

## “미 대선 끝나면 한국 무역, 벼랑 끝에 몰릴 수도”

미·중 무역전쟁 심화 ‘유탄’ 우려  
한-미 FTA 재협상 압박 가능성  
보편관세 현실화면 직·간접 피해

미국 대선이 한국 수출의 큰 변수로 떠올랐다. 누가 당선되더라도 미국의 무역 정책이 안보우선주의로 흐를 가능성이 높아진 가운데 미·중 무역전쟁이 심화되면 한국이 ‘유탄’을 맞을 가능성이 있기 때문이다. 특히 관세를 무기로 기존의 무역질서를 흔들겠다는 의지를 표명하고 있는 도널드 트럼프 공화당 후보가 당선될 경우 관세장벽으로 인한 직접적인 피해는 물론 국제무역 퇴조에 따른 간접적인 피해까지 우려된다. 나아가 한국은 한-미 자유무역협정(FTA) 재협상까지 포함해 각종 통상압력에 시달릴 가능성이 큰 것으로 분석된다.

●미·중 무역전쟁 심화되면 한국 ‘유탄’ 맞을 것 = “미국 대선 이후 미국 무역 정책이 이전보다 내향적이고 안보 우선주의적으로 변화하면서 미·중 무역전쟁의 골이 더욱 깊어지고 장기화할 수 있다. 한국이 벼랑 끝에 몰릴 위험이 있다.”

국제통상 전문가인 제프리 샷 미국 피터슨 국제경제연구소 선임연구원은 10월 16일 세계경제연구원이 주최한 ‘미국 대선 이후 무역정책 변화와 중국 및 아시아 경제에 미치는 영향 분석’ 웨비나에서 이와 같이 경고했다. 미국의 반중 무역과 투자 제한 정책으로 중국의 제3국을 통한 수출이 확대될 수 있고, 이 경우 미국이 한국과 멕시코, 아세안에 중국과 관계를 제한 하도록 압력을 가할 수 있다는 것이다.

그는 미 대선 이후 중국, 러시아, 이란, 북한에 대한 미국의 첨단기술 수출 제한은 더 광범위하게 심화할 것이라며 가장 좋은 시나리오를 가정한다고 해도 다자간 무역 시스템에 대해서는 미온적으로 소극적인 입장에 머물 것으로 보이는 만큼 한국을 비롯한 아시아 경제에는 부정적 영향을 미칠 수 있다고 봤다.

마이클 비먼 전 미 무역대표부(USTR) 대표보는 최근 플리토코와의 인터뷰에서 트럼프나 카말라 해리스 후보 중 누가 당선 되어도 미국이 과거와 같이 글로벌 무역에서 유력한 역할을 담당하지 않을 것이라고 주장했다. 그는 두 후보의 공약이 무역 정책에서 미국 시장을 보호하기 위한 장벽을 세울 방법을 찾는다는 점에서 전반적으로 일치하는 궤적을 보이고 있다고 평가했다.

●한-미 FTA 재협상 요구 가능성도 = 제프리 샷 선임연구원은 특히 트럼프 공화당 후보가 재집권하면 보호무역 조치들이 강화될 것이라며 “한-미 FTA가 한국의



**이커머스 수출 지원 손을 잡다** 한국무역협회는 ‘2024 KITA 글로벌 이커머스 서밋’ 행사에 참가한 전자상거래 플랫폼 지마켓, 글로벌소시스, 쇼피, 라쿠텐과 중소기업의 해외진출 확대를 위한 업무협약(MOU)을 체결했다. 왼쪽에서 세 번째가 무역협회 이인호 부회장. 관련기사 6면. 【사진=한국무역협회 제공】

이익을 보호해줄 것이라고 막연히 기대하는 것은 위험하다”고 강조했다.

그는 트럼프 후보가 당선되면 대한국 무역적자에 주목해 방위비 분담금과 자동차·반도체 관련 미국 내 투자, 수출 제한 등을 비롯한 무리한 요구에 다시 나설 수 있다고 우려했다. 이어 한국이 응하지 않으면 과거 북미자유무역협정(NAFTA) 탈퇴 위협처럼 한국에도 FTA 중단 위협을 가할 수 있다며, 특히 한국 자동차 산업이 특히 압박받을 수 있다고 했다.

샷 선임연구원은 다만 해리스 후보가 당선될 경우 미국은 동맹국과의 경제 협력을 강화할 가능성이 높고, 특히 반도체와 조선업 분야에서 한국과의 협력이 깊어질 것으로 내다봤다. 또한 경제 안보 정책, 제재, 수출 제한 등에 대해 한국·일본과의 협력은 더 긴밀해질 수 있다고 봤다.

●트럼프의 관세 공약, 한국에도 직·간접 영향 = “관세는 사전에서 가장 아름다운 단어다.” 트럼프 공화당 후보는 16일 블룸버그통신과 진행한 대담에서 자신의 관세 공약에 대한 비판에 이같이 응수했다. 트럼프 후보는 재집권 시 10~20% 보편관세와 대중국 60% 추가관세 부과 방안을 취임 직후 발표할 것이라고 일부 투자단체들에게 밝힌 것으로 전해진다. 심지어 트럼프 후보는 이날 유세에서 “보편관세 10%로는 부족하다”며 “최대 50%까지 가능하다”고 발언했다.

이와 관련 워싱턴포스트(WP)는 “공약 일부만 시행되더라도 ‘트럼프 행정부 1기의 파괴적인 무역전쟁을 크게 뛰어넘을

것”이라고 전망했다. WP는 “이는 미국을 최근 수십 년 동안 형성된 국제 상호의존 시스템에서 벗어나게 만들어 미국 경제는 더욱 고립되고 독단적이 될 것이다. 마치 19세기 후반과 같을 것”이라고 평가했다.

상대국들의 보복관세도 미국 경제에 타격을 줄 요인으로 꼽힌다. WP는 “캐나다와 유럽연합(EU), 중국, 인도 등 각지의 관료들은 이미 잠재적인 트럼프 무역전쟁에 대응하기 위한 조치들을 검토하고 있다”며 “보잉 항공기와 미국 자동차 수출이 위협 받을 수 있다. 일부 분석가들은 중국이 미국 농업 수출을 파괴할 수 있다고 본다”고 우려했다.

한국 역시 보편관세를 피해갈 수 없어 대미 수출 감소라는 직접적인 피해를 입

을 수 있다. 하지만 방위비 분담 등의 무역외적 압력을 받고 있는 상황에서 보복관세를 동원하기도 어렵다. 마땅한 대응 수단조차 없는 셈이다.

또한 간접피해도 상상할 수 없이 클 것으로 우려된다. 트럼프 전 대통령 시절 상무장관을 지냈던 월버 로스는 ‘보편관세’ 공약이 현실화하면 세계 무역에 1조 달러(약 1359조 원)의 타격을 입힐 수 있다는 전망을 내놓으면서 세계무역기구(WTO) 회원국들에게 재앙이 될 것이라고 밝혔는데, 무역의존도가 높은 한국 경제는 특히 피해가 클 것으로 우려된다.

미 대선은 오는 11월 5일 실시되며 새 대통령은 내년 1월 말 취임한다. 김영채 기자

### 한국산에 대한 글로벌 기술규제 장벽 갈수록 높아져

3분기에만 전년의 2배 이상 늘어

세계 각국의 한국산에 대한 기술규제가 올 들어서 3000건을 넘어선 것으로 나타났다. 특히 지난 3분기에는 전년보다 2배 이상 늘어 기술규제 장벽이 높아지고 있는 것으로 분석된다.

산업통상자원부 국가기술표준원에 따르면 지난 3분기 세계무역기구(WTO) 회원국이 우리나라에 통보한 기술규제가 총 1167건이며 연간 누적 건수 기준으로는 3176건으로 역대 최고치를 기록했다. 우간다(122건), 탄자니아(107건), 케냐(104건) 등 동아프리카에서 통보된 기술규제

는 지난 분기 대비 2배 이상 늘었다. 미국도 94건으로 그 뒤를 이었다. 분야별로는 식의약품 분야(21.8%), 농수산품 분야(21.2%), 화학·세라믹 분야(15.9%)가 큰 비중을 차지했다.

우리나라 수출의 80% 이상을 차지하는 15대 중점국이 통보한 기술규제는 311건이었다. 지난해(323건)보다는 소폭 줄어든 수준이다. 식의약품 분야(16.7%), 화학 세라믹 분야(15.1%), 교통안전(14.5%) 분야가 상위권을 차지했다.

미국은 자동차 및 항공 관련 규제, 에너지 라벨링, 화학물질 규제 등 기술규제 등 94건을 통보했다. 김보근 기자

# 상품 수출은 세계 8위인데 서비스 수출은 18위 그쳐

## 무협 보고서 “서비스산업 경쟁력 강화 등 정책 지원 시급”

상품 수출 세계 8위인 우리나라의 서비스 수출 규모가 세계 18위권에 그치고 있으며 서비스 산업 경쟁력 약화 속에 총 수출에서 서비스 수출이 차지하는 비중이 정체를 보이고 있는 것으로 분석됐다. 이에 따라 서비스 산업을 새로운 수출 동력으로 육성하기 위한 대책 마련이 시급하다는 조언이 나왔다.

한국무역협회 국제무역통상연구원이 최근 발간한 ‘우리나라 서비스 산업 수출 동향 및 국제경쟁력 진단’ 보고서에 따르면, 2023년 기준 한국의 상품 수출은 6322억 달러로 세계 8위를 기록한 반면 서비스 수출 규모는 1235억 달러로 세계 18위권에 머물렀다. 우리나라의 총수출에서 서비스 수출이 차지하는 비중은 2000년 이후 15%~16%에 정체되어 있는 상태다.

최근 10년간 우리나라의 상품 수출액이 연평균 13.1%의 증가세를 보인 데 반해 서비스 수출액은 연평균 1.7%로 더디게 증가했다. 서비스 수지 적자 또한 10년 전에 비해 4배 가까이 확대됐다. 이는 최근 10년간 일본(2023년 기준 2013년 대비 증가율 +6.5%p), 독일(+4.8%p), 네덜란드(+4.0%p) 등 주요 제조업 강국들이 서비스 수출 비중을 빠르게 늘려온 것과

대조적이다.

보고서가 무역특화지수(TSI)와 대칭적 현시비교우위지수(RSCA)를 활용해 분석한 결과, 최근 10년 사이 우리 서비스 산업의 국제경쟁력은 크게 약화된 것으로 나타났다. 우리 서비스 산업의 무역특화지수(TSI)는 2013년 -0.030에서 2023년 -0.097로 하락하며 수입 편중도가 심화되었다. 대칭적 현시비교우위지수(RSCA) 역시 2013년 -0.136에서 2023년 -0.205로 하락해 우리 서비스 산업의 경쟁력이 약화되고 있는 것으로 나타났다.

보고서는 우리나라 서비스 산업의 주력 수출 업종인 운송업의 수입 특화 전환, 여행·기타사업서비스의 수입 특화 지속, 유지보수·보험·금융 업종의 비교열위 지속 등이 우리나라 서비스 산업 전반의 경쟁열위를 심화시켰다고 분석했다. 반면, 콘텐츠·IT 등 일부 고부가가치 서비스업의 국제경쟁력은 강화된 것으로 나타났다.

개인·문화·여가 업종은 한류 콘텐츠 수출 호조세에 힘입어 주요 11개 업종 중 유일하게 수출 특화와 비교우위로 동시에 전환됐다. 팬데믹 이후 비대면 문화 확산에 힘입어 통신·컴퓨터·정보 서비스는 아직 비교열위지만, 최근 10년간 현시



**미국 시장 공략 나선 K-방산** 10월 14일 미국 워싱턴 D.C. 월터 E.컨벤션 센터에서 개막한 대규모 방위산업 전시회에 한화에어로스페이스, 풍산, 태경전자 등 10여개 한국 방산업체들이 자주포, 특수 드론 등을 출품했다. 사진은 미국 시장에 처음으로 선보인 최신행 자주포 'K9A2'와 운행거리 290km의 신형 다목적무인차량 '그런트(GRUNT)'를 전시한 한화에어로스페이스 전시관. 【워싱턴=연합뉴스】

비교우위지수(RSCA)가 가장 크게 상승(+0.507)했다.

보고서는 우리나라 서비스 산업의 양적 수출 확대 및 질적 경쟁력 제고를 위한 방안 마련이 시급하다며 ▷독자적 서비스 수출모델 수립 ▷서비스산업의 특성을 고려한 규제개혁 프로세스 구축 ▷서비스산업 발전기본법의 재제정 논의 등을 제시했다.

한국무역협회 김무현 연구원은 “글로벌 상품 교역 환경의 불확실성이 지속되는 가운데 우리 경제의 리스크를 분산하기 위해 서비스 산업을 새로운 수출 동력으로 육성해야 한다”면서 “서비스 산업의 국제경쟁력 강화를 위한 국내 제도적 기반 마련 등 정책 당국의 노력이 그 어느 때보다 중요하다”고 강조했다. 김영채 기자

■ 우리나라 서비스 수출 비중 추이(2000년~2023년) (단위: 백만 달러, 비중 %)

구분	2000년	2005년	2010년	2015년	2020년	2023년
총수출(A)	204,824	334,957	548,316	623,200	601,342	755,736
서비스 수출(B)	32,556	50,538	81,931	96,443	88,844	123,510
총수출 대비 비중(B/A * 100)	15.8	15.0	14.9	15.4	14.7	16.3

【자료=한국은행, 한국무역협회】

## “인도네시아 할랄 인증 의무화 영향 제한적”

농림축산식품부는 인도네시아의 할랄 식품 인증 의무화에 대해 “수출에 미치는 영향은 제한적일 것”이라고 예상했다. 인도네시아는 ‘할랄 제품 보장에 관한 법률’에 따라 10월 17일부터 자국으로 수입·유통되는 식품 및 음료에 대한 할랄 인증 표시를 의무화했다.

농식품부에 따르면 지난 8월 기준 인도네시아에 수출하는 품목 중 할랄 인증이 필요한 가공식품의 수출액(정보제공동의 업체 기준)은 1억1300만 달러이며 이 가

운데 할랄 인증을 취득한 기업의 수출액은 1억700만 달러로 95% 수준이다. 농식품부는 또 할랄 인증 의무화가 시행되더라도 비할랄 표시 후 별도 매대에서 유통·판매가 가능하다고 설명했다.

정부는 지난해 인도네시아 종교부와 할랄 식품 협력을 위한 업무협약(MOU)을 체결했으며, 국내 인증 기관 4곳이 인도네시아 인증 기관(BPJP)과 상호인정협약을 맺어 국내에서 인증을 받으면 인도네시아로 수출할 수 있게 했다. 김보근 기자

## ‘해외경제정보드림’서 컨테이너운임지수 공개

KOTRA의 해외경제정보드림 플랫폼에서 한국해양진흥공사(KOBC)가 발표하는 컨테이너선운임지수(KCCI)와 해운시황 분석 보고서를 볼 수 있게 된다. KOBC 운임지수는 부산항에서 선적되는 40ft 컨테이너의 스팟(단기, 일회성) 운임을 기준으로 나타낸다.

KOTRA는 이를 통해 수출기업들은 글로벌 해운시장에서의 운임 변동 상황을 실시간으로 파악할 수 있어 보다 효율적인 물류 전략을 수립할 수 있을 것으로 기

대한다는 입장이다. 이번 서비스 런칭으로 정부기관 및 수출 관련 협력기관과의 데이터 통합을 통해 기업들이 해외 진출을 모색할 때 겪는 정보 부족 문제를 해소하고, 맞춤형 진출 정보 제공을 한층 강화하는 계기가 될 것으로 전망했다.

이정훈 KOTRA 디지털무역투자본부장은 “이번에 추가된 해운 정보는 기업들이 글로벌 물류 환경의 변화를 신속하게 파악할 수 있도록 돕는 중요한 자산이 될 것”이라고 밝혔다. 김영채 기자

## 9월 중국행 해상 수출 운송비 8개월째 상승

중국으로 수출할 때 소요되는 해상 운송비가 8개월째 상승했다.

관세청이 발표한 ‘9월 수출입 운송비용 현황’에 따르면 지난 9월 중 중국으로 향하는 해상 수출 컨테이너의 2TEU(40피트짜리 표준 컨테이너 1대)당 운송비용은 평균 86만2000원으로 전월보다 17.6% 올랐다. 중국행 해상 수출 운송비는 지난 2월부터 8개월째 상승세다.

반면 유럽연합(EU)행은 14.7%, 베트남행은 11.1% 하락하며 각각 5개월, 8개월만에 하락했다. 미국 동부(-5.7%) 등도 하락했다. 다만 지난해 같은 달과 비교

하면 EU는 154.2%, 베트남은 148.8% 각각 높은 수준이다. 해상 수출 운송비는 예멘 후티 반군의 공격 등에다가 최근 물동량 증가에 따른 선복 부족으로 오름세를 보여왔다.

해상 수입 운송비는 한달 전과 비교해 하락세를 보였다. 미국 서부(-16.5%), EU(-15.0%), 미국 동부(-7.6%) 등 주요 항로의 운송비가 내렸다. 항공 수입 운송비의 경우 베트남이 1kg당 평균 4914원으로 한달 전보다 15.1% 올라 3개월째 상승했다. 미국(-19.1%), EU(-8.4%) 등은 하락했다. 김보근 기자

## 속초항, 중고차 수출길 10년 만에 다시 열려

강원 속초항을 통한 중고차 수출이 10년 만에 재개됐다. 속초시에 따르면 10월 10일 속초항을 통해 중고차 525대를 실은 운반선이 러시아 블라디보스토크항으로 출항했다.

이 운반선은 12일 블라디보스토크항에 입항했으며, 이후 중고차는 육로를 통해 중앙아시아 키르기스스탄으로 운송되고 있다. 이번에 수출한 중고차는 일본 가

와사키 항에서 들여온 차들이다.

속초시는 또 10월 중 중고차 450대를 속초항을 통해 추가로 수출한다고 밝혔다.

2003년부터 중고차 수출을 시작한 속초항은 2010년대 초까지 동해안 중고차 수출 전진 기지로 큰 역할을 했다. 그러나 경기 둔화와 원화 강세 등으로 수출량이 급감했고, 결국 2014년 7월 중고차 수출을 중단한 바 있다. 김보근 기자

# 바이어 1000명 내한... 전국서 '수출 붐업 코리아'

국내기업 3000곳과 수출 상담  
관광·체험 등 프로그램 연계도

해외 바이어들을 한국으로 초청해 국내 기업과의 비즈니스 계약 체결을 지원하는 '수출 붐업코리아' 행사가 10월 16일부터 31일까지 전국 각지에서 진행 중이다.

산업통상자원부와 KOTRA는 수출 붐업코리아는 그간 단일 수출상담회 형식으로 운영돼 왔으나, 올해 하반기부터는 전국 20개 산업전시회, 문화 관광 프로그램과 연계하는 방식으로 기간과 규모를 대폭 확대해 '수출 붐업코리아 Week' 행사로 새롭게 구성했다고 밝혔다. 행사는 16일 부산국제해양플랜트전시회를 시작으로 서울(한국전자전, 반도체전), 대구(미래모빌리티엑스포), 일산(로보월드, 국제건설기계전) 등 전국 각지의 전시장에서 국내 우수기업들이 바이어들을 대상으로 각자의 제품과 기술력을 선보인다.

올해 '수출 붐업코리아 Week'는 행사 주제, 범위 및 규모가 대폭 확대됐다. 기존에는 KOTRA가 중심이 되어 수도권 위주의 상담회만 개최했으나, 올해부터는 전국 주요 전시장(코엑스, 킨텍스, 벡스코, 엑스코 등)과 전시회 운영사, 지자체, 관광공사 등 다양한 수출지원기관이 참여하며 마케팅 범위를 전국으로 확대했다. 행사 또한 국내기업 3000여개사와 바이어 1000여개사가 참여하는 역대 최대 규모로 운영될 계획이다.

아울러, 수요자 중심의 수출 마케팅을 위해 참여기관이 원팀으로 협업하여 연계 서비스를 제공한다. KOTRA 해외 무역관

이 제품 소싱수요가 있는 바이어를 국내로 초청하면, 전국 전시회가 협업하여 국내 유관 제품과 매칭 후 비즈니스 상담 프로그램을 운영하고, 주요 전시장은 연계 홍보 및 전시장 간 차량 배차를 지원한다.

문체부-지자체가 협업하여 지역 전시회와 연계한 문화·관광 프로그램도 본격 제공한다. 모든 방한 바이어들에게는 숙박과 식사에 활용할 수 있는 지역관광 바우처를 지급하며, 지자체와 협업해 다양한 현장방문과 관광코스 참관도 지원한다. 일산(임진각, 평화누리공원, 스타필드), 서울(더현대서울, 한강 크루즈, 홍대거리, 광화문, 경복궁), 대구(수성못, 사육원, 서문시장) 등 지역별로 다양한 문화 체험 및 관광 프로그램이 마련되어 있다.

산업부는 흩어진 전국의 다양한 전시회와 관광 행사를 하나의 프로그램으로 엮어냄으로써 K-수출 마케팅과 내수 활성화의 구심점이 될 것으로 기대하고 있다. 해외 바이어 입장에서는 짧은 방한 기간 중에도 유망 국내기업 정보를 통합 제공받고, 밀도 있는 상담을 진행할 수 있게 된다. 또 전국 전시장을 중심으로 20만여 명 가량의 참관객과 바이어의 음식, 숙박 등 관광 소비가 이어지며 지역 내수 활력 제고에도 기여할 것으로 예상된다.

안덕근 산업부 장관은 "이번 수출 붐업코리아 Week가 하반기 수출 총력전의 기폭제 역할 뿐만 아니라, 지역관광 및 전시 산업 활성화 등을 통해 최근 물가상승 등으로 위축되고 있는 내수시장에도 수출 활성화의 온기를 전파하는 불쏘시개 역할을 하기를 바란다"고 밝혔다. 김명채 기자



**K-뷰티 사러 왔어요** 10월 17일 오전 경기 고양시 킨텍스에서 열린 '2024 K-뷰티 엑스포 코리아' 상담장에서 바이어들이 수출 상담을 받고 있다. 【고양=뉴시스】

## 9월 ICT 수출액 역대 2위...반도체 수출 최대치

9월 정보통신기술(ICT) 분야 수출액이 역대 두 번째 규모를 기록하며 11개월 연속 증가했다.

과학기술정보통신부에 따르면 9월 ICT 수출액은 223억6000만 달러로 2022년 3월에 이어 두 번째로 많았다. 9월 수출액은 작년 9월보다 36.3% 증가한 금액으로 작년 같은 달과 비교한 ICT 수출액 증가세는 11개월째 이어졌다.

반도체 수출이 역대 최대치인 136억 3000만 달러를 기록했다. 메모리 반도체 수출액이 87억2000만 달러로 60.7% 성장했고 시스템 반도체는 43억7000만 달러로 5.2% 늘었다. 과기정통부는 HBM 등 고부가 품목 수요가 늘면서 나타난 메모리

부분의 수출 증가가 반도체 역대 최대 수출 실적 경신에 기여했다고 설명했다.

휴대전화 수출액은 17억1000만 달러로 25.1% 늘며 지난 3월 이후 두 자릿수 증가 흐름이 이어졌다. 중국, 베트남 등으로 부품 수출이 31.2% 늘었다.

컴퓨터 및 주변기기 중 솔리드스테이트 드라이브(SSD)가 2개월 연속 월간 수출액 10억 달러를 돌파하면서 주요 수출 품목으로 자리매김했다. 특히 미국에 수출된 SSD 등 컴퓨터·주변기기 수출액이 7억 4000만 달러로 250.5% 급성장했다.

통신장비는 1억6000만 달러 수출됐는데, 지난해 같은 달보다 28.7% 줄어 들었다. 김보근 기자

## 싱가포르 쇼피·라자다에서 한국 신선식품 판매

산업통상자원부와 KOTRA는 10월 7일부터 연말까지 싱가포르 대표 온라인 쇼핑몰인 쇼피(Shopee)와 라자다(Lazada)를 통해 한국 신선식품 판촉전을 실시하고 있다고 밝혔다.

KOTRA는 현지 콜드체인 전문 물류업체와 협력하여 우리 기업에게 안정적인 식품 배송 기회를 제공하고자 '콜드체인 활용 한국식품 온라인 입점 및 판촉 지원사업'을 기획했다. 이번 사업에는 20개의 식품 기업이 참여한다. 김치, 오징어볶고, 젓갈과 같은 냉장·냉동 유통 식품을 비롯하여

크룽지, 사인머스켓, 풋사과즙과 같은 디저트류까지 100여개의 상품들이 온라인을 통해 싱가포르에 소개될 예정이다. 대부분은 그간 한국 시장에서만 판매되었던 상품으로, 이번 사업을 통해 처음으로 해외시장에 선보인다는 점에서 의미가 크다.

