www.kocham.org

2023-2024

통상백서

WHITE PAPER ON TRADE

부록 | 주별 투자 인센티브

Appendix | **Investment Incentives by U.S. State**

KOCHAM
미한국상공회의소

통상백서 발간에 즈음하여

미한국상공회의소(이하 KOCHAM)는 1992년 창립 이래 한미 양국 간 경제협력과 무역증대 활동을 강화하고자 미국 내 우리 기업들의 비즈니스 환경 개선활동을 지속적으로 전개해왔습니다. KOCHAM은 미국 진출 우리 기업들의 친목과 정보교환 등의 초기 활동에서 한미 무역증진과 미국정부에 대한 통상 관련 건의 및 교섭 활동 등으로 폭을 넓혀 왔습니다.

지난 한 해, KOCHAM은 우리 기업들의 미국 내 비즈니스 애로사항을 개선하기 위해 노력을 확대했습니다. 특히, 한국인들에 대한 전문직 취업 비자의 할당이 제한되어 어려움을 겪고 있는 우리 기업들을 지원하기 위해 미 연방정부 및 각 유관부처에 상황 개선을 위한 서한 발송을 진행하였습니다. 이와 더불어 KOCHAM은 회원사에게 일일 경제정보를 제공하고, 각계 전문가 초청 세미나를 개최하여 인사이트를 제공하고자 노력해왔습니다. 미국 경제 현황 및 한미간 투자 현황에 대한 최신 정보와 국제 통상이슈 등을 게재한 통상백서 발간을 통해 우리 기업들에게 유용한 통상 지침서로 활용되기를 기대합니다.

또한 KOCHAM은 미국 내 주요지역 한국지상사협회들과 연계하는 지역협의체(KOCHAM USA)역할을 하며 미국진출 한국기업들 간의 유기적인 협력과 관계를 형성하였습니다.

이러한 활동에 힘입어 올해 열 번째 발간되는 [2023-2024 KOCHAM 통상백서]는 KOCHAM의 역량 강화와 통상 이슈에 대응하는 측면에서 매우 뜻깊은 책자라 생각합니다.

책자 발간을 위해 힘써 주신 KOCHAM 출판분과위원회 관계자분들께 감사의 말씀을 전합니다.

아울러 KOCHAM은 앞으로도 미국 내 한국 기업들과 끊임없는 소통을 통해 통상 개선 활동과 더불어 권익옹호를 위해 다양한 지원활동을 지속하며 해외기업협의체의 새로운 모델로 발전해 나가도록 노력하겠습니다.

감사합니다.

2024년 1월

미한국상공회의소(KOCHAM) 회장 박호찬

목 차

발 간 사

I. 미국 시장 개황

1. 일 반 ····· 10
2. 정 치 ····· 15
3. 경 제 ····· 16
4. 산업구조 ····· 17
5. 미국 시장 특성 ····· 19

II. 미국 경제 현황

1. 실물 경제 ····· 24
(1) 개 요 ····· 24
(2) GDP 성장률 ····· 25
(3) 경 기 ····· 27
(4) 고용시장 ····· 32
(5) 주택시장 ····· 34

2. 금융 시장 ····· 38
(1) 금 리 ····· 38
(2) 주 가 ····· 40
(3) 환 율 ····· 41

3. 대외 거래 ····· 44
(1) 수출입 총괄 ····· 44
(2) 주요 국가별 수출입 ····· 46
(3) 주요 품목별 수출입 ····· 48
(4) 한미 교역 현황 ····· 51

4. 한미간 투자 현황 ····· 56
(1) 일 반 ····· 56
(2) 한국의 업종별 대미 직접투자 ····· 58
(3) 투자자 규모별 대미 직접투자 ····· 60
(4) 투자 비율별 대미 직접투자 ····· 60

III. 국제 통상이슈

1. 미국과 중국의 관계 ····· 64
(1) 미·중 무역분쟁의 현황 ····· 64
(2) 미·중 기술패권 경쟁 ····· 68
(3) 미·중 기술패권 경쟁의 시사점 및 대응방안 ····· 73

2. 글로벌 지정학적 위기 ····· 74
(1) 러시아·우크라이나 전쟁 ····· 74
(2) 이스라엘·하마스 전쟁 ····· 83

3. 미국의 글로벌 공급망 ESG ····· 87
(1) ESG의 중요성 확대 ····· 87
(2) 미국의 ESG 법제화 ····· 88
(3) 미국의 ESG 시사점 ····· 95

IV. 미국진출 우리기업의 비즈니스 애로사항

1. 구인난과 한국인 전문직 취업 비자 ····· 99
(1) 배경 ····· 99
(2) 한국 기업들의 애로사항 ····· 99
(3) 요청 사항 ····· 100

2. 인플레이션감축법(IRA) 여파 ····· 102
(1) 배경 ····· 102
(2) 한국 기업들의 애로사항 ····· 102
(3) 향후 전망 ····· 103

3. 물류 창고 부족 현상 ····· 104
(1) 배경 ····· 104
(2) 한국 기업들의 애로사항 ····· 104
(3) 요청 사항 ····· 104

4. 대중 수출 통제와 관세 ····· 106
(1) 배경 ····· 106
(2) 한국 기업들의 애로사항 및 전망 ····· 106

V. 미국진출 우리기업의 사회공헌 활동

1. 삼성물산 ····· 110
2. 대한항공 ····· 112
3. 포스코아메리카 ····· 114
4. CESNA GROUP ····· 116
5. 신한은행 ····· 119
6. HRCap ····· 121

VI. 미주지역협의체 개요

1. 각 지역별 협회 소개 ····· 128

VII. 미한국상공회의소(KOCHAM) 활동사항 ··· 132

ENGLISH SECTION_

Difficulties Facing Korean Companies Operating In the U.S. ····· 138

Corporate Social Responsibility(CSR) Activities of Korean Companies in the U.S. ··· 152

About Consultative Korean Chambers in the U.S. ····· 170

Activities of KOCHAM ····· 174

APPENDIX_

Investment Incentives by U.S. State ····· 177

Ⅰ 미국 시장 개황

1. 일 반
2. 정 치
3. 경 제
4. 산업구조
5. 미국 시장 특성

1. 일 반

(1) 지리적 요건

미국의 정식 국가 명칭은 미합중국(United States of America)으로 미주대륙 북부에 위치해 있다. 면적은 983만 3,517㎢(한반도의 약 45배, 남한의 95배)으로 러시아, 캐나다에 이어 세계 국토 면적 3위이다. 미국은 50개 주와 특별구(워싱턴 D.C.)로 구성되어 있으며, 괌, 푸에르토리코, 사모아 제도 등 해외속령과 국제연합의 신탁통치령인 마샬제도, 캐롤라인제도 등을 보유하고 있다. 동쪽으로는 대서양, 서쪽으로는 태평양, 남동쪽에는 카리브해와 접해 있다. 북쪽으로는 캐나다와 8,891㎞(알래스카 국경 2,475㎞ 포함) 길이의 국경을 이루고 있고 남쪽으로는 멕시코와 3,111㎞ 길이의 국경을 접하고 있다.

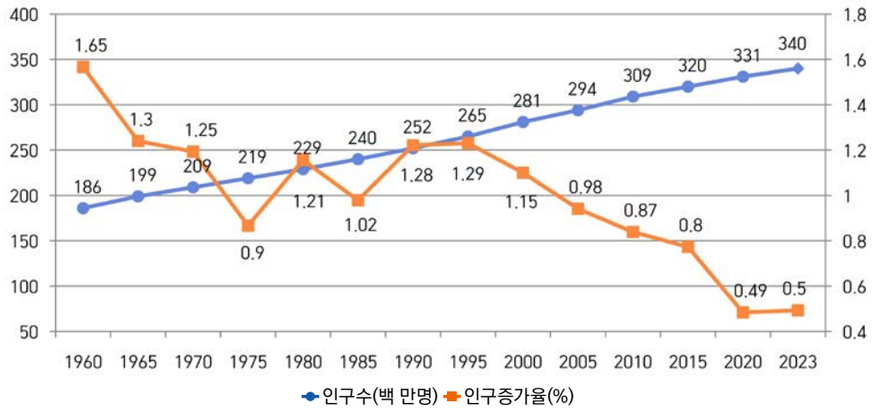
(2) 기 후

미국은 러시아, 캐나다에 이어 세계에서 세 번째로 넓은 국토 면적을 가지고 있는 국가답게 다양한 기후대를 가지고 있다. 북위 40°선을 중심으로 한 온대에 위치하고 있어 전반적으로 따뜻하지만 남북의 위도차가 24°가 나는 대륙인 만큼 기후 차이가 심하다. 본토의 남쪽은 아열대성 기후, 서쪽은 지중해성 기후, 서남쪽은 사막기후, 동북쪽은 온대성 기후를 보이고 있으며 하와이는 열대성 기후, 알래스카는 한대성 기후를 형성하고 있다.

(3) 인 구

2023년 12월 미국 전체 인구는 약 3억 3,580만 명으로 세계 전체 인구 약 80억 139만 명의 4.19%를 차지하고 있다. 이는 중국(약 14억 1,342만 명), 인도(약 13억 9,917만 명)에 이어 세계에서 세 번째로 많다(한국 약 5,137만 명). 2023년 전년대비 인구증가율(추정치)은 0.5%이며 평균 수명은 80.75세(남자 78.54세, 여자 82.93세)이다. 전체 인구의 약 83.3%가 도시에 거주하고 있으며 주요 도시로는 뉴욕, 로스엔젤레스, 시카고, 휴스턴, 피닉스 등이 있다. 남부와 서부의 '선 벨트'지역이 미국 전체 인구의 62%를 차지하고 있다.

미국 인구수 및 인구 증가율

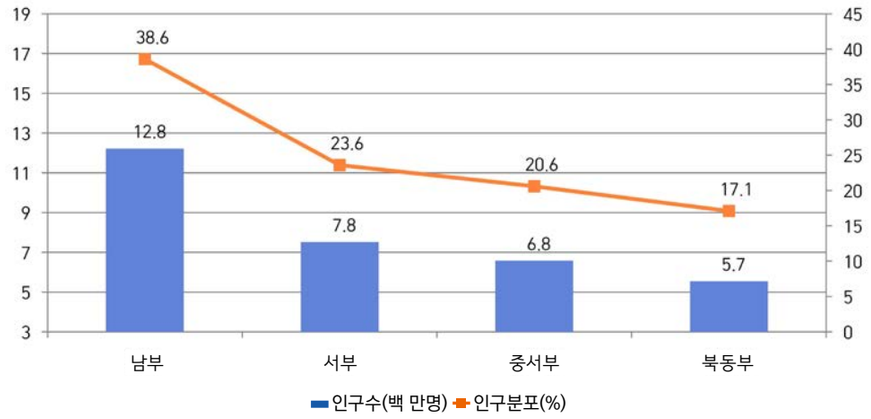


▲자료 : 유엔 경제사회국(UN DESA, 2020), Worldometer(2023)
주: 2023년 인구수 및 인구증가율은 추정치

미국 주요 도시 인구(만 명)

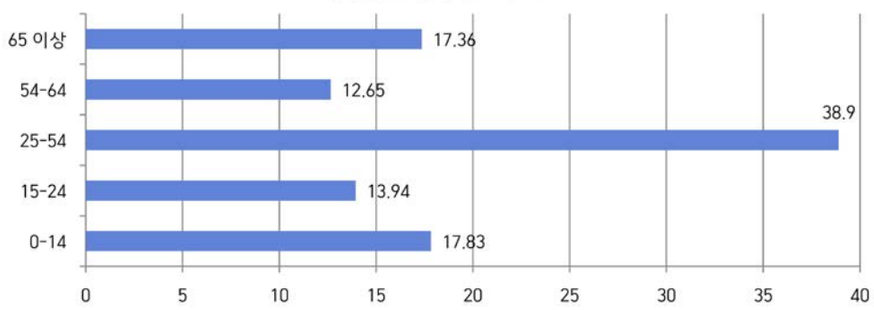
▲자료 : 미센서스국(2023 추정치)

미국 지역별 인구수 및 인구분포



▲자료 : 미센서스국(2022)

연령별 인구 분포(%)

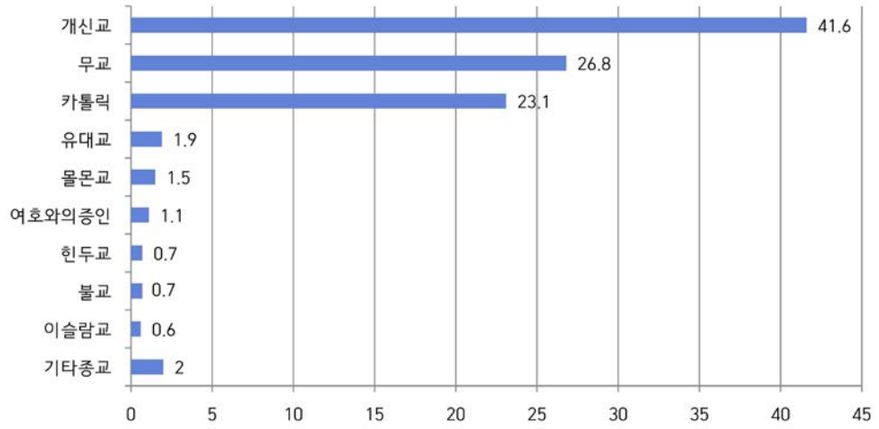


▲자료 : CIA World Factbook(2022)

(4) 종 교

다수의 인종과 민족으로 구성된 국가라는 특성상 많은 종류의 종교가 있으나, 유럽 이민자들이 주체를 이루고 있기 때문에 기독교인이 압도적 다수를 차지한다. 세부적으로 개신교(41.6%)와 가톨릭(23.1%) 신자가 다수 존재하며, 유대교(1.9%), 몰몬교(1.5%), 여호와의 증인(1.1%), 힌두교(0.7%), 불교(0.7%), 이슬람교(0.6%) 신자가 존재한다.

미국 내 종교 분포(%)



▲자료: PRRI(2022)

(5) 언 어

전체 인구의 78.5%가 가정에서 영어를 사용하고 있으며 스페인어 13.2%, 중국어 1.1%, 기타 언어 7.2%를 각각 사용하고 있다. 일부 지역의 경우 스페인어를 통용하고 있다.

미국 일반사항 개요

국 명	미합중국(The United States of America)
수 도	워싱턴 D.C.(Washington, District of Columbia)
면 적	983만 3,517㎢(50개 주 및 특별구(워싱턴 DC) 포함)
위 치	미주대륙 북부(서경 66°57′~124°44′/ 북위 25°7′~49°23′)
인 구	3억 3,580만 명(2023년 12월 추정치)
민 족	백인(61.64%), 흑인(12.4), 아시아계(6%), 아메리카 인디언/알래스카 원주민(1.1%), 하와이 원주민/기타 태평양 섬주민(0.2%), 기타(8.4%)
종 교	기독교(41.6%), 가톨릭(23.1%), 유대교(1.9%), 몰몬교(1.5), 여호와의 증인(1.1%), 힌두교(0.7%), 불교(0.7%), 이슬람교(0.6%), 기타(2%), 무교(26.8%)
언 어	영어(78.5%), 스페니쉬(13.2%), 중국어(1.1%), 그 외(7.2%)
국가표어	우리는 신(神)을 믿는다(In God We Trust)
국 가	성조기여 영원하라(The Star-Spangled Banner)
상 징	흰머리 독수리

▲자료: 미상무부, 미센서스국, CIA World Factbook, PRRI

2. 정 치

미국의 정부구조는 연방정부 및 50개 주로 구성된 연방공화제이며 대통령 중심제를 채택하고 있다. 헌법에 명시된 견제와 균형에 따라 연방정부와 주정부 모두 삼권분립(입법·행정·사법) 체제로 이루어져 있다. 행정부의 수반인 대통령은 4년 임기로 선출되며 1회 중임이 가능하다. 국가정책 입안의 최고 책임자로서 의회에 법안을 발의할 수 있으며 의회를 통과한 법안에 대한 거부권을 행사할 수 있고 군대 최고 통수권자, 조약 체결 등의 권한을 행사한다. 입법부는 상·하 양원제로 50개 주에서 선출된 의원들로 구성되어 있고, 하원은 2년 임기로 선출되며 개별 선거구를 대표하고 상원은 6년 임기로 선출되며 2년마다 3분의 1에 해당하는 의원들을 다시 선출한다. 사법부는 연방법원과 주 법원으로 나눠진 이원적 사법체제로 운영되고 있으며 각각 다른 법적 권한 및 관할권을 가지고 있다.

미국 정치 개요

정부형태	연방공화국, 대통령 중심제
국가원수	Joe Biden
의회	양원제 (상원 : 100석, 임기 : 6년 / 하원 : 435석, 임기 : 2년)
주요정당	공화당, 민주당
사법체계	이원화 (연방/주)
독립일	1776년 7월 4일
UN가입일	1945년 10월 24일
국제기구가입	IMF, G-8, OECD, NATO, APEC, IAEA, WTO 등

▲자료: CIA World Factbook

3. 경 제

미국의 경제 체제는 민간기업 자율과 정부의 통제가 조화된 자본주의적 혼합경제 체제를 채택하고 있다. 풍부한 천연자원과 노동력, 산업기반 시설 등을 갖추고 있으며 기술혁신, 국내외 투자활동, 자유무역 등을 바탕으로 자본주의가 고도화되어 있다.

미국 경제 개요

국내총생산(GDP)	25조 4,627억 달러(2022년 명목 GDP 기준)
1인당 국내총생산	62,866달러(2022년)
실질경제성장률	5.2%(2023년 3분기)
실업률	3.9%(2023년 10월)
물가상승률	소비자물가 상승률(전년대비): 3.2%(2023년 10월)
	생산자물가 상승률(전년대비): 1.3%(2023년 10월)
환율	US$1=1,305.00 KRW(2023년 12월 1일, 매매기준환율)
부채	33조 6,995억 달러(2023년 10월)
외환보유고	2,429억 28만 달러(2023년 11월)
연간 수출액	3조 184억 달러(2022년), 2조 2,825억 달러(2023년 9월 누적)
연간 수입액	3조 9,696억 달러(2022년), 2조 8,727억 달러(2023년 9월 누적)

▲자료: 미상무부, 미경제분석국(BEA), 미노동통계국(BLS), World Bank

4. 산업구조

2023년 1분기 국내총생산(GDP, Value Added 기준)에서 민간부문이 차지하는 비중은 88.4%로 전년동기대비 0.1%p 증가한 반면, 공공부문은 11.6%로 전년동기대비 0.1%p 감소하였다. 민간부문은 1차 산업(1.1%), 2차 산업(18.1%), 3차 산업(69.1%)으로 구성되어 있다. 세부적으로 금융 및 부동산(20.1%), 전문 비즈니스(13.2%), 교육 및 복지(8.5%), 소매(5.8%), 도매(6.3%) 등 3차 산업 비중이 높은 반면, 농업 및 어업(1.1%), 광업(1.5%), 제조업(10.9%) 등 1차 및 2차 산업의 비중은 낮은 편이다.

미국의 GDP 대비 산업별 구성비

(단위: %)

산업 구분		2021년	2022년	2023년 1분기
국내총생산		100	100	100
공공 부문		11.9	11.4	11.6
	연방	3.8	3.6	3.6
	주/지방	8.1	7.8	8.0
민간부문		88.1	88.6	88.4
1차산업	농업, 어업, 수렵	1.0	1.1	1.1
2차산업	광업	1.4	1.8	1.5
	공공시설	1.6	1.7	1.7
	건설	4.3	4.2	4.0
	제조업	10.0	10.3	10.9
3차산업	도매업	6.0	6.0	6.3
	소매업	6.5	6.3	5.8
	운송, 물류 유통	3.3	3.6	3.2
	정보	5.6	5.4	5.5
	금융, 보험, 부동산, 대여	21.1	20.7	20.1
	전문, 비즈니스 서비스	12.8	12.9	13.2
	교육, 헬스 케어, 복지	8.6	8.4	8.5
	예술, 공연, 음식	3.8	4.2	4.4
	기타 서비스	2.1	2.1	2.1

▲자료: 미경제분석국(BEA), 6/29 발표자료

주요 산업의 생산현황(2012년=100, 산업별 부가가치 생산지수)을 살펴보면, 2009년 전체 산업생산은 경기침체의 여파로 전년대비 감소하였으나 2010년 이후 꾸준히 증가 추세를 보였다. 2020년 코로나19의 영향으로 감소하였으나 2021년 다시 증가하였다. 민간부문도 2020년 전년대비 감소하여 115.159를 기록하였으나 2021년과 2022년 각각 122.856, 125.502 증가하였으며 2023년 1분기에는 127.223을 기록하였다. 공공부문은 2020년 전년대비 하락하여 102.241을 기록하였으나 2021년과 2022년 각각 102.794, 104.093을 기록하였으며 2023년 1분기에도 105.256으로 증가하면서 수요가 확대되었다.

미국 주요부문별 생산지수

[단위: 지수(2012=100)]

산업 구분		2019년	2020년	2021년	2022년	2023년(1분기)
국내총생산		117.116	113.875	120.646	123.134	124.786
공공 부문		102.603	102.241	102.794	104.093	105.256
민간 부문		118.900	115.159	122.856	125.502	127.223
1차산업	농업, 어업, 수렵	124.392	127.921	117.076	113.326	122.743
2차 산업	광업	136.969	135.452	113.426	106.044	113.642
	공공시설	101.127	104.811	100.553	98.321	95.603
	건설	121.509	116.832	119.698	107.209	102.739
	제조업	115.310	110.069	117.424	117.649	116.417
3차 산업	도매업	110.195	110.182	116.297	116.695	117.229
	소매업	122.726	119.205	122.324	117.708	123.498
	운송, 물류 유통	118.854	104.580	112.400	115.003	118.713
	정보	162.823	169.253	192.824	207.521	216.664
	금융, 보험, 부동산, 대여	108.719	108.644	113.824	116.323	115.61
	전문, 비즈니스 서비스	128.766	127.215	142.051	152.768	156.442
	교육, 헬스 케어, 복지	118.266	114.867	120.115	124.788	129.226
	예술, 공연, 음식	117.763	85.257	109.348	118.999	123.644
	기타 서비스	105.478	95.030	100.187	104.181	104.533

▲자료: 미경제분석국(BEA), 6/29 발표자료

5. 미국 시장의 특징

(1) 일 반

미국은 2022년 세계수입액 25.1조 달러의 12.9%인 3.2조 달러, 세계수출액 24.4조 달러의 8.4%인 2조 달러를 기록하며 세계 최대 규모의 시장 자리를 유지하고 있다(WTO 상품 교역량 기준). 불필요한 규제와 진입장벽이 낮아 세계에서 가장 자유롭고 공정한 시장으로 평가된다. 또한 세계에서 유입되는 다양한 인적자원과 최고의 교육 시스템을 통해 전 세계의 우수한 인재를 유치하면서 기업들이 풍부한 인적자원을 바탕으로 경쟁력을 갖출 수 있는 시장으로 평가된다.

(2) 미국의 시장 특징

미국은 글로벌 경기 부진에도 성장을 지속하면서 개인의 소비지출도 호조를 보여왔다. 단일국가 시장이나 다양하고 복잡한 시장구조를 띄고 있다. 소득 수준, 인종, 세대에 따라 차별화된 소비패턴으로 다양한 상품 및 서비스 시장이 형성되어 있으며 특화된 틈새시장이 병존하는 시장구조를 가지고 있다. 성별에 상관없이 개인의 행복을 추구하는 밀레니얼 세대와 Z세대의 성향이 반영되면서 고정관념을 탈피한 젠더뉴트럴 트렌드가 확산되고 있다. 소수민족, 성적 소수자인 LGBT의 구매력이 확대됨에 따라 이들을 대상으로 한 상품이 증가하는 추세이다. 또한 남성들의 소비 증가가 여성 소비자들에 비해 빠르게 증가하고 있으며 특히 남성 패션 및 의류 품목에 대한 소비가 증가하고 있다.

(3) 미국의 투자 환경

미국은 투자규제에 대한 일반법이 없고 개별법을 따르고 있어 개별법 및 주 정부 관할 관청의 법률을 구체적으로 검토해야 한다. 외국인 직접 투자에 장벽이 매우 낮으며 단독 투자 및 합작 투자 모두 가능하다. 외국인이 기업을 인수할 경우 미 상무부에 통보해야 하며 상장기업을 인수할 경우에는 미 증권거래 위원회(SEC)에서 관여한다. 외국인 유치활동은 주 정부 차원에서 활발하게 이뤄지고 있으며 각 주 정부가 해당 주의 경제개발, 고용 창출을 목적으로 각종 세액감면, 보조금 지원, 토지 무상 제공 등의 혜택을 제공하고 있다.

(4) 미국 소비자별 특징

밀레니얼 세대가 2015년 7,540만 명을 기록해 베이비부머 세대의 7,490만 명을 넘어섰다. 전체 인구의 17.1%를 차지하는 히스패닉의 경우 최근 10년 내 빠른 증가세를 기록하였으며 오는 2060년에는 전체 인구의 31%에 이를 것으로 예상된다. 히스패닉 인구의 75%가 일부 지역에 집중 거주하고 있으나 향후 10년 간 소비가 2배 이상 증가하여 전체 소매지출의 20%를 차지할 것으로 전망된다.

미국 주요 소비계층별 특징

베이비부머	현황	1946-1964년 사이에 태어난 세대. 전체인구의 26%를 차지 가장이 55세 이상인 가구가 4,700만개 정도로 주요 소비계층으로 성장 미국 전체 부의 60% 보유/ 총 소비자 지출의 40% 차지
	특징	육아지출이 사라지면서 높은 가처분소득(연간 지출액 2.3조 달러 추정) 능숙한 인터넷 사용, 적극적인 외모 및 건강관리, 각별한 손주사랑 식품(92%), 가정용품(73%), 의류(56%) 등의 성장을 주도
밀레니엄	현황	1980년대 초반-1990년대 후반 태생. 전체인구의 23.5% 차지 2020년까지 소비의 1/3을 차지할 것으로 전망
	특징	구매력 상승(연간 지출액 1.3조 달러) 디지털 기기와 친숙하며, 인터넷 사용이 높은 디지털 네이티브 사회적 책임의식이 강해 자신의 신념, 가치 등이 투영되는 브랜드 구매 전문가보다는 가족, 친구, 유명인사에 따른 구매 선호 브랜드 참여도가 높고, 감각쇼핑, 편의성을 중시 2020년까지 미국 소비의 약 1/3을 감당할 것으로 예상
Z세대	현황	1990년대 중반-2000년대 중반에 태어난 세대로 디지털 환경 속에 성장한 디지털 네이티브(Digital Native) 2020년 전체 소비자의 40%에 이를 것으로 예상
	특징	SNS 상에서 다양한 정보 접근 경로를 통해 신중하고 실용적인 소비활동을 추구 이전 세대보다 다양한 문화적 배경, 인종, 성별 등에 관대함 공정한 생산 과정, 사회 공헌, 유기농 등 윤리적 가치를 추구하는 상품에 대한 관심이 높음 다른 선진국 대비 미국 내 Z세대의 소득 수준이 높아 미국은 Z세대를 겨냥한 마케팅의 중심지가 될 것으로 예상
히스패닉	현황	전체 인구의 17.1% 차지(2060년 31% 예상) 히스패닉 인구의 75%가 캘리포니아, 텍사스, 플로리다, 일리노이, 애리조나, 뉴저지, 콜로라도 주에 거주 향후 10년 동안 히스패닉 소비는 2배 이상 증가하여 전체 미국 소매 부문 지출의 20%를 차지할 것으로 예상
	특징	젊은 연령층(히스패닉 중간연령은 27세). 구매력 상승세(연간지출액 1.2조 달러), 오감 쇼핑, 브랜드 제품 선호. 가족, 친구가 구매에 큰 영향을 미침

▲자료: 미센서스국, KOTRA

(5) 팬데믹 이후 미국의 소비 트렌드

기록적인 인플레이션과 금리인상 등으로 인한 경제 성장 둔화와 가계저축 소진이 소비 위축으로 이어지고 있다. 소비자의 가격 민감도가 상승하면서 저렴한 대체재 구매와 패키징 제품에 대한 소비가 확대되었다. 팬데믹으로 인한 공급망 문제는 감소되었지만 최근에는 인플레이션이 대체품에 대한 소비 확대의 주요 요인으로 분석된다. 팬데믹 이후 오프라인 쇼핑이 회복되고 있으나 온라인 쇼핑 이용률이 오프라인을 앞지르고 있으며 온·오프라인 경계가 모호해지면서 옴니채널이 뉴노멀 쇼핑방식으로 정착되고 있다. 또한 팬데믹 기간 동안 소비자들의 기후 위기에 대한 관심, 탄소배출 관련 정보 요청, 재활용 포장재 사용 요구 등이 증가하면서 기업의 친환경적 활동이 소비자들의 구매 결정에 대한 영향을 더욱 높이고 있다.

Ⅱ 미국 경제 현황

1. 실물 경제
2. 금융시장
3. 대외 거래
4. 한미간 투자 현황

1. 실물 경제

(1) 개요

2023년 미국 경제는 계속된 통화긴축에도 불구하고 견조한 고용 시장과 꾸준한 개인소비 증가에 힘입어 성장세를 이어갔다. 개인소비의 경우 서비스 소비가 지속적 증가세를 보이는 가운데 상품소비 또한 증가하면서 전체적인 경제 성장을 견인하였다. 산업생산은 크게 감소하지 않고 2월부터 소폭 증가세를 보였다. 하지만 고금리의 영향으로 주택 및 설비 등 민간투자 부진으로 경제 성장세가 둔화되는 모습을 보였다. 고용사정은 취업자수가 팬데믹 이전 수준을 넘어서 지속으로 증가하고 있는 반면 경제활동 참가율은 정체되어 노동공급이 노동수요를 충족하지 못하는 현상이 지속되었다. 실업률은 1969년 이후 가장 낮은 수준을 기록하였다.

물가는 에너지 및 식료품 가격 안정 등으로 상승률이 둔화되었으나 근원 물가상승률은 상품 및 서비스가격이 모두 오름세를 지속하면서 높은 수준을 유지하였다. 한편 인플레이션은 에너지 가격 하락, 경기둔화 우려 등이 반영되면서 단기 기대 인플레이션은 2023년 6월 3.3%로 안정되었으며 장기 인플레이션은 3.0% 수준을 유지하였다.

