



EU의 세계통상전략

김세원

EU의 세계통상전략

김세원

연구자료 07-11

EU의 세계통상전략

인 쇄 2007년 7월 20일

발 행 2007년 7월 30일

발행인 이 경 태

발행인 대외경제정책연구원

주 소 (우) 서울특별시 서초구 염곡동 300-4

전 화 02) 3460-1178, 1179

팩 스 02) 3460-1144

인 쇄 (주)현대애드캄: 02-2275-8125

등 록 1990년 11월 7일 제 16-375호

©2007 대외경제정책연구원

정가 7,000원

ISBN 978-89-322-2122-3 94320

978-89-322-2064-2(세트)

KIEP 대외경제정책연구원

<http://www.kiep.go.kr>

■ ■ 서론 본 보고서의 취지와 구성

본보고서는 EU의 세계에 대한 공동통상정책을 연구하는데 그 취지가 있다. 이 연구에서 얻은 종합적인 결론은 한국의 통상정책에 간접적으로 시사점을 제공할 수 있다.

EU는 역내에서 공동통상정책을 수립하는 배타적인 권한을 가지며 이 정책을 배경으로 회원국을 대표해서 역외국가들과 통상협상을 독립적으로 전개한다. 이 연구에서는 EU가 공동통상정책을 수립하는 과정과 그 동안 역외에 대해 실현한 업적을 체계적으로 정리·분석한다.

통상정책을 한마디로 정의하는 것은 용이하지 않으며 국내외적 여건의 변화를 반영하여 그 개념은 달라진다. 이 연구에서는 EU가 회원국을 대신해서 수행하고 있는 공동통상정책의 내용, 범위 및 성과에 초점을 맞추어 살핀다. 따라서 회원국 차원에서 전개되고 있는 역외통상관계는 본 연구의 대상이 아니며, EU차원에서 역외에 대해 공공정책의 일환으로 실시하고 있는 통상정책을 중심으로 검토한다. 개별 회원국별로 한국을 포함하는 역외국들과의 경제·통상관계는 대외경제정책연구원(KIEP)이 별도로 연구를 진행했다. 본 보고서 참고문헌에 관련 보고서들의 목록을 수록한다.

본 보고서는 다음과 같은 6개의 장으로 구성된다.

제1장(EU의 특성과 공동통상정책)에서는 EU에 의한 경제통합이라는 테두리에서 추진되는 공동통상정책 필요성과 의의를 종합적으로 살핀다. 제2장(EU의 무역구조와 산업의 경쟁력)은 공동통상정책의 형성에 있어서 가장 중요한 요인의 하나로 작용하는 EU의 산업·무역구조를 분석하고 제3장(공동통상정책의 의사결정과정과 통상협상)에서는 역내에서 공동체기구들 사이에

통상정책과 관련한 의사결정이 이루어지는 과정과 참여자들의 역할을 검토한다. 제4장(공동통상정책의 수단)에서는 EU가 공동통상정책을 수행하는 과정에서 동원할 수 있는 수단들을 종합적으로 정리한다. 제5장(EU의 지역주의와 중요 지역·국별 통상정책)은 EU의 공동통상정책에 있어서 가장 중요한 특징이라고 할 수 있는 전통적인 지역주의와 함께 중요 대상지역·국별로 통상정책을 종합·정리하며, 제6장(신 통상정책과 한국-EU 통상관계)에서는 2006년에 채택된 신 통상정책의 취지와 내용을 살핀 후에 EU-한국 FTA협상을 중심으로 두 지역 간 통상관계를 종합한다. 끝으로 결론부분에서는 EU의 공동통상정책이 한국의 통상정책에 주는 시사점을 간단히 정리한다.

EU의 세계통상전략

김세원

공동통상정책은 공동통화정책 및 공동농업정책과 함께 EU가 배타적인 권한을 누리는 부문이다. 공동통상정책의 배경은 근본적으로 EU가 초 국가적 경제통합을 추진한다는데서 비롯되며, 구체적으로는 ‘역외상품이 일단 소정의 절차를 거쳐 역내에 수입되면 회원국 내에서 생산된 상품과 동일한 대우를 받는다’라는 통합논리의 연장이기도 하다. EU가 독립적인 권한을 누리기 때문에 공동통상정책의 범위는 공동체와 회원국간논란이 끊임없이 제기된다. 공동통상정책의 범위가 확대될수록 회원국의 경제주권은 그만큼 제약을 받게 되기 때문이다. 초기에는 EU의 권한이 상품무역에 국한됐으나 우루과이라운드(UR)를 계기로 국경을 통과하는 지식재산권 및 서비스부문으로 확대되었다.

EU가 미국과 함께 국제경제질서를 주도할 수 있는 협상권을 갖고 있는 이유는 27개 회원국을 한 단위로 할 때 세계에서 가장 큰 시장을 형성할 뿐만 아니라 공동통상정책을 배경으로 하고 있기 때문이다. EU는 'EC-1992년 계획과 통화통합을 통해 ‘역내시장(공동시장)’을 완성했으며, 회원국도 6개국에서 출발하여 27개국으로 확대되었다. 이러한 발전은 우루과이라운드(UR)에 이어 특히 WTO DDA협상 때부터 국제협상에서 적극적인 역할과 함께 자무역주의적 성향을 뒷받침하는 요인으로 작용하고 있다.

EU는 역외국가와의 2자협상은 물론 WTO내에서 진행되는 다자통상협상에서 독립적인 권한을 갖지만 정책결정과정은 상당히 복잡한 절차를 거친다. 협상에 참여하는 직, 간접적인 주체는 유럽위원회 및 EU이사회이외에도 ‘제 133조 위원회’, 유럽의회, 회원국 상주대표위원회(Coreper) 및 정부간 회의(IGC) 등이다. 최근에는 기업 및 환경주의자를 포함하는 NGO 로 대표로 구성된 시민사회(Civil Society)도 점차 참여의 기회를 넓히고 있다.

미국의 경우와 비교할 때 가장 두드러진 특징은 협상과정에서 유럽위원회의 재량의 폭이 상대적으로 좁다는 점 이외에도 유럽의회의 권한이 위축되어 있다는 것이다. 이와 같이 공동통상정책이 판로적인 성격을 띠며 따라 로 비스트의 역할도 영향력을 갖지 못한다. 보호주의적인 공동농업정책 및 과거 식민지 국가들과의 무역특혜관계는 통상협상에서 유럽위원회의 입지를 좁히는 요인으로 작용했으나 WTO DDA협상부터는 크게 개선되기 시작했다.

EU가 갖고 있는 공동통상정책수단은 일방적인 경우와 협정에 의한 경우로 나누어 볼 수 있다. 대외공동관세와 반덤핑세, 상계관세, 긴급수입제한조치 및 통상장벽규정(TBR)을 포함하는 무역방어수단과 비관세장벽은 전자에 속한다. 개도국들에 대해 실시하는 일반특혜제도(GSP)이외에도 EU는 과거 식민지 연고나 지역적 근접성과 같은 특수한 관계를 배경으로 EU는 광범위한 지역에 걸쳐 무역특혜정책을 실시하고 있다. 한국 및 미국을 비롯한 극소수의 국가들만이 EU의 지역주의의 대상에서 예외를 이룬다.

그 중에서 EU와 아프리카, 카리브 및 태평양지역(ACP제국)과 체결한 코토누협정 및 지중해연안 국가들과의 무역특혜협정은 대표적인 예이다. EU가 중남미를 비롯한 일부 개도국들로부터 비난의 대상이 되는 이유 중의 하나도 여기에 있다.

EU는 최근 특혜무역관계를 종식하고 이 협정들을 WTO와 양립가능한(WTO-compatible)합법적인 FTA로 전환하기 위한 작업을 진행 중에 있다. 그러나 이러한 작업이 성공을 거두어 과도기간 내에 정상적인 자유무역지역

을 형성할 수 있을 런지는 의무이다.

한편 EU와 미국 및 일본을 포함하는 선진국들과의 통상관계는 WTO의 다자주의 테두리 내에서 전개된다. 특히 1998년의 대서양 경제파트너십에 뒤이어 2007년 EU와 미국 간 체결된 ‘기본협정’은 두 지역 사이의 통상관계는 물론 국제경제질서의 발전방향에 중요한 영향을 미칠 것으로 보인다. 두 지역 간 논의되는 다양한 협상의제는 WTO내에서 다자협상의 의제로 채택될 수 있기 때문이다.

2006년 채택된 신 통상정책은 역내 성장과 고용창출을 취지로 하는 리스본전략의 역외적 연장이라고 할 수 있다. 시장경제론자인 유럽위원회 위원장(J. M. Barroso)과 역시 자유무역론자인 통상부 담당 위원(P. Mandelson)의 주도아래 마련된 공동작품이기도 하다. 신 통상정책의 핵심전략은 통상협정의 체결을 통한 수출시장의 확대에 있으며 그 중요대상지역은 한국을 비롯한 신흥시장국가들이다. 협상의제로 비관세장벽의 제거가 가장 중요하게 강조되고 있으며 그 이외 서비스부문, 지적재산권, 정부조달시장, 지속가능한 발전 등 WTO에서 논의되고 있는 내용들이다. 흥미로운 것은 신 FTA전략이 가장 중요한 정책수단으로 등장한다는 것이다. EU는 이 국가들과 폭넓은 협상의제를 좀더 깊이 있게 다룸으로써 상대국시장의 실질적인 개방을 유도하는 내용의 FTA-plus, 즉 좀더 시장통합적인 FTA를 제안하고 있다.

한국이 그 첫 시험대상국가로서 EU와의 협상이 진행되고 있다. 한국-EU FTA 협상은 많은 난관에 부딪히고 있지만 최소한 기대수준에는 미치지 못한다 하더라도 통성적인 FTA체결에는 큰 문제가 없을 것으로 보인다. 그러나 ASEAN 및 인도 등 그 이외의 지역들과의 합법적인(WTO-compatible) FTA체결은 결코 낙관할 수는 없다. 신 통상정책이 제시하는 다양한 통상의제들을 소화하는 시장통합적인 FTA를 체결하기에는 이 국가들은 아직 여건을 갖추지 못하고 있다. 그 단적인 예가 ASEAN으로서 오랜 기간 무역특혜 지역에 머무르고 있다.

이와 같이 EU의 공동통상정책은 크게는 WTO의 다자주의,特惠무역협정에 바탕을 둔 전통적인 지역주의 및 신 통상정책의 세 갈래로 전개되고 있다. 그러나 이 세 갈래의 흐름이 서로 독립적으로 진행되는 것은 아니다. 공식적으로는 이들 중에서 WTO체제가 주축을 형성하며, 전통적인 지역주의가 이 체제로 수렴하고 있는 반면에 신 통상정책은 출발부터 WTO원칙을 전제로 한다. 신 통상정책이 제시하고 있는 다양한 통상의제는 EU가 이미 제안한 싱가포르의제(Singapore Issues)를 보강하는 의미를 가지며 동시에 WTO 내에서 구체적으로 어떤 의제들이 등장할 것인가를 예고해 준다. 이러한 맥락에서 본다면 신 FTA정책은 시범사업(pilot project)과 같은 성격을 갖는다. 한국은 그 첫 대상이다.

EU의 공동통상정책이 한국에게 시사하는 내용을 세 가지 측면에서 접근해 볼 수 있다.

우선 EU의 제도화된 정책결정메커니즘은 한국의 통상정책에 대해 시사하는 바가 크다. 우루과이라운드는 물론 가까운 한국·칠레 FTA 체결이후, 그리고 특히 한국·미국 FTA협상을 계기로 자주 되풀이 되는 과제이지만 정부가 통상협상을 준비하는 과정에서 우선적으로 해야 할 일은 ‘국내협상’이다. 본격적인 대외협상 이전에 이해그룹을 중심으로 한 ‘국내협상’을 통한 여론의 뒷받침은 정부의 일관된 협상의 진행을 도와주고 동시에 대외협상력을 높여주는데 기여한다.

그러나 유감스럽게도 체계적인 통상거버넌스의 제도화는 아직도 요원한 과제로 남아 있다. 한국·미국 FTA협상과정에서도 경험했지만 이해당사자나 국회뿐만 아니라 심지어는 정부 내에서도 입장을 정리할 기회가 없었으며 상반되는 입장이 대립되었다. 정부는 협상에 의해 직접적으로 영향을 받는 이해당사자뿐만 아니라 전문가, 소비자 및 사회지도 계층을 포함하는 NGO를 비롯해서 폭넓게 사회계층이 참여하여 사회적 중지를 모을 수 있는 제도를 확립해야 한다. 국회의 역할이 재정립되어야 하는 것은 물론이다.

다음, 공동통상정책의 국제적 측면 역시 많은 교훈을 준다.

EU의 대외통상정책은 시장다변화를 뒷받침하기 위해 체계적인 지역별 차등정책에 기반을 두고 있다. 한국의 경우 그간 WTO의 다자주의가 대외 통상정책의 주축을 이루었으며, FTA정책과 같은 지역주의를 채택한 것은 정확하게 2000년대에 들어서면서부터이다. 이 역시 아직까지는 미국식의 '경쟁적 자유주의(competitive liberalism)'를 답습하고 있는 실정이며, 다자주의의 연장인 WTO-plus에 익숙해 있는 것으로 보인다.

한국의 통상정책에 있어서 가장 큰 약점 중의 하나는 지역별로 차별화가 실현되지 않고 있다는 점이다. FTA는 다분히 시장확대라는 단선적인 목표를 추구하는데 활용되고 있다는 인상을 준다. 그러나 FTA는 수많은 형태가 가능하며 FTA를 통한 상대국 시장의 개방정도는 수입 장벽의 제거대상에 해당하는 범위와 폭에 따라 달라진다. 따라서 상대국별로 추구하는 목표에 따라 적절한 형태의 FTA를 선택할 필요가 있다.

지역별로 차별화된 통상정책을 채택하기 위해서는 국내 경제가 달성하고자 하는 목표와 일관성 있게 조화를 이루어야 한다. 예로 실질적인 시장확보를 위해서는 좀더 시장통합적인 FTA를 선택할 수 있으며, 안정적인 자원공급을 위한 목적으로도 FTA를 활용할 수 있다. 또 EU의 경우에서도 있듯이 경제 이외의 정치, 외교 및 안보목적도 지역별로 추가될 수 있다.

끝으로 한국-EU FTA는 한국이 국내적으로는 구조조정을 가속화하는 한편, 대외적으로는 시장다변화를 이룩할 수 있는 계기를 제공한다.

EU는 세계에서 가장 큰 '하나의 시장'을 형성하고 있을 뿐만 아니라 현실적으로 한국경제의 제일 중요한 파트너의 하나이기도 하다. 자주 논의되는 주제이기도 하지만 두 지역의 경제규모나 잠재력으로 미루어 서로 시장을 확대해 나갈 수 있는 여지는 크다. 따라서 현재 진행 중인 FTA협상이 성공을 거둔다면 경제·통상거래를 확대하는 전기가 될 수 있다. 이와 함께 일부 EU회원국들로부터 제도 및 정책운영의 선진화를 실현하기 위한 협조도 얻

을 수 있으며 대외적으로는 한국-EU 간 공조를 추진하는 기회도 용이해 진다.

그러나 FTA가 자동적으로 모든 이점을 수반하는 것은 결코 아니다. 중요한 것은 한국경제가 소극적으로는 시장개방에 대비하여, 적극적으로는 FTA의 긍정적인 측면을 활용하기 위하여 과감하게 규제개혁과 제도정비를 포함하는 구조조정을 과감하게 추진하느냐는 것이다. 대외시장 개방 이전에 국내 시장을 개방할 필요가 있다.

국문요약	3
.....	
제1장. EU의 특성과 공동통상정책	9
.....	
1. 공동통상정책의 수립 배경	17
2. 경제통합의 체계와 시장통합의 완성	18
가. 단계별 경제통합의 추진	18
나. 초국가적 기구와 공동체 법규	22
3. 공동통상정책의 논리와 EU의 권한	23
가. 공동통상정책의 필요성	23
나. EU의 권한과 공동통상정책의 범위	26
4. EU의 국제경제적 역할	30
5. 공동통상정책의 역사적 발전	33
가. 1960-70년대	33
나. 1980년대 이후	36
.....	
제2장. EU의 무역구조와 산업의 경쟁력	40
.....	
1. 산업구조의 추이	40
2. 무역구조, 특화 및 국제경쟁력의 추이	45

제3장. 공동통상정책의 의사결정과정과 통상협상 55

1. 공동통상정책의 수립과 의사결정(decision-making)체제	55
가. 공동통상정책의 법적근거	55
나. 의사결정과정과 EU-회원국 간 권한배분	57
다. 유럽의회의 역할	62
2. 협상의 진행과 중요 참여자들	63
가. EU이사회와 유럽위원회	63
나. 유럽의회, 제133조위원회, 회원국 상주 대표위원회 및 정부 간 회의	66
다. 시민사회	68
라. 협상결과의 채택	71
3. 공동통상정책의 형성에 미치는 요인들	72
가. 구조적인 요인	72
나. 협상참여자들의 영향력-미국 경우와의 차이	77
다. 회원국의 성향 및 정치적 요인	80

제4장. 공동통상정책의 수단 86

1. WTO체제하에서의 통상정책수단	86
2. 공동대외관세(CER: common external tariff)	88
3. 무역방어수단(commercial defence instruments)	92
가. 반덤핑세(anti-dumping duties)	92
나. 보조금-상계관세(subsidy-countervailing duties)	97
다. 긴급수입제한 조치(safeguard measures)	98
라. 통상장벽규정(TBR: Trade Barriers Regulation)	100
4. 그 이외 비관세 조치	102
가. 기술표준, 테스트링(testing), 라벨부착 및 인증서	103
나. 지적재산권보호	104

다. 시장접근 제한-의약품의 예	106
5. 대개도국 통상정책-일반특혜관세제도(GSP)	107
가. 대 개도국 개발정책과 공동통상정책	107
나. 일반특혜관세제도(GSP: generalized system of preference)	108

제5장. EU의 지역주의와 중요 지역 · 국별 통상정책 112

1. 공동통상정책과 지역주의	112
가. EU의 지역주의와 국제규범	112
나. EU의 선택	116
2. 유럽 내 지역주의	118
가. EU의 확대와 FTA	118
나. 유럽경제지역(EEA: European Economic Area)	121
3. EU의 특혜무역정책	124
가. 특혜관계의 구도(構圖)	124
나. EU-ACP제국 간 코토누(Cotonou) 협정	128
다. ‘유럽인근정책(European Neighborhood Policy)’과 공동통상정책- 남지중해 (중 · 근동 및 동유럽 지역)	132
4. 중요 지역별 · 국별 공동통상정책	136
가. 북미 지역-미국 및 캐나다	136
나. 중남미지역	142
다. 아시아-태평양 지역	149

제6장. 신 통상정책과 한국-EU통상관계 158

1. 신 통상정책의 배경과 특징	158
가. 공격적 통상정책기조의 등장배경	158
나. 신 통상정책기조의 몇 가지 특징	163

2. 신통상정책의 중요 내용	166
가. 무역방어수단	166
나. 시장접근 전략	167
다. 중요 통상의제	169
라. 신 FTA 정책	175
3. EU의 대 한국 통상정책과 한-EU FTA	180
가. 한국과 EU 간 통상관계의 발전	180
나. 한국-EU FTA 협상	190
 제7장. 결 론 한국의 통상정책에 대한 시사점	 196
.....	
참고문헌	139
.....	
Executive Summary	143
.....	

표 차례

표 1-1. EU의 국제경제적 비중(2005)	30
표 2-1a. EU 주요회원국의 산업구조(1995)1)	42
표 2-1b. EU 주요회원국의 산업구조(2005)1)	42
표 2-2a. EU 주요회원국의 고용구조(1995)1)	43
표 2-2b. EU 주요회원국의 고용구조 (2005)1)	43
표 2-3. EU의 주요대상국별 무역구조	45
표 2-4. EU의 중요 산업별 무역구조	46
표 2-5. 주요 EU회원국의 품목별 세계시장 점유율(2005)	
표 2-6. 주요 품목별 한국과 EU 회원국의 국제 경쟁력 비교: 현시비교우위(RCA)지수(2005)	49
표 2-7. EU 회원국내 산업별 규모	51
표 2-8. EU 회원국 별 특화 산업 현황	52
표 4-1. EU의 공동 관세율 구조(2006)	89
표 4-2. EU의 주요 품목별 관세율 구조(2006)	90
표 7-1. 한국의 주요무역대상지역	183
표 7-2. 한국의 (품목별)대외무역에 대한 EU의 (품목별)비중(2006)	184
표 7-3. 한국의 대 EU 회원국 무역특화지수(TSI)	187
표 7-4. 세계 총 서비스 무역의 국별 구성비(2005)	189
표 7-5. EU의 대 한국 투자	190
표 7-6. 한국의 대EU 투자	190

그림 차례

그림 3-1. EU의 다자협상 의사결정과정	58
그림 3-2. 제휴협정 의사결정과정	59
그림 4-1. 반덤핑조치 의사결정과정	96
그림 5-1. EU의 특혜 피라미드(2007)	127

제1장

EU의 특성과 공동통상정책

1. 공동통상정책의 수립 배경

EU가 탄생할 당시만 하더라도 성공적인 시장통합의 선례는 독일관세동맹(Zollverein)이나 베네룩스(Benelux) 관세동맹이 거의 전부였다. GATT(1947)는 여기에 추가하여 전통적인 영국식의 자유무역주의에서 유래한 자유무역지역(FTA: free trade area)을 지역주의의 대표적인 예로 들고 있다. 이 두 형태는 GATT의 기본원칙인 무차별원칙(non-discrimination principle)에 대한 예외로 인정된다.

유럽 내 경제통합의 추진은 OECD의 전신인 구(舊)유럽경제협력기구(OEEC: 1948-62)내에서 논의되기 시작했다. OEEC 회원국들은 역내에서 무역자유화를 통해서 수량제한의 철폐는 이룩했으나 관세인하 내지는 철폐는 실무적인 차원에서 GATT의 최혜국대우(MFN) 원칙이라는 장벽에 부딪치게 되었다. 이에 따라 유럽 국가들은 무차별원칙에 대한 예외조항을 원용하는 방안을 모색하였다.

1950년대 초반부터 관세동맹의 추진을 주장하는 프랑스 및 베네룩스 3국

을 중심으로 한 대륙 국가들과 단순한 자유무역지역의 설립을 고집하는 영국을 비롯한 북유럽국가들 사이에 의견이 대립되었다. 이와 같은 견해의 차이는 근본적으로 ‘경제주권’에 대한 제약을 받아드릴 것인가라는 문제와 직접 관련을 갖는다. 자유무역지역의 취지는 단순히 회원국 간 무역자유화를 추진하는데 있지만 관세동맹의 경우에는 회원국들이 역외에 대해 공동관세정책을 실시한다는 점에서 개별 회원국은 관세주권을 행사할 수 없게 되기 때문이다.

EU 설립 당사국(6개국)들은 초기에 ‘관세동맹’을 계획했으나 시장통합을 추진하는 과정에서 그 형태가 ‘공동시장’ 및 ‘경제동맹’으로 바뀌었다. 비록 석탄과 철강이라는 두 부문에 국한했지만 유럽석탄철강공동체(ECSC, 1952)라는 부분적인 공동시장의 운영은 하나의 사례를 제공했다. 특히 1950년대는 유럽연방주의자들(European federalists)이 중요 유럽 대륙국가들 내에서 집권하던 시기였다.¹⁾

고전적 개념인 관세동맹이 경제동맹으로 발전하면서 대외공동관세정책은 대외 공동통상정책으로 자연스럽게 바뀌었다.

2. 경제통합의 체계와 시장통합의 완성

가. 단계별 경제통합의 추진

EU가 이룩한 경제통합의 현 상황을 종합한다면 한 마디로 부분적인 경제 연방(partial economic federation)을 실현한 단계라고 요약할 수 있다. EU

1) 유럽통합의 역사와 관련해서는 많은 문헌이 있다. M. Palmer, J. Lambert et al(1968), A Handbook of European Organizations', F.A. Praeger, New York 는 3개 공동체(ECSC, EEC 및 EURATOM)의 역사를 잘 정리하고 있다.

는 국가 간 체결된 조약에 의해 주어진 임무를 수행하고 권한을 행사한다는 점에서는 원칙적으로 국제기구의 한 형태이다. 그러나 EU는 역사적으로 볼 때 유럽통합과정에서 탄생한 ‘특수한(sui generis)형태의 국가 간 모임’이라는 측면에서 다른 국제기구들과는 기본적으로 차이가 있다. 이 차이는 무엇보다도 ‘초국가 성(supranationality)’에서 잘 드러난다.

유럽이 본격적으로 경제통합에 착수한 것은 로마조약(EEC)이 발효(1958)하면서부터였다. 이 조약은 그 후 몇 차례에 걸쳐 일부 개정 및 보완되기는 했지만 경제통합에 관한 골격은 그대로 유지하고 있다. 포괄조약(Treaty-cadre)이라고 불리는 이 조약은 일종의 헌법과도 같은 성격을 띤다. 그 후 채택된 개정조약들은 총체적으로 로마조약 이후 EU가 이룩한 업적들을 반영하는 한편, 회원국 간 합의를 토대로 새로운 통합의 추진방향을 담고 있다.

로마조약이 예정하고 있는 경제통합의 체계를 관세동맹, 공동시장 및 경제동맹으로 분류해 볼 수 있다. 경제통합은 관세동맹에 기초하고 있으며, 다음 단계로 역내 회원국 간 노동, 자본 및 서비스의 자유이동을 취지로 하는 공동시장을 실현한다는 것이다. 경제동맹의 특성인 공동정책의 취지는 각각 추구하는 고유의 목표 이외에도 역내 공동시장의 운영에 있어서 발생하는 시장왜곡(market distortions)을 제거하는데 있다.

공동정책 중에서 공동통상정책, 공동농업정책 및 공동통화정책²⁾은 EU가 회원국을 대신해서 배타적인 권한을 갖는 단일공동정책의 경우이다.

그 이외 공동정책에 있어서는 공동체(Community)³⁾와 회원국들 사이에 적절한 형태의 협력이 진행된다. EC조약은 그 내용을 강도에 따라서 단순한

2) 로마조약은 공동통상정책과 공동농업정책의 수립을 규정하고 있으며, 공동통화정책은 그 후 마스트리히트조약(1993)에 이르러 추가되었다.

3) 공동체(Community)는 EU와 비슷한 의미를 갖지만 좀더 구체적으로 경제공동체를 가리킬 때 많이 사용된다. 따라서 EC조약과 관련되는 경우 ‘공동체’라는 용어가 더 정확한 표현이다.

‘협력(cooperation)’, ‘조정(coordination)’, ‘조화(harmonization)’ 및 ‘접근(approximation)’ 등의 표현을 빌리고 있다. 그러나 이 용어들 간 차이를 정확하게 정의하기는 용이하지 않다. 단지 분명한 것은 사회현상을 이루는 모든 경제활동은 서로 연결되고 또 영향을 주기 때문에 공동체가 실시하는 단일공동정책과 다른 공동정책들은 밀접하게 서로 관련을 갖는다는 점이다. 따라서 회원국들은 대부분의 경제정책의 집행에 있어서 자유롭지 못하며, 정도의 차이는 있지만 공동체와 협력이 요구된다.

공동시장은 로마조약의 명문규정에 따라 단계별로 추진됐으나 과도기간(1958-69)을 10여년이나 경과한 1980년대 초에 와서도 실제로 하나의 시장은 요원한 과제였다. 교과서적인 형식적 접근과 현실 사이에는 너무나 큰 괴리가 있었다. 이에 대한 반성과 함께 새로운 방향을 모색하기 위해 등장한 것이 실리주의적 접근이었다. 역내 회원국 간 상품, 서비스 및 요소이동을 가로막는 300여개의 실질적인 장벽들을 추려낸 후 1992년 까지 사안별로 저해요인들을 제거하는 작업(EC-1992년 계획, Completing Internal Market)이 시작되었다. 이 계획은 회원국 내 철폐되어야 할 규제 및 보호정책의 대상과 공동체차원에서 회원국 간 접근이나 통일해야 할 정책 및 제도를 제안했다.

로마조약을 최초로 개정한 단일 유럽법(SEA: Single European Act, 1987)의 중요한 취지의 하나는 ‘EC-1992년 계획’을 법적으로 뒷받침하는데 있다. 이 계획에 따라 1991까지 EU는 공동시장을 이룩하였으며, ‘역내시장(internal market)’라는 공식적인 용어도 탄생했다.

EU라는 포괄적인 공식명칭의 등장을 가져온 마스트리히트조약(Treaty of Maastricht)은 로마조약의 출범 이후에 변화한 역내외적 여건을 반영하고 있다. 특히 1990년대 중반 이후 마지막 단계에 들어선 통화통합, 즉 유로(euro)의 창출을 핵심으로 하는 공동통화정책의 수립에 따르는 제도적, 기구적 개편을 상세하게 담고 있다. 이와 같이 실물시장과 통화·금융시장통합이

완성됨으로써 EU에 의한 경제통합은 성숙단계로 들어섰다. 남은 과제는 경제 각 부문에 걸쳐 회원국과 EU가 서로 조화를 이루면서 어떻게 그간 공동정책의 수립을 중심으로 실현한 ‘공동체 확정영역(acquis communautaires)’을 발전시키느냐는 것이다.

그 후 EC조약⁴⁾은 암스테르담조약(2000) 및 니스조약(2005)에 의해 또 다시 개정되기는 했으나 경제통합과 관련해서는 중요한 내용은 없다. 또 유럽헌법조약(안)이 일부 회원국(프랑스 및 네덜란드 등)의 비준에 실패한 이후 새로이 마련된 개혁헌법(Reform Treaty, 일명 마드리드조약) 역시 경제통합과 관련해서는 기존의 업적을 체계적으로 정리하고 있는 정도이다. 참고로 개혁헌법은 2007년 10월 회원국들의 조인을 거쳤으며 비준절차가 끝나는 2009년부터 발효할 예정이다.

이렇게 볼 때 EU를 꾸준히 동태적으로 진화해 나가는 하나의 ‘실체(entity)’로 이해하는 것이 필요하다. EU에 의한 경제통합의 발전 역사를 뒤돌아보면 ‘심화(deepening)’와 ‘영역확장(widening)’의 꾸준한 연속으로 이어졌다.⁵⁾ 다시 말해 경제통합이 발전할수록 그 대상영역은 종적으로나 횡적으로 점차 확대된다. 유럽통합의 당사자들이 출범 초기에 주권국가 간 전(全)경제부문의 통합이라는 사상(史上) 초유의 대 역사(役事)를 정확하게 설계할 수 없었다는 점에서 이러한 선택은 불가피하였던 것으로 보인다. 현재 EU의 모습은 이론적인 근거에도 토대를 두지만 동시에 실리적 접근에 바탕을 둔 경험주의의 소산이라고 할 수 있다.

4) EU는 경제통합, 공동외교안보정책(CFSP) 및 공동법무내무정책(CJHA)의 세 기둥으로 구성된다. 이 중에서 경제통합과 관련해서 EC(European Community)조약이 적용되므로 본 보고서에서는 ‘EC’ 조약이라는 명칭을 사용한다. 단지 EU라는 명칭도 포괄적인 개념으로 사용함으로 혼동이 없기 바란다.

5) 경제통합과 관련하여 ‘심화’가 수직적 개념으로서 부문별로 통합의 정도를 더해 간다는 것을 의미한다면, ‘영역확장’은 수평적 개념으로서 통합의 대상으로 결정된 부문의 실현은 다른 관련부문의 통합을 불가피하게 유도하게 된다는 것이다. 김세원(2004), p. 72이하

나. 초국가적 기구와 공동체 법규

한편, EU의 특성 중의 하나가 ‘기구에 의한 통합’에 있다고 할 정도로 EU는 복잡하지만 잘 짜여진 조직을 갖고 있다. 이 기구들은 각각 상이한 권한과 기능을 갖고 있으며, 상호 유기적인 틀 속에서 운영되고 있다. 또 많은 경우에 이들은 초국가적(supranational)인 의사결정권을 누린다.

앞에서 소개했듯이 EU를 운영하는 핵심기구들은 EU이사회, 유럽위원회, 유럽의회 및 유럽법원 등이다.⁶⁾ 총체적으로 이 기구들은 조약이 위임한 분야에서 한 국가의 경우와 같이 각각 입법, 행정 및 사법을 담당함으로써 EU의 지배구조를 형성한다. 단지 입법권의 경우에는 안전에 따라 EU이사회, 유럽위원회 및 유럽의회가 공동으로 또는 분담해 권한을 갖는다. 안전별로 회원국 내 관련 장관들로 구성되는 EU이사회는 최고의사결정기구로서 기본적인 업무는 다음에 보는 각종 공동체 법규(Community Acts)를 제정하는데 있다. 의사결정방식은 대부분의 안전에 있어서 가중다수결제(QMVS: qualified majority voting system)가 적용된다.⁷⁾ 이 제도는 종전까지 대국들의 독주를 막는 한편, 소국들의 입장을 보호한다는데 비중을 두었다. 니스 조약(2005)에서는 인구수를 좀더 반영해서 회원국별 투표권을 재조정하고 있다.

유럽위원회야말로 순수한 EU기구로서 회원국들이 추구하는 공동이익을 실현하기 위해 독립적으로 유럽통합을 주도하는 역할을 맡고 있다. 이 위원회는 극히 제한적이기는 하나 한 국가의 행정부와 같은 기능을 가지며, 동시

6) 이 보고서에서는 공식명칭에 따라 EU의 최고의사결정기관인 각료이사회(Council of Ministers)를 ‘EU이사회’, 그리고 집행위원회(Commission)를 ‘유럽위원회’라고 각각 부른다. 또 유럽의회(European Parliament) 및 유럽법원(European Court of Justice)이라는 명칭도 사용한다.

7) 가중다수결제에 따르면 각 회원국별로 인구, 경제력 등을 기준으로 투표수가 결정되며, EU이사회에 상정된 안건의 가결을 위해서는 일정 수 이상의 찬성이 필요하다. 따라서 회원국들은 이 기준에 미달하는 한 비토권을 행사할 수 없다.

에 법 제정을 위한 제안권을 전담한다.

다른 한편, EU가 회원국 간 경제통합을 추진하기 위해 갖고 있는 실질적인 수단은 조약에 의해 위임받은 분야와 관련하여 각종 법규를 제정할 수 있는 입법권이다. EU가 채택하는 법규가 회원국에 대해 구속력을 갖는 경우는 다음의 4 가지다.

‘규정(regulation)’은 EU가 취하는 의사결정 중에서 가장 강력한 효력을 갖는다. 직접 효력을 갖는 단일 법규로서 회원국 내에서 다른 입법과정이 필요 없으며 규정의 내용 그대로 회원국 내에 적용된다. ‘지침(directive)’ 역시 구속력을 가지며 그 대상이 회원국이다. 단지 지침은 ‘일정기간 내’ 실현해야 할 법적 결과를 제시하며, 이 기간 내 이 목표를 어떻게 달성할 것인가 하는 방법이나 과정은 회원국의 자율에 맡긴다. 따라서 지침이 회원국 내 국내법으로 반영되기 위해서는 적절한 변형조치(transformation measures)로서의 법제정조치가 별도로 필요하다.

‘제도지침(framework directive)’의 경우에는 법적 성격은 지침과 동일하지만 단지 회원국 간 ‘동일한 접근’이 취해져야 한다는 조건이 추가된다. 끝으로 ‘결정(decision)’이 취해지는 대상은 개별 회원국, 개인 또는 법적 실체(法人)이며, 이 역시 직접적인 구속력을 갖는다.

3. 공동통상정책의 논리와 EU의 권한

가. 공동통상정책의 필요성

EU는 관세동맹에 기초하고 있으면서 역내 회원국 간 상품, 서비스, 자본 및 노동의 자유이동을 내용으로 한다. 경제동맹은 어떤 의미에서는 이러한 ‘공동시장’을 보완하기 위한 수단이다. EU의 핵심은 역내 상품시장과 생산 요소시장의 자유화를 통해서 자원배분의 효율성을 추구하는데 있다. 그러나

현실적으로 정부의 시장개입으로 인해 국가 간 경쟁여건의 차이를 보이는 경우가 적지 않다. 이와 같이 경제동맹의 중요한 취지는 시장왜곡(market distortions)을 최대한 제거해 줌으로써 정·동태적 효율성을 높이는 것이다.

공동통상정책은 공동농업정책과 더불어 이미 EU 설립 초기(과도기간 1958-69)부터 실현되었다시피 오랜 역사를 갖고 있다. 만약 역내에서 상품이 자유롭게 이루어지는 반면, 회원국들이 역외에 대해서는 상이한 관세율구조를 비롯한 수입규제를 자유롭게 운영한다면 무역우회(trade deflections)현상이 발생한다. 이 현상을 막기 위해서는 회원국들 사이에 원산지증명제도(ROO: rules of origin)가 불가피하게 요구되며, 따라서 공동시장은 단순한 자유무역지역으로 후퇴하지 않을 수 없다. 이 경우 공동시장은 하등의 의미를 갖지 못하게 된다.

EC조약 제24조는 ‘...소정의 절차를 거쳐 한 회원국 내 수입된 제3국의 상품은 마치 역내에서 생산된 상품과 동일하게 역내에서 자유롭게 유통된다.’라고 규정하고 있다.⁸⁾ 이 조문은 공동시장을 실현하기 위해서는 공동통상정책의 수립이 당연히 전제되어야 한다는 점을 말해 준다. 바꾸어 말하면 역내 완전한 시장통합과 역외에 대한 공동통상정책의 실시는 표리의 관계에 있다.

이밖에도 결과론적일 수도 있으나 역내시장통합을 배경으로 EU를 ‘한 단위’로 하는 공동통상정책은 회원국들이 역외에 대하여 단순히 ‘공동보조’를 배경으로 실시하는 ‘통상정책의 합’보다는 비교가 안 될 정도로 강한 협상력(bargaining power)을 갖는다. 또 ‘하나’의 통상정책이 더 체계적이고 더 효율적이므로 협상대상국에 대해 시장개방에 대한 압력을 행사할 수 있을 뿐만 아니라 방어적인 차원에서 상대국의 일방적인 공세를 저지하는데도 효과를 거둘 수 있다.

8) 인용구 안의 기울임 문구는 필자가 추가하였음.

현실적으로 EU라는 배경이 없었다면 유럽 국가들이 개별적으로는 WTO와 같은 테두리 내에서는 물론 국제경제질서를 주도하고 역외 국가들에 대하여 오늘날 볼 수 있는 협상력을 결코 누릴 수 없었을 것이다. 이러한 지위는 EU가 공동으로 ‘하나의’ 대외통상정책을 실시한다는 사실에서 비롯된다는 점은 두말할 필요가 없다.

경제학적인 측면에서 고전적인 최적관세론(optimum tariff theory)은 EU와 같이 국제시장에서 영향력을 행사할 수 있는 ‘대국(大國)’이 협상을 통해서 얻을 수 있는 이득을 간접적으로 시사해 준다.⁹⁾ ‘대국’은 적절한 수입정책을 채택함으로써 거래대상국과의 협상에서 유리한 입장을 확보할 수 있다. 따라서 공동통상정책의 실시는 자국시장을 지키거나 또는 상대국의 시장개방에 대한 실질적인 압력을 행사함으로써 국제무역의 자유화를 자국에 유리한 방향으로 유도하는 실질적인 수단이 된다.

대표적인 예의 하나로 공동농업정책을 둘러싼 EU와 미국 사이의 오래된 분쟁을 들 수 있다.¹⁰⁾

이와 함께 공동통상정책은 비록 정신적인 측면이기는 하지만 역내 회원국 간 결속을 강화하는데 기여한다. 공동통상정책은 회원국들이 공동목표를 추구하는 과정에서 공동으로 대처한다는 유대의식을 심어주는 유효한 수단이 된다. 즉, 공동통상정책은 역외에 대해 회원국들 간 공동경계(common boundary)를 마련해 줌으로써 이들만이 누리는 정체성과 공동체 의식을 조

9) 이 이론에 따르면 ‘대국’이 관세를 인상하면 이 국가 내에서는 관세율 상승만큼 수입상품의 국내가격이 상승하고 수입이 줄어들게 된다. 거래 대상국인 ‘소국’의 입장에서는 이 ‘대국’에 수출하기 위해서는 가격을 낮추게 됨으로 ‘대국’은 그만큼 교역조건(terms of trade) 개선의 이득을 얻는다.

10) EU가 공동농업정책을 수립한 1960년대 중반부터 미국은 이 정책의 보호주의적인 측면을 들어 시장개방과 함께 EU내 시장점유율을 높여줄 것을 강력하게 요구하였다. 당시 진행 중이었던 케네디라운드(KR)에서 시장점유율(시장접근) 보장을 요구하는 미국과 농업보조금 지급을 기준으로 한 협상을 주장하는 EU 간 대립으로 인해 국제농산물 협상은 실패로 끝났다. 결국 우루과이라운드(UR)에 와서야 EU는 공동농산물정책이 갖는 비효율성과 재정부담과 같은 역내 자체의 문제점으로 인해 농업개혁에 착수했고 그 해결책의 하나로 국제협상에서 적극적으로 대안을 찾기 시작했다. 이러한 EU의 입장이 국제협상에서 반영될 수 있도록 강력하게 뒷받침한 것은 강한 협상력이었다.

성해 준다.

예를 들어 역외로부터 수입되는 상품이나 서비스는 EU 27개국의 어떤 경제를 통과하던지 동일한 대우를 받는다. 또 유럽위원회는 회원국을 대표하여 역외국들과 통상협상에 참여하며 EU 기업들이 역외시장에서 부당한 대우를 받을 때는 적절한 압력을 가하거나 보복조치를 취할 수 있다는 사실은 역내에서 경제통합에 대한 신뢰를 높여준다.

EU는 역외국가들과의 통상거래에 있어서는 회원국을 대표하지만 국제통화협력력을 취지로 하는 모임과 관련해서는 아직까지 대표권을 갖고 있지 않다. 즉, 유로(euro)의 사용에서도 알 수 있듯이 EU는 공동통화정책(EMU: Economic and Monetary Union)을 채택함으로써 통화정책에 대한 주권을 갖고 있음에도 불구하고 역외관계에서는 원칙적으로 회원국 간 협력에 의존한다. 따라서 공동통상정책은 회원국들이 역외에 대해 단일의 창구를 갖는 유일한 수단이다.

나. EU의 권한과 공동통상정책의 범위

EC 조약 제131조 이하는 EU가 공동통상정책을 수립하고 이를 배경으로 역외(국가, 지역 및 국제기구를 포함하는)와 협상할 있다고 규정하고 있다. 그러나 관련 조문들은 통상정책의 일부 수단만을 일부 예시할 뿐 그 개념에 대한 정의는 물론 그 전반적인 대상 부분도 명확히 하지 않고 있다. 따라서 통상정책의 내용은 공동체와 회원국 간 권한의 한계를 둘러싸고 이견(異見)을 보일 수 있는 여지를 남긴다.

통상정책(trade policy)은 국내(한국)에서 흔히 사용되는 무역정책보다는 포괄적인 의미를 갖는다.¹¹⁾ 즉, 무역정책은 주로 재화의 수출입과 관련을 갖

11) 채욱·김세원·유재원(2006), 선진통상국가 실현을 위한 중장기 통상전략연구, 대외경제정책연구원(KIEP), 연구 보고서 06-01

는데 비해 통상정책은 여기에 더하여 서비스는 물론 투자, 지적재산권, 환경을 포함하는 국제경제거래 전반에 걸쳐 영향을 주는 정부·공공정책을 총칭한다. 통상정책이 이와 같이 국가 간 경제거래에 영향을 미치는 넓은 의미로 사용된 것은 국제거래의 질적 변화 및 세계화의 진전에 따른 관행에 따른 것으로 풀이된다. 특히 GATT/WTO 내에서 다루어지는 의제가 과거에는 상품무역과 관련된 관세와 일부 비관세조치에 국한했으나 우루과이라운드(UR, 1986-93)를 계기로 그 대상이 크게 확대되기 시작한데도 기인한다.

전통적으로 국제무역협상의 대상은 관세인하 내지는 철폐에 한정해 왔으나 케네디라운드(Kennedy Round, 1964-67)에 이르러 반덤핑세(anti-dumping duties) 및 상계관세(countervailing duties)와 같은 비관세조치(NTM: non tariff measures)가 최초로 협상의제로 등장했다. 그 후 도쿄라운드(Tokyo Round, 1973-79)를 거쳐 우루과이라운드에 와서는 상품무역장벽에 추가하여 농산물무역 및 서비스무역의 자유화는 물론 지적재산권 보호, 투자 장벽의 제거 등과 같은 안건들이 다루어지기 시작했다. 그밖에도 종전까지는 일국(一國)의 경제주권에 속했던 무역과 관련된 환경, 노동 및 경쟁정책 등에 관한 논의도 진행되고 있다.

이와 같이 국제무역협상의 대상이 확대되는 추세는 총체적으로 두 가지 요인 때문인 것으로 풀이된다. 하나는 그 동안 여러 차례에 걸친 협상을 통해서 관세장벽이 크게 완화됨에 따라 국제무역을 저해하는 다른 장벽들이 부각되고 있다는 점이다. 특히 비관세장벽은 정의상 ‘국제무역의 왜곡을 가져오는 관세 이외의 제조치’를 의미함으로써 광범위한 내용을 포함한다.(김세원(2004), p. 167-8) 그 대상이 다양할 뿐만 아니라 각국 내 정책·제도에 은닉되는 경우가 적지 않다. 따라서 국제협상에서는 이들을 추려내는 작업이 불가피하다.

다른 하나는 세계화의 추세와 함께 국가 간 경제의존도가 심화되고 있는데 기인한다. 다시 말해 상호의존이 높아지고 무역장벽이 점차 제거됨에

따라 각국의 경제정책의 운영이 좀더 투명해짐으로써 국제거래를 직·간접적으로 저해하는 요인들이 드러나고 있다. 특히 EU의 경우에는 시장통합의 경험을 통해서 어떤 국내 경제정책 및 조치들이 역내거래를 왜곡하는 가를 파악하는 기회를 가졌다. EU가 WTO 내에서 무역관련 투자, 환경 및 경쟁정책 등에 있어서 국제규범(international standards)의 도입을 주장하는 것도 이 때문이다.

이러한 흐름을 반영하여 EU는 우루과이라운드(UR)의 종결을 계기로 공동 통상정책과 관련된 조문을 개정하였다. 즉, 상품무역에 한정되었던 공동정책의 대상에 서비스무역과 지적재산권을 추가하였다(EU조약 제 133조 5.) 이 개정은 유럽법원(European Court of Justice)의 '광의의 정의'에 따른 것이다.¹²⁾ 특기할 것은 전자의 경우에는 EU각료이사회의 의사결정방식이 가중다수결제(QMVS)인데 반하여 서비스무역과 지적재산권에 있어서는 만장일치가 요구된다는 점이다. 그 중요한 이유는 무엇보다도 이 두 부문에 있어서는 '역내시장'의 완성이 아직 완벽하게 이루어지지 않았기 때문이라고 풀이된다. 즉, 공동체와 회원국 간 권한배분이 분명하지 않은 부문이 있다는 의미이다. 이와 관련하여 이 두 부문에서는 '역내'와 '역외'의 구분이 모호하기 때문에 역외거래의 부문만을 따로 떼어내기 어렵다는 점이 고려된 것으로 보인다.

서비스무역 중에서 'EU경계(역내외 공동경계)를 통과하여 공급되는 서비스무역'은 공동통상정책에 포함되며 그 이외 서비스무역에 있어서는 공동체와 회원국이 공동으로 권한을 나누어 갖는다. 예로 지점이나 현지법인 설립과 같은 해외투자, 해외소비 또는 사람이동 등에 관한 협상에는 공동체와 회원국이 동시에 참여한다. 마찬가지로 무역관련 지적재산권(TRIPs)협상에 있어서도 위조상품의 이동과 같이 EU와 역외국 간 거래에 관계되는 경우에 한해서 EU만이 배타적인 대표성을 갖는다. 그 이외 부문은 EU와 회원국의

12) Moussis, N.(2006), p. 481

공동권한에 속한다.

이와 같이 공동체와 회원국 간 권한배분은 영(零)의 합(zero-sum)게임과 같은 성격을 띠며, 항상 논란의 여지를 남긴다. 즉, 경제통합이 완벽하게 진행될수록, 또 EU의 권한이 확대될수록 회원국의 경제주권은 그만큼 위축될 수밖에 없다. EU 권한의 확대는 역내 공동통상정책의 수립을 배경으로 역외 국가들과의 통상협상에서 행사할 수 있는 EU의 자율권이 커진다는 것을 의미한다.

다른 한편, 일국(一國)의 입장에서 보면, 통상정책은 정부가 성장, 고용, 국제수지, 산업구조 개선, 자원공급원의 확보 등과 같은 경제목표를 추구하기 위한 대외 경제정책 수단이다.¹³⁾ 이와 같이 통상정책은 대외거래의 변화를 통해서 국내 경제적 필요를 실현하는데 그 목적이 있다는 점에서 기본적으로는 국내 경제적 여건에 기초한다. 또 국내에서 통상정책을 뒷받침하기 위한 구체적인 조치(measures)의 채택이나 통상협상에서 합의된 내용의 실현 등이 일관성을 가질 때 초기의 경제적 목표가 효율적으로 달성된다.

EU의 역할은 원칙적으로 공공정책적 기능(public policy function), 즉 공동정책의 수립과 집행 및 규제에 있으며, 지원의 제공에 있지는 않다. EU의 한정된 예산은 주로 공동체 차원의 목적사업에 사용된다.¹⁴⁾ 따라서 공동 통상정책과 관련된 무역피해구제 또는 산업구조조정 및 R&D 지원과 같이 산업경쟁력 강화를 위한 구체적인 조치의 집행은 해당 회원국들의 권한과 책임에 속한다. 바꾸어 말하면 EU는 회원국들의 국내 경제적 공동필요를 종합하여 역외 국가들과, 또는 WTO와 같은 국제기구의 테두리 내에서 진행되는 통상협상에서 이를 최대한 반영하는 역할을 담당한다.

13) 상세한 내용은 김세원(1988), p. 22 이하 참조

14) 대표적인 예가 공동농업정책, 지역개발을 위한 구조조정 및 공동기술개발 프로그램 등이다. 참고로 EU예산은 그리스의 예산과 비슷한 규모이다.

4. EU의 국제경제적 역할

EU가 국제경제에서 주도적인 역할을 담당할 수 있는 근거는 총체적으로 두 가지로 요약된다.

하나는 EU가 정치·외교적으로는 물론 경제적으로도 영향력 있는 회원국들로 구성되었다는 점이다. EU 27국을 한 단위로 할 때 국제경제에서 차지하는 비중을 중요지표를 중심으로 미국 및 일본과 비교하면 <표 1-1>과 같다. 무엇보다도 EU회원국들의 대외무역은 세계 총 무역에서 44-5%를 차지함으로써 절대적인 위치에 있다. 역외무역만을 기준으로 하더라도 세계에서 가장 큰 비중을 차지하며, 인구, 소득규모 등 모든 지표면에서 제일 큰 시장을 형성한다. 특히 외국인 투자(FDI) 및 공공원조는 미국을 크게 앞지른다.

■ 표 1-1. EU의 국제경제적 비중(2005) ■

	EU1)	미국	일본
GDP (십억달러)	13,707	13,195	4,553
세계무역량에서 비중 (%)	18.5	18.2	7.4
세계해외직접투자 FDI에서의 비중 (%)	47.3	10.8	0.3
연평균 GDP 증가율(1995-2005)	4.5	6.0	0.9
대외무역의존도	37.3	10.5	14.3
인구규모 (백만명)	492	297	128
세계 총 공공원조에 대한 비중 (%)2)	35%	26%	12%

주: 1)EU는 27개국을 포함. 2)세계 공공원조에 대한 비중은 2004년 기준

자료: Eurostat, OECD

다른 하나는 앞서에서도 살폈듯이 EU가 ‘역내 시장’을 완성하였고 역외에 대해서는 독자적인 공동통상정책을 수행하고 있기 때문이다. EU는 대외적인 통상관계에서는 회원국을 대표할 뿐만 아니라 국가 간 전반적인 경제관계에

서 무역이 직, 간접적으로 포함되는 경우가 대부분이라는 점에서 회원국들과 공동으로 권한을 행사할 때가 적지 않다. 이와 같이 특수한 여건을 고려할 때 EU를 국제경제에서 ‘한 국가’로 취급할 수는 없다 하더라도 하나의 ‘실체’로 인정하는 것은 당연하다. 또 이러한 현상은 앞에서도 지적했듯이 EU와 회원국들의 협상력을 높여주는 결과를 가져온다.

여기에 더하여 마스트리히트(Maastricht)조약에 이르러 EU라는 명칭이 사용되면서부터는 공동외교·안보정책(CFSP: common foreign and security policy)이라는 용어가 등장했다. 물론 이 ‘공동정책’은 아직까지는 공동통상정책의 경우와는 그 내용에 있어서 비교가 안 될 정도로 낮은 수준의 협력에 머무른다. 그러나 통상정책과 더불어 이 정책은 EU의 대외관계를 보장한다.

EU는 유럽위원회를 통해 국제 활동을 전개하고 있다. 몇 가지 중요한 예를 소개한다면 우선 외교관계를 들 수 있다. EU는 현재 160여개 국가들과 수교하고 있으며, 수교국들은 브뤼셀에 대표부를 설치하고 있다. EU가 회원국 대표들과 함께 독립된 대표로 참여하는 국제적인 모임은 WTO 및 선진 경제정상회의(G8)를 비롯해서 UN 산하 전문기구 및 각종 경제관련 회의, UNCTAD, OECD, ASEM 및 OSCE¹⁵⁾ 등이다. 그 이외 EU는 지역별, 국별로는 120여개 국가들과 경제·무역관련 협정을, 그리고 국제기구의 테두리 내에서는 다양한 다자협정을 체결하고 있다.

이 중에서 GATT/WTO는 EU가 가장 적극적인 참여를 통해 국제통상질서에 영향을 미치는 기구이다. 다음절 이하에서 좀더 상세히 설명한다.

다른 한편, EU가 국제경제질서에 미친 파급 중의 하나는 지역주의의 확산이다.

EU 자체가 지역주의의 소산(所産)임은 물론 1960년대 출범 이후 역내의

15) 유럽안보협력기구(Organization for Security and Co-operation in Europe, 1995)는 55개국을 회원국으로 갖고 있는데, EU는 회원국들과 함께 중요한 역할을 담당하고 있다.

적으로 다양한 형태의 지역무역협정(RTA: regional trading arrangements, 이하 RTA)을 체결함으로써 미국의 다자주의와는 대조를 이루었다. EU는 유럽 내에서는 단계별 확대를 위한 방법으로 FTA를 활용하는 한편, 특수한 역사적 관계에 있는 국가들과는 무역특혜에 기초한 각종 형태의 RTA를 체결하였다. 그밖에도 EU의 탄생은 특히 아프리카 및 중남미국가들이 인접 국가들과 자유무역지역 및 관세동맹을 비롯한 지역주의적 경제통합에 착수하는 계기를 제공해 주었다. 소위 제1차 지역주의 파급이 형성된 것은 이때부터이다.

미국은 무차별원칙(non-discrimination principle)을 취지로 하는 GATT 규정에 충실할 것을 고집한 것과는 대조적으로 EU는 예외적 조치에 입각하여 특정 지역 국가 간 빠른 속도로 시장통합을 실현하는 것이 더 현실적이라는 입장을 유지하였다. 다시 말해 EU는 지역주의가 다자주의에 대해 보완적일 뿐만 아니라 국제무역협상을 통해 거래자유화를 앞당길 수 있는 실질적인 수단이라는 시각을 갖고 있다. EU가 미국 및 일부 동아시아 국가들을 제외한 세계 모든 지역과 RTA를 체결하고 있다는 사실은 이를 뒷받침한다.

두 지역 간 대립은 1980년대 후반에 이르러 미국의 정책적 선회와 함께 끝났다. 미국은 캐나다와의 FTA에 이어 NAFTA(1993)를 체결하였으며, 1990년대에 들어서서 제2차 지역주의 물결에 앞장서고 있다. 미국이 다른 국가들과 RTA의 체결에 있어서 경제통합의 초기형태인 FTA를 선호하고 있는데 그 이유는 경제주권에 대한 제약을 최소화하는데 더하여 실용주의적 이점 때문이다. FTA는 당사국 간 상호 합의 아래 필요한 항목들만을 포함시킬 수 가능성을 제공한다. 이와 같이 미국은 다자협상에서 해결할 수 없는 현안들을 2자차원에서 타결하기 위한 수단으로 FTA를 활용한다는 인상을 준다.