KOTRA는 "OTT를 통한 한국 예능, 드라마에서의 '먹방' 활약으로 싱가포르에서 한국 식품에 대한 관심은 날로 높아지고 있다"며 "오프라인은 물론 온라인에서도 한국 식품 판매가 점점 늘어나는 추세"라고 밝혔다. 김명채 기자

## 강원랜드, 슬롯머신 40대를 우루과이에 수출

강원랜드가 글로벌 종합상사 STX와 손잡고 중남미 카지노 시장에 뛰어 들었다. 강원랜드는 10월 14일 하이원그랜드호텔에서 STX와 자체 제작 슬롯머신인 'KL Saberi(사베리)'의 중남미 독점 판매 협약을 맺고 우루과이에 40대를 수출하기로 했다. 우선 우루과이 수도 몬테비데오에 있는 한 호텔에서 슬롯머신 40대를 설치한다고 밝혔다.

강원랜드와 STX는 우루과이에 이어 아

르헨티나, 페루 등 카지노 산업이 활발한 국가들을 대상으로 세일즈에 나선다. 강원랜드는 2018년부터 슬롯머신 자체 제작을 통해 강원랜드 카지노 영업장에 330대를 운영하고 있다. 국내 외국인 카지노에 19대를 공급하고, 필리핀에 62대를 판매하는 성과도 올렸다.

강원랜드는 이번 중남미 수출을 통해 강원랜드 브랜드와 함께 K-컬처 홍보에 나선 방침이다. 김보근 기자



**중동판 CES 한국관** 10월 14일부터 닷새 동안 두바이에서 열린 자이텍스 글로벌(GITEX Global)에 KOTRA가 통합 한국관을 마련했다. 한국관 앞으로 참관객들이 지나가고 있다. 중동판 CES로 불리는 자이텍스 글로벌은 180개국 6500개사 이상의 혁신 기술기업이 참여하는 중동 최대의 전시회이다. 올해 자이텍스 글로벌에는 KOTRA와 한국정보기술연구원(KITRI), 한국로봇산업진흥원(KIRIA), 정보통신산업진흥원(NIPA), 대구테크노파크(DGPT), 한국광산업진흥회(KAPID), 한국정보통신기술산업협회(KICTA) 등 6개 기관이 지원해 참가하는 76개사와 독립부스 참가사 20개사 등 96개사가 참가했다. 【사진=KOTRA 제공】

# 친환경 B2B 전문전시회... 인천의 녹색 파워를 뽐낸다

## 마이스를 만나다

GMEG | 2024 그린에너지



2024 그린에너지 포스터

인천의 친환경 이벤트 '그린에너지(GreenEnerTEC) 2024'가 10월 30일부터 11월 1일까지 사흘간 인천 송도컨벤시아에서 개최된다. 2022년 '환경산업 & 탄소중립 콘퍼런스 및 전시회(ECIEX)'로 시작해 지난해 '그린에너지·환경산업전'으로 진화했고, 올해는 전시 전문 브랜드를 목표로 '그린에너지'로 개편했다.

인천시가 주최하는 B2B 전문 전시회다. 인천관광공사·GMEG·인천대 친환경경플라스틱센터가 공동 주관한다. 인천에는 녹색기후기금(GCF), 글로벌녹색성장기구(GGGI), 기후기술센터네트워크(CTCN), 환경산업 연구단지, 한국환경공단, 수도권 매립지관리공사 등 관련 단체들이 대거 위

치한다. 덕분에 관련 민간기업도 모여, 인천을 '녹색 거점도시'로 부른다.

올해 행사 주제는 '기후변화에 맞선 우리의 길'로 정했다. 주최 측은 "기후변화는 전 세계 모든 산업계가 직면한 중요한 도전과제"라며 "특히 건설산업은 막대한 에너지 소비와 탄소 배출로 인해 친환경 전환이 필수적"이라고 설명했다. 행사 주제에 걸맞게 주최 측은 포스코 E&C와 함께 '그린에너지 ESG 콘퍼런스'를 개최한다. 전 산업 분야에서 탄소중립과 친환경 전환을 실현하기 위한 전략 및 사례를 공유하고, 대응 방안을 찾는다.

● 인천의 녹색 경쟁력 과시 = 인천은 지역 녹색 산업의 경쟁력을 높이기 위해 다양한 활동을 펼쳐왔다. '2045 인천형 탄소중립 로드맵'이 대표적이다. 2040년까지 인천 내 모든 하수도의 현대화를 골자로 한 '하수도 정비계획'을 비롯해 대기질·미세먼지 개선사업 그리고 친환경 자원순환망 구축 등으로 구성됐다.

여기에 국내 최대 해상풍력발전단지 조성 및 수소산업 생산 클러스터 구축을 통한 '신재생에너지 전환 및 저탄소 도시 구현' 계획도 갖고 있다.

그린에너지는 인천의 녹색 경쟁력 강화 전략의 일환으로 마련됐다. 현장에서는 그 성과를 확인할 수 있다. 전시장은 ▷탄소중립 혁신기술관 ▷친환경 건설 신기술관 ▷신재생에너지 전환관 ▷스마트 폐기물 관리관 ▷지속가능 친환경 플라스틱관 등으로 구성된다.

탄소중립 혁신기술관에는 수질·대기환경 및 온실가스 처리 그리고 화학안전 기술 장비와 제품 등이 소개된다. 친환경 건설 신기술관에는 친환경 관련 건설자재, 배관, 모듈공법 그리고 저탄소 철강 생

산기술과 공정·인프라를 만날 수 있다.

신재생에너지 전환관에는 태양광·해상풍력·수소·연료전지 등 신재생에너지 기술이 전시된다. 스마트 폐기물 관리관에는 사회문제 부수하는 폐플라스틱 및 폐배터리 재활용 관련 기술들이 선보인다. 분리공정 자동화, 연료추출 기술 그리고 친환경 폐플라스틱 활용 기술 및 폐배터리 재활용 기술 등을 만난다. 지속가능 친환경 플라스틱관에서는 바이오플라스틱 원료, 생분해성 플라스틱 원료, 친환경 플라스틱 제품들을 볼 수 있다.

● 글로벌 비즈니스 인사이트 확보 기회 = 가장 주목되는 프로그램은 '제3회 국제 친환경 플라스틱 콘퍼런스'다. 30일 하루 열리는 행사에는 국내외 산업 동향을 들을 수 있다.

주요 발표 주제를 보면 '플라스틱의 새로운 패러다임(CJ제일제당·이하 발표회사)과 해외 연사들이 나서는 '신규 카본 인증제도 소개(TUV)' '순환경제에서의 바이오플라스틱(NOVAMONT)' '중국 생분해플라스틱 시장 전망 및 역할

(TotalEnergies Corbion)' '바이오플라스틱의 응용 제품(KINGFA)' '바이오에탄올 기반 바이오 PE(Braskem)' 등이 있다. 일본·태국·대만·베트남 바이오플라스틱 협회에서 참석, 국가별 현지 시장현황 및 인증 체계와 규제도 소개된다.

행사가 열리는 사흘간 매일 열리는 '그린에너지 ESG 콘퍼런스'에도 흥미로운 주제 발표가 준비돼 있다. 첫날에는 탄소중립의 개념과 필요성 그리고 국내외 친환경 건설 구현 사례를 들을 수 있다. 둘째 날에는 '기후 관련 공시 규제 동향과 탄소국경조정제도(CBAM)' '공급망 실사 및 ESG 평가' 세션이 예정돼 있다. 11월1일 마지막 날에는 ESG 경영을 위한 ISO 인증을 주제로 유럽·미국 수출 사례, 금융서비스 활용 등의 발표가 펼쳐진다.

업계 수출 지원을 위한 '해외 바이어 초청 수출상담회'와 내수 판로개척 지원을 위한 '공공기관·대기업 구매담당자 초청 상담회'도 열린다. 지난해 수출상담회에는 8개국 기업들이 찾아, 8000만 달러 규모의 상담 실적을 기록했다. 김준배 기자



인천시 주최 환경 B2B 전시회인 '그린에너지 2024'가 10월 30일 인천 송도컨벤시아에서 사흘간의 일정으로 펼쳐진다. 사진은 지난해 11월 열린 행사 모습. 【사진=GMEG】

### [인터뷰] 김재신 GMEG PM

## “바이어 상담회 등 실질 비즈니스 성사 위해 최선”

“신재생에너지와 탄소중립 솔루션을 통합해 선보이는 장으로, '미래 에너지 산업의 가능성'을 현실에서 보여주는 자리입니다.”

김재신 GMEG PM은 이번 행사에 대해 업계가 함께 모여 최신 기술과 혁신을 공유하게 될 것이라고 소개했다. 이를 바탕으로 협력과 기회를 모색하는 플랫폼 역할을 강조했다.

김 PM은 “행사가 업계의 미래 지향적인 에너지 솔루션과 기술 혁신을 촉진하는 공간이 될 것”이라며 “탄소중립을 달성하기 위해서는 기술 혁신뿐만 아니라 산업 간의 협력이 중요하다. 전시회를 통해 그동안 쌓아온 네트워크와 경험을 바탕으로 기업들이 협력하고 실질적인 변화를 만들어 내기를 바란다”고 말했다.

참가 업체들의 실질적인 성과를 얻는

자리로 만들기 위해 노력했다. 김 PM은 “단순한 정보 공유를 넘어 비즈니스로 이어질 수 있는 장을 만드는 데 초점을 맞췄다”며 “KOTRA 인천지단을 통한 해외 바이어 상담회, 인천지방중소벤처기업청을 통한 공공구매 상담회를 준비했다”고 소개했다.

산학연 공동의 '국제 친환경 플라스틱 콘퍼런스'가 주목된다. 인천대, 한국플라스틱산업협동조합, 한국건설생활환경시험연구원, 한국석유화학협회가 함께 기획했다. 김 PM은 “일본, 태국, 대만, 베트남의 환경 관련 단체에서 참석해 국가별 시장현황 및 인증 체계 그리고 우리 기업들이 확인해야 할 규제를 소개한다”며 “우리 기업의 해외 진출 전략 수립에 큰 도움이 될 것”이라고 기대감을 나타냈다.

주목할 전시 부스로는 '인천대 플라스

틱센터 공동관'과 '인천 공공기관 혁신 네트워크공동관'을 꼽은 김 PM은 “최근 화두가 되는 화이트바이오에 대한 다양한 기술을 볼 수 있다”고 밝혔다. 화이트 바이오는 옥수수·콩·목재류 등 재생가능한 식물자원을 원료로 화학제품 또는 바이오연료 등을 생산하는 기술이다.

인천시의 그린산업에 대한 높은 관심도 강조했다. 김 PM은 “인천시는 신재생에너지 전환과 저탄소 도시 구현을 위해 큰 노력을 쏟고 있다. 현장에서 이 결과물들을 확인할 수 있을 것”이라며 “시 차원에서 신재생에너지 산업의 성장을 뒷받침하고 있고, 이를 통해 지역 경제와 환경 모두를 살리는 데 중요한 역할을 한다”고 강조했다.

올해 3회째인 그린에너지가 국제 행사로 자리 잡을 수 있도록 노력하겠다는 포부를 밝혔다. 김 PM은 “인천에서 개최되



김재신 GMEG PM

는 유일한 환경 전시회로 다양한 분야의 신재생에너지와 지속가능성 기업들이 참여해 글로벌 네트워킹을 강화할 수 있도록 돕겠다”며 “혁신 기술의 실질적인 도입을 가속하는 비즈니스 플랫폼으로 성장하도록 참가 기업들과 지속적인 피드백으로 행사의 가치를 높여 나가겠다”고 밝혔다. 김준배 기자

# 90년대 종합상사맨의 화려한 변신... 화장품 수출의 길로

정연광 스킨미소 대표는 제조업과 해외 화장품 인증 대행업 두 가지 사업을 펼친다. 종합상사맨 출신으로 20년 넘게 국내외를 넘나들며 쌓은 경험을 살렸다. 화장품 수출의 고부가가치 매력에 빠졌고, 우수 중소기업업체들의 해외 인증 고충에 안타까움을 느낀 결과다.

정 대표는 두 가지 목표를 제시했다. '5년 내 모공 화장품 분야 글로벌 최고기업 도약' 그리고 '우리 중소기업이 화장품 해외 인증을 쉽고 빠르게 받도록 돕는 징검다리 역할이다.'

● **상사맨의 제조업 창업** = 1997년 굴지의 종합무역상사에서 수출 업무를 담당했다. 분야는 전자제품. 중남미와 아시아를 오가며 국산 브라운관 TV와 MP3 플레이어 공급하며 수출의 맛과 멋을 느꼈다.

정 대표는 "두 달에 한 번꼴로 해외에 나갔다"며 "국내에서 우수아이템을 발굴해 외국 바이어에 연결하는 게 흥미로웠다. 자연스럽게 해외 인맥도 많이 쌓였다"고 말했다.

2005년에는 MP3 플레이어 회사를 세웠다. 한국산 MP3 플레이어가 잘 나갔던 때이다. 정 대표는 "타사의 제품만 수출하다 보니, 제가 만든 제품을 취급하고 싶었다"고 창업 동기를 설명했다. 수출 대행을 하며 만난 개발자, 생산 전문가와 함께 창업해 빠르게 제품을 론칭했다.

하지만 제조는 만만치 않았다. '물건만 만들면 수출된다'는 안일한 생각이 화를 자초했다. 말레이시아에 수출했는데 대거 불량 발생. 정 대표는 "무역만 하다 보니 제조를 피상적으로 봤다. MP3 플레이어는 부품만 200개가 들어가는데 너무 쉽게 생각했다"고 설명했다. 정 대표는 말레이시아에 머무르며 A/S 및 리콜을 책임져야 했다.

● **온라인 시장에 눈 뜨다** = 2006년에는 수입 판매 시장에 뛰어 들었다. 서울 용산에 사무실을 마련하고 중국의 가성비 뛰어난 전자제품을 들여왔다. 마침 온라인 커머스(오픈마켓) 시장이 급성장해, 이 시장을 타깃으로 했다.

예상은 적중했다. 온라인 쇼핑몰 상품기획자(MD)를 설득해 이벤트를 펼쳤는데 하루에 약 1000개를 판매하며 크게 성공했다. 하지만 이번에도 경험 부족이 허점을 드러냈다. 철저하게 검수했음에도, 제품에 하자가 여럿 나타난 것. 정 대표는 "중국에 직원을 파견해 100% 검수했음에도 사용하다가 문제가 발생하는 '진행성 불량'이 대거 나타났다"고 안타까워했다.

그래도 수확은 있었다. 온라인 커머스 성공 메이커로 업계에 인식된 것. 제조업체 대표들이 하나둘 정 대표에게 온라인 판매 대행을 제안했다. 그렇게 전자제품에서 의류·식품 등으로 품목을 확대했다.

이때 눈에 들어온 상품이 '화장품'이다. 정 대표는 "이윤이 높은 데다가 무엇보다 A/S가 없었다. 1만 개를 팔면 클레임은 하나 정도 들어왔다"고 말했다. 그동안 제조 상품 불량으로 커다란 고충을 겪었던 정 대표에게 화장품은 매력적일 수밖에 없었다.

## 금주의 무역인 정연광 스킨미소 대표



종합상사 출신인 정연광 스킨미소 대표는 화장품 제조기업가이자 해외 인증 대행사업자로 활동하고 있다. 사진은 정 대표가 경기도 용인 회사에서 주력 상품인 '개기름 지우개'를 소개하고 있다. 【사진=스킨미소】



모공 전문 화장품 기업 스킨미소는 세계 20개국에 수출 중이다. 사진은 정연광 스킨미소 대표(왼쪽 두 번째)가 지난해 6월 독일 프랑크푸르트 한류박람회의 스킨미소 부스에서 바이어와 상담하는 모습. 【사진=스킨미소】

● **아이폰 한 달 사용 후 MP3 접어** = 정 대표의 사업적 감각은 2007년 나타났다. 갓 출시된 아이폰을 한 달간 사용 후 'MP3 시대는 끝났다'고 확신했다. 정 대표는 "MP3 플레이어의 한계가 아이폰에서 모두 사라졌다. MP3 플레이어가 살아남을 길은 없었다"고 단정했다. 직원들을 모아 놓고 전자제품 유통을 접는다고 선언했다.

그리고 2008년 스킨미소로 사명을 변경하고 화장품 제조업에 뛰어 들었다. 첫

상품은 '피지 제거기'였다. 온라인 판매 대행을 하다가 가능성을 확인했다. 타사의 제품에서 디자인을 개선하고 위생적으로 보관할 수 있도록 보관용 통을 추가했다. 예상은 적중했다. 기대 이상의 실적을 올렸다. 그리고 후속 모델을 고민하다가 개발한 상품이 '코팩'이었고 이 제품 또한 크게 히트했다.

화장품 비즈니스에 자신감이 붙자, 과감해졌다. 연이어 화장품을 출시한 것. 스

킨·로션부터 인기가 높던 BB크림·달팽이 크림 등을 줄줄이 내놨다.

대기업들이 주도하던 시장이다. 인지도가 낮은 스킨미소로는 한계를 느낄 수밖에 없었다. 정 대표는 "화장품 시장이 어렵지 않다고 봤다. 만들면 팔린다고 착각했다"고 회고했다. 1년 후 상품군을 대대적으로 정리했다.

코팩과 피지제거기만 남겼다. 정 대표는 "잘할 수 있는 곳만 집중하기로 결심했다"고 밝혔다. 이때부터 스킨미소는 모공 전문 화장품 브랜드로 자리매김한다. 이후 추가 출시한 상품은 모공 세럼, 필링젤, 토너 등이다.

● **새로운 유통채널서도 대박** = 오픈마켓에서 성공을 거둔 바 있는 정 대표는 2010년에는 소셜커머스 시장에 주목했다. 그리고 MD와 공동 기획한 게 큰 반향을 일으켰다. 1주일에 200~300개 팔리던 코팩이 소셜커머스와 공격적 마케팅으로 시장의 주력 상품으로 성장했다. 1주일에 많게는 2만 개가량 팔렸다.

정 대표는 "블루오션이 따로 있는 게 아니었다. 우리 몸에 가장 잘 맞는 상품이 블루오션이라고 느꼈다"고 밝혔다.

● **해외서 과감한 퍼포먼스로 시장 뚫어** = 스킨미소는 이미 20개국에 수출한다. 정 대표가 직접 나서서 펼치는 독특한 퍼포먼스가 한몫했다.

기름종이인 '개기름 지우개' 홍보를 위해 파란색 쫄쫄이에 기름종이 700개를 붙여 '기름맨(Oil Man)'으로 변신했다. 비타민 제품이 나온 후에는 비슷한 의상의 '비타민맨(Vitamin Man)'으로 변신했다. 정 대표는 "홍보할 충분한 자금이 없었다"며 "해외 바이어들의 시선을 끌기 위한 결정"이라고 말했다.

● **미 화장품 인증 해결사 나서** = 정 대표는 유럽연합(EU) 수출 과정에서 현지의 높은 화장품 인증(CPNP) 장벽을 체험했다. 무엇보다 현지 인증 대행업체의 무리한 서류 요구와 높은 수수료에 안타까움을 느꼈다. 정 대표가 유럽 인증 규정 등을 찬찬히 확인하고 느낀 것이다.

그렇게 해외 인증 대행업에 문제점을 느끼던 차에 미국 정부가 화장품규제 현대화법(MoCRA) 시행 소식을 접했다. 올 7월 본격 시행된 제도다. 정 대표는 서둘러 인증 대행 시장에 뛰어 들었다. 그리고 준비가 부족한 중소기업의 인증 업무를 도왔다.

회사는 현재 50곳 넘는 중소기업의 인증 대행 업무를 맡고 있다. 정 대표는 "외국 주요 인증대행업체와 비교해 절반 정도의 수수료를 받는다"고 밝혔다.

정 대표는 화장품 제조와 인증 대행 두 업무를 병행한다. 각각 비전도 제시했다. 정 대표는 "국내 우수 화장품업체들이 빠르게 인증을 획득해 미국 시장에 나갈 수 있도록 돕겠다"며 "자체 비즈니스인 모공 부문에서 5년 내 글로벌 최고기업이 되기 위해 앞으로도 연구개발에 매진하겠다"고 포부를 밝혔다.

김준배 기자

# 가격 민감한 전자상거래, 구매자에 다양한 선택지 제시

‘2024 글로벌 이커머스 서밋’ 개최… 온·오프라인 수출상담  
전문가들 “쿠폰이나 판촉은 물론 맞춤형 구매경험도 제공해”

글로벌 온라인 쇼핑 시장이 가파른 성장세를 이어오는 가운데 전자상거래 플랫폼을 통한 수출도 성장 가능성이 크게 점쳐진다. 전문가들은 글로벌 전자상거래 시장을 가격에 매우 민감한 시장으로 진단하면서 구매자들에게 더 많은 선택지를 제시해야 한다고 분석했다.

10월 16일 서울 강남구 삼성동 코엑스에서 ‘2024 KITA 글로벌 이커머스 서밋’이 개막한 가운데 국내외 주요 플랫폼 관계자들과 진출 업체들은 이처럼 시장 트렌드와 현황을 공유하고 거래 상담을 이어갔다.

행사에서는 주요 글로벌 이커머스 플랫폼 활용 전략을 소개하는 ‘2024 글로벌 이커머스 콘퍼런스’와 무역협회 거래상선 플랫폼 트레이드코리아(TradeKorea)의 우수 바이어 초청 상담회 ‘트레이드코리아 매칭데이’가 열렸다.

먼저 ‘2024 글로벌 이커머스 콘퍼런스’에는 아마존, 알리바바, 글로벌소시스, 지마켓, 쇼피, 라쿠텐 등 주요 글로벌 이커머스 플랫폼이 참여해 글로벌 전자상거래 시장동향과 각국 시장진출을 위한 플랫폼 이용법에 대한 정보를 제공했다. 이어 개최된 ‘트레이드코리아 매칭데이’에서는 트레이드코리아에 등록된 18개국 우수 해외 바이어 40개사가 참가해 국내기업 155개사와 온·오프라인 상담을 진행했다.

한편 한국무역협회는 이번 행사를 계기로 지마켓, 글로벌소시스, 쇼피, 라쿠텐 등 4개 전자상거래 플랫폼과 ‘중소기업의 전자상거래 플랫폼 활용 해외 진출 확대를 위한 업무협약(MOU)’을 체결하기도 했다. 이번 협약을 통해 무역협회 회원사를 대상으로 플랫폼 활용 교육·정보 제공 및

입점 혜택을 부여하는 한편 전자상거래를 통한 수출 애로 발굴 및 해소에도 적극 협력할 계획이다.

이인호 한국무역협회 부회장은 개회사에서 “전자상거래는 중소기업이 활용할 수 있는 쉽고 유용한 수출 채널로서 이를 통한 우리나라 상품의 해외 직접판매도 빠르게 증가하고 있다”며 “무역협회는 2008년부터 트레이드코리아를 통해 연간 1만 4000건 이상의 온라인 수출협상을 지원하고 있는 만큼 이번 글로벌 전자상거래 플랫폼과의 업무협약을 계기로 우리 기업의 전자상거래 수출을 더욱 촉진해 나가겠다”고 강조했다.

●글로벌 전자상거래 5대 최신 트렌드는? = 이번 콘퍼런스에서 연단에 오른 최승용 유료모니터 한국지사장은 최근 글로벌 전자상거래 시장의 5가지 트렌드를 소개했다.

첫 번째 트렌드는 개인화된 소비자 맞춤형 쇼핑 경험이 중요시되고 있다는 점이다. 인공지능(AI)이나 AR·VR 등 첨단기술 도입을 통해 직관적이고 소비자가 직접 경험하는 것과 같은 쇼핑을 온라인에서도 구현하는 것이 관건이다.

두 번째 트렌드로는 틱톡(중국에서는 더우인)의 전 세계적인 영향력 확대가 꼽혔다. 전 세계 틱톡과 더우인의 월간 활성사용자가 20억 명에 이르러 다른 주요 플랫폼 성장을 압도하고 있는 가운데 ‘숏폼’으로 일컬어지는 짧은 동영상은 전자상거래에서 판매를 촉진할 뿐만 아니라 틱톡샵 등 거래 장소로까지 영역을 확대하면서 영향력도 더욱 커지고 있다.

세 번째 트렌드로는 프리미엄 잔테크, 아

웃마트 온라인이 꼽혔다. 불법은 아니지만 브랜드정책을 악용하는 등 숨겨진 할인 혜택을 이용하기 위한 소비자의 꼼수가 기승을 부리고 있다는 것이다. 항공편 온라인 예약에서의 스킵플래깅(Skiplagging)이 대표적이다. 이는 항공권을 구매할 때 실제 목적지가 아닌 경유지로 선택하면서 가격을 깎는 편법을 의미한다.