하반기 중 경제는 강한 성장세를 유지하였으나 고금리 장기화 등 제약적인 금융여건으로 향후 경기가 둔화될 것이란 전망이 우세해지고 있다. 소비와 산업생산은 모두 증가폭이 확대되었으나 소비자신뢰지수 등 경기판단 관련 지표들은 하락하였다. 고용시장은 취업자수 증가폭이 크게 축소되고 실업률이 상승하는 가운데 평균임금 상승률도 낮아졌다. 주택시장은 모기지 비용 증가로 주택수요자들의 구매력이 저하되었으나, 기존주택을 중심으로 공급부족이 지속되면서 주택가격이 안정세를 보였다.

미국 GDP 및 주요 부문별 성장률

(전기대비, %)

내역	2021년	2022년	2023년		
			1/4분기	2/4분기	3/4분기
GDP 성장률	8.4	1.9	2.2	2.1	5.2
개인소비	11.3	2.5	3.8	0.8	3.6
상 품	16.7	0.3	5.1	0.5	4.7
(내구재)	8.5	-0.3	14	-0.3	6.8
(비내구재)	6.9	0.6	0.5	0.9	3.5
서비스	8.7	3.7	3.1	1	3
민간국내총투자	7.1	4.8	-9	5.2	10.5
고정투자	5.9	1.3	3.1	5.2	2.4
(비주거)	-3.2	5.2	5.7	7.4	1.3
(구조물)	6.4	-2.1	30.3	16.1	6.9
(설비)	10.7	5.2	-4.1	7.7	-3.5
(거주)	6.3	-9	-5.3	-2.2	6.2
수 출	14.5	7	6.8	-9.3	6
수 입	-0.3	8.6	1.3	-7.6	5.2
정부 소비지출	2.2	-0.9	4.8	3.3	5.5

▲자료: 미상무부 경제분석국, 11/29 발표자료

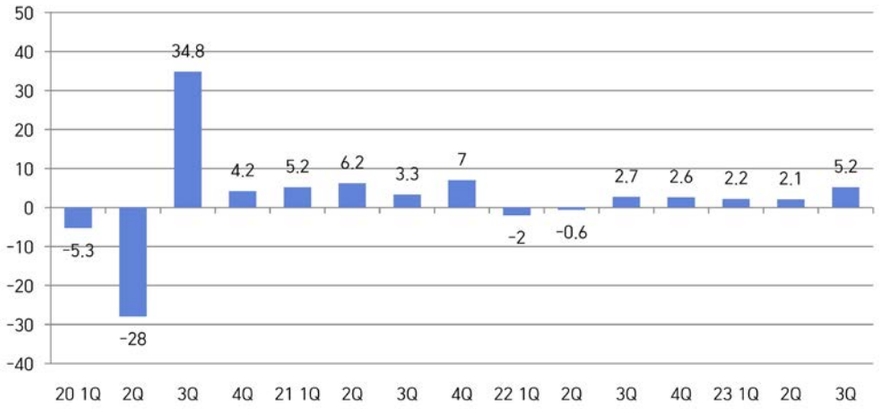
(2) GDP 성장률

미국의 GDP는 코로나 팬데믹의 영향으로 2020년 1분기와 2분기 각각 전기대비 -5.3%, -28% 감소하며 연속적으로 마이너스 성장을 기록하였으나 3분기와 4분기에 각각 전기대비 34.8%, 4.2% 증가하였다. 이러한 증가세는 2021년에도 이어져 1~4분기 각각 전기대비 5.2%, 6.2%, 3.3%, 7% 증가하였다. 2022년 우크라이나-러시아 전쟁, 글로벌 공급망 제약과 고물가에 따른 통화긴축의 영향으로 성장세가 둔화되었다. 1분기에는 재고투자와 순수출이 부진하면서 2020년 3분기 이후 처음으로 전기대비 -2% 감소하였으며 2분기에도 투자 감소, 정부지출 감소 등으로 전기대비 -0.6% 감소하며 연속 역성장을 기록하였다. 3분기에는 투자 부진에도 불구

하고 소비 증가세와 대외 및 정부 부문에서 양호한 모습을 보이면서 전기대비 2.7% 증가하며 반전하였으며 4분기에는 연말 소비와 생산이 동반 하락하여 성장세가 주춤하면서 전기대비 2.6%를 기록하였다. 2023년 1분기 견조한 소비 증가에도 불구하고 투자 부진의 영향으로 성장폭이 둔화되어 전기대비 2.2%를 기록하였으며 2분기에는 소비 증가세와 민간 투자 증가에도 불구하고 전기대비 2.1%를 기록하였다.

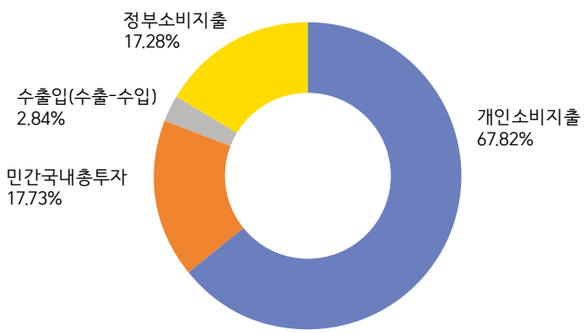
2020-2023 GDP 성장률 추이

(전기대비, %)



▲자료 : 미상무부 경제분석국, 10/26 발표자료

주요부분 GDP 비율(2023년 3분기)



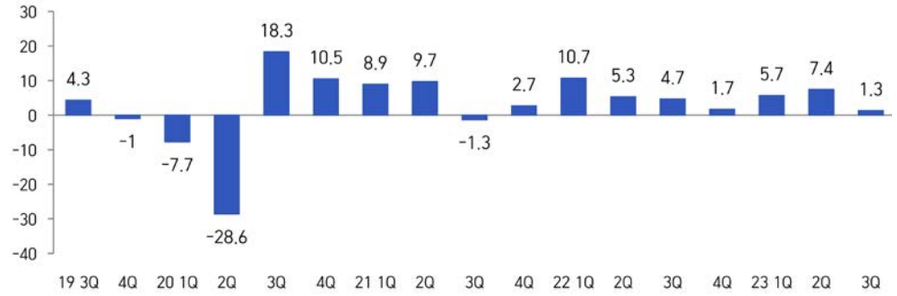
▲자료 : 미상무부 경제분석국, 10/26 발표자료

(3) 경 기

기업 설비투자

2023년 1분기 기업설비투자(비거주 기준)는 전년도 4분기에 비해 5.7% 증가하였다. 2분기에는 전기대비 7.4% 증가하였으며 3분기에도 전기대비 1.3% 증가하며 2021년 3분기 이후 지속적인 증가세를 이어갔다.

설비 투자 증가율(%)



▲주: 비주거용 고정투자(전기대비)
자료: 미상무부 경제분석국, 11/29 발표자료

산업생산 및 설비 가동률

2023년 1월 산업생산은 예년 수준의 기온으로 전기, 가스 등 유틸리티가 감소하였으나 제조업, 광업이 늘어나면서 전월 수준을 유지하였다. 2월 유틸리티가 증가하였으나 자동차 등이 감소하면서 전월 수준을 유지하였다. 3월 전월대비 0.1% 증가하였으나 4월 자동차 및 부품, 컴퓨터 및 전자 제품 등의 크게 증가하면서 전월대비 0.5% 증가하였다. 5월 산업생산에서 가장 큰 부문을 차지하는 제조업 생산은 증가하였으나 전월대비 감소하였으며 6월 자동차 및 부품, 컴퓨터 및 전자제품, 의류 등이 감소하면서 2개월 연속 축소되었다. 7월 자동차 및 부품, 유틸리티 등을 중심으로 확대되었으며 8월 제조업의 증가 등을 힘입어 증가세를 유지하였으며 9월 전월대비 0.1% 증가하였다.

산업생산 및 설비가동률 추이

(전기대비, %)

구분	2021년	2022년	2023년								
			1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
산업생산	4.4	3.4	1.0	0.0	0.1	0.5	-0.2	-0.6	0.9	0.0	0.1
(제조업)	5.0	2.7	1.7	0.3	-0.8	0.8	-0.2	-0.4	0.4	0.0	0.2
설비가동률	77.6	80.3	79.6	79.5	79.5	79.8	79.5	78.9	79.6	79.5	79.5
(제조업)	77.1	79.2	78.3	78.5	77.8	78.4	78.2	77.6	77.8	77.7	77.8

▲자료: 미연준(FRB), 11/16 발표자료

ISM 제조업지수

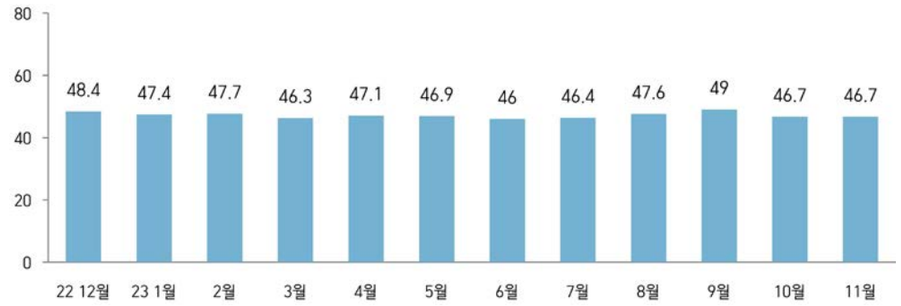
2023년 ISM 제조업지수는 고물가에 따른 통화긴축 속에서 제조업 업황 부진 등으로 기준치(50)을 하회하며 낮은 수준을 유지하였다. 1월 47.4를 기록하며 전년에 이어 감소세를 유지하였다. 2월 47.7로 전월대비 소폭 상승하였으며 3월 46.3으로 다시 하락하였다. 4월 47.1로 전월대비 소폭 상승하였으나 5월 46.9로 다시 하락하였다. 6월 2020년 5월(43.1) 이후 최저 수준인 46을 기록하며 경기 위축에 대한 우려와 신규 주문 지수의 증가와 재고 지수의 하락으로 제조업 경기가 저점을 통과할 것이란 기대가 교차하였다. 7월 46.4를 기록하여 전월대비 소폭 증가하였으며 8월 47.6으로 반등세를 유지하였다. 9월 49를 기록하며 기준치는 하회하였으나 전월대비 크게 개선되었으며 10월과 11월 각각 46.7을 기록하며 12개월 연속 기준치(50)를 하회하였다.

ISM 제조업지수 추이

내역	2021년	2022년	2023년		
			1/4분기	2/4분기	3/4분기
ISM 제조업지수	60.7	53.5	47.1	46.7	47.4

▲자료: 미공급관리자협회(ISM), 11/21 발표자료

ISM 제조업지수(월별)



▲주: 지수가 50을 넘을 경우 미국 제조업 경기 확장을, 50이하일 경우 수축을 의미
자료: 미공급관리자협회(ISM), 11/21 발표자료

개인소득

개인소득은 1월 전월대비 1.0% 증가로 출발하여 지속적인 증가세를 유지하였다. 2~3월 각각 전월대비 0.5% 증가하였으며 4~5월에는 각각 전월대비 0.2%, 0.3% 증가하였다. 6~7월 전월대비 각각 0.2%, 0.3% 증가한데 이어 8월 전월대비 0.5% 증가하였다. 9월 전월대비 0.2% 증가하며 증가세를 유지하였다.

소비자심리

소비자신뢰지수(컨퍼런스보드 기준)는 기준치(100)을 상회하였다. 1월 경기둔화에 대한 우려가 확대되면서 소폭 하락하였다. 2월 양호한 노동시장의 영향에도 불구하고 경기상황에 대한 우려가 지속되면서 전월대비 하락하였다. 3월 전월대비 소폭 상승하였으며 4월 전월대비 하락하였으나 기준치를 상회하며 확장 전망을 유지하였다. 5월 전월대비 상승하였으며 6월에도 전월대비 상승하였다. 7월 인플레이션 둔화와 경기침체에 대한 우려가 감소하면서 가장 높은 수준을 기록하였다. 8월 높은 물가와 노동시장에 대한 불안심리가 반영되면서 전월대비 하락하였으며 9월 물가 상승, 고금리 지속, 연방정부 셧다운 등에 대한 우려로 전월대비 하락하였다.

개인소비 지출

개인소비지출은 1월 서비스 소비 증가 및 재화 소비의 증가로 전월대비 1.6%로 크게 증가하였다. 2월 비내구재가 증가세를 유지하였으나 내구재 소비와 서비스 소

비가 감소하면서 전월대비 0.4% 증가하였다. 3월 전월대비 0.1% 증가하였으며 4월 내구재 소비 증가와 서비스 소비, 운송, 여가 등의 증가로 전월대비 0.3% 증가하였다. 5월 전월대비 0.1% 증가한데 이어 6월 가전 및 가구, 신차 등의 내구재 소비 증가와 서비스 소비 증가세로 전월대비 0.2% 증가하였다. 7월 여가용품 등 내구재 소비 증가와 서비스 소비, 음식 및 숙박 등을 중심으로 증가하면서 전월대비 0.2% 증가하였다. 8월 전월대비 0.4% 증가한데 이어 9월 자동차 및 부품 등을 중심으로 내구재 소비와 서비스 소비가 전월대비 0.4% 증가하였다.

소매판매

소매판매는 2022년 12월 전월대비 0.7% 감소하였으나 2023년 1월 전월대비 2.8%로 크게 증가하였다. 2~3월 전월대비 각각 0.7%, 0.9% 감소하면서 연속 지표를 기준으로 급격한 하락세를 보였다. 4월 전월대비 0.4% 증가하면 반등하였으며 5월 전월대비 0.7% 증가한데 이어 6~8월 전월대비 각각 0.2%, 0.6%, 0.7% 증가하며 증가세를 유지하였다. 9월 전월대비 0.9%로 크게 증가하였다.

소매 매출 및 개인소비 추이

(단위: 전월대비, %)

구분	2022년	2023년								
	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
개인소득	0.2	1.0	0.5	0.5	0.2	0.3	0.2	0.3	0.5	0.2
소비자 신뢰지수[1]	59.7	64.9	67.0	62.0	63.5	59.2	64.4	72.6	69.5	68.1
소비자신뢰지수[2]	108.3	107.1	102.9	104.2	101.3	102.3	109.7	117.0	106.1	103.0
개인소비지출	0.4	1.6	0.4	0.1	0.3	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4
소매판매	-0.7	2.8	-0.7	-0.9	0.4	0.7	0.2	0.6	0.7	0.9

▲주: [1]미시건대 기준, [2]컨퍼런스보드 기준
자료: 미상무부, 노동통계청(BLS), 미시건대, 컨퍼런스보드

물가

물가(PCE 물가)는 에너지 및 식료품 가격 안정 등으로 상승률이 둔화되었으나 근원 물가상승률은 상품 및 서비스 가격이 상승세로 높은 수준을 유지하였다. 1~2월 재화가격 상승세가 둔화되었으나 주거 및 운송 등의 서비스 가격의 상승세가 유지되면서 오름세가 소폭 확대되어 전년동월대비 5% 이상의 높은 수준을 나타냈다. 3~4월 재화 가격과 서비스 가격의 상승세로 오름세를 지속하였으나 전년동월대비 4% 이상 상승하였다. 6월 서비스 가격의 상승세가 낮아지고 재화 가격이 하락세로 전환되면서 오름세가 크게 둔화되면서 전년동월대비 3.2%를 기록하였다. 7월 재화 가격이 하락세를 보였으나 서비스 가격의 오름폭이 확대되면서 소폭 상승하였다. 8월 서비스 가격 상승세가 지속되면서 오름세가 소폭 상승하였다. 9월 에너지와 식료품을 제외하고 상승하였으며 10월 전년동월대비 3.0% 상승하면서 2021년 3월 이후 가장 낮은 수준을 기록하였다.

PCE 물가 및 소비자물가 추이

(전년동월대비, %)

구분	2022년	2023년									
	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
PCE물가	5.3 (0.2)	5.5 (0.6)	5.2 (0.3)	4.4 (0.1)	4.4 (0.3)	5.0 (0.1)	3.2 (0.2)	3.4 (0.2)	3.4 (0.4)	3.4 (0.4)	3.0 (0.0)
근원 PCE 물가	4.6 (0.4)	4.7 (0.5)	4.7 (0.3)	4.8 (0.3)	4.8 (0.3)	4.7 (0.3)	4.3 (0.2)	4.3 (0.2)	3.9 (0.1)	3.7 (0.3)	3.5 (0.2)
소비자물가지수 (CPI)	6.5 (-0.1)	6.4 (0.5)	6.0 (0.4)	5.0 (0.1)	4.9 (0.4)	4.0 (0.1)	3.0 (0.2)	3.2 (0.2)	3.7 (0.6)	3.7 (0.4)	3.2 (0.0)

▲주: ( )는 전월대비(%)
자료: 미노동통계국, 미상무부 경제분석국, 12/1 발표자료

(4) 고용시장

고용시장은 정보통신서비스 분야의 고용감소가 나타나기도 하였으나 서비스업 고용이 증가하면서 낮은 실업률을 유지하였다. 취업자수가 팬데믹 이전 수준을 넘어서 꾸준히 증가하였으나 경제활동참가율은 정체되어 있어 노동공급이 노동수요에 미치지 못하는 현상이 나타나기도 하였다. 1~2월 통화긴축 기조 지속에도 불구하고 노동 수요가 공급을 초과하는 상황이 유지되면서 견조한 흐름을 이어갔다. 3월 고용사정은 견조한 흐름을 유지하였으나 신규실업수당 청구자수가 늘어나는 등 노동 불균형이 축소되는 모습을 보였다. 4월 이후에도 취업자수가 증가하면서 견조한 흐름이 유지하였으며 5월 실업률이 상승하였으나 취업자수가 큰 폭으로 증가하였다. 7월 취업자수 증가폭이 상반기에 비해 감소하면서 노동시장 여건은 다소 완화되었으나 높은 시간당 임금 상승률이 유지되면서 인플레이션 압력으로 작용할 우려가 제기되었다. 8월 실업률 및 경제활동참가율이 높아지고 시간당 평균임금 상승률이 낮아지는 등 노동시장 불균형이 다소 개선되었다. 이후 고용시장은 취업자수 증가폭이 크게 축소되고 실업률이 상승한 가운데 평균임금 상승률도 낮아지면서 노동시장 불균형이 완화되는 추세가 지속되었다.

실업률

실업률은 1월 신규실업수당 청구자수가 감소하고 경제활동참가율이 소폭 증가에 그치면서 실업률은 1969년 5월(3.4%) 이후 최저 수준인 3.4%을 기록하였다. 2~4월 경기가 둔화되는 가운데 경제활동참가율이 소폭 증가하면서 1월에 비해 상승하였으나 여전히 낮은 수준을 지속하였다. 5월 실업률은 3개월 만에 반등하여 3.7%를 기록하였다. 6~7월 실업률은 2개월 연속 하락하였으며 8~9월 실업률은 각각 3.8%를 기록하였으며 10월 3.9%로 상승하였다.

경제활동참가율

경제활동참가율은 1월 전월대비 소폭 상승한 62.4%로 개선되었으며 2월에도 소폭 상승하여 62.5%를 기록하였다. 3~7월 62.6%를 유지하였으며 8월 전월대비 소폭 상승하여 62.8%를 기록하였으며 10월 전월대비 62.7%로 소폭 하락하였다.

비농업취업자수

비농업부문취업자수는 1월 서비스업, 건설업, 제조업 등 대부분 민간 부문에서 늘어나고 정부 부문에서도 늘어나면서 큰 폭으로 증가하였다. 2월 서비스업 및 건설업을 중심으로 민간 부문이 지속적으로 증가한 가운데 정부 부문도 지방 정부의 교육관련 부문을 중심으로 늘어나면서 증가세를 지속하였다. 3월 민간부문의 제조업, 건설업 등이 감소했으나 서비스업의 견조한 상승으로 꾸준히 증가했으며 정부 부문에서도 늘어나면서 증가세를 지속하였다. 5월 교육·의료, 전문·기업서비스, 여가·음식 숙박 등에서 늘어났고 건설업과 정부 부문에서도 증가하면서 증가세가 확대되었다. 7월 교육·의료, 도·소매업이 늘어났으며 운수창고업, 전문·기업서비스 등은 감소하였으나 전월대비 증가하였다. 8월 교육·의료, 여가·접객서비스, 건설 등이 늘어나면서 전월대비 증가폭이 확대되었다. 9월 여가·접객서비스, 정부부문, 의료 등이 늘어나면서 전월대비 증가폭이 확대되었으며 10월 제조업, 운송창고업, 정보부문 등이 감소하면서 전월대비 증가폭이 축소되었다.

주당 평균노동시간 및 평균임금

제조업 평균임금은 1월 25.91달러로 전월에 비해 증가하면서 오름세를 지속하였다. 2월 25.76달러로 전월에 비해 하락하였으나 3월 25.91달러로 증가하였다. 4월 26.12달러를 기록하였으며 이후에도 26달러 이상을 유지하였다. 주당 평균노동시

간은 1월 34.6시간, 2월 34.5시간을 기록하였으며 3~4월, 6월, 8월 각각 34.4시간, 5월, 7월, 10월 각각 34.3시간을 기록하였다. 시간당 평균임금 상승률은 1~10월 모두 전월대비 증가하였다.

고용시장 주요지표

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
신규 실업수당 청구권자수 (만명)	20.0	21.9	23.8	23.9	23.0	25.4	22.8	23.8	20.9	21.0
비농업취업자수 증가 (만명)	47.2	24.8	21.7	21.7	28.1	10.5	15.7	18.7	29.7	15.0
실업률(%)	3.4	3.6	3.5	3.4	3.7	3.6	3.5	3.8	3.8	3.9
경제활동참가율(%)	62.4	62.5	62.6	62.6	62.6	62.6	62.6	62.8	62.8	62.7
주당평균노동시간(시간)	34.6	34.5	34.4	34.4	34.3	34.4	34.3	34.4	34.4	34.3
제조업 평균임금 (달러/시간)	25.91	25.76	25.91	26.12	26.09	26.32	26.49	26.46	26.7	26.71
시간당 평균임금 상승률 (m/m)	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2

▲자료 : 미노동통계청

(5) 주택시장

주택시장은 차입여건 제약, 경기 불확실성 등으로 가격 하락 압력이 지속되면서 2022년 하반기 이후 전반적으로 위축되었으나 주택 수요 대비 공급 부족으로 인해 가파른 가격 하락세는 제한되었다. 팬데믹 기간의 공급망 제약은 개선되었지만 금리 상승으로 기존 주택보유자의 저금리 모기지 청산 및 이사 유인이 약화됨에 따라 매물이 감소하였으며 주택 부문을 중심으로 건설 투자가 위축될 조짐이 나타났다.

한편 모기지 비용 증가로 주택수요자들의 구매력이 저하되었으나, 기존주택을 중심으로 공급부족이 지속되면서 주택가격이 안정세를 보였다.

기존주택판매

기존주택판매는 2023년 동안 전년동월대비 감소세를 계속 유지하였다. 1월 차입여건 제약 속에서 여전히 높은 주택가격 수준과 경기 불확실성 등으로 수요가 위축되면서 전년동월대비 36.9% 감소하며 18개월 연속 감소를 나타냈다. 2월 모기지 금리 하락 등 주택구입여력이 개선되면서 판매 둔화폭이 줄어들었으나 4월 6%대의 모기지 금리 등으로 주택구입여력이 계속 축소되면서 전년동월대비 23% 감소하였다. 5~6월 주택 수요에 비해 공급이 부족하면서 하락세가 주춤하였다. 7월 이후 7%대로 상승한 모기지 금리 등의 영향으로 주택수요가 감소되면서 기존주택 판매가 감소세를 지속하였다.

신규주택판매

신규주택판매도 1월 전년동월대비 19.9% 하락하며 11개월 연속 감소세로 출발하였으며 2~3월 전년동월대비 각각 19.1%, 9.5% 하락하였다. 높아진 모기지 금리 등의 영향으로 주거지 이전이 어려워지고 기존주택의 공급 부족이 지속되면서 상대적으로 가격이 저렴한 지역을 중심으로 신규주택 판매는 확대되면서 4월 전년동월대비 11.1% 증가한데 이어 5월 이후 전년동월대비 증가세를 유지하였으며 7월 전년동월대비 31.5%로 크게 증가하였다. 8월 전년동월대비 5.8%로 크게 낮아졌으나 9월 전년동월대비 33.9%로 증가폭이 다시 확대되었다.

주택허가건수 및 주택착공건수

주택허가건수는 1월 전년동월대비 28.7% 감소하였으며 이후에도 감소세를 유지하였다. 2월 전년동월대비 18.4% 로 하락폭이 축소되었으나 3월 전년동월대비 23.4%로 확대되었으며 4월 전년동월대비 21.1% 감소하였다. 5월 이후에도 하락세는 지속되었으나 4월 이전에 비해 하락세가 둔화된 모습을 보였다. 주택착공건수는 1월 전년동월대비 19.7% 감소하였으며 4월까지 전년동월대비 감소세를 나타냈다. 5월 전년동월대비 2.6% 증가하였으며 6월 전년동월대비 10.4% 감소하였으나 7월 전년동월대비 5.9% 증가하였다. 8월과 9월 각각 전년동월대비 14.8%, 7.2% 감소하였다.

미국 주택시장 현황

(전년동월대비, %)

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
기존주택판매	-36.9 (-0.7)	-23.1 (14.5)	-22.1 (-2.4)	-23.0 (-3.4)	-20.4 (0.2)	-18.9 (-3.3)	-16.6 (-2.2)	-15.3 (-0.7)	-15.4 (-2.0)
신규주택판매	-19.9 (7.2)	-19.1 (1.1)	-9.5 (9.6)	11.1 (4.1)	10.7 (12.2)	21.5 (-2.5)	31.5 (4.4)	5.8 (-8.7)	33.9 (12.3)
주택허가건수	-28.7 (0.1)	-18.4 (13.8)	-23.4 (-8.8)	-21.1 (-1.5)	-12.4 (5.2)	-15.3 (-3.7)	-13.0 (0.1)	-2.8 (6.9)	-7.4 (-4.4)
주택착공건수	-19.7 (-4.5)	-18.9 (9.8)	-19.4 (-0.8)	-25.2 (2.2)	2.6 (21.7)	-10.4 (-8.0)	5.9 (3.9)	-14.8 (-11.3)	-7.2 (7.0)

▲주: ( )는 전월대비(%) / 자료 : 미부동산중개인협회(NAR), 미센서스국

주택 모기지 금리가 상승세를 유지하고 주택 가격이 상승하면서 주택구입능력지수가 지속적으로 하락하여 8월 92.4를 기록하였다. 주택담보대출 금리 인상과 높은 주택가격으로 주택수요(주택구입능력지수 기준)가 위축된 것으로 나타났다.

주택구입능력지수 및 모기지 금리

▲주: 모기지 금리 30년물, 월말 기준(%)
자료: 미국부동산중개인협회(NAR), 주택구입능력지수(HAI), 애틀랜타 연준

20대 도시 평균 주택가격(S&P Case-Shiller 지수)

주요도시 평균주택가격은 1월 전년동월대비 2.5% 상승하였으나 8개월 연속 오름세가 축소되었다. 2월 전년동월대비 0.4% 상승하였으나 3~6월 전년동월대비 각각 1.1%, 1.7%, 1.7%, 1.2% 하락하였다. 7월 전년동월대비 0.1% 상승하였다. 주요도시 평균주택가격은 전월 대비 기준으로는 주택 수급 불균형으로 인해 1월 이후 반등세를 지속하였다.

미국 20대 도시 평균주택가격 현황

(전월대비, 전년동기대비, %)

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
전월대비	-0.4	0.1	0.5	0.9	1.0	0.9	0.9	1.0	0.7
전년동기대비	2.5	0.4	-1.1	-1.7	-1.7	-1.2	0.1	2.2	3.9

▲자료 : S&P

2. 금융시장

2023년 금융시장은 은행 부문의 불안정성으로 인해 변동성이 확대되었으나 신속한 정책대응으로 초기 불안이 완화되었다. 시장 금리는 3월 실리콘밸리은행(SVB) 사태로 큰 폭 하락하였으나 인플레이션과 견조한 노동시장 등에 따른 통화긴축 우려로 상승세로 전환하였다. 주식 시장은 3월 은행주를 중심으로 하락하기도 하였으나 대형기술기업 실적 개선, AI 관련 기술 기대감 등으로 나스닥 중심으로 상승하였다.

(1) 금 리

시장금리

2023년 시장금리(국채 10년)는 경기 둔화 가능성 및 물가상승률 둔화 등으로 연준의 긴축우려가 완화되면서 하락하였다. 2월 주요 경기지표 호조, 물가상승률 완화 지연 등으로 통화긴축 기조 가능성이 높아지면서 큰 폭으로 상승하였으나 3월 SVB 사태 이후 은행 위기 확산에 따른 위험 회피심리 강화, 금융안정을 위한 통화긴축 기조 가능성 등으로 하락하였다. 5월 중순 이후 인플레이션에 대한 우려, 부채한도 법안 타결 기대 등으로 상승하였다. 7월 2분기 GDP 성장률, 국제유가 반등, 국채공급확대 우려 등으로 상승하였다. 8~9월 경제지표 호조에 따른 연준의 정책금리 인하 기대 축소, 국채공급 확대 부담, 일본 국채금리 상승 등의 영향으로 상승세를 지속하였다. 10월 경제지표 호조와 유가 상승에 따른 인플레이션 장기화 우려, 국채발행 증가 경계감 등으로 상승세를 지속하였다.