2007년(7월) 현재 WTO에 통보된 RTA 발효건수는 205개에 달하는데 이 중에서 125개가 WTO 출범한 1995년 이후에 통보되었다는 사실은 국제 무역질서가 이제 다자주의와 동시에 지역주의가 뿌리를 내리고 있음을 말해

준다. 특히 그 형태에 있어서 제1기(1960년대)에는 자유무역지역은 물론 관세동맹 및 공동시장 등 다양했으나 1995년 이후에는 RTA 중에서 FTA가 절대적인 비중(62%)을 차지한다.¹⁶⁾

흥미로운 것은 EU가 지역주의의 확산을 가져 온 원조(元祖)지역임에도 불구하고 이제는 미국식의 지역주의와 수렴현상을 보인다는 점이다. 즉, EU는 과거 식민지국가들을 비롯해서 전통적으로 가까운 국가들과特惠관계를 유지하기 위한 방법으로 다자적인 FTA 형태를 이용하였다. 그러나 나중에도 상례하게 설명하는 바와 같이 EU는 최근에는 미국의 경우와 같이 한국을 비롯한 특정 국가들과 실제로 무역자유화를 실현할 수 있는 실용주의적 측면에 비중을 두고 있다.

5. 공동통상정책의 역사적 발전

가. 1960-70년대

EU는 하나의 국가가 아니면서도 회원국을 대신하여 역외(域外)에 대해, 즉 국제적으로 하나의 공동통상정책을 실시하고 있다. 로마조약(EEC조약)은 과도기간(1958-69) 중에 공동통상정책을 수립하고 EU는 이를 배경으로 역외 국가들과 통상협상을 한다는 것을 규정하고 있다. EU는 예정일정을 앞당겨 관세동맹을 실현하였고(1968. 7) 과도기간 중에 진행된 딜론라운드(Dillon Round, 1961) 그리고 케네디라운드(1963-67)에 참여하였다.

유럽은 다른 선진경제에 비해 무역의존도가 높은 국가들로 구성되었을 뿐만 아니라 부존자원 역시 크게 제한되었다. EU는 설립초기부터 국제거래에

16) WTO(www.wto.org)>trade topics>regional trade agreements

대한 장벽을 제거하는데 기여한다는 선언적 공약을 내걸었으며¹⁷⁾, 이미 제5차 국제무역협상¹⁸⁾때부터 유럽위원회를 대표로 내세워 협상에 참여하기 시작했다.

EU는 출범초기에 미국 주도의 국제통상협상에 소극적인 입장을 취할 수밖에 없었다. EEC(1958)설립은 당시 GATT의 테두리 내에서 무차별원칙(non-discrimination principle)과의 양립성(compatibility)문제로 논란을 가져오는 계기를 제공했다. 즉, 지역주의와 다지주의 사이의 갈등이 본격적으로 논의되기 시작했으며, EU의 대외공동관세(CET: common external tariff)가 과연 지역 경제통합을 허용하는 GATT XXIV조가 요구하는 조건을 충족시키는가 하는 문제가 논란의 핵심이었다. 1960년 재협상이 진행됨으로써 이 문제는 사실상(de facto)의 해결을 보았다.¹⁹⁾

또 전례가 거의 없는 사상(史上) 초유의 경제동맹을 추진할 뿐만 아니라 과거 식민지 국가들과의 새로운 경제관계를 설정해야 하는 입장에 있는 EU로서는 역외 국가들의 부정적인 시각에 적절하게 대처하는 한편, 역내 시장통합에 좀더 비중을 두어야만 했다. 관세동맹이 수립되기는 했지만 그 이외 부문에서의 시장통합은 거의 1970년대 후반까지 큰 진전을 보지 못했으며 경제통합에 대한 전망도 불투명했다. 따라서 도쿄라운드가 진행될 때까지만 해도 EU는 관세부문을 제외한다면 공동통상정책의 골격을 제대로 갖추기에는 요원했으며, 전반적으로 수세적인 입장에서 벗어나지 못했다.

그럼에도 불구하고 EU는 케네디라운드에 이어 이 기간 진행 중인 도쿄라운드에 적극적으로 참여하였으며, 일부 의제에 있어서는 주도적인 역할을 담당하기 시작했다. 예로 EU는 그 이전부터 주장해 온 GATT 회원국 간 관

17) 예로 EC조약 전문 및 131조

18) GATT 테두리 내에서 개최된 재협상. 앞의 제1절 참조

19) GATT XXVIII조는 관세동맹의 설립으로 인해 일부 회원국이 대외관세를 인상할 경우 중요 거래대상국들과 이를 보상하기 위해 다른 품목에서 관세인하를 내용으로 하는 협상을 요구하고 있다.

세율구조의 격차 해소를 위한 대안으로서 협상과정에서 소위 조화공식(harmonization formula)을 채택하는 계기를 마련하였다.²⁰⁾ 이 방식은 그 후 우루과이라운드에서도 개선·활용되었다.

회원국 간 상이한 입장은 총체적으로 역내 시장통합의 부진을 가져왔고 EU는 역외에 대해서 단일정책을 마련하는데 어려움을 겪었다. 더구나 1970년대 국제적인 저성장의 장기화는 신보호주의의 확산을 가져옴으로써 회원국들은 고용방어를 취지로 오히려 수입량제한과 같은 보호정책을 강화하는 추세를 보였다. 그 대표적인 예로 섬유류 다자협정(MFA: Multi-Fiber Agreement)을 비롯하여 소위 민감품목(sensitive items)에 대한 수출국 자율규제(VER: voluntary export restraints)를 들 수 있다. EU는 도쿄라운드가 종료될 때 까지만 해도 공동통상정책의 중요한 수단의 하나인 공동수입쿼터를 수립하지 못한 상태였다.

특히 과도기간 중에 수립된 공동농업정책에 의한 보호주의는 미국을 비롯한 농산물 수출국들이 비난하는 표적이 되었다. 케네디라운드에서 EU-미국 사이에 국제 농산물 무역의 자유화를 위한 협상이 진행되었으나 상이한 입장으로 인해 결렬로 끝났다.²¹⁾ GATT의 테두리 밖에서 운영되던 각국의 농업정책은 EU가 역내 공동농업정책의 개혁의 착수와 함께 제안한 자유화안을 기초로 우루과이라운드에 이르러 비로소 국제협상의 중요 안건으로 등장했다.

EU를 수세로 몰리게 했던 또 다른 안건 중의 하나는 전 세계에 산재한 과거 식민지 국가들과 유지해 온 특수한 경제관계였다. EU는 이 국가들이 독립한 후特惠제공에 기초한 제휴협정(association convention)을 체결하였

20) 이 공식에 따르면 관세율이 높은 품목은 더 큰 폭의 인하율이 적용됨으로써 고율의 관세를 구조를 가진 국가 는 더 많은 양보를 하게 된다. 선진국들의 관세율 구조가 품목별로 비교적 균형을 이루게 된 것도 이러한 인 하방식에 힘입고 있다.

21) 앞의 주 10) 참조

다. 그러나 복잡하게 얽힌 EU의 지역주의는 무역전환(trade diversion)을 초래한다는 점에서 수출경합관계에 있는 개도국들뿐만 아니라 정치적으로도 자주 국제적인 비판의 대상이 되었다.

나. 1980년대 이후

EU는 1980년대에 들어서서 무엇보다도 두 가지 측면에서 역내시장통합에 박차를 가하는 계기를 맞는다. 하나는 ‘EC-1992년 계획’의 추진이며, 다른 하나는 통화통합의 단계별 실현이다. 전자는 당시까지 경제상태를 면치 못하던 상품 및 서비스시장통합의 완성을 가져옴으로써 역외에 대해서는 공동통상정책의 확고한 발판을 마련해 주었다. 또 이를 뒷받침하는 공동정책들이 수립되었고 이에 따라 소위 ‘공동체 확정영역(acquis communautaires)’의 일환으로 공동통상정책의 범위를 넓혀주는 계기를 제공했다. 유로(euro)의 창출을 비롯한 공동통화정책의 수립은 역외에 대해 공동통상정책을 배경으로 한 EU의 정체성 확립은 물론 협상권을 강화하는데 도움을 주었다.

시장통합의 완성계획이 역외 국가들의 강한 반발을 가져 온 것도 이때였다. EC-1992년 계획이 발표되자 역외국들은 ‘유럽 요새화(Europe fortress)’의 가능성을 들어 보호주의를 강화한다고 비판하였다. 역내 회원국들 간 자유화를 완결하고 공동규제를 비롯한 공동정책의 확대는 역외제국에 대한 차별대우를 통해 EU에 대한 진출을 더욱 어렵게 한다는 것이다.

한편, ‘EC-1992년 계획’의 추진을 계기로 EU는 공동통상정책을 재정비하는 기회를 가졌다. 특히 역외에 대한 협상력을 높일 수 있었던 것은 수차례에 걸친 단계별 확대에도 크게 힘입고 있다. 초기 6개 회원국으로 출범한 EU는 거의 10년을 주기로 확대를 거듭함으로써 2000년대 초에 이르러 27개국을 포함하게 되었다. 거의 유럽 전역에 걸쳐 실현된 경제통합과 역외에 대한 공동통상정책은 EU로 하여금 미국과 더불어 적극적으로 국제경제질서

를 주도하는 역할을 가능케 해준다.

EU는 우루과이라운드를 계기로 종전의 소극적인 입장에서 벗어나 국제협상에서 적극적인 자세를 취하기 시작했다. EU는 ‘유럽 요새화’에 대한 역외의 우려를 의식했을 뿐만 아니라 사회주의의 종식과 세계화 추세에 급속한 진전은 EU의 대외 통상정책에도 많은 영향을 미쳤다. 이때부터 EU는 국제거래의 자유화에 대비한 다양한 대안들을 마련하는 여유를 보였는데 역내외적인 여건의 특성을 반영하여 미국과는 차별화된 통상정책을 추구하고 있다.

우선 우루과이라운드 진행과정에서도 알 수 있듯이 국제협상에 있어서 유럽위원회가 EU회원국을 대표하는 협상대표의 역할을 공고히 하였다는 점을 지적할 수 있다. 또 EU 내 의사결정(decision-making)메커니즘도 좀더 투명해짐으로써 각 기구들의 참여형태도 분명해졌다. 더욱 중요한 것은 EU의 독자적인 권한, 즉 공동통상정책의 영역이 종전의 상품무역에서 서비스와 지적재산권을 포함하는 개념으로 확대되었다는 점이다.

다음, 역내시장통합의 완성과 다양한 공동정책의 수립을 추진한 경험은 회원국들의 역외거래의 자유화에 대한 자신감을 불어넣었다. 그만큼 역내 산업의 경쟁력이 제고되었다는 긍정적인 측면은 우루과이라운드의 전개과정에서 부문별로는 자유화의 공세를 취할 수 있는 여력을 갖게 했다. 특히 약점 중의 하나였던 농업부문에서 EU는 역내에서는 그 동안 누적되었던 비효율과 재정부담을 탈피하기 위하여 과감한 개혁을 추진하는 한편, WTO 내에서는 적극적인 자유화 대안을 제시하였다.

예로 EU는 공동농업정책의 개혁에 착수함으로써 미국을 비롯한 역외국가들의 가장 큰 비난의 대상이었던 보호주의적 가변부과금제도(variable levy system)를 관세체제로 바꾸었다. 이러한 개혁은 EU로 하여금 약세를 벗어나서 GATT내에서 농산물무역의 자유화를 주도하는 결과를 가져왔다. 또 서비스무역의 자유화 협상 역시 EU의 제안에 영향을 많이 받았다. 우루과이라운드에 이어 WTO DDA협상에서는 EU가 제안한 농산물자유화 추진방안을

중심으로 논의가 진행되고 있다.

흥미로운 것은 EU는 시장통합경험을 토대로 국제거래의 자유화를 실질적으로 뒷받침할 수 있도록 WTO 내에서 회원국 간 정책·제도의 접근이 필요하다고 강조하고 있다는 점이다. 소위 국제표준을 설정하지는 제안으로서 EU는 국제규정 제정자(rule-maker)의 입장을 취하고 있다. 대표적인 예로서 EU가 1996년 싱가포르 각료회의에서 제안한 싱가포르 의제(Singapore issues)를 들 수 있다. 이 의제는 투자정책, 경쟁정책, 정부구매정책 및 노동정책 등에 있어서 회원국 간 정책조정을 추진하지는 내용을 담고 있다.

과거 식민지 국가들을 중심으로 한 EU의 경험은 UN개발회의(UNCTAD) 내에서 실시되고 있는 일반특혜관세제도(GSP: Generalized System of Preferences)이외에도 WTO 국제협상에서도 독자적인 제안을 뒷받침하고 있다. 2001년 12월 도하 각료회의에서 비롯된 국제통상협상이 개발문제를 포함하게 된 것도 EU의 주장을 크게 반영한다. EU는 과거 식민지였던 ACP(아프리카, 카리브 및 태평양)지역 78개국과 제휴협정(association convention)을 맺고 있으며, 이 중에는 거의 반이 최빈국(LDC: least developed countries)에 해당한다. 1990년대 후반부터 EU는 공식적으로 ‘무기를 제외한 모든 혜택의 제공(EBA: everything but arms)’이라는 원칙에 따라 개도국 중에서도 최빈국에게는 더 많은 무역특혜를 공여하고 있다. EU는 WTO DDA 협상에서도 이 원칙을 내세워 개도국에 대한 양허를 발전정도에 따라 차등적으로 양허를 허용하지는 주장을 펴고 있다.

1990년대에 들어서서 다자주의와 병행하여 국제적으로 확산되기 시작한 FTA정책은 EU의 전통적인 지역주의에 변화를 가져오는 요인의 하나로 작용하고 있다. 더구나 다자주의만을 고집하던 미국이 북미자유무역협정(이하 NAFTA)의 체결을 계기로 지역주의에도 동시에 적극적으로 참여한다는 사실은 국제통상질서의 전환을 의미한다.

EU는 앞에서 소개한 ACP지역과의 코토누 협정(Cotonou Convention)²²⁾

은 물론 그 이외 지중해 연안, 중동지역, 중앙아시아 지역, 러시아, 중남미지역을 포함해서 지역별로 각각 상이한 내용과 취지의 경제·무역협정을 체결하고 있다. 이들 대부분은 자유무역지역(FTA)의 실현을 예정하고 있으나 실제로는 WTO 관련협정이 허용하고 있는 조건을 충족시키지 못하고 있다. 즉, 일종의 변형된 무역특혜협정이라고 할 수 있다. 또 많은 경우에 경제적인 고려와 함께 정치·안보적인 전략이 크게 작용했다는 인상도 준다.

EU가 2006년 10월에 채택한 신 통상정책의 중요한 취지는 전통적인 지역주의의 성과에 대한 평가와 반성을 반영하고 있다. 다시 말해 그 동안 코토누협정을 비롯한 대다수 협정을 WTO의 다자주의의 원칙에 맞도록 재조정한다는 의도가 재확인되는 한편, 좀더 실리주의에 입각하여 지역주의를 운영한다는 의지를 엿볼 수 있다. 이러한 정책적 전환은 최근 국제적으로 유행처럼 번지고 있는 FTA정책에 영향을 받은 것으로도 보인다. 여하간 EU의 지역주의는 전환의 계기를 맞고 있다. 제4장 및 제5장에서 좀더 자세히 살펴본다.

22) 코토누 협정의 상세한 내용은 제5장 참조

제2장

EU의 무역구조와 산업의 경쟁력

1. 산업구조의 추이

총체적으로 유럽은 부존자원이 빈약하고 대륙 내 거의 모든 국가들은 제한된 산업부문에 특화하고 있다. 또 다른 대륙에 비해 상대적으로 많은 선진 경제들로 구성되었으며, 국가들 간 산업격차가 크지 않다.

유럽 국가들과 같이 대외무역의존도가 높은 경우, 국내 산업구조는 무역구조와 밀접한 연관을 갖는다. 더구나 역내 시장통합의 추진에 따라 부문별로 산업의 부침(浮沈)은 불가피하게 진행되지 않을 수 없다. EU에 의한 경제통합의 중요한 취지 자체는 역내 국가 간 경제장벽의 제거를 통해서 경쟁을 활성화 하지는 데 있으며, 여기에 맞추어 국별로, 지역별로 산업구조조정이 활발하게 일어나게 된다. 이에 따라 원칙적으로 회원국별 무역구조의 변화는 국내 산업구조의 변화를 많이 반영한다.

유럽은 40개 내외의 중·소규모경제 국가들로 구성된다. EU를 설립하게 된 중요한 취지의 하나도 경제적인 측면에서는 협소한 국내시장의 애로를 극복하고 역내시장의 효율성을 높이는 한편, 범위·규모의 경제, 독과점적

시장구조의 제거, 기술적 효율성의 제고 등과 같은 동태적 효율성의 이점을 추구하자는데 있다. EU 회원국들의 역내 무역의존도가 60%를 상회한다는 점을 고려한다면 중장기적으로 역내 시장통합의 효과는 크게 나타나고 있다.

EU는 1958년 출범한 이후 2007년까지 6차에 걸쳐 확대를 거듭했다. EU는 초기 6개국(프랑스, 독일, 이탈리아 및 베네룩스 3국)으로 출발했으며, 1차 가입(영국, 덴마크 및 에이레, 1973)과 4차 가입(스웨덴, 핀란드 및 오스트리아, 1995)의 경우에는 산업구조의 중복적인 측면이 크다는 점에서 경쟁의 활성화를 유도했을 것으로 보인다. 따라서 경제통합이론에서 말하는 소위 무역창출(trade creation)효과가 클 수 있다.

2차(그리스, 1981) 및 3차(스페인 및 포르투갈, 1986)가입에 따라 EU는 농업 국가들을 포함하게 되었고 특히 5차 및 6차 (중·동유럽, 몰타 및 사이프러스, 2004 및 2007)가입으로 인해 산업구조뿐만 아니라 경제적 격차가 큰 회원국로 확대되었다. 이에 따라 EU 내 산업구조는 다소 보완적인 측면을 띠지 않을 수 없으며 제3국에 대한 무역피해(trade diversion)효과도 불가피하게 발생한다.

그러나 이러한 일반론은 어디까지나 교과서적인 추론이며, 이와 관련한 구체적인 실증연구도 아직 나오지 않고 있다. 또 시장통합의 효과는 장기적으로 서서히 나타날 뿐만 아니라 회원국들의 대외 시장개방에 따르는 구조조정상황이나 역외 제3국과의 무역도 고려할 필요가 있다.

<표 2-1a>-<표 2-2b>는 EU회원국의 10년간 산업구조(부가가치 및 고용 기준)의 변화를 보여준다. 그러나 EU의 확대가 실현된 시점을 고려한다면 이 자료가 새로운 회원국 가입에 따르는 시장통합의 효과가 제대로 반영되었다고는 볼 수 없다. 또 독일, 영국 및 프랑스를 비롯한 대국들에 비하면 1980년대 이후에 가입한 신 회원국들의 경제규모는 비교가 안 될 정도로 작다는 점도 감안할 필요가 있다. 따라서 이들 소국가가 EU전체에서 차지하는 산업·무역규모에 대한 비중은 극히 작다.

■ 표 2-1a. EU 주요회원국의 산업구조(1995)1) ■

(단위: 구성비, %)

	EU2)	독일	영국	프랑스3)	이탈리아	스페인	네덜란드
총부가가치 (백만유로)	6,276,88 3.7	1,744,93 9.9	800,72 0.2	1,219,9 83	775,893 .8	420,912 .6	289,450 .6
농수산업	2.9	1.3	1.8	3.0	3.3	4.5	3.5
제조업	23.7	25.4	25.7	18.0	25.0	21.9	21.9
건 설	6.0	6.8	5.0	5.1	5.3	7.5	5.4
무역, 수송, 통신 서비스	21.1	18	21.4	19.2	24.2	26.9	21.7
사업, 부동산, 금융서비스	24.1	26.4	24.5	29.5	22.4	17.9	24.2
기타서비스	22.2	22.2	21.5	25.2	19.8	21.3	23.2

주: 1)1995년 경당가격 기준, 2)EU 25개국 기준, 3)프랑스는 1999년 기준,
자료: Eurostat, 2007

■ 표 2-1b. EU 주요회원국의 산업구조(2005)1) ■

(단위: 구성비, %)

	EU2)	독일	영국	프랑스	이탈리아	스페인	네덜란드
총부가가치 (백만유로)	9,805,36 9.8	2,026,4 00	1,679,65 9.3	1,539,6 07	1,277,9 92	813,434	451,886
농수산업	1.9	0.9	0.9	2.3	2.2	3.2	2.1
제조업	20.2	25.0	17.4	14.9	20.6	18.4	18.5
건 설	6.0	3.9	5.7	5.8	6.0	11.6	5.4
무역, 수송, 통신 서비스	21.4	17.7	21.6	19.2	23.3	25.1	21.9
사업, 부동산, 금융서비스	27.7	29.7	32.0	32.0	26.9	20.9	27.7
기타서비스	22.8	22.8	22.5	25.8	21.0	20.9	24.4

주: 1)2005년 경당가격 기준, 2)EU 25개국 기준
자료: <표 2-1a>와 동일

■ 표 2-2a. EU 주요회원국의 고용구조(1995)1) ■

(단위: 구성비, %)

	EU2)	독일	프랑스3)	이탈리아	스페인	네덜란드
총고용인 (천 명)	200,008	37,601	22,694	21,841	13,569	7,155
농수산업	9.3	2.9	4.6	6.0	7.9	4.0
제조업	21.1	23.9	17.3	24.1	19.1	15.1
건 설	6.8	8.6	6.5	6.8	9.1	6.0
무역 수송, 통신 서비스	24.1	24.7	22.6	24.3	27.3	26.1
사업, 부동산, 금융서비스	11.2	11.8	15.2	10.4	8.5	17.5
기타서비스	27.4	28.0	33.8	28.4	28.1	31.4

주 및 자료: <표 2-1a>와 동일

■ 표 2-2b. EU 주요회원국의 고용구조 (2005)1) ■

(단위: 구성비, %)

	EU2)	독일	프랑스	이탈리아	스페인	네덜란드
총고용인 (천 명)	215,619	38,846	25,089	24,333	19,264	8,231
농수산업	6.4	2.2	3.6	4.1	5.2	3.3
제조업	18.0	20.3	14.1	21.0	16.9	11.7
건 설	7.1	5.6	6.4	7.6	12.5	5.8
무역 수송, 통신 서비스	24.9	25.1	23.5	24.3	27.6	26.0
사업 부동산, 금융서비스	14.3	16.5	17.9	14.4	10.8	20.4
기타서비스	29.2	30.3	34.5	28.6	27.0	32.9

주 및 자료: <표 2-1b>와 동일

단지 이 표들은 총체적으로 산업구조의 추이를 살피는 데는 도움을 준다.

우선 EU를 한 단위로 할 때 1차 및 2차 산업의 비중이 하락하고 있으며, 그 결과 3차 산업은 75%를 상회하고 있다.(2005, 부가가치 기준) 서비스부문에서는 금융, 비즈니스 및 부동산의 확대가 두드러진데 여기에 무역 및 통신서비스를 추가하면 2005년의 경우 거의 50%에 이른다. 그 이외에도 공공 행정, 보건 및 교육은 물론 도소매, 숙박 및 음식업 그리고 건설 등의 서비스로 구성된다.

다음, 여기서는 별도로 소개하지는 않았으나, 회원국별로 중요한 몇 가지 특징을 지적한다면²³⁾, 먼저 중·동 유럽국가들의 경우, 일반적으로 제조업의 비중이 높게 나타나고 있으며(22%이상, 2005), 서 유럽에 있어서도 아일랜드(33.6%), 핀란드(27.3%), 독일(24.6%) 및 스웨덴(23.1%) 등도 제조업에 비중을 두고 있다. 특히 중·동유럽 내 제조업부문의 확대는 많은 경우, 1990년대 초 사회주의 체제의 소멸 이후부터 서유럽 기업들의 투자가 급속히 증가하기 시작한데도 크게 힘입고 있는 것으로 보인다. 반면에 영국, 이탈리아, 덴마크 및 룩셈부르크 등에서는 탈 제조업 현상이 가속되고 있다.

유럽 내에서 서비스가 절대적인 비중을 차지하고 있기는 하지만 그 구조조면에서 서 유럽과 중·동유럽 사이에는 상당한 차이를 보인다. 즉, 일반적으로 서 유럽국가들 내에서는 금융, 부동산 및 비즈니스가 중심을 이룰 뿐만 아니라 빠른 속도로 확대되고 있는 반면에 신규 가입국가들의 경우, 대부분 음식, 숙박, 도소매 및 통신 등 전통적인 부문들이 주축을 형성하고 있다.

<표 2-1a>에서도 보듯이 서비스 중에서도 비즈니스, 금융 및 부동산은 부가가치 생산에서 가장 큰 비중을 차지하고 있으면서도 고용의 측면에서는 다른 부문에 비해 상대적으로 낮은 구성비를 보여준다(<표 2-1b>). 고부가가치 산업의 높은 생산성을 반영하는 이러한 현상은 특히 영국, 프랑스, 독일,

23) 대외경제정책연구원(KIEP)(2008), 한국의 국별·지역별 중장기 통상전략EU편 참조

네덜란드 및 벨기에 등과 같은 북유럽 지역에서 두드러지며 성장을 주도한다는 인상을 준다.

2. 무역구조, 특화 및 국제경쟁력의 추이

앞에서 지적했듯이 EU회원국들의 역내 무역의존도는 60%를 상회한다. 따라서 나머지 40% 내외가 역외무역에 해당하는데 대상지역별 및 산업별로 정리하면 <표 2-3> 및 <표2-4>와 같다.

■ 표 2-3. EU의 주요대상국별 무역구조 ■

(단위: 구성비, %)

	1995		2000		2005	
	수입	수출	수입	수출	수입	수출
전체 (십억유로)	504.3	521.9	996.0	857.8	1183.8	1071.9
미국	20.6	19.8	20.6	27.7	13.7	23.5
중국	5.2	2.8	7.5	3.0	13.4	4.8
러시아	4.3	3.1	6.1	2.6	9.3	5.3
스위스	8.6	9.8	6.3	8.4	5.6	7.7
일본	10.8	6.3	9.2	5.3	6.2	4.1
노르웨이	5.1	3.4	4.7	3.1	5.7	3.2
터키	1.8	2.6	1.8	3.6	2.8	3.9
한국	2.2	2.4	2.7	1.9	2.9	1.9
캐나다	2.3	2.0	1.9	2.5	2.0	1.6
인도	1.5	1.8	1.3	1.6	1.6	2.0
ACP	5.6	5.2	4.5	4.7	4.6	4.7
중남미 ^{*)}	6.0	6.2	5.2	6.7	5.4	5.1
기타	26.0	34.6	28.2	28.9	26.8	32.2

주: *)중남미는 2000년 대신 2001년 자료 사용
자료: <표 2-1a>와 동일

■ 표 2-4. EU의 중요 산업별 무역구조 ■

(단위: 구성비, %)

	1995		2000		2005	
	수입	수출	수입	수출	수입	수출
전체 (십억유로)	504.3	521.9	996.0	857.8	1183.8	1071.9
식품류	8.1	6.8	5.5	5.6	5.3	4.9
원자재	7.4	2.3	4.9	2.0	4.4	2.2
광물	12.4	2.3	16.0	3.3	22.7	4.1
화학제품	8.0	12.9	7.1	14.0	8.1	15.6
기계 및 수송수단	32.2	45.1	37.3	46.3	32.1	44.9
기타제조품	28.9	28.8	25.8	26.6	25.2	25.5

주: SITC를 기준으로 분류함. 이에 따라 식품류(SITC0-1), 원자재(SITC2,4), 광물(SITC3), 화학제품(SITC5), 기계 및 수송수단(SITC7), 기타제조품(SITC6,8).

자료: (표 2-1a)와 동일

유럽은 전통적으로 높은 역내 무역의존을 보이고 있는데 비(非) EU국가로는 EFTA회원국들이 중요한 비중을 차지한다. 그 중에서도 스위스와 노르웨이를 제외하면 EU의 대외무역은 주로 다른 역외 국가들과 지역적으로 균형을 이룬다.

EU의 역외무역에서 미국은 20% 내외로 가장 큰 비중을 차지하며, 다음 한국, 일본 및 중국을 중심으로 한 동아시아지역이 그 뒤를 잇는다. 특히 한국과의 무역이 2-2.5%로 큰 변동을 보이지 않는데 반하여 중국의 비중은 최근 10년 간 꾸준한 속도로 확대를 거듭하고 있다.

그 이외 지역적으로는 중남미 및 ACP²⁴⁾가 중요한 비중을 차지한다. 이 지역들이 전통적으로 중요 무역대상지역이기는 하지만 EU가 기대한 만큼 활기를 띠지 못하고 있으며, 특히 ACP의 경우 저조한 상황마저 보이고 있

24) EU는 과거 회원국들의 식민지였던 아프리카, 카리브 및 태평양 지역(ACP) 77개국들과 일종의 특혜지역인 코토누(Cotonou)협정을 맺고 있다. 상세한 내용은 다음 5장 참조바람.

다. 나중에도 보겠지만 EU는 과거 식민지국가들과 유지해 온 특수한 경제관계, 즉特惠관계에 대한 반성과 함께 새로운 통상정책을 채택하게 된 계기의 하나도 이들과의 경제거래를 개선한다는 데 있다.

반면에 EU는 한국, 인도 및 일부 중남미국가들을 비롯한 소위 신흥시장(emerging markets)과의 통상확대에 큰 관심을 보이고 있다. EU가 적극적으로 FTA정책을 활용하기로 결정한 중요한 배경의 하나는 개별협정의 체결을 통해서 새롭게 부상하는 이 국가들에 대한 진출을 확대한다는 것이다.

<표 2-3>은 EU의 산업별 무역구조를 정리하고 있는데 총체적으로 공산품 무역이 중심을 이룬다. 원자재 및 광물류는 주로 수입에 의존하는 한편, 식품류에 있어서는 수출입 비중이 거의 균형을 이룬다. 이는 EU가 식품류에 따라서는 품목별로 국제적인 경쟁력을 갖고 있음을 말해 준다.

한편, 중요 EU 회원국들의 품목별 국제경쟁력을 살피기 위해 우선 세계 수출시장에서 차지하는 점유율을 <표 2-5>에서 정리하였다.

■ 표 2-5. 주요 EU회원국의 품목별 세계시장 점유율(2005)1,2) ■

(단위: %)

	프랑스	독일	이탈리아	네덜란드	스페인	영국	일본	미국
전품목	4.6	10.3	3.9	3.4	2.0	4.1	6.3	9.5
〈1차산업〉	7.3	6.9	3.9	7.9	4.2	3.1	5.0	9.6
축산	8.8	10.5	2.7	9.7	3.1	2.5	0.0	7.0
수산	2.4	1.8	0.9	3.6	4.0	3.1	1.7	7.1
농업	5.9	3.7	3.3	8.3	5.7	1.0	16.1	15.9
가공식품	8.5	8.4	5.3	7.6	3.7	4.6	0.6	7.1
〈제조업〉	4.4	10.6	3.9	3.0	1.9	4.1	6.7	9.5
광물제품	1.9	2.5	1.3	3.6	0.9	3.5	0.7	3.4
화학	7.5	12.3	3.8	5.0	2.2	6.5	4.9	11.1
플라스틱, 고무	5.6	13.2	4.8	4.5	2.4	3.3	6.3	11.2

표 2-5. 계속

	프랑스	독일	이탈리아	네덜란드	스페인	영국	일본	미국
피혁제품	5.9	3.4	12.3	1.4	1.8	1.6	0.4	6.0
목 재	2.8	7.5	1.8	0.9	1.5	0.7	0.1	6.3
종이 인쇄 출판	5.3	13.4	4.1	3.4	2.6	4.6	1.9	11.8
섬 유	3.3	6.9	7.1	2.0	1.9	2.5	3.5	8.0
의 류	3.2	4.8	7.3	1.5	1.7	1.9	0.2	1.8
신발류	2.4	3.9	13.3	2.3	3.1	1.4	0.2	1.3
비금속 광물	5.5	10.7	10.7	1.8	5.3	3.2	6.3	6.9
철 강	5.4	10.7	5.9	2.9	2.4	3.5	8.0	5.4
비철금속	4.0	11.9	4.2	2.5	2.0	3.4	4.2	7.6
전기전자	3.2	8.5	2.0	2.7	1.0	4.1	9.4	9.9
－ 반도체	2.5	5.1	1.0	3.0	0.4	2.4	12.5	15.3
－ 통신기기	2.9	7.7	1.5	2.5	0.5	7.1	8.0	7.1
－ 가전기기	3.7	10.4	2.7	2.6	1.6	3.3	8.6	8.8
컴퓨터	1.5	6.1	0.5	7.8	0.3	3.8	5.2	10.4
기계장비	4.9	16.1	6.7	3.0	1.3	5.0	10.7	14.2
－ 기계	5.1	17.5	8.1	2.1	1.6	5.2	10.6	13.3
－ 정밀기기	4.3	12.4	2.7	5.4	0.7	4.4	11.1	16.6
자동차	6.6	19.0	3.4	1.4	4.6	4.2	13.9	9.3
기타수송장비	11.9	10.9	3.4	1.2	3.2	5.4	6.4	23.7
기타 제조품	1.7	9.9	4.0	0.8	1.2	4.5	5.8	11.3

주1) 각 품목에 해당하는 HS단위(digit)는 〈부록 1〉을 참조하기 바람

2) 세계시장 점유율은 각각의 품목 수출이 세계 총 수출에서 차지하는 비율임

자료: UN COMTRADE

이 표는 품목별로 EU회원국들의 세계시장점유율의 크기를 보여준다. 여기서는 한해를 중심으로 살펴지만 총체적으로 점유율이 큰 산업을 중심으로 비교하면, 국별로 다소 차이가 있기는 하지만 총체적으로 비슷한 추세를 나타낸다. 즉, 가공식품, 화학제품, 플라스틱 및 고무, 비금속 광물, 철강, 비철 금속, 기계장비, 자동차 및 기타 수송장비 등에 있어서는 EU가 일반적으로 높은 세계 시장점유율을 유지하고 있다. 그 이외에도 국별로는 피혁제품(프

랑스, 이탈리아), 종이, 인쇄 및 출판(프랑스, 독일, 영국), 섬유 및 신발(이탈리아), 컴퓨터(네덜란드) 등에서도 시장점유율이 높게 나타난다.

이를 다시 구체적으로 품목별로 국제경쟁력을 말해 주는 지표의 하나인 현시비교우위지수(RCA index)를 이용하여 <표 2-6>을 작성하였다. 이 표는 본 보고서의 취지를 고려하여 동일한 품목에 있어서 중요 EU 회원국과 함께 한국의 현시비교우위지수도 동시에 비교하고 있다. 주지하다시피 이 값이 품목에 따라 1을 상회한다면 그 국가는 국내 다른 품목에 비해 상대적으로 국제경쟁력을 갖고 있음을 의미한다.

■ 표 2-6. 주요 품목별 한국과 EU 회원국의 국제 경쟁력 비교: 현시비교우위(RCA)지수 (2005) ■

	한국	프랑스	독일	이탈리아	네덜란드	폴란드	포르투갈	스페인	영국
전체	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
<1차산업>	0.17	1.60	0.67	0.99	2.33	1.42	1.24	2.06	0.75
축 산	0.01	1.93	1.02	0.67	2.86	2.45	0.67	1.54	0.62
수 산	0.54	0.53	0.17	0.22	1.07	0.86	1.75	1.96	0.76
농 업	0.09	1.28	0.36	0.85	2.46	0.98	0.66	2.82	0.26
가공식품	0.22	1.85	0.81	1.36	2.25	1.36	1.76	1.80	1.13
<제조업>	1.06	0.95	1.02	1.00	0.90	0.97	0.98	0.92	1.02
광물제품	0.48	0.42	0.24	0.32	1.08	0.49	0.46	0.44	0.85
화공	0.59	1.63	1.19	0.96	1.48	0.56	0.58	1.07	1.59
플라스틱 고무	1.44	1.23	1.28	1.21	1.34	1.27	1.19	1.20	0.81
피혁제품	0.50	1.28	0.33	3.12	0.41	0.78	0.41	0.89	0.40
목 재	0.03	0.61	0.72	0.46	0.25	2.79	4.33	0.74	0.17
종이·인쇄·출판	0.42	1.16	1.30	1.05	1.00	1.54	2.26	1.26	1.13
섬 유	1.72	0.72	0.67	1.81	0.59	0.80	2.20	0.91	0.62
의 류	0.32	0.70	0.47	1.85	0.46	0.93	3.26	0.86	0.46
신발류	0.32	0.51	0.38	3.38	0.68	0.57	5.65	1.54	0.35
비금속 광물	0.41	1.21	1.04	2.71	0.53	2.05	3.47	2.61	0.79

표 2-6. 계속

	한국	프랑스	독일	이탈리아	네덜란드	폴란드	포르투갈	스페인	영국
전체	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
철 강	1.37	1.17	1.04	1.49	0.87	1.58	1.03	1.19	0.86
비철금속	0.73	0.87	1.15	1.08	0.73	1.65	0.95	0.97	0.84
전기전자	2.06	0.70	0.82	0.50	0.79	0.77	0.76	0.51	1.00
－ 반도체	2.76	0.54	0.50	0.26	0.88	0.08	0.65	0.20	0.59
－ 통신기기	3.16	0.63	0.74	0.37	0.76	0.30	0.20	0.26	1.75
－ 가전기기	1.16	0.81	1.01	0.68	0.76	1.33	1.09	0.78	0.81
－ 컴퓨터	1.31	0.32	0.59	0.14	2.30	0.06	0.48	0.16	0.95
기계장비	0.90	1.06	1.56	1.70	0.89	0.97	0.53	0.65	1.23
－ 기 계	0.78	1.11	1.69	2.07	0.63	1.23	0.63	0.78	1.28
－ 정밀기기	1.20	0.93	1.21	0.69	1.60	0.27	0.25	0.32	1.10
자동차	1.39	1.45	1.84	0.86	0.42	1.38	1.35	2.27	1.02
기타수송장비	2.58	2.59	1.06	0.88	0.35	1.66	0.49	1.55	1.34
기타 제조품	0.16	0.38	0.96	1.01	0.24	1.20	0.56	0.61	1.10

주: 현시비교우위지수는 다음수식에 따라 작성하였음.

$RCAkj = (X_{ki}/X_k)/(X_i/X)$ 단, X_{ki} = i국의 k품목 수출액, X_k = k품목의 세계전체 수출액, X_i = i국의 전산업 수출액, X = 산업의 세계전체 수출액

자료: UN COMTRADE

물론 2005년도만을 살펴보고 있기는 하지만, 이 표에서 알 수 있는 것은 EU회원국들의 세계시장 점유율이 높은 일부 품목에서는 국제시장에서 한국의 수출과 경합을 보이고 있다는 점이다. 플라스틱 및 고무제품, 섬유, 철강, 가전기기, 컴퓨터, 기계장비, 자동차 및 기타 수송장비 등이 여기에 해당한다. 그러나 이 자체만으로 경쟁관계에 있다고 만든 할 수 없다. 이 표가 주로 HS 두 단위(2 digit)를 기준으로 했기 때문에 품목별로 더 세분화한다면 소 부문별로 경쟁은 다양한 양상을 보일 수 있다. 이 경우에는 동일품목 내에서 소 부문별로 소위 산업 내 무역을 통한 무역거래 확대의 여지가 있다는 점은 두 말할 필요가 없다.

다음, EU의 산업구조와 관련하여 구체적으로 회원국별로 산업규모와 특화산업의 내용을 각각 <표 2-7> 및 <표 2-8>에 정리하였다.

표 2-7. EU 회원국내 산업별 규모*

	최대	2위규모	3위규모	4위규모	5위규모
EU-25	사업서비스	도매무역	건설	소매무역	운송서비스
벨기에	사업서비스	도매무역	화학, 고무, 플라스틱	운송서비스	통신, 미디어
덴마크	사업서비스	부동산, 임대, R&D	도매무역	운송서비스	건설
독일	사업서비스	도매무역	부동산, 임대, R&D	소매무역	운송시설
프랑스	사업서비스	소매무역	도매무역	건설	운송서비스
이탈리아	사업서비스	도매무역	건설	소매무역	운송서비스
스웨덴	사업서비스	부동산, 임대, R&D	도매무역	건설	운송서비스
영국	사업서비스	소매무역	건설	도매무역	통신, 미디어
룩셈부르크	사업서비스	건설	운송서비스	도매무역	소매무역
네덜란드	사업서비스	도매무역	건설	운송서비스	통신, 미디어
오스트리아	사업서비스	건설	도매무역	운송서비스	소매무역
핀란드	전기 기계 및 정밀시설	사업서비스	운송서비스	도매무역	건설
아일랜드	화학, 고무, 플라스틱	통신, 미디어	사업서비스	식음료, 담배	전기 기계 및 정밀시설
스페인	건설	사업서비스	도매무역	소매무역	운송서비스
포르투갈	도매무역	건설	소매무역	사업서비스	통신, 미디어
폴란드	에너지	도매무역	식음료, 담배	통신, 미디어	소매 무역
헝가리	전기 기계 및 정밀시설	도매무역	사업서비스	통신, 미디어	에너지
체코	사업서비스	도매무역	건설	수송 서비스	에너지
에스토니아	도매무역	운송서비스	건설	통신, 미디어	사업서비스
슬로베니아	화학, 고무, 플라스틱	사업서비스	도매무역	건설	철 및 철강제품
슬로바키아	도매무역	통신, 미디어	철 및 철강제품	사업서비스	운송서비스
키프로스	건설	호텔, 식당	소매무역	도매무역	운송서비스
라트비아	도매무역	수송 서비스	통신, 미디어	건설	소매무역
리투아니아	에너지	도매무역	운송서비스	건설	소매무역
몰타	운송서비스	호텔, 식당	통신, 미디어	전기 기계 및 정밀시설	사업서비스

주: *)2003년 총 부가가치 기준임.
자료: Eurostat, 2007

■ 표 2-8. EU 회원국 별 특화 산업 현황* ■

	최대 특화	2위 특화	3위 특화	4위 특화	5위 특화
벨기에	화학, 고무, 플라스틱	상하수도 시설	도매무역	섬유, 의류, 피혁, 신발	비철금속제품
네덜란드	도매무역	수송서비스	부동산, 임대, R&D	식음료, 담배	건설
덴마크	부동산, 임대, R&D	수송서비스	식음료, 담배	도매무역	기계, 기기
독 일	수송 기기	기계, 기기	전기 기계 및 정밀시설	철, 철강제품	부동산, 임대, R&D
오스트리아	목재, 제지	호텔, 식당	비철금속제품	가구 및 동제품	비에너지 광물 및 채석산업
스페인	건설	비철금속제품	호텔, 식당	비에너지 광물 및 채석산업	섬유, 의류, 피혁, 신발
프랑스	소매 무역	수송 기기	호텔, 식당	상하수도 시설	수송 서비스
아일랜드	화학, 고무, 플라스틱	식음료, 담배	전기 기계 및 정밀시설	통신 미디어	호텔, 식당
이탈리아	섬유, 의류, 피혁, 신발	가구 및 동제품	비철금속제품	철 및 철강제품	기계, 기기
포르투갈	섬유, 의류, 피혁, 신발	비철금속제품	상하수도 시설	목재, 제지	도매무역
핀란드	목재, 제지	전기 기계 및 정밀시설	기계, 기기	수송 서비스	철 및 철강제품
영국	사업 서비스	자동차 무역	호텔, 식당	소매무역	통신, 미디어
룩셈부르크	수송 서비스	철 및 철강제품	비철금속제품	섬유, 의류, 피혁, 신발	건설
헝가리	전기 기계 및 정밀시설	상하수도 시설	에너지	식음료, 담배	수송 기기
체코	비철금속제품	상하수도 시설	철 및 철강제품	에너지	가구 및 동제품
에스토니아	목재, 제지	섬유, 의류, 피혁, 신발	가구 및 동제품	상하수도 시설	수송 서비스
라트비아	목재, 제지	수송 서비스	식음료, 담배	도매 무역	통신, 미디어
폴란드	비에너지 광물 및 채석산업	에너지	식음료, 담배	상하수도 시설	가구 및 동제품
슬로베니아	섬유, 의류, 피혁, 신발	상하수도 시설	가구 및 동제품	화학, 고무, 플라스틱	철 및 철강제품
슬로바키아	상하수도 시설	철 및 철강제품	비철금속제품	수송 시설	목재, 제지

주: *)2003년 총부가가치 기준이며 각 산업별 EU-25 대비 비중을 기준으로 함
 자료: Eurostat, 2007

이미 설명했듯이 EU를 한 단위로 할 때 서비스 중심의 산업구조가 두드러지게 나타난다.

앞에서는 제조업부문을 중심으로 경쟁력을 살폈으나 EU는 서비스산업에 있어서 부문별로는 세계 제1의 경쟁력을 누리고 있다고 하여도 과언은 아니다. 그 중에서도 사업서비스(business services)는 규모면에서 중요국가들 내 제일 큰 비중을 차지하며, 다음은 도매무역, 건설, 운송 및 부동산 등의 순서로 회원국에 따라 다소 규모의 차이를 보인다. 단지 스페인, 포르투갈 및 핀란드에서는 건설 및 도매무역 등 사업서비스 이외의 서비스가 최대산업으로 등장한다. 특히 아일랜드의 경우 일부 제조업이 제일 큰 규모를 유지하고 있다. 그 이외 중, 동유럽에서는 사업서비스는 서 유럽의 경우와는 달리 상대적으로 중요한 비중을 차지하지 못하며, 다른 서비스는 물론 제조업이 5대 규모의 범위를 차지하는 경우가 적지 않다.

서비스산업이 많은 경우 비무역재(non-tradable goods)이기는 하지만 품목에 따라서는 최근 보듯이 급속한 속도로 무역거래의 대상으로 발전하고 있다. 또 서비스산업이 제조업과 연계되어 이 부문의 경쟁력을 높여주는 역할을 한다는 것도 재론의 여지가 없다.

<표 2-8>은 특화산업의 순서가 산업규모의 크기와는 비례하지 않고 있음을 보여준다. 영국을 제외한다면, 어느 국가에서도 사업서비스가 제1의 특화산업으로 등장하고 있지 않다. 일부 국가에서는 도매무역, 건설, 부동산업 및 운송 등이 중요한 특화산업의 지위를 누리고 있기는 하지만 대부분의 경우 다양한 제조업부문들이 비교우위를 나타낸다. 특히 중, 동 유럽국가에서는 제조업이 특화산업의 절대적인 비중을 차지한다.

이상에서 살펴 본 산업 및 무역구조가 EU의 통상전략에 시사하는 내용은 무엇인가?

개략적인 소개를 통해서 현실적인 결론을 내린다는 것은 어렵지만 EU회원국들 내에서 총체적인 특화산업의 흐름을 고려할 때 그 방향은 추론해 볼

수 있을 것 같다. 일국의 통상전략은 기본적으로 국내 산업구조의 변화를 반영하는 동시에, 이를 바람직한 방향으로 유도하기 위한 대외적 정책수단이라고 할 수 있다.

EU는 제조업 중에는 일부 품목에서 특화현상이 두드러지며, 서비스산업에서는 사업·금융부문을 중심으로 많은 부문에서 높은 경쟁력을 보유하고 있다. WTO 내 다자협상에서도 볼 수 있듯이 EU는 특히 서비스의 자유화에 적극적인 입장을 취하고 있는 이유도 여기에 있다. 또 전통적으로 일부 가공농산물의 높은 경쟁력을 배경으로 역외 국가들의 시장개방에 큰 관심을 보이고 있다. 반면에 가전(家電)을 비롯한 전자·전기제품, 자동차, 섬유 등에서는 총체적으로는 비교우위를 누리지만 소 부문별로는 역내 시장을 보호해야 하는 입장에 있다. EU의 이러한 여건은 한국-EU FTA협상에서도 잘 드러나고 있다. 제7장에서 한국-EU 통상협상에서 좀더 구체적으로 정리하고자 한다.

제3장

공동통상정책의 의사결정과정과 통상협상²⁵⁾

1. 공동통상정책의 수립과 의사결정(decision-making)체제

가. 공동통상정책의 법적근거

EU의 통상정책과 직접 관련을 갖는 법적 배경은 EC조약 제 131조-135조, 그리고 제300조 및 제310조이다. 이들 조문에 따라 EU는 통상정책을 운영하는 배타적인 권한을 갖고 있으며(제 133조 이하), 또 제3국, 역외 지역 또는 국제기구들과 협정을 체결할 수 있다.(제 300조) 전자가 통상정책의 운영 전반에 걸쳐 EU에게 권한을 부여한다면, 후자는 통상부문은 물론 폭넓은 경제협력을 포함하는 포괄적인 대외 제휴협정(association agreement)을 대상으로 한다. EU가 ACP국가들과 체결하고 있는 코토누(Cotonou)협정이

25) 이 장의 많은 부분은 EU통상부(DG Trade) 및 대외부(DG External Relations) 관계자들과 면담을 통해서 얻은 내용을 정리한 것임.

나 앞으로 이 협정을 대체하고자 하는 경제파트너십협정(EPA: economic partnership agreement)은 그 대표적인 예이다. 또 중, 동유럽지역의 EU가입을 전제로 한 준비단계로서 EU와 이들 개별국가 간 체결된 유럽협정(Europe Agreements, 제5장) 역시 이 조문에 근거했다.

이와 같이 제131조 이하가 대외통상에 적용되는 특수한 성격을 띠다면 제300조 및 제310조는 대외협정의 체결을 규정하는 일반적인 조문으로서 상호보완을 이룬다.

통상정책은 크게는 두 가지 측면으로 구성된다. 하나는 역내에서 회원국 간 정책통일을 통해 하나의 정책을 수립하는 일방적 측면이며, 다른 하나는 이를 배경으로 역외국들과 협상을 하는 대외적 측면이다. 어느 경우에 있어서나 유럽위원회(집행위원회, European Commission)의 제안에 따라 EU이사회(각료이사회)가 결정한다.

EU는 이미 과도기간(1960년대) 중에 관세동맹의 설립(1968. 7.1)은 물론 총체적으로 공동통상정책의 골격을 수립하였다. EU는 GATT내에서 진행된 케네디라운드에서부터 우루과이라운드에 이르기까지 공동통상정책을 배경으로 다자협상에 참여하였으며, 대외적으로 다자협정을 체결한 후 그 내용은 대내적으로는 공동체법(Community Acts)의 제정절차를 거쳐 회원국 내에서 집행된다.²⁶⁾

따라서 일방적인 통상정책은 역외 협상을 통해 실현된 결과를 토대로 역내에서 수립되는 경우가 대부분이다. 그러나 예외적으로 다음에서도 보듯이 무역장벽 규정(TBR: trade barriers regulation)과 같이 EU가 독자적으로 채택할 때도 있다. 그러나 이 역시 WTO관련 협정의 테두리 내에서 요구되는 조건을 충족시킨다는 점에서 국제규범이 전제된다.

이와 같이 EU의 통상정책의 핵심은 역외국과의 협상에 있으며, 그 협상

26) 공동체법은 주로 규정(regulation)의 형태를 띠지만, 경우에 따라서는 지침(directive)의 형태도 이용된다. 조

결과는 EU법규의 제정을 거쳐 통상정책으로 수립된다.

나. 의사결정과정과 EU-회원국 간 권한배분

EC조약에 따르면 협상과 관련하여 최고 의사결정기구는 EU이사회이며, 협상제안자 및 대표는 유럽위원회이다. 유럽위원회의 제안이 있어야만 EU이사회는 협상개시를 결정할 수 있으며, 협상의 종료 역시 EU이사의 의결에 따른다. 협상의 개시에 있어서는 회원국의 외무장관으로 구성된 일반·대외관계이사회(General Affairs and External Relations Council)의 의결이 요구되지만 협상결과는 이 이사회나 회원국 통상부 장관으로 구성된 EU이사의 의결로 채택된다. 이 과정에서 EU이사회는 가중다수제(QMVS)로 결정하는데, 서비스무역 및 지적재산권의 경우에는 만장일치가 요구된다. 제3국(즉, 2국 간) 또는 역외지역과 체결하는 제후협정(association agreement)에 있어서도 EU이사회는 만장일치로 의결한다.

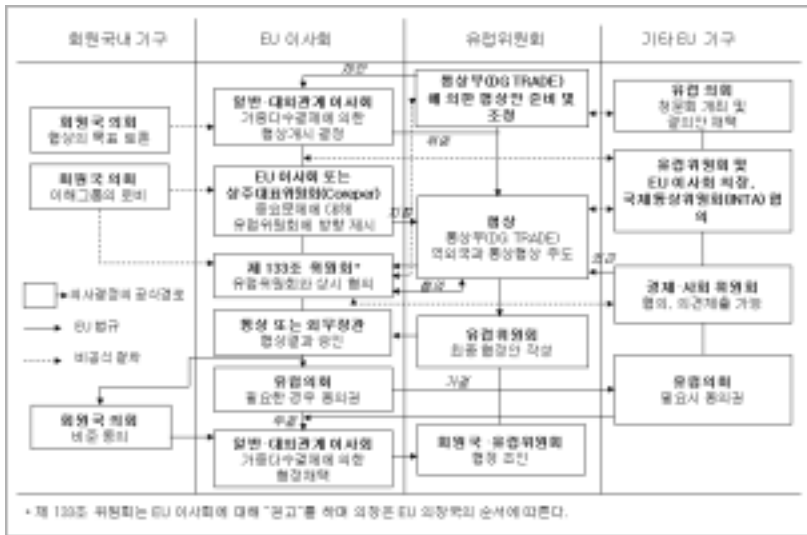
그러나 가중다수제가 요구되는 경우에 있어서도 현실적으로 투표에 의해 결정되지는 않는다. 논의되는 의제에 따라 회원국들 사이에 찬반의 흐름이 조성되고 분위기에 맞추어 거의 전부가 의견일치(consensus)방식과 같은 실리적 방법으로 결론이 도출된다. 설사 반대하는 국가가 있다하더라도 투표했을 경우에 소수그룹이나 ‘외톨이’로 전락한다는 위험이 있으면 승산이 없으므로 결국 자국의 이익을 다소라도 반영하는 선에서 양보하게 된다. 또는 뒤에서 설명하듯이 회원국 간 이해를 바탕으로 한 타협을 통해서 의견일치가 이루어지기도 한다.

통상협상과정에 참여하는 기구는 이 이외에도 ‘133조 위원회(Article 133 Committee)’, 유럽의회 및 경제사회위원회(Economic and Social Committee)가 있다. 이들은 다 같이 공식적으로는 상의 또는 자문의 역할을 담당하지만, 실제로 그 영향력에 있어서는 큰 차이를 보인다. ‘113조 위원회’

는 EU이사회가 지명하는 회원국 고위각료(보통 차관급)로 구성되는데 협상 과정에서 유럽위원회에 대한 자문과 상담역할을 담당한다. 유럽의회의 비준 동의절차는 협상결과 안전에 따라 필요하다. 경제사회위원회는 단순히 자문을 제공한다.

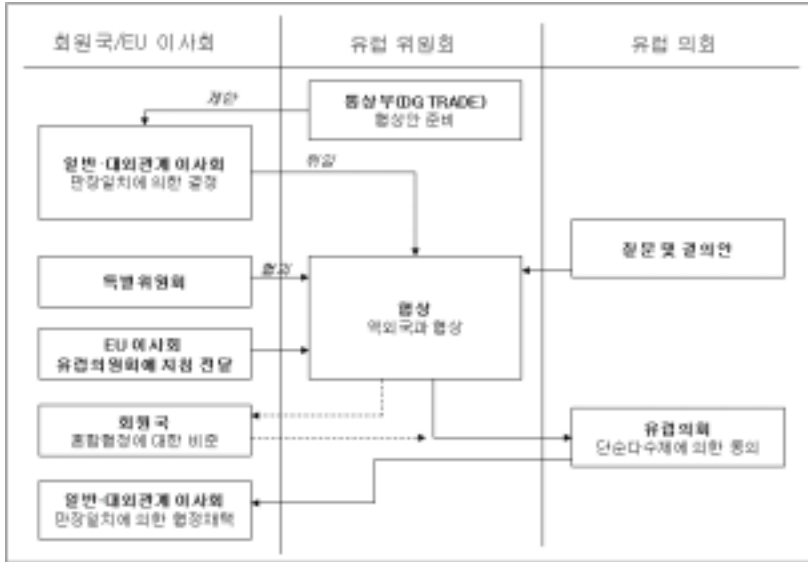
이상 의사결정체계를 정리하면 <표 3-1>과 같다. <표 3-2>는 2자 협상을 포함한 제후협정의 경우 의사결정체계를 보여주는데 다자협상의 절차를 단순화한 약식(略式)형태를 띤다.

■ 그림 3-1. EU의 다자협상 의사결정과정 ■



자료: S. Woolcock, in H. Wallace, W. Wallace & M.A. Pollack (2005)

■ 그림 3-2. 제휴협정 의사결정과정 ■



자료: <그림 3-1>과 동.

EU이사회의 결정과 함께 주어진 ‘위임(mandate)’의 테두리 내에서 유럽 위원회는 EU를 대표하여 독자적으로 역외국가(들)와 협상을 전개하는 권한을 갖는다. 이 과정에서 ‘제133조 위원회’는 자문역할을 담당한다. 회원국 대표로 구성된 ‘제133조 위원회’는 유럽위원회와 회원국 사이의 입장을 조율 및 조정하는 업무를 수행하는데 EU이사회 산하의 어떤 ‘위원회’들 보다도 실질적으로 큰 권한을 행사하는 기관으로 알려졌다.(J. Peterson & E. Bomberg(1999), p. 379) 이 위원회는 정기적으로 주로 유럽위원회의 통상부(DG Trade)와, 그리고 수시로 (협상안전)관련부처의 관계자들과 회의를 갖고, 현실적으로 회원국들은 이 위원회 위원들을 통해서 자국의 이해를 반영할 수 있다.

