

EU의 관세 및 비관세 장벽 이해를 통한 EU시장 개척 방안

A Study on the Practical Approach of European Union's Market Access through the
Understanding of Tariffs and Non-Tariff Barriers in European Union

정재우(Jae Woo Jung)

가천대학교 시간강사 (주저자)

이길남(Kil Nam Lee)

가천대학교 글로벌 경제학과 교수(교신저자)

목 차

I. 서론	V. 결론
II. EU의 변천과정 및 선행연구의 검토	참고문헌
III. EU의 무역 장벽	ABSTRACT
IV. EU의 시장 개척 방안	

국문초록

유럽연합(European Union)은 1952년 7월, 파리조약(Treaty of Paris)을 체결한 이후 1958년 1월 로마조약, 유럽공동체(EC 조약), 1993년 11월 마스트리히트 조약(Treaty of Maastricht), 1999년 5월 암스테르담 조약(Treaty of Amsterdam), 2002년 10월 니스 조약(Treaty of Nice), 2009년 12월 리스본 조약(Treaty of Lisbon) 조약을 체결하여 유럽의 정치 및 경제적 통합을 모색하여 왔다.

현재 EU는 28개 회원국을 두고 있으며 2012년 기준으로 총 5억 명 이상의 인구, 역내 GDP가 16조 6,090억 달러에 이르며 세계 GDP의 3분의 1을 차지하는 세계최대의 경제권이다. 우리나라와는 3위의 교역상대국이다. 지금까지 우리나라는 주로 EU에 자동차, 반도체, 휴대폰, 조선과 그 부품 등의 공산품을 수출하여 왔다. 그러나 EU가 최근 미국과 FTA를 적극 모색하고 러시아와도 경제 협력을 도모하며 중국 기업들도 EU로의 진출을 적극 추진하고 있어 우리 기업의 입지가 위축될 여지가 있는 실정이다. 또한 EU는 평균 수입관세율이 낮고 비교적 가장 개방된 거래 시장이지만 크고 작은 진입장벽은 상존하여 EU의 관세 및 비관세 장벽에 대한 이해가 필요하다.

이에 본 연구는 EU 시장 개척을 위한 가장 초보적이고 기초적인 연구로 EU의 관세 및 비관세 장벽(Non-Tariff Barriers)에 관해 검토하여 우리나라 기업에게 시사점을 제시하기 위해 연구되었다.

주제어 : 유럽연합, 관세, 비관세장벽, 유럽집행위원회, 무역관련 기술 장벽, 마켓드리븐 전략

I. 서론

2013년에 우리나라는 무역 규모에서 1조 751억 달러를 기록하였고 수출도 5,596억 달러를 달성하여 사상 최대의 수출 실적을 기록하였다. 또한 우리나라는 국내총생산(GDP) 대비 교역 규모가 90%를 상회하여 우리 경제의 대외의존도는 상당히 높은 것으로 알려져 있다. 이처럼 우리나라가 수출 지향적 경제 구조를 가진 것은 누구나 아는 바와 같이 시장이 협소하고 자원이 부족하기 때문이다. 이런 환경에서 정부나 기업은 과거나 지금까지 우리가 가진 한계를 극복하고 경제성장을 모색하기 위해 많은 수출증대 노력을 해 왔었고 앞으로도 더욱 그 가치가 증대되고 필요할 것으로 판단된다.

한편, 해외시장을 개척하려는 주체는 물론 기업이다. 그러나 정부도 국가를 대표해서 때때로 국제무역 협상에 참여하여 자국(自國) 기업에게 유리하게끔 무역환경을 조성한다. 그 이유는 우리의 기업이 해외시장 진출을 통해 성과나 이익을 올리면 그만큼 고용이나 생산을 확대시킬 수 있고 덩달아 정부도 기업이나 근로자에게 법인세나 소득세를 징수함으로써 국가 재정수입을 일부 확보할 수 있기 때문이다. 이에 더욱 해외시장 개척의 의의가 있다고 하겠다.

해외시장 진출은 다양한 방법으로 이루어진다. 상품수출이나 해외직접투자(FDI)가 대표적이다. 이 가운데 일(一)국의 정부가 다른 국가의 정부와 FTA이나 포괄적 경제동반자협정(CEPA)을 맺어 관세 인하나 무(無)관세를 유지토록 하는 것은 수출 촉진과 관련이 있다. 물론 최근의 FTA가 종전의 내용과는 다르게 상품뿐만 아니라 서비스나 투자 관련 내용이 있다고는 하지만 여전히 수출에 영향력을 미치는 것은 자명한 사실이다. 이처럼 국가끼리 FTA를 통해 관세를 인하시키면 관세인하 만큼 상품에 대한 소비자 가격이 낮아져 교역량이 늘어날 것으로 기대하고 수출을 많이 한 국가는 경상수지 중 상품수지 흑자에 기여할 것으로 예상된다.

이에 본 연구에서는 기업의 해외시장 개척의 일환으로 유럽연합(European Union)시장 진출 방안을 관세와 비관세장벽의 논의를 통해 논리를 전개하고자 한다. 본 연구에서 EU를 연구 대상으로 한 이유는 먼저 EU가 비록 우리나라와는 지리적으로 멀리 떨어진 거리에 있지만 총 인구 5억 명 이상에 EU의 GDP가 미국이나 중국 GDP를 능가해 전 세계 GDP의 3분의 1을 차지하는 세계최대의 경제권이기 때문이다. 또한 EU는 2011년 7월에 한·EU FTA를 맺은 당사자이고 중국, 미국에 이은 제3위의 우리나라의 교역 상대 파트너이기도 하다. 그러나 최근에는 EU가 미국과 초대형 FTA를 준비 중에 있고 중국 기업들도 유럽으로의 진출에 열성을 보여 우리의 입지가 위축되지 않을까 하는 염려가 있기에 본 연구에서는 EU를 연구 대상

으로 삼고자 한다. 이에 본 연구는 EU가 어떻게 그동안 변천해 왔고 EU가 가진 관세 및 비관세장벽 현황이 무엇이고 이를 극복해서 EU 시장을 개척하기 위한 여러 방안 중 관세 및 비관세 장벽 측면에서는 어떠한 것이 있는지를 알아보는데 그 연구 목적이 있다.

마지막으로 본 연구에서는 EU 개별 국가의 관세 및 비관세장벽에 대한 논의보다는 EU 공동체 차원에서의 관세와 비관세장벽에 대해 논의하고자 한다. 그 이유는 EU가 통상정책에 있어서는 유럽집행위원회(European Commission)를 통해 대외적으로 EU 공동체 차원으로 대응하고 있고 한·EU FTA도 EU 공동체와 맺은 경제 협력이기 때문이다. 다시 말해 유럽집행위원회가 구축한 관세와 비관세 장벽을 이해하는 것이 곧 EU시장 접근을 보장하는 1차적 관문이기 때문이다.

본 연구는 문헌적으로 연구되어 그 한계는 있으나 EU의 관세 및 비관세 장벽을 이해할 수 있고 EU로 진출하고자 하는 기업에게 어느 정도 방향성을 제공할 수 있어 논의의 정당성은 있다고 하겠다.

II. EU의 변천 과정 및 선행연구의 검토

1. EU 변천 과정에 관한 일(一) 고찰

1) 지금까지 EU의 주요 변천 과정

우리나라와 상당한 거리에 떨어진 유럽은 지난 60여 년 동안 특정 현안에 대해 유럽의 헌법으로 일컬어지는 다자(多者)간 조약(treaty)을 체결함으로써 유럽의 경제 및 정치적 발전을 모색해 왔다. 특히, EU는 유럽의 정치·경제적 통합을 실현하기 위하여 1993년 11월 01일 발효된 유럽연합조약【The Treaty of European Union, 일명 마스트리히트 조약(Treaty of Maastricht)】에 따라 그 당시 유럽 12개국이 참가하여 출범한 공동체이다.¹⁾ 지금의 EU는 28개국을 회원국으로 한다.²⁾ 이처럼 EU는 2012년 기준으로 총 501,811,000명의 인구, 역내총생산이 16조 6,092억 달러, 경상수지가 904.99억 달러, GDP대비 무역 비중이 33.9%에 이르며 세계 GDP의 3분의 1을 차지하는 세계최대의 경제권이다.³⁾

1) 손병해, 『경제통합론 : 이론과 실제』, 법문사(제2판), 1997, pp.52-76.

2) http://europa.eu/about-eu/countries/index_en.htm

3) <http://www.wto.org>

EU 기원은 1951년 04월 18일, 프랑스·서독·이탈리아·베네룩스 3국(벨기에·네덜란드·룩셈부르크) 등의 유럽 6개국이 프랑스 파리(Pairs)에서 서명한 파리조약(Treaty of Paris)을 통해서 창설되어진 유럽석탄철강공동체(European Coal and Steel Community)와 깊은 관련이 깊다.⁴⁾

유럽석탄철강공동체(ECSC)가 출범한 것은 프랑스인 장모네(Jean Monnet)가 기획한 아이디어(idea)에서 이루어졌다. 그는 전쟁에 반드시 필요한 석탄과 철강을 공동 관리하는 초국적 기구가 있다면 전쟁을 예방할 수 있다는 생각이었다.⁵⁾ 이를 프랑스 외무장관 로베르 슈만(Robert Schuman)이 수용하면서 유럽석탄철강공동체(ECSC)의 기틀을 마련하였다.⁶⁾

1957년 03월 25일, 유럽석탄철강공동체(ECSC)를 창설한 유럽 6개국은 로마조약(Treaty of Rome)을 통해 유럽경제동맹체(European Economic Community)와 유럽원자력에너지공동체(European Atomic Energy Community)를 설립하였다. 이 로마조약은 1958년 01월 01일부터 정식으로 발효되었다. 로마조약에 의한 유럽경제동맹체(EEC)는 역내 공동시장 창출을 위해 관세동맹(Customs Union)⁷⁾을 맺어 공동체 밖의 국가에 대해서 공동의 대외 관세(common external tariff)⁸⁾를 부과하기로 하였다.⁹⁾

그 후, 1965년 4월 8일 브뤼셀(Brussels)에서 서명되어 1967년 7월 1일 발효된 통합조약(일명 'European Community')에 의해 기존 3개 공동체(ECSC, EEC, Euratom)는 하나의 공동체(EEC/EC)로 통합되었다. 이를 기반으로 1973년 덴마크·영국·아일랜드, 1981년에 그리스, 1986년에 포르투갈·스페인이 유럽공동체(EC)에 정식으로 가입했다.¹⁰⁾

1984년 유럽공동체(EC) 회원국들은 정치통합의 방안을 구체적으로 논의하였고 1986년에 단일 유럽의정서(Single European Act)를 채택했다. 유럽단일의정서(SEA)는 로마조약의 일부를 개정해서 유럽정상회의 정례화, 의회의 기능 강화, 정치 협력을 제도화시키는 것이고 1993년 1월부터 유럽내의 상품, 서비스, 자본, 고용의 자유로운 이동을 보장하는 자유 블록을 실현하고자 하였다.¹¹⁾

이후 유럽(Europe)의 정치 및 경제적인 통합을 위해 1993년 11월 01일 발효된 마스트리히트 조약(Treaty of Maastricht)에 따라 EU가 등장하고 그에 따른 경제통화동맹(European monetary union)이 출범된다. 아울러 기존 정책에 외교안보 정책, 유럽의회기능 강화, 내부사

4) 외교부(The Ministry of Foreign Affairs), 「유럽연합 개황」, 2010.09, p.7.

5) Karen J. Alter, and David. Steinberg, "The Theory and Reality of the European Coal and Steel Community," *Buffett Center for International and Comparative Studies Working Paper Series*, Working Paper No.07-001, January 2007, p.2.

6) 조양현, "EU 확대 및 통합 과정과 시사점", 『수은해외경제』, 한국수출입은행, 2005.08, pp.4-8.

7) 관세동맹은 WTO에서 용인되는 경제통합(economic integration) 형태로 역외 지역 비(非)가맹국에 대해 공동의 대외관세를 부과하는 것으로 GATT 제24조 5항 및 8항(Article XXIX: 5, 8 of the GATT)에서 법적 근거가 있다.

8) 유럽공동체 조약(Treaty of European Economic Community), 제9조(Article 9)에 나타나 있다.

9) GSTÖHL. Sieglinde, "The European Union's Trade Policy," *Ritsumeikan International Affairs*, Vol.11, 2013, p.2.

10) Adrian. Favell and Ettore. Recchi, "Pioneers of European Integration : Citizenship and Mobility in the EU," *Edward Elgar Publishing Limited*, p.9.

11) 박형래·박영기, 『국제무역환경론』, 도서출판 청람, 2008.09.15, pp.455-456.

법 협력 추진이 이루어진다. 1995년에는 스웨덴·오스트리아·핀란드의 가입으로 EU가 15개 국가로 늘어난다.¹²⁾ EU는 1999년 5월 1일 발효된 암스테르담 조약(Treaty of Amsterdam), 2003년 2월 1일 발효된 니스 조약(Treaty of Nice), 2009년 12월 1일 발효된 리스본 조약(Treaty of Lisbon)을 맺어 정치적 통합을 이루려고 하였다.¹³⁾

특히, 니스 조약으로 EU는 공산권의 붕괴와 함께 개방화 물결을 타기 시작한 동유럽 국가들을 받아들이기 위한 절차에 돌입하여 2004년에는 폴란드·헝가리·체코·슬로바키아·슬로베니아·리투아니아·라트비아·에스토니아·키프로스·몰타 등 10개 국가가 새롭게 가입하게 된다. 2007년에는 불가리아와 루마니아가, 2013년에는 크로아티아가 회원국으로 가입되어 현재의 총 28개 회원국의 모습을 갖추게 되었다. 28개 국가 중 18개 국가(독일·벨기에·이탈리아·프랑스·핀란드·그리스·네덜란드·라트비아·룩셈부르크·몰타·스페인·슬로바키아·슬로베니아·아일랜드·에스토니아·슬로베니아·오스트리아·키프로스·포르투갈)가 유로(Euro)화를 사용하고 있다.¹⁴⁾ 그리고 모나코(Monaco), 산마리노(San Marino), 바티칸 시국(Vatican City State), 마요트(Mayotte), 리히텐슈타인(Liechtenstein) 등 유럽 소국들은 유로존(유럽중앙은행시스템) 가입국은 아니지만 유로화를 자국통화로 사용하고 있다.¹⁵⁾

〈표 1〉 조약(treaty)에 의한 유럽연합(European Union)의 변천 과정

	파리 조약	로마 조약	통합조약 (Merger Treaty)	유럽단일의정서 (SEA)
체결일	1951.04.18	1957.03.25	1965.04.08	1986.02.
발효일	1952.07.23	1958.01.01	1967.07.01	1987.07
특징 및 주요 내용	<ul style="list-style-type: none"> • 유럽석탄철강공동체 (ECSC) 탄생 • 프랑스, 서독, 이탈리아, 벨기에, 네덜란드, 룩셈부르크가 참여 • 분쟁지역에서 채광한 석탄과 철강을 공동 생산하고 관리할 목적으로 슈만(Schuman) 선언을 제안함 	<ul style="list-style-type: none"> • 유럽경제공동체 (EEC) 출범 -각료이사회, 위원회, 사법재판소, 유럽 의회를 운영¹⁶⁾ -역내 무역장벽 제거, 관세 동맹 (Customs Union) 추진 • 유럽원자력에너지 공동체(Euratom) 출범 	<ul style="list-style-type: none"> • EC/EEC로 통합 -ECSC, Euratom, EEC 등의 공동체내 위원회(Commissions)를 하나의 위원회로, 세 이사회(Council)를 하나의 이사회 통합 • 1973년 영국, 덴마크 아일랜드 가입 • 1981년 그리스 가입 • 1986년 스페인, 포르투갈 가입 	<ul style="list-style-type: none"> • 로마조약 일부 개정 -유럽정상회의 정례화 -의회의 기능 강화 -정치 협력 제도화 • SEA의 목표는 1993년 1월 유럽(EU) 단일 시장 출범

12) 이종원·황기식, 『EU 27 - 유럽통합의 이해』, 도서출판 해남, 2008.09.15, pp.8-15.

