

서울시, 한-EU FTA 어떻게 활용할 것인가?

2009. 10. 19 제49호

조달호 / 서울시정개발연구원 연구위원

< 목 차 >

요약

- I. 한-EU FTA 체결 배경과 서울의 대응 자세
- II. 한-EU FTA에 따른 서울의 산업별 영향
- III. 서울의 한-EU FTA 활용전략

요 약

EU는 중국에 이어 한국의 제2의 교역국이며 한국이 최대의 무역흑자를 기록하는 국가로 한국과 EU의 FTA는 대외의존도가 높은 한국으로서는 선택이 아닌 필수 사항이다. 서울시는 한-EU FTA로 인한 긍정적 효과는 극대화하는 한편 불가피하게 피해를 보는 업종에 대해서는 소극적 방어보다는 적극적이고 능동적인 대처 방안을 모색해야 할 것이다.

수출 증대가 기대되는 산업

한-EU FTA 체결로 서울의 수출 비중이 높고 EU의 관세율이 높은 전자제품(관세율 3.7%~ 14%), 섬유·의류업종(관세율 8%~17%), 자동차부품(관세율 4.5%)은 큰 수혜가 기대된다. 컴퓨터, 반도체, 무선통신기기 등 정보통신 품목들은 소비자의 인식개선과 친밀도 증대 등 관세효과 외의 부수적 효과에 의해 시장점유율 확대가 가능할 것으로 보인다. 그러나 한-EU FTA가 수출 확대로 연결되기 위해서는 관세인하로 얻어지는 가격경쟁력에만 의존하지 말고 브랜드 인지도 제고, 배송기간 단축, 현지 대형 유통업체를 통한 진출 등 각종 비가격경쟁에 대한 노력을 경주해 나가야만 한다. 그래야만 선진국과 신흥경제국으로 잘 짜여진 EU시장의 분업체계 내에서 효과를 볼 수 있을 것이다.

수입 증대가 예상되는 산업

피해가 우려되는 업종으로는 금융, 법률, 유통, 운송, 통신, 방송 등 서울의 서비스 산업을 우선 꼽을 수 있다. 의약품 등의 정밀화학 업종과 전자의료기기 분야에서도 한국 제품의 경쟁력과 브랜드 인지도가 낮아 시장 피해가 우려된다. 잡화 부문과 패션의류, 화장품, 와인 및 위스키 등 고금소비재(명품)도 EU로부터의 수입이 크게 늘어날 전망이다.

위기를 기회로 활용하는 서울의 전략

피해가 예상되는 업종에서의 위기를 기회로 활용하기 위한 다음의 3가지 전략을 제시한다. 첫째, 서비스 산업은 EU의 직접투자를 적극 유치하여 생산성을 증대시킨다. 외국인투자 유치 업종에 서비스산업을 포함하는 법률개정 등 중앙정부의 획기적 대책이 절실하다. 둘째, 바이오·의료 산업은 서울의 미래를 책임질 첨단전략산업으로 육성한다. 의약품 등 정밀화학 업종과 전자의료기기 업종은 지금 현재의 국제경쟁력은 취약한 형편이나 대형 병원 및 관련 대기업들이 서울에 밀집되어 있고, 좋은 인재와 수도권이라는 거대 시장이 배후에 있어 외국인 투자유치와 클러스터 조성은 용이하다. 한-EU FTA를 기회로 유럽의 기업들을 유치하여 바이오·의료 산업을 육성하기 위해서 서울시가 새로이 조성되는 마곡을 도시첨단산업단지로 지정할 수 있도록 정부의 규제완화가 필요하다. 셋째, 서울을 아시아의 쇼핑 허브로 조성한다. 서울을 일본, 중국, 동남아 등의 해외관광객을 위한 쇼핑천국으로 조성하여 관광산업을 고부가가치 산업으로 변모시켜야 한다. 정부에서 해외 관광객에 대한 부가세 환급 정책을 도입한다면 그 효과는 더욱 증폭될 수 있을 것이다.