EU의 통상협상권한은 시간의 흐름에 따라 점차 그 대상을 확대해 왔다.

그 배경은 크게는 역내 시장통합의 발전과 국제무역협상 여건의 변화에 기인한다.

EU의 설립초기 통상협상대상은 주로 관세인하에 국한하였다. EU가 관세 동맹에 기초하였기 때문에 유럽위원회가 관세협상에 비중을 둔 것은 당연하였다. 그 후 케네디라운드 때부터, 특히 도쿄라운드에 이르러 비관세조치가 본격적으로 협상의제로 등장하면서 여기에 비례하여 유럽위원회는 회원국 권한에 속하는 일부 의제에 있어서도 협상대표로 참여하기 시작했다. EU가 반덤핑세, 및 상계관세에 관한 협상권을 갖고 있으나 정부조달은 회원국의 권한에 속한다.

이러한 실리적인 관행은 우루과이라운드에 와서는 더욱 두드러졌다. 대표적인 예로 서비스부문은 물론 무역관련 투자(TRIMs) 및 지적재산권 등이 여기에 해당한다. 또 최근에 WTO 내에서 논의되고 있는 경쟁정책이나 환경 의제에 있어서도 유럽위원회가 협상대표로 참여하고 있다. 한마디로 WTO DDA협상에서 의제로 등장한 거의 모든 안전에 있어서 유럽위원회는 회원국을 대표한다. 물론 역외협상을 위한 역내 의사결정과정에서 회원국은 EU 이사회나 '제133조 위원회'를 통해서 공식적으로 영향력을 행사한다.

이와 같이 EU회원국들은 유럽위원회가 설사 공동통상정책에 속하지 않는 의제라 하더라도 역외국과의 협상에 있어서 EU를 대표하는 협상권을 갖고 있다는 점을 '사실상(de facto)'인정해 주고 있다. 협상에서 '하나의 목소리'로 참여할 때 EU가 강한 협상권을 누릴 뿐만 아니라 일관성을 갖출 수가 있기 때문이다. 따라서 역외협상보다는 역내 회원국 간 입장을 조율하는 타협이 더 어려운 경우도 적지 않다.

그러나 회원국들은 이러한 관행이 실제로 EU의 대외통상정책에 관한 권한을 확대하는 결과를 가져오는 것에 대해서는 민감하게 반응하고 있다.

이 문제는 이미 우루과이라운드가 진행되는 과정에서 실질적으로 회원국 정부를 대표하는 기구인 정부간 회의(IGC: intergovernmental conferenc

e)²⁷⁾에서 다루어 졌다. 핀란드와 같은 일부 회원국들은 서비스, 투자 및 지적재산권을 비롯해서 대외통상에 관한 EU의 권한을 크게 확대하지는 주장을 폈다. 이 경우에는 EC조약의 관련조문을 개정하는 작업이 필요하다.

그러나 대다수 회원국들은 EU의 권한확대에는 부정적인 입장을 취했으며, 결국 앞에서 본 EC조약 제133조(5항)에 역내외 국경을 통과하는 서비스 및 지적재산권에 한해서는 EU의 권한에 속한다는 조항을 니스조약²⁸⁾에 추가하는데 합의하였다. 동시에 이 두 부문에 있어서는 상품무역의 경우와는 달리 EU이사회의 만장일치가 요구됨으로써 프랑스와 같이 시정각 서비스시장 보호를 고집하는 프랑스는 법적으로(*de jure*) 비토권을 행사할 수 있는 권한을 보장받았다.

EU법원(Court of Justice)은 1994년 이와 같은 EU와 회원국 간 권한배분에 관한 결론을 뒷받침하는 공식적인 의견을 발표했다.²⁹⁾

이러한 권한배분의 결과는 현실적으로 우루과이라운드가 종결된 후 WTO 회원국 간 합의에 이른 협정의 조인 및 비준과정에서 나타났다. EU이사회의 만장일치가 요구되는 경우라 하더라도 공동통상정책과 관련된 부문에서는 EU가 단독으로 그리고, 그 이외의 부문에서는 EU와 회원국이 공동으로 권한을 행사했다.

한편, EU와 회원국 간 권한문제는 통상정책의 경우와는 대조적으로 농산물무역에 관한 한 제기되지 않는다. 이미 로마조약(EEC조약)은 공동농산물정책의 수립과 집행을 별도로 상세하게 규정하고 있으며, 역내 농산물무역을 대상으로 하는 품목별 공동기구의 수행에 따라 EU는 역외 농산물무역에 있어서 배타적인 권한을 갖는다. 유럽위원회가 전반적으로 대 역외 통상협상을

27) 정부 간 회의(IGC)는 회원국 정상 또는 정부 수반으로 구성된 유럽이사회(European Council)가 요구하는 구체적인 과제들을 토의하고 합의된 내용을 토대로 보고서를 작성하는 보조기구이다. 정부 간 회의나 유럽이사회는 EU의 공식기구는 아니다.

28) EC조약은 마스트리히트조약에 이어 암스테르담조약 및 니스조약에 의해 개정되었다.

29) 제1장 3. 공동통상정책의 논리와 EU의 권한 참조

대표 하지만 역외 농산물 무역과 관련된 협상에서 권한배분과 관련하여 회원국과 마찰을 빚는 경우는 거의 없다.

다. 유럽의회의 역할

의사결정과정에서 중요한 현안의 하나는 유럽의회(European Parliament)의 역할과 권한이다. 회원국 국민들에 의해 직접 선출되는 유럽의회가 유럽인의 의사를 반영할 기회가 크게 제한되었다는 소위 ‘민주성 결핍(democracy deficit)’의 문제는 오랜 역사를 갖고 있다.

EU가 경제동맹으로서 특히 통상정책에 대한 배타적인 권한을 갖는다면 한 국가의 경우에는 의회가 협상결과에 대한 비준동의권을 갖는 것은 당연하다. 유럽의회는 개별 제휴협정의 협상과정에서는 의견 제출권과 함께 협정 체결에 요구되는 비준동의를 단순 다수제로 의결한다.(제300조) 반면에 일반 역외 통상협상에서는 유럽의회는 단지 서비스 및 지적재산권 협상의 경우에만 협의(consultation)의 대상이며 총체적으로 공식적인 영향력을 갖고 있지 않다. 그럼에도 불구하고 관행적으로 유럽의회는 모든 통상협상과정에서 EU 이사회 및 유럽위원회와 정기적으로 협의하는 기회를 갖는다. 특히 WTO DDA 협상을 계기로 이 협의는 유럽의회와 산업·무역·연구·에너지 분과 위원회에서 이루어지기 시작했다. 2004년에는 새 의회의 구성과 함께 국제 무역위원회(INTA: Committee on International Trade)가 창설되어 이 역할을 담당하고 있다.(<그림 3-1> 참조)

그밖에도 유럽의회는 통상협상에서 다루어지는 의제가 EU법규의 개정을 필요로 할 때는 공식적으로 단순 다수결에 의한 동의권을 행사할 수 있다.(제 251조) 다시 말해 통상협상에서 합의 본 내용이 이미 채택된 ‘역내시장’ 및 공동정책들과 같이 ‘공동체 확정영역(acquis communautaires)’의 일부 변경을 필요로 경우이다. 이때 유럽의회는 EU이사회와 함께 공동결정절차에

의한 동의(assent)권을 행사할 수 있지만 구체적으로는 그 대상은 극히 제한되었다.

2. 협상의 진행과 중요 참여자들

가. EU이사회와 유럽위원회

협상은 EU이사의 결정에 의해 시작되지만 그 전에 유럽위원회의 제안이 있어야 한다. 다자협상의 경우를 예로 든다면, 유럽위원회는 회원국의 입장, 역내 기업 및 이해그룹을 비롯한 NGO 및 시민사회(civil society)의 입장³⁰⁾, 유럽의회 및 회원국 의회의 보고서 또는 결의(resolutions) 등을 토대로 작성한 위임초안(draft mandate)을 이 이사회에 제출한다. 유럽위원회 내에서는 통상부(DG Trade)가 주도적인 역할을 담당하지만 사전에 다른 관련 부처들(예로 역내시장, 경쟁, 농업 등)과의 긴밀한 작업을 통해 관련부처 간 입장을 조정한다.

다자협상은 GATT/WTO의 테두리 내에서 계속되어 온 의제(agenda)들을 다루기 때문에 연속성을 띠고 있다. 우루과이라운드에 뒤이어 새로운 국제무역협상이 논의되기 시작했으며, 유럽위원회는 시애틀 WTO각료회의의 준비를 위해 1999년 초부터 의제 선정을 포함해서 위임초안을 준비했다. WTO각료회의에는 회원국 정부대표들도 유럽위원회 통상부 (DG Trade) 집행위원과 함께 참여한다.

유럽위원회가 제안한 위임초안은 우선 정부로부터 파견된 고위관료(차관급)로 구성된 제133조 위원회³¹⁾에서 논의된다. 이 위원회의 의장은 EU의장

30) 유럽위원회는 경우에 따라서는 민간부문으로부터 협상대상국 내 유럽기업들의 시장진출에 지장을 주는 장벽들에 관한 정보를 얻는다. 이러한 정보는 유럽위원회의 의제선정에도 도움을 준다.

국 회원국의 대표가 맡는다.

최종적으로 협상의 개시는 이미 살폈듯이 일반·대외관계이사회(GAERC)의 의결에 따라 위임을 확정함으로써 결정된다. 흥미로운 것은 미국의 경우와는 대조적으로³¹⁾ 이 과정에서 유럽의회이던 또는 회원국 의회이던 국민의 여론을 대표하는 의회의 공식적인 역할이 없다는 것이다. 즉, 협상의 의제와 개시에 있어서 의회가 영향을 줄 수 있는 기회가 없다. 의회는 단지 유럽위원회나 회원국 대표를 통해서 간접적으로 의사를 전달할 기회를 갖으며, 협상과정에서 공식적으로 보고를 받을 뿐이다.

EU이사회(GAERC)가 의결하는 위임은 상당히 세분되었으며 특히 농산물과 같은 민감품목(sensitive items)에 따라서는 경직적(tight)이기도 하다. 일단 협상이 시작되면 회원국 정부대표가 공식적으로 참석하지만, 유럽위원회가 단독으로 EU를 대표하며 상대국 대표에 대해 발언권을 갖는다. 유럽위원회는 협상대상국과의 중요한 접촉이나 비공식 회동까지도·비록 정보교환의 차원이라 하더라도 회원국 정부에 그 내용을 보고해야 한다. 그 이유는 이러한 접촉이 단순한 정보교환인지 또는 실질적인 협상 그 자체인지를 구분하기가 어렵기 때문이다.

외국 협상대표가 EU 대표와 협상을 할 경우 겪는 가장 큰 어려움 중의 하나는 많은 의제에 있어서 유럽위원회가 협상에 적절히 대응할 수 있는 위임의 폭이 상당히 제한되었다는 점이다. 안전별로 회원국의 입장과 함께 부문별 이해가 정리되었기 때문에 신축적으로 운영할 수 있는 재량의 여지가 적고 따라서 유럽위원회는 가능한 한 이 범위 내에서 협상을 진행하고자 한다. 이러한 측면은 특히 미국 무역대표부 대표의 권한과 대조를 이룬다.

회원국 정부는 협상진행과정에서 유럽위원회에게 구체적인 통상문제(trade issue)와 관련하여 이익을 제기할 수 있는데, 대부분의 경우, 유럽위원회 자

31) 미국의 경우 의회는 외국과의 통상협상 개시에 동의하던가 아니면 거부할 권한을 갖는다.

체가 이와 관련하여 EU의 입장을 바꾸거나 새로운 제안을 하게 된다. 이 경우 유럽위원회와 제133조 위원회가 연석회의를 통해 적절한 결론을 모색하게 되며, 앞에서도 지적했듯이 제133조위원회 역시 가중다수결보다는 의견일치(consensus)방식에 따라 결정한다.

통상협상의 성공여부는 공식적으로는 EU이사회와 유럽위원회 사이의 협력과 합의, 그리고 EU이사의 결정에 달렸다. 예를 들어 우루과이라운드가 최종단계에서(1990) 농업보조금 문제를 둘러싸고 당시 GATT 회원국 간 입장차이로 인해 파국에 이르렀으며 이를 타개하기 위해서는 관련국 간 타협이 필요하였다. 유럽위원회는 공지에 몰린 나머지 EU이사의 동의없이 미국 및 케언스 그룹국가³²⁾들과 가능한 타협(deal)을 모색하였으나 당시 프랑스, 아일랜드 및 독일 등과 같이 농업부문에서 강경한 입장을 갖고 있었던 회원국들은 유럽위원회의 위임(mandate)이 극히 제한되었음을 경고했다. 결국 농업부문협상에서 농업보조금의 삭감을 포함하는 일부 협상은 결렬되었다.(Woolcock and Hodges(1996))³³⁾

이러한 예는 현실적으로 협상이 성공을 거두기 위해서는 유럽위원회와 EU이사는 물론 회원국과 이를 대표하는 제133조위원회 사이의 유기적이고도 원활한 협력에 의존하고 있음을 보여 준다.

EU의 통상협상의 진행에서 유럽위원회와 EU이사회가 핵심적인 역할을 담당하고 있지만, 이 두 기구의 구성 자체도 EU의 특성을 반영하여 내부적으로는 그 기능이 복잡하게 얽혀 있다.

우선 유럽위원회의 제안이 있어야만 EU이사회는 의결할 수 있다. 그러나 통상부(DG Trade)가 대외협상 권한을 취지로 하는 위임초안을 작성하는 작업 역시 많은 진통을 겪는다. 협상에서 다루어지는 의제들이 대부분 역내시

32) 농산물 수출 선진 및 개도국으로 구성되었음.

33) In Wallace and Wallace(eds), Policy Making in the European Union.

장의 운영과 관련된 EU법규와 직접 연결되기 때문이다. 농업, 환경 및 산업 등은 유럽위원회 내 따로 전담하는 부처가 있다. 대표적인 예가 호르몬이나 항생제를 사용해서 사육한 육류는 EU 내 수입이 금지된다. 역외국가와의 협상에 있어서 통상부(DG Trade)는 유럽위원회 내에서 먼저 각각 상이한 시각을 갖고 있는 농업, 환경 및 소비자 관련부처들과 정책조정을 거쳐야 하며, 필요한 경우에는 관련 EU규범 및 국제무역규범 사이의 조화에 대한 해답도 얻어야 한다.

회원국 정부수준에서도 EU의 통상정책 형성에 관여하는 부처들이 회원국에 따라 다르다. 예로 독일의 경우는 경제부(Ministry of Economics)인가 하면, 영국에서는 무역·산업부(Ministry of Trade and Industry)가 대외무역을 관장한다. 유럽위원회와 마찬가지로 회원국 정부가 대외무역과 국내 경제 관심부문을 조정해야 하는 이유도 여기에 있다.

나. 유럽의회, 제133조위원회, 회원국 상주 대표위원회 및 정부 간 회의

이 두 기구에 더하여 제133조 위원회, 회원국 상주대표 위원회(Coreper), 일반·대외관계이사회(GAERC), 전문 EU이사회 및 정부간 회의(ICG:inter-governmental Conference) 등의 역할을 추가한다면 협상참여자 는 더욱 복잡해진다.³⁴⁾ 여기서도 부문별 전문 EU이사회는 회원국 내 각각 별도의 독자적인 협상 준비위원회를 갖고 있으며, 자기 부처의 소관 업무를 중심으로 협상에 대한 입장을 갖고 있다.

34) 제133조 위원회는 주로 회원국 무역부 차관급으로 구성된다. 회원국 상주대표위원회(Coreper: Committee of Permanent Representatives)는 브뤼셀에 상주하는 대표로 구성되는데 장관급으로 구성된다. 일반·대표위원회는 보통 회원국 외무장관으로 구성된다. 전문 EU이사회는 농업, 환경, 산업, 경쟁정책, 금융 등 부문별 장관으로 구성된다. 정부 간 회의(ICG)는 상설기구 아니며, 유럽이사회(European Council, 정상회의)의 요구에 따라 사안별로 구성된다. 이 회의에는 회원국 정부대표뿐만 아니라 집행위원회는 물론 유럽의회 대표도 참석한다.

제133조 위원회는 보통 매월 정기적으로 내부 회의를 갖고 협상의 진행에 따라 입장을 조율하는데, 실무자 차원에서는 유럽위원회 담당자들과 매주 정기적으로 모임을 갖는다. 제133조는 역외 협상 상대국별로 CoAsia, CoAfrica 등 상이한 명칭을 사용하는데 행정절차 상 회원국 상주대표 위원회(Coreper) 및 EU 이사회에 수시로, 그리고 경우에 따라서는 정부간 회의(ICG)에 협상진행과 그 결과를 보고 하지만, 상이한 부처를 배경으로 하기 때문에 때로는 갈등을 빚으며, 보고를 기피하는 현상도 보인다.

유럽의회와 회원국 의회는 일단 EU이사회가 협상안건을 확정된 이후에야 그 내용을 알 수 있게 되므로 협상의 취지나 목표에 대해 직접 영향을 미칠 수 없다. 유럽의회에서 협상위임의 구체적인 내용이 논의된다면, 협상상대국에게 EU의 입장을 노출시킴으로써 양허안을 둘러싼 유럽위원회의 전략을 위태롭게 할 수 있다는 논리가 작용한 것으로 보인다. 이러한 측면은 미국의 경우와 대조를 이룬다. 회원국 의회는 원칙적으로 협상과 관련하여 직접적인 역할이 없을 뿐만 아니라 EU의 ‘협상위임’에 대해 공식적으로 논의할 기회를 갖지 못한다.

그러나 유럽의회는 협상기간 동안 EU이사회로부터는 협의(consultation) 과정을 가지며, 최소한 월 1 회 정도 유럽위원회로부터 보고를 받고 협상진행에 대해 논의할 기회를 갖는다.³⁵⁾ 특히 앞에서 지적한대로 2004년 유럽의회 내 국제무역 분과위원회(INTA Committee)가 설립된 이후부터는 이러한 모임은 정기적으로 이루어지고 있다. 이와 같이 유럽의회가 협상과 관련하여 간접적인 영향을 행사하지만 EU법규의 개정을 필요로 하는 안전에 대해서는 협상을 중단하거나(2자 간 협정), 또는 최종적으로 동의를 거부할 수 있

35) 한국-EU FTA 협상의 진행과정에서 유럽의회대표는 한국과의 무역·경제관계에 관한 보고서를 작성했고 유럽의회는 이 보고서를 공식적인 결의안으로 채택했다. 이에 통상부(DG Trade) 집행위원(P. Mandelson)은 유럽의회에 출석해서 이보고서에 대한 의견을 전달했다.

http://ec.europa.eu/commission_barroso/mandelson_article...2007-12-14

기 때문에(다자 간 협정) 이 두 기구는 유럽의회와 긴밀한 관계를 유지하지 않으면 안 된다. 유럽의회는 유럽위원회로 보고를 받는 경우 다자협상에 대해서는 찬성과 함께 의견(opinion)을 제시할 수 있는 반면에 2자협상이나 제휴협상(association agreement)에 대해서는 찬성이나 또는 반대를 피력할 수 있다.

한편, EU의 가장 오래된 기구의 하나인 경제사회위원회(Economic and Social Committee)의 역할은 순수한 협의(consultation)에 있다. 그러나 이 기구는 EC조약에 따라 협상과정에서 의사를 피력할 수 있는 공식적인 역할을 수행한다.

EU는 2자 제휴협의 체결을 위한 통상협정에 있어서도 비슷하지만 좀더 단순한 내부적 절차를 갖고 있다(<그림 3-2>) 그러나 의사결정(decision-making)에 있어서 원칙적으로 EU이사회는 만장일치로 의결하며, 또 유럽의회는 공식적으로 단순 다수제(simple majority)에 의한 동의권을 갖는다. 따라서 유럽의회는 2자 협상진행과정에서 자주 발언할 기회를 가지며 영향력을 행사할 수도 있다. 협상에서 제기되는 문제들이 덜 복잡하므로 여기에 참여하는 기구들 간 입장차이의 조정도 비교적 용이하다.

다. 시민사회

EU의 대외통상정책에 있어서 두드러진 특징 중의 하나는 ‘시민사회(civil society)’의 적극적인 참여이다. 우루과이라운드 때 까지만 해도 제한적이었던 시민사회의 역할은 WTO DDA협상에 이르러는 점차 확대되고 있을 뿐만 아니라 실제로 협상에 많은 영향을 미치고 있다.

시민사회라는 개념이나 역할은 EC조약에 없으며, 단순히 유럽위원회가 고안하여 적절하게 운영하고 있다. 그 구성원은 기업가 그룹, 학계, 시민단체, 노동조합, 각종 산업부문별 협회 및 소비자 등으로 이해그룹(interest groups)

과 각종 NGO로 요약된다. 유럽위원회에 시민사회와의 대화를 담당하는 전문 담당과가 있으며, 누구나 ‘대외무역의 시민사회(External Trade's Civil Society)’ 데이터베이스에 가입하거나 또는 의제에 따라 e-mail로 참여 신청을 하면 된다.

유럽위원회가 시민사회를 운영하는 중요한 취지는 통상정책의 수립, 집행 및 통상협상과정에서 민간부문의 의견을 수렴·반영 한편, 체계적으로 홍보하는데 있다. 통상정책의 분야가 넓어지고 또 통상과 환경, 경쟁, 노동, 개발 등 다른 부문들과의 연계가 높아짐에 따라 유럽위원회는 이해그룹을 중심으로 한 시민사회와의 대화를 확대하고 있다. 통상정책의 수행에 따라 직, 간접적인 영향을 받는 계층과의 직접적인 대화를 증진한다는 의미에서 ‘고객지향적’ 접근과 같은 성격도 띤다. 비록 준 공식적인 제도라 하더라도 정책의 투명성을 높이는데 기여한다.

시민사회는 통상협상의 목표와 의제설정에서부터 영향을 미칠 수 있다. 유럽위원회는 실제로 역외 협상에서 구체적인 사안들에 대한 시민사회의 반응과 정보제공을 얻기 위한 목적으로 이 제도를 운영하는 경우도 있다. 예로 유럽수출업자나 투자기업들이 역외 특정 국가에 진출할 때 직면하는 장벽들에 대한 정보수집이나 어떻게 시장접근을 추진하는 것이 효과가 있는지에 대한 전략을 들 수 있다. 그러나 총체적으로 시민사회의 운영이 통상정책에 주는 직접적인 효과는 그리 크지 않다. 단지 13개 내외의 핵심부문 대표로 구성된 접촉그룹(Contact Group) 내에서의 협의가 많은 도움을 준다. 접촉그룹은 주로 기업, 농업, 노조, 소비자 및 개발 또는 환경NGO 대표들로 구성된다. 이 보다 더 실질적으로 통상정책에 영향을 미치는 것은 직접 당사자인 이해그룹이 유럽위원회에 대해 1 대 1로 전개하는 로비이다.

시민사회제도의 활용은 미국의 경우와 차이를 보이는 측면 중의 하나이다. 미국에서는 통상자문위원회(Trade Advisory Committees)가 EU의 시민사회와 같은 역할을 담당한다. 법적으로 제도화된 이 위원회들은 다양한 이해

그룹들로 구성되며 협상대표와의 토론과 제안을 통해 미국의 통상정책의 형성에 영향을 미친다. 반면에 EU의 경우, 시민사회와의 협의는 제도나 명문화된 법적 규정을 배경으로 하지 않는다는 점에서 비공식적인 절차라고 할 수 있다. 미국은 EU의 이러한 관행이 불투명하다는 점을 들어 비판하고 있다.

이와 같이 시민사회와의 접촉이 비공식적이기는 하지만, EU는 유럽공동체 산업연맹(UNICE: Union of Industries of the European Community)이나 EU 차원의 산업부문별 연합체들과 정기적인 모임을 갖고 의견을 청취하고 있다. 또 특정 NGO들로부터 적절한 제안을 받지 못한다고 판단할 때는 새로운 대화의 통로를 모색하기도 한다. 예로 1998년 말 유럽위원회는 서비스 부문에서의 대표적인 시민사회 모임을 개발하기 위해 유럽서비스네트워크(ESN: European Service Network)의 신설을 지원했다. 또 같은 시기에 다자투자협정(MAI: Multilateral Agreement on Investment)이 실패로 끝나자 WTO 의제에 맞추어 환경, 개발을 비롯한 다양한 NGO를 포함하는 시민사회의 구성을 보강했다. 다자투자협정(MAI)의 실패가 일부 문화산업(예로 시청각 산업)을 제외하지는 EU 및 캐나다의 주장이나 국민안보에 대한 예외를 인정하지는 미국측의 입장에도 기인하지만 이와 함께 NGO의 반대에도 영향을 받았다는 판단에 따른 조치이다.³⁶⁾

유럽위원회는 통상부(DG Trade) 집행위원 주제 아래 년 2회 시민사회와 정기모임을 갖는 이외에도 앞에서 지정한 접촉그룹(contact groups)들과 노조, 환경, 동물복지 및 농업 등 부문별로 회의를 소집해서 협의의 기회를 갖는다. 통상부는 시민사회 분야별로 약 53,000(2007. 11월 기준)개에 달하는 주소록(mailing list)을 통해서 안전별로 연락을 취한다. 또 관심있는 사람들은 항상 web site를 방문해서 필요한 정보를 얻을 수 있다. 통상적으로 분야별로 최소한 2주에 1회 정도 모임을 갖는다.

36) S. Woolcock, in H. Wallace & W. Wallace(2000), p. 381

예로 EU통상부는 지난 2007년 10월부터는 수시로 전문가들로 위원회를 구성하여 통상협상과 관련하여 대상국가 별 ‘통상지속성영향평가(Trade SIA: Trade Sustainability Impact Assessment)’에 관한 전반적인 분석보고서(Global Analysis Report)초안을 작성한 후 시민사회와 토론회는 물론 정보수집의 기회를 갖고 있다. 최근에는 EU통상부 명의로 한국-EU FTA 협상과정에서 한국에 진출한 기업이나 기관들로부터 현지 정보를 얻기 위해 e-mail을 활용하는 모습도 보인다.

라. 협상결과와 채택

EU의 특성으로 인해 통상협상의 결과를 채택하는 과정 역시 복잡하게 얽혀 있다.

EC조약은 명시하지 않고 있으나 일국의 경우에 비교한다면 유럽위원회가 협상한 결과를 EU이사회가 채택한다는 것은 비준동의 과정에도 해당한다. 즉, EU이사회는 일종의 비준 동의권을 행사한다고 볼 수 있기 때문이다. 그러나 이 경우는 EU 자체만이 권한을 갖는 통상의제에 한하며, 회원국 권한에 속하는 의제에 있어서는 회원국들 내 정해진 비준절차에 따른다.

EU이사회는 각 협상마다 종결된 결과를 채택하는 권한을 갖고 있는데, 이미 협상과정에 구체적으로 개입했기 때문에 최종의결은 형식에 지나지 않는다. 일반·대외관계이사회(GAERC)는 순수한 통상협상 결과는 가중다수결제에 의해, 그리고 서비스 및 지적재산권의 경우에는 만장일치로 의결한다. 그러나 이미 설명했듯이 가중다수결제에 있어서도 현실적으로는 의견일치방식으로 채택된다.

중요 회원국들과 관련된 비중있는 안건들은 이와 같이 주로 의견일치 방식으로 의결된다. 그러나 때로는 내부적으로는 소위 대국과 중·소 회원국들 사이에 적당한 타협이 이루어지는 경우도 적지 않다. 예로 우루과이라운드 막

바지에서 프랑스가 농산물무역과 관련된 의제에서 투표에 의하면 열세에 몰릴 위험이 있다고 판단한 후 포르투갈과 교섭을 시도했다. 즉, 프랑스는 섬유 및 의류의 자유화를 반대하는 포르투갈을 지원하는 대신 추가적인 농업 구조조정 지원을 얻어낼 수 있었다. 중·소회원국들은 대국들의 입장을 지지하는 대가로 적절한 보상을 받음으로써 ‘매수(bought-off)’되는 현상을 볼 수 있다.³⁷⁾

유럽의회와 회원국 의회는 통상협상에서 간접적인 영향만을 미침으로써 EU 내 ‘민주성 결핍’ 현상이 자주 지적되고 있음은 이미 지적했다.

이미 설명했듯이 유럽의회는 협상결과가 EU법규의 개정을 필요로 하는 경우에 한해서 단순 다수제로 의결한다. 우루과이라운드의 종결과 함께 채택된 일부 협정이 유럽의회 의결 대상이었다. 현재 진행 중인 WTO DDA 협상을 비롯해서 앞으로는 많은 협상결과가 유럽의회 의결이 요구될 것으로 보인다. 다자협상이 진행될수록 싱가포르 이슈에서도 볼 수 있듯이 WTO 내에서 논의되는 의제들의 거의 전부가 EU역내시장과 관련된 법규들이며 따라서 협상의 진전에 따라 그 내용의 개정이 불가피하기 때문이다.

한편, 협상의제가 순수하게 회원국 권한에 속하거나 혼합 권한(회원국과 EU)인 경우에는 회원국들의 비준이 필요하다. 회원국 별로 국내 헌법에 정해진 절차에 의해 각국 내 의회의 비준동의가 전제되는 것은 물론이다.

3. 공동통상정책의 형성에 미치는 요인들

가. 구조적인 요인

EU의 통상정책은 유럽에 고유한 경제적 여건 및 특수한 역사적 관계 등

37) S. Woolcock, in H. Wallace, W. Wallace and M. A. Pollack(2005), p. 385-387

으로 인해 다른 선진경제, 특히 미국이나 일본의 경우에 비하여 전통적으로 ‘독특한’ 측면을 보이고 있다. 중요한 요인으로 부족한 부존자원과 함께 대부분 회원국의 높은 대외의존도, 과거 식미지 국가들과의 특혜관계 및 역내 시장통합의 추진 등을 들 수 있다. 이러한 요인들은 공동통상정책의 형성과정에서 중요한 변수로 작용하며, 따라서 역외국가들과의 통상협상에 영향을 미친다. 어떤 의미에서 이들은 EU가 통상협상에서 의제에 따라서는 경직적인 입장을 보일 수밖에 없는 ‘한계’를 말해준다.

1) 역외 특혜관계 및 공동농업정책

우선 유럽적인 특수한 경제적 여건 자체가 시장통합을 추진하게 된 중요한 이유 중의 하나라는 점을 지적할 필요가 있다. 부존자원의 빈약함으로 인해 대부분의 유럽 국가들은 수입에 의존하는 일차산업에 대한 관세를 비롯한 수입제한정책은 비교적 자유주의적이다. 또 개도국들로부터 수입하는 원자재나 반제품에 대해서는 비교적 관대한 입장을 보인다. 이러한 배경은 유럽위원회가 대표로 참여하는 역외 국가들과의 통상협상에서도 반영되며, 회원국들도 이의를 제기하는 경우도 거의 없다.

그럼에도 불구하고 EU의 통상정책은 크게는 두 부문과 관련하여 역외국과 기회가 있을 때마다 마찰을 빚는다. 하나는 보호주의적 성격의 공동농업정책이며, 다른 하나는 과거 식민지 국가들에 대한 특혜협정이다. 전자는 주로 미국 및 케언즈(Cairnes)그룹을 중심으로 한 농산물수출 국가들, 그리고 후자는 중남미제국을 비롯한 일차산품수출 국가들의 비난의 대상이 된다.

EU는 이미 과도기간 중에 공동가격정책에 바탕을 둔 공동농업기구(Common Agricultural Organization)의 수립을 통해 농산물별로 역내시장을 별도로 운영하기 시작했다.³⁸⁾ 품목별로 복잡한 근거에 의해 다양한 가격

38) 김세원(2004)

이 설정되며, 역외로부터의 수입에 적용되는 관세 또는 부과금(levy) 등은 일정기간을 간격으로 변한다. 일반적으로 관세는 고율이며, 특히 소맥을 비롯한 일차 농산물수입에는 역내외 가격 차이에 해당하는 가변부과금(variable levy)이 적용된다. 또 수출농산물에 대해서는 일반적으로 역내외 가격 차이 만큼 보조금이 지급되며, 역내에서도 일정 가격유지를 위한 각종 보조금 지급이 제도화되어 있다.

EU는 우루과이라운드를 계기로 1992년부터 농업개혁에 착수했으며, 가격 지지정책을 과감하게 정리하기 시작했다. 이에 따라 직접지불제도가 도입되고 지지가격은 단계별로 인하되는 한편 가변부과금제도는 점차 관세체제로 바뀌고 있다. 또 회원국이 재정을 분담하는 농촌개발정책은 가격정책과 함께 2대 주축을 형성하게 되었다. 이러한 정책전환을 배경으로 EU는 WTO 내에서 국제농산물협상에서 점진적인 시장개방을 내용으로 하는 제안을 통해 적극적인 입장을 취하고 있다.

EU는 공동농업정책에 관한 한 완전한 배타적 권한을 누리고 있으며, 앞에서도 지적했듯이 역외 통상협상과 관련하여 회원국들과의 권한배분문제가 제기되지 않는다. 공동농업정책의 대상품목이 분명하게 열거되어 있기 때문이다. 대부분의 농산물 수입에 적용되는 수입규제는 높은 관세율을 비롯해서 많은 품목에서 보호주의적인 성격을 띠고 있다.

공동농업정책의 수립배경은 EU가 6개국으로 출범 당시에 프랑스의 강경한 입장을 거의 반영한다. 상대적으로 농업국가인 프랑스는 국제적으로는 경쟁력이 뒤지지만 유럽 내에서는 비교우위가 있는 자국 농산물을 보호하기 위해 공동정책의 수립을 주장했으며, 대신 제조업부문에서는 역내 자유화를 받아드렸다. 통상협상에서도 프랑스는 농업부문에서는 일반적으로 보호주의적인 입장을 취하지만 품목별로는 독일을 비롯한 다른 회원국들도 여기에 합류한다. 또 농업부문 통상협상은 역내에서 회원국들 사이에 다른 부문들과 연계하여 타협을 모색하는 수단으로 활용되기도 한다.³⁹⁾

다음, EU가 과거 식민지 국가들과 유지하고 있는 특혜협정은 많은 개도국들의 반발을 불러오고 있다. 그 대표적인 예가 아프리카, 카리브 해 및 태평양지역(ACP)에 산재한 78국과 체결한 코토누협정(Cotonou Convention, 2000-)이다.⁴⁰⁾ 이 협정은 비호혜적인(non-reciprocal)협정으로서 EU가 이 국가들로부터 수입하는 공산품에 대해서는 일반특혜제도(GSP: Generalized System of Preferences)의 혜택보다 더 큰 혜택을 제공하는 한편, 열대성 산물 및 광산물과 같은 일차산품의 수입에 있어서도 다른 개도국에 비해 특혜를 실시하고 있다. 그밖에도 EU 및 회원국은 ACP국가들에게 막대한 규모의 재정·기술 원조를 지속적으로 제공하고 있다.

특히 ACP제국과 비슷한 수출구조를 갖고 있는 중·남미제국은 무역전환(trade diversion)효과를 들어 이 특혜협정이 가져오는 피해를 꾸준히 제기하고 있다. 최근의 대표적인 사례는 소위 ‘바나나분쟁(banana conflict)’이다. 이 분쟁은 EU가 ACP제국으로부터의 바나나 수입에 대해 관세할당제를 비롯해서 거의 무관세의 혜택을 제공한데서 비롯되었다. EU-미국 간 무역 분쟁으로 발전한 이 사건은 1999년 미국이 중남미제국의 지원을 배경으로 WTO에 EU를 제소하고 동시에 EU 수입에 대해 보복조치를 취하는 사태에까지 이르렀다.⁴¹⁾

EU는 나중에도 보듯이 전통적인 지역주의로부터 새로운 통상정책으로 그 기조를 바꾸고 있다. 이에 따라 EU는 과거 식민지에 대한 특혜지원을 대폭

39) J. Peterson & E. Bomberg(1999), p. 90 이하

40) 코토누협정은 오랜 역사를 갖고 있다. 그 기원은 EU가 6개국으로 출범할 당시에 회원국들을 일방적으로 시장통합에 편입했다. 그 후 이 국가들이 독립하면서 EU-18개국 간 아운데(Yaounde) 제후협정(Association Convention, 1963)이 체결되었고 2차에 걸쳐 연장된 후 이 협정은 로메협정(Lome Convention, 1975), 그리고 코토누협정(Cotonou Convention, 2000-)으로 발전하였다. EU가 확대를 거듭함에 따라 여기에 참여하는 국가들도 아시아, 카리브 및 태평양지역으로 확대되었다. 상세한 내용은 김세원(2004), p. 614 이하 참조

41) J. Peterson & E. Bomberg(1999), p. 108 이 사건은 EU가 2001년 4월부터 라이선스 제도 및 장규관세제도의 도입을 통해 특혜의 내용을 대폭 축소하면서 최종적으로 해결되었다. 그 이외에도 EU는 바나나 생산, 유통 및 마케팅 등에 대해 대한 간접지원으로 방향을 전환했고 지원대상국도 최빈국들로 좁혔다.

적으로 축소함으로써 WTO GATT 규정을 비롯해서 관련협정이 요구하는 조건을 충족시키는 방향으로 재조정할 예정이다.

2) 역내 시장통합의 발전

한편, 앞서도 지적했듯이 EU의 통상정책은 역내 시장통합의 진전에 따라 관련 공동정책 및 규제의 내용에 의해 크게 영향을 받는다. EU의 고유한 용어인 ‘공동체 확정영역(acquis communautaire)’은 EU가 이룩한 업적을 말하며 구체적으로는 공동체 법규(Community Acts)에 의해 채택된 공동정책을 비롯한 시장통합의 내용을 포함한다. 이 공동체 영역은 EU가 통상협상을 수행할 수 있는 권한뿐만 아니라 경우에 따라서는 주제별로 협상(deal)을 통해 양보할 수 있는 범위까지 정해 준다.

대표적인 예가 공동농업정책을 배경으로 한 통상협상이다. 이 정책과 관련된 법규가 대부분 규정(regulation)이라는 점에서도 알 수 있듯이 복잡한 가격설정이나 지원책은 상당히 세분되어있으며, 다른 과정을 거치지 않고 그대로 회원국 내 적용된다. EU가 가장 분명하게 배타적인 권한을 누리고 있는 부문이며, EU이사회, 유럽위원회 및 유럽의회에 의해 복잡한 과정을 거쳐 수립되는 농업정책의 구체적인 내용과 역외에 대해 적용되는 규제는 품목에 따라 기간별로 바뀐다.

또 다른 예로 ‘EC-1992년 계획’을 들 수 있다. 이 계획에 따라 상품, 노동 및 자본 그리고 서비스의 역내 완전 자유이동은 물론 ‘하나의 시장’이 원활하게 운영될 수 있도록 이를 뒷받침하는 법·제도·정책이 도입되었다. 현안으로 남아 있던 수입량정책이 통일됨으로써 전 회원국을 대상으로 하는 공동쿼터정책이 채택되었고 이 정책을 배경으로 우루과이라운드에서는 EU가 섬유류 다자협정(MFA: multi-fibre agreement)의 폐지를 위한 협상에 참여할 수 있었다. 또 EU 역내에서 ‘최소조화의 원칙’⁴²⁾이나 ‘상호인증원칙(mutual recognition principle)’⁴³⁾의 채택은 역외 통상협상에서 식품안전

또는 기술표준에 관한 단일의 입장을 제시할 수 있는 기반을 마련하였다. 정보보호정책에 있어서 역시 공동보조는 최초로 단일유럽법(SEA: Single European Act, 1986)에서 채택된 이후 니스조약(2005)에 이르기 까지 점차 공동환경정책으로 발전하고 있다.

나. 협상참여자들의 영향력-미국 경우와의 차이

1) 시민사회 및 이해그룹의 활동

앞에서도 살폈듯이 EU의 통상전략은 회원국 수의 확대와 더불어 역내 시장통합의 발전에 따라 참여자들의 범위나 영향력, 그리고 이들 사이에 역학관계도 바뀌고 있다. 여기에 더하여 통상협상에서 다루어지는 의제들이 더욱 다양해지고 있다는 점도 EU의 통상정책에 참여하는 이해그룹에 변화를 가져오는 요인의 하나로 작용한다. 무엇보다도 협상 진행과정의 투명성과 함께 시민사회의 참여확대 및 유럽 인을 대변하는 유럽의회의 영향력 강화를 요구하는 압력이 더욱 가중되고 있다.

대외 통상협상과 관련하여 대내적으로 협상참여자들 사이에 해결해야 할 중요한 과제의 핵심은 통상정책목표 간 조정, 부문별(sectoral) 이해의 반영, 상이한 입장들 간 조율 등으로 요약된다. EU의 통상협상과정에서 참여자들의 영향력은 특히 미국의 경우에 비할 때 상당한 차이를 보인다.

우선 NGO 및 관련 기업그룹대표들을 비롯한 시민사회의 참여기회가 확대됨으로써 통상협상이 좀더 개방되고 투명해 진 것은 사실이다. 이들 대표들은 중요한 협상에 초대되어 그 과정을 지켜볼 수 있으며, 또 유럽위원회는

42) 보건, 안전, 소비자보호 및 환경 등과 관련하여 회원국 간 규제접근에 있어서 단지 핵심적인 요구사항만을 조화시키고 나머지 기술적인 세부사항은 각 회원국에 맡긴다는 것이다.

43) 품질기준을 그 성격에 따라 설립된 별도의 독립기구의 평가에 따르게 함으로써 회원국들 간 관행에 의한 자의적 여지를 허용했다.

유럽의회 내 관련 상임위원회 위원장(2000-04년 간)을 협상 팀에 포함시킨 적도 있다. 시민사회의 참여는 유럽인들로 하여금 통상협상의 진전과 결과가 경제·사회에 미치는 파급에 관심을 갖게 함으로써 그들의 협조를 얻는데 기여한다. 예로 유럽위원회 및 회원국 정부에 대한 환경·개발NGO의 직접적인 로비는 WTO내에서 EU의 입장을 정립하는데 영향을 미쳤다.

이와 같이 NGO나 기업그룹의 참여가 여론의 형성에 도움을 주는 것은 사실이지만, 그 경로를 보면 회원국 의회나 유럽의회를 대상으로 하지는 않는다는 점이 미국의 경우와 대조를 이룬다. 미국에서는 이해그룹의 로비는 강력한 영향력을 바탕으로 의회를 설득하고 동원하는 힘을 갖고 있다. 미국에서는 이와 같이 로비는 의회에 대한 압력을 통하여 정부의 입장에 영향을 미치는 것이 통상적인 관례이다.

그러나 유럽에서는 NGO나 기업 부문별 로비그룹은 회원국 정부나 유럽위원회 공무원을 대상으로 한다. 이들은 미국과 같이 공개적으로 의회의 토론을 거쳐 자기들의 입장을 관철시키기 위한 압력을 행사하기 보다는 행정적 경로를 선호한다. 기업부문을 예로 든다면 이들은 산업별 및 산업협회 별로, 회원국 또는 유럽 차원의 잘 조직된 로비그룹을 형성하여 정부나 유럽의회 통상관련부처에 압력을 행사한다. 따라서 로비그룹 내 상이한 입장을 조정하는 과정에서 극단적인 보호주의적 입장은 많이 완화되는 경향이 있다. 단지 농업협상의 경우는 로비그룹 내에서 비교적 용이하게 입장이 정리됨으로써 유럽위원회에 보호주의적 압력을 행사하는 경우가 대부분이다.

2) EU이사회와 유럽위원회 간 관계

이와 같이 본다면 EU의 통상정책에 영향을 주는 주역은 결국 통상정책을 담당하는 유럽위원회와 회원국 정부로 요약되는 관료주의적 행정 엘리트(elite) 집단이다. 바꾸어 말하면, 회원국 또는 유럽 의회가 통상정책에 직접 영향을 줄 수 있는 권한이 제한된 상황에서는 ‘유럽위원회-EU이사회/제133조 위원

회'가 통상협상을 관리하는 실질적인 권한을 가질 수밖에 없다. 회원국 및 유럽의회가 협상과정에서 보고를 받고 또 경우에 따라서는 비준 동의권(회원국) 또는 동의권(유럽의회)을 갖고 있기는 하지만 협상내용이 상당히 기술적인 측면을 담고 있으며 이들이 지속적으로 관심을 갖기 어렵다는 점에서 협상의 방향에 영향을 주는 데는 한계가 있다.

따라서 통상정책은 유럽위원회와 EU이사회 및 제133조 사이의 상호 유기적인 관계가 어떻게 조화를 이루는가에 달렸다. 이들 간 위임관계는 다소 무리가 따르기는 하지만 '본인-대리인(principal-agent)'간 관계에도 비교할 수 있다.⁴⁴⁾ EU이사회를 '본인그룹'이라고 가정한다면 유럽위원회는 이들로부터 집단적인 통상정책을 운영하는 권한을 위임받은 대리인에 해당한다. 물론 EU이사회 역시 협상의제에 따라서는 최종적으로 회원국 또는 유럽의회의 동의를 받아야 하며, 유럽위원회 또한 협상과정에서 회원국대표와의 협의를 거쳐야 한다는 점에서 이 표현이 정확하지는 않다.

이러한 측면 역시 미국의 행정부-입법의회 모형과 비교가 된다. 이 경우 통상증진권(TPA: Trade Promotion Authority)에 따라 의회는 특정 목표의 설정과 함께 협상권한을 행정부에 부여하며, 협상결과를 받아드리거나 아니면 거부할 수 있을 뿐이다. 즉, 수정을 가할 수는 없다. 통상대표부(USTR)는 의회의 비준동의를 의식하여 항상 신중을 기해야 하지만 협상과정에서는 EU의 유럽위원회보다는 좀더 신축적인 권한을 누린다. EU의 경우, 회원국 정부는 유럽위원회의 협상안 준비나 전략수립과정에서 직접 개입하며, 더구나 EU이사회/제133조 위원회의 의결이 실질적으로는 의견일치에 따르므로 유럽위원회의 자율권은 크게 위축된다.

이렇게 볼 때 EU와 미국 사이의 차이는 결국 의회의 역할에서 비롯된다. 미국에서는 의회가 최종적으로 비준동의권을 갖고 있기 때문에 통상협상에

44) S. Woolcock, in H. Wallace, W. Wallace and M. A. Pollack(2005)

이해를 걸고 있는 기업가 그룹이나 환경옹호자들과 같은 NGO는 의회를 상대로 로비하거나 압력을 가해서 자기의 이익을 보호하고자 한다. 의회위원들이 선거구 주민들의 지지를 고려해야 한다는 점에서 어떤 의미에서는 대외 통상협상의제는 일반적으로 정치성을 띠며 또 일반에게 공개된다. 이들 사이의 합의도출은 상호 이해에 입각한 타협의 소산이라는 것은 두 말할 필요가 없다.

반면에 EU의 경우 의회의 역할이 있기는 하지만 미국에 비해 회원국 정부나 유럽위원회를 거쳐야 함으로 그 권한을 행사할 수 있는 경로가 복잡하고 따라서 실질적으로는 간접적인 성격이 짙다. 또 협상의제의 내용에 있어서 EU가 독자적인 권한을 갖고 있는 경우가 있는가 하면 회원국이 단독으로 또는 EU와 더불어 권한을 행사할 수 있는 부문도 있다 뿐만 아니라 그 내용이 전문적일 때는 유럽의회나 회원국의회는 영향력을 행사할 기회를 얻기가 용이하지 않다. 비록 유럽의회 대표가 협상과정에 참석하여 EU이사회 위원(회원국 장관)으로부터 진행상황을 청취할 기회가 있다하더라도 이는 형식에 그치는 경우가 대부분이다. 협상에 영향을 줄 수 있는 핵심의제는 유럽위원회-EU이사회/제133조 위원회에서 다루어지고 최종결정도 이 회의에서 취해지기 때문이다.

이러한 여건에서는 앞서서도 설명했듯이 기업가 그룹이나 NGO가 유럽위원회나 회원국 정부를 대상으로 직접 로비를 하는 것은 당연하다. 또 EU와 같은 전통적인 관료주의적 모형이 잘 운영되기 위해서는 유럽위원회와 회원국 정부 간 일관된 신뢰와 긴밀한 협조가 필요하다.

다. 회원국의 성향 및 정치적 요인

1) 회원국 간 상이한 입장

앞에서 설명했듯이 EU의 통상정책의 운영에 있어서 EU이사회와 유럽위

원회로 요약되는 관료주의적 엘리트 혹은 유럽위원회 내 소수의 기술관료 집단(technocrats)이 핵심적인 역할을 담당한다고도 볼 수 있다. 그러나 이러한 표면적인 현상에 따라 EU가 실제로 역외에 대해 취하는 최종적인 입장은 총체적으로 그 이면에서 이해를 바탕으로 모색되는 EU회원국들 사이의 타협과 결론을 반영할 수밖에 없다. 즉, 역외적으로 드러나는 공동통상정책의 구체적인 모습은 결국 EU회원국들의 일반적인 성향을 적절하게 혼합·조화한 내용을 담는다.

흥미롭게도 유럽 내에서는 오랫동안 전통적으로 크게 두 가지 상반되는 흐름이 있다. 하나는 아담 스미스의 사상을 이어받은 영국식의 자유무역주의이며, 다른 하나는 콜버티즘(Colbertism)이라고도 불리는 프랑스식의 간섭주의(dirigism)⁴⁵⁾이다. 이러한 전통은 정도의 차이는 있으나 EU의 출범 이후에도 이어졌으며 안전에 따라 공동통상정책이 때로는 소비자의 후생을 중시하는 가하면, 경우에 따라서는 생산자에 무게를 실어주는 때도 있었다. 이와 같이 일관성이 없고 모순되는 경우가 많지는 않지만, 경우에 따라서는 공동통상정책의 구체적인 조치들이 다분히 정치적인 타협의 소산이라는 인상을 준다.

총체적으로 EU 내에서 통상안전이 정치화될 경우에는 보호주의적 입장은 주로 프랑스에 의해 주도되며 이탈리아, 스페인, 포르투갈, 스페인, 그리스 그리고 때로는 오스트리아 및 벨기에 등이 동조한다. 반면에 영국 및 독일이 주로 자유무역주의적 입장을 취하며 화란, 스웨덴 및 덴마크 등 북유럽이 이에 합세한다. 그 이외 국가들은 유동적이다. 유럽위원회는 이처럼 첨예하게 대립되는 안전에 있어서는 중립적인 입장에서 절충을 시도한다. 결과는 대부분의 안전과 관련하여 EU수준에서 보호주의적 성격이 완화되는 형태로 나

45) 17세기 루이 14세 밑에서 장관을 지낸 J-B Colbert는 중상주의적 정부의 개입주의(dirigism)를 주장한 대표적인 사람으로 알려졌다.

타나지만 그렇다고 자유주의적 성격이 강하게 반영되는 경우는 적다.⁴⁶⁾

그러나 이와 같이 EU회원국들을 보호주의와 자유무역주의적 성향으로 그 분류를 단순화시킬 수는 없다. 다시 말해 안전에 따라 그리고 선거기간과 같은 국내 정치적 주기에 따라 회원국의 입장은 달라진다. 예로 프랑스는 농산물에서는 보호주의적 입장이지만 시청각 부문을 제외한다면 서비스 시장개방에 자유롭다. 아일랜드는 제조업 부문, 투자 및 서비스부문에서는 자유주의적이지만 국내 농산물시장 보호를 위해서는 양보하지 하지 않는다. 독일 역시 제조업부문에서는 시장개방에 앞장서지만 농산물이나 서비스부문에 따라서는 덜 개방적이다. 일반적으로 스웨덴은 자유무역주의의 선봉장이기는 하지만 에스토니아가 EU에 가입하면서부터는 이해가 걸린 부문들에서는 상반된 입장을 취하고 있다.

2) 회원국 확대와 공동통상정책의 발전 전망

흥미로운 것은 EU가 확대를 거듭할 때마다 공동통상정책은 견제와 균형을 거듭했다는 것이다. 1차 확대에 따라 영국주도의 자유무역주의가 영향을 미쳤는가 하면 2 및 3차 확대는 철강 및 섬유류의 보호를 강하게 주장하는 지중해연안 국가들을 받아드렸다. 4차 확대에서는 북유럽의 자유무역주의적 국가들이 가입함으로써 다시 균형이 회복되었다. 5차 및 6차 확대는 총체적으로 두드러진 변화를 보일 것 같지 않다. 즉, 폴란드 및 슬로바키아가 섬유를 비롯한 특정산업에 대한 보호주의적 성향이 강하지만 에스토니아, 체코, 슬로베니아 및 헝가리 등은 좀더 자유주의적이다. 이와 같이 중·동유럽국가들의 가입과 함께 통상정책의 의사결정체계는 더욱 복잡해지고 제133조 위원회 내 회원국 간 협상은 안전에 따라서는 정치적인 타협에 크게 의존하게 될 것으로 보인다.

46) J. Peterson & E. Bomberg(1999), p. 95-96

안전에 따라서는 다른 성향의 회원국 간 이해를 같이 하는 부문에서 합중 연방이 이루어 지는 경우도 자주 목격된다. 대표적인 예로 1998년 Mercosur⁴⁷⁾와 FTA 협상을 들 수 있다. 공동농업정책을 둘러싸고 프랑스와 대립을 보여 온 독일은 이 협정에서 농산물부문을 제외하지는 프랑스의 입장을 지지했다.

EU 역내에서 대외 통상협상과 관련하여 회원국 간 정치적 논쟁을 가져오는 대상은 주로 농산물, 섬유, 전자제품 및 철강제품과 같은 소위 민감품목(sensitive items)들이었다. 고용문제나 농민들의 이해가 얽힌 이 부문들은 앞에서 지적한 보호주의적 성향과 시장개방을 관철하려는 회원국들 사이의 대립을 가져오는 중요한 요인으로 작용했다. 이와 함께 1990년대 후반에는 국제적 차원의 유행에 따른 FTA체결을 둘러싸고 이를 지지하는 유럽위원회 및 북유럽국가들과 신중을 기하지는 회원국들 사이에 갈등을 빚기도 했다. 유보적인 입장을 취한 회원국들은 EU가 분명한 정책목표도 수립하지 않고 무분별하게 FTA정책을 남발하고 있다는 비판을 제기했다. 신통상정책의 추진에 따라 이러한 갈등은 점차 해소되고 있다.

공동통상정책은 때로는 외교·안보적인 고려에도 영향을 받는다. 예로 1993년 러시아의 충선을 앞두고 신 파시스트 및 공산주의자들의 등장으로 이 국가 내 정치상황이 불안해 지자 EU는 ‘국영무역국가’로 지정한 결정을 철회했을 뿐만 아니라 무역특혜를 제공했다. 또 1998년 심각한 외환위기 이후 러시아 경제가 붕괴 직전에 까지 이르렀을 때 EU는 이 특혜의 폭을 더욱 확대했다.⁴⁸⁾

한편, 유럽위원회 내 협상의제별로 담당부서가 다르기 때문에 실무수준에서는 동일한 대상국에 대해서 일관성이 없는 입장을 보일 때도 있다. EU가

47) 남미공동시장으로 브라질, 아르헨티나, 파라과이 및 우루과이 등이 회원국이다.

48) J. Peterson & E. Bomborg(1999), p. 104 이하

특정부문에서는 자유화를 내용으로 하는 협정을 체결하는 한편, 동일한 국가와 다른 부문에서는 무역 분쟁을 야기하는 경우를 들 수 있다. 예로 EU는 1997년 한국과 통신서비스 부문에서의 정부조달을 자유화하는 협정에 합의 하였으면서도 한국 내 고율의 주류(酒類)세 제도를 WTO에 제소하고자 했다.

그밖에도 유럽위원회의 역할을 고려할 때 누가 통상부(DG Trade)를 총괄하는 집행위원(Commissioner)인가에 의해서도 많이 영향을 받는다.

1980년대 말 이후 오랜 기간 유럽위원회 부위원장과 통상부 담당 집행위원을 역임하고 우루과이라운드를 성공적으로 마감하는데 기여한 브리튼(L. Brittan)은 철저한 자유무역주의자이었다. 많은 경우에 EU의 통상정책이 보호주의로 흐르지 않도록 회원국 간 중재·조정자적 역할을 담당하였으며, WTO관련 협정들이 좀더 자유주의적인 방향으로 발전할 수 있도록 적극 협조했다. 한 예로 그는 통상협상에서 공동체 이익이 역내 생산자와 동시에 소비자 후생증대에도 있다는 점을 내세워 역외로부터의 덤핑수입을 조사하는 과정에서 소비자 단체를 포함시켰으며, EU측의 반덤핑세 제안에 덤핑행위의 정의를 강화하는 내용을 마련하였다.⁴⁹⁾ 미국의 예를 들어 유럽위원회 통상부의 반덤핑 관련 공무원 수가 대폭적으로 확대된 것도 이때이다.⁵⁰⁾

총체적으로 EU의 공동통상정책은 시간이 흐를수록 서서히 자유무역주의적 방향으로 가닥을 잡아가고 있다. 특히 다음 제 6장 신 통상정책에서도 보듯이 2000년대 초 이후에는 이러한 현상이 두드러지게 나타나고 있다. 실무자 수준에서는 회원국 별 이해를 반영하여 때로는 보호주의적 조치가 취해 지지만 각료수준에서는 보호주의에 대한 견제와 균형을 유지하려는 경향을 엿볼 수 있다. 일보(一步) 후퇴가 있으면 이보(二步) 전진하는 모습이 이를 반영한다.

