

1-1 무역의 개념과 종류

1. 무역의 개념

한자어인 무역(貿易)이란 교환(exchange), 거래(business), 매매(sale) 등의 개념이다. 광의의 무역이란 한 나라의 기업이나 개인이 영토와 주권을 달리하는 외국의 기업이나 개인과 행하는 물품(good or commodity), 용역(service), 자본(capital) 등의 상거래를 의미하고, 협의의 무역이란 물품의 상거래만을 의미한다. 무역실무는 물품의 상거래만을 연구대상으로 한다.

2. 무역의 종류

무역의 종류는 보는 관점에 따라 여러 가지가 있으나, 여기서는 중요도가 높거나 특수한 종류를 위주로 살펴 보기로 한다.

1) 매매의 직간접에 따른 분류

(1) 직접무역

직접무역(direct trade)이란 거래당사자인 수출자(매도인)와 수입자(매수인)가 제 3 자의 개입없이 직접 매매계약을 체결하여 거래를 하는 경우를 말한다. 이때 수출자는 물품의 실제 제조업자이고, 수입자도 물품의 실수요자인 경우가 일반적이다.

(2) 간접무역

간접무역(indirect trade)이란 제 3 자가 개입된 매매계약을 말하는데, 여기에는 중계무역, 중개무역, 통과무역, 스위치무역 등이 있다.

중계무역(intermediate trade)은 물품이 수입국으로 바로 직송되는 것이 아니라 일단 제 3 국(중계국)에 양륙되어 보세구역에 장치된 후, 물품의 가공이나 형태변경 없이 그대로 수입국으로 보내지는 무역형태를 말하며, 이 때 중계업자는 수출액과 수입액의 차이를 수입원으로 한다.

중개무역(merchandising trade)은 수출자의 물품이 일단 제 3 국의 항구에 양륙되는 중계무역과 달리 수입국으로 직송되지만, 수출자와 수입자의 중간에서 제 3 자(중개업자)가 거래를 알선하여 이루어지는 무역형태를 말한다. 이 때 중개업자는 수출자나 수입자로부터 약정한 중개수수료를 받는다.

통과무역(transit trade)은 수출물품이 수출국에서 수입국으로 운송되는 도중 제 3 국을 경유하는 경우 그 제 3 국의 입장에서 볼 때의 무역을 말한다. 이때 물품이 통과되는 제 3 국은 물품의 환적과정에서 생기는 운송료, 보관료, 창고료 등의 수익을 얻을 수 있다.

스위치무역(switch trade)은 물품의 매매계약을 수출자와 수입자가 직접 체결하고 물품도 수입자에게 직송되지만, 대금결제만 제 3 국의 무역업자를 개입시켜 이루어지는 무역을 말한다. 스위치무역은 수입국이 무역수지불균형에 의해 지급해야 할 외환이

부족할 때 제 3 국의 결제통화를 이용하여 결제하는 경우에 이용된다.

2) 수출입의 연계에 따른 분류

수출과 수입이 상호 연계된 모든 형태의 무역거래, 즉 특정국가에 수출하려면 동 국가로부터 그에 상응하는 수입을 해야 하는 무역거래를 총칭하여 연계무역(counter trade)이라 한다. 이러한 연계무역은 1960년대부터 사회주의국가와 자본주의 국가 간에 심한 무역불균형을 해소할 목적으로 사회주의 국가의 요구에 따라 시작되었다.

연계무역은 물물교환, 구상무역, 대응구매, 산업협력, 상계무역, 각서무역으로 세분된다.

(1) 물물교환

물물교환(barter trade)은 물품을 직접 교환하는 가장 기본적인 거래형태이다. 따라서 서로 대응되는 물품을 상호교환하므로 외환거래가 발생하지 않으며, 하나의 계약서로 거래가 성립한다. 또한 일반적으로 물품의 인수도가 거의 동시 또는 단기간 내에 이루어진다.

(2) 구상무역

구상무역(compensation trade)은 수출입 당사국이 무역균형을 유지할 목적으로 이루어지는 것으로, 수출국은 수입국으로부터 취득하는 물품대금에 상당하는 금액만큼 다시 당해 수입국으로부터 수입해야 하는 거래조건을 말한다.