I. 한-EU FTA 체결 배경과 서울의 대응 자세

한-EU FTA 체결 배경

- 세계무역기구(WTO) 중심의 다자협상이 지지부진한 반면 지역주의가 세계적으로 확산되는 추세
 - WTO는 2001년에 열린 4차 각료회의인 Doha 라운드(DDA)에서 선진국과 개도국간의 갈등과 농산물에 관한 주요국간 갈등으로 장벽에 부딪친 상황
 - 반면 급성장하는 신흥경제권에 대한 시장 및 투자접근 개선에 대한 필요성으로 자유무역협정(FTA) 체결에 대한 요구는 증대
 - FTA 체결 국가들 사이의 무역이 세계무역의 50% 이상을 차지
- 유럽연합(EU)은 한미 FTA 협상에 자극을 받아 급진전되었으며, 동아시아 진출의 교두보로 한국시장을 선택
 - EU는 당초 한국과의 FTA에 별 관심이 없었으나 동아시아 시장 내에서의 미국의 영향력 확장에 대한 견제, 동아시아 시장 진출을 위한 교두보 확보, 한국 내수시장(일인당 국민소득 약 2만 불, 인구 5000만 명 시장)에 대한 매력으로 한-EU FTA 체결을 고려
 - EU의 대 한국 무역은 EU 전체 수출입의 2~3%에 불과
 - 한국, 나아가 ASEAN이 미국과 유럽 중 어느 기술표준으로 통일할 것인가를 고려하여 한국을 EU식 기술표준 확산을 위한 교두보로 활용
- 한국은 한-미 FTA에 이어 한-EU FTA를 추진함으로써 미국과 유럽 간의 경쟁 효과를 유도

- 교역규모가 GDP의 70%를 상회할 정도로 대외의존도가 높은 한국으로서는 국제적인 개방화 추세에 대한 동참이 생존의 필수조건
- FTA는 경제성장 촉진, 생산성 향상, 자원배분의 효율성 제고 등 긍정적 효과
 - 경제성장 촉진: FTA로 관세가 인하 또는 철폐되면 한국 상품의 가격경쟁력이 높아지고, 이는 수출증대, 생산증대, 고용증대로 이어져 경제성장을 촉진
 - 생산성 향상: 자본재 수입을 통해 자본재에 내재된 기술력을 도입함으로써 무역을 통한 생산성 제고 효과가 있고, 이외에 제도개선, 경쟁촉진 등 무역외 요인을 통해서도 생산성이 향상
 - 자원배분의 효율성 제고: 관세장벽의 보호를 받던 한계기업들이 새로운 비교우위 분야로 이동하고 생존기업은 규모의 효과를 누리며 가격경쟁력 확보

□ 한-EU FTA의 예상 경제적 효과가 한미 FTA보다 클 것으로 전망

- 삼성경제연구소(2009)에서는 한-EU FTA가 GDP와 후생 증가 측면에서 한미 FTA보다 한국경제에 더 큰 영향을 줄 것으로 분석¹⁾
 - 한국경제의 GDP 증가는 한-EU FTA가 3.08%인 반면 한미 FTA는 1.28%
 - 후생증가(GDP 대비 %)는 한-EU FTA가 2.45%인 반면 한미 FTA는 0.56%
- 유럽 측 코펜하겐연구소에 따르면 EU는 한-EU FTA를 통해 최대 43억 유로(5조 3천억원, 최근 1년간 환율평균기준), 한국은 최대 100억 유로(12조 2천억원)의 후생증가가 있을 것으로 추정

1) 11개 국책연구기관이 작성한 한미 FTA 특위의 공식자료에 의하면 자본축적 모형에 생산성 증가를 더한 모형에서는 한미 FTA가 GDP는 6.0%, 후생은 GDP 대비 2.9% 증가하는 것으로 나타나 한미 FTA의 경제적 효과가 클 수 있음.