49) 다음에도 보듯이 유럽위원회는 반덤핑세 및 상계관세(countervailing duties)의 부과에 있어서는 폭넓은 권한을 갖고 있다.

50) 주 48)과 동

EU의 공동통상정책이 좀더 자유무역주의적 방향으로 발전하는 것은 크게 두 가지 요인에 기인하는 것으로 보인다. 하나는 그 동안 EC-1992년 계획의 완성을 비롯한 시장통합의 심화는 경쟁의 활성화를 가져옴으로써 EU 역내 산업의 국제경쟁력이 제고되고 있음은 물론 역외 경쟁에도 익숙해지고 있다는 점이다. 다른 하나는 세계화의 추세이다. 특히 WTO체제에 들어서면서 진행되는 전반적인 시장개방의 흐름이 형성되고 있다는 사실은 EU 회원국들에게 많은 영향을 가져오고 있다는 점이다. 단지 회원국들 사이의 상이한 여건으로 인한 역내 정치적 타협의 결과는 때로는 EU가 역외에 대해 불규칙하게 통상정책을 운영한다는 인상을 줄 수도 있다.

제4장

공동통상정책의 수단

1. WTO체제하에서의 통상정책수단

EC조약은 전문에서 EU가 공동통상정책을 통해서 국제무역에 대한 장벽을 점진적으로 기여한다는 점을 밝히고 있다. 이를 이어받아 제131조는 공동통상정책이 회원국 공동이익의 차원에서 국제무역의 조화로운 발전에 기여한다는 취지를 추가하고 있다. 이러한 취지는 나중에 보듯이 2006년 신 통상정책이 발표되면서 보다 새로운 방향의 모색과 함께 구체적인 내용으로 다듬어지고 있다.

EU와 같이 국제사회에서 중요한 비중을 차지할 뿐만 아니라 실제로 대외 거래에 크게 의존하는 입장에서는 자유무역주의적 선언은 단순히 형식에 그칠 수만은 없다. 다시 말해 EU 자체가 미국과 더불어 국제통상질서를 주도하고 있으므로 WTO체제를 적극 지지·활용하는 것은 당연하다. EU는 회원국 경제이익의 증진을 WTO에 의한 국제거래의 자유화와 연계시키고 있다.

통상정책은 일반적으로 일방적인 조치와 협정에 의한 조치로 분류할 수 있으며, 이 두 부문은 서로 연결된다. 즉, 일방적인 조치는 정책수단으로서

협정의 체결을 위한 협상의 대상이 된다. 또 체결된 협정의 내용은 일방적 조치로 채택된다. 앞장에서 설명한 대로 통상협상의 결과는 EU의 공동정책으로 수립된다. WTO체제의 근간인 무차별 원칙(non-discrimination principle)에 따라 원칙적으로 관련협정의 내용은 모든 WTO회원국들에게 동등하게 적용된다.

단지 다음 제5장에서 보듯이 시장통합을 취지로 하는 FTA를 비롯한 공동시장 및 경제동맹 등은 WTO 관련 규정에 의해 최혜국 대우에 대한 예외를 이루며, 또 긴급수입제한(safeguard) 조치와 같은 일시적인 수입규제 역시 예외적 조치에 해당한다. 따라서 이러한 예외를 포함하여 EU의 공동통상정책 수단들은 WTO관련 협정이나 규정을 충족시키고 있다.

EU의 공동통상정책을 구성하는 수단들을 정의하는 것은 용이하지 않다. 통상정책의 범위가 변하듯이 그 내용과 관련된 정책수단들 역시 점차 바뀌고 있기 때문이다. 전통적으로는 관세, 수량제한, 반 덤핑세 및 상계관세 등이 중심을 이루었으나 최근에는 이들 중 일부(예로 관세나 수량제한)는 큰 의미를 잃고 있으며, 대신 다양한 비관세조치들이 등장하고 있다. 그러나 국제무역에 왜곡을 가져오는 요인들 중에서 관세를 제외한 정책수단을 비관세장벽으로 정의한다면 경제정책의 많은 부분이 여기에 해당한다. 따라서 이들을 다 다루기에는 한계가 있으며, 또 EU의 공동통상정책의 범위를 크게 벗어나는 경우도 허다하다.

예로 미국 무역대표부(USTR)는 정기적으로 미국 수출을 저해하는 실질적인 장벽을 대상국별로 상세하게 정리한 보고서를 작성하고 있다.⁵¹⁾ 이 보고서는 EU의 경우 농산물에 적용되는 EU차원, 또는 회원국 별 각종 비관세장벽을 비롯해서 차별주의적 보호수단들을 열거하고 있다. 즉, 이들은 공동체 규정은 물론 회원국 간 내국민 대우만 적용됨으로써 아직 EU차원의 공동규

51) 예로 USTR(2007)

정이 수립되지 않은 경우도 많이 포함하고 있다. 복잡한 내용의 기술적 장벽을 소개하기에는 무리가 따른다.

여기서는 통상정책수단들 중에서 WTO 내에서 협상의 대상이 되는 중요한 내용을 정리한다. 그러나 WTO 내에서 논의된다하더라도 이를 모두 소개하는 것 또한 용이하지 않다. 예로 EU는 회원국과 동시에 경쟁정책이나 환경정책과 같은 의제를 주제로 한 모임에 참여하지만 대외적으로 하나의 일관된 통상정책을 추진하지는 않고 있다. 따라서 이 장에서는 공식적으로 WTO관련 협정을 충족시키는 수입제한적 성격을 띤 정책수단들을 중심으로 살핀다.

2. 공동대외관세(CER: common external tariff)

EU는 이미 과도기간 중에 관세동맹(1968. 7)을 실현했으며, 역외에 대해서 실시하는 공동관세를 배경으로 GATT/WTO 내에서 또는 개별적으로 통상협상을 전개해 오고 있다. EU의 확대에 따라 새로 가입한 회원국들은 일정한 과도기간 중에 역내에서는 관세를 철폐하는 한편, 역외에 대해서는 공동관세를 채택하기 위해 자국 관세를 점진적으로 조정한다. 역외로부터의 수입에 부과되는 관세수입은 EU의 공동체 예산의 일부로 포함된다.

관세는 전통적인 수입정책의 대표적인 수단으로서 어느 통상협상에 있어서나 제일차적인 대상이다. 모든 국가가 그러하듯이 EU가 체결한 통상협정에 있어서도 관세인하에 관한 규정이 기본을 이룬다. 예로 EU가 ACP국가들에게 제공하고 있는 특별도 관세혜택이 중심이 되며, FTA의 경우에 있어서도 관세철폐는 핵심이라고 할 수 있다.

EU의 대외공동관세는 우루과이라운드(UR) 종료이후 제정된 공동체법(‘결정’)에 의해 최종적으로 채택되었다. 우루과이라운드 협상에서 합의된 관세

인하는 2004-05년 까지 단계별로 실현되었는데, 2006년 EU의 총체적인 공동관세를 구조는 <표 4-1>과 같다.

■ 표 4-1. EU의 공동 관세를 구조(2006) ■

	전상품: HS 01-97		농산물		비농산물*)	
	품목수	%	품목수	%	품목수	%
합 계	9,843	100.0	2,059	100.0	7,784	100.0
증가세	8,854	90.0	1,107	53.8	7,747	99.5
- 면세대상	2,559	26.0	389	18.9	2,170	27.9
- 과세대상	6,295	64.0	718	34.9	5,577	71.6
비증가세	989	10.0	952	46.2	37	0.5
- 종량세	633	6.4	628	30.5	5	0.1
- 혼합세	73	0.7	42	2.0	31	0.4
- 복합세	197	2.0	197	9.6	0	0.0
- 기타	86	0.9	85	4.1	1	0.0

주): 원유 포함
자료: WTO 사무국

우루과이라운드 종료와 함께 확인된(bound) 내용을 기준으로 할 때 우선 과세대상 총 품목수(9,848개)의 26%내외에 대해 무관세가 적용되며, 비 증가세 대상은 10%에 해당한다. 비증가세는 <표 4-1>에서도 보듯이 주로 농산물에 적용되며 거의 전 공산품에 대해서는

증가세가 적용된다.

이 표에서 나타난 두드러진 특징 중의 하나는 다른 선진국에 비해 비증가세(non-ad valorem duties) 대상품목의 비중이 높다는 것이다. 그 이유는 농산물의 경우 전 품목수의 46.2%가 종량세(specific), 혼합세(mixed, 종량세 및 증가세 혼합⁵²⁾) 및 복합세(compound, 상한과 하한의 적용) 및 기타(계절관세, 가변부과금⁵³⁾ 등) 등이 폭넓게 적용되기 때문이다. 이 보고서에서는

다루지 않았으나 가격정책에 바탕을 두고 있는 공동농업정책은 역내 농산물 시장 보호를 위해서 다양한 수입규제정책을 실시하고 있다. 즉, 공산품의 경우와는 달리 관세뿐만 아니라 여기에 추가하여 복잡한 정책수단들이 동원되고 있다. 그러나 우루과이라운드의 종결을 계기로 관세화의 단계별 실현에 따라 이들의 대부분은 종가세로 바뀌어 나가고 또 세율도 점차 낮아질 전망이다.

중요품목별 관세율구조는 <표 4-2>와 같은데 농산물에 있어서는 일반적으로 극히 높게 나타나고 있으며 품목에 따라서는 427%를 상회한다. 일부 농산물에서 이와 같은 고율의 관세는 공동농업정책에 따른 거의 자급체제에 가까운 각종의 보호정책수단을 관세화한데 따른 결과이다. 따라서 우루과이라운드 합의에 따른 인하계획이 진행되면서 단계별로 점차 낮아질 전망이다.

■ 표 4-2. EU의 주요 품목별 관세율 구조(2006) ■

	품목수	단순평균 관세율	관세율범위	표준편차	2005년 수입액 (백만 USD)
합 계	9,741	6.9	0-427.9	14.0	1,461,431
WTO 기준	100	100.0	100	100.0	9,843
농산물	1,957	18.6	0-427.9	27.1	0
산동물	295	27.3	0-427.10	39.9	5,843
낙농제품	123	42.4	1.6-134.4	28.8	693
커피, 차, 설탕, 코코아 등	294	18.8	0-163.8	19.7	14,722
과실 및 야채류	437	16.2	0-300.8	22.1	19,933
곡물	55	55.2	0-116.6	33.4	2,521
유류 및 동제품	162	7.4	0-137.2	16.3	15,527
음료 및 주류	253	15.2	0-209.8	22.7	6,496

52) 수량에 따라 상이한 관세가 적용되는 관세할당(tariff quota)이 그 대표적인 예이다.

53) 역내가격과 국제시장가격을 기준으로 산정되는 부과금은 일정기간을 단위로 변동한다.

표 4-2. 계속

	품목수	단순평균 관세율	관세율범위	표준편차	2005년 수입액 (백만 USD)
담 배	30	19.7	5.2-74.9	20.8	2,321
기타 농산물	246	6.1	0-122	14.7	7,667
비농산물(원유제품제외)	7,743	4.0	0-35.6	4.1	1,077,002
수산물 및 동제품	381	10.5	0-26	6.6	17,679
광물 및 귀금속류	513	2.4	0-13.8	2.9	111,991
금속류	1,024	1.8	0-10	2.3	100,101
화학제품	1,389	4.4	0-35.6	2.8	124,184
가족, 고무, 신발류	283	4.8	0-17	4.7	32,838
목재 종이 및 가구류	444	1.2	0-10	2.3	44,139
섬유류 및 의류	1,269	8.0	0-12	3.2	98,806
수송기기	262	4.8	0-22	5.1	108,099
비전기기계	952	1.7	0-9.7	1.4	177,787
전기기계	544	2.8	0-14	3.4	163,529
가공단계별					
원자재	1,197	8.9	0-167.2	18.6	371,061
반제품	2,911	5.0	0-207.2	8.2	175,750
완제품	5,633	7.5	0-427.9	15.0	856,345

자료: WTO 사무국

한편, 단순평균 관세율을 기준으로 한다면(2006), 전 품목에 대한 세율은 6.9%로서 다른 선진제국에 비해 다소 높게 나타난다. 그러나 농산물에 대한 평균관세율이 18.6%인데 비해 비 농산물의 경우 4%라는 점을 감안한다면 총체적으로 선진제국 사이에 큰 격차는 보이지 않는다.⁵⁴⁾

<표 4-2>에서 살펴볼 수 있듯이 일반적으로 농산물에 대한 관세율의 범위가 극히 넓게 나타나는데 앞에서 지적했듯이 공동가격정책에 의해 보호되던 일부 농산물에 대해 관세화조치를 한데 따른 결과이다. 세부 품목별로 관세

54) 농산물 및 비농산물의 개념은 WTO정의에 따른 것이다. 여기서는 자세한 설명은 피하겠으며, 비농산물은 대부분 제조업으로 구성되지만 임수산물은 포함되는 반면 원유는 제외된다.

율의 격차는 크지만 공산품만을 중심으로 이를 다시 중 분류 단위로 평균값을 구한다면 그리 높게 나타나지는 않는다. 그러나 소위 민감품목에 대한 평균율은 상대적으로 고율을 보이는데 섬유 및 의류, 자동차를 포함하는 수송 기기류 등이 그 대표적인 예이다.

흥미로운 것은 일부 학자들이 주장하는 ‘과학적 관세’ 또는 ‘관세경사(tariff escalation)’현상은 EU의 공동관세구조에서 찾아 볼 수 없다는 점이다. 즉, 선진국 내에서는 국내 부가가치생산을 보호하기 위해 가공도 단계에 따라 명목 관세율이 높아지는 경향이 있으나 EU의 경우 총체적으로 원자재에 비해 중간재에 대한 명목관세율이 높다(<표4-2>) 물론 세부 품목별로 생산과정에서 투입되는 상품들을 비교한다면 경우에 따라 다른 결론이 나올 수는 있다.

3. 무역방어수단(commercial defence instruments)

가. 반덤핑세(anti-dumping duties)

1) 부과조건

EU는 케네디라운드 이후 GATT/WTO에서 합의된 협정에 근거하여 채택된 반덤핑세 규정(regulation)을 지속적으로 보완해 오고 있다. 반덤핑세는 공동통상정책에서 가장 중요하고도 자주 동원되는 정책수단이라고 할 수 있다. 또 앞으로도 그 중요도를 더 해 나갈 것으로 보인다. 그 이유는 무엇보다도 EU 당국에게 -다른 WTO에도 마찬가지지만- 관련 규정인 GATT VI가 조문해석상의 다소의 재량권을 부여하기 때문이다.

반덤핑세 조치는 우루과이라운드가 종결된 후 수차례에 걸쳐 보완되었다. 최근 EU이사회 규정(2000, Council Regulation(EC) No 2238/2000)에 따

르면 반덤핑세 부과는 다음과 같은 세 가지 조건을 동시에 충족시켜야 한다. 첫째, 수출상품의 EU시장 내 판매가격이 자국(수출국) 내 시장가격보다 낮을 때 덤핑행위가 있다고 판단한다. 둘째, 이 상품의 수입이 EU 내 동종 산업의 중요부문(substantial part)에 대해 피해를 주거나 줄 우려가 있는 경우에 반덤핑세를 부과한다. ‘피해’란 역내 생산기업의 시장점유율 상실, 가격, 판매량 이윤 또는 생산성 하락이나 생산량 감소 압력 등을 의미한다. 따라서 첫째 조건과 이 둘째 조건사이에는 상호 인과관계가 중재해야 한다. 셋째, 이 조건들 이외에도 반 덤핑세 부과에 따르는 EU에 대한 비용부담이 이 조치가 가져올 수 있는 이익을 크게 초과해서는 안 된다. 즉, 공동체의 이익(Community interest)도 고려되어야 한다는 것이다.

이와 같이 EU의 반 덤핑 규정이 WTO협정에 근거하고는 있으나, 덤핑을 뒷받침하는 가격의 산정에서부터 역내 산업부문에 대한 피해의 정도 및 범위, 그리고 공동체 이익의 정의 등에 있어서 EU 당국과 역외 수출기업 사이에 입장의 차이를 보일 수 있다. 국가 간 관행이나 제도상의 차이 또는 정확하고도 객관적인 자료 획득의 어려움 등으로 인해 실제로 당사자 간 합의도 출은 용이하지 않다. 또 피해의 산정은 물론 ‘피해를 줄 우려’에 대한 평가에 있어서 역시 EU측의 자의가 개입될 가능성을 배제할 수 없다.

WTO 반덤핑조치 위원회(Committee on Anti-Dumping Practices) 따르면 12년 간(1995-2006) 반덤핑 조사 건수는 2,938개이었는데 그 중에서 EU와 미국은 각각 345개 및 366개이었다. 동 기간 실제로 EU가 실행에 옮긴 반덤핑조치는 194개이었으며, 그 대상국은 주로 중국(38개) 및 인도(16개)였다. 이와 같이 EU는 무역방어수단 중에서 주로 반덤핑 조치에 의존하고 있는데 동 기간 동안 채택한 상계관세조치는 19개 그리고 긴급수입제한조치는 3개에 불과했다.

2) 반덤핑 조치와 경제논리

다음 제6장에서 보듯이 EU가 신 통상전략을 전개하는 과정에서도 반덤핑 조치는 ‘공정무역’이라는 명분아래 역내 산업을 보호하는 수단으로 활용 할 것으로 보인다. 유럽위원회는 2006년 ‘글로벌 시대에 적절한 통상방어수단’으로서 반덤핑, 반보조(anti-subsidy, 상계관세) 및 긴급수입제한(safeguard) 조치의 방향을 녹색(green paper)형태로 발표했다.⁵⁵⁾

반덤핑이나 보조·상계관세 조치의 경제적 논리는 국가적 차원에서는 어느 국가이던지 경쟁질서를 담당하는 당국이 있지만 국제경제적 차원에서는 반 경쟁행위를 시정할 수 있는 메커니즘이 없다는 데 근거하고 있다. 이 녹색서는 EU가 역내에서는 경쟁정책을 강화하고 있는 반면에 국제무역은 불완전 경쟁적 성격을 더해가고 있다는 점을 지적하고 있다. 또 1994년 우루과이라운드의 종료와 함께 반덤핑 협정이 체결된 이후 그 동안 국제통상질서는 물론 역내 경제여건이 많은 변화를 겪고 있음이 논거로 등장하고 있다. 예로 EU 내 기업들이 역외지역 생산 체인을 통해서 역내로 수입을 확대하고 있는 현실은 EU생산은 물론 공동체 이익이 무엇인지, 그 정의를 분명히 할 시점에 와 있다는 것이다. 그밖에도 중국을 비롯한 동아시아 지역의 급속한 생산·공급 네트워크의 확산에 대처하기 위해서도 무역방어수단이 중요하다는 것이다.

이 녹색서는 반덤핑 조치의 근본적인 기초 변화를 의미하지는 않는다는 점을 강조한다. 단지 EU는 앞으로 통상방어수단의 역할을 더욱 강화하는 한편, 역외 수출국의 반 경쟁행위로부터 역내 생산자 및 노동자를 중심으로 한 ‘공동체 이익’을 보호한다는 점을 분명히 하고 있다.

여기서 덤핑을 둘러싼 전문가들 간 논란을 소개하지 않겠으며, 또 이 문제가 EU에만 국한된 것도 아니다. EU가 역외로부터의 수입에 대해 국제경쟁당국과 같은 역할을 하는데 따르는 자의적 판단의 가능성 -특히 덤핑피해

55) European Commission,(2006a).

나 덤핑마진의 산정과 같은 사항에 대해-은 차치하고라도 단지 이 논문에서 다시 강조된 반덤핑 조치가 과연 경제적 정당성이 뒷받침되는 가는 간단히 정리할 필요가 있다.

전문가들이 자주 지적하는 문제점은 EU당국이 내세우는 수출국의 역내 약탈적 덤핑(predatory dumping)이나 전략적 덤핑(strategic dumping)이 현실적으로 가능한 가이다.⁵⁶⁾ 즉, 이론적으로는 해당 외국기업의 EU 역내 시장 지배적 위치나 국내외 가격차별정책에 근거한 이러한 행위는 현실적으로 결코 용이하지 않다. 예로 반덤핑 조치의 대상인 수많은 외국기업들이 EU내 독점적 지위를 형성하였다고 보기도 어려우며, 또 국가 간 시장구조의 차이도 고려할 필요가 있다.

덤핑행위 자체가 모호하다면, EU의 입장에서 중요하게 고려하게 되는 것은 수입상품의 EU내 동종 산업부문에 대한 피해라고 볼 수 있다. 바꾸어 말하면, EU는 앞에서 소개한 논문에서도 알 수 있듯이 긴급수입제한조치(safeguard measures)로 대응해야할 ‘수입급증’을 반덤핑조치로 방어한다는 인상을 준다.(B. Hindley(2007)) 자의적인 반덤핑세의 부과는 상대국으로 하여금 보복조치를 불러옴으로써 보호주의의 확산을 유발할 가능성이 있다.

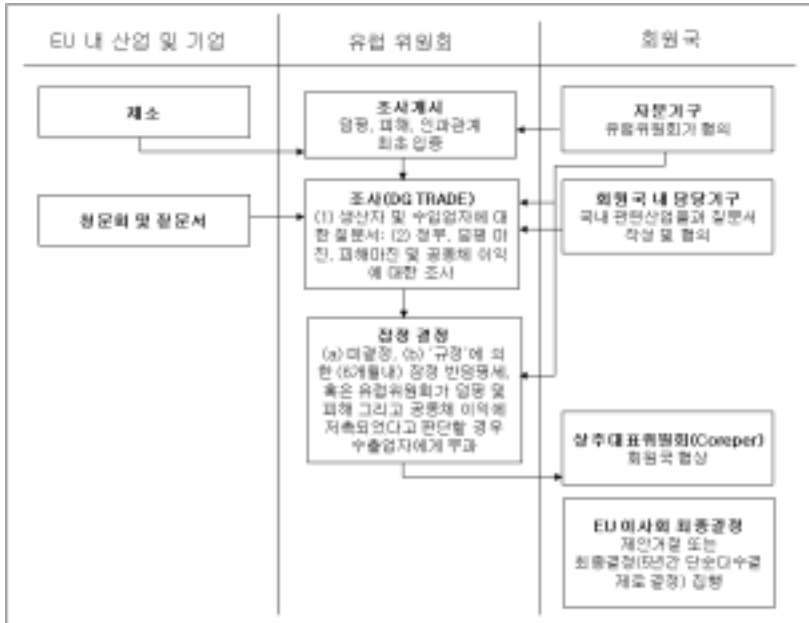
EU나 미국 등 일부 선진국들이 긴급수입제한조치(GATT XIX조)보다는 반덤핑조치를 선호하는 정치적 이유는 간단하다. 한마디로 반덤핑 조치가 수입방어에는 더 효과적이고 효율적이기 때문이다. 또 수입상대국에게 불공정 무역의 책임을 돌릴 수 있는 반면에 긴급수입제한조치의 경우에는 역내 산업구조조정의 부담이 따르고 WTO 내에서 복잡한 협의과정을 거쳐야 한다. 그러나 장기적인 관점에서는 보호주의를 방지하고 통상방어정책을 투명하게 운영할 뿐만 아니라 분업을 촉진시킨다는 측면에서 긴급수입제한조치는 이점을 갖는다.

56) 상세한 내용은 김세원(2004), p. 551 이하 및 B. Hindley(2007) 참조

3) 반덤핑 조치의 채택절차

한편, 반덤핑세의 채택절차는 <그림 4-1>에서도 보듯이 비교적 간단하며, 유럽위원회의 역할이 두드러진다.

■ 그림 4-1. 반덤핑조치 의사결정과정 ■



자료: <그림 3-1>과 동.

우선 유럽위원회는 기업의 제소(提訴) 내용에 대한 조사 및 적법성 평가에 서부터 잠정조치의 채택에 이르기까지 모든 권한을 갖는다. 즉, 유럽위원회는 덤핑행위의 여부, 역내 산업부문에 대한 피해 및 ‘공동체 이익’에 대한 평가 등을 중심으로 조사를 진행한다. 공동체 이익 테스트는 반덤핑세 부과에 따르는 관련 역내 기업들의 혜택뿐만 아니라 소비자나 수입업자를 비롯한 다른 기업들의 비용 등에 대한 평가 등도 포함한다.

유럽위원회는 조사개시일로부터 9개월 이내에 회원국 대표들로 구성된 잠정위원회(Advisory Committee)와의 협의를 거쳐 잠정 반덤핑세(provisional anti-dumping duties)를 부과할 수 있다. 이 제안은 EU이사회의 단순 다수결에 의한 반대 없이 최종 반덤핑세로 확정되며, 이 조치는 일몰조항(sunset clause)에 따라 5년 간 기간으로 실시된다.

흥미로운 것은 우루과이라운드의 종결을 계기로 회원국 간 협상에 따라 EU이사회의 의결방식이 종전의 가중다수결제(QMVS)에서 단순 다수결에 의한 반대제도로 바뀌었다는 것이다. 프랑스에 의해 주도된 투표제의 변경은 보호주의적 성향을 반영하지만, 다른 한편 유럽위원회의 제안에 대한 반대에 대한 의결이라는 점에서 동시에 자유주의적 입장이 채택될 수 있다는 양면성을 갖는다.⁵⁷⁾ 그러나 현실적으로 이 경우에 있어서 공식적으로 투표가 시행되지는 않으며 거의 전부 비공식적인 의견일치로 해결된다.

나. 보조금-상계관세(subsidy-countervailing duties)

상계관세의 부과조건은 반덤핑세의 경우와 거의 비슷하지만 정부의 보조금 지급에 의해 역외국의 수출상품이 EU 역내에서 수출경쟁력을 높여 줄 때 그 대상이 된다는 점이 다르다. WTO 관련 협정에 근거하여 채택된 EU 보조금-상계관세 규정은⁵⁸⁾ 이 협정의 내용을 보다 구체화하고 있다.

수출국 정부가 지급한 지원은 직접보조, 금융혜택 또는 공공지원에 의한 저가의 상품(또는 서비스) 보조 등을 포함한다. 생산, 수출판매 또는 수송과정 등에서 제공된 지원은 어떤 경우이든지 다 상계조치의 대상이 된다. 즉, 정책당국이 특정 기업(들)에게 한정하여 제공하는 보조금을 말하며, 기업, 기

57) S. Woolcock in H. Wallace, W. Wallace and M. A. Pollack(2006)

58) EU이사회규정 3284/94 및 2026/97

업그룹 혹은 산업에 대해 특정성(specificity)이 없는 보조금은 해당되지 않는다. 또 특정성이 있다하더라도 연구개발, 환경보호 또는 낙후지역개발 등에 대한 지원은 여기서 제외된다.

관련규정 부속서(Annex I)는 특정성이 있는 보조금의 내용을 상세히 예시하고 있다. 이 규정이 정하고 있는 피해, 공동체 산업의 정의, 조사개시 및 절차, 잠정조치의 부과 및 조사종료 등의 내용은 반덤핑 조치 규정과 거의 동일하다.

한편, 지금까지의 적용대상을 보면 앞에서 소개했듯 그 대상은 극히 소수 국가들(태국 및 터기 등)로 한정되었다.

다. 긴급수입제한 조치(safeguard measures)

GATT/WTO는 여러 조문에 걸쳐 회원국이 예외적으로 그리고 단기적으로 수입을 제한할 수 있는 경우를 열거하고 있다. 그러나 보통 긴급수입제한 조치(safeguard measures)라고 할 때는 GATT-1994 XIX조⁵⁹⁾와 이 조문을 좀더 구체화한 WTO 협정(Agreement on Safeguards)이 허용하고 있는 수입규제를 말한다. EU는 여기에 근거하여 긴급수입제한조치 규정⁶⁰⁾을 채택했다.

과거 1970-80년대에 걸쳐 선진 공업국들이 수입규제와 관련하여 가장 빈번하게 활용한 예외규정 중의 하나가 GATT XIX조이다. EU회원국들은 주로 이 규정에 근거하여 수입쿼터 정책을 실시했는데, 우루과이라운드를 계기로 거의 철폐되었다. 예로 각종 수출국 자율규제(VER)나 그 대표적인 예인

59) 이 조문에 따르면, '특정상품의 수입이 급증하여 수입국 내 동종 산업에 피해를 주거나 또는 피해를 줄 우려가 있는 경우'에 수입국은 수입제한 정책을 실시할 수 있다. 여기서 동원되는 정책수단은 대부분 수입량 제한정책이다. 그러나 원칙적으로 이미 양허한 관세율의 재인상도 가능하다.

60) Council Regulation 3285/94, Council Regulation 427/2003 및 Commission Regulation 428/2003

섬유류 다자협정(MFA)은 이 규정의 대상으로 바뀐 후에 수입량제한은 2004년까지 점차 단계별로 철폐되었다.

이 조문은 일반적이고도 자의적인 해석이 가능한 내용을 담고 있어 수출입국 사이에 허다한 논란과 수입국의 남용을 빚어 왔다. 예를 들어 특정 상품의 수입이 ‘급격히 증가’한다고 했을 때 ‘급증(急増)’을 판단할 수 있는 기준이 무엇인지, ‘동종 산업’에 대한 피해가 어떤 산업에 대한 피해가 어떤 범위의 산업에 대한 어느 정도의 피해를 의미하는지. 또는 얼마동안 국내 산업을 보호할 수 있는지 등에 대한 판단은 수출입국 간 분규를 가져올 소지가 많다. WTO관련 협정은 이러한 애매한 개념들을 다소 구체화하고는 있지만 객관적으로 적용될 수 있으려면 앞으로 많은 보완이 요구된다.

EU 규정은 다음과 같은 몇 가지 분명한 기준을 제시하고 있다. 그 내용은 첫째, 긴급수입제한조치는 최대한 4년 간 실시하되 필요하다면 4년 간 연장이 가능하다. 둘째, 1년 이상 실시되는 수입제한조치는 점진적으로 자유화한다. 셋째, 3년 이상 실시되는 수입제한조치에 대해서는 중간 검토제도를 도입한다. 넷째, 동일한 조치를 다시 실시할 때는 최소한 2년간의 유예기간을 갖는다.

기본적으로 이 조문은 국제무역의 자유화 및 분업의 촉진이라는 WTO의 원칙과 정신에 어긋난다. 그 이유는 GATT XIX조가 ‘예외적’인 수입제한조치를 허용한다는 것은 이 조치가 ‘단기적’임을 묵시적으로 전제하고 있기 때문이다. 만약 특정 산업부문에서 - 비록 점진적인 자유화가 요구되고 있기는 하지만 - 수입제한 기간이 4년 이상 필요하다면, 수입국은 이 산업부문에서 비교우위를 잃고 있음을 의미한다. 다시 말해 긴급수입제한조치는 수입국 내에서 비교우위의 원리에 따라 경쟁력을 잃고 있는 산업에 대한 구조조정과 같은 조치가 수반되어야만 그 의미를 가질 수 있다. 따라서 WTO는 이 조치가 장기적으로 적용될 경우에는 수입국에게 산업구조조정의 의무를 부과할 필요가 있다(김세원(2004), p. 558).

라. 통상장벽규정(TBR: Trade Barriers Regulation)

EU는 이상의 조치들 이외에도 역외 제3국의 불공정 관행에 대응하기 위한 정책수단으로서 통상장벽규정(TBR, Council Regulation 3286/94)을 마련하고 있다. 1995년부터 발효한 이 규정은 1984년의 신 통상정책수단(New Trade Policy Instrument)을 대체했다.

통상장벽규정은 앞에서 소개한 조치들과는 달리 공격적인 성격도 동시에 갖고 있다. 또 회원국 정부는 물론 공동체 산업, 기업 및 개인까지도 유럽위원회에 피해사실을 전달할 수 있으며, 그 대상도 단순히 상품무역뿐만 아니라 서비스무역 및 지적재산권까지도 포함한다는 점에서 폭이 넓다.

총체적으로 이 규정은 잘 알려진 미국의 301조 또는 슈퍼 301조와 비슷하다. 미국의 경우, 무역대표부(USTR)는 의회가 법률제정을 통해 부여한 권한의 범위 내에서 보복수단으로서 슈퍼 301조를 동원할 수 있다. 반면에 통상장벽수단에 따른 유럽위원회의 권한은 기간이나 대상에 있어서 더 여유가 있다. 즉, 구체적인 시간제한이 없음은 물론 보복대상이 단순히 상대국의 불법적인 통상관행에 한정하지 않고, 국제무역규범에 따라 EU가 권한을 행사할 수 있는 모든 정책이나 제도로 그 대상을 확대하고 있다.

이와 같이 이 규정의 취지는 WTO를 비롯한 국제규범에 어긋나는 제3국의 불공정무역에 의한 장벽이 있다고 판단될 때 폭넓게 EU차원에서 적절한 대응수단을 행사한다는 데 있다. EU기업이나 산업은 역내 시장에서는 물론 역외 제3국 시장진출에 있어서 제3국 정부나 기업의 불공정통상행위에 따른 장벽으로 인해 피해를 입었다고 판단하는 모든 경우에 유럽위원회에 그 사실을 알릴 수 있다. 따라서 어떤 ‘장벽’이든지 다 해당되며, 민간차원에서도 필요한 조치를 요구할 수 있다.

이와 같이 기업, 기업단체 또는 회원국은 유럽위원회에 피해내용을 알리고 동시에 조사(investigation)를 의뢰할 수 있다. 물론 이러한 피해는 역내 관련산업에 영향을 줄수 있을 정도이어야 한다. 유럽위원회는 회원국 대표들로

구성된 자문위원회(Advisory Committee)와의 협의를 거친 후 조사를 개시하고 해당 제3국과 협상을 전개한다. 공동통상정책의 수행에 있어서 중요하다고 판단되는 경우에는 ‘제133조 위원회’가 소집된다.

만약 EU-제3국 간 협정의 체결을 통하여 이 문제를 해결할 수 있다면 유럽위원회는 이 국가와의 협상을 시작하며 따라서 조사 착수에 필요한 절차를 생략한다. 그러나 양측간 합의가 이루어지지 않을 때는 EU는 WTO분쟁 해결절차를 밟게 되는데, 이 경우 만약 문제의 제3국이 WTO분쟁해결기구(DSB)의 권고를 받아드리지 않는다면 적절한 보복조치를 취한다.

보복조치의 내용은 1)기준에 합의한 통상양허(trade concessions)의 중지 또는 철회, 2)EU 역내 수입에 대한 관세인상, 3)수출입조건에 영향을 주기 위한 수입쿼터 실시 또는 동등한 효과(예로 수입과징금)의 조치, 또는 4)기타 보복조치 등이다. 최종적인 보복조치는 유럽위원회의 제안에 따라 EU이사회가 30일 이내에 가중다수결제에 의해 채택한다.

한편, 이 제도의 도입 이후 23건의 조사가 이루어졌으며(2006년 말 현재), 이 중 10건(9개국)에 대해서는 조사가 진행 중에 있다.⁶¹⁾ 많은 경우(12 건)가 EU와 당사국 사이의 협상을 통해 해결되었으며, 그 이외 심사 및 조사과정에 있거나(6 건) 무혐의 처리되었으며(1건), 나머지는 WTO 분쟁해결절차에 회부된 후 EU의 승소로 끝났다. 미국의 (1916년의) 반덤핑규정 및 음반 지적재산권침해, 브라질의 코냑(cognac)명칭사용 그리고 일본의 피혁제품수입관행 등은 WTO 분쟁해결절차를 통해 해결된 예들이다. 한국과의 관계에 있어서는 화장품 검사 및 광고와 의약품 관련제도의 경우에는 EU와 최종협의를 진행 중이다. 조선산업에 대한 정부의 보조금 지급은 양측의 맞제소에 따라 WTO 내에서 분쟁절차가 진행되었으나 서로 제소를 취하함에 따라 2005년 합의가 이루어졌다.

61) 외교통상부(2007), p. 140 이하

4. 그 이외 비관세 조치

비관세조치는 글자 그대로 그 범위가 광범위하다. 단순히 상품무역을 저해하는 경우뿐만 아니라 서비스의 이동에 대한 규제, 지적재산권보호 및 외국인 투자 제한 등을 포함한다면 비관세장벽은 국내 경제제도나 정책의 일부까지로 확대된다. 또 통상정책의 개념은 고정적이지 아니며 국제거래의 발전이나 WTO와 같은 국제기구 내에서의 논의 또는 협상에 따라 변한다.

EU의 입장에서 보더라도 통상정책의 범위는 국제경제적 여건은 물론 역내 단일공동정책의 수립과 함께 유동적일 수밖에 없다. 서비스 및 지적재산권의 예를 들더라도 이미 WTO관련협정이 체결된 부문에서는 EU가 역외 거래에 관한 한 권한을 갖지만 그 이외 부문에서는 역내에서 아직도 회원국의 권한에 속하는 부문들도 허다하다. 구체적으로는 회원국 별로 역외 국가들에 대해서는 물론 역내에서도 규제가 실시되는 경우도 적지 않다. 다시 말해 EU차원에서 협력, 조정 및 접근이 진행되고 있는 경우도 적지 않다. 예로 EU가 공동관세정책을 일찍이 완벽하게 채택하고는 있으나 관세행정(customs administration)에 있어서는 아직까지 회원국별로 차이를 보이며, 이러한 차이는 비록 제한적이기는 하지만 경우에 따라서는 역외로부터의 수입절차에 영향을 준다. 더구나 중, 동유럽 국가들이 대규모 가입하였고 이 국가들이 EU가 이룩한 공동정책(acquis communautaires)을 도입하는 과정에 있다는 점에서 회원국들 간 상이한 제도에 따르는 비관세조치는 적지 않은 것으로 보인다.

따라서 이 보고서에서 회원국 별로 실시되는 내용을 포함해서 비관세장벽을 상세하게 정리할 수는 없다. 단지 대표적인 몇 가지 사례만을 소개한다. 여기서 열거하는 사례들은 상품무역, 서비스 무역이나 지적재산권 등을 비롯한 WTO 관련협정에서 규정하고 있는 비관세조치의 내용에 해당되지 않는 것들이다. 즉, 최혜국 대우나 내국민대우의 대상이 되지 않는 내용이다.

물론 이 사례들 중에는 전통적인 의미에서의 비관세장벽이라기보다는 -특히 지적재산권보호의 경우- 공정무역의 취지를 갖는 경우도 있으나 통상거래를 규제한다는 측면에서는 제한적 조치에 해당한다.

추가할 것은 비관세장벽 중에서 농산물, 식료품 및 가축 등에 관한 규제가 큰 비중을 차지한다는 점이다. 각국 특유의 문화, 건강, 위생 또는 정치·사회적인 요인을 배경으로 채택한 조치들이 EU 회원국 별로 차이를 보이는 경우도 있지만, 공동농업정책 자체가 역외 수입에 대해서 차별적인 정책을 실시하는 예도 많다. WTO내에서 이러한 비관세조치와 관련된 국제협상이 앞으로 다루어야 할 과제들이다. 한국 수출과 직접 관련이 없고 또 전문적인 내용을 담고 있어 여기서는 소개하지 않는다.

가. 기술표준, 테스트(testing), 라벨부착 및 인증서

국가 간 상이한 기술규제 및 표준은 추가적인 수입비용 상승을 가져옴으로써 중요한 비관세 장벽의 하나로 작용한다. EU는 역내 시장통합의 완성을 취지로 회원국 간 상이한 표준제도의 접근을 추진해 왔다. 특히 EC-1992년 계획의 실시를 계기로 많은 부문에서 상호인정제도가 도입되었으며, 필요한 경우에는 새로운 공동표준제도가 수립되었다. 또 이들 공동제도는 동시에 공동산업정책이나 공동환경정책의 한 부분이기도 하다. 경우에 따라서는 공동 표준제도의 채택이 해당상품의 성과(performance)에 기초하기 보다는 설계(design)에 비중을 두기 때문에 그 채택과정에 참여하지 못한다면 역외국의 입장에서는 그만큼 비용을 부담하게 되는 것은 불가피하다.⁶²⁾

중요한 예로 1993년부터 적용되는 공산품에 대한 품질인증마크(CE mark)를 들 수 있다. 현재 건설기자재, 압력용기, 통신단말기, 위성수신기, 기계류

62) 제3장 3. 공동통상정책의 형성에 미치는 요인, 1) 구조적 요인 참조

및 의료장비 등 20개 제품군에 대해 CE(Communaute Europeenne)마크 부착이 의무화되고 있다.

압력용기의 경우 2002년에 EU 압력용기지침(Pressure Equipment Directive)이 제정됨으로써 제조업자는 CE마크가 요구하는 특정재료를 사용해야 한다. 예로 종전까지 허용되었던 미국의 ASME 코드도 이제 여기서 제외되는 상황에 이르게 되자 EU-미국 사이에는 이를 해결하기 위해 공동기술실험을 비롯한 협력이 모색되고 있다.⁶³⁾

문제는 EU 내에서도 많은 경우에 체계를 이루면서 통합된 표준이 없다는 것이다. 역내에서는 ‘최소조화’⁶⁴⁾ 및 상호인증의 원칙에 따라 이동자유화가 보장되고 있다. 이러한 원칙들은 역내에서는 상품자유이동의 촉진을 뒷받침하지만, 다른 한편 구체적인 세부사항에 있어서는 회원국 별로 상이한 제도가 실시됨으로써 역외에 대해서는 불투명한 제도운영이나 불분명한 책임소재와 같은 단점을 갖는다.

한편, 공동환경정책의 일환으로 1992년부터 실시되고 있는 환경라벨(Eco-label)제도는 세탁기, 냉장고, 식기세탁기 등 15개 제품군을 대상으로 한다. 또 1996년 4월부터는 가전제품에 대해 에너지라벨제도가 실시되고 있다.⁶⁵⁾

나. 지적재산권보호⁶⁶⁾

EU가 미국과 함께 지적재산권 보호에 앞장서고 있음은 주지의 사실이다.

63) USTR(2007), p. 214

64) 최소조화 원칙이란 보건, 안전, 소비자 보호 및 환경 등과 관련하여 회원국 간 규제접근에 있어서 단지 핵심적인 요구사항만을 조화시키고 나머지 기술적인 세부사항은 각 회원국에게 맡긴다는 것이다. 상호인증(mutual recognition)의 원칙이란 품질기준의 성격에 따라 역내에서 별도로 설립된 독립기구의 판단과 결정에 맡김으로써 회원국들 간 관행에 따른 규제운영의 자의성을 허용한다는 것이다. 김세원(2004), p.191

65) EU의 환경라벨제도의 상세한 내용에 대해서는 윤창인·이재협(2005), 유럽지역 중요 환경과 라벨제도 분석 및 수출에 대한 시사점, 대외경제정책연구원(KIEP), 정책연구 05-01 참조

66) USTR(2005) 및 Saunders, C. & G. Triggs를 참조하기 바람.

2004년 4월 EU는 저작권, 상표권, 디자인 및 특허 등에 관한 지적 및 산업 재산권의 강화를 취지로 하는 지침(Directive)을 채택하였다. 이 지침은 회원국들이 위조 상품 및 저작권 침해를 방지하기 위해 적절하고도 효과적인 억제책을 채택할 것을 요구하고 있다. 현재 많은 회원국들이 국내 법적조치를 취했으며 그 이외는 입법과정 중에 있다. 2006년에 들어서서도 유럽위원회는 회원국 당국에게 지적소유권 침해를 저지하는 법적근거를 강화하고 공동체 특허제도의 도입 필요성을 강조하는 통보(communication)를 전달하였다.

EU는 2004년 10월 세계지적소유권기구(WIPO:World Intellectual Property Organization) 마드리드 의정서(Madrid Protocol)에 조인하였다. 이 의정서는 WIPO가 관리하는 마드리드 의정서방식과 EU의 역내시장조화청(OHIM: Office for Harmonization in Internal Market) 간 체계적인 협업(協業)을 취지로 한다. 이에 따라 공동체상표 지원자나 보유자들은 마드리드의정에 의거하여 국제적 보호를 요청할 수 있게 되었다. 반대로 마드리드 의정서에 등록된 국제상표 보유자들은 공동체상표방식에 의한 EU 역내시장에서 보호를 요청할 수 있다.

EU는 2001년(12월)의 규정(regulation)을 통해 디자인보호를 위한 단일 공동체체계를 도입했다. 이 규정은 역내에서 직접 실시되는 두 가지 공동체 디자인의 내용을 담고 있는데, 하나는 등록된 경우 그리고 다른 하나는 비등록의 경우이다. EU의 역내시장 조화청(OHIM)에 등록된 디자인 소유주는 역내 어디서나 25년 간 배타적 권리를 누린다. 2004년 5월부터 이 기간은 자동적으로 10년간 더 연장되었다. 이 규정이 요구하는 조건을 충족하는 비등록 공동체디자인은 일반에게 그 내용이 공개된 이후 3년 동안 보호를 받는다.

또 다른 예로 한국-EU FTA협상과정에서도 중요한 의제의 하나였던 지리적 표시(GI: geographical indication)를 들 수 있다.

미국은 오랜 기간 EU의 1999년 규정 및 1992년 규정(Regulation)이

WTO 지적재산권 협정에 어긋난다는 점을 지적해왔다. 전자는 포도주 및 청량음료 그리고 후자는 일부 농산물 및 식료품의 지리적 표시에 관한 규정이다. 미국은 WTO에 제소했으며 분쟁해결기구(DSB)는 2005년 4월 식료품과 관련된 지리적 표시(GI) 규정이 WTO 지적재산권 협정은 물론 GATT-1994에도 어긋난다는 결론을 내렸다. 즉, EU의 지리적 표시 규정이 지적재산권 협정이 보장하고 있는 상표권에 대한 예외가 될 수 없으며, 따라서 비 EU 상품이나 자연인에 대해 차별대우를 했다는 것이다. 이 결론에 따라 EU는 지리적 표시 규정을 개정하여 2006년 4월부터 실시하고 있다.

다. 시장접근 제한-의약품의 예

EU의 의약품 시장에 큰 관심을 갖고 있는 미국 수출업자들이 당면하고 있는 애로는 대부분의 회원국들이 이 상품에 대해 실시하고 있는 유효가격(effective price)제도, 수량 및 시장접근 통제이다. 많은 회원국 정부가 건강 보호정책의 일환으로 상환프로그램을 도입을 도입하고 있는데, 상환프로그램 리스트에 포함될 수 있는 조건이나 절차 그리고 품목별 가격통제의 운영이 투명하지 않다. 또 제약회사들이 환자들에게 접근할 수 있는 정보자체가 통제되고 있기 때문에 환자들은 새로운 혁신상품을 이용할 수 있는 기회를 갖기 어렵다. 이러한 요인들은 미국을 비롯한 역외 국가들의 의약품 수출은 물론 관련 투자에 큰 지장을 주고 있다.

이와 같이 EU가 다른 상품들과 마찬가지로 의약품에 있어서도 형식적으로는 단일 시장을 형성하고는 있으나 회원국에 따라 상이한 내용의 가격통제로 인해 국별로 가격차별을 보인다. 이로 인해 중간 도매상들은 낮게 통제 가격이 설정된 회원국에서 대량 구입한 후에 가격이 높은 국가에 판매하는 이른바 병행무역(parallel trade)의 현상을 자주 볼 수 있다.

5. 대개도국 통상정책-일반특혜관세제도(GSP)

가. 대 개도국 개발정책과 공동통상정책

EU 및 회원국은 미국과는 달리 개도국에 대해 전통적으로 원조와 무역을 연계시킨 통상정책을 체계적으로 실시하고 있다. 제1장에서도 살폈듯이 회원국을 한 단위로 할 때 EU는 국제적으로 공공원조에서 절대적인 비중을 차지하고 있다. EU의 개발원조가 갖는 특성 중의 하나는 대부분의 경우 대상 지역별로 공동통상정책과 긴밀한 연관을 가짐으로써 지역주의적 특혜정책의 성격을 띠는 점이다. 다음 제5장 지역주의에서 다시 보고자 한다.

EU가 다른 선진국에 비해 개발정책에 더 큰 관심을 갖는 배경은 역사적인 특수관계에서 찾아볼 수 있다. 유럽 국가들은 20세기 중반까지 세계 거의 전 대륙에 걸쳐 광범위하게 식민지를 관리하고 있었다. 이 국가들은 독립한 후에도 주권국가의 자격으로 유럽지역과 경제협력과 무역특혜를 주축으로 하는 협정을 유지하고 있다. 그 대표적인 예가 ACP 지역 78개국이며, 그 이외에도 마그레브(Maghreb) 및 마쉬레크(Mashreq)를 포함하는 지중해 연안 및 북아프리카 지역이다.⁶⁷⁾ 협정의 내용은 대상지역에 따라 차이를 보이며 무역특혜 역시 복잡하게 얽혀있다. EU는 대상 국가들의 발전정도에 따라 차등적인 지원을 제공하고 있다.⁶⁸⁾

이와 같이 EU와 이 지역들 간 경제적 유대가 이어지고 있는 배경에는 역사, 정치·외교, 문화적인 특수관계 이외에도 상호 경제이익의 추구에 있다. 전통적으로 유럽국가들은 해외시장진출 및 원자재 확보를 필요로 했고, 이 지역들은 개발원조, 자본 및 기술협력을 제공받기를 원한다.

EU의 지원정책은 공식적으로는 개도국들이 지속적인 개발을 이룩함으로

67) Maghreb는 알제리, 모로코 및 튀니지아 그리고 Mashreq는 이집트, 요르단, 시리아 및 레바논을 각각 말한다.

68) 세계 최빈국(LDC: least developed countries) 49개국 중에서 39개국이 ACP지역에 속한다.

써 세계경제에 점진적으로 편입하는데 취지를 두고 있다. 이와 함께 정치적인 취지도 추가된다. 즉, 원조제공의 조건으로 지원대상 지역들 내 민주주의와 법치의 확립, 인권 및 기본적 자유의 제고 등을 내세우고 있다.

EU는 EC조약에 근거하여 회원국들과 동시에 개발정책에 참여하고 있다. 이 조약 제177-181조 및 제310조 등은 EU의 독자적인 개발정책 및 회원국 개발정책 사이의 협력을 규정하고 있다. 특히 개발지원이 EU의 권한에 속하는 통상정책과 병행되기 때문에 대부분의 경우에 EU가 주도적인 역할을 담당한다. 그러나 대상지역별 차등적인 무역특혜제공을 내용으로 하는 부분은 자주 WTO 관련규정과의 양립성에 대한 논란으로 이어지고 있다.

EU가 개발협력을 제공하기 위해 갖고 있는 독자적인 재정수단은 공동체 예산 이외에도 유럽개발기금(EDF: European Development Fund)과 유럽투자은행(EIB: European Investment Bank)이다. 또 유럽위원회는 산하에 인도적 목적의 원조청(ECHO: Humanitarian Aid Office)과 같은 전담 기관도 있다.

한편, EU는 제6장에서도 볼 수 있듯이 신 통상정책의 모색을 계기로 종전의 개발정책 중에서 특히 무역특혜제공을 크게 수정해 나갈 전망이다. 그 간 성과가 기대에 크게 미치지 못하고 있음은 물론 WTO 관련협정이 요구하고 있는 조건을 충족시킨다는 명분이 그 중요 배경이다.

나. 일반특혜관세제도(GSP: generalized system of preference)

EU는 지역주의와는 별도로 다변적인 차원에서는 다른 선진국들과 마찬가지로 일반특혜관세제도를 실시하고 있다. 여기서 ‘일반’이라고 함은 모든 개도국들에게 제공되는 것을 의미하며, ‘특혜’라는 명칭은 GATT/WTO의 최혜국 대우에 대한 예외로서 개도국들로부터의 수입에 대해서만 관세 상의 혜택이 주어지기 때문에 붙여졌다. 원칙적으로 공산품에 대해서는 네거티브

리스트제도 그리고 원자재, 반제품 및 농산물에 대해서는 포지티브 리스트제도에 따라 무관세 또는 인하된 관세가 적용된다.

이 제도의 원래 취지는 개도국들로 하여금 원조보다는 ‘무역을 통한 성장’을 촉진하자는데 있다. 선진국들에 의해 일방적으로 제공되는 이 특혜제도는 구속력을 갖지 않으므로 항상 철회될 수 있다. 또 선진국들은 수혜국을 일방적으로 지정한다.

이 제도는 1968년 제2차 UN무역개발회의(UNCTAD) 총회의 의결에 따라 출발하였는데, 선진국 중에서는 EU가 1971년부터 제일 처음 실시하기 시작했다. 실시초기에는 회원국들 간 서로 다른 경제적 여건은 물론 대외경제적 이해로 인해 이 제도는 많은 예외와 함께 대상국별 그리고 품목별로 상당히 복잡한 형태를 띠었다. 그러나 EC-1992년 계획의 완성과 우루과이라운드의 타결에 힘입어 공동통상정책이 체계를 갖추에 따라 EU는 공산품 및 일부 가공농산물에 대한 특혜를 재정리, 단순화하였다.

EU는 2004년에 2006-2015년 까지 10년 간 적용될 일반특혜관세제도의 가이드라인을 설정한 후 이 테두리 내에서 2006-2008년 간 실시할 내용을 EU각료이사회 규정(Council Regulation 980/2005)으로 채택했다.

이 기간(2006-08) 실시되는 이 제도는 특혜의 내용을 달리하는 세 형태로 구성된다.

첫째는 일반 규정(general arrangement)으로서 EU가 지정한 모든 개도국들에게 적용된다. 수혜대상품목은 민감품목(sensitive items)과 비민감품목(non-sensitive items)으로 분류된다. 비민감품목, 즉 농산물 재료가 포함되지 않은 모든 공산품에 대해서는 이 기간 관세적용이 정지된다. 반면에 농산물 이외에 섬유, 의류, 카펫 및 신발류 등을 포함하는 민감품목은 종가세율의 3.5% 및 종량세율의 30% 감면혜택을 받는다. 만약 수혜국이 부속서에 첨부된 국제협정들을 심각하고 일관되게 위반하거나 불공정 무역을 할 때는 특혜대상에서 제외된다. 또 마약거래, 돈세탁, 수산자원 규정 위반 등을

행한 국가들의 경우에는 일시적으로 혜택이 정지되며, 세계은행에 의해 고소득 국가로 분류될 때도 혜택을 받을 수 없다.

둘째는 GSP 플러스(GSP+)제도로써 지속가능개발과 선정(善政, good governance)을 하고 있는 국가들에게는 일종의 보너스가 제공된다. 즉, 국제노동기구(ILO)협정, 환경 관련협정 등 27개 국제협정 중에서 최소한 7개를 비준·이행하고 2008년까지 나머지 모든 협정을 비준하고 이행할 국가들이 여기에 해당한다. 이 국가들에게는 추가적으로 7,200개 품목(부속서 II)에 대해 관세적용을 정지한다. 몽고, 볼리비아, 콜롬비아 등 15개국들이 이 혜택을 받는다.

셋째는 ‘무기를 제외한 모든 혜택(EBA: everything but arms)’계획에 따라 최빈국인 49개국에 대해서는 무기나 마약을 제외한 모든 수입에 있어서 관세나 수입쿼터의 부과가 정지된다. 단지 쌀, 설탕 및 바나나의 경우에는 점진적으로 혜택이 실시된다.

앞에서도 지적했듯이 이 제도는 법적 구속력을 갖지 않으므로 EU는 일방적으로 혜택을 정지할 수 있다. 예로 수혜국이 EU가 요구하는 조건을 충족시키지 않거나 긴급수입제한(safeguard)조치에서도 볼 수 있듯이 특혜수입이 EU역내 산업에 피해를 준다고 판단 할 경우에 EU는 이 제도에서 해당국가를 제외할 수 있다.

한편, 35년의 역사를 갖는 이 제도가 과연 개도국의 ‘수출을 통한 성장’에 기여했는지는 의문의 여지가 있다. 즉, EU측의 통계도 말해주듯이 일반특혜 제도를 가장 크게 활용한 국가들은 가장 많이 혜택을 받은 ACP제국을 포함하는 개도국 일반이 아니라 주로 한국을 비롯한 아시아 신흥경제, 브라질 및 유고 등이었으며, 이 국가들은 이미 ‘졸업국’으로 제외되었다. 이 국가들은 과거 갖가지 구별, 품목별 특혜쿼터제와 같은 까다로운 제약에도 불구하고 꾸준히 대 EU 수출을 확대했다. 현재도 아시아 개도국들이 EU시장에서 이 제도에 의한 특혜수출의 70%(중국 20-30%) 이상을 차지하고 있다. 69)

그밖에도 우루과이라운드를 정점으로 하는 그 간의 무역협상을 통해 EU의 관세가 대폭적으로 인하되었다는 점에서 특혜관세의 공여에 따라 개도국 공산품 수출에 주어지는 혜택의 폭은 상대적으로 줄어들었다. 더구나 WTO DDA협상이 성공을 거둔다면 이러한 경쟁력 상의 우대조치는 거의 그 의미를 상실할 것이다.