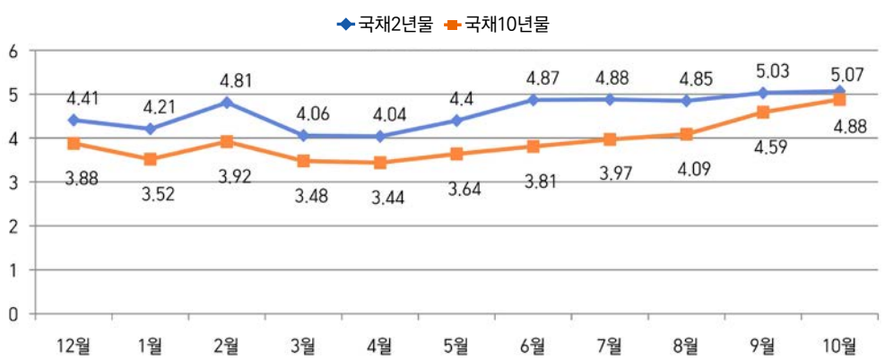
미국 국채금리 증감률 추이

(단위: %)

구분	2022년	2023년									
	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
국채 3개월물	4.42	4.7	4.88	4.85	5.1	5.52	5.43	5.55	5.56	5.55	5.59
국채 2년물	4.41	4.21	4.81	4.06	4.04	4.4	4.87	4.88	4.85	5.03	5.07
국채 5년물	3.99	3.63	4.18	3.6	3.51	3.74	4.13	4.18	4.23	4.6	4.82
국채 10년물	3.88	3.52	3.92	3.48	3.44	3.64	3.81	3.97	4.09	4.59	4.88
국채 30년물	3.97	3.65	3.93	3.67	3.67	3.85	3.85	4.02	4.2	4.73	5.04

▲주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB) 12/1 발표 자료

국채 2년물 및 국채 10년물 증감률 추이



▲주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB) 12/1 발표 자료

회사채 스프레드

2023년 회사채 스프레드는 1월 연준의 급격한 통화긴축 우려로 증가한 자금경색 우려가 감소하면서 2021년 수준으로 하락하였다. 2월 통화긴축 기조가 지속될 것이란 우려 속에 전월대비 소폭 확대되었다. 3월 SVB 사태 이후 단기유동성 사정이 악화되면서 전월대비 크게 확대되었으나 4월 전월대비 축소되었다. 5월 은행 부문

의 불안정성이 완화되면서 전월대비 축소되었으나 6월 전월대비 확대되었다. 7월 위험회피심리가 완화되면서 전월대비 축소되었다. 8월 단기자금시장의 유동성이 안정되면서 전월대비 소폭 하락하였으며 9월 전월대비 소폭 하락하였다. 10월 고금리에 따른 경기둔화 우려 등으로 전월대비 확대되었다. TED 스프레드는 1월 금리변동성이 크게 감소하면서 소폭 하락하였으나 2월 전월대비 확대되었다. 3월 위험기피심리가 증가하면서 전월대비 확대되었으며 4월 전월대비 확대되었다. 5월 회사채 발행이 증가하면서 전월대비 확대되었으나 6월 전월대비 축소되었다. 7월 이후 경기침체에 대한 우려가 완화되면서 전월대비 하락하였다.

미국 회사채 스프레드 현황

(단위: bp)

구분	2022년	2023년									
	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
회사채 스프레드[1]	159	143	146	164	161	165	148	138	145	151	162
TED 스프레드[2]	42	17	20	50	27	13	26	23	22	21	18

주: [1] 투자등급 회사채의 정부채 대비 스프레드, [2] 3개월 LIBOR의 T-bill 대비 스프레드
자료: Bloomberg, 한국은행

(2) 주 가

주가는 인플레이션 둔화 및 양호한 기업실적 성장 등을 통해 주요국 대비 양호한 흐름을 유지하였다. 1월 연준의 금리인상 우려 완화, 일부 대형기업의 실적 호조 및 수익성 개선 기대 등으로 상승하였다. 2월 인플레이션 지속으로 인한 통화긴축 기조 유지, 성장 둔화로 인한 소비 둔화 가능성, 국채금리 상승 등의 영향으로 하락하였다. 3월 SVB 사태에도 불구하고 통화긴축 기조 약화 가능성이 부각되면서 금리상승에 민감한 나스닥지수를 중심으로 상승하였다. 5월 은행 부문의 불안정성이 완화되면서 대형 기술기업의 실적 개선, AI 관련 기술 기대감 등으로 상승하였다. 7월 인플레이션 완화 기대, 기업실적 호조에 따른 투자심리 개선 등으로 상승하였다. 8월 연준의 금리상승, 월초 차익실현 매물 출회 등으로 전월대비 하락하였다. 9월 금리상승 여파, 연방정부 셧다운 가능성 등으로 하락세를 지속하였다. 10월 금리상승 부담, 지정학적 위험 고조에 따른 투자심리 악화, 일부 기술주 실적 둔화 등으로 하락세를 지속하였다.

미국 주가 현황

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
S&P 500	4,077	3,970	4,109	4,170	4,180	4,450	4,589	4,508	4,288	4,194	4,567
다우존스	34,086	32,657	33,274	34,098	32,908	34,408	35,560	34,722	33,508	33,053	35,950
나스닥	11,585	11,456	12,222	12,227	12,935	13,788	14,346	14,035	13,219	12,851	14,226

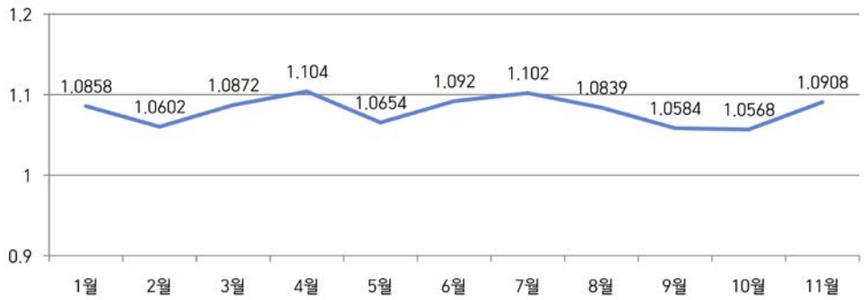
▲주: 해당 월말 기준 / 자료: Bloomberg

(3) 환 율

달러화

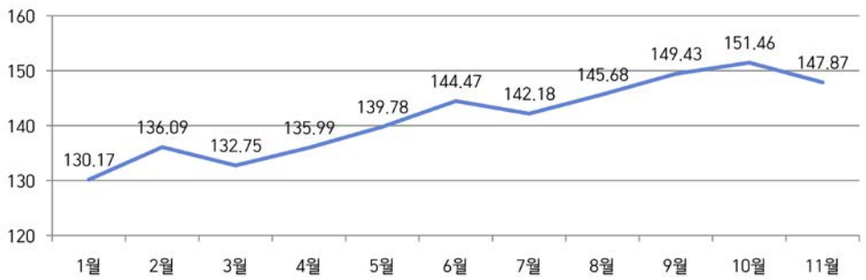
달러화는 1월 국채 금리 하락 등으로 약세를 보였으나 2월 통화긴축 기조 장기화 가능성이 커지고 국채금리가 상승하면서 강세를 보였으며 3월 국채금리가 하락하면서 약세로 전환되었다. 4월 연준의 긴축기조 완화 기대 등으로 약세를 보였으나 5월 국채금리 상승 등의 영향으로 강세를 나타냈다. 6월 유럽중앙은행(ECB)과 잉글랜드은행(BOE) 긴축기조 강화로 약세를 나타냈다. 7월 초 물가지수 상승률 축소 등으로 통화긴축 우려가 완화되면서 약세를 나타냈으나 월중순 이후 장기금리와 함께 강세를 나타냈다. 8월 양호한 경제지표에 따른 국채금리 상승과 연준의 긴축 장기화 우려 등으로 강세를 유지하였으며 9월 고금리 장기화 전망이 확대되면서 강세를 지속하였다. 10월 경제지표 호조에 따른 금리상승 등으로 강세를 지속하였다.

유로/달러 추이



▲주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB)

엔/달러 추이

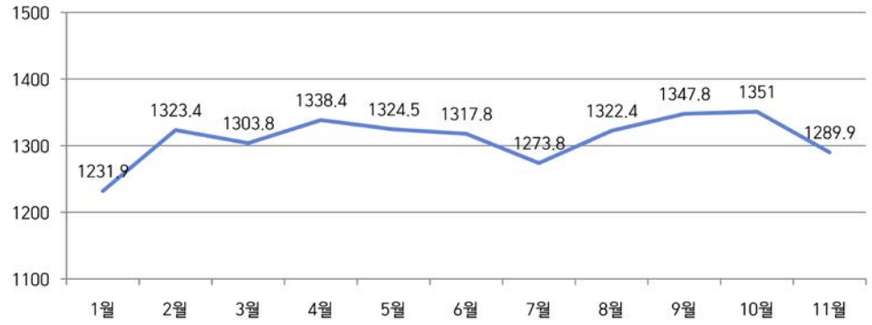


▲주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB)

원화/달러

원달러 환율은 1월 달러화 약세 등으로 하락하다가 미국 1월 고용지표 발표 이후 연준의 긴축지속 우려로 인해 하락폭이 축소되었다. 2월 연준의 긴축 강화 우려, 양호한 미국 내 고용 및 물가지수 등으로 상승하였다. 3월 연준의 긴축기조 완화 기대, 달러화 약세 등의 영향으로 하락했으나 은행 부문의 불확실성, 미·중 갈등, 한국의 무역수지 적자 등으로 하락폭이 제한되었다. 4월 달러화 약세에도 불구하고 한국의 반도체 수출 부진 등으로 무역수지 적자가 지속되면서 상승하였다. 5월 달러화 강세에도 불구하고 반도체 수출 회복에 대한 기대, 외국인 증권자금 유입 확대 등의 영향으로 하락하였다. 6월 수출기업의 달러화 매도 등으로 하락하였으나 연준의 금리인상 기대 강화, 중국 경기둔화 우려 등으로 하락폭이 축소되었다. 7월 미국의 인플레이션 둔화 등으로 하락하였으나 달러화의 강세 전환, 중국의 경제지표 부진, 외국인 증권자금 유입 둔화 등으로 하락폭이 축소되었다. 8월 달러화 강세, 중국 경제에 대한 우려가 제기되면서 상승하였다. 9월 달러화 강세로 인해 상승하였으나 한국의 무역수지 흑자 등으로 외환수급이 개선되면서 상승폭이 제한되었다. 10월 미국채금리 하락 및 달러화 약세, 한국의 경상수지 흑자 규모 확대 등으로 큰 폭으로 하락하였다.

원화/달러 추이



▲주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB)

미국 환율 추이

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
달러/유로	1.0858	1.0602	1.0872	1.104	1.0654	1.092	1.102	1.0839	1.0584	1.0568	1.0908
엔/달러	130.17	136.09	132.75	135.99	139.78	144.47	142.18	145.68	149.43	151.46	147.87
원화/달러	1231.9	1323.4	1303.8	1338.4	1324.5	1317.8	1273.8	1322.4	1347.8	1351.0	1289.9

▲주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB)

3. 대외 거래

(1) 수출입 총괄

미국의 무역 규모

2022년 세계 수출은 24조 6,555억 달러로 미국의 수출은 전체의 8.37%에 해당하는 2조 640억 달러를 기록하였다. 세계 수입은 25조 1,730억 달러로 미국의 수입은 전체의 12.89%에 해당하는 3조 2,464억 달러를 기록하였다.

2023년 세계 수출(6월 누적)은 11조 6,511억 달러로 미국의 수출은 전체의 8.63%에 해당하는 1조 54억 달러를 기록하였다. 세계 수입은 11조 9,111억 달러로 미국의 수입은 전체의 12.76%에 해당하는 1조 5,208억 달러를 기록하였다.

세계 수출규모 및 미국 수출규모

(십억 달러, %)

구 분	2020년	2021년	2022년	2023년(6월 누적)
세계수출	18,748.76	17,367.41	24,655.53	11,651.11
미국수출	1,641.11	1,431.58	2,064.05	1,005.49
미국비중	8.75	8.24	8.37	8.63
순위	2	2	2	2

▲자료: 국제통화기금(IMF)

세계 수입규모 및 미국 수입규모

(십억 달러, %)

구분	2020년	2021년	2022년	2023년(6월 누적)
세계수입	18,982.71	17,537.69	25,173.08	11,911.17
미국수입	2,498.40	2,336.57	3,246.43	1,520.89
미국비중	13.16	13.32	12.89	12.76
순위	1	1	1	1

▲자료: 국제통화기금(IMF)

수 출

수출 규모는 2010년 전년대비 21%의 높은 증가율을 보이며 2014년까지 증가세를 이어왔으나 2015년과 2016년 전년대비 각각 7.2%, 3.4% 감소하였다. 2017년과 2018년 각각 전년대비 6.3%, 7.0% 증가하였으나 2019년과 2020년 각각 전년대비 0.7%, 12.8% 감소하였다. 2021년 전년대비 22.8%의 높은 증가율을 기록한데 이어 2022년 전년대비 17.4% 증가하였으나 2023년(6월 누적) 전년대비 0.6% 감소하였다.

수 입

수입은 2010년 이후 경기회복과 함께 지속적으로 증가세를 유지하였으나 2015년들어 감소하였다. 2010년 22.9%의 높은 증가율을 기록한 이래 2013년을 제외하고 꾸준히 증가세를 기록하였으나, 2015년 전년대비 4.5% 감소하였으며 2016년 전년대비 2.3% 감소하였다. 2017년과 2018년 각각 전년대비 7.0%, 8.1% 증가하였으나 2019년과 2020년 전년대비 각각 1.7%, 6.5% 감소하였다. 2021년 전년대비 21.6% 증가한데 이어 2022년 전년대비 14.3% 증가하였으나 2023년(6월 누적) 전년대비 6.4% 감소하였다.

미국 수출입 추이

(백만 달러, %)

구분	2018년	2019년	2020년	2021년(6월 누적)
수출	1,641.11 (-12.8)	1,431.58 (22.8)	2,064.05 (17.4)	1,005.49 (-0.6)
수입	2,498.40 (-6.5)	2,336.57 (21.6)	3,246.43 (14.3)	1,520.89 (-6.4)
수지	-904.99	-1,081.83	-1,182.37	-515.39

▲주: ( )는 전년대비 / 자료: 국제통화기금(IMF)

(2) 주요 국가별 수출입

미국의 주요 교역국은 캐나다, 멕시코, 중국, 일본, 영국, 독일, 한국, 네덜란드, 브라질, 인도 등이다. 2023년(6월 누적) 미국의 전체 교역액은 2조 5,260억 달러이며, 주요 10대 교역국과의 교역은 1조 5,784억 달러로 전체 교역액의 62.48%를 차지하였다. 10대 교역국의 교역액을 기준으로 멕시코(25.13%), 캐나다(24.59%), 중국(17.46%)의 교역 비중이 상대적으로 높고 한국(5.59%)은 6위를 기록하였다.

미국 주요 국가별 수출입

(백만 달러, %)

순위	전체 및 국가명	수출액	수입액	수지	교역액	비중
	10개국 총계	641,563	936,918	-295,355	1,578,481	100
1	멕시코	160,552	236,046	-75,494	396,598	25.13
2	캐나다	177,581	210,605	-33,025	388,186	24.59
3	중국	72,589	202,965	-130,376	275,554	17.46
4	독일	38,451	79,717	-41,266	118,168	7.49
5	일본	37,373	71,183	-33,810	108,556	6.88
6	한국	31,432	56,740	-25,308	88,172	5.59
7	영국	38,489	31,989	6,501	70,478	4.46
8	네덜란드	40,337	18,590	21,747	58,927	3.73
9	브라질	22,728	18,148	4,581	40,876	2.59
10	벨기에	22,031	10,935	11,095	32,966	2.09

▲주: 2023년 6월 누적 교역액 기준 / 자료: kita.net

수 출

미국의 주요 수출국은 캐나다, 멕시코, 중국, 네덜란드, 영국, 독일, 일본, 한국, 브라질, 벨기에 등으로 2022년 미국의 수출은 네덜란드(36.0%), 영국(25.8%), 멕시코(17.3%), 캐나다(15.6%), 브라질(14.3%), 독일(11.9%), 한국(8.7%), 일본(7.1%) 등 주요 수출국 대상으로 전년대비 모두 증가하였다.

2023년(6월 누적) 주요 수출국에 대한 수출은 벨기에(18.6%), 네덜란드(17.6%), 독일(8.0%), 영국(5.6%), 중국(1.3%)은 전년대비 증가하였으나 브라질(-14.2%), 한국(-10.5%), 일본(-6.3%)은 전년대비 감소하였다.

미국 주요 국가별 수출 현황

(백만 달러, %)

순위	국가명	2022년		2023(6월 누적)	
		금액	증감	금액	증감
1	캐나다	354,994	15.6	177,581	0.6
2	멕시코	324,378	17.3	160,552	0.0
3	중국	153,837	1.8	72,589	1.3
4	네덜란드	72,890	36.0	40,337	17.6
5	영국	77,301	25.8	38,489	5.6
6	독일	72,922	11.9	38,451	8.0
7	일본	80,317	7.1	37,373	-6.3
8	한국	71,470	8.7	31,432	-10.5
9	브라질	53,578	14.3	22,728	-14.2
10	벨기에	35,528	5.6	22,031	18.6

▲주: 2023년 6월 누적 수출액 기준 / 자료: kita.net

수 입

미국의 주요 수입국은 중국, 멕시코, 캐나다, 일본, 독일, 베트남, 한국 등으로 2022년 미국의 수입은 베트남(25.1%), 캐나다(22.6%), 한국(21.5%), 대만(19.1%), 멕시코(18.3%), 인도(16.9%), 아일랜드(11.3%), 일본(9.8%), 독일(8.4%) 순으로 전년대비 높은 증가율을 기록하였다.

2023년(6월 누적) 주요 수입국에 대한 수입은 독일(17.4%)과 멕시코(5.4%)을 제외하고 중국(-25.3%), 베트남(-17.4%), 대만(-8.8%), 캐나다(-5.4%), 인도(-3.9%), 아일랜드(-3.5%), 일본(-3.2%), 한국(-0.1%)은 전년대비 감소하였다.

미국 주요 국가별 수입 현황

(백만 달러, %)

순위	국가명	2022년		2023년(6월 누적)	
		금액	증감	금액	증감
1	멕시코	454,930	18.3	236,046	5.4
2	캐나다	437,729	22.6	210,605	-5.4
3	중국	536,754	6	202,965	-25.3
4	독일	146,608	8.4	79,717	17.4
5	일본	148,330	9.8	71,183	-3.2
6	한국	115,338	21.5	56,740	-0.1
7	베트남	127,521	25.1	52,773	-17.4
8	인도	85,671	16.9	42,424	-3.9
9	대만	91,845	19.1	40,860	-8.8
10	아일랜드	82,034	11.3	39,987	-3.5

▲주: 2023년 6월 누적 수입액 기준 / 자료: kita.net

(3) 주요 품목별 수출입

2023년(6월 누적) 미국의 수출 1위 품목은 석유와 역청류이며, 10대 수출품목 중 가장 높은 증가율을 보인 품목은 상업용 비행기로 전년대비 19.2% 증가하였다. 미국의 수입 1위 품목은 자동차로 전년대비 22.7% 증가해 10대 수입품목 중 가장 높은 수입 증가율을 기록하였다.

수 출

미국의 10대 수출 품목 중 석유가스와 기타 가스, 석유화학, 전자집적회로가 2023년(6월 누적) 전년대비 각각 24.5% 18.0%, 17.0% 감소한 것을 제외하고 모두 전년대비 증가하였다. 수출 품목 1위(수출액 기준)는 석유와 역청유(원유)로 2022년 전년대비 68.7% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 2.4% 증가하였다. 상업용 비행기는 2022년 전년대비 18.0% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 19.2% 증가하였다. 승용차 및 기타 차량은 2022년 전년대비 5.8% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 12.4% 증가하였다. 전화기 및 영상 송수신기는 2022년 전년대비 25.8% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 15.9% 증가하였다. 면역물품은 2022년 전년대비 1.5% 감소하였으나 2023년(6월 누적) 전년대비 18.4% 증가하였다. 자동차용 부품은 2022년 전년대비 14.3% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 18.4% 증가하였다. 의료기기 및 장비는 2022년 전년대비 8.7% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 12.7% 증가하였다.

미국 주요 수출 품목별 현황

(백만 달러, %)

순위	HS코드	품목명	2022년		2023년(6월 누적)	
			금액	증감	금액	증감
1	2709	석유와 역청유(원유)	117,034	68.7	55,940	2.4
2	2710	석유화학	135,405	59.4	54,266	-18.0
3	8800	상업용 비행기	93,789	18.0	52,781	19.2
4	2711	석유가스와 기타 가스	96,273	42.4	35,610	-24.5
5	8703	승용차 및 기타 차량	57,851	5.8	31,061	12.4
6	9880	전화기 및 영상 송수신기	54,188	25.8	28,263	15.9
7	3002	면역물품	43,182	-1.5	25,846	18.4
8	8708	자동차용 부품	40,735	14.3	24,065	18.4
9	8542	전자집적회로	51,623	-2.3	21,500	-17.0
10	9018	의료기기 및 장비	33,652	8.7	18,435	12.7

▲주: 2023년 6월 누적 수출액 기준 / 자료: kita.net

수 입

미국의 수입품목 1위(수입액 기준)는 자동차로 2022년 전년대비 13.6% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 22.7% 증가하였다. 원유는 2022년 전년대비 49.1% 증가하였으나 2023년(6월 누적) 전년대비 21.7% 감소하였다. 유·무선 통신기기는 2022년 전년대비 13.7% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 8.2% 감소하였다. 자동자료처리기기는 2022년 전년대비 5.0% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 16.1% 감소하였다. 수출 후 반품제품은 2022년 전년대비 5.5% 감소하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 2% 증가하였다. 의약품은 2022년 전년대비 8.7% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 3.8% 감소하였다. 자동차 부품은 2022년 전년대비 15.8% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 4.4% 증가하였다. 면역물품은 2022년 전년대비 11.3% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 24.9% 증가하였다. 석유화학은 2022년 전년대비 28.3% 증가하였으나 2023년(6월 누적) 전년대비 18.6% 감소하였다. 화물 자동차는 2022년 전년대비 13.1% 증가하였으며 2023년(6월 누적) 전년대비 30.4% 증가하였다.

미국 주요 수입 품목별 현황

(백만 달러, %)

순위	HS코드	품목명	2022년		2023년(6월 누적)	
			금액	증감	금액	증감
1	8703	자동차	165,903	13.6	96,442	22.7
2	2709	원유	198,385	49.1	77,842	-21.7
3	8517	유·무선 통신기기	124,431	13.7	53,621	-8.2
4	8471	자동자료처리기기	122,301	5.0	48,723	-16.1
5	9801	수출 후 반품제품	87,433	-5.5	46,553	2.0
6	3004	의약품	91,342	8.7	44,708	-3.8
7	8708	자동차 부품	82,830	15.8	42,268	4.4
8	3002	면역물품	64,625	11.3	38,517	24.9
9	2710	석유화학	79,864	28.3	34,293	-18.6
10	8704	화물 자동차	34,937	13.1	20,947	30.4

▲주: 2023년 6월 누적 수입액 기준 / 자료: kita.net

(4) 한미 교역 현황

한미 교역 규모

미국은 한국의 주요 교역국으로 2023년(9월 누적) 수출 기준과 수입 기준에서 중국에 이어 두 번째 규모의 교역국이다. 최근 10년 동안 한국의 대미 교역액은 지속적인 증가세를 보여왔다. 2009년 경기침체로 인해 수출(-18.8%)과 수입(-24.3%)이 전년대비 큰 폭으로 감소하였으나, 경기회복이 시작된 2010년 수출(32.3%)과 수입(39.1%) 모두 크게 증가하였다. 특히 2012년 한미 FTA 체결 이후 양국 상품 교역규모는 2011년 1,007억 달러에서 2013년 1,035억 달러로 증가하였으며 지속적으로 교역 규모가 확대되었다. 2015년과 2016년 대미수출 및 수입이 전년대비 모두 감소되면서 교역규모가 축소되었으나 2017년과 2018년 대미수출 및 수입은 전년대비 모두 증가하였다. 2020년 대미수출은 741억 달러로 전년대비 1.1% 증가하였고 대미수입은 574억 달러로 7.1% 감소하면서 대미 무역수지는 166억 달러를 기록하였다. 2021년 대미 수출과 수입은 각각 전년대비 29.4%, 27.3%로 크게 증가하였으며 무역수지는 226억 달러를 기록하였다. 2022년 대미 수출은 전년대비 14.5% 증가하였으나 대미 수입은 6% 감소하였다. 2023년(9월 누적) 대미 수출은 전년대비 0.4% 증가하였으나 수입은 9.2% 감소하면서 무역수지는 308억 달러를 기록하였다.

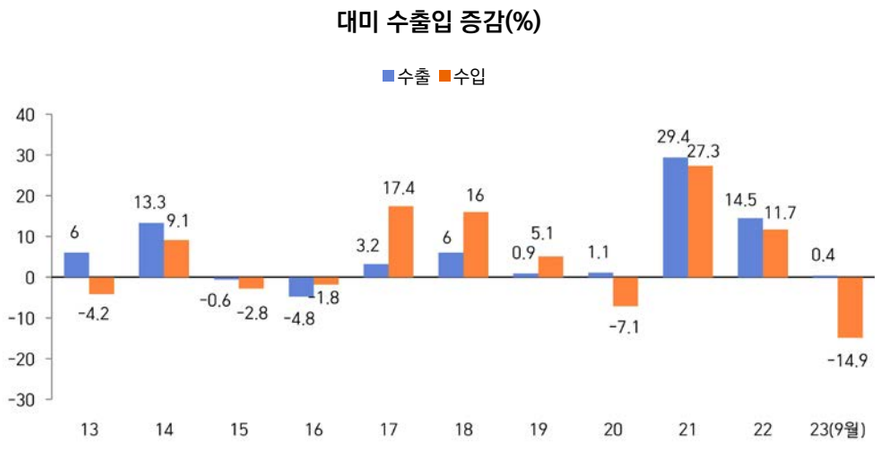
무역수지는 1998년 이후 한국의 흑자기조가 지속되고 있다. 2011년 116억 달러를 기록한 이후 2015년에는 250억 달러로 흑자폭이 확대되었으나 2016년 232억 달러를 기록한 이후 흑자폭이 지속적으로 감소하였으나 2021년 226억 달러에 이어 2022년 279억 달러, 2023년(9월 누적) 308억 달러를 기록하였다.

한미 교역 추이

(백만 달러, %)

년도	수출		수입		수지
	금액	증감	금액	증감	금액
2013년	62,052	6.0	41,512	-4.2	20,540
2014년	70,285	13.3	45,283	9.1	25,002
2015년	69,832	-0.6	44,024	-2.8	25,808
2016년	66,462	-4.8	43,216	-1.8	23,246
2017년	68,610	3.2	50,749	17.4	17,861
2018년	72,720	6.0	58,868	16.0	13,852
2019년	73,344	0.9	61,879	5.1	11,465
2020년	74,116	1.1	57,492	-7.1	16,624
2021년	95,902	29.4	73,213	27.3	22,689
2022년	109,766	14.5	81,785	11.7	27,981
2023년 (9월 누적)	83,358	0.4	52,547	-14.9	30,811

▲자료: kita.net



▲주: 전년대비 / 자료: kita.net

품목별 수출 현황

한국의 대미수출액은 2022년 1,079억 달러로 전년대비 14.5% 증가하였으며 2023년(9월 누적) 수출액은 전년대비 0.4% 증가한 833억 달러를 기록하였다. 한국의 대미 수출품목 1위는 차량 및 부속품으로 2022년에는 전년대비 26.4% 증가한 303억 달러, 2023년(9월 누적)에는 전년대비 30.1% 증가한 280억 달러를 기록하였다. 2022년 무기화학품(364.8%), 유기화학품(52.9%), 철강(44.7%), 광물성 연료(35.1%) 등 주요 수출품목은 전년대비 모두 증가하였다. 2023년(9월 누적) 차량 및 부속품(30.1%), 무기화학품(70.0%)은 전년대비 증가한 반면 철강(22.3%), 플라스틱 및 그 제품(22.5%), 전기기기와 그 부품(13.8%), 원자로 및 보일러(13.2%), 철강의 제품(10.6%) 등은 전년대비 감소하였다.

미국 주요 품목별 수출 현황

(백만 달러, %)

순위	HS 코드	품목명	2022년		2023년(9월 누적)	
			금액	증감	금액	증감
		총계	109,766	14.5	83,358	0.4
1	87	차량 및 부속품(철도 또는 궤도용 이외)	30,304	26.4	28,095	30.1
2	84	원자로, 보일러, 기계류 및 부분품	21,006	0.3	14,370	-13.2
3	85	전기기기 및 부분품	20,331	12.9	13,233	-13.8
4	27	광물성연료, 광물유, 증류물, 역청물질, 광물성왁스	6,501	35.1	4,452	-8.6
5	39	플라스틱 및 그 제품	4,576	4.3	2,877	-22.5
6	73	철강 제품	3,547	44.7	2,399	-10.6
7	28	무기화합품	1,503	364.8	1,787	70.0
8	29	유기화학품	2,161	52.9	1,706	-7.9
9	72 90	철강 기기(광학, 사진용, 영화용, 측정, 검사, 정밀 및 의료용) 및 부분품과 부속품	2,226	3.0	1,485	-22.3
10	40	고무와 그 제품	1,977	5.9	1,401	-6.3

▲자료: kita.net

품목별 수입 현황

한국의 대미수입액은 2022년 전년대비 11.7% 증가한 817억 달러였으며, 2023년(9월 누적)에는 전년대비 14.9% 감소한 525억 달러를 기록하였다. 한국의 대미 수입품목 1위는 광물성 연료로 2022년에는 전년대비 40.4% 증가한 278억 달러, 2023년(9월 누적)에는 전년대비 24.5% 감소한 155억 달러를 기록하였다.

2022년 육/식용 설육(19.4%), 차량 및 부속품(5.8%), 플라스틱(4.0%)은 전년대비 증가하였으나 의료용품(-5.3%), 전기기기(-1.9%), 원자로 및 보일러(0.8%) 등은 전년대비 감소하였다. 2023년(9월 누적) 유기화학품(7.6%)은 전년대비 증가하였으나 화공업생산품(-21.6%), 육/식용 설육(-15.6%), 차량 및 부속품(-15.5%), 항공 및 부품(-9.0%), 플라스틱(-4.9%), 전기기기(-4.1%) 등은 전년대비 감소하였다.

대미 주요 품목별 수입 현황

(백만 달러, %)

순위	HS 코드	품목명	2022년		2023년(9월 누적)	
			금액	증감	금액	증감
총계			81,785	11.7	52,547	-14.9
1	27	광물성연료, 광물유, 증류물, 역청물질, 광물성왁스	27,855	40.4	15,529	-24.5
2	84	원자로, 보일러, 기계류 및 부분품	10,176	-0.8	7,251	-3.0
3	85	전기기기 및 부분품	6,314	-1.9	4,458	-4.1
4	90	기기(광학, 사진용, 영화용, 측정, 검사, 정밀 및 의료용) 및 부분품과 부속품	4,829	1.1	3,525	-0.2
5	87	차량 및 부속품(철도 또는 궤도용 이외)	4,261	5.8	2,693	-15.5
6	02	육, 식용설육	3,184	19.4	2,199	-15.6
7	30	항공기와 우주선 및 부분품	2,031	-5.3	1,457	-9.0
8	38	유기화학품	1,619	-0.6	1,291	7.6
9	39	플라스틱 및 그 제품	1,736	4.0	1,267	-4.9
10	29	각종 화학공업생산품	1,861	-0.1	1,168	-21.6

▲자료: kita.net

가공 단계별 현황

2023년(9월 누적) 한국의 가공 단계별 대미수출은 1차 산품(3.7%), 소비재(34.8%), 자본재(12.1%), 기타(3.1%)는 전년대비 증가한 반면, 중간재(-15.4%)는 전년대비 감소하였다. 가공 단계별 대미수입은 기타(52.3%)는 전년대비 증가한 반면, 1차 산품(-18.2%), 소비재(-13.4%), 자본재(-16.7%), 중간재(-13.4%)는 전년대비 감소하였다.