- 이 같은 효과는 한국의 경우 2.32%의 실질 GDP 증가를 의미하지만 EU에게는 상대적으로 미미한 0.05%의 실질 GDP 증가를 의미

EU 시장의 특성

- EU는 세계경제의 약 30%를 상회하는 세계 제1위의 경제권
 - EU는 27개 회원국의 5억에 가까운 인구를 갖고 있어 규모면에서 세계 최대의 시장
 - 2008년 기준으로 EU의 GDP는 총 18조 3,300억 달러인데 반해 미국은 총 14조 2,600억 달러로 EU의 76% 수준
- EU는 중국에 이어 한국의 제2 교역국이며 한국이 최대의 무역흑자를 기록하는 국가
 - 2008년 한국은 대 EU 수출이 583.7억 달러를 기록하여 전체의 13.8%, 수입은 399.8억 달러를 기록하여 전체의 9.2%를 차지하였고 무역흑자는 184억 달러
 - 한국은 EU와의 FTA 체결로 EU 시장에서의 현재 시장점유율 2%를 넘어서는 돌파구로 활용하려는 의도
- 특히 EU시장은 서유럽의 선진경제국뿐만 아니라 헝가리, 체코, 폴란드 등 동유럽 신흥경제국까지 다층적 시장이 공존하고 있어 우리기업들에게 다양한 기회를 제공
 - EU는 하나의 거대 권역으로 산업구조, 소득 차이에 따른 다층적인 시장구조를 갖고 있으며, EU 역내의 수직적 분업과 역내 교역이 활성화
 - 유럽 전역의 생산이 각국의 특화된 비교우위를 기반으로 재편되고, 역내 생산거점간의 분업이 더욱 활성화되는 추세
 - 동유럽 신흥경제국은 서유럽으로부터 직접투자(FDI)를 유치하여 자본재 및 부품 생산에 치중
 - 역내의 분업 양상을 보면 역내 신흥국은 상대적으로 저기술-중기술 상품에 특화된 한편 선진국들은 중기술-고기술 업종에 특화하고 있으며, 이에 따라 최근 중간재의 교역이 활발하게 증가

서울은 한-EU FTA에 적극적인 대응방안을 모색할 필요

- 서울로서는 한-EU FTA로 인한 긍정적 효과는 최대화하는 한편 불가피하게 피해를 보는 업종에 대해서 적극적인 대응 방안을 모색할 필요

- FTA 체결이 EU뿐만 아니라 다른 나라와도 지속적으로 확대될 것에 대비해 피해 업종에 대한 수동적이고 방어적인 대책보다 적극적으로 이를 수용하면서 활용할 수 있는 대응방안 모색이 절실
- EU에 대한 서울지역의 수출(2008년 기준)은 한국 전체 수출액의 10.2%, 서울의 수입은 전체 수입액의 14.3%로 상당한 비중을 차지
- 수출은 전국 평균(13.8%)을 밑돌고 있으나, 수입은 전국 평균(9.2%)을 크게 상회

<표 1> 2008년 서울의 권역별 교역 규모 및 비중

(단위: 천 달러, %)

구 분	수 출		수 입	
	금 액	비 중	금 액	비 중
총 계	33,296,374	100.0	87,320,745	100.0
아시아	18,916,078	56.8	52,630,856	60.3
중 국	7,394,315	22.2	23,366,051	26.8
일 본	2,359,725	7.1	14,580,940	16.7
북 미	4,299,556	12.9	12,145,720	13.9
유 럽	4,727,949	14.2	14,245,132	16.3
E U	3,390,407	10.2	12,449,035	14.3
기 타	5,352,791	16.1	8,299,037	9.5

자료: 한국무역협회

II. 한-EU FTA에 따른 서울의 산업별 영향

전자제품, 정보통신 품목, 자동차부품, 섬유·의류 산업은 수혜

- 전자제품, 자동차부품 등에 대한 EU의 관세율이 높고 대 EU 수출 비중이 높아 수혜 기대
 - 전자제품은 주력 수출품에서 관세가 철폐되어 수출 증대, 시장점유율 확대 가능
 - TV 등 영상기기와 위성방송수신기(셋톱박스)는 14%의 높은 관세 철폐로 시장점유율 확대 및 통신사업자 대상의 B2B 시장 공략 활성화
 - LCD는 3.7% 관세 철폐로 수출 확대 기대
 - 서울의 수출품목 중 3위를 차지하는 자동차부품의 경우, 현재 4.5%의 관세 철폐로 인한 수출 증대 가능
 - 양측의 최대 관심사인 완성차의 경우, 모두 3~5년 내에 관세(8~10%)를 철폐하기로 합의하여 현재 서울의 수출품목 중 10위(2.5%)를 차지하는 자동차의 수출도 일정한 수준 확대 가능
- 정보통신 품목들은 소비자의 인식개선과 친밀도 증대 등 부수적 효과로 시장점유율 확대 가능
 - 컴퓨터, 반도체, 무선통신기기 등의 품목들은 97년 이후 무관세로 거래되어 관세 효과는 없는 실정
 - 서울의 주력 수출품목 중 반도체(수출품목 2위, 수출비중 6.1%), 무선통신기기(4위, 4.3%), 컴퓨터(6위, 4.1%) 등 품목들은 교역비중이 더 높아질 것으로 기대