69) UNCTAD가 EBA프로그램에 대해 실시한 연구에 따르면 대 EU 특혜수출은 4억 미달러 정도에 그친 것으로 나타났다. Bora, Cemat & Turrini(2002, Duty and Quota-free Access for LDCs: Further Evidence from CGE Modeling, Policy Issues in International Trade and Commodities, Study Series No 13, UNCTAD, New York and Geneva

제5장

EU의 지역주의와 중요 지역 · 국별 통상정책

1. 공동통상정책과 지역주의

가. EU의 지역주의와 국제규범

1) 지역주의의 의미

EU는 지역주의에 근거하여 탄생하였으며, 또 역외에 대해서는 공동통상정책을 배경으로 지역주의를 추구하고 있다. 어떤 의미에서는 공동통상정책에서 지역주의가 핵심이라고 할 수 있을 정도로 EU는 전 세계에 걸쳐 수많은 국가들과 다양한 형태의 지역무역협정(RTA: regional trading arrangement)을 체결하고 있다. 또 이러한 지역무역협정이 무역특혜의 제공을 취지로 한다는 점에서 앞의 제4장에서 설명한 일반적인 EU의 통상정책에 대한 예외를 이룬다.

지역주의를 좀더 구체적으로 정의하면 경제적으로는 지역무역협정의 형태

를 띠며 ‘특정 국가 간 무역거래상의 특혜교환’을 그 내용으로 한다. 이를 다시 WTO관련협정(GATT 및 GATS)이 요구하는 조건을 충족시키는 ‘지역적 경제통합(regional economic integration)’을 추구한 경우와 ‘무역특혜(trade preference)’만을 취지로 하는 경우로 분류할 수 있다. EU와 같이 선진경제들 간의 모임은 전자에 해당하며, 후자의 예는 개도국 간 특혜무역협정(preferential trading arrangement)이나 선진-개도국 간 특혜협정에서 찾아 볼 수 있다.

지역주의가 국제경제거래와 관련해서 논란을 가져오는 핵심은 특정 국가 간 지역무역협정(RTA)이 제3국과의 무역에 가져오는 피해의 여부에 있다. 즉, 보호주의인가 아니면 자유무역주의인가로 요약된다.⁷⁰⁾ 또는 경제블록이 무역자유화에 걸림돌(stumbling blocs)인가 아니면 디딤돌(steping stones)인가라는 질문으로도 표현할 수 있다. 이 자체는 ‘특혜대우’의 양면(兩面)성에 기인한다. 참가국 사이에는 자유주의적이지만 비 참가국들에게는 차별대우가 불가피하기 때문이다.

무역특혜에 따른 차별대우는 WTO체제의 기본 원칙인 무차별 원칙(non-discrimination principle)에 어긋난다. 잘 알려진 대로 이와 관련하여 유일한 국제규정인 GATT XXIV조 (및 GATS 제 V조)는 자유무역지역(free trade area)나 관세동맹의 설립조건만을 정의하며 국제무역에 대한 피해여부를 판단하는 기준을 제시하지는 못하고 있다.⁷¹⁾

70) 지역주의가 국제무역거래에 미치는 영향에 대해서는 오래 전부터 학자들 사이에 많은 논란이 되어오고 있다. 여기서 소개할 수 없을 정도로 많다. R. E. Baldwin, D. Cohen, A. Sapir and A. Venables(1999), Market Integration, Regionalism and the World Economy, Cambridge University Press는 비교적 최근 출간된 대표적인 논문집의 하나이다.

71) 이 조문들은 각각 국가 간 상품무역(GATT) 및 서비스 무역(GATS)시장의 통합을 추진할 경우에 10년 이내 역내 '실질적으로 모든 무역(substantially all the trade)의 자유화를 실현할 것을 기본조건으로 요구한다.

2) EU 및 EU-개도국 간 무역특혜협정

EU는 이미 로마조약(EEC 및 EURATOM)⁷²⁾을 조인하고 이들이 발효(1958)하기 이전인 1957년 조약(안)을 당시 GATT에 제출하였고 GATT회원국들은 열띤 논쟁의 기회를 가졌다. 제1장에서도 간단히 언급했듯이 GATT총회에서는 공동관세정책을 중심으로 EEC가 국제무역에 가져올 피해여부가 집중적으로 토의되었으나 하등의 결론이 나지 않았다. 그 후 GATT/WTO 내에서는 물론 학술적으로도 J. Viner식의 '무역창출(trade creation)' 또는 '무역전환(trade diversion)'의 문제가 꾸준히 논의를 거듭하고 있으나 타상공론에 머무르고 있다. 여기에 서비스 무역 및 자본·노동의 자유화, 정책·제도적 통합 그리고 동태적 측면 등을 추가 한다면 설득력 있는 경제통합의 효과를 측정한다는 것은 결코 용이하지 않다.⁷³⁾

한편, EU-개도국 간 체결한 무역특혜협정(PTA) 역시 국제적으로 많은 논쟁의 대상이 되고 있다. 물론 개도국 사이에 서로 제공하는 무역특혜는 하등의 문제가 제기되지 않는 다. 개도국들이 추진하는 시장통합은 거의 전부가 WTO관련협정에 위배되며 실제로는 특혜지역에 지나지 않는다. 또 WTO는 지역무역협정이 국제무역의 자유화를 앞당길 뿐만 아니라 경제개발을 앞당길 수 있다는 점을 내세워 오히려 이를 장려하고 있는 실정이다.⁷⁴⁾

문제는 선진경제로 구성된 EU가 ACP제국을 포함하는 개도국들과 시장통합을 추진할 수 있느냐는 것이다. 즉, WTO원칙에 대한 예외로 허용되는 지역경제통합의 설립조건을 충족시키기 어렵다는 점은 두 말할 필요가 없다. 지역경제통합이 국제적으로 허용된 합법적인 지역무역협정(RTA)이라고 한다

72) EU를 창설한 6개국은 1957년 EEC와 EURATOM의 설립을 취지로 하는 두 개의 로마조약을 조인했다. 후자는 핵에너지의 평화적 사용을 목표로 하는 반면 EEC는 전 경제부문의 통합을 대상으로 한다. 따라서 로마조약은 보통 경제통합의 대명사로 사용된다.

73) N. Hoeller, N. Girouard & Alessandra(2000) 및 R. D. Santis, and C. Vicarelli(2007) 등 최근의 실증연구에 따르면 EU의 경우 역내 무역창출을 포함하는 전반적인 무역확대효과가 더 크다는 결론을 내리고 있다.

74) http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_april02_e/background_obj_.htm

면 선진국-개도국 간 부분적인 무역특혜를 내용으로 하는 특혜무역협정(PTA)은 국제규범에 위배된다.

EU의 특정지역에 대한 특혜정책은 수출구조면에서 경합관계에 있는 개도국들로부터 기회가 있을 때마다 비난의 대상이 되고 있다. 특히 일부 열대성 산물이나 광산물의 수출에 크게 의존하고 있는 중남미국가들은 EU가 ACP 제국들과 특혜협정을 체결한 1960년대 말부터 무역피해의 가능성을 들어 반발하기 시작했다. 이른 바 전형적인 무역전환(trade diversion)의 예이며, 최근 대표적인 사례의 하나가 제3장에서 소개한 대로 바나나 분쟁(banana conflict)이었다. 국제무역 관련된 국제회의나 UNCTAD와 같이 개도국에 대한 원조를 다루는 국제기구에서 EU-ACP제국을 일방으로, 그리고 미국-중남미제국을 타방으로 하는 두 지역 사이의 열띤 공방이 오고가는 중요한 의제의 하나는 이러한 특혜관계에서 비롯된다. EU는 UNCTAD가 설립될 때부터 미국과는 달리 긍정적인 입장을 취했다. 또 앞에서 지적했듯이 이 테두리 내에서 채택된 일반특혜관세제도(GSP)를 제일 먼저 실시한 지역이 EU이었다. EU의 전통적인 입장은 개도국을 위한 개발지원을 종전의 원조정책에서 탈피하여 무역증대(trade, not aid)를 중심으로 전환하자는 것이었다. 모든 개도국에게 동일한 무역특혜를 제공하기 보다는 개발정도에 따라 그 폭이나 내용을 차등화 할 필요가 있다는 것도 중요한 전략의 하나로 등장한다.

EU는 일반특혜제도의 실시 초기부터 다른 선진국들과는 비교가 안 될 정도로 지역·국별로 그리고 품목별로 차등적인 무역특혜제공 프로그램을 운영하고 있다. 복잡한 내용이 최근에는 많이 정비되기는 했으나 아직도 지역별로 조건이 따르고 있다.

EU는 현재 진행 중인 WTO DDA 무역협상에서도 비슷한 접근을 취하고 있다. 즉, 제4장에서도 살폈듯이 EU의 입장은 개도국이 수출하는 상품에 대해 일방적으로 많은 양허(concessions)를 허용한다면 최혜국 대우(MFN)규정을 고려한다 하더라도 중요수출국 원칙에 따라 결국 이들에게 그 혜택이

돌아간다는 것이다. 또 이러한 일방적인 양허는 개도국에 따른 개발정도를 고려해야 한다는 전략이 강조되고 있다. EU는 소위 EBA정책을 적극 내세우고 있으며, 대부분의 최빈국들이 ACP지역에 속한다는 점도 이미 지적했다.

이와 같이 EU는 개도국과의 특혜관계를 UNCTAD나 WTO 내 다자협상의 테두리 내에서 개발과 연계하여 합리화하고자 하는 모습을 보이고 있다. 그러나 제5장에서도 볼 수 있듯이

신 통상정책의 추구를 계기로 EU의 이러한 입장은 전환기를 맞고 있다.

나. EU의 선택

EU가 지역주의를 선택하게 된 배경은 공동통상정책의 경우와 거의 비슷하다. 한마디로 유럽통합의 추진, 국제질서에서의 주도적 역할, 협소한 국내시장, 빈약한 부존자원 및 안정적인 자원공급원 확보, 과거 식민지 국가들과의 특수 관계 유지, 협소한 국내시장 등을 중요한 요인으로 들 수 있다.

유럽통합의 추진은 오랜 역사를 갖고 있다. 이미 중세기부터 ‘유럽건설’을 위한 제안들이 이어져 왔으며, 비록 햇빛을 보지는 못했으나 유럽국가들 사이에 경제통합을 위한 많은 시도가 있었다.⁷⁵⁾ 19세기의 독일관세동맹(Zollverein)이나 베네룩스(Benelux)관세동맹은 대표적인 성공사례이다.

GATT(1947)의 탄생과정에서 미국이 주장하는 ‘무차별 원칙’에 대한 예외로 지역경제통합(regional economic integration 제 XXIV조)조문이 삽입된 것도 유럽의 입장이 반영되었기 때문이다. 최혜국 대우(MFN)만을 원칙으로 한다면 국가 간 경제통합의 추진이 어렵다는 것은 두말할 필요가 없다.

EU는 탄생할 때부터 지역주의를 추구할 것을 분명히 했다. 다음에 보듯이 EU(마스트리히트)조약은 유럽 내 모든 국가들이 조건을 갖추는 대로 EU

75) Machlup(1977)

에 가입한다는 것을 규정하고 있으며, 로마조약은 출범 일방적으로 당시 식민지 국가들과 무역특혜지역을 설정했다. 제3장에서 설명한 제후협정(association agreement)과 관련된 조문들도 유럽 내에서는 물론 특수한 관계에 있는 역외지역과 시장통합을 추진하기 위한 취지를 갖는다. 또 EU는 비록 소수이기는 하지만 ACP지역이외의 독립하지 못한 속령(屬領, OCT: overseas countries and territories)들에 특혜를 제공하고 있다.

과거 EU의 지역주의는 미국의 다자주의(multilateralism)와 심각한 마찰을 빚어왔다. 전후(前後)미국의 주장은 GATT/WTO의 대 원칙을 그대로 따랐다. 즉, 무차별 원칙(최혜국 대우와 내국민 대우)에 기초하여 국제무역협상을 되풀이함으로써 국제무역거래를 자유화할 수 있다는 것이다. 반면에 EU 측은 경제적 격차가 큰 국가들 사이에 이러한 접근은 무리이며, 이상(理想)에 불과하다는 것이다. EU의 입장에 따르면 좀더 현실적인 방법은 ‘가까이 있고 뜻을 같이하는 국가들’ 간 시장통합을 추진하고 이를 점차 확대해 나감으로써 장기적으로는 무역자유화를 이룩할 수 있다는 것이다. 이와 같이 지역주의를 추구하는 국가들이 국제무역협상에 적극적으로 참여한다면 결국 경제거래에 대한 장벽을 제거하는 첩경이 될 수 있다.

미국이 지역주의도 동시에 채택하게 되면서 지역주의 대 다자주의 사이의 오래된 논쟁은 학술적으로나 WTO 테두리 내에서나 막을 내린 감을 준다. 미국은 지역경제통합의 한 형태인 자유무역지역(FTA)을 시장통합으로 받아드리기 보다는 WTO-plus, 즉 WTO 국제무역협상을 보완하는 수단으로 활용하고 있다. 미국식의 FTA정책이 이를 말해준다.

흥미로운 것은 미국과 EU의 지역주의에 대한 입장이 수렴현상을 보이고 있다는 점이다. 미국이 과거에 부정적인 입장을 벗어나 적극적으로 FTA정책을 추구하는 가하면 EU는 종전의 연고(緣故)에 기반을 둔 지역주의를 탈피하여 실리주의적인 FTA정책을 모색하고 있다. 중요한 것은 EU나 미국이 전개하는 FTA정책의 확대가 단기적으로는 여기에 참여하지 않는 국가들에

대한 차별대우가 불가피하지만 중장기적으로 WTO-plus의 측면을 반영함으로써 국제거래의 전반적인 자유화에 기여할 수 있는가이다. 특히 이 두 지역의 새로운 지역주의 정책이 국제거래의 자유화를 촉진하기 위해서는 WTO 다자협상에 대한 적극적인 참여가 필수적인 조건이다.

다음 제5장에서도 설명하듯이 EU가 추진하는 신 통상정책의 중요한 부분도 WTO 내 다자협상을 적극적으로 주도한다는데 있다. 다자협상이 진전할수록 FTA를 비롯한 지역주의가 가져오는 국제무역에 대한 시장왜곡(market distortions), 즉 무역전환의 가능성은 그만큼 줄어들게 되기 때문이다. 당연한 논리이지만 최근 한 실증연구는 최혜국 관세인하(MFN tariff cutting)와 특혜무역협정(PTN)이 상호 보완적인 관계에 있음을 보여준다.⁷⁶⁾ 또 EU가 추구하는 다양한 FTA정책이 좀더 다자주의적인 방향으로 운영됨으로써 지역주의의 다자화(multilateralizing regionalism)가 요구된다는 점도 추가한다.⁷⁷⁾

2. 유럽 내 지역주의

가. EU의 확대와 FTA

EU는 그간 6차에 걸쳐 확대를 거듭함으로써 현재 회원국 수는 27개국에 이른다. 4차 확대까지만 해도 가입조건에 큰 어려움이 없었다. 영국의 EU가입이 국제정치관계 및 상이한 경제철학 등으로 인해 10여년을 끌기는 했으나 단지 시간상의 문제에 지나지 않았다. 지중해 연안국가들 역시 독제체제

76) R. Baldwin and E. Seghezza(2007)

77) 최근 FTA정책이 국제경제에서 중요성을 더해 감에 따라 학자들 사이에 지역주의의 다자화(multilateralize)에 대한 제안도 많이 등장하고 있다. 한 예로 R. Baldwin(2006)

아래 있었기 때문에, 그리고 오스트리아 및 북유럽국가들은 중립을 이유로 가입이 늦추어졌을 뿐이다. 다시 말해 서 유럽 국가들의 EU가입은 출범 초기부터 예정되었으며, 나아가서 모든 유럽 국가들이 EU회원국이 될 수 있다는 것은 EU의 기본 전제조건이기도 하다.

서유럽 국가들은 가입 후 일정 과도기간의 설정을 통해 그 동안 EU가 이룩한 업적(acquis communautaires, ‘공동체 확정영역’)을 단계별로 받아드렸다.

그러나 40여 년간 사회주의체제에서 살아 온 중·동유럽 국가들의 EU가입은 무엇보다도 이질적인 체제를 극복해야 하는 과제를 제기했다. 즉 체제 전환의 문제였다.

유럽 내 사회주의가 종식되고 소련이 붕괴하면서 EU는 중·동유럽 국가들의 가입을 위한 준비단계에 착수했다. 그 대안으로 1990년대 초 등장한 것이 자유무역지역(FTA)의 한 형태인 유럽협정(Europe Agreement)이었다. EU는 1993년 이 국가들에게 문호를 개방할 것을 결정했으며, 이 때 구체화된 새로운 가입조건은 그 후 EU조약에 반영됐다.⁷⁸⁾ 한 가지 흥미로운 것은 유럽 내 경제적 격차는 EU가입조건과 관련하여 하등의 문제가 되지 않는다는 점이다.

EU와 개별 가입 신청국들 사이에 체결된 유럽협정은 2000년대 초까지 두 지역 사이의 무역자유화를 추진한다는 취지를 가졌다. 특혜협정의 일종으로서 그 내용은 두 지역 간 공산품무역에서는 EU가 일반특혜관세제도(GSP)를 확대 적용함으로써 이 국가들보다는 빠른 속도로 수입시장을 개방한다는 것이었다. 농산물 무역에 있어서는 이 협정은 EU의 공동농업정책의 테두리 내에서 두 지역 간 조정과 자유화를 점진적으로 추진할 것을 예정했다.

이와는 별도로 EU와 유럽협정 대상국들 사이에 EU가입 준비를 위한 가

78) 이를 가리켜 코펜하겐 기준(Copenhagen criteria)이라고 하며, 그 내용은 정치적 요건(민주·법치주의), 경제적 요건(시장경제) 및 공동체 확정영역 등 상세한 조건으로 구성된다. 이 기준은 경제통합(EC), 공동외교·안보정책 및 공동법무·내무정책을 포괄하는 EU조약(제 49조)에 반영되었다.

입파트너십(Accession Partnership)협정이 체결되었다. 이 협정은 가입 전 단계를 준비하기 위한 조치로서 EU의 개발지원 프로그램과 함께 중·동유럽 국가들의 법, 제도적 개혁 일정을 예정하고 있다. FTA의 체결과 가입 전 단계를 위한 제후협정의 체결 등 이때 도입한 일련의 엄격한 과정은 그 후 다른 가입 신청국들에게도 적용되는 공식으로 정착되고 있다.

2007년 제6차 확대(불가리아 및 루마니아)가 실현되었으며, 뒤이어 새로운 확대가 따를 예정이다. 오래 전 가입신청을 한 터키가 아직 미 가입국 상태로 남아있는 이외에도 크로아티아 및 마케도니아 전 유고연방 공화국을 포함하는 발칸반도 국가들이 새로운 가입후보국으로 논의되고 있다. 이 중에서 터키와 크로아티아는 선두에 있는데 현재(2008년 초)가입을 위한 파트너십(partnership for accession) 및 공동체 확정영역을 실현하기 위한 과정에 있다.

EU-터키 FTA의 역사는 1964년으로 거슬러 올라간다. 이 FTA는 섬유류 및 의류를 제외한 공산품무역의 자유화를 취지로 하였으며, 상당한 진전을 보였다. 터키는 이미 1987년 EU가입신청을 했으며, EU측은 터키를 유럽 내 동반자로 인정은 하지만 동 국내 인권문제이나 소수민족에 대한 강경한 입장을 들어 유보적인 입장을 취하기 시작했다. 그 후 FTA는 관세동맹으로 발전했고 1997년에는 터키가 공식적으로 중·동유럽 국가들과 함께 가입절차를 밟기 시작했다.

터키는 2005년부터 실질적으로 두 가지 다른 형태의 과정(track)을 진행하고 있다. 하나는 정치·사회적인 조건을 충족시키는 과정으로서 인권 및 소수민족 존중은 물론 헌법의 미비점 보완 등과 같은 비 경제적 측면이다. 다른 하나는 공동체 확정영역을 중심으로 한 법·제도적인 정비와 함께 안정적이고도 일관성 있는 경제정책의 운영이다. 터키의 경제규모는 전 중앙유럽국가의 경제에 해당되며, 따라서 EU는 터키의 가입이 갖는 경제적 파급에도 신경을 많이 쓰고 있다. 그 동안 터키의 EU가입이 오랜 시간을 끌었으나

다른 후보국가들보다 먼저 해결될 전망이다.

현재 가입을 희망하고 있는 국가들은 마케도니아를 대표로 알바니아, 보스니아 및 헤제고비나(Hezzegovina), 세르비아 및 몬테네그로 그리고 코스보 등 대부분 발칸 국가들이다. 모두 소규모 경제들로서 EU경제에서 차지하는 비중은 극히 작다. 이들 역시 공식적으로 가입 후보국이 된다면 총체적으로 과거 EU-중·동유럽 국가들과 비슷한 협상과 준비과정을 밟을 예정이다. 그러나 대부분의 국가들은 유고연방이 해체된 이후 정치·사회 안정을 되찾지 못하고 있어서 공식적으로 가입후보국이 되기 위해서는 많은 기간이 필요하다.

이와 같이 EU는 동일한 공동통상정책에 근거하면서도 EU가입을 위한 전 단계를 취지로 하는 경우와 단순히 역외 제3국이나 다자협상을 대상으로 한 경우를 구분하고 있다. 또 같은 FTA나 관세동맹의 형태를 띤다 하더라도 이들 중 어떤 취지를 추구하는가에 따라 그 내용이나 접근은 상당히 달라질 수 있음을 알 수 있다.

나. 유럽경제지역(EEA: European Economic Area)

1) 역사적 배경

EEA의 설립배경은 1950년 대 후반 이후 유럽 내 지역주의의 전개과정을 말해 준다.

유럽 6개국이 로마조약을 체결하고 EEC를 설립하자 영국은 서둘러서 EFTA(유럽자유무역연합, European Free Trade Association)를 창설했다. 영국은 경제주권에 대한 애착⁷⁹⁾, 미국과의 특수 관계 및 당시 영연방特惠지역(Commonwealth preferential area)의 유지 등을 이유로 EU에 참가하

79) EFTA는 단순히 역내 무역의 자유화를 취지로 하는 자유무역지역(FTA)인 것과는 대조적으로 EU는 제1장에서 설명했듯이 초국가성이라는 속성으로 인해 회원국들의 경제주권에 대한 제약이 불가피하다. 영국은 전통적으로 주권에 대한 제약을 받아드리기를 꺼려한다.

지 않았다. 이들 모두가 EEC와의 양립이 어렵다고 판단했기 때문이다. 영국의 제안에 찬성한 국가들은 경제적인 요인보다는 당시 냉전체제 아래서 중립국의 지위를 유지하기 위해서 또는 독재국가라는 이유 등과 같이 주로 정치·외교적인 요인 때문에 EU에 동조할 수가 없었다.

이때부터 서 유럽의 경제권은 EEC와 EFTA(유럽자유무역연합, European Free Trade Association)로 양분되었다. 영국은 EFTA가 출범한지 3년도 채 안된 1961년 후반에 EU(EEC)에 가입신청을 했으나 프랑스 드골대통령의 거부로 인해 두 번이나 좌절되었다. 1970년대 초 영국의 EU가입에 따라 EEC-EFTA 사이에 무역특혜관계를 정리하는 문제가 등장하였다. EU는 과도기간을 끝냄으로써 관세동맹은 물론 공동시장 및 경제동맹의 일부를 실현한 상태였으며, EFTA 역시 역내 무역자유화를 이룩했기 때문이다.

여기서 등장한 대안이 이 두 지역 간 자유무역지역(FTA)을 형성하는 것이었다. 즉, 교량협정(bridge convention)이 체결됨으로써 두 지역 사이에 공산품무역에서 무역자유화가 실현되었다.

그러나 이러한 상황 또한 장기적으로 지속될 수 없었다. 소규모 경제들로 구성된 잔여(殘餘)EFTA 국가들의 경제가 EU회원국 경제에 크게 의존하는 한편, EU는 경제통합의 ‘심화’와 ‘영역화장’을 거듭하고 있었으므로 유럽 내 경제거래의 왜곡 가능성은 더욱 커졌다. 더구나 EU의 2차 및 3차 확대에 따라 EFTA의 일부 국가들이 EU로 옮겨갔다.

이러한 여건에 맞추어 교량협정이 EEA(1994)로 발전한 것은 당연한 순리였다. 또 유럽 내 사회주의의 소멸과 함께 중립주의가 의미를 잃게 되면서 중립을 유지하던 국가들도 EU에 합류함으로써 EFTA는 4개국(스위스, 노르웨이, 아이슬란드 및 리히텐슈타인)으로 위축되었다. 또 스위스가 EEA에는 불참함으로써 경제규모나 경제거래 면에서 EEA자체의 EU에대한 비중 역시 감소하였다.

2) 유럽경제지역의 시장통합 메커니즘

EEA는 자유무역지역이라기 보다는 공동시장에 가깝다. 어떤 의미에서는 시장통합의 진화적(evolutionary) 성격을 단적으로 보여준다. 즉, 자유무역지역이 잘 운영된다면 점차 시장통합을 ‘심화’ 그리고 ‘영역확장’을 거듭할 수밖에 없다는 점에서 EU의 경험과 그 맥을 같이한다. 교랑협정이 두 지역(EU-EFTA)을 잇는 자유무역지역을 형성했지만 EU 및 EFTA가 각각 독자적으로 발전함에 따라 현실적으로 두 지역 사이의 거래를 저해하는 장벽들이 점차 드러나게 마련이다. 교과서적인 자유무역지역이 실제로 성공을 거두기 위해서는 현실세계에서는 좀더 실리적인 접근이 요구된다.

EEA는 두 지역 국가들이 거의 비슷한 수준의 시장통합을 추진한다는 점에서 일종의 EU준 회원국 협정과 같이 ‘하나의 경제지역’을 취지로 하고 있다. EEA협정은 400여개의 규정을 포함하고 있는데, 총체적으로 EFTA국가들이 EU가 이룩한 업적(acquis communautaires)을 따른다는 내용을 열거하고 있다. 기구적인 측면에서는 최고의결기관인 각료이사회(Council of Ministers)는 EU측의 EU이사회와 유럽위원회, 그리고 EFTA측의 회원국별 각료로 구성된다. 집행기관에 해당하는 합동위원회(Joint Committee), 사법기관인 법원(Court), 합동의회위원회(Joint Parliamentary Committee) 및 시민단체를 대표하는 자문위원회(Consultative Committee) 등과 같이 EU측과 EFTA측 대표로 구성된 기구들이 EEA의 운영을 담당한다.

EEA협정은 EFTA와는 비교가 안 될 정도로 시장통합에 상당히 앞장서고 있다는 점에서 EFTA협정을 흡수한다고 해도 과언은 아니다. 이 협정은 두 지역 간 상품 및 서비스(금융, 보험 및 운송 등)의 자유화와 관련하여 구체적인 조문들을 갖고 있다. 또 사람 및 자본이동이 추가됨으로써 공동시장의 모습을 갖추고 있다. 그밖에도 EU와 EFTA 간 회사설립의 자유, 소비자보호, 경제통화정책, 경쟁정책, 사회정책, 환경정책 및 회사법 등으로 협력을 확대한다는 규정들이 나열되고 있다. 이 부문들에 있어서는 원칙적으로 EU

법규뿐만 아니라 EU가 추진하고 있는 공동정책들도 부분적으로 적용된다.

그러나 EFTA의 경우에는 아직도 자유무역지역의 원칙이 지켜진다. 즉, 두 지역 간 무역이라 하더라도 원산지규정(부가가치기준)이 실시되고 있다. 그 이유는 EFTA제국이 EU와 정책협력이나 접근을 추진한다 하더라도 공동 통상정책의 채택에까지는 이르지 못하고 있기 때문이다.

한편, 스위스는 EFTA회원국이면서 EEC-EFTA교량협정에는 참여했으나 EEA에서는 비 회원국으로 남아 있다. 근본적인 이유는 중립국의 유지와 특히 공동정책에 따르는 주권제약을 받아드리고 싶지 않기 때문이다. 그러나 스위스는 안전별로 EEA와 협정을 통해서 다른 EFTA제국들과 보조를 맞추고 있다.

3. EU의 특혜무역정책

가. 특혜관계의 구조(構圖)

EU는 적극적으로 WTO의 원칙을 지키려고 노력하고 또 다자협상에 적극적으로 참여하면서도 다른 한편 역설적으로 무차별 원칙에 대한 예외를 취지로 하는 GATT XXIV조(GATS V조)를 가장 많이 원용한 지역이기도하다. 원용대상 중에는 이 조문들이 요구하는 조건을 충족시키는 경우도 있으나 단순히 특혜지역에 지나지 않는 경우도 허다하다. WTO는 지역무역협정(RTA)의 적법성 여부를 결정하는 권한은 갖고 있지 않으며, 산하기구인 지역무역협정위원회(Committee on RTA)는 통보받은 협정들에 대한 법적 해석과 평가만을 담당한다. 그러나 이 역할마저도 참여국 간 견해차이로 인해 제대로 수행되지 못하고 있다.

따라서 EU가 체결한 지역무역협정들이 적법한지 또는 단순한 특혜무역협

정인지를 정확하게 구분하는 것은 용이하지 않다. 또 현실적으로 이 두 사례 사이를 분류하는 적절한 기준도 없다. 예로 GATT XXIV조는 해당국 간 ‘10년 내 대부분의 무역거래에 대한 장벽의 철폐’라는 조건을 내세우고 있다. 그러나 ‘대부분의 무역(substantially all trade)’이나 ‘관세를 포함하는 무역장벽’에 대한 객관적인 기준은 찾기 어렵다. 또 ‘10년’이란 기간도 예외적으로 연기될 수도 있다.

단지 EU는 다른 지역보다는 오랜 기간 동안 지역주의를 추구해 왔기 때문에 ‘진정으로’ 국가 간 적법한 시장통합을 추진하는지 아니면 무역특혜지역으로 존속하고 있는지를 비교적 쉽게 구별할 수 있다. 한마디로 EU가 유럽 내 국가들을 제외한 개도국들과 추진하는 지역무역협정(RTA)들은 특혜무역협정으로 보아도 무방할 것 같다. 이러한 특혜협정들의 특징은 오래 전에 체결되었으나 당초에 예정했던 자유무역지역이나 관세동맹의 실현은 아직도 요원하다는 것이다. 뿐만 아니라 무역거래와 관련된 양허 또는 특혜가 상호 비 호혜적(non-reciprocal)적이다. 즉, EU의 일방적인 혜택의 제공이 두드러진다.

이러한 관점에서 본다면 EU가 유럽 이외 지역의 국가들과 체결한 지역무역협정(RTA)들은 거의 전부가 여기에 해당한다고 해도 과언은 아니다. 다양한 형태의 협정대상 국가들은 개도국들이다. 대표적인 예가 ACP제국, 중·근동을 중심으로 한 지중해 연안 국가들 그리고 일부 중남미 제국과의 협정이다. 이들은 협력협정(Cooperation Agreement), 제휴협정(Association Agreement) 또는 파트너십협정(Partnership Agreement) 등 다양한 명칭 아래 경제협력과 함께 자유무역지역이나 관세동맹의 설립을 중요한 취지로 추구하지만 그 실질적인 내용은 상호 무역특혜의 교환이다.

주로 과거 18-9세기 식민지시대의 유산을 이어받은 EU의 무역특혜정책은 자주논의 되듯이 여러 가지 취지를 그 배경으로 한다. 경제적인 차원에서는 전통적인 전략의 일환으로 상품 및 서비스수출시장의 확대와 함께 유럽 내

빈약한 자원의 안정적인 공급원 확보를 들 수 있다. 열대성 산물과 같은 일차산품은 물론 에너지를 비롯한 광산물의 수입은 그 대표적인 예이다. 또 미국을 위시한 경쟁국들의 진출을 고려한다면 EU의 입장에서는 외교 전략을 강화함으로써 이를 뒷받침하기 위한 수단으로 특혜관계를 유지할 필요가 있다. 그밖에도 주변지역들과의 안정적인 경제유대는 유럽의 안정과 안보에도 도움을 준다.

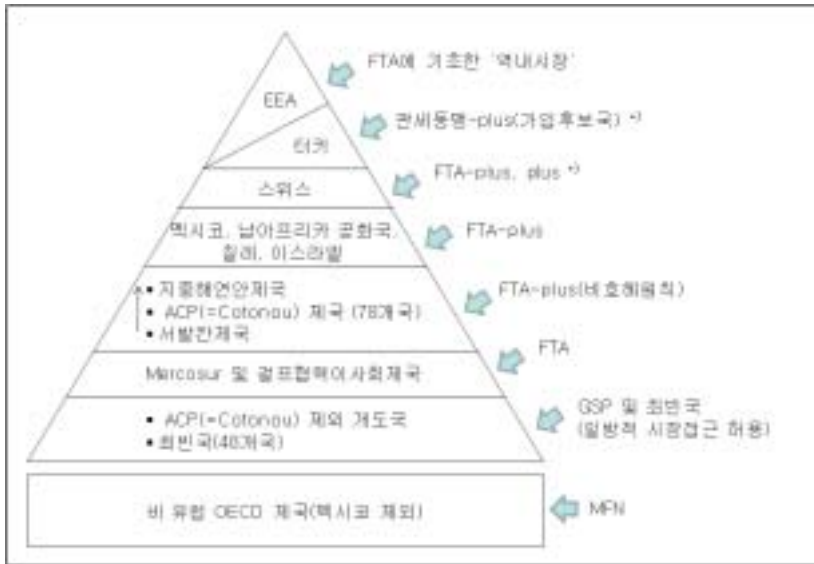
이러한 특혜관계는 그 대상지역들의 이익에도 부합할 수 있다. 즉, 이 지역 국가들은 국제적으로 가장 큰 시장을 형성하고 있는 EU와 밀접한 경제관계를 유지함으로써 수출을 통한 성장추진을 추진할 수 있다. 특히 EU와의 FTA의 추진과 병행한 재정·기술협력의 강화는 국내 경제개혁과 함께 산업구조의 고도화와 국제경쟁력의 제고에 기여하는 수단이 된다. 뿐만 아니라 외교·안보적인 측면에서 국제질서를 주도하는 EU의 지원을 기대할 수 있다.

한편, EU의 특혜무역정책은 1990년대 중반까지만 해도 대상지역별로 상당히 복잡한 구도를 보일 정도로 수많은 대상지역별로 차등적인 특혜관계를 유지했다. 무엇보다도 사회주의국가들의 계획경제체제로 인해 최혜국대우(MFN)를 할 수 없었을 뿐만 아니라 정치·외교적인 고려는 이들에 대한 차별대우로 나타났다. 그러나 이 국가들이 체제이행을 통해 시장경제로 전환하고 특히 대다수 중동국가들이 EU가입을 실현함에 따라 특혜관계구도는 많이 정리되었다.

<그림 5-1>은 6차 EU확대가 실현된 2007년 이후 EU의 특혜무역관계를 간단히 정리하고 있는데 하단에서 상단으로 올라갈수록 특혜의 폭은 커진다.

이 그림을 이해하는 데는 약간의 설명이 필요하다. 이 그림에는 나와 있는 것은 아니나 제일 상부에 있는 EU개국이 하나의 시장을 실현하는데는 다소의 시간이 필요하다. 즉, 2007년에 가입한 루마니아 및 불가리아를 포함하는 대부분의 중동유럽 국가들은 가입조건은 완료했으나 다른 서유럽 회원국들과 마찬가지로 ‘역내시장’을 완성하지는 못했으며 아직 과도기간 중에 있다.

그림 5-1. EU의 특혜 피라미드(2007)



자료 J. Pelkmans(2005)에서 재조정

주 *) 'plus' 또는 'plus, plus'는 관세동맹이나 FTA 내용의 시장통합도를 의미함.

이미 설명했듯이 EEA는 가장 앞선 FTA로서 ‘역내시장’에 거의 이르고 있다. 따라서 앞에서 설명한 기준에 따르면 엄밀한 의미에서는 특혜관계가 아니라 WTO관련 협정을 충족시키는 ‘호혜적(reciprocal)인’ 지역무역협정에 근거하고 있다. EFTA회원국인 스위스는 ‘거의’ EEA의 조건을 갖추고 있다.

서 발칸국가들, ACP 78개국(코토누 협정) 및 지중해 연안 국가들의 경우, EU와 FTA를 체결하고 있으나 지역이나 국가에 따라 비대칭적(비호혜적)이거나 앞선 자유무역지역(FTA)형태를 유지한다. 따라서 이들은 대부분 EU시장 접근에 있어서 특혜를 누리고 있는데 화살표 방향은 그 정도를 나타낸다.

EU와 남미공동시장(Mercosur), 걸프협력이사회(GCC)⁸⁰⁾회원국 및 멕시코

80) 이 두 기구는 다 같이 공동시장의 설립을 취지로 한다. MERCOSUR는 다음 절을 참조하기 바람. GCC회원국은 사우디아라비아, 쿠웨이트, 아랍에미리트연합, 바레인, 오만 및 카타르의 6개국임

코는 FTA를 조인할 단계에 있거나 체결한 상태이다. 그밖에 ACP제국을 제외한 개도국들은 일반특혜제도(GSP)의 대상이며, 그 중에서 최빈국들은 좀더 많은 특혜를 누린다. 또 EU는 FTA를 체결하고 있는 멕시코를 제외한 모든 비유럽 OECD 국가들에게는 다자적인 차원에서 최혜국대우(MFN)를 하고 있다.

사실 1990년대 중반 이후, 다시 말해 WTO 출범이후 미국을 비롯해서 모든 국가들이 FTA에 대해서 관심을 갖기 시작하면서부터는 EU의 특혜정책에 대한 부정적인 시각은 크게 완화되고 있다. 또 다음 장에서도 설명하듯이 EU 역시 순수한 특혜관계를 정리하려고 노력하고 있다.

나. EU-ACP제국 간 코토누(Cotonou) 협정

1) 연 혁

국제적으로 EU에 의한 특혜무역지역의 대명사처럼 자주 인용되고 또 논란의 대상으로 등장해 코토누 협정(Cotonou Convention)은 오랜 역사를 갖고 있다.

로마조약이 조인될 당시에 일부 EU회원국들은 아프리카 내 식민지 국가들을 일방적으로 시장통합에 편입했다. 그 후 이 국가들이 독립하면서 EU-18개국 간 야운테(Yaounde, 카메룬의 수도) 제휴협정(Association Convention, 1963)이 체결되었고 2차에 걸쳐 연장되었다. 영국의 EU가입과 함께 확대된 EU와 영국을 포함하는 과거 식민지 국가들 사이에 로메(Lome, 토고의 수도) 협정(1975)이 체결되었으며, 참가국은 아프리카, 카리브 및 태평양 지역까지를 포함하게 되었다. 로메협정은 3차에 걸쳐 연장을 거듭한 후 코토누(베닌의 수도) 파트너십 협정(2000)으로 이어졌다. 그 사이에 이 협정의 참가국은 EU측에서는 27개국으로 그리고 ACP 지역에서는 78개국으로 증가하였다.

우선 코토누협정은 이 협정의 체계적인 운영을 위해 EU 특유의 제도적 접근을 택하고 있다. 중요한 기구로서 두 지역 대표들로 구성된 각료이사회(Council of Ministers), 대사위원회(Committee of Ambassadors) 및 합동의회(Joint Parliament) 등이다.

이 협정은 단순히 경제·무역관계뿐만 아니라 정치, 사회, 문화에 이르기까지 ACP제국의 개발을 위해 광범위 한 협력을 규정하고 있다. 또 경제적인 차원에서도 협력대상이 환경, 식량안보, 지역개발, 가공산업, 제조업 및 서비스산업 육성, 광산물 및 수산업을 포함하는 일차산업의 현대화, 기업경영으로 확대되고 있다. 이 목적을 위해 EU는 협정기간 동안 대규모 재정 및 기술 원조를 제공한다.

두 지역 간 협력은 원조를 수반한 무역특혜의 제공을 취지로 한다. 무역 거래에 있어서는 EU는 ACP제국으로부터 수입하는 94%내외의 품목(관세 품목 수 기준)에 대해 무관세의 혜택을 제공한다. 공산품의 경우, 최빈국에게 대우하는 ‘확대GSP’가 실시되는데, 거의 전 품목이 무관세의 혜택을 받는다. 농산물 무역에 대한 특혜는 EU의 공동농산물정책과 경합되는 부분들로 인해 다소 복잡하다. 총체적으로 ACP제국이 EU에 수출하는 농산물의 약 70%정도에 대해 무관세가 실시된다. EU는 그 이외 농산물 수입에 대해 관세할당(tariff quota)제를 비롯해서 다양한 특혜제도가 적용된다.

여기에 추가하여 로메협정이 종료될 때 까지는 ACP제국이 EU에 수출하는 일차산품의 국제가격 안정을 지원하는 제도도 운영되었다. 2-3개의 중요 일차산품의 수출소득에 크게 의존하는 이 지역 국가들의 경제는 소위 교역 조건학파(terms of trade school)들이 주장하듯이 원자재의 국제가격의 불안이나 하락에 크게 영향을 받기 때문이다. 일차산품에 대한 지원제도의 예로 열대성 산물에 있어서는 STABEX, 그리고 광산물에 있어서는 SYSMIN 등을 들 수 있다. 이 제도들은 국제가격 하락에 대한 보상이나 생산의 현대화 및 부가가치 증대를 통한 경쟁력 강화를 목표로 했는데 코토누협정에 이르

러서는 ACP 국별 지원프로그램으로 통합되었다.(김세원(2004), p617이하)

그러나 로메-코토누협정에 의한 특혜대우는 ACP제국의 대 EU수출에 별로 기여하지 못한 것으로 나타나고 있다. 예로 Brenton & Ikezuki(2005)에 따르면 2002년의 경우 ACP제국(아프리카 지역)의 대 EU수출에서 평균 4% 미만(금액 기준)이 특혜의 혜택을 누리는 반면 단지 5개국만이 10%이상의 혜택을 실현하고 있다는 것이다. 또 제2장에서도 보았듯이 EU의 수출입에서 ACP제국이 차지하는 구성비는 1995년의 5% 대에서 2005년에 와서는 오히려 4%대로 하락하는 경향마저 보인다(<표 2-3>).

2) 경제파트너십협정(Economic Partnership Agreement)의 추진

한편 코토누협정은 EU의 일방적 특혜제공이 이 협정의 시한과 함께 2007년 끝나고 2008년 1월부터는 WTO 관련협정과 양립할 수 있는 새로운 관계를 모색할 것을 예정하고 있다. 이와 관련하여 EU는 이미 WTO 내에서 비ACP제국들에게 2007년말 까지 두 지역 간 특혜관계를 종식시키겠다는 약속을 했다.⁸¹⁾따라서 만약 코토누협정을 대체하는 새로운 협정이 마련되지 않는다면 ACP제국의 50%를 차지하는 비 최빈국(개도국)들은 일반특혜제도의 혜택에만 의존할 수 없게 되며, 이 경우 EU는 품목에 따라서는 종전의 관세를 인상해야 하는 상황까지 맞게 된다.

문제의 핵심은 한마디로 EU-ACP제국 간 ‘호혜적인 무역자유화’를 단계별로 실천함으로써 GATT(XXIV조) 및 GATS(V조)가 요구하는 조건을 충족시키는데 있다. 즉, ACP제국들이 EU에 대해 단계별로 시장개방을 더욱 확대하는 것이 관건이다. 이에 따라 EU와 ACP제국 사이에는 원칙적으로 상호 상품 및 서비스무역의 자유화와 함께 필요한 법규를 마련하는 한편,

81) European Commission, Update: Interim Economic Partnership Agreements, Trade Policy in Practice, DG Trade, 19 Dec. 2007.

EU의 개발지원 등을 내용으로 하는 포괄적인 경제파트너십협정(Economic Partnership Agreement)을 체결한다는데 합의가 이루어 졌다.

이를 실현하기 위한 작업이 그간 유럽위원회와 ACP 제국 정부 간 진행 되어 왔으며, 그 일환으로 EU와 6개의 ACP 내 중·소 지역별그룹은 각각 협상을 통해 새로이 체결될 협정의 내용을 조정하였다.⁸²⁾ 이 6개 지역그룹은 각각 EU 회원국별 전통적인 연고(緣故)는 물론 지리적으로 이웃한 국가들로 구성되었다. 이미 각 지역 내에서 상당한 정도로 국가들 간 시장통합이 진행되었기 때문에 EU-ACP 협상도 코토누협정까지의 업적과 함께 이 바탕 위에서 전개되었다. 각 지역 별로는 아직 참가국들이 확정되지 않고 있으며 EU와 일부 국가들은 계속 협상 중에 있다.

지난 2007년 11-12월에 유럽위원회와 6개의 개별 지역사이에 조인된 잠정(interim)협정들의 총체적인 윤곽이 공식적으로 발표되었다. 지역별로는 다 자형태를 띠는 협정이 있는가 하면 EU와 개별국가들 사이에 조인된 경우도 있다. 각 협정에 따라 자유무역지역에서부터 관세동맹에 이르기까지 시장통합의 내용과 접근방식에는 큰 차이가 있다. 또 앞선 협정들은 서비스 및 자본이동 자유화나 기술장벽을 비롯한 일부 비관세조치의 조정, 또는 경쟁정책, 지적소유권 보호 관련규정들도 포함하고 있다. 또 일부 협정들은 이미 많은 내용을 실현한 단계에 와 있다. 이 협정들은 대부분 2008년부터 시행에 들어가며 과도기간이 끝난 후에는 하나의 경제파트너십협정으로 통합될 예정이다.

다양한 내용의 잠정협정들이 갖고 있는 공통적인 원칙을 간단히 정리하면 다음과 같다.

우선 EU측은 ACP제국으로부터의 모든 품목의 수입에 대해 2008년 1월부터 관세와 수입쿼터를 폐지한다. 단, 설탕 및 쌀의 경우는 단기의 유예기

82) 중·소 지역그룹은 남아프리카 개발공동체(SADC), 동아프리카공동체(EAC), 동남아프리카(ECSA, 남아프리카공화국 제외), 파푸아 뉴기니 및 피지, 서아프리카 및 CARIFORUM(중미지역) 등이다. 이들 지역은 오래 전부터 각각 역내에서 시장통합을 추진하고 있다.

간을 둔다.

반면에 ACP제국은 대EU 수입을 수년 간에 걸쳐 단계별로 완전 자유화한다. WTO 관련협정은 원칙적으로 이 기간을 10년으로 정하고 있다. 그러나 지역에 따라서는 이미 상당한 정도로 EU에 대해 시장을 개방하고 있다. 예로 동아시아공동체(EAC, 케냐, 탄자니아 및 우간다)는 EU로부터의 수입의 64%에 대해 무관세의 혜택을 주고 있다.

많은 지역무역협정(RTA)이 그러하듯이 이 협정들은 ACP제국이 주장하고 있는 예외규정의 삽입을 인정하고 있다. 즉, 자유화를 늦추거나 그 대상에서 제외하는 품목으로서 주로 농산물 및 민감품목(sensitive items)이 여기에 해당한다. 전자는 지역 특산물을 보호하기 위해서, 그리고 후자는 유치산업을 육성하기 위해서 필요한 조치라는 논리이다.

그밖에도 EU는 ACP제국의 정치·경제·사회개발을 지원할 목적으로 7년간 230억 유로, 그리고 무역을 위한 지원용으로 매년 20억 유로를 제공할 예정이다. ACP에 대한 재정지원의 중요한 취지는 이 지역의 경제·사회개발을 촉진하기 위해 과감한 제도개혁을 유도하고 빠른 시일 내 국제경제질서에 편입할 수 있도록 도와준다는 데 있다.

EU는 2008년 중에 ACP제국 모두가 각 지역협정에 참여하기를 기대하고 있으며, 역내외적으로 필요한 법적 절차를 밟을 예정이다. 즉, 유럽위원회는 이 협정초안들을 EU이사회의 의결을 거쳐 해당안건과 관련하여 유럽의회의 동의도 얻을 것으로 보인다. 또 WTO에 이 협정들을 통보하는 절차도 남아있다.

다. ‘유럽인근정책(European Neighborhood Policy)’ 과 공동통상정책- 남지중해(중근동 및 동유럽 지역

1) 배경 및 취지

EU는 5-6차 확대과정을 거쳐 일차적으로 ‘유럽통합’의 지역적 경계를 확

정했다. 앞서서도 보았듯이 현재 EU가입협상이 진행되고 있거나 논의 중인 터키 및 발칸제국들은 물론 ‘유럽’에 포함된다.

이 과정에서 EU가 가졌던 가장 큰 고민 중의 하나는 전통적으로 밀접한 관계를 유지해 온 인접한 국가들과 어떻게 계속 유대를 발전시킬 것 인가 하는 전략의 모색이었다. 그 대상은 중·근동으로 불리는 남지중해연안 지역과 동유럽 지역 국가들이다. EU는 현재까지는 이 두 지역에 속하는 국가들의 가입은 고려하지 않고 있으나 그렇다고 역외 국가들로 방치할 수도 없는 상황이다. 더구나 EU가 확대의 대상을 ‘유럽’으로 전제하고 있으므로 입장을 분명히 할 필요가 대두되었다. 동유럽 국가들 중에서 많은 미 가입국가들이 EU에 포함되기를 희망하고 있다는 점은 EU에게 부담이 되었다. 물론 장기적으로 이 국가들이 EU회원국으로 발전할 수는 있다.

‘유럽인근정책(ENP: European Neighborhood Policy)’의 등장은 ‘확대’에 대한 대안으로서의 의미를 갖는다. EU는 경제적 이해관계는 물론 무엇보다도 유럽의 ‘안보’와 ‘안정’을 위해서라도 유럽을 둘러싼 이 지역들과의 지속적인 관계를 돈독히 할 필요가 있다. 또 EU는 현 단계에서 유럽의 국제적 지위를 제고하고 그 역할을 확대하기 위한 비전을 제시해야 한다고 믿고 있다. 특히 마스트리히트조약에서 채택된 공동외교안보정책(CFSP)은 EU가 회원국들과 더불어 역외국들과의 정치·외교협력을 공동으로 추구할 수 있는 권한을 부여하고 있다.

이러한 배경에서 유럽이사회(정상회의)는 유럽위원회의 제안을 받아들여 ‘유럽이웃정책’을 추구할 것을 승인하였다. 이 정책의 취지는 대상국들과 개별적으로 공동가치(민주주의, 법치, 인권존중, 선정(善政, good governance), 시장경제, 소수민족 보호 및 지속적 발전)를 내용으로 하는 행동계획(Action Plans)을 공동으로 채택하자는 것이다. 이 계획에 따라 EU는 대상 국가들이 국내 개혁을 추진할 것을 유도하고 있다. EU는 거의 모든 대상국들과 행동계획에 합의를 이루었으며, 해당국별로 보고서를 작성하여 진척상황을 검토

하고 있다. 이 정책은 한마디로 EU가 주변국들과 정치 및 경제통합을 심화 시킨다는데 중점을 둔다.(European Commission(2004))

‘유럽인근정책’은 EU가 이제껏 남 지중해 국가들과 전개해 온 2자 (bilateral)관계를 종합하여 체계적으로 새로운 관계로 발전시킨다는 의의를 갖는다. 또 EU가입이 예정되지 않은 동 유럽 국가들과의 관계에 있어서도 비전을 제시해 줄 필요가 있다. 따라서 이 정책은 하나의 우산과 같은 역할을 한다고 볼 수 있다.

2) 지역별 공동통상정책

우선 남 지중해 개별 국가들과의 특혜무역관계는 이미 1970년대부터 시작 되었다. 터키(1964)를 비롯해서 요르단(1977), 이집트(1977), 레바논(1977), 알제리(1976), 시리아(1977), 이스라엘(1974), 모로코(1976) 등과 협력협정 (Cooperation Agreement)이 체결되었는데 관세동맹이나 자유무역지역이 핵심내용이었다. 이 협정들은 외양과는 달리 단순한 특혜지역으로 계속 남아 있으며, 중·동유럽 국가들의 EU가입을 계기로 전환기를 맞았다.

EU와 지중해 국가들(이스라엘 제외)은 1995 바르셀로나 각료회의를 통해서 폭넓은 협력의 길을 모색했다. 즉, 이 회의에서 채택된 선언문은 두 지역 간 정치협력과 안보, 경제·재정파트너십 및 사회·문화·인권파트너십의 강화를 통해 지중해 지역 내 평화, 안보 및 번영을 실현한다는데 취지를 두었다. 이 취지를 실현에 옮기기 위한 ‘바르셀로나 프로세스(Barcelona process)’는 매년 두 지역 간 외무장관 회의에 의해 구체적으로 추진되고 있다. ‘바르셀로나 프로세스’는 ‘유럽인근정책’으로 연결되고 있다.

EU는 경제 및 재정부문의 협력을 위해 MEDA 프로그램을 설립했으며, 이 목적의 실천을 목적으로 2000-06년 간 90억 유로를 지원했다.

그 동안 무역특혜지역에서 벗어나지 못하던 EU-지중해 국가들 간 협력협정은 바르셀로나 프로세스의 취지를 반영하여 1990년대 중반-2000년에 대부

분 제휴협정(Association Agreement)으로 경신(更新)되었다. 튀니지(1995) 및 팔레스타인(PLO, 1997)도 여기에 추가되었다.

MEDA 프로그램의 중요한 내용 중의 하나는 이 협정들을 2010년 까지 최소한 자유무역지역으로 발전시킨다는 것이다. 이 계획에 따르면 WTO 관련 협정의 요구조건에 맞추어 관련 지역 내 공산품은 물론 농산물 및 서비스부문에서도 단계별로 무역자유화가 실현된다는 것이다. 그러나 그 후 성과를 보면 이러한 일정이 지켜질 것인지는 의문시된다.(dell'Aquila & Kuipper(2003) 무엇보다도 남 지중해 국가들 내에서 예정된 정책·제도적 개혁이 예정대로 추진되지 않고 있다.

한편, 동유럽 국가들이 EU에 접근하기 시작한 것은 비교적 최근이다.

이 중에서 EU-러시아 관계는 상당히 활발한 진전을 보이고 있다. 두 지역은 1994년 전반적인 협력의 확대를 취지로 하는 ‘파트너십 및 협력협정(Partnership and Cooperation Agreement, 1997년 발효)’을 체결하였고 시한이 만료됨에 따라 이를 잇기 위한 통상협상이 진행되고 있다. 또 이 협정의 테두리 내에서 EU-러시아 정상회담(2005)은 상호 무역 및 투자 장벽을 비롯하여 정치, 안보, 연구, 문화, 교유분야의 협력강화를 내용으로 하는 ‘공동공간(common space)의 형성을 실현하기 위한 로드맵을 채택했다.

EU와 러시아는 상대국 시장에 큰 관심을 갖고 있다. 러시아가 EU의 큰 시장은 물론 재정·기술협력의 강화를 필요로 한다면, EU는 안정적인 에너지 자원확보를 비롯해서 전략부분에 대한 기업진출을 적극 추진하고 있다. 그러나 러시아가 아직도 시장경제체제로 이행하지 못하고 있는 현실은 두 지역 간 경제관계의 확대에 장애로 작용한다. 최근 체결된 철강제품에 대한 두 지역 간 협정(2007. 10)에서도 알 수 있듯이 러시아는 전략산업에 있어서는 아직도 국영무역제제를 유지하고 있다.

EU-러시아 간 경제·무역관계는 이 국가가 WTO가입한 이후부터 정상궤도에 들어설 것으로 보인다. 두 지역 간 정부차원의 지역부역협정은 러시아

가 시장경제의 지위를 이룩한 이후 논의될 것으로 예상되며, 그 이전까지는 산업부문별로 통상협상이 진행될 수밖에 없다.

몰도바 및 우크라이나의 경우도 비슷하다. 이 두 국가 역시 동반 및 협력 협정을 체결했으며(1994) 2008년 초 기간이 만료됨에 따라 새로운 협정을 위한 협상이 진행되고 있다. 이 국가들 내 정권교체는 EU와의 경제·무역관계를 촉진 시킬 것으로 전망된다.

벨라루스(Belarus)는 독재체제로 인해 EU와의 관계가 지연되고 있으며, 그 이외 아르메니아, 아제르바이젠 및 조지아 등은 ‘유럽인근정책’의 행동계획에 참여하고 있다.

이와 같이 본다면 EU와 동유럽 경제·무역관계의 발전은 기본적으로 이 지역이 체제개혁을 통해서 민주주의 및 시장경제 등과 같은 가치를 실현하는가에 달렸다. 또 지중해 국가들과의 관계에 있어서도 EU는 이 국가들이 2010년 이후부터는 무역특혜를 더 이상 누리지 않고 국제무역규범을 준수할 수 있도록 필요한 개혁조치를 취할 것을 요구하고 있다. 이 두 지역에 대한 재정지원은 이러한 목표를 실현하기 위한 수단이다. 따라서 ‘유럽인근정책’은 EU가 이 지역들과의 관계를 종합적으로 국가별로 관리한다는 취지를 갖고 있다. 마치 우산과 같은 역할을 담당하는 이 정책적 테두리 내에서 EU는 각 대상국별로 행동계획(Action Plans)의 진척을 검토하고 다른 부문들과 균형을 맞추면서 경제·무역관계를 조정할 것으로 보인다.

