

## 2. 美國의 攻擊型 通商戰略

### ○ (通商壓力 強化 背景)

美國은 지난해 4% 성장으로 근년에 보기 드문 성과를 달성했으나, 貿易赤字는 전년대비 25.4% 증가한 1천 662억 달러를 기록. 美國은 이와 같은 만성적인 貿易赤字 원인을 교역상대국의 미흡한 시장개방으로 보고 공격적인 통상정책으로 전환

### ○ (對韓通商壓力的 強化 및 展開方向)

肉類流通期限 문제, 전자통신제품 形式承認, 컴퓨터 소프트웨어, 탄소강 관 이음쇠 등의 시장개방요구 뿐만 아니라, 競爭政策, 노동분야 등에서 의 국내 경제정책까지 美國은 通商 壓力을 강화

### ○ (우리 企業의 對應方案)

① 民, 官의 有機的인 協助體制 구축, ② 美現地企業과의 戰略的 提携強化 ③ 무역분쟁시 WTO 紛爭解決機構 活用과 이에 대한 전문적인 연구 ④ 국내시장 守勢보다는 해외시장 進出戰略을 구사, ⑤ 장기적으로는 技術優位를 위한 研究開發에의 지속적인 투자

### (美國의 經濟現況과 通商壓力強化의 背景)

- 美國은 지난해 4%의 성장으로 10년이래 최고의 성장률을 보였으며, 물가상승률은 2.7%로 30년만에 최저치를 기록하고, 生産性은 2.2% 증가로 5년 연속 상승세를 보임
- 그러나 貿易赤字는 전년대비 25.4% 증가한 1천 662억 달러에 달했는데, 이는 지금까지 적자폭이 가장 컸던 지난 87년의 1천 596억 달러보다 약 66억 달러가 많은 史上 최대적자임
- 美國은 이러한 무역적자 주원인을 交易相對國의 미흡한 시장개방으로 보고 공격적인 통상정책을 통해 이를 시정하고자 下記의 商貿部 6大 戰略을 마련함

### (美, 商貿部 6大 通商戰略)

- 「95년 대통령 經濟報告書」에 의하면 韓國 등 12개 급성장국가(BEMs: Big Emerging Markets)에 대한 2000년까지의 輸出目標을 20% 늘린 1조 2천억 달러로 확정하고 이들 국가에의 시장개방 공세를 강화키로 함
- 이와 관련하여 美상무부는 다음과 같은 6大 通商戰略을 발표함
  - ① 國家輸出戰略(NES: National Export Strategy): 美國의 수출증가와 타국의 시장개방 촉진
  - ② 急成長國家(BEMs)공략: 韓國, 中國 등 12대 성장국에 대한 輸出 공격

- ③ 戰略輸出産業 집중 육성: 情報, 輸送, 에너지, 財政서비스 등 6개 産業技術
- ④ 貿易協定·法規 철저 이행: 反덤핑과 相計關稅에 대한 조사 강화
- ⑤ 經濟情報 활용 확대: 各國의 商業情報에 美기업이 쉽게 접근토록 民官協力
- ⑥ 市場過渡期 國家 공략: 동구권, 팔레스타인 등에 대해 通商 및 外交的 접근
- 최근 美國 통상정책의 특징은 「워싱턴 주식회사의 세일즈활동」이라고 불리어 질 정도로 상품판매나 工事受注 지원의 브로커 역할 등 민간기업과 정부 각기 관의 有機的 협조하에 이루어진다는 것이 특징임

#### (최근 對韓 通商摩擦의 強化 및 展開方向)

- 최근 美·中 통상마찰 이후 韓國에 대한 통상압력 강화의 구체적 사례
  - 美産 肉類 流通期限 철폐요구(孔외무-켄터 美무역 대표회담)
  - 내년 우리의 OECD 가입을 배경으로 金融, 産業, 勞動分野 협의 요구
  - 韓國 전자통신제품 형식승인 개선 요구
  - 韓國에 대한 非關稅 무역장벽 철폐 공세 강화
  - 美컴퓨터 SW산업협회, 韓國의 優先監視對象國 지정을 정부에 요청
  - 韓國産 탄소강관 이음새에 대하여 207%의 덤핑관세를 부과
  - 韓國의 위생기준을 WTO에 提訴 검토 시사
- 향후 자동차시장 추가개방, 지적재산권 보호, 육류유통시장 개선, 금융시장 개방, 외국인 투자규제 완화, 정부조달분야 개방 등 현안문제에 대한 美國의 통상압력이 강화될 전망이다

#### (우리 企業의 對應方案)

- 美國의 總力戰的인 통상 압력에 대하여 民間企業에서도 적극적으로 이에 맞서 대응방안을 마련해야 할 것으로 생각됨
- ① 企業은 우선적으로 政府, 研究所 및 學界와의 유기적인 협조하에 공동대응 방안을 모색해야 함
- ② 멀티미디어事業에서 LG와 IBM, 映畫·CD 분야에서 삼성전자와 美월드디즈니社와 같이 美國내 현지기업과의 전략적 제휴를 강화해야 함
- ③ 삼성 TV 반덤핑조사 例처럼 공식적인 무역분쟁해결기구에의 提訴 등 正攻法으로 해결의 실마리를 찾아보려는 자세가 중요함
- ④ 守勢的인 국내시장의 보호전략보다는 해외시장의 적극적인 진출을 모색하고, 이를 위하여 美國內市場의 消費패턴, 流通構造, 市場進入 등에 대한 전략적 연구가 필요함
- ⑤ 최근 포철의 日本 혼다, 닛산, 美國 GM과 國産 銅版 자동차부품 공급 계약과 같이, WTO 체제하에서 가장 중요한 경쟁우위 요인은 기술개발이라는 사실을 인식, 이에 대한 꾸준한 연구와 투자가 병행되어야 함

(최 광 석)