

Deloitte Newsletter

2014 년 6 월



딜로이트 글로벌 리포트

글로벌 '가치사슬', 국제무역을 보는 새로운 '눈'

A new view of international trade

Author : Dr. Patricia Buckley

A new generation of trade deals

현재 협상을 진행 중인 두 가지의 무역협정은 WTO의 다자간 프레임워크 밖에서 시도되는 것 중에 최대규모이고, 또 적용 범위에 있어서도 미국이 구상한 것 중 가장 야심차고 광범위하다고 할 수 있다.

환태평양경제동반자협정(The Trans-Pacific Partnership)

2011년 9개 국가(오스트레일리아, 브루나이, 칠레, 말레이시아, 뉴질랜드, 페루, 싱가포르, 베트남, 미국)로 시작한 TPP는 이후 일본, 캐나다, 멕시코까지 확대됐다. 이러한 확대는 TPP를 '살아있는' 협정으로 만들기 위한 목적과 일치하며, 그 적용 범위는 다른 환태평양 국가들로부터 확장될 것이다.

처음 협정에 참여한 최초의 무역장관들은 TPP를 "기념비적인 21세기의 무역협정으로 만들고, 국제 무역의 새로운 표준설정, 세계경제에서 TPP 국가들의 경쟁력을 높이기 위한 차세대 이슈의 해결"을 위해 다음의 5가지 목표를 설정했다.

- 포괄적인 시장 접근의 제공, 상품·서비스 무역과 투자에 대한 관세 및 기타 장벽을 제거하여 근로자와 사업가를 위한 새로운 기회를 창출하고 소비자에게 즉각적인 이익 제공
- TPP 참여 국가간의 생산 및 공급망의 개발을 촉진하기 위한 완전한 지역 협정의 개발
- 경제적 통합을 지원하고 무역 및 투자를 늘리기 위한 교차 이슈(규제 준수, 중소기업, 개발 등)들의 처리
- 디지털 경제와 그린 테크놀로지를 포함한 혁신적인 상품과 서비스에 대한 무역과 투자 촉진을 위한 새로운 도전과제들의 처리
- 새로운 국가의 협정 참여에 따라 발생하는 신규 이슈들뿐만 아니라 미래에 발생하는 무역 이슈들의 적절한 처리를 가능하게 하는 살아있는 협정의 창조

범대서양무역투자동반자협정(Transatlantic Trade and Investment Partnership)

T-TIP의 목적은 미국의 최대 수출시장인 유럽연합 시장을 보다 큰 폭으로 개방해 2012년 4,580억 달러에 육박하는 상품 및 서비스 수출을 늘리고, 규칙에 기반한 투자 강화로 세계 최대의 투자 관계를 확대하는 것이다. T-TIP의 목표에는 다음 사항들이 포함되어 있다.

- 무역 관련 모든 관세의 철폐
- 농업관련 상품을 포함한 상품의 흐름을 저해하는 비관세 장벽의 처리
- 서비스 분야 무역의 시장접근성 개선
- 건강, 안전, 환경 보호와 관련된 높은 수준을 유지하면서 규제 관련 호환성, 투명성, 협력을 증대시켜 규제와 표준의 차이로 인한 비용을 크게 절감
- 지적재산권을 포함한 국제적 이슈와 국유기업과 무역에 대한 차별적인 지역 장벽을 다루는 시장 기반의 원칙에 대한 규칙, 준칙, 새로운 협력 방안의 개발
- 중소기업의 글로벌 경쟁력 강화 촉진

