다. 또한 문화·언어·종교적 유대가 강한 중앙아시아의 터키계 신흥국 및 인근 발칸·카프카스·중동·러시아 등에서 사업기회를 모색하는 투자자에게 터키는 관문 또는 거점으로 활용될 수 있다. 터키는 주변 20여개 국가와 자유무역협정을 체결하고 있으며, 주도적으로 중동과 아프리카 국가와도 추가 협정체결을 추진하고 있다.

마지막으로 주변 유망시장인 중앙아시아·중동·러시아 등에 대해 터키와 공동 진출하기 위해 양국의 상호보완성에 바탕을 두어 전략적 동반자 관계를 형성하고 이를 활용하는 것이다. 즉, 한국의 기술과 자본에 터키의 노동력과 이미 이들 지역시장에 형성된 사업기반 등을 활용할 경우, 건설부문을 비롯하여 다양한 분야에서 공동 진출이 가능할 것으로 보인다. ■



한국의 대터키 교역 현황



FTA 피해보전직접지불금 첫 발동

한우·한우송아지 선정…농가 피해 최소화 추진

FTA 무역의 목적은 경쟁 우위의 산업을 육성해 국가의 경쟁력을 키우는 것이다. 이 과정에서 경쟁력을 갖춘 산업 중심으로 재편되는 구조조정을 거치게 되는데, 이 때 피해를 최소화하고 이해 당사자들의 합의를 잘 이끌어 내는 것이 중요한 과제다. FTA 피해보전직접지불금은 이러한 국내산업의 원활한 구조조정을 도와주는 제도 중의 하나다. 글 | 이진원 기자

4월 29일 농림축산식품부(장관 이동필)는 올해 FTA 피해보전직접지불금 및 폐업지원금 지원 대상 품목으로 한우와 한우 송아지 선정했다.

FTA 피해보전직접지불제도는 '자유무역협정 이행에 따른 농어업인 등의 지원에 관한 특별법'에 따라 FTA 이행에 따른 수입 증가로 국산 농산물 가격이 일정 수준(90%) 이하로 하락할 경우 하락분의 일정 부분(90%)을 보전하는 제도다. 폐업지원제도 역시 같은 법에 따라 FTA로 수입량이 급증해 피해를 입은 농가가 폐업할 경우 3년간의 순수익을 지원하는 제도다.

FTA 피해보전 지원 대상 품목은 '자유무역협정 이행에 따른 농어업인 등 지원센터(이하 '지원센터')'의 조사·분석 결과를 토대로 위원회의 심의를 거쳐 선정되는데, 피해보전직접지불금의 경우 지원센터의 2012년도 수입 물량과 국내 가격에 대한 조사·분석 결과, 한우와 한우 송아지가 발동 요건을 충족한 것으로 나타났다.

5월 중 고시·신청 시작…12월까지 지급 예정

2004년 한·칠레 FTA를 계기로 피해보전직접지불금제도가 도입된 이후 발동요건을 모두 충족하여 지원대상 품목이 나온 것은 이번이 처음이다. 이 같은 결과는 2011년 이후 한·EU 및 한·미 FTA 보완대책을 마련하면서 피해보전직접지불금 발동 요건을 완화한 데 따른 것으로 분석된다. 구체적으로 살펴보면, 발동요건 중 가격요건은 '직전 5년간의 평균가격의 80% 미만으로 하락'에



2004년 한·칠레 FTA를 계기로 도입된 피해보전직접지불금제도의 첫 지원 대상 품목으로 한우 및 한우 송아지가 지정됐다.

서 '85%(2011년 7월 21일 개정)', '90%(2012년 1월 17일 개정)'로 점차 완화됐다.

아울러, FTA지원위원회는 한우(송아지 포함)를 폐업지원금 지원 대상 품목으로 결정했다. 현행 법령상 피해보전직접지불금 지원 대상 품목을 폐업지원 대상 품목으로 선정토록 하고 있는 규정을 고려한 조치이다. 폐업지원 대상은 사육중인 비육우, 번식우, 송아지 등

한우를 전부 폐업한 경우에 한하기로 했다.

농식품부는 5월 중에 선정된 품목을 고시하고, 해당 농가의 신청을 받아 일선 지자체의 조사·심사를 거쳐 늦어도 12월까지 피해보전직접지불금과 폐업지원금을 지급할 예정이다. 다만, 피해보전직접지불금은 WTO 농업협정에 의해 정해진 보조금의 한도를 넘을 수 없기 때문에, 지급 단가 및 예산 소요액은 농업인의 신청을 받아 지급 신청 총액을 파악한 후 10월경에 위원회 심의를 거쳐 최종 확정하게 된다. ■

피해보전직접지불금 발동 요건 (3가지 요건 동시 충족 시 발동)

- ①총수입량이 기준총수입량(직전 5년(2007~2011년) 수입량 중 최고·최저를 제외한 3년간의 평균수입량)을 초과
- ②협정상대국 수입량이 기준수입량(직전 5년(2007~2011년) 수입량 중 최고·최저를 제외한 3년간의 평균수입량×수입피해발동계수)을 초과
- ③평균가격이 기준가격(직전 5년(2007~2011년) 가격 중 최고·최저를 제외한 3년간의 평균가격×0.9) 미만으로 하락



FTA 활용 사례 분석

컨설팅 후 수입 관세 10%, 수출 관세 20% 절감

날치알을 수입해 맛과 향을 가미한 뒤 캐비어 가공품(캐비어 대용물)으로 수출하는 A수산은 FTA를 활용하기 위해 FTA무역종합지원센터의 문을 두드렸다. A수산의 경우 FTA 활용을 통해 가격경쟁력이 생긴 수출국으로 영업을 집중하면서 수출이 증가한 사례다.

글 | 이용만 FTA무역종합지원센터 관세사



A수산의 FTA 활용 사례

품목 캐비어 대용물
HS코드 1604.32

한·아세안 FTA 원산지 기준 4단위 세번변경기준 또는 부가가치 40% 이상

사례 1 날치알로 수입 시

날치알
1604.32
동일한 세번으로
역내산 인정 불가

캐비어 대용물
1604.32

사례 2 냉동어란으로 수입 시

냉동어란
0303.90
세번 변경으로
역내산 인정

캐비어 대용물
1604.32

같은 날치알이라도 자궁막을 제거하지 않고 수입하면
냉동어란으로 HS코드가 변경됨

A수산이 판매하는 캐비어 가공품은 엄밀히 말하면 캐비어는 아니다. 캐비어는 철갑상어의 알을 말하는데, 생산량이 많지 않고 가격이 비싸 일반인이 쉽게 맛보기 어려운 품목이다. 대신 가격이 저렴한 날치알을 이용한 캐비어 대용물이 널리 판매되고 있다. 시중의 '계맛살'이 비싼 게살 대신 막대살에 향을 침가해 만들어지는 것과 비슷하다. 국제적으로도 캐비어 대용물은 HS코드 1604.32(caviar substitutes)로 존재하는 품목이다. A수산은 페루에서 날치알을 수입해 향과 색상을 첨가한 캐비어 대용물을 미국, 영국, 태국 등으로 수출하고 있었다.

수출의 경우 한·EU FTA에서의 원산지 기준은 '01류로부터 생산된 것. 단 03류에 해당되는 재료는 역내산이어야 한다(16류 전체에 해당)'였다. EU로 수출 시 관세율은 기준 20%에서 한·EU FTA 발효 이후 매년 5%씩 인하돼 2014년 7월에 완전철폐될 예정이다. 원재료인 날치알의 경우 자궁막과 함께 수입하면 HS코드 0303.90인 '냉동어란'이 되고, 자궁막을 제거하고 수입할 경우 HS코드 1604.32인 '캐비어 대용물'이 된다. 1604.32(16류)를 적용할 경우 '01류로부터 생산된 것'을 충족시키지 못하고, 3030.90을 적용할 경우 '03류에 해당되는 재료는 역내산'이라는 원산지 기준을

충족시키지 못하게 된다. 한·미 FTA의 경우 FTA 이전부터 수출 세율이 0%로 FTA 활용의 실익이 거의 없는 상황이었다.