또 네 번째 트렌드는 이메일이나 타오바오 등에서 활발한 중고 거래의 업그레이드를 들었으며, 다섯 번째 트렌드는 필수적인 반품 전략을 꼽았다. 그는 온라인 쇼핑 시장이 고객맞춤형으로 진화하고 있는 가운데 소비자들은 깨어있는 신중한 소비가 증가하고, 이들이 브랜드와의 관계에서 더 많은 영향력을 확보하고자 한다고 진단했다.

●여러 선택지 고려 가능한 방향으로 변화 = 이번 콘퍼런스에서 전문가들은 이커머스 시장이 구매자에게 선택의 폭을 넓히는 방향으로 변해가고 있다는 다양한인 사이트들을 소개했다.

고병철 아마존 글로벌셀링 북미사업 총괄이사는 개인화된 쇼핑, 성장하는 틱톡, 가격(쿠폰)에 민감한 최신 트렌드들을 모두 체감하고 있다고 말했다. 특히 아마존 소비자들에 대해 가격에 굉장히 민감하다고 강조했다.

그는 “그래서 저희는 가격을 소비자에게 잘 제공할 수 있는 오토프라이징(Auto-pricing)이라고 하는 기능도 있고, 쿠폰과 같은 여러 가지 머천다이징 도구들이 준비돼있다”며 “그걸 통해서 굉장히 세세하게 조정을 하면서 어떤 가격이 가장 시장에 잘 먹히는지를 끊임없이 테스트해야 한다”고 지적했다.

이결 알리바바 한국서비스 부대표는 전자상거래에 있어 B2B 면에서 더 다양한 품목군의 진출을 강조했다. 현재 한국 전체 수출에서 전자상거래가 차지하는 부분은 미미하며 그나마도 화장품, 식품, 패션 등 소비재 위주로 이뤄지고 있다. 그러나 자동차부품과 같은 중간재도 전자상거래에서의 성장 여지는 크다는 지적이다.

라쿠텐 해외영업전략부 한국사업과의 최별 바이스매니저는 “라쿠텐 경제권은 일본인들의 생활에 필요한 70여 서비스들을 제공한다”며 ‘라쿠텐 스테이’ 숙박이나 ‘라쿠텐 모바일’ 통신사는 물론 엔터테인먼트나 증권 등 다양한 사업영역을 통해 한국 상품 이커머스 프로모션을 제공하고 있다고 밝혔다.

●이커머스 구매자에 맞춤형 구매로 소구 = 이에 따라 맞춤형 구매를 위한 선택지를 제시하는 것은 글로벌 전자상거래 시장에서 분명한 트렌드로 자리 잡고 있다.

송송이 쇼피코리아 사업개발부서장은 “요즘은 업체들이 생산 단계부터 수출을 염두에 두고 동시다발적으로 전 세계 시장에 런칭한다”며 자사 입점업체인 메디힐의 성공사례를 소개했다. 메디힐은 쇼피의 바이어 소통창구를 통해 서비스를 진행하고 제품 개발에 빠르게 반영해 짧은 기간에 성과를 낼 수 있었다는 것이다.

실제로 현장에서 두각을 드러낸 기업들 또한 트렌드에 빠르게 적응한 업체들이었다. 30여 개국에 화장품을 수출하는 에이치앤코스킨의 김민철 대표는 이날 행사장에서 바이어와 업무협약(MOU)을 체결했다.

그는 바이어에게 선택받은 비결로 높은 품질과 상품성은 물론 ‘더 많은 옵션’을 제시한 것을 꼽았다. 200여 가지 처방을 개발한 가운데 이번에는 순도 100% 콜라겐 필름이 바이어의 선택을 받았다. 그는 “이 제품을 해외 고객사들과 무역협회에서 소개해준 바이어들에 소개했더니 인플루언서와 협업해서 소셜미디어 홍보와 구매 채널을 많이 확보할 수 있었다”고 말했다.

이커머스 판매는 B2C로 시작해서 반응이 좋으면 바이어로부터 B2B 요구를 받는다. 그는 “유통업체나 디스트리뷰터들은 자기 브랜드를 가지고 있는 경우도 있고 상품군 확보를 위한 소싱도 같이 진행한다”며 “처음에는 리스크 없이 시작하기 위해 디스트리뷰터가 저희 제품을 구매해가고 잘 팔리면 프라이빗 레이블로 한국 OEM 가격하고는 좀 다르게 제공한다”고 말했다.

그는 프라이빗 레이블 소싱에 대해 바이어를 위한 커스터마이징으로 3~5개월 걸릴 수 있다고 설명했다. 바이어의 브랜드 가치를 살릴 수 있는 비즈니스 스타일로 제공하는 대신 런칭까지 시간이 걸리기에 그동안은 B2C 위주로 제품을 제공한다.

그는 “요즘 비즈니스 타입은 점점 그 상황에 맞게 변화하는 게 많다”며 “시장에 너무 빨리 변하고 판매 방식도, 사람들의 관심도 너무 빨리 변하기 때문에 거기에 맞춰서 가려면 항상 뒤늦게 준비돼있는 자세가 아니면 어렵더라”고 말했다. 김영채 기자



10월 16일 서울 삼성동 코엑스에서 한국무역협회가 운영 중인 트레이드코리아(TradeKorea)의 우수 바이어를 초청해 신청 기업과 온·오프라인 상담을 진행하는 ‘트레이드코리아 매칭데이’ 행사가 진행되고 있다. [사진=한국무역협회 제공]

# 세 가지 키워드로 보는 중국 국경절 소비트렌드 변화



국경절 연휴는 급변하는 중국 소비 추세와 트렌드를 가늠할 수 있는 중요한 잣대이자 중국경제의 현 상황과 문제점을 파악할 수 있는 나침반 역할을 한다. 지난 국경절 연휴가 시작되기 전인 24일 중국 정부가 부랴부랴 1차 경기부양책을 발표한 것도 바로 그런 이유다.

정부의 적극적인 경기부양책에 힘입어 전반적으로 올해 국경절 연휴 기간 소비심리가 조금씩 회복되는 분위기다. 연휴 기간인 10월 1~7일 중국 내 여행객 수는 7억6500만 명으로 전년 대비 5.9% 증가했고, 코로나 발생 전인 2019년 대비 10.2% 증가했다. 중국 관광객이 지출한 금액이 약 7008억 위안(약 133조8600억 원)으로 전년보다 6.3% 증가했고, 2019년 대비 7.9% 증가했다.

웨이신이 발표한 '2024년 국경절 연휴 데이터 보고서'에 의하면 웨이신 결제 건수가 전년 대비 20% 증가했고, 해외여행을 가서 외국에서 결제한 건수도 전년보다 68% 증가했다. 중국 교통부에 따르면, 연휴 7일간 전국의 지역 간 이동량은 20억 300만 명으로 전년 국경절 연휴 대비 하루 평균 4.1% 증가한 것으로 나타났다.

국경절 여행 증가로 요식, 숙박, 공연 관람 등 관광·문화 서비스 산업뿐만 아니라 이구환신(以旧换新·신제품 교체 시 보조금 지급), 할인행사 및 소비쿠폰 정책에 따라 다양한 분야의 소비 지출도 크게 증가한 것으로 나타났다.

문화 서비스 소비 규모를 살펴보면, 연휴 기간 전국적으로 영업성 유료공연이 4만4300건으로 전년보다 14.5% 증가했는데 그 중 극장 수입이 22억9000만 위안(약 4238억 원)으로 전년도 대비 25.9% 성장했다. 한편, 가구, 조명, 침구, 카펫, 인테리어 소품 등 홈퍼니싱(home furnishing) 제품 소비가 큰 폭으로 성장했고, 특히 가전제품과 영상기기 매출이 전년 연휴 대비 149.1% 급증했다. 신차 판매량도 전년보다 11.7% 증가했고, 그 중 전기차의 경우 45.8% 증가하면서 소비지출이 증가하는 추세다.

그러나 여전히 정부정책과 경제에 대한 불확실성으로 인해 위축된 중국인의 소비 심리가 완전히 회복되기까지는 시간이 필요해 보인다. 올해 중국 국경절 소비는 침체된 경제 상황에서도 새로운 소비특징과 트렌드의 변화가 두드러졌다. 최근 중국에서 유행하는 신조어와 키워드를 통해 주요 소비특징과 트렌드의 변화를 살펴보면 다음과 같다.

●가성비 중심 현명한 소비 = 첫째, 젊은 소비계층의 핑티소비(平替消费)와 반향소비(反向消费) 키워드로 대변되는 현명한 소비트렌드다.

'핑티소비'는 최근 중국 경기침체와 고용 불안이 심화되면서 값비싼 제품 대신 저렴한 품질 좋은 가성비 제품을 구매하는 소비형태를 의미한다. 한편, '반향소비'는 2023년 광군제 쇼핑시즌부터 등장한 신조어로 올해 국경절 소비에도 핵심 키워드로 자리 잡았다.

반향소비는 소비자가 더는 브랜드 상품과 명품을 맹목적으로 추구하지 않고 가성비, 소비 경험, 제품 또는 서비스의 실용성과 내구성을 추구하는 소비형태다. 동일한 제품을 절대 비싼 가격을 주고 구매하지 않기 위해 플랫폼의 할인 혜택을 비교 분석해 신중하게 구매하는 소비 트렌드를 의미한다. '반향(反向)'은 중국어로 '역방향', '역발상'이라는 의미가 있는데, 최근 반향여행, 반향소비 등 다양한 소비형태가 나타나는 추세다.

예를 들어, 올해 국경절 연휴에는 과거 베이징·상하이 등 1선 도시로 여행하는 '특전사 여행(特种兵旅游)'보다 3, 4선 도시를 찾아 시골 민박을 하거나 캠핑을 하며 편안함과 자연의 여유로움을 즐기는 이른바 역방향 여행인 '반향여행(反向旅游)'이 젊은 층을 중심으로 확산했다.

특전사 여행은 특전사가 한정된 시간 안에 임무를 완수해야 하는 것처럼 한정된 시간에 대도시 주요 관광지를 대충 보면서 사진을 찍으며 빠듯한 일정을 소화하며 여행하는 것을 의미한다. 핑티소비와 반향소비 모두 단순히 저렴한 제품을 구매하는 것이 아니라 다양한 체험 후기와 시장조사를 통한 똑똑하고 현명한 소비를 지향한다는 공통점이 있다.

●갈수록 커지는 반려동물 시장 = 둘째, 마오하이즈(毛孩子)로 불리는 펫(Pet) 시장이 성장하며 관련 제품 소비가 확산되는 추세다.

마오하이즈의 중국어 본래 의미는 '철이 없는 아이', '철부지'를 말하지만, 최근 중국에서 털이 많은 아이, 즉 강아지와 고양이 등 반려동물을 의미한다. 반려동물을 가족과 자식에 비유한 친근한 표현인 셈이다.

중국도 반려동물을 가족처럼 생각하는 '펫팸(Pet+Family)족'에서 진화해 '펫미(Pet+Me)족'이 점차 늘어나고 있는 추세다. 반려동물을 단순한 돌봄의 대상이 아닌 나의 분신처럼 소중하게 여기는 중국인들이 늘어나면서 관련 시장이 커지고 있다.

중국의 노령화가 심화되고 1인 가구가 늘어나면서 국경절, 노동절 등 연휴 기간 반려동물을 데리고 여행을 떠나는 중국인도 증가하는 추세다. 중국 펫 산업은 2018년부터 급속히 성장하며 관련 산업 생태계가 빠르게 구축되고 있다.

중국의 대표적인 컨설팅 기업인 아이미디어 리서치(iiMedia Research) 보고서에 의하면, 2023년 펫산업 규모가 5928억 위안(약 113조3000억 원)으로 매년 20.1%



올해 국경절 연휴에는 과거 베이징·상하이 등 1선 도시로 여행하는 '특전사 여행(特种兵旅游)'보다 3, 4선 도시를 찾아 시골 민박을 하거나 캠핑을 하며 편안함과 자연의 여유로움을 즐기는 이른바 역방향 여행인 '반향여행(反向旅游)'이 젊은 층을 중심으로 확산했다. 이에 각지에서는 새로운 소비 시나리오를 대거 출시해 관광객에게 다채로움을 선사하고 있다. 사진은 관광객이 10월 5일 신장위구르자치구 커라마이(克拉瑪依) 세계마귀성관광지에서 오프로드 차량을 운전하며 챌린지 레이스에 참가한 모습. 【베이징=신화/뉴시스】

증가하는 추세다. 그 중 펫푸드 시장규모가 1900억 위안(약 36조3000억 원), 펫용품 시장규모가 407억 위안(약 7조7800억 원)에 이른다.

나아가 2028년 중국 펫산업 시장규모가 1조1500억 위안(약 219조9000억 원)에 이를 것으로 전망하고 있다. 연휴기간 비행기 기내 반려동물 동반 좌석, 펫 전용 호텔 등 대부분 빈 곳이 없을 정도로 인기가 높았다. 또한 펫 전용 테마파크와 펫 돌봄 서비스 사전 예약이 폭주할 정도로 관련 시장이 성장하고 있다.

●건강을 챙기는 소비 트렌드 = 셋째, '펑크양생(朋克养生)'과 '바로보양(即刻滋补)'으로 표현되는 건강을 챙기는 소비트렌드다.

펑크양생은 삶은 제맛대로 산다는 펑크(朋克)와 몸 건강을 챙긴다는 양생(养生)의 합성어로 코로나19 이후 중국 젊은이들 사이에서 확산되고 있는 신조어다. 이는 불규칙한 생활, 건강에 좋지 않은 행동을 하면서 동시에 자신의 건강을 챙기기 위한 몸보신법을 찾는 소비형태를 의미한다.

'바로보양'은 '바로(即刻)'와 '보양(滋补)'의 합성어로 젊었을 때 건강을 챙겨야 한다는 의미로 지금 당장 보양을 통해 건강을 챙겨야 한다는 의미다. 특히 지우링허우(90后: 90년대생)와 링링허우(00后: 2000년대생) 세대가 면역력 증진을 위한 건강기능식품, 간 보호제, 영양제 등 제품 판매의 핵심 소비계층으로 부상했다.

국경절 연휴 기간 영양보조제와 건강기능식품 매출이 전년 동기 대비 17.4% 증가하며 빠르게 성장한 것도 그들의 구매 파워 덕분이다. 중국 건강보조식품 시장은 2017년부터 2023년까지 매년 두 자릿수 증가하는 추세다.

아이미디어리서치 자료에 의하면, 2023년 시장규모가 처음으로 3000억 위안(약 57조3700억 원)을 돌파해, 중국 건강기능식품 시장규모가 2024년 3554억 위안(약 68조 원), 2025년 3775억 위안(약 72조 2000억 원)에 이를 것으로 전망하고 있다.

침체된 중국경제가 정부의 경기부양책을 통해 경기회복의 전환점이 될지는 조금 더 지켜봐야 한다. 우리 기업들은 언론매체의 부정적인 중국경제 보도에 매몰되지 말고, 중국시장의 수요와 트렌드 변화에 주목하면서 비즈니스 기회를 발굴하고 창출해 내는 해안과 안목이 필요해 보인다.



박승찬

중국 칭화대에서 박사를 취득하고, 주중국대사관 경제통상관/중소벤처기업지원센터 소장을 5년간 역임하며, 3000여 개가 넘는 기업을 지원했다. 미국 듀크대학 교환교수(2012년)를 지냈고, 미주리주립대학에서 미중 기술패권을 연구(2023년)했다. 현재 사단법인 중국경영연구소 소장과 용인대학교 중국학과 교수로 재직 중이다.

초보 수출기업을 위한 안전수출 가이드 (31) 환위험 관리

# 수출중소기업이 환헤지를 해야 하는 이유

이제까지 수출절차, 수출자금의 조달과 수출리스크의 관리에 대해서 설명드렸다. 오늘부터는 중소기업의 환헤지 전략에 대해 소개하고자 한다.

● **환율변동성** = '그래프 1'은 챗GPT '빙(Bing)'에게 '2020년 1월부터 2024년 9월 초까지의 월평균 달러/원 환율 추이를 그래프로 그려 달라고 요청해서 받은 그래프다. 환율은 2020년 초 코로나19 팬데믹의 영향으로 급등한 후, 2021년에는 비교적 안정적인 모습을 보이다가, 2022년부터 다시 상승세를 타며 2023년 중반에 달러당 1400원을 넘어서는 최고치를 기록하였다. 2024년에는 미국의 금리 인하 전망 등으로 약간의 하락세를 보이고 있다.

아래 그래프로 돌아서 판단해보면 수출 중소기업이라면 2020년 2분기 무렵 코로나19 이슈로 환율이 급등했을 때 6개월 후 정산하는 선물환이나 환변동보험에 가입했다면 환율 리스크를 방어하면서 거액의 헤지 이익을 챙길 수 있었을 것이다.

반면에, 2020년 말에 환율이 1100원 아래로 추락했을 때 환율 추가 하락을 우려해서 환헤지를 했다면 또 다시 급등한 환율 때문에 거액의 손실을 기록하면서 환헤지 결정을 후회했을 것이다. 그래서 2022년 말에 환율이 1400원대로 올라섰을 때 환율이 1500원대로 추가 상승할 것으로 기대하며 환헤지를 하지 않은 중소기업도 있었을 것이고, 이들은 이후 1250원 아래로 하락한 환율을 바라보며 환헤지를 하지 못한 결정을 두고두고 후회했을 것이다.

이러니 환헤지는 해도 후회를 하고 하지 않아도 후회를 하게 되는 경우가 많은 점을 상기할 필요가 있다. 환헤지가 결코 이익을 늘려주는 수단은 아닌 것이다.

● **중소기업이 환헤지를 해야 하는 이유** = 그럼 중소기업은 왜 환헤지를 해야 할까? 중소기업중앙회가 발표한 '중소기업위상지표(2022년)'에 따르면 2020년 중소기업의 영업이익률은 평균 5% 수준이다. 수출기업이라면 1000원어치를 팔아서 50원을 남긴다는 의미다.

그런데 위 그래프에서 보듯이 달러/원 환율은 단기간에도 100원 이상 변동하는 경우가 적지 않게 발견된다. 환율이 불리

하게 움직이는 경우에는 5%의 영업이익을 예상하고 수출했는데 수출대금을 회수하는 시점에서는 -5%의 영업이익을 기록하는 경우도 예상할 수 있다. 물론 운이 좋아서 5%의 영업이익을 기대하고 수출했는데 그사이 환율이 올라서 15%의 영업이익을 기록하는 행운을 맞이할 수도 있다.

5% 대신 15%의 영업이익을 기록하게 되면 이 기업은 현금유동성에 다소의 여유가 생겨서 행복해질 것이다. 반면에 5% 대신 -5%의 영업적자를 기록하게 되면 이 기업의 신용등급은 하락하고 금융기관에서 대출이나 보증을 받을 때 대폭 줄어든 한도를 적용받거나 아예 아무 것도 받지 못할 가능성이 없지 않다. 이에 따라 추가적인 수출 진행에 지장을 초래할 가능성도 있다.

그러니 자금여력이 충분치 않은 중소기업이라면 적정수준의 영업이익을 확보할 수 있는 환율 수준에서라면 일부의 수출물량이라도 헤지해서 영업이익을 안정화시킬 필요가 있다.

● **중소기업은 어떻게 환헤지를 해야 할까?** = 위에서 환리스크 관리의 필요성을 설명 드렸다. 그런데 평상시에는 대부분의 수출중소기업이 환리스크 관리에 무관심한 것이 현실이다.

그러다가 환율이 급락하면 언론에서 호들갑을 떨고, 수출기업도 공포감에 사로잡혀서 이미 낮아진 환율로 환헤지를 하게 된다. 낮은 환율로 무리하게 헤지를 하기에 환율 급등 시에는 거액의 환헤지 손실을 보게 된다. 그러면 이후에는 환헤지에 나서지 않게 된다.

이것이 대부분의 중소기업의 환헤지 현실이다. 초보수출기업이 환헤지를 하려면 다음의 질문들에 답할 수 있어야 한다.

● **왜 헤지를 해야 하나?** = 앞서 설명드린 바와 같이 헤지의 목적은 환차익의 극대화가 아니라 수익의 안정화다. 수출입거래 환율을 현재시점에 고정시켜서 환율변동에 따른 수익의 변동성을 줄이는 것이 목적이다.

수출기업은 환율 하락에 대비해서 선물환 매도 헤지를 했는데 정반대로 환율이 상승해서 헤지손실을 보더라도 감내해야



【이미지=아이클릭아트】

한다. 감내할 수 없다면 헤지를 하지 말아야 한다. 아니면 감당 가능한 수준으로 헤지 비율을 조절해야 한다.

● **헤지는 얼마나 해야 하나?** = 헤지를 안 해도 문제가 되지만 너무 많이 하면 더 큰 문제가 될 수도 있다.

예를 들어서 100달러의 수출계약을 예상하고 100달러 선물환을 매도했는데 수출계약이 조정되어 50달러어치만 수출하는 경우에 이 회사는 50달러가 오버헤지가 되어 환리스크에 노출되게 된다. 불행하게 헤지 후 환율이 급등하는 경우에는 높은 환율로 50달러를 사서 오버헤지된 부분을 정산해야 한다. 최악의 경우에 이 회사는 돈을 못 구해서 유동성 위기에 빠질 수도 있다.

실제로 2006~2007년에 환율이 900원대에 진입하자 많은 중소조선사들이 공포심리로 오버헤지를 했다. 이후 글로벌 금융위기로 2008년부터 2009년경에 환율이 달러당 1400~1500원대까지 치솟아서 다수의 중소조선사들이 줄줄이 도산하는 아픔을 겪어야 했다.

과유불급(過猶不及)이라고 했다. 오버헤지를 하는 것보다는 차라리 헤지를 하지 않는 것이 낫다. 그럼 수출물량의 어느 정도를 헤지해야 할까?

많은 수출기업을 대상으로 상담을 진행해온 제 경험상으로는 초보수출기업의 경우 실물거래의 50% 내외를 헤지하면 무난할 듯하다. 50%를 헤지하면 헤지 후 환율이 하락하면 수출대금에서 발생하는 환차손의 50%는 헤지 이익으로 커버가 되어 손실 폭을 줄일 수 있다. 반대로 헤지 후 환율이 올라가는 경우에는 헤지에서 손실이 발생하지만 실물거래에서는 헤지손실의 두 배에 달하는 환차익이 생기니 역시 나쁜 상황은 아니다.

50%가량의 부분 헤지를 하면 헤지 후 환율이 올라도, 내려도 그다지 나쁜 상황에 처하지는 않는다. 부분헤지를 주장하는 또 다른 이유로 수출계약은 언제든지 일부라도 취소될 수 있기에 100% 헤지가 때로는 오버헤지가 될 우려도 있다는 점이다.

● **언제 헤지해야 하나?** = 수출기업이라면 당연히 환율이 가장 높을 때 헤지하는 것이 좋다. 그래야 헤지 이익이 발생할 가능성이 크다. 문제는 그 시점을 잡기가 어렵다는 점이다. 마치 주가가 가장 낮을 때 주식을 사기 힘든 것과 마찬가지로. 그러니 가능하다면 주식 격언에 따라 분할헤지(선물환 분할매도)할 것을 권한다.

예를 들어 연간 수출물량에 대해서 연 4회 분할 헤지하면 대략적으로 연평균환율에는 헤지하게 되어 최악의 상황인 최저점 헤지는 피할 수 있게 된다. 헤지할 당시의 환율과 회사가 적정 마진을 확보할 수 있는 환율 수준을 비교해서 적정 환율 이상에서 헤지하는 것도 방법이 될 수 있다.

● **무슨 상품으로 헤지해야 하나?** = 초보수출기업이 이용할 만한 헤지 상품으로는 선물환과 무역보험공사의 환변동보험을 들 수 있다. 어느 상품을 활용해도 무방하다. 다만, 신용도가 높지 않은 중소기업에게는 정책보험인 환변동보험을 권해드린다. 이용절차가 간편하고 비용이 저렴하기 때문이다.

● **환헤지 의사결정은 누가 하나?** = 수출기업의 경우 실무자가 환헤지를 결정한 후 환율이 상승해서 헤지 손실이 발생하는 경우 실무자는 난감해질 수밖에 없다. 이런 부담감 때문에 실무자는 일반적으로 환헤지에 소극적이다. 그러니 초보수출기업이 적극적으로 환헤지를 하기 위해서는 경영진이 초기 의사결정에 참여해야 한다. 중소기업에게 가장 중요한 것은 영업이익을 늘리는 것이 아니라 살아남는 것이다.