가공 단계별 수출입 현황

(백만 달러, %)

산업별	수출		수입		수지
	금액	증감률	금액	증감률	
1차 산품	101	3.7	12,159	-18.2	-12,058
소비재	25,942	34.8	9,341	-13.4	16,601
자본재	13,856	12.1	7,621	-16.7	6,235
중간재	43,388	-15.4	23,231	-13.4	20,157
기타	72	3.1	195	52.3	-123

▲주: 2023년 9월 가공 단계별 수출입 누적 기준
자료: kita.net

4. 한미간 투자 현황

(1) 일 반

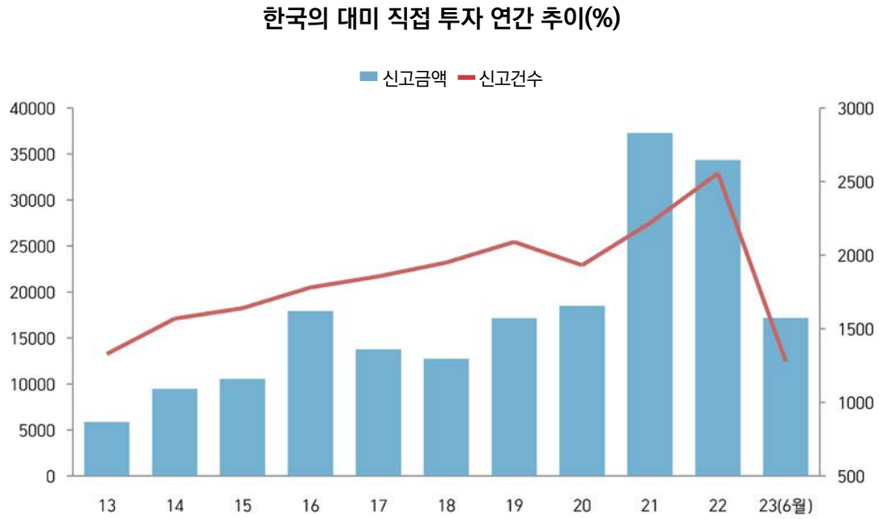
한국의 대미 직접투자 신고금액은 2011년 165억 8,800만 달러에서 2012년과 2013년 각각 69억 9,800만 달러, 58억 6,300만 달러로 감소세를 보이다가 2014년 94억 6,400만 달러로 증가세로 전환되었다. 2015년과 2016년 각각 105억 5,400만 달러, 179억 2,600만 달러를 기록하였다. 2017년과 2018년 신고건수는 전년대비 증가하였으나 신고금액은 전년대비 하락하여 각각 137억 7,100만 달러, 127억 3,900만 달러를 기록하였다. 2019년과 2020년 신고금액은 각각 171억 4,800만 달러, 185억 7,000만 달러를 기록하였다. 2021년 신고금액은 1,118억 4,000만 달러로 전년대비 증가하였으나 2022년 992억 3,400만 달러로 전년대비 감소하였다. 2023년(6월 누적) 신고건수는 5,654건, 신고금액은 370억 8,900만 달러를 기록하였다.

한국의 해외 직접투자

(단위: 백만 달러)

국가	2020년		2021년		2022년		2023년 (6월 누적)	
	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액
전체 투자	10,643	72,405	10,699	111,840	11,337	99,234	5,654	37,089
미국	1,932	18,483	2,219	37,288	2,556	34,343	1,278	17,173
룩셈부르크	155	5,690	222	7,872	230	9,765	92	2,267
케이만군도	370	7,665	578	19,371	587	16,028	255	2,158
캐나다	92	2,566	101	3,417	107	2,618	67	1,993
저지	10	246	14	1,234	11	1,669	8	1,423
중국	915	5,301	891	12,596	685	3,770	315	1,254
브라질	53	293	63	685	33	97	15	1,175
아일랜드	25	2,061	20	370	21	326	14	1,091
베트남	2,133	3,020	1,642	2,759	1,620	3,669	755	1,040
인도네시아	353	1,166	370	2,411	370	2,336	189	980
싱가포르	508	5,683	479	1,934	620	3,807	299	760
건지	28	2,095	31	1,474	31	2,565	16	616
일본	646	1,909	647	1,301	719	1,206	458	453
프랑스	77	480	101	1,445	100	271	53	386
멕시코	133	304	182	308	202	700	113	310

▲주: 2023년 6월 누적 신고금액 순 / 자료: 한국수출입은행



▲주: 2023년 6월 누적(잠정치) / 자료: 한국수출입은행

(2) 한국의 업종별 대미 직접투자

2023년(6월 누적) 한국의 대미 직접투자에서 신고금액이 가장 높은 업종은 금융 및 보험업으로 2023년(6월 누적) 71억 9,162만 달러로 집계되었다.

금융 및 보험업은 2020년 65억 8,074만 달러에서 2021년 184억 4,700만 달러로 크게 증가하였으며 2022년 133억 942만 달러로 전년대비 감소하였으나 전체 신고금액 중 38.76%를 차지하였다. 제조업은 2020년 26억 5,710만 달러에서 2021년 49억 7,089만 달러로 크게 증가하였다. 2022년 82억 9,781만 달러로 전년대비 크게 증가하였으며 2023년(6월 누적) 53억 6,121만 달러를 기록하였다. 부동산업은 2020년 32억 3,867만 달러에서 2021년 60억 2,791만 달러로 크게 증가하였다. 2022년 41억 2,059만 달러로 전년대비 감소하였으며 2023년(6월 누적) 4억 7,197만 달러를 기록하였다. 이들 업종 이외에도 정보통신업(6.69%), 전기, 가스, 증기 및 공기 조절 공급업(5.94%), 도소매업(4.83%), 전문 서비스업(4.03%) 등의 업종에 대한 직접투자가 높은 편으로 나타났다.

한국 대미 직접투자 업종별 현황

(단위: 천 달러)

업 종	2020년	2021년	2022년	2023년(6월)
합계	18,483,442	37,288,482	34,342,719	17,172,917
금융 및 보험업	6,580,745	18,447,002	13,309,426	7,191,625
제조업	2,657,100	4,970,891	8,297,810	5,361,210
부동산업	3,238,673	6,027,911	4,120,591	471,972
정보통신업	2,817,708	2,716,750	2,388,810	1,490,535
전기, 가스, 증기 및 공기 조절 공급업	561,017	517,036	2,038,268	5,400
도매 및 소매업	621,477	1,468,213	1,658,593	464,323
전문, 과학 및 기술 서비스업	541,626	1,769,673	1,383,267	645,637
숙박 및 음식점업	993,734	52,526	163,859	743,395
사업시설 관리, 사업 지원 및 임대 서비스업	55,668	90,396	157,006	29,407
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	27,464	60,524	156,717	22,971
건설업	326,939	83,561	83,561	712,159
운수 및 창고업	720,656	720,656	39,623	16,260
보건업 및 사회복지 서비스업	28,725	23,000	35,000	14,750
협회 및 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업	2,840	8,422	22,086	300
교육 서비스업	41,660	7,240	12,153	1,452
농업, 임업 및 어업	42,212	7,241	7,241	1,221

▲주: 2023년 6월 누적(잠정치), 2022년 신고금액순 / 자료: 한국수출입은행

(3) 투자자 규모별 대미 직접투자

2022년 대미 직접투자 규모는 대기업을 제외하고 전년대비 감소하였다. 대기업의 210억 6,900만 달러로 전년대비 19.97%로 증가하였으며 중소기업은 63억 4,600만 달러로 전년대비 15.38% 감소하였다. 2023년(6월 누적) 직접투자 규모는 171억 7,300만 달러로 대기업 122억 500만 달러, 중소기업 38억 700만 달러, 개인기업 1,600만 달러, 개인 9,900만 달러를 각각 기록하였다.

투자자 규모별 대미 직접투자 현황

(단위: 백만 달러)

구분	2020년		2021년		2022년		2023년(6월 누적)	
	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액
합계	1,932	18,483	2,219	37,288	2,556	34,343	1,278	17,173
대기업	497	10,244	612	17,562	670	21,069	291	12,205
중소기업	1,000	3,573	1,188	7,500	1,406	6,346	784	3,807
개인기업	38	33	20	13	10	9	8	16
개인	354	197	354	546	416	278	176	99
기타	43	4,437	45	11,668	54	6,641	19	1,045

▲주: 2023년 6월 누적(잠정치) / 자료: 한국수출입은행

(4) 투자 비율별 대미 직접투자

2022년 투자비율별 직접투자는 100% 투자가 246억 8,000만 달러로 가장 많았으며 10% 이상 ~ 50% 미만 투자는 53억 3,800만 달러, 50% 초과 ~ 100% 미만 투자는 39억 7,100만 달러, 10% 미만 투자는 3억 4,500만 달러, 50% 투자는 900만 달러를 기록하였다. 2023년(6월 누적) 직접투자는 100% 투자가 127억 5,500만 달러로 가장 많았으며 50% 초과 ~ 100% 미만 투자는 33억 6,800만 달러, 10% 이상 ~ 50% 미만 투자는 8억 1,300만 달러, 10% 미만 투자는 2억 700만 달러, 50% 투자는 3,000만 달러를 기록하였다.

투자 비율별 대미 직접투자 현황

(단위: 백만 달러)

구 분	2020년		2021년		2022년		2023년(6월 누적)	
	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액
10%미만	128	201	99	311	108	345	66	207
10%이상-50%미만	192	1,909	222	5,300	235	5,338	103	813
50%	21	2,019	19	12	14	9	14	30
50%초과-100%미만	243	2,964	271	5,785	254	3,971	119	3,368
100%	1,348	11,390	1,608	25,879	1,945	24,680	976	12,755

▲주: 2023년 6월 누적(잠정치) / 자료: 한국수출입은행

Ⅲ 국제 통상 이슈

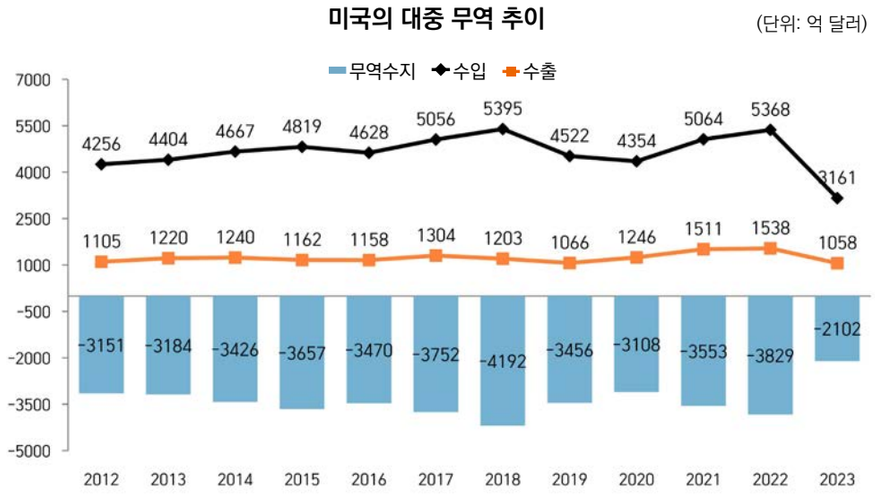
1. 미국과 중국의 관계
2. 글로벌 지정학적 위기
3. 미국의 글로벌 공급망 ESG

1. 미국과 중국의 관계

(1) 미·중 무역분쟁 현황

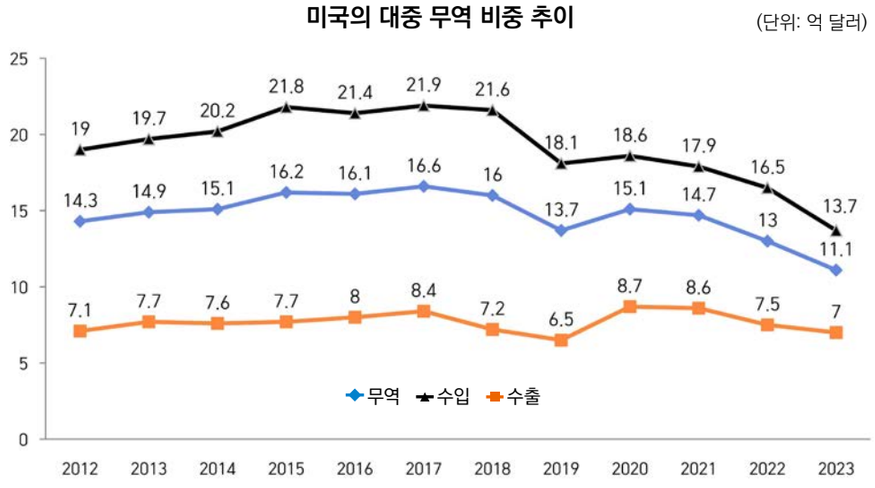
2018년 본격화된 미·중 무역갈등은 2020년 1단계 무역합의로 미중 무역갈등이 봉합되는 듯하였으나 양국 간의 갈등은 외교, 정치, 기술, 인권문제 등 전방위적으로 확대되면서 본격적인 '미중 패권 경쟁 시대'가 도래하였다. 2023년 5월 미국을 중심으로 주요 선진국들이 G7 공동성명을 통해 타이완과 티베트, 신장 지역을 언급하며 "어떠한 힘이나 강압에 의한 일방적인 현상 변경에 강력히 반대한다"고 밝히자, 중국은 "타이완 문제는 중국의 핵심이익 중 핵심이며, 이들 지역에 대한 외부 세력의 간섭을 용납하지 않겠다"고 반발하는 등 양국은 무역을 넘어서 패권의 범주에서 부딪혔다.

반면 양국의 교역액은 2020년 이후 지속적으로 증가하고 있어 상호 견제 속에서 긴밀한 협력이 전개되고 있는 것으로 분석된다. 미국은 중국의 최대수출국이자 4대 수입대상국이며 중국도 미국의 3대 수출대상국이자 최대 수입국으로 2022년 양국의 교역액은 6,906억 달러로 무역분쟁이 시작된 2018년 교역액 6,598억 달러를 넘어서 역대 최고치를 갱신하였다.



▲주: 2023년은 9월까지 수치 / 자료: USITC DataWeb, Kita

미국의 전체 무역에서 중국의 비중이 2018년에는 16%였으나 무역갈등 이후 2019년 13.7%로 감소하였으며 2020년 15.1%로 증가하였으나 이후 지속적으로 감소하여 2023년(9월 누적)에는 11.1%를 기록하였다. 미국의 대중 수입은 2018년 21.6%에서 2019년 18.1%로 감소하였으며 2020년 18.6%로 증가하였으나 이후 지속적으로 감소하여 2023년(9월 누적)에는 13.7%를 기록하였다.



▲주: 2023년은 9월까지 수치 / 자료: USITC DataWeb, Kita

한편 중국의 대미무역은 2018년 4,773억 달러에서 301조 추가관세의 영향으로 2019년 대미 수출이 2019년 4,178억 달러로 감소하였으나 이후 증가세로 전환되었으며 2022년 5,816달러로 최고치를 기록하였다. 중국의 대미 무역흑자는 2019년 전년대비 감소하였으나 2020년 이후 지속적으로 확대되어 2021년 1,795억 달러로 최고치를 기록하였으며 2022년 1,777억 달러로 전년대비 감소하였으며 2023년(9월 누적) 1372억 달러를 기록하였다.

중국의 대미 무역 추이

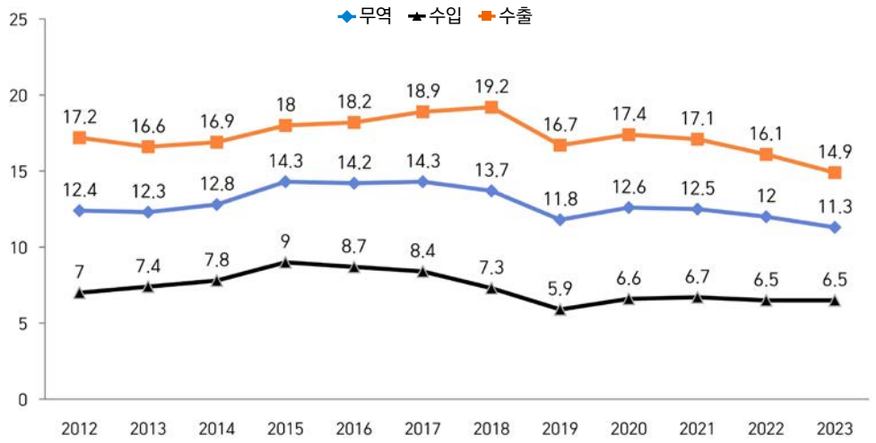
(단위: 억 달러)

▲주: 2023년은 9월까지 수치 / 자료: USITC DataWeb, Kita

중국의 대미 무역비중은 무역갈등 이후 하락세를 보이고 있다. 중국의 대미 무역 비중은 2018년 13.7%에서 2019년 11.8%로 감소하였으며 2020년 12.6%로 증가하였으나 2021년 이후 지속적으로 감소하여 2023년(9월 누적) 11.3%를 기록하였다.

중국의 대미 무역 비중 추이

(단위: 억 달러)

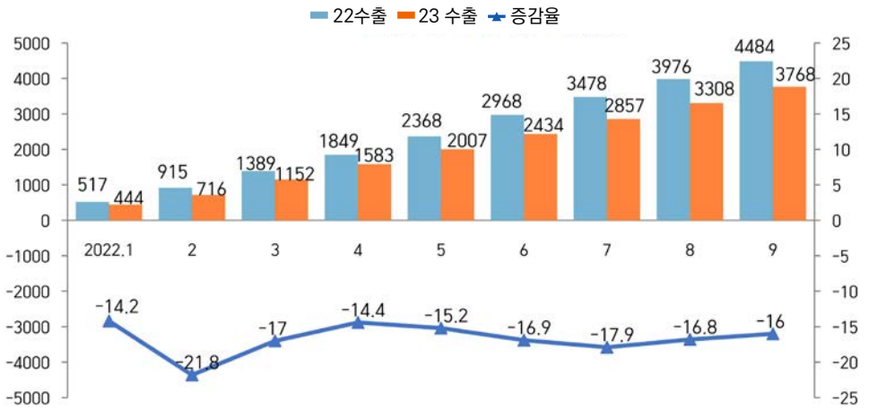


▲주: 2023년은 9월까지 수치 / 자료: USITC DataWeb, Kita

2022년 이후 중국의 월간 대미 수출 추이를 살펴보면 1월 이후 전월대비 수출액은 증가하였으나 전년동기대비 수출액은 감소하였다. 2023년 2월과 7월에는 각각 전년동기대비 21.8%, 17.95 감소한 것으로 나타났다.

2022~23 중국의 대미 수출 추이 비교

(단위: 억 달러, 전년동기대비)



▲주: 2023년은 9월까지 수치 / 자료: Kita

(2) 미·중 기술패권 경쟁

미·중 경쟁은 무역분쟁을 넘어서 첨단기술을 둘러싼 기술패권 경쟁으로 확대되고 있다. 양국 간 기술 전쟁은 경제 및 안보와 직결된 첨단기술인 5G, 인공지능, 반도체 분야에서 양자컴퓨팅 분야로 확대되고 있다. 미국은 정부의 시장 개입을 전제로 핵심적인 첨단기술 산업에 대해 중국을 고립시키는 글로벌 가치사슬 정책을 펼치는 반면 중국은 기존의 산업정책 기조를 유지하면서 과학기술 자립자강을 통해 핵심 기술 국산화를 추진하고 있다.

가. 미중 반도체 기술 전쟁

미국은 현대 산업, 상업 및 군사 시스템에 사용되는 반도체가 경제와 국가안보에 핵심으로 보고 안정된 반도체 공급망 구축과 반도체 기술리더십을 바탕으로 디지털 시대의 경제성장을 도모하고 있다. 특히 중국이 기초과학 분야 뿐만 아니라 인공지능, 5G, 빅데이터, 블록체인 등 첨단분야에서 미국을 위협하고 중국 기업의 영향력이 확대되면서 국가안보에 대한 위기감이 높아지고 있다.

미국은 '반도체 및 과학법'을 통해 R&D지원, 인력 개발 및 육성, 국제 공급망 협력 등에 137억 달러 예산을 책정하였다. '국가반도체기술센터(NSTC)'와 '국가첨단패키징제조프로그램(NAPMP)'을 신설하여 반도체 기술 생태계를 위한 전략을 통해 반도체 기술 지배력을 공고화하는 한편 내수 시장, 산업 인프라, 기업 경쟁력 등을 기반으로 기술 생태계의 선순환을 강화하고 국제 R&D 협력, 기술 표준, 기술 보호, 우방국 중심의 무역 협력 시스템을 공고화한다는 전략이다.

미국 반도체 산업지원 예산

구분	기금명	예산(달러)	세부내역
반도체 기금	반도체기금	500억	5년간 500억 달러 지원(반도체 제조시설 지원: 390억 달러, R&D 및 인력개발지원: 110억 달러)
	국방반도체 기금	20억	국방부, 국가정보기관 및 관련 국가안보를 위한 연구개발, 실험평가 등에 5년간 20억 달러 지원
	국제기술안보 및 혁신반도체 기금	5억	통신기술 및 반도체 공급망 보안을 위해 5년간 5억 달러 지원 매 회계연도 예산 중 최대 500만 달러를 급여, 경비, 관리 및 감독 목적으로 사용 가능
	반도체 인력 및 교육기금	2억	반도체분야 인력양성 및 확보를 위해 5년 간 2억 달러 지원 (반도체 산업은 2025년까지 9만 명의 추가 근로자가 필요할 것으로 추정)
무선공급망 혁신예산	공공무선공급망 혁신기금	15억	개방형 설계방식, 소프트웨어 기반 무선 기술, 미국 모바일 브로드밴드 시장에서 혁신적인 기술개발을 위해 15억 달러 지원
세액공제		240억	반도체 제조, 시설, 장비 투자에 25% 세액공제

▲자료: 미국 반도체 및 과학법, Kita

한편 반도체법에 따른 보조금이 국가안보에 저해하는 용도로 사용되는 것을 방지하기 위해 '반도체법 자금의 부적절한 사용방지를 위한 규정'을 마련해 수혜기업 및 계열사가 중국을 포함한 우려 대상국에서 반도체 생산능력의 실질적 확장 등의 중요한 거래를 금지하고 이러한 제한 요건을 준수하지 않을 경우 지원금 전액을 회수할 수 있도록 하였다. 또한 수출관리규정을 개정하여 군사적 용도로 활용되는 첨단반도체 및 장비의 대중국 수출통제를 강화하고 중국의 인공지능 기술발전에 도움이 될 수 있는 AI 반도체칩에 대해서도 수출통제조치를 확대한다는 계획이다.

반면 중국은 국내시장을 중심으로 내수를 확대하고 자국의 내수시장을 기반으로 세계의 자본 및 자원을 끌어들여 핵심기술을 국산화하는 한편 자체 공급망을 확보하여 과학기술 자립자강 및 산업경쟁력을 강화한다는 쌍순환 전략을 펼치고 있다. 국가 차원의 과학기술정책 전략을 통해 기초연구에 대한 예산을 확대하였으며 전국단위로 기술이전센터를 구축하여 기술상용화 강화에 나섰다. 2023년 3월에는 '디지털 중국 건설 종합 계획'을 통해 5G, 사물인터넷, 데이터센터, 슈퍼컴퓨팅 등에 대한 기술개발계획을 발표하였다. 미국과의 기술패권 경쟁이 본격화되면서 과학기술 국제협력을 통한 기술발전을 강조하고 있다.

디지털 중국 건설 종합 계획

추진 방향	세부 내역
디지털 인프라	– 네트워크 인프라확대(5G 네트워크 및 기가급 광대역망, IPv6 응용 확대, 모바일 IoT 발전 추진 등) – 컴퓨팅 인프라(동·서부 지역의 컴퓨팅 파워의 효율적 연동, 데이터 센터 및 슈퍼컴퓨터 센터, AI 컴퓨팅 센터 등의 합리적 배치) – 응용 인프라 수준 제고, 전통 인프라의 디지털화·스마트화 추진
데이터 자원 시스템	– 통합 시스템(국가 데이터관리시스템 구축) – 공공 데이터(공공위생, 과학기술, 체육 등 중점 분야 국가 데이터베이스 구축) – 상업 데이터(데이터 효용성 제고, 데이터 재산권 제도 구축 등)
디지털 경제	– 디지털 경제 발전(핵심 산업 육성, 디지털 산업 발전조치 발표 등) – 산업디지털화(디지털 기술과 실물경제 융합) – 디지털 분야 기업 육성(대·중·소 기업 간 자원 공유를 통한 혁신 연구 메커니즘 구축 등)
전자정부	– 제도규칙 개선(전자정부 구축과 상응하는 제도 개선) – 디지털 능력(시스템 네트워크간 연결성, 데이터 공유 등 개선) – 디지털 서비스(원스톱 서비스, 온오프라인 융합, APP 출시)
디지털 문화	– 디지털 문화 발전(고품질 온라인 콘텐츠 공급 강화) – 문화 디지털화(국가 문화 디지털화 전략 실시, 국가 문화 빅데이터 시스템 구축 등) – 디지털 문화 서비스(종합 디지털 문화 전시 플랫폼 구축)
디지털 사회	– 디지털 공공서비스(국가 교육 디지털화 전략행동 실시, 디지털 의료 발전, 원격의료 및 인터넷 병원 규범 마련) – 디지털 사회 거버넌스(디지털 향촌 발전행동 실시) – 디지털 생활(스마트하고 편리한 생활권, 신형 디지털 소비 방식 조성)
디지털 환경	– 생태환경 스마트 거버넌스(생태환경 정보화 시스템 구축, 디지털 트윈 활용) – 디지털 녹색화 전환 – 녹색 스마트 생활 방식
디지털 기술혁신 체계	– 혁신체계(핵심기술 난관 극복을 위한 신형거국체제 구축, 기업 주도의 산학연 체계) – 기업주체(기업 기술혁신 주체역량 강화) – 지식재산권(지재권 보호 강화, 지재권 사업화 수익 분배제도 개선)
사이버 안보	– 사이버 안보 (보안 법률, 규정, 제도 개선) – 데이터 안보 (데이터 분류 및 보호제도 수립, 온라인 데이터 감독관리 및 긴급 대응 업무체계 구축)
디지털 거버넌스 생태계	– 법률법규(디지털 분야 입법 연구, 불필요한 법률 개정) – 기술표준(기술표준 체계 구축, 표준화 가이드 수립) – 종합 거버넌스(거버넌스 수준 제고) – 사이버 공간(온라인 정화사업, 온라인 문화 혁신)
디지털영역 국제협력	– 종합 계획 수립(국제 협력 구도 구축, 디지털 실크로드 공동 건설, 실크로드 전자상거래 발전) – 국제 협력 공간 확장(UN, WTO, G20 등의 디지털 협력 플랫폼에 참여, 국경간 데이터 이동 관련 규칙 제정 참여)

▲자료: www.gov.cn, 대외경제정책연구원

나. 미중 양자컴퓨팅 기술패권 경쟁

미중 간의 기술경쟁은 경제 및 안보와 직결된 첨단 기술인 5G, 인공지능, 반도체 분야에서 시작하여 양자컴퓨팅 분야로 이어지고 있으며 미국은 관련 기술에 대한 대중국 규제를 강력하게 시행하고 있다. 이에 대응하여 중국은 2021년 과학기술혁신을 최우선 전략 과제로 선정하고 기술자립, 쌍순환을 핵심으로 하는 '제14차 국가과학기술혁신계획'을 통해 양자컴퓨팅을 전략적 7대 분야에 선정하고 연구개발비를 매년 7% 이상 증액한다고 발표하였다. 미국은 중국을 견제하기 위해 '미국혁신경쟁법', '미국경쟁법'을 발의하여 5년간 2천억 달러 이상의 예산을 투입하여 미국의 첨단 산업 및 제조업의 기술을 향상하고 각종 제재를 통한 첨단 산업 보호하는 한편 동맹국과의 공동 제재를 강화한다는 방침이다.

미중 양자컴퓨팅 주요 정책 시기별 비교

시기	구분	미국	중국
비전 수립	정책	국가양자정보과학 비전	국가중장기과학기술발전계획
	목적	연방정부 차원에서 양자연구 우선순위 조정	자주혁신능력 증대, 과학기술의 경제사회 발전과 국가안보 촉진 능력을 제고
R&D 투자	정책	국가양자이니셔티브법안(NQI)	제13차 국가과학기술혁신계획
	목적	미국의 양자정보과학 분야 기술우위 유지	외국기술의 모방에서 벗어나 선도적 위상 차지
	예산	최초 NQI 예산 2019~2023년 최대 12억 달러	양자정보과학국가연구소 예산 1,000억 위안 (2018~2022년, 약 13조 원)
	특징	정부의 연구 토대 확립 및 연구개발 투자 빅테크 기업 간 혁신 경쟁 및 민간 투자 확대	국가 주도의 대규모 집중 투자
	성과	양자컴퓨터 개발 성공(구글, IBM)	양자통신위성 발사 성공
기술 패권 경쟁	정책	미국혁신경쟁법·미국경쟁법, 반도체 과학법	제14차 국가과학기술혁신계획
	목적	첨단기술 수출 제재를 통한 미국의 국가안보 위협에 대한 대응	미국의 강력한 중국 기술규제 극복을 위한 기술자립
	예산	NQI 연도별 예산은 지속적으로 증액 (2019년 4.49억, 2020년 6.72억, 2021년 7.93억, 2022년 8.77억(달러))	연구개발비를 매년 7% 이상 증액하여 양자기술 분야 집중 육성

▲자료: 한국전자통신연구원

다. 미중 전문인력 양성 비교

미국은 양자 분야의 전문인력 양성과 함께 초등학교부터 대학원까지 교육과정에서 양자 분야의 교육을 확대하고 있다. 2018년 제정된 '국가양자이니셔티브법(NQI)'을 기반으로 인력을 양성하였으며 2022년 인력공급 계획인 '양자정보과학기술(QIST) 인력개발 국가 전략계획'을 발표하여 양자 교육의 초기 접근성 확대, 다양한 분야로의 양자 프로그램 확대를 통한 참여기회 증대 등 구체적 실행과제를 제시하였다.

