



건설교통분야의 한·미 FTA 협상 결과

건설교통부는 한·미 FTA 협상 결과, 건설교통분야는 '94년 우루과이라운드(UR)시 대부분 개방되어 한·미 FTA 협상에서는 특별한 쟁점 없이 진행되었으며, 한미 FTA체결 이후에도 현행 개방수준을 유지하는 것으로 결론지었다.

운송서비스의 경우, 택배서비스는 화물운송사업 관련 현행규정을 유지하기로 했다. 일반화물운송서비스는 현행 법령 외에도 정부가 필요시 추가적 규제를 도입할 수 있도록 합의하였다. 현행 화물자동차 운수사업법은 외국인도 허가를 받으면 운송서비스 영업을 할 수 있도록 규정하고 있다.

한·미간 자동차 무역 불균형과 상이한 안전기준으로 인한 통상마찰을 최소화하기 위해 '95년부터 수입차에 대해 미국의 안전기준 적용을 허용(현재 122개중 42개 항목)해 오던 것을 단계적으로 우리 안전기준을 적용해 나가기로 합의하였다.

소수물량 한국 수출시 별도 제작라인 구축 등 우리 안전기준을 별도로 맞추기 어려운 점을 감안하여 제작사별 6,500대 이하로 한국에서 판매되는 수입차에 대해서는 현재와 같이 미국기준 적용을 계속 허용하되, 제작사별 한국 판매량이 6,500대를 초과하는 경우에는 예외없이 우리기준만을 적용키로 합의하였으며, 이 합의내용은 우리기준에 의한 자기인증 적합조사가 가능하도록 법령을 정비한 후 2년이 경과 후 발효키로 하였다.

또한, 자동차 표준 실무작업반(Working Group)을 구성하여 상호주의 원칙하에 양국의 자동차 표준 제개정 내용에 대해 상대국이 요구할 경우 년 1회 이상 협의하기로 합의하였다.

민간 건설서비스부문은 한미 양국 건설시장은 이미 내외국인 차별없이 개방되어 현행 개방 수준을 상호 확인하는 수준의 협상이 진행되었다.

한국의 기술사와 건축사의 양국간 상호인정 추진 제안을 미측이 받아들여, 이의 논의를 위한 협의체를 구성하기로 합의하고, 상호인정 추진을 위한 협의를 협정 발효 1년 내에 개시하기로 했다.

정부조달의 건설공사도 한미 FTA의 정부조달 적용 기관을 중앙정부로 한정함에 따라, 기존의 정부조달 협정(WTO GPA) 건설서비스 개방수준을 유지하기로 하였다. 민자사업을 정부조달 대상에 포함하되, 중소기업 보호조항을 신설하고, 자국내 실적요구 금지 조항을 신설하여 입찰과정에서 자국 내 실적만 인정하는 미국 조달시장의 관행을 개선함에 따라 우리 기업의 진출기회가 증대될 것으로 기대하고 있다.

또, 투자자-국가 분쟁해결(부동산 가격안정화정책)은 간접수용 제소대상에서 환경, 위생, 안전 외에도 부동산 가격안정화정책을 원칙적으로 제외함으로써 정부의 부동산시장 관련 규제로 인한 분쟁가능성을 최소화하였다.

【한미 FTA후 변화】

한·미 FTA 체결로 인한 관세인하 효과 및 생산성 증대 효과를 모두 고려할 경우, 對세계 수출은 연평균 25.5억불(11.0억불(관세인하)+14.5억불(생산성)), 對미 수출은 연평균 13.9억불(11.0억불(관세인하)+2.9억불(생산성))을 나타낼 것으로 조사됐다.

관세철폐 및 생산성 향상으로 제조업 전체는 연평균 23.5억불 對세계 흑자를 창출할 것으로 예상하였으며, 7개 주력 업종은 연평균 21.5억불의 對세계 흑자 창출, 對미 수출 12.8억불, 對미 수입 4.4억불 증가를 예상했다.