13) 네이버(Naver)검색에 '리스본 조약'를 입력함으로써 관련 자료를 발췌하였다.(검색일자 : 2014.07.02.)

14) 이종원·황기식, 전제서, 2008.09.15, pp.22-37.

15) 황기식, “한-EU FTA발효에 따른 역외가공지역 규정의 유럽적 인식”, 『통일정책연구』, 제20권 제2호, 통일연구원, 2011.12.30, p.117.

16) 정식 명칭은 각료이사회(Council of Ministers), 위원회(Commission), 사법재판소(Court of Justice), 유럽 의회(European

	마스트리히트 조약(EU)	암스테르담 조약	니스 조약	리스본 조약
체결일	1992.02.27	1997.10.02	2001.02.26	2009.11.03
발효일	1993.11.01	1999.05.01	2002.10.19	2009.12.01
특징 및 주요 내용	<ul style="list-style-type: none"> 경제통화동맹(EMU) 출범 -1999년 1월, 유럽 중앙은행(ECB) 출범 -2002년 유로(Euro) 화폐 사용 기존 공동목표 및 정책에 외교안보, 유럽의회기능 강화, 사법 협력 추진 1995년 스웨덴, 오스트리아, 핀란드 가입 	<ul style="list-style-type: none"> 마스트리히트 조약에 근거하여 개정된 것으로 정치통합을 더욱 견고히 할 목적 남녀평등, 비차별 등 기본적 인권보호 조항과 비자, 망명, 이민 등의 관련 내용 가중다수결에 의한 이사회의 정책결정 절차 	<ul style="list-style-type: none"> EU 확대와 EU 내부 개혁, 유럽의회 의석 재할당 등을 규정한 조약 -2004년 폴란드, 헝가리, 체코, 슬로바키아, 슬로베니아, 리투아니아, 라트비아, 에스토니아, 기프르스. 몰타 가입 -2007년 불가리아, 루마니아 가입 	<ul style="list-style-type: none"> 경제공동체를 넘어 EU의 정치적 통합까지 목표로 한 일종의 ‘미니헌법’으로, 정식 명칭은 유럽연합 개정조약(EU reform treaty)

자료 : 조양현, “EU 확대 및 통합 과정과 시사점”, 『수은 해외경제』, 한국수출입은행, 2005.08, p.13, 이종원·황기식, 『EU 27-유럽통합의 이해』, 도서출판 해남, 2008.09.15, pp.8-15, 박형래·박영기, 『국제무역환경론』, 도서출판 청람, 2008.09.15, pp.455-456. 네이버(naver)를 통해 EU조약 명칭을 입력함으로써 확인하였다.(검색일자 : 2014.08.22)

2) 현재 EU의 주요 회원국의 경제 현황

<표 11> 에서 보는 바와 같이, EU 28개 회원국은 2012년 기준으로 전체 2조 1,665억 달러를 수출하였고 GDP 대비 수출비중은 14.67%를 나타낸다. EU 전체 수입은 2조 3,011억 달러로 GDP 대비 수입 비중은 15.37%를 나타낸다. EU의 주요 수입 국가로는 중국(16.2%), 러시아(11.9%), 미국(11.5%)이며 주요 수입 품목은 농산물(7.5%), 원자재(34.6%), 공산품(53.7%)이 있다. 우리나라는 수출에서 EU가 중국(24.5%), 미국(10.7%)에 이어 제3위의 교역 파트너 국가(EU : 9.1%)임이 확인된다.¹⁷⁾

<표 2> 에서 보는 바와 같이, EU 28개 회원국에서 초기에 EU에 가입한 프랑스, 독일, 이탈리아, 벨기에, 네덜란드, 룩셈부르크 등의 국가는 비교적 1인당 GDP도 프랑스(35,700 달러), 독일(39,500 달러), 이탈리아(29,600 달러), 벨기에(37,800 달러), 네덜란드(43,300 달러), 룩셈부르크(77,900 달러)로 다른 EU 국가에 비해 높은 수준이다. 또한, <표 2>에서 보는 바와 같이, 독일은 국가부채도 GDP의 79.9%에 해당되고 실업률도 5.3% 낮아 대표적인 선진국으로 평가받고 있다.

유럽에서 비교적 기후가 따뜻한 지역에 속하는 남유럽과 지중해 영역에 있는 그리스, 스페인, 포르투갈은 실업률이 각각 27.9%, 26.3%, 16.8%에 해당되고 국가 부채도 높은 것으로 파

Parliament) 등 기관에서 분산 운영되고 있다.

17) WTO의 홈페이지에 있는 통계 자료를 활용해서 데이터를 추출하였다.(http://stat.wto.org/TariffProfiles)

악된다. 그 중 스페인은 EU에서 경제 규모가 큰 편에 속하며 2013년 기준으로 수출 4,580억 달러, 수입 4,310억 달러를 기록하였다. 그러나 북유럽에 있는 덴마크, 스웨덴, 핀란드 등은 국가 부채가 평균 약 GDP의 50%에 미치지 못해 다른 EU국가에 비해 국가 재정 상황이 안정적임 것으로 분석된다.¹⁸⁾

<표 2>에서 보는 바와 같이, 2004년이나 2007년 그리고 최근에 가입한 동유럽권 EU의 13개 회원국은 1인당 GDP가 2~30,000 달러 이하로 확인되어 개인별 소득수준은 그리 높지 않은 것으로 분석되었다. 실업률도 국가마다 차이는 있지만 평균 10%를 상회하는 것으로 파악되었다. 미국이나 우리나라 등의 주요 기업들이 동유럽에 있는 저렴한 노동력을 활용하고 EU와의 통상마찰을 피하며 관세 감면의 혜택까지 받는 것을 활용하기 위해 동유럽에 생산 공장을 건설한 것으로 알려져 있다. 우리나라에서 투자한 대표적인 것으로 우리나라의 H 자동차는 체코(노소비체, 2011년 기준 30만대 생산)에, K 자동차는 슬로바키아(질리나, 2007년 기준 30만대 생산)에 해외직접투자를 한 것으로 확인된다.

<표 2> 유럽연합(EU) 28개국의 주요 경제 현황

국가명	가입 년도	GDP (US달러)	1인당 GDP	실업률	국가 부채	무역(Trade) 규모(Volume)
프랑스 (France)	1952년	2조 7,390억	\$35,700 (39)	10.2% (108)	93.4% of GDP	수출 : \$578.6 billion(7) 수입 : \$659.8 billion(7)
독일 (Germany)		3조 5,930억	\$39,500 (29)	5.3% (52)	79.9% of GDP	수출 : \$1.493 trillion(4) 수입 : \$1.233 trillion(4)
이탈리아 (Italy)		2조 680억	\$29,600 (51)	12.4% (125)	133% of GDP	수출 : \$474 billion(11) 수입 : \$435.8 billion(13)
벨기에 (Belgium)		5,074억	\$37,800 (31)	8.8% (97)	102.4% of GDP	수출 : \$295.3 billion(21) 수입 : \$310.2 billion(18)
네덜란드 (Netherlands)		7,223억	\$43,300 (18)*	8.3% (94)	74.3% of GDP	수출 : \$576.9 billion(8) 수입 : \$511 billion(10)
룩셈부르크 (Luxembourg)		605.4억	\$77,900 (6)	4.9% (44)	22.9% of GDP	수출 : \$15.8 billion(77) 수입 : \$23.12 billion(75)
영국(United Kingdom)	1973년	2조 4,900억	\$37,300 (34)	7.2% (76)	91.1% of GDP	수출 : \$813.2 billion(5) 수입 : \$782.5 billion(5)
덴마크 (Denmark)		3,243억	\$37,800 (32)	6% (59)	47% of GDP	수출 : \$106 billion(37) 수입 : \$98.45 billion(35)
아일랜드 (Ireland)		2,209억	\$41,300 (25)	13.5% (132)	124.2% of GDP	수출 : \$113.6 billion(35) 수입 : \$61.51 billion(48)
그리스 (Greece)	1981년	2,433억	\$23,600 (63)	27.9% (177)	175% of GDP	수출 : \$30.39 billion(65) 수입 : \$50.58 billion(56)
스페인 (Spain)	1986년	1조 3,560억	\$30,100 (47)	26.3% (175)	93.7% of GDP	수출 : \$458 billion(13) 수입 : \$431 billion(14)
포르투갈 (Portugal)		2,193억	\$22,900 (64)	16.8% (142)	127.8% of GDP	수출 : \$61 billion(54) 수입 : \$59 billion(51)

18) 미국 중앙정보국(<https://www.cia.gov/index.html>) 자료를 바탕으로 작성되었다.

국가명	가입 년도	GDP (US달러)	1인당 GDP	실업률	국가 부채	무역(Trade) 규모(Volume)
스웨덴 (Sweden)	1995년	5,520억	\$40,900 (26)	8.1% (90)	41.5% of GDP	수출 : \$181.5 billion(28) 수입 : \$158 billion(30)
오스트리아 (Austria)		4,179억	\$42,600 (22)	4.9% (46)	75.7% of GDP	수출 : \$165.6 billion(31) 수입 : \$167.9 billion(29)
핀란드 (Finland)		2,596억	\$35,900 (38)	8.1% (91)	56.5% of GDP	수출 : \$75.7 billion(47) 수입 : \$70.67 billion(43)
폴란드 (Poland)	2004년	5,139억	\$21,100 (69)	10.3% (109)	48.2% of GDP	수출 : \$202.3 billion(27) 수입 : \$207.4 billion(25)
헝가리 (Hungary)		1,306억	\$19,800 (71)	10.5% (113)	79.8% of GDP	수출 : \$92.98 billion(39) 수입 : \$89.52 billion(37)
체코(Czech Republic)		1,948억	\$26,300 (56)	7.1% (74)	48.8% of GDP	수출 : \$161.4 billion(32) 수입 : \$143.4 billion(32)
슬로바키아 (Slovakia)		969.6억	\$24,700 (61)	14.4% (135)	55.5% of GDP	수출 : \$82.7 billion(45) 수입 : \$77.96 billion(39)
슬로베니아 (Slovenia)		468.2억	\$27,400 (55)	13.1% (130)	71.7% of GDP	수출 : \$28.73 billion(66) 수입 : \$29.49 billion(68)
리투아니아 (Lithuania)		467.1억	\$22,600 (65)	12.4% (126)	40.2% of GDP	수출 : \$30.4 billion(64) 수입 : \$32.52 billion(66)
라트비아 (Latvia)		303.8억	\$19,100 (74)	9.8% (105)	39.2% of GDP	수출 : \$12.67 billion(88) 수입 : \$15.56 billion(87)
에스토니아 (Estonia)		242.8억	\$22,400 (66)	10.9% (114)	6% of GDP	수출 : \$15.11 billion(79) 수입 : \$16.38 billion(85)
키프로스 (Cyprus)		217.8억	\$24,500 (62)	17.4% (153)	113.1% of GDP	수출 : \$2.42 billion(137) 수입 : \$4.747 billion(132)
몰타 (Malta)		95.41억	\$29,200 (52)	6.4% (65)	75.3% of GDP	수출 : \$5.105 billion(116) 수입 : \$7.436 billion(111)
불가리아 (Bulgaria)	2007년	537억	\$14,400 (93)	11.6% (120)	18.4% of GDP	수출 : \$27.9 billion(67) 수입 : \$32.88 billion(65)
루마니아 (Romania)		1,889억	\$14,400 (94)	7.3% (78)	38.6% of GDP	수출 : \$65.84 billion(52) 수입 : \$73.42 billion(41)
크로아티아 (Croatia)	2013년	591.4억	\$17,800(7 8)	21.6 (166)	66.2% of GDP	수출 : \$12.36 billion(89) 수입 : \$21.74 billion(76)

자료 : 데이터는 2013년 기준을 나타내며 ()은 순위를 나타낸다. 한편, 네덜란드의 1인당 GDP는 2012년 기준을 나타낸다. 위 데이터(data)는 미국 중앙정보국(<https://www.cia.gov/index.html>) 자료를 바탕으로 필자에 의해 작성되었다.

2. 선행연구의 검토

그 동안 해외진출 관련 문헌은 다양한 접근 방식으로 많은 연구자에 의해 논의되어 왔다. 크게 보면 거시적 측면과 미시적 측면으로 구분될 수 있는데 거시적 측면은 주로 개별 국가의 정부나 세계무역기구(WTO) 등의 국제기구가 적극 개입하여 양자(兩者) 혹은 다자(多者)간 협상을 통해 기업의 해외시장 진출을 위한 환경(관세, 비관세 장벽 등)을 구축하는 것이고 미시적 차원은 이미 조성된 환경에 기업이 적응하는 과정이라고 본다. 이에 본 연구에서는 미시적 관점의 선행연구 문헌뿐만 아니라 거시적 관점에서의 해외시장 개척 방안에 관한 선행연구도 연구 영역에 포함시켜 논리를 전개하고자 한다.

