제 2 장　무역진흥정책

제 1 절　무역진흥 및 전시산업지원

시장개척과 사무관 김호철
시장개척과 사무관 김연수

지난 40년 동안 우리 경제가 고도 성장하는데는 무역이 그 중심에 있어 왔듯이 우리가 지향하는 2010년 국민소득 2만불 시대를 실현을 위해서 앞으로도 무역은 중추적 역할을 해 나가야 할 것이다.

수출기업이 수출일선에서 남다른 노력을 기울인 결과 2003년은 수출이 19.6% 증가한 사상 최고치인 1,943억불을 기록, 내수가 부진한 가운데 무역이 우리 경제의 버팀목 역할을 하였다.

정부 또한 수출기업이 변화하는 무역환경 속에서 무역거래비용을 낮추고 무역활동의 효율성을 제고하여 경쟁력을 유지할 수 있도록 다양한 정책적 노력을 기울여왔다.

무역전시장을 확충하여, 무역전시산업을 육성하고, 해외전시회 참가, 시장개척단 파견, 수출구매상담회 등 해외마케팅 활동에 대한 지원을 강화하였다. 또한, 2003년에는 무역진흥확대회의를 4월과 9월에 개최하여 정례화하고 업종별·지방 수출간담회를 통해 무역업계·무역지원기관·정부가 함께 무역업계의 애로를 협의·해결함으로써 수출여건을 개선하는 한편 지방중소기업의 수출경쟁력 강화 대책을 강구·추진하여 수출저변의 확대에 노력을 기울였다.

앞으로도 시장 변화와 업계의 정책 수요에 부응하여 다양화, 전문화, 체계화된 무역진흥정책을 통해 2010년 수출 4,000억불 시대를 준비해 나갈 계획이다.

1. 무역전시산업의 육성

가. 현 황

무역전시산업은 무역거래 및 정보비용을 최소화하고, 신상품 소개 및 업계 최신정보 습득 등에 좋은 기회를 제공한다는 차원에서 중요 무역거래 인프라중 하나이며, 호텔·음식료품·여행·관광·항공운송·인쇄업 등 관련산업에 대한 파급효과가 지대하다는 점에서 그 자체로도 21세기형 고부가가치산업으로 인식되고 있다. 또한 무역전시회는 WTO 등 국제규범에서도 무역촉진활동으로 분류되어 지원이 가능한 분야이며, 독일, 일본, 싱가폴, 홍콩 등 선진국 및 경쟁국들은 자국의 무역전시산업을 육성하기 위한 각종 지원시책을 제공하고 있다.

현재 국내에는 전국에 걸쳐 6개에 101,021㎡(30,612평)의 무역전시장이 있으나 선진국은 물론 경쟁국에 비해서도 매우 부족한 실정이며, 국제규모의 전시회를 개최할 수 있는 COEX·부산전시장(BEXCO)의 전시면적도 각각 10,917평, 10,037평에 불과하여 독일 하노버 전시장(143,687평), 일본 동경빅사이트전시장(24,502평), 홍콩컨벤션센타(13,915평) 등에 비해서 크게 협소한 상황이다.

<표 III-2-1> 국내 무역전시장 현황('04.2월)

(단위 : 평)

구분	COEX	BEXCO	EXCO-DAEGU	학여울 전시장	대 전 전시장	농 업 무역센터	계
전시 면적	10,917	10,037	11,616	2,408	1,270	2,438	30,612
운영 기관	COEX	BEXCO	대구종합 무역센터	KOTRA	KOTRA	농수산물 유통공사	

<표 III-2-2> 주요국의 무역전시장 보유현황

구 분	미국	독일	일본	중국	홍콩	대만	한국
전시면적(천㎡)	4,687	2,446	777	668	257	71	135
면적/무역액1억불(㎡)	215.2	244.7	106.4	314.9	73.1	30.5	23.3

자료) KOTRA

매년 360여회 정도의 전시회가 국내에서 개최되고 있으나, 국제적인 인지도가 높고 외국 업체 및 바이어가 많이 찾는 전시회는 거의 없는 실정이다. 국내 최대 무역전시회로 꼽히고 있는 한국기계전, 한국전자전, 섬유·의류교역전 등도 25,000개의 업체와 25만명의 바이어가 찾고 있는 COMDEX 등 외국의 유명전시회와 비해서는 매우 미미한 수준에 그치고 있다.

이같이 국내 무역전시회가 외국의 유명전시회에 비해 크게 낙후되어 있는 것은 무엇보다도 무역전시산업의 하드웨어인 무역전시공간이 부족할 뿐 아니라 무역전시 전문업체의 수가 절대 부족하고 각 업체의 규모도 매우 영세하여 전시회 홍보 및 해외바이어 유치 등에 과감한 투자를 하지 못하고 있기 때문이다. 또한, 무역전시 전문인력을 체계적으로 양성하는 시스템이 미비되어 있고, 전시회 참가기업들이 전시회 참가를 통한 제품·기술의 홍보 및 마케팅의 중요성을 깊이 인식하지 못하고 있는 것도 무역전시회가 발전하지 못하고 있는 중요한 원인이다.

나. 2003년 추진실적

국내 무역전시산업 육성을 위한 정책은 하드웨어인 전시장, 소프트웨어인 전시회, 그리고 산업기반의 3가지 측면에서 접근하고 있다.

첫째, 무역전시장 공급면적을 단계적으로 확충하였다. 무역전시장 부족현상을 완화하기 위하여 2001년 4월과 9월에 대구 및 부산전시장을 개관한 데 이어 2002년 11월에는 농업무역센터를 개관하였으며, 현재는 고양(16,326평), 광주(3,058평), 창원(2,800평)에 각각 무역전시장(총 22,184평)을 새로이 건립중이다. 한국국제전시장(고양)은 2005년 3월 완공을 목표로 건립사업을 본격추진하고 있으며, 광주는 건립규모를 확대(총면적: 5,000평 → 11,320평)하여 2005년 7월 완공을 목표로 건립기본계획을 수립중이다. 이들 무역전시장이 모두 완공되는 2005년경에는 우리나라의 총 무역전시장 면적이 53천평으로 대폭 확대되어 전시장 공급이 충분히 확보될 것으로 전망된다.

<표 III-2-3> 전시장 건립 추진현황

(단위 : 평)

전 시 장 명	건 립 주 체	전시면적	건립기간
한국국제전시장(고양)	KINTEX(주)	16,326	1999~2005
광주종합무역전시장	광주전시컨벤션센터건립단	3,058	2002~2005
창원전시장	경상남도, 창원시	2,810	2000~2005

둘째, 국내 주요 산업·품목의 대표 무역전시회를 국제수준의 전시회로 집중육성하기 위해 「국내무역전시회 개최지원사업」을 지속적으로 실시하였다. 2003년에는 33개 전시회에 45억원의 예산을 지원하였으며, 수출상담 89.2억불, 수출계약 15.4억불로 지원액 대비 약 400배(계약 기준)의 성과를 거양한 것으로 평가되고 있다.

셋째, 지원제도를 보완하고 지원체계를 정비하여 국내 무역전시산업 기반을 확충하였다. 무역전시산업의 진흥을 위해 2002년 8월 설립된 전시산업진흥회를 통해 국내외 무역전시회 평가관리, 무역전시회 인증제도 운영, 무역전시산업관련 통계조사 및 DB구축, 국내전시회·국내전시장의 해외공동홍보 활동 등 전시산업 기반 구축을 위한 사업들을 시행하였으며, 특히 국내 전시회의 신뢰성 제고를 위해 반드시 요구되는 인증제도를 2003년도에 시범적으로 실시하여 5개 전시회를 인증하였다.

다. 향후 정책방향

2004년에도 지난해 정책방향의 큰 틀을 유지하면서 국내 무역전시산업의 전반적인 수준을 단계적으로 향상시켜 나갈 계획이다.

우선, 무역전시장의 경우는 수급 균형 및 효율적인 운영에 초점을 맞춰 정책을 추진하고 제도를 보완해 나갈 계획이다. 기존에 계획되어 신규 건립중인 한국국제전시장(고양), 광주종합전시장, 창원전시장 등 건립사업을 차질 없이 추진함으로써 2005년까지 무역전시공간 부족현상이 해소되도록 하는 한편, 이와 병행하여 무역전시장의 가동률을 제고하고 운영을 내실화하기 위해 지역산업발전과 연계한 전시장 운영 효율화 방안을 수립하여 추진하는 등 이들 무역전시장이 국가의 핵심 무역인프라로서의 기능을 다할 수 있도록 정책적인 노력을 강화해 나갈 것이다.

둘째, 유망전시회 발굴 및 육성을 위한 국고지원사업을 지속적으로 추진해 나갈 계획이다. 지난해 말 서류심사 및 종합심사를 거쳐 2004년도 지원대상으로 한국전자전, 대구국제광학전 등 41개 전시회를 선정한 바 있으며, 금년중 45억원이 지원될 예정이다. 또한, 동 사업이 효과적으로 추진되도록 하기 위해 사업수행기관인 전시산업진흥회에서 지원 전시회별 실적을 평가점검하도록 하고 있다.

셋째, 무역전시산업의 기반 확충을 위한 다양한 지원사업을 실시할 계획이다. 국내전시회·전시장에 대한 해외공동홍보 활동, 무역전시인력 양성, 전시관련 통계정보 DB구축 등 무역전시기반 조성사업들을 통해 산업기반을 정비해 나가고, 신뢰성 확보를 위한 인증제도를 2004년부터 본격적으로 실시할 예정이다.

2. 중소기업수출지원센터 기능 활성화

가. 현 황

2003년도 중소기업 수출은 816억불로 전년 683억불 대비 19.6%가 증가하였으며, 전체 수출에서 차지하는 비중도 1999년 33%, 2000년 36%, 2001년 41%, 2002년 42%, 2003년도에는 42.2%로 증가하여 지속적으로 증가하는 추세를 나타내고 있다.

앞으로 세계시장 수요의 지식집약화, 개성화 등에 따라 다품종소량생산에 쉽게 대응할 수 있는 중소기업의 수출확대의 여지는 매우 크다고 할 수 있다. 이처럼 수출잠재력이 큰 중소기업의 수출기업화 및 해외시장개척 지원을 통해 수출저변을 확대하는 것은 견실한 무역흑자기반 구축을 위한 정부의 주요 정책과제이다. 이에 정부는 1998년 12월 전국 11개소(서울, 부산·울산, 대구·경북, 광주·전남, 대전·충남, 인천, 경기, 강원, 충북, 전북, 경남)에 중소기업수출지원센터를 설치하여 중소기업수출의 종합적 지원기능을 수행하게 하였다. 중소기업수출지원센터는 중소기업청, KOTRA, 중소기업진흥공단, 수출보험공사 등 11개 기관에서 60명의 직원을 파견 받아, 무역상담, 무역금융, 마케팅, 수출보험, 품질·기술·디자인 등의 종합적인 수출지원서비스를 제공하고 있다.