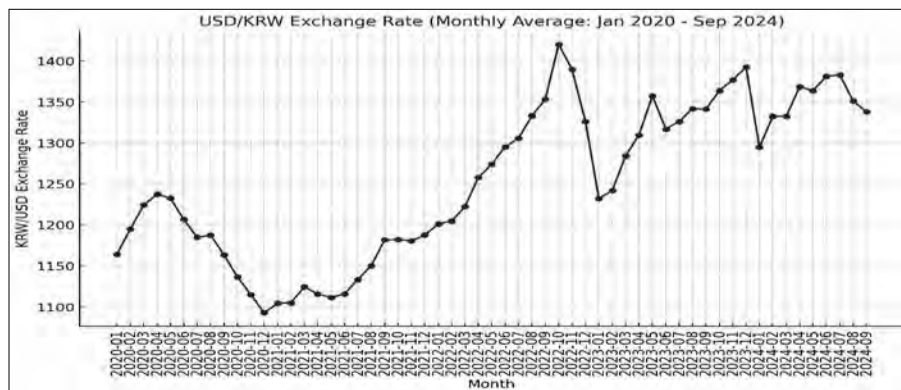
오주현

한국무역보험공사 전문위원

happyojh@gmail.com

저서 : 따라하면 돈 되는 수출 첫걸음

■ [그래프 1] 원/달러 환율 추이



【출처=ChatGPT4o】

# FTA 활용 Tip(2) 사용자별 FTA 활용 절차

## 수출자

① 효과 분석 → ② 세번 확인 → ③ 원부자재 품목분류 → ④ 원산지확인서취합 → ⑤ 원산지결정기준확인 → ⑥ 원산지 판정 → ⑦ 증명서 발급 및 증빙 서류 보관 → ⑧ 바이어(수입자)에게 제공

### ① 효과 분석

수출물품의 수입국이 어디인지 여부를 파악하여 체결 당사국 여부를 확인한다. 협정국으로 수출할 경우, 해당 FTA에 따른 현지 수입 관세율을 확인하여 수입자가 관련 혜택이 있는지 여부를 분석할 수 있다. 특히 미국과의 협정의 경우 실행세율이 0%라고 하더라도 통관 시 부과되는 '물품취급 수수료(Merchandise Processing Fee)'를 면제받을 수 있으므로 확인하도록 한다.

### ② 세번 확인

수출하고자 하는 물품의 HS코드를 확인한다. 이때 반드시 수출물품의 수출국 내에서의 HS코드뿐만 아니라 해당 수출 물품을 수입 통관할 수입국(상대 바이어 국가)의 적용 HS코드를 확인하여 HS코드 6단위까지 일치하는지 체크해야 한다.

### ③ 원부자재 품목분류

생산 제품에 투입된 자재목록(BOM)을 작성하고 원재료에 대한 품목분류를 진행한다. 특히 세번변경기준인 경우 비원산지재료와 제품 간에 일정단위의 HS코드가 동일하면 세번 변경이 이루어진 것으로 보지 않으므로 제품의 원산지를 역내산으로 할 수 없다. 따라서 원재료의 정확한 품목분류가 바탕이 되어야 적절한 원산지 판정을 진행할 수 있다.

### ④ 원산지(포괄)확인서 취합

작성된 자재목록(BOM)을 기준으로 완제품과 동일한 일정 단위의 세번을 갖는 원재료 또는 가격비율이 높은 원재료를

주요 대상으로 원산지확인서를 취합한다. 또한 기존에 수취했으나 포괄기간이 도래되거나 종료된 원재료에 대해서도 원산지 확인서를 갱신하여 줄 것을 요청하여 취합·관리한다.

### ⑤ 원산지결정기준 확인

제품의 HS코드 6단위로 해당 FTA협정의 원산지결정기준을 확인한다. 원산지결정기준은 협정별, HS코드별로 상이하므로 원산지(포괄)확인서를 발급하고자 하는 협정에 따라 원산지결정기준을 파악하여야 한다.

### ⑥ 원산지 판정(원산지관리시스템)

해당 물품의 원산지결정기준을 적용하여 공급물품이 원산지결정기준을 충족하는지 여부를 판정한다. 만약 원산지 판정 결과 원산지결정기준을 충족하지 못하는 경우 최소허용기준(Deminimis rule) 등 보충기준을 추가로 검토하여 원산지 충족 여부를 결정한다. 다만, 원산지결정기준에 따라 원산지로 결정된 경우에도 해당 물품이 생산·가공 또는 제조된 이후에 원산지가 아닌 국가를 경유하여 운송되거나 원산지가 아닌 국가에서 선적된 경우에는 다음의 경우를 제외하고는 그 물품의 원산지로 인정하지 아니한다.

- 해당 물품이 원산지가 아닌 국가의 보세구역에서 운송 목적으로 환적(換積)되었거나 일시적으로 보관되었다고 인정되는 경우
- 협정에서 직접 운송의 요건 등에 관하여 다르게 규정한 경우

### ⑦ 증명서 발급 및 증빙 서류 보관

판정 결과 '역내산'임이 확인된 물품은 협정에서 정한 방식에 따라 기관발급 또는 자율발급의 형태로 원산지증명서를 발행할 수 있다. 또한 협정 및 FTA 특례법에 의하여, 당해 물품이 원산지 상품임을 입증하는 데 필요한 자료를 5년간 보관하여야 하며 세관 당국의 제출 요구가 있을 경우 요청된 기한 내에 제출하여야 한다.

### ⑧ 바이어(수입자)에게 제공

원산지증명서는 협정에 따라 사본 및 원본을 해당 협정국 관세당국 및 수입자에게 송부한다. 제품이 협정국에 수입통관 되

## New 왕초보 무역



기 전 도착하는 것이 일반적이므로 발급 후 이메일 또는 국제특송으로 송부한다. 만약 수입자가 물품을 협정국에서 수입통관하기 전까지 구비가 되지 않을 경우, 협정에 따라 수입통관 후 FTA 특혜원산지 증명서를 제출하면 소급 적용해 주는 경우도 있으므로 확인하여 진행하도록 한다.

【이미지=아이클릭아트】



## 로컬 수출자

① 원산지확인서 → ② 원부자재 품목분류 → ③ 원산지확인서 관리 → ④ 원산지결정기준 확인 → ⑤ 원산지 판정 → ⑥ 원산지확인서 작성 → ⑦ 원산지 증명서류 보관

### ① 원산지확인서

수출물품 또는 수출물품의 생산에 사용되는 원재료를 국내에 공급하는 자는 수출자의 요청이 있는 경우 원산지(포괄)확인서를 발급하여 제공함으로써 수출자가 원산지 증명서를 발급할 수 있도록 할 수 있다. 원산지(포괄)확인서는 생산자와 수출자가 다른 경우 생산자가 제조한 수출물품이 협정과 법령에서 정하는 기준에 따라 원산지 물품임을 확인하는 서류로서 원산지 증명서의 작성 등을 위하여 생산자가 작성·서명하여 수출자에게 제공하는 서류다.

### ② 원부자재 품목분류

원산지(포괄)확인서를 발급하기 전에 원산지(포괄)확인서를 발급하고자 하는 제품 및 소요 원재료에 대한 HS코드를 확인하여야 한다. 제품의 HS코드에 따라 원산지 결정기준이 달라지므로 정확한 HS코드의

확인이 필수적이며, 세번변경기준의 경우 2단위(CC), 4단위(CTH), 6단위(CTSH) 세번변경여부로 충족여부를 판단하므로 HS코드는 6단위까지 확인하도록 한다.

### ③ 원산지확인서 관리

원산지결정기준에 따라 원산지확인서가 수취되지 않거나 포괄기간이 종료된 원재료가 있는 경우 역내산 판정이 이루어지지 않게 된다. 따라서 생산자는 원재료의 원산지에 대한 관리를 철저히 하여야 하며 완제품과 일정 단위의 HS코드가 동일한 원재료이거나 원재료 가격비중이 높은 원재료의 경우 지속적인 원산지확인서 관리를 통해 이를 공급하는 원재료 공급자들로부터 원산지확인서를 수취하고 갱신하는 관리가 필요하다.

### ④ 원산지결정기준 확인

제품의 HS코드 6단위로 해당 FTA협정의 원산지결정기준을 확인한다. 원산지결정기준은 협정별, HS코드별로 상이하므로 원산지(포괄)확인서를 발급하고자 하는 협정에 따라 원산지결정기준을 파악하여야 한다.

### ⑤ 원산지 판정(원산지관리시스템)

해당 물품의 원산지결정기준을 적용하여 공급물품이 원산지결정기준을 충족하는지 여부를 판정한다. 만약 원산지 판정 결과 원산지결정기준을 충족하지 못하는 경우 최소허용기준(De minimis rule) 등 보충기준을 추가로 검토하여 원산지 충족 여부를 결정한다.

### ⑥ 원산지확인서 작성

원산지판정결과에 따라 원산지(포괄)확인서를 작성한다. 원산지(포괄)확인서는

관세법 시행규칙상의 정해진 서식(별지 제5호 서식)을 이용해 작성방법에 따라 적절하게 작성하여야 한다. 원산지포괄확인 기간의 경우 작성일 기준이 아닌 물품공급일 기준으로 12개월을 초과하지 아니하는 범위 내에서 설정한다.

### ⑦ 원산지 증명서류 보관

원산지(포괄)확인서를 작성하여 수출자 또는 중간원재료 생산자에게 제공한 경우 관련 자료를 일정기간동안 보관하여야 한다. 생산자의 경우 다음의 서류를 원산지 증명서류를 작성한날로부터 5년간 보관하여야 하며, 협정에서 정한 기간이 5년을 초과하는 경우에는 그 기간 동안 보관하여야 한다.

- 원산지확인서
- 물품공급계약서
- 원재료 수입신고필증
- 물품 및 원재료의 구입관련 증빙서류
- 원가계산서, 원재료내역서, 공정명세서
- 당해물품 및 원재료의 출납, 재고관리대장



카테고리	과정명	일정
무역실무	하루 만에 정복하는 무역실무 단기속성	10월 8일
	[환급] 신입사원 무역실무	10월 14일 ~ 17일 12월 9일 ~ 12일
	[환급] 쉽게 배우는 신용장 원데이 클래스	10월 25일
	[환급] 수입실무와 해외소싱기법	11월 14일 ~ 15일
	[환급] 글로벌 무역계약 및 대금결제 마스터	11월 18일 ~ 19일
	수출입 통관 실무 및 관세 환급 과정	11월 19일 ~ 20일
	[환급] 무역실무 생초보를 위한 핵심기초 무역실무	11월 20일 ~ 22일
	수출입 물류비절감 핵심 실무	11월 28일
	[환급] 수출입 시의 각종 리스크 관리	12월 2일 ~ 4일
	Case study로 무역실무 노하우 습득하기	12월 4일
무역마케팅	전시회 참가 성과를 높이는 단계별 핵심전략	10월 21일
	수출 초보자를 위한 해외시장 조사 및 바이어 발굴 기법	11월 4일
e커머스	클릭을 부르는 이커머스 상품페이지 기획 노하우	10월 15일
	글로벌 비즈니스 확장을 위한 B2C 이커머스 기초 다지기	10월 18일
DX	소피파이 활용 온라인 스토어 구축 · 운영 노하우	11월 26일 ~ 27일
	무역업체를 위한 DX 트렌드와 사례	10월 22일
	생성형AI로 배우는 해외마케팅 콘텐츠 제작 클래스	10월 25일
	고객 데이터를 활용한 퍼포먼스 마케팅 스킬업	11월 6일
	무역 빅데이터 · AI 활용 글로벌 바이어 발굴 실무	11월 15일
외환	글로벌 시장 진출을 위한 인포그래픽 원데이 클래스	12월 10일
	디지털시대에서 살아남는 글로벌 브랜딩 핵심 전략	12월 13일
	수출입기업 영업이익의 보전을 위한 원스톱 환리스크관리	11월 14일 ~ 15일
산업/해외시장	국제금융시장의 이해와 달러/원 환율 동향	12월 6일
	글로벌 건강기능식품 트렌드 및 주요국별 수출 실무 과정	10월 18일
	2024 글로벌 화장품 트렌드 및 주요국별 수출 실무 과정	11월 8일
	ESG 교육(CEO, 실무자 대상)	10월 ~ 11월 중

\* 수강신청은 무역아카데미 홈페이지 <www.tradecampus.com>에서만 가능합니다.

\* 상기 교육일정은 추후 변경될 수 있습니다.

\* 수업 진행을 위한 최소한의 인원이 모이지 않을 경우, 해당 과정은 연기 또는 폐강될 수 있습니다.



# ‘VK Form’ 발급하자, 바이어는 주문을 늘렸다

F사는 제주도에 있는 지역 특산품을 활용해 비타캔디, 한라봉차, 말뚝 엑기스 등을 생산하는 건강기능식품 제조업체다. F사는 회사를 방문한 베트남 바이어를 통해 말뚝엑기스와 홍삼을 주원료로 한 건강기능식품을 샘플로 수출했다. 베트남 통관 가능 여부를 판단하기 위한 일종의 테스트였다. 베트남 바이어는 이 과정에서 원산지증명서 발급을 요구했다.

F사는 급히 자체적으로 만든 ‘원산지화 인증명서’를 전달했다. 정부 발행 공식 원산지증명서가 아니었다. 다행히 수출은 문제없이 진행됐고 바이어는 증명서와 관련해 별도의 말이 없었다.

### 생소했던 ‘VK Form’

베트남 바이어는 수입통관이 성공적으로 진행되자, 바로 5배 이상 분량의 추가 오더를 넣었다. 이번에는 1차 선적분에 대해 발급한 F사 발급 원산지증명서가 아닌 ‘VK Form(한-베트남 FTA 원산지증명서)’에 따른 증명서 발급을 요구했다.

F사는 이 내용을 정확히 이해하지 못한 채, 기존처럼 자체 확인했다는 내부 원산지증명서를 바이어에게 송부했다. 하지만 이번에는 바이어가 재차 원산지증명서 발급을 요청했다. F사는 당황했다. 그리고 VK Form에 관해 확인했고, 이것이 한-베트남 FTA 원산지증명서라는 사실을 확인하고 서둘러 지원기관에 도움을 요청했다. 제주 FTA 통상진흥센터는 F사에 “찾아가는 FTA 서비스와 ‘OK FTA 컨설팅’을 추천했다.

### 원산지증명서에 눈을 뜨다

F사는 베트남 바이어를 잃고 싶지 않았다. 컨설턴트는 “수출하고 싶다는 간절한 마음을 느꼈다. 바로 베트남 바이어가 요구하는 한-베트남 FTA 원산지증명서 발급 업무 절차에 착수했다”고 말했다.

베트남 바이어의 VK Form 요구가 있는 지 이미 많은 시간이 흘러, 컨설턴트는 신속한 원산지증명서 발급을 위해 F사 담당자인 이○○ 과장과의 인터뷰를 진행한 후, 건강기능식품 생산 공정을 체크했다. ‘충분가공’ 여부에 관한 판단을 위해서다. 확인 결과 핵심 생산 공정이 제주도 내 F사의 공장에서 생산되고 있어, 바로 원산지 판정 작업에 착수했다.

F사 제품은 건강 향상을 위한 보조제로 건강기능식품이며 질병의 치료 또는 예방을 위한 객관적인 데이터가 없었다. 의약품 분류가 아닌 만큼 HS코드는 제 2106.90호로 분류하는 것이 적합했다. 1차 수출 건에 대한 베트남 바이어의 현지 HS코드와도 일치함에 따라 제2106.90호 기준으로 한-베트남 FTA 원산지 판정을 진행했다.

한-베트남 FTA의 원산지결정기준은 CTH or RVC40으로 규정돼있었다. 4단



### ■ F사의 수출 품목 및 FTA 활용 실익

수출국	베트남	
품목명	말뚝 엑기스	(HS 코드) 제2106.90호/제2202.10호
제품 특성	제주말뚝과 홍삼 등을 혼합한 말뚝 엑기스	
FTA활용실익(관세율)	실행(15%/35%) → 협정(0%)	

위 세번변경기준(CTH, Change of Tariff Heading)에 따라 생산되거나 40% 이상의 역내 부가가치가 발생한 것(RVC40) 중 하나에 해당하면 된다. 부가가치기준의 경우 해당 핵심 원재료의 역내산 사용이 필수조건으로 추가로 규정하고 있었다. 컨설턴트는 “상대적으로 충족이 용이하고 판정의 효율성이 뛰어난 세번변경기준을 충족하는 전략으로 진행하게 되었다”고 밝혔다.

이를 위해 가장 기초서류 중 하나인 자재명세서(BOM)를 작성하기 위해 품목 제조보고서를 참고했다. 컨설턴트는 “원재료별로 정확한 HS코드 분류를 진행한 끝에 CTH를 판정하는 방법과 절차를 충분히 설명했다”며 “앞으로도 F사 스스로 FTA 원산지 판정을 진행할 수 있는 능력을 갖추실 수 있도록 컨설팅을 진행했다”고 설명했다.

### 원재료 공급 협력사 서류 확보

자재명세서(BOM)를 작성하여 원산지를 판정하는 과정에서 컨설턴트는 한 가지 어려움에 봉착했다. 완제품의 HS코드 4단위와 동일한 원재료가 두 가지나 존재하는 사실을 뒤늦게 발견한 것. 이 원재료 공급 협력사는 국내 1곳만 있었다.

다행히 F사 대표의 협조를 받아 해당 공급사와 유선 통화를 진행할 수 있었다. 컨설턴트는 “해당 업체 제품은 수입산이 아

닌 국내 제조사로부터 구매해 유통하고 있음을 확인했다”며 “원재료 공급 협력사로부터 역내 원산지(포괄)확인서를 획득함으로써 CTH 기준을 최종적으로 충족할 수 있었다”고 소개했다.

역내산으로 최종 원산지 판정이 되었음을 확인한 컨설턴트는 원산지소명서, 제조공정도의 추가 작성을 지원했다. 원산지증명서 신청 시 필수 제출 서류다. 모든 서류가 준비된 상태에서 대한상공회의소 원산지증명센터에 접속해 증명서 발급 작업을 마무리했다.

### VK Form 발급에 수출 ‘확’ 늘어

F사 이 과장은 준비한 원산지 자료를 기반으로 한-베트남 FTA 원산지증명서를 발급해 베트남 바이어에게 EMS를 발송했다. 며칠 뒤, 베트남 바이어로부터 한 통의 메일이 도착하였다. 메일 내용은 다음과 같다.

“보내주신 원산지증명서 덕분에 15%의 관세를 절감할 수 있었습니다. 귀사의 협조에 감사드리며 향후 건부터는 매달 약 3만~4만 달러에 해당하는 발주를 진행하겠습니다. 앞으로도 지속적인 VK Form 발급을 부탁드립니다.”

베트남 바이어는 F사의 빠른 조치에 감사를 표하며 수입 오더를 늘리겠다고 약속한 것이다. 이후 바이어로부터 추가 요청이 들어왔다. 수입통관 편의상 유사 제품

인 HS코드 제2202.10호로 통관될 수 있도록 원산지증명서 발급을 부탁했다.

F사는 컨설턴트에게 바로 문의했고, “협조가 가능하다”는 답변을 들었다.

컨설턴트에 따르면 F사의 수출물품 HS코드는 건강보조식품으로서 2106.90호에 분류하는 것이 적합하다. 하지만 관세청 운영지침에 따라 변경 여지는 있었다. 수출국의 HS코드와 수입국의 HS코드가 다를 경우 수입국의 통관 서류, 품목 분류 결과 등의 증빙자료를 기반으로 ‘HS코드 기준’으로 한 원산지결정기준이 충족하면 바이어가 요구하는 HS코드 기반의 VK Form을 발급할 수 있다고 명시돼 있기 때문이다.

### 컨설팅 후 높아진 FTA 대응 능력

F사는 컨설턴트의 조언을 기반으로 바이어로부터 베트남 현지 통관 서류에 HS코드가 제2202.10호로 기재되어 있음을 확인했다. 이에 따라 기존 ‘제2106.90호’ 뿐만 아니라 ‘제2202.10호’ 기준으로도 원산지증명서를 발급해 전달했다.

F사의 대표와 이 과장은 자신의 일처럼 적극 도와준 컨설턴트와 컨설팅 사업을 추천한 제주 FTA 통상진흥센터에 감사사를 표했다.

컨설턴트는 “베트남 바이어의 요구사항을 정확하게 파악해 한-베트남 FTA 기준 원산지증명서 발급을 지원했고 다행히 현지에서의 인기에 힘입어 F사의 시장 점유율이 증가하고 있다”고 말했다. 그는 이어 “담당자에 대한 정기적인 교육 및 지원을 통해 자체 역량을 확보하여 FTA 원산지증명서 신속한 발급 체계를 구축했다”고 덧붙였다. 한국무역협회 FTA활용정책실 제공

【일러스트=아이클릭아트】



지난 10월 4일 로이터통신은 국제통화기금(IMF) 채권단이 스리랑카에 125억 달러 규모의 채무 재조정을 지원했다고 보도했다. 사진은 지난 9월 24일 IMF 재협상을 공약으로 걸어 당선된 아누라 쿠마라 디사사 서 열리고 있는 모습.

## “빚더미 국가 고통 경감해야” vs. “턱도 없다”

IMF·세계은행 연차총회 앞두고 브레튼우즈 기관에 쓴소리 쏟아져  
IMF, 최대 채무국들에 대한 할증료 경감... 전문가들 의견 엇갈려

지정학적 갈등이 고조되고 고금리로 인한 최빈국들의 부채 고통이 심화된 상황에서 국제통화기금(IMF)과 세계은행의 연차총회가 10월 21일부터 26일까지 미국 워싱턴 D.C.에서 개최된다. '브레튼우즈 기관'으로 불리는 이들 국제 금융기구가 총회를 앞두고 내놓은 발표와 조치들에 대해 전문가들의 분석도 잇따르고 있다.

가장 큰 이슈 중 하나는 IMF 차관에 대한 저소득 국가들의 부담 완화다. 블룸버그가 집계한 데이터에 따르면 내년에 만기를 맞는 1320억 달러를 포함해 신흥 시장에서 미납된 글로벌 달러 표시 부채는 1조6200억 달러에 달하는 것으로 나타났다. IMF는 올해 말까지 전 세계 공공부채가 100조 달러에 달할 것으로 내다보고 있다.

제이 샴보우 미 재무부 국제 담당 차관보는 최근 이에 대해 “저소득 국가의 부채 서비스에 대한 연평균 지출은 2010년부터 2020년까지 약 200억 달러에서 현재 약 600억 달

러로 급증했다”며 “이들 국가 중 일부는 다음 달에 상당한 원금 상환에 직면함에 따라 이들 국가와 글로벌 부채 구조에 상당한 부담을 줄 수 있다”고 지적하기도 했다. 또 “지속 가능한 개발을 지원하기 위해 이들 국가에 대한 투자가 절실히 필요하지만 최근에는 너무 많은 국가로 자금이 빠져나가고 있다”고 우려했다.

이런 상황에서 IMF는 각국 정부에 공공 부채 역제를 촉구하고 있으나 여전히 빚에 쪼들리는 국가들은 추가적인 지원을 호소하고 있다.

대표적인 사례가 '부채 함정' 피해국으로 유명한 스리랑카다. 지난 10월 4일 로이터통신은 IMF 채권단이 스리랑카에 125억 달러 규모의 채무 재조정을 지원했다고 보도했다. 스리랑카는 지난달 채무 재조정을 위한 채권단과의 협상 초안에 도달했다고 밝힌 바 있다.

IMF 대표단은 이달 초 콜롬보를 방문해

스리랑카에 약 3억3700만 달러의 네 번째 분할 지급이 이뤄지기 위한 세 번째 구제금융 검토를 앞두고 지원 프로그램에 대해 논의했다. 스리랑카는 이번 IMF 연차총회에서 추가 논의를 계획하고 있다.

스리랑카는 일대일로 건설을 위해 중국에 대규모 부채를 졌다가 빚더미를 감당하지 못하고 외화보유고가 동이 나면서 2022년 5월 외채 채무불이행 상황에 몰린 나라다. 당시 심각한 민생고로 인해 라자팍사 대통령이 해외 도피 후 사임을 거쳐 정권이 붕괴한 바 있다.

지난 9월 21일 시행된 대통령 선거에서는 IMF와 재협상을 통해 국민 부담을 덜겠다는 아누라 쿠마라 디사야나케 대통령이 당선됐다. 그는 IMF 대표단의 10월 초 방문 당시 국영 기업 개혁과 거버넌스 개선, 저소득층 감세 등의 프로그램을 추진하겠다고 국민 부담을 덜어주는 대안을 통해 IMF 프로그램 목표를 달성하고 싶다는 의향을 밝혔다.