먼저, 미국 국제무역위원회(United States International Trade Commission)는 EU 시장 개척 방안에 대해 연구하였다. 그 내용은 EU가 2010~2012년 동안에 세계 GDP의 27~28%를 차지하여 미국 중소기업에게는 상당히 중요한 시장임을 주장하면서 무엇이 EU에서 무역장벽으로 작용하고 이에 대한 대처 방안을 기술하였다. 그 주요 내용은 아래의 <표 3>과 같다.¹⁹⁾

<표 3> 미국 중소기업이 인지한 유럽연합(European Union)시장 무역 장벽

주제(Subject area)	무역 장벽(Trade Barrier/Issue)	미국(U.S.)중소기업에 의해 보고된 특정 무역 장벽
표준과 규제(Standard and Regulations)	표준 및 기술 규제	• 미국 중소기업의 EU규제에 따르는 데 많은 시간과 비용이 소요됨
	규제에 따르는 평가 절차	• EU로 수출시 제품 인증에 대한 추가 비용
지적재산권 관련 논점(Intellectual Property)	무역 비밀(Trade Secret)	• 제품의 부품이나 원자재에 대한 정보 노출
	특허 보호	• 독일 뮌헨 소재 유럽특허청에 단일 특허를 출원, 등록 하더라도 특허권을 보호받기 위해서는 보호받고자 하는 국가를 선별, 별도로 등록해야 함
물류 관련 논점(Logistical Issues)	HS 분류(classification)	• EU세관의 불확실성 : 만약 세관이 선적에 대해 조사할 경우, 한 달 이상 지연 받
	EU 부가가치세법	• 부가가치세는 물품과 서비스에 대한 소비세 형태, 부가가치세율은 EU국가에 따라 다름
	EU에서 물류비용	• EU에서 이탈리아(Italy) 우편서비스의 신뢰성 문제, 루마니아(Romania)의 관세 및 높은 하역비용은 미국 중소기업의 과제 • 미국 서해안(West Coast)에서 EU로의 수출은 먼 거리로 인해 오랜 운송시간 소요됨

자료 : USITC, *Trade Barriers That U.S. Small and Medium-sized Enterprises Perceive as Affecting Exports to the European Union*, Investigation No.332-541, March 2014, pp.2-2-16.

한편, 경제협력개발기구(OECD)는 수입 관세(import tariff)가 세계 여러 지역 시장에서 수출의 방해가 됨을 명시하고 설문조사 결과를 인용하여 미국 중소 수출기업의 37%는 관세가 수출에 마이너스(-) 영향을 미친다고 밝혔다.²⁰⁾ 또한 경제협력개발기구(OECD)는 중소기업이 수출과 해외직접투자(FDI)로 글로벌 시장 접근이 가능함을 언급하고 이 때 무역장벽의 존재 여부를 외부적 장벽들(external barriers)과 내부적 장벽들(internal barriers)으로 구분하여 조사하고자 하였다. 그 중 외부적 장벽을 아래의 <표 4>와 같이 설문조사를 통해 알아보고자 하였다. 분석 결과, ‘정부에 의한 장벽’과 ‘관세와 비관세 장벽’은 다른 비(非)OECD 국가보다 신흥국

19) USITC, *Trade Barriers That U.S. Small and Medium-sized Enterprises Perceive as Affecting Exports to the European Union*, Investigation No.332-541, March 2014, pp.2-2-16.

20) OECD, *The role of trade barriers in SME internationalisation*, OECD Trade Policy Working Paper No.45, Paris, 2006, pp.6-12.

가(BRICS)에서 작용력이 큰 것으로 분석되었다.²¹⁾

국내 문헌에서 정문현은 그의 연구에서, EU의 환경 규제는 한국의 수출을 감소시킨다는 결과가 도출되어 이에 대한 적극적 대응이 필요함을 주장하였다.²²⁾ 한상현은 그의 논문에서, 한·EU FTA가 관세양허(개방)부문에서는 ‘폭넓고 수준 높은(comprehensive and high level)’ FTA임을 강조한 바 있다.²³⁾ 또한 호적·최창환은 EU의 반덤핑 규제를 분석하고자 하였다.²⁴⁾

〈표 4〉 OECD에 의한 외부적 무역장벽 설문조사의 주요 내용

대분류 무역장벽	소분류 무역 장벽 (Trade Barrier/Issue)	특정 무역 장벽
외부적 장벽들 (External barriers)	절차상의 장벽 (Procedure barriers)	<ul style="list-style-type: none"> • 국가별 다른 종이서류 업무에 익숙하지 못한 절차 • 외국 고객과의 커뮤니케이션에 있어서의 어려움 • 국내거래와 차별되는 느린 대금지급 절차 • 언어 등 상이함으로 계약 유효성 확보 어려움
	정부에 의한 장벽 (Governmental barriers)	<ul style="list-style-type: none"> • 수출국 정부의 지원이나 인센티브 부족 • 외국인 소유권에 대한 규제 및 제한 • 인적 요소의 이동에 대한 제한 • 세금에 있어 국내 기업과 비교되는 차별 대우 • 외국에서 법과 규제의 투명성 부족
	고객 및 외국 경쟁자 장벽 (Customer & foreign competitor barriers)	<ul style="list-style-type: none"> • 국내 고객과 다른 취향을 가진 외국 고객 • 외국 시장에서 치열한 경쟁
	관세 및 비관세장벽 (Tariff & non-tariff barriers)	<ul style="list-style-type: none"> • 지적재산권 보호의 부족 • 보건, 위생 및 검역 부문의 적용 • 자의적 품목 분류 및 재분류 • 통관 과정에서 높은 비용 소요

자료 : OECD, *Fostering SMEs' Participation in Global Markets: Final Report*, CFE/SME(2012)6/FINAL, Paris, 04-Jul-2013, pp.61-65.

21) OECD, *Fostering SMEs' Participation in Global Markets* : Final Report, CFE/SME(2012)6/ FINAL, Paris, 04-Jul-2013, pp.61-65.(추가적으로 논의된 것으로, OECD는 정부를 중심으로 한 공적기관의 수출지원 방안을 정보 공급(supply of information), 국제적 활동 지원(support of international activity), 금융 지원(financial support), 인적자원 지원(human resource support) 등을 기준으로 OECD 국가간 비교하였다.)

22) 정문현, “EU의 환경정책이 한국의 EU수출에 미치는 영향에 관한 연구”, 『관세학회지』, 제12권 제4호, 한국관세학회, 2011.12, pp.238-240.

23) 한상현, “한·EU FTA하에서 협정관세적용을 위한 직접운송 요건의 충족여부에 관한 사례 연구”, 『통상정보연구』, 제15권 제2호, 한국통상정보학회, 2013.06.27, pp.229-230.

24) 호적·최창환, “EU의 한국산 제품에 대한 반덤핑 조치에 영향을 미치는 거시경제 요인 분석” 『통상정보연구』, 제15권 제3호, 한국통상정보학회, 2013.09.27, pp.258-259.

그 다음으로 미시적 차원에서 연구된 논문으로 다음과 같은 것이 있다. 먼저, 신윤식은 국내 4개 바이오 기업을 사례 분석하여 이들 기업들의 해외시장 진출에 영향을 미치는 요인을 분석하였다. 여러 요인 중 ‘기업가 정신’과 ‘정부의 수출지원 정책’이 가장 강력한 요인으로 파악되었다.²⁵⁾ 또한 김돈유는 중소기업이 활용하는 여러 해외시장 개척 수단 중에서 ‘해외 전시회 참가’가 비용대비 가장 효과적인 마케팅 수단이고 수출경쟁력에 영향을 미치는 요인으로 파악하였다.²⁶⁾

Jalali는 이란(Iran)을 목표 시장으로 하여 수출하는 그리스(Greece) 기업을 대상으로 어떠한 것이 수출 성과에 장애 요인으로 작용하는지를 규명하고자 하였다. 운영(0.60), 환경(0.60), 금융(0.58), 자원(0.44), 법적(0.35), 물류(0.27) 순서로 그리스 수출 기업에 장애 요인으로 작용하는 것으로 파악된다.²⁷⁾

한편, 해외시장에 개척에 있어 산업별로도 정보 획득의 방법이 서로 상이함을 볼 수 있는데 기계류(machinery) 산업은 철강(steel)이나 목재 및 가구(furniture) 산업에 비해 무역전시회(trade exhibitions)의 참가를 통해 관련 수출정보를 획득하는 것이 유효하다고 분석하였다.²⁸⁾ 또한, Hart et al의 연구에서도 일단 수출 활동을 시작하면 시장에 관한 정보를 획득하기 위해 시장에 참여하는 수출업자의 주요 거래당사자인 유통업자, 고객, 경쟁자와 긴밀한 접촉(personal contact)이 필요함을 주장하고 있다.²⁹⁾

마지막으로 Tesfrom과 Lutz은 그의 연구에서, 선진국보다는 개발도상국에서 개별 기업의 수출을 가로막고 있는 요인이 무엇인지 찾는 것이 우선적임을 설명하고 본 연구에서는 Cavusgil과 Zou(1994)의 마케팅 전략과 수출 성과간의 인과 관계를 분석하는 논문을 바탕으로 관련 여러 문헌연구에 치중하여 개발도상국에서 중소기업의 수출시 문제점을 추출하고자 하였다.³⁰⁾

25) 신윤식, “본(Born) 글로벌 기업의 신속한 국제화 결정요인에 관한 사례 연구 - 바이오기업 사례를 중심으로 -”, 『무역학회지』, 제39권 제2호, 한국무역학회, 2014.04, pp.121-132.

26) 김돈유, “전시회를 통한 중소기업의 해외시장 개척 전략에 관한 연구”, 『무역전시연구』, 제6권 제1호, 한국무역전시학회, 2011.06.30, p.90.

27) Seyed Hossein. Jalali, “Export Barriers and Export Performance : Empirical Evidence from the Commercial Relationship between Greece and Iran,” *South-Eastern Europe Journal of Economics*, No.01, 2012, pp.63-65.

28) Björn. Walliser, and Raluca Mogos. Descotes, “An exploratory Inquiry into the acquisition and use of export information by french smes and its relationship to international performance,” *FACEF PESQUISA*, Vol.07, No.01, 2004, p.104-105.

29) Susan J. Hart, John R. Webb and Marian V. Jones, “Export Marketing Research and the Effect of Export Experience in Industrial SMEs,” *International Marketing Review*, Vol.11 No.06, 1994, pp.19-20.

30) Goitom. Tesfom, and Clemens. Lutz, “A classification of export marketing problems of small and medium sized manufacturing firms in developing countries,” *International Journal of Emerging Market*, Vol.1, No.3, 2006, pp.262-269.

〈표 5〉 Cavusgil & Zou에 근거한 Tesform & Lutz의 연구모형

무역장벽(독립변수 범주)			수출 성과
대분류	소분류	세부적인 무역 장벽	
외부적 장벽들 (External barriers)	산업 장벽 (Industry barriers)	<ul style="list-style-type: none"> • 산업 구조(Industry Structure) • 경쟁(Competition) 	<ul style="list-style-type: none"> - 수출 마케팅 전략 • 개별 (Individual) • 협력 (Co-operative)
	시장 장벽 (Market barriers)	<ul style="list-style-type: none"> • 고객 장벽(Customer barriers) • 절차상의 장벽(Procedural barriers) 	
	거시 환경장벽(Macro environment barriers)	<ul style="list-style-type: none"> • 직접 수출 장벽(Direct export barriers) • 간접 수출 장벽(Indirect export barriers) 	

Ⅲ. EU의 무역장벽 현황

1. EU에 있어 관세(Tariffs)의 주요 현황

1) EU 관세 부문의 주요 현황

관세(關稅)는 보통 수입관세(import duties)를 말하는데, 외국상품이 수입되어 국내로 들여올 때 부과되는 세금이다.³¹⁾ 만약 수입되는 상품에 높은 관세율을 부과하면 그만큼 가격 인상이 이루어져 수입이 억제되는 효과가 있어 관세는 보호무역 정책의 대표적인 수단으로 인식되었다. 1930년 6월에 제정된 미국의 스무트-홀리 관세법(Smoot-Hawley Tariff Act)이 대표적인 사례다.³²⁾ 이것은 각국의 수출, 투자에도 부정적인 영향을 미쳐 결국에는 국제사회가 파괴적 결과를 한 번 경험하게끔 하였다.³³⁾

이후, 관세를 활용한 보호무역의 피해를 경험한 국제사회는 1948년 1월, 관세와 무역에 관한 일반협정(GATT)체제의 출범에서부터 1995년 1월 WTO의 발효에 이르기까지의 과정은 협정 가입 국가를 대상으로 한 국제 다자(多者) 협상을 통해 관세율을 인하시키고 모든 WTO

31) 관세법(법률 제12307호, 2014.01.21, 타법개정), 제14조(과세물건).(시행 2014.07.22)

32) 그 대표적인 입법례로 1930년 6월에 제정된 미국의 스무트-홀리 관세법(Smoot-Hawley Tariff Act)이 있다. 이 법의 시행으로 미국으로 유입되는 수입품 2만 여 개의 관세가 한꺼번에 급등했고 미국의 이와 같은 조치에 자극을 받은 영국과 프랑스 등의 유럽 국가들도 경쟁적으로 수입 관세를 높였고 1929-1932년간 국제무역이 63% 감소했다.(Douglas A. Irwin, "From Smoot-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s," *National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press, January 1998, pp.333-337.*에서 일부 발췌하였다.)

33) Mario J. Crucini, "Sources of Variation in Real Tariff Rates," *The American Economic Review*, Vol.84, No.3, June 1994, p.732.