나. 2003년 추진실적

2003년도 중소기업수출지원센터는 수출업체 상담 16,636건, 마케팅지원 1,096업체, 금융지원 555업체(191,204백만원), 신용보증 711업체(130,370백만원), 수출보험 부보 및 보증 850업체(256,353백만원), 기술·품질·디자인지원 604업체(6,670백만원)의 실적을 기록하였다. 아울러 매년 수출유망중소기업으로 1.000여사를 선정하여 수출기업화를 추진하는 등 중소기업수출지원센터의 수출인큐베이터로서의 역할을 강화하고 있다.

<표 III-2-4> 수출유망중소기업 지정실적 ('03.12.31.현재)

연 도	2000	2001	2002	2003
목 표	1,000	1,000	1,000	1,000
지 정	1,027	1,203	1,146	1,048

수출유망중소기업에게는 무역금융 500억원을 우선 지원하고, 무역인력이 부족한 제조기업에 외국어 통·번역비를 업체당 100만원 한도에서 지원하며, 외국인산업연수생 대상업체 및 병역특례대상업체로 우선 지정 및 추천한다. 또한, 신보 및 기술신보의 보증을 우대하고, 수출보험료 및 보증료를 일반중소기업에 비해 20% 추가할인하며, 전시회 참가 및 해외시장개척단 파견시 우선 선정 및 참가비 지원 등의 혜택을 부여하였다.

아울러 중소기업의 수출애로를 공동해결하고 수출지원기관간 협조체제를 강화하기 위하여 중소기업수출지원센터의 장을 위원장으로 하는 지역별 "수출지원위원회"를 구성·운영 중에 있으며, 중앙에 산업자원부 무역투자실장을 위원장으로 하는 중앙수출지원위원회를 구성·운영하여 지역에서 해결이 어려운 수출애로를 제도적으로 해결해 나가고 있다.

다. 향후 정책방향

2004년도에도 11개 중소기업수출지원센터를 통해 중소·벤처기업의 안정적인 수출활동을 지원하여 나갈 것이다.

아울러 중소기업수출지원센터의설치및운영에관한규정(대통령령)을 개정하여 현재 이원화된 운영체제를 중소기업청으로 일원화하여 동 센터가 보다 효율적으로 운영되도록 할 계획이다.

3. 수출시장 변화에 부응한 체계적 해외마케팅 활동의 전개

가. 현 황

해외마케팅 활동은 새로운 시장을 개척하고 수출을 증대해 나가기 위한 중요한 수단의 하나이다. 외환위기 이후 구조조정으로 국내 기업의 해외지사 및 현지법인 축소 등 해외마케팅 인프라가 크게 약화되는 반면 중소기업의 수출이 지속 확대됨에 따라 수출증대를 위해 해외마케팅을 활성화하여 수출기업에게 무역거래의 기회를 제공하는 것이 보다 중요한 과제로 대두되었다.

이에따라 수출입지원전문기관인 KOTRA, 지자체, 중소기업청 등을 통해 해외시장정보 조사·제공, 수출입거래 알선, 해외전시회 개최 및 참가지원, 시장개척단 파견과 수출구매상담회 개최 등의 해외마케팅 활동을 대폭 강화하고 세계 75개국에 진출해 있는 103개의 KOTRA 해외무역관을 활용하여 현장밀착형 해외마케팅 지원을 해주는 「중소기업지사화사업」을 지속 추진하는 한편 대규모 한국상품전 개최와 SARS에 대응한 사이버 전시·상담을 추진하여 수출환경 변화에 부응한 수출마케팅 지원이 이루어지도록 힘썼다.

나. 2003년 추진실적

⑴ 해외전시회 참가

해외전시회 참가는 단기적으로 효과가 큰 해외마케팅 수단으로 99년부터 지원을 대폭 확대하여 2003년의 경우 총 171회로 확대되었다.

참가업체가 3,000여 개사에 넘을 만큼 양적으로 크게 늘어났으며 이에 따른 계약 성과도 년간 24억불에 이르게 되어 틈새시장을 공략하는 해외마케팅 수단으로 자리를 잡아가고 있다.

<표 III-2-5> 해외전시회 참가 지원실적(단체참가)

구 분	1999	2000	2001	2002	2003
횟 수	120	131	135	145	171
참가업체수	2,383	2,780	2,930	3,196	3,650
계약액(백만불)	665	744	897	1,596	2,370

* 산업자원부와 KOTRA 추진사업 기준, 세계일류상품('02~'03년) 지원 포함

또한, 2000년도에 150개사로 시작된 개별참가지원도 2003년 586개사로 대폭 확대되어 수출기업의 다양한 해외마케팅 수요에 부응하고 있다.

<표 III-2-6> 해외전시회 참가 지원실적(개별참가)

구 분	2000	2001	2002	2003
참가업체수	150	153	286	586
계약액(백만불)	27	23	450	1,130

* 산업자원부와 KOTRA 추진사업 기준, 세계일류상품('02~'03년) 지원 포함

⑵ 해외시장개척단 파견

해외시장개척단 파견을 통한 현지마케팅 활동도 대폭 확대 되었다. 지자체 등을 중심으로 한 사업참여 확대로 2002년 125회에서 2003년에는 194회로 크게 확대되었으며 파견방식도 전문품목 위주로 개선되어 중소수출기업의 시장개척수단으로 업계의 참여가 지속 확대되고 있다.

<표 III-2-7> 해외시장개척단 파견실적

구 분	1999	2000	2001	2002	2003
횟 수	66	72	104	125	194
참가업체수	820	803	1,147	1,215	1,861
계약액(백만불)	426	748	569	830	2,240

⑶ 수출구매상담회 개최

2002년 수출구매상담회는 한국상품 구매를 희망하는 구매단 및 개별바이어를 유치하여 국내에서 수출상담의 기회를 제공해 오던 사업으로 98-99년은 대규모 수출구매상담회를 개최하여 외환위기로 침체된 수출분위기의 활성화에 기여하였으며, 2000년부터는 국내 유명전시회와 연계된 전문품목 수출상담회를 병행함으로써 사업의 내실화를 기하였다.

<표 III-2-8> 수출구매상담회 개최실적

구 분	2000	2001	2002	2003
횟 수	55	55	55	82
참가업체수	3,962	6,266	9,920	5,067
계약액(백만불)	100	400	345	420

⑷ 중소기업지사화사업

2000년 7월에 산업자원부와 KOTRA는 보다 심도있는 해외시장개척 서비스를 통해 중소기업의 수출기업화를 가속화시키고 수출저변을 확충하기 위해 KOTRA해외무역관을 중소기업의 해외현지 지사화하여, 단순 정보나 인콰이어리 제공에서 탈피하여 중소기업의 해외마케팅을 일대일로 밀착지원하여 신규 바이어 발굴, 해외시장정보 제공, 거래선 관리, 업무연락에서 수출성약에 이르기까지 토탈마케팅 서비스를 제공하기 시작하였다.

2000년 7월에는 467개지사(268개사)로 시작하여 2003년말 1,555개지사(996개사)로 업체의 관심과 호응이 크게 증가하면서 중요한 해외마케팅 지원사업으로 자리매김 하였다.

성약 실적을 보면, 사업수행 첫해인 2000년에는 328건에 5,071만불로 시작, 매년 꾸준히 증가하여 사업시행 후 3년 6개월간 연 14,237건 10억불의 수출성약이 이루어졌다.

이에따라 2001년 8월에는 KOTRA 본사직원의 해외무역관 전진배치를 통해 지원수요에 대응하는 한편 해외전담인력도 2001년 69명에서 2003년말에는 130명으로 대폭 확대하였으며, 나아가 현재 전담직원 1인당 지원업체수가 11.9개 수준인 것을 점차 5~6개사 수준으로 낮추어 지원서비스의 질을 제고할 계획이다.

<표 III-2-9> 연도별 참가업체

연 도	지사수	업체수	증가율(%)
2000. 7. 1	467개 지사	268개사	
2000. 12. 31	543개 지사	321개사	19.8
2001. 12. 31	1,206개 지사	724개사	125.6
2002. 12. 31	1,458개 지사	914개사	20.9
2003. 12. 31	1,555개 지사	996개사	6.7

⑸ SARS에 대응한 사이버전시·상담 지원

SARS 확산으로 면대면 직접마케팅 활동이 위축됨에 따라 2003년 10월 KOTRA 본사 및 77개 국내외 무역관에 상설 사이버상담실을 운영하였으며, 사이버상담회를 9회 실시하여 1,558개 국내 업체가 참가한 가운데 1,172개 바이어를 유치하여 1,761건 상담에 24백만불의 계약실적을 거두었다.

향후 사이버 상담시스템을 업그레이드하고 국내외에서 개최되는 전시회와 연계하여 효과를 극대화함으로써 사이버상담을 주요 마케팅수단으로 정착시켜 나갈 계획이다.

다. 향후 정책방향

해외마케팅 활동은 98년이후 양적으로 크게 확대되었으며 내용면에서도 단순한 시장개척 활동에서 한국상품이미지를 세계에 알리고 국가이미지 제고를 통한 국가 차원의 수출마케팅 활동으로 수준을 높였다.

이제는 양적 확대와 병행하여 실질적 성과를 높이기 위해 해외마케팅 활동을 보다 체계화하고 전문화하여 시장특성에 맞는 맞춤형 마케팅 활동을 전개해 나가야 할 것이다.

해외전시회 참가, 해외시장개척단 파견, 수출구매상담회 유치사업, 중소기업지사화사업 등은 수출업계의 수요에 맞춰 지속적으로 확대되고 고급화, 개별화, 다양화해 나가는 한편 일류상품 기술강국의 코리아브랜드를 창출하기 위한 정책적 노력도 지속할 계획이다.

특히, 그 동안의 마케팅성과를 바탕으로 관계부처·지자체간 협력을 강화하여 지원성과를 제고하고 현재 각 지원기관에 산재한 각종 해외마케팅 지원제도 정비를 통해 4000억불 수출시대를 향한 해외마케팅 지원전략을 수립·추진해 나갈 계획이다.

4. 범정부적 수출지원체제의 가동

가. 현 황

수출이 중요하다는 인식을 바탕으로 정부, 지자체, 무역진흥기관, 경제단체, 수출기업 등이 참여하는 대통령주재 무역진흥확대회의를 정점으로 업종별·지방 수출간담회 등을 통해 수출업계의 의견을 수렴, 무역의 당면과제를 해결하고 수출업계 사기진작을 도모하고 있다.

국민의 정부에서도 6차례의 무역·투자진흥확대회의를 개최하여 범정부적 공감대를 형성하고 수출우선지원체제를 구축함으로써 수출이 외환위기 극복의 원동력이 되는 계기를 마련하였다.