단위: 백만 달러 (2003~2005년 평균가격)

주요업종	수출 증가		수입 증가		무역수지	
	총수출	對미수출	총수입	對미수입	對세계	對미국
자동차	1,089	836	37	72	1,052	764
섬유	227	194	12	23	215	171
전기전자	623	160	△3	126	626	34
일반기계	103	34	40	90	63	△56
철강	18	2	3△	2	21	0
화학	191	33	32	108	159	△75
생활용품	25	21	14	22	12	△1
7개 업종	2,276	1,280	129	443	2,148	837
제조업전체	2,547	1,387	195	591	2,352	796

〈표〉 한미 FTA가 제조업 수출입에 미치는 영향

미국의 관세인하로 협정 발효 후 15년간 對미 수출 연평균 11.0억불이 증가할 것으로 전망하였으며, 對미 수입은 연평균 6.2억불, 對미 무역흑자는 연평균 4.9억불 증가할 것으로 내다봤다.

FDI 유치 및 한·미 기술협력 확대 등을 통한 생산성 증대로 수출 경쟁력 제고는 물론, 수출시장 확대에 의한 규모의 경제, 경영·기술혁신 노력, 국가 이미지 상승 등 기타 생산성 증대효과를 고려할 경우 수출과 무역흑자 규모는 더 큰 폭으로 상승이 가능할 것으로 분석했다.

관세철폐 및 생산성 향상으로 기대되는 순수출 증대로 제조업 전체는 발효 후 15년 연평균 5조 5천억 원의 생산이 증대하는 효과가 나타날 것으로 기대된다. 7개 업종 중에서 순수출 효과가 가장 큰 자동차산업이 2조 9천억 원, 그 다음으로 전기전자 산업이 1조 2천억 원, 섬유산업이 4,800억 원 규모의 생산증대 효과가 나타날 것으로 전망했다.

*** 한미 FTA 후 택배운송 서비스 직업 주목**

한미 FTA 타결 이후 직업 기상도에서 택배배송 서

비스업이 유망하다는 인크루트 부설 경력개발연구소 (소장 탁진국 광운대 산업심리학과 교수)의 발표가 있었다.

이번 인크루트 경력개발연구소가 꼽은 한미 FTA 이후의 유망직업은 택배운송 서비스 종사자를 비롯해 국제협상전문가, 수입판매상 및 무역전문가, 해외영업가 등이 있으며, 택배운송서비스 종사자의 경우 미국으로의 수출입 물동량이 증가함에 따라 택배, 운송업에 종사하는 인력수요가 커질 것이라 예상에 따른 것이다. 한편, 인크루트 부설 경력개발연구소 탁진국 소장은 “명확한 것은 무한경쟁에서 살아남을 경쟁력을 확보한다면 각광을 받으며 질 높은 직업을 영위할 수 있을 것이지만, 특화된 전문성이 없다면 뒤서리를 맞게 될 가능성이 높다”고 말했다.

*** 유통업계,**

“한미FTA 고용시장에 긍정적 영향 미칠것” 기대.

온라인 리크루팅 업체 잡코리아가 국내 거주기업 497개사를 대상으로 이번 한미 FTA가 향후 고용시장에 미칠 영향에 대해 조사한 결과, 58.4%의 기업이 ‘긍정적일 것으로 보인다’고 응답했다. 특히 유통 및 무역업체는 79.0%가 긍정적인 입장을 표명, 업종별 중 가장 높게 나타났다.

한미 FTA가 고용시장에 긍정적인 영향을 미칠 것이라는 반응을 나타낸 기업형태별로는 외국계기업의 경우 72.6%가 긍정적으로 평가했으며, △대기업 60.8% △중소기업 56.9% △중견기업 55.6% △공사 및 공공기관 40.9%의 순으로 나타났으며, 업종별로는 △유통/무역업(79.0%) △자동차업(76.2%) △섬유/의류업(75.0%) △IT/정보통신업(70.4%) △전기/전자업(67.6%) 등의 업종에서 긍정적으로 평가했다.