협정 가입국들을 차별화하지 않는 ‘최혜국 대우(Most-Favoured-Nation treatment : MFN)’를 근본 원칙으로 하고 있다. 한국은 1967년에 GATT 회원국이 되었으며 WTO 설립에 따라 1995년 1월 1일부터 WTO 회원국이 되었고 영국, 프랑스, 독일 등 EU의 일부 국가들도 초기 GATT 회원국으로 출발하여 WTO 설립에 따라 1995년 1월 1일부터 WTO 회원국이 되었다.³⁴⁾

한편, 최혜국 대우(MFN) 관세에서 양허관세율(Final bound duties)은 다자(多者)간 협상을 통해 국제적으로 공인된 즉, WTO에서 인정된 관세이며 일단 관세를 양허하면 그 이하로 낮출 수는 있어도 더 이상의 관세를 부과할 수 없는 것이다. 또한, 최혜국 대우(MFN) 관세에서 실행관세율(Applied duties)은 양허관세율 이하로 자유롭게 채택될 수 있는 관세율로 본다. <표 11, 12>에서 보는 바와 같이, EU의 평균 수입관세의 양허관세율(Final)은 5.2%, 실행관세율(Applied)은 5.5%를 나타내고 있다. 이것은 미국의 양허관세율(Final ; 3.5%), 실행관세율(Applied : 3.4%)보다는 높지만 우리나라의 양허관세율(Final : 16.6%)과 실행관세율(Applied : 13.3%) 보다는 낮다. 그리고 EU에서 토마토, 오이, 피클, 오렌지, 레몬, 복숭아, 체리 등 채소나 과일은 시장진입 가격(Entry Price System)제도를 활용하는 것으로 수입가격이 높을 때는 종가세(ad valorem duty)가 적용되지만 수입가격이 한계 가격보다 낮을 때는 종가세(ad valorem duty)와 종량세가 함께 적용된다. EU는 계절관세도 활용되며 관세율은 매년 바뀐다. 제품의 관세 분류 방식인 HS(Harmonized-System)를 기초로 EU가 정한 통합분류(CN) 방식에 의해 분류된다.³⁵⁾

2) 한·EU 자유무역협정(Free Trade Agreement) 체결에 따른 주요 상품의 관세 현황

우리나라와 EU는 2011년 7월 1일에 한·EU FTA가 잠정 발효됨에 따라 품목별 원산지 기준을 충족하는 상품에 대해서는 관세철폐 일정에 따라 각 상품의 관세를 단계적으로 철폐하도록 규정하고 있다.³⁶⁾ <표 6>에서 보는 바와 같이, 한·EU FTA에서 EU는 수입액 기준으로 우리나라에 부과되는 관세를 5년 이내에 철폐하기로 했고 우리나라는 EU로부터 수입되는 관세를 5년 이내에 철폐하기로 했다. 또한, 한·EU FTA에서 EU는 품목 수 기준으로 쌀을 제외한 나머지 99.6%에 해당하는 품목에 부과되는 관세를 5년 이내에 철폐하기로 하였고 우리나라는 품목 수 기준으로 93.6%에 해당하는 것은 5년 이내에 철폐하기로 하였다.³⁷⁾

34) 여태동·진정기·장동식, 『WTO체제하의 국제통상론』, 두남출판사, 2014.02, p.51.

35) Charlotte. Emlinger, Florence. Jacquet, Emmanuelle. C. Lozz, “Tariff and other trade costs : assessing obstacles to Mediterranean countries’s access to EU-fruit and vegetable markets,” *European Review of Agricultural Economics*, Vol.35, No.4, 2008, p.413.

36) 한·EU FTA 협정문, 제2장(상품에 대한 내국민대우 및 시장접근), 제2.5조(관세철폐)

37) 산업자원통상부(舊외교통상부 FTA정책국), 『한·EU FTA 설명자료』, 2010.09, pp.3-5.

〈표 6〉 한·EU FTA 상품 양허 결과

양허 유형	한국 양허				유럽연합(EU) 양허			
	품목 수	비중	對EU 수입액	비중	품목 수	비중	對한국 수입액	비중
즉시(A)	9,195	81.7%	182	66.7%	9,252	94.0%	318	76.6%
2-3년(B)	625	5.5%	61	22.2%	282	2.9%	69	17.7%
5년(C)	718	6.4%	22	8.1%	269	2.7%	28	6.7%
5년 내*	10,538	93.6%	265	97.0%	9,803	99.6%	415	100%
6-7년(B)	111	1.0%	4	1.4%	-	-	-	-
10년	399	3.5%	3	1.1%	-	-	-	-
10년 초과	169	1.5%	1	0.5%	-	-	-	-
현행 관세	44	0.4%	0	0.0%	-	-	-	-
총합계	11,261	100%	273	100%	-	-	-	-

자료 : 산업자원통상부(舊외교통상부 FTA정책국), 『한·EU FTA 설명자료』, 2010.09, p.3.

주 : 5년 내* = (A) + (B) + (C), 품목 수는 HS 2006 기준, 금액은 2004-2006 평균 기준

한·EU FTA 협정에서 EU측이 섬유 제품을 품목 수 기준 99.4%, 수입액 기준 99.9%를 즉시 철폐하기로 하였다. 또한 신발류(HS 64류)는 양측이 즉시 관세를 철폐하기로 하였다. 특히, 2008~2008년 EU 신발 수입시장점유율이 중국(45.6%), 베트남(16.8%), 우리나라(0.2%)를 차지함에 따라 향후 관세 철폐에 따른 가격 인하 효과로 우리나라 신발관련 수출이 EU으로 용이할 것으로 판단된다. <표 7>에서 보는 바와 같이, 한·EU FTA협정에서 EU측은 농산물 시장을 품목 수 기준으로 98.1%, 우리나라로부터 수입되는 수입액 기준으로 99.5%에 대한 관세를 5년 이내에 완전 철폐하기로 하였다. 또한 수산물 분야에서도 EU측은 수산물 시장을 품목 수 기준으로 72.6%, 수입액 기준으로 95%에 대한 관세를 5년 이내에 완전 철폐하기로 하였다.³⁸⁾

〈표 7〉 한·EU FTA 농산물 및 수산물 양허 결과

양허유형	품목	비중	수출액(천불)	비중	주요 품목	
						농산물
즉시	1,896	91.8%	45,333	88.3%	면류, 돼지고기, 닭고기, 아이스크림, 맥주, 인조 꿀, 녹차, 화해류, 비스킷, 음료, 간장 등	
3년	10	0.5%	443	0.9%	꽃양배추, 샐러리, 완두, 콩 등	
5년	119	5.8%	5,309	10.3%	쇠고기, 마늘, 고추류, 천연꿀, 텍스트린, 오렌지	
양허제외	39	1.9%	249	0.5%	쌀	
합계	2,064	100.0%	51,333	100.0%	-	
수산물	즉시	155	40.8%	21,585	25.3%	냉동 새우, 냉동 갑오징어, 냉동 황다랑어(조제 용), 냉동 가다랑어 등
	3년	121	31.8%	59,445	69.7%	다랑어, 오징어, 민어, 생선묵, 냉동 어류 등
	5년	104	27.4%	4,272	5.0%	가자미, 넙치, 기타 수산가공품 등
	합계	380	100.0%	85,302	100.0%	-

38) 상계서, 2010.09, pp.4-16.

2. EU에 있어 비관세장벽(Non-Tariff Barriers)의 최근 주요 동향

1) EU의 비관세 장벽에 대한 주요 현황

1947년 GATT체제 발족 이후 1948년 제1차 제네바(Geneva) 라운드, 1949년 제2차 안시(Annecy) 라운드, 1951년 제3차 토키(Torquay) 라운드, 1956년 제4차 제네바(Geneva) 라운드, 1960~1961년 제5차 딜런(Dillon) 라운드 등 5차례에 걸친 일반관세협상, 그리고 1964~1967년 제6차 케네디(Kennedy) 라운드라 지칭되는 일괄관세인하협상이 이루어진데 비해 1973~1979년 제7차 도쿄(Tokyo) 라운드에서는 비관세장벽(Non Tariff Barriers : NTB)에 대한 논의와 9개 협정³⁹⁾ 체결을 맺은 후 1986~1994년 제8차 우르과이(Uruguay) 라운드에서 추가 협상을 통해 WTO에서 비관세장벽 협정이 완성되었다.⁴⁰⁾

WTO에 규정된 비관세장벽(NTB)으로 위생 및 동식물검역 규정⁴¹⁾, 무역에 대한 기술 장벽⁴²⁾, 반덤핑⁴³⁾, 관세평가⁴⁴⁾, 선적전 검사⁴⁵⁾, 원산지 규정⁴⁶⁾, 수입 허가⁴⁷⁾, 상계관세 및 세이프가드⁴⁸⁾ 등이 있다.⁴⁹⁾ 이 중 WTO가 2004년에 도하개발어젠더(Doha Development Agenda) 협상을 위해 회원국을 대상으로 어떤 비관세장벽이 교역(交易) 확대에 장애 요인이 되는지를 조사한 결과, 무역에 대한 기술 장벽(Technical Barriers to Trade)이 전체 비관세장벽의 36%를 차지한 것으로 분석되었으며 그 다음으로 통관절차(17%), 원산지 규정(8%), 수입허가제(7%), 반덤핑 관세·상계관세·세이프가드 등의 수입 규제(5%), 기타(27%)로 파악되었다.⁵⁰⁾ EU도 무역에 대한 기술 장벽(TBT)이 무역에 장벽이 되는 것으로 나타났다.

원래 WTO 무역에 대한 기술 장벽(TBT)은 표준(Standard)⁵¹⁾, 기술 규정(Technical Regulation)⁵²⁾ 및 특정 제품이 기술규정에 부합하는지 여부를 판단하는 적합성 평가절차(Conformity Assessment Procedures)⁵³⁾에 관한 것으로 제정 취지는 국가간 교역에 불필요한 장벽을 없애기

39) 9개 협정으로 무역에 대한 기술 장벽 협정, 반덤핑 협정, 관세평가 협정, 보조금 및 상계관세 협정, 정부조달 협정, 수입허가 협정, 민간항공기 협정, 낙농제품 협정, 우유 협정 등 9개 협정이 체결되기에 이르렀다.

40) <http://worldtradereview.com/webpage.asp?wid=431>

41) 부속서(Annex 1A), Sanitary and Phytosanitary Measures

42) 부속서(Annex 1A), Technical Barriers to Trade

43) 부속서(Annex 1A), Anti-dumping(Article VI of GATT 1994)

44) 부속서(Annex 1A), Customs valuation (Article VII of GATT 1994)

45) 부속서(Annex 1A), Preshipment Inspection

46) 부속서(Annex 1A), Rules of Origin

47) 부속서(Annex 1A), Import Licensing

48) 부속서(Annex 1A), Subsidies and Countervailing Measures, Safeguards

49) http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm

50) KOTRA 통상전략팀, “무역에 있어 세계 기술 장벽(TBT) 동향과 피해 사례”, 기획조사 06-051, 2006.09, p.2.

51) 표준(Standard)은 제품 규격, 품질에 관한 것으로 권위 있는 기관에 의해 승인된 제도로 강제성은 없다.

52) 기술 규정(Technical Regulation)은 제품 규격, 품질 관한 것으로 사용자에게 제반 규정을 지키도록 강제성을 부여한다.

위해 제정되었으나 지금은 무역장벽으로 악용되는 현실에 있다. EU에서도 무역에 대한 기술 장벽(TBT)은 교역에 장애 요인으로 작용하는데, 2011년 1월과 2013년 2월 사이에, EU가 WTO에 통보한 기술 규정과 적합성 평가 절차는 154개에 이른다. 또한 이의 적용을 받는 품목들은 가전기기, 전기·전자 장비, 살생물제(biocidal), 기계류, 자동차 및 그 부품, 측정기구, 화학제품, 식료품, 화장품, 그리고 섬유 생산품 등이 속한다. EU의 개별 회원국들도 같은 기간에 97건의 기술 규정과 적합성 평가 절차를 WTO에 통보하였다. 해당 국가로 프랑스(25%), 체코(22%), 스웨덴(22%), 덴마크(6%), 리투아니아(4%), 핀란드(4%), 헝가리(4%), 이탈리아(4%), 슬로베니아(4%)가 해당된다. 에스토니아, 독일, 네덜란드, 영국도 무역에 대한 기술 장벽(TBT)을 WTO에 통보하였다.⁵⁴⁾ 미국 국제무역위원회(USITC)는 화학제품, 화장품, 생물 공학(biotechnology)에 가장 높은 비관세장벽(NTB)에 직면한다고 하였다. 또한 비관세장벽(NTB)으로 가격 상승효과는 식품류(56.8%), 자동차 및 부품(25.5%), 운송 장비(18.8%)로 나타나는 것으로 조사되었다.⁵⁵⁾

이처럼 EU에서는 다양한 무역기술 장벽이 있는데, 업종별로 살펴보면 전기·전자 제품 관련 비관세장벽은 표준, 안전, 환경 관련사항이 주를 이루고 있다. 대표적인 제도로는 유해물질 관리제도(RoHS)⁵⁶⁾, 폐가전 처리 지침(WEEE)⁵⁷⁾, 에너지 사용제품의 환경디자인 의무⁵⁸⁾ 등이 있다. 화학제품과 관련된 것으로 화학물질 등록 승인제(REACH)⁵⁹⁾가 있다. 이것의 법적 근거는 EU Treaty 95조에 나타나 있다. 이 조항은 높은 수준의 건강, 안전, 소비자 보호 및 환경 보호를 확고히 함과 동시에 역내시장의 보호를 목적으로 하는 것이다.⁶⁰⁾ 이 조항으로 인해 연간 1

53) 적합성평가 절차(Conformity Assessment Procedures)는 기술규정 또는 표준의 관련 요건이 충족되었는지를 결정하기 위하여 직접적 또는 간접적으로 사용되는 모든 절차를 의미한다. 적합성 평가제도는 특히 표본추출, 시험 및 검사, 평가, 검증 및 적합보증, 등록, 인증과 승인, 그리고 이들의 결함을 포함한다.

54) WTO, *Trade Policy Review : European Union*, 2013, p.58.

55) Joseph Francois, "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment," Contract TRADE10/A2/A16, *Centre for Economic Policy Research, London*, March 2013, pp.18-20.

56) 관련규정은 Directive 2002/95/EC on the restriction of the use of hazardous substances in EEE이며, 2006.07.01.에 발효되었다. 이 규정은 전기·전자 제품의 제조 시 해당 제품 폐기물의 처분 및 재활용 과정에서 재활용을 저해하거나 환경오염을 야기할 수 있는 유해물질 사용을 억제하고, 유해성이 덜한 물질로 대체토록 한다. 제품을 대형 가정용품, 소형 가전용품, 정보통신 장비, 소비자 가전, 조명기기, 전기·전자 공구, 완구·레저·스포츠용품, 자동판매기, 백열등, 가정용 조명의 등 10개로 구분하여 적용하며, 납과 수은을 비롯한 4개의 중금속과 2개의 내회제의 사용을 금지하고 있다.

57) 관련규정은 Directive 2002/96/EC on waste electrical and electronic equipment이며, 2007.01.에 발효된 것으로 되어 있다. 이 규정은 주요 전기·전자 제품별로 재활용 비율과 폐가전 수거의무를 규정하고 있다.