<표 III-2-10> 국민의 정부 무역·투자진흥확대회의 개최실적

구 분	일 시	장 소	참 석
1차	98. 3. 27	청와대 영빈관	115명
2차	98. 7. 10	청와대 영빈관	124명
3차	99. 1. 20	청와대 영빈관	300명
4차	00. 3. 29	청와대 영빈관	170명
5차	00. 11. 1	COEX	200명
6차	02. 5. 2	청와대 영빈관	150명

나. 2003년 추진 실적

2003년 참여정부에서도 정부 출범 초기인 4.23일에 무역진흥확대회의를 개최하였다. 이 자리에서는 무역수지 흑자기조를 지속적으로 유지하기 위한 대책과 무역업계의 애로·건의를 폭넓게 논의·추진함으로써 수출업계 사기진작에 큰 도움이 되었다.

주된 성과로는 한은 총액한도대출 중 무역금융에 대한 배정이 6천억원에서 2조1천억원으로 크게 확대되어 무역업계의 주된 애로인 무역금융 해소에 도움이 되었으며, 철광석 등 비경쟁원자재 12개품목에 할당관세를 적용하여 수출경쟁력을 강화하는 한편 중소기업의 간이정액환급한도를 3억원에서 4억원으로 확대하는 등 수출환경 및 여건을 개선하였다.

제2차 무역진흥확대회의는 2003. 9.26 무역일선현장인 KOTRA 국제회의실에서 개최되었다. 동 회의에서는 지자체와 지방중소기업이 대거 참석한 가운데 지방중소기업의 수출경쟁력 강화대책을 정책과제로 집중 토론하여 지방중소기업에 대한 해외마케팅 지원을 강화하고 지방의 수출지원체제를 강화하는 방안을 강구·추진해 나가고 있다.

<표 III-2-11> 2003년 무역진흥확대회의 개최실적

구 분	일시	장 소	참석
1차	03. 4. 23	청와대 영빈관	180명
2차	03. 9. 26	KOTRA 국제회의실	170명

무역진흥확대회의 외에도 7월에는 부산·대구 등에서 지방 6개지역을 대상으로 수출간담회를 개최하여 무역진흥시책을 설명하고 지방기업의 수출애로해소에 노력을 기울였다.

또한 '03. 8. 4~10. 11에 거쳐 30만불이상 수출기업 1천개사에 대한 현장설문을 통한 수출산업실태조사를 실시하고 조사결과를 무역업계의 실정에 맞는 실효성 있는 수출지원대책의 기초자료로 활용하는 한편 정부 관계부처·지자체·수출유관기관 및 금융기관 등에도 배포하고, 이를 통해 수출에 대한 관련기관의 인식 제고를 유도하고 적극적인 수출지원 노력이 이루어지도록 하였다.

다. 향후 정책방향

앞으로도 무역진흥확대회의를 중심으로 범정부적 수출지원체제를 체계화하고 강화해 나갈 계획이다. 무역진흥확대회의를 상하반기 각 1회씩 정례적으로 개최하여 범정부적 수출역량 결집을 통한 수출애로 해소 및 업계 사기진작을 지속해 나갈 예정이다.

장관주재 수출지원대책회의, 수출유관기관간담회, 지방무역업계간담회 등을 수시로 개최하고 수출애로해소 T/F를 가동하여 수출에 장애요인으로 작용하는 각종 규제를 발굴·해소하는 등 수출현장애로의 상시 점검체제를 강화해 나갈 계획이다.

또한, 수출기업들이 무역지원제도 활용의 편리를 제공하도록 각종 무역지원제도를 체계적으로 조사하여 수요자 중심으로 정리하고 이를 바탕으로 무역진흥시책에 맞게 지원제도 개선도 추진할 계획이다.

5. 무역인 사기진작 – 제40회 무역의 날 개최

가. 현 황

2003년은 제40회를 맞이하는 뜻깊은 의미와 함께 2002년 하반기부터 되살아난 수출증가에 힘입어 150억불의 흑자를 기록함으로써, '98년 이후 6년 연속 일과 함께 2000년대 들어 가장 많은 흑자를 기록한 것이다. 이는 미국, 일본 등 선진국 경기회복의 조짐 속에서 거둔 성과로서 전국의 산업현장과 지구촌 곳곳에서 불철주야 노력하고 있는 무역인들의 노고가 밑거름이 되었음은 자명한 사실이다. 내년도는 세계경제가 회복될 것으로 예상되는 바, 환율 및 원자재 가격폭등 등 대외여건의 급격한 변동에 슬기로운 대처를 할 경우 2003년과 같이 꾸준한 수출 성장이 이어질 것으로 예상된다. 이러한 시기에 무역의 주체인 무역인들이 신발 끈을 동여매고 다시 뛸 수 있도록 사기를 진작시켜 주는 것이 정부의 중요한 역할 중 하나이며 『무역의 날』은 그 주요한 정책수단이라 할 수 있다.

1964년 「수출의 날」 제정을 계기로 시작되어 매년 11월 30일에 개최되는 무역의 날 행사에는 무역진흥에 지대한 공헌을 한 무역인과 기업에 유공자 포상과 수출의 탑을 대통령께서 각각 수여하고 그 동안의 노고를 격려하게 된다.

나. 2003년 추진실적

제40회 무역의 날 기념행사가 「2만불 시대, 무역이 연다」라는 주제로 2003년 11월 28(금) COEX컨벤션센터에서 수상자, 무역업계 대표 및 근로자, 무역유관기관 임직원 등 1,200여명이 참석한 가운데 개최되었다.

어려운 경제환경 속에서도 안정적인 무역흑자기반 구축에 공헌을 한 무역인들에 대한 격려의 의미로 포상규모는 전년도 보다 크게 확대한 750명으로 하였으며, 내용 면에서는 중소기업에 대한 포상확대와 함께 수출기반확대를 위하여 대일무역 역조개선 유공자 및 세계일류상품을 개발하여 수출확대에 기여한자, 국내상품의 해외 수출 확대에 기여한자 등과 11개 중소기업수출지원센터중 최우수 센터(인천중소기업수출지원센터)과 더불어 최우수 광역지자체(전라남도)를 별도 선발하여 포상을 실시하였다. 수출의 탑 부문에서도 1,030개사가

30종의 수출탑을 각각 수상하여 국내 모든 경제지표가 하락세를 나타낸 어려운 여건하에서도 국내수출저변이 확산되고 있음을 입증하였다.

<표 III-2-12> 무역진흥유공자 포상 현황

구 분	산 업 훈 장						산업포장	대통령 표 창	총리 표창	장관 표창	계
	금탑	은탑	동탑	철탑	석탑	소계					
'99	3	5	9	7	8	32	33	85	100	320	570
2000	4	5	8	8	10	35	33	87	104	351	610
2001	4	6	8	10	13	41	32	95	107	400	675
2002	4	6	8	9	14	41	32	95	107	400	675
2003	5	7	9	10	15	46	40	100	114	450	750

아울러, 『무역의 날』행사에 즈음하여 무역주간(Trade Week:11.18～12.1)을 선포하고 무역진흥 지상좌담회, 전국대학생 마케팅 전략 경진대회, 다국적기업 구매자 초청행사 등을 병행 개최하여 '수출하는 분위기'를 조장하고 의미 있는 무역의 날이 되도록 하였다.

다. 향후 정책방향

내년도는 무역의 날을 거행한지 40주년일 뿐만 아니라 수출 2천억불 시대를 여는 원년의 해가 될 것으로 예상되는 바, 이는 1960년대 수출입국을 표명하여 전 국민이 일심동체가 되어 노력한 결과를 이룬 쾌거로써 그동안 무역진흥에 공로가 있는자에 대한 대규모 포상과 함께 무역에 대한 저변확대를 위해 온 국민이 참여하는 프로그램의 개발운영과, 특히, 초중고생들에 대한 무역관련 부대행사 프로그램을 마련·운영하는 것이 필요할 것이다.

제 2 절 세계일류상품의 발굴 및 지원

시장개척과 사무관 김시성

우리경제는 2003년말 현재 3천 8백억불에 육박하는 무역규모로 세계 12위권의 무역대국으로 성장하였다. 수출구조도 고도화되어 수출상품수는 HS 10단위 기준으로 '98년 7,944개에서 '03년에는 8,536개로 7.5% 늘어났고, 수출국가수는 '98년 224개에서 '03년에는 230개로 6개국이 확대되었다.

그럼에도 불구하고 우리나라의 일류상품 수는 경쟁국에 비해 상대적으로 적다. '03년 6월 무역협회에서 조사한 바에 따르면, 우리의 "세계시장 점유율 1위 품목 수"는 69개로 미국 954개, 중국 753개, 일본 318개에 비해 턱없이 부족하다. 특히 '96년 이후 1위 품목수도 점차 축소되는 추세이며 업종별로도 섬유류 등에 1위 상품이 집중되고 기계류, 수송기계, 전기전자 등의 경우가 10개 미만에 그치고 있다. 이에 세계일류상품을 발굴 육성은 갈수록 경쟁이 심화되어 가고 있는 국제무역 환경하에서 우리수출을 지속적으로 확대해 나가기 위해 반드시 필요한 것이다.

1. 그간의 추진실적 및 성과

우리부에서는 소수품목에 편중된 수출구조 개선과 미래의 수출효자 상품육성·발굴을 위해 '01년 9월, 업종별 추천위원회와 세계일류상품발전심의회를 구성하고 세계일류상품 육성제도를 시행하여 지금까지 다섯차례에 걸쳐 총 353개의 세계일류상품을 선정하였다. 특히 '03년에는 3월에 45개, 11월에는 27개 품목을 새로이 선정하였다.

’03년에도 일류상품에 대한 마케팅지원활동을 본격적으로 추진하였는 바, 3월부터 시작하여 칠레 산티아고, 베트남 호치민, 중국 북경 등 해외에서 세계일류상품 한국상품전을 대대적으로 개최하였고, 국내에서는 무역의 날 행사 개최와 때를 같이하여 COEX에서 세계일류상품 전시회 및 사이버 상담회를 개최하였으며, 신시장개척 활동의 일환으로 아시아, 동유럽, 북미지역에 ‘전문세일즈단’을 파견하였다.

<표 III-2-13> 세계일류상품 생산기업 지원실적

지원제도	실 적
1)『세계일류상품인증서』 수여	▪ '01년 11월(140개 업체) '03년 5월(49개 업체) ▪ '02년 4월(121개 업체) '03년 12월(31개 업체) ▪ '02년 12월(79개 업체)
2)수출마케팅활동 전개	▪ 문화행사 및 부대행사와 연계된 세계일류상품 해외전시회개최(산티아고, 호치민, 북경, 뉴델리) ▪ 일류상품 전시회 및 무역상담회 개최 ▪ 세일즈단 파견(북미, 아시아, 동유럽) ▪ 개별전시회 참가 지원
3)기술·디자인개발 지원	▪ 산업기술개발 및 부품소재기술개발 사업시 가점(10%) 부여 ▪ 혁신디자인개발 사업시 일류상품 과제우대(5%가점) ▪ 정부지정우수제조기술연구센터 10개사 선정 지원
4)『일류상품기업클럽』 운영	▪ 일류상품생산 기업간 시장정보 교환, 공동프로젝트 추진
5)온라인 채용박람회 개최	▪ 80여개 기업이 참여하여 87명 채용
6)일류상품 영상홍보물 제작 반영	▪ CCTV, 매일경제·아리랑TV 제작 반영

이러한 진흥노력과 일류상품생산기업의 적극적 마켓팅 노력으로 인하여 세계일류상품 생산기업은 다른 기업에 비하여 매우 좋은 수출성과를 보였다. '01년 및 '02년 선정된 281개 품목에 대한 수출실적 조사결과 수출증가율이 12.4%로 전체 수출 증가율 8.0%보다 크게 상회 하였으며, 일류상품 생산기업의 시장점유율은 국내·해외에서 각각 45%에서 52.7%, 15.9%에서 21%로 공히 증가하였다. 또한 '01년 및 '02년 상반기에 선정된 99개 품목에 대한 자격심사 실시 결과 전품목이 자격(세계시장 점유율 5위 이내)을 유지하고 있음을 확인하였다.