□ EU의 관세율이 높았던 섬유·의류업종도 수혜

- 섬유제품 12%, 의류 10.5~12%, 신발 및 모자 17%, 편직물 8% 등 현재 관세율이 높은 품목들도 수혜를 볼 것으로 예상
- 서울의 수출품목 중 가장 높은 비중을 자랑하는 편직물(1위, 6.5%), 의류(8위, 3.3%)의 경우, 관세철폐로 수출이 늘어날 것으로 기대되어 서울에 유리하게 작용할 것으로 예상

<표 2> 서울의 대 EU 주요 수출품목(2008년 기준)

(단위: 천 달러, %)

순위	품목명	금 액	비 중
	합 계	33,296,374	100.0
1	편직물	2,175,564	6.5
2	반도체	2,047,589	6.1
3	자동차부품	1,453,804	4.4
4	무선통신기기	1,439,695	4.3
5	고무제품	1,383,113	4.2
6	컴퓨터	1,352,411	4.1
7	합성수지	1,263,190	3.8
8	의 류	1,102,402	3.3
9	인조장섬유직물	862,081	2.6
10	자동차	827,636	2.5

자료: 한국무역협회

서비스 산업에 유럽 기업의 진출 증가 우려

- 서비스 부문에서는 금융, 법률, 유통, 운송, 통신, 방송 등의 분야에서 EU 기업의 진출이 증가할 것으로 예상
 - 서비스 부문에서는 한미 FTA와는 달리 개방 허용 항목을 협상안에 명기하는 포지티브 방식을 채택
 - 한미 FTA 이후 한국의 서비스 시장 선점을 노리던 미국의 타격 예상
- 법률서비스에서는 한미 FTA 개방 수준에 상응하는 정도의 개방
 - 법률서비스 시장 개방은 외국 법률회사 및 외국인 변호사의 자국법, 국제법 자문 허용, 국내 변호사의 고용 및 동업 허용 등 국내 법률시장 개방
 - 영국계 법률회사의 진출이 특히 활발할 것으로 예상
 - 법률서비스의 수요 측면에서 살펴보면 법무서비스의 이용에 있어서 서비스 기회가 확대됨으로써 이용자의 편익 증진 및 비용 절감, 법무서비스 이용자의 후생이 증가되는 반면 법률비용의 상승 가능성도 상존
 - 법률서비스의 공급 측면에서 살펴보면 국내로펌의 국제화 및 전문성을 제고하는데 유리하나 경쟁력 없는 변호사의 도태와 국내로펌의 시장기반이 붕괴될 가능성 또한 상존
- 금융서비스 시장도 한미 FTA 수준으로 개방하기로 합의
 - 한국 측 국내 금융시장은 외환위기 이후 충분히 개방된 상태이므로 EU로부터 시장개방 요구가 적은 형편
 - 퇴직연금과 화재보험시장 개방 문제가 금융 분야 추가 개방의 핵심

- EU가 관심을 보이는 분야인 통신서비스 및 환경서비스는 한미 FTA보다 높은 수준으로 개방하되 유예기간과 포괄적 규제 권한은 유보하기로 합의
 - 통신서비스의 경우는 방송용 국제위성전용회선서비스 시장을 추가적으로 개방하고 2년의 유예기간을 부여
 - 외국인들의 투자가 가상사설망 및 인터넷 전화 정도에서 소폭의 진입이 있을 것으로 전망되어 FTA의 효과는 제한적일 것으로 예상
 - IT 서비스의 경우 이미 특별한 관세나 비관세 장벽이 없어 직접적인 수출입 증대 효과 및 이로 인한 파급효과는 없을 것으로 예상
 - 다만, 저작권 보호 강화, 온라인소프트웨어 거래 시 관세 미 부과 등이 시장에 영향을 줄 가능성
 - 정부조달시장의 개방 정도가 일정 부분 확대될 것으로 예상되어 관련 시장에서 국내기업과의 경쟁 시작 예상
 - 환경서비스에서는 생활하수처리서비스 시장을 추가 개방하기로 하였으며, 5년의 유예기간을 부여

명품의 수입 확대로 고급소비재 시장 잠식

- 패션의류, 가방·신발·모자 등 잡화, 화장품, 와인·위스키 등 고급소비재(명품)의 수입 확대가 불가피
 - 유럽에서 주로 수입되는 고가 의류와 잡화 가격의 거품이 상당히 걷힐 것으로 예상