58) 관련규정은 Directive 2009/125/EC establishing a framework for the setting of ecodesign requirements for energy-related product이다. 이 규정은 예코 디자인에 관한 것으로 제품의 디자인 설계 단계부터 사용과 재활용 단계까지 친환경 프로세스를 의무화하기 위한 지침이다. 대상품목은 자동차를 제외한 전기, 화석연료, 재생연료를 사용하는 모든 제품이다. 2007년 3월부터는 이 지침의 준수하는 경우에만 CE 마크를 부착할 수 있게 되었다.

59) 관련규정은 Regulation(EC) No.1907/2006 concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals, 2008.06.01.에 시행되었다.(www.compass.or.kr/reach/outline_01.asp)

60) 한국생산기술연구원 한국청정생산지원센터, 『EU의 신화학물질 관리시스템(REACH) 해설집』, 2003.07, pp.19-20.

톤 이상 사용되고 있는 모든 화학물질을 등록하는 것으로 등록하지 않으면 시장에 나올 수 없게 하고 이 법령으로 EU 역내 제조 및 수입업체는 모든 화학물질을 등록해야 함을 규정하고 있다.⁶¹⁾ 그리고 포장재 및 포장폐기물 규제⁶²⁾가 있다. 이 규정은 환경기준 미달 포장재의 사용을 금지하고 포장재의 재생 및 재활용 비율을 높이기 위한 것으로 개정안(2004. 2)은 2008년 12월부터 한층 강화된 재생 및 재활용 비율을 설정하고 있다. 또한 자동차 관련 무역기술 규정이 있다. 폐차수거 제조업체 부담⁶³⁾과 자동차 배출가스 규제⁶⁴⁾가 있다.⁶⁵⁾

그밖에 EU는 우리나라와 상당한 거리가 떨어져 있는데 무역장벽으로 작용될 수 있으며 만약 우리나라의 부산항을 출발하여 EU의 로테르담 항만에 이르기까지 소요되는 거리는 약 20,000여 km가 넘으며 소요 시간은 1달이 넘게 걸린다. 항공운송으로 EU까지 갈 경우 비용은 상당한 금액이 추가된다.

3) 한·유럽연합(European Union)의 FTA 발효 후 최근의 교역 추이 및 현황

<표 8>에서 보는 바와 같이, 2009년 한·EU 무역거래에는 143억 8,000만 달러였던 우리나라의 대(對) EU 상품수지 흑자가 2007년 7월 1일 한·EU FTA 발효 후, 2011년에는 83억 달러로 흑자가 소폭 줄어들었으며 2013년에는 오히려 73억 7,000만 달러로 적자를 기록하였다. 한·EU 무역거래시 거래되는 품목은 우리나라는 EU로 승용차, 조선해양 및 그 부품, 기계류, 신발류 등 공산품을 수출한다. 또한, 우리나라가 꾸준히 흑자를 기록한 자동차 부문에서도 한·EU FTA 발효 후에는 유럽산 자동차 수입이 증가하여 FTA 발효 2년 차에는 34억 2,800억 달러, FTA 발효 3년 차에는 44억 5,800만 달러를 기록하여 상품수지 적자에 기여한 것으로 본다. 이처럼 한·EU 교역에서 우리나라가 적자를 나타낸 것은 여러 이유가 있겠지만 유럽 재정위기와 함께 환율 문제가 꼽히는 것으로 분석되었다.⁶⁶⁾

61) 전석중, 전자산업의 유럽 환경 무역 장벽 'REACH 제도' 이해와 대응, January 2009, pp.98-103.

62) 관련규정은 Directive 94/62/EC이고 1994.12.31. 발효된 것으로 알려져 있다.

63) EU의 폐차 지침은 중고차를 포함한 모든 폐기차량의 수거, 재활용 등에 소요되는 비용을 제조업체가 부담토록 한다.

64) EU 집행위원회는 자동차 제조업체가 자체적으로 이산화탄소 배출량을 줄일 것을 유도하였으나, 제조업체의 자체적인 노력만으로는 어렵다고 판단하여 2007년부터 이산화탄소 배출억제를 위한 규정안을 제정하기 시작했다. 2009년 4월에 확정되어 시행 중인 배출가스 규제는 우선 승용차만을 대상으로 하며, 이산화탄소의 평균 배출량을 2015년까지 130g/km, 2020년까지는 95g/km로 줄이는 것을 목표로 한다. 2019년부터는 초과 g/km당 120유로의 벌금이 부과된다.

65) 강유덕·이철원·이현진·오현정, “한·EU FTA 이후 대EU 통상정책의 방향과 전략”, 『연구보고서』11- 10, 대외경제정책연구원, 2011.12.30, pp.177-181.

66) 대한무역투자진흥공사(KOTRA), “한-EU FTA 3주년 효과 분석 및 성공 사례”, 『Global Market Report』14-022, 2014.07.01, p.4.

〈표 8〉 한·유럽연합(European Union) FTA 발효 후 교역 추이

최근 연도별 한·EU 수출입액 및 무역수지 추이			
	2009년	2011년(FTA발효)	2013년
EU로 수출	466억 1,000만 달러(\$)	557억 2,000만 달러(\$)	488억 6,000만 달러(\$)
EU로부터 수입	322억 3,000만 달러(\$)	474억 2,000만 달러(\$)	562억 3,000만 달러(\$)
상품수지	143억 8,000만 달러(\$)	83억 달러(\$)	-73억 7,000만 달러(\$)

한·EU FTA 발효 뒤 대(對)EU 수입이 늘어난 대표 품목			
	FTA 발효 1년 차	FTA 발효 2년 차	FTA 발효 3년 차
승용차	27억 2,100만 달러(\$)	약 33억 달러(\$)	44억 5,800만 달러(\$)
원유	17억 8,200만 달러(\$)	약 30억 달러(\$)	27억 5,900만 달러(\$)
나프타	9억 2,500만 달러(\$)	약 25억 달러(\$)	17억 6,600만 달러(\$)

자료 : 대한무역투자진흥공사(KOTRA), “한·EU FTA 3주년 효과 분석 및 성공 사례”, 『Global Market Report』14-022, 2014.07.01, p.4.

IV. 유럽연합(European Union) 시장 개척 방안

1. 종합적 검토

1) 관세 측면에서의 검토 및 논의

그 동안 EU의 발전은 파리 조약, 로마 조약, 통합조합(일명 : EC조약), 마스트리히트 조약, 암스테르담 조약, 니스 조약, 리스본 조약을 통해 경제·정치적 통합을 추진하여 왔다. 그 중 로마 조약을 통해 회원국 사이에 관세가 철폐되고 관세동맹(Customs Union)을 추진함으로써 대외적으로는 공동 관세를 부과할 수 있는 계기가 마련되었다. 이 때 대외공동관세의 부과 및 징수는 EU공동체 차원에서 이루어지며 현재는 유럽집행위원회(EU Commission)의 세무 및 관세동맹총국(Taxation and Customs Union Directorate General)에서 담당한다. 즉, 이 기관은 관세 및 통상 분야에 있어서 회원국을 강제할 수 있는 배타적 권한을 부여받았다고 본다. 이에 대한 법적 기반은 1992년 10월 12일 이사회 규칙 2913/92호 공동체관세법(The Community Customs Code)이 공포되어 1994년 1월 1일에 시행되면서 이루어지게 되었다.⁶⁷⁾ 이 법의 시행 규칙(The implementation of the Code)도 1993년 6월 2일에 유럽위원회 규칙 2454/93호⁶⁸⁾을 통

67) Council Regulation(EEC) No.2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code, in Official Journal L 302 of 1992.

해 공포함으로써 EU차원에서 공동체관세법(CCC)을 뒷받침하는 것이 형성되었다.⁶⁹⁾ 이것은 지금까지 수 십 차례 개정되어 현재까지 통용되며 원본과 수정본이 항상 EU집행위원회의 홈페이지에 게재되어 있다. EU 회원국은 공동관세율(Common Customs Tariff)을 채택하고 그 관세율 설정하는 것도 EU집행위원회가 개별 회원국으로부터 위임받아 EU 전체를 대표해서 공표하고 있다. WTO에 따르면, EU는 평균 수입관세의 양허관세율(Final)을 5.2%로 설정하고 있다. 또한, EU는 WTO체제에 유럽공동체(EC)라는 관세동맹으로 등록되어 있다. 이것은 EU를 제외한 역외국에 대해 EU가 공동관세를 부과하는 공동통상정책을 추진하고 있다는 것이 강조된 것으로 본다. 마찬가지로 EU가 추진하는 FTA에서도 협정문에 EC를 쓰고 있다.

<표 9>에서 보는 바와 같이, 우리나라의 국세 수입실적을 살펴보면 2013년 기준으로 국세 총액 201.9조 가운데 관세가 차지하는 것은 10.6조에 해당한다. 그런데 2013년 우리나라 관세청에서 징수하는 실적목표는 78조 5,000억 원으로 설정하고 있다. 즉, 외국으로부터 물품 수입에는 관세이외에도 특별소비세, 교육세, 부가가치세 등이 부과된다는 점이다. 이처럼 수입물품에 대해 세관장이 부과 및 징수하는 내국세로는 부가가치세⁷⁰⁾, 지방소비세, 개별소비세, 주세, 교육세, 교통·에너지·환경세 및 농어촌특별세가 있다.⁷¹⁾ 우리나라에서는 부가가치세의 세액은 10%로 한다.⁷²⁾ 따라서 우리나라가 EU로 수출을 할 경우에는 EU의 관세율뿐만 아니라 다른 세금(특별소비세, 교육세, 부가가치세 등)에도 관심을 두어야 하는 문제점을 안고 있다.

한편, EU에서는 2011년 기준으로 약 220억 달러의 관세를 확보하고 있는데 이 중 75%는 EU 공동체 차원의 예산으로 귀속된다고 한다. 나머지 25%는 EU 28개 회원국이 자체 예산으로 활용하게 된다.⁷³⁾ 이처럼 EU는 개별 회원국의 차원의 관세 주권과 공동체의 관세 권한이 공존하는 특수한 체제임을 명시할 필요가 있다. 또한 EU 28개 회원국들도 대외공동관세 설정에는 참여하지 않지만 이를 현장에서 집행하는 통관사무의 처리는 각 회원국의 관세청이나 세관에서 담당하고 있어 회원국별로 원산지, 관세분류, 품목 분류 등의 판단이나 업무처리, 신속도 등은 차이가 있음을 유념할 필요가 있고 사전에 이에 대한 정보를 확인하고 준비하는 대응 방안이 요구된다.

68) Commission Regulation(EEC) No.2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation(EEC) No.2913/92 establishing the Community Customs Code, in Official Journal L 253 of 1993.

69) 채형복, 「EU 관세법」, 영남대학교 출판부, 2004.02.27, pp.19-20.

70) 부가가치세법, 제4조 제2호.

71) 관세법, 제4조 제1항.

72) 부가가치세법 제30조.

73) Danute. Adomaviciute, "Customs Role Ensuring Revenue Collection," *European International Journal of Science and Technology*, Vol.2 No.3, April 2013, pp.55-57.

<표 9> 2013년 우리나라의 국세수입 실적

회계	소관	세목	2009	2010	2011	2012	2013
국세 총액			164.5	177.7	192.4	203.0	201.9
일반회계	기획재정부	소득세	34.4	37.5	42.3	45.8	47.8
		법인세	35.3	37.3	44.9	45.9	43.9
		상속세	1.2	1.2	1.3	1.7	1.6
		증여세	1.6	1.9	2.1	2.3	2.7
		부가가치세	43.8	49.1	51.9	55.7	56.0
		개별소비세	4.5	5.1	5.5	5.3	5.5
		증권거래세	2.8	3.7	4.3	3.7	3.1
		인지세	0.6	0.5	0.6	0.6	0.6
		관세	8.8	10.7	11.0	9.8	10.6
		교통, 에너지, 환경세	11.9	14.0	11.5	13.8	13.2
		교육세	4.2	4.6	4.2	4.6	4.5
		종합부동산세	2.1	1.0	1.1	1.1	1.2
		과년도 수입	3.8	4.4	4.2	5.6	4.8
광역, 지역발전 특별회계	기획재정부	주세	2.8	2.9	2.5	3.0	2.9
농어촌구조 개선 특별회계	농림축산 식품부	농어촌특별세	3.8	3.9	4.9	3.9	3.6

자료 : 기획재정부(재정통계), 주 : 2009년~2013년 수납 금액 기준, 단위 : 조 원

<표 10> 2011년 유럽연합(European Union) 관세 금액

국가명	Customs Duties	Share in Total(%)	국가명	Customs Duties	Share in Total(%)
프랑스(France)	1,357.500	8.15	핀란드(Finland)	138.000	0.83
독일(Germany)	3,403.800	20.44	폴란드(Poland)	379.500	2.28
이탈리아(Italy)	1,795.300	10.78	헝가리(Hungary)	112.200	0.67
벨기에(Belgium)	1,512.400	9.08	체코(Czech Republic)	193.300	1.16
네덜란드(Netherlands)	2,039.100	12.24	슬로바키아(Slovakia)	93.400	0.56
룩셈부르크(Luxembourg)	12.300	0.07	슬로베니아(Slovenia)	78.800	0.47
영국(United Kingdom)	2,753.300	16.53	리투아니아(Lithuania)	47.900	0.29
덴마크(Denmark)	318.500	1.16	라트비아(Latvia)	21.100	0.13
아일랜드(Ireland)	178.200	1.07	에스토니아(Estonia)	16.800	0.10
그리스(Greece)	155.000	0.93	키프로스(Cyprus)	33.200	0.20
스페인(Spain)	1,056.600	6.34	몰타(Malta)	10.100	0.06
포르투갈(Portugal)	131.300	0.79	불가리아(Bulgaria)	55.400	0.33
스웨덴(Sweden)	450.300	2.70	루마니아(Romania)	142.300	0.85
오스트리아(Austria)	168.100	1.01	크로아티아(Croatia)	-	-
Total	16,653.700	100.00	-	-	-

자료 : Danute. Adomavičiute, "Customs Role Ensuring Revenue Collection," *European International Journal of Science and Technology*, Vol.2 No.3, April 2013, pp.55-57.

주 : 전체 합계 금액은 실제 99.22%이지만 반올림 등 반영한 것으로 파악되고 16,653.700 백만 유로는 22,067.82백만 달러 = 220.06782억 달러(\$)를 의미한다. 위 표에서 단위는 Million. EUR를 사용하였다.