A new generation of trade data

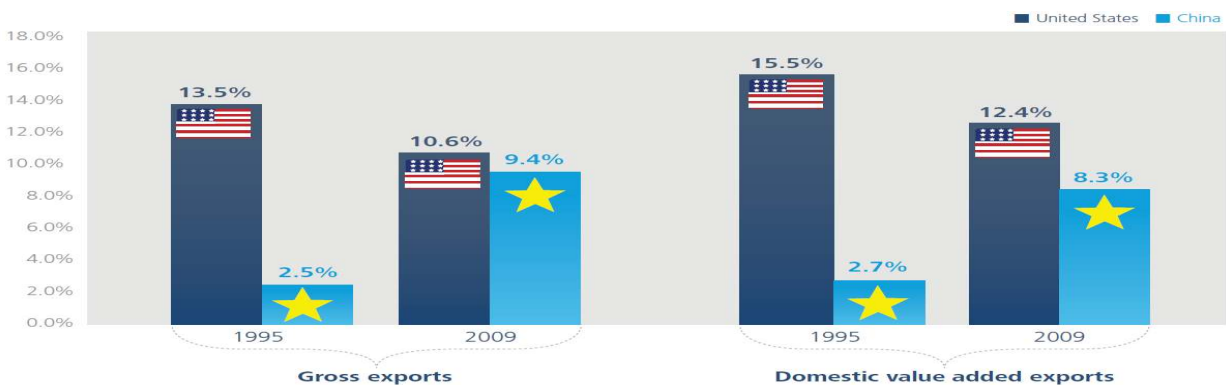
미국을 포함한 대부분의 국가는 무역 데이터를 거래총량(gross flows) 기준으로 수집하고 발표한다. 이러한 측정방식은 무역의 총가치를 과다계상하고 무역을 통한 개별국가들의 이익을 왜곡하는 문제를 야기한다. OECD-WTO의 공동 사업인 'Trade in Value-Added(TiVA)'는 상품과 서비스가 전세계 다양한 국가의 공헌을 통해 구성됨을 설명하는 지표를 제시한다. TiVA의 지표는 상품과 서비스 생산에 있어 각국이 기여하는 부가가치 측정을 통해 이 문제를 다루고 있다. 이 지표는 국가간의 상업적인 관계에 대해 새롭고 보다 의미 있는 통찰을 제공하기 위해 설계됐다.

The United States' trade situation in perspective

OECD/ WTO의 새로운 데이터는 상품과 서비스의 부가가치가 어디서 창출되는 지를 보여준다. 가장 최근 데이터인 2009년 자료에 따르면, 미국 수출 가치의 88.7%가 미국 내에서 창출됐다. 이는 어떤 OECD 국가보다 높은 수치다. 수입 측면에서는, 미국 수입 가치의 1/4이 미국 내에서 발생했다.

미국의 높은 부가가치 창출 비율은 전세계 수출점유율의 글로벌 순위와 다자간 거래를 보는 관점에 시사하는 바가 크다. 아래 도표 1은 1995년과 2009년 사이 전세계 수출점유율상에서 미국과 중국의 변화를 보여준다. 거래총량 관점에서는 미국은 13.5%에서 10.6%로 하락하고, 중국은 2.5%에서 9.4%로 크게 증가했다. 그러나 부가가치 관점에서는 얘기가 다른데, 미국의 전 세계 수출점유율은 중국이 증가하는 동안 하락했지만 부가가치 관점에서는 중국의 증가한 비율은 여전히 미국보다 상당히 적다.

도표 1. Global export shares (Source: OECD-WTO TiVa dataset, May 2013)



수출과 수출에 포함되는 수입 중간재에 내재되는 국내 부가가치의 차이 때문에 미국의 다자간 무역수지는 부가가치 기준과 거래총량 기준 간에 큰 차이가 있다. 예를 들어, 중국과의 무역적자는 부가가치 기준으로 보면 거래총량 기준 대비 1/3 이 줄어든다.

The rise of global value chains

OECD, WTO, 국제연합 무역개발협의회(UNCTAD)가 2013 G20 회의에 앞서 제시한 자료는 국제 무역에 있어 '글로벌 가치사슬(Global Value Chain)'의 확대된 역할을 다루고 있다.

가치사슬은 상품이나 서비스가 구상단계에서 최종 소비자의 사용단계에 이를 수 있도록 기업이 수행하는 활동 전체를 의미한다. 기술 발전, 비용, 자원과 시장접근성 등의 이유로 인해 생산 과정이 전세계로 분화됐고, 이러한 국제적 분업은 효율성 증가와 기업 경쟁력의 강력한 원천이 되고 있다. 현재 전세계에서 제조되는 수입품의 절반 이상이 중간재이고 서비스의 70%이상이 중개 서비스다.

보고서는 각 국가가 GVC 에 통합된 정도를 보여주는 지수를 제시하고 있는데, 이 지수는 제 3 국의 수출품에 사용되는 중간재 수출 금액과 자국의 수출에 사용되는 수입물품 금액의 합이 전체 수출금액에서 차지하는 비율을 보여주고 있다. G20 국가는 30~60% 사이의 값을 기록하는데 미국은 40%로 중간 수준을 보이고 있다.(한국은 60%)

Focus on services

전통적인 무역 측정지수는 상품의 수출이 서비스 수출보다 미국 경제에서 차지하는 비중이 크다는 사실을 보여준다. 그러나 무역 상대방이 부가하는 가치를 제거하고 상품에 서비스가 공헌하는 가치를 고려하면, 서비스는 수출 부가가치에 50% 이상을 기여함을 알 수 있다.