- 각 명품 브랜드들이 관세 철폐 부분을 판매가격에 반영하면 고가 의류와 신발(13% 관세), 고급 가방과 보석 등 잡화류(8% 관세)는 가격이 낮아질 것으로 기대
- 유럽 유명 브랜드에 대한 국내 소비자의 신뢰와 선호도가 높아 가격까지 인하할 경우 관련 국내 시장이 잠식당할 우려가 있으며, 국내 관련 업계들의 경쟁 환경은 더 악화될 것으로 예상
- 명품뿐 아니라 대중적인 유럽의 인기 패션 브랜드들의 공세도 더욱 거세질 것으로 예상
 - ‘패스트패션’이라 불리는 유럽의 SPA(제품 기획, 생산, 판매의 전 과정을 일체화한 것)형 브랜드들은 관세 철폐로 국내 브랜드들과의 가격차이가 줄어들어 상대적으로 경쟁 우위에 설 수 있을 것으로 전망
 - 최근 소비침체로 어려움을 겪고 있는 국내 중·소 의류업체들이 타격을 입게 될 우려
- 국산 화장품은 경쟁력 약화 우려
 - 현재 6.5%인 유럽산 화장품의 관세(색조화장품은 8%)가 제품 종류별로 최장 5년 안에 모두 철폐될 예정이어서 수입 확대 불가피
 - 하지만 백화점, 면세점을 통해 주로 유통되는 수입 브랜드들이 가격으로 경쟁하기보다 강력한 브랜드 파워로 소비자들을 끌고 있기 때문에 가격 인하로 이어질 가능성은 미약
 - 유럽 화장품업체들은 관세 철폐로 발생하는 수익을 활용하여 마케팅 활동을 더욱 강력하게 전개할 것으로 예상

- 2008년 수입화장품 판매액이 약 3조 5,000억 원인 점을 고려하면 수입 업체들이 가격인하를 단행하지 않을 경우 관세철폐에 따라 2,300억 원 가량의 추가 수익이 발생하고, 국내 화장품 업계의 피해액은 첫 5년간 약 2,000억 원에 이를 것으로 추산
- 의류와 마찬가지로 관세철폐로 인해 지금까지 국내에 진출하지 않았던 중저가 화장품 브랜드가 국내에 진출하기 좋은 여건이 형성되어 화장품 업계의 경쟁은 더 치열해질 것으로 예상

정밀화학 및 의료기기 부문 피해 우려

- 의약품, 화장품, 향료 등 정밀화학 업종은 한국의 경쟁력과 브랜드 인지도가 낮고 유럽 제품의 경쟁력이 높아 수입이 크게 증가할 전망
 - 정밀화학은 관세율(7.2%)이 높고 국내기업들의 규모가 영세하여 피해 우려
 - 정밀화학제품의 경우 국내시장 규모가 크고 성장 잠재력이 높은데도 불구하고 국내기업들의 경쟁력이 취약하여 EU의 첨단제품 및 의약품 등 고부가가치제품을 중심으로 수입이 증가할 전망
- 전자의료기기 업종에서의 피해 우려
 - 현재 EU가 비교우위에 있는 전자의료기기의 경우 현행 8% 정도인 관세가 없어지면 수입이 늘어날 전망
 - 의료기기 분야의 관세 철폐시한이 5년으로 합의되어 현재도 심한 EU와의 무역 역조가 당분간 더 심화 예상
 - 의료기기는 EU로부터의 연평균 수입액이 6억7,800만 달러로 수출액 2억 1,500만 달러의 3배 수준

Ⅲ. 서울의 한-EU FTA 활용 전략

위기를 기회로 활용하는 추진전략 수립

- 손해가 기대되는 업종에서는 비가격경쟁력 제고 방안에 대한 전략수립 필요
 - EU 국가 간 역내 수직계열화가 잘 이루어져 있으므로 각국별 사정에 맞게 활용할 필요
- 피해가 예상되는 업종에서는 위기를 기회로 활용하기 위한 다음의 3가지 전략수립 필요
 - 서비스 산업은 EU의 직접투자를 적극 유치하여 생산성을 증대시킬 필요
 - 외국인투자 유치 업종에 서비스산업을 포함하는 법률개정 등 중앙정부의 획기적 대책이 절실
 - 바이오·의료 산업은 서울의 미래를 책임질 첨단전략산업으로 육성
 - 대형 병원 및 관련 대기업들이 서울에 밀집되어 있고, 좋은 인재와 수도권이라는 거대 시장이 배후에 있어 외국인 투자유치와 클러스터 조성이용이
 - 서울시에서 새로이 조성하는 마곡지역을 도시첨단산업단지로 지정하여 바이오·의료 클러스터로 조성할 수 있도록 정부규제 완화 필요
 - 서울을 아시아의 쇼핑 허브로 조성
 - 서울을 일본, 중국, 동남아 등의 해외관광객을 위한 쇼핑천국으로 조성하여 관광산업을 고부가가치화
 - 정부에서 해외 관광객에 대한 부가세 환급 정책을 도입하여 효과 증폭