2. 향후 추진계획

정부는 수출경쟁력 향상을 위해 '04년도 100여개 품목의 세계일류상품을 발굴하여 2010년까지 1천개의 세계일류상품을 육성해 나갈 예정이다. 그리고 선정된 제품에 대해서는 제품별, 업종별 수요에 부합하는 마케팅, 기술개발 및 디자인개발 등 맞춤형 지원을 확대하여 지원의 실효성을 제고하며, 시장성과에 대한 사후관리를 강화하여 명실상부한 세계일류상품으로 육성하고, 지원시책도 지속적으로 보완해 나갈 계획이다.

<표 III-2-14> 2004년 세계일류상품 생산기업 지원계획

구 분	내 용
1)수출마케팅 지원	▪ 일류상품 중심 대규모 한국상품전 개최(중국, 브라질) ▪ 해외 전문전시회 참가비용 지원(업체당 지원상한 3천만원) ▪ Cyber 전시회 및 선정 품목에 대한 E-카탈로그 제작 ▪ 해외홍보 강화 - 소비재의 경우 선진국의 구매자 잡지 광고 - 산업재 및 중간재인 경우 수출유망 국가의 산업지 등 전문지에 홍보 - CNN 인터넷 홍보
2)기술, 디자인개발 등 경쟁력강화 추진	▪ 산업기술개발 사업 우대(가점부여) ▪ 부품소재기술개발 우대 및 디자인개발 사업지원 ▪ 정부지정우수기술연구센터지정 지원 ▪ 일류상품인증 중소기업에 대한 무담보 신용대출
3)적극적 사후관리	▪ 선정상품 및 기업에 대한 자격유지 및 수출실적 평가 시행 ▪ 일류상품기업 클럽의 운영내실화
4)일류상품개발 분위기 확산	▪ 생산자-구매자를 연결한 구매상담회 개최, 온라인채용박람회 개최 실적우수기업 포상 ▪ 일류상품 선정지원에 관한 정책홍보자료 제작, 배포

제 3 절 수출보험

수출입과 최주화 사무관

1. 수출지원 수단으로서 수출보험의 중요성

수출보험은 수출 기타 대외거래에서 발생하는 수입자의 파산, 대금지급 지연, 수입국의 전쟁, 환거래 중지 등의 예측불가능한 위험으로 인하여 수출자 또는 수출자금을 제공한 금융기관이 수출대금을 회수하지 못해 입게 되는 손실을 보상해 줌으로써 수출기업으로 하여금 안심하고 수출에 임할 수 있도록 하기 위해 시행하는 비영리 정책보험제도이다.

1968년 수출보험법이 제정된 이후 우리나라의 수출보험은 수출구조가 다양화되고 개도국 시장으로의 진출이 확대되면서 안정적인 수출의 확대를 위해 중요성이 높아져 왔다.

직접적인 수출지원이 어려운 WTO체제에서는 수출보험의 간접적인 지원 필요성이 커지고 있는데, 이는 수출 상대국의 반발 등 무역마찰을 피할 수 있을뿐만 아니라 한정된 재원으로 시장개척 효과와 수출금융 보완기능이 있기 때문이다. 특히, 최근에는 신용장방식 거래비중이 낮아지고 선진국에 비해 상대적으로 위험도가 높은 개도국시장 및 무신용장방식 거래비중이 높아지면서 국제 거래의 불확실성도 커지고 있다.

이에 따라 개별기업 및 민간보험 차원에서는 감당하기 어려운 국제거래에 따르는 위험을 정책적으로 담보해 주는 수출보험의 중요성이 더욱 강조되고 있다.

정부에서는 1968.12월 수출보험법 제정 후 대한재보험공사, 수출입은행 등에서 대행체제로 수출보험을 운영하여 왔으나 1992년 7월 효율적인 수출보험 지원을 위해 수출보험 전담기관으로서 한국수출보험공사를 설립하였으며 이후 수출보험기금의 확충, 제도개선, 적극적인 보험운영 등을 통해 수출보험사업을 지속적으로 발전시키고 있다. 특히 외환위기 이후 수출보험 지원실적이 양적으로 크게 확대되고 질적으로도 한단계 도약한 기간이었다.

2. 수출보험 운영실적

가. 무역수지 흑자기조 유지를 위한 지속적인 수출지원

1992년에 약 1조 8,000억원에 불과하던 수출보험 인수실적은 수출보험공사를 발족시켜 전담체제를 갖추고 난 이후 비약적인 발전을 보이고 있다. 1998년에는 1997년에 비해 84.0%가 증가한 28조 1,696억원을 지원하여 안정적인 수출지원기반을 마련하였고, 1999년에는 34조 1,691억원을 인수하여 IMF외환위기 극복을 위한 총력지원체제를 구축하였다.

2000년에는 외환위기 극복을 위한 특별지원제도의 중단에도 불구하고 전년보다 5% 증가한 35조 9,177억원을 지원하였는데, 이는 인수규모로 세계 수출보험기관중 5위에 해당하는 것으로 무역수지 흑자기조 유지를 위한 간접수출지원 수단으로서의 역할을 충실히 이행한 것으로 평가된다. 또한, 2001년에는 수출실적 감소에도 불구하고 전년대비 4% 증가한 37조 3,161억원을, 2002년도에는 외화가득율이 높은 플랜트 수출을 촉진하기 위한 수출보증보험 및 중장기 수출보험의 담보력 강화와 재판매보험 활성화 조치 등 다양한 제도개선에 힘입어 총 42.0조원을 지원하였으며, 2003년도에는 고유가로 구매력이 커진 산유국 및 개도국 시장 수출을 확대·지원하는 한편, 부품·소재신뢰성보험 및 수출용원자재 수입환변동보험제도

의 신규도입 등으로 전년대비 19.3% 증가한 50조원을 기록하게 되었다.

이에 따라 총 수출액 대비 수출보험지원 비율을 나타내는 수출보험 이용률(보험인수액/수출액)은 1997년도에 13.5% 수준이었으나, 1999년에는 19.6%로 크게 높아진후 다소 감소하는 추세를 보였으나 2002년도부터 수출증가세가 지속됨에 따라 다시 18.7%의 수준을 유지하고 있다.

이와 같은 이용율은 주요 선진국과 비교하여 양호한 수준이나 일본과 비교해 볼 때 아직은 낮은 수준으로 수출보험지원 확대 필요성을 시사하고 있다.

<표 III-2-15> 수출보험 종목별 인수실적

(단위 : 억원, %)

구 분	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
단기수출보험	120,174	235,576	273,468	286,226	295,324	337,493	380,909
수출어음보험	10,661	5,187	3,348	3,683	1,304	70	4
중장기수출보험	14,326	9,370	12,793	8,893	1,666	6,255	12,122
수출보증보험	2,322	11,503	2,038	20,098	13,116	8,095	4,854
해외공사보험	-	-	20,346	-	-	-	2,255
해외투자보험	12,513	1,123	1,582	1,223	1,122	956	802
환변동보험	-	-	-	11,085	29,691	48,625	71,977
이자율변동보험	-	-	-	307	1,363	-	30
농수산물수출보험	483	683	642	363	259	126	66
시장개척보험	3	5	9	1	1	-	-
수출신용보증	3,844	18,251	27,465	27,298	26,315	18,782	17,820
신뢰성보험	-	-	-	-	-	-	10,514
합 계	153,064	281,696	341,691	357,177	373,161	420,405	501,353
수출보험 이용율	13.5%	16.3%	19.6%	17.9%	17.6%	18.7%	18.7%

<표 III-2-16> 주요 선진국 수출보험 이용율(1993~2002, 년평균)

일 본	프 랑 스	영 국
34.5%	16.9%	10.5%

나. 수출보험기금 현황

수출보험공사가 설립된 1992년도에 536억원에 불과하던 수출보험기금 조성액이 1999년도에는 1조 1,552억원으로 크게 확충되어, 기금조성액 대비 보험책임잔액(유효계약액)비율을 나타내는 담보력지수인 기금배수 또한 1992년의 1/33에서 1999년에는 1/16수준으로 크게 개선되었다.

2000년도에는 외환위기 극복을 위하여 1998년부터 특별지원하였던 무역어음보증 사고발생으로 인한 대지급으로 2000년말 기금조성액은 9,903억원 수준으로 감소하였다. 그러나, 2003년에는 거액 인수건에 대한 리스크 관리 강화 등으로 기금조성액은 1조 4,801억원 수준으로 다소 증가하게 되었다. 한편, 보험증권의 담보력을 나타내는 기금배수는 1999년의 1/16에서 2003년 1/19로 크게 약화되어 담보력이 취약한 중소기업 지원강화 및 플랜트 수출확대

를 위해서는 향후 기금운영의 효율성 제고노력과 동시에 지속적인 기금확충을 통한 기금담보력 개선이 요구된다고 하겠다.

<표 III-2-17> 수출보험기금 조성액 변화추이

(단위 : 억원)

구 분	96	97	98	99	2000	2001	2002	2003
예 산 출 연	1,300	1,800	4,000	3,000	3,000	3,000	2,000	2,700
손 실 보 전	△197	△254	△333	△181	△4,649	△825	△765	△1,115
연말조성액	1,103	1,546	3,667	2,819	△1,649	2,175	1,138	1,585
기금조성액누계	3,520	5,066	8,733	11,552	9,903	12,078	13,216	14,801

*2003년도는 가결산자료에 따른 추정액임

<표 III-2-18> 기금배수 변화추이

(단위 : 억원)

구 분	92	97	98	99	2000	2001	2002	2003
보험책임잔액(A)	17,869	88,115	146,939	179,219	219,698	222,835	248,677	277,646
기금조성누계(B)	536	5,066	8,733	11,552	9,903	12,078	13,216	14,801
기금배수(B/A)	1/33	1/17	1/17	1/16	1/23	1/18	1/19	1/19

*선진국 기금배수(02년) : 이태리 1/4, 일본 1/14, 핀란드 1/11, 벨기에 1/10

다. 수출보험 사고보상

1969~1989년까지는 지급보험금에 비해 수입보험료가 많아 손해율(지급보험금/수입보험료)이 32.8%로 매우 낮은 수준이었으나, 1990년 이후 미국 US LINES파산 및 이라크 전쟁에 따른 대형 보험사고 발생으로 인한 보험금 지급증가로 손해율의 급격한 증가를 기록하였으며, 2000년에는 1998년부터 시행한 외환위기극복을 위한 특별지원시책중 무역어음보증 지원건의 사고로 인하여 손해율이 급증하였다.