한편, 향후 고용시장에 긍정적인 영향을 미칠것이란 의견으로는 △ ‘해외기업과의 경쟁을 통한 국내기업 생산성 향상으로 일자리 증가(27.2%) △국내 고

용시장 뿐만 아니라 해외 취업문도 넓어질 것으로 예상(23.4%) △외국기업의 국내 진출이 늘면서 고용창출 기대(19.3%) △전문직 인력시장 강화 및 새 직업군 창출효과(14.8%) △인적자원을 통한 기업경쟁력 제고를 위해 기업의 인재양성 투자 증대(13.4%) 등의 순으로 집계됐다.

부정적인 영향을 미칠것이란 의견으로는 △폐업/업종변경 기업 증가로 일자리 감소(28.9%) △양극화 현상 심화(25.0%) △계약직 및 비정규직 증가(19.1%) △부실기업 M&A 이후 대량 구조조정에 따른 실업자 증가(16.4%) △임금 등 근로조건 저하(7.2%) △인력 이동 증가로 기업 인력관리 고충(3.3%) 등으로 조사됐다.

이밖에 한미FTA로 인해 일자리 수요가 가장 많이 일어날 것으로 예상되는 업종으로는 자동차업이 27.8%로 1위를 차지했으며, △섬유/의류업 14.3% △유통/무역업 13.9% △서비스업 10.5% △IT/정보통신업 10.3% 등의 순으로 집계됐다.

***UPS, 한미 FTA로 인한 한국과의 신 무역 거래 기대**

글로벌 특송기업 UPS는 한미 FTA 타결로 양국간의 경제적인 유대 관계를 강화해줄 것이라 평가했다.

한국과 미국은 아태 지역의 중소기업 및 대기업에 새로운 기회를 줄 협정을 맺었으며, 한미 FTA로 인한 양국간의 무역 거래 증가는 일자리 창출을 촉진하고 글로벌 경쟁력을 키우는데 큰 역할을 할 것으로 평가했다.

한미 FTA는 특송 산업에 필수적인 간소화된 통관 절차와 향상된 시장 접근성에 관한 조항을 포함하고 있어, UPS와 같은 특송 업체가 고객에게 더 나은 서비스를 제공할 수 있을 것으로 보고 있다. **물류**

■ 한미 FTA 활용방안 십계명

1. 바이어를 기다리지 말고 찾아 나서라.
미국의 경우 한국에 비해 한미 FTA에 대한 인식이 높지 않다. 우리가 달려가서 한미 FTA 효과를 알려야 한다.
2. FTA에 따른 이윤을 현지 파트너와 공유하라.
FTA에 따른 이윤 증가를 마진 확대에만 활용하면 장기 비즈니스는 어렵다.
3. 무역장벽 완화효과는 일부, 경쟁구도 전환, 전략 혁신차원에서 접근하라.
한미 FTA에 따른 무역장벽인하효과는 일부, 한-미-3국 간 경쟁구도 전환 관점에서 접근하고 최적의 경영전략을 수립하라.
4. FTA형 비즈니스모델을 구축하라.
한미 FTA와 기존 FTA의 특혜관세요건, 원산지 기준을 통해 최적의 원자재 조달-생산가공-수출 모델을 구축하라.
5. 포괄적 현지화 전략 펼쳐라.
FTA는 양국 경제동질성 확대 의미, 현지화가 꼭 현지법인 설립일 필요 없다. 현지기업과 분야별 제휴, 현지 기업과 소비자 수요 적극 반영하라.
6. 소량 주문도 적극 검토하라.
미국시장은 세분화된 시장으로 소량주문 통해 철저한 사전 검증 거친다.
7. 끊임없이 상대기업 수요를 파악하고 이를 충족시켜라.
실질적 경쟁력은 시장수요 반영한 적기공급에 달려있다. '품질과 가격이 좋으면 그만이다'는 인식은 버려라.
8. 물류, 마케팅 등 부대서비스 비용에 인색하지 마라
미국 바이어는 서비스와 상품의 결합 구매를 원한다.
9. 수출이 아닌 전략적 제휴 관점에서 시장에 접근하라
미국기업은 수출입에 약하다. 미국 내수시장 공략 차원 제휴 필요
10. FTA에 따른 복합적 마케팅전략 세워라.
자사의 경쟁우위와 미국파트너의 경쟁우위를 결합, 미국뿐 아니라, 세계시장에서 기회를 찾아라.