□ 주요 추진정책 방향

주요 업종		추진 정책 방향	대정부 건의
수혜 기대 산업		• 비가격경쟁력 제고	
피해 예상 산업	서비스 산업	• 외국인투자 활성화	외국인투자촉진법 개정
	바이오·의료 산업	• 서울의 미래 첨단산업으로 육성	마곡을 도시첨단산업단지로 지정이 가능하도록 규제완화
	고급소비재(명품)	• 서울을 아시아의 쇼핑허브로 조성	해외관광객에 대한 부가세 환급

수혜 업종은 비가격경쟁력 제고 전략을 수립

□ 한-EU FTA가 수출 확대에 연결되기 위해서는 관세인하로 인한 가격경쟁력 외의 다른 노력을 병행할 필요

- EU시장은 역내 선진국과 신흥경제국 간 활발한 분업으로 역내 수직계열화가 잘 이루어져 있으므로 비가격경쟁력 제고 방안을 각국별 사정에 맞게 활용할 필요
- 현재 우리나라 수출기업들의 전략은 선진국과 개도국의 2개 시장으로 이분화하여 접근하는 방식
- EU에서의 시장점유율을 3%대 이상으로 끌어올리기 위해서는 브랜드 인지도 제고, 배송기간 단축, A/S 개선, 현지 대형 유통업체를 통한 진출, 타깃 마케팅 등 비가격경쟁력 제고 방안을 활용할 필요
- 현대자동차의 경우 한-칠레 FTA에서의 관세인하분(6%)을 가격인하에 활용하기보다 딜러망과 A/S망을 확대하는 판매경쟁력 강화에 활용하여 성공

서비스업에 대한 EU의 직접투자 유치를 통해 생산성 증대 유도

□ 서비스 산업에 대한 EU로부터의 외국인 직접투자 유치를 통해 서비스업의 생산성을 증대시키는 기회로 활용

- EU의 한국에 대한 외국인 직접투자는 증가세를 지속
 - EU의 외국인 직접투자(FDI)는 2008년 기준 63억 3,800만 달러로 전체 외국인 직접투자의 54.1%를 차지하여, 2007년의 41.2%보다 크게 증가

<표 3> 지역별 외국인직접투자 동향(신고기준)

(단위: 백만불, %)

	2007	2008
	연간	연간
미 국	2,341 (22.3)	1,328 (11.3)
일 본	990 (9.4)	1,423 (12.2)
E U	4,332 (41.2)	6,338 (54.1)
기 타	2,852 (27.1)	2,621 (22.4)
전 체	10,514	11,705

자료: 지식경제부

- EU의 한국에 대한 외국인 직접투자는 대부분 서비스업에 집중
 - EU의 서비스업에 대한 투자를 살펴보면 2008년에 283건, 48억 달러로서 2007년의 25건, 14억600만 달러보다 크게 증가
 - 2008년 서비스업에 대한 투자액은 전체 산업의 75.8%(신고금액 기준)
- EU의 한국에 대한 서비스업 직접투자는 지속적인 증가 추세
 - 1996-1999, 2000-2003, 2004-2007 서비스업 직접투자는 각각 43억불, 67억불, 125억불로 증가 추세

- 서비스업 중에서도 금융보험, 비즈니스서비스업, 운수창고업의 직접투자 증가

<표 4> EU의 대 한국 산업별 투자액

(단위: 건, 천불)

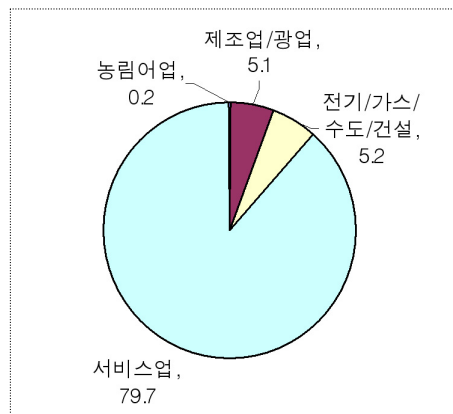
	전체 산업		농·축·수산·광업		제조업		서비스업		전기·가스·수도·건설	
	건수	금액	건수	금액	건수	금액	건수	금액	건수	금액
2007	495	4,331,917	149	1,104,851	321	3,080,748	25	146,318	-	-
2008	443	6,338,618	1	47	128	1,263,825	283	4,801,845	31	272,901