한·아세안 FTA의 경우 원산지 기준은 '4단위 세번변경기준 또는 부가가치 40% 이상'으로, 원산지 기준을 충족하면 20%의 관세를 내지 않아도 되었다(즉시칠폐 대상). A수산은 원재료를 자궁막을 포함한 채 수입하거나(0303.90-냉동어란), 아예 날치 자체를 수입(0303.41-냉동날치)하면 원산지를 충족할 수 있었다. 현재 A수산은 관세인으로 혜택을 받지 못하는 유럽 대신 아세안으로만 수출을 진행하고 있다.

한편 수입의 경우 날치알(HS코드: 0303.90 냉동어란)의 일반(WTO 회원국 대상) 수입 관세율은 10%다. 페루의 경우 2011년 한국과 FTA가 발효되어 매년 2%씩 관세가 인하돼 올해 수입관세는 4%다. 2015년부터 0%가 될 예정이다. 그러나 2004년 발효된 칠레에서 수입할 경우 관세율 0%로 즉시 수입 비용을 줄일 수 있었다. 페루가 수산물 수출을 많이 하는 국가로 물량 확보가 용이한 장점이 있지만, A수산은 이후 수입선을 칠레로 바꾸면서 수입관세를 내지 않아도 되었다. ■

알로에 음료(HS코드: 2202.90)의 원산지 기준(한·EU FTA)

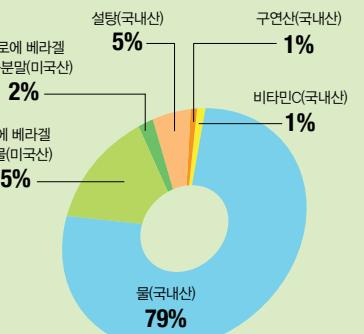
다음 각 호에 모두 해당하는 것에 한정한다.

- ① 모든 호(그 제품의 호는 제외한다)에 해당하는 재료로부터 생산된 것
- ② 해당 물품의 생산에 사용된 제17류에 해당하는 모든 비원산지재료의 가격이 해당 물품의 공장도가격의 30%를 초과하지 아니한 것
- ③ 해당 물품의 생산에 사용된 제2009호의 모든 과일주스(파인애플, 라임 또는 자몽의 것은 제외한다)는 원산지일 것
- ④ 제1211.20호 및 제1302.19호의 모든 사용재료는 체약당시국에서 완전생산된 것



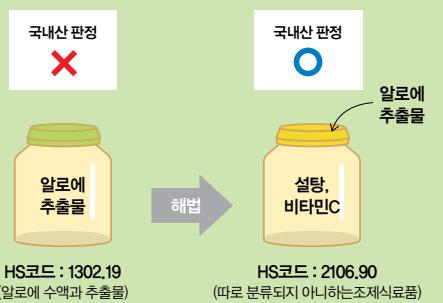
→ 4단위 세번변경기준 (단, 알로에 추출물은 국내산이어야 한다)

A사 음료의 구성성분 및 원산지



▶ 알로에 베라겔 추출물 · 추출분말(HS코드: 1302.19)이
미국산으로 최종제품의 역내산 판정 불가

A사 음료의 구성성분 및 원산지



- ▶ 알로에 추출물을 직접 수입하지 않고 세번이 다른 재료에 혼합해 수입한다.

근거 HS관세율표 해설서

- 제1302호: “식물성 추출물을 함유하는 향미료를 기한 시럽은 제2106호에 분류”
 - 제2106호 B-7: “비알코올성 조제품으로서, 음료제조용에 사용되는 것은 제1302호의 식물성추출물에 유산, 주석산, 구연산, 인산, 보존제, 발포제, 과실 주스 등을 합성함으로서 얻는다”
 - 제2106.90-9070호(HSK)에 “알로에로 한 조제품” 특개
 - ➡ 설탕과 비타민C에 알로에 추출물을 혼합한 해당 재료는 2106.90-9070(HSK)로 분류된다.

실전 FTA 활용 노하우 – HS코드 변경으로 역내산 인정받기

‘알로에 추출물’ 대신 ‘알로에 섞은 시럽’을 수입하라

식품의 경우에는 완제품 또는 구성 성분 중 일부가 완전생산기준을 충족하여야만 역내산으로 인정되는 경우가 많다. 현재 상태로 역내산 판정을 받지 못하는 경우라도 품목분류의 구성 체계를 잘 이해한 후 활용한다면 큰 비용 또는 구조의 변화 없이도 역내산 인정을 받을 수 있다.

글 | 고태진 관세법인 한림 대표관세사



FTA 활용에 있어 가장 중요하면서 간과하기 쉬운 부분이 있다. FTA 특혜 관세 혜택 여부를 결정하는 제품과 원재료에 대한 HS코드 관리다. 상품의 성분 조성을 조금만 변경해 HS코드 관리를 신경쓰다면 역외산으로 판정되어 FTA 특혜 혜택을 누리지 못했던 상품도 역내산으로 전환시켜 FTA를 충분히 활용할 수 있다. 음료수 사례를 통해 이해해보자.

최초엔 수입산 ‘알로에 추출물’로 역내산 판정 불가

우리가 보통 음료수라고 치칭하는 것은 HS코드 2202.90으로 분류된다. 흔히 시판되고 있는 알로에 캔음료가 여기에 해당된다. EU 국가의 바이어는 수출계약에 앞서 FTA 원산지증명서를 요구하였다. 한·EU FTA에서의 원산지결정기준부터 살펴보면 '모든 호의 재료로부터 생산. 다만, 그 제품의 호의 것은 제외되며, 사용된 제1211.20호(인삼)와 제 1302.19호(식물성의 수액과 추출물)의 모든 재료는 완전획득되어야 한다' 즉 4단위 세번변경기준을 채택하도. 음료수를 구성하고 있는 성분 중 '인삼'과 '알로에 수액과 추출물(extract)' 등은

원산지가 역내산이어야 한다는 규정이다. 해당 세번은 9%이던 수출관세가 한·EU FTA 이후 즉시 철폐됐다.

그런데 문제의 알로에 캔음료의 성분을 살펴보면 물(한국산)이 79%로 가장 많고, 이어 알로에 베라겔 추출물(미국산) 15%, 알로에 베라겔 추출분말(미국산) 2%, 구연산(한국산) 1%, 설탕(한국산) 5%, 비타민C(한국산) 1%로 구성되어 있다. 여기서의 쟁점은 ‘알로에 베라겔 추출분말’ 등의 HS코드가 ‘알로에 수액과 추출물(extract)’로 분류되는 HS1302.19로 되는지 아니면 ‘파로 분류’

되지 아니하는 조제식료품'이 HS2106.90이지에 대한 판단이다.

왜냐하면 HS1302.19호에 분류가 된다면 미국산인 본 성분으로
인해 완전생산을 조건으로 하는 원산지결정기준에 부합하지 않기
때문에 원산지는 역외산으로 판정이 되며 FTA특혜를 누릴 수 없
게 된다. 반면 HS2106.90호로 분류가 된다면 결정기준을 충족하
여 FTA 특혜를 향유할 수 있게 되다.

그러나 아쉽게도 상기의 품목은 품목분류위원회에서 제1302.19호로 결정되어 특혜관세 혜택을 받을 수 없는 것으로 결정이 났다. 관세율표 해설서 제1302호 (A)에 따르면 “본래 물질의 성질을 변화시키지 않은 성분의 물질을 첨가하여도 이호에 분류하는데 영향을 미치지 아니한다”라고 규정되어 있다. 알로에 베라겔 추출분말이 말토덱스트린 및 구연산을 첨가하였더라도 이는 단순한 보존제의 첨가에 의하여 좌우 되지 아니한다는 일반적인 기준에 비추어 조제품으로 볼 수 없다는 결정이다.