2) 비관세(Non-Tariff Barriers) 측면에서의 검토 및 논의

비관세장벽(NTB)이란 정부가 자국 산업 보호를 위해 관세 이외의 방법으로 수입을 억제하려는 조치를 말한다. 각국 정부가 비관세장벽(NTB)을 쌓는 방법에는 여러 가지가 있다. 대표적으로 기술 장벽 규제, 환경 규제, 통관 규제, 위생 및 검역 조치, 수입규제, 원산지 규정, 수량 제한 등이 있다. 이와 같은 비관세장벽(NTB)은 기업에게 비즈니스 행위에 따른 비용을 증가시키거나 시장 접근(market access)을 제한시켜 무역장벽으로 작용할 수 있다.⁷⁴⁾ 이 비관세장벽(NTB) 중 수입규제는 반덤핑관세, 상계관세, 세이프가드(safeguard)조치 등을 포괄하는데 이는 무역구제(Trade Remedy)제도와 연결된다.

무역구제제도는 일찍이 미국, 캐나다 등에서 자국(自國) 국내법으로 먼저 도입하였으며 이후 1995년 WTO협정을 통해 국제법적 근거가 마련된 것으로 본다. 이러한 국제협정은 국내법과 동일한 효력을 가지며 우리나라는 이 협정의 구체적인 이행을 위해 2001년 01월 ‘불공정무역행위조사 및 산업피해구제에 관한 법률’ 제정한 바 있다.⁷⁵⁾ 이와 같은 무역구제제도는 자유무역에 기초하고 사전적 보호무역정책이 금지된 WTO체제하에서 허락하고 용인되는 국내시장 보호수단이다. 그 동안 EU는 외국물품이 정상가격 이하로 들어오는 경우에 한하여 111건의 반덤핑 관세를 부과하였고 상계관세도 11건이 있는 것으로 파악된다.⁷⁶⁾ 이에 EU는 적극적으로 수입규제는 작동하는 것으로 파악된다.

한편, EU는 2006년 7월 전기전자제품에 대한 유해물질 제한 지침(RoHS)을 시행한 데 이어, 2007년 6월에는 신화학물질관리제도(REACH)를 2008년 6월 시행하고 있다. 또한, 폐전자전자처리지침(WEEE), 포장재 및 포장폐기물 규제 등도 시행하고 있다. 이 제도는 한·EU FTA에 관계없이 WTO에서도 인정되며 EU역내 기업과 유럽으로 수출하는 기업 모두에게 적용되는 사항이다. 그런데 EU에서는 대상 품목 테스트 및 인증관련 최종 승인 기관을 EU역내 검사기관에 한정시켜 이것은 곧 기업에게는 과도한 시간이나 비용이 소요되게끔 한다. EU에서 통용되는 인증(CE마크) 획득에는 상당한 시간과 비용이 소요될 수 있음을 지적한다. 평균 2~3개월 정도 소요되며, 자동차의 경우 7~8개월, 2억여 원 소요된다고 한다.⁷⁷⁾

여기서 한 가지 주의할 점은 미국과 EU에 있어서 제품 인증에 있어서 차이가 있다. 미국은 강제성은 없지만 영향력이 큰 국제표준화기구(ISO)⁷⁸⁾와 같은 글로벌 표준 기관을 인증기

74) Joseph. Francois, "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment," Contract TRADE10/A2/A16, Centre for Economic Policy Research, London, March 2013, p.16.

75) 불공정무역행위 조사 및 산업피해구제에 관한 법률(법률 제64176호, 2001.2.3. 제정)

76) <http://www.wto.org>

77) 대한무역투자진흥공사(Kotra) 통상전략팀, "무역에 있어 세계 기술 장벽(TBT) 동향과 피해 사례," 『기획조사』 06-051, 2006.09, p.14.

78) 국제표준화기구(International Organization for Standardization)로 지적, 과학, 기술, 경제 등 전산업 분야의 국제표준 제정

관으로 지정한다. 이에 미국으로 수출하려는 기업은 ISO와 같은 국제표준화기구의 인증만 받으면 별도의 추가 인증비용이 소요되지 않는다. 그러나 EU에서는 다르다. 먼저, 자동차와 화학제품에서는 Old Approach가 적용되며 반드시 EU에서 지정한 인증기관이 있다. 이는 반드시 지정 인증기관에 필요한 기준을 충족시켜야만 시장에서 유통될 수 있도록 하는 법적 강제성이 있는 것이다. 우리나라에서 EU로 수출하려는 자동차 및 화학제품 제조 기업은 반드시 EU에서 지정한 인증기관을 통해 제품 인증을 받아야만 수출을 할 수 있다. 따라서 별도의 EU 인증을 받기 위한 추가 비용이 소요된다. 이와는 별도로 EU에서는 New Approach도 있는데 이것은 EU의 유럽표준화위원회(European Committee for Standardization), 유럽전기표준화위원회(European Committee for Electrotechnical Standardization), 유럽통신표준협회(European Telecommunications Standards Institute)를 EU의 인증기관으로 승인해 주는 것으로 이들 기구들이 요구하는 조건을 충족시켜야 제품 인증을 해 주는 것이다. 이 New Approach에서는 강제성이 있는 것은 아니다.⁷⁹⁾ 아무튼 안전, 환경관련 인증이 요구되는 제품(화학제품 및 전자제품 등)을 유럽으로 수출시 우리나라의 수출 제조 기업은 New Approach 혹은 Old Approach가 적용됨을 유의해야 한다. 이와 같이 미국과는 다르게 EU는 일부 품목에 대해 상이한 표준, 시험 및 인증절차를 유지하고 있어 EU 내외부에서 이들 상품의 자유로운 이동에 장애요인이 되고 있다.

2. EU 시장 개척 방안

1) 관세 측면에서의 검토 및 논의

① EU의 관세율 체계에 대한 이해 및 확인 필요

EU는 유럽집행위원회(EU Commission)를 중심으로 한 공동체 차원의 권한과 EU 28개국 회원국 중심으로 한 개별 국가 차원의 권한이 서로 조화를 이루는 체제이다. 이에 EU시장을 개척하기 위해서는 EU는 유럽집행위원회의 통상관련 경제정책과 EU 28개국 회원국의 경제정책을 양자 동시에 확인하고 준비해야 한다.

우리나라의 기업이 EU로 수출하고자 하는 경우에는 유럽집행위원회가 설정한 관세율에 관심을 가져야 한다. 무엇보다 EU의 관세율표는 전 세계적으로 통용되고 있는 제품의 관세분류 방식인 HS (Harmonized-System) 분류 체계를 기초로 EU가 공동으로 정한 통합분류(CN)

한다. 2011년 기준으로 19,023종 회원국은 161개국이다. 국가별로 한 개의 국가표준화 기구만 회원으로 인정한다. (한국은 국가기술표준원)

79) USITC, *Trade Barriers That U.S. Small and Medium-sized Enterprises Perceive as Affecting Exports to the European Union*, Investigation No.332- 541, March 2014, p.2-5.

방식에 의해 분류 된다. 일반적으로 CN CODE 8자리 상품 분류 번호의 앞 6자리까지는 HS 코드와 일치한다. 상품 분류 번호에 따라 관세율이 다를 수 있으므로 상품 분류 기재 시 정확한 상품 분류 번호를 기재해야 한다. 이를 위해서는 품목 분류 결정에 대해 세심한 주의가 요구되며 품목분류 결정이 이루어지고 난 이후에는 이를 번복하기 위해 많은 시간과 비용이 소요되므로 최초 제품 수출시 품목 분류에 세심한 주의가 필요하다. EU 관세에는 수입 부담금, 부가가치세 등과 농산물의 경우 공동 농업 정책에 의한 농업 분담금 등이 포함됨을 인지해야 한다. 한·미 FTA 발효에 따른 관세 철폐에 따른 비용 감면을 받도록 해야 하며 이를 위해서는 원산지증명서(Certificate of Origin) 획득에도 노력을 경주해야 한다.

〈표 11〉 유럽연합(European Union)과 미국의 관세 및 기본 사항의 비교

구분	측정 기준	유럽연합 (European Union)		미국		
기본 사항	인구(Population)	501,822,000명		313,914,000명		
	총생산(Gross Domestic Product)	16조 6,092억 US달러(\$)		16조 2,446억 US달러(\$)		
	경상수지(Current account balance)	904.99억 US달러(\$)		- 4,404.17억 US달러(\$)		
	GDP대비 무역 비중(2010~2012)	33.9%		29.5%		
	EU 역내(Intra-EU) 무역을 제외한 세계 무역 순위	수출	수입	수출	수입	
	1	2	2	1		
무역 정책	WTO 가입 시기(accession)		1995년 1월 1일 발효			
	관세(Tariffs and duty free imports)	기본관세율(MFN Tariff)	양허관세율(Final)	실행관세율(Applied)	양허관세율(Final)	실행관세율(Applied)
		평균 수입관세	5.2	5.5	3.5	3.4
		농산물	13.7	13.2	4.7	4.2
		비(非) 농산물	3.9	4.2	3.3	3.2
		비(非) 증가세	4.8	5.0	8.2	8.6
	WTO에 의한 규제	WTO에 통보된 RTAs과 EIAs ⁸⁰⁾ 수	RTAs : 33건		RTAs : 14건	
			EIAs : 11건		EIAs : 13건	
		반덤핑관세 ⁸¹⁾	111건		-	
		상계관세	13건		52건	
	분쟁 해결의 수	대화와 타협	원고(EU) : 90건 피고 : 77건		원고(U.S.A) : 106건 피고 : 121건	
		WTO 패널(panel)과 항소(Appellate)	원고(EU) : 38건 피고 : 30건		원고(U.S.A) : 41건 피고 : 68건	
		중재판정(Arbitration awards)	원고(EU) : 4건 피고 : 3건		원고(U.S.A) : 13건 피고 : 2건	
		세이프가드	0건		0건	
	상품 무역	상품 수출	수출(fob)	2조 1,665억 US달러(\$)		1조 5,457억 US달러(\$)
수출비중			14.67%		8.40%	
		EU의 수출국가	미국(17.3%), 중국(8.5%), 스위스(8.0%)		캐나다(18.9%), EU (17.2%), 멕시코(14.0%)	
		수출품목	농산물(7.5%), 원자재(9.9%), 공산품(79.1%)		농산물(11.1%), 원자재(12.1%), 공산품(71.3%)	
상품 수입		수입(cif)	2조 3,011억 US달러(\$)		2조 3,355억 US달러(\$)	
		수입비중	15.37%		12.55%	
		EU의 수입국가	중국(16.2%), 러시아 (11.9%), 미국(11.5%)		중국(19.0%), EU (16.7%), 캐나다(14.0%)	
		수입품목	농산물(7.5%), 원자재(34.6%), 공산품(53.7%)		농산물(6.1%), 원자재(20.8%), 공산품(69.3%)	

80) WTO에 통보된 것으로 상품무역은 지역무역협정(Regional Trade Agreements)이고 서비스 분야는 Economic Integration Agreements으로 지칭한다.

<표 12> 중국과 우리나라의 관세 및 기본 사항 비교

구분	측정 기준	중국		대한민국			
기본 사항	인구(Population)	1,350,695,000명		50,004,000명			
	총생산(Gross Domestic Product)	8조 2,271억 US달러(\$)		1조 1,295억 US달러(\$)			
	경상수지(Current account balance)	1,900.00억 US달러(\$)		260.68억 US달러(\$)			
	GDP대비 무역 비중(2010-2012)	53.6%		110.9%			
	EU 역내(Intra-EU) 무역을 제외한 세계 무역 순위	수출	수입	수출	수입		
	2	3	7	9			
무역 정책	WTO 가입 시기(accession)		2001년 12월 11일 발효		1995년 1월 1일 발효		
	관세(Tariffs and duty free imports)	기본관세율(MFN Tariff)	양허관세율(Final)	실행관세율(Applied)	양허관세율(Final)	실행관세율(Applied)	
		평균 수입관세	10.0	9.6	16.6	13.3	
		농산물	15.8	15.6	56.1	52.7	
		비(非) 농산물	9.1	8.7	3.3	3.2	
		비(非) 증가세	0.0	0.5	0.7	0.5	
	WTO에 의한 규제	WTO에 통보된 RTAs과 EIAs 수 ⁸²⁾	RTAs : 10건		RTAs : 12건		
			EIAs : 9건		EIAs : 8건		
		반덤핑관세 ⁸³⁾	118건		-		
		상계관세	4건		30건		
	분쟁 해결의 수	세이프가드	0건		0건		
		대화와 타협	원고(중국) : 12건	원고(대한민국) : 16건			
			피고 : 31건	피고 : 14건			
			WTO 패널(panel)과 항소(Appellate)	원고(중국) : 7건		원고(대한민국) : 0건	
			중재판정(Arbitration awards)	원고(중국) : 0건		원고(대한민국) : 0건	
상품 무역	상품 수출	수출(fob)	2조 0,487억 US달러(\$)		5,478억 US달러(\$)		
		수출비중	11.13%		2.98%		
		수출국가	미국(17.2%), EU (16.3%), 홍콩(15.8%)		중국(24.5%), 미국 (10.7%), EU(9.1%)		
		수출품목	농산물(3.2%), 원자재 (2.7%), 공산품(94.0%)		농산물(2.3%), 원자재 (12.6%), 공산품(84.4%)		
	상품 수입	수입(cif)	1조 8,184억 US달러(\$)		5,195억 US달러(\$)		
		수입비중	9.77%		2.79%		
		수입국가	EU(11.7%), 일본 (9.3%), 대한민국(9.3%)		중국(15.5%), 일본 (12.4%), EU(9.7%)		
		수입품목	농산물(8.6%), 원자재 (29.4%), 공산품(58.2%)		농산물(6.4%), 원자재 (43.7%), 공산품(49.5%)		

자료 : <표 10>과 <표 11>은 2012년 기준, 관세는 2011년 기준이며 <http://www.wto.org>에서 데이터를 추출하였다.

81) 반덤핑관세(anti-dumping duties)와 상계관세(countervailing duties)는 2013년 06월 30일 까지, 세이프가드(safeguards)는 2013년 10월 18일 까지 있었던 것을 기준으로 한다.

82) WTO에 통보된 것으로 상품무역은 지역무역협정(Regional Trade Agreements)이고 서비스 분야는 Economic Integration Agreements으로 지칭한다.

83) 반덤핑관세(anti-dumping duties)와 상계관세(countervailing duties)는 2013년 06월 30일 까지, 세이프가드(safeguards)는 2013년 10월 18일 까지 있었던 것을 기준으로 한다.