NQI 연례보고서의 인력양성 주요 내용

실행과제	주요 내용
Action 1) 단·장기적 관점에서 QIST 생태계 인력 수요 이해 및 개발 유지	국립과학재단(NSF)과 국가양자조정실(NQCO)은 Q-12 파트너십과 협력하여 교수 / 고등학교 교사 / 산업 파트너 / 교육·다양성·형평성·포용 분야의 전문가와 함께 초기 양자 교육의 발전에 필요한 구체적인 실행과제를 모색하기 위한 회의 및 세미나를 개최하였으며, 인력을 중점 주제로 다자 국가간 대화에 참여하여 국제 양자 인력 요구에 대해 논의
Action 2) 대중 홍보 및 교육을 통한 QIST 소개	NSF가 지원하는 Q2Work 프로그램은 초중고에서의 양자 정보 과학 교육을 위해 물리학, 컴퓨터 과학, 화학 및 수학의 고등학교 교사와 함께 K-12 교육 프레임워크를 개발하고 있으며, 미래 양자 정보 과학 학습자를 위한 핵심 개념에 기반함
Action 3) QIST 분야 전문 교육 및 훈련 기회 격차 해소	국가안보국 물리과학연구소(LPS)는 대학/대학원 교육 이후 양자 교육 및 훈련의 격차에 대한 가상 워크숍을 개최하였으며 학계, 산업계 및 정부 관계자들이 모여 QIS의 교육 및 훈련 격차 해소 방안 논의
Action 4) QIST 및 관련 분야의 경력에 대한 접근성과 공정성 향상	NSF은 양자정보과학공학(QISE) 연구를 위한 지원 방안 발표(2022.10) 하였으며, 대규모 QISE 포트폴리오가 없는 기관의 연구 역량을 높이고 QISE 및 관련 분야에 대한 참여를 확대하기 위해 ExpandQISE 프로그램 시작

▲자료: 한국전자통신연구원

중국은 전문인력 유치와 양성을 통한 과학기술 인력 확보 전략을 추진하고 있다. 초기에는 2008년 '천인계획'과 같이 국내외 전문인력 유치에 초점을 맞추었으며 이를 '만인계획'으로 확대하여 우수 인재 유치에 노력하고 있다. 미국의 견제로 해외 인재 유치에 어려움을 겪으면서 국내 기술인력 양성을 노력하고 있으며 제14차 계획에서 기술혁신 최우선 과제로 제시된 7대 과학기술 분야에 인재를 공급하기 위한 국가 고급 인재 양성 계획을 마련하였으며 2021년부터 양자 정보 과학을 학부에 추가하는 등 교육과정을 개편하였다.

미중 인력정책 비교

	주요 내용	중국
주요 정책	QIST 인력개발 국가 전략 계획	- 천인계획·만인계획 - 공업정보화 인재 풀 구축 강화 및 개선에 관한 실시의견
정책 지향점	- 박사 이상의 고급인력 양성 - 접근성·공정성·다양성 강조	- 해외 우수 인재 유치 - 젊은 과학인재 중점 육성, 중점 인재풀 구축 강화
	(공통) 양자 교육의 초기 접근 중요성 공감대 및 기초 교육과정으로 확대	
방향	(초기) 육성 → (현재) 유치	(초기) 유치 → (현재) 육성

▲자료: 한국전자통신연구원

(3) 미중 기술패권 경쟁의 시사점 및 대응방안

미중 기술패권 경쟁에 효과적으로 대응하기 위해서는 국제적 마찰이 예상되는 기술분야에 대한 사전예측과 지속적인 모니터링을 통해 대응방안을 마련해야 한다. 또한 국가차원에서 중국 과학기술 정보에 대한 분석 및 연계시스템을 구축해 과학기술정책과 연계되는 체계를 마련할 필요성도 제기된다. 무역을 넘어 기술, 안보로 확대되는 국제환경에 맞추어 국제간 과학기술협력 모델을 구축해 나가야 하며 특히 한미간 기술협력으로 전략적 경제 및 기술 파트너십을 강화해야 한다. 양자컴퓨팅 분야의 시급성을 고려하고 미중의 양자컴퓨팅 정책을 참고하여 전문인력 유치와 함께 초기 접근성이 중요한 양자 분야의 특성을 반영하여 양자 기초교육을 확대 진행할 필요도 있다.

한편 한국과 미국은 2023년 4월 정부, 학계, 민간기업이 참여하는 양자 연구 공급망 공동 구축을 내용으로 하는 '한미 양자정보과학기술 협력 공동성명서'를 체결하였다. 이는 미국이 주도하는 양자과학기술 동맹에 한국이 참여하는 것으로 양국의 민간 산업 컨소시엄을 참여시켜 양자과학 연구개발을 위한 시장과 공급망을 구축하고 양자과학의 활용 범위를 양자컴퓨터, 양자통신, 양자 센터 등으로 구체화하여 다양한 분야의 협력이 가능하도록 하였다.

2. 글로벌 지정학적 위기

(1) 러시아·우크라이나 전쟁의 여파

가. 세계 경제에 미친 영향

러시아·우크라이나 전쟁의 영향으로 2022년 세계 실질 GDP는 당초 예상을 약 1.0%p 하회하여 3.5%를 기록하였다. 러시아·우크라이나 전쟁으로 2022~25년 누적 세계 실질 GDP 성장 감소분은 2.3%p에 달할 것으로 추정된다. 2022년 경제성장 하락폭은 선진국의 경우 1.2%p로 신흥국의 0.9%p보다 컸던 것으로 나타났다. WTO에 따르면 2022년 세계 교역량도 당초 전망 4.7% 대비 1.2%p 하회한 3.5%를 기록하였다.

러-우 전쟁 이후 경제성장률 전망

	2022	2023	2024
세계	3.5	3.0	2.9
선진국	2.6	1.5	1.4
신흥국	4.1	4.0	4.0
유로존	3.3	0.7	1.2
미국	2.1	2.1	1.5
러시아	-2.1	2.2	1.1
한국	2.6	1.4	2.2

자료: IMF, 10/10 발표자료

러시아·우크라이나 전쟁 이후 2022년 전세계 소비자물가도 전쟁 이전 전망에 비해 4.6% 상승하였다. 전세계 소비자물가 상승률은 8.8%로 전쟁 이전 전망치 4.2%에 비해 4.6%p 높았으며 중국을 제외하고 유로존(5.3%p), 미국(3.2%p), 영국(4.4%p), 한국(3.0%p) 등 주요국의 기존 전망 대비 물가가 크게 상승하였다. 이 같은 소비자물가 상승은 전쟁 이후 에너지와 식품 등 주요 원자재 가격이 급등으로 인한 것으로 분석된다. 한편 물가상승을 억제하기 위해 주요국들이 금리를 인상하면서 세계 경제의 하방 압력이 가중되었다.

주요 지역 2022년 소비자 물가 상승률

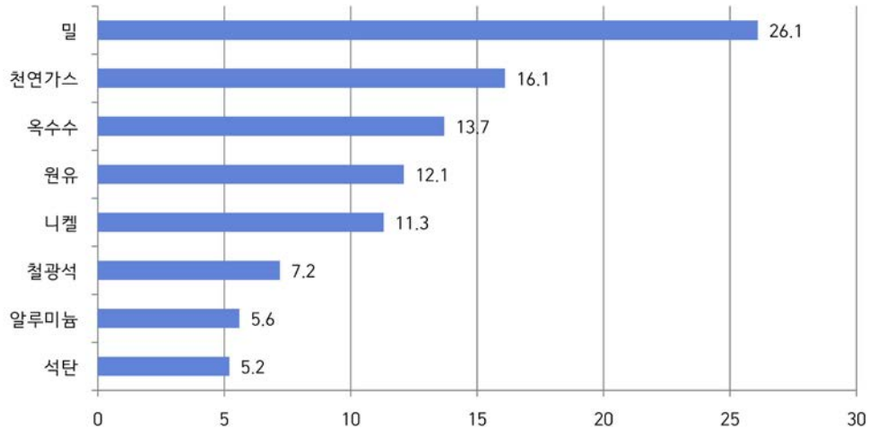
	세계	유로존	미국	중국	영국	한국
전망치(a)	4.2	3.1	4.8	2.3	4.7	2.2
실제값(b)	8.8	8.4	8.0	2.0	9.1	5.1
차이(b-a)	4.6	5.3	3.2	-0.3	4.4	3.0

자료: Bloomberg, Kita

나. 원자재 시장에 미친 영향

러시아와 우크라이나는 원유, 천연가스, 금속, 곡물 등의 주요 생산국으로 밀(26.1%), 천연가스(16.1%), 옥수수(13.7%), 원유(12.1%), 니켈(11.3%) 등은 세계 공급의 높은 비중을 차지하고 있다. 러-우 전쟁 이후 러시아산 원유공급에 차질을 빚으면서 2022년 세계 원유 공급량이 당초 전망 대비 1.3% 감소하였다. 2022년 세계 원유 공급량이 일평균 101.2백만 배럴로 전망되었으나, 러-우 전쟁 발발 이후 러시아산 원유 공급이 감소하면서 2022년 실제 일평균 공급량은 1.3% 감소한 99.9백만 배럴을 기록하였다.

주요 원자재별 러시아 및 우크라이나의 세계 공급 비중



▲자료: BP(에너지), USGS(금속), USDA(곡물), Kita

국제 유가 추이

(단위: 달러/Bbl)

		평균	Dubai	Brent	WTI
2022년	1월	83.92	83.11	85.53	83.12
	2월	93.54	93.13	95.76	91.74
	3월	112.40	113.11	115.59	108.49
	4월	103.41	102.68	105.78	101.78
	5월	110.10	108.32	112.37	109.60
	6월	116.80	115.73	120.08	114.59
	7월	105.08	106.48	108.92	99.85
	8월	95.97	97.75	98.60	91.57
	9월	88.22	90.63	90.16	83.87
	10월	90.33	90.59	93.13	87.26
	11월	87.38	86.28	91.07	84.78
	12월	78.07	76.78	80.90	76.52
2023년	1월	80.41	80.03	83.09	78.11
	2월	80.25	81.21	82.71	76.84
	3월	76.47	77.52	78.53	73.37
	4월	82.46	83.83	84.11	79.44
	5월	74.12	75.08	75.70	71.59
	6월	73.26	74.67	74.89	70.23
	7월	78.98	80.46	80.10	76.39
	8월	84.72	86.61	86.16	81.40
	9월	92.22	93.08	94.00	89.58
	10월	89.08	90.62	91.06	85.57

▲주: Dubai(현물가격), WTI, Brent(선물가격)
자료: World Bank 11/3 발표자료

국제 석탄 및 천연가스 가격 추이

(단위: 달러/톤, 달러/MMBtu)

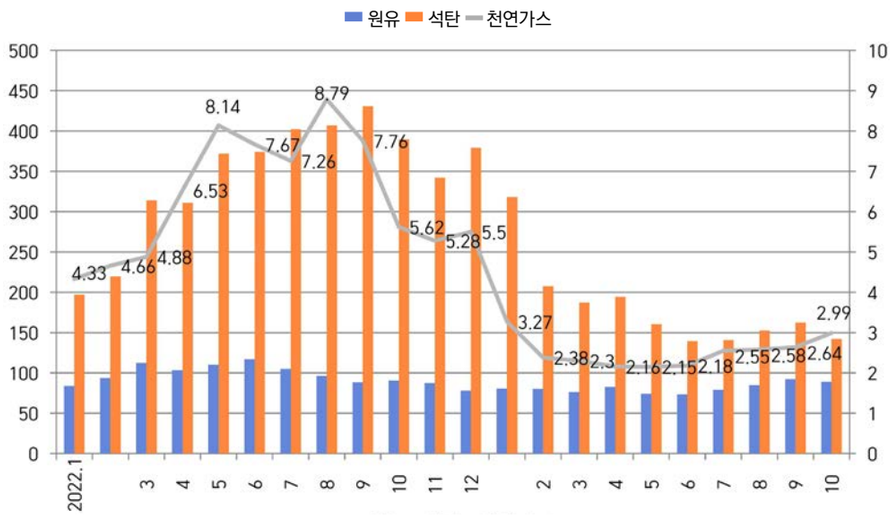
		석탄		천연가스	
		호주	남아프리카	미국	EU
2022년	1월	196.95	168.50	4.33	28.26
	2월	219.78	196.40	4.66	27.23
	3월	314.04	294.42	4.88	42.39
	4월	310.85	302.00	6.53	32.20
	5월	371.86	280.00	8.14	29.17
	6월	374.08	291.36	7.67	33.56
	7월	402.20	269.09	7.26	51.33
	8월	406.97	274.62	8.79	70.04
	9월	430.81	234.98	7.76	59.10
	10월	389.79	191.22	5.62	39.02
	11월	342.16	169.10	5.28	35.72
	12월	379.23	215.00	5.50	36.04
2023년	1월	317.99	172.00	3.27	20.18
	2월	207.48	144.67	2.38	16.54
	3월	187.23	136.84	2.30	13.81
	4월	194.28	133.75	2.16	13.52
	5월	160.48	103.00	2.15	10.11
	6월	139.42	98.58	2.18	10.35
	7월	140.63	96.75	2.55	9.55
	8월	152.61	97.60	2.58	11.19
	9월	162.47	99.85	2.64	11.55
	10월	142.12	99.49	2.99	14.57

▲자료: World Bank, 11/3 발표자료

2022년 원유와 천연가스 평균가격은 전쟁 이전 전망 대비 각각 29.1%, 70.1% 상승하면서 높은 가격을 형성하였으나 2023년 들면서 하향 안정되었다.

러시아·우크라이나 전쟁 전후 주요 에너지 가격 추이

단위: 달러/Bbl, 달러/톤, 달러/MMBtu



▲주: 원유(평균), 석탄(호주), 천연가스(US) 기준
자료: World Bank, 11/3 발표자료

다. 미국의 대러 경재제재와 러시아의 교역현황

미국은 주요 동맹국과 함께 대러시아 제재를 전방위적으로 강화하였다. 수출통제 품목 확대, 외국산직접제품 규칙(FDPR) 확대 적용, 수출통제 국가분류 재지정, 지속적인 금융제재 대상 추가 및 다양하고 구체적인 금융제재 조치를 통해 러시아에 대한 압박 수위를 높이고 있다. 대러시아 금융 제재의 일환으로 러시아 주요 은행과 그 자회사에 대해 자산동결, 거래 자산동결, 거래 중단, 국제은행결제망(SWIFT) 배제 등의 조치를 단행하였으며 2023년 들어 제재 대상 은행 수를 대폭 확대하였다.

미국의 대러제재 확대 경과

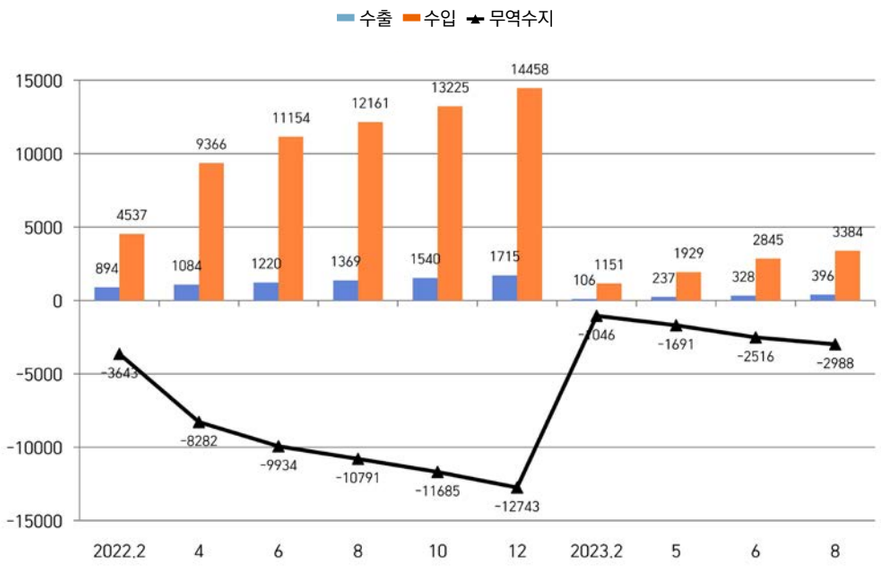
일시	주요 내용
2022.2.24	대러 수출통제 강화
3.2	벨라루스 수출통제 강화
3.8	대러 전략 산업분야 제재 강화
3.10	상무부 허가예외국(Exclusion Country) 추가지정
3.11	대러·벨라루스 사치재 수출통제 강화
3.18	상업용 및 민간항공기 수출통제 강화
4.1	러시아·벨라루스 120개 단체 등재(Entity List)
4.14	대러·벨라루스 수출통제 추가강화
5.11	러시아 산업분야 통제품목 확대
6.6	대러·벨라루스 군사최종사용자 및 최종용도 통제범위 확대 러시아·벨라루스 71개 단체 등재(Entity List)
9.16	대러·벨라루스 통제품목 추가 러시아 산업분야 통제품목 확대 및 벨라루스에도 통제 적용
10.4	러시아 관련 57개 단체 등재 (Entity List)

▲자료: 전략물자관리원

미국의 총수출과 총수입에서 러시아가 차지하는 비중은 2021년 기준으로 각각 0.36%, 1.05%으로 크지 않으나 2022년 대러시아 수출과 수입은 전년대비 각각 73.2%, 51.3% 감소하였으며 2023년 들어 전년대기 각각 70.2%, 70.9% 감소한 것으로 나타났다.

미국의 對러시아 무역 추이

(단위: 백만 달러)



▲자료: US Census

러시아의 주요 교역국 중 인도(237%), 그리스(107.8%), 튀르키예(102.7%), 이탈리아(49.2%), 중국(29.2%) 등은 러-우 전쟁 이후 교역이 증가한 반면 미국(-55.2), 한국(-22.6%), 일본(-11.1%) 등은 감소하였다. 유럽 국가들의 경우 러시아산 에너지 원자재에 대한 의존도가 높아 러시아와의 외교관계 악화에도 불구하고 대러시아 수입이 오히려 증가한 것으로 나타났다. 특히 중국이 한국과 독일의 대러 제조상품 수출을 대체하면서 자동차 및 부품, 타이어, 굴착기, 트랙터, 플라스틱, 합성수지 등의 수출이 크게 증가하였다. 한국의 전체 대러 수출 감소에서 자동차 및 부품 감소 기여율이 70.4%로 높게 나타나 중국의 자동차 및 부품 수출증대와 대비되었다.

주요국의 對러시아 교역 변화

국가	2022 교역	전년대비 증감률	국가	2022 교역	전년대비 증감률
인도	390.2	237.0	대만	49.7	-0.3
그리스	83.4	107.8	라트비아	36.4	-5.9
튀르키예	623.5	102.7	일본	194.6	-11.1
슬로베니아	24.1	86.6	아일랜드	8.3	-13.1
불가리아	58.4	83.0	에스토니아	23.8	-17.0
헝가리	104.2	74.3	폴란드	188.4	-18.1
사이프러스	2.6	60.2	독일	355.8	-21.0
이탈리아	314.0	49.2	한국	211.5	-22.6
브라질	89.0	33.7	핀란드	78.5	-24.3
중국	1884.6	29.2	오스트리아	19.0	-26.7
벨리에	149.5	26.8	체코	43.2	-33.5
슬로바키아	61.3	21.0	리투아니아	49.5	-34.7
프랑스	166.9	11.1	포르투갈	7.4	-36.7
루마니아	42.0	5.3	룩셈부르크	0.7	-50.9
크로아티아	7.2	5.1	미국	161.7	-55.2

▲자료: Kita
주: 각국의 2022년 대러시아 교역통계 기준, EU·대만(1~10월), 브라질·튀르키예(1~11월), 한국·미국·일본·중국·인도(1~12월 기준)

라. 러시아·우크라이나 전쟁 전망

미국을 중심으로 서방의 우크라이나 지원으로 소모적 지구전이 장기화되는 가운데, 전쟁에 대한 미국과 서방의 피로감이 누적되면서 고성능 무기공급 확대를 통한 확전 혹은 휴전협상 중 선택의 기로에 설 것이란 전망이 나오고 있다. 미국과 러시아의 2024년 군비 증액 등을 고려할 때 휴전협상 가능성은 다소 낮아 보이며 중동사태 비화로 인한 러-우 전쟁 종식 혹은 미국의 2024년 대선 변수에 따른 전쟁 종료 등도 가능성으로 제기되고 있다. 러-우 전쟁을 계기로 미국은 우방국과의 연대를 강화하고 있으나 러시아와 중국의 전략 협력 강화, 지정학적 중견국가들의 약진으로 국제질서는 점점 다극화되고 있다.

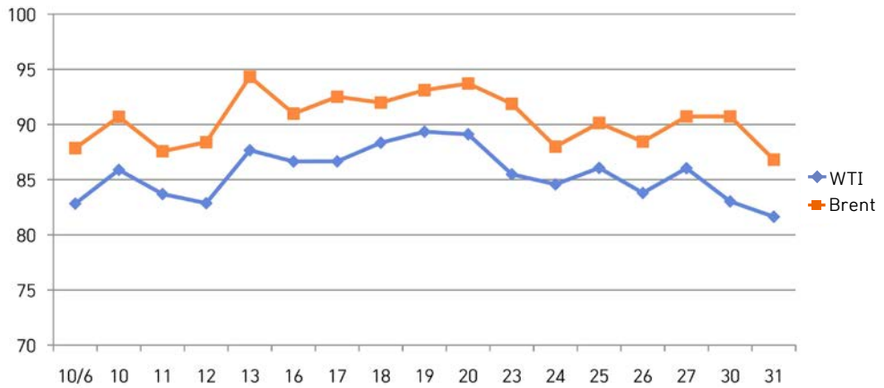
(2) 이스라엘·하마스 전쟁

가. 국제유가 동향 및 전망

2023년 10월 7일 팔레스타인 가자지구 통치세력 하마스의 이스라엘 기습 공격으로 시작된 '이스라엘·하마스 전쟁' 이후 국제유가는 전쟁 초기에는 그동안 무력충돌이 단기간에 마무리된 점과 전쟁 발생 지역이 원유 생산 및 수출과 연관이 없다는 점에서 11월과 12월에는 오히려 하락하는 등 제한적인 영향을 받았으나 이후 전쟁 전개 양상에 따라 유동적인 모습을 나타냈다. 이후 유가는 전쟁 직전 대비 약 1~6% 상승하였으며 이후 상승과 하락을 반복하였으나 10월 24일 이후 전쟁 직전 수준으로 회귀하였다. 브렌트유와 WTI유의 경우 가격이 10월 9일 4%, 13일 5.7%, 18일 1.7% 급등했으나 이후 약보합세를 보이거나 반락하였으며, 두바이유도 전반적으로는 비슷한 추세를 나타냈다. 한편 국제 천연가스 가격은 전쟁 직전 대비 약 20%까지 상승하였다.

국제 유가 추이

(단위: 달러/배럴)



▲자료: World Bank, 11.3 발표자료

이스라엘이 발표한 3단계 전쟁 구상(공습-지상전-신정권 수립)이 계획대로 실행될 경우 상당한 시간이 소요될 것으로 예상된다. 가능성은 낮으나 확전이 발생할 경우 역내 산유국의 원유 생산 중단, 호르무즈 해협 봉쇄 등 원유 생산 및 공급 차질로 인해 유가가 급등하고 글로벌 인플레이션이 심화될 우려도 제기된다. IMF는 유가가 10% 상승할 경우 세계 인플레이션은 1년 이후 0.4%p 오르고 세계 생산량은 0.15%p 하락할 것으로 예측하였다. 예측이 어려운 중동의 지정학적 리스크와 사우디의 증산 지연 가능성, 이란의 원유 수출 감소 가능성 등을 감안할 때 국제유가의 변동성은 지속될 것으로 예상된다. 에너지 가격 상승 가능성을 고려하여 에너지 수급 안정화를 위한 중장기 방안이 필요한 시점이다.

나. 이스라엘·팔레스타인 교역 동향

한국과 이스라엘 교역은 2015년 이후 확대되어 2022년 최고치를 기록하였다. 한국의 이스라엘 수출 비중은 2018년 0.24%에서 2023년(8월 누적) 0.37%로 상승하였으며 수입 비중은 2021년 급증한 이후 높은 수준을 유지하고 있다. 수출 상위 품목의 대부분은 자동차로 2023년(8월 누적) 한국의 이스라엘 전체 수출의 62.2%를 차지하였다. 이는 2021년 한-이스라엘 FTA 발효로 자동차(기존 관세 7%) 및 부품(6~12%)에 적용되던 관세가 철폐되면서 자동차 관련 수출이 크게 증가한 것으로 분석된다.

한국의 대이스라엘 수출 상위 품목

(백만 달러, %)

순위	품목명	수출액	전체수출 대비 비중
1	승용차	393	1.4
2	기타자동차	285	4.1
3	전기자동차	261	2.8
4	합성수지	57	0.4
5	건설중장비	44	0.9

▲주: 2023년 8월 누적 기준 / 자료: kita.net

한국의 이스라엘 수입품목은 금액을 기준할 경우 반도체 제조 장비가 1위이나, 수입의존도 기준으로는 전자현미경(22.5%)과 분석시험기(5.6%) 등 정밀기계의 비중이 높은 것으로 나타났다.

한국의 대이스라엘 수입 상위 품목

(백만 달러, %)

순위	품목명	수입액	전체수출 대비 비중
1	반도체제조장비	307	2.5
2	전자현미경	146	22.5
3	분석시험기	75	5.6
4	동괴및스크랩	61	1.7
5	의약품	46	0.4

▲주: 2023년 8월 누적 기준 / 자료: kita.net

한국과 팔레스타인 교역 규모는 1억불 미만으로 낮은 수준이다. 한국의 팔레스타인 수출 비중은 2020년 이후 소폭 증가하였으나 총수출에서 차지하는 비중은 0.01%로 낮고 수입의 경우 매년 100만 달러 내외로 낮은 수준을 유지하고 있다.

다. 이스라엘·팔레스타인 공급망 핵심품목

한국의 수입품목 11,341개 중 이스라엘 수입의존도가 90%를 상회하는 8개 품목 중 레이저 수술용 기기의 수입금액이 2023년(8월 누적) 600만 달러를 상회하였다. 브롬(Br)의 경우 수입금액이 300만 달러를 상회하며 이스라엘 수입의존도가 99.6%로 높으며 항공기용 무선방향 탐지기의 경우 수입의존도가 94.8%로 높고 이스라엘이 강한 경쟁력을 보유하고 있어 전쟁이 장기화될 경우 공급망 리스크에 대비할 필요가 있다. 한국의 수출품목 중 대이스라엘 수출의존도가 50% 상회하는 4개 품목 중 항공기 발진장치, 반도체용 일렉트론 빔 현미경, 가금육 조제용 기계의 수출의존도가 각각 72.4%, 58.7%, 55.7%로 전쟁이 장기화될 경우 수출이 위축될 우려가 제기된다. 한편 팔레스타인은 품목 대부분의 수입·수출의존도가 매우 낮아

공급망 리스크가 미미한 편이다. 팔레스타인으로부터 수입하는 품목은 식품과 신발 등 7개 품목으로 수입의존도 기준으로는 모두 1%를 하회하고 있으며 팔레스타인으로 수출하는 품목은 대부분 중고 승용차로 수출의존도가 낮은 편이다.

라. 이스라엘·하마스 전쟁의 영향

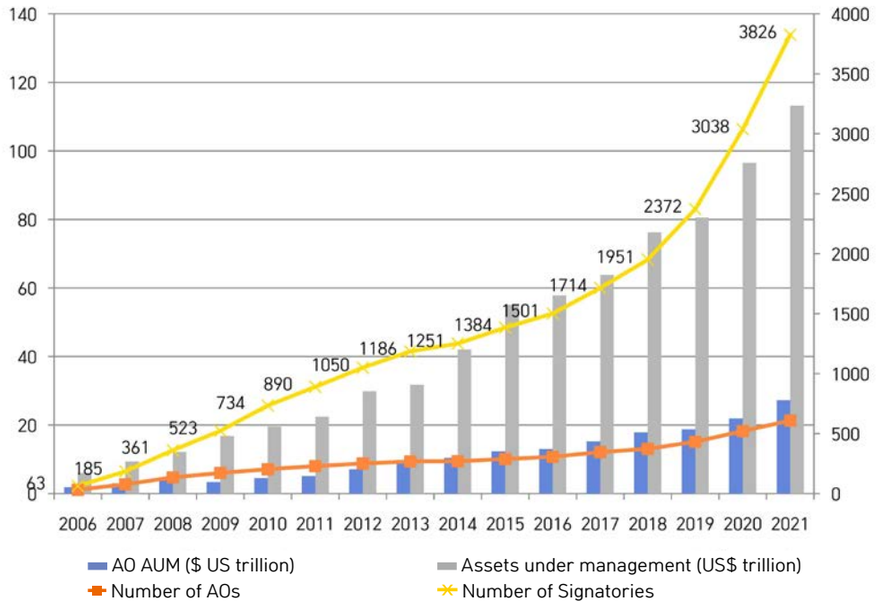
이스라엘 주요 수출 분야는 전자·방위산업 및 의약품으로 중동사태의 세계 경제에 대한 영향은 제한적일 것으로 전망된다. 다만 확전 및 전쟁이 장기화될 경우 원유 등 에너지 가격상승과 인플레이션 심화, 투자 심리 위축 등으로 인해 금융시장 불안 가중, 첨단산업 공급망 및 중동지역 해상물류에 대한 부정적 영향으로 문제를 야기해 세계 경제에 부정적 영향을 줄 것으로 우려된다.

3. 미국의 글로벌 공급망 ESG

(1) ESG의 중요성 확대

2006년 UN의 책임투자원칙(Principles for Responsible Investment, PRI) 보고서에서 ESG((Environment, Social, Governance)가 최초 언급된 이후 각국 연기금, 자산운용사, 의결권 자문사 등이 서명기관으로 참여하며 ESG 투자가 확산되었다. 책임투자원칙(PRI)은 전 세계 기관투자자들의 투자 의사 결정과 기업 운영 과정에서 ESG 이슈를 주요 고려사항으로 포함시켜 이익을 향상시키는 모범관행을 제시하며 책임투자 흐름을 이끌고 있으며 자산 소유자 그룹, 투자운용사, 전문기관그룹으로 구성된 투자기관의 책임투자원칙으로 가입규모는 2006년 출범 당시 63개에서 2023년 7월 기준 5,273개로 증가하였다. 이 가운데 미국 기관의 비율은 유럽 다음으로 높은 20%(1,073개)로 나타났다. 유엔 책임투자원칙 연례보고서에 따르면 1년간 신규 가입 기관수는 4,902개로 이 가운데 미국 기관이 267개(35%)를 차지해 전체 국가 중 가장 높은 비율을 나타냈다(2022년 3월 말 기준).