자료: 지식경제부

- 서비스 산업에 대한 외국인투자를 증대시키기 위해서는 서비스업종을 외국인 투자 유치 업종에 포함하도록 외국인투자촉진법 등 관련법을 개정할 필요

서비스업 중심의 서울시 산업구조

- 서울경제에서는 서비스산업(전기·가스·수도 및 건설업 제외)이 2007년 기준 79.7%를 차지하여 3/4 이상을 차지



[그림 1] 서울시 산업구조

- 2001년부터 2007년까지 6년간 서울의 서비스업 연평균 성장률은 2.86%에 불과
- 서울경제에서 큰 부분을 차지하고 있는 서비스업의 성장률이 전국 평균 수준인 3.69%에도 못 미쳐 서비스업의 침체가 서울경제 전반의 침체를 가져온 결정적 원인으로 분석

바이오·의료 등 서울의 미래 첨단산업의 발전기회로 활용

- 한-EU FTA를 통한 산업협력은 첨단기술 확보의 효과적인 수단
 - 한국경제가 중국과 일본 사이의 넛크래커 상황을 벗어나려면 산업구조의 고도화가 필요
 - 중국, 인도 등 신흥국 경제의 부상에 대응하려면 서비스, 바이오, 녹색산업, 첨단 부품소재 등 신성장 분야에서 국제경쟁력 확보가 중요
 - EU 기업들은 동아시아 시장 진출을 위한 교두보를 확보하기 위해 대 한국 투자를 늘릴 가능성
 - EU기업들은 국내의 첨단 IT기술 확보 및 아시아 지역 내 소비자를 겨냥한 신제품 개발을 위한 테스트베드(test-bed)로 한국을 활용할 가능성
 - EU 시장을 공략하기 위한 국가들이 한국에 직접 투자하여 한국을 생산거점으로 활용할 가능성
 - EU와의 FTA 조기 체결 가능성이 낮은 일본 및 중국 기업의 투자도 기대
- 의약품, 정밀화학, 전자의료기기 등 경쟁력이 약한 업종은 수입확대가 불가피
 - 의약품은 관세율이 6.5%, 정밀화학제품은 5~8%로 3년내 관세가 철폐되어 수입확대가 불가피하지만, 장기적으로는 EU와의 관계 강화를 통해 이들 산업의 발전 기회로 활용 가능
- EU의 동아시아 생산 및 연구개발 거점과 서울의 전략산업을 연계할 필요
 - 서울의 전략산업 중 EU가 강세를 보이는 정밀화학, 의약품(제약), 바이오 등에서의 전략적 제휴 및 공동연구 등을 통한 기술이전, 경쟁력 강화 전략 수립 필요

- 유럽은 광학, 기계, 전자 분야와 화학, 제약 부문에서 많은 원천기술과 가공기술, 소재산업을 보유
- EU기업의 투자를 유도하여 서울의 첨단전략산업의 발전기회로 활용할 필요
- 중국, 일본, 아세안 등 아시아 지역 내 글로벌 생산 네트워크 구축을 도모하는 유럽기업들로부터 직접투자의 교두보로 서울을 채택할 수 있도록 유도하고 인센티브를 제공하며, 외국인직접투자와 유럽의 벤처캐피털을 유치
- 이를 위해 서울시는 마곡지역을 바이오·의료 클러스터의 도시첨단산업단지로 지정할 필요
- 중앙정부는 서울시가 이 지역을 도시첨단산업단지로 지정할 수 있도록 서울시장에게 도시첨단산업단지 지정권한을 부여할 필요

서울을 홍콩을 능가하는 아시아의 쇼핑 허브로 조성

- 서울을 외국인 관광객을 위한 쇼핑 천국(Paradise)으로 조성
- 중국, 일본, 동남아 등 인근 국가 관광객을 대상으로 서울에서의 명품 쇼핑을 유도하여 관광의 고부가가치화를 통한 관광수입 증대 모색
- 일본, 중국 등의 여행사와 공동으로 관광상품을 기획하여 관광(볼거리+먹거리+오락), 의료관광, 미용관광 등과 함께 한국의 첨단기술 제품구매(삼성홍보관 딜라이트 등) 및 유럽의 명품 쇼핑 투어도 함께 기획
- 미용관광의 경우는 코스메틱 테마 제품 구매로 연결