많은 서비스에 있어 서비스 공급자가 소비자 가까이 있어야 함은 사실이지만(예. 미용실이나 식당), 많은 서비스들이 실제로 상품을 제조하는데 사용된다.(수출품을 포함해 금융, 수송, 창고 서비스가 포함된다)

도표 2. US gross export decomposition, 2009 (Source: OECD-WTO TiVa dataset, May 2013)

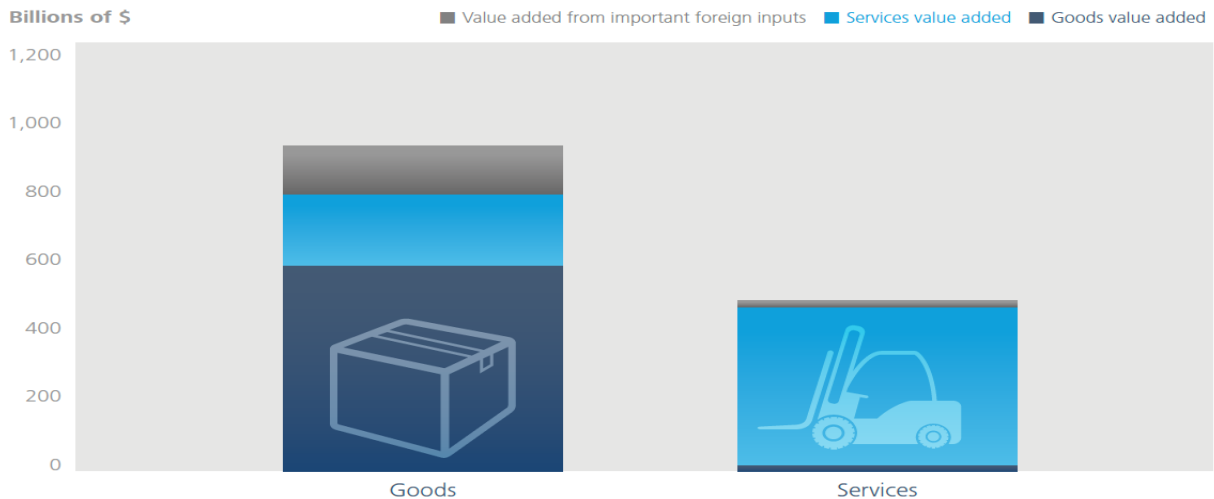


도표 2는 미국 내 상품과 서비스의 부가가치 창출에 서비스의 기여도를 보여주고 있다. 서비스가 수출의 부가가치 창출에 공헌하는 비율은 53%로 상품의 공헌도 47%보다 크다.

The possibilities of the TPP and the T-TIP

OECD-WTO 의 TiVa 사업의 데이터는 왜 TPP 와 T-TIP 협상이 미국을 위한 진정한 일자리 창출과 성장 기회를 지니고 있는지에 대해 중요한 통찰을 제공하고 있다.

미국 수출 분야의 상대적 강점을 저평가해서는 안 된다. 미국은 어떤 OECD 국가보다 높은 수출 부가가치를 창출하고 있다.

미국 내 에너지 생산의 확대로 인해 에너지 수입이 줄어들면서, 향후 수출 부가가치 창출은 더욱 증가할 것이다.

관련 규제의 표준화와 개선을 통해 규제 비용을 줄여 무역의 효율성을 증가시키고 수출에 사용되는 수입품의 가격을 낮출 수 있다. 또한 다른 국가의 생산에 사용되는 미국 수출품의 비용을 줄인다면 미국 수출의 경쟁력을 향상시킬 수 있다.

거래총량 기준으로도 미국은 서비스 부문 무역흑자를 기록하고 있다. 그러나 상품 수출에 대한 서비스 공헌도를 고려하면 미국 무역에 있어 서비스의 중요성은 더욱 부각된다. 진행 중인 두 협상 모두에서 서비스 시장 접근의 확대와 무역 장벽의 축소 또는 철폐를 목표로 하고 있다.

한편, 항상 그렇듯이, “악마는 디테일에 숨어 있다(the devil is in the details)”라는 말처럼 이들 협상은 논쟁의 소지가 많은 수많은 상세항목을 다루고 있다. 일자리 창출과 성장 가능성을 현실화하기 위해서는 이들 협상에 총력을 기울여야 할 것이다.

서울특별시 영등포구 국제금융로 10 서울국제금융센터 One IFC 빌딩 4층~12층

딜로이트 안진회계법인 Tel. 02-6676-1000 Fax. 02-6674-2114 | 딜로이트컨설팅 Tel. 02-6676-3800 Fax. 02-6674-8700

© 2014. For information, contact Deloitte Anjin LLC & Deloitte Consulting Korea.

www.deloitte.com/kr www.facebook.com/DeloitteKorea