4. 중요 지역별·국별 공동통상정책

가. 북미 지역-미국 및 캐나다

1) 통상관계

EU의 공동통상정책이 갖는 두드러진 특징 중의 하나는 앞서서도 보았듯이 지역주의이며,

무역특혜대우를 그 내용으로 한다. 세계 전 지역에 걸친 복잡한 무역특혜정책으로 인해 WTO의 대 원칙인 무차별대우, 또는 좁게는 최혜국대우(MFN)가 적용되는 대상 국가들은 한국, 미국, 캐나다, 일본 등을 비롯해서 9개국 정도에 지나지 않는다.⁸³⁾

그럼에도 불구하고 EU의 공동통상정책에 있어서 WTO내에서의 의제선정과 협상은 가장 중요한 비중을 차지한다. EU는 기회가 있을 때마다 공동통상정책의 기초가 WTO의 다자주의의 원칙에 맞추어져 있음을 강조한다. EU의 미국에 대한 공동통상정책은 원칙적으로 WTO의 내에서의 다자주의적 공동보조에 기초하며 모든 현안들은 WTO 관련 협정들을 통해서 해결하고 있다. 한마디로 EU는 미국과 함께 WTO에 의한 국제질서의 발전을 이끄는 2개의 (軸)을 형성한다.

미국은 역외 국가로는 EU의 가장 중요한 경제·무역 파트너이다. 최근 중국의 추격으로 EU의 대외무역에서 차지하는 비중이 다소 감소하기는 했지만 여전히 14%(수입)-24%(수출)를 차지한다(<표 2-3>) 두 지역 간 무역 구조는 EU의 대미 자동차 수출을 제외 한다면 그 이외 기계류, 운송장비, 화학제품 등에서 연도별로 서로 수출입규모의 차이는 있으나 총체적으로 산업 내 무역패턴을 보여준다. 두 지역 간 거래에 있어서 서비스무역은 큰 비중을 차지할 뿐만 아니라 연도별로 상호 수출입이 큰 변동을 보인다.⁸⁴⁾ 또 해외직접투자나 외국인투자(FDI)에 있어서도 두 지역 간 거래는 다른 어느 이와는 달리 EU의 대외거래에서 캐나다가 차지하는 비중은 그리 높지 않다. 무역거래의 경우 캐나다의 구성비는 한국에 비해 약간 뒤지는 정도이다(<표 2-3>). 거래 내용을 보면 미국의 경우와 비슷하게 기계류, 운송장비 및 화학제품을 중심으로 한 산업 내 무역이 중심을 이루고 있으나 농산물무역도 상대적으로 중요한 비중을 차지한다. EU의 해외직접투자 및 외국인투자(FDI)

83) 이 4개국 이외에도 홍콩, 싱가포르, 대만, 호주 및 뉴질랜드가 추가된다.

84) US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business 제호

에서 캐나다가 차지하는 비중은 2005년의 경우 각각 1.4%(미국 36%) 및 4.3%(미국 44.1%)로서 최근 미국과 함께 감소추세를 나타내고 있다.⁸⁵⁾ 물론 미국과 캐나다를 포함하는 북미를 기준으로 한다면 EU의 대외거래에서 절대적인 위치에 있다.

흥미로운 것은 EU가 다음 제6장에서도 설명하듯이 FTA정책을 적극적으로 추진할 의도를 갖고 있음에도 불구하고 아직까지 미국, 그리고 캐나다는 그 대상으로 고려하고 있지 않다는 점이다. 그 이유는 무엇보다도 EU는 미국과 더불어 WTO체제를 이끌고 있는 입장에서 두 축(軸)이 구태여 무차별 원칙에 한 예외조문(GATT XXIV조 및 GATS V조)원용하여 지역주의를 추구한다는 인상을 주고 싶지 않기 때문인 것으로 이해할 수 있다. 이 두 지역을 합치면 전 세계 GDP의 58% 및 무역의 37%를 차지한다. 이와 같이 절대적인 영향력을 가진 두 경제권이 비 참가국에 대한 차별적인 대우를 취지로 하는 지역무역협정을 체결하고 그 내용을 WTO내에서 국제적인 논의를 거친다면 부정적인 파급을 줄 수 있다. 만약 EU가 미국과 FTA를 추진하지 않는다면 외교 전략적인 측면에서라도 NAFTA에 참여하고 있는 캐나다와 별도로 FTA를 추진하기는 어렵다. 단지 멕시코도 NAFTA 회원국이라는 하지만 오래 전부터 EU와 특수한 경제관계를 유지해 왔다는 점에서 사정이 다르다.

따라서 EU의 미국에 대한 통상정책은 원칙적으로 WTO 다자원칙의 테두리 내에서 전개된다. 이 두 지역은 WTO내에서 다루어질 의제를 협의하고 국제통상협상을 주도할 뿐만 아니라 국제통상질서가 지향하는 방향에 대해서도 밀접하게 토론의 기회를 가지며 협력을 모색하고 있다.

예로 EU는 미국과의 통상현안들을 WTO 분쟁해결제도를 통해 해결하며,

85) 해외투자의 경우 연간 outward flow 그리고 외국인직접투자(FDI)의 겨우는 연간 inward flow를 기준으로 했음.
EUROSTAT, 2007

또 이 두 지역은 제소(提訴) 또는 피소(被訴)자의 입장에서 이 기구(DBS)를 가장 많이 이용하는 회원국들이기도 하다.⁸⁶⁾ 최근 잘 알려진 통상 분쟁의 한 예는 항공기 보조금 지급관련 사건이다. EU가 2004년 미국정부의 보잉사에 대한 보조금지급을 문제 삼아 WTO 분쟁협의를 미국에 요청한 데 이어 미국 역시 일부 EU회원국이 에어버스 제작과정에서 보조금을 지급했다는 점을 들어 EU에 동일한 조치를 취했다. 그밖에도 예로 EU는 ‘미국의 무역 및 투자 장벽 보고서’를 통해 지속적으로 비관세, 서비스 및 투자 장벽 문제를 제기하고 있다.⁸⁷⁾ 규모나 건수 면에서 크게 뒤지기는 하지만 EU-캐나다 통상협안의 해결도 비슷한 절차를 밟는다.

2) WTO 내 EU-미국의 주도적 역할

앞에서도 지적했듯이 EU-미국은 국제경제질서의 운영을 담당하는 두 축을 형성하고 있으며 구체적으로는 WTO에 의한 규정제정자(rule-maker)적 역할을 담당하고 있다. 이 두 지역정상들은 정기적인 회담을 통해서 두 지역 사이의 현안을 논의하고 다자적 차원에서 국제거래의 자유화를 위한 방안을 모색한다. 이들 간에 이루어진 합의는 WTO 내에서 회원국들이 추진해야 할 과제로 발전하며 경우에 따라서는 국제통상협상의 의제로 선정된다. 국제협상의 결과는 무차별원칙에 따라 모든 회원국에게 동등하게 적용된다.

EU-미국 간 유대는 GATT/WTO 다자협상에 의한 무역자유화와 세계화의 진전에 따라 더욱 긴밀해지고 있다. 1995년 EU-미국 정상회의는 ‘신대서양 의제(New Transatlantic Agenda)’를 실천하기 위한 ‘공동행동계획(Joint EU-US Action)’을 채택함으로써 구체적인 협력과 공동보조의 방향을 설정했다. 이 계획은 경제관계뿐만 아니라 정치, 외교 및 시민사회의 측면에

86) 이준규 외(2007), 한국의 중요국별·지역별 중장기 통상전략: 북미, 대외경제정책연구원(KIEP).

87) 앞과 같은 자료

서의 협력강화 대상으로 150여 개 항목을 열거하고 있다. 그 후 1998년 설립된 ‘대서양경제파트너십(Transatlantic Partnership)’은 WTO DDA 다자협상에서 다루어질 중요의제에 대한 합의내용을 정리하고 있다.

이를 계기로 EU-미국은 매년 정기적인 정상회의⁸⁸⁾를 갖고 있는데 지난 2007년 4월 회의에서는 ‘EU-미국 경제통합 진전을 위한 기본협정(Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the EU and USA)’가 채택되었다. 제목이 말해 주듯이 이 기본협정은 두 대서양지역이 지역주의에 의존하지 않고 다자주의 원칙아래 긴 안목에서 경제통합을 추진하겠다는 의도를 반영한다. 이는 WTO 회원국들 간 자유화를 위한 통상협상이 더욱 심화되고 그 대상도 한층 확대될 것임을 의미한다.

이 기본협정의 핵심적인 요소의 하나는 EU(유럽위원회) 및 미국의 장관급 인사들로 구성되는 ‘대서양 경제위원회(TEC: Transatlantic Economic Council)’를 설치하는데 있다. 거의 전권을 위임받은 이 위원회는 규제완화 및 철폐, 지적소유권, 투자, 무역확대, 금융시장 및 기술혁신 등의 부문에서 협력강화를 위한 총체적인 작업계획을 수립하고 그 내용이 실현에 옮겨질 수 있도록 지휘하는 역할을 담당하며, 최소한 연간 두 차례에 걸쳐 그 과정을 점검한다. 한다. 또 이 위원회는 이와 관련하여 두 지역 정상에 대한 보고서를 준비하는 작업도 총괄한다.

협력부문의 몇 가지 예를 든다면 우선 규제분야를 들 수 있다. EU는 ‘경쟁적 협력’을 내세워 미국에 대해 무역 및 투자를 비롯한 두 지역 관심 부문에서 적극적으로 규제를 철폐하거나 필요한 경우에는 공동규제기준⁸⁹⁾을 설정할 것을 제안하고 있으며, ‘역내시장’의 추진경험은 구체적인 사안별로

88) 이 정상회의에는 EU측에서는 EU이사회 의장국 정상과 유럽위원회 위원장이 미국 대통령과 함께 참석한다.

89) 규제는 완화 또는 철폐해야 하는 경우가 있지만 또 보건, 위생이나 환경의 예에서도 보듯이 적절한 규제가 요구되는 경우도 많다. 후자의 경우에는 수입국의 보호주의적 시장왜곡을 제거하기 위해서는 국가 간 규제조화 및 접근이 필요하다.

규제 장벽을 제거하는 방안을 마련하는데 도움을 준다. EU-미국 간 ‘우선협력프로젝트(Lighthouse Priority Projects)’부문에서는 지식소유권, 금융시장, 기술혁신 등이 중요한 대상으로 등장한다. 특히 지식소유권 보호는 EU가 미국과 함께 공동보조를 강조하고 있는 부문의 하나이다. 2007년 10월 EU-미국 사이에 ‘반 위조품무역협정(ACTA: Anti-Counterfeiting Trade Agreement)’ 체결을 위한 다자협상을 추진하기로 합의가 이루어졌다. EU와 미국이 전략적 협력의 대상으로 내세우고 있는 또 다른 부문은 환경과 무역의 연계이다. 이미 수년 전부터 논의 되어 온 새로운 의제 중의 하나로 EU-미국은 2007년 11월 WTO DDA 다자협상의 테두리 내에서 공동으로 ‘환경재화 및 서비스협정(EGSA: Environmental Goods and Services Agreement)’의 추진을 제안하였다.⁹⁰⁾

이와 같이 EU는 2006년 신 통상정책의 발표를 계기로 국제무역거래의 자유화와 관련된 미국과의 협력을 추진하는 과정에서 종전과는 달리 좀더 공제적인 입장을 취하고 있음을 볼 수 있다. 사실 EU와 미국 간 대서양 경제·무역협력체제의 추진은 오랜 역사를 갖는다. 이미 EU가 탄생한 직후인 1960년대 초 케네디 전 미대통령⁹¹⁾ 이후부터 두 지역은 GATT/WTO 체제 내에서 긴밀한 대화와 협력의 강화를 모색하고 있다. 그러나 EU는 우루과이라운드 때까지만 해도 상대적으로 수세를 면치 못하였다. 이러한 입장변화는 역내 시장통합의 완성 및 확대 등에 힘입어 그만큼 체제정비와 함께 협상권이 강화되었음을 말해 준다.

EU-미국은 2007년의 기본협정 전문에서 상호 역사적 유대의 바탕위에 자유기업, 법치, 지식소유권, 자유무역, 경쟁, 건강, 안전 및 환경보호 등과 같

90) 상세한 내용은 앞의 주 86)에서 인용한 자료를 참조하기 바람.

91) 당시 케네디대통령은 EU-미국을 잇는 북대서양자유무역지역(NAFTA)의 추진을 제안했으나 영국의 EU가입 좌절로 인해 이 제안은 단순히 GATT내에서 진행된 제6차 국제무역협상(케네디라운드)으로 연결되는 것으로 끝났다.

이 공동으로 추구하는 가치를 강조하고 있다. 이러한 측면은 EU가 역외 공동통상정책의 비중을 단순히 무역거래의 확대뿐만 아니라 공정무역은 물론 정책·제도적 개선에도 동시에 두겠다는 의지를 보여준다. 특히 지적소유권과 넓은 의미의 환경보호가 부각되고 있다.

EU와 미국 간 합의는 그 대상이 단지 두 지역에만 국한 하지 않는다는 점을 명심할 필요가 있다. 앞서서도 지적했듯이 국제경제질서를 주도하는 EU-미국은 상호 협력의 방향을 정리한 다음 WTO 내에서 합의내용의 다자화를 유도함으로써 좀더 ‘질서있는 국제거래의 자유화’를 추진하겠다는 의도를 갖고 있다. 바꾸어 말하면 다자협상의 취지가 이제껏 무역장벽의 제거와 같은 소극적 자유화에 중점이 두어졌으나 앞으로는 무역거래에 영향을 주는 각국 내 관련 정책·제도의 개선과 같은 적극적 자유화에도 우선이 주어 질 것임을 예고한다. 총체적으로 국가 간 비관세장벽의 제거 및 규제접근이 다자협상의 중요 의제로 등장할 것으로 전망된다.

나. 중남미지역

1) 중남미 전략

유럽은 역사적으로 중남미지역과 긴밀한 관계를 맺어 왔으며, 문화적으로도 가까운 사이이다. 유럽은 무역을 비롯한 경제관계에서 이 지역 내 국별로는 미국과 더불어 가장 중요한 위치를 차지한다. 특히 공공재정 및 기술지원을 포함하는 경제협력의 경우, EU는 이 지역에 대한 제1의 공여(供與)지역이다. 그럼에도 불구하고 EU-ACP지역 간 무역특혜 및 경제협력을 취지로 하는 각종 협정은 중남미 제국 내 강력한 반발을 가져 왔으며 또 EU에게는 큰 부담이 되었다.

EU는 설립초기부터 이 지역과 다자적인 차원에서의 관계증진을 모색하고 자 했다. 그러나 EU가 공식적으로 중남미지역에 대한 다자적 접근을 체계적

으로 실현한 것은 1990년대 중반에 들어서면서부터였다. 특히 미국주도의 NAFTA 설립과 전 미주 자유무역지역(FTAA)의 추진은 EU로 하여금 서둘러서 중남미제국과의 경제·통상유대를 모색하게 하는 자극제로 작용했다.

유럽위원회는 중남미지역의 특성을 고려하여 EU와 리우그룹⁹²⁾ 간 정례모임의 개최와 함께 소지역별로 접근할 것을 제안했다. 소지역은 남미공동시장(Mercosur), 안데스 그룹(Andean Group) 및 중미그룹과 이들 그룹에 속하지 않는 멕시코 및 칠레를 말한다. 이 중에서 Mercosur, 중미공동시장(CACM: Central American Common Market)은 중남미 내 대표적인 지역 경제통합체이다.

'EU-리우그룹에 더하여 1999년에 창설된 EU-LAC(Latin America and Caribbean)는 두 지역 간 정상들로 구성되는 또 다른 정치적 정례모임이다. 2년마다 개최되는 이 모임의 취지는 두 지역 간 관계발전을 논의하는데 있으며 2006년 비엔나에 이어 2008년 리마(페루)에서 회의를 갖는다.

EU의 중남미지역 전반에 대한 총체적인 '파트너십전략(partnership strategy)'은 두 지역 간 정치적 대화의 증진, 평화와 지역안정, 호혜적 무역 및 자본이동의 자유화 등에 중점이 두어진다. 유럽위원회가 EU이사회 및 유럽의회에 제출한 'EU와 중남미 간 파트너십강화(Stronger Partnership)'라는 정책보고서(2005)에서도 알 수 있듯이 EU측에서는 이 지역 내 법치 및 민주주의의 정착, 인권존중, 경제개혁, 경쟁력 제고, 빈곤퇴치, 사회 불균형 해소, 경제, 사회, 문화, 과학·기술개발 등을 지원하고 있다.

최근 EU의 공동통상정책과 관련하여 2000년대에 들어서서 나타난 두드러진 특징 중의 하나는 역내에서 그리하듯이 중남미 제국과의 협정운영에 있어서도 대상 지역별로 '시민사회'와의 모임을 주선한다는 것이다. EU와 해당 지역 내 NGO, 학계 및 기업 등을 대표하는 인사들로 구성된 이 모임

92) 1986년 창설된 Rio Group은 정치협의포럼으로써 중남미 모든 국가들을 포함하고 있다.

에서는 관련협정들이 갖는 정치, 경제·무역 및 개발협력에 대한 영향을 평가한다. 이러한 모임은 두 해당지역 간 관계를 홍보하는 기회가 될 뿐만 아니라 시민사회로부터 폭넓게 자문을 구하고 또 통상정책을 지지하는 기반을 확립한다는 의의가 있다. 이 모임을 제도화하기 위한 취지로 ‘자문위원회’를 상설하자는 제안이 논의되고 있다.

흥미로운 것은 지역주의 경험에 풍부한 EU는 중남미 내 소그룹별 경제통합의 추진을 제도적인 측면에서 체계적인 지원을 제공하고 있다는 점이다. 현재 이 지역 내에서는 수많은 지역무역협정(RTA)이 추진 중에 있다. 이들 중에는 성공적인 경우도 있으나 대부분 특혜지역의 성격을 벗어나지 못하고 있다. EU는 소지역, 국가별로 이들의 특성을 고려하여 차등적인 지역무역협정의 체결을 추진하고 있다.

2) Mercosur

4개국(아르헨티나, 브라질, 파라과이 및 우루과이)을 포함하는 Mercosur(1991)는 2009년 1월까지 공동시장의 형성을 목표로 하였을 뿐만 아니라 회원국 간 조세, 통화, 산업 및 농업정책 등의 접근을 추진하고 있다.⁹³⁾ 남미 중요대국들이 의욕적인 경제통합을 시도하고 있다는 점에서 Mercosur는 지역 내에서는 물론 국제적으로도 큰 관심을 불러일으키고 있다.

EU는 Mercosur의 가장 중요한 무역 및 자본·기술협력 대상지역이다. 또 유럽위원회는 MERCOSUR가 새로운 세계 성장중심지역의 하나로 전망하고 있으며 중남미 내에서 유럽의 가장 핵심적인 전략지역이라는 점을 강조하고 있다.

EU는 Mercosur가 탄생하면서부터 관계를 맺기 시작했다. 이미 1992년에

93) 이러한 목표들을 실현하는데는 상당한 어려움이 있는 것으로 전해진다. 베네수엘라는 Mercosur 가입이 결정되었으나 아직 정회원국을 위한 수속절차가 진행 중에 있다.

Mercosur가 추구하는 경제통합의 제도·기술적 측면을 지원하기 위한 EU-Mercosur 기구 간 협정(Interinstitutional Agreement)이 체결되었다.

EU의 접근은 두 단계로 진행된다. 첫 단계는 두 지역 간 무역 및 경제협력의 강화를 목적으로 하는 지역 간 기본협정(Interregional Framework Agreement)이다. 이 협정의 내용은 장기적인 무역자유화 추진, EU의 Mercosur 기구자체에 대한 지원 및 두 지역 간 관심정책부문에 관한 각료 수준의 협의 등이다.

두 번째 단계는 장기적인 목표로서 정치, 경제 및 무역부문에서의 상호이익을 뒷받침할 수 있는 제휴(association)관계를 이룩하는 것이다. 중요 내용은 자유무역지역(FTA)의 완성, 서비스 및 자본이동의 자유화, 지역개발사업에 대한 금융협력, 정치, 문화 및 방송에서의 협력, 외교협력 그리고 중요한 업별 등으로 종합된다.

1995년 12월 EU-Mercosur 간 체결된 ‘일반협정’은 첫 단계에서 설정된 협력목표를 마무리한다는 의미를 갖는다. 이 협정은 무역확대, 경제 및 기술협력 및 EU의 Mercosur 역내시장통합에 대한 지원 등의 세 부분으로 구성된다. 이 협정이 발효함에 따라 탄생한 EU-Mercosur 각료이사회는 EU회원국, 유럽위원회 및 Mercosur 회원국 각료들로 구성되며 정기적인 모임을 통해 총체적인 협력방향을 모색하고 있다. EU는 협력의 일환으로 Mercosur 회원국별로 재정·기술원조를 제공하고 있다.

1999년 7월 EU이사회가 제정한 지침(directive)에 따라 유럽위원회는 두 번째 단계인 지역 간 제휴협정(Interregional Association Agreement)의 체결을 위한 공식적인 협상을 시작했다. 이 협정의 핵심은 상당히 높은 수준의 자유무역지역(FTA)을 설립하는데 있다. 협상이 장기화되고 있는 가장 중요한 기술적인 이유는 Mercosur 자체가 공동시장의 수립을 지향하고 있다는 점에서 FTA가 체결될 경우에 결국 두 지역 내 국가들을 잇는 하나의 대 자유무역지역이 형성되는데 따르는 문제들이 복잡하게 얽혀있기 때문이다.

3) 중미공동시장(CACM)

중미에 위치하는 6개국⁹⁴⁾은 이미 1960년 공동시장의 추진과 함께 지역경제통합을 위한 중앙은행 및 상설 사무국 등을 설립했다. 그러나 지역 내 국가 간 분규, 자연재해 및 국제 일차산품가격의 급격한 변동 등으로 인해 공동시장의 실현은 답습을 면치 못했다. 1990년대 들어서면서 역내 일부 회원국들이 관세동맹을 다시 추진하기 시작했고, 2004년 6개국 간 관세동맹을 완성한다는 계획이 채택되었다.

EU와 CACM 6국은 1984년 정치포럼의 창설을 거쳐 1993년 ‘기본협력협정(Framework Cooperation Agreement)’을 체결했다. 이 협정의 테두리 내에서 EU는 중미국가들에게 재정·기술지원 및 무역특혜를 제공하고 있다. 협력대상은 인권보호 및 민주화, 인프라건설, 중소기업육성, 빈곤퇴치, 환경보호, 식량안보 및 지역개발 등 다양하다. 또 EU는 ‘마약거래 금지’를 조건으로 이 국가들에게 일반특혜제도(GSP)에 의한 무역특혜의 혜택을 최대한 확대하고 있다.

2003년 로마에서 개최된 두 지역 정상회의는 ‘일반협정’을 대체하는 ‘정치대화 및 협력협정(Political Dialogue and Cooperation Agreement)’을 체결하였다. 이 협정의 중요한 취지의 하나는 FTA를 핵심으로 하는 제휴협정(Association Agreement)을 추진하는데 있다. 2007년 4월 EU이사회는 유럽위원회가 CACM제국과 제휴협정 체결을 위한 협상을 한다는데 동의하는 내용의 지침을 채택했다.

2006년 CACM 제국은 그들대로 관세동맹에 기초한 경제통합의 완성계획을 다시 확인하였다. 따라서 EU-CACM제국 간 FTA가 실현된다면 결국 Mercosur의 경우와 마찬가지로 두 지역 내 국가들을 잇는 하나의 FTA가 설립될 것으로 보인다.

94) 코스타리카, 엘살바도르, 과테말라, 온두라스, 니카라과 및 파나마

4) 안데스공동체(Andean Community)

EU는 안데스지역 5개국⁹⁵⁾이 1969년 안데스동체를 설립할 때부터 기 국가들 간 시장통합을 지원하기 시작했다. 1983년 EU-안데스공동체 간 ‘일반협정’이 조인됨에 따라 협력추진을 담당하는 기관들이 설립되었다.

1998년 두 지역 간 체결된 ‘협력을 위한 기본협정’은 EU측의 이 지역 내 시장통합, 민주화 및 인권보호에 대한 지원과 함께 체계적인 무역 및 경제협력의 강화를 내용으로 한다. 특히 CACM의 경우와 마찬가지로 EU는 이 지역 내 마약퇴치를 비롯한 정책협조를 전제로 일반특혜제도(GSP)를 확대적용하고 있다.

2007년 7월 EU-안데스공동체 국가들 사이에도 ‘기본협정’을 대체하는 제휴협정(Association Agreement)을 추진하는데 합의가 이루어졌다. 이 협정 역시 두 지역 간 정치대화의 증진, 다양한 부문에 걸친 협력 강화 그리고 무역·투자를 취지로 한다. FTA는 이 협정의 실질적인 핵심이라고 할 수 있다.

5) 멕시코

멕시코는 중남미제국 간 참여하지 않고 있는 반면, NAFTA의 회원국이다. 멕시코와의 관계에 있어서 EU의 관심은 정치나 사회적인 측면보다는 주로 경제협력 및 무역거래에 모아진다. 특히 EU의 중남미에 대한 수출에서 멕시코가 25% 내외를 차지한다는 점에서 NAFTA의 발전은 유럽의 수출에 위 협적인 요소로 등장하고 있다. EU가 멕시코와의 FTA 체결을 서두른 이유도 NAFTA의 체결에 따른 미국과의 경쟁을 극복하고자 했기 때문이다.

2000년부터 발효한 경제파트너십, 정치협력 및 협력협정(Economic Partnership, Political Cooperation and Cooperation Agreement)은 두 지역 간 정치적인 대화 이외 무역거래와 관련하여 협력증진을 취지로 하는 다

95) 볼리비아, 콜롬비아, 에콰도르, 페루 및 베네수엘라

양한 규정들을 담고 있다. 이 규정들에 근거하여 2001년 EU-멕시코 합동 각료이사회는 GATT 제XXIV조 및 GATS 제V조가 허용하는 조건에 따르는 자유무역지역(FTA)의 설립, 정부구매시장의 개방, 투자 및 관련결제의 자유화, 적절한 지적소유권보호 그리고 분쟁해결절차의 도입 등을 결정했다.

자유무역지역의 경우, 공산품에 있어서 EU는 2003년까지 대 멕시코 수입을 완전히 자유화하는 반면에 멕시코의 대 EU수입시장 개방은 2007년으로 늦추어졌다. 이와 병행하여 농산물시장도 두 지역 간 상당한 정도로 개방이 추진되고 있다. 총체적으로 EU-멕시코 FTA는 그 대상이나 개방폭 그리고 추진 메커니즘에 있어서 NAFTA의 경우와 비교된다.

그밖에도 EU-멕시코 간 산업 부문별로 그리고 정책 및 규제별로 협력이 나 접근이 추진되고 있다. 또 멕시코 내 개발사업에 대한 재정지원을 취지로 하는 유럽투자은행(EIB)과 멕시코 정부사이에 ‘기본협정’이 체결되었다.

6) 칠레

칠레는 한국, 미국, 캐나다, 멕시코 그리고 대부분의 남미제국은 물론 싱가포르, 일본 및 인도와도 FTA를 체결했거나 추진 중에 있다. 이와 같이 칠레는 국제적으로 가장 많은 수의 FTA를 운영하고 있는 국가 중의 하나이다.

EU는 1990년 칠레와 제일차 기본협력협정(Framework Cooperation Agreement)을 체결했으며, 이 협정은 그 후 1996년 제2차 협정으로 대체되었다. 2002년 EU-칠레는 이 협정을 이어받는 한편, 구체적인 협력을 추진하기 위한 과학 및 기술협력협정과 제후협정(Association Agreement)을 각각 체결하였다.

2005년부터 발효 중인 제후협정은 두 지역 간 폭넓게 정치, 경제, 사회 및 무역에 걸쳐 협력을 강화할 것을 목표로 한다.

이 협정에 따르면 무역거래에 있어서는 10년 이내에 두 지역 간 자유무역지역이 설립될 예정이다. 무역자유화의 대상은 공산품의 경우 100%, 농산물

의 경우 8% 내외 그리고 수산물의 경우 91% 등을 목표로 한다, 그 이외 서비스부문 자유화, 정부구매시장 및 투자자유화는 물론 관세관련제도, 표준, 기술규정, 지적재산권보호, 경쟁정책 및 분쟁해결제도 등에 있어서 협력이 강화될 것으로 보인다.

다. 아시아-태평양 지역

1) 아시아 전략

EU가 아시아지역으로 관심을 돌리기 시작한 것은 아프리카지역은 물론 중남미지역의 경우보다는 훨씬 뒤늦은 1980년대 후반 이후이다. EU는 무엇보다도 역내시장통합과 회원국확대에 여념이 없었으며, 역외관계의 우선은 과거 식민지지역에 두어졌다.

아시아지역이 EU의 관심대상으로 등장하게 된 가장 중요한 요인 중의 하나는 이 지역이 세계경제성장의 한 축으로 부각하면서부터이다. 1994년에 이어 2001년 유럽위원회가 EU이사회에 제출한 아시아전략은 우선 EU-아시아 상호간 인식을 제고해야 한다는 점을 강조하고 있다.⁹⁶⁾ 이 전략은 다른 지역의 경우와 마찬가지로 두 지역(EU와 아시아)이 인권보호, 민주주의, 통치체제의 확립, 법치주의 및 빈곤퇴치를 위해 협력할 것을 원칙으로 제시하고 있다. 경제적인 측면에서는 무역과 자본거래의 증진이 강조되고 있다.

1996년 탄생한 ASEM(아시아-유럽정상회의)은 유럽과 아시아대륙을 잇는 최초의 체계적인 정상 간 정례모임으로서의 의미를 갖는다. 유럽위원회와 EU27개국 그리고 16개 아시아국가들(한중일, ASEAN 10개국, 인도, 몽골 및 파키스탄)은 2년 마다 개최되는 정기회의에서 무역, 투자를 비롯한 경제

96) Communication from the Commission to the Council of Sep. 2001, Europe and Asia: A Strategic Framework for Enhanced Partnership

관계뿐만 아니라 정치협력 및 문화교류 등 광범위한 분야에 걸쳐 발전방향을 모색한다.

ASEM은 비록 법적 뒷받침이 없는 단순한 다자적모임이기는 하지만 상호관심사를 논의할 수 있는 기회를 제공한다. ASEM에 의한 경제협력은 주로 무역원활화행동계획(TAPF: Trade Facilitation Action Plan)과 투자촉진행동계획(IPAP: Investment Promotion Action Plan)을 두 축으로 운영된다. 그 이외 두 지역 기업인들 간 상호협력과 사업기회의 확대방안을 협의 하는 모색하는 모임들과 정부출연의 소규모 지원사업이 있다.(김세원(2004), p.627-628)

ASEM이 출범하게 된 배경은 무엇보다도 동아시아의 국제경제적 비중이 부각됨에 따라 국제경제의 안정적인 성장과 세계평화의 정착을 위해서는 아시아지역의 협조가 절실하게 요청된다는데 있다. 그 이외에도 EU나 아시아 측에서 상호협력의 강화를 위한 다자적인 테두리를 다같이 필요로 하고 있기 때문이다. 아시아 측에서는 아시아·태평양경제협력체(APEC)을 통해 미국을 포함하는 태평양경제국과 연결을 맺고 있는 반면 유럽과는 하등의 연결고리를 갖지 못하고 있다. 즉, ASEM은 아시아와 유럽사이의 이러한 연결부재 상황을 메우기 위해 고안되었다.

한편, EU는 오랜 역사적 연고를 가진 지역들과는 달리 아시아전략에 있어서는 역내 다양성을 고려하여 원칙적으로 개별국가별로 접근하고 있다. 단지 ASEAN이나 남아시아 지역협력연합(SAARC: South Asian Association for Regional Cooperation, 1985)⁹⁷⁾과 같이 지역경제통합을 추진하는 경우에는 다자적 관계도 활용된다. 또 EU는 역내에서 선진경제에 속하는 일본, 오스트레일리아 및 뉴질랜드 등과는 WTO의 다자주의적 차원에서 상호 관심부문별로 협정체결을 통해서 관련협정을 보완하는 이른바

97) SAARC 회원국은 방글라데시, 부탄, 인도, 몰디브, 네팔, 파키스탄 및 스리랑카 등 7개국이다.

WTO-plus 정책을 추진하는데 공동통상정책의 비중을 둔다.

한국, 중국 및 인도 등 소위 ‘신흥경제’들이 급속하게 부각되기 전까지만 해도 EU의 아시아전략에서 ASEAN지역은 핵심적인 위치에 있었다. 그러나 2000년대 이후 EU의 관심은 새롭게 떠오르는 지역으로 옮겨가는 느낌을 준다. 특히 EU는 신 통상정책을 추구하는 과정에서 실리주의적 고려 아래 ‘합법적인’ FTA를 적극 활용한다는 전략으로 전환하면서 역내에서는 최초로 한국과 인도를 그 대상으로 선택했다. EU의 대 아시아 통상전략에 있어서 이 두 FTA의 체결은 새로운 전기를 마련할 것으로 보인다.

한국-EU FTA에 대해서는 다음에 설명하겠으며, EU-인도 FTA협상은 EU가 SAARC를 포함하는 인도경제권 내 새로운 거점을 마련한다는 의미를 갖는다. 두 지역은 이미 통상협력협정(1970-80년대) 및 파트너십 및 협력협정(1990년대)의 체결을 통해서 동반자관계를 조성해 왔다. FTA 협상은 이러한 협력을 바탕으로 하고 있으며, 무엇보다도 EU가 최근 새롭게 세계의 이목을 끄는 인도의 성장 및 시장잠재력을 재인식하고 있음을 반영한다. 2009년 조인 예정인 EU-인도 FTA는 앞으로 국제통상관계에도 적지 않은 파급을 미칠 것이다.

2) 중 국

EU의 대 아시아 통상전략에서 가장 큰 비중을 차지하는 국가는 중국과 일본이다. 그러나 그 ‘비중’의 성격은 크게 차이가 난다. 국제적인 차원에서도 관심이 모아지듯이 중국경제의 급속한 부상은 EU에게 어떻게 대처해야 할 것인가 하는 새로운 과제를 안겨주고 있다. 반면에 일본은 EU 및 미국과 함께 다자주의에 기초한 국제경제관계를 주도하는 동반자라는 차원에서 중요한 위치에 있다.

EU와 중국 간 경제·무역관계는 중국이 개혁과 개방을 본격적으로 추진하면서부터 본격도에 올랐다. 1985년에 체결된 두 지역 간 경제·통상협정

은 협력강화를 위한 일반적인 원칙과 내용을 담고 있다. 그 후 1994년 및 2002년 유럽위원회와 중국정부 사이에 이루어진 서신교환은 협력의 범위를 정치부문까지 확대했다.

1990년대까지만 해도 유럽위원회의 장기정책이나 제안에서도 알 수 있듯이⁹⁸⁾ EU의 대 중국 전략은 중국의 체제개혁(법치, 인권존중, 민주화, 시장경제 등)과 세계경제에 대한 편입을 유도 및 지원하는 한편, 금융, 재정 및 기술협력을 강화한다는 일반적인 수준에 머물렀다. 그러나 그 사이에 중국경제는 급속한 양적, 질적 발전을 거듭했고 국제경제에서 도전적인 모습을 보이기 시작했다. 중국은 무역거래에서 단순히 소비재뿐만 아니라 일부 자본·기술집약적 산업에서도 세계시장점유율을 확대함으로써 강력한 경쟁국으로 등장하기 시작했다. 또 수출주도적 성장전략을 배경으로 적극적인 외국자본·기술유치 전략에 따라 중국은 세계의 공장으로도 같은 활력을 보였다.

EU는 거대한 소비시장과 풍부한 인력을 비롯한 자원을 보유하고 있는 중국과 경제유대를 추구하면서도 다른 한편 2000년대에 들어서면서 부정적인 측면에도 동시에 관심을 기울이지 않을 수 없었다 즉, EU는 중국의 최대 무역 대상지역으로 등장하였으며 금융, 자본 및 과학·기술협력을 통한 이득을 얻는 것은 사실이지만 다른 한편 중국의 도전적인 ‘불공정 거래’로 인한 피해를 우려해야 할 입장에 이르렀다. 더구나 중국이 EU의 역외무역에서 미국 다음의 제2위로 부각됨에 따라 역내시장에서 중·동유럽제국과의 경쟁은 한층 치열해질 전망이다.

유럽위원회의 2003년 보고서는 중국의 이러한 도전을 고려하여 EU의 동반자(partner)로서의 위상에 적절한 관계를 재정립하고 있다. 뒤이어 유럽위원회는 2006년 신 통상정책의 일환으로 그 간의 관계를 종합하여 ‘대 중국 전략보고서’ 및 ‘대 중국 통상전략’이라는 제목 아래 중국에 대한 통상전략

98) 한 예로 European Commission(1995) 및 동 (1998)

을 체계적으로 정리하는 기회를 가졌다.(European Commission(2006d, 및 e)

유럽위원회의 입장에 따르면 EU의 통상전략은 중국이 점차 세계적인 동반자(global partner)로서의 역할을 담당할 것에 초점을 맞추고 있다. 우선 다른 개도국에 대한 입장과 마찬가지로 중국이 민주주의, 법치, 인권 등 공동의 가치를 실현해야 한다는 전제에 기초한다. 이러한 전제가 충족되어야만 정상적인 경제·무역관계의 발전을 기대할 수 있다는 것이다. 또 최근 국제사회가 관심을 갖듯이 안정적인 에너지 공급원을 확보하기 위해서는 EU-중국 간 에너지 개발협력을 강화할 필요가 있으며, 기후변화 및 환경 개선을 위해서는 공동보조가 요구된다는 점이 강조되고 있다. 한마디로 중국이 EU와 통상파트너 관계를 발전시키기 위해서는 경제 강국의 위상에 맞게 법·제도의 개혁을 촉진하고 또 에너지 및 환경보존을 위한 협력이 요구된다는 것이다.

구체적인 통상정책과 관련해서는 무엇보다도 두 가지 측면이 강조된다. 하나는 중국의 적절한 시장개방이며, 다른 하나는 동일한 경쟁여건을 보장하는 공정무역제도의 도입이다. EU는 중국이 WTO에 가입할 때 미국 및 일본과 함께 일정기간(원칙적으로 15년) 중국을 비 시장경제지위(non-market economy status)로 대우한다는 조건을 내세웠다. EU의 요구는 총체적으로 이러한 입장을 반영한다.

예로 중국은 EU가 관심을 갖는 일부 전략품목(자동차, 섬유 및 의류, 전자제품, 세라믹, 철강 등)에서 고관세를 유지하고 있으며, 동시에 다양한 비관세조치(제품인증, 라벨링 기준, 수입승인 요건 등)를 실시하고 있다. 또 정부조달부문의 경우 외국기업의 강제기술이전 요구, 외국인 직접투자에 대한 국내부품사용 의무화 및 현지기업과의 합작 요구 등의 관행이 지속되고 있다. 이러한 사례들은 중국의 경제체제와도 밀접한 관련을 갖는다.

EU-중국 간 불공정 무역과 관련된 대표적인 의제는 지적재산권 보호와 위조 상품 단속강화이다.⁹⁹⁾ 그 이외에도 중국 내 기업에 대한 보조금 지급,

낮은 수준의 환경, 사회, 안전기준의 적용 등도 지적된다.

EU는 중국정부와 대화 및 협상을 통해서 통상현안을 해결하려고 노력하지만 원만한 결론에 도달하지 못할 경우에는 WTO분쟁해결 제도를 적극적으로 이용할 예정이다. 또 일반적인 차원에서는 제4장에서 설명한대로 반덤핑세 또는 상계관세의 부과 등 적절한 무역구제조치를 적용할 것으로 보인다.

EU-중국 사이에는 1998년 이후부터 정기적으로 정상회담, 장관급 회의 및 실무대표자 모임 등이 이어지고 있다. EU는 이러한 기회들을 이용하여 중국에 대한 통상전략에 나타난 입장을 전달할 뿐만 아니라 WTO 내에서도 다자적인 차원에서 지적재산권 보호나 비관세장벽과 같은 문제들을 제기할 것으로 보인다. 그밖에도 EU는 앞에서 소개한 1985년의 경제·통상협정을 대체하는 새로운 파트너십 및 협력협정(Partnership and Cooperation Agreement)를 준비하고 있다. 이 협정에는 EU의 중국에 대한 체제개혁 지원은 물론 두 지역 간 협력의 강화를 강조하는 한편, EU의 대 중국 투자 관련 규제철폐, 지적재산권 보호, 상호 인증제도의 도입, 통상관계의 지속가능성 및 환경측면, 안전 및 보건기준을 비롯한 비관세조치 및 정책협력 등이 담겨질 것으로 예상된다.

3) 일 본

앞에서도 지적했듯이 EU는 일본과는 대등한 관계를 바탕으로 국제경제를 주도하는 동반자의 하나라는 전제아래 통상전략을 전개하고 있다. EU-일본 간 무역거래 및 투자는 상호 경제에서 중요한 비중을 차지하며 안정적으로 발전하고 있다.(정성춘 외) 두 지역 간 관계는 기본적으로 1991년의 ‘공동선

99) 2007년 11월 EU-중국 정상회담에 동행한 통상부(DG Trade) P. Mandelson 집행위원은 베이징에서 개최된 기업인 포럼에서 행한 연설에서 두 지역 통상의제에서 위조상품문제가 가장 중요하다고 강조했다. 그에 따르면 중국 내 제조업에 종사하는 유럽기업은 2006년의 경우 5달러를 생산할 때마다 지적소유권의 도난에 따르는 손실은 1달러에 해당한다는 것이다. 또 10개의 유럽기업 중에서 7개가 지적소유권을 도난당한 경험을 가졌다는 것이다. http://ec.europa.eu/commission_barroso/mandelson/speeches

언'에 기초한다. 이 선언은 상호 시장원리의 존중, 자유무역의 촉진 등과 같은 통상관계는 물론 정치, 경제, 문화, 과학부문 등 폭넓게 대화와 협력을 강화한다는 내용을 담고 있다. 그 이후 두 지역은 정기적인 정상회의 및 장관급 회의를 개최하여 이와 관련된 관심주제들을 논의하고 개선방향을 모색하고 있다.

2001년 EU-일본 정상회의에서는 향후 10년 간 공동이익을 위한 협력의 방향을 취지로 하는 행동계획이 채택되었다. 이 행동계획은 1)평화와 안보의 증진, 2)경제 및 무역파트너십의 강화, 3)세계적·사회적 도전에 대한 공동 대응 및 4)두 지역 내 국민 간 문화적 유대증진 등을 목표로 한다.

이 계획에 따라 매년 개최되는 정례 정상회의에서는 전략적인 파트너십의 강화라는 원칙과 함께 좀더 구체적인 의제들이 다루어지고 있다. 예를 들어 2004년의 EU-일본 정상회의에서는 규제개혁 및 투명성, 표준인증제도에 관한 협력, 지리적 표시분야를 포함하는 지적소유권 보호, 양국 내 투자증진 방안 등이 중요의제였다. 또 2005년의 경우, WTO DDA에 대한 공동보조, 정부조달시장 개방 및 지적소유권 보호 그리고 2006년의 경우, 상호 투자촉진, 정부조달시장 개방 등이 논의의 주제였다.

그럼에도 불구하고 EU-일본 사이에 FTA체결에 관한 의견교환이 없었던 사실은 EU-미국의 경우와 비슷하다. 즉, 두 지역 간 협력은 WTO라는 다자적 테두리 내에서 진행되며, 구태여 경제대국 간 FTA를 지향함으로써 제3국들의 불필요한 반발을 일으키고 다자주의를 약화시킨다는 인상을 줄 필요가 없다는 것이다. 1980년대-90년대 초 까지 EU는 일본 수입에 대해 수량제한 및 반덤핑세를 비롯한 규제조치들을 자주 적용했으나 그 후 크게 줄었으며, 무역 분규는 WTO 분쟁해결절차에 따라 해결하고 있다.

EU와 일본은 부문별 협력을 증진하는 과정에서 필요한 경우에는 WTO 관련협정의 틀 속에서 상호이익을 모색하는 WTO-plus 성격의 협정의 체결을 통해 현안들을 해결하고 있다. 대표적인 예의 하나가 2002년부터 발효하

기 시작한 상호인증협정(MRA: mutual recognition agreement)이다. 이 협정은 통신기기, 전기제품, 화학제품 및 의약품 등 그 동안 무역현안으로 남아있었던 복잡한 수입절차를 간소화하는데 도움을 주었다.¹⁰⁰⁾또 다른 예는 EU-일본 간 독점금지협력협정(2003)이다. 이 협정은 두 지역 간 공평한 경쟁여건을 보장함으로써 무역증진과 투자촉진에 기여한다.(정성춘 외(2007))

그밖에도 유럽위원회는 일본정부의 협조아래 두 지역 간 경제·무역관계 증진을 취지로 하는 다양한 민관포럼을 운영하고 있다.

4) 아세안(ASEAN)

EU-ASEAN회원국 간 체계적인 관계는 역내 다른 지역에 비해 비교적 오랜 역사를 갖고 있다. 두 지역은 이미 1980년에 협력협정(Cooperation Agreement)을 체결하여 정치, 경제 및 무역부문에서의 협력을 모색하기 시작했다. 이 협정의 테두리 내에서 정기 각료이사회 이외에도 협력위원회 및 소위원회별로 경제, 산업, 무역, 투자, 과학, 기술, 산림 및 환경 등의 구체적인 주제가 다루어진다.

EU는 일부 ASEAN제국들에게 일반특혜제도(GSP)의 혜택을 최대한 확대 시행하고 있으며, 개발사업에 대한 재정지원도 제공하고 있다. 또 EU는 ASEAN 지역포럼(ARF)의 정회원국으로서 동남아시아 내 평화와 안정의 유지에 협조하고 있다.

그러나 EU-ASEAN 간 관계는 그 역사에 비해 진전은 다른 지역의 경우보다 상당히 뒤진다. 그 이유로 우선 지역경제통합을 지향하는 ASEAN이

100) 상호인정협정에 따르면 두 지역 간 무역에 있어서 한 국가 내에서 표준규정을 통과한 상품은 상대국내에서도 동일한 절차를 밟은 것으로 인정한다는 것이다. 표준규정은 조건이나 절차에 따라서는 수입비용의 상승을 가져오는 수입제한적인 비관세조치의 성격을 갖는다. 이 협정의 발효에 따라 EU-일본 간 2002년 기준 연간 약 214억 유로에 해당하는 무역에 대한 제한이 해제되었으며, 수출입업자에게는 약 4억 유로의 비용절감혜택이 돌아간다.

참고로 EU-한국 사이에는 아직 상호인정협정이 체결되지 못하고 있다. 김세원(2004), p 631

40년의 역사에도 불구하고 아직도 단순한 협력체에서 담보상태를 면치 못하고 있다는 점을 들 수 있다. 지난 2007년 최초로 헌장(charter)이 채택되기는 했으나 법적, 제도적 기반을 갖추기에는 요원하다. EU는 다자적 차원에서 유대를 형성할 것을 기대했으나 파트너 대상으로 대우하기에는 ASEAN은 운영을 담당하는 어떤 기구도 갖지 못한 채 너무나 허술한 조직을 기반으로 하고 있다.

다음, ASEAN은 10개 회원국을 포함하고 있는데 그들 간 정치·경제체는 물론 경제·사회 발전도면에서 너무나 격차가 크다. 또 미얀마 같은 일부 회원국은 인권이나 민주화 측면에서 국제적으로는 아직도 ‘정상적인’ 국가로 인정을 받지 못하고 있는 상태이다. EU는 미얀마가 EU-ASEAN회의에 참석하는 것을 허용하지 않고 있다.

유럽위원회는 2003년 ‘동아시아와의 새로운 파트너십’이라는 제목의 발표를 통해서 ‘범 EU-ASEAN 지역무역구상’(TREATI: Trans-Regional EU-ASEAN Trade Initiative)을 제안했다. 이 제안은 ASEAN이 AFTA의 최종 완성단계에 진입함에 따라 EU-ASEAN 간 자유무역지역을 추진한다는 의도를 담고 있다. EU는 신 통상정책에서 ASEAN을 FTA 협상대상지역으로 선정하고 있다.

제6장

신 통상정책과 한국-EU통상관계

1. 신 통상정책의 배경과 특징

가. 공격적 통상정책기조의 등장배경

유럽위원회는 2006년 10월 ‘Global Europe: Competing in the World-A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy’¹⁰¹⁾라는 제목의 소위 신 통상정책을 ‘통지(communication)’ 형태로 EU이사회에 전달하였다. EU이사회는 즉시 이 정책기조에 동의하는 결론을 채택함으로써 신 통상정책은 EU의 공식적인 입장으로 확인되었다. 신 통상정책의 방향설정이나 추진 자체는 새로운 공동체 법규를 필요로 하지 않으며 따라서 유럽위원회의 권한에 속한다. 그러나 그 내용을 실현하는 과정에서 구체적인 경우에 따라서는 EU이사회나 회원국의 결정이 요구되는 것은 물론이다.

유럽위원회는 동시에 신 통상정책의 실시를 보완하는 정책 자료들을 발표

101) European Commission(2006b)

하였다. ‘통지’로 EU이사회에 전달된 중요자료는 무역방어수단 녹색(green paper)¹⁰²⁾, 유럽수출기업에 대한 시장접근전략¹⁰³⁾ 그리고 신 통상정책 부속 자료¹⁰⁴⁾ 등이다.

이와 같이 EU가 종전의 통상정책으로부터 탈피하여 새로운 방향을 적극적으로 모색하게 된 배경에는 여러 요인이 작용하는데 크게는 역내적인 여건과 국제적인 환경변화로 구분해 볼 수 있다.

1) 역내적 측면

우선 신 통상정책은 제목이 말해주듯이 기본적으로 역내 성장 촉진 및 일자리 창출을 취지로 한다. 어떤 의미에서는 현재 EU가 추진하고 있는 신 리스본전략(New Lisbon Strategy)의 역외적 전략이라고 할 수 있다. 즉, 역내에서 공동으로 추진하고 있는 구조조정 및 개혁과 공동통상정책의 혁신은 서로 밀접하게 연결된다.

EU는 1970년대 이후 장기적으로 지속되는 저성장-고실업의 늪에서 벗어나기 위해 구조조정을 취지로 하는 유럽위원회의 제안을 채택했다. 2000년 3월 리스본에서 개최된 특별 유럽이사회(정상회의)는 ‘혁신과 지식의 유럽을 향하여’라는 공동입장을 발표했다. 이 정상회의는 고질적인 ‘유럽병’을 치유하기 위한 회원국들의 공동노력을 제안했다. 중요한 목표는 기술개발, 지식 기반사회의 실현, 금융시장통합의 완결 및 거시경제정책의 조정, 유럽형 사회모델의 현대화 및 강화 등이다.(김세원(2004))

당시 리스본전략이 가장 역점을 둔 것은 생산성제고를 위한 구조조정이었으며 특히 미국과의 격차를 해소한다는데 비중이 두어졌다. 그러나 그 후 5 년

102) European Commission(2006a)

103) European Commission(2006g)

104) European Commission(2006i)

간 성과는 부정적이었으며, 무엇보다도 유럽의 전통적인 사회시장경제의 핵심요소인 경제성장, 사회통합 및 환경과 같이 서로 상충될 수 있는 목표들 사이에 적절한 조화를 실현하지 못했다는 반성이 제기되었다. 또 이 전략의 추진이 회원국들의 자율적인 협조에 맡겨졌고 EU차원에서 구속력 있는 적절한 수단도 없다는데 근본적인 문제가 있었다.

이에 대한 반성과 평가를 기초로 2005년 3월 유럽이사회(정상회의)는 ‘성장’과 ‘고용’에 초점을 맞춘 신 리스본전략을 채택했다. 이 전략은 성장을 수반하는 지식·혁신경제, 투자 및 고용 친화적인 유럽, 그리고 더 많고 더 좋은 일자리 창출을 3대 정책목표로 제안했다.¹⁰⁵⁾ 이 목표들을 실현하기 위한 구체적인 실행계획으로 과감한 역외개방, 역내시장통합의 ‘영역확대’와 심화, 규제완화, 인프라 확충, 노동시장의 유연성 제고, 사회보장제도의 현대화, 인적자원투자 확대 등이 강조되고 있다.

2006년의 신 통상전략은 리스본전략과 상호 보완을 이룬다. 이 전략은 경쟁적 시장(competitive markets) 및 시장개방(openness)과 함께 사회적 정의(social justice)를 제3의 목표로 제시한다. 즉, 개방의 진전은 불가피하게 특정지역이나 계층에게 피해를 가져올 수밖에 없다. 유럽위원회는 이러한 부정적인 효과에 대비하여 사회적 통합, 환경기준 및 문화적 다양성과 같은 유럽적 가치를 증진하기 위해 적절한 구조조정정책을 마련하겠다는 것이다.

이와 같이 신 통상전략의 핵심은 공격적으로 역외시장개방을 추진하는데 있으며, EU는 이 전략을 뒷받침하기 위해서 우선 역내시장을 역외에 개방한다는 것이다. 무역확대와 투자유치를 위한 대 역외개방, 규제완화를 비롯한 경쟁 활성화 조치, 노동시장 및 사회정책의 개혁 등을 통한 경쟁적 시장의 형성은 유럽 산업의 경쟁력 제고를 가져오고 성장과 일자리 창출에 기여한다.

역내 그리고 역외 전략은 세계화의 진전에 따라 국내정책과 대외정책 사

105) European Commission, The Community Lisbon Program, COM(2005) 330 final

이에 구분이 점차 사라지고 있음을 전제로 한다. 특히 EU의 경우, ‘역내시장’의 심화를 통해서 기대되는 긍정적인 효과를 실현하기 위한 정책수단은 역외에 대해서도 동일하게 적용된다는 논리로 풀이된다.

2) 국제적 측면

신 통상전략은 최근 국제경제환경의 변화를 배경으로 한다.

한편, 역외적 측면에서는 최근 세계화가 급속하게 진전되고 경쟁이 더욱 치열해지는 상황에서 유럽은 과거에 안주하여 소극적으로 대처할 수만은 없었다. 유럽은 그 동안 역내시장통합의 추진을 통해서 일부 제조업부문에서 국제적인 경쟁력을 누려왔으며 서비스산업에서도 부문별로는 국제적으로 앞서고 있다. 그러나 국제거래가 전통적인 산업에서 첨단산업 중심으로 구조적인 변화를 거듭하고 있는 상황에 대처하기 위해서는 산업전반에 걸친 고부가가치화와 특화산업의 육성이 절실하게 요청된다. 최근 최첨단 산업부문에서 유럽의 수출경쟁력은 미국이나 일본에 뒤질 뿐만 아니라 일부 아시아지역 국가를 비롯한 신흥시장국가들의 강력한 도전을 받고 있다. 이러한 불리한 여건을 극복하는 방법은 교육, 혁신 및 R&D에 대한 투자의 확대에 있으며 따라서 역외에 대해서는 적극적인 시장개방을 추구할 필요가 있다.

무엇보다도 중국, 인도 및 브라질을 포함하는 소위 ‘신흥시장’의 급속한 부각은 기존의 선진경제를 중심으로 한 경제권에 새로운 도전으로 등장하고 있다. 이 국가들은 국제무역에서 15%를 차지할 정도로 중요한 비중을 차지했고 WTO를 비롯한 국제모임에서 강한 발언권을 행사하기에 이르렀다. 이들은 수출주도적 성장을 추구함으로써 국제무역의 자유화에 따르는 이득을 최대한 누렸음에도 불구하고 대부분 보호주의를 지속하고 있으며 국내 경제정책의 반경쟁적 운영을 비롯해서 많은 경우에 국제규범을 따르지 않고 있다.

특히 중국은 이미 국제적으로 제3위의 수출대국으로 발판을 굳혔고 제2의 경제대국을 눈앞에 두고 있다. 인도 역시 머지않아 제6위의 경제대국으로 올

라설 전망이다. 이와 같이 세계경제가 치열한 경쟁으로 치닫는 한편, 역내에 서는 프랑스, 이탈리아 및 스페인 등 일부 회원국들 내에서는 수입피해에 반 발하여 보호무역주의의 주장도 고개를 들기 시작했다.

따라서 신 통상정책의 중요 대상지역은 신흥시장이라고도 할 수 있다. 무역의존도가 높은 EU의 입장에서는 일자리 창출 및 성장이라는 목표를 추구 하기 위해서는 수입제한적인 정책보다는 수출증대를 선택하는 것은 당연하 다. 보호주의는 수입비용의 상승을 가져오고 생산의 국제화가 깊숙하게 진행 되고 있는 상황에서 중간재나 원자재가격의 상승은 수출산업의 경쟁력 약화 로 이어지지 않을 수 없다. 결국 바람직한 대안은 중국을 비롯한 신흥시장의 개방을 유도하고 또 이들이 공정무역질서를 지키도록 여건을 조성함으로써 EU의 수출을 확대하는 것이다.

다음, 전통적인 지역주의에 대한 반성과 함께 실리에 기초한 신 FTA정책 의 필요성을 들 수 있다.

제5장에서도 살펴보듯이 EU는 과거의 연고를 배경으로 많은 대륙에 걸쳐 특혜적 성격의 지역무역협정(RTA)을 유지하고 있다. 이 중에서 ACP지역과 의 코토누협정은 원조를 수반한 무역특혜협정의 대표적인 예이다. 그러나 오랜 기간의 지원에도 불구하고 이 지역국가들은 대부분 저개발 상태를 벗어나 지 못하고 있으며, 그 성과는 EU회원국들과의 경제·무역관계도 기대수준 에 크게 뒤지고 있다. 한 예로 ACP제국이 EU의 역외무역에서 차지하는 비중은 오히려 하락하고 있는 실정이다.