2003년도에는 총 2,716억원의 보험금이 지급되었는데 사고유형별 보상실적을 살펴보면, 수입국의 외환부족으로 인한 비상위험이 40억원,수입자의 인수거절 및 인수불능 등 신용위험으로 인한 보험금지급액이 1,202억원, 수출자의 파산 등으로 인한 은행앞 대지급액이 1,474억원으로, 외환위기 극복을 위해 특별지원한 무역어음보증 사고금액이 총보상금액의 59%이상을 차지하였던 2000년과는 다른 양상을 보이고 있다.

<표 III-2-19> 연도별 손해율 변화추이

(단위 : 억원, %)

구 분	69-94	95	96	97	98	99	2000	2001	2002	2003	합계
지급보험금(A)	2,460	465	721	973	1.396	2,003	9,903	3,605	3,128	2,716	27,369
수입보험료(B)	758	231	515	411	633	833	813	846	887	1,075	7,510
손해율(A/B)	325	201	140	237	221	241	1,218	426	353	253	364

<표 III-2-20> 주요 선진국 손해율 현황(1993~2002년 평균)

(단위 : %)

영 국	프랑스	독 일	일 본	이태리	핀란드	스페인
216	236	329	149	558	377	340

라. 수출보험법 개정으로 도입된 신규지원제도의 정착

2003년에는 수출보험법 개정 및 제도개선을 통해 환변동보험과 같은 신규 지원제도의 지원실적이 크게 확대되었다.

입찰시점에서 예상하는 결제시점의 환율과 실제 결제시점의 환율간 차이로 인해 발생하는 손실 또는 이익을 수출보험공사가 보상 또는 환수하여 수출기업의 적극적인 수주활동을 지원하는 환변동보험은 당초 자본재와 같은 거액 수출건 지원을 위해 마련된 제도였으나, 단기상품 거래가 주종을 이루는 중소기업의 환위험 헷지가 가능하도록 적용대상을 중소기업의 단기상품수출에까지 확대하고 또한, 수출용원자재 수입에 따른 환위험 헷지가 가능하도록 수입환변동보험제도를 도입·운용함에 따라 2003년도 환변동보험 지원규모는 전년대비 50% 증가한 7조 1,977억원으로 확대되었다.

한편, 우리나라 부품·소재산업의 발전기반 확충을 위해 신뢰성보험제도를 도입·시행함에 따라 도입 첫해인데도 불구하고 당초목표치(4,000억원)보다 150% 증가한 1조억원 수준을 지원하였다.

마. 중소기업에 대한 수출보험 지원강화

중소기업에 대한 수출보험 지원강화를 위하여 수출보험 육성대상 지원업체를 발굴하여 중소기업 수출산업화를 지원하였으며 중소기업진흥공단과의 업무제휴를 통해 부분보증제(7:3)를 실시하였다. 또한 기업은행, 서울은행 등 금융기관에서 보증서 발급업무를 대행하는 수탁보증업무를 전금융기관에서 발급이 가능하도록 확대·시행함으로써 중소기업의 수출보험 이용편의성 제고 및 중소기업 지원 기반을 강화하는 동시에 수출종합시스템(TTS) 기능을 강화하였다.

이러한 결과로 2003년 중소기업 지원실적은 1998년 10.5조 대비 98.1% 증가한 20.8조원을 기록하여 총 지원실적의 41.7%에 이르게 되었다.

3. 향후 정책방향

수출보험 전담기관인 수출보험공사가 설립된 이후 정책방향 설정을 선진국 수준으로의 지원제도 개선에 두고 노력해 왔으며 수출환경의 변화에 따라 수출보험법 개정을 통해 수출자가 수출거래에서 당면하는 다양한 위험을 담보할 수 있도록 제도적 기틀을 마련하였고, 특히 IMF 외환위기시에는 적극적인 지원태도를 견지함으로써 외환위기 극복에 크게 기여한 것으로 평가된다.

그러나 수출보험공사의 양적 성장과 함께 세계금융환경변화에 능동적으로 대처하는 선진 수출보험기관으로서 거듭나기 위해서는 수출보험종목의 편중성 개선, 수출구조 고도화 지원을 위한 개도국 산업설비 수출지원 제도 개선, 지속적인 산업분석을 통한 산업별 D/B 구축, 계량적 평가모델을 통한 국가위험도 평가, 위험관리시스템의 지속적인 개선 노력을 통하여 수출보험 선진화를 도모하여 합리적이고 효율적인 수출지원 시스템을 갖추도록 계속 노력하는 한편 충분한 기금확보를 통한 안정적인 수출기반 마련을 위해 노력해야 할 것이다.

제 4 절 새로운 수출동력으로서의 플랜트산업

수출입과 나성화 사무관

플랜트는 기계 등 하드웨어뿐만 아니라 엔지니어링, 컨설팅, Financing 등 지식서비스가 복합되어 전후방 산업연관 효과가 큰 고부가가치 수출품목이다. 단순한 해외 공장 건설뿐만이 아니라 엔지니어링 설계, 구매, 시공(건설)이 복합된 분야면 넓게 보아 모두 플랜트라고 할 수 있다. 구체적으로는 발전플랜트(발전소 건설), 화공플랜트(정유·석유화학·가스시설), 환경플랜트(소각장·하수처리장), 산업플랜트(시멘트·담수·제철시설 등)가 이에 속한다. 플랜트 수출은 수입국의 산업육성이나 수입대체에 기여하여 통상마찰이나 수입규제가 적은 반면 외화가득율이 높은 특징을 갖고 있다. 정부는 이러한 특징에 착안하여 플랜트를 새로운 수출동력으로 육성하기 위해 정책적인 지원시책을 추진하고 있다.

1. 우리나라의 플랜트 분야 수출현황

우리 나라는 1970년대 중반 이후에 중동 특수와 함께 해외 건설시장 및 플랜트 시장에 뛰어들어 연간 7~8억 달러의 플랜트 수주실적을 올렸었다. 하지만 국내 플랜트업계가 발전설비, 화학설비, 해양설비 등에 경험과 실적을 갖추고 본격적으로 국제경쟁에 뛰어 든 것은 1990년대 들어서라고 할 수 있다. 1990년대에는 적극적인 마켓팅과 동남아시아의 고도성장을 바탕으로 1992년 20억불대에 진입한 후 1997년에는 60억불대의 수주실적을 올리게 되

었다. 1997년 발생한 IMF 금융위기로 현대 건설 등 주요 플랜트 업체의 대외신인도 하락에 따라 수출이 격감하면서 1998년, 1999년에는 수주실적이 감소하기도 했지만, 강력하게 추진한 기업구조조정으로 금융위기를 성공적으로 극복하고 대외신인도 회복 및 정부의 적극적인 플랜트 수출 지원시책에 힘입어 2001년, 2002년에는 사상 처음으로 연속 100억불을 넘는 수주실적을 기록하기도 하였다.

<표 III-2-21> 우리나라의 해외 플랜트 수주추이

(단위 : 백만불)

구 분		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
계		6,524	2,822	4,014	8,400	10,140	10,060	6,365
지역	중동	325	777	655	2,380	3,530	4,270	1,918
	아시아	3,275	656	1,106	3,050	2,570	2,330	1,592
	아프리카	325	128	508	780	1,840	2,560	1,584
	북미주	793	1,029	1,060	1,200	1,580	660	458
	유럽	1,756	218	532	410	360	180	766
	기타	52	14	153	580	120	60	47

그러나 2003년에는 이라크전, 사스(SARS) 발발 등에 따른 중동 및 동남아 지역 시장여건 악화로 전년 동기대비 36.7%가 감소한 63.7억불의 저조한 실적을 기록하였다.

지역별로는 유럽이 7.7억불(↑327.8%)로 호조를 보인 반면, 중동 19.2억불(↓55.0%), 아시아 15.9억불(↓31.8%), 아프리카 15.8억불(↓38.3%) 등 전반적으로 부진한 실적을 나타내었다.

설비별로는 발전·담수가 13.6억불(↑115.9%)로 괄목할만한 호조를 보였으나, 해양설비 24.2억불(↓11.4%), 화공설비 17.4억불(↓68.4%), 송배전 분야 1.7억불(5.6%)로 저조 세를 보였다.

업종별로는 중공업사가 30.2억불로 전체수주의 47.4%를 차지했으며, 건설사 17.9억불(28.1%), 종합상사 5.5억불(8.6%), 엔지니어링사가 2.1억불(3.3%)을 기록했다.

<표 III-2-22> 설비별 수주실적

(단위 : 억불, %)

구분		2002		2003		
		실적	비중	실적	비중	증감율
계		100.6	100	63.7	100	△36.7
설비	화공설비	55.1	54.8	17.4	27.3	△68.4
	발전/담수	6.3	6.3	13.6	21.4	115.9
	해양	27.3	27.1	24.2	38.0	△11.4
	통신	0.7	0.7	0	0.0	△100
	운반하역	0.7	0.7	0.3	0.5	△57.1
	송배전	1.8	1.8	1.7	2.7	△5.6
	기타	8.7	8.6	6.5	10.2	△25.3

금액별로는 1억불 이상의 대형플랜트 수주가 28건, 42억불로 전체 수주의 65.9%를 차지했다.

<표 III-2-23> 금액별 수주 실적

(단위 : 억불, %)

구 분	1억불 이상	1억~0.5억불	0.5억불 이하	계
금액(억불)	42.0	8.7	2.1	63.7
비 중	65.9%	13.7%	3.3%	100%
건 수	28건	12건	162건	202건

2. 2004년도 플랜트 수주 전망

2004년도에는 시장여건 개선에 힘입어 해외 플랜트 수주가 상당한 회복세를 보일 것으로 예상된다.

우선, 이라크 전후 복구에 따른 중동 발주 확대 및 아시아 시장경기 회복에 따라 대외시장 여건이 크게 개선될 것으로 보인다.

최근 기업들은 국내 건설 경기의 침체를 예상하고 해외 수주 목표액을 상향조정하면서 해외 사업부분에 크게 역점을 두는 추세이다.

이와 같은 추세라면, 2004년도 해외 플랜트 수주액은 2002년 수준인 100억불 이상에 충분히 다다를 수 있을 것으로 기대된다.

한국 플랜트산업협회가 주요기업을 대상으로 조사한 바에 따르면 플랜트 분야 관련 기업들이 2004년에 예상하는 수주목표액은 총 124.4억불에 달하는 것으로 나타났다.

지역별로 살펴보면, 중동·아프리카 지역이 고유가 지속에 따른 오일 머니를 바탕으로 가스개발, 화공, 발전분야에서 60억불 내외의 수주를 확보할 수 있을 것으로 예상된다.