이 방식도 하나의 계약서로 거래가 성립하며, 동시발행신용장(back to back credit), 기탁신용장(Escrow Credit), 토마스신용장(Tomas credit) 등과 같은 특수신용장으로 대금결제에 이루어진다. 대응수입 이행기간은 3년 이하이며, 대응수입의무를 제 3국으로 전가할 수 있는데, 이를 삼각구상무역(triangular compensation trade)이라 한다.

(3) 대응구매

대응구매(counter purchase)는 구상무역과 달리 수출하는 대가로 수입해야 하는 금액이 동일할 필요는 없고 일정액 또는 일정비율의 수입의무만 지는 경우를 말한다. 따라서 이 방식은 특정국간의 수출입이 연계된다는 점에서는 구상무역과 유사하나, 수출에 따른 대응수입은 별도의 거래로 보아 두 개의 별도 계약서로 이행되며, 신용장도 두 개의 일반신용장이 발행된다는 점에서 차이가 있다.

(4) 산업협력

산업협력(industrial cooperation)은 다시 제품환매방식(product buy back)과 합작투자(joint venture)로 구분된다. 제품환매방식은 플랜트, 장비, 기술 등을 수출하고 거기에서 생산되는 제품을 일정량 또는 일정비율 수입하기로 하는 거래를

말한다. 한편 해외 공장에 자본을 투자하고, 그곳으로부터 생산된 물품을 다시 수입하는 경우 산업협력에 의한 합작투자라고 한다.

(5) 상계무역

상계무역(offset trade)은 수입국 입장에서 군장비, 항공기, 통신기기 등 고도의 기술제품이나 첨단장비를 수입하는 대신, 일부 부품을 수출하거나 생산기술, 노하우 등을 이전 받기로 한 방식이다. 반대로 수출국 입장에서는 고도의 기술제품을 수출하는 대신 수입국으로부터 부품을 수입하거나 수입국에 기술이전을 조건으로 하는 거래이다.

(6) 각서무역

각서무역(memorandum trade)은 국교가 정상화되지 않은 국가들 사이에 연간거래액을 규정한 각서교환으로 이루어지는 거래를 말한다.

3) 물품의 가공방식에 따른 분류

가공무역(improvement trade, processing trade)이란 물품의 가공을 통한 부가가치를 얻기 위해 원료의 일부 내지 전부를 외국에서 수입하여 이를 가공한 후 다시 외국에 수출하는 거래를 말한다. 이 방식은 가공무역이 이루어지는 방식에 따라 ‘수탁가공무역’과 ‘위탁가공무역’으로 구분된다.

(1) 수탁가공무역

수탁가공무역이란 원자재를 거래상대방의 위탁에 의하여 외국으로부터 수입하여 이를 가공한 후 위탁자 또는 위탁자가 지정하는 자에게 수출하는 거래를 말한다. 이 때 원자재를 수입하여 가공한 후 원자재를 수입한 국가에 다시 수출하면 ‘수탁가공무역’이 되고, 가공된 물품을 원자재 수입국 이외의 제 3국에 수출하면 ‘일반가공무역’ 또는 ‘통과적 가공무역’이라고 한다.

(2) 위탁가공무역

위탁가공무역이란 수탁가공무역의 반대 개념으로, 가공임을 지급하는 조건으로 가공할 원자재를 외국의 거래상대방에게 수출하여 가공된 물품을 수입하는 방식을 말한다. 위탁가공무역은 자국 내에서 가공하여 수출하는 것보다 가공임이 저렴한 국가에서 가공위탁하는 것이 유리하거나, 기술이 상대적으로 발달한 국가에서 가공하여 그 제품을 수입하여야 할 경우 이용된다.

4) 물품의 판매방식에 따른 분류

(1) 위탁판매수출

위탁판매수출(Export on Consignment)이란 물품을 무상으로 외국업자에게 수출하여 판매를 위탁한 후 당해 물품이 판매된 범위 내에서 대금을 지급 받는 거래이다.