HS코드 규정 잘 살펴보면 방법이 보인다

그렇다면 이러한 경우 본 음료수가 FTA 특혜를 누릴 수 있도록 고안해 보자. 미국에서 수입하는 알로에 베라겔 추출물과 분말을 그 상태대로 수입하지 아니하고 이를 음료수 전체 구성성분에서 5%와 1%로서 비교적 소량을 차지하고 가격 구성비로도 크지 않은 설탕과 비타민 C를 수입할 당시에 첨가하여 수입을 한다면 이는 알로에 수액과 추출물이 아닌 조제식료품에 해당되어 제2106.90호에 분류가 가능할 것이다.

즉, HS 관세율표해설서 제1302호 내용에 의하면 “식물성 추출

물을 함유하는 향미료를 가한 시럽은 제2106호에 분류”도록 되어 있고, 동 해설서 제2106호 (B)항의 (7)에 “비알코올성 조제품으로서, 음료제조용에 사용되는 것은 제1302호의 식물성 추출물에 유산, 주석산, 구연산, 인산, 보존제, 발포제, 과실 쥬스 등을 합성함으로서 얻는다”라고 되어 있다. 또한 HSK(한국 HS코드: 10자리로 구성되어 있으나, 앞의 6자리는 국제적으로 공통) 2106.90-9070호에 “알로에로 한 조제품”이 특게되어 있어, 본품은 식물성 추출물(aloe vera extract)을 기제로 하여 당류, 향료 등을 조제한 물품일 뿐만 아니라 알로에 조제품이 HSK 2106.90-9070호에 특게되어 있으므로 이 물품은 ‘알로에 조제품’으로 HSK 2106.90-9070호에 분류가 되는 것이다.

결국 식품의 경우에는 완제품 또는 구성 성분 중 일부가 완전생산기준에 충족하여야만 역내산으로 인정되는 경우가 많다. 그럴 경우 단순히 현재 상태의 경우가 역내산으로 판정이 되지 못하는 경우라도 품목분류의 구성 체계를 잘 이해한 후 이를 잘 활용한다면 큰 비용 또는 구조의 변화 없이도 원산지가 역내산으로 인정되어 FTA를 향유할 수 있을 것이다.

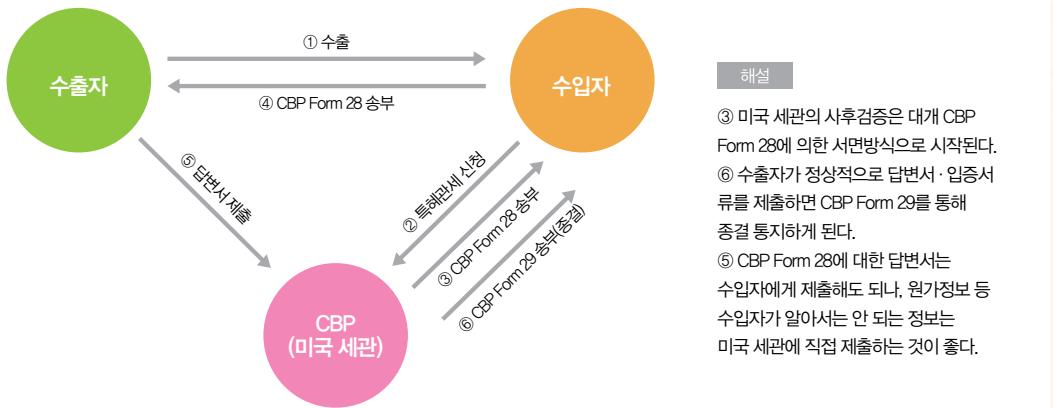
해당 업체는 국내산으로 쓰던 설탕과 비타민C를 가격 차이가 크지 않은 미국산으로 바꾸기로 하고, 기존 알로에 베라겔 추출물·추출분말을 설탕과 비타민C에 혼합하도록 요청했다. 해당 제품은 알로에 베라겔 추출물·추출분말에 해당하는 HS코드 1302.19가 아닌 설탕 및 구연산에 해당하는 2106.90으로 수입해 원산지 기준을 충족할 수 있었고, EU 수출시 FTA 특혜관세 혜택을 받아 9%의 관세를 내지 않고 알로에 음료를 수출할 수 있게 되었다. 

FTA 이슈 분석 – 한·미 FTA에서의 사후검증

‘서면검증’ 우선…입증서류 5년간 보관해야

올해 3월 15일 한·미 FTA 1주년을 맞아 수출기업들의 관심이 집중된 분야가 사후검증이다. 한·미 FTA에서는 원산지증명서(C/O)가 자율발급으로 기업들의 편의를 제공하고 있지만, 잘못 발행된 경우 상당한 책임을 요하고 있어 기업들에게는 우려의 대상이기도 하다. 그러나 제대로 C/O를 발급했다면 사후검증이 들어오더라도 절차대로 대응하면 큰 문제는 없을 것이다. 최근 한국무역협회가 펴낸 ‘한·미 FTA 검증 대응 전략’을 통해 사후검증의 주요 절차를 파악해 보았다. 정리 | 우종국 기자

한·미 FTA의 일반적인 사후 검증 흐름도



FTA 검증(verification) 방법은 직접검증 방식과 간접검증 방식이 있다. 직접검증 방식은 수입국의 관세당국이 수입자, 수출국의 수출자 및 생산자를 직접 검증하는 방식이다. 간접검증 방식은 수입국 세관의 요청으로 수출국 세관이 검증을 대신하는 방식이다. 한·미 FTA는 미국 세관이 국내 수출자 및 생산자를 직접 검증할 수 있는 직접검증 방식을 택하고 있다.

미국 세관, 섬유 제품에 대해서는 엄격해

한국의 관세청에 해당하는 미국의 기관은 CBP(U.S. Customs and Border Protection)로 개별 수입신고건은 주로 관할세관(port authority) 차원에서 이뤄지는

데, 극히 예외적으로 특정 회사의 전체 수입신고건에 대해서는 본청(CBP Audit) 차원에서 이뤄지기도 한다.

한·미 FTA 사후검증에 대해 잘못 알려지고 있는 것 중의 하나는 미국 세관의 국내 수출자 및 생산자에 대한 방문 조사가 일반적인 것이라고 잘못 이해하고 있는 것이다. 실제로 미국 세관은 수입자·수출자·생산자를 대상으로 검증할 수 있고, 서면 정보제공 요청, 서면 질의, 현장 방문 형태를 선택할 수 있다. 그러나 예산·인력·시간의 제약으로 인해 수입물품에 대한 원산지 검증은 △수입자를 우선 검증하고, △수입신고 수리 후에 검증이 진행되며, △현장방문보다는 서면방식이 우선적으로 진행되는 것이 실제적인 운영형태라고 할 수 있다.

따라서 미국 세관의 서면검증 시 선제적으로 적극 대응하는 것이 매우 중요하다.

개별 수입신고건에 대해서는 CBP Form 28 서식을 이용해 원산지증명서(C/O: Certificate of Origin) 제출을 요구하거나, 또는 C/O와 C/O 발급 관련 근거서류 제출을 동시에 요구해 검증이 이뤄진다. 답변이 미심쩍을 경우 수입자에 대해 현장검증에 나서게 되는데, 예외적으로 수출자나 생산자의 현장을 방문해 검증이 이뤄진다. 따라서 미국 CBP에서 국내 생산업체에까지 현장검증을 나왔다며 규정 위반에 대한 상당한 심증이 있는 경우라고 볼 수 있다.