여기에 IMF는 10월 12일부터 주요 채무국에 대한 과징금을 줄이기로 발표하기도 했다. 이는 할당된 지분보다 더 많이 대출을 받았거나 IMF 대출 상환에 더 오랜 시간이 걸리는 국가에 대해 정기이자 지급 외에 부과되는 할증료를 인정한 것이다. 이러한 수수료 부담은 주로 아르헨티나, 이집트, 우크라이나, 에콰도르 등에 부과되고 있다.

크리스티나 게오르기예바 IMF 총재는 이번 조치로 회원국의 IMF 차입 비용이 36%, 즉 매년 12억 달러씩 낮아질 것이라고 말했다. 그는 이를 통해 오는 2026 회계연도에 추가 요금을 납부하는 국가의 수는 20개국에서 13개국으로 감소할 것이라고도 밝혔다.

그러나 많은 회원국들이 여전히 과징금의 완전 폐지를 주장하고 있다. 그러나 IMF 이사회는 오랫동안 채무국들이 지원에 너무 의존하는 것을 막기 위해 수수료를 부과해왔고, 할증료를 완전히 없애거나 중단하라는 압력을 거부해왔다. 게오르기예바 총재는 할증료가 IMF 차입의 필수적인 부분으로 남아 있으며 “신중한 차입을 위한 인센티브를 제공할 것”이라는 입장이다.

노벨경제학상 수상자인 조셉 스티글리츠 컬럼비아대 교수는 파이낸셜타임스 기고문

# 미리 보는 2024년 IMF · 세계은행 연차총회 5대 이슈

## 가난한 빛더미 나라 구제... 연착륙 피하고 지정학적 분열 헤쳐나가야

쩐흥(Hung Tran) 전 국제통화기금(IMF) 통화자본시장부 부국장은 IMF와 세계은행이 이번 연차총회에서 해결해야 할 5가지 이슈로 ▷글로벌 연착륙 보장을 위한 정책 조정 ▷부채 위기 저소득 국가 지원을 위한 추가 조치 ▷기후 행동을 위한 자금 지원 개선 방법 ▷IMF 출자금 쿼터 공식과 부과 정책 검토 ▷지정학적 갈등·지정학적 분열 헤쳐나가기 등을 꼽은 바 있다.

쩐흥 연구원은 "G20이 경제 정책을 조정하고 글로벌 경제 연착륙을 보장할 수 있는 기회를 포착한다면, 지속적인 지정학적 갈등에도 불구하고 10월 연례 회의와 향후 회의에서 다른 중요한 이슈들의 진전에 필요한 모멘텀을 창출할 수 있을 것"이라고 내다봤다.

아울러 "이러한 결과를 추진하면 현재 지정학적 혼란기에 IMF와 WB의 중요한 역할을 재확인할 수 있다"며 "기후 자금 조달과 지정학적 분쟁 해결에 대한 진전은 이러한 기관의 리더들이 구축하고자 하는 특히 중요한 유산이 될 것"이라고 평가했다.

### ●세계 경제 연착륙 보장할 정책 조정

미국, 중국을 포함한 주요 국가와 유럽의 많은 국가 경제는 비슷한 부정적인 경기 순환 상황에 처해 있다. 이들은 지속적인 서비스 인플레이션에도 불구하고 헤드라인 인플레이션율이 둔화되고 실업률이 상승하는 동안 고용 증가율이 악화됨에 따라 경제 연착륙을 설계하는 데 공통적인 관심을 가지고 있다.

이를 통해 연례 회의 기간에 모이는 주요 20개국(G20)은 국제 정책 조정을 위한 최고의 포럼으로서의 사명을 완수할 기회가 될 수 있다. 우선 세계 경제의 연착륙을 보장하기 위한 조정된 완화 조치와 같은 일련의 조치에 합의하는 것부터 시작할 수 있다.

주요 중앙은행, 특히 미국 연방준비제도

가 발표한 금리 인하는 신흥 개발도상국에 대한 채권 흐름을 되살릴 것이다. IMF는 적절히 지원되는 재정 정책 조치와 함께 조정된 통화완화에 대한 분석적 지원을 제공함으로써 이러한 노력에서 촉매제 역할을 할 수 있다. 동시에 필요한 경우 정부 부채의 지속가능성을 보호해야 할 것이다.

### ●부채 위기 빈곤국 추가 지원조치

IMF는 최근 부채 위기에 처해 있거나 이미 부채 위기에 처한 저소득 국가에 대한 지원을 강화하기 위한 아웃라인을 발표했다. 이들 국가는 점점 더 취약해지고 있으며, 중국을 제외한 저소득 및 중상층 국가의 대외 부채는 2010년 이후 두 배 이상 증가한 3조1000억 달러에 달한다.

IMF는 세 가지 추가 조치에 집중했다. 첫째는 세수·지출 개선을 포함한 국내 자원을 동원하기 위한 재정 개혁을 추진하는 것이다. 둘째, 국제개발협회의 IDA21 보충 지원에 대한 관대한 기여와 IMF의 빈곤 감소 및 성장 신탁 지원 등 저금리로 보조금이나 대출을 제공하는 시설에 대한 국제적 지원이다. 셋째, 부채가 많은 저소득 국가, 특히 민간 채권자에 대한 부채와 관련된 비용을 낮추기 위한 신용 강화 및 위험 분담 등 유동성 압박을 완화하는 조치다.

### ●기후 행동 자금 지원 개선 방법 모색

세계은행과 IMF는 국가 주도의 기후 완화 및 전환 프로그램에 분석, 기술 지원 및 자금 지원을 제공하기 위해 협력을 강화하기로 약속했다. 세계은행은 2025년까지 대출의 45%(35%에서 증가)를 기후 행동에 할당하겠다고 약속했는데, 이는 대차대조표 최적화 조치 덕분에 향후 10년간 잠재 대출이 500억 달러 증가한 수치다.

IMF는 23개국으로부터 재정적 기부를 받아 300억 달러를 대출받을 수 있는 회복력 및 지속가능성 신탁(RST)을 추진했다.

지금까지 18개국이 RST의 지원을 받았다. 이러한 조치는 환영할 만하지만 2030년까지 연간 2조4000억 달러로 추정되는 신흥 및 개발도상국의 기후 자금 수요를 따라가기에는 충분치 않다.

### ●IMF 쿼터 공식 및 인상 정책 검토

IMF는 등비례 기준으로 출자금 할당량(쿼터)을 50% 인상해 IMF의 영구 대출 능력을 9600억 달러로 상향 조정함으로써 제16차 할당량 일반 검토를 완료했다. 또한 사하라 사막 이남 아프리카를 위한 IMF 이사회에 25번째 전무이사직을 신설했다. 이 두 가지 조치는 모두 2024년 11월에 시행될 예정이다.

또한 IMF 기금 운용진은 2025년 6월까지 회원국의 글로벌 경제 상대적 가중치를 더 잘 반영하기 위해 IMF 출자금 할당량 공식과 할당량·투표권 배분 변경을 검토하고 권고할 것을 의무화했다. 또한, IMF는 10월 연례 회의에서 고려할 수 있도록 유용성이 사라진 추가 요금 정책을 개혁하는 방법을 검토할 예정이다.

### ●지정학적 갈등·분열 헤쳐나가기

마지막으로, IMF는 지정학적 분쟁으로 인해 증가하는 불신을 헤쳐나가야 한다. IMF는 무역 및 투자 흐름에서 지정학적 세분화로 인한 비용 증가가 세계 경제의 효율성 손실로 이어지고 저소득 국가에 불균형적으로 타격을 주고 있다고 분석했다.

또 보호무역 조치의 확산에 대한 경각심을 불러일으키며 주요 국가들이 개발도상국과 저소득 국가에 미치는 부정적인 영향을 제한할 것을 촉구했다. 다자간 접근 방식이 세계무역기구(WTO)에서 이미 실패했기에 IMF는 소수의 국가가 새로운 무역 협정에 도달하고 나중에 다른 국가들도 참여할 수 있게 하는 다각적 접근 방식을 권고한 바 있다.

김영채 기자



나야케 대통령의 취임식이 콜롬보 대통령 관저에  
【사진=신화/뉴시스】

을 통해 IMF 할증료 사태가 신용 위협이 될 수 있다는 우려를 밝히기도 했다. 그는 "IMF가 점진적인 제스처를 의미 있는 개혁으로 치부할 계획이라면 신뢰도에 위협을 초래할 것"이라며 "할증료를 없앤다고 해서 세상이 바뀌지는 않는다"고 말했다.

아울러 "적어도 IMF는 이 문제에 대해 현실을 직시하고, 설립 의무가 요구하는 것을 수행하고, 국제 금융 안정을 보장할 준비가 되어 있음을 보여줄 분명한 기회를 가지고 있다"며 할증료 폐지를 촉구했다.

반면 빛더미에 앉은 신흥국이 계속해서 지원을 요구하는 데 대해 도덕적 해이를 지적하는 전문가들도 있다. 크리스틴 라가르드 현 유럽중앙은행 총재가 IMF 총재를 역임할 시절 그의 수석 비서실장이었던 마르틴 뮐라이젠은 아르헨티나, 이집트, 파키스탄 등 일부 국가들이 지정학적 이해관계 때문에 부채 상환 약속을 지키지 않고도 무책임하게 IMF 프로그램에 접근하고 있다고 지적했다.

그는 싱크탱크 애틀랜틱카운슬에 보낸 기고문을 통해 "이러한 특혜는 재정적 위험을 수반하고 다른 국가들이 프로그램 의무를 이행하는 데 큰 영향을 미친다"며 "IMF의 주요 채권국인 미국을 비롯한 주요 7개국(G7) 국가들은 자체 대차대조표를 위협에 빠뜨리는 대출을 계속 연장할 경우 가장 큰 손해를 볼 수 있다"고 경고했다.

김영채 기자



국제통화기금(IMF)이 10월 12일부터 주요 채무국에 대한 과징금을 줄이기로 발표했다. 크리스티나 게오르기예바 IMF 총재는 이번 조치로 회원국의 IMF 차입 비용이 36%, 즉 매년 12억 달러씩 낮아질 것이라고 말했다. 사진은 지난 4월 워싱턴 D.C.에서 열린 춘계 IMF 연차총회에서 게오르기예바 총재가 손을 흔들고 있는 모습.  
【사진=AP/뉴시스】

[신간] 넥서스

## “통제할 수 없는 힘”... AI에 대한 유발 하라리의 경고



산업혁명기에 유럽에서 손꼽히는 현인이었던 괴테는 ‘마법사의 제자’라는 이야기를 발표했다. 그 이야기에 따르면 어느 날 마법사는 제자에게 물을 길어오라고 명령하고 길을 나섰다. 스승이 없자 제자는 요령을 피웠다. 빗자루에 마법을 걸어 자기 대신 물을 길어오게 한 것이다. 그러나 제자는 빗자루를 멈추게 하는 마법까지 배우지 못했다. 빗자루는 끊임 없이 물을 날랐고, 겁에 질린 제자는 빗자루를 두 개로 잘랐다. 하지만 두 개의 빗자루가 각각 물을 길어오면서 마을은 삼시간에 물바다가 됐다.

‘사피엔스’의 저자 유발 하라리는 신간 ‘넥서스(김영사)’에서 괴테의 이야기가 주는 교훈은 “통제할 수 없는 힘을 함부로 불러내면 안 된다”는 것이라고 설명한다. 그러면서 강조한다. 당대의 빗자루는 ‘인공지능(AI)’이라고.

책에 따르면 AI 혁명은 초기 단계임에도 인류에게 엄청난 영향을 끼치고 있다. AI는 지금, 이 순간에도 우리에게 대출해줄지, 우리를 직장에 고용할지, 심지어 교도소에 보낼지를 판단한다.

요컨대 위험성의 핵심은 AI가 인류의 도구가 아니라 ‘행위자’라는 것이다. 축음기는 음악을 재생했지만, 교향곡을 작곡하진 않았고, 현미경도 세포의 비밀을 보여줬지만, 신약을 합성할 순 없었다. 그러나 AI는 이미 ‘스스로’ 예술을 창조하고 과학적 발견을 할 수 있다. 앞으로

수십 년 내에 AI는 유전 코드를 작성해 새로운 생명 형태를 창조할 가능성이 크다. 저자는 “AI는 스스로 결정을 내리고 스스로 새로운 아이디어를 구상할 수 있는 역사상 최초의 기술임을 명심해야 한다”고 지적한다.

일각에선 하라리의 이와 같은 관점이 지나치게 디스토피아적이라고 비판한다. AI가 질병, 빈곤, 환경파괴와 같은 인간의 약점을 극복할 수 있으리라는 것이다. 인쇄 혁명이 과학혁명으로, 신문과 라디오의 발달이 민주주의로, 산업혁명이 삶의 질 개선으로 이어진 것처럼 AI 혁명도 인류의 발전을 견인할 것이라는 전망이다. 하라리는 이런 관점이 “크게 위안이 되지 않는다”고 말한다.

그에 따르면 인쇄 혁명의 결과 인류는 과학만 발견한 건 아니다. 마녀사냥과 종교전쟁도 일으켰다. 신문과 라디오는 민주주의 발달을 견인하기도 했지만, 전체주의의 도구로 전락한 적도 있고, 심지어 민주주의에서도 악용된 사례가 많다. 산업혁명이 일어나는 과정에서 나치즘과 제국주의가 준동하기도 했다.

AI 혁명은 이제 인쇄 혁명, 언론 혁명, 산업 혁명과 같은 인류사의 변곡점의 위치에 있다. 저자는 변화의 시작에 있는 지금이 중요하다면서 ‘성경’을 예로 든다. 지금 우리가 AI에 권위를 부여하는 일종의 ‘AI 정경화 과정’에 있다는 판단에서다.

그에 따르면 아타나시우스 주교와 같은 교부들이 ‘디모테오에게 보낸 첫째 편지’를 성경 데이터셋에 포함시키고 ‘바울과 테클라의 행전’을 제외하기로 결정한 일은 수천 년 동안 우리가 사는 세계에 영향을 미쳤다. 21세기 수십 억 명의 기독교도들이 ‘바울과 테클라의 행전’의 관용적인 태도 대신 ‘디모테오에게 보낸 첫째 편지’의 여성 혐오 사상을 바탕으로 세계관을 형성했다는 점에서다.

하라리는 오늘날 아타나시우스 주교에 해당하는 사람들이 AI 초기 코드를 작성하고, ‘아기 AI’가 학습할 데이터셋을 선택하는 개발자들과 단언한다. 그러면서 “AI가 더 큰 힘과 권위를 가지면서 스스로 해석하는 거룩한 책이 되고 있는 지금, 개발자들이 내리는 결정은 수 세기 후까지 파장이 미칠 것”이라고 경고한다.

따라서 인류가 오랫동안 잘 살아가려면 자정 장치가 필요하다고 그는 강조한다. 저자는 “우리가 지혜로운 네트워크를 구축하기 위해서는, 정보에 대한 순진한 관점과 포퓰리즘적 관점을 모두 버리고, 무오류성이라는 환상에서 벗어나 강력한 자정 장치를 갖춘 제도를 구축하는 힘들고 다소 재미없는 일에 전념해야 한다”고 역설한다.

책의 제목인 ‘넥서스’는 네트워크에서 여러 노드(사람, 장치, 시스템 등)가 연결되는 중심 연결점이란 뜻이다. 연합뉴스



### 최영진의 풍경

**들깨 털고나면**  
가라고 가랑비 내리고 있으라고 수박 달게 먹던 여름 훌쩍 간 걸 보면 가을 햇살도 아주 잠깐이며, 타닥타닥 들깨 줌 털고 나면 서리여.

사진가

## 중국, 미·일 반도체 원료 반덤핑관세 5년 연장

중국이 미국과 일본의 반도체 제조용 원료인 요오드화수소산에 대한 반덤핑 관세 부과를 10월 16일부터 5년 연장한다고 밝혔다. 중국중앙TV(CCTV)에 따르면 국무원 관세세칙위원회는 미국과 일본산 수입 요오드화수소산에 대한 반덤핑 문제를 조사해온 상무부의 건의에 따라 이같이 결정했다. 당초 요오드화수소산 반덤핑 관세는 미국과 무역 전쟁에 대한 대응 카드였다. 중국은 2018년 10월 16일부터 5년 시한으로 미국과 일본에서 수입한 요오드화수소산에 대해 각각 123.4%와 41.1%의 반덤핑 관세를 부과했다. 서울=연합뉴스

# 프랜차이즈와 함께 성장하는 호주의 'K-푸드'

## 저칼로리 건강식 트렌드에 합치

호주에서 다국적 패스트푸드 업체들이 메뉴의 다양성과 편의성을 내세워 많은 인기를 얻는 가운데 한국 레스토랑과 패스트푸드를 찾는 사람도 늘고 있다. 한식은 다양한 메뉴와 건강식 이미지로 호주 소비자들에게 환영받고 있다.

●다국적 프랜차이즈가 장악한 시장 = 시장조사업체 IBIS월드에 따르면 호주의 식품 소매업은 2020년 이후 점차 회복되는 모습이다. 시장은 작년 7월 기준 140억3000만 호주달러로 전년 동기 대비 4.6% 증가했다.

코로나19 팬데믹 이후 이동의 제약이 사라지고 오프라인 시장이 활성화되면서 호주 소비자들은 패스트푸드를 포함한 다양한 식품 프랜차이즈를 방문하고 있다. IBIS월드에 따르면 호주 패스트푸드 시장은 2018년부터 5년간 2.1%의 성장률을 기록했고 작년에는 전년 대비 11.4% 증가한 23억2000만 호주달러를 나타냈다. 작년 기준 패스트푸드 산업 종사자는 24만2000명, 사업체는 3만 개로 향후 5년간 1.6%의 성장이 예상된다.

코로나19 이후 호주인들의 꾸준한 소득 증가도 현지 외식 문화의 성장을 이끈 주요인이다. 호주 통계청에 따르면 작년 5월 기준 호주 성인 남성의 주간 평균 수입은 2035호주달러로 작년 같은 기간보다 3.6% 늘었으며 여성은 1715호주달러로 4.5%의 상승률을 기록했다.

호주 패스트푸드 산업의 주요 제품과 서비스는 2023년 수익 기준 버거류가 38.9%, 9억 호주달러로 1위였다.

치킨 기반의 패스트푸드는 19.3%, 4억5000만 호주달러로 2위, 피자 3억8000만 호주달러로 16.5%의 점유율을 보였다. 샐러드, 샌드위치 그리고 주스 품목이 2억5000만 호주달러로 10.7%, 디저트와 과자를 기반으로 한 품목은 1억3000만 호주달러로 5.6%의 점유율을 각각 나타냈다.

호주 식품 프랜차이즈 시장에서는 다국적 패스트푸드 업체들이 높은 점유율을 보이고 있다. 특히 써브웨이, 맥도날드, 도미노 피자와 같은 미국 브랜드들이 편의성을 강점으로 인기를 얻고 있다.

작년 기준 호주 최대의 식품 체인은 가맹점 기준으로 써브웨이, 맥도날드, 도미노 피자 순이었다. 써브웨이는 1217개의 가맹점을 두고 있으며 맥도날드와 도미



뉴햄프셔의 가을 10월 15일 미 뉴햄프셔주 링컨 인근 룬산에 가을 색이 물들고 있다.

【뉴글로스터=AP/뉴시스】

노피자는 1034개와 730개다.

호주 식품 프랜차이즈 시장은 다국적 패스트푸드 업체들의 꾸준한 진출로 경쟁이 치열해지고 있다.

호주 언론에 따르면 세계에서 3번째로 큰 버거 체인이자 미국의 대표 패스트푸드 기업 웬디스는 플린그롭과 협력해 2025년부터 2034년까지 호주 전역에 200개 이상의 매장을 열 계획이다. 웬디스의 아버지제일 프랭클 사장은 "기존 버거 제품에 더해 호주인의 입맛에 맞는 다양한 시그니처 제품을 통해 경쟁에서 우위를 점할 것"이라고 밝혔다.

전문가들은 호주에서 다국적 기업과 로컬 식품 프랜차이즈 간의 경쟁이 더욱 치열해질 것으로 보면서 현지 소비자들은 가격, 품질, 혁신, 지역화 등 다양한 요소를 고려해 프랜차이즈를 선택하고 있다고 분석했다. 업체들은 경쟁력 강화를 위해 더 나은 서비스와 제품을 개발하고 친환경 패키징, 건강 중시 트렌드 등 고객들의 다양한 요구를 충족시키기 위한 노력을 지속할 전망이다.

●호주에서 활약하는 한식 프랜차이즈 = 한국 음식은 매력적인 맛과 건강에 대한 호주인들의 인식 덕분에 큰 인기를 얻고 있다. 호주 언론에 따르면 한국 요리는 신선한 재료와 다양한 양념을 사용해 풍부한 맛을 제공하며 고기 요리와 해산

물 요리가 인기가. 한국의 발효식품 김치와 된장도 건강한 옵션으로 인식돼 현지 소비자들 관심이 보이고 있다.

세계 각지에 진출해 한식을 전파하는 더본코리아는 넷플릭스 인기 예능 '흑백요리사'에 백종원 대표가 심사위원으로 출연하며 화제를 끌고 있는 가운데 호주 사업도 확장 중이다.

2018년 멜버른에서 '새마을식당' 1호점을 시작으로 2022년 1월 역시 멜버른에 '백스 비빔밥', 3월에는 '홍콩반점'을 각각 열었다. 신규 프랜차이즈 '백철판'도 작년 1월 멜버른에 첫 매장을 오픈했다. 현재는 멜버른과 시드니에 10개 매장이 있으며 브리즈번을 포함한 대도시 지역 추가 진출을 추진 중이다.

멜버른에 본사를 둔 한국식 치킨 프랜차이즈 가미치킨은 2006년 설립 이래 꾸준히 성장해왔다. KOTRA 무역관과 만난 가미치킨 관계자는 "한국식 치킨과 맥주를 호주인들에게 제공하기 시작한 이래 다양한 퓨전 소스와 한국식 치킨 메뉴를 개발한 것이 현재 성장세의 원동력"이라고 밝혔다.

그는 "특히 코로나19 기간 중 호주 소비자들의 선호를 파악하고 현지 식품 프랜차이즈에 적용한 결과 작년 매출 증가율이 15%를 기록했다"고 전했다. 작년 8월 기준 호주 전국에 38개의 가맹점을 보유

중이다. 빅토리아주에 26개, 서호주 2개, 캔버라와 남호주에 각각 1개 매장이 있으며 최근 뉴사우스웨일스주에 8개 매장이 새로 문을 열었다.

2015년 멜버른에 1호점을 개점한 네네치킨은 작년 9월 현재 호주 전역에 걸쳐 35개의 가맹점을 보유하고 있다. 네네치킨의 호주 프랜차이즈 성공은 특수 양념이 가미된 한국식 치킨의 바삭함과 촉촉함이 꾸준한 사랑을 받은 결과다.

●우리 기업 시사점 = 호주 식품 프랜차이즈 시장은 다국적 패스트푸드 업체 간의 경쟁에 더해 소비자들의 친환경 및 건강에 대한 트렌드에 맞춰 성장하고 있다. 이런 흐름은 다문화 사회인 호주에서 다양한 식문화의 발전을 촉진하고 있으며 앞으로도 식품 프랜차이즈 시장은 계속해서 변화하고 성장할 것으로 예상된다. 특히 한국 음식은 호주 소비자들의 건강식, 저칼로리 트렌드 변화에 적절하고도 꾸준한 매력을 제공하고 있어 인기를 얻고 있다.

이 소식을 전한 KOTRA 무역관은 "호주에 진출하려는 한국 기업은 먼저 호주 프랜차이즈 시장의 추세와 소비자 기호에 대한 분석, 이해가 우선돼야 하며 이를 통한 마케팅과 운영을 지속할 수 있는 현지 유통업체 등 파트너를 선정하는 것이 중요하다"고 강조했다. 멜버른 무역관

# 문호 개방되는 미얀마 농약 시장의 높은 잠재력

## 농업 생산성 핵심 요소로 주목 수입 장려 등 시장 확대 예상

미얀마는 농업이 경제에서 차지하는 비중이 여전히 높다. 광활한 국토 곳곳에서 쌀, 콩, 옥수수 등의 다양한 작물이 재배되며 농업 종사자가 전체 노동인구의 60% 이상을 차지할 정도다.

문제는 농업 생산성이 매우 낮다는 것이다. 세계은행의 2012년 자료에 따르면 미얀마 농민 한 명이 하루에 생산하는 쌀의 양은 23kg였는데 이는 캄보디아(62kg), 베트남(429kg), 태국(547kg) 등 다른 아세안 농업국에 비해 크게 적은 것이다.

