



# FTA 100% 활용하기

국제통상환경의 급변과 중소기업의 기회요인

박정준 | 강남대학교 글로벌경영학부 교수

E REPORT

# 국제통상환경의 급변과 중소기업의 기회요인<sup>1</sup>



박정준  
강남대학교 글로벌경영학부 교수

## 위기에 대한 직면(Confronting the Crisis).<sup>2</sup>

보통 선진국 중심의 국제기구로 잘 알려진 경제협력개발기구(OECD)가 2023년 세계 경제를 전망하며 지난 해 11월 발표한 칼럼의 제목이다. 짧지만 굵은 이 한 문장은 과거 몇 년간 패권경쟁, 팬데믹, 전쟁 등으로 누적되어 온 여러 문제요인들이 빚어낸 작금의 도전적 현실을 잘 묘사한 것으로 사료된다.

그러나 축구 해설에서 자주 언급되는 이른바 위기와 기회의 공존은 비단 스포츠에 국한된 성격의 것이 아니다.

국제통상환경이 급변하며 특히 중소기업에게는 놓쳐서는 안 될 기회요인들이 함께 나타나고 있는 것이 바로 그 방증이다.

1 본고는 박정준(2022), “최근 FTA규범 관점에서 중소기업의 무역 참여 지원 방향성에 대한 연구”, 통상법무정책, 19-38을 바탕으로 수정 및 보완, 작성되었음.

2 <https://www.oecd.org/economic-outlook/november-2022/>.

## 국제통상환경의 변화와 세계경제

위에서 언급한 칼럼에서 OECD는 올해 세계 경제에 영향을 미칠 주요 요인으로 에너지 가격 상승, 성장의 둔화, 물가상승을 지목했다.<sup>3</sup> 국가경제를 나타내는 국내총생산(GDP)의 약 18%가 에너지에 쓰이고 물가 상승률은 7%에 가까워지는 반면 세계경제 성장은 2%대 초반에 머무를 것으로 예상했다.<sup>4</sup>

다른 주요 국제경제기구들의 분석도 특별히 다르지 않은데 국제통화기금(IMF)과 세계은행(World Bank) 역시 각각 2.7%, 1.7%

성장전망을 내놓았고 이는 2009년 글로벌 금융위기(GFC) 당시와 신종코로나바이러스 감염증(Covid-19)이 본격화된 2020년을 제외하면 최근 20년 간 가장 낮은 수치이다.<sup>5</sup>

먼저 미국과 중국 사이 패권경쟁 속에 국가들은 수많은 불확실성에 직면하게 되면서 세계경제는 공격적인 개방과 협력 보다는 수비적인 폐쇄와 보호의 정책노선으로 선회해 스스로 성장에 제동을 걸었다.



3 Ibid.

4 Ibid.

5 광장 국제통상연구원(2023), "2023년 글로벌 경제통상환경 전망과 대응", Issue Brief, 2.



G2 대립이 본격화되면서 시장개방보다는 일방적 관세인상과 다양한 무역구제 및 수입 규제조치들이 확산됐고 자유무역 정신은 실종되고 말았다.

양국 간 거리두기가 심화 되면서 우리나라를 포함해 미-중과 생산 또는 소비, 수출이나 수입, 어떤 형태로든 거래 관계를 유지해 온 많은 기업들도 큰 혼란을 겪게 됐다.

올해로 벌써 4년차를 맞이한 Covid-19은 단순 보건이슈를 뛰어넘어 세계경제의 위기를 심화시키고 국제통상환경의 변화를 가속화했다. 국경봉쇄(lockdown)가 제일 우선의

예방조치로 인식되면서 인적, 물적 구분 없이 자원의 국경 넘기가 어려워졌다.

미-중 갈등으로부터 이어져 오던 글로벌가치사슬(GVC)에 대한 회의감은 한층 더 깊어졌고 동시에 비대면 활동의 중요성과 가능성이 같이 커지면서 디지털 경제통상의 시대가 본격화되기 시작했다.