특정 회사의 전체 수입신고건에 대해서는 아직 국내 검증요청이 이뤄지지 않았지만, NAFTA의 경우를 비춰볼 때 CBP Form 446을 이용할 것으로 예상된다. 이 경우 CBP Form 29에서 요구하는 C/O 및 C/O 발급 관련서류 이외에 회사의 인원, 생산, 운송 관련 제반 자료 제출을 요구하게 된다. 현장 검증에서도 수입자와 수출자의 현장을 방문할 것으로 예상된다.

섬유 및 의류 제품의 경우 한·미 FTA에서 원산지 기준을 원사 기준(원사까지 역내산이어야 최종 제품을 역내산으로 인정)으로 할 정도로 까다로운 분야다. 한·미 FTA에서는 협정문 제6,18조에서 검증 관련 사항을 규정하고 있지만, 섬유 및 의류에 대해서는 협정문 제4,3조(섬유 또는 의류 상품에 대한 세관 협력)의 규정을 우선적으로 적용하게 된다.

섬유 및 의류의 경우 원칙적으로 간접검증 방식을 채택하고 있지만, 미국 세관이 필요하다고 판단할 경우 한국에 있는 기업의 사업장을 우리 세관 당국과 함께 방문해 검증할 수 있는 공동 검증 방식을 취할 수 있다. 이 경우 미국 세관은 수출자, 생산자에 국한하지 않고 검증과 관련된 증거를 가지고 있을 수 있는 모든 사업장을 대상으로 검증을 수행할 수 있어 비섬유 제품보다 검증 대상 기업이 포괄적인 점을 유의해야 한다.

포드, 입증서류 미비로 4,200만 달러 추징당해

미국 세관의 FTA 검증은 북미자유무역협정(NAFTA)과 관련해 많은 사례가 있다. 대표적인 사례는 미국의 포드

▲ CBP Form 28

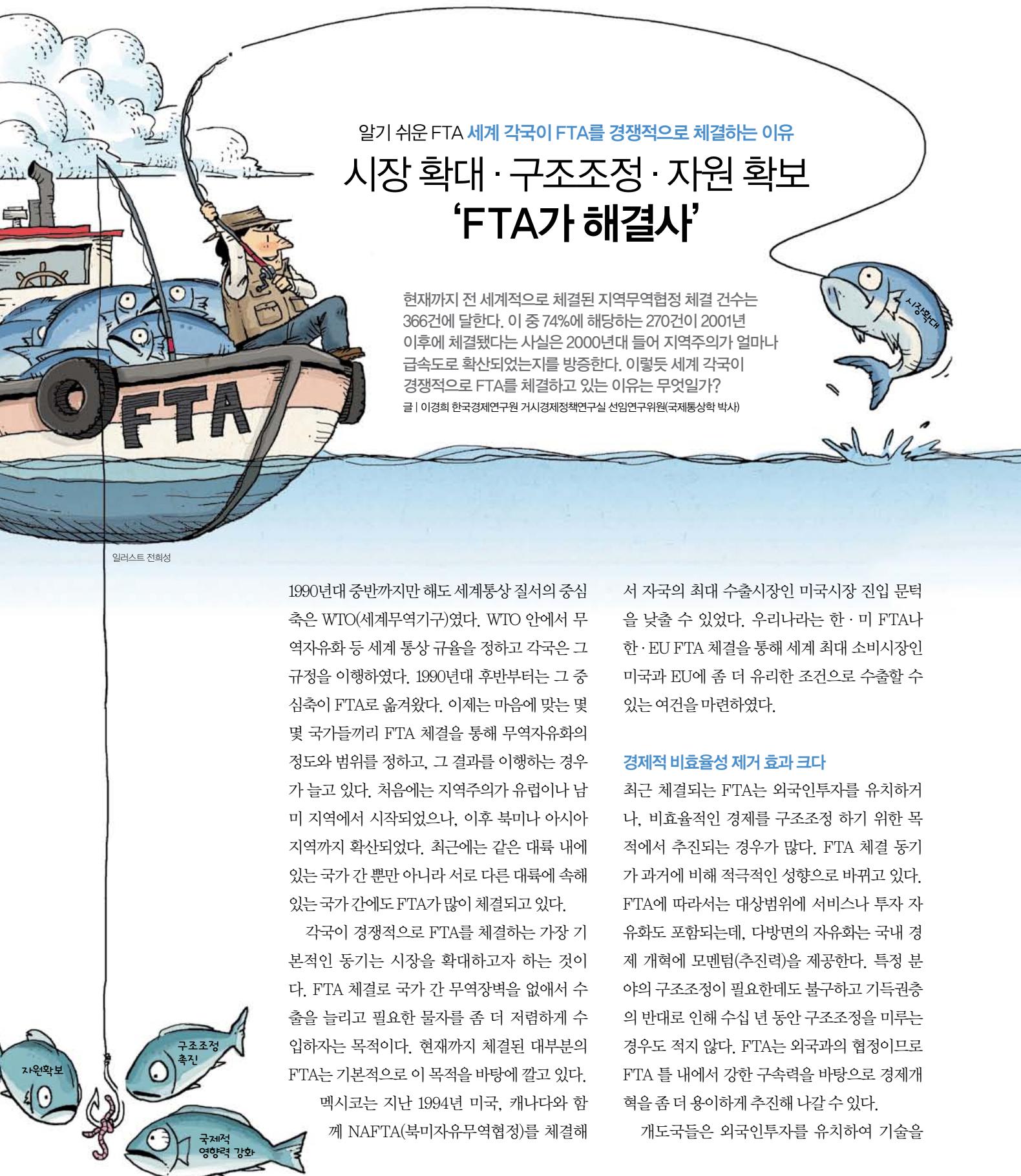
▼ CBP Form 446

(Ford)의 기록 유지 의무 위반과 관련된 분쟁을 들 수 있다. 포드는 멕시코에 있는 자회사로부터 수천 건의 자동차부품을 수입했는데, 이들 부품의 원산지를 입증할 서류를 제출하지 못해 미국 세관의 제재 조치를 받았다. 이에 불복한 포드는 소송을 냈지만, 미국 법원은 2007년 9월 포드의 원산지 기록 유지 의무 위반에 대해 4,200만 달러의 벌금을 납부하라고 판결한 바 있다. 이 사례의 경우 1996년에 이뤄진 특혜관세 신청에 대해 2001년 검증이 이뤄졌고, 2007년에 판결이 이뤄졌다. 그만큼 원산지 입증 서류 보관의 중요성을 보여주는 사례다.

또한 섬유 및 의류에 대해서도 미국이 강력한 검증을 시행하고 있음을 유의해야 한다. 특히 미국 세관은 1991년부터 섬유 및 의류에 대한 해외 검증을 전담하는 ‘섬유생산검증팀(Textile Production Verification Team)’을 별도로 운영할 정도다. 이 팀은 2012년 9개국 174개 공장을 현장검증해 39%의 FTA 협정 위반 사례를 적발하기도 했다.

우리나라 수출제품에 대한 미국측의 FTA 검증은 2012년 하반기부터 나타나고 있다. 자동차부품, 타이어, 섬유, 식품류 등의 20여개 수출기업에 대해 CBP Form 28을 통해 원산지 증빙서류 제출을 요구한 것으로 알려진다. CBP Form 28은 미국 세관의 검증 시발점이기 때문에 적극적인 대응이 중요하다. ■

※출처: 한국무역협회 FTA무역증명지원센터 ‘한·미 FTA 검증 대응 전략’



알기 쉬운 FTA 세계 각국이 FTA를 경쟁적으로 체결하는 이유 시장 확대·구조조정·자원 확보 'FTA가 해결사'

현재까지 전 세계적으로 체결된 지역무역협정 체결 건수는 366건에 달한다. 이 중 74%에 해당하는 270건이 2001년 이후에 체결됐다는 사실은 2000년대 들어 지역주의가 얼마나 급속도로 확산되었는지를 방증한다. 이렇듯 세계 각국이 경쟁적으로 FTA를 체결하고 있는 이유는 무엇일까?