즉 이 방식은 위탁자가 수탁자에게 물품을 무상으로 송부하고, 수탁자는 판매 후 일정한 판매수수료를 수취하고 판매되지 아니한 물품은 다시 반송하면 되는 거래로서, 신시장의 개척이나 신제품의 수출에 주로 이용된다.

(2) 수탁판매수입

수탁판매수입(Import on Consignment)은 위탁판매수출의 반대 개념으로, 무상으로 물품을 수입하여 판매된 범위 내에서 대금을 지급하는 방식으로 외국의 위탁자는 수탁자에게 일정한 판매수수료를 지급한다.

5) 기타의 무역

(1) 플랜트수출

플랜트수출이란 일반적으로 생산공장(plant)의 수출을 말하는데, 최근에는 선박, 철도, 항만 등과 같은 사회간접자본의 수출도 포함하는 개념으로 확대되었다.

플랜트수출의 전형적인 형태로 ‘턴키베이스(turnkey base)’라는 것이 있는데, 이것은 공장의 설계에서부터 기계의 제조, 설치, 시운전에 이르기까지 전 과정을 수출자가 일괄적으로 책임지는 것을 말한다. 한편, ‘턴키플러스(turnkey plus)’는 공장 가동 후 작업자에 대한 교육 및 훈련, 그리고 설비 보수 등까지 추가적으로 수출자가 책임지는 것을 말한다.

(2) 보세창고도거래

보세창고도거래(Bonded Warehouse Transaction ; BWT)는 수출자가 자기의 위험과 비용으로 수입국에 지점, 출장소, 대리점을 설치하고, 수입국 정부로부터 허가받은 보세창고(bonded warehouse)에 물품을 무상으로 반입하여 현지에서 판매하는 거래방식을 말한다.

이 방식은 물품을 수입국에서 수입통관을 하지 않고 특정지역의 보세창고에 입고시키고 현지에서 계약을 체결하여 판매하는 거래이므로 수출자 입장에서는 고객의 확보가 용이하다는 장점이 있으나, 판매부진시 반송비용(해상운임과 해상적하보험료)을 부담해야 한다는 단점이 있다. 반면 수입자 입장에서는 직접 물품을 확인하고 구입할 수 있고, 수입절차에 따른 비용과 시간이 절약된다는 장점이 있다.

(3) 녹다운방식 수출

녹다운(knock down)방식 수출이란 자동차, 전자제품, 기계류 등의 현지조립방식의 수출을 의미하는 것으로, 완제품의 수출 대신에 조립능력이 있는 외국 거래처에 부품이나 반제품을 수출하여 현지에서 조립한 후, 현지에서 판매하는 방식을 말한다.

녹다운방식은 완전분해된 개별부품을 수출하는 방식인 CKD(Complete Knock Down),

반제품을 수출하는 방식인 SKD(Semi Knock Down), 이미 생산된 완제품을 분해하여 수출한 후 현지에서 재조립하는 방식인 DKD(Disassembled Knock Down) 등으로 구분된다.

녹다운방식의 수출은 수입국에서 완제품의 수입을 제한할 때, 완제품에 대한 고율의 관세를 부과할 때, 수입국 인건비가 저렴할 때, 현지 고용에 의한 제품인식 증대가 필요할 때에 주로 이용된다.

(4) OEM •ODM •OBM 방식 수출

OEM(Original Equipment Manufacturing)방식 수출이란 외국의 주문자 상표를 부착하여 수출하는 국제하청방식 수출을 의미하는 것으로서, ‘주문자상표부착방식의 수출’ 이라고 하며, 이때 주문자는 제조자에게 제품의 설계 및 제조기술 등에 대한 지침을 주는 것이 일반적이다.

ODM(Original Development/Design Manufacturing)방식 수출은 ‘제조자 설계 또는 디자인 방식의 수출’ 이라고 하며, 주문자 상표를 부착하여 수출하는 것은 OEM 과 동일하나, 제조자 스스로 제품개발, 설계 및 디자인 능력을 보유하고 있다는 것이 차이점이다. OEM 과 ODM 모두 수탁가공무역의 일종이다.

한편 수출자가 독자적인 상표로 제조하여 수출하는 방식을 OBM(Original Brand Manufacturing)방식 수출이라고 한다.