

미국의 민감품목을 협상카드로 활용해야

한

국과 미국 양국정부가 자유무역협정(FTA) 협상 개시를 공식 선언함으로써 그동안 FTA 주변국에 머물러 온 우리나라가 세계경제의 중심권에 진입할 수 있는 전기가 마련되었다.

미국과의 FTA를 통해 중국·일본 등 아시아 경쟁국에 앞서 미국이라는 세계 최대시장을 선점하는 동시에 경쟁국에게는 기회비용을 증가시킴으로써 우리나라에 기업하기 좋은 환경이 구축될 것으로 기대된다.

글로벌 스탠더드 준비할 수 있는 계기

미국시장에서 우리 제품의 시장점유율이 계속 하락하고 있을 뿐만 아니라 특히 올해 들어 對美 수출이 중국·일본·대만 등 우리의 경쟁국과는 달리 감소세로 반전되고 있는 상황에서, 韓·美 FTA는 이들 경쟁국에 앞서 미국시장을 안정적으로 선점할 수 있는 기반을 마련하는 계기가 될 것이다. 실제로 전문가들은 韓·美 FTA가 체결될 경우 우리나라의 對美 수출은 약 12~17% 증가할 것이며, 이를 통해 우리의 실질 GDP는 약 2% 정도 증가할 것으로 분석하고 있다.



이 홍 식
대외경제정책연구원 FTA팀장
(hslee@kiep.go.kr)

韓·美 FTA가 우리에게 보다 중요한 것은, 우리나라가 선진국으로 진입하기 위한 필수조건인 강한 서비스산업을 육성하고 경제·사회 전반에 걸쳐 글로벌 스탠더드(global standard)를 완비하는 계기로 활용할 수 있기 때문이다.

미국은 韓·美 FTA를 통해 단순히 시장개방뿐만 아니라 자본시장의 투명성 제고, 금융시장의 국제화, 노동시장의 유연성 등 국제규범 및 선진국 제도·관행의 광범위한 적용을 요구할 것이다.

이와 같은 우리 경제시스템의 글로벌 스탠더드화는 대외신인도의 향상을 가져오고 이는 외국인직접투자의 증대로 이어져 우리가 추진하고자 하는 ‘동북아 비즈니스 중심 국가’의 중요한 토대를 제공하게 될 것이다.

네덜란드·아일랜드·싱가포르와 같은 국가들이 경제위기에 오히려 적극적인 대외개방과 글로벌 스탠더드의 도입을 통해 외국인투자 유치에 성공함으로써 경제도약을 이룩한 경험을 상기할 필요가 있다.

아울러 미국이 보유하고 있는 고도기술과 선진경영기법 등을 도입함으로써 우리 기업활동이 ‘생산사슬(production chain)’에서 ‘가치사슬(value chain)’로 전환할 수 있으며, 선진국 진입을 위해 반드시 갖추어야 하는 서비스산업 선진화 등 경제체질 개선과 경제

◇ 이 글은 필자의 개인의견으로서, KDI의 공식견해나 「나라경제」의 편집방향과 다를 수 있습니다.

시스템의 선진화 효과는 물론 韓·美 관계의 강화라는 부수적인 효과도 거둘 수 있을 것으로 평가된다.

그러나 이와 같은 긍정적인 평가에도 불구하고 농민단체를 비롯한 이해당사자들의 반발이 워낙 커 협상 타결까지 가는 데는 험난한 길이 예상되는 것도 사실이다. 따라서 韓·美 FTA가 우리 경제의 선진화와 경제성장의 동력으로 작용하기 위해서는 보다 치밀한 준비와 전략으로 최선의 결과를 이끌어내야 한다.

사실 그동안 우리는 韓·美 FTA에 대하여 공격보다 수세적인 관점에서 접근해 온 것이 사실이다. 지금 대다수 우리 국민의 관심은 개방에 대한 미국의 전방위적인 파상공세를 어떻게 잘 막아낼 것인가에 맞추어져 있다.

그러나 협상은 일방적인 'one-way' 게임이 아니라 서로 주고받는 쌍방게임이다. 미국이 우리에게 주기 꺼리는 것을 찾아 이를 협상에서 적절히 활용함으로써 우리가 지켜내야 할 것을 상대방으로 하여금 받아낼 수 있는 지혜를 발휘할 때이다.

단순히 방어적인 자세에서 벗어나 공격적인 치밀한 협상전략을 수립해야 한다. 미국이 현재 예외 없는 농축산물 개방을 흘리고 있는 것도 우리의 아킬레스건인 농업 부문을 빌미로 하여 다른 부문에서 더 많은 것을 얻어내기 위한 협상전략으로 봐야 한다. 우리도 미국의 취약부분을 찾아내는 작업이 필요하다는 것이다.

해운서비스와 섬유·의류가 미국의 취약 분야

농업·제조업·서비스업 등 거의 모든 분야에 있어서 미국이 우리보다 앞서 있기 때문에 미국의 취약부분을 발견하기가 쉽지는 않으나, 미국해운서비스업의 개방문제와 미국이 고관세로 개방의 폭을 제한하고 있는 섬유·의류 산업에서의 관세인하 문제 등은 우리

가 미국을 압박할 수 있는 좋은 카드임에 틀림없다.

