중소벤처기업, 한-EU FTA를 적극 활용하라

글_ 조성대(한국무역협회 국제무역연구원 연구위원)

한-EU FTA 협상이 마지막 언덕을 넘고 있다. 지난 달 언론에서 다소 성급한 보도로 기대감을 높였으나 협상은 최종 합의가 되기 전까지는 어느 누구도 장담할 수 없고, 내용도 확정되지 않는다. 특히 중간에 합의된 내용도 마지막에 바뀔 수 있으므로 섣부른 판단은 금물이다. 그렇다고, 협상이 결렬된 것은 아니다. 다행히 우리나라와 EU 모두 FTA 체결에 대한 의지가 강하고, 특히 경제위기로 인해 보호무역 움직임이 팽배한 가운데 FTA 체결을 통한 무역자유화의 효과는 더욱 클 것이다.

언론을 통해 알려진 바와 같이 남은 쟁점은 관세환급, 품목별 원산지규정 등이다. 협상대표들은 이들 쟁점에 대한 실무협상을 계속하고 있으며, 어느 정도 합의점이 발견되면 통상장관 회담을 개최하여 최종 타결을 모색할 것이다. 이르면 5월중 협상 타결이 가능할 것이다. 협상이 타결되더라도 발효되기까지는 다소 시간이 걸릴 것으로 보인다. 우선 분과별로 진행된 협상 결과를 전체적으로 가다듬는 법률검토를 거친 후 가서명을 하며, 여기에 1~2개월이 소요될 것으로 예상된다. 이후 영어로 된 결과를 당사국 언어로 번역을 한 후 공식서명을 한다. 빨라야 3/4분기 말경 공식서명이 이루어질 것으로 예상된다.

EU는 2008년 기준 GDP 16조 6천억 달러로 세계에서 가장 큰 경제권이자 약 5억 인구의 거대 시장이다. 작년 대EU 수출이 584억 달러, 수입이 400억 달러로 총 194억 달러의 흑자를 시현하였는데, 이는 대미 흑자(80억 달러)의 2배를 상회하며, 대중 흑자(145억 달러) 보다도 큰 규모이다. 또한 EU는 최근 4년간 총 196억 3천만 달러를 우리나라에 투자하여 다른 어떠한 나라보다도 직접투자규모가 크다. 이러한 EU와 FTA를 체결하는 것은 여러 가지 면에서 우리 중소벤처기업에게 긍정적인 결과를 가져다 줄 것으로 예상된다. 아직 협상의 최종 결과가 공개되지 않은 시점이므로 구체적인 기대효과를 제시하는 것은 어려우나, 기본적인 영향과 중소벤처기업들이 고려해야 할 사항을 몇 가지 제시하고자 한다.

첫째, 한-EU FTA의 빠른 시장개방 속도를 이해하고, 현지에서 제3국과의 경쟁에 적극 반영해야 한다.

EU는 품목 수 기준으로 99%의 품목에 대한 관세를 3년 내에 철폐하게 된다. 이 비중은 한-미 FTA에서 미국의 조기철폐 비중이 91.4%인 것을 고려할 때도 더 많은 품목을 더 빨리 개방하는 것을 의미한다. 우리가 지금까지 체결한 어느 FTA보다도 빠르다. 특히 EU의 평균관세율 4.2%는 미국의 3.8%보다 높고, 주요 공산품 수출품목의 관세율도 상당히 높아 더욱 의미가 크다 하겠다. 관세의 조기 철폐를 통해 현지에서 경쟁국인 중국, 일본 보다 더 유리한 입장에 설 수 있다.

둘째, 한-EU FTA 체결을 통해 양측의 서비스 시장이 보다 개방되고, 직접투자가 보다 자유화된다.

EU는 서비스 분야에서 우리보다 우위에 있어 서비스 시장 개방에 많은 관심을 갖고 있다. 구체적인 내용은 공개되지 않았지만, WTO의 DDA(Doha Development Agenda, 도하개발아젠다)협상을 통해 우리가 개방하겠다고 제안한 것보다 더 많은 분야를 개방할 것으로 보인다. 또한 투자를 보다 자유롭게 하는 제도적인 장치도 수반될 것으로 보인다. 개방을 피해로 직결시키는 것은 적절치 못하다. 오히려 직접 투자를

유치하여 서비스 분야에서 더 많은 고용을 창출하고, EU의 앞선 자본, 기술, 노하우도 도입할 수 있다. 이를 통해 전반적인 경쟁력 제고를 기대할 수 있다. 또한 우리뿐만 아니라 EU도 서비스 시장을 개방한다. FTA 체결로 우리가 적극적으로 EU 시장에 진출할 수 있는 방안을 모색해야 할 것이다.