글 | 이경희 한국경제연구원 거시경제정책연구실 선임연구위원(국제통상학 박사)

이전받고, 경제구조조정을 효과적으로 추진하기 위해 선진국과 FTA를 체결하는 경우가 많이 있다. 멕시코가 미국, 캐나다와 NAFTA를 체결한 것도 이 동기가 작용했다. 전방위 FTA 체결을 추진하고 있는 칠레도 국내 경제개혁을 목적으로 FTA를 체결하는 경향이 있다. 우리나라도 경제 전체의 생산성 향상을 위해 미국, EU 등 선진국과 FTA를 체결하였다.

최근 WTO 협상이 지지부진한 점도 각국의 FTA 체결 경쟁을 부추기고 있다. WTO는 회원국이 159개국에 달한다. 회원국들의 경제발전 단계도 매우 다양해서 나라마다 이해관계가 다르다. 농업 개도국은 선진국들이 농산물 시장을 개방하길 원한다. 반대로 선진국들은 개도국들이 공산품과 서비스 시장을 좀 더 개방하길 희망한다. 이렇듯 엇갈린 이해관계 때문에 WTO에서는 무역 자유화협정을 타결하기가 매우 어려울 수밖에 없다. 하물며 자국의 특수한 요구를 관철하기는 더더욱 어렵다. 반면 FTA는 마음에 맞은 몇몇 국가 간에 맞춤형으로 자유화 협정을 체결하므로, 상대적으로 쉽게 타결될 수 있다. 무역자유화의 수준과 범위도 WTO보다 높고 포괄적이다. 1990년대 후반 이후 우리나라, 미국, 일본 및 중국 등 주요국들이 FTA 체결에 경쟁적으로 뛰어든 것도 WTO협상이 진전을 보이지 못한데 큰 원인이 있다.

1990년대 중반까지만 해도 세계통상 질서의 중심축은 WTO(세계무역기구)였다. WTO 안에서 무역자유화 등 세계 통상 규율을 정하고 각국은 그 규정을 이행하였다. 1990년대 후반부터는 그 중심축이 FTA로 옮겨왔다. 이제는 마음에 맞는 몇몇 국가들끼리 FTA 체결을 통해 무역자유화의 정도와 범위를 정하고, 그 결과를 이행하는 경우가 늘고 있다. 처음에는 지역주의가 유럽이나 남미 지역에서 시작되었으나, 이후 북미나 아시아 지역까지 확산되었다. 최근에는 같은 대륙 내에 있는 국가 간 뿐만 아니라 서로 다른 대륙에 속해 있는 국가 간에도 FTA가 많이 체결되고 있다.

각국이 경쟁적으로 FTA를 체결하는 가장 기본적인 동기는 시장을 확대하고자 하는 것이다. FTA 체결로 국가 간 무역장벽을 없애서 수출을 늘리고 필요한 물자를 좀 더 저렴하게 수입하는 목적이다. 현재까지 체결된 대부분의 FTA는 기본적으로 이 목적을 바탕에 깔고 있다.

멕시코는 지난 1994년 미국, 캐나다와 함께 NAFTA(북미자유무역협정)를 체결해

서 자국의 최대 수출시장인 미국시장 진입 문턱을 낮출 수 있었다. 우리나라의 한·미 FTA나 한·EU FTA 체결을 통해 세계 최대 소비시장인 미국과 EU에 좀 더 유리한 조건으로 수출할 수 있는 여건을 마련하였다.

경제적 비효율성 제거 효과 크다

최근 체결되는 FTA는 외국인투자를 유치하거나, 비효율적인 경제를 구조조정하기 위한 목적으로 추진되는 경우가 많다. FTA 체결 동기가 과거에 비해 적극적인 성향으로 바뀌고 있다. FTA에 따라서는 대상범위에 서비스나 투자 자유화도 포함되는데, 다방면의 자유화는 국내 경제 개혁에 모멘텀(추진력)을 제공한다. 특정 분야의 구조조정이 필요한데도 불구하고 기득권층의 반대로 인해 수십 년 동안 구조조정을 미루는 경우도 적지 않다. FTA는 외국과의 협정이므로 FTA를 내에서 강한 구속력을 바탕으로 경제개혁을 좀 더 용이하게 추진해 나갈 수 있다.

개도국들은 외국인투자를 유치하여 기술을

“ 세계 각국은 다양한 동기를 가지고 FTA를 추진한다. 시장도 확대하고, 경제 구조조정도 촉진하고, 자원협력도 도모하고자 한다. 우리나라만 FTA를 추진하지 않는다면 세계무대에서의 경쟁은 점점 더 불리해 질 수밖에 없다. ”

정치, 외교안보, 사회문화적 결속 관계를 강화하기 위한 동기도 중요하다. FTA를 통해 외교안보를 강화하고 정치적 갈등을 치유하며 평화체제를 공고히 하는 효과를 기대할 수 있다. EU는 독일과 프랑스 간 혼란을 다툼을 방지하고 정치나 안보 협력을 도모하기 위한 동기를 바탕에 깔고 있다. 또한 CACM(중미공동시장)도 지난 1970~80년대 빈번하게 발생했던 내란과, 강대국의 간섭, 그로 인한 경제, 사회적 불안정을 극복하기 위한 공동의 필요성에 의해 체결되었다. 현재 추진되고 있는 한·중·일 FTA도 동북아의 평화 정착과 협력이라는 정치적 동기가 적지 않게 작용하고 있다.

최근에는 자원의 중요성이 부각됨에 따라 자원 확보를 위한 FTA가 많이 체결되고 있다. 부존자원이 빈약한 자원수입국들은 국제유가와 광물가격의 급등으로 인해 자원안보에 취약한 경제구조를 보인다. 이런 나라들은 자원부국과의 적극적인 FTA를 통해 천연자원을 저렴하고 안정적으로 조달할 수 있다. 우리나라도 이런 동기를 가지고 페루, 콜롬비아 등 자원부국과 FTA를 체결하였다.

이처럼 세계 각국은 다양한 동기를 가지고 FTA를 추진한다. 대부분의 경우 특정국과의 FTA는 여러 동기를 한꺼번에 내포한다. 하나의 FTA를 체결하면서 시장도 확대하고, 경제 구조조정도 촉진하고, 자원협력도 도모하고자 한다. 세계 각국은 FTA 체결을 통해 이처럼 복합적인 효과를 누리고 글로벌 시장에서 조금이라도 앞서 나가고자 고군분투하고 있다. 우리나라만 FTA를 추진하지 않는다면 세계무대에서의 경쟁은 점점 더 불리해 질 수밖에 없다. 지난한 과정을 극복해 가면서라도 우리가 끊임없이 FTA를 추진해 나가야 하는 이유이다. ■



01

한·중 FTA 제5차 협상이 중국 하얼빈에서 개최됐다. 사진은 지난해 10월 경주에서 열린 제4차 한·중 FTA 협상 모습.

한·중 FTA 5차 협상 개최

한·중 FTA 제5차 협상이 4월 26일(금)부터 28일(일)까지 중국 하얼빈에서 개최됐다. 우리 측은 우태희 산업통상자원부 통상교섭실장을 수석대표로 산업통상자원부·기획재정부·농림축산식품부·해양수산부 등 관계부처가 참석했고, 중국측은 위치엔화(俞建華) 상무부 부상조리(차관보급)를 수석대표로 하는 정부대표단이 참석했다. 양국의 새 정부 출범 이후 처음 개최된 이번 협상은 양측이 한·중 FTA 추진에 대한 의지를 서로 확인하는 자리였다. 상품 분야에서 양측은 품목별 정의 및 상세 처리방안 등 기존 논의를 바탕으로 상품 분야 자유화 수준에 대한 의견을 교환하는 한편, 비관세장벽에 대하여도 논의를 진행했다. 제6 차 협상은 한국에서 개최될 예정이며, 구체적인 일정은 양국 간 추후 협의하기로 했다.