② EU 수입물품에 대한 관세이외의 다른 세금에 대한 확인 및 대비

관세뿐만 아니라 다른 세금(수입분담금, 부가가치세 등)에 있어서도 이미 설정된 유럽집행위원회의 세금 비율에 주의를 기울여야 한다. EU 부가가치세⁸⁴⁾는 EU에서 유통시킬 목적으로 상품이 수입되었을 때 납부하게 되어 있으며, 원칙적으로 수입상품일 경우 부가가치세는 수입신고서 제출과 동시에 납부토록 규정되어 있다.⁸⁵⁾ 먼저, EU 부가가치세의 세율은 Standard rate가 있다. 이것은 일반세율로서 모든 과세 대상에 단일한 세율이 부과된다. EU 28개국은 각 국가마다 상이한 일반세율을 규정하고 있다. 이것은 물론 관세와 마찬가지로 부가가치세도 EU 회원국간 서로 차이가 있다. EU는 1992년 ‘부가가치세율의 근접화에 관한 지침⁸⁶⁾’에 따라 최소 15%를 상회하는 범위에서 회원국들이 자율적으로 결정할 수 있도록 하였다.⁸⁷⁾ 이에 부가가치세율이 EU에서 가장 높은 국가는 헝가리(27%)이며 가장 낮은 국가는 룩셈부르크(15%)이고 독일(19%), 프랑스(19.6%), 스페인(21%), 이탈리아(22%), 영국(20%)를 나타내고 있고 EU 치원의 부가가치세율은 21.3%이다.⁸⁸⁾ 그밖에 세금으로 개인 소득세나 법인세가 있는데 2013년 기준으로 개인 소득세율은 EU 회원국 사이에서도 다양하며 스웨덴(56.6%), 덴마크(55.6%), 벨기에(53.7%), 포르투갈(53%), 스페인과 네덜란드(52%)이고 불가리아(10.0%), 리투아니아(15.0%), 헝가리와 루마니아(16%)를 나타낸다. 마찬가지로 법인세율도 EU 회원국간 서로 다르며 프랑스(36.1%), 몰타(35.0%), 벨기에(34.0%), 불가리아와 키프로스(10%), 아일랜드(12.5%)를 나타내고 있다.

둘째, 부가가치세율로 Reduced rate가 있다. 이것은 EU에서 문화산업 진흥 등의 정책적 목적에 따라 기초생활 필수품, 국민후생 관련 물품, 문화 관련 물품 등은 일반세율보다 낮은 감면세율이 적용된다. EU 27개국은 각 국가마다 상이한 감면세율 및 감면대상을 규정하고 있다.

셋째, 부가가치세율로 Parking rate가 있다. 이 세율은 EU 가운데 오스트리아, 벨기에, 아일랜드, 리투아니아 등의 국가만 운영하고 있다. 농업지원 및 국민후생증진 등의 정책적 목적에 따라 특정 물품에 일반세율보다 낮은 특별세율이 적용된다. 또한 면제(Exemption)도 이루어지는데 이는 국민보건증대 등 정책적 목적에 따라 특정 물품은 VAT 부과가 면제되며 EU 27개국은 각 국가마다 상이한 면제 대상을 규정하고 있다. 또한 EU에서는 개별소비세(Excise)도 있어 이에 대한 대책도 필요하다. 이것은 특정물품에 대한 개별소비세를 말하며 주류, 담

84) Value Added Tax, or VAT, is a general, broadly based consumption tax assessed on the value added to goods and services.

85) 농림부·농수산물유통공사, 『주요국 농식품 수입제도2』- EU, 러시아, 대만, 태국, 멕시코, 인도네시아, 캐나다, pp.15-16.

86) Council Directive 92/77/EEC of October 1992 supplementing the common system of value added tax and amending Directive 77/388/EEC(approximation of VAT rate)

87) 오태현, “조세회피 관련 최근 EU의 대응책과 시사점”, 『KIEP 지역경제 포커스(Regional Economic Focus)』, Vol.7, No.37, 대외경제정책연구원, 2013.06.14, p.4.

88) 상게서, 2013.06.14, p.12.

배, 유류 등이 과세 대상이며 수입 통관 시 관세 및 부가가치세와 함께 개별소비세가 부과된다.⁸⁹⁾ 관세뿐만 아니라 추가 세금에 대한 준비가 필요하다.⁹⁰⁾

2) 비관세(Non-Tariff Barriers) 측면에서의 검토 및 논의

① EU의 비관세장벽에 대한 정보 획득 및 활용

미국의 중소기업을 위해 해외시장 개척을 위한 방안을 거시적 차원에서 모색한 바 있다. 그 때 미국 국제무역위원회(USITC)는 중소기업의 해외진출을 방해하는 요소로 투명하지 못한 외국 정부의 규제, 언어와 문화의 차이, 숙련된 인력과 해외 시장에 대한 정보 부족, 먼 지역에 서로 떨어져 있는 관계로 대면 접촉의 미흡⁹¹⁾ 등을 지적하였다.⁹²⁾ 이처럼 유럽은 우리나라와 먼 지역이기 때문에 운송관련 요소를 고려할 수밖에 없고 EU에서의 비관세장벽(NTB)을 극복할 수 있도록 사전에 많은 정보를 획득하고 유럽집행위원회(EU Commission)의 역할에 관심을 가지고 접근해야 한다.

EU의 28개국들은 EU의 공동체 차원에서 보건(health), 안전(safety), 환경(environmental) 그리고 소비자 보호(consumer protection)를 위한 수많은 기술 규정(technical regulations)과 적합성 평가 절차(conformity assessment procedures)를 수용하여 왔고 역내 기업과 외국의 수출 기업에 관계없이 항상 그 기준을 적용시켜 왔다. 그 기준은 유럽집행위원회에서도 관련 법령을 제정하고 규제하지만 개별 회원국들도 자체 법안을 제정하여 규제하고 있다. 그러나 외국에 있는 수출 기업에게는 모두 규제로 여겨지지만 반드시 유럽집행위원회에서 제정한 기준을 충족될 수 있도록 해야 한다. 또한 비록 EU로 들어오는 물품이 수입 국가(EU회원국 중 일(一)국)의 기술적 요구 사항에 일치하지 않더라도 기본적으로 EU에서 적법하게 생산되거나 수입된 물품은 다른 EU지역으로 유통될 수 있음을 인정하기 때문에 더욱 유럽집행위원회에서 제정한 기준에 더욱 충족되도록 할 필요가 있다.⁹³⁾

89) 부과 대상은 크게 다음과 같이 구분된다. 먼저, 주세(alcoholic beverages), 그리고 유류세(energy products(motor fuels and heating fuels, such as petrol and gasoline, electricity, natural gas, coal and coke), 담배소비세(manufactured tobacco products), 기타 소비세(non-alcoholic beverages, coffee, gambling equipment, clocks, jewellery, imitation jewellery, articles of goldsmiths or silversmiths ware and tableware 등 비알코올성 음료 및 특정 식품 소비세, 커피, 사치재 등 특정 물품에 부과하는 소비세) 등이 있다.

90) <http://www.tradenavi.or.kr/CmsWeb/viewPage.req?idx=PG0000000842>

91) 미국 국제무역위원회(USITC)에서 지적한 해외진출을 방해하는 요소를 연구보고서에서는 다음과 같이 나타낸다.(Costly and nontransparent foreign government regulations, Language and cultural barriers, Inadequate information of foreign markets, including the ability of SMEs to hire staff to acquire such foreign markets knowledge, Limited information to locate or analyse foreign markets, Inability to contact potential overseas customers.)

92) USITC, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*, Investigation No.332-508, January 2010, p.2-15.p.와 USITC, *Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance*, Investigation No.332-510, November 2010, p.6-3-6-8.

EU는 2006년 7월 전기전자제품에 대한 유해물질 제한 지침(RoHS), 2007년 6월에는 신화학 물질관리제도(REACH)를 2008년 6월 시행, 폐전기전자처리지침(WEEE), 포장재 및 포장폐기물 규제 등도 규제를 역내기업과 유럽으로 수출하고자 하는 기업에게 적용하고 있다. 먼저, EU비관세 장벽이 무엇이 있는지 확인하고 지정된 EU 인증기관에서 제품인증을 받을 수 있도록 준비할 필요가 있다. 이에 우리나라 정부는 국내 기업이 EU로 수출할 것을 대비하여 EU 인증 보다 접근이 용이하도록 국내 안전관련 기준이 EU에서 요구하는 수준의 제품 측면에서의 안전 기준이 충족되도록 노력을 할 필요가 있다. 또한 홍지승은 중소기업청과 공동으로 수출중소기업의 해외시장 개척 실태를 조사하였으며 해외시장 및 바이어 조사(39.6%) 부문에서 가장 큰 어려움을 겪고 있다고 분석되었다. 수출촉진사업별 정책 수요 측면에서는 5점 만점 기준으로 해외마케팅 지원(4.47), 해외시장 정보 제공(4.31), 해외시장 전시회 참가 지원(4.28), 해외 인증 지원(4.26) 등의 정부 정책이 필요하다고 중소기업은 응답하였다.⁹⁴⁾ 이처럼 해외시장을 개척하기 위해서는 시장에 대한 정보를 획득하는 것이 중요하고 특히, 비관세 장벽(NTB)에 대한 정확한 대처 요령을 확보하는 것이 사전에 필요하며 이를 위해서는 EU 공동체 차원에서 논의되고 있는 비관세 장벽(NTB)에 대한 정확한 정보를 파악하도록 해야 한다. 이를 위해서는 현지 컨설팅 업체와의 연결 등도 고려할 수 있는데 이는 컨설팅 비용 소요와 연결될 것으로 본다.

② 마켓드라이브(Market-Driven) 전략에 의한 EU 시장에 접근

EU의 특징은 역내 28개국이 나름대로 특색 있는 경쟁력을 가지고 있다는 점이다. 초기 가입국인 독일은 유럽에서 GDP, 실업률, 국가 재정, 1인당 GDP뿐만 아니라 제조업 분야에 있어서 다른 국가에 비해 탁월한 원천 기술을 보유하고 있어 선두 국가로 평가받고 있다. 그 다음으로 영국의 금융 산업, 네덜란드의 농업, 동유럽권의 저임금 노동력 등이 합쳐져 시너지 효과를 낼 수 있다는 의미이다. 이와 같이 EU는 28개 회원국이 기독교 문화 등에 의거한 동질적 문화를 가지고 있지만 경제 구조나 재정 구조, 실업률, 수출입 품목 등은 서로 상이한 구조를 취한다.

우리나라는 주요 수출 대상 지역인 EU로 휴대폰기기, 자동차, 자동차 부품, 조선, 조선해양 부품 등 주로 공산품을 수출한다. 이 공산품을 수출하는 당사자는 물론 중소기업도 다수 있겠지만 대기업이 많을 것으로 본다. 물론 대기업 입장이라면 대규모의 제품 마케팅도 실시

93) WTO, *Trade Policy Review : European Union*, 2013, p.57.

94) 홍지승, “수출중소기업의 해외시장 개척 실태와 시사점”, 『e-KIET 산업경제정보』, 제496호(2010-28), 산업연구원, 2012.12.15, pp.6-7.

하고 인적자원 측면에서도 현지 인력을 고용하여 마케팅 업무에 치중할 것으로 예측된다. 따라서 제품 생산은 화학이나 전자제품인 경우, 유럽집행위원회에서 제시한 안전이나 환경 기준을 충족시키면서 제품 판매나 유통 등 마케팅 측면에서는 EU 지역이나 권역별로 분할해서 지역별 및 권역별 마케팅 전략이 필요할 것으로 판단된다. 즉, 제품 판매나 유통 측면에서는 거시적 차원의 마켓드리븐(market-driven) 차원의 전략이 필요할 것으로 판단된다. 이것은 본질적인 의미에서, 소비자조사를 실시한 뒤 거기에 맞춰 가격이나 제품 특성을 바꾸는 전략으로 소비자가 갖고 있는 선호, 경험, 인식을 기초로 기존 제품을 업그레이드하거나 잠재된 니즈를 찾아내 그것을 충족시키는 제품을 내놓는 경우다. 상품을 이미 만들어 놓고 시장을 개척하는 기존 전략과는 다른 개념으로 본다.

이처럼 EU 시장을 개척하기 위해서는 철저한 시장 조사에 근거하여 EU 지역을 여러 권역 및 지역별로 구분하여 설정하여 기호, 국가별 GDP, 1인당 GDP, 실업률, 국가 재정, 선호, 소비 습관 및 행동양식, 국민적 성향이나 이미지 등을 고려한 마켓드리븐 차원에 근접한 전략을 추진할 필요가 있다.

또한 이와 같은 마켓드리븐 전략이 판매를 중심으로 하는 마케팅 영역에만 적용되는 것이 아니라 물류 영역에도 적용되도록 할 필요가 있다. 유럽은 우리나라와 거리상 상당히 먼 지역이다. 약 2만 여 km 정도나 떨어져 있다. 물론 더 가까운 지역도 있고 먼 지역도 있다. 수출시 소요되는 운송비용이 상당할 것으로 예측된다. 부품 수출 후 현지의 물류센터에서 조립에 의해 다시 EU 현지에서 수출할 경우에는 원재료 및 부품, 반제품 등의 보관비용이 다소 소요될 것으로 본다. 이를 극복하기 위해서는 해상운송으로 대량으로 완성품이나 부품, 반제품 등을 보내고 현지 물류센터에서 소비자 니즈를 충족시키는 차원에서 현지 물류센터에서 가공 및 조립 프로세스가 이루어질 수 있도록 할 필요가 있다. 항공운송을 활용하는 경우에도 현지에서 조립 및 가공 등의 간단한 것이 이루어지도록 할 필요가 있다. 이를 위해서는 현지물류체계 확보가 필수적이라고 판단되며 대한무역투자진흥공사(KOTRA)에서 과거 해외공동물류센터를 구축한 이유도 그러한 연유 때문이다. 대기업의 경우라면 현지 물류업체를 활용하는 것이 활용이 용이하지만 중소기업인 경우에는 현지 업체를 이용함으로써 제품 가격 인상의 한 요인이 될 수 있다. 마켓드리븐 전략은 고객 및 소비자에 대한 철저한 조사를 바탕으로 이루어지는 메커니즘이기 때문에 더욱 EU 시장에 대한 철저한 조사를 바탕으로 접근이 모색되어야 한다. 이것은 미국 시장이나 중국 시장과는 다르게 추진되어야 함을 의미한다. 미국이나 중국은 어느 장소에서나 동일한 관세율이나 비관세장벽(NTB)이 적용되지만 EU에서는 공동체 차원과 개별 주권에 의한 규제가 동시에 적용되기 때문이다.