PRI 서명기관 및 운용자산의 변화 추이



▲자료: unpri.org

선진시장 및 국제표준기관에서 ESG 공시가 법제화되고 기후 공시 의무화가 공급망으로 확대되면서 규제가 구체화되고 까다로워지고 있다. 2023년 6월 국제회계기준(IFRS) 지속가능성기준위원회(ISSB)는 국제 공시 표준안 발표하였으며 7월에는 EU 집행위가 EU의 독자적인 '유럽지속가능성 공시기준(ESRS)'을 확정 발표하였다. 미국 증권거래위원회(SEC)는 2022년 3월 상장사를 대상으로 한 기후공시 의무화를 규정하는 초안을 발표하였으며 합의가 원만하게 진행될 경우 2024년부터 적용될 것으로 예상된다.

(2) 미국의 ESG 법제화

미국은 2023년을 기점으로 ESG 정보 공시를 의무화하면서 공급망 전반으로 확대하고 있다. 그동안 미국은 개별 민간기업의 자발적 참여로 전개되었으나 주요 기관들의 공시 의무화 법안이 발표되면서 자율 공시, 자체 기준에서 표준화 공시로 의무화하였다.

ESG 주요 지표별 미국내 주요 입법 동향

분류		제도	발효 시기/진행 상황
국제 표준	기업정보 공개의무	IFRS 국제지속가능성기준위원회(ISSB) S1(일반 요구사항) 및 S2(기후관련 공시) 확정 발표 (생물다양성, 인적자원, 공급망 인권 등 추가)	2023년 6월 (확정안 발표) 2025년부터(의무공시)
E (환경)	기업정보 공개의무	증권거래위원회(SEC) 기후공시 규칙안	2023년 10월 (최종본 발표) 2024년부터 순차적용
	통상연계 제재	공정전환 경쟁법(FAIR, Fair, Affordable, Innovative, and Resilient Transition and Competition Act)	2021년 7월(발표) 발효시기: 미정
		청정경쟁법안(CCA, Clean Competition Act)	2022년 6월(발의) 2024년12월(발효예상)
	그린워싱	연방거래위원회(FTC) 그린가이드 개정 계획	2022년 6월(발의) 의견수렴 후 확정
S (사회)	기업정보 공개의무	증권거래위원회(SEC) 인적자본운영 공시 의무화	2020년 8월
	공급망 실사의무	캘리포니아 공급망 투명성법(SB657) (California Transparency in Supply Chains Act) (공급망 내 강제 노동 및 인신매매 관련 활동 공개 의무)	2012년 1월
	통상연계 제재	위구르 강제노동 방지법(UFLPA)	2022년 6월
G (지배 구조)	기업정보 공개의무	증권거래위원회(SEC), 사이버보안 리스크 매니지먼트, 전략, 거버넌스 및 사안 공시 의무화 (중대사안 사이버 공격시 4영업일 이내에 그 사실 공개하고, 리스크 관리, 전략 관련 중요 정보 매년 공개 의무화)	2023년 7월

▲자료: Kotra

미국 ESG 경영 관련 주요 규제

미 상장사 기후 공시 의무화	
관련기관	미 증권거래위원회(SEC)
주요내용	- 미 상장기업의 기후변화 위험과 대응 방안을 공시하고, 재무제표에 기후 관련재무지표를 포함하도록 하는 규칙으로 '22년 3월 SEC가 최초 제안 - 기후변화에 따른 위험과 기업 운영에 미치는 영향과 대응 계획, 기업의 직·간접적 온실가스 배출량이 공시 대상에 포함될 것으로 예상
파급효과	- 협력사 및 납품업체에서 발생하는 온실가스(스코프 3) 배출량이 포함될 가능성이 존재함에 따라 미국 상장기업 공급망에 포함된 기업은 직간접적 영향 가능 - 적절한 대비가 되어 있지 않을 경우 공급망에서 배제될 수 있음
위구르 강제노동방지법	
관련기관	미 세관국경보호국(CBP)
주요내용	- 바이든 행정부가 강제노동 규제 강화를 목표로 제정한 것으로, 2022년 6월부터 중국신장 위구르 자치구 지역에서 생산되거나 동법에 의해 식별된 특정 단체 혹은 기업이 생산한 모든 제품을 강제노동으로 생산된 것으로 추정하고, 미국 내 수입을 금지
파급효과	- 위구르 지역 생산 품목뿐 아니라 중국의 강제노동 관련 프로그램에 연루된 단체와 기업 등 법의 적용범위가 광범위해, 공급망 관련 신규 무역장벽으로 적용 - 미 기업의 공급망 재편성에 영향을 주고, 장기적으로 기업과 공급망 내 강제노동 근절 노력이 확대될 것으로 예상
그린워싱 감시 강화	
관련기관	연방거래위원회(FTC)
주요내용	- 미 증권거래위원회와 함께 그린워싱에 대한 조사와 규제 강화 예정. 또 10년 만에 '친환경 마케팅 주장에 대한 사용지침' 개정 작업 진행 중 - 환경보호를 핑계로 소비자를 현혹하고 기만하는 기업의 그린워싱 행태가 증가함에 따라 그린 가이드 개정 필요성 확대
파급효과	- 그린 가이드 개정은 미시적으로 '유기농'이나 '재활용 가능' 표기뿐 아니라 그린 마케팅사기 관련 수법과 다국적 기업의 그린워싱 행태 고발 방식에까지 영향 가능 - 미국 기업이 그린워싱이라는 불명예와 소송을 피하기 위해 원료소싱부터 까다로운 잣대를 적용할 수 있어 공급망 기업에도 영향을 줄 것으로 전망
탄소국경조정세 추진	
주요내용	- 미 상원에서 탄소국경조정 도입을 위한 청정경쟁법 발의(2022년 6월) - 화석연료, 석유정제, 석유화학, 비료, 철강, 알루미늄, 수소, 유리, 펄프 및종이 등에 수입업체가 원산지 국가의 배출 집약도와 미국 산업평균 배출 집약도 차이에 해당하는 톤당 배출량 가격을 지불하는 것을 내용으로 함 - 가격은 톤당 55달러로 매년 물가상승률보다 5%를 인상 - 2024년부터 단계적 도입, 2026년 적용범위 확대 예정
파급효과	- 석유화학, 석유정제, 철강 등 온실가스 배출량이 높은 한국의 수출 상위 산업부분이 포함되어 있어 탄소국경조정세 도입이 무역장벽으로 적용될 가능성

▲자료: Kotra 재인용

가. E (환경)

기후변화 공시 의무화

미 증권거래위원회(SEC)는 기업의 기후 위기 관련 책임을 강화하고 정보 투명성을 높이기 위해 미국 내 상장기업의 기후변화 위험과 대응 방안을 공시하고, 재무제표에 기후관련 재무지표를 포함하도록 규정하였다. 전통적으로 주주행동주의의 미 시장 특성상 개별 기업중심으로 ESG 활동이 시행되었으나 법제화된 점이 주목된다. 특히 온실가스 감축실적 항목의 공시 대상이 기존의 직·간접 배출(Scope 1, 2)에서 협력사 및 납품업체에서 발생하는 외부 배출(Scope 3)까지 단계적 확대하는 것을 특징으로 하고 있다.

탄소네거티브, 넷제로, RE100

탄소 저감 요구가 증가하면서 기업에 대한 탈탄소화 압박이 증가하고 있다. 기존의 탄소 중립이 다루는 이산화탄소 외에 모든 6대 온실가스의 순배출량을 제로화하는 동시에 온실가스 흡수량을 늘리기 위한 넷제로(Net ZerO) 움직임이 가속화되고 직간접적 탄소 배출량 감축을 위해 자체 기금을 조성하거나 혁신적인 탄소 포집 기술을 개발하는 기업들이 증가하고 있다. 2023년 8월 기준으로 RE100 회원사는 총 415개사로 이 가운데 미국 기업(본사 소재지 기준)은 98개사로 전체의 24%를 차지하였다.

그린워싱

기업의 친환경, ESG 경영이 구매 및 투자 결정에 중요한 비중을 차지하면서 친환경 경영을 추구하지 않지만 친환경 경영을 추구하는 것처럼 홍보하는 그린워싱(Greenwashing)으로 허위 또는 과장된 정보를 기반으로 구매 및 투자 결정을 유도하는 사례가 증가하고 있다. American Century Investment가 2022년 미국 내 투자가를 대상으로 조사한 결과 투자가의 50%가 임팩트 투자 시 그린워싱을 우려하고 있으며 그린워싱에 대한 중요성이 전년대비 증가한 것으로 나타났다. 미 증권거래위원회는 2022년부터 그린워싱 문제를 더욱 면밀히 검토할 것이라고 밝힌 바 있다.

나. S (사회)

강제노동

ESG 인적자본 항목 중 '공급망 내 노동 기준'이 중요한 평가 요소로 책정되면서 기업들이 노동 환경과 노동자의 인권에 대해서 정책을 강화하는 추세이다. 공급망 내 불안한 노동 환경으로 인한 생산 차질, 생산성 감소 및 품질 저하, 브랜드 가치 손상으로 인해 성장 기회 축소, 점유율 및 가격 경쟁력 하락 등이 ESG 경영의 위험 요소로 지적되면서 노동 환경에 대한 중요성이 부각되고 있다. 강제노동 혹은 아동 노동 등 노동 인권이 무시된 환경에서 공급된 원자재를 사용했다는 의혹을 방지하고자 기업들은 제품 원료를 변경하거나 노동 환경에 대한 감시를 약속하는 등 공급망에 변화를 꾀하고 있다. 미 세관국경보호국(USCBP)은 강제노동이 동원됐을 경우 수입거부를 할 수 있다. 수입사의 제품이 신장 위구르 지역에서 생산될 경우 강제노동집행 태스크포스 지침을 준수하고 강제노동관련 미 세관국경보호국의 질의에 충분한 소명 및 명확한 증거를 제출해 인정할 경우에만 수입이 허용된다.

다양성, 형평성 및 포용성(DE&I)

서로 간의 다양성을 인정하고, 형평성 있게 대우하며, 상대를 포용하는 DE&I는 ESG 경영에서 고려해야 할 핵심 가치로 주목받고 있다. 기업의 DE&I 정책에는 주로 나이, 장애여부, 인종, 성별 등이 포함되어 있으며, 차이를 좁히고, 차별요소를 제거할 수 있는 실행 방안을 함께 제시하고 있다. DE&I에 대한 요구가 공급망 기업에 직접적인 압박 요인으로 작용하지 않더라도 파트너 기업의 중요한 비재무적 요소로 평가될 것으로 보인다.

인적자본공시 의무화

인적 자본을 기업의 중요 자산으로 인식하고 효과적이고 윤리적 방식의 운영을 할 필요성이 강조되면서 미 증권거래위원회는 2020년 8월 기업의 비재무적 요소 가운데 인적자본운영과 관련된 내용 공시 의무화 방침을 발표하였다. 미 증시에 상장된 모든 회사에 대해 인력 유치, 개발, 유지 등 3대 항목에 대해 인적 자본 정보 공시 의무를 부여하였다. 이후 2020~21년 미국 기업의 인적자본 공시는 다양성과 포용성(DE&I) 부문(95%)의 공개율이 가장 높았으며, 기타 재정적 보상 및 복지(80%), 직원 개발(75%) 등으로 나타났다. 이와 같은 공시화의 대상은 미국내 상장사로 국한되나, ESG 경영을 중시하는 산업계 전반의 상황을 고려할 때 비상장사 역시 인적자본운영에 대한 정보 공개 압박이 커질 것으로 예상된다.

다. G (지배구조)

주주 행동주의

미국 기업 경영문화의 주주 행동주의의 방향이 기존의 재무적 수익 실현에서 윤리적 경영과 가치 실현으로 전환되고 있다. 주주 행동주의를 통해 기업 경영의 비재무적 요소를 고려하도록 기업을 압박하고 있으며 S&P 500 기업도 비재무적 요소를 무시하고 있다고 판단될 때 주주 행동주의로부터 자유롭지 못한 상황이다. ESG 경영이 대두되면서 주주들의 사회적, 정치적 압력도 증가하고 있다.

정보공개투명성

주요 기업들은 사회적 책임(CSR) 보고서를 통해 기업의 지배구조, 지속가능성, 고객 관계 등 재무적, 비재무적 경영 요소를 공개하여 긍정적인 기업 이미지 추구해 왔다. 2022년 미 증권거래위원회의 기후공시 및 인적자본 관리 정보 공개 의무화 추진 발표로 정보공개는 사회적 책임에서 제도적 의무로 확대되었다. 또한 그동안 IT 부서에서 데이터 오너십을 갖고 유관 부서에 정보를 제공하던 방식에서 정보를 사용하는 부서나 소비자가 데이터 오너십을 갖고 IT 부서가 데이터 스튜어드를 하는 방식으로 변화되고 있다. 스튜어드십으로 인한 데이터 보안 강화로 데이터 유출 사고 및 오용으로 인한 리스크를 경감시키고 기업 정보 공개 시 정확성을 제고한다는 장점이 있다.

주요 평가기관과 평가항목

평가기관	기관 설명	상세 내용
국제 표준화 기구 (GRI)	1997년 설립되어 기업의 환경·사회 영향 보고 기준 제시	기업 일반, 경제, 환경, 사회 등 4가지 항목에서 기업의 지속가능경영 정보 공시 기준 제공
기후변화 재무정보공개 전담 협의체 (TCFD)	G20 기후변화가 금융기관 부실로 연결되는 것을 방지할 목적으로 G20 내 금융위원회(FSB)가 설립	지배구조, 경영전략, 위험관리, 지표·목표설정 등 4가지 항목에서 기후관련 정보 공개 가이드 제공
국가지속가능 발전 목표 (SDGs)	UN 지속가능 발전 정상회의 의제에 의해 2016년에 합의된 국제 행동 계획	기후, 양성 평등, 노동환경, 사회등 17개 분야, 169 세부 항목을 설정해 다양한 산업분야에서 쓰이고 있는 기준
국제지속가능성 기준위원회 (ISSB)	국제회계기준(IFRS) 재단 산하 기관으로 회계기준으로 ESG 지표 설정	SASB의 77개 산업별 지속가능성 보고 표준, TCFD의 기후변화 관련 재무 기준 모두 수용

▲자료: Kotra

개인정보보호

팬데믹으로 인해 디지털화가 가속화되면서 사이버 공격에 따른 데이터 유출 위험도 상승하였다. 디지털 경제의 활성화와 원격근무의 보편화로 사이버 보안에 대한 관심은 소프트웨어 산업을 포함한 모든 산업으로 확대되었다. 2022년 글로벌 기관 10개 중 8개 이상이 2회 이상의 데이터 유출 문제를 경험했으며, 데이터 유출 방식이 다양해지고 고도화되어 관련 비용도 매년 증가하고 있는 것으로 조사되었다. 대규모 데이터 유출 사건으로 인해 데이터 유출 가능성 및 취약성을 우려해 기관의 개인정보 사용 및 보호 정책 시행에 대해서 구체적이고 투명한 정보 공개 요구가 확대되고 있다. 최근 사이버 보안과 개인정보보호는 기업의 ESG 이행 여부를 판단하는 중요한 요소로 여겨지며, 주로 지배구조 및 사회적 측면에서 중요성이 강조되고 있다. 2023년 7월 미 증권거래위원회는 기업이 심각한 사고로 판단되는 사이버 공격을 받을 경우 4 영업일 이내에 이를 공개하는 내용을 의무화하는 신규 규칙 채택을 발표하여 투자자 보호를 강화하였다. 또한 사이버 보안 리스크 관리, 거버넌스에 관한 중요 정보를 매년 공개할 것을 의무화하였다.

(3) 미국의 ESG의 시사점

미국을 포함한 글로벌 기업의 ESG 경영 요구 압박은 더욱 강화될 것으로 전망된다. 미국의 기후(E) 분야가 기존의 소비자 수요를 반영한 자발적 참여위주에서 법제화의 움직임으로 변화하고 있다면, 사회(S) 분야는 미국이 이미 보유한 제도를 발판으로 시민의식이 변화하고 있다. 이에 따라 ESG 경영을 통해 환경, 사회, 지배구조의 선순환 생태계를 구축하는 기업의 역할에 대한 요구가 더욱 확산될 것으로 보인다. 주요 기관들이 공시와 평가의 범위를 기존의 상장사 중심에서 협력사를 포함한 공급망 전반으로 확대하고 있어 단순 미국 진출 기업뿐만 아니라 미국 관련 기업에 납품하는 기업에도 압력이 증가할 것으로 예상된다. 특히 기후변화 문제는 전 세계적으로 매우 중요하게 여기는 사안으로 기후변화 대응 정책 모니터링에 대한 필요성이 증가하고 있다. 강제노동과 인적자원관리, 개인정보보호, 사이버 보안도 미국 내에서 규제가 강화되고 기업의 중요한 ESG 이슈로 부상하고 있어 밸류체인 내 공급망 기업들 역시 ESG 전략 마련이 필요한 시점이다.

Ⅳ 미국진출 우리기업의 비즈니스 애로사항

1. 구인난과 한국인 전문직 취업 비자

2. 인플레이션 감축법(IRA) 여파

3. 물류 창고 부족 현상

4. 대중 수출 통제와 관세

바이든 행정부 들어서 최근에 반도체와 과학법(Chips and Science Act) 및 인플레 감축법(IRA)이 통과되었다. 한국 기업들은 이에 적극 대응하는 차원에서 전기차, 배터리, 태양광 등 여러 분야에 미국 진출과 투자를 가속화하고 있다. 그러나 이들 투자 업무와 비즈니스를 지원해 줄 영어와 한국어에 능숙한 이중언어 구사자들이 전문직 취업 비자를 얻을 수 있는 방법은 H-1B 비자를 제외하고는 마땅치 않은 상황이다. 매년 H-1B 비자가 한국인에 할당된 숫자가 2천2백개가 채 안 된다. 한국인 전문직 취업 비자(E-4) 법안이 지난 10년간 연방의회에서 통과되지 못하고 있다. 올해 2023년에도 다시 상정된 상태다. 이 법안의 정식 명칭은 The Partner with Korea Act (H.R. 2827/S. 1301) 이다.

인플레 감축법(IRA) 관련해서는 전기차 세제 공제 혜택이 눈에 띄는 상황인데, 한마디로 현대자동차와 기아자동차는 공제 혜택 요건인 미국산 기준을 충족하지 못해 타 미국회사들과의 경쟁력이 약화될지 주목 받고 있다. 이와 관련해 동반 진출한 우리나라 1차, 2차 중소기업들 또한 현대·기아자동차의 경쟁력 약화 가능성에 우려하는 입장을 보이고 있다.

물류 이슈와 관련, 전자상거래의 급속한 확장으로 한국 기업들의 수출입 제품들에 대한 물류 창고나 센터의 필요성이 커지고 있다. 단기적으로 거쳐 가야 할 터미널 역할을 할 수 있는 창고의 필요성이 커지고 있는 것이다. 특히 최근 들어 물류 창고 임대료가 크게 뛰고 있어 물류회사 등의 물류비용이 커지고 있다.

관세와 대중 수출 통제와 관련해, 우선 관세 이슈의 경우 몇몇 중국산 품목들에 대해 미국 정부가 관세를 여전히 부과하고 있는 상황이다. 이러한 관세 조치 때문에 우리 기업들은 비용 증가, 경쟁력 하락 그리고 시장 진출 기회의 어려움에 부닥쳐 있는 상황이다.

또한 중국 반도체 기술 장비 수출의 통제와 관련해 중국에 관련 공장이 있는 한국기업들에 대한 최근의 무기한 수출 통제 유예 조치가 미·중관계 악화 시 해제될 수도 있어 불안한 상황이다. 그리고 미국 정부는 2023년 9월에 자국 반도체지원법하에서 보조금을 받는 기업이 중국 내 첨단 반도체 생산 능력을 늘릴 수 있는 범위를 당초 예정대로 5%로 유지하기로 결정했다. 중국에 해당 공장이 있는 한국 기업들의 생산 확대가 제한될 수 있다는 점은 눈여겨봐야 할 부분이다.

1. 구인난과 한국인 전문직 취업 비자

(1) 배경

팬데믹 이후에 특히 한국기업들은 대미 투자를 다른 국가들보다 대규모로 확대하고 있다.

특히 미국에 진출한 한국 기업들의 경우 미국과 한국 관련 비즈니스가 많아 한국어와 영어에 능통한 인재들을 채용하고 싶어 한다. 유학생들이나 한국 본국 출신 젊은이들 또한 한국어와 영어를 활용하는 업무를 하거나 배우기를 원하고 있다. 그러나 현재의 미국 비자 제도로 인해 쿼터량이 적은 수로 제한된 H-1B 비자를 제외하고는 채용 방법이 막혀있는 상태이다.

(2) 한국 기업들의 애로사항

우선, 주재원 비자 관련해 고질적인 문제가 아직도 계속되고 있다.

특히 L-1 비자를 주재원이 받아 미국에 근무하는 경우 비자 유효 기간은 5년짜리이지만 미국공항에 도착한 후 받는 체류 허가서(I-94)는 3년짜리를 받는다. 3년이 경과한 즈음에는 I-94 체류 기간 연장을 위한 청원서를 준비해 연방 이민국에 제출해야 한다. 이는 결국 실질적인 비자 유효기간인 5년이 되지 않아 체류 연장 청원서를 내야 하는 상황이 되어 주재원 근무에 지장을 주고 있다.

특히 대기업의 경우 연방 이민국에 Petition 신청을 직원들이 일일이 하지 않아도 되는 즉, 신청 프로세스 간소화 절차인 Blanket L을 통해 이민국의 프로세스 없이 대사관 인터뷰만으로 비자를 신청할 수 있지만, 미국 진출을 준비하는 사무소나 규모가 크지 않은 기업의 경우, 신청 자격이 부합되지 않을 경우 Blanket L 을 이용

하지 못해 개별 직원이 이민국에 관련 서류를 통해 Petition 신청을 해야 한다. 그 결과, 이민국의 심사 기간도 길어져 비즈니스 활동에 차질이 생길 수 있다.

또한 바이든 행정부 들어서 최근 한국의 대미 투자가 자동차, 배터리, 태양광 등 여러 분야에서 가속화되고 있다. 이 같은 비즈니스 업무에는 관련 분야의 기술과 지식이 있으면서 한국어와 영어가 능통한 인재가 필요한 상황이다. 팬데믹이 회복되던 2022년부터 한국인 유학생 숫자가 다시 증가했고 2023년 11월 현재 연간 4만명에 가까우며 중국과 인도에 이어 세 번째로 많은 숫자를 차지하고 있다. 이들은 미국 대학에서 배운 지식과 기술 외에 자유로운 영어와 한국어 구사도 가능하며, 미국 내 한국 기업에 진출하고 싶어 한다. 그러나 기업들은 H-1B 비자의 극히 제한된 쿼터량을 통해서만 이들을 채용할 수 있는 형편이다. 지난 10년간 거의 연방 의회 분기마다 한국인 전용 전문직 취업비자(E-4)가 상정되었지만 번번이 법안이 통과되지 못했다.

(3) 요청사항

우선 고질적인 문제인 L-1 비자 유효기간(5년)과 체류 허용 기간(3년)의 불일치 문제에 대해 KOCHAM은 예전에 워싱턴 DC 국무부에 개선 요청 서한을 발송했지만, 다른 나라와의 형평성 등을 이유로 수용하기 쉽지 않다는 답변을 받았다.

그리고 L-1 비자 발급 신청 간소화의 유일한 방법은 이민국 프로세스가 없는 이른바 Blanket 제도를 이용하는 것이 현재 거의 유일한 수단이다. 이 제도를 이용하기 위해선 아래 규정을 준수해야 한다.

a. 미국 청원회사와 지사, 자회사, 계열회사 등 미국청원회사와 관계가 입증된 기관은 실질적인 교역이나 서비스를 제공하여야 한다.

b. 미국 청원회사와 관계가 입증된 모든 지사, 자회사, 계열회사는 적어도 1년 이상 영업 활동을 수행했어야 한다.

c. 미국 청원회사를 포함하여 적어도 3개 이상 지사, 자회사, 계열회사가 있어야 한다.

d. 마지막으로, 미국 청원회사와 관계가 입증된 기관 중에 미국에 있는 지사, 자회사, 계열회사의 기록을 합하였을 때, 다음 중 한 가지 조건을 갖추면 신청을 할 수 있다. 최근 12개월간 최소 10개의 비자 승인 건이 있거나 미국 내 지사들의 모든 매출을 합쳐 최소 연 매출이 2천5백만불 이상, 또는 미국 내 인력이 최소 천명이 되는 경우이다.

최근 들어 미국 진출 한국 기업들의 가장 큰 비자 이슈는 E4 비자라 할 수 있는 한국인 전용 전문직 취업 비자라고 할 수 있다. 이는 연방의회에서 특별 법안으로 통과되어야만 가능한데, 이를 위해선 다시 한번 기업들과 관계 기관, 관련 지역구 및 협력관계 의원들에게 도움을 요청해야 하는 상황이다. KOCHAM은 트럼프 대통령 재직 당시 2020년에 주재원 비자 중단 조치에 대한 조속한 개선을 요청하는 서한을 당해 9월에 백악관에 발송하기도 했었다.

KOCHAM은 한국인 전문직 취업 개선 촉구 서한 발송도 추진하고 있다. 2023년 말 전에 상원과 하원 60명이 넘는 의원들에게 KOCHAM 회장 명의로 발송하게 된다. 주로 한국 투자가 많은 주의 연방 상원의원들과 그리고 하원 무역 소위원회 의원들, 그리고 미 진출 코참 회원사들의 생산지가 있는 지역구 상원과 하원 의원들에게 발송된다. 특히 한국인 전용 전문직 취업 비자(E-4) 법안 관련해서 올해 118대 의회에 그 법안이 통과되기를 기대하는 상황이다.

한국인 전문직 취업 비자 법안 의회 추진 상황

제 116대 의회 (2019년~2020년)
Partner with Korea(쿼터 수 1,5000개)를 상원과 하원에 재상정(2019년 3월) 이민 개혁에 대한 공화/민주당의 입장 차이 등으로 처리되지 못하고 폐기
제 117대 의회 (2021년~2022년)
미 경쟁법안의 하원 법안(America COMPETES Act)에 한국인 전문직비자쿼터법안이 포함되어, 사상 최초로 하원 통과(2022년 2월) : 이후에 상원과 하원의 협의회 과정을 거쳐 양당 간 합의 가능한 반도체 관련 법(CHIPS+ Act)만 통과
제 118대 의회 (2023년~현재)
한국인 전문직 비자 쿼터 법안(Partner with Korea Act)이 상원과 하원에서 동시 발의된 상태 (2023년 4월 26일): 연간 최대 1만5천개 법안 문안은 제117대 발의 법안과 동일하며 아래는 공동 발의 의원들 (하원) Young Kim(공화, 캘리포니아), Gerry Connolly(민주, 버지니아) 의원 (상원) Markwayne Mullin(공화, 오클라호마), Mazie Hirono(민주, 하와이) 의원

2. 인플레이션 감축법(IRA) 여파

(1) 배경

이 법에는 미국 정부의 전기차 세제 지원 요건이 들어있다. 북미 지역에서 최종 조립된 전기차의 경우 3천7백50불의 보조금 수혜 혜택이 있다.

또한 추가로 배터리에 사용되는 핵심 광물의 일정 비율 이상이 미국 또는 미국과 FTA를 체결한 국가에서 채굴(extracted) 또는 가공(processed)되었거나, 북미지역에서 재활용되었을 경우도 추가로 3천7백50불의 보조금을 받을 수 있다. 현재 미국에 판매되는 많은 미국산 차량은 이 두 가지 혜택을 받지만 현대 자동차와 기아 자동차는 같은 혜택을 받지 못하고 있다. 수출모델이 한국에서 생산되는 전기차이기 때문이다.

(2) 한국 기업들의 애로사항

현재 현대차와 기아차는 IRA 전기차 수혜 혜택을 받지 못하고 있는 상황이다. 양사는 현재 전기차를 한국 국내 공장에서 생산해 전량 수출하고 있다. 이를 위해 현대차 그룹은 IRA 수혜 규정 적용을 2025년까지 유예해 달라고 요청했었다. 그러나 이는 수용되지 않았다. 현재 조지아에 짓고 있는 현대자동차의 전기차 전용 공장이 빠르면 2024년 하반기부터 가동될 가능성이 있다.

이처럼 IRA 여파로 현대차와 기아차의 국내 생산 모델이 혜택을 받지 못함에 따라 이들 회사의 미국 내 경쟁력도 우려되지만 동반 진출해 있는 1차, 2차 중소기업의 피해가 우려되고 있다. 당초 이들 중소기업은 IRA 수혜 혜택을 추진할 당시 기대가 컸다. 그러나 현대차와 기아차가 혜택을 받지 못하게 되자 매출 타격 가능성에 예의주시하고 있는 것이다. 현재 시점에서 현대자동차는 한국 생산 전기차를 미국 시장에 판매하고 있는 상황이며, 아직은 내연기관차를 포함한 전체 매출에서 타격을 받고 있지 않는 것으로 알려졌다. 그러나 미국 내 다른 자동차 업체들과의 전기차 시장에서 가격 경쟁이나 미국 내 전기차 시장 수요 등 변수들로 인해 전망이 불확실한 상황이다.

(3) 향후 전망

현대차와 기아차가 현재 전기차를 한국에서 생산해 IRA 수혜 혜택을 받지 못하게 됨에 따라 자금력이 부족한 중소기업들이 앞으로 입을 수 있는 피해 가능성에 크게 우려하고 있다.

이들 중소기업들은 한국에서 생산중인 국내산 전기차도 보조금 혜택을 받을 수 있도록 요청하고 있다. 그러나 이런 요청이 수용되기에는 현재 현실적으로 어려운 상황이다. 현실적인 대책은 현대 자동차가 조지아의 전기차 생산 공장을 얼마나 일찍 서둘러 완공하는냐에 달려 있기에 이에 대한 관심이 쏠리고 있다.

3. 물류 창고 부족 현상

(1) 배경

이전자상거래의 급속한 확장으로 한국 기업들의 수출입 제품들에 대한 물류 창고나 센터의 필요성이 커지고 있다. 특히 최근 들어 물류 창고 임대료가 크게 뛰고 있어 물류회사들의 물류비용이 커지고 있다.

(2) 한국 기업들의 애로사항

팬데믹 당시 태평양 노선의 컨테이너 선박 물류비용은 팬데믹 때 급등한 이후 많이 감소했지만, 2023년 8월 현재 일부 상승세를 보이고 있다.

계속되는 문제점은 미국 내 물류 인프라가 오래된 상태인 데다 항만 노조 갈등과 문제가 정기적으로 발생하고 있어 어려움을 겪고 있다는 점이다.