02



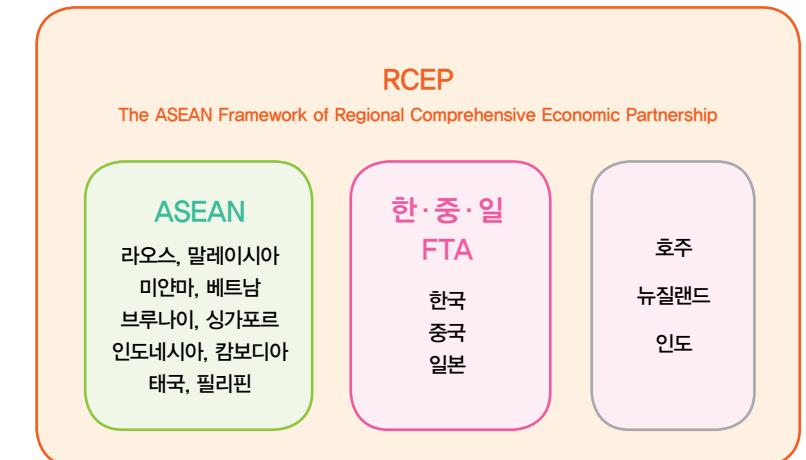
터키, FTA 발효 앞두고 조달협력 강화

5월 1일 한·터키 FTA 발효를 계기로 조달청과 터키 정부 조달기관간의 협력관계가 강화된다. 조달청(청장 민형종)은 4월 18일 서울지방조달청에서 한국을 방문한 터키 정부공급청 및 조달감독청과 우수 중소기업의 양국 조달시장으로 상호 진출 지원 및 정부 조달 협안 등에 대한 양자간 협력회의를 개최했다. 민형종 조달청장은 이날 오전 메틴 아크다마르(Mr. Metin Akdamar) 정부공급청장 등 터키 정부관계자와의 협력회의를 통해 양국의 조달정책 및 중소기업 지원 방안 등에 논의했고, 이어 오후에는 마흐멧 구르세스(Mr. Mahmut Gurses) 조달감독청장 등 터키 정부관계자와 협력회의를 열어 양 기관의 전자조달시스템 발전방향 등을 대해 토론했다. 이번 터키 정부조달 고위 관계자의 한국 방문은 2010년부터 양국간 지속되어 온 정부조달 고위급 회담의 연장선상이다.

03

RCEP 제1차 공식 협상 개최

역내포괄적경제동반자협정(RCEP) 제1차 공식협상이 5월 9일(목)부터 13일(월)까지 브루나이에서 개최될 예정이다. RCEP은 ASEAN과 FTA를 체결한 6개국(한국, 중국, 일본, 호주, 뉴질랜드, 인도) 등 16개국이 참여하는 지역경제통합 논의로, 2012년 11월 동아시아 정상회의 때 16개국은 RCEP 협상 개시를 선언한 바 있다.



04

제1회 통상추진실무위원회 실무회의 개최

산업통상자원부(장관: 윤상직)는 4월 19일(금) 정부과천청사에서 최경립 통상차관보 주재로 23개 정부 관계기관이 참석하는 '제1회 통상추진위원회 실무회의'를 개최했다. 이번 실무회의는 통상기능이 산업통상자원부로 이관된 이후 산업통상자원부 주재로 열리는 첫 번째 통상 관련 정부회의로, 통상현안에 대한 관계부처 간 소통과 협력을 강화하기 위해 개최된 것이다.

이번 실무회의에서는 ①통상추진위원회 및 실무회의 구성·운영계획 ②신통상 로드맵 수립 계획 ③복수국간 서비스협정 협상 추진계획 ④주요 FTA 추진 현황 및 계획 등이 논의됐다. 세부적으로는 통상기능 이관을 계기로 기존의 자유무역협정추진위원회(FTA추진위원회): '자유무역협정 체결 및 이행에 관한 절차 규정(대통령훈령)' 제3조에 근거해 위원장 포함 관계부처 차관보·실장급 15명 이내로 구성(FTA추진위원회로 확대·개편하기 위한 법령 개정계획 및 새정부 5년간의 산업통상정책 기본방향을 담은 '신통상 로드맵' 수립 방향에 대해 관계부처와 협의했다.

과거 FTA추진위원회에서 FTA 중심으로 논의하던 것

에서 벗어나 통상추진위원회에서는 복수국간 서비스협정 등 다자 통상조약 및 산업통상협력 등 통상정책 전반에 대해 폭넓게 논했다. 또한, '정부 3.0'에 따라 위원회 참석기관을 기준 14개에서 23개 기관으로 확대함으로써 정보 공유와 협업을 통해 부처 간 칸막이를 제거하고, 정책 공조를 강화하는데 기여할 것으로 기대되고 있다. 특히, 중소기업 청, 특허청 등이 참석하게 되면서 중소기업의 통상에 해소 및 글로벌 시장 진출 등을 종합적으로 지원하는 한편, 최근 주요 통상이슈로 대두되고 있는 지식재산권 등 비관세 분야에도 효율적으로 대응할 수 있는 체제가 구축될 것으로 기대된다.

향후 산업통상자원부는 관계부처 협의를 거쳐 통상추진위원회를 구성하여 부처간 협업을 강화하고, 이를 기반으로 산업과 통상의 시너지 효과를 제고할 수 있는 통상정책을 추진해나갈 것이며, 구체적으로는 정책·교섭·이행·국내대책까지 일원화된 통상정책을 수립·시행하고, 이해 관계자들과 적극적으로 소통하는 한편, 산업자원협력에 기반한 새로운 형태의 통상모델을 수립할 계획이다.

류현진·싸이, 두 한국인의 아메리칸 드림과 FTA

‘코리아’ 인지도 높여 ‘거대 단일 시장’ 앞당긴다

FTA의 목적은 무역 장벽을 없애 하나의 단일 시장을 만드는 것이 목표다. 그러나 관세와 달리 언어와 문화 등 비관세장벽이 철폐되는 데는 오랜 시간이 걸린다. 최근 미국에서 활약 중인 류현진 선수와 싸이의 맹활약은 미국인들의 한국에 대한 관심과 애정이 급상승하는 계기가 되고 있다. 이러한 문화적 동질감은 향후 한국과 미국을 하나의 거대 시장으로 만드는 데 일조할 것이다.

글 | 이현주 기자 사진 | 한국경제신문



최근 류현진과 싸이는 한국에 대한 미국인들의 관심과 애정을 불러일으키는 아이콘이 되고 있다. 류현진은 메이저리그 데뷔 첫 해인 올 시즌 현재(4월 26일)까지 2승 1패, 방어율 3.41의 준수한 성적을 올리며 팀 내 2선발로서의 입지를 굳히고 있다. 웰리티 스타트(6이닝 이상 투구, 3자책 이하) 4회를 기록하며 연일 호투를 펼치고 있으며, 타선의 침묵만 아니었어도 더 많은 승수를 거뒀을 것이라는 예상이 지배적이다. 전매특허인 삼진도 폭발하고 있다. 메이저리그 데뷔 전 국내 언론사 인터뷰에서 “삼진이 제일 쉽던데”라며 자신감을 보였던 것이 허언이 아니었음을 매 경기 입증하고 있다. 지금까지 32.2이닝을 던지며 삼진으로 돌려세운 타자는 총 34명.