아시아 지역의 경우에도 본격적인 경기 회복에 따라 공공투자가 확대되면서 발전, 석유화

학 분야에서 20억불 내외의 수주가 기대된다.

유럽·중남미 지역은 높은 경제성장률을 보이고 있는 러시아 등 CIS 국가를 중심으로 정유분야에서 20억불 내외의 수주를 기록할 것으로 예상된다.

3. 2004년도 플랜트 수주 지원대책

산업자원부는 해외플랜트를 IT, 선박, 자동차 등 주요 수출품목에 버금가는 수출전략 분야로 육성하기 위하여 다양한 시책을 추진하고 있다.

우선, 주력시장인 중동 등 개도국의 대형 프로젝트는 통상 자국의 경제개발을 위해 정부주도로 사업을 추진하는 경우가 많은데, 이러한 국책 프로젝트에 있어서는 정부차원의 세일즈 외교가 커다란 힘을 발휘할 수가 있다. 정부는 이러한 점에 착안하여 중동, 아프리카·중남미 등에 고위급 민관합동 플랜트 수주단을 파견하여 수주활동을 지원할 예정이다.

다음으로 2004년도 플랜트업계의 가장 큰 화두가 이라크 재건시장 진출인 만큼 신흥시장 선점을 위한 민관 합동 수주 마케팅에 역점을 둘 계획이다.

무엇보다도 이라크 재건사업과 관련한 해외 박람회에 국내업체의 참여를 지속적으로 추진하여 전후복구 시장에서 한국상품과 기업 경쟁력을 적극 홍보할 예정이다.

또한 상반기중에는 전력, 유전개발, 석유화학 분야의 이라크 주요 발주처 기관 및 기업인들을 국내로 초청, 투자상담, 산업시찰 등을 본격화할 방침이며, 美 군정이 끝나고 주권이 이양되는 하반기에는 고위급 민관합동 경제사절단(단장: 장관)을 이라크에 파견하는 것도 적극 추진할 예정이다.

이밖에도 재건사업 프로젝트에 대한 기초 타당성 조사를 위해『이라크 재건 프로젝트 공동 조사단』을 파견하고, 대외 경제협력기금(EDCF) 등을 이용해 국내기업이 진출할 수 있는 전략적 시범사업을 발굴할 계획이다.

플랜트 업계의 근본적인 수주 경쟁력 강화를 위한 수출지원 인프라 구축에도 많은 노력을 기울일 필요가 있다.

정부는 기업들의 금융경쟁력을 강화하기 위해 중장기성 수출보험을 2003년 1.2조원에서 금년에는 1.4조원으로 확대하고, 연불 수출금융도 1.4조원에서 1.6조원으로 확대하기로 했다.

개도국 유망 프로젝트를 개발하는 경우 대개 수주가능성이 불투명한 상태에서 사업 타당성 조사를 추진하는데 드는 초기비용이 기업들에게 상당한 부담으로 작용한다. 정부는 기업들의 이러한 초기 조사비용의 부담을 줄이기 위해 2002년부터 조사비의 50%를 지원해주는 타당성조사 지원사업을 운영해오고 있다. 2004년에는 사업 타당성 조사 지원사업의 지원성공사례를 적극 홍보하여 사업 수요층을 보다 확대시켜 나갈 계획이다.

플랜트 분야는 설비에 대한 기술적 지식과 함께 대규모 설치과정이 동반되기 때문에 사업관리능력이 필수다. 따라서 기술개발 지원과 더불어 엔지니어링, 사업 관리 분야의 전문인력 양성을 위한 프로그램 개발도 추진해 나갈 필요가 있다.

또한 세계시장에 폭넓게 진출하기 위해서는 향후과제로 체계적인 벤더 등록지원 시스템을 구축해야 하며, 플랜트 기자재 분야의 전자상거래 B2B 네트워크사업도 추진해나가야 할 것이다.

제 5 절 무역전문인력의 양성

무역정책과 사무관 이경진

무역은 전형적인 인적자본에 의존하는 산업으로서 인력이 기업의 사활과 경쟁력을 좌우하고 있다. 특히 세계교역 시장에 있어 일부제품을 제외하고는 모든 제품의 공급과잉으로 무역환경이 악화되고 있는 실정인 반면, 우리경제는 경제규모가 확대될수록 무역의존도는 크게 증가할 것으로 예상됨에 따라 수출이 성장을 이끌어 가는 추세가 지속될 것으로 보인다

최근에는 가격 경쟁력보다는 기술 경쟁력을 갖춘 제품을 수출해야 하기 때문에 전문적인 상품지식과 외국 현지시장에 정통한 세일즈 엔지니어의 확보 등 수출마켓팅 능력이 절대적으로 중요하게 되었으며, 따라서 우수 무역전문인력의 확보와 양성은 기업이나 국가 전체의 입장에서 수출 경쟁력을 유지하는데 중요한 관건이 되고 있다

또한, 산업 및 수출구조의 고도화, 전자무역의 활성화 등으로 『지식기반 무역』으로서의 진입이 가속화되고 있으며, 경제의 글로벌화 확산 등 무역의 패러타임이 급격히 변화하고 있다.

그러나 무역전문인력의 중요성에도 불구하고 기업의 수요에 비해 공급능력이 현저히 낮아서 무역인력공급기반에 대한 근본적인 개선이 없을 경우 무역인력 부족현상은 갈수록 심화될 것으로 보인다. 특히 최대의 인력공급기반인 대학의 경우, 이론 위주의 교육으로 인해 무역인력의 질적 미스매치 현상이 심각한 수준에 도달한 것으로 나타나 있다.

이에따라, 정부에서는 우리경제의 지속성장과 동북아 비즈니스중심국가 사업의 성공적 추진을 위해, 무역인력의 공급기반 확충과 무역인력의 질적 향상을 목표로 무역인력양성대책을 추진하고 있다.

먼저, 수요에 비해 현저히 낮은 무역인력 부족문제를 해결하기 위해 단기간에 인력양성의 저변을 확대하고 모든 국민이 최소의 시간과 비용으로 무역교육을 받을 수 있는 온라인 무역교육을 활성화할 계획이다.

또한, 지방소재 대학에 『Trade Incubator』를 설치하여 무역에 관심 있는 학생들을 엄선 선발하여 초기에 무역실무교육을 집중적으로 실시한 후 국내제조업체와 해외바이어를 발굴하여 수출 가능케 하는 역량을 키워주는 사업으로 '01년부터 '02년까지 10개 대학, 650명의 무역인력이 수료하였으며, '03년에는 사업을 대폭 확대하여 23개 대학 1,150명, '04년에는 25개 대학 1,250명으로 확대할 계획이다.

아울러 IMF 외환위기 이후 청년실업대책의 일환으로 '00년부터 추진해 온 청년무역인력양성사업은 2개월간 국내에서 무역실무와 현장실습의 교육을 거친 후 주요 교역대상국 우리기업 해외지사 등에서 6개월간 현지시장분석, 바이어상담, 세일즈 활동 등을 직접 수행하는 사업으로 '00년부터 '03년까지 287명을 양성하였음을 물론, 청년실업 해소에도 크게 기여할 수 있는 프로그램으로 인식되어 '04년에는 사업을 대폭 확대하여 200명의 인력을 양성할 계획이다.

이와 더불어, 전문성과 현장성을 갖춘 고급 무역인력을 양성하기 위해 10개월간 무역실무, 외국어, 해외마케팅, 국제금융, 전자무역 활용능력 등을 고루 갖춘 프로비즈니스맨을 키워주는

무역마스터 과정은 '95년부터 '03년까지 1,814명의 고급인력을 배출하여 취업율 98%라는 큰 성과를 이루었으며, '04년에도 교육내용과 인력을 확대(80→100명)하여 최고급 무역인력양성사업을 적극 추진할 계획이다.

제 6 절 전자무역(e-Trade) 인프라 확충

무역정책과 사무관 신성주

1. 국가전자무역위원회

정부는 지난 7월, 기존의 무역프로세스를 근본적으로 혁신하여 고비용 무역구조를 획기적으로 개선할 수 있는 전자무역(e-Trade)의 효과적인 추진을 위해 범국가적인 추진 협의기구로서 민·관합동 「국가전자무역위원회」를 구성하였다.

이는, 지금까지 무역업계를 중심으로 한 민간차원에서의 각종 전자무역 관련사업들이 사실상 국가차원의 법·제도 개선 및 국가인프라 지원 등이 없이는 추진에 한계가 있고, 관련되는 부처 또한 산자부 외에도 정통부, 해수부, 관세청 등 다양하여 상호 협조 및 연계가 어려운 가운데, 관련부처·기관간 협력을 효율적으로 이끌고 추진 시 다양한 장애요소를 해결할 수 있는 국가차원의 추진체가 필요한 데서 온 결과다.

제1차 위원회는 지난 12.2일, 국무총리 주재로 개최되어 '전자무역촉진3개년계획(2004-2006)을 확정한 바 있으며, 현재 관련부처·기관에서 동 계획을 차질 없이 추진할 수 있도록 과제별 로드맵 등 구체화된 실천방안을 마련 중에 있다.

2. 전자무역촉진3개년계획(2004-2006)

가. 수립배경

'90년대 초부터 정부, 유관기관, 민간기업들이 부문별로 정보화를 충실히 추진한 결과, 전자무역관련인프라를 구축하여 왔고 또한 최근 인터넷의 확산에 따라 기존 VAN 중심의 인프라를 IT환경에 맞도록 추진 중에 있는 등 전자무역의 최소한의 기반은 구축되어 있다고 볼 수 있으나, 그 동안 종합계획의 부재 등으로 유기적인 협조체제가 다소 미흡했다는 공감대 속에 이와 같은 범정부적인 촉진종합계획을 수립하게 되었다.

3개년계획은 '인터넷 기반의 24시간 무역체제 구축' 및 '주요 교역국들과의 글로벌 전자무역 네트워크' 구축을 통한 21세기 무역강국 'e-Trade KOREA'의 실현을 목표로 하고 있으며, △인터넷 환경에 맞는 범국가적 전자무역 인프라 조성 △단절없는 전자무역서비스 실현 △국가간 서류 없는 무역 실현을 위한 대외협력 강화 △업계의 전자무역 활용 확산 가속화 등 핵심 4대 전략과 세부추진과제가 포함되어 있다.

나. 핵심 4대 전략과 과제

첫째, 인터넷 환경에 맞는 범국가적 전자무역 인프라 조성을 위해서는,

무역절차 별 시스템간 연계를 중심으로 한 인터넷기반의 e-트레이드플랫폼을 구축하고, 무역관련 전자문서의 유통성 확보 체계를 마련하고, 관련 법·제도의 정비 및 XML(HTML이 업그레이드된 차세대 인터넷 언어)기반의 표준보급과 상이한 통신인프라간 연동을 추진할 계획이다.