그런데 아마존과 이베이 등 전자상거래의 급속한 발전으로 창고 수요가 크게 증가하고 있다. 반면에 이 같은 전자 상거래 물량을 보관하거나 물량이 단기적으로 거치는 터미널 역할의 창고가 절대적으로 부족한 상황이다.

그 때문에 창고 임대 비용이 크게 오르고 있다. 이제는 많은 경우 창고 임대 세입자들이 책임 보험, 유틸리티 비용 등을 추가로 내야 함에 따라 임대 비용이 급격하게 올라 산업 전체에 부담감으로 작용하고 있다. 창고를 매입하는 비용 또한 크게 올라 지금의 상황이 국가 경쟁력마저 저해하는 것 아니냐는 우려마저 나오고 있다.

(3) 요청 사항

일부 회원사들은 현재 전자상거래의 급속한 발전으로 인해 밀집된 오프라인 매장들이 문을 닫는 경우가 빈번한데, 이런 비어있는 상업 건물들을 창고로 전환 시 인센티브를 주게 하여 현재의 문제를 해결할 필요성을 요청하고 있다.

한가지 희소식은 CJ 대한통운과 한국 정부 소속 한국해양진흥공사가 민간 합작으로 4억 5천 7백만달러를 투자해 시카고 인근에 두 개의 물류 창고, 그리고 뉴저지 시카커스에 1곳을 개장하게 된다. 민간 투자 합작은 2023년 하반기에 서명될 예정이며 2024년 1분기에 착공될 예정이다.

이렇게 되면, 온라인 소매 업체를 비롯한 글로벌 및 한국 기업들은 수출입 화물을 직접 처리할 수 있게 된다. 뉴저지의 시카커스에 생겨날 물류 창고는 New York Harbor와 존 F. 케네디 국제공항을 통해 수출입 화물을 처리할 수 있게 된다.

다른 두 곳의 물류 센터는 시카고 바로 북쪽의 Des Paines와 시카고 남서쪽에 위치한 일리노이주 Elwood 지역에 생겨날 예정이다. 전체 규모는 3백80만 스케어 피트 면적에 국제 축구 운동장 50개의 크기에 달한다. 현재 한국 물류 회사들은 이 같은 대규모 프로젝트가 시행되어 지원받기를 기대하고 있다.

4. 대중 수출 통제와 관세

(1) 배경

미국과 중국 사이에 갈등이 계속해 깊어지는 와중에, 외교뿐만 아니라 교역과 비즈니스 측면에서 한국이 가진 선택의 폭이 좁아질 수 있다는 우려가 커지고 있다. 물론 미국 정부와 중국 정부가 한국에 한쪽 진영을 선택하라며 공개적으로 한국 정부의 입장을 요구하지는 않지만 선택의 영역이 좁아지고 있음은 분명하다.

삼성전자 등 한국 대기업의 경우 중국은 생산지로서뿐만 아니라 소비 시장으로서도 중요한 지역이다. 한국 대기업은 중국이 아닌 다른 국가를 생산 거점으로도 활용해 대응하는 경우가 있기 때문에 미·중 간의 상호 보복 제재, 반도체와 첨단기술에 대한 미국의 대중 수출 통제, 관세로 인한 직접적인 영향은 현재까지 크다고 단정할 수 없다. 그러나, 중국에 생산 거점이 있는 한국의 다른 대기업들은 중국으로 핵심 장비를 반입할 경우 수출 허가 요건에 직면하게 되고, 결과적으로 원활한 사업 활동에 차질을 빚게 돼 피해를 볼 가능성이 크다.

(2) 한국 기업들의 애로사항 및 전망

이와 관련 바이든 행정부는 2022년 10월 중국 견제 목적으로, 반도체 관련 미국 기업이 ▷핀펫(FinFET) 기술 등을 사용한 로직 칩(16㎚ 내지 14㎚ 이하) ▷18nm 이하 D램 ▷128단 이상 낸드플래시를 생산할 수 있는 장비·기술을 중국 기업에 판매할 경우 미국 정부에 허가를 받도록 했다.

또한 미국 정부는 중국 시안 공장에서 전체 낸드플래시의 40%를 생산하고 있는 삼성전자와 D램의 40%와 낸드플래시의 20%를 중국 공장에서 생산하고 있는 SK 하이닉스, 그리고 중국에서 많은 반도체 사업을 진행 중인 TSMC에 대해 2023년 10월까지 1년간 규제 조치를 유예했었다. 다행히 2023년 10월에 한국의 두 기업에 대한 규제 조치가 무기한 유예되었다. 다행스러운 소식이다. 하지만 앞으로 언제, 어떤 방식으로 수출에 제동이 걸릴지 미지수다. 미국 정부가 일시적인 추가 유예가 아닌 무기한 유예 결정을 내렸다 해도 기한을 특정하지 않겠다는 의미일 뿐 영원히 유예하겠다는 의미가 아닐 수 있기 때문이다. 즉, 미국과 중국 간 갑작스러운 갈등 심화에 따른 "수출 통제 강화" 가능성이 있기 때문에 국내 기업들의 중국 내 생산은 위축될 수도 있다는 지적이다.

당초 미국은 2022년 10월 미국의 반도체 장비를 중국에 수출하는 것을 사실상 금지하는 포괄적인 수출통제 정책을 발표했으며 그리고 반도체, 양자컴퓨터, 인공지능(AI) 관련 투자를 규제하는 행정명령도 발표하기도 했다.

또한 미국 정부는 2023년 9월에 자국 반도체지원법하에서 보조금을 받는 기업이 중국 내 첨단 반도체 생산 능력을 늘릴 수 있는 범위를 당초 예정대로 5%로 유지하기로 결정했다. 이전에 한국 정부는 10%로 완화해 달라고 요청했지만 2023년 3월 초안 발표 이후 우리 기업들의 요청이 받아들여지지 않은 것이다.

구체적으로 미 상무부는 2023년 9월 21일 미국시간으로 이 같은 내용을 비롯한 반도체 법 가드레일 규정 최종안을 공개했다. 상무부는 10년간 첨단 반도체는 5% 이상, 이전 세대의 범용 반도체는 10% 이상 증설하지 못하도록 결정했다. 이 규정을 어기게 되면 보조금을 환수할 수 있도록 했다. 현재는 128단 이하의 낸드플래시와 18나노미터(㎚: 1㎚=10억분의 1m) 이상의 D램, 28나노 이상의 시스템 반도체를 범용 반도체로 규정하고 있다.

두 번째로 반도체 이슈 외에 현재 한국 대기업들은 관세, 공급망 부족, 리쇼어링 이니셔티브, 물류 문제 및 기타 상거래 측면의 여파에 신경을 곤두세우고 있다. 삼성전자 같은 기업의 경우 미국 내 7번째로 큰 수입국이며, 미국 내 생산 거점이 점차 많아지고 있다.

특히 트럼프 행정부와 바이든 행정부가 관세를 이용해 공급망을 압박하고 방향을 바꾸려는 의지를 강화하면서, 한국 기업들의 이에 대한 관심과 우려가 커지고 있다. 많은 품목이 KORUS FTA, USMCA 또는 WTO의 정보 기술 협정의 적용을 받아 혜택을 받는다고는 하지만, 몇몇 주요 품목, 특히 중국산 품목은 혜택을 적용받지 못하고 있으며 현재 관세가 부과되고 있다. 이러한 관세 조치는 1) 우리 기업들의 생산 비용을 상승시키고 2) 상대적으로 경쟁력을 악화시키며 3) 시장 진출 기회를 줄이는 원인이 되고 있다.

자유와 상호이익이라는 이념 속에 세계는 지난 수십 년간 자유로운 무역을 지향해 왔으며, 이를 통해 인류의 많은 기술과 문화가 발전할 수 있었다. 그러나 이런 흐름에서 벗어나 자국의 이익에 따라 전세계 공급망을 인위적으로 개편하고자 하는 미국 정부의 정책은 많은 글로벌 기업들에게 어려움을 주고 있다. 미국의 리쇼어링 노력은 자국만의 이해관계를 떠나 타국의 이해를 고려하는, 보다 유연하고 균형 잡힌 방식으로 진행될 필요가 있을 것이다.

한편, 한국 기업들은 중국 생산 의존도을 낮추기 위해 다른 지역에 신뢰할 수 있는 제조 거점을 개발하고 유지할 필요가 있다. 복잡한 글로벌 비즈니스 세계에서 한국 기업들의 발빠른 R&D와 치밀한 경영전략의 중요성이 커지고 있는 것이다.

Ⅴ 미국진출 우리기업의 사회공헌 활동

1. 삼성물산
2. 대한항공
3. 포스코아메리카
4. CESNA GROUP
5. 신한은행
6. HRCap

KOCHAM 회원사를 비롯하여 미국에 진출한 우리기업들은 개별적 비즈니스를 통해 미국사회에 직간접적으로 공헌을 하고 있다. 다수의 글로벌 브랜드를 지닌 우리 기업들은 미국에 현지공장을 설립하여 각 지방 및 연방정부의 세수증대에 기여함으로써 지역경제에 실질적인 도움을 주기도 하지만, 어려운 이웃을 돕고 각종 봉사단체를 지원하는 등 해당지역 사회 공헌에도 이바지하고 있다.

1. 삼성물산

삼성물산은 '사업보국'과 '인간존중'이라는 철학을 바탕으로 '더 불어 함께 잘 사는 사회'를 만들기 위한 사회공헌 활동을 국내외에서 꾸준히 전개하고 있습니다.

삼성물산이 사회공헌 활동을 추구하는 이념은 국내외 사회공동체 구성원들의 삶에 가치를 더하고 나눔을 실행하기 위해서입니다.

건설·상사·패션·리조트 등 삼성물산 내 4개 부문의 전문성을 활용해 다양한 활동을 펼치고 있고, 특히 '미래세대'에 공정한 기회를, '지역사회'에 개선된 생활환경을, '환경'의 지속 가능성 제고를 3대 사회공헌 방향으로 삼고 있습니다.

CFBNJ(뉴저지 커뮤니티 푸드 뱅크)와의 협력

CFBNJ(뉴저지 커뮤니티 푸드 뱅크)는 도움이 필요한 사람들을 지원하는 단체로, 장기적인 해결책을 모색함으로써 뉴저지의 기아와 빈곤을 줄이기 위해 오랜 기간 노력해오고 있습니다. 현재 CFBNJ는 연간 9천만끼 이상의 식사 제공을 비롯하여 직업 훈련, SNAP 지원, 영양 교육, 위생 제품 유통과 같은 포괄적인 서비스를 제공합니다. 이러한 단체와 지속적으로 협력해오고 있는 삼성물산 북미총괄은 올해에도 여러 차례 CFBNJ와 봉사하는 시간을 가졌습니다.

지난 4월 28일 삼성물산은 CFBNJ와 함께 창고 운영을 지원하였습니다. 다른 기업의 자원봉사자들과 함께 약 1,660개의 감자 봉지를 포장하는 작업을 수행하였습니다. 봉지당 대략 13,500파운드의 해당하는 감자들은 외출하기가 어려워 음식 공급에 있어 문제가 있는 지역사회 어르신들에게 잘 전달되었습니다.

또한 7월 7일에는 KOCHAM 인턴들과 함께 긴급 구호 식품 약 1,512박스를 정성을 다해 포장하였습니다. 각 지역 슈퍼마켓에서도 식품들을 기증해주며 도움을 주었습니다. 이 긴급 구호 상자는 SNAP(영양 보충 지원 프로그램)을 이용하는 가족에게 배포되었습니다. 이번 봉사는 뉴저지뿐만 아니라 주 전체에 걸친 작업으로 어려운 환경에 있는 보다 많은 가족에게 도움이 되었습니다.

10월 13일 CFBNJ와의 올해 마지막 봉사활동으로 2023년을 마무리하며 다시 한번 지역사회뿐만 아니라 미국 내 여러 기업에도 긍정적인 영향을 미칠 수 있을 것으로 기대됩니다. CFBNJ에서 운영하는 창고의 규모가 더 커지면서 삼성물산은 이들과 함께 봉사를 함에 있어 새로운 도전들을 이어갈 예정입니다. 상생은 삼성물산의 핵심 가치 중 하나이며, 앞으로도 CFBNJ와 같은 비영리 단체와 협력하여 최대한 많은 지역을 지원하기 위해 노력할 것입니다.

2. 대한항공

다양한 사회 공헌 활동으로 지역사회에 기여하고 있는 대한항공

대한항공은 창립 이래 50년 이상 미국 내 자선 단체 및 재단 대상 나눔 실천을 포함한 글로벌 사회 공헌 활동을 활발하게 수행하고 있습니다.

대한항공은 뉴욕, 시애틀, 로스앤젤레스를 비롯한 미국 내 여러 지역에서 진정성 있는 사회 공헌 활동을 펼치고 있습니다. 지역 학교에 나무 심기, 사회 취약 계층을 위한 음식 나눔, 조인트벤처 파트너 델타항공과 함께 하는 해비타트 '사랑의 집짓기' 봉사활동 등 지역사회가 필요로 하는 다양한 활동들을 꾸준하게 수행하고 있습니다.

또한 대한항공은 16년간 미국 워싱턴주 시애틀 근교에서 매년 개최되는 보잉 클래식 골프 토너먼트와 파트너십을 맺고, 보잉 클래식의 프로암 대회 타이틀 스폰서를 맡고 있습니다.

2005년부터 시작된 보잉 클래식 골프 토너먼트를 통해 그간 천만 달러 이상의 기금이 조성되었습니다. 이 기금은 주요 기부처인 버지니아 메이슨 소재 베나로야 연구소 및 시애틀 지역의 여러 자선 단체들에 기부되어 공익 목적으로 사용됩니다.

대한항공은 최근 로스엔젤레스 소재 캘리포니아 과학 센터의 주요 후원사로도 활동을 시작했습니다. 지난 9월, 대한항공은 캘리포니아 과학 센터에 2천 5백만 달러 규모 후원 및 은퇴한 보잉 747 항공기 기부 계획을 밝힌 바 있습니다.

대한항공은 앞으로도 지속적으로 상생을 위한 가치 있고 뜻깊은 활동에 적극 동참하면서 지역사회의 발전과 더 나은 미래를 위해 기여할 계획입니다.

2025년 '대한항공 항공 전시관' 개관

오는 2025년 완공 예정인 캘리포니아 과학 센터 재단의 체험형 항공우주 박물관 '사무엘 오쉰 에어 앤 스페이스 센터' 내에 '대한항공 항공 전시관'이 생깁니다.

대한항공의 후원을 계기로 '대한항공 항공 전시관'으로 명명된 이 전시관에는 은퇴한 보잉 747 항공기 동체를 비롯한 20여 대의 항공기가 지상과 공중에 설치되어 다양한 항공기의 모습을 관람객들에게 선보일 예정입니다. 전시관 내 다채로운 컬렉션을 통해 전시관을 찾는 관람객들은 라이트 형제가 1902년 만든 글라이더의 복제품, 해리어 T4 점프 제트기, 베트남전에서 여러 임무를 수행해 역사적 상징성이 있는 F-100 슈퍼 사브르 등 다양한 항공기들을 한 자리에서 만나볼 수 있습니다.

또한 항공기 설계 및 비행 원리를 쉽게 이해할 수 있도록 구성된 '풍동 전시실', '비행기 설계 전시실' 및 로스엔젤레스에서 서울까지의 비행을 체험할 수 있는 비행 시뮬레이터 등 다양한 체험 공간이 마련되어 아이들의 호기심을 자극하는 훌륭한 학습의 장이 될 것입니다.

조원태 한진그룹 회장은 "로스엔젤레스는 대한항공의 첫번째 미국 취항지로, 이번 기회를 통해 회사에 큰 의미가 있는 지역에 보답할 수 있어 매우 영광스럽다"며 "오는 2025년 개관할 대한항공 항공 전시관이 항공기의 혁신적인 기술을 알리고, 어린이들에게는 꿈을 키워주는 공간이 되길 기대한다"고 말했습니다.

대한항공은 앞으로도 글로벌 항공사로서 지역사회에 대한 책임을 다하는 한편, 꾸준한 나눔과 사회 공헌 활동 실천을 통해 세계에게 가장 사랑받는 항공사로 자리매김하기 위한 노력을 기울일 계획입니다.

3. 포스코아메리카

포스코는 창립 초기부터 지역 사회와 함께 성장하는 것을 기업의 사회적 책임으로 생각하며 다각적인 사회공헌 활동을 추진해왔습니다. 포스코는 '더불어 함께 발전하는 기업시민'이라는 경영이념 아래 회사가 지닌 강점을 최대한 활용하여 사회적 가치를 창출하고자 하였으며, 이해관계자들과의 적극적이고 지속적인 소통을 통해 사회문제 해결과 더 나은 사회 구현에 앞장서고 있습니다.

또한 국내외에서 미래세대를 대상으로 양질의 교육기회를 제공하여 지역사회는 물론 국가와 인류를 이끌어갈 인재를 양성하는데 지속적으로 투자하고 있을 뿐만 아니라 임직원들이 이웃을 배려하는 마음으로 봉사와 나눔에 적극적으로 참여할 수 있도록 지원하고 있습니다. 이를 통해 임직원들은 봉사의 기쁨과 보람을 경험하며 지역사회와 유대를 강화하고 있습니다.

한국 전쟁 유업재단(Korean War Legacy Foundation)과의 협력

특히 포스코그룹의 미주법인 포스코아메리카는 비영리재단인 한국 전쟁 유업재단(Korean War Legacy Foundation)과 함께 미국 초·중·고 사회, 역사 교사 30명을 한국으로 초청하여 한국의 민주주의 및 경제 발전 과정과 역사, 문화 유적지를 방문하는 뜻깊은 시간을 가졌습니다. 이러한 경험을 통해 학생들의 교과 지도에 참고할 수 있도록 지원하였습니다. 미국 교사들은 포스코 광양제철소, 국립박물관, 전쟁기념관, 비무장지대 등 한국의 주요 유적지를 견학하며 한국의 분단상황 및 경제적 위상과 발전상을 직접 체험하였습니다.

한국 전쟁 유업재단은 2020년부터 22개 유엔참전국의 사회, 역사 교사들을 대상으로 월드콩그레스를 개최해 참전국별 교육자료 제작을 추진하고 있습니다. 지난 8월 한국전 정전 협정 70주년을 맞이하여 캐나다 벤쿠버에서 제4회 월드콩그레스가 열렸고, 초대된 교사들은 포스코아메리카의 후원으로 발간된 캐나다 교육자료집을 통해 한국전 관련 커리큘럼을 배우는 시간을 가질 수 있었습니다.

자료집은 NCSS (National Council of Social Studies) 소속 미국 교사들이 참전용사 인터뷰 및 한국방문 프로그램을 바탕으로 교사들의 눈높이에 맞게 직접 제작한 것으로, 행사에 참여한 교사들에게 매우 유익한 자료가 되었습니다. 또한 교육에 참석한 교사분들께 포스코 Stainless Steel로 제작된 감사패를 기증하며 감사의 표시를 전했습니다.

4. CESNA GROUP

CESNA
Recruitment experts worldwide

세스나 그룹은 한국 인사채용 전문회사로서 사회 공익 사업에 참여하고 지역 사회를 돌보며 긍정적인 에너지를 전파하고 있습니다. 또한 다양한 후원 방식으로 기업의 사회적 책임을 이행하며 지역사회와 상호작용하여 북미에서 사회공헌 기업가 정신을 실천하고 있습니다.

한인 유학생을 위한 20년 전통 세스나 미국 취업 세미나

세스나 그룹은 미국 유학중인 한인 유학생에게 미국 취업 방법과 취업비자 취득 관련 무료세미나를 해당 학교에서 개최하여 한인 학생들의 취업을 돕고 있습니다. 지난 20년간 아리조나 주 피닉스에 선더버드 경영대학원, 미동부 보스톤에 위치한 노스이스턴대, 뉴욕시 사립대 NYU, 뉴저지 주립 럿거스대 그리고 뉴욕주립대 스토니브룩 등의 학교에 세스나 사내 채용 전문가 그룹이 방문하여 진행되며 각 학교의 한인 학생회의 요청이 있을 때마다 수시 방문 시행하고 있어 해가 거듭할수록 한인 유학생에게 큰 호흥을 얻고 있습니다. 미국에서 학교 커리어센터 이외에 이렇다할 취업 정보와 조언을 받을 만한 곳이 없는 유학생으로서 정규직취업과 취업비자 취득에 관한 안내를 동시에 받을 수 있다는 것이 학생들에게는 본 세미나 참가를 끌어 당기는 가장 큰 이유입니다.

또한 세스나는 개별 취업상담 데스크도 운영하고 있으며 미국에서 한국 리쿠르팅 회사로서 학생들에게 미국취업이라는 어려운 환경에서 가능성을 비추어 주는 등불 역할을 하고 있습니다.

뉴욕, 로스엔젤레스 등에서 진행되는 세스나 코리안 채용박람회

한인 유학생들의 미국 취업 어려움이 증가하고 있으며, 취업비자 스폰서십을 지원하는 한국 기업과 한인 기업들이 줄어들고 있습니다. 비자 경쟁률 증가와 투자 비자 심사 어려움으로 인해 기업들이 유학생 채용을 꺼리고 있으며, 비자 스폰서십을 지원하는 기업도 30% 감소하였습니다. OPT 프로그램을 통한 졸업생 채용 역시 어려워지고 있습니다.

세스나는 그동안 맨해튼 펜실베이니아 호텔, 로스엔젤레스컨벤션 센터(LACC), 뉴저지주 티넥메리어트 호텔 등지에서 한인 인재와 기업을 연결하는 행사로 '글로벌 인재 채용 박람회'를 2007년부터 지금까지 17회 개최하였습니다. 또한 세스나는 한국무역협회, 뉴욕코트라에서 제공하는 채용행사를 도우며 자체 채용박람회를 통해 미국내 구직자와 한국 및 미국 기업 간의 상호작용을 통해 취업기회의 장을 제공하고 있습니다.

주재원연합 축구클럽 Emerald FC 후원

세스나는 글로벌 연합 축구클럽을 공식 후원하며, 다문화와 다언어 통합을 강조하고 스포츠 문화를 통해 커뮤니티 공헌을 하고자 노력하고 있습니다. 클럽은 남미, 북미, 유럽 출신 제네럴모터스, 버드와이저, 포드, 크라이슬러, ABB, 보쉬, 헨켈, 폭스바겐, 케터필러 등 다국적 기업의 멤버들이 주축이며, 세스나 그룹의 사회공헌 총괄 디렉터는 아시아 시장에서 축구 열풍이 높아지고 있어 스포츠 클럽을 지원하고 스포츠 문화를 촉진하는 것이 중요하다고 강조했습니다. 클럽은 다양한 대회와 경기를 개최하여 선수들의 기술, 친목, 팀워크 스피릿을 향상 시키며, 세스나 그룹은 클럽의 규모를 확장하고 많은 사람들이 축구를 즐기며 참여할 수 있기를 희망한다고 전하였습니다.

플로깅 (Plogging)

플로깅은 조깅과 환경보호를 결합한 운동+공익 활동으로, 미국 본사 직원들이 매년 뉴저지 Palisades Interstate Park에서 참여하여 쓰레기 수거와 분리수거를 진행하였습니다. 이를 통해 환경 보호에 기여하며 사회에 대한 관심을 끌게 하였고, 세스나 그룹은 지속적으로 활기찬 친환경 커뮤니티를 구축하는 책임을 강조하며 고객 서비스와 인재 솔루션을 개선하고자 노력하고 있습니다.

각종 사회 공로상 수상

세스나 그룹은 고급인재 헤드헌팅 회사로 인정받아 미국 유력 매거진 매니지HR지와 실리콘리뷰지로부터 한국 최고의 서치펌(Top 5 Executive Search Firm in South Korea 2023)과 미국 최고직장 베스트50 (50 best workplaces of the year 2023)에, 중앙일보후원 브랜드대상에는 '2023 소비자만족부문' 브랜드대상으로 선정되었습니다. 또한 미국 내 재미 한국인 및 아시안 취업을 증진한 공로를 인정받아 뉴욕 아시안아메리칸경제개발센터(AABDC)에서 50인의 아시안비즈니스리더로 선정되기도 하였습니다. 세스나는 글로벌 인재 헤드헌팅을 수행하는데, 이 과정에서 고객사의 요구에 빠르게 대응하며 기업 문화, 인사 전략, 조직 구조를 고려한 맞춤형 채용 서비스를 제공하고 있습니다.

미국에 진출한 고객 기업의 성공을 위해 기업가 정신을 중시하며, 현실로 변환 하는데 중점을 두고 있습니다. 이를 위해 기업의 다양한 니즈와 피드백을 고려한 탄탄한 비즈니스 모델을 활용하며, 2~3개 국어에 능통한 전문컨설턴트가 기업의 해외진출이나 글로벌 신제품 출시와 같은 글로벌 전문가를 찾는 기업을 지원합니다.

이뿐만 아니라, 기업의 채용 요청에 신속하게 응답하며, 직원, 기업 문화, 인사 전략, 조직 구조를 신속하게 평가하여 인재 채용 만족도까지 높이고 있습니다. 세스나 그룹의 총괄대표는 이러한 노력으로 여러 상을 받게 되어서, 지난 24년 동안 함께 한 고객 기업들에게 감사의 말씀을 전하며, 앞으로도 지속적인 사회공헌활동으로 상생하는 기업이 되도록 최선의 노력을 다할 것이라고 전하였습니다.

5. 신한은행

신한은행

신한은행은 "사회 및 지역사회와 함께 하는 은행"으로서 현지 기업과 현지인들을 지원할 뿐 아니라 궁극적으로 현지 경제 및 사회 발전까지 기여 하는 "따뜻한 금융(Compassionate Finance)"을 실천하고 있습니다.

또한, 시대적 요구에 맞는 사회적 책임을 다하고자 미국, 베트남, 캄보디아, 인도, 중국 등의 각 지점에서 학교 지원 사업, 의료 지원 사업, 사회개발 프로그램 지원 등 꾸준한 해외 현지 CSR 활동을 전개하고 있습니다.

국내외적으로 사회적 약자들의 자립과 상생을 지원하고 글로벌지역사회 발전에 기여하고 있으며 이외에도, 신한은행 전 임직원의 매월 1만원 나눔기부 및 취약계층을 위한 교육센터 설립을 계획 중에 있습니다.

KOCHAM 우리한국학교 지원

특히 신한은행 뉴욕지점은 뉴저지 소재 우리한국학교를 정기적으로 방문하여 오랜기간 봉사활동을 이어오고 있습니다.

우리한국학교는 미한국상공회의소(KOCHAM)에서 운영하는 재외국민 교육기관으로, 1992년 설립된 이후 주재원 자녀들과 동포 학생들을 대상으로 한국 교육 과정 연계교육, 민족문화와 생활교육, 현지 적응교육을 제공하고 있습니다.

뉴욕지점 직원들은 매년 상하반기에 우리한국학교를 방문하여 교과서 정리 및 교부 업무를 지원하고 있습니다. 한국에서 배송된 교과서를 초등학교부터 중학교까

지 학년별, 과목별 그리고 과정별로 세분화하여 서고에 정리하고 학년별로 배분하여 교육준비를 돕고 있습니다. 그 외에도 교실 환경개선, 등하교 안전지도, 앨범촬영 등 각종 행사 지원활동을 하고 있습니다. 또한 미국에 거주하는 많은 주재원 자녀들과 동포 학생들이 한국의 우수한 교과과정을 배우고 이를 통해 한국인으로서의 자긍심을 가질수 있도록 적극적인 홍보활동도 하고 있습니다.

지난 9월 9일 우리한국학교는 개학식을 갖고 2023년 가을학기 과정을 시작하였습니다. 개학을 맞아 신한은행 도건우 본부장을 비롯한 신한은행 직원들이 교과서 배부 작업 및 창고 정리작업을 도왔습니다.

신한은행 뉴욕지점 직원들은 현재와 같은 봉사활동을 꾸준히 이어가고, 우리한국학교에서 도움이 필요한 부분을 지속적으로 지원함으로써, 머나먼 미국에서 한국 교육과정을 가르치고 학습하는데 열심이신 선생님들과 학생들을 응원하고 지원할 계획입니다.

6. HRCap

HRCap은 2000년도 미국 뉴저지에서 창립되어 글로벌 기업들의 고급인재채용 및 Total HR솔루션을 제공하는 아시안 최대 글로벌 서치펌입니다. 글로벌 본사외에 뉴욕, 엘에이, 애틀란타, 댈러스, 샌프란시스코, 밴쿠버 등 여러 도시로 새틀라이트 오피스를 열어 주요 HR 사업을 확장하여 미주류사회와 함께 동반성장하는 사랑받는 모범 동포기업으로 자리매김하고 있고, 2014년도에는 서울에 아시아 태평양 (아태 - APAC) 지역 본사를 열어 한국에 있는 글로벌 한국 대기업, 아태 지역 글로벌 기업, 아태 로컬기업 등 고객사들과 전략적 파트너쉽을 통해 중요한 글로벌 기업간 문화적 다리 역할을 하고 있습니다.

글로벌 K-HR 시대 선도

HRCap은 글로벌 K-HR 시대를 선도하며 HR의 우수성과 가치를 높이는데 주력해 왔습니다. 우수인재가 회사의 최고 자산이고 역량이기에, 전략적인 HR 프로그램과 아낌없는 인재 투자를 사업수행 최우선시 하게끔 한국 및 한인 기업 그리고 글로벌 기업들에게 맞춤형 컨설팅 및 교육을 제공해 왔습니다. 글로벌 한국기업들은 기술서비스 혁신, 글로벌 투자, 그리고 현지화 브랜딩으로 비약적인 성장을 하였고, 사업수행의 모든 출발과 중심에는 전략적이고 과감한 인재투자가 있었기 때문입니다.

HRCap은 HR 및 경영 전문 지식과 리더십 코칭을 제공하여 지역사회에 기여하고 있고 아시안계 기업들이 주류사회 마켓에서 성장할 수 있도록 조직관리 컨설팅을 하고 있고, 글로벌 인재들이 아시안계 기업에 영향력 있는 리더가 될 수 있도록 문화 코칭에도 힘쓰고 있습니다. 이러한 지역사회 네트워크 활성화와 함께 고급인재들에 대한 일자리 창출에 기여하고, 동서양을 연결하여 문화와 세대 간의 격차를 해소하며, 변화하는 HR미래를 선도하고 있기에 미주류 유력HR전문지인 Manage HR 매거진이 2023년 한해 HRCap을 '북미지역 톱10', '아태지역 톱10', 그리고 '한국지역 최고 아시안계 글로벌 임원서치펌'으로 선정하였다고 합니다.