현지 반응도 우호적이다. 현지 언론들은 2월 중순 스프링캠프에서 류현진이 장거리 러닝에서 뒤처지자 “류현진이 햄버거를 끊고 다이어트를 시작했지만 이젠 담배를 끊는 것도 생각해봐야 할 것”이라며 선수로서의 자세에 대해 의문을 표했으나 이제는 180도 달라졌다. LA 지역방송인 NBC는 류현진이 4월 26일 뉴욕 메츠와의 원정 경기에서 7이닝 8탈삼진 1실점으로 호투하자 “류현진이 오늘처럼 던진다면 류현진 광풍이 불 것”이라며 극찬했다.

류현진에 대한 호평과 기대감은 그대로 티켓 파워로 이어졌다. 26일 뉴욕 메츠 전은 낮 경기였음에도 불구하고 주간 최다 관중 입장률을 기록했다. 홈 경기장인 시티 필드가 한인타운 근처인 플러싱에도 위치해 있어 한인 팬들이 많이 찾은 것이 가장 큰 이유지만 류현진이 연일 호투를 펼치지 못했다면 불가능한 것이었다.



류현진·싸이, 미국 현지 호감도 급상승

싸이 역시 신곡 ‘젠틀맨’으로 다시 한 번 미국 전역에 돌풍을 일으키고 있다. 4월 13일 곡이 공개된 지 하루 만에 유튜브 조회수가 1,800만 건을 기록해 미국 아이돌 스타인 저스틴 비버의 ‘보이 프렌드’가 갖고 있던 하루 최대 조회수 800만 건을 가볍게 깨뜨렸다. 4일 후인 17일에는 1억 건, 9일이 지난 4월 22일에는 2억 건을 돌파, 66일이 걸렸던 강남스타일의 기록을 57일이나 단축하며 세계 최단 기록을 매일 새로 갱신하고 있다.

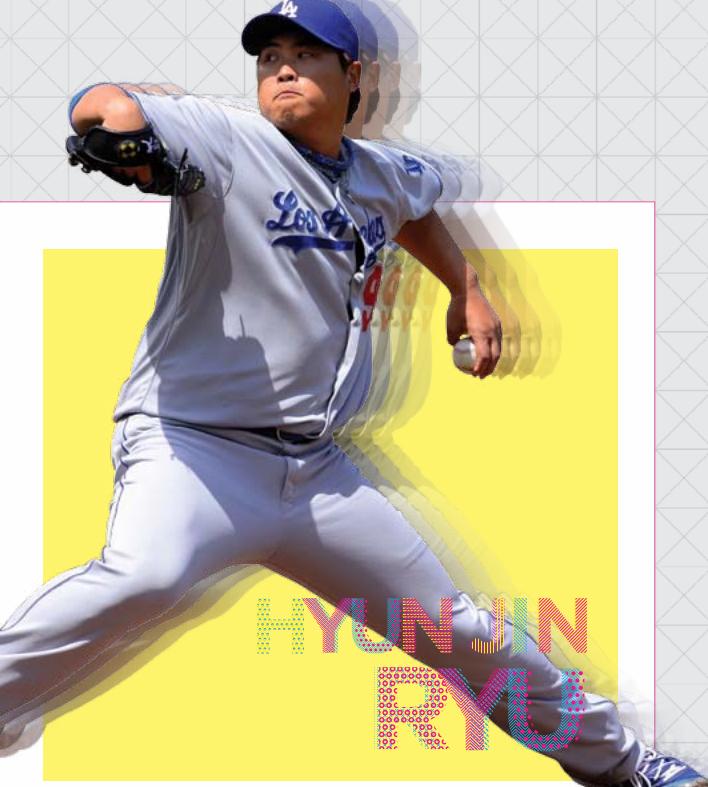
4월 24일 현재 젠틀맨은 빌보드 메인차트 핫100에서 5위를 기록하는 등 빌보드 순위도 급상승 중이다. 연예 전문가들은 전작 강남스타일 때 다소 부진했던 방송 접수만 뒷받침된다면 첫 빌보드 정상 등극은 시간 문제라고 입을 모은다. 25일 미국으로 출국해 대대적인 프로모션을 진행 중인 싸이는 5월 3일 NBC 투데이 쇼에 출연한다. 투데이 쇼는 시청률 1위 아침 방송이다. 싸이가 미국 방송 노출 횟수가 많을 수록 빌보드 순위는 상승한다.

전작 강남스타일의 인기 확산의 주요 원인이었던 패러디 영상 역시 신곡 젠틀맨에서도 이어지고 있다. 선글라스를 쓴 히틀러의 얼굴을 넣은 히틀러맨이 등장하는가 하면 싸이에게 앵그리버드가 공격을 가하고, 순수함의 상징인 텔레토비가 화려한 조명 아래에서 시건방 춤을 추기도 한다.

미국 현지 반응도 좋다. 미국 유력 경제지 포브스는 “번개가 같은 자리에 두 번 떨어질 수 있다”며 전작 강남스타일의 인기를 이어갈 것이라고 전망했으며 ABC뉴스는 “싸이가 부담감을 깨고 또 다른 유튜브 기록을 세우다”는 제목으로 신곡 젠틀맨을 소개했다.

‘코리아’ 브랜드 급상승, 무역 증가로 이어질 것

88년 서울 올림픽 개최, 2012년 한일 월드컵을 지나 전 세계 GDP 15위, 무역규모 8위의 경제 대국으로 올라섰지만 미국에서의 한국에 대한 인지도는 생각보다 높지 않다. 적잖은 미국인들이 아직도 삼성을 일본 기업으로 생각하고 있으며, 몇 번의 뉴욕 타임즈 광고에도 불구하고 김치를 일본 음식으



로 알고 있는 미국인들도 여전히 많다. 싸이의 강남스타일이 한창 인기를 얻고 있을 당시 “북한(North Korea)의 노래와 춤에 미국인들이 왜 이렇게 열광하는지 모르겠다”며 열변을 토하던 미국의 어느 청소년을 단순히 ‘무식한 꼬마애’로 치부하기 힘든 이유다.

그러나 류현진의 삼진 레이스와 싸이의 시건방춤은 ‘코리아’라는 브랜드에 대한 관심과 애정으로 이어지고 있다. 동남아시아의 한류 열풍이 한국 패션·화장품·전자제품·관광에 대한 소비로 이어진 것과 비슷한 현상을 기대할 수 있다. 박찬호와 함께 메이저리그에서 성공한 아시아 투수로 손꼽히는 노모 히데오가 전성기를 달리던 당시, 일본 비즈니스 맨들이 무역 협상 테이블에서 이야기 서두로 노모 히데오를 꺼내 분위기를 우호적으로 끌고 갈 수 있었던 것이 이와 비슷한 맥락이다.

FTA를 맺는다는 것은 서로 다른 두 나라의 무역장벽을 없앰으로써 하나의 거대한 단일 시장을 만드는 것이 목적이다. 그러나 관세 장벽을 없애는 것만으로 시장이 합쳐지는 것은 아니다. 양국의 소비자가 거리낌 없이 FTA 체결국의 상품을 사기 위해서는 상대국에 대해서도 잘 알고 신뢰할 수 있어야 가능하다. 이런 의미에서 양국이 동일한 문화를 향유함으로써 비관세장벽들을 철폐해 나간다면 한·미 FTA의 효과는 더욱 커질 수 있을 것이다. ■

2013년 1분기 수출입 결제 통화 베스트5

‘약세 지속’ 예상되는 엔화 결제 점차 줄어들어

글 | 이진원 기자

2013년 1분기 국내 수출입 결제 통화 베스트5는 미화(USD) · 유로화(Euro) · 엔화(JPY) · 원화(KRW) · 위안화(CNY) 순이었다. 미화는 수출 결제 시 비중이 85.0%로 1위로 압도적 이었다.