사태 초반에는 Covid-19 대응에 필수적인 마스크와 백신 공급에 있어 각종 무역 마찰도 경험했다. 각국 정부는 보조금 지급을 통해 시장에 화폐를 투입했고 경기침체를 피하기 위해 분전했다.





벌써 1년도 더된 러시아와 우크라이나 전쟁은 설상가상이었다. 글로벌 에너지 및 식량 공장 역할의 중책을 맡아 온 두 국가간 물리적 충돌로 인하여 다시 한 번 공급망 차질이 빚어 지면서 해당 품목의 공급 부족과 가격 상승이 불가피했다.<sup>6</sup> 물자 생산에 기본요소라고 할 수 있는 에너지와 식량의 공급에 문제가 생기고 가격이 상승하면서 전반적인 물가상승이 동반된 것은 필연적이다.

미국을 필두로 각국 정부가 금리인상으로 대응하면서 세계경제의 고통은 극에 달하게 되는데

물가상승률과 실업률의 합산으로 도출되는 '고통지수(Misery Index)'의 객관적인 지표가 이를 증명하는 것은 어렵지 않을 것이다.

안타깝지만 받아들여야 할 점은 국제경제 통상환경이 처한 이 같은 현실이 가까운 시일 내 종결되거나 회복세로 전환되기가 쉽지 않다는 것이다.

미-중 사이 갈등의 골은 팬데믹, 러-우 전쟁을 거치면서 더 깊어졌고 도무지 경제회복의 기미가 보이지 않는 현 상황에서 주요국 금리

6 Ibid.

인상과 이에 따른 경제적 난항 역시 올해에도 당분간 이어질 것으로 보이기 때문이다.

국가별 정부의 정치경제적 선택이 다소 복잡해지는 가운데 기업들의 경영전략 역시 재편이 필요하게 되었다. 대기업에 비하여 중소기업의 대응 역량은 다소 비교열위적 상황에 놓일 것인데 최근 자유무역협정(FTA)에서는 중소

기업과 관련되고 도움이 될 만한 통상규범들이 새롭지만 다소 무게감 있게 도입되고 있어 주목할 가치가 있다.

특히 전술한 것과 같이 GVC가 재편되는 상황에서 중소기업들의 적절한 판단과 결정은 국제 통상환경 급변의 상황 속에 새로운 기회요인과 만나 예상 외 성과를 거둘 수도 있다고 할 것이다.

## 국내외 관점에서 중소기업의 위상과 역할

그동안 우리나라의 대외무역은 규모가 큰 기업이 주도하고 여기에 협력하는 중소기업들이 후방을 지원하는 형태로 많이 이루어져 왔음을 완전히 부인하기 어렵다. 물론 이러한 경영전략이 무시할 수 없는 성과를 냈음도 사실이다. 더불어 이는 비단 우리나라에만 해당하는 현상도 아니다.

위에서 설명한 것처럼 최근 몇 가지 주요 이유를 바탕으로 GVC에 변화가 발생하게 되면 기업들에게는 그 규모를 가릴 것 없이 기존의 거래선을 재편하고 신규 투자처를 고민해야

하는 수고가 따르겠지만 한 편으로는 새로운 국가, 기업들과의 거래 관계가 생성되게 된다.

기업의 입장에서는 또 다른 수익 창출의 기회가 빠르게 형성되어 가는 분위기인 셈인데 중소기업 입장에서도 현재를 기회로 봐야하는 이유이기도 하다. 특히 중소기업이 국가의 경제 전반에서 차지하는 비중을 고려하면 이러한 주장은 더욱 더 강한 설득력을 가지게 되는데, OECD 회원국 기준으로만 봐도 중소기업들은 국내 기업 규모 비중에서 약 95%를 차지하고 있다.<sup>7</sup>

7 OECD (2018), "Fostering greater SME participation in a globally integrated economy", DISCUSSION PAPER: SME Ministerial Conference, 5.