셋째, 기본적으로 FTA는 무역 자유화, 즉 시장을 개방하는 것을 주목적으로 하지만, 교역 확대를 위해 당사국들 간의 제도의 간소화라든가, 새로운 가치의 창출을 위한 경제협력도 포함하고 있는 경우가 많다.

많은 FTA에서 산업 간 협력의 기본 틀을 제공하고 있으며, 한-EU FTA도 그 내용은 다르더라도 기본적인 협력의 토대를 제공할 것으로 기대된다. 특히 첨단산업과 환경 분야에서의 앞선 기술력을 가진 EU와의 협력을 강화함으로써 중소벤처기업의 경쟁력을 업그레이드 할 수 있는 기회로 만들어야 할 것이다.

이밖에 FTA는 관세 몇 퍼센트의 철폐만으로는 설명될 수 없는 다양한 부수효과를 얻을 수 있다. 즉 FTA 체결은 가격경쟁력 향상뿐만 아니라, 메이드 인 코리아에 대한 소비자 인식 확대와 FTA를 체결할 정도로 품질이 보증된다는 무형의 브랜드 가치 제고 효과를 가져옴을 우리가 이미 체결한 한-칠레 FTA에서 확인한 바 있다. 직접 대상국인 EU 27개 회원국 외에도 인근 동유럽 비회원국, 러시아 및 구소련 연방국들에게도 한국산의 브랜드 가치가 상승할 것으로 기대된다. 또, 최근에 전 세계적 경제위기로 각국이 앞다퉈 경기부양책을 쏟아내고 있는데, 대표적인 것이 정부의 재정지출 확대를 통한 조달프로젝트의 조기 실시이다. EU의 2005년 조달규모는 1조 8천억 유로로 추정되며, 이중 국제경쟁을 거쳐 조달하는 규모는 약 2,900억 유로 수준인 것으로 파악된다. FTA를 통한 조달시장 진입 문턱이 조금이라도 낮아지고 안정적으로 진출할 수 있는 제도적 장치가 마련된다면, 이는 중소벤처기업의 또 다른 기회이다.

그러나, FTA를 체결했다는 사실만으로 중소벤처기업에 열린 시장이 보장되는 것은 아니다. 품목에 따라 관세철폐 스케줄도 조금씩 다르고, 관세철폐 및 인하 혜택을 보기 위해 한국산으로 인정받기 위한 원산지기준도 기본 원칙 외에 품목별 기준이 추가되기도 한다. 각종 규제를 일치하고 단순화시키기 위한 노력을 반영했다고 하더라도, 여전히 완전히 자유로운 진입을 보장하지는 않는다. 이러한 FTA의 내용을 충분히 숙지해야 FTA의 효과를 비로소 기대할 수 있다. 또한 아직은 개별 회원국에 비해 생소한 EU의 제도에 대한 이해도를 높여야 FTA를 최대한 활용할 수 있을 것이다.

정부와 여러 연구기관, 경제단체에서 FTA 활용도를 높일 수 있는 비즈니스 모델을 개발하고 홍보하고 있으므로 이를 적절히 활용하는 것도 한 방법일 것이다. FTA 체결은 해외진출 문턱을 낮춰 중소벤처기업들이 보다 편하게 이용할 수 있도록 기회를 마련한 것이다. 이제 그 기회를 활용하는 것은 중소벤처기업의 몫인 만큼 보다 전략적인 접근이 모색되어야 할 것이다.

관련 사이트

*** 조달 관련**

조달청_ www.pps.go.kr

해외조달시장정보시스템_ www.b2g.go.kr

대한무역투자 진흥공사(코트라)_ www.kotra.or.kr

*** 원산지 규정관련**

지식경제부_ www.mke.go.kr

관세청_ www.customs.go.kr

한국관세무역개발원_ www.kctdi.or.kr