농업 전문가들은 미얀마의 생산성 부진이 농기계, 비료, 종자, 농약 등 핵심 생산 요소가 충분히 투입되지 못하기 때문으로 보고 있다. 특히 농약을 적정 수준으로 사용하지 않아 발생하는 막대한 병충해 피해는 곡물 증산을 심각하게 저해하는 요소로 지목되고 있다.

실제로 미얀마의 농약 사용량은 농업 규모에 비해 부족한 편이다. 농축산관개부도 작년 발표한 보고서에서 “농업 현대화 정책이 본격화된 2017년 미얀마의 농약 사용량이 1만7274t, ha당 사용량 1.4kg으로 여전히 낮은 수치를 보였다”고 밝혔다. 보고서는 또한 “미얀마의 농약 사용량 수준이 세계 86위에 그치고 있으며 경지면적당 사용량도 한국(ha당 6.6kg), 일본(12kg), 중국(13.1kg), 말레이시아(8.1kg) 등 다른 나라보다 부족하다”고 지적했다.

현지 농민들의 인식 부족과 복잡한 농업 관련 법규는 농약 보급의 확대를 저해하는 요소다. 현지에서 농약을 유통하는 기업 관계자는 “미얀마 농민들은 최근까지도 병충해를 가뭄, 홍수와 같은 자연재해로 여겨왔으며 농약을 사용해 미리 대

처할 수 있다는 사실을 인식하지 못하고 있다”며 “심지어 농약을 치명적인 독성 물질로 오인하는 일부 농민은 사용을 기피 중”이라고 전했다.

농약을 현지에서 유통하기 위해 필요한 정부의 등록, 검역, 수입 승인 절차도 복잡하고 길다. 유통을 위한 등록 절차는 크게 다섯 단계로 구분되는데 심사기관인 농축산관개부 농업국 산하 농약등록위원회의 서류 검토와 샘플 검사를 거쳐 최종 판정을 받기까지 최대 2년이 걸릴 정도다. 검사 과정에서 수준 높은 기술 검토가 요구되기 때문에 현지 대형 유통사들은 등록 업무만을 위한 별도의 부서를 두고 있으며 전담 부서를 운영하기 힘든 중소기업들은 등록업무 대행 업체를 이용하고 있다.

등록이 완료된 이후에도 유통에 제약이 있다. 특히 미얀마에 유통된 이력이 없는 제품은 심사를 통과하더라도 ‘실험적 등록’만 할 수 있으며 이후 3년간 농축산관개부가 지정한 농장들을 상대로 한 시험 판매만이 가능하다. 정식 판매는 해당 기간 동안 환경, 건강 문제를 일으키지 않은 제품이 ‘임시 등록’과 ‘정식 등록’을 거쳐 유통될 수 있다.

이미 유통 중인 제품의 등록절차 준수 여부를 확인하기 위한 검사도 수시로 이뤄진다. 농약등록위원회는 유통업체나 주요 물류창고를 대상으로 사전 예고 없는 실사 점검을 실시하고 있으며 이때 제품의 등록 여부는 물론 라벨링, 포장 규격에 대한 적정성 검사 등이 함께 이뤄진다. 심지어 일부 제품은 현장에서 샘플을 채취해 성분 검사를 다시 받도록 하고 있다. 이 불시 점검에서 중대한 위반이 발견되면 유통업체 관계자에 대한 형사처벌이 가능하다.

등록이 마무리된 제품의 수입절차도 복잡하다. 해외제품을 들여오고자 하는

유통업체는 최대 13종의 서류를 농축산관개부 산하 농업국에 제출하고 ‘농약 수입 추천서’를 발급받아야 한다. 또한 수입된 농약의 불시 점검에 소요되는 비용 명목으로 수입량 20t마다 현지화 30만 차트, 142.8달러가량을 납부해야 한다. 특히 이 수입 추천서는 포괄 적용되는 증서가 아니어서 유통업체가 제품을 들여올 때마다 매번 다시 받아야 한다. 참고로 미얀마는 사실상 국내 수요 전체를 수입품으로 충당하기 때문에 수입 추천서는 업계에 적지 않은 부담을 주는 요소다.

그러던 것이 2010년대 중반부터 본격적인 경제 개발과 함께 농업 현대화 정책이 추진되면서 현지의 농약 유통 여건도 개선되기 시작했다. 먼저 정부는 2017년 외국인 투자기업의 농약 판매 및 유통업 진출을 허용했다. 현지 기업과의 협력이 필수조건으로 따라붙었지만 농약 유통 확대를 위한 문호 개방이라는 점에서 상당히 의미 있는 변화였다.

농약 수입 추천서 발급 절차도 온라인 접수 및 발급으로 간소화됐다. 2010년 중반 구축되기 시작한 2021년부터 서비스를 시작한 ‘미얀마농업기록등록시스템(MAIRS)’ 덕분에 추천서 발급이 빨라졌다는 평가다. 주민들의 인식 개선을 위한 교육도 꾸준히 이뤄졌다. 특히 정부와 농약 관련 기업이 직접 나서 병충해 예방 효과와 제품의 안전성을 지속적으로 전파했으며 적정할 살포 방식에 대한 교육도 수시로 진행됐다.

이러한 노력에 힘입어 미얀마의 농약 사용량도 점차 늘어나기 시작했다. 현지 농업국 관계자는 “수해가 있었던 해에는 예방 차원에서 농약 사용이 급격히 증가하는 등 수요 변동 요인이 복잡하고 매해 병충해 발생 상황도 달라 농약 사용량이 선형적인 추세를 보이지는 않는다”고 전

제하면서도 “10년 전인 2010년대 초반에 비해 작물별로 평균 7배까지 농약 사용량이 급증한 것이 사실”이라고 전했다. 농약등록위원회의 심사를 받아 농업국에 등록된 농약 유통 가능 업체 수도 2013년의 1774개에서 2022년에는 3773개로 크게 늘었다.

지나해 3월 발표된 연방세법 개정안은 농약을 상업세 완전 면제 품목으로 규정하고 있다. 또한 상무부는 지난 10월 수입 라이선스 우선순위 품목을 재정리하면서 농약을 승인 1순위 품목으로 명시했다. 상무부는 그동안 화학비료, 농기계 등 농업 관련 품목 전반이 우선 승인 대상이라고 밝혔지만 농약을 따로 언급한 것은 이번이 처음이다. 특히 현 정부의 국정운영 기조가 농업 생산성 증대와 이를 바탕으로 한 자급자족 경제의 구축인 만큼 곡물 생산 증대에 직접적인 영향을 줄 수 있는 농약 유통 확대 정책은 앞으로도 계속 될 것으로 보인다.

다만 상무부의 선순위 품목 지정에도 가용 외환의 부족을 이유로 실제 수입 라이선스 발급은 지연되고 있다. 현지에서 농약을 수입 중인 한 바이어도 “라이선스 발급 대기 기간은 2순위 품목이나 사치재로 규정된 3순위 품목보다 매우 양호한 편”이라면서도 “농약 또한 결제용 외화가 부족할 경우 수입 라이선스 발급까지 2개월 이상이 걸리기도 한다”고 실토했다. 그는 그러나 “저렴한 위안화 결제가 가능하고 상대적으로 가격이 저렴한 중국 제품에 대한 수요는 최근에도 급증하고 있다”고 해 농약 사용에 대한 현지 농민들의 인식에 변화가 있음을 시사했다. 그는 “특히 일부 유통기업들은 복잡한 등록절차를 회피하기 위해 해외제품의 밀수입을 시도하는 경우도 있다”며 “부정적인 사례라고 할 수 있겠지만 그만큼 수요 자체는 규제와 경제난에도 꾸준히 이어지고 있음을 반증하는 현상으로 해석할 수 있다”고 밝혔다.

경제난과 외환 위기로 수입 역량이 크게 저하된 현재는 급격한 수요 증가를 기대하기 어려운 만큼 미얀마를 당장의 매출 창출이 가능한 국가로 보기보다는 장기적인 유망 시장으로 분류하고 전략을 수립할 필요가 있다고 KOTRA 양곤 무역관은 내다봤다. 시장 진출을 고려할 때 현지 수요자들의 여건과 규제 내용을 잘 숙지해 반영하는 것도 중요하며, 특히 농민들을 대상으로 한 제품 사용법 교육은 주요 사항이다. 중국의 농약 수출기업들은 현지를 직접 방문해 사용법을 교육하면서 큰 효과를 본 것으로 알려졌으며 현지 유통업체 담당자들도 “문맹률이 극히 높은 미얀마 농촌에는 사용 설명서보다 동영상 자료가 보다 유용할 수 있다”고 강조했다.

KOTRA 양곤무역관 관계자는 “미얀마 농약 시장 진출에 관심 있는 우리 기업은 현지 유통을 위한 제품 등록을 미리 준비하면서 이후의 시장 확대에 대비하는 것도 한 방법”이라고 소개했다. 양곤무역관



**반미 동지** 중국을 방문한 안드레이 벨로우소프 러시아 국방장관(오른쪽)과 동진 중국 국방부장이 10월 14일 베이징에서 열린 환영식에 참석해 의장대를 사열하고 있다. 두 나라는 미국 등 서방 진영의 견제 속에 경제 및 국방 등의 협력을 강화하고 있다. 【베이징=EPA/연합뉴스】

# 대만은 '제로 플라스틱 사회'로 빠르게 전환 중

## 2030년까지 플라스틱 제품 제공 전면 금지 목표로 규제 강화 중

대만이 플라스틱 없는 세상을 향한 걸음을 꾸준히 내딛고 있다. 우리 기업들은 대만 정부의 제로 플라스틱 정책과 시장의 변화에 관심을 갖고 비즈니스 기회를 모색할 필요가 있다.

●**코로나19로 늘어난 플라스틱 사용** = 대만 경제부 통계에 따르면 2020년 대만 내 플라스틱 용기와 식기 판매액은 각각 223억2138만 대만달러와 15억9126만 대만달러를 기록했다.

2021년에는 이 수치가 10%와 27% 증가했다가 2022년에는 용기는 약 5% 감소했고 식기는 29% 늘었다. 비닐봉지 판매량은 2020년에 17만9421톤을 기록했으며 2021년과 2022년에는 각각 12%와 3.3%가 증가했다.

대만은 2021년 코로나19로 식당과 음료 판매점의 내부 이용이 일정 기간 금지되면서 배달 수요가 급증했는데 이 때문에 플라스틱 제품 사용이 함께 늘어난 것으로 파악된다.

●**정부의 제로 플라스틱 정책** = 대만 정부는 제로 플라스틱 목표 달성을 위해 플라스틱 제품을 비닐봉지, 일회용 컵, 플라스틱 식기, 빨대 등 4가지로 분류한 바 있다. 2002년부터 비닐봉지와 플라스틱 식기 규제를 담은 제한 정책을 시행한 바 있으며 이후 제한 범위를 넓혀가고 있다.

품목별로는 비닐봉지의 경우 2018년 제한 대상에 7개 업종을 추가했으며 지금은 사립학교, 대형 마트, 서점, 약국 등에서 무료 제공이 금지돼 있다. 다만 제한적으로 약봉지, 세탁 옷 비닐 커버, 빵과 같은 식품 포장 등에 사용하는 비닐봉지는 제공이 가능하다.

일회용 컵과 관련, 대만 당국은 2022년 7월부터 음료점, 편의점, 패스트푸드점, 체인 마트점에서 소비자가 개인 텀블러 이용 시 음료 할인 혜택을 제공해야 하며 혜택은 최소 5대만달러 이상이어야 한다고 규정했다.

이밖에 음료점은 '일회용 식기 사용 제한 대상 및 실시 방식'에 따라 플라스틱 일회용 컵 제공이 불가능하며 패스트푸드점과 편의점은 재활용이 가능한 컵을 대여할 의무가 있다.

2019년 7월 정부기관, 학교, 패스트푸드점, 백화점의 플라스틱 빨대 제공이 금지됐으며 음료 자체에 부착된 빨대 및 환경 보호 규격에 맞는 빨대에 한해 사용이 가능하다. 대만 정부는 플라스틱 빨대 대신 종이, 대나무, 스테인리스 빨대 등의 사용을 장려하고 있다.

한편 대만 환경서는 2018년 7월 약 10년에 달하는 장기 목표인 '대만 해양 폐기물 관리 행동방안'을 발표했다. 이 계획에 따르면 2020년부터 일회용 플라스틱 제품의 제한 범위와 대상을 확대하고 2025

년까지 모든 판매점의 플라스틱 제품 제한 및 판매가격 조정을 계획하고 있다. 그뿐만 아니라 2030년까지 플라스틱 제품 제공 전면 금지를 목표로 하고 있다. 이에 따라 대만 내 플라스틱 규제는 더욱 강화될 것으로 예상되는 가운데 플라스틱 제품 사용이 생활화된 상황에서 아직은 이르다는 우려의 목소리도 나오고 있다.

●**대만의 제로 플라스틱 트렌드** = 미용 및 생활제품 제조기업 포모사바이오메디컬은 2021년부터 '스마트 보충소'를 전국에 도입했다. 시민들은 스마트 보충소에 설치된 자판기를 통해 세탁세제와 주방세제를 용기에 담아갈 수 있다.

이 회사 관계자는 "자판기 도입의 목적이 시민들의 플라스틱 재활용을 이끌어내는 데 있다"며 "기계 도입 1년 후 기계당 월 평균 플라스틱병 600개의 감량 효과를 봤다"고 설명했다.

작년 5월 매체 인터뷰에서는 "2년간 332대의 자판기가 설치됐으며 1200대 설치를 목표로 하고 있다"며 "전통적인 소비패턴을 뒤집고 다 같이 재활용에 동

참하면 환경 보호에 긍정적인 효과를 볼 수 있다"고 강조했다.

코로나19 이후 배달 음식 수요가 대폭 늘어났다. 대만 경제부 통계에 따르면 2020년 상반기 배달 서비스 이용은 전년 동기 대비 293% 증가했으며 2022년 5월 기준 배달 서비스를 운영하는 식당은 전체 요식업계의 64.6%에 달했다.

대만의 주요 배달 플랫폼 중 하나인 푸드판다는 2021년 7월 '친환경 가게' 계획을 발표하고 내부 환경, 배달 포장, 식재료 3가지 규정 기준을 통과한 식당에 '친환경 가게' 타이틀을 부여하고 있다.

배달 포장 시에는 비닐봉지, 고무줄, 랩 포장지 3종의 제품 중 최대 2개까지만 사용할 수 있다. 시행 후 1년간 약 780곳이 친환경 가게로 선정됐으며 주요 브랜드로는 스타벅스, 버거킹, 비비큐치킨 등이 있다.

푸드판다는 2022년 9월부터 작년 5월 까지 다시 한 차례 친환경 가게 신청을 받았다. 소비자가 친환경 가게에서 음식을 주문할 때는 비정기적으로 할인 혜택을 받을 수 있다. 이밖에 2022년 6월에는 식

물성 섬유로 제작한 친환경 포장 용기를 내놓고 제로 플라스틱에 앞장서고 있다.

●**우리 기업 시사점** = 대만 야생동물 보호협회에 따르면 2021년 대만의 해양 폐기물 중 플라스틱 제품의 비율은 92.8%이며 이 중 78.9%가 일회용 포장재였다. 플라스틱 쓰레기 문제가 수면 위로 떠오르면서 대만 정부는 플라스틱 제한 정책을 강화하고 있다.

대만 정부가 2030년 플라스틱 제품 제공 전면 금지를 목표로 세운 만큼 기업에서도 소비자들의 환경 보호 참여를 유도할 마케팅 방안을 내거는 것이 중요한 역할을 할 전망이다.

실제로 작년 4월 기준 대만 전역에는 일회용 포장지를 일절 제공하지 않는 무포장 상점이 32곳이 있으며 유기농 식품 브랜드 리젠은 작년 2월부터 포장에 사용되는 플라스틱 제품과 에어캡을 그물 모양 종이 포장지로 전면 대체했다. 친환경 바람에 따라 텀블러, 도시락 용기, 빨대, 장바구니, 개인 수저 등 관련 제품 시장의 성장도 기대된다. 타이베이무역관

## EU, 중국 전기차 관세 일단 시행... 협상 타결 난망

### EU 수장 "시행 뒤 협상은 계속"

유럽연합(EU)이 이달 말부터 중국산 전기차 관세를 최고 45.3%로 인상하는 계획을 일단 시행할 가능성이 제기된다. EU 당국자는 "(중국과) 협상 타결 가능성을 배제하진 않겠지만 10월 말까지 합의에 도달하기는 굉장히 어려워 보인다"고 말했다고 로이터 통신이 최근 보도했다.

이 당국자는 "해결해야 할 굉장히 복잡하고 어려운 문제들 때문"이라고 덧붙였다. 특히 과거 다른 제품에 대한 관세 협상

의 경우 상대적으로 단순한 특성의 제품을 대상으로 했지만, 전기차라는 상품 자체가 워낙 복잡하기 때문에 합의점을 찾기가 쉽지 않다는 취지로 설명했다.

EU는 과잉 보조금을 받고 값싼 가격에 판매되는 중국산 전기차에 대해 현행 관세율 10%에 상계관세를 추가로 부과해 최종 관세율을 최고 45.3%까지 올리는 방안을 최근 승인했다. 동시에 중국 측 요청에 따라 관세 인상 대신 판매가 하한선을 설정하겠다는 제안을 두고 협상을 벌이고 있다.

인상된 관세안의 관보 게재 시점인 10월 30일 전까지 협상이 타결되지 않으면 31일부터 5년간 고율관세가 부과된다. 이와 관련 우르줄라 폰데어라이엔 EU 집행위원장은 독일 베를린에서 열린 기자회견에서 관련 질문을 받고 상계관세 발효 뒤에도 중국과 협상이 계속될 것이라고 말했다. 이어 "가격 설정 약속이나, 유럽에 대한 투자와 같이 상계관세를 대신할 제안이 모두 협상 테이블에 있다"면서 "공정한 경쟁의 장이 보장돼야 한다고 말했다."

브뤼셀=연합뉴스



**축구의 소중함** 10월 15일 에라도르 키토에서 순환 정전을 시행한 가운데 한 소년이 부모님의 컴컴한 제과점에서 축구를 가지고 놀고 있다. 수력발전 의존도가 높은 에라도르는 최근 극심한 가뭄으로 발전에 차질을 빚어 전력난에 시달리고 있다. 【키토=AP/뉴시스】

# 미국 소비시장의 큰손 '시니어 소비자'

미국 일간지 월스트리트저널(WSJ)은 미국 소비시장이 성장세를 이어가는 이유 중 하나로 시니어 소비자를 꼽았다. 탄탄한 경제력을 기반으로 한 이들이 전체 소비시장의 상당 부분을 차지하면서 시장을 이끌어가고 있다는 분석이다.

미 센서스국에 따르면 8월 현재 미국 내 65세 이상 인구 비중은 전체의 17.7%로 조사를 시작한 1920년 이후 가장 높았다. 미 노동부에 따르면 2022년 65세 이상 소비자가 차지하는 지출비중은 전체 소비시장의 22%로 1972년 이후 최고치를 기록했으며 2010년 15%보다 크게 증가했다.

미 노동부에 따르면 실제로 지난해 65세 이상 가구의 지출(물가 상승률 조정치 기준)은 전년 대비 2.7% 증가했다. 같은 기간 65세 미만 가구의 지출이 0.7% 늘어 나는 데 그친 것과 대조적이다.

2022년 기록적인 인플레이션으로 지난해 1월 미국 정부가 노년층을 포함해 사회취약계층에 지급하는 사회보장연금을 8.7% 인상한 것도 소비시장에서 시니어 소비자의 영향력이 확대된 요인 중 하나다.

시니어 소비층은 인구 비율이 증가하고 있고 보유 자산 규모도 커 소비시장에서 간과할 수 없는 소비자 집단으로 이들을 타깃으로 한 상품과 서비스 시장도 지속적인 성장이 예상된다. 금리 인상에 따른 차입비용 증가와 고용시장 둔화는 현재 소비를 위축시키는 주요인으로 꼽히지만 은퇴를 앞두고거나 이미 은퇴한 시니어 소비자들은 이런 요인에 큰 영향을 받지 않을 것으로 보여 앞으로 소비시장의 큰 축을 담당할 전망이다.

고금리, 고물가 시대에 높은 재정 건전성을 방패 삼아 미국의 소비를 이끄는 시니어 소비자의 파워는 곳곳에서 확인되고 있다. 연령층이 높은 소비자를 타깃으로 하는 아메리칸크루즈라인은 지난해 두 자릿수의 매출 증가율을 추정했다. 이 업체는 크루즈선 세 척을 추가로 투입해 이번 시즌 인기 노선을 중심으로 운항을 확대했다.

구독 모델을 기반으로 한 신시내티 오페라 여름 축제도 시니어 참가자들이 크게 늘면서 흥행에 성공했다. 주최 측은 "매년 구독자 수가 감소해 왔던 이전과 달리 작년에는 베이비부머 덕에 구독이 3% 증가했다"며 "인플레이션으로 티켓 가격이 크게 올랐지만 수요도 늘어났다"고 밝혔다.

패션부터 업계는 그동안 업계에서 찾아보기 어려웠던 시니어 모델을 적극 기용하고 있다. 다양성과 포용성을 중시하는 문화의 확산으로 전 연령층을 수용하려는 자유도 있지만 경제력을 기반으로 고가의 제품을 구매하는 소비층에 직접적으로 소구하기 위한 전략으로 풀이된다.

화장품 기업 로레알은 헬렌 미렌(77세), 제인 폰다(85), 바이올라 데이비스(57), 메이 머스크(74)를 모델로 기용했으며 입생로랑은 베티 카트루스(78), 조니 미헬(79)을 화보에 등장시키기도 했다. 입생로랑 외에 발렌티노, 발렌시아가 등 다수의 유



**코끼리 이송 작전** 10월 14일 케냐 나이로비 동쪽의 무웨아 국립공원에서 케냐 야생동물 서비스 소속 관리원들과 포획팀이 마취한 코끼리를 트럭에 싣고 있다. 이곳 코끼리 숫자가 최대 수용 개체수인 50마리를 훌쩍 넘긴 156마리로 급증해 100여 마리의 코끼리를 다른 곳으로 이전해야 하는 상황이다. 현지 관계자는 "밀렵이 줄어 코끼리 개체수가 늘어났다"며 "지난주부터 우선 50마리를 더 큰 공원으로 옮기고 있다"고 밝혔다. 【나이로비=AP/뉴시스】

명 디자이너가 50세 이상 모델을 런웨이에 캐스팅하고 있다.

포장재 업계 역시 늘어나는 시니어 소비자를 인식하고 안전하면서도 이들이 편리하게 사용할 수 있게 디자인된 포장 용기 개발에 집중하고 있으며 시니어 수요가 큰 의약품과 소비재 기업들도 포장 용기와 라벨 디자인 채택에 노력을 기울이고 있다.

슈퍼마켓 크로거는 지난 5월 스마트폰 앱을 통해서만 확인할 수 있는 쿠폰 시스템을 변경했다. 스마트폰을 다루는 데 익

숙하지 않은 시니어 고객들을 위한 조치다. 대신 크로거 웹사이트에서 쿠폰을 클립핑해 슈퍼마켓 회원카드를 사용할 때 할인이 적용할 수 있도록 옵션을 추가했다. 가정에서 데스크톱을 이용해 쿠폰을 사용할 수 있도록 한 것이다.

우리 기업은 미국 인구구조의 변화에 따른 소비수요 변화와 신규수요를 예측하고 대비할 수 있어야 한다. 컨설팅 기업 A사의 시장분석 담당자는 "우리 사회가 그동안 MZ세대를 탐구하는 데 집중하면서 베

이비부머 세대의 은퇴와 이들의 소비력을 간과해왔다"며 "빅데이터와 인공지능(AI) 같은 첨단 기술을 통해 좀 더 구체적인 시니어 고객층의 니즈를 파악해 마케팅 캠페인을 전개하고 개인화된 서비스를 제공할 수 있을 것"이라고 조언했다. 이어 "시니어 소비자들이 나이에 얽매이지 않고 과거보다 더욱 활발하게 활동하고 있는 만큼 제품 개발자와 마케터들은 노년의 나이가 주는 한계와 고정관념의 틀에서 벗어난 사고가 필요하다"고 덧붙였다. 뉴욕 무역관

## “둔화 vs 호황”... 미 기업 3분기 실적 누구 말이 맞을까

### 애널리스트 '비관' 기업 '낙관'

미국 기업들의 3분기 실적과 관련해 주식시장 애널리스트들과 기업 자체 전망이 이례적으로 큰 격차를 보이고 있다.