동시에 국가 전체 고용의 2/3 정도를 창출해 내기도 한다.<sup>8</sup> 다시 말해 중소기업들의 경영 활성화와 수익확대는 일자리 창출 등 곧 국가 경제 전반에 그만큼 긍정적으로 기여할 수 있는 바가 크다는 의미가 된다.

특히 중소기업들은 수출 활동 참여 정도가 불과 20~40%에 머물러 있다는 OECD 회원국 통계에서 나타나듯<sup>9</sup> 능동적이고 자율적으로 국제무역에 참여하는 비율이 높지 않기 때문에 최근 GVC재편의 국제통상적 상황에서 새로운 무역활동 기회를 포착해내고 적극 참여하는 것은 중요하다.<sup>10</sup>

우리 중소기업으로 그 범위를 한정해도 무역 활동에 있어 대기업 중심의 상위 10대 기업에 대한 수출집중도가 다른 선진국들과 비교했을 때에도 매우 높은 편이라고 할 수 있기에 우리나라 역시 예외가 아니다.<sup>11</sup>

참고로 유럽연합 (EU)의 경우, 전체 수출기업 중 중소기업의 비율이 무려 87% 수준으로 매우 인상적이다.<sup>12</sup> 다양한 시각에서 중소기업의 무역참여는 절필한 상황이며 그 적기가 다가오고 있다. 우리나라 중소기업들에게도 시사하는 바가 크다.



8 Ibid., 6.

9 Ibid.

10 박정준(2022), “최근 FTA규범 관점에서 중소기업의 무역 참여 지원 방향성에 대한 연구”, 통상법무정책, 20-21.

11 정철 외(2018), 사회통합형 통상정책 연구, 15.

12 [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/february/tradoc\\_159428.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2021/february/tradoc_159428.pdf).

## FTA 내 중소기업 관련 규범의 주요 내용

현 시점에 중요한 대목은 과연 FTA를 위시한 국제통상규범에서 중소기업의 무역참여를 지원할 만한 내용들을 어떻게 다루고 있으며, 우리에게 실질적으로 의미하는 것이 무엇인지를 이해하는 것이다.

결론부터 말하자면 2022년 12월 기준 58개국과 20개 FTA를 발효한<sup>13</sup> 우리나라 이지만 역내포괄적경제동반자협정(RCEP)을 제외한다면 어떤 협정에서도 중소기업에 대한 별도의 챕터(chapter)를 도입하지는 않았다.<sup>14</sup>

그러나 선진 통상규범을 다수 포함하고 있는 미국-멕시코-캐나다협정(USMCA)이나 우리 역시 참여 의사를 밝힌 포괄적·점진적 환태평양 경제동반자 협정(CPTPP)에는 단독의 중소기업 관련 챕터들이 도입되어 있어 앞으로 중소기업의 무역참여를 지원할 국제통상규범의 청사진을 일정 부분 미리 확인해 볼 수가 있다.<sup>15</sup>

다시 말하자면 우리나라 역시 앞으로의 FTA 협상에서 중소기업에 대한 통상규범들을 적극 추진, 도입할 필요가 있고 중소기업들 입장에서 국제통상환경의 급변에 따른 새로운 기회요인에 이를 적극 활용할 가치가 충분하다는 것이다.

우리가 참여하고 있는 RCEP을 포함하여 CPTPP와 USMCA 등 최근 주요 메가-FTA를 분석해보면 중소기업들의 무역 참여를 지원하기 위한 '내용'과 '방법' 등을 비교적 상세하게 명문화하고 있다.

FTA 내에서 중소기업과 관련해 먼저 '내용' 측면에서 중요하게 다루고 있는 부분은 바로 정보의 공유이다. 대기업에 비하여 상대적으로 특허관세율, 원산지규정 및 절차, 무역이나 투자와 관련된 법규정, 사업 정보 등에 대한 접근성이 약할 수밖에 없는 중소기업의 여건을 고려한 것으로 보인다.<sup>16</sup>

13 <https://www.fta.go.kr/main/>.

참고로 2023년 3월말 기준 우리나라는 59개국과 21개의 FTA를 발효하였음.