전통적인 지역주의의 청산에 더하여 공동농업정책의 개혁은 EU로 하여금 국제무역관계에서 적극적인 공세를 취할 수 있는 또 다른 요인으로 작용한 다. 이 보고서에서는 상세하게 다루지 않았으나 EU는 1990년대 중반이후 본격적인 농업정책의 개혁에 착수한 이래 농산물시장에 단계별로 시장메커니 즘이 작동할 수 있도록 구조조정을 추진하고 있다. 다시 말해 WTO 다자협 상에서 EU의 발목을 잡았던 약점들이 점차 제거됨으로써 신 통상정책은 역

내에서 당면한 정책과제를 해결하기 위한 대외적인 대안의 하나로 등장하게 되었다.

이와 함께 세계화의 진전과 병행하여 국제적인 차원에서 확산되고 있는 FTA정책의 파급은 신 통상정책의 중요한 수단으로 활용될 수 있는 계기를 제공했다.

미국은 물론 지역주의에는 관심을 갖지 않던 동아시아 국가들마저도 FTA 체결에 앞장서는데도 불구하고 EU는 1990년대 후반 이후 거의 새로운 지역 무역협정을 체결하지 않았다. 단지 기존의 협정들을 보완하는 정도에 머물렀다. 그 중요한 이유는 제3장에서도 지적했듯이 역내 일부 회원국들이 무분별하고 또 실효성이 없는 FTA정책의 남발을 견제했기 때문이다. 또 2001년 WTO DDA협상이 시작되면서 유럽위원회는 이 협상이 종료될 때까지 2차 협상을 추진하지 않겠다는 약속도 이 입장을 뒷받침했다.¹⁰⁶⁾

그러나 역외시장 확보라는 차원에서 본다면 EU는 축적된 노하우를 기초로 FTA가 갖는 이점을 살릴 수 있다. 즉, EU가 이미 결정했듯이 WTO 관련규정과 양립할 수 있는 FTA를 추구하지만 그 내용은 다양할 수 있다. FTA는 대상국가에 따라 적절한 형태가 가능하다는 점에서 실제로 무역자유화에 기여할 수 있다. 이러한 의미에서 EU는 최근 유행하는 사례들보다는 좀더 시장통합적인 신 FTA정책을 추구할 것으로 보인다.

나. 신 통상정책기조의 몇 가지 특징

이렇게 볼 때 신 통상정책은 상당히 혁신적인 내용을 많이 담고 있으며 WTO내 다자협상과 대상국별 통상협상에서 많은 변화를 가져올 것 같다.¹⁰⁷⁾

106) 당시 유럽위원회 통상부(DG Trade)를 총괄했던 P. Lamy위원이 이 원칙(Lamy doctrine)을 고수하고자 했다.

107) 리스본전략과 신 통상정책의 채택은 각각 신임 유럽위원회 위원장(J. M. Barroso)과 통상부(DG Trade) 유럽위원회 위원(P. Mandelson)의 취임 직후부터 추진되기 시작했다. 이들이 다 같이 시장경제와 자유무역을 주

이 정책기조가 일관성 있게 성공을 거둘 것인가는 역내 회원국의 협조는 물론 협상대상국의 입장과 반응에 달렸다. EU의 종전까지의 통상정책과 비교할 때 두드러진 특징을 몇 가지 정리한다. 일부 기조는 유지되지만 국제환경의 변화를 반영하여 좀더 현실적인 측면이 보완되었다.

우선 신 통상정책은 앞에서도 지적했듯이 역내시장이나 국제시장에 있어서 보호주의의 철폐를 제안하고 또 이 두 시장이 상호 밀접하게 연계되어 있음을 강조한다. 유럽위원회의 이러한 제안은 이제껏 시장통합의 경험을 바탕으로 한다. 제1장에서 설명한대로 ‘역내시장’을 실현하는 과정에서 EU는 상품 및 서비스시장의 자유화가 실제로 이루어지기 위해서는 회원국 간 수입규제 철폐뿐만 아니라 국내 규제개혁은 물론 공동규정의 채택, 정책 및 관행의 접근, 정책의 일관성 및 투명성 등이 수반되어야 한다는 점을 체험했다.

신 리스본전략이 제안하는 실천계획에 따른 기업 활동 여건의 개선은 전반적으로 역내 기업의 혁신, 특화를 통해서 국제경쟁력의 제고를 가져 올 수 있다. 그러나 이러한 변화가 EU내에서 실제로 경제성장과 일자리 창출로 연결되려면 경쟁적 역내시장의 형성에 더하여 기업들의 역외에 대한 수출확대 및 투자증가가 필요하다. 따라서 중요거래 상대국들도 EU와 비슷하게 수입시장을 개방하고 기업하기 좋은 여건을 마련해 줄 때 그 효과를 기대할 수 있다. 신 통상전략의 취지가 여기에 있다.

다음, 신 통상정책은 최초로 국제경제질서의 현황을 분석하고 유럽식의 비전을 제시하고 있다. 이러한 시각은 미국의 입장과 차이를 보인다.

EU는 WTO를 중심으로 통상정책을 전개한다. 이와 같이 다자주의 원칙과 관련협정들이 통상정책의 기초를 이루지만 EU가 추구하는 WTO는 국제무역의 확대와 관리를 실효성 있게 담당하는 규정에 기반(rules-based)한 국

장한다는 점에서 유럽식 경제사회모델이 누가 유럽위원회의 운영을 책임지는 가에도 크게 의존한다는 것을 알 수 있다.

제기구이다. WTO가 DDA협상 이후(post-DDA) 장기적으로는 규제수렴(regulatory convergence)을 통해 국제기준(global standards)을 확대하고 나아가서 국제관리체제(international governance)를 확립해야 한다는 것이다. 또 국제무역의 자유화과정에서 빈국(貧國)의 피해를 줄일 수 있도록 균형과 합의가 실현되어야 한다는 입장이다. 이 제안대로 WTO가 발전한다면 EU의 경제통합모형은 좋은 기준을 제공하며 또 EU가 주도적인 역할을 담당할 것이라는 점은 두 말할 필요가 없다.

EU는 새로운 세대(new generation)의 FTA라는 명칭아래 외교 전략적인 협정보다는 실제로 무역자유화에 도움이 될 수 있는 FTA를 추진한다는 입장을 밝히고 있다. FTA는 대상국에 따라 다양한 형태가 가능하며, 또 그 내용은 관세철폐는 물론 경우에 따라서는 비관세장벽, 투자, 지적재산권, 경쟁정책, 정부조달 그리고 나아가서 환경 및 사회보호정책까지 포함할 수 있다. 이러한 FTA는 WTO의 다자주의에 걸림돌이 아니라 디딤돌이라는 것이 EU의 입장이다. 시장잠재력을 고려할 때 한국, ASEAN, 인도 및 Mercosur가 일차 대상으로 등장한다.

그밖에도 신 통상정책은 앞으로 다자협상에서는 물론 FTA협상에서도 다루어야 할 의제로서 비관세장벽에 더하여 에너지 및 환경 그리고 새로운 성장부문(지적재산권, 서비스 및 경쟁정책 등)을 제안하고 있다. 이 부문들은 이미 역내차원에서는 ‘역내시장’이나 공동정책의 대상이라는 점에서 대부분의 경우에 EU가 대외협상에서 회원국을 대표하는 권한을 갖는다. 이 중에서 특히 에너지정책은 회원국의 권한에 속하지만 공동통상정책에 포함된다는 것은 시장통합의 발전에 따르는 당연한 결과이다. 그러나 에너지 및 환경과 관련하여 신 통상정책은 총체적인 발전방향만을 설정하고 있으며, 앞으로 구체적인 정책수단을 마련해 나갈 전망이다. 이 보고서에서는 생략한다.

2. 신통상정책의 중요 내용

가. 무역방어수단

신 통상정책을 집행하는 과정에서 EU가 필요한 경우에 일방적으로 또는 협정에 의해 활용할 수 있는 정책수단은 무역방어수단(trade defense instruments)이다. 제4장에서 설명했듯이 EU는 WTO 관련협정에 기초하여 역내 공동체 법규로 여러 종류의 정책을 실시하고 있다. 이 정책수단들은 불공정한 가격, 반경쟁적 무역관행 또는 정부보조 등을 규제하기 위한 목적으로 동원되며 주로 상품무역과 관련을 갖는다. 그 이외 통상협상에서 논의되는 서비스무역, 투자, 비관세조치를 비롯한 광범위하고도 다양한 부문에 대한 정책은 무역방어수단에는 포함되지는 않으나 시장개방의 대상이며, 따라서 통상협상의 의제가 된다. 따라서 여기서 말하는 무역방어수단은 통상정책수단의 일부로 이해할 필요가 있다.

신 통상정책이 국제경제거래의 여건변화를 반영한다면 무역방어수단 역시 적절한 조정을 필요로 한다. 유럽위원회가 예로 드는 대표적인 사례는 역외에서 아웃소싱을 거쳐 역내에서 생산된 상품의 경우이다. 경쟁력을 갖는 이러한 종류의 상품에 대해서는 생산자와 유통업체 및 소비자 사이에 이해가 엇갈린다. 또 회원국 간 국내 여건이나 정책도 차이가 나므로 공동체 차원의 입장을 정리하는 것은 용이하지 않다.

유럽위원회는 성장과 고용이라는 기본취지를 추구한다는 전제 아래 무역방어수단을 재정비하는 작업을 진행하고 있다. 중요 고려사항은 역외산(産) EU제품의 특성, 중소기업에 대한 배려, 소비자 및 유통업자의 이익, 투명성 강화 그리고 현행제도의 미비점 등이다.

유럽위원회는 2007년 초부터 역내 이해당사 대표들을 중심으로 각종 공개 회의를 주재하여 공동정책을 마련하고 있다. 새로 채택되는 무역방어수단에

서는 반덤핑세, 보조금·상계관세제도를 비롯해서 그 이외 정책수단들도 보완할 예정이다. 이 과정에서 투명성의 강화는 주요한 기준으로 채택될 것 같다. 또 역외국의 불공정관행에 대해서는 WTO 무역분쟁해결 메커니즘을 활용하는 규정도 더 구체화될 전망이다.

나. 시장접근 전략

신 통상정책의 핵심은 BRICS 및 ASEAN제국 등 신흥시장이 중요한 통상파트너로 등장함에 따라 잠재성이 큰 시장들을 우선순위에 따라 그리고 체계적으로 관리하고 이 지역 내 무역장벽을 제거함으로써 수출시장을 확대하는데 있다고 하여도 과언은 아니다. EU의 시각은 이 국가들이 EU 시장을 크게 잠식하고 있음에도 불구하고 이들의 수입시장은 상당히 왜곡되어 있다는 것이다.

1996년 이후 운영되고 있는 ‘시장접근전략(Market Access Strategy)’은 다자간 그리고 2자 간 무역협상을 통해서 상품, 서비스, 지적소유권 및 투자 분야에서 장벽을 제거하는데 그 취지가 있다. 이 목적을 위해 운영되고 있는 시장접근데이터베이스(Market Access Database)는 기업과 정책입안자에게 시장조건과 무역장벽에 관한 정보를 제공하고 있다. 그러나 이 데이터베이스는 아직까지 기대만큼 장벽을 제거하는데 실질적으로 기여하지 못하고 있다.

유럽위원회가 2007년 신 통상정책의 일환으로 종전의 시장접근전략을 한층 보완한 내용은 실제로 유럽수출업자들이 이 국가들의 시장에 진출할 수 있는 여건을 조성하는데 초점을 맞추고 있다. 이 목적으로 유럽위원회, 회원국 및 업계 대표로 구성된 시장접근자문위원회(Market Access Advisory Committee)가 구성되었다. 이 위원회는 3자간 모임을 통해서 정보교환, 공조방안 및 구체적인 행동전략 등을 마련한다. 이 위원회 내에서는 우선협상대상국가 및 중요시장별로 역시 3자 대표를 포함하는 시장접근팀(Market

Access Teams)이 신설되었다. 또 정보제공과 전략수립의 목적으로 활용되는 시장접근데이터베이스도 한층 확충되었을 뿐만 아니라 관리방식도 개선되었다.

우선 이 전략은 미국의 경우에서도 볼 수 있듯이 상대국 시장의 개방을 위해 다자 간, 2자 간 협상 또는 공식, 비공식 수단을 다 활용한다는 의도를 밝히고 있다. 그러나 미국보다 더 한발 더 나아가서 FTA를 체결할 경우에는 실질적인 시장개방에 도움이 될 수 있도록 규제접근조항(regulatory approximation component)을 포함시킨다는 것이다. 또 이 전략에서 명시하고 있는 WTO분쟁해결절차, 기술장벽협정(TBT)의 사전통보절차, 경쟁규정의 채택 및 국제표준기구(ISO)를 비롯한 무역관련 국제규범의 활용 등은 규제접근과도 관련을 갖는다. 유럽위원회는 필요한 경우 WTO 분쟁해결절차를 적용하는 한편, 무역장벽규정(TBR, 제4장 참조)을 개정하여 2자간 협정위반에 적절하게 대처할 예정이다.

다음 이 전략의 혁신적인 측면의 하나는 정부-민간 사이의 협력강화에 있다. 시장접근 팀의 역할은 상대국의 무역장벽, 무역규범위반 사례 및 불이행 실태 등을 조사하여 문제를 제기하는데 있다. 시장접근자문위원회는 국별 통상마찰을 검토하고 모범사례(best practices)를 선정하기 위하여 정기적인 모임을 갖는다.

그밖에도 유럽위원회는 시장접근 지원서비스의 효율성, 실효성 및 투명성을 높일 계획이다. 이 목적을 위해 예방조치 차원의 조기경보(early warning)방식이 도입되며 대상국에 대한 기술장벽협정(RBT)에 의한 사전정보의무도 강화될 것으로 보인다.

이와 병행하여 시장접근데이터베이스도 보완된다. 예로 서비스, 지적소유권 및 투자 관련항목도 추가되는데 더하여 업계의 불만사항도 등재된다.

신흥시장 중에서 특히 중국은 신 통상전략이 추구하는 일자리 창출과 성장이라는 목표의 성과를 기증하는 제일 중요한 시험케이스라고 할 수 있다. EU는 중국을 도전과 기회 그리고 기대되는 동반자(partner)로 생각한다. 경

제·무역관계에 있어서 EU의 기본입장은 중국에 대해 개방체제를 유지하는 반면에 중국은 공정경쟁의 보장, 시장개방 및 개혁을 이행해야 한다는 양측 간 균형을 이루는 책임론이다. 2007년부터 EU와 중국 간 1985년의 협정을 잇는 새로운 파트너십협력협정(PCA)의 체결을 위한 협상이 시작되었다. 이 협정에는 정치, 경제, 사법 및 환경 등 폭넓은 협력분야와 함께 투자, 지식소유권 보호, 정부조달, 경쟁정책, 무역원활화 등의 부문에서 WTO 관련협정보다 앞서는 내용(WTO-plus)들이 포함될 것으로 기대되고 있다.

다. 중요 통상의제

EU가 개별 국가별 통상협상이나 다자협상을 통해 체결될 협정에 포함되어야 한다고 생각하는 중요한 의제는 다음과 같다.

1) 비관세장벽의 완화

유럽위원회가 가장 크게 관심을 갖는 통상의제는 비관세장벽이다. 사실 비관세장벽을 정의, 분석 및 분류하는 작업조차 용이하지 않으며, 그 내용 역시 국제거래의 질적 발전에 따라 달라질 수밖에 없다. 또 비관세장벽을 ‘국제무역에 왜곡을 가져오는 관세 이외의 모든 장벽’으로 정의 한다면 관세이외의 통상의제는 전부 여기에 해당할 수도 있다. 신 통상정책에서 언급하는 비관세장벽은 원론 차원이 아니라 구체적으로 국제무역을 저해하는 사례를 대상으로 한다.

유럽위원회가 비관세장벽의 제거에 비중을 두는 배경은 ‘역내시장(공동시장)’의 경험을 배경으로 한다. EU는 관세동맹은 일찍이 실현했으나 ‘역내시장’을 달성하는 데는 그로부터 공식적으로는 약 25년이 소요되었다. 관세동맹의 덕택으로 역내에서는 관세가 철폐되고 역외에 대해 공동관세정책이 수립되는 한편, 회원국 간 노동 및 자본이동의 자유화가 추진되었다. 이와 같

이 EU가 걸으려는 공동시장의 모습을 갖추고는 있었으나 기업이나 소비자들이 실제로 ‘하나의 시장’을 느끼기에는 요원하였다.

여기서 등장한 것이 ‘EC-1992년 계획’이었다. 이 계획은 교과서적 통합의 추진보다는 EU가 오랜 기간 시장통합을 추진하면서 현실적으로 역내무역을 저해하는 요인들을 추려낸 실용적인 접근의 산물이다. EU는 이러한 접근의 덕택으로 무역을 저해하는 특성별로 비관세장벽을 분류하여 왜곡을 제거하는 작업을 추진하였다. 이러한 EU의 성공적인 경험은 앞으로 FTA 협상은 물론 다자협상에서도 영향을 미칠 것으로 보인다,

그간 수차례에 걸친 국제무역협상의 결과에 힘입어 관세는 최근 무역거래에서 더 이상 중요한 장애로 작용하지 않는다. 반면에 비관세장벽이 확산됨으로써 관세인하의 효과를 크게 상쇄하고 있다. 유럽위원회는 대표적인 예로 정부조달에서의 제한적인 관행, 시장경쟁왜곡 정책, 과도한 위생검역 요구, 상품이나 관세행정을 위한 적합성 평가를 들고 있다. 또 많은 개도국들의 경우에 볼 수 있는 서비스, 식품, 화장품, 의약품, 건축자재, 전기통신기기, 의료기기 및 자동차 등의 무역 및 관련투자에 대한 규제장벽은 거래비용의 상승을 가져오고 있다. 또 화학제품, 섬유류, 타이어, 전기·기계엔지니어링 등 소위 민감품목에 대한 비관세장벽도 두드러지게 나타난다.¹⁰⁸⁾

무역제한적인 규제 및 절차 중에는 불필요 한 관세행정에서도 볼 수 있듯이 철폐되어야 하는 사례도 있으나 건강 및 환경보호를 비롯해서 규제가 불가피한 경우도 허다하다. 대부분의 비관세장벽은 각국 내 규제정책·제도에 통합되어 있으므로 민감한 의제이며 WTO의 관할이 미치지 못하는 부문도 적지 않다.

EU의 입장은 비관세장벽이 투명하게 그리고 무차별적으로 운영되어야 한다는 것이다. EU는 적극적으로는 앞으로 협상을 통해서 규제대화(regulatory

108) European Commission(2006)

dialogues)를 정착시키고 또 상호 조정 및 접근에 의해 상호인증협정(mutual recognition agreements)을 확대하고 기능한 부문에서 국제기준화(international standardization)를 선도할 전망이다.

2) 새로운 성장부문

유럽위원회는 EU의 수출증대를 위해서 비중을 두어야 할 의제로 지적소유권(IPR), 서비스부문, 투자, 정부·정부조달 및 경쟁정책을 들고 있다. EU는 창의성, 연구 및 지식, 디자인과 고품질 있어서 꾸준한 투자확대를 통해 비교우위를 누리고 있다고 믿으며, 경쟁력의 많은 부분이 역내 시장통합의 경험에 힘입고 있다. 또 리스본전략이 추진하고 있는 지식·혁신경제의 방향과도 일치한다. 부문에 따라서는 이미 WTO 관련협정들이 있기는 하지만 EU는 WTO다자협상이나 세계지적소유권기구(WIPO)내에서 그 내용의 보강을 주장할 뿐만 아니라 개별 FTA 협상에서도 이 부문들과 관련된 협정을 WTO-plus형태로 더욱 심화시키겠다는 의지를 갖고 있다.

우선 지적재산권과 관련하여 신 통상정책이 문제 삼는 것은 특히 대부분의 신흥시장 국가들이 자국 내 적절한 규정을 갖고 있음에도 불구하고 이를 잘 ‘실행’하지 않는다는 점이다. 또 EU기업들 역시 종종 그들의 기술이 외국에서 모방되고 알고 있으면서도 제대로 대처하지 못하고 있다는 것이다. 유럽위원회는 앞에서 설명한 시장접근전략과의 연계아래 지적재산권 보호의 실천을 적극 추진하겠다는 입장이다. 자주 인용되는 (식·음료에 대한 EU의)‘지리적 표시(GI: geographical indications)’는 지적재산권 보호정책에서 중요한 비중을 갖는다.

유럽위원회는 ‘우선국가(priority countries)’들을 선정하고 I지적재산권 보호를 목적으로 국가별로 기술지원, 인식제고, 정치대화 및 파트너십 등의 다양한 정책을 추구하고 있다. 정부 간 협의·협상에 지적재산권 소유 중소기업대표를 비롯한 기업인도 참여하고 있으며, 미국 및 일본 등과는 지적재

산권 대화를 통해서 WTO 내에서 지적재산권보호의 구체적인 실행을 목적으로 하는 프로그램을 추진 중이다. 중국, 러시아 및 칠레 등 개도국에 대해서는 지적재산권 보호의 실천을 위해 필요한 기술지원 및 인식제고에도 치중하고 있다. 이 목적으로 중국을 비롯한 일부국가에 파견된 유럽위원회의 전문가들도 보강될 예정이다.

2005년 지적재산권 보호지표를 기준으로 실시한 조사에 따르면 중국이 가장 미달하고 있으며, 다음으로 ASEAN제국, 한국, Mercosur제국, 칠레, 러시아 및 우크라이나 등이 그 뒤를 따르고 있다.¹⁰⁹⁾

제2장에서 보았듯이 서비스부문이 회원국 GDP의 75%내외를 차지한다. 역외 서비스시장의 개방 확대는 EU수출의 경쟁력을 강화함으로써 리스본전략을 추구하기 위한 중요한 수단으로 등장한다. EU의 서비스산업은 금융, 전문직·사업, 운송, 정보·통신, 유통, 환경, 건설 등 폭넓은 부문에 걸쳐 세계적으로 경쟁우위를 갖고 있다. 유럽의 산업구조는 산업혁명, 그리고 최근에는 정보화물결을 거치면서 순차적으로 발전해 온 덕택으로 1, 2 및 3차 산업 사이에 밀접한 연관을 보인다. 특히 기술혁신과 정보사회의 정착은 제조업과 서비스산업의 생산성을 높이는데 기여하고 있다. EU는 획기적인 서비스수출 증대를 통해 성장촉진과 일자리창출을 실현한다는 데 큰 기대를 걸고 있다.

서비스시장이야말로 말로 갖가지 비관세장벽에 의해 국제시장, 특히 개도국 수입시장이 왜곡되어 있으며 폐쇄적으로 운영되고 있다는 것이 EU의 시각이다. WTO 서비스시장 관련협정을 보더라도 개도국들의 시장개방약속(commitments)은 낮은 수준에 머무른다. 개도국들의 입장에서도 서비스부문이 최근 국내총생산에서 50% 내외를 차지할 정도로 비중이 높아졌으며, 현대화와 함께 생산성증대는 중요한 과제로 등장한다. 따라서 서비스시장개방

109) 앞의 자료

은 개도국들의 경제에도 도움을 줄 수 있다.

유럽위원회는 특히 비관세장벽의 제거라는 목표를 추구하기 위해 다지협상이나 2자협상에서 서비스부문에 있어서의 규제철폐는 물론 규제조정 내지는 접근을 강조할 예정이다. 앞에서 소개한 EU의 규제관련정책은 특히 서비스부문에서 많이 적용될 것 같다.

투자부문에 있어서는 신 통상정책에서 새롭게 추가되는 전략은 없다. 전통적으로 EU는 국제적으로 미국이나 일본과는 비교가 안 될 정도로 외국인 직접투자(FDI)에 앞서고 있다.(<표 1-1>) 과거 식민지국가들은 물론 선진·개국들에 대해 꾸준히 투자활동을 전개해 온 결과 EU는 많은 노·하우를 축적하고 있다. 제조업 및 서비스부문에서의 무역관련투자(TRI)조건은 자본수입국 내 규제정책과 밀접한 관련을 갖는다. EU는 특히 생산의 국제화 현상에 맞추어 외국인투자 기업들이 진출할 수 있는 역내외적 여건을 개선하기 위한 노력을 기울이고 있다.

반면에 정부조달시장의 추가적인 개방은 EU가 강력하게 주장하고 있는 의제 중의 하나이다. 공공조달시장은 대부분의 국가 내에서 평균 GDP의 10-25%를 차지할 정도로 대규모 시장을 형성하며, 주로 EU가 경쟁력을 갖는 건설과 엔지니어링이 중심을 이루는 운송시설 및 공공사업이 대부분이다. EU는 이미 'EC-1992년 계획'에서 역내에서 중요한 자유화 대상부문으로 적극적으로 시장통합을 추진한 경험이 있다. 그 결과 정부조달시장은 역내에서는 거의 완전히 개방되었으며, 역외에 대한 개방도 상당히 이루어졌다.

유럽위원회는 개도국들뿐만 아니라 중요 선진국들도 국내 정부조달시장을 적절하게 개방하지 않고 있으며 EU기업에 대해 법적(de jure)으로는 물론 사실상(de facto) 제한적이고도 차별대우를 하는 경우가 적지 않다고 지적한다. 유럽위원회의 주장은 상대국들 내에서도 EU기업이 우월할 때는 EU의 경우처럼 호혜성(reciprocity)에 입각해서 경쟁조건을 갖게 해주어야 한다는 것이다. 그러나 역외국가들이 이러한 요구를 잘 받아드리지 않는데 그 이유

는 EU시장은 이미 개방된 상태이지만 그들에게는 추가적인 부담을 의미하기 때문이다.

유럽위원회는 WTO 정부조달협정(GPA: Government Procurement Agreement)의 테두리 내에서 정부조달시장 개방을 취지로 하는 다자협상을 추진한다는 전략을 마련하고 있다. 또 2차 차원에서는 특히 신흥시장국가들과의 FTA협상에서 관련 시장개방 조문의 삽입이 중요한 의제의 하나로 등장할 전망이다. 유럽위원회는 EU기업에 대해 제한적이거나 가격특혜의 제공을 비롯해서 국내 기업을 우선하는 국가들에 대해서는 무역장벽협정(TBR)도 활용할 수 있다는 입장이다.

그밖에도 경쟁정책 역시 EU가 관심을 기울이는 중요한 의제의 하나이다. EU는 역내 시장통합과정에서 관세 및 비관세장벽을 제거함으로써 시장왜곡을 제거하는 정부수준의 노력이 민간기업차원의 반(反)경쟁적 행위에 의해 대체될 것을 우려하였다. 이에 따라 EU는 EU 차원에서 공동시장의 취지와 기능을 저해하는 경쟁제한적 거래관행을 규제하기 위한 공동경쟁정책을 수행하고 있다. 다시 말해 EU는 회원국 간 상이한 경쟁정책을 투명하고도 체계적인 하나의 공동정책으로 접근시킴으로써 역내 경쟁의 활성화를 유도하고 있다. 공동경쟁정책은 유럽위원회, EU이사회 및 법원 사이의 유기적인 역할 분담에 의해 운영된다(김세원(2004), p. 389 이하).

이러한 경험은 EU로 하여금 경쟁정책부문에서 국제적으로 선도적인 역할을 하는데 도움을 준다. 유럽위원회가 제기하는 문제점은 개도국들 내에서 WTO 관련협정과는 양립할 수 없는 내용의 기업에 대한 비합리적인 정부보조나 반경쟁적 관행이 EU기업의 활동에 불리하게 작용한다는 것이다. 나아가서 대부분의 개도국 내에서는 제대로 정비된 투명한 경쟁정책이나 정부보조 관련 법규가 없다는 자체가 그 동안의 국제무역의 자유화를 위한 업적의 효과를 상쇄하는 새로운 장벽으로 등장하고 있다. 유럽위원회는 필요한 경우에는 WTO 분쟁해결절차 및 무역방어수단을 비롯해서 동원 가능한 수단을

활용한다는 입장이다.

또 EU는 국제적인 반 트러스트 및 기업합병 통제와 관련해서도 중요 거래대상국들과 2자 협력협정을 강화할 예정이다. 유럽위원회는 국제적인 기업 합병이나 협력이 경쟁질서의 테두리 내에서 전개되어야 한다는 점을 강조하며 따라서 선의의 기업관행을 유도하기 위해서 국제경쟁네트워크(ICN)를 강화하는 한편 OECD 내 협력증진을 제안하고 있다.

특히 다음에 보는 바와 같이 EU는 FTA협상에 있어서 경쟁정책부문에서의 정책협력이나 조화를 중요한 의제의 하나로 강조한다.

라. 신 FTA 정책

1) 신 FTA정책과 WTO

신 통상정책을 추구하기 위한 정책수단이 신 FTA에 집중되었다고 해도 과언이 아닐 만큼 이 정책(혹은 제2세대 FTA정책)은 큰 비중을 차지한다. 그만큼 신 FTA정책의 등장은 EU의 전통적인 지역주의의 큰 혁신을 의미하며 그 취지대로 발전한다면 중요 거래대상국가들과의 경제·무역관계에 미치는 파급도 적지 않을 것으로 예상된다. 그렇다고 EU가 제5장에서 살폈듯이 전통적인 FTA정책(제1세대 FTA정책)을 포기하는 것은 아니다. 이 두 종류의 FTA정책은 병행하여 전개되면서 장기적으로는 서로 수렴해 나갈 것으로 보인다.

전통적인 FTA정책은 ACP제국, 지중해연안국가들 및 일부 중남미국가들과 무역특혜와 EU의 개발지원을 취지로 주로 다자적인 관계에 기초한다. 또 EU는 이 지역별로 경제통합을 지원하는 역할도 하고 있다. 물론 앞으로 특혜관계의 종료가 예정되고 있기는 하지만 상당한 시일을 필요로 할 것이며, 그렇다고 해도 완전하게 정리되기는 힘들 것 같다.

반면에 신 FTA 정책은 출발초기부터 2자(bilateral)관계와 WTO와 양립

가능한(WTO-compatible)형태를 전제로 한다. 즉, GATT 제 XXIV조 및 GATS 제 V조가 요구하는 조건을 충족시킨다는 것이다. EU는 지역주의의 경험을 살려 FTA에 포함되는 대상을 최대한 확대하고 실질적인 경제통합을 이룩함으로써 다자주의의 발전을 선도한다는 점을 강조한다. 이와 같이 EU는 신 FTA정책이 WTO DDA협상 이후(post-DDA)를 대비한다는 의의를 갖는다고 주장한다. 이는 신 FTA정책이 장기적인 차원에서 실질적으로 무역장벽의 제거에 기여함으로써 국제무역의 자유화를 앞당길 수 있는 새로운 모형을 제공한다는 의미이기도 하다. 즉, 신 FTA정책이 단순히 WTO의 다자주의를 보완할 뿐만 아니라 ‘디딤돌’과 같은 역할을 한다는 것이다.

그러나 이러한 낙관론은 현실적으로 당면할 장애요인들을 간과하고 있는 것 같다. 우선 ACP제국과의 관계에서도 제기되는 의문이지만 EU와 ASEAN제국이나 인도를 비롯한 개도국들 사이에 일정 과도기간(예로 10년) 내에 ‘거의 모든 무역(substantially all trade)’에 대한 장벽을 철폐할 수 있는지는 다소 비관적인 전망이 앞선다.

ASEAN 국가들이 추구하고 있는 ASEAN 자유무역지역(AFTA)의 예를 들더라도 1990년대 초에 출범했으나 아직도特惠무역지역에서 크게 벗어나지 못하고 있다. 무역자유화의 대상에서 제외되는 품목들이 많을 뿐만 아니라 자유화일정에 대한 예외의 경우도 허다하다. 더구나 신규 CLMV(캄보디아, 라오스, 미얀마 및 베트남)의 가입에 따라 역내 무역은 복잡한 원산지 규정과 예외규정으로 얽혀있다.¹¹⁰⁾

ASEAN에 의한 시장통합이 갖는 근본적인 문제점은 제도적인 결함에 있다. ASEAN 자체는 물론 AFTA의 경우에 있어서도 시장통합을 운영하고 필요한 의사결정을 취할 수 있는 기구가 갖추어져 있지 않다. 그 이유는 한

110) 김세원·박명호·김홍중(2006), 동아시아 자유무역지역의 성공조건-제도적 접근-, 대외경제정책연구원(KIEP), 지역연구시리즈 06-01

마디로 회원국들의 ‘주권에 대한 애착’ 때문이다. 따라서 AFTA의 실효성이 나 지속성에 의문을 갖지 않을 수 없다. 이러한 측면은 ASEAN이 역외지역과 체결한 모든 FTA에서 거의 동일하게 나타난다. 따라서 EU가 ASEAN은 물론 다른 개도국들과 추진하고 있는 FTA가 과연 WTO와 양립(WTO-compatible)할 수 있을 것인가를 전망하기는 쉽지 않다.

다음에 보듯이 EU는 FTA정책을 추구하는 과정에서 포함될 내용으로 비관세장벽의 제거를 비롯해서 당사국 간 정책조정 및 접근을 필요로 하는 부분들을 의욕적으로 열거하고 있다. 물론 대상국에 따라 이 내용들의 범위가 달라지기는 하겠지만 무역자유화에 실질적으로 기여하는 최소한의 ‘시장통합적인’ FTA를 실현하기 위해서는 제도적인 요건이 갖추어지지 않으면 안 된다.

이밖에도 만약 EU가 이제껏 발표했듯이 수많은 국가들과 FTA를 추진한다면 관련국들이 WTO다자협상에 소홀히 할 수 있다는 우려도 제기된다. 최혜국 대우(MFN)원칙으로 인해 다자협상에 의한 국제거래의 자유화가 추진될수록 FTA가 갖는 상대적인 특혜의 이점은 그만큼 감소하기 때문이다. 여기에 더하여 EU와 같은 ‘대규모 경제’가 세계 거의 전 대륙에 걸쳐 FTA를 체결했을 경우 복잡한 원산지 규정을 체계적으로 운영하는 문제가 등장한다. 즉 소위 ‘스파게티 볼(spaghetti bowl)’현상이 가져오는 시장왜곡을 극복해야 하는 과제가 따른다. 일부 전문가가 제안하듯이 원산지 규정을 다자화하는 방안도 가능하지만 이 역시 어려운 다자협상을 거쳐야 할 뿐만 아니라 비참여국에 대한 차별대우는 여전히 해결해야 할 난제로 남는다(Woolcock(2007)).

2) 신 FTA정책의 동기, 대상 및 범위

앞에서 신 통상정책이 등장하게 된 배경을 간단히 설명했듯이 신 FTA정책은 과거 지역주의의 특성인 역사적인 특수성이나 지리적인 근접성과는 무관하게 EU의 수출과 투자진출 가능성을 고려한 대상국의 시장규모 및 성장

잠재력과 같은 경제·무역이득이 가장 중요한 유일한 기준이다. 소극적으로는 EU가 이 국가들과 FTA를 체결하지 않았을 때 예상되는 기회비용이 중요하게 작용한다. 특히 미국이나 일본이 이 국가들과 FTA를 체결한다면 EU는 무역전환에 따르는 피해를 입게 되며, 따라서 비교적 높은 수입장벽을 실시하고 있는 이 국가들의 EU에 대해 보호주의를 사전에 방지한다는 의미도 된다. EU는 이미 NAFTA의 설립에 따르는 비슷한 피해를 회피하기 위해 멕시코와 FTA를 체결한 경험이 있다. 따라서 신 FTA정책은 미국 및 일본 등이 적극적으로 FTA정책을 추구함에 따라 이에 대응하는 경쟁적인 측면도 갖는다.

그밖에도 상대지역 여건에 따라서는 별도의 동기들이 추가된다. 예로 자원 보유지역의 경우에는 에너지, 희석 및 금속 등을 포함하는 1차산품의 공급원 확보도 중요한 요인이다. 또 전통적인 지역주의의 추진과정에서도 그러했듯이 상대지역이나 국가에 따라서는 민주주의 및 인권보호 등도 강조될 것으로 보인다.

EU이사회는 이러한 기준이래 2007년 4월 한국, ASEAN 제국 및 인도와 FTA협상을 개시할 것을 결정하였다. 이 이외에도 신 통상정책은 Mercosur, GCC국가들, 러시아 및 중국을 거론하고 있다. 이 중에서 Mecosur 및 GCC 국가들과는 이미 상당한 정도로 FTA협상이 진행되었다. 중국 및 러시아는 시장잠재력이라는 측면에서는 기준을 충족시키지만 아직 제도 및 체제면에서 시장경제와는 거리가 있을 뿐만 아니라 국제정치·경제에 주는 영향이나 시의적절성 여부도 고려되지 않을 수 없다.

한편, GATT 제XXIV조 (및 GATS 제V조) 가장 큰 약점 중의 하나는 앞에서 지적했듯이 FTA가 담아야 할 자유화의 대상을 단순히 ‘대부분의 무역’이라고 애매한 표현을 빌리고 있다는 점이다. 관행적으로 과도기간 중에 당사국 간 관세장벽의 철폐는 기본적인 전제로 받아드려 지고 있다. 그러나 비관세조치를 포함해서 그 이외의 장벽은 거의 협정당사국들의 자의에 맡겨진다.

이러한 약점은 곧 협정체결국들에게는 가장 큰 이점이 될 수밖에 없다. 최근 FTA정책이 국제적으로 유행하면서 미국을 비롯한 각국이 FTA를 선호한 근본적인 이유는 여러 시장통합 형태 중에서 FTA가 체결국들의 경제주권에 대한 제약을 최소화 하면서 마치 메뉴를 고르듯이 그 내용을 합의에 따라 적절하게 선택할 수 있게 해 주기 때문이다. 이제까지 체결된 FTA들 중에서 동일한 내용은 하나도 없다는 사실이 이러한 실리적 측면을 말해 준다.

따라서 FTA가 WTO다자협상을 통해서 해결할 수 없는 의제들을 범위를 좁혀 당사국 간 해답을 모색하게 해 주는 WTO-plus적인 성격을 갖고 있다면, FTA 자체도 그 형태에 따라 다양한 내용을 선택적으로 포함할 수 있다. 예로 단순한 WTO-plus적인 낮은 수준의 FTA로부터 이 보다는 좀더 시장통합적인 중간 수준의 FTA-plus는 물론 나아가서 유럽경제지역(EEA, 제5장 참조)과 같은 높은 수준의 FTA-plus, plus(<그림 5-1>)도 가능하다.

신 통상정책은 FTA에 포함될 수 있는 대상 부문과 관련하여 상대국의 경제적 여건(발전상태 및 경제적 자유보장 정도 등)에 따라 최대한의 선택 가능한 폭을 포괄적으로 제시하고 있다. 앞에서 설명한 새로운 성장부문들이 거의 전부 포함되는 것은 물론이다. 따라서 EU와 대상국별로 협상을 통해 메뉴를 고르듯이 적절하게 FTA의 형태를 결정할 수 있다.

서비스무역의 자유화 대상은 모든 형태가 포함될 수 있으며, 경쟁촉진적인 FTA의 실효성을 보장하기 위해서는 위생·검역(SPS) 및 기술장벽(TBT)을 비롯하여 서비스나 상품무역에 대한 최대한의 비관세장벽이 제거되어야 한다는 것이다. 유럽위원회는 필요한 경우에는 상호인증협정(MRA)과 같이 규제수렴의 방식도 채택할 될 수 있으며, 새로운 규제의 도입은 당사국 간 합의와 같이 조건부적으로 허용되어야 한다는 점을 강조하고 있다. 표준화 및 품질적합성 평가 등에서 EU의 ‘역내시장’에서 볼 수 있는 비관세장벽의 제거 방식이 많이 인용되고 있다.

특히 한국, 인도 및 ASEAN제국들이 관심을 갖고 있는 외국인 투자(FDI)

확대에 있어서는 유럽위원회는 EU회원국들과의 협력방안을 모색할 예정이다. 지적소유권보호는 현재 EU의 공동체법규(지침)가 좋은 사례를 제공하며, 경쟁정책에 있어서도 가능한 범위 내에서 정책수립이 이루어져야 한다는 것이 EU의 입장이다. 또 정부조달시장도 체계적으로 개방되어 하는 것은 두말할 필요가 없다.

EU도 미국의 경우와 같이 ‘지속가능한 개발’이라는 명분아래 노동기준과 환경보호를 FTA에 포함할 것을 제안하고 있다. 또 앞으로 체결될 FTA가 다른 개도국, 특히 최빈개도국에게 줄 수 있는 피해도 고려할 필요가 있다는 점이 지적되고 있는데 이는 EU가 부담을 갖고있는 일부 ACP제국과의 무역特惠관계를 의식했기 때문이다.

3. EU의 대 한국 통상정책과 한-EU FTA

가. 한국과 EU 간 통상관계의 발전

1) EU의 공동통상정책과 한국

한국-EU사이에 체결된 무역 및 협력기본협정(Framework Agreement for Trade and Cooperation, 1996)은 두 지역 간 체계적인 통상관계를 뒷받침하는 법적 테두리라고 할 수 있다. 이 협정은 한국을 일방으로 그리고 EU 및 당시 15개국을 타방으로 하는 조인되었으며 2001부터 발효 중이다. 따라서 EU의 한국에 대한 공동통상정책은 앞에서 설명한 다른 지역에 비해 다소 뒤늦게 그 기반을 마련하였다.

이 기본협정은 WTO를 비롯한 다자적 차원에서 두 지역 간 무역증대와 경제협력확대를 추진한다는 극히 일반적인 내용을 담고 있다. 농업, 조선, 과학·기술, 지적소유권, 경제정책 및 산업, 환경 그리고 에너지를 비롯하여 민

감하거나 공동이익을 가져오는 11개 부문에서 협력강화를 위해 노력한다는 점이 강조되고 있다.

이 협정 그리고 동시에 채택된 정치선언이 갖는 가장 큰 이점 중의 하나는 두 지역 사이에 정례적인 대화의 기회를 마련하고 있다는 것이다. 한국-EU 정상회담, 한국, EU 및 회원국 3자(troika) 외무장관 회담, 정부총국장 3자(한국, 유럽위원회 및 회원국)회의 그리고 고동위원회(joint commission) 등의 정규적인 모임이 설립되었다.

이 중에서도 연간 2회에 걸쳐 회의를 개최하는 실무책임자 수준의 공동위원회는 운영하기에 따라서는 실질적으로 두 지역 간 경제거래의 확대에 기여할 수 있다. 이러한 접촉은 쌍방 간 보호정책의 채택을 사전에 방지할 수 있음은 물론 통상관계의 발전에 지장을 가져오는 모든 장애를 제공할 수 있는 기회를 제공한다. 뿐만 아니라 적극적으로는 이 협정의 테두리 내에서 국제경제적 여건의 변화에 맞추어 한국-EU 간 새로운 공동보조의 계기를 마련할 수도 있다.

다음, 한국과 EU는 1997년 두 개의 협정을 체결했다. 하나는 세관분야에서의 협력 및 상호 행정지원에 관한 협정이며, 다른 하나는 통신부문의 정부조달에 관한 협정이다. 이 두 협정은 WTO 테두리 내에서 체결된 협정들에 기초하고 있으며 일종의 WTO-plus적인 성격을 띤다. 그 이외에도 한국 측의 요청에 따라 한국-EU 과학·기술협력협정(2006)이 체결되었다. 이 협정에 따라 한국은 EU의 연구개발프로그램 및 각종 대형 연구개발사업에 대한 참여가 가능해졌다.

EU의 한국에 대한 공동통상정책에서 중요한 비중을 갖는 상호인증협정(MRA)¹¹¹⁾의 체결을 위한 협상은 1994년부터 진행되고 있으나 아직 현안으로 남아있다.

111) 제4장, 주 64) 참조

EU는 한국이 수출하는 전자제품, 기계류 또는 일부 화학제품 등 많은 품목에 대해 CE마크의 취득이나 환경라벨(eco-label)의 부착을 요구하고 있다. (제4장 참조) 이 요구는 건강, 안전, 소비자 및 환경보호 등의 취지를 갖는다. 그러나 다른 한편, 한국의 수출기업들에게는 추가비용을 요구하고 경쟁력을 떨어뜨림으로써 EU 시장진입에 저해요인으로 작용할 수 있다. 이러한 규제는 시장경합성(market contestability)에 왜곡을 가져온다. 이에 따르는 부정적인 효과를 최소화하기 위해서는 거래당사자 사이에 표준을 서로 인정해 주는 제도가 바람직하다. EU는 일본 및 캐나다를 비롯한 선진국들과는 상호인증협정을 맺고 있다.¹¹²⁾

한편, 한국-EU간 통상이슈로 등장하고 있는 대부분의 경우는 불공정 무역을 비롯한 수입 또는 수출과 관련된 비관세장벽이다.¹¹³⁾

한국의 대 EU 수출에 가장 큰 장애요인으로 작용하고 있는 예는 반덤핑세(anti-dumping duties)이다. 1990년대 이후 한 때 한국의 대 EU 수출총액에서 반덤핑세 대상품목이 차지하는 비중이 연평균 2-3% 정도로 추산되었다. 그 대상은 주로 전자·가전제품에 집중되었으며, 그 이외에도 일부 철강, 석유화학, 섬유 및 조선 등이 해당된다. 그러나 최근에는 대상품목이 다소 줄어드는 추세이다.

2006년의 경우 EU는 133건의 반덤핑 조치와 12건의 상계관세를 부과하고 있는데, 이 중 한국에 대해서는 각각 5건(컬러 TV 및 냉장고 등에 대한 반덤핑세) 및 1건(Hynix DRAM 에 대한 상계관세)이 실시되고 있다.

EU의 자존심이 걸린 한국의 조선산업에 대한 보조금지급 문제는 오랜 기간(1999-2005)끝에 해결을 보았다. EU는 2002년 무역장벽규정(TBR, 제4

112) 이 이들 간 체결된 협정은 당사국이 선정한 규제품목에 있어서 건강, 안전 및 환경보호의 기준을 충족시키는 적합성 평가를 서로 인정한다는 내용을 담고 있다. 적합성 평가는 협정에 명시된 상대국 내 평가기관의 평가 결과에 따른다.

113) 상세한 내용은 김박수 외(2007) 참조.

장)을 동원하여 조사를 진행했고 한국과 함께 WTO에 맞제소하는 사태에 까지 이르렀으나 결국 두 지역 간 합의로 막을 내렸다.

한국-EU 간 자동차 무역분규도 오래 끄는 현안 중의 하나이다. 양측은 다 같이 상대지역의 규격 및 품질 적합성과 같은 비관세장벽을 들어 시정해 줄 것을 요구하고 있다. 두 지역 간 자동차 수입조건, 상호인증, 통관행정, 원산지 규정, 정부조달, 지적재산권 그리고 서비스시장 등에 대한 상호 요구사항이 합의를 보지 못하고 있으나 대부분의 현안들은 한국-EU FTA 협상에서 다루어지고 있다.

2) 한국-EU 통상관계

한국과 EU 간 무역은 1980년대 말 이후 총량면에서는 상대지역에서 차지하는 비중이 거의 큰 변동을 보이지 않는다. 즉 한국의 대외무역에서 EU가 차지하는 구성비는 각각 15% 내외(수출) 및 약 10% 정도(수입)로서 1990년 대 말 이후부터는 한국 측이 지속적으로 약간의 하락을 실현하고 있다(<표 7-1>)¹¹⁴⁾ 반면에 최근 EU의 역외무역에서 한국의 비중은 최근 다소 증가하여 2-3%를 유지하고 있다(<표 2-3>).

표 7-1. 한국의 주요무역대상지역

(단위: %)

	수출			수입	
	2005	2006		2005	2006
전체(백만 USD)	284,419	325,465	전체	261,238	309,383
중국	21.8	21.3	일본	18.5	16.8
EU	15.4	15.1	중국	14.8	15.7
미국	14.5	13.3	미국	11.7	10.9
일본	8.4	8.2	EU	10.4	9.8

자료: 한국무역협회 데이터베이스

114) 상세한 통상관계의 내용은 앞의 자료 참조.

두 지역 간 상품별 무역구조를 살펴기 위해 <표 7-2>를 작성하였다. 이 표는 한국의 입장에서 2006년 대 EU 중요품목별 수출입 구조를 보여주는데 EU를 25개 회원국 이외에도 15개 회원국그룹 및 10개 회원국그룹으로 나누었을 때 차이가 있음을 말해준다. 물론 15개국은 중·동 유럽을 포함하는 10개국이 가입하기(2004) 이전의 EU회원국에 해당한다.

■ 표 7-2. 한국의 (품목별)대외무역에 대한 EU의 (품목별)비중(2006) ■

(단위: %)

	한 EU 15		한 EU 10		한 EU 25	
	수출	수입	수출	수입	수출	수입
〈1차산업〉	2.96	10.10	0.11	0.57	3.06	10.67
축산	0.67	18.15	0.02	3.21	0.70	21.36
수산	4.89	1.65	0.16	0.13	5.05	1.77
농업	1.96	2.05	0.04	0.05	2.00	2.10
가공식품	2.54	17.75	0.11	0.05	2.65	17.80
〈제조업〉	12.64	9.39	2.39	0.29	15.04	9.68
광물제품	2.66	0.45	0.34	0.08	3.00	0.53
화학공업	4.02	20.08	0.16	0.16	4.18	20.24
플라스틱, 고무	8.49	13.28	0.84	0.07	9.33	13.36
피혁제품	1.86	21.85	0.77	0.08	2.62	21.94
목재	5.57	5.12	0.35	0.91	5.92	6.03
종이, 인쇄, 출판	3.08	12.29	0.33	0.06	3.41	12.35
섬유	7.31	11.25	0.67	0.15	7.98	11.40
의류	9.52	9.10	0.72	0.29	10.25	9.38
신발류	7.04	9.07	0.23	0.26	7.27	9.32
비금속광물제품	8.14	11.70	3.27	1.00	11.41	12.70

표 7-2. 계속

	한 EU 15		한 EU 10		한 EU 25	
	수출	수입	수출	수입	수출	수입
철강	7.65	8.22	0.47	0.13	8.13	8.35
비철금속	4.34	6.79	1.15	0.18	5.49	6.97
전기전자	12.77	7.16	2.68	0.35	15.44	7.51
－ 반도체	3.81	4.67	0.18	0.19	3.99	4.86
－ 통신기기	22.61	9.12	5.70	1.02	28.31	10.14
－ 가전기기	9.59	9.38	1.44	0.36	11.03	9.74
컴퓨터	14.00	5.53	2.73	0.47	16.73	6.01
기계장비	13.44	24.89	3.95	0.65	17.38	25.54
－ 기계	13.77	24.51	1.90	0.94	15.66	25.45
－정밀기기	13.00	25.53	6.67	0.16	19.66	25.69
자동차	21.35	44.16	2.46	2.07	23.80	46.23
기타수송장비	26.11	5.11	6.91	0.05	33.02	5.17
기타 제조품	11.66	15.00	0.33	0.13	11.98	15.13

주: 1) EU15는 기존의 15개 회원국(그리스, 오스트리아, 벨기에, 덴마크, 핀란드, 프랑스, 독일, 아일랜드, 이탈리아, 룩셈부르크, 네덜란드, 포르투갈, 스페인, 스웨덴, 영국)임.

2) EU10은 EU 확대에 따라 새로 EU에 가입한 국가(키프로스, 체크, 에스토니아, 헝가리, 라트비아, 리투아니아, 몰타, 폴란드, 슬로바키아, 슬로베니아)임.

자료: UN COMTRADE

<표 7-2>는 한국-EU무역이 제조업을 중심으로 이루어지고 있음을 보여주는데, 기계류, 석유화학, 전기전자, 석유화학, 자동차를 포함하는 수송장비 등이 큰 비중을 차지한다. 그러나 한국의 입장에서 수출입 동향을 살펴보면 품목에 따라서는 그 규모가 서로 상당한 차이를 보인다. 즉, EU25국을 기준으로 할 때 대표적인 예로 한국의 대 EU 수출에서 평균치 15% 내외(한국의 총 수출에서 EU가 차지하는 구성비)를 차지하는 품목은 자동차를 비롯한 수송장비, 기계장비, 전기전자 등이다. 반면에 수입의 경우 10% 이상의 점유율을 나타내는 품목은 축산물 및 가공식품을 제외한다면 제조업부문에서는 화

학제품, 피혁제품, 플라스틱, 종이제품, 섬유류, 비금속 광물류, 기계장비, 자동차 등 다양하다.

이러한 상황은 한국 수출구조의 고질인 특정품목에 대한 편중현상이 아직도 시정되지 않고 있음을 다시 한번 확인해 준다.

두 지역 간 무역구조는 비록 한해를 기준으로 하고는 있지만 최근 진행되고 있는 한국-EU FTA 협상에서 EU측의 입장을 뒷받침해 준다. 한 예로 식품가공, 축산물, 자동차 등은 한국시장에서 점유율을 높여가고 있는 대표적인 품목들로서 EU측의 시장개방요구의 대상이 된다.

한국의 대 EU10개국 무역을 본다면 EU15개국에 비해 비교가 안 될 정도로 거의 전 품목에 있어서 낮은 수준이다. 단지 축산물, 전기전자, 기계장비, 자동차 등은 한국시장 진출이 상대적으로 두드러지며, 또 대부분 EU15개국과 비슷한 추세를 나타낸다.

한국과 EU회원국의 품목별 국제경쟁력 비교는 제1장에서 살폈으며(<표 2-6>), 여기서는 무역특화지수(TSI)를 이용하여 한국의 입장에서 두 지역 간 상호 경쟁력을 <표 7-3>에서 정리하였다. 주지하다시피 품목별로 이 값이 1에 근접할수록 상대국이 수출지향적이며, 반대로 -1에 가까울수록 수입지향적이다.

표 7-3. 한국의 대 EU 회원국 무역특화지수(TSI)

(2005년기준)

한국의 대 EU	프랑스	독일	영국	이탈리아	스페인	포르투갈	네덜란드	폴란드
〈1차산업〉	-0.91	-0.74	-0.94	-0.55	-0.34	-0.51	-0.91	-0.96
축산	-0.99	-0.97	-0.99	-0.99	-0.96	1.00	-1.00	-1.00
수산	-0.76	0.76	-0.58	0.92	0.90	-0.32	-0.87	0.95
농업	-0.79	-0.91	-0.27	-0.92	-0.75	-0.86	-0.66	-0.83
가공식품	-0.89	-0.61	-0.96	-0.85	-0.77	-0.56	-0.90	-0.34
〈제조업〉	0.25	0.19	0.36	0.34	0.80	0.88	0.06	0.88
광물제품	-0.11	-0.64	-0.17	-0.60	-0.43	0.04	0.56	0.69
화공	-0.78	-0.73	-0.63	-0.53	-0.34	0.30	-0.49	0.46
플라스틱 고무	0.01	-0.06	0.29	0.21	0.78	0.98	-0.08	0.92
피혁제품	-0.91	-0.26	-0.52	-0.95	-0.76	-0.70	-0.54	0.50
목재	-0.87	-0.99	0.34	-0.98	-0.95	-1.00	-0.90	-0.96
섬유	0.69	0.46	0.32	0.03	0.81	0.73	0.36	1.00
의류	0.20	0.61	0.20	-0.89	0.84	-0.59	0.43	1.00
신발류	0.77	0.32	0.35	-0.90	0.01	-0.48	0.92	0.70
비금속광물제품	0.14	-0.20	-0.58	-0.43	-0.46	-0.17	0.00	0.50
철강	-0.65	-0.34	-0.28	0.17	0.35	0.97	-0.43	0.80
비철금속	-0.85	-0.85	-0.74	-0.67	0.40	1.00	-0.91	0.37
전기전자	0.72	0.69	0.73	0.87	0.91	0.93	0.68	0.97
-반도체	0.10	0.73	0.62	0.66	0.97	0.93	-0.09	0.96
-통신기기	0.89	0.85	0.88	0.96	0.98	1.00	0.67	1.00
-가전기기	0.61	0.37	0.43	0.23	0.81	0.68	0.49	0.87
-컴퓨터	0.76	0.94	0.63	0.64	0.98	0.99	0.86	1.00
기계장비	-0.34	-0.62	-0.27	-0.18	0.86	0.94	-0.58	0.59
-기계	-0.37	-0.62	-0.15	-0.14	0.81	0.95	0.26	0.34
-정밀기기	-0.24	-0.64	-0.59	-0.44	0.94	0.83	-0.86	0.95
자동차	0.88	0.08	0.82	0.82	0.94	0.99	0.93	0.79
기타수송장비	-0.12	0.90	-0.31	0.81	0.93	-0.32	-0.34	-0.92
기타제조품	-0.13	-0.28	0.20	-0.47	0.51	-0.06	-0.28	0.69

주: TSI 지수는 다음 수식에 따라 작성하였음.

$$TSI_{ikj} = |X_{ikj} - M_{ikj}| / (X_{ikj} + M_{ikj})$$

단, X_{ikj} , M_{ikj} 는 각각 i 국 (한국)에 대한 k 품목의 수출액과 수입액을 나타냄. i 국은 EU의 개별 회원국들을 말함.