유로화의 경우 전년 동기(1Q2012) 5.3%p보다 0.6%p 오른 6.0%로 전분기(4Q2012)보다 0.3%p 올랐다. 엔화는 전년 동기보다 0.9%p, 전분기보다는 1.0%p 내린 3.3%p에 그쳤다. 최근 일본의 양적 완화로 인해 향후 엔화 약세가 예상되는 상황에서 국내 기업들이 엔화 결제를 꺼리기 때문이다. 가격이 떨어지는 자산을 보유하려고 하지 않는 것이 경제원리이기 때문이다. 원화 결제 비중은 전년 동기 때는 2.3%p, 전분기에는 2.0%였다가 올 1분기에는 2.2%로 비슷한 수준을 유지했다. 한편 위안화는 전년 동기 때 비중은 0.177%로 많은 편은 아니었지만, 올 1분기 0.362%로 2배 이상 증가세를 보였다.

수입 시에도 미화 · 유로화 · 엔화 · 원화 · 위안화의 순이었다. 수출 시와 마찬가지로 미화, 유로화는 비중이 소폭 늘어나는 추세지만, 엔화는 전년 동기(7.5%), 전분기(6.3%)보다도 낮은 5.7%로 비중 축소 경향을 이어가고 있다. 한국 입장에서는 엔화 결제가 더 좋지만, 일본 판매상들도 엔화 결제를 꺼리기 때문이다. 



2013년 1분기 수출입 결제 통화 동향 (단위: %)

순위	수출		수입	
	화폐	비중	화폐	비중
1	미화	85.0	미화	85.0
2	유로화	6.0	유로화	5.1
3	엔화	3.3	엔화	5.7
4	원화	2.2	원화	3.2
5	위안화	0.362	위안화	0.078

자료: 관세청

Reader's Letters

한 · 미 FTA 발효 1주년 기념 독자의 소리

“한 · 미 FTA 하면 몇 년 전 뉴스에서 본 팻말 들고 시위하던 사람들이 눈에 선하네요. 저는 FTA와 별 상관없는 직종에 종사하다 보니, 별 생각 없이 그 기간을 보낸 거 같아요. 그렇지만 한 · 미 FTA 발효 이후 제가 좋아하는 오렌지와 포도를 싼 값에 만날 수 있어서 너무 좋았어요. 가정경제에도 많은 도움이 된거 같아요. 한 · 미 FTA를 통해서 내 생활이 달라졌다! 저 같은 경우에는 제일 우선적으로 달라진 것은 한 · 미 FTA를 바라보는 부정적 시각이 긍정적 시각으로 변했고, 생활 자체가 조금씩 바뀌어 지고 있는 걸 알게 되었어요. 앞으로도 좀 더 긍정적인 정책으로 흐를 수 있었으면 좋겠어요.”
박용철(인천 연수구 원산동)

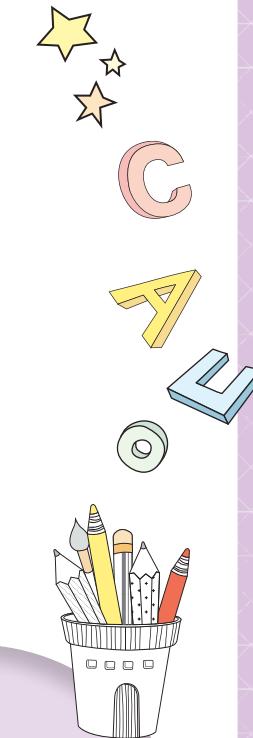
“어릴 적 시장에 어머니를 따라가서 리어카에서 파는 노랗고 기다란 서양 과일을 보게 되었습니다. 껌질을 재미나게 끼면 하얀 속살이 부드럽게 보이고, 달콤한 향이 코끝을 간지립하는 과일, 바나나였죠. 하지만 지금으로부터 40년 전이었으니 바나나와 같은 수입과일은 서민이 맘놓고 먹을 수 없는 가격이었죠. 지금은 마트나 시장에 가면 오렌지 · 레몬 · 체리 등 미국산 수입과일을 흔하게 볼 수 있고, 쉽게 사먹을 수 있는 과일이 된 것은 아마 FTA 효과가 아닐까 생각합니다. 이렇게 FTA는 우리생활 속에 자리매김해 나가며 소비자들의 후생을 높여 주는 것 같습니다.”
홍성식(대전시 유성구 원산동)

“요즘 과일가게에 가보면 FTA의 효과를 심심치 않게 볼 수 있는 것 같아요. 제가 과일을 좋아하는데 요즘같이 오렌지 가격이 싼 때는 처음 봅니다. 큼직큼직한 오렌지가 맛도 좋고 가격도 싸서 요즘은 꿀 대신 오렌지를 먹습니다. 저는 와인도 좋아하는데요. 마트에 가면 만 원도 안 되는 가격에 맛 좋은 와인을 구입할 수 있습니다. 가장 좋은 건 우리 아이가 고기를 매우 좋아하는데요, 보다 저렴해진 스테이크를 먹일 수 있게 되었다는 거예요. 앞으로 다른 나라와도 FTA를 체결해 보다 다양해진 먹거리를 저렴한 가격에 맛보기를 기대해봅니다.”
유인영(인천시 동구 화수동)

도전!
FTA 퀴즈대표적 무역구제기능
3가지는 무엇일까?

다음 문장을 읽고 빈 칸에 들어갈 알맞은 답을 독자엽서에 적어 보내주세요.
이번 호를 열심히 읽었다면 어렵지 않게 문제를 풀 수 있답니다.

- 는 물건을 수출하거나 수입할 때 수출입절차를 대신 밟아주고 문제가 생겼을 때 대리하여 해결하며 관세법상의 행정 소송을 수행하는 자격을 가진 사람을 말한다. (난이도★)
- 오는 5월 1일 한 · □□ FTA가 발효된다. □□는 인구 8,069만 명에 달하는 자체 시장규모를 가지고 있는 잠재력이 큰 시장이며, 세계 최대의 구매력을 보유하고 있는 EU시장을 배후에 두고 있다. 특히, 2000년대 들어 글로벌 경제침체 직전까지 7%대 이상의 고성장을 시현하였으며, 비교적 잘 갖추어진 인프라와 양질의 노동력을 확보하고 있는 국가이다. 빈 칸에 공통으로 들어갈 국가 가는? (난이도★)
- ‘원산지증명서’란 수출자가 수입자에게 원산지 기준을 만족했음을 증명하는 서류를 말한다. 그러나 수출자는 원재료 · 부품을 직접 생산하는 것이 아니기 때문에 공급사로부터 ‘□□□□□□’를 받아야 최종 수출 물품에 대한 원산지를 입증할 수 있게 된다. (난이도★★)
- 한 · 미 FTA는 미국 세관이 국내 수출자 및 생산자를 직접 검증할 수 있는 직접검증 방식을택하고 있다. 한국의 관세청에 해당하는 미국의 기관은 □□□인데, □□□는 수입자 · 수출자 · 생산자를 대상으로 검증할 수 있고, 서면 정보제공 요청, 서면 질의, 현장 방문 형태를 선택할 수 있다. 빈 칸에 공통으로 들어갈 알파벳은? (난이도★★★)
- 무역위원회의 무역구제 기능 중 □□□□□□는 수출국의 내수 가격보다 낮은 가격으로 수출할 경우 국내 산업에 피해가 발생했을 때 부과하는 것이다. 또 수출국 정부가 수출업자에게 보조금을 주어 낮은 가격으로 수출해 국내 산업 피해가 발생하면 □□□□□를 매길 수 있다. 한편 위 2가지 불공정무역에 해당하지 않더라도 특정 물품의 수입 증가로 국내 산업이 심각한 피해를 입을 우려가 있을 경우 수량을 제한하거나 수입관세를 인상하는 □□□□□를 발동할 수 있다. (난이도★★★★)



당신의 FQ(FTA 지수)는?

- 0개 조금 더 공부하셔야겠군요.
1~2개 이제 FTA에 흥미를 느끼고 계시군요.
3~4개 제법이시군요. 상당한 수준입니다.
5개 당신은 이미 FTA 전문가!