둘째, 단절없는 전자무역서비스 실현을 위해,

해외시장정보의 효과적인 지원체계를 구축 및 인터넷 해외마케팅 지원을 강화하고, 요건확인 업무에 대한 전자민원서비스를 단계적으로 구축하며, 수출입물류중심의 국가물류정보체계 혁신 및 인터넷 수출입통관시스템을 구축하고, 전자적 수출입대금결제 체계와 수출입부대비용의 전자결제도입을 위한 시스템 구축 및 제도 신설을 검토할 계획이다.

셋째, 서류없는 무역의 필수과제인 국제협력을 위해서는,

한-일 및 동아시아 국가간 전자무역 네트워크 구축 협력 가속화 및 APEC, ASEM 등 국제기구에서의 협력 강화와 전자인증에 대한 국가간 상호인정협정 체결을 차질 없이 추진토록 할 계획이다.

마지막으로, 대업계 전자무역 활용 확산 가속화를 위해,

중소영세기업에 대한 전자무역 활용서비스 보급 확대 및 전자무역수단 활용에 대한 세제상 인센티브지원을 적극 검토하고, 전자무역관련 전문인력 양성을 위한 산학연관 협력 등을 추진할 계획이다.

제 7 절 남북 경제협력의 활성화

무역정책과 주무관 김학배

1. 남북교역 동향

1989년 약 1,800만불 규모로 시작된 남북교역은 매년 꾸준히 증가하고 있다. 2003년 남북교역액은 7억24백만 달러로 전년 6억41백만 달러에 비해 12.9% 증가하였다, 반입액은 2억89백만 달러이며 반출액은 4억34백만 달러이다.

교역 품목의 경우 '89년 25개에서 2003년 12월말 현재 588개 품목(위탁가공교역 품목 217개)으로 증가하였고, 남북교역 참여업체는 481개 업체(위탁가공업체 109개 업체)이다.

<표 III-2-24> 2003년 유형별 남북교역 현황

(단위 : 천달러, %)

구 분		반 입	반 출	합 계	구성비	전년대비 (증가율)
거래성 교역	상업적거래	177,443 (167,400)	46,227 (4,382)	223,670 (171,782)	30.9 (26.7)	30.2
	위탁가공	111,639 (102,789)	73,370 (68,388)	185,009 (171,177)	25.5 (26.7)	8.1
	계	289,082 (270,189)	119,597 (72,770)	408,679 (342,959)	56.4 (53.4)	19.2
비거래성 교역		- (1,387)	315,539 (297,384)	315,539 (298,771)	43.6 (46.6)	5.6
합 계		289,252 (271,575)	434,965 (370,155)	724,217 (641,730)	100.0 (100.0)	12.9

* ( )내는 '02년 동기 금액임.

이를 유형별로 보면 총교역액 중 거래성 교역은 4억08백만 달러로 전년 대비 19.2% 증가하고, 비거래성 교역은 3억15백만 달러로 전년 대비 5.6% 증가하였다.

비거래성 교역이란 협력사업용 물자교역(경수로사업, 금강산 관광사업, 기타 협력사업), 인도적 대북지원(비료지원, 식량차관 제공, 남북철도·도로 연결공사 자재·장비 차관 제공) 등 비상업적인 물자의 반출입을 말한다.

남북 교역액의 주요 증가요인은 상업적거래·위탁가공교역 등 거래성교역이 꾸준한 증가추세를 보이고 있고, 비거래성교역중 인도적 물자지원과 식량차관 제공이 이루어지고 있는데 따른 것으로 볼 수 있다.

2004년에도 거래성교역을 중심으로 한 교역액의 증가추세는 지속될 것으로 전망된다.

2. 대북 투자

1998년 4월 남북경협 활성화 조치로 대북 투자 제한이 대폭 완화되었음에도 불구하고 대북 투자는 기대만큼 크게 늘지는 않고 있다.

1995년 (주)대우의 삼천리총회사(남포공단) 투자(합영)를 효시로, 2003년 12월말까지 48개 협력사업자와 27개 협력사업이 승인되었다.

당분간 남북경협은 경공업분야의 위탁가공교역을 중심으로 이루어질 것으로 예상되나, 점차 단순 賃가공 형태로부터 설비제공형 위탁가공교역 중심으로 전환되고, 경협여건이 성숙되어감에 따라 본격적인 투자협력의 단계로까지 발전여건이 조성될 것으로 전망된다.

한편 개성공단 건설사업은 착공식('03.6.30) 및 1단계 100만평 측량·토질 조사완료('03.7.21-8.8) 등 본격 투자에 앞선 준비조치를 착실히 진행중이다.

3. 남북경협의 제도적 기반 정비

남과 북은 투자보장, 이중과세 방지, 상사분쟁 해결절차 및 청산결제에 관한 4개의 합의서를 2000년 12월 제4차 남북장관급회담에서 정식으로 서명함으로써 남북경협 활성화를 위한 제도적 기반을 마련하였고, 또한 이 회담에서 남북 양측이 4대 합의서에 대해 각기 발효절차를 거쳐 그 결과를 상대측에 통보키로 합의하였다.

우리측은 '03.6.30 4개 경협합의서 체결동의안이 국회에서 통과됨에 따라 내부절차를 완

료하고 북측도 '03.7.24 최고인민회의 상임위 통과하여 투자보장 등 4개 남북경협합의서 정식 발효('03.8.20)되었다.

4개 경협합의서 발효는 남북간에 공동으로 적용될 법적 규범으로서 실질적인 집행력을 가질 수 있다는 점에서 큰 의미를 가진다.

남북간 민간경협을 안정적으로 뒷받침하고 남북관계를 제도화 단계로 발전시켜 나갈 기반을 마련하고 또한 투자자산이 보호되고, 세금을 이중으로 내지 않아도 되며, 직접결제가 가능해지고, 공정한 상사분쟁 해결이 보장됨으로써, 민간기업들의 애로를 상당부분 해소 가능하다.

이어 남북간에는 경협제도실무협의회 등을 통해 경협합의서 후속조치와 관련된 문제들을 협의중이다.

「원산지 확인절차에 관한 합의서」를 채택('03.7.31)하고, 청산결제은행으로 한국수출입은행과 조선무역은행을 지정하고 「상사중재위 구성·운영합의서」도 타결('03.10.12)되고, 「개성·금강산 통행합의서」에 대해서도 상당부분 의견접근을 본 상태이다.

정부는 향후 산업표준 및 산업재산권 보호조치 등 남북경협의 제도적 장치를 지속 확충해 나갈 방침이다.

제 8 절 무역관련 제도개선

무역정책과 사무관 이경훈

1. 대외무역법·시행령·관리규정 개정

가. 추진 배경

2003년은 1억불을 수출한 지 39년만에 약 2000배에 달하는 수출실적을 달성한 해이다. 작년 우리나라 무역규모는 사상최대로 수출 1,938억불, 수입 1,788억불에 달하여 수출규모만으로는 세계 12위에 이르고 있다. 이러한 수출의 성장으로 인해 내수가 부진함에도 우리 경제는 2.9% 성장을 할 수 있었다. 연구결과에 따르면 수출이 총생산의 23%, 소득의 20%, 고용의 18%에 기여한다고 한다.

따라서, 국민소득 2만불 시대를 여는 유력한 방안 중에 하나가 수출을 더욱 활성화하는 것이다. 수출을 활성화하려면 제품을 잘 만들어야 하고 또 잘 팔아야 한다. 이를 위해 정부는 산업 4강, 무역 8강을 이루기 위해 노력하고 있다.

이러한 무역 8강의 진입을 위한 노력 중의 하나로 산업자원부는 작년에 대외무역법 개정을 추진[1]하였다. 세계적으로 서비스산업이 중요해지고 지식정보화사회가 도래함에 따라 지식서비스의 수출에 대한 지원책을 마련하였고, IT·BT·NT등 첨단산업제품의 수출증대를 위해 전문무역상사제도을 도입하였다. 또한, 국내생산품의 원산지 판정 기준을 도입하여 국내 제조업의 공동화에 대처하고, 해외진출기업의 애로를 해결하기 위한 조직을 마련하였다. 한편, 전략물자에 관한 통제시스템을 내실화하여 국제사회와 마찰을 예방하였고, 수입수량제

1) 대외무역법은 '03년 9월 29일자로 개정·공포되었으며, 대외무역법시행령과 대외무역관리규정은 '03년 12월 30일자로 개정·공포되었다. 따라서 개정된 대외무역법은 '03년 12월 30일부터 시행되었다.

한조치의 법적 근거를 마련하였다. 이러한 개정 내용의 주요부분을 간략히 살펴보겠다.

나. 주요 개정 내용

⑴ 무역의 범위에 지식서비스를 포함

지식기반사회의 도래로 인해 지식서비스산업의 육성은 차세대성장동력 창출을 위해 매우 중요해졌다. 그런데, 우리나라는 게임·애니메이션 등 지식서비스 수출이 늘어나고 있으나 이에 대한 체계적인 지원책은 없는 실정이다. 또한 증가하는 서비스 수지 적자[2] 해소를 위해서도 지식서비스 수출의 활성화는 매우 시급한 상황이다.

개정 전 대외무역법상 무역의 범위(동법 제2조제1호)는 '물품과 전자적 형태의 무체물[3]'로 정의되어 '지식서비스 거래'는 여기에 해당되지 않았다.

따라서 무역의 범위에 용역(서비스)을 포함시키고, 대통령령 제2조의2에서 수출 유망 지식서비스 산업을 경영상담업, 법무관련 서비스업, 회계 및 세무관련 서비스업, 엔지니어링 서비스업, 디자인, 컴퓨터시스템 설계 및 자문업, 문화산업진흥기본법 제2조제1호의 규정에 의한 문화산업에 해당하는 업종, 그 밖에 지식기반용역 등 수출유망산업으로서 산업자원부장관이 정하여 고시하는 업종으로 정하였다.

이에 따라 해당 업종에 종사하는 기업 및 개인이 지식서비스를 수출하는 경우 이를 수출실적으로 인정[4]받을 수 있게 되었다. 예를 들자면 우리나라 SI(System Integration)업체에서 온라인을 통해 해외업체에 컨설팅을 제공하거나, 해외업체가 우리나라에 들어와서 우리나라 SI업체에서 컨설팅을 제공받거나, 우리나라 SI업체 직원이 해외로 파견되어 해외업체에 컨설팅을 제공하는 경우 모두 수출실적으로 인정받게 되었다. 수출실적이 인정되면 부가세 영세율 환급, 무역금융, 수출보험 등의 지원을 받을 수 있게 된다.

⑵ 전문무역상사 제도의 도입

세계 IT, BT 등 첨단산업이 비약적으로 성장하고 있으나, 우리 중소·벤처기업들은 우수한 기술력에도 불구하고 해외 마케팅능력이 취약하여 수출실적이 미약하였다. 이에 첨단산업의 수출역량을 결집시켜 수출대행을 효과적으로 수행하면서, 기존 종합무역상사가 갖지 못하는 전문성을 보완한 새로운 무역상사제도의 도입이 필요하게 되었다.