블룸버그 인텔리전스(BI) 집계 따르면 애널리스트들은 스탠더드앤드푸어스(S&P) 500지수 기업들의 3분기 수익이 작년 동기 대비 4.2% 증가했을 것으로 전망했다. 7월 중순의 전망치 7%보다 낮은 것이다. 이에 비해 기업들이 내놓은 자체 예상 실적은 작년 동기 대비 약 16% 뛴 것으로 나타났다.

BI의 지나 마틴 아담스 수석 주식 전략가는 "전망치 격차가 비정상적으로 큰 상황"이라면서 "기업 자체 전망이 훨씬 더 좋다는 것은 실제 실적이 시장 기대치를 쉽게 넘을 수 있음을 시사한다"고 말했다. 그는 "기업들이 경제 불확실성 속에서 효율성을 강조함에 따라 영업이익이

계속 상승할 것"이라고 예측했다.

주당 순이익(EPS) 실적 예측도 많이 좋아졌다. BI 모델에 따르면 올해 3분기 S&P 500 기업들의 EPS는 0.14로, 코로나 이후 평균치 0.03을 크게 웃돌았다.

애널리스트들의 부정적 전망에도 불구하고 주가는 강한 모습을 보이고 있다. S&P 500지수는 10월 11일 또다시 사상 최고치를 기록했다. 올해 누적 상승률은 22%로, 1997년 이후 가장 높은 수준이다. 이는 투자자들이 이번 분기도 지난 1분기처럼 예상보다 강세를 나타낼 것이라는 데 베팅하고 있음을 보여준다. 1분기의 경우 애널리스트들이 3.8% 성장을 예상했지만 실제로는 7.9% 성장했다.

3분기 실적발표에 처음 나선 기업들의 성적도 좋았다. 글로벌 투자은행 JP 모건체이스는 3분기에 순이자이익이 깜짝 상승했다고 발표한 후 11일 주가가 약 4.5% 올랐다. 역시 대형은행인 웰스파고

주기도 이날 5.6% 상승해 연방준비제도(Fed·연준)의 기준금리 인하 영향이 은행들에 우려했던 것만큼 나쁘지 않다는 것을 보여줬다. 모건 스탠리의 마이클 윌슨 애널리스트는 보고서에서 "실적 발표 시즌을 앞두고 일부 대형 은행들의 리스크가 감소했다"고 평가했다.

올해 랠리를 주도한 대형 기술주그룹 '매그니피센트 7(M7)'에 대한 관심도 여전히 높다. 시장에서는 M7 기업들의 3분기 영업이익이 작년 동기 대비 약 18% 증가했을 것으로 예상했다. 2분기에 36% 증가한 것에 비해 낮은 것이다. M7 기업 주가는 2분기 실적 발표 이후 저조했으며 최근 S&P 500지수가 상승할 때도 횡보하는 모습을 보였다.

윌슨 애널리스트는 "M7 기업 실적이 개선된 것으로 나온다면 이 기업들이 다시 높은 상승세를 보일 가능성이 크다"고 내다봤다. 서울=연합뉴스

# “트럼프 재선 성공하면 아무도 ‘보편관세’ 못 막을 것”

재집권 후 관세정책 신속 시행  
세계 무역 1조 달러 피해 우려

미국 공화당 대선 후보인 도널드 트럼프 전 대통령이 재선에 성공한다면 미국 의회나 법원 모두 그가 예고한 ‘보편관세’ 도입을 막을 수 없을 것으로 예상된다. 그가 재집권할 경우 관세 정책을 신속히 시작할 것이며 보편관세가 현실이 되면 세계 무역에 1조 달러(약 1359조 원)의 타격을 입힐 수 있다는 전망도 나왔다.

●의회도 법원도 트럼프를 막을 수 없다 = 이번 대선 국면에서 트럼프 전 대통령은 모든 나라에서 수입하는 제품에 10~20%의 보편적 관세를 부과할 것임을 누차 밝혀왔다. 이와 관련, 앨런 비티파이낸셜타임즈 논설위원은 최근 기고문에서 트럼프 전 대통령이 재선에 성공할 경우 의회도 법원도 그의 보편관세 도입을 막을 수 없다고 분석했다.

그에 따르면 전통적으로 미국의 무역 관련 사안을 결정할 때 의회의 권한이 중요하게 여겨졌지만, 트럼프 1기 행정부에서는 대통령의 행정 권한을 기이한 방식으로 사용하더라도 의회나 법원이 견제와 균형의 역할을 담당할 의지가 없었던 것으로 보인다.

그는 기고문에서 트럼프 전 대통령이 재선에 성공할 경우 어떤 정책을 시행할지 알 수 없다고 언급했다. 그는 그 근거로 트럼프 1기 행정부에서는 대통령의 재량에 해당하는 국가안보 법률인 무역확장법 232조를 사용해 여러 국가에 철강 및 알루미늄 관세를 도입했다는 점과 여러 법률에 따른 행정 명령을 동원하여 미국 기술에 대한 중국의 접근을 제한했다는 점을 들었다.

그에 따르면 미국 싱크탱크 케이트연구소(Cato Institute)가 새로운 연구에서 지적한 바와 같이 대통령이 사용할 수 있는 긴급 권한은 추가로 존재하며 이를 저지할 권한은 많지 않다. 미 의회 의원들은 트럼프 전 대통령의 행정 권한 사용에 종종 불만을 표시했지만 이를 제한할 수 없었다. 의회에서 관련 법안을 승인하더라도 3분의 2 이상이 찬성하지 않는 한 대통령이 거부권을 행사할 수 있다. 게다가 연방 법원은 트럼프 전 대통령의 철강 및 알루미늄 관세와 관련된 여러 소송에서 일관적으로 행정부의 손을 들어주었으며, 트럼프 전 대통령과 바이든 대통령은 모두 미국에 불리한 세계무역기구(WTO)의 판결을 무시했다.

미국의 국내 및 국제 무역 정책은 설득력이 충분한 상황에서만 국가 안보 관련 조항을 적용하고 제재가 있더라도 WTO 판결을 준수해야 한다는 암묵적인 합의에 따라 항상 일정 수준의 자제력을 유지해왔다. 하지만 트럼프 전 대통령은 물론 의회와 법원, 공화당 모두 무역과 기타 사안에서 자제력을 잃은 것으로 보인다. 트



미국 공화당 대선 후보인 도널드 트럼프 전 대통령(왼쪽)이 10월 14일 펜실베이니아주 오크스에서 열린 타운홀 미팅에 참석해 발언하고 있다. 【오크스=AFP/연합뉴스】

럼프 전 대통령은 거버넌스나 법률에서 방해가 되는 모든 규범을 폐기하고자 하며, 이를 저지하려는 모든 요소에 위협을 가하고 있다. 트럼프 전 대통령이 재선한다면 의회의 승인 없이 수입 관세를 시행하는 것보다 더욱 큰 우려가 발생할 것으로 예상된다.

●전임 트럼프 각료 “트럼프, 관세정책 신속히 추진할 것” = 트럼프가 재선에 성공할 경우 상무부·재무부 장관 후보로 거론되는 로버트 라이시저 전 미국 무역대표부(USTR) 대표는 최근 트럼프 전 대통령 재집권 시 관세 정책을 신속히 시작할 것이라는 전망을 내놓았다.

미 CNBC방송에 따르면 투자은행 파이프 샌들러 애널리스트들은 라이시저 전 대표가 월가 관계자들을 만나 이같이 밝혔으며, 트럼프 전 대통령의 관세 공약을 진지하게 받아들여야 한다고 조언했다. 해당 애널리스트들은 “라이시저 전 대표가 투자자 그룹들과 만나고 있으며 트럼프 전 대통령 취임 직후 대중국 60% 관세 및 10% 보편관세가 발표될 가능성이 있다고 말했다는 것을 다수 고객으로부터 들었다”고 소개했다.

트럼프 전 대통령 캠프 측은 라이시저 전 대표가 투자자들과 만난 사실은 인정하면서도 “트럼프 전 대통령이 직접 밝히지 않는 한 모든 정책은 공식적인 것으로 간주해서는 안 된다”고 덧붙였다.

반면 트럼프가 당선될 경우 재무장관 후보자로 거론되는 스콧 베센트는 파이낸셜타임스와 인터뷰에서 수입품에 최대 20% 보편관세 등을 신속히 부과하겠다는 트럼프 전 대통령의 공약에 대해 상대국과의 협상 과정에서 약화할 가능성이 있다면서 트럼프 전 대통령을 자유 무역론자라고 평가했다. 그는 또 트럼프 전 대통령이 재선

시 달러 가치를 악화시키거나 무역을 줄일 것이라는 일각의 우려를 일축했다. 트럼프 전 대통령은 수입 물가 상승에도 불구하고 수출 확대를 위해 약달러가 필요하다고 말한 바 있지만, 그가 달러의 기축통화 지위 유지를 원하고 관세는 협상 전술로 이용하려 한다는 것이다.

●보편관세 현실화 땀 세계 무역 1조 달러 타격 = 트럼프 전 대통령의 재임 시절 상무장관을 지냈던 월버 로스는 트럼프 전 대통령의 보편관세 공약이 현실화하면 세계 무역에 1조 달러의 타격을 입힐 수 있다고 전망했다.

로스 전 장관은 최근 미국 정치전문 매체 더힐에 실은 기고문에서 “트럼프는 미국의 WTO 탈퇴로 연결될 공산이 큰 보편적 관세 구상을 띄웠는데, 이는 대다수 WTO 회원국들에게 재앙적인 일이 될 것”이라고 적었다. 로스는 이어 그의 보편관세 공약이 실행되면 “세계 최대의 수입국인 미국은 글로벌 무역에 거의 1조 달러에 달하는 타격을 줄 수 있다”며 “이는 우리(미국) 쪽의 피해보다 훨씬 클 것”이라고 썼다. 그는 “그런 극적인 조치는 위험하겠지만 다른 나라들보다는 우리에게 덜 위험할 것”이라고 덧붙였다.

보편관세가 현실이 될 경우 미국의 물가에 미치는 영향도 클 것으로 분석된다. 피터슨경제연구소는 이와 관련해 트럼프 후보가 당선 뒤 보편관세를 도입하면 2026년까지 초반 2년 물가 상승률이 6~9.3%에 달할 것으로 예측했다. 무디스는 트럼프 전 대통령 당선 시 2025년 물가는 1.1%p, 2026년에는 0.8%p 추가 상승할 것으로 전망했다.

트럼프 전 대통령은 고율의 관세 부과 시 수출국이 추가 부담을 지게 된다는 주장이지만, 실질적으로는 미국의 수입업자

들에게 부담이 넘어가고 이는 최종적으로 소비자들에게 전가된다는 것이 전문가들의 지적이다. 보편관세 도입에 브레이크가 걸릴 수도 있다는 뜻이다.

●멕시코산 중국차에 1000% 관세도 역설 = 트럼프 전 대통령은 10월 10일 미시간주 디트로이트의 디트로이트 이코노믹 클럽에서 진행한 연설에서 자신의 경제 공약을 ‘미국 제조(Built in America)’ 계획이라고 강조하면서 그 핵심에 ▷법입세 추가 인하 및 규제 개선 ▷관세 및 통상 상호 주의가 있다고 설명했다.

트럼프 전 대통령은 관세 정책과 관련, 중국의 자동차 업체들이 멕시코에 공장을 건설하는 것을 언급하면서 “그들(중국 자동차 업체들)은 이 차량을 미국에 모두 판매하려고 생각하고 있으며 이는 여러분의 미시간주를 완전히 파괴할 것”이라고 말했다. 이어 “이런 일은 일어나지 않게 될 것”이라면서 “내가 100%나 200%, 1000% 등 필요한 관세를 얼마든지 부과할 것이기 때문”이라고 밝혔다.

그는 멕시코산 중국 자동차의 미국 시장 진출을 막기 위해 “취임과 동시에 멕시코와 캐나다에 USMCA의 6년차 재협상 조항을 발동하겠다고 통보할 것”이라고 말했다. 그가 멕시코산 중국 자동차에 관세 폭탄을 예고하면서 USMCA 재협상 방침을 밝힌 것은 현 협정에서 일정한 요건을 충족할 경우 멕시코 생산 차량에 대해 무관세를 보장하기 때문이다. 그는 “나는 중국 자동차의 위협으로부터 미국을 보호하기 위해 내가 첫 임기 때 했던 노력을 계속할 것”이라면서 “중국과 다른 나라에서 생산된 자율주행차(autonomous vehicle)를 금지할 것”이라고 말했다. 이어 “이것은 단지 경제 안보의 문제가 아니라 국가 안보의 문제”라고 규정했다. 이용석 기자

# 중국-쿠바 관계 악화... 최근 무역·투자 크게 감소

중국과 쿠바와의 관계가 공산권 국가라는 정치적 유대에도 불구하고 최근 악화하고 있다고 영국 일간 파이낸셜타임스가 최근 보도했다. 미중 전략 경쟁이 심화하는 가운데 쿠바의 경제 붕괴가 중국과의 경제·무역 관계를 손상한 것이 주된 원인으로 꼽힌다.

쿠바는 미주 지역 유일한 공산주의 국가이자 서양 국가 중 중국을 최초로 인정된 국가로, 중국은 쿠바를 “좋은 형제, 좋은 동지, 좋은 친구”라고 불렀다. 그러나 중국과 전체 라틴 아메리카의 무역 성장세와 비교해 중국-쿠바 간 양자 무역은 최근 몇 년간 오히려 줄어들었다. 지난 20년간 중국-중남미 무역은 10배 이상 성장한 데 반해 쿠바의 중국 상품 수입액은 2017년 17억 달러(2조1000억 원)에서 2022년 11억 달러(약 1조5000억 원)로 감소했다.

중국의 대쿠바 투자 관련 데이터도 공개되지 않고 있다. 쿠바 경제학자 오마르 에벌리니는 “2005~2020년 중국이 라틴 아메리카와 카리브해에 1600억 달러(약 217조 원)를 투자했다”면서 “이 가운데 쿠

바에 대한 투자는 우스울 정도로 작은 비중”이라고 말했다. 쿠바와 거래하는 한 사업가는 화웨이와 위통 등 중국 대기업들이 쿠바에 수억 달러를 빌려줬다고 말했다.

쿠바는 원자재가 부족하고 경제 생산성이 낮은 데다 최근 몇 년간 미 제재 강화로 지급연체·신용도 하락 문제가 심각한 상황이다. 코로나19 팬데믹 이후 중요 산업이었던 설탕 생산량 역시 최저수준으로 떨어져 수출은 고사하고 국내 수요 충족에도 부족하다고 매체는 지적했다. 이로 인해 연간 40만톤의 설탕을 중국에 수출하려던 양국 간 계약도 파기될 수밖에 없었다.

미국의 전직 정보관리인 폴틴 암스트롱은 “중국은 (더 이상) 쿠바의 슈가 대디(sugar daddy, 원조고제남을 일컫는 속어)가 아니다”라면서 “양국은 상대국에 전략적 관계가 아니다”라고 분석했다. 현재 쿠바는 중국이 라틴아메리카 각국과 맺고 있는 최상위 수준의 양자 관계도 맺지 않고 있다. 중국은 아르헨티나, 브라질, 에콰도르, 멕시코, 페루, 베네수엘라 등과 ‘전면적(포괄적) 전략 동반자’ 관계를 맺고 있는데,



**폭격 맞은 가자지구** 10월 14일 가자지구 중부 데이크 알-발라에서 현지 팔레스타인 주민들이 이스라엘 공습 피해를 살펴보고 있다. 2023년10월 7일 하마스가 이스라엘을 상대로 선전포고 없이 대규모 침공 공격을 감행하며 시작된 이 전쟁은 1년을 넘겼지만 여전히 포화 속에 갇혀 있다. 【데이크알발라=로이터/연합뉴스】

여기에 쿠바는 포함되지 않는다.

소식통들에 따르면 중국은 공식적으로는 쿠바 스스로 경제 발전 방식을 결정할 권리가 있다고 밝히고 있지만, 사적으로는 계획 경제에서 중국 모델에 가까운 경

제로 전환할 것을 촉구해 왔다. 이런 점에서 쿠바 지도부가 극심한 경제난에도 불구하고 개혁을 추진하지 않는 데 대해 중국 관리들은 당혹감과 좌절감마저 느끼고 있다고 신문은 전했다. 서울=연합뉴스

한국무역협회 글로벌 B2B 거래알선 플랫폼

# tradeKorea.com

**No.1 B2B e-Marketplace in Korea**

누적 바이어 데이터베이스  
**221만+**

연 평균 방문자수  
**470만+**

연간 바이어 매칭 수  
**14,000+**

**tradeKorea 회원 전용 주요 매칭·마케팅 서비스**

**타겟 바이어 거래 제안**

221만+ 해외 바이어 DB에서 수출 희망 국가·품목의 바이어를 검색하고 거래제안서를 직접 보낼 수 있습니다.

**셀러 스토어 제작 지원**

해외 마케팅 및 바이어 인콰이어리 수신에 활용 가능한 기업용 온라인 스토어를 무료로 제작해 드립니다.

**이달의 유망 바이어**

매달 글로벌 유망바이어 3개사를 온라인으로 초청하여 국내기업과 상시로 거래알선을 지원합니다.  
\* 한국무역협회 회원사만 이용 가능

**해외 온오프라인 마케팅**

해외 품목별 주요 전시회 참가, 인플루언서 영상 제작, SNS 홍보 등을 지원합니다.  
facebook YouTube LinkedIn

**해외 구매 오피**

tradeKorea가 발굴한 해외 바이어들의 구매 수요를 실시간으로 제공하여 거래알선을 신청하실 수 있습니다.

**AI 기반 주간 자동매칭**

기업정보, 활동정보 등 데이터를 분석하여 매주 새로운 바이어를 자동 매칭해드립니다.

## tradeKorea RFQ

**RFQ에 인콰이어리 발송시 바이어-셀러 채팅 기능(Live Chat)을 활용하실 수 있습니다.**

국가	소상공목
브라질 Ess社	SEWING MACHINE
베트남 Tru社	MOZZARELLA HOTTEOK DUMPLING
인도 JHA社	Car Stickers: PPF Film

▼

**보다 많은 바이어 인콰이어리 및 RFQ를 tradekorea.com에서 확인하실 수 있습니다.**

**문의 한국무역협회 플랫폼마케팅실 02-6000-5577**

# 각국 저출산 대책 쏟아지지만... “성공한 나라는 없다”

중·러, 생리 조사·무자녀세 부과  
유럽, 막대한 예산에도 결국 실패

출산율 하락을 고민하는 나라들이 많다. 대부분의 나라들이 출산율을 높이는 대책으로 직간접적인 금전 지원과 각종 인센티브 제공을 택하는데, 중국과 러시아는 독특한 방식을 취한다. 중국은 공무원이 대상 가정을 방문해 출산을 압박하는 등의 정책으로 사생활 침해 논란을 낳고 있고 러시아는 무자녀 가정에 ‘무자녀세’를 부과하는 방안을 두고 논쟁 중이다. 하지만 금전적인 지원이나 인센티브, 직접적인 압박, 세금부과 등 모두 효과가 별로 없는 것으로 나타나고 있다.

●가임기 여성 생리주기 조사하는 중국 = 지난 2022년 61년 만에 인구가 줄어드는 등 저출산 위기를 맞은 중국 정부가 출산율을 높이기 위해 가임기 여성의 생리 주기를 조사하는 등 과도하게 사생활에 개입하고 있다는 보도가 나왔다.

뉴욕타임스는 중국에서 공무원이 집마다 찾아가 임신했는지, 출산계획은 있는지 묻는 등 정부가 출산율을 높이기 위해 과도한 압박을 가하고 있다고 최근 보도했다. 이에 따르면 중국 여성 양위미(28)씨는 혼인신고를 하러 갔을 때 공무원에게서 무료로 산모용 비타민을 받았다. 정부가 도움을 주는 것이라고 여겨 공무원이 아이를 낳으라고 권했을 때 크게 신경 쓰지 않았다. 그러나 이 공무원은 비타민을 먹었는지 묻기 위해 양씨에게 전화를 하는 등 지속적으로 양씨의 상태를 확인했다. 심지어 양씨가 출산한 후 집을 방문해 아기와 함께 사진을 찍자고 요구하기도 했다.

양씨에게만 이와 같은 ‘특별 관리’가 들어간 것은 아니다. 뉴욕타임스가 만나본 중국 여성 10명 중 7명은 공무원에게 임신 계획을 질문 받은 적이 있다고 답했다. 심지어 SNS에는 “공무원에게 생리 주기와 마지막 생리 날짜를 묻는 전화까지 받았다”는 글이 올라오기도 했다. 뉴욕타임스는 이들 여성 중 대부분은 정부 개입이 과도하다는 반응을 보였지만 일부는 정부의 보살핌에 고마워하기도 했다고 전했다.

이와 같은 중국의 상황이 보도되자 누리꾼들은 과거 여성들의 생리 주기를 조사하는 비밀경찰을 운영했던 루마니아 사례를 떠올리게 한다고 지적했다. 1966년 루마니아의 출산율이 낮아지자 독재자 니콜라에 차우세스쿠는 만 45세 이하 여성의 낙태와 피임을 금지하는 ‘법령 770’을 발표했다. 이와 함께 여성들의 생리 주기를 점검하고 임신이 의심되는 여성들을 비밀명단에 올려 아이가 태어날 때까지 추적하는 ‘비밀경찰’을 운영했다.

세계 최대 인구 대국이던 중국의 신생아 수는 2022년과 2023년 잇달아 1000만 명을 밑돌면서 2년 연속 내리 감소했다. 중국의 지난해 합계 출산율은 1.0명으로 인구를 유지할 수 있는 대체 출산율(2.1명)의



각국이 저출산을 해결하기 위해 금전적인 지원이나 인센티브 제공에 적극 나서고 있지만 효과는 없었던 것으로 분석됐다. 사진은 신생아들.

【사진=아이클릭아트 제공】

절반에도 미치지 못한다.

●러시아에선 ‘무자녀세’ 부활 논쟁 = 저출산으로 고심하는 러시아에서는 옛 소련 시절의 ‘무자녀세’를 부활하자는 제안이 나와 찬반 논쟁이 벌어지고 있다. 무자녀세 도입은 최근 러시아 하원(국가두마) 국방위원회 소속 안드레이 구틀료프 의원(중장)이 제안하면서 찬반 논쟁이 가열됐다. 그는 “인생에서 남는 것은 이름과 자녀 외에 아무것도 없다”며 무자녀세로 확보한 세수를 보육원 현대화에 쓸 수 있다고 주장했다.

러시아에서 무자녀세가 거론된 것은 처음이 아니다. 지난해 12월에도 예브게니 페도로프 하원 의원은 라디오 방송에서 출산율을 높이기 위해 소련처럼 무자녀에 대한 세금을 도입하는 방안을 생각할 수 있다고 말했다.

소련에서는 제2차 세계대전 여파로 인구가 급격히 감소하자 인구 성장을 촉진하기 위해 1941년부터 1992년까지 무자녀세를 징수했다. 당시 자녀가 없는 20~50세 남성과 20~45세 기혼 여성은 소득에 따라 임금의 6% 정도를 세금으로 내야 했다.

러시아는 2022년 2월부터 3년째 우크라이나 ‘특별군사작전’을 벌이는 가운데 저출산이 이어져 인구 감소에 대한 우려가 커지고 있다. 지난해 러시아 연방 통계청에 따르면 올해 1~6월 출생자는 전년 같은 기간보다 1만6600명 적은 59만 9600명으로, 1999년 이후 가장 적다. 러시아 통계청은 올해 말 러시아 합계출산율이 1.32명으로 떨어질 것으로 전망했다.

무자녀세 부활을 반대하는 목소리도 높다. 현지 언론에 따르면 예브게니 포포프 하원 의원은 “어리석은 아이디어”라며 “무자녀에 대해서는 모르겠고 ‘바보세’는 반드시 도입해야 한다”고 말했다.

러시아에서는 또 ‘자녀 출산을 거부하

는’ 사상을 선전하는 콘텐츠가 미디어, 영화, 광고, 인터넷에서 유포되는 것을 금지하는 법안이 논의되고 있다. 러시아 정부도 지난달 이와 관련한 법안을 원칙적으로 지지한다고 밝혔다. 그러나 종교적·의학적 이유로 아기를 가질 수 없는 경우나 성범죄 피해자 등을 고려해 ‘자녀 출산을 거부하는’ 상황을 명확히 해야 한다는 지적이 나온다.

●세계 각국의 대책, ‘백약이 무효’ = 출산율 저하에 따른 인구감소가 심각한 사회적 문제로 대두하면서 세계 각국이 앞다퉀 저출산 대책을 쏟아냈지만 ‘백약이 무효’인 실정이라고 미국 월스트리트 저널이 최근 보도했다.