14 박정준(2022), "최근 FTA규범 관점에서 중소기업의 무역 참여 지원 방향성에 대한 연구", 통상법무정책, 21.

15 Ibid., 22.

16 Ibid., 22-24.



이미 수많은 FTA들마다 각각 차별화된 관세율, 규정, 절차 등으로 복잡성이 높아지고 특정 국가와의 다층적 협정으로 이른바 '스파게티 보울효과(Spaghetti Bowl Effect)'가 심해진 것을 고려하면 FTA 참여국 정부가 주도적으로

자국 중소기업들의 협정활용률과 무역참여율을 동시에 높이기 위하여 정보 공유를 규범화한 것은 매우 타당한 것이다.<sup>17</sup> 예를 들어 RCEP의 경우 제14.2조에 다음과 같은 내용을 다루고 있다.



#### 제14.2조 정보 공유

1. 각 당사자는 공개적으로 접근 가능한 정보 플랫폼의 설립 및 유지를 통하는 것을 포함하여 중소기업과 관련된 이 협정 관련 정보의 공유 그리고 당사자들 간 지식, 경험 및 모범사례를 공유하기 위한 정보 교환을 증진한다.
2. 제1항에 따라 공재적으로 접근 가능하게 될 정보는 다음을 포함할 것이다.
  - 가. 이 협정의 전문
  - 나. 그 당사자가 중소기업과 관련된다고 여기는 무역 및 투자 관련 법과 규정에 관한 정보, 그리고
  - 다. 이 협정에 의하여 제공되는 기회로부터 혜택을 얻고자 하는 중소기업에 대하여 그 당사자가 유용하다고 여기는 추가적인 사업 관련 정보
  - 라. 각 당사자는 제2항에 언급된 정보가 정확하고 최신임을 보장하기 위하여 합리적인 조치를 한다.<sup>18</sup>

17 Ibid., 22.

18 RCEP 협정문.

나아가 CPTPP에서는 중소기업에게 적극 공유되어야 할 그 외 정보로서 세관, 지식재산권 관련 규정 및 절차나, 기술규정과 표준, 위생 검역조치, 외국인투자, 사업자등록절차, 고용, 과세정보까지도 포함하고 있고, 이에 더불어 USMCA에서는 무역촉진 및 중소기업금융 프로그램, 정부조달 등에 대해서도 중소기업에게 공개적이고 접근 가능하도록 해야 한다고 명시한다.<sup>19</sup>

중소기업의 무역활동에 도움이 될 만한 실질적 내용들의 공유 의무가 FTA를 통해 도입되고 있음이 분명하게 나타나는 대목이다. 반복해서 언급하고 있지만 지금과 같이 국제통상환경이 급변하는 시기에 FTA를 통해 주요 정보의

투명성이 제고되는 현상은 매우 적절한 것으로 중소기업에게 분명 큰 힘이 될 것이다.

또한, 중소기업의 무역참여에 일조할 수 있는 ‘방법’ 역시도 FTA에서 규범을 통해 도입되고 제시되는 추세이다. 이러한 내용은 RCEP 보다는 CPTPP와 USMCA에서 보다 상세하게 다뤄지고 있다.

해당 협정에서는 중소기업들을 위하여 경험과 관행을 공유하고, 수출자 지원 및 보조 관련 트레이닝, 무역 교육, 무역 금융, 타국 거래처 발굴, 세미나, 워크샵, 수출 상담, 지원, 교육 등 제공을 통해 중소기업의 수출역량이 강화될 수 있을 것으로 나열되어 있다(제24.2조).<sup>20</sup>



19 박정준(2022), “최근 FTA규범 관점에서 중소기업의 무역 참여 지원 방향성에 대한 연구”, 통상법무정책, 25.