- 중국, 홍콩 관광객을 비롯한 동남아 관광객을 대상으로 이들이 주로 구입하는 의류, 향수/화장품, 술 등의 품목에 한국에 수입되는 유럽산 명품도 추가하여 판매하는 전략을 구사하는 것이 필요
- 한국관광공사의 방한관광시장 분석 보고서의 「외래관광객 실태조사」(2008) 자료에 의하면 외국 관광객에게 식료품(38.1%), 의류(26.6%), 향수·화장품(23.0%), 김치(18.7%, 식료품과 분리된 항목), 인삼·한약재(17.2%), 액세서리 및 보석류(12.1%), 술(11.3%) 등이 쇼핑품목으로 인기
- 관세 철폐 또는 관세 인하로 유럽산 상품가격이 전반적으로 하락하므로 해외 관광객의 서울 쇼핑 증대 기대
- 화장품(8%)은 3년 내 관세 철폐, 직물의류(8~13%)는 즉시 철폐, 순모직물(13%)은 7년 내 철폐, 와인 및 위스키(15~20%)는 3년 내 철폐
- 2009년 5월 서울을 방문한 20세 이상 외국인 관광객 500명을 대상으로 한 서울시의 설문조사에 따르면 주된 방문 목적이 쇼핑이 22.4%로 가장 높은 상황이며, 쇼핑 외에는 업무·사업활동 20.7%, 주위 사람 추천 20.2%, 친구·친지 방문 13.2%의 순
- 2007년도 조사에서는 쇼핑 방문 목적은 9.3%에 불과하여 2년 사이에 크게 신장
- 한국인의 홍콩 등에서의 해외쇼핑도 서울에서의 명품 쇼핑으로 대체하도록 유도할 필요

- 서울을 아시아의 쇼핑 허브로 조성하기 위해서는 명품할인 몰(Mall)을 대규모로 조성하고 이태원, 남대문 등의 관광 쇼핑과 이원화
 - 명동에 대규모 명품 복합단지를 조성하여 아시아 관광객의 명품 소비를 유도
 - 이태원, 남대문 등의 관광 쇼핑과 이원화하여 차별화된 쇼핑 명소로 조성
- 세일 시즌 설정과 유럽 명품 상점의 참여를 유도하여 쇼핑관광을 활성화
 - 홍콩의 세일 시즌(구정, 여름세일, 추석, 크리스마스) 등을 고려해서 서울에서의 세일 시즌을 설정하여 해외관광객의 쇼핑관광을 활성화
 - Hi Seoul 축제기간 중 'Hi Seoul Grand Sale'을 실시할 때 유럽 명품을 취급하는 상점의 참여 유도 필요
 - 'Hi Seoul Grand Sale'은 이태원, 동대문, 명동/남대문, 종로/청계천 4개 특구 9,000여개 업체에서 의류, 액세서리, 스포츠용품, 귀금속 구입에 10~50%의 가격할인 혜택을 제공
 - 유럽 명품 취급으로 해외관광객에게 다양한 상품구입을 유도하여 한국관광의 매력도 제고 필요
- 쇼핑관광 효과가 극대화되도록 해외 관광객에 대한 부가세 환급 정책 도입을 중앙정부에 건의할 필요
 - 부가세 환급은 관광객 1인당 최대 환불 금액의 한도를 정해서 실시
 - 유럽연합(EU) 회원국, 미국, 일본, 캐나다, 싱가포르 등 27개 국가에서는 부가가치세 및 특별소비세를 외국인 관광객에게 환급하는 제도를 실시

- 파리나 런던의 백화점, 브랜드숍에서 구매한 물건 거의 모두가 부가가치세 환급 품목에 해당. 일반적으로 'Tax Free Shopping' 또는 'Tax Refund'이라는 로고가 부착되어 있는 상점에서 구입한 품목에 적용
- 한국세무학회와 제주발전연구원(2006)의 연구에 따르면 부가세 환급제도가 도입될 경우 제주도 지역에서의 가격인하 효과는 최대 5.4%, 소비증가 효과는 3.6%로 추정

조달호 | 서울시정개발연구원 연구위원

02-2149-1233

dhcho@sdi.re.kr