자료: UN COMTRADE

EU회원국별로 다소 차이가 있기는 하지만 이 표는 총체적으로 품목별 수출입 추세를 뒷받침해 준다. 즉, EU는 전반적으로 전기전자 및 자동차에서 비교우위를 보이며, 국별로는 수산물(이탈리아 및 스페인), 플라스틱 및 고무 제품(스페인 및 포르투갈), 섬유(프랑스, 스페인 및 포르투갈), 의류(독일, 스페인 및 포르투갈), 신발류(프랑스 및 네덜란드), 철강(포르투갈), 비철금속(포르투갈)등이 비교적 경쟁력을 갖고 있다.

총체적으로 두 지역 간 수평분업에 기초하여 일종의 산업 내 무역이 진행되고 있다. 그러나 이 표들은 주로 국제관세분류체계(HS code, <부록 1>참조) 두 자리수(2 digit)를 기준으로 했기 때문에 정확히 세부품목을 반영한다고는 보기 어렵다. 같은 산업이라 하더라도 품목별로 세분화된 상품의 내용을 분석한다면 EU측은 많은 경우 한국에 비해 좀더 첨단기술이나 노하우 집약적인 고부가가치 상품을 수출하고 있다. 따라서 산업 내 수평적 그리고 수직적 분업이 동시에 진행되고 있다.

서비스부문은 제2장에서도 살펴보듯이 EU가 국제적으로 비교우위를 갖는 산업이다. 여기서는 한국과 EU간 서비스무역을 분석할 수 있는 적절한 자료가 없어서 생략하며, 단지 <표 7-4>에서 한국과 EU의 서비스무역규모만을 소개한다. 이 표에서도 알 수 있듯이 EU회원국들은 개별적으로도 미국 다음의 세계적인 서비스 수출입 국가들이다. 한국-EU FTA 협상에서 서비스시장 개방은 EU가 가장 강력하게 주장하는 부문의 하나이다.

표 7-4. 세계 총 서비스 무역의 국별 구성비(2005)

수 출				수 입			
순위	국가	금액 (백만달러)	구성비 (%)	순위	국가	금액 (백만달러)	구성비 (%)
	전세계	2,498,000	100		전세계	2,449,980	100
1	미국	376,788	15.1	1	미국	314,575	12.8
2	영국	202,082	8.1	2	독일	202,855	8.3
3	독일	154,935	6.2	3	영국	160,081	6.5
4	프랑스	115,986	4.6	4	일본	134,256	5.5
5	일본	110,210	4.4	5	프랑스	106,102	4.3
6	스페인	93,540	3.7	6	이탈리아	90,605	3.7
7	이탈리아	89,960	3.6	7	중국	83,796	3.4
8	네덜란드	78,664	3.1	8	네덜란드	71,788	2.9
9	중국	74,404	3.0	9	아일랜드	69,810	2.8
10	홍콩	62,175	2.5	10	스페인	65,548	2.7
17	한국	45,375	1.8	12	한국	58,467	2.4

자료: IMF (2007), Balance of Payments Statistics.

한편, 한국 내 외국인 투자(FDI)에서 EU는 절대적인 비중을 차지한다. 2000년대에 들어서서 EU의 직접투자는 한 때 감소추세를 보였으나 최근 다시 상승세로 돌아섰다(<표 7-5>) 반면에 한국의 EU지역에 대한 외국인 직접투자는 <표 7-6>에서 보듯이 낮은 수준이며 급격한 변동을 보이고 있다. 흥미로운 것은 중·동유럽국가들이 가입한 2004년부터 한국의 투자진출이 크게 확대되고 있다는 점이다. 한국의 해외투자는 최근 까지 중국에 크게 치중해 왔으나 여건이 불리하게 전개됨에 따라 앞으로 점차 다변화가 이루어질 것으로 보인다.

표 7-5. EU의 대 한국 투자

(단위: 건, 백만 USD)

국가	2004		2005		2006		1962-2006	
	건수	금액	건수	금액	건수	금액	건수	금액
전세계	3,077	12,792	3,667	11,563	3,109	11,233	36,117	126,743
EU (비중)	366	3,009 (23.5%)	443	4,781 (41.3%)	408	4,977 (44.3%)	4,590	40,476 (31.9%)
네덜란드	60	1,309	85	1,150	76	800	860	13,775
독일	95	487	102	705	92	484	1,215	7,279
영국	62	642	96	2,308	83	705	817	6,490
프랑스	54	180	58	85	62	1,174	653	4,712
벨기에	17	179	9	54	14	567	143	3,122
아일랜드	15	30	18	42	21	614	193	2,076

자료: 산업자원부(한국)

표 7-6. 한국의 대EU 투자

(단위: 백만 USD)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU 전체	2,099.1	918.5	193.9	680.6	558.6	1,069.9
신규가입국 (총액에 대한 비중)	46.4 (2.2)	42.1 (4.6)	36.0 (18.5)	130.0 (19.1)	335.9 (60.1)	745.8 (69.7)
아시아	1,386.2	1,748.1	2,422.7	3,390.9	3,931.9	6,059.3
북미	1,486.5	574.5	1,066.5	1,385.0	1,277.1	2,141.8
총	5,163.7	3,697.1	4,061.5	5,988.6	6,577.2	10,731.0

자료: 수출입은행(한국), 2007, "Foreign Direct Investment Statistics Yearbook"

나. 한국-EU FTA 협상

1) 취지와 의의

앞에서도 설명했듯이 EU이사회는 신 통상정책이 등장한 이후 최초로 2007년 4월 FTA 우선협상대상국으로 한국을 비롯해서 ASEAN제국 및 인도와의 협상개시를 의결했다. 유럽위원회는 이 국가들과의 FTA체결이 약 400억 유로의 수출증가(EU 총 수출의 0.53% 증가)를 가져올 것으로 기대

하며¹¹⁵⁾, 주로 WTO협정을 보완하는 내용이 중심을 이루므로 무역전환의 효과는 거의 없을 것으로 예측했다.

EU는 그 중에서도 최초로 한국과 FTA협상을 진행하고 있다. 뿐만 아니라 앞에서도 지적했듯이 한국과의 FTA협상은 역외 공업국과는 최초로 호혜성(reciprocity)에 입각하여 추진하는 합법적인(WTO-compatible)FTA의 첫 사례이다. 제4장에서도 설명했지만 EU는 그 동안 수많은 FTA를 체결했지만 유럽 내 새로운 회원국을 받아드리는 과정에서 활용한 경험을 제외한다면 거의 모든 FTA는 실제로 역외 개도국들과의 특혜무역지역이다.

유럽위원회 맨델슨(P. Mandelson)위원장은 2007년 12월 유럽의회의 ‘EU-한국 무역 및 경제관계에 대한 보고서’를 평가하는 연설에서 한국과의 FTA 체결이 2008년 공동통상정책의 최우선 과제의 하나라고 강조했다. 이 위원장은 주로 한국에 대한 자동차를 비롯한 일부 제조업부문 및 사업서비스의 수출과 투자증대가 EU내 성장촉진과 일자리창출에 기여할 것이라고 기대했다.¹¹⁶⁾ 이 발언은 EU-한국 FTA가 앞으로 신 통상정책을 추진하는 과정에서 하나의 모델이 될 수 있기 때문에 성공적으로 추진하겠다는 강한 의지의 표현이라고도 할 수 있다.

EU의 이러한 입장의 배경에는 그 이외에도 폭넓은 외교 및 대외경제 전략이 작용한 것으로 보인다.

맨델슨(P. Mandelson)위원장은 EU-한국 FTA 체결이 갖는 의의로서 특히 EU의 한반도문제에 대한 참여와 함께 신흥아시아 시장과의 유대강화를 지적했다. EU는 한반도에너지개발기구(KEDO)에 이사국으로 참여했으나 최근에는 북핵문제 해결을 위한 6자회담에서 제외됨으로써 동북아외교·안보관계에서 다소 뒤진다는 인식을 갖고 있다. 따라서 한국과의 FTA체결은 앞으

115) 유럽위원회는 총 수출증가(400억 유로)의 약 50 내외가 한국에 대한 수출로 나탈 것으로 예측하고 있음.

116) http://ec.europa.eu/commission_barroso/mandelson/speeches-article...

로 남북한 관계나 동북아 외교무대와 직, 간접적으로 연결고리를 갖는 계기를 마련해 줄 것이다.

다음, 한국-미국 FTA(KORUS FTA)의 조인은 EU에 대해 하나의 자극제가 되었다. 또 FTA의 물결이 동아시아 내에서도 그 파급이 미치면서 역내 국가들은 앞을 다투어 역내외 국가들과 FTA를 체결하고 있으며, 중국과 일본 역시 이에 앞장서고 있다. EU의 입장에서는 한국과 우선적으로 FTA를 체결함으로써 이러한 역동성(dynamism) 속에서 하나의 교두보를 마련할 수 있다. 이미 지적했듯이 중국이나 일본과는 FTA를 추진할 수 있는 여건이 적절하지 않으며, ASEAN제국과의 FTA는 상당한 시간을 필요로 할 것이며 또 그 전망도 불확실하다. 또 ASEAN이 EU가 구상하는 형태의 FTA를 체결하기에는 체제나 제도면에서 요원한 감마저 있다.

따라서 EU가 한국을 선택한데는 전략적인 측면에서도 충분한 근거가 있다. EU-한국 FTA가 된다면 EU는 동아시아 제도적으로 역내에서 추진되는 모든 FTA와 결코 무관하지 않다. 한국은 ASEAN과는 이미 FTA를 체결한 상태로서 보완협정들을 준비 중에 있으며, 미국에 뒤이어 중국 및 일본과도 조만 간 협상을 시작할 전망이다. FTA의 속성상 한국은 이 모든 과정에서 EU와 협의를 해야 함은 물론 협상을 통해 이 국가들과의 관계도 재조정하지 않으면 안 된다. 시장통합의 경험을 충분히 축적하고 있는 EU로서는 막강한 협상력을 배경으로 동아시아 내 경제·통상질서의 재편성에서 주도적인 역할을 담당할 수도 있다.

2) 전 망

EU와 한국은 2007년 5월부터 시작하여 그 동안 서울과 브뤼셀을 오가면서 5차례에 걸친 FTA협상을 마감하고 이제 6차 협상에 진입함으로써 거의 종반에 접어들었다. 협상이 진행 중인 현시점에서 종합적인 평가를 내리기는 어렵다, 여기서는 이제까지의 EU의 입장을 중심으로 EU-한국 FTA협상의

특징을 간단히 정리한다.¹¹⁷⁾

EU-한국 FTA는 1996년의 기본협정을 이어 받는 한편, 두 지역 간 새로운 통상관계를 정립하는 계기를 마련하는 획기적인 전환기가 될 것으로 보인다. EU가 신 통상정책에서 보여준 공세적인 자세 및 의욕 그리고 풍부한 시장통합의 경험으로 미루어 EU-한국 FTA는 한국-미국 FTA와는 또 다른 모습을 보일 것 같다. 또 한국 역시 수준 높은 FTA를 기대한다는 입장을 고려할 때 EU-한국 FTA는 주로 현안에 비중을 둔 단순한 WTO-plus가 아니라 FTA-plus를 지향할 것으로 전망된다.

무엇보다도 EU는 원칙에 입각한 접근을 택하고 있다. 유럽 내에서의 사례들이 말해 주듯이 EU는 FTA의 취지가 실제로 ‘자유무역지역’의 설립에 있다는 점을 전제로 출발한다. 다시 말해서 품목별로 협상을 통해서 시장개방을 실현하는 방식이 아니라 상호 관심을 갖는 중요부문별로 시장접근을 가능케 하는 ‘여간’을 조성한다는 것이다. 따라서 사안 별로 수입장벽의 제거도 중요하지만 근본적으로 당사국 간 거래장벽의 원인이 되는 관행, 규제 및 제도 등을 서로 조정 내지는 접근 시킬 필요가 있다.

EU-한국 FTA가 신 통상정책의 첫 번째 시험무대라고 할 수 있듯이 유럽 위원회는 비관세장벽, 서비스부문, 투자, 지식재산권, 경쟁정책, 정부조달, 지속가능발전 등 모든 협상의제를 제안하고 있다. 이와 같이 유럽위원회가 폭넓게 협상의제를 제시한 것도 단순히 품목별로 시장을 개방하기 보다는 자유무역지역을 형성함으로써 현실적으로 무역자유화가 이루어질 수 있는 초기 조건을 마련해 주자는 취지를 반영한다. 이 부문들 내에서 구체적으로 상호 관심있는 의제에 대해 장벽을 형성하고 있는 요인들을 검토하여 해결책을 모색한다는 것이다. 이러한 의미에서 미국의 접근이 시장접근의 가능성을 높

117) 한국-EU FTA가 가져올 경제적 효과에 대해서는 김홍중·이창수 외(2005) 및 S. S. Guerin(2007)등을 참고하기 바람.

여주는 ‘결과 지향적(results-oriented)’이라고 한다면 EU는 장벽의 원인제거를 목적으로 하는 ‘규정 지향적(rule-based oriented)’ 접근을 택하고 있다. 즉 무역자유와 정책조정·접근 사이에 균형을 이루고 있다.

물론 이 두 접근이 다 같이 시장을 개방하는 결과를 가져온다는 점에서는 같을 수 있다. 그러나 단순히 품목별로 문호를 개방한다는 것과 정책조정·접근을 통해서 경쟁여건을 비슷하게 조성해 준다는 것 사이에는 분명히 차이가 있다. 수준 높은 FTA는 바로 이와 같이 좀더 ‘시장통합적인’ FTA를 의미한다. 이 때 문제가 되는 것은 어떤 기준으로 수렴하느냐는 것이다.

이와 관련하여 EU는 신 통상정책에서 강조했듯이 EU-한국 FTA 협상에서도 비관세 장벽의 제거에 가장 큰 관심을 나타내고 있다. 자동차부문을 비롯해서 의약품, 전기전자 및 주류 등이 여기에 해당한다. 비관세장벽은 규제, 표준 및 규격 등을 의미하며 각국 내 정책이나 제도에 통합되어 있기 때문에 무역자유화를 위해서는 철폐되어야 하는 경우도 있으나 대부분의 경우에 정책조정이나 접근이 요구된다. 또 비관세장벽은 서비스의 자유화는 물론 지식재산권, 투자촉진, 정부조달 등 다른 의제들과도 밀접한 연관을 갖는다. EU가 비관세장벽의 제거에 집착하는 이유가 여기에 있다.

이와 같이 EU-한국 FTA 협상의 핵심은 규제접근에 있으며 많은 부문에 있어서 상이한 제도를 운영해 온 두 지역이 접점을 찾는 것은 용이하지 않을 것으로 보인다. 그러나 동일한 표준이나 제도가 반드시 요구되는 것은 아니다. 상호인증협정(MRA)의 예에서도 볼 수 있듯이 협상의제에 따라 합의 아래 서로 인정해 줄 수 있는 ‘접근의 범위’를 찾을 수는 있다.

EU-한국 FTA의 구체적인 형태나 내용은 전망하기 어렵지만 FTA자체가 체결될 가능성은 크다. 물론 공동통상정책의 의사결정구조가 복잡하기 때문에, 특히 유럽위원회가 제133조 위원회/EU이사회와 협의하는 과정에서 입장이 엇갈리는 경우가 발생할 수는 있다. 또 협상과정에서 유럽위원회의 재량이 제한되었다는 약점도 있다. 그러나 협상초기에 EU가 상품시장과 관련하여

여 큰 폭의 개방양허를 준비했다는 것은 그만큼 여유있게 위임을 받았다는 사실을 의미한다.

EU-한국 FTA가 WTO 관련협정이 요구하는 최소한의 조건을 갖추는 데는 별 문제가 없을 것이다. 만약 두 지역이 당초 의도한대로 폭넓게 협상의 제를 반영할 수 없다면 대안의 하나는 우선 과도기간 내 단계별 관세철폐에 더하여 그간의 합의내용을 바탕으로 WTO-plus 형태의 FTA를 체결할 수 있다. 초기 단계의 FTA는 장기적으로 점차 보완될 수 있다.

제7장

결 론 한국의 통상정책에 대한 시사점

EU는 2006년 신 통상정책을 채택함으로써 공동통상정책을 크게는 세 갈래로 전개하고 있다.

그 이전까지는 상반될 수도 있는 WTO다자주의와 특수한 관계에 있는 국가들과의 지역주의가 병행하였다. EU는 미국과 함께 국제무역질서를 주도하는 하나의 ‘실체’이며 실제로 WTO의 다자협상은 공동통상정책의 핵심을 이룬다. EU는 미국 및 일본을 비롯한 중요 선진국가들-좀더 정확하게는 유럽 국가들을 제외한 OECD 선진국가들-과는 WTO의 무차별 원칙에 기초한 국제 무역의 자유화를 추진하기 방안을 모색하고 이 테두리 내에서 국제협상을 추진하고 있다. 이들 사이에 이루어진 합의는 곧 국제무역질서의 발전에 결정적인 영향을 미친다.

반면에特惠무역을 내용으로 하는 전통적인 지역주의는 다자주의 원칙에 대한 예외를 취지로 한다. 과거 식민지 국가들로 구성된 ACP제국과 대다수 지중해연안국가들과의 특수한 경제·통상관계는 그 대표적인 예이다. 물론 이 국가들과는 다양한 경제협력이 수반되며, 또 제후협정을 비롯해서 다양한 명칭이 사용되기는 하지만 통상관계는特惠무역을 기반으로 한다. EU의 통상

정책이 국제적으로 종종 비난의 대상이 되는 이유 중의 하나도 이러한 차별적인 특혜 때문이다.

EU는 특혜무역관계를 종식하고 이를 점차 WTO와 양립가능한(WTO-compatible)형태로 바꾸는 작업에 착수했다. 대표적인 예로 코토누협정은 EU와 소 지역그룹들과의 협정으로 대체되고 있다. 경제파트너십협정(EPA)이라는 명칭아래 현재 진행 중인 EU와 ACP제국 그룹별 협정은 경제협력을 수반한 FTA가 핵심내용이다. 그러나 문제는 ACP제국의 경제적 여건을 고려할 때 EU와 개도국들 사이에 호혜적(reciprocal)인 대우를 원칙으로 하는 FTA의 추진이 일정기간 내에 실현될 수 있느냐는 것이다. 현재의 전망으로는 상당기간 지역별 협정들 내에서 복잡한 예외규정의 적용이 불가피하게 보이며, 따라서 FTA의 완성은 WTO가 요구하는 과도기간을 크게 초과하지 않을 수 없을 것 같다. 이 경우, 이들 지역 내에서의 무역특혜가 당분간 지속됨으로써 국제무역에 가져오는 또 다른 왜곡현상이 우려된다.

신 통상정책은 역내 성장과 고용창출을 취지로 하는 리스본전략의 역외적 연장이라고 할 수 있다. 시장경제론자인 유럽위원회 위원장(J. M. Barroso)과 역시 자유무역론자인 통상부 담당 위원(P. Mandelson)의 주도아래 마련된 공동작품이기도 하다. 신 통상정책의 핵심전략은 통상협정의 체결을 통한 수출시장의 확대에 있으며 그 중요대상지역은 한국을 비롯한 신흥시장국들이다. 흥미로운 것은 신 FTA전략이 가장 중요한 정책수단으로 등장한다는 것이다. 또 폭넓은 협상의제는 상대국시장의 실질적인 개방을 유도함으로써 FTA-plus, 즉 좀더 시장통합적인 FTA를 지향하고 있다.

한국이 그 첫 시험대상국가로서 EU와의 협상이 진행되고 있다. 한국-EU FTA 협상은 많은 난관에 부딪히고 있지만 기대수준에는 미치지 못할 수 있어도 최소한 FTA 자체의 체결에는 큰 문제가 없을 것으로 보인다. 그러나 ASEAN 및 인도 등 그 이외의 지역들과의 합법적인(WTO-compatible) FTA체결은 결코 낙관할 수는 없다. 신 통상정책이 제시하는 다양한 통상의

제들을 소화하는 시장통합적인 FTA를 체결하기에는 이 국가들은 아직 여건을 갖추지 못하고 있다. 그 단적인 예가 ASEAN으로서 오랜 기간 무역특혜 지역에 머무르고 있다.

이상 설명한 세 갈래의 흐름이 서로 독립적으로 진행되는 것은 아니다. 공식적으로는 이들 중에서 WTO체제가 주축을 형성하며, 전통적인 지역주의가 이 체제로 수렴하고 있는 반면에 신 통상정책은 출발부터 WTO원칙을 전제로 한다. 신 통상정책이 제시하고 있는 다양한 통상의제는 EU가 이미 제안한 싱가포르의제(Singapore Issues)를 보강하는 의미를 가지며 동시에 WTO 내에서 구체적으로 어떤 의제들이 등장할 것인가를 예고해 준다. 이러한 맥락에서 본다면 신 FTA정책은 시범사업(pilot project)과 같은 성격을 갖는다. 한국은 그 첫 대상이다.

그렇다면 이상에서 설명한 EU의 통상정책이 한국경제에 시사하는 내용은 무엇일까?

이 질문에 대한 대답은 이 보고서의 취지이기도 하다. 세 가지 측면에서 접근해 볼 수 있다.

우선 EU는 27개국으로 구성되었으면서도 공동통상정책을 배경으로 회원국을 대신해서 독립적으로 역외국들과 개별적으로 또는 다자적 차원에서 통상협상을 전개하고 있다. 제3장에서도 상세하게 설명했듯이 공동통상정책은 복잡하지만 체계적인 과정을 거쳐 수립되며 역외협상에서는 일관성을 유지한다. 물론 집행위원회와 EU이사회(제133조 위원회)가 공동통상정책의 결정에 있어서 관건을 갖고 있으며 또 관료적이라는 비난을 받기는 하지만 이 과정에서 유럽위원회 내 담당부서 간 협의, 협조 및 조정은 물론 국내 및 유럽의 회, 상주대표위원회(Coreper), 그리고 로비스트 및 환경논자를 포함하는 소위 시민사회 등과의 협의, 토론 또는 협조의 기회를 갖는다.

이와 같이 제도화된 정책결정메커니즘은 한국의 통상정책에 대해 시사하는 바가 크다.

우루과이라운드는 물론 가까이는 한국·칠레 FTA 체결이후, 그리고 특히 한국-미국 FTA협상을 계기로 자주 되풀이 되는 과제이지만 정부가 통상협상을 준비하는 과정에서 우선적으로 해야 할 일은 ‘국내협상’이다. 본격적인 대외협상 이전에 이해그룹을 중심으로 한 ‘국내협상’을 통한 여론의 뒷받침은 정부의 일관된 협상의 진행을 도와주고 동시에 대외협상력을 높여주는데 기여한다.

그러나 유감스럽게도 체계적인 통상거버넌스의 제도화는 아직도 요원한 과제로 남아 있다. 한국-미국 FTA협상과정에서도 경험했지만 이해당사자나 국회뿐만 아니라 심지어는 정부 내에서도 입장을 정리할 기회가 없었으며 상반되는 입장이 대립되었다. 정부는 협상에 의해 직접적으로 영향을 받는 이해당사자뿐만 아니라 전문가, 소비자 및 사회지도 계층을 포함하는 NGO를 비롯해서 폭넓은 사회계층이 참여하여 사회적 중지를 모을 수 있는 제도를 확립해야 한다. 국회의 역할이 재정립되어야 하는 것은 물론이다.

다음, 공동통상정책의 국제적 측면 역시 많은 교훈을 준다.

EU의 대외통상정책은 시장다변화를 뒷받침하기 위해 체계적인 지역별 차등정책에 기반을 두고 있다. 물론 다양한 연고(緣故)도 작용하겠지만 공동통상정책은 각 대상지역에 따라 추구하는 목표가 다르며 동원되는 수단에 있어서도 큰 차이가 난다. 예로 1차산품 생산지역 국가들과는 에너지를 비롯한 자원의 안정적인 공급원 확보가 기본적인 목표이며 개도국에 대해서는 민주주의 및 인권 등 다양한 목표를 연계시킨다. 대상지역에 따라서는 미국의 경우와 비슷하게 외교·안보와 같은 정치·군사전략적인 취지도 강조 된다. 또 상대지역의 시장개방을 유도하기 위하여 해당 지역여건을 고려한 WTO-plus, FTA 및 FTA-plus 등 폭넓게 지역무역협정(RTA)의 형태를 활용한다. 여기에 더하여 무역장벽규정(TBR)을 비롯한 무역방어수단이나 최근의 신 통상정책에서도 볼 수 있듯이 경우에 따라서는 공세적인 통상전략을 채택하고 있다.

한국의 경우 그간 WTO의 다자주의가 대외 통상정책의 주축을 이루었으며, FTA정책과 같은 지역주의를 채택한 것은 정확하게는 2000년대에 들어서면서부터이다. 이 역시 아직까지는 미국식의 '경쟁적 자유주의(competitive liberalism)'를 답습하고 있는 실정이며, 다자주의의 연장인 WTO-plus에 익숙해 있는 것으로 보인다.

한국의 통상정책에 있어서 가장 큰 약점 중의 하나는 지역별로 차별화가 실현되지 않고 있다는 점이다. FTA는 다분히 시장확대라는 단선적인 목표를 추구하는데 활용되고 있다는 인상을 준다. 그러나 FTA는 수많은 형태가 가능하며 FTA를 통한 상대국 시장의 개방정도는 수입 장벽의 제거대상에 해당하는 범위와 폭에 따라 달라진다. 따라서 상대국별로 추구하는 목표에 따라 적절한 형태의 FTA를 선택할 필요가 있다.

지역별로 차별화된 통상정책을 채택하기 위해서는 국내 경제가 달성하고자 하는 목표와 일관성 있게 조화를 이루어야 한다. 예로 실질적인 시장확보를 위해서는 좀더 시장통합적인 FTA를 선택할 수 있으며 안정적인 자원 공급을 위한 목적으로도 FTA를 활용할 수 있다. 또 EU의 경우에서도 볼수 있듯이 경제 이외의 정치, 외교 및 안보목적도 지역별로 추가될 수 있다.

끝으로 한국-EU FTA는 한국이 국내적으로는 구조조정을 가속화하는 한편, 대외적으로는 시장다변화를 이룩할 수 있는 계기를 제공한다.

EU는 세계에서 가장 큰 '하나의 시장'을 형성하고 있을 뿐만 아니라 현실적으로 한국경제의 제일 중요한 파트너의 하나이기도 하다. 자주 논의되는 주제이기도 하지만 두 지역의 경제규모나 잠재력으로 미루어 서로 시장을 확대해 나갈 수 있는 여지는 크다. 따라서 현재 진행 중인 FTA협상이 성공을 거둔다면 경제·통상거래를 확대하는 전기가 될 수 있다. 이와 함께 일부 EU회원국들로부터 제도 및 정책운영의 선진화를 실현하기 위한 협조도 얻을 수 있으며 대외적으로는 한국-EU 간 공조를 추진하는 기회도 용이해 진다.

그러나 FTA가 자동적으로 모든 이점을 수반하는 것은 결코 아니다. 한국

참고문헌

● ● 국문 자료

- 권 울 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 동남아, 대외경제정책
연구원(KIEP)
- 김득갑(2007), 한-EU FTA의 주요 쟁점과 협상전략, Issue Paper, 삼성경제연구소
- 김박수 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략:EU, 대외경제정책연구
원(KIEP)
- 김세원(1988), 무역정책, 무역경영사
- _____(2004), EU경제학, 박문사
- 김영호 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 아프리카, 대외경제정
책연구원(KIEP)
- 김한성 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 대양주, 대외경제정책
연구원(KIEP)
- 김홍종(2007), 한국의 지역통상정책에서 한-EU FTA가 갖는 의의, 한국의 대외경제
정책과 동아시아공동체, 한국국제경제학회 창립 30주년 기념 논문집,
2007
- 김홍종·이창수 외(2005), 한-EU FTA의 경제적 효과분석과 정책적 대응방안, 대외
경제정책연구원(KIEP), 정책연구 05-09
- 박복영 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 중동, 대외경제정책연
구원(KIEP)
- 법무부(2000), EU 통상법 연구 I 및 II
- 서진교 외(2007), DDA 협상의 전개과정과 다자통상협상에 대한 시사점, 대외경제

정책연구원(KIEP)

양평섭 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 중화권, 대외경제정책
연구원(KIEP)

외교통상부(2007), EU정책브리핑, 주 벨기에대사관 겸 구주연합대표부 편

이순철 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 인도, 대외경제정책연
구원(KIEP)

이재영 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 러시아, 대외경제정책
연구원(KIEP)

_____ 중아시아, 대외경제정책연구원(KIEP)

이준규 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 북미, 대외경제정책연
구원(KIEP)

정성춘 외(2007), 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 일본, 대외경제정책연
구원(KIEP)

주 벨기에 대사관 겸 구주연합대표부, EU정책 Weekly

채 욱·김세원·유재원(2006), 선진통상국가 실현을 위한 통상전략 연구, 대외경제
정책연구원(KIEP), 연구보고서 06-01

한국 EU학회/한국 국제통상학회(2007), 한-EU FTA와 우리의 선택, 공동하계세미나
한국 EU학회/한국 유럽유럽학회(2006), 한국의 FTA정책과 한·EU FTA: 평가와
전망

● ● 영문 자료

Aggarwal, V. & E. Edward(2004), Explaining Trends in EU Interregionalism in
Aggarwal & Fogerty, EU Trade Strategies: Regionalism and Globalism,
P. MacMillan, London

dell'Aquila, C. & M. Kuiper(2003), Which Road to Liberalization?, A First
Assessment of the EuroMED Association Agreements, ENAPRI
Working Paper no 2, Brussels

Bagwell, K. and R. Staiger(2002), The Economics of World Trading System,

MIT Press, Cambridge

- Baldwin, R.(2006), Multilateralizing Regionalism: Spaghetti Bawls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade, Discussion Paper No 5775, August 2006, Center for Economic Policy Research(CEPR), London
- Baldwin, R. and C. Wyplosz(2004), The Economics of European Integration, McGraw-Hill, New York
- Baldwin, R. and E. Seghezza(2007), Are Trade Blocs Building or Stumbling Blocks? -New Evidence, Discussion Paper Series No 6599, Center for Economic Policy Research(CEPR), London
- Berkofsky, A.(2007), The EU and Japan: A Partnership in the making, EPC Issue Paper no. 52, European Policy Center, Feb. 2007, Brussels
- Brenton, P. & T. Ikezuki(2005), The Value of Trade Preferences for Africa, Trade Note no. 21, World Bank, Washington, DC, May
- Dinand, D. ed(2000), Encyclopedia of the European Union, Macmillan Press, UK
- European Commission of the European Union, General Report on the Activities of the European Union, 2000년 이후 각 연호
- _____ (1995), A Long-Term Policy for China-Europe Relations
- _____ (1998), Building a Comprehensive Partnership with China
- _____ (2003), Commission Policy Paper for Transmission to the Council and the European Parliament: A Maturing Partnership-Shared Interests and Challenges in EU-China Relations, COM(2003) 533
- _____ (2004), Communication from the Commission, European Neighborhood Policy, Strategy Paper, COM(2004) 373 final, 12.5.2004
- _____ (2006a), Communication from the Commission, Global Europe, Europe's Trade Defence Instruments in a Changing Global Economy, COM(2006) 763 final
- _____ (2006b), Global Europe: Competing in the World: a Contribution to the EU's Growth and Job Strategy

- _____ (2006c), The European Neighborhood Policy
- _____ (2006d), Closer Partner, A Policy Paper on EU-China Trade and Investment: Competition and Partnership, COM(2006) 631
- _____ (2006e), EU and China: Closer Partners, Growing Responsibilities, COM(2006) 632
- _____ (2006f), Commission Staff Working Document, Annex to the Global Europe: Competing in the World, SEC(2006) 1230
- _____ (2006g), Communication Global Europe: A Stronger Partnership to Deliver Market Access For European Exporters
- _____ (2007), A World Player, The European Union's External Relations
- _____ (2007), Update: Interim Economic Partnership Agreements, Trade Policy in Practice, DG Trade, 19 Dec. 2007
- Evenett, S. J.(2007), EU Commercial Policy in a Multipolar Trading System, Discussion Paper Series, No 6284, Center for Economic Policy Research(CEPR), London
- Foster, Nigel(2002), Blackstone's EC Legislation, Oxford University Press, Oxford
- Gabin, B.(2007), The EU-ACP Economic Partnership Agreements: What Impact on Development?, Institute for International Integration Studies(IIS), Discussion Paper No 224/June 2007, Bruges, Belgium
- Glania, G. & J. Matthes(2005), Multilateralism or Regionalism? -Trade Policy Options for the European Union, Centre for European Policy Studies, Brussels
- Guerin, S. S. et al.(2007), A Qualitative Analysis of a Potential Free Trade Agreement between the European Union and South Korea, Study submitted by a consortium consisting of Centre for European Policy Studies(CEPS), Brussels(Project Coordinator) and Korea Institute for International Economic Policy(KIEP), Seoul, Centre

for European Policy Studies, Brussels

- Heinz, D.(2007), A Review of EU-Russian Relations, Center for European Integration Studies, Bonn, Germany
- Hill, C. & M. Smith ed.(2005), International Relations and the European Union, Oxford University Press, Oxford, UK
- Hindley, B.(2007), Antidumping Policy in the EU, Policy Briefs, No 03/2007, European Center for International Political Economy(EPICE), Brussels
- Hoeller P., N.Girouard and C. Alessandra(2000), The European Union's Trade Policy and their Economic Effects, OECD, Paris
- Jakubiak, M., A. Kolesnichenko, W. Paczynsky, J. Roberts and S. Ulgen(2007), The New EU Frontier: Perspectives on Enhanced Economic Integration, Center for Social and Economic Research(CASE) Reports, No 71/2007, Warsaw, Poland
- Kimungui, P.(2005), The European Union and Developing Countries: The Challenges to Trade Liberalization in the Cotonou Process, The Third EU Studies Association Asia-Pacific Conference, Keio University, Tokyo, Japan, Dec. 2005
- Krueger, A. O.(1998), Are Preferential Trading Arrangements Trade Liberalizing or Protectionist?, Journal of Economic Perspectives, Vol. 13, No. 4, pp. 9-24
- Lamy, P.(2002), Stepping Stones or Stumbling Blocs? The EU's Approach towards the Problem of Multilateralism vs Regionalism in Trade Policy, The World Economy, Vol. 22, No. 10, pp. 1300-413
- Machlup, F.(1977), A History of Thought on Economic Integration, MacMillan Press, London
- Moussis, N.(2007), Access to European Union, Law, Economics, Policies, European Study Service, Rixensart, Belgium

- Nicolas, F.(2007), EU's External Economic Policy and Prospects for an FTA with Korea, International Seminar on 50th Anniversary of the Signing of Treaties of Rome, SNU-KIEP EU Center, March 27, 2007, Seoul
- _____ (2007), American and European Approaches to Trade Regionalism, mimeo, July, 2007
- Overseas Development Institute(ODI)(2007), Economic Partnership Agreements: What happens in 2008?, Briefing Paper 23, London
- Paemen, H. and A. Bensch(1995), From GATT to WTO: The European Community in the Uruguay Round, Leuven University Press, Belgium
- Palmer, M., J. Lambert and al.(1968), A Handbook of European Organizations, F. A. Praeger, New York
- Pelkmans, J.(2006), European Integration: Methods and Economic Analysis, Prentice Hall, London
- Peterson, J. and E. Bomberg(1999), Policy Making in the European Union, St. Martin's Press, New York
- Porto, M.(2004), Theory of Integration and EU Policies, Institute of European Studies of Macau, Macau
- Rae, D. and M. Sollie(2007), Globalization and the European Union: Which Countries Are Best Placed to Cope?, ECO/WKP(2007)46, OECD, Paris
- Sala, D.(2007), FTAs Formation and Trade Policy, EUI Working Papers, ECO2007/59, European University Institute, Italy
- Santis, R. D. and C. Vicarelli(2007), The Deeper and the Wider EU Strategies of Trade Integration, Working Paper No 79, Istituto Di Studi E Analisi Economica, Italy
- Saunders, C. & G. Triggs ed.(2002), Trade and Cooperation with the European Union in the Millenium, Klerwer Law International, London
- United States Trade Representatives(USTR)(2007), National Trade Estimate

Report on Foreign Trade Barriers

Wallace, H. & W. Wallace(1997), (eds), Policy-Making in the European Union,
Oxford University Press, Oxford

Wallace, H., W. Wallace and M. A. Pollack(2005), Policy-Making in the
European Union, Oxford University Press, Oxford

Woolcook, S.(2007), European Union Policy towards Free Trade Agreements,
Working Paper, European Center for International Political
Economy(ECIPE), Brussels, Belgium

World Trade Organization(WTO), World Trade Report 2007

EU's Common Commercial Policy and International Commercial Relations

Cae-One KIM

The EU has exclusive competence to pursue common commercial policy on behalf of its member countries as it does for common monetary policy and common agricultural policy. The foundation of the common commercial policy is fact that the EU is based on supranational economic integration. In concrete terms, the common commercial policy constitutes a part of economic integration that prescribes that products imported from extra-EU region to intra-EU region through the due course have right to receive equal treatment as produced in a member country. Since the EU has independent authority to pursue commercial policy, there has constantly been serious debate on distribution between the community and its member states. This is because the more the scope of common commercial policy is extended, the more the economic sovereignty of member states becomes constrained. In the initial stage, the EU's competence was limited to trade of goods. After the Uruguay Round, however, it has come to include intellectual property rights and the service sector.

The EU has considerable bargaining power, leading the international economic order alongside the US. It is not only because the EU is world biggest market with 27 member countries, but also because of its common commercial policy. The EU already completed its internal market (common market) plan through the EC-1992 plan and Economic and Monetary Union (EMU). Also, the number of member states has been enlarged from the original 6 to the current 27. These developments have led the EU to take a more liberal and active attitude in international trade negotiations, especially those such as the WTO Doha Development Agenda (DDA) negotiations.

The EU possesses independent competence for multilateral trade negotiations within the WTO, as well as bilateral trade negotiations with countries outside of the EU. The policy-making process, however, is very complex. In addition to the European Commission and EU Council/Article 133 Committee, the European Parliament, COREPER, and IGC are participating directly or indirectly in the negotiations. Recently, there has been growing opportunity for participation of civil society, which is composed of the business sector and NGOs including environmentalist groups.

During the trade negotiation process, the European commission, obliged to deal within the mandate of the EU Council and assisted by the Article 133 Committee, enjoys a relatively limited discretionary role compared to that of the US. Such a bureaucratic process of the EU's common commercial policy leaves lobbyists with limited room for their activities. The common agricultural policy, which was protectionist in nature, and Europe's trade preferences for former colonial countries, had narrowed, to some extent, the stance of the European commission. The EU has been progressing, however, on agricultural reform and termination of trade preferences since the early 1990s. At the WTO DDA trade negotiations, there have been significant

changes in the EU's stance.

The instruments of common commercial policy can be divided into two categories: unilateral practices and conclusion of diverse agreements. The former includes anti-dumping duties, countervailing duties, safeguards, commercial defense instruments including trade barrier regulations (TBRs), and non-tariff barriers. Concerning the latter, besides the generalized system of preferences (GSP) applied to developing countries, the EU has been offering trade preference policies to large number of countries that are former colonial countries or that have regional proximity to the EU. The EU's trade preference agreements with Mediterranean countries and the Cotonou agreement with Africa, Caribbean, and Pacific countries are typical examples of the EU's regionalism. It has been the main target of criticism from other developing countries such as Latin American countries.

Recently, the EU announced the end of its trade preferences policy and is trying to convert it to WTO-compatible FTA policy. There are still remaining questions, however, about whether it could successfully establish a free trade area with those countries in a reasonable, transitional period of time.

On the other side, the trade relations between the EU and developed countries such as the US and Japan have been promoted within the multilateralism of the WTO. In particular, the Framework Agreement between the EU and the US in 2007, which followed the Atlantic Economic Partnership in 1998, is expected to have progressive effects on the development of trade relations between the two parties, as well as international economic relations. This is because the various trade agendas discussed between the EU and the US could be moved into the WTO's multilateral negotiations as new trade issues.

The new commercial policy was adopted in 2006 within the principles of the Lisbon Strategy, which emphasize growth and job creation. It is a product of the joint work between President of the European Commission J. M. Barroso, who is a market economist, and Commissioner of DG Trade P. Mandelson, who also advocates trade liberalism. The core strategy of the policy lies in promoting exports to markets outside the EU through trade agreements, especially in emerging market economies including Korea and ASEAN. The removal of non-tariff barriers is the most important item for negotiation on the agenda. In addition, the service sector, intellectual property rights, government procurement, and sustainable development are also emphasized. Interestingly, the new FTA strategy appears to be the most important policy instrument. The EU proposes, in principle, to conclude its FTA-plus policy with those countries that could lead to effective market opening via a broad and deep range of negotiation. In other words, the EU seeks more market-integrative FTAs with countries outside the EU, especially in emerging markets.

In this respect, the EU is negotiating an FTA with Korea as a first trial of its new strategy. The Korea-EU FTA's ongoing negotiation is facing numerous difficulties in regard to its market-integrative agenda. It seems, however, that there will be no major obstacles for the two parties to conclude at least an FTA satisfying the conditions required by GATT and GATT's related articles. A WTO-compatible FTA agreement with other countries such as ASEAN and India, however, seems not to be very likely. These countries are not up to the conditions concerning even an ordinary FTA agenda. In this respect, it is suggestive to understand that ASEAN itself has remained a trade preference area for a long time.

The EU's common commercial policy has been promoted in three directions: multilateralism in the WTO, traditional regionalism based on trade preference agreements, and the new commercial policy. These three aspects are not independent. Officially, the WTO principle is the pivot and traditional regionalism is converging toward this framework; the new commercial policy is based on WTO multilateralism from the initial stage. Various trade agendas for new commercial policy reinforce the Singapore issues already proposed by the EU. Additionally, it leaves us to anticipate the nature of the future agenda of the next WTO negotiations. Thus, the EU's new FTA policy could be understood as a pilot project. The Korea-EU FTA negotiation is its first tentative success.

■ 연구보고서

- 07-01 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 총괄보고서 / 김홍중 · 권 율 · 박복영 · 정성춘 · 이성봉 외
- 07-02 한 · 미 FTA 협상의 분야별 평가와 정책과제 / 최낙균 · 이홍식 외
- 07-03 DDA 협상의 전개과정과 다자통상체계에 대한 시사점 / 서진교 외
- 07-04 글로벌 아웃소싱 확대에 따른 한국의 과제와 대응 / 현혜정 · 김혁황 · 김민성 · 박철형
- 07-05 원화국제화 추진에 따른 장단점 비교와 정책적 시사점 / 송원호 외
- 07-06 한 · 미 FTA 이후 한국의 대미 통상정책 방향과 과제 / 채 욱 외
- 07-07 동북아지역통합에 대한 정치경제학적 접근: 통합모델의 모색과 한국의 전략 / 안형도 · 박제훈
- 07-08 한 · 중 교역 특성과 한 · 중 FTA에 대한 시사점 / 양평섭 · 이장규 · 박현정 · 여지나 · 배승빈 · 조현준
- 07-09 한 · 중 금융 · 물류 허브 경쟁과 한국의 선택: 빈하이 신규 확대 개발에 따른 인천경제자유구역에 대한 시사점을 중심으로 / 정형곤 · 오용협 · 원동욱 · 나승권
- 07-10 한 · 일 기업의 동아시아 생산네트워크 비교 연구: 자동차산업을 중심으로 / 정성춘 · 이형근
- 07-11 인도 산업발전 전망과 한 · 인도 산업협력 확대방안 / 이순철 · 최윤정 · 정재완 · Prabir De
- 07-12 러시아의 WTO 가입과 한국의 무역투자 증진방안 / 이재영 · 채 욱 · 한홍렬 · 신현준

- 07-13 한국 경제발전경험의 대(對)개도국 적용 가능성 / 박복영 · 채 욱 · 이제민 · 이 근 · 이상철
- 06-01 선진통상국가 실현을 위한 중장기 통상전략 연구 / 채 욱 · 김세원 · 유재원 외
- 06-02 사회경제정책의 조화와 합의의 도출: 주요 선진국의 경험과 정책 시사점 / 김홍중 · 신정완 · 이상호
- 06-03 우리나라 대외원조정책의 선진화방안 / 권 율 · 김한성 · 박복영 · 황주성 · 홍수연
- 06-04 DDA 주요 의제별 평가와 대응전략 / 서진교 · 송백훈 · 송영관 · 정지원 · 박지현 · 이창수
- 06-05 APEC 무역원활화의 정책과제 및 파급효과 / 김상겸 · 박성훈 · 박인원 · 박순찬
- 06-06 서비스분야 외국인직접투자 특성별 성과 분석과 정책과제 / 이성봉 · 윤미경 · 현해정
- 06-07 직접투자의 탈산업화에 대한 영향분석 / 이흥식 · 강성진
- 06-08 금융허브 기반구축을 위한 파생금융시장 활성화방안 / 오용협 · 조종화 · 윤덕룡 · 송원호 · 이호진 · 이인형 · 진 익
- 06-09 헤지펀드에 대한 주요국 규제동향과 정책적 시사점 / 이호진 · 송원호 · 장국현 · 정삼영
- 06-10 중국의 비즈니스환경 변화와 외자기업의 대응전략 / 박월라 · 박현정 · 이 근 · 은종학
- 06-11 중국의 FTA 추진전략과 정책적 시사점 / 이장규 · 이인구 · 여지나 · 조현준
- 06-12 일본경제의 구조변화와 한국에 대한 시사점 / 정성춘 · 김양희 · 이홍배 · 이형근 · 김은지
- 06-13 러시아의 동부지역 개발 전략과 한국의 참여 확대방안: 에너지 부문을 중심으로 / 이재영 · 이철원 · 신현준 · Victor Kalashnikov
- 06-14 인도 진출 한국기업의 경영실태 및 현지화 전략 연구 / 이순철 · 정재완 · 최윤정 · 오민아

■ 2007 중장기
통상전략 연구

- 06-15 고유가시대의 중동경제와 대중동 경제협력 확대방안 / 박복영 · 황주성 · 박철형
- 06-16 남미공동시장(MERCOSUR)의 FTA 협상 사례와 시사점 / 김원호 · 권기수 · 김진오 · 박수완 · 곽제성
- 06-17 지역무역협정에 따른 생산성 효과분석 / 이홍식 · 신관호 · 이중화 · 김형주
- 07-01 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 총괄보고서 / 김홍중 · 권 율 · 박복영 · 정성춘 · 이성봉 외
- 07-02 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 중화권 / 양평섭 · 여지나 · 박현정 · 배승빈
- 07-03 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 일본 / 정성춘 · 이형근 · 김은지
- 07-04 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: ASEAN / 권율 · 정재완 · 이재호
- 07-05 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 대양주 / 김한성 · 배희연
- 07-06 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 인도 / 이순철 · 최윤정
- 07-07 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 중동 / 박복영 · 박철형
- 07-08 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 아프리카 / 박영호 · 허윤선
- 07-09 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 북미 / 이준규 · 김종혁 · 고희재 · 오민아
- 07-10 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: 중남미 / 권기수 · 김진오 · 박수완 · 김원호
- 07-11 한국의 주요국별 · 지역별 중장기 통상전략: EU / 김박수 · 홍유수 · 이철원 · 김균태 · 오태현

■ 지역연구시리즈

- 07-12 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 러시아 / 이재영·한종만·성원용·이광우
- 07-13 한국의 주요국별·지역별 중장기 통상전략: 중앙아시아 / 이재영·신현준 편저
- 07-01 중앙아시아의 부상과 한국의 대응전략 / 이재영·박상남
- 07-02 한국의 중장기 통상전략의 정치경제와 소프트파워 통상전략 / 이 근
- 07-03 주요 선진국의 대중국 경제협력 현황과 통상전략 / 최의현·김완중
- 07-04 최근 일본 통상정책의 변화와 우리의 대응방안 / 정 훈
- 07-05 India's Economic Cooperation with Partner Countries: Current Status and Potentials / Anjan Roy
- 07-06 팔레스타인 문제에 대한 우리의 정책방향 / 인남식
- 07-07 아프리카 빈곤대책으로서의 농촌개발: 한국 농촌개발 경험의 전수를 중심으로 / 전승훈·허길행·유철·최미애
- 07-08 EU의 대북미 통상전략 분석 / 안덕근
- 07-09 중국의 대북미 외교안보정책과 통상전략 / 주재우·김민수
- 07-10 일본의 대북미 통상전략 분석 / 정 훈
- 07-11 차베스 에너지정책의 형성배경 및 전망 / 임배진
- 07-12 우리나라 기업의 브라질 진출 확대와 교민 활용방안 연구 / 김영철
- 07-13 페론이즘의 변천과 아르헨티나 경제모델의 평가와 전망 / 하상섭
- 07-14 볼리비아의 자원민족주의와 천연가스산업 재편 전개 / 이상현
- 07-15 주요국의 대러시아 통상전략 및 시사점 / 한종만

07-16 주요국의 대중아시아 통상전략 및 시사점 /
박상남 · 강명구

■ 무역투자연구시리즈

07-01 한·중 FTA 반덤핑분야: 제도 및 예상 쟁점 /
정지원 · 박혜리 · 여지나

07-02 한·중 FTA 보건의료 서비스 예상 쟁점 및 기대효과
분석 / 성한경 · 강준구 · 배승빈

07-03 한·중 FTA 지식재산권 분야의 이슈 점검 /
조미진 · 엄부영 · 박현정

■ 동북아연구시리즈 /
CNAEC Research Series

06-01 한·중·일 FTA의 수산부문 효과와 대응방안 / 김남두

06-02 Regional Trade in Northeast Asia: Why do Trade
Costs Matter? / Prabir De

06-03 Bankruptcy Procedures and the Efficiency of
Corporate Debt Restructuring in Korea and Japan /
Kenya Fujiwara

06-04 Analysis on the Issues of and Prospects for a
China- Korea FTA / Zhang Jianping

■ KIEP-KOTRA
유망국가산업연구

07-01 러시아의 주요 산업 / 신현준 · 이광우 · 김정훈

07-02 멕시코의 주요 산업 / 김진오 · 유성준

07-03 베트남의 주요 산업 / 정재완 · 김동현 · 박근형

07-04 브라질의 주요 산업 / 권기수 · 지윤정

07-05 알제리의 주요 산업 / 박영호 · 박범준

07-06 이집트의 주요 산업 / 박철형 · 권세영

07-07 인도의 주요 산업 / 최윤정 · 박민준 · 김정현

■ 세미나자료모음

- Africa in the World Economy /
Jan Joost Teunissen and Age Akkermn eds.
- Global Imbalances and the US Debt Problem:
Should Developing Countries Support the US Dollar? /
Jan Joost Teunissen and Age Akkermn eds.
- Emerging Financial Risk in East Asia /
Doo Yong Yang ed.

■ 연구자료

- 07-01 2007 세계경제 지역별 10대 이슈 /
KIEP 세계지역연구센터
- 07-02 중앙아시아의 부상과 한국의 대응전략 / 이재영 · 박상남
- 07-03 동북아 대도시권 동태적 경쟁력의 비교연구 /
김원배 · 안형도 · 박세훈 · 정옥주 · 이성수
- 07-04 중국의 WTO 가입 5주년 결산: 중국의 대외경제정책과
한 · 중 관계 변화를 중심으로 / 양평섭 · 구은아
- 07-05 Global Imbalances and Developing Countries:
Remedies for a Failing International Financial System /
Jan Joost Teunissen and Age Akkerman eds.
- 07-06 한 · 뉴질랜드 경험방향과 통상전략 / 김한성 · 배희연
- 07-07 원조모형의 국제비교와 시사점 / 박복영
- 07-08 적대적 M&A에 대한 방어체계로서 외국인지분제한 제
도의 실효성 검토 / 송영관 · 안준성
- 07-09 한중일 3국의 하이테크제품 교역 특징 및 수출경쟁력
패턴 분석 / 방호경
- 07-10 미국 민주당의 경제정책방향 및 시사점 / 이준규 · 고희채

- 07-11 EU의 세계통상전략 / 김세원
- 07-12 FTA 협상 관련 한국의 전자상거래 주요 쟁점 및 대응 / 윤창인
- 06-01 의료인력 자격 상호인정을 위한 정책방향: 한·미 면허 관리체계 비교를 중심으로 / 김정곤
- 06-02 선진통상국가 실현을 위한 중장기 통상전략연구: 열린경제 / 강인수 · 한홍렬 · 김관호 외
- 06-03 선진통상국가 실현을 위한 중장기 통상전략연구: 협력경제 / 박성훈 · 박순찬 · 정재완 외
- 06-04 선진통상국가 실현을 위한 중장기 통상전략연구: 통상거버넌스 / 최병일 외
- 06-05 선진통상국가 실현을 위한 중장기 통상전략연구: 선진경제의 통상정책과 시사점 / 유진수 외
- 06-06 한·미 FTA 투자분야 주요 쟁점이슈와 평가 / 이성봉 · 김관호 · 이준규 · 현혜정

■ Working Papers

- 07-01 Determinants of Intra-FDI Inflows in East Asia: Does Regional Economic Integration Affect Intra-FDI? / Jung Sik Kim and Yonghyup Oh
- 07-02 Financial Liberalization, Crises, and Economic Growth / Inkoo Lee and Jonghyup Shin
- 07-03 The Determinants of Cross-Border M&As: the Role of Institutions and Financial Development in Gravity Model / Hea-Jung Hyun and Hyuk Hwang Kim
- 07-04 A Roadmap for East Asian Monetary Integration: The Necessary First Step / Kyung Tae Lee and Deok Ryong Yoon
- 07-05 An Empirical Assessment of a Trade-off Between FDI and Exports / Hongshik Lee and Joon Hyung Lee

- 07-06 Understanding Wage Inequality: Trade, Technology, and Location / Chul Chung and Bonggeun Kim
- 07-07 What Kinds of Countries Have More Free Trade Partner Countries?: Count Regression Analysis / Jung Hur and Backhoon Song
- 07-08 Experimental Economic Approaches on Trade Negotiations / Hankyoung Sung
- 06-01 Investment Stagnation in East Asia and Policy Implications / Hak K. Pyo
- 06-02 Does FDI Mode of Entry Matter for Economic Performance?: The Case of Korea / Seong-Bong Lee and Mikyung Yun
- 06-03 Regional Currency Unit in Asia: Property and Perspective / Woosik Moon, Yeongseop Rhee, and Deokryong Yoon

■ 단행본

- 차기정부 대외경제정책의 방향과 과제 / 대외경제정책연구원
- 한·싱가포르 FTA의 주요내용 / 외교통상부·대외경제정책연구원
- 한·EFTA FTA의 주요 내용 / KIEP·외교통상부
- 비교방법론적 분석을 통해서 본 동북아 경제통합 / 김홍중·손병해 공편저
- 한·미 FTA 바로알기 2006 / 대외경제정책연구원

저자 약력

김세원(金世源)

벨기에 브뤼셀대학교 국제경제학 석·박사

서울대학교 경제학부 명예교수(現, E-mail: caeonek@snu.ac.kr)

저서 및 논문

『EU의 경제학』(2004)

『동아시아 자유무역지역의 성공조건』(2006) 외

KIEP 발간자료회원제 안내

■ 본 연구원에서는 본원의 연구성과에 관심 있는 專門家, 企業 및 一般에 보다 개방적이고 효율적으로 연구 내용을 전달하기 위하여 「발간자료회원제」를 실시하고 있습니다.

■ 발간자료회원으로 가입하시면 본 연구원에서 발간하는 모든 보고서 및 세미나자료 등을 대폭 할인된 가격으로 신속하게 구입하실 수 있습니다.

■ 회원 종류 및 연회비

회원종류	배포자료	연간회비		
		기관회원	개인회원	연구자회원*
S	외부배포 발간물 일체	30만원	20만원	10만원
A	(반년간)대외경제연구	1만 5천원		1만 2천원

* 연구자 회원: 교수, 연구원, 학생, 전문가들 회원

■ 가입방법

우편 또는 FAX 이용하여 가입신청서 송부(수시접수)

137-747 서초구 영곡동 300-4 대외경제정책연구원 지식정보실 출판팀

연회비 납부 문의전화: 02)3460-1179 FAX: 02)3460-1144

E-mail: sklee@kiep.go.kr

■ 회원특전 및 유효기간

- S기관회원의 특전: 본 연구원 해외사무소(美 KEI)발간자료 등 제공
- 자료가 출판되는 즉시 우편으로 회원에게 보급됩니다.
- 모든 회원은 회원가입기간 동안 가격인상에 관계없이 신청하신 종류의 자료를 받아보실 수 있습니다.
- 본 연구원이 주최하는 국제세미나 및 정책토론회에 무료로 참여하실 수 있습니다.
- 연회원기간은 加入月로부터 다음해 加入月까지입니다.

KIEP 발간자료회원제 가입신청서

기관명 (성명)	(한글)	(한문)
	(영문: 약호 포함)	
대표자		
발간물 수령주소	우편번호	
담당자 연락처	전화: FAX:	E-mail:
회원소개 (간략히)		
사업자 등록번호	종목	

회원분류(해당난에 √ 표시를 하여 주십시오)

기 관 회 원 ☐	S 발간물일체	A 반년간지
개 인 회 원 ☐		
연구자회원 ☐		

*회원번호

*갱신통보사항

(*는 기재하지 마십시오)

특기사항