20 Ibid., 29. 해당 조항의 원문은 다음과 같다: “[...] (b) exchange and discuss each Party’s experience and best practices in supporting and assisting SME exporters with respect to, among other things, training programmes, trade education, trade finance, identifying commercial partners in other Parties and establishing good business credentials; (c) develop and promote seminars, workshops or other activities from SMEs of the benefits available to them under this Agreement; (d) explore opportunities for capacity building to assist the Parties in developing and enhancing SME export counselling, assistance and training programmes; [...]”

USMCA에서는 이와 관련하여 무역사절단, 무역원활화, 디지털무역, 웨비나 등에 대해서도 언급해 중소기업들이 무역활동에 참여할 수 있도록 당국이 주도적으로 할 수 있는 역할과 분야에 대해 명문화했다(제25.4조).<sup>21</sup> 비록 우리가 이미 참여 중인 RCEP에서는 비교적

조항의 정교함이 부족하지만 올해를 포함해 앞으로도 적극적인 FTA협상을 추진할 우리 통상정책을 고려하면 중소기업 지원의 방법을 제시할 수 있는 이런 규범들에 대한 논의 역시 충분히 가능할 것으로 예상된다.

## 시사점

그동안 국제통상규범 차원에서 찾아보기조차 힘들었던 중소기업 관련 지원 조항들이 최근 몇 년간 등장하는 것은 그 자체로도 충분히 유의미하다고 볼 수 있다.

자유무역의 기치 아래 이에 대한 대응과 활용 역량이 충분한 대기업들 위주로 FTA 규범들이 논의되어 온 측면이 아주 없지 않을 것인데 엄두조차 쉽게 낼 수 없었던 다양한 중소기업 지원책들이 바람직한 방향으로 명문화되는 것은 반갑기까지 하다.

물론 FTA에서 이런 논의가 가시적으로 발현되기 이전에도 각종 기관 및 협회 등에서 중소기업의 무역활동을 위한 여러 프로그램을 발굴, 운영하고 노력해 왔으나 이제 앞으로의 FTA에서는 이런 내용들이 보다 상호의무적이라고 할 수 있는 제도권내로 들어오는 셈이다.

특히 최근 다양한 국제 현안들로 국제통상 환경이 급변하고 있고, 보다 구체적으로는 각국의 보호무역정책으로 GVC에 큰 변화가 야기되며 투자환경과 파트너가 시시각각 바뀔 수 있다는 점을 고려하면 중소기업의 입장

21 Ibid., 29-30. 해당 조항의 원문은 다음과 같다: “[...] (c) exchange and discuss each Party’s experiences and best practices in supporting and assisting SME exporters with respect to, among other things, training programs, trade education, trade finance, trade missions, trade facilitation, digital trade, identifying commercial partners in the territories of the Parties, and establishing good business credentials; (d) develop and promote seminars, workshops, webinars, or other activities to inform SMEs of the benefits available to them under this Agreement;”

에게는 큰 도전인 동시에 기회이기도 하다. 이런 상황에서 FTA를 통해 중소기업 규범들이 나타나는 것은 매우 시의적절하다고 할 것이다.

아직 우리가 발효한 FTA에서는 찾아보기 힘든 부분이 많지만, 정부는 올해에도 새로운 국가들과 공격적인 FTA 추진을 예고하고 있다.

협상은 최소 2개국 이상이 합심하여 진행해야 하기에 무조건적이거나 일방적인 요구는 어렵겠으나 위에서 설명한 것과 같은 중소기업 관련 규범은 충분히 테이블 위에 의제로서 올려

둘 필요와 가치가 있다. 정책적으로 그리고 법적으로 중소기업들이 새로운 도전을 모색해 볼 기회와 지원이 확보될 때 비로소 우리 중소기업의 경쟁력을 세계무대에 시험해보고 성장도 도모해 볼 수 있을 것이다.

이를 통해 기존의 성공적 통상정책은 한 번 더 성장동력을 마련하고 장기적으로 국가경제에도 큰 도움이 될 것이다. 기업의 규모를 가리지 않는 EU의 포용적 통상정책과 그 간의 성과에서부터 우리는 어느 정도의 확신과 용기를 동시에 찾을 수 있다.