이에 따라 산업자원부는 대외무역법 제9조의2에 전문무역상사 지정제도의 도입을 규정하고 동법 시행령 제18조의2에서 ①자본금이 70억원이상 ②전년도 수출실적의 50% 이상이 첨단산업제품에 해당 ③전년도 수출실적의 50% 이상이 다른 회사제품에 해당해야 함을 규정하고, 첨단산업제품의 범위는 대외무역관리규정 별표 2-2로 고시하였다.

산업자원부는 향후 전문무역상사가 명실상부한 첨단제품 전문마케팅회사가 되어 해외시장 개척의 선도자가 될 수 있도록 해외마케팅 지원 등 정책적 지원 수단을 검토하고 있다.

---

2) 우리나라의 서비스 수지는 '99년에는 -7억불, '00년 -29억불, '01년-38억불, '02년 -75억불로 꾸준히 적자가 증가하고 있는 추세이다.

3) 전자적형태의 무체물이란 소프트웨어산업진흥법에 의한 소프트웨어나 산업자원부장관이 정하여 고시하는 게임, 영상물 등 디지털 방식으로 제작·처리되어 온라인망을 통해서 전송되는 것

4) 지식서비스 수출실적의 확인은 한국무역협회 또는 소프트웨어사업진흥원에서 발급한 확인서와 외국환은행의 장의 입금확인을 통해 이루어진다.

⑶ 국내생산물품의 원산지 판정기준 도입

한국산이 외국산보다 양질의 고가품으로 인식되면서 외국산 수입품이 한국산으로 둔갑하여 국내 기업과 소비자가 피해를 보는 사례가 증가하고 있다. 예를 들어 중국산 소금을 수입하여 약간의 가공과정을 거쳐 한국산이라고 표시하여 판매하는 경우에 원산지가 어디인지를 판단할 명백한 기준이 없는 실정이다. 따라서, 고급제품을 만드는 국내 기업이 제값을 받고 팔 수 있도록 하여 제조업 공동화에 대처하고 국내 소비자 보호를 위해 외국산과 국내산을 구분할 수 있는 기준의 마련이 필요하게 되었다.

개정 전 대외무역법은 수출입 물품의 원산지 표시와 판정(법 제23조 및 제24조)에 관한 사항을 총괄하여, 수입물품의 경우 수입통관·국내 유통시까지의 원산지 표시의무를 부과하여 허위·오인표시 등의 원산지와 관련한 불공정한 행위를 단속할 뿐이었다.

이에 따라 대외무역법 제24조의2에 수입원료를 사용하여 국내에서 생산 후 유통·판매되는 물품에 대한 원산지 판정기준을 정할 수 있도록 규정하였다. 향후 산업자원부는 소비자의 인식, 업계의 요구, 관계 행정기관과 협의를 통해 국내생산물품의 원산지 판정기준을 마련해 나갈 예정이다.

⑷ 조정명령의 발동요건 명확화

조정명령이란 산업설비나 방산장비 수출 또는 국제입찰 등 대규모 수주에 서 국내업체간 과당경쟁으로 현저하게 수주질서를 해칠 가능성이 있는 경우 이를 사전에 방지하고자 산업자원부가 해당 무역거래자에게 가격·수량·품질·기타 거래조건에 필요한 조정을 명하는 것이다.

개정 전 대외무역법 제43조에서는 조정명령의 발동요건으로 물품 등의 수출의 공정한 경쟁을 교란할 우려가 있거나 대외신용을 손상하는 행위를 방지하기 위하여 필요한 경우로 규정하였다. 이는 광범위하고 모호한 요건으로 정부의 재량이 과도하게 행사될 우려가 있고 이로 인해 쟁송가능성, 외국과의 통상마찰의 가능성이 농후하였다.

따라서, 조정명령의 발동요건, 발동한계 및 조정명령시 조정명령자문위원회를 구성하여 전문가들의 의견을 참고할 수 있도록 법 제43조를 개정하고 시행령 제107조를 신설하였다. 관리규정 제7-2-9조에서 '정당한 이유없이 수출 소요비용보다 낮은 가격으로 수출함으로써 다른 무역거래자를 배제시킬 우려가 있는 경우', '정상적인 거래관행에 비추어 부당한 이익을 제공 또는 제공할 제의를 하여 다른 무역거래자의 상대방을 자기와 거래하도록 유인하는 경우', '다른 무역거래자의 기술·영업정보를 부당하게 사용하거나 인력을 부당하게 유인·채용하여 다른 무역거래자의 해외에서의 사업활동을 곤란하게 하는 경우' 등으로 요건을 구체화하였다.

향후 정부는 국내업체간 해외수주에 있어 과당경쟁이 발생할 경우 업계 자율적 해결을 우선하고, 자율조정이 안 될 경우 조정명령을 발할 예정이다.

⑸ 전략물자 수출통제의 실효성 확보

9.11 테러 이후 미국 주도의 전략물자에 대한 수출입 통제수준을 강화하고 있다. 'Catch-All[5]'제도의 도입으로 수출관련 대다수 물품이 전략물자로 분류될 수 있으므로 통상마찰의 예방과 무역업체의 혼란 및 비용증대를 막기위해서 체계적인 전략물자통제시스템

을 구축하는 것이 매우 필요하다.

그러나, 개정 전 대외무역법의 경우 '전략물자 수출허가제도'를 운영하고 있지만 허가에 필수적인 사전심사나 보고·자료제출권 등은 규정되지 않아 전략물자 효과적 통제를 통한 국제 신인도 확보에 애로가 많았다.

개정된 대외무역법에서는 전략물자 수출통제제도의 실효성 제고를 위해 전략물자 불법수출자에 대한 보고명령·자료제출·현장검사 권한을 제50조에 신설하여 전략물자에 대한 실질적인 심사가 가능하도록 하였다. 또한 전략물자 수출 통제로 인한 수출기업의 업무부담을 줄이기 위해 전략물자사전심사요청제도를 제21조에 두었다. 더불어 체계적으로 전략물자를 통제하면서 무역절차에 부담이 되지 않으려면 정보시스템 구축이 필요하므로 전략물자 수출입관리정보시스템에 대한 규정을 제21조의2에 규정하였다.

시행령 제39조에서는 전략물자를 다자간 수출통제체제에 의해 규제되는 1종전략물자와 Catch-All제도에 의해 대량파괴무기(WMD: Weapons of Mass Destruction)로의 전용가능성으로 인하여 통제되는 2종전략물자로 구분하여 HS코드화를 통해 전략물자를 쉽게 구별할 수 있도록 하여 체계적인 관리를 시도하고 있다.

⑹ 기 타

해외진출기업의 애로를 상시적으로 조사하고 신속한 해결을 위해 시행령 제15조에 의해 산업자원부 내에 '해외진출기업지원센터'를 설치하고 재외공관, 해외무역관, KOTRA, 무역협회간의 네트워크를 구축할 예정이다.

또한 불공정무역행위조사및산업피해구제에관한법률에 의한 무역위원회의 세이프가드 조치 건의에 따라 수입수량제한조치를 시행할 수 있도록 법 제26조부터 제31조까지 근거규정을 새로 두었다.

2. 2003년 통합공고 개정

가. 통합공고제도 개요

통합공고는 대외무역법 이외의 다른 법령에서 수출입요건 및 절차를 정하는 경우에 이를 조정하여 산업자원부장관이 하나로 묶어 공고하는 제도를 말한다. 현행 통합공고는 조문(제2장제29절제168조), 부칙(제2항) 및 별표(1~15)로 구성되어 있다.

이 제도는 수출입제도의 투명성 제고, 수출입요건 확인 및 통관업무의 간소화, 무역질서 유지 및 무역종사자에게 서비스 제공 등을 목적으로 운영되고 있다.

나. 주요 개정내용

마약류관리에관한법률, 자동차관리법, 원자력법 등 법령의 부분개정에 따른 조문정리와 수출입요건 및 절차를 개선 또는 정비하기 위하여 2003년 7월, 2004년 1월 2회 부분 개정하였다.

⑴ 2003.7.24(산자부고시 2003-52호)개정 주요내용

○ 「마약류관리에관한법률」 개정사항 반영

5) 국제 수출통제체제상 통제대상 품목이 아니더라도 대량파괴무기와 관련이 있는 경우 수출을 통제할 수 있는 제도

- 마약류 원료물질에 대한 수출입 사전승인제 도입 : 헤로인 제조용으로 사용되는 무수초산 등 15개 마약류 원료물질

○ 「자동차관리법」 개정사항 반영
- 자기인증제(자동차 안전기준 적합여부를 수입업자 등이 스스로 인증) 도입 : 수입자는 자기인증확인기관에 자기인증표시를 한 자동차 諸元 등을 통보

○ 「원자력법」 개정사항 반영
- 핵물질 및 방사성동위원소 등과 방사선 발생장치 수출입신고 대상자 : 사용·판매허가를 받은자로 한정(무역대리업자에 의한 수출입대행제 폐지)하며,
- 수출입신고시 : 설계승인 및 검사를 추가로 받도록 함(종전: 시설검사만 받았음)

○ 주무부처 수출입요령 개정사항 반영
- 수입금지국만 규정하던 대서양산 황새치 및 황새치 가공식품 수입시, 수출국 정부발행 황새치 통계서를 국립수산물품질검사원장에게 제출·확인토록 함
- 환경연구원장이 지정·고시한 유독물(7개) 및 관찰물(2개)을 수출입하는 경우 한국화학물질관리협회장에 신고토록 함
- 카나다지역 광우병발생에 따른 조치로 캐나다를 수입가능지역에서 제외
- 외화획득용 원료·기재로 수입하는 안전인증 대상 전기용품중 수출전용에 한해 요건면제가 가능토록 함

⑵ 2004.1.3.(산자부고시 2003-94호) 개정 주요내용

○ 「가축전염병예방법시행규칙」 개정 사항 반영
- 검역강화를 위하여 사전수입신고대상 변경
  : 개 및 고양이를 각각 5두 이상 수입하는 경우 사전신고

○ 「동물용의약품등취급규칙」 개정 사항 반영
- 수입요건확인기관 변경 : 농림부장관에서 국립수의과학검역원장으로 이관
- 구비요건 : 생산국정부가 확인한 원료동물용의약품 제조(판매)증명서를 제출토록 함

○ 「산업안전보건법」 개정사항 반영
- 지방노동관서장의 수입승인 변경사항 반영
  : 수입승인제외 품목 : 비스-(클로로메틸)에틸, 4-아미노디페닐, 벤지딘과 그염

○ 주무부처 수출입요령 개정사항 반영
- 영국, 네델란드 구제역 청정화에 따라 돼지 및 돼지고기 수입금지조치 해제
- 사료관련단체장에 수입신고, 검사대상에 사료용 어류 부산물, 곡물 등 36개 품목 추가지정
- IATTC협상 결과에 따라 동부태평양수역에서 어획한 눈다랑어의 수출입시 통계서 제출