이 매체에 따르면 유럽에서는 출산 시 15만 달러(약 2억 원) 상당의 저리대출과 승합차 구매 보조금, 소득세 평생 면제 등 파격적인 인센티브가 부모들에게 제공되고 있다. 보육 관련 비용을 부담 없는 수준으로 낮추고 휴가를 늘려주거나 난임 부부를 위한 시험관 아기 시술을 무료화하는 등 대책을 강구한 국가들도 있다.

하지만 유엔 통계에 따르면 유럽 인구는 코로나19 팬데믹 이후 감소세에 접어들어 2050년 무렵에는 지금보다 4000만 명이 줄어들 것으로 전망된다. 올해 1월 기준 유럽연합(EU) 총인구가 4억 4920만 명으로 집계됐다는 점에 비춰보면 불과 20여 년 만에 인구가 10% 넘게 감소한다는 이야기다.

월스트리트저널은 “유럽과 한국, 싱가포르처럼 인구학적으로 어려움을 겪는 다른 아시아 국가들은 부모에게 후한 혜택을 줌으로써 이런 흐름을 밀어내려 했다. 하지만 거의 모든 연령대와 소득, 교육 수준에서 출산율 저하가 지속됐다”고 지적했다. 이러한 현실을 가장 극적으로 보여주는 국가는 헝가리와 노르웨이다.

인구감소로 인한 국가소멸을 우려한 헝가리는 2000년대부터 일찌감치 대응에 나서 현재는 무려 국내총생산(GDP)의 5%가 넘는 예산을 저출산 대책에 쏟아 붓고 있다. 덕분에 2021년에는 합계출산율(여성 1명이 평생 낳을 것으로 예상되는 자녀 수)이 1.6명까지 회복됐지만, 이후 2년 연속으로 하락해 2023년 1.5명으로 내려앉았다.

노르웨이 역시 GDP의 3% 이상을 저출산 대책에 투입했지만 흐름을 바꾸지는 못한 것으로 평가된다. 신생아 부모에게 거의 1년 가까운 유급휴가를 나눠 쓸 수 있도록 하고, 여성만 양육부담을 지지 않도록 남편에게도 15주 육아휴직을 반드시 쓰도록 규정하는 등의 방안을 오랫동안 실시해 왔지만 합계출산율은 1.4명에 그치고 있어서다.

1960년대부터 선진국을 중심으로 시작된 저출산 현상이 갈수록 심화하면서 중국이나 러시아까지도 이를 해결하는 걸 국가적 최우선 과제로 삼아 대책 마련에 나섰다. 하지만 실패 가능성이 크다는 전망이 나오는 이유다. 앞서 블라디미르 푸틴 러시아 대통령은 올해를 ‘가족의 해’로 선언하고 출산 장려에 나섰다. 미국에서도 내달 차기 대선을 앞두고 출산 시 6000달러(약 815만 원) 상당의 지원금을 지급하는 등 공약이 나오고 있지만 효과가 의문시되는 상황이다.

인구통계학자들은 부모들이 아이를 갖는 걸 꺼리는 건 순전히 재정적 이유보다는 근본적으로 문화가 바뀐 데 따른 것일 수 있다고 말한다. 과거에는 성인이 되면 결혼해 가정을 꾸리고 자녀를 낳는 것이 당연시됐지만, 지금은 개개인의 삶을 더 중시하는 기조가 강해지면서 여건이 충분해도 출산율 하지는 않거나 남자가 많다는 것이다.

이용석 기자

# 중·러 첩보공작 갈수록 기승... 국제사회, 대응 고심

중, 기업·민간인까지 동원  
러, 암살·방화·심리전 불사

중국 정보기관이 해커를 동원해 외국의 기밀을 빼내거나 선거에 개입하는 등의 첩보활동을 전개하고 있어 국제사회가 골머리를 앓고 있다. 러시아 스파이들은 미국과 유럽에서 파괴공작(사보타주)과 방화, 암살 시도를 거리낌 없이 자행하고 있다. 일반적으로 대부분의 국가에서 정보기관이 해외에서 첩보활동을 전개하지만 중국과 러시아의 공작은 수준이 다르다.

●정보기관 외에 민간기업·민간인까지 동원하는 중국 = 미국 매체 월스트리트저널은 각국이 중국이 정보기관뿐 아니라 민간기업과 민간인까지 동원해 벌이는 대규모 첩보 공작을 잇따라 적발하고 있다고 최근 보도했다.

지난 9월 미국 연방수사국(FBI)이 미국뿐 아니라 영국, 프랑스, 루마니아 등의 네트워크에 침입한 중국 해커들을 적발했다. 중국의 국영기업과 연관된 이 해커들은 감시 카메라나 네트워크 중계 장치인 라우터 등 26만개에 달하는 인터넷 장비에 침입한 것으로 전해졌다. 또한 미국 당국은 중국 해커들이 미국 사법 기관의 도청 활동 등 비밀 정보를 입수하기 위해 미국의 상용 네트워크에 침입했을 가능성에 대해서도 조사하고 있다.

올해 초 영국 당국은 중국과 관련된 해커들이 주소 등 국민 4000만 명의 정보가 담긴 유권자 명부에 접속했다고 밝혔다. 중국의 첩보 공작은 해킹에만 그치지 않는다. 지난 5월 캐나다 당국은 중국이 최근 두 차례 연방 선거에서 선호하는 후보를 당선시키기 위해 중국 유학생을 동원하는 등 공작을 벌였다고 공개했다.

이와 함께 호주에선 중국 공산당과 관련이 있는 사업가가 정부 각료에 접근하기 위해 지역 병원에 2만5000달러(약 3400만 원)를 기부했다가 기소됐다. 독일과 영국에선 수출 제한 품목인 레이저 기기를 중국으로 몰래 발송하고, 해외에 거주하는 반체제 인사들을 감시하던 중국 공작원 7명이 체포됐다. 영국 국내정보국(MI5)에 따르면 지난 2022년 이후 링크트인을 통해 중국 요원으로부터 '정보를 넘겨달라'는 요청을 받은 영국인의 수는 2만 명을 넘어섰다.

중국이 전 세계를 상대로 동시다발적인 첩보활동을 전개할 수 있는 것은 인력과 자원 면에서 상대 국가를 압도하기 때문이다. FBI는 중국이 운용하는 해커의 수가 미국의 사이버 분야 요원 규모의 최소 50배를 넘어설 것으로 보고 있다. 중국을 제외한 모든 국가의 사이버 요원 수를 합산한 것보다도 큰 규모다. 유럽 정보기관의 추산에 따르면 중국의 첩보·안보 관련 요원의 수는 총 60만 명에 달한다.

중국은 시진핑 국가주석 집권 후 정보기관을 대폭 강화했다. 시 주석이 국가 안보



영국의 정보수장인 켄 매캘럼 국내정보국(MI5) 국장. 그는 최근 런던 대테러작전센터(CTOC)에서 진행한 브리핑에서 영국에 대한 다른 국가의 스파이 활동이 지난 1년간 48% 급증했으며 안보 위협의 범위가 그 어느 때보다도 복잡하고 상호 연결돼 있다고 경고했다. 【AP/PA=연합뉴스】

의 중요성을 거듭 강조한 이후 중국의 첩보 능력은 냉전 시절 옛 소련을 뛰어넘을 정도가 됐다는 것이 전문가들의 분석이다. 영국 해외정보국(MI6)의 운영 및 정보 책임자 출신인 나이절 잉크스터는 시진핑 체제하에서 중국이 정보기관을 육성한 원인에 대해 "결국 정권의 안전을 위한 조치"라고 지적했다.

중국이 자국 정보기관의 활동에 대해 다른 국가들과 다른 태도를 보인다는 것도 서방 국가들을 당혹스럽게 하는 요인으로 꼽힌다. 정보기관 요원이 타국에 체포될 경우 수감자 교환 등을 통해 석방 노력을 하는 것이 일반적이지만, 중국은 자국 요원이 체포돼도 석방에는 별다른 관심을 기울이지 않는다는 것이다. 또한 중국의 수많은 정보기관은 느슨한 구조에서 독립성이 뚜렷하다는 점도 중앙정부의 통제가 확립된 서방 국가들과 다른 점이다.

서방 정보기관 입장에선 이 같은 중국 정보기관의 독립성과 모호성 때문에 침투 공작을 벌이는 것이 용이하지 않다는 설명이다. 이와 함께 글로벌 경제에서 중국이 차지하는 위치 때문에 강경한 대응을 할 수 없다는 것도 각국의 고민이다. 켄 매캘럼 MI5 국장은 "중국은 다르다"고 말했다.

●사보타주, 방화, 암살... 글로벌 혼란책동하는 푸틴 스파이들 = 우크라이나 전쟁이 2년 8개월째에 접어든 가운데 미국과 유럽 국가들을 겨냥한 러시아 스파이들의 파괴공작(사보타주)과 방화, 암살 시도가 갈수록 빈번해지고 있다.

영국 시사주간지 이코노미스트에 따르면 독일에서는 지난 4월 러시아군 총정찰국(GRU)의 사주를 받아 현지 미군기지 등을 공격하려던 독일-러시아 이중국적자 2명이 당국에 체포됐다. 같은 달 폴란드에

선 우크라이나에 서방제 무기가 전달되는 통로인 제슈프 공항 관련 정보를 GRU에 넘기려는 시도가 적발됐다. 영국에서는 우크라이나 소유의 현지 물류업체에 불을 지른 남성 여럿이 검거됐는데 이들은 GRU의 감독을 받는 러시아 용병기업 바그너그룹과 관련된 자들로 알려졌다.

6월에는 프랑스 파리의 한 호텔에서 사제폭탄을 제조하려던 러시아-우크라이나 이중국적자가 덜미를 잡혔고, 7월에는 러시아가 독일 최대 방위산업체 라인메탈의 아르민 파페르거 최고경영자(CEO)를 암살하려 한 사실이 드러났다.

폭력이 수반되지 않는 심리전 성격의 공작도 잇따랐다. 예컨대 지난 6월 프랑스에 펠탑 앞에는 '우크라이나의 프랑스 병사들'이란 글이 적힌 관들이 놓였는데 프랑스 정보당국은 러시아가 프랑스 내의 우크라이나 군사원조 반대 여론을 키울 목적으로 이러한 퍼포먼스를 벌였다고 보고 있다.

이런 공작 다수는 우크라이나 전쟁과 직접적으로 관련돼 있지만 그렇지 않은 경우도 적지 않다. 인종, 이념 등과 관련한 분열을 부추겨 사회혼란을 극대화함으로써 서방의 국가역량을 깎아내리려는 시도 역시 병행되고 있다는 것이다. 팔레스타인 무장정파 하마스가 이스라엘을 기습해 전쟁이 벌어진 직후인 작년 11월 프랑스 파리 시내 곳곳에 유대인의 상징인 '다윗의 별' 수백 개가 그려진 것이 대표적 사례다.

GRU 요원들은 하마스의 편을 들어 아시아와 유럽을 잇는 주요 항로인 홍해를 지나는 선박을 무차별적으로 공격해 온 예멘 후티 반군과도 손을 잡고 있다. 올해 7월에는 미국이 우크라이나에 장사정 미사일을 제공한 데 대한 보복으로 러시아가 후티반군에 무기를 공급하는 방안도 논의

됐다가 사우디아라비아가 항의하면서 없던 일이 되기도 했다고 미 당국자들은 말했다. 이코노미스트는 "블라디미르 푸틴 러시아 대통령이 수년간 환심을 사려 했던 대상인 무함마드 빈살만 사우디 왕세자와의 관계가 소원해지는 길을 가려 했던 건 이번 전쟁이 러시아의 외교정책을 어떤 식으로 잠식했는지 보여준다"고 지적했다.

러시아는 내달로 다가온 미국 차기 대선과 관련해서도 가뜰이나 심각한 미국 사회의 분열을 더욱 악화시키려 시도 중인 것으로 알려졌다. 에이브릴 헤인즈 미 국가정보국(DNI) 국장은 지난 5월 미 상원 정보위원회에서 러시아를 "우리 선거에 대한 가장 적극적인 외국의 위협"으로 규정하면서 "러시아 정부는 이런 공작을 미국을 허물어뜨릴 수단으로 보고 있을 가능성이 매우 크다"고 말했다. 미 정보기관들은 지난 7월 "러시아가 특정 인구집단을 겨냥해 분열을 조장하는 이야기를 확산시키고 특정 정치인들을 폄하하는 모습이 보이기 시작했다"고 전하기도 했다.

러시아 외교정책 전문가인 세르게이 라드첸코는 "마치 러시아는 (2차 세계대전) 이후 성립된 국제질서를 유지할 이유를 더는 느끼지 못하는 것 같다"고 말했다. 실제 푸틴 대통령은 2022년 10월 한 국제회의에서 "서방이 지배하던 시대가 끝나가고 있다"면서 "우리는 2차 대전 이후 가장 위험하고 예측할 수 없으면서도 가장 중요한 10년을 맞이하게 될 것이다. 이는 혁명적 상황"이라고 언급한 바 있다. 이코노미스트는 "만약 그(푸틴)가 정말로 '혁명 정신'에 사로잡혔고 서방을 썩은 체계로 여긴다면 (러시아는) 앞으로 수개월, 수년간 더 많은 (서방의 레드) 라인을 넘게 될 것"이라고 경고했다. 외신종합



### 김석문의 베트남 통신 322



## 수요 촉진

글로벌 투자은행 HSBC는 최근 보고서에서 2024년과 2025년 베트남의 국내총생산(GDP) 성장률 전망을 6.5%로 유지했다. 은행에 따르면, 베트남의 경제 회복이 계속 견고해지고 있다. 2024년 2분기에 개선되었고, 전년 대비 6.9% 증가해 상승세를 보였다. 회복은 가전제품부터 확대되기 시작했지만, 내수시장 회복시기는 아직 알 수 없다.

국제통화기금(IMF)은 베트남의 2024년 GDP 성장률은 6.1%로 회복될 것으로 전망했다. 아시아개발은행(ADB)은 태풍 야기(Yagi)의 경제적 영향에도 불구하고 베트남 성장률을 2024년 6.0%, 2025년 6.2%로 전망했다.

ADB는 2024년 9월 아시아개발전망 보고서에서 강력한 무역·산업 생산 회복, 외국인직접투자(FDI) 증가를 국가 성장을 뒷받침하는 주요 원동력으로 꼽았다. 산업 부문은 여전히 주요 성장 엔진이며, 전자부문은 강력한 수요가 촉진하고 있다. 농업은 안정적이며 서비스 부문은 회복되지만 국내 수요는 여전히 침체되어 있다.

삼성디스플레이는 박닌(Bac Ninh)성 연풍(Yen Phong)산업단지에 디스플레이 화면과 전자부품을 생산하는 공장에 18억

달러를 투자하기 위한 양해각서에서 서명했다. 그 결과 삼성의 베트남에 대한 총 투자액은 242억 달러로 늘어나게 된다.

일본 유통 대기업 이온(Aeon)은 10년 이상 베트남에 15억 달러를 투자했으며, 베트남에서 7개의 대형 쇼핑몰을 운영하고 있다. 2024년 8월에는 중부지역에서 가장 큰 4조 동(1억6300만 달러) 규모의 쇼핑몰을 중부 후에(Hue)에서 개점했다.

한국 유통업체 롯데마트와 부동산 개발업체 대원이 중부 해안지대 빈딘(Binh Dinh)성에서 소매 및 산업 프로젝트를 개발할 기회를 모색하고 있다. 이 지방에서 가장 큰 도시 퀴논(Quy Nhon)시에 쇼핑몰과 슈퍼마켓에 투자할 계획이다.

산업통상부에 따르면, 승용차 보급률은 13년 동안 3배나 증가해 2023년에는 1000명당 63대다. 최근 보고서에 따르면 2023년 말까지 등록된 자동차의 수는 631만 대다. 산업부는 2030년까지 연간 판매량 100만 대 돌파를 예상하고 있다.

그러나 베트남모터쇼 2024에서는 고급 자동차 브랜드들이 참여하지 않을 방침이다. 이들은 다른 홍보 전략을 선택했는데, 최근 고급 자동차 시장의 수요가 부족하기 때문이다.

일부 부동산 회사가 투자자들에게 큰 배당금을 지급한 반면, 이 부문의 많은 다른 회사는 여전히 부채를 상환하고 재투자하기 위해 자본의 확보에 어려움을

겪고 있다. 주택 실수요자들은 부동산 가격이 지나치게 높기 때문에 낮은 이자율에도 불구하고 부동산을 사기 위해 은행에서 돈을 빌리는 것을 꺼린다.

수출도 증가하고 외국인직접투자(FDI)도 늘어나고 있지만 베트남 내수는 좀처럼 회복되는 속도가 빠르지 않다. 특히, 베트남 인바운드 경제에 기여도가 높은 외국인 관광객은 중국에서 158%, 인도네시아는 100%, 필리핀은 59%, 한국은 32% 증가했다. 반면, 태국에서 온 방문객 수는 15% 감소했다.

업계 관계자들은 비싼 항공료, 제한적인 엔터테인먼트 옵션, 중국과의 경쟁으로 인해 베트남을 방문하는 태국 관광객 수가 감소하고 있다고 밝혔다. 또한 베트남에는 태국 관광객을 대상으로 하는 대형 쇼핑몰이 부족해 태국 관광객은 제품 품질과 안전이 우려되는 작은 매장과 시장에서 쇼핑해야 한다고 말했다.

베트남 주요 기업 그룹의 리더들은 9월 21일 하노이에서 팜민친(Pham Minh Chinh) 총리와 정부 장관들과 회동하면서 내수 수요 촉진과 긴급한 문제에 대처하고 경제 성장을 뒷받침하기 위한 대담한 솔루션을 제안했다.

모든 학교에서 영어교육을 확대하고 기술, 컴퓨팅, AI, 빅데이터 등 특정 대학 및 대학교 프로그램에 초점을 맞추는 것을 포함한 4가지 제안도 나왔다. 정부가 투자자에게 유리한 환경을 꾸미는 방안 또한 제시됐다. 또 사회주택에 차량 주차를 위한 지하실, 어린이 놀이터, 기

타 편의시설에 대한 요건을 포함하도록 사회주택의 기준을 개선해야 한다는 제안도 있었다.

외국인이 관광 부동산을 사고 팔고 소유하는 것을 더 쉽게 하기 위한 시범 정책도 제안됐다. 민간기업이 건설-양도(BT) 형식을 통해 프로젝트에 참여하기 쉽도록 하고 다른 국가의 자유경제구역에 적용되는 것과 유사한 구체적인 메커니즘을 시범적으로 도입하자는 제안도 마찬가지다. 공공-민간 파트너십(PPP)을 통해 인프라 프로젝트 개발을 지원하기 위한 구체적인 메커니즘도 나왔다.

2024년 말까지 국내시장을 활성화하기 위해 많은 유통 진흥 및 소비자 수요 자극 프로그램이 시작될 예정이다. 특히 연말을 위해 여러 내수진작 프로그램을 전개할 예정이다. 하노이와 호치민시를 포함한 지방자치단체도 유통 진흥을 촉진하고 소비자 수요를 자극하기 위한 프로그램을 운영할 예정이다.

기업에서도 단순히 가격을 일시적으로 인하하는 프로모션만으로는 소비자가 쉽게 반응하지 않으며 오히려 브랜드가 훼손될 수 있다. 품질 개선이나 새로운 기능을 추가하면서 자연스럽게 수요를 촉진하는 방안을 제시해야 한다.



김석문  
한국-베트남문화교류협회 기획위원장  
kswkso@hanmail.net

## ‘빈익빈’ 지구촌… 최빈국 26개국, 최악의 빚더미에 신음

코로나19 이후 더 가난해져 하루 한 끼도 힘든 사람들 ↑

지구촌 최빈국 26개국이 2006년 이후 최악의 빚더미에 신음하고 있는 것으로 분석됐다. 세계은행은 최근 내놓은 보고서에서 연간 1인당 국민소득이 1145달러(약 155만 원) 미만인 이들 국가는 코로나 19 팬데믹 직전보다 평균적으로 더 가난

해졌으며 이처럼 밝혔다. 이는 나머지 국가들의 경제가 대체로 팬데믹 이전 수준으로 회복한 것과 대조적이다.

26개 최빈국의 국내총생산(GDP) 대비 순공적개발원조(ODA) 비중은 2022년 7%로, 21년 만의 최저치로 낮아졌다. 이들 국가에는 하루 2.15달러(약 2900 원) 미만으로 생활하는 전 세계 인구의 약 40%가 살고 있는 것으로 추산된다.

최빈국들 가운데 22개국은 아프리카

에 있으며 나머지는 4개국은 아프가니스탄, 시리아, 예멘, 북한이다.

이들 국가의 정부 부채는 평균적으로 GDP의 72%로 18년 만에 최고치를 기록했다. 최빈국들은 저비용 자금 조달 능력이 대부분 없어 세계은행의 저소득국 지원기구인 국제개발협회(IDA)에 의존하고 있다. IDA는 보조금과 거의 무이자인 차관을 제공한다.

세계은행은 저소득 국가가 다른 개발도상국보다 자연재해에 훨씬 더 취약하고 기후변화에 적응하는 데 더 큰 비용이 든다고 진단했다.

세계은행에 따르면 2011~2023년 자연재해로 인한 저소득 국가의 연평균 손실액은 GDP의 2%로, 중저소득 국가의 평균보다 5배나 컸다. 인더릿 길 세계은행 수석이코노미스트는 “지난 5년간 IDA가 대부분의 재원을 26개 저소득국에 쏟아부었다”며 “이들 국가가 만성적 비상사태에서 벗어나 주요 개발 목표를 달성하려면 전례 없는 속도로 투자를 가속해야 한다”고 말했다.

이는 올해 노벨경제학상을 국가 간 불평등 연구에 기여한 학자들이 받으면서 다시 한 번 이목을 끌고 있다. 로이터통신은 최근 발표된 노벨경제학상이 다른 아제모글루 미국 매사추세츠공대(MIT)

교수 등 3인에게 돌아간 것에 대해 노벨위원회가 글로벌 불평등에 다시 주목했다고 평가했다. 이들 수상자는 사회적 제도가 국가 번영에 미치는 영향과 국가 간 불평등 등을 연구한 공로를 인정받았다.

유엔 세계식량계획(WFP)은 엘니뇨 현상으로 수개월간 가뭄이 이어지면서 아프리카 남부가 수십 년 만에 최악의 기아 위기에 직면했다고 최근 밝혔다.

WFP는 성명에서 “가뭄이 아프리카 남부의 2700만 명 이상에게 치명적인 영향을 미쳤다”며 현재 아프리카 남부에서 어린이 약 2100만 명이 농작물 작황 부진으로 영양실조에 걸린 것으로 추정했다. 아프리카 남부에서는 올해 들어 레소토, 말라위, 나미비아, 잠비아, 짐바브웨 등 5개국이 가뭄과 그로 인한 기아로 국가재난사태를 선포했다. 서울·요하네스버그·연합뉴스



**저울 위의 호박** 10월 14일 미 캘리포니아주 하프문베이에서 세이프웨이 최대 호박 선발대회가 열려 관계자들이 출품 호박을 저울에 올리고 있다. 이날 트래비스 기엔저(미네소타주 애노카)라는 남성이 출품한 호박이 2471파운드(약 1121kg)를 기록하면서 우승을 차지했다. 【하프문베이=AP/뉴스시】

**한국무역신문** www.weeklytrade.co.kr  
 발행인·대표이사 : 김석경 편집인 : 김보근  
 인쇄인 : 이병동 편집위원장 : 강규용  
 편집디자인 : 강성구 청소년보호책임자 : 이용석  
 서울 강남구 영동대로 513 (코엑스 3F - 017호)  
 구독 : 02-6000-3124 광고 : 02-6000-3116

대표전화 : 02-6000-3119  
 팩스 : 0303-3447-3119  
 E메일 : wtrade07@gmail.com  
 정가 2,500원 정기구독료 : 1년 100,000원  
 등록일자 : 2007년 4월 27일  
 등록번호 : 서울 다07698

전시 그 이상의 가치,

# SUWON MESSE

수원역 압도적 접근성!  
다목적 컨벤션 전문전시홀!  
수도권 산업단지의 중심!

EXHIBITION & CONVENTION



## SUWON MESSE

위치 경기도 수원시 권선구 세화로134번길 37

면적 연면적 - 16,665m<sup>2</sup> / 건축면적 - 14,223m<sup>2</sup>

구성 전시장 - 9,080m<sup>2</sup> (2분할가능) / 컨퍼런스룸 - 178m<sup>2</sup>

## BOOK & INQUIRIES VENUE

수원메세사업단

www.suwonmesse.com / ex@suwonmesse.com

031-304-9300

2025년 잔여기간 모집중