V. 결론

21세기 비즈니스 패러다임은 국경을 넘나드는 글로벌 생산과 판매 및 유통이 특징이다. 예컨대 애플(Apple)사의 아이폰(iPhone)은 생산은 중국이나 대만에서 이루어지지만 주요 부품은 우리나라나 일본 기업으로부터 공급받고 디자인은 본사에서 이루어지는 방식을 취한다. 글로벌 생산, 판매 및 유통이 대세인데 EU로의 시장 접근은 EU 공동체 차원과 개별 EU 국가 차원의 2중 규제가 이루어진다. EU 공동체 차원과 개별 EU 국가 차원에서 서로 다른 규제와 기준이 복잡하게 작동될 수 있는 경제권이 바로 EU이다. 그러나 EU 시장은 우리나라 기업의 입장에서는 농치기 어려운 시장이다. 그 이유는 우리나라의 3대 교역권에 해당하고 구매력이 높은 선진국에 속하는 국가가 일부 있기 때문이다.

이에 본 연구는 EU로의 시장 개척을 위한 기초 연구로 주로 EU의 관세 및 비관세 장벽에 대해 논의하였고 우리의 기업에게 EU으로의 시장 접근에 대한 이해를 돕고자 연구되었다. 특히, 본 연구에서 비관세 장벽을 연구한 것은 한·EU FTA로 관세가 철폐되더라도 비관세 장벽이 국경간 무역의 걸림돌로 작용하기 때문이다. 또한 본 연구가 EU 공동체 차원의 관세 및 비관세 장벽을 연구한 것은 EU는 로마조약에 의거 지금까지 관세나 비관세 측면에서 대외적으로 공동 통상정책을 펼쳐 왔기 때문이다. 물론 EU개별 국가 차원에서도 어느 정도 관세 및 비관세 장벽에 대한 규제를 하고 있는 것은 사실이지만 어디까지나 EU 공동체 차원에서 논의된 것을 바탕으로 EU의 수입 규제가 기업에게 이루어진다.

그 동안 EU는 유럽의 정치 및 경제적인 통합을 실현하기 위하여 1993년 11월 1일 발효된 마스트리히트 조약에 따라 유럽 12개국이 참가하며 이루어졌다. 현재 EU는 2012년 기준으로 세계 GDP의 3분의 1을 차지하는 세계최대의 경제권이다. 또한 EU는 2011년 7월에 우리나라와 한·EU FTA를 맺은 경제동맹체이고 우리나라 입장에서는 중국, 미국에 이어서 제3위의 교역 상대이기도 하다. 이에 본 연구에서는 EU로의 수출이 현재로나 향후로나 전략적으로 중요함을 인식하여 향후 EU로의 수출을 촉진시키고 늘리려는 취지에서 연구되었다. 이에 본 연구에서는 EU에서의 관세 및 비관세 장벽이 어떻게 실행되고 있는지를 살펴보고 이에 대한 대처방안을 모색하면 다음과 같다.

먼저, EU의 관세 측면에서 EU의 평균 수입관세의 양허관세율(Final)은 5.2%, 실행관세율(Applied)은 5.5%를 나타내고 있다. 이것은 미국의 관세율 보다는 높지만 중국과 우리나라의 관세율에 비해서는 낮은 것으로 파악된다. EU는 채소 및 과일 등 신선 식품에 대해 시장진입 가격 등을 활용하고 있다. 그 다음으로 EU의 비관세장벽(NTB)은 안전, 환경, 보건 측면에

서 무역에 대한 기술 장벽(TBT)이 비관세장벽(NTB)로 강력하게 작용하고 있음을 확인하였고 이에 대한 구체적인 것으로 유해물질 관리제도(RoHS), 폐가전 처리 지침(WEEE), 에너지 사용제품의 환경디자인 의무 화학물질 등록 승인제(REACH)등이 시행되고 있음을 파악하였다.

이에 우리나라가 EU 시장을 개척하기 위한 방안으로 관세 측면에서는 첫째, EU의 관세율 체계 및 통관에 대한 이해 및 확인 필요하다. 이것은 EU의 관세 및 통관 규제가 공동체 차원에서 이루어지지만 개별 국가 차원에서도 이루어지기 때문에 EU의 관세 및 통관 체계에 대한 정확한 이해를 위해서는 공동체 차원과 개별 국가 차원에 대해 공동으로 확인하는 것이 중요하다. 즉, EU로 접근시 관세 납부로 공동체 차원의 기준을 충족시키더라도 개별 국가에서 요구하는 통관 관련 서류가 요구될 수 있기 때문에 이에 대한 대응이 필요하다. 둘째, EU 수입물품에 대한 관세이외의 다른 세금에 대한 확인 및 대비할 필요가 있다. 이 부분도 EU 공동체 차원과 개별 국가 차원에서 양자 모두 확인할 필요가 있다. 그 다음으로 비관세 장벽 측면에서는 해외시장 개척에는 무엇보다 정보가 중요함을 인식하여 EU의 비관세장벽에 대한 정보 획득이 수시로 유럽집행위원회나 개별 28개 회원국으로부터 얻어져야 한다. 둘째, EU로의 시장 개척을 위해서는 유럽집행위원회가 제시한 안전, 위생 및 환경 기준을 충족시키면서 제품 유통이나 EU로의 마케팅 측면에서는 EU를 권역별로 구분하여 제품 생산, 판매, 유통 및 물류에 대해 마켓 드리븐(Market-Driven) 전략이 필요하다. 그 이유는 EU는 28개 국가가 공동의 통상 정책은 취하지만 내부적으로 국가의 재정건전성, 국민소득, 소비자 기호뿐만 아니라 비관세 장벽(무역에 대한 기술 장벽(TBT)) 등이 서로 다를 수 있기 때문에 이에 대한 대응이 반드시 필요하다.

본 연구는 문헌적으로 연구되어 그 한계성은 있으나 EU가 구축한 관세 및 비관세 장벽 현황을 알 수 있고 그에 따른 대처 방안을 강구할 수 있어 연구 성과는 있다고 할 것이다. 추후에는 이 연구를 바탕으로 산업별 및 업종별 EU 시장 진출 방안이나 EU 시장 진출에 가장 어려운 점 등을 조사하여 우리나라 기업의 EU 시장 진출에 조금이라도 기여하고자 할 것이다.

참 고 문 헌

- 강유덕·이철원·이현진·오현정, “한·EU FTA이후 대EU 통상정책의 방향과 전략”, 「연구보고서」 11-10, 대외경제정책연구원, 2011.12.30, pp.177-181.
- 김돈유, “전시회를 통한 중소기업의 해외시장 개척 전략에 관한 연구”, 「무역전시연구」, 제6권 제1호, 한국무역전시학회, 2011.06.30, p.90.
- 대한무역투자진흥공사(Kotra) 통상전략팀, “무역에 있어 세계 기술 장벽(TBT) 동향과 피해 사례”, 「기획조사」06-051, 2006.09, p.2.
- 대한무역투자진흥공사(KOTRA), “한·EU FTA 3주년 효과 분석 및 성공 사례”, 「Global Market Report」14-022, 2014.07.01, p.4.
- 박형래·박영기, 「국제무역환경론」, 도서출판 청람, 2008.09.15, pp.455-456.
- 산업자원통상부(舊외교통상부 FTA정책국), 「한·EU FTA 설명자료」, 2010.09.
- 손병해, 「경제통합론 : 이론과 실제」, 법문사(제2판), 1997, pp.52-76.
- 신윤식, “본(Born) 글로벌 기업의 신속한 국제화 결정요인에 관한 사례 연구 - 바이오기업 사례를 중심으로 - ”, 「무역학회지」, 제39권 제2호, 한국무역학회, 2014.04, pp.121-132.
- 여택동·전정기·장동식, 「WTO체제하의 국제통상론」, 두남출판사, 2014.02, p.51.
- 오태현, “조세회피 관련 최근 EU의 대응책과 시사점”, 「KIEP 지역경제 포커스(Regional Economic Focus)」, Vol.7, No.37, 대외경제정책연구원, 2013.06.14, p.4.
- 외교부(The Ministry of Foreign Affairs), 「유럽연합 개황」, 2010.09, p.7.
- 이종원·황기식, 「EU 27-유럽통합의 이해」, 도서출판 해남, 2008.09.15, pp.8-15,
- 정문현, “EU의 환경정책이 한국의 EU수출에 미치는 영향에 관한 연구”, 「관세학회지」, 제12권 제4호, 한국관세학회, 2011.12, pp.238-240.
- 조양현, “EU 확대 및 통합 과정과 시사점”, 「수은해외경제」, 한국수출입은행, 2005.08, p.13,
- 채형복, 「EU 관세법」, 영남대학교 출판부, 2004.02.27, pp.19-20.
- 한상현, “한·EU FTA하에서 협정관세적용을 위한 직접운송 요건의 충족여부에 관한 사례 연구”, 「통상정보연구」, 제15권 제2호, 한국통상정보학회, 2013.06.27, pp.229-230.
- 황기식, “한·EU FTA발효에 따른 역외가공지역 규정의 유럽적 인식”, 「통일정책연구」, 제20권 제2호, 통일연구원, 2011.12.30, p.117.
- 호적·최창환, “EU의 한국산 제품에 대한 반덤핑 조치에 영향을 미치는 거시경제 요인 분석” 「통상정보연구」, 제15권 제3호, 한국통상정보학회, 2013.09.27, pp.258-259.

- 홍지승, “수출중소기업의 해외시장 개척 실태와 시사점”, 「e-KIET 산업경제정보」, 제496호 (2010-28), 산업연구원, 2012.12.15, pp.6-7.
- 한국생산기술연구원 한국청정생산지원센터, 「EU의 신화학물질 관리시스템(REACH) 해설집, 2003.07, pp.19-20.
- Adomaviciute, Danute., “Customs Role Ensuring Revenue Collection,” *European International Journal of Science and Technology*, Vol.2 No.3, April 2013, pp.55-57.
- Björn, Walliser., and Descotes, Raluca Mogos., “An exploratory Inquiry into the acquisition and use of export information by french smes and its relationship to international performance,” *FACEF PESQUISA*, Vol.07, No.01, 2004, p.104-105.
- Crucini, Mario. J., “Sources of Variation in Real Tariff Rates,” *The American Economic Review*, Vol.84, No.3, June 1994, p.732.
- Emlinger, Charlotte., Jacquet, Florence., C, Lozz. Emmanuelle., “Tariff and other trade costs : assessing obstacles to Mediterranean countries’s access to EU-fruit and vegetable markets,” *European Review of Agricultural Economics*, Vol.35, No.4, 2008, p.413.
- Francois, Joseph., “Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment,” Contract TRADE10/A2/A16, *Centre for Economic Policy Research*, London, March 2013, pp.16-20.
- Hart, Susan. J., Webb, Joha. R., Jones, Marian. V., “Export Marketing Research and the Effect of Export Experience in Industrial SMEs,” *International Marketing Review*, Vol.11 No.06, 1994, pp.19-20.
- Jalali, Seyed. Hossein., “Export Barriers and Export Performance : Empirical Evidence from the Commercial Relationship between Greece and Iran,” *South-Eastern Europe Journal of Economics*, No.01, 2012, pp.63-65.
- Sieglinde, GSTÖHL., “The European Union’s Trade Policy,” *Ritsumeikan International Affairs*, Vol.11, 2013, p.2.
- Tesfom, Goitom., and Lutz, Clemens., “A classification of export marketing problems of small and medium sized manufacturing firms in developing countries,” *International Journal of Emerging Market*, Vol.1, No.3, 2006, pp.262-269.
- Irwin, Douglas A., “From Smoot-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s,” *National Bureau of Economic Research, University of*

Chicago Press, January 1998, pp.333-337.

OECD, *Fostering SMEs' Participation in Global Markets: Final Report*, CFE/SME(2012)6/FINAL, Paris, 04-Jul-2013, pp.61-65.

USITC, *Small and Medium-Sized Enterprises : Characteristics and Performance*, Investigation No.332-510, November 2010, p.6-3-6-8.

USITC, *Trade Barriers That U.S. Small and Medium-sized Enterprises Perceive as Affecting Exports to the European Union*, Investigation No.332-541, March 2014, pp.2-2-2-16.

WTO, *Trade Policy Review : European Union*, 2013, p.58.

<https://www.cia.gov/index.html>

<https://www.wto.org/index.html>

ABSTRACT

A Study on the Practical Approach of European Union's Market Access through the Understanding of Tariffs and Non-Tariff Barriers

Jae-Woo Jung* · Kil-Nam Lee**

Most of all, this paper analyzes the current situation of EU(European Union) and ascertain EU's economic condition in terms of tariff lines and non-tariff barriers. and the purpose of this article is to find out the problems of EU's tariff lines and non-tariff barriers. Next, We suggest some future direction of export promotion from Korea to EU more largely for our companies.

First, this paper describes the characteristics and outline of EU. The EU is a politico-economic union of 28 member states that are primarily located in Europe. The EU traces its origins from the European Coal and Steel Community(ECSC) and the European Economic Community(EEC), formed by the Inner Six countries in 1951 and 1958, respectively. After that, The Maastricht Treaty established the European Union under its current name in 1993. The latest major amendment to the constitutional basis of the EU, the Treaty of Lisbon, came into force in 2009. There are a combined population of over 500 million inhabitants and generated a nominal gross domestic product(GDP) of 16.692 trillion US dollars in EU.

The results are as follows ;

First of all, In terms of tariff lines and customs duties, Our companies have to know precisely EU's real tariff lines and other customs duties, and such as value added tax and exercise tax, corporate tax regulated by EU commission and EU's 28 members. second, our companies have to confirm EU's non-tariff barriers. such as RoHS, WEEE, REACH. These non-tariff barriers could be hindrances or obstacles to trade with foreign companies in other countries. We perceive all companies exporting to EU are related with these Technical Barriers to Trade irrespective of their nationality. So, Our companies fulfill the requirements of EU Commission concerning safety, health, environment etc. Also, Our companies choose market-driven strategy to export more largely than before in the field of marketing and logistics.

Key Words : European Union, Tariffs, Non-Tariff Barriers, Market-Driven Strategy

* Part-Time Lecturer, Gachon University.

** Professor, Gachon University.