미국은 우루과이라운드(UR) 협상뿐만 아니라 다해개발아젠다(DDA) 협상에서도 해운서비스업 개방에 대하여 소극적인 입장을 보여 왔는데, 이는 미국이 해운서비스에서 'Jones Act' 등과 같은 다양한 보호주의적인 정책을 가지고 있기 때문이다.

'Jones Act'는 미국 '1920년 상선법(Merchant Marine Act of 1920)' 제27조로서, 미국 내 연안운송은 미국이 건조·소유·등록하고 미국선원이 승선한 선박만을 허용한다는 규정이다. 미국은 안보 및 국방상의 이유를 들어 이 법을 유지하면서 연안운송업을 개방하지 않고 있다.

이 외에도 미국은 미국정부화물 운송을 미국선사에만 허용하고 있고, 해운관련 보조금과 기금에 있어 내국민대우상의 제한을 두는 등 다양한 차별조치가 있다. 즉, 미국은 방대한 국토를 가지고 있기 때문에 운송비용 절감을 위해 연안운송이 상당히 발달해 있으며, 안보 및 국방상의 이유를 들어 이를 개방하지 않고 미국 국내선사에게만 차별적인 보호장치를 마련하고 있는 것이다.

따라서 韓·美 FTA 협상 과정에서 해운서비스업의 개방 문제는 우리가 미국 측에 강력히 요구할 수 있는 것 중의 하나이다. 미국이 우리의 개방 요구를 수용할 경우 우리나라 선사들이 미국의 연안운송 시장을 비롯한 해운서비스 시장으로 진출하여 막대한 이익을 거둘 수 있고, 만약 미국이 최근 발생한 테러사태 등을 이유로 우리의 개방 요구를 끝까지 받아들이지 않을 경우 우리는 여타 분야에서 이에 상응하는 반대급부를 취할 수 있을 것이다.

미국을 압박할 수 있는 또 하나의 카드는 여타 품목에 비해 상대적으로 고관세로 설정되어 있는 섬유·의

韓·美 FTA 협상에서 우리는 미국의 취약부분을 잘 찾아내어 이를 협상 카드로 활용하는 방안을 강구해야 할 것이다. 미국해운서비스업의 개방 문제와 섬유·의류 산업에서의 관세인하 문제 등은 미국을 압박할 수 있는 좋은 카드임에 틀림없다.



지난 2월 3일 새벽 김현중 외교통상부 통상교섭본부장과 롭 포트먼 美 무역대표부(USTR) 대표는 美 의회 의사당에서 공동 기자회견을 갖고 韓·美 자유무역협정(FTA) 협상 개시를 공식 선언했다.

류에 대한 관세인하 요구이다.

이들 품목의 실행관세율을 살펴보면, 20% 이상의 고관세로 설정되어 있는 품목이 HS(新국제통일 상품 분류) 8단위 기준으로 82개 품목에 이르고 있으며, 특히 이 중 8개 품목은 30% 이상의 관세율을 적용 받고 있다.

현재 이들 82개 품목에 대한 우리의 對美 수출은 높은 관세율로 인해 미미한 수준에 머물러 있으며, 이들 품목을 중심으로 섬유·의류 제품에 대한 관세인하 요구가 수용될 경우 중국에 밀려 고전하고 있는 국내 섬유·의류 업계에 긍정적으로 작용하게 될 것임은 자명하다. 그러나 미국은 이들 품목에 대하여 자국산업의 보호를 이유로 관세인하를 꺼릴 가능성이 농후하다. 따라서 이를 韓·美 FTA 협상에서 충분히 활용하는 지혜가 필요하다.

美 민감품목 담보로 공세 전환을

미국은 세계 최대 농축산물 수출국으로서 그동안 다자간 협상이나 FTA 협상에서 협상상대국이 누구건 간에 농업 부문의 시장개방을 요구하며 공세적인

입장을 취해 온 반면, 자국 농업의 시장개방에 대해서는 아주 소극적인 자세를 나타내는 이중적인 태도를 보이고 있다.

일례로 미국·호주 FTA 협상에서 호주는 모든 농산물에 대한 관세를 협정발효 즉시 모두 철폐하기로 한 반면, 미국은 쇠고기·낙농제품(버터·치즈·분유 등)·땅콩·담배·면화 등의 민감품목에 대

해서 관세인하 대신 쿼터증량만을 적용하였으며, 미국의 최대 민감품목인 설탕·설탕제품은 아예 관세인하 대상에서 제외해 버렸다. 즉, 미국은 자국의 민감품목에 대해서는 철저히 보호하는 협상전략을 구사하고 있는 것이다.

따라서 韓·美 FTA 협상에서 우리는 미국의 민감품목을 잘 찾아내어 이를 협상카드로 활용하는 방안을 강구해야 할 것이다. 비록 미국이 우리에게 비해 모든 면에서 앞서 있다고는 하나, 치밀히 준비하면 우리에게 선뜻 내어 줄 수 없는 미국의 민감품목을 찾을 수 있을 것이다. 이제는 우리도 수세적인 입장에서 탈피해 미국의 민감품목을 담보로 공세적인 입장을 취해 볼 필요가 있다.

이제 협상에 관한 한 타의 추종을 불허하는 미국과 본 계임을 치러야 한다. 미국의 압력에 무턱대고 양보할 수만은 없다. 우리의 이익을 최대화하기 위하여 단순한 방어적인 자세에서 벗어나 보다 공격적인 협상 전략을 수립하여 진검승부를 벌여볼 때이다. 한경닷컴