또한 2023년 대한민국 임원서치펌 한국특집 표지모델로 HRCap을 '한국 최고의 글로벌 임원서치펌 Top 5'의 메인으로 선정하고 김성수 (Andrew Sungsoo Kim) 대표를 집중 인터뷰하여 표지 커버 스토리로 장식하게 되었습니다. 한국계 최고의 임원서치펌인 HRCap의 회사성장과 산업기여를 상세히 커버하며 'HRCap 없이 글로벌 Korea HR 산업 성장, 한국 기업 발전, 글로벌 한국계 기업의 마켓 포지션 또한 매우 달랐을 것 같다'라고 극찬하였습니다. 특히 한국지역 표지커버가 된 이유는 아시안계 최대 임원서치 및 Total HR Solutions 컨설팅을 전문적으로 제공하는 한국계 미국 기업으로 독점적인 위치를 차지했을 뿐만 아니라 한국지역의 글로벌 HR 산업 혁신을 주도하며 한국내 기업 임원서치 및 헤드헌팅 산업 향상에 지대한 역할과 미래 성장 포텐셜이 컸기 때문이라고 합니다.

한국인 커뮤니티 활성화 및 교육

김성수 대표는 30여년의 주재원 및 이민생활의 경험담을 통해 동포사회에 한국인 커뮤니티를 활성화하여 한국인의 열정과 도전정신을 널리 알려 한국기업의 위상과 한국브랜드 이미지를 높이는데 기여하였으며, 특히 재미동포들의 단체 및 협회 네트워킹을 통해 한미간 지역사회 동반성장 기반을 다짐으로써 주류사회에서도 재미동포들이 큰 역할을 할 수 있다는 자신감과 긍지를 심어 주었습니다.

2022년 6월에는 미국 산업계에 기여한 공로로 김성수 대표가 한국인으로는 처음으로 뉴저지 최고의 비즈니스 저널인 NJBIZ으로 부터 '2022 NJBIZ ICON Honors Award'(뉴저지주에서 분야별 최고 성과를 내고 영향력을 끼친 60세 이상 기업인상)을 수상하는 등 미국 주류사회로부터 최고로 인정받는 CEO로서의 리더십을 발휘하고 있습니다. 또한 김대표는 글로벌 최고 HR전문가, 리쿠르팅 레전드로써 이바지한 점을 인정받아 125주년 특집 2024년 세계 3대 인명사전 'Marquis Who's Who in America'에도 등재되었습니다. 세계적으로 성공한 사람들의 명예의 전당으로 해당분야의 탁월한 업적공헌에 대한 명성과 예우로 인정된 것입니다. 이번 Marquis Who's Who 미국편은 125주년을 앞두고 있기 때문에 2024년도 인명사전 심사는 더더욱 엄격하게 진행되었고, 한국인 HR 분야 최초로 미국판에 등재된 김대표는 글로벌 HR 마켓을 선도하고 글로벌 인재시장과 인사 인프라 발전에 이바지하였으며 미국에 있는 한인 커뮤니티의 활성화에 상당한 기여를 하였다고 평가합니다.

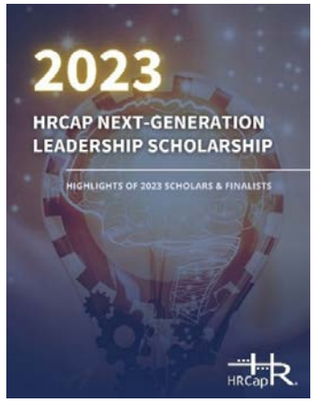
HRCap 스텔라김 (Stella H. Kim) Chief Marketing Officer 또한 한인 커뮤니티의 활성화 그리고 교육에 상당한 재능기부를 했습니다. Forbes Human Resources Council의 공식멤버로 활동하고 중앙일보 HR전문 칼럼리스트로도 활약하여 자기개발, 미래형인재, AI vs. EI, 세대갈등, MZ 세대, 인재투자 등 유익하며 중요한 인사 및 조직문화 관련 칼럼 및 에세이를 한인사회를 위해 이해하기 쉽게 쓰고 있습니다. 또한 매월 다양한 교육 프로그램을 무상으로 제공하여 지역사회에 꾸준히 기여하고 있습니다. 많은 한인들이 제대로 된 인터뷰 스킬을 이해하지 못한 채 인터뷰를 진행하거나, 불법적인 질문으로 회사 이미지를 손상시키는 경우가 많아 교육이 꼭 필요하다 절실하게 느꼈고, 급하게 진행했다가 잘못된 인재를 채용하거나 인터뷰 후 피드백이 너무 느려 후보자를 놓친 경우, 불법적인 면접질문으로 소송까지 당한 경우가 너무 많았기 때문에 미국에 진출한 한국 기업과 미주 한인회사, 사업을 준비 중인 한인 등을 대상으로 직원 유지 및 유치 방법, 포스트 팬데믹 잡마켓 및 인사 전략, 인터뷰 트레이닝 관련 온라인 세미나 및 대면 교육 프로그램을 매달 제공하여 실질적인 도움을 제공하고 있습니다.

여성 소수계 역량 강화에 주력

HRCap의 전문 컨설턴트들은 미전국 다문화 여성 기업인들이 유리 천장 장벽을 극복할 수 있게 커리어 코칭, 리더십 교육, 구직 및 이직 컨설팅을 무료로 지원해드리고 있고, 글로벌 기업들이 여성들에게 공평하고 공정한 기회를 제공하는 조직문화, 직원평가 및 채용절차를 설계하게끔 적극적인 자문역할을 하고 있습니다.

HRCap은 한국기업 최초로 '2021 NJBIZ Best Place to Work in New Jersey'와 '2023 NJBIZ Empowering Women Organization'으로 각각 선정되어 직원들이 일하기 좋은 기업이자 소수민족 및 여성 파워에 앞장서는 업계 최고의 아시아계 기업으로 급성장하고 있습니다. 또한 60%이상이 여성 컨설턴트로 구성되어 있으며 지난해 50% 이상의 여성 직원들이 승진되었으며, 회사의 고객관리, 디지털혁신, 글로벌브랜드, 직원교육등 최고책임자인 스텔라김 상무 또한 1.5세 여성으로써 소수의 여성 후보자, 직원 그리고 커뮤니티의 목소리를 대변하고 있습니다. 1.5세 한인여성인 김상무는 NJBIZ 'Best Fifty Women in Business in 2022'과 Color Magazine '2023 Power 40 Under 40'를 각각 수상하였습니다.

다문화와 다세대를 잇는 다리 역할



작년에 이어 아시아-태평양계 학생들을 위한 HRCap 차세대 리더십 장학금 (HRCap Next-Gen Leadership Scholarship) 프로그램을 2년 연속 개최하여 올해 2023년도에도 다문화 학생들의 경제적 부담을 일부 덜어주며 경력관리 코칭 서비스를 제공했습니다. 올해에는 미국의 유수대학인 하버드, 유펜, 스탠포드, 밴더빌트 등 전국 아시아계 대학 및 대학원생들을 선별하여 면접과 취업 지도를 도와주며 퍼스날 브랜드를 높이는 활동을 적극 지원하며 차세대 리더들이 지역사회를 위한 영향력 있는 리더로 계속해서 성장해 나갈 수 있도록 멘토링하고 있습니다.

올해는 HRCap National Certified Student Ambassador Program 또한 자체 설계하고 개최하여 HR 및 Recruiter 꿈나무 전공 학생들을 선발하여 매주 전문 지식과 스킬을 교육하면서 일년동안 꾸준히 자문해주는 교육 커리큘럼 및 프로그램을 진행하여 상당한 정성과 시간을 투자해 지역사회에 기부하고 있습니다. 이제 HR분야는 비지니스를 리드하는 다양한 인사관리 솔루션으로 확장되어 비즈니스 발전과 조직변화를 가능하게 하고 기술발전에 따라 빠르게 진화하는 비즈니스 파트너로서 다문화 다세대 리더들의 역할이 더욱더 중요해지기 때문에 미래형 글로벌인재를 발굴하며 투자하는데 적극 기여하고 있습니다.

HRCap은 앞으로도 글로벌 아시안계 서치펌으로써 기업들과 동반성장하며, 글로벌 문화적 감수성과 세대적 공감도 및 다양한 전문성을 갖춘 문화적 지능을 바탕으로 데이터 기반의 시장 통찰력과 맞춤형 인재 솔루션을 통해 인사관리 솔루션, 채용 전략 및 사업 확장 전략을 지속적으로 제공하겠다고 합니다. K-HR을 통해 서양과 동양을 연결하고 문화적 세대간 차이점을 다루며 미래를 주도 혁신하는데 주요 역할을 하며 앞으로도 더욱더 다양한 CSR활동을 통해 자랑스러운 한국의 글로벌 서치펌으로 꾸준히 성장해 나갈 것입니다.

Ⅵ 미주지역협의체 개요

1. 각 지역별 협회 소개

미 전역에는 뉴욕, 엘에이, 휴스턴, 디트로이트, 애틀랜타 등 주요 거점 도시를 중심으로 미한국상공회의소(KOCHAM, 뉴욕), 남가주한국기업협회(KITA, 엘에이), 미시간한국지상사협회(KCAM, 디트로이트), 휴스턴한국지상사협회(KCAH, 휴스턴), 미동남부한국기업협의회(KOCAS, 애틀랜타) 등 5개 지역 협의회가 설립되어 있으며, 이들 지역 협의체간 MOU 체결을 통해 대외적인 연계를 강화하는 한편, 상호 협력 관계를 구축하는 미주지역 협의체 구성을 계획하여 진행 중이다.

각 지역별 협회 소개

(1) 미국 내 한국지상사협회 소개

- 영문명 : Korean Chamber of Commerce and Industry in the USA, Inc.
- 설립연도 : 1992년 6월
- 회원사 : 총 119개사
- 소재지 : 뉴욕, 뉴욕주

미한국상공회의소(KOCHAM)은 90년대 초 세계 수출시장 여건 악화로 각국의 경쟁이 치열해지는 상황에서 미국에 진출한 우리기업들이 과거 어느 때보다도 대미 수출증대에 최선의 노력을 기울이고 있을 무렵, 미국 내 한국계 기업 모두가 참여하는 기관을 설립하여 위상을 제고 하고, 양국 간 경제협력과 무역증대 활동을 강화하는 동시에 미국 정부에 대한 통상 관련 건의 및 교섭을 적극 추진할 필요성이 대두됨에 따라 지난 1992년 6월 19일 설립되었다.

한편, KOCHAM은 미국에 진출한 우리기업들의 애로사항을 미 정부와 의회에 알리고 개선을 요청하는 한편, 미국 사회에 한국을 알리는 활동 등 미국 내 활동뿐 아니라, 한국 사회 및 정부에도 미국 내 비즈니스 환경을 지속적으로 알리고, 정책적인 지원과 개선 사항을 요구하는 등 양국 정부를 상대로 민간차원의 로비활동을 전개하고 있다.

(2) 남가주한국기업협회(KITA)

- 영문명 : Korean Investors & Traders Association of Southern California
- 설립연도 : 1996년 3월
- 회원사 : 총 150개사
- 소재지 : 엘에이, 캘리포니아주

남가주한국기업협회는 지난 1996년 3월 25일 설립된 비영리단체로서 회원 상호간의 우의를 증진하고 사업 활동상의 유익한 정보를 교환함과 아울러 미주 교포사회를 포함한 미국 사회와의 우호적인 협력을 통하여 한미간 통상증진 및 유대강화에 이바지하고 있다.

(3) 미시간 한국지상사협회(KCAM)

- 영문명 : Korean Companies Association in Michigan
- 설립연도 : 1995년 4월
- 회원사 : 총 37개사
- 소재지 : 디트로이트, 미시간주

1995년 4월 1일에 설립된 미시간지상사협회는 한국 지상사로 파견된 주재원 및 미시간 소재의 지상사 협회에 발전에 도움을 주는 개인과 기업이 참여하여 상호 유대와 친목을 도모, 이를 통한 회원(사)간의 발전에 기여하는 단체이다.

(4) 휴스턴 한국지상사협회(KCAH)

- 영문명 : Korean Company Association of Houston
- 회원사 : 총 37개사
- 소재지 : 휴스턴, 텍사스주

휴스턴 및 텍사스 지역의 한국 지상사 및 금융기관들의 모임으로서 회원사들은 주로 오일 및 가스 업종이 주를 이루고 있으며, 회원사 간의 친목 도모 및 각종 비즈니스 정보를 제공하면서 회원사들의 각종 권익 향상에 이바지하고 있다.

(5) 미동남부한국기업협의회 (KOCAS)

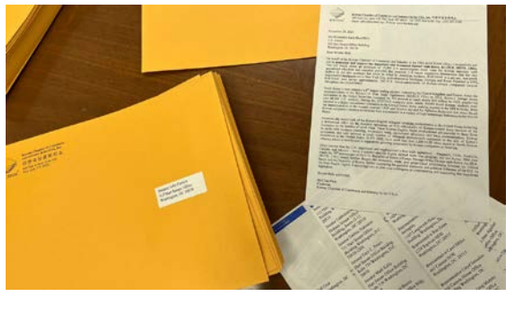
- 영문명 : Korean Corporations Alliance of the Southeast
- 회원사 : 총 38개사
- 소재지 : 애틀랜타, 조지아주

한국에 본사를 둔 한국계 회사의 주재원으로 애틀랜타에 주재하는 직원을 회원으로 한 단체로, 미국 경제, 정치, 사회 등의 정보 교환과 주재원 간의 친목을 도모한다. 공식 모임 외에 타지역 주재원, 정부 관계자와의 미팅과 기타 경제 세미나 등의 참석 등을 통해 각 회원사의 업무에 도움이 되는 정보와 영업활동에 필요한 정보를 제공하고 있다.

Ⅶ 미한국상공회의소 (KOCHAM) 활동 사항

한미 통상 및 회원사 애로사항 개선 활동 전개

한미 양국 간의 밀접한 상호관계를 유지하여 무역증진에 이바지하고자 노력하고 있습니다. 매년 워싱턴 방문단을 구성해 미 정부당국과 의회 등을 방문하여 민간 외교 활동을 계속해서 이어나가고 있습니다. 또한, 미 연방의회 및 유관부처에 회원사 비즈니스 애로사항에 대한 개선을 요구하는 서한 발송 등의 활동도 이어가고 있습니다.

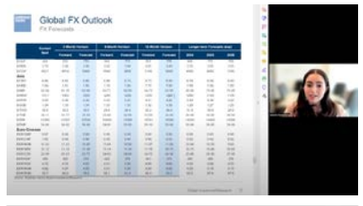


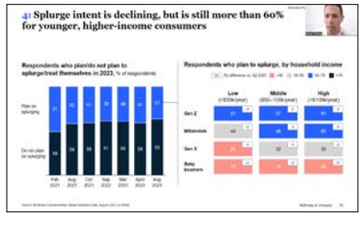
회원사간 비즈니스 네트워킹 및 협력 강화 활동 전개

회원사간의 친목을 도모하고 상호 정보 교환을 위해 매년 정기총회, 정기이사회 및 연례체육대회와 연례만찬을 개최하고 있습니다. 각종 행사를 통해 비즈니스 네트워크를 구축할 수 있는 기회를 제공하고 있습니다.

회원사 정보 제공 및 서비스 확충 활동 전개

한미 양국 간 통상 현안을 비롯해 경제, 정치, 사회 이슈를 심층적으로 다루는 세미나를 정기적으로 개최해오고 있으며, 각 분야 전문가들을 초청하여 각종 세미나 및 간담회를 개최하여 회원사에게 유익한 정보를 제공하고자 노력하고 있습니다.





한인사회 협력 활동

지역 동포 사회에 직간접적으로 지원 및 협력하고 있습니다. 한인 동포사회 지원 차원에서 동포 대학생 및 한인 유학생을 회원사에 배치하여 현업을 경험하게 해주는 여름 인턴십 프로그램을 진행해오고 있습니다. 또한, 연례행사마다 기금을 모아 불우이웃에게 전달해오고 있습니다.

우리한국학교 운영

KOCHAM 부설 우리한국학교는 부모와 함께 미국에 체류 중인 회원사 주재원 자녀들이 귀국할 경우 본국의 교육과정에 성공적으로 적응할 수 있도록 한국의 정규 과정과 연계 교육을 실시하고 있습니다. 한국의 우수한 교육과정과 검증된 교사진을 바탕으로 한인 인재양성의 밑거름이 되도록 앞장서고 있습니다.

2023-2024

통상백서

WHITE PAPER ON TRADE

부록 | 주별 투자 인센티브

Appendix | **Investment Incentives by U.S. State**

KOCHAM
미한국상공회의소

Korean Chamber of Commerce and
Industry in the USA, Inc.

DIFFICULTIES FACED BY KOCHAM MEMBER COMPANIES

1. Difficulties due to Distribution Chaos
2. The Pandemic and the Labor Shortage
3. Visa Issuance for Resident Employees
4. Continued Supply Problems Related to “Product Exclusions” in the U.S. Quotas on Steel
5. Other Difficulties

The Chips and Science Act and the Inflation Reduction Act (IRA) were passed recently under the Biden Administration. Korean companies have responded aggressively to this, working to accelerate investments and to establish a presence in the U.S. in various industries including electric vehicles, batteries, and solar energy. However, currently there are not many ways for bilingual individuals proficient in English and Korean who can obtain professional worker visas to support investment work and business other than H-1B visas. The number of H1-B visas allocated for Koreans each year is less than 2,200. A bill on E-4 professional worker visas for Korea, which has floundered in congress for the past 10 years, has been re-introduced in 2023 as well. The formal name of this bill is The Partner with Korea Act (H.R. 2827/S. 1301).

A notable feature of the Inflation Reduction Act (IRA) is the tax credit benefits for electric vehicles, and in short, it is being watched closely whether the competitiveness of Hyundai Motor and Kia Motors will be weakened due to their vehicles not being built in America, which is a requirement to be eligible for the credit. As a result, Korean tier 1 and tier 2 companies that set up operations in the U.S. as suppliers for Hyundai and Kia are also expressing concern about the possibility that the competitiveness of the two companies will be weakened.

In relation to logistics, there is a rising need for warehouse space and distribution centers for imported and exported Korean products due to the rapid expansion of e-commerce. That is, there is a rising need for warehouses that can serve as short-term pass-through terminals. In particular, warehouse rental prices have risen significantly recently, resulting in higher distribution costs.

With respect to tariffs and export controls on China, first the U.S. is still imposing tariffs on several items manufactured in China. Due to such tariff measures, Korean companies are facing increased costs, deteriorating competitiveness, and difficulties entering the market.

Also, with respect to restrictions on export of Chinese semiconductor equipment, the situation is uncertain as the recent measures to indefinitely suspend controls on exports from Korean companies with related factories in China could be reversed if the U.S.-China relationship deteriorates. In September 2023, the U.S. government decided to maintain, as planned, the 5% limit on manufacturing capacity increase for companies receiving subsidies under the CHIPS and Science Act. It should be noted that this could lead to limitations on production increases by Korean companies with relevant factories in China.

1. Labor Shortage and Employment Visas for Korean Professional Workers

(1) Background

After the pandemic, Korean companies, in particular, are expanding investment in the U.S. on a large scale compared to other countries.

Korean companies with operations in the U.S., especially, having a lot of business related to the U.S. and Korea, want to hire talented individuals who are proficient in Korean and English. Foreign students or young people from Korea also want to work in or learn business utilizing Korean and English. However, other than H-1B visas, which are limited to a small quota due to the current U.S. visa system, the path to employment is blocked.

(2) Difficulties Facing Korean Companies

First, the chronic issues persist related to resident employee (intracompany transferee) visas.

In particular, for a resident employee who obtains an L-1 visa and works in the U.S., the validity period of the visa is 5 years, but the individual receives a 3-year duration of status authorization (I-94) after arriving at a U.S. airport. After about 3 years, the individual must prepare and submit an application to USCIS for an extension of the I-94 duration of status period. This results in a situation where a petition for an extension of stay must be submitted before the visa validity period of 5 years actually expires, which causes a disruption in the resident employee's work.

Although large corporations, in particular, can apply for visas just through embassy interviews without the USCIS process through Blanket L, which is a simplified application process where petition applications do not need to be filed by each employee, offices preparing to set up operations in the U.S. or small companies cannot use Blanket L if they are not eligible, and individual employees must file petitions through immigration documents. This can result in longer review times at the USCIS and cause disruptions in business activity.

Also, under the Biden Administration, Korea's investment in the U.S. has been accelerating recently in various industries such as automobiles, batteries, and solar energy. Businesses in such industries require talented individuals who have skills and knowledge in related fields as well as proficiency in Korean and English. The number of foreign students from Korea increased again starting in 2022 during the post-pandemic recovery and is almost 40,000 per year as of November 2023, which is the third-highest number after China and India. In addition to the knowledge and skills learned in U.S. universities, these students also have a command of English and Korean, and desire employment at Korean companies in the U.S. However, those companies can only hire them through H-1B visas, whose quota is extremely limited. A bill on setting aside a dedicated quota for Korean professional worker visas (E-4) has been introduced during almost every congressional session for the past 10 years, but the bill failed to pass every time.

(3) Requests

First, regarding the chronic issue of the L-1 visa validity period (5 years) not coinciding with the duration of status (3 years), KOCHAM has previously sent a letter to the Department of State in Washington, D.C. requesting improvement, but received reply that it is difficult to accommodate this request in fairness to other countries.

Currently, virtually the only way to simplify the L-1 visa application is to use the so-called Blanket system where there is no USCIS process. In order to use this system, the following conditions must be met.

a. Entities whose relationship with a petitioning company in the U.S. has been verified, including branch offices, subsidiaries, and affiliates of a petitioning company, must provide actual commerce or service.
b. All branch offices, subsidiaries, and affiliates whose relationship with a petitioning company in the U.S. must have been carrying out business activities for at least 1 year.
c. Including the petitioning company in the U.S., there must be at least 3 branch offices, subsidiaries, or affiliates.
d. Lastly, petition can be made if one of the following conditions is met when the records of the U.S. branch offices, subsidiaries, and affiliates whose relationship with a petitioning company in the U.S. are combined. The conditions are having at least 10 approved visa applications during the past 12 months; annual combined revenue of at least $25 million among branches in the U.S.; or a labor force of at least 1,000 in the U.S.

It can be said that, of late, the biggest visa-related issue for Korean companies with operations in the U.S. is the issue of a dedicated quota for professional worker visas, also known as E-4 visas, for workers from Korea. This is possible only if it is passed as a special bill in congress, but in order for this to happen we must once again enlist the help of companies and congressmen in relevant districts with whom we have cooperative relationships. In September 2020, during the Trump Administration, KOCHAM sent a letter to the White House requesting a speedy alleviation of measures suspending the issuance of professional worker visas.

KOCHAM is also preparing to send a letter urging the improvement of employment of Korean professional workers. The letter, signed by the KOCHAM president, will be sent to more than 60 U.S. representatives and senators before the end of 2023. The letter will be sent mainly to U.S. senators of states with significant investments from Korea, members of the House Subcommittee on Trade, and senators and representatives of districts where manufacturing sites of KOCHAM member companies operating in the U.S. are located. With respect to a dedicated quota for Korean professional worker visas (E-4) in particular, we are hoping that the bill will pass this year in the 118th Congress.

Status of Efforts to Pass Bill on Korean Professional Worker Visas through Congress

116th Congress (2019-2020)
· Partner with Korea (quota 15,000) re-introduced in the House and Senate (March 2019) · Bill scrapped without advancing due to differences between Republican/Democratic positions
117th Congress (2021-2022)
· A House bill on Korean professional worker visas is included in the America COMPETES Act and passes in the House for the first time (February 2022) · Thereafter, only the CHIPS+ Act related to semiconductors, which could be agreed upon between both parties in the Senate and the House, passes
118th Congress (2023-present)
· Partner with Korea Act on a quota for Korean professional worker visas simultaneously introduced in the Senate and the House (April 26, 2023): up to 15,000 per year · Text of bill is the same as the bill introduced in the 117th Congress, and the sponsors of the bill are as follows: (House of Representatives) Rep. Young Kim (Republican, CA), Rep. Gerry Connolly (Democrat, VA) (Senate) Sen. Markwayne Mullin (Republican, OK), Sen. Mazie Hirono (Democrat, HI)

2. Impact of the Inflation Reduction Act (IRA)

(1) Background

This act contains conditions under which the U.S. Government will provide tax relief on electric vehicles. Electric vehicles with final assembly in North America are eligible for a $3,750 tax credit.

Additionally, a tax credit of $3,750 is also applicable when more than a certain percentage of key minerals used in batteries was extracted or processed in the U.S. or in countries with FTA with the U.S., or recycled in North America. Many American-made vehicles currently being sold in the U.S. are eligible for both tax credits, but Hyundai Motor and Kia Motors are not eligible for the same tax credits. This is because the exported models are electric vehicles manufactured in Korea.

(2) Difficulties Facing Korean Companies

Currently Hyundai and Kia vehicles are ineligible for the benefits available for electric vehicles under the IRA. The two companies currently manufacture all of the electric vehicles they export in factories in Korea. Hyundai Motor Group had requested that the application of the IRA benefits be delayed until 2025, but the request was not accommodated. It is possible that the Hyundai Motor factory currently being built in Georgia, which will manufacture electric vehicles exclusively, will go into operation in the second half of 2024.

With Hyundai and Kia vehicles manufactured in Korea being ineligible for tax benefits

due to the impact of the IRA, the competitiveness of the two companies in the U.S. is a cause for concern, but there is also growing concern about tier 1 and tier 2 companies that set up operations in the U.S. as suppliers for the companies. Initially, these small and midsize companies had high expectations when the tax benefits were being put forth under the IRA. However, once Hyundai Motor and Kia Motors became ineligible for the benefits, the suppliers are closely watching the possible impact that this will have on their sales. Currently Hyundai Motor is selling its electric vehicles manufactured in Korea in the U.S. market, and so far its overall sales including internal combustion vehicles has reportedly not been impacted. The outlook is uncertain, however, due to variables such as price competition in the EV market from other automakers in the U.S. and EV demand in the U.S. market.

(3) Outlook

With Hyundai Motor and Kia Motors being ineligible for benefits under the IRA because they manufacture their electric vehicles in Korea, there is great concern over the possibility that small and midsize companies without sufficient financial resources could be harmed going forward.

These small and midsize companies have requested that electric vehicles being manufactured in Korea be made eligible to receive benefits as well. However, the current reality is that it is difficult for such a request to be accommodated. Because realistic countermeasures depend on how soon Hyundai Motor can complete the electric vehicle plant in Georgia, this is currently the focus of interest.

3. Warehouse Space Shortage

(1) Background

Due to the rapid expansion of e-commerce, there is a growing need for Korean companies to secure warehouse space and distribution centers for imported and exported products. In particular, warehouse rental prices have risen significantly recently, resulting in higher distribution costs for distribution companies.

(2) Difficulties Facing Korean Companies

Trans-Pacific container shipping costs have decreased significantly after rising sharply during the pandemic, but is showing an upward trend as of August 2023.

The continuing problem is that not only are the logistics infrastructures in the U.S. outdated, companies face further difficulties as conflicts and issues arise regularly with the longshoremen's unions.

Meanwhile, with the rapid progress of e-commerce such as Amazon and eBay, demand for warehouse space has increased dramatically. On the other hand, there is a severe shortage of warehouses where e-commerce goods can be stored, or which can serve as short-term pass-through terminals for such goods.

As a result, warehouse rental prices have risen dramatically. Now, with warehouse rental tenants required to pay additionally for liability insurance and utility in many cases, rental costs have risen sharply and are acting as a burden on the entire industry. The cost of

purchasing warehouses has also risen significantly, to the extent where people are expressing concern that the current situation is undermining national competitiveness.

(3) Requests

With offline shops frequently closing down due to the rapid expansion of e-commerce, some member companies are requesting that incentives be provided for converting empty commercial buildings to warehouses as a necessary solution to the current problems.

A piece of good news is that CJ Logistics and the Korean government-affiliated Korea Ocean Business Corporation will make a public-private joint investment of $457 million to open 2 warehouses near Chicago and one in Secaucus, New Jersey. The public-private joint investment agreement will be signed in the second half of 2023, with groundbreaking scheduled for the first quarter of 2024.

When the warehouses open, global and Korean companies including online retail businesses will be able to process import and export goods directly. The warehouse to be established in Secaucus, New Jersey will be able to process import and export goods through New York Harbor and JFK International Airport.

The other 2 distribution centers will be established in Des Plaines, which is just north of Chicago, and in Elwood, which is located southwest of Chicago. In terms of scale, the total area will be 3.8 million square feet, which is equivalent to 50 international soccer fields. Korean logistics companies have high expectations that this large-scale project will come to fruition and that they will benefit from the project.

4. China Export Control and Tariffs

(1) Background

AAs the tension between the U.S. and China continues to deepen, there is rising concern that the options for Korea are becoming increasingly limited, not only diplomatically but from a trade and business standpoint as well. The U.S. and Chinese governments do not, of course, openly demand that Korea choose a side and take a position, but it is clear that the options are becoming more limited.

For large Korean companies including Samsung Electronics, China is an important region not just as a manufacturing center but also as a consumer market. Because there are cases where large Korean companies respond to situations by utilizing countries other than China as a production base, it cannot be stated categorically that there is significant direct impact, as yet, resulting from mutual retaliatory sanctions between the U.S. and China or U.S. export controls on semiconductors and advanced technology and tariffs against China. However, other large Korean companies with manufacturing bases in China will face export license requirements when bringing key equipment into China, and will likely suffer losses due to disruptions in smooth business operations as a result.

(2) Difficulties Facing Korean Companies and Outlook

In October 2022 the Biden Administration, as a way of containing China, required U.S. semiconductor companies to obtain permission from the U.S. government when selling the following to Chinese companies: Logic chips (16nm-14nm or less) using FinFET

technology; DRAM 18nm or less; Equipment/technology for manufacturing NAND flash memories with 128 layers or more.

Also, the U.S. government had delayed restrictive measures for 1 year until October 2023 for Samsung Electronics, which produces 40% of all NAND flash memory at its factory in Xi'an, China; SK Hynix, which produces 40% of DRAM and 20% of NAND flash memory at its factory in China; and TSMC, which is engaged in extensive semiconductor business in China. Fortunately, in October 2023 the restrictive measures were delayed for an indefinite period for the two Korean companies. This is good news, but it cannot be predicted when or how exports will be hindered in the future. Even though the U.S. government's decision was to delay the restrictive measures for an indefinite period and not a temporary extension of the delay, it could just mean that it is not specifying a time period, rather than suspending the measures permanently. That is, there is the possibility of "tightening of export controls" following a sudden deepening of tensions between the U.S. and China, which could negatively affect Korean companies that manufacture products in China.

The U.S. initially announced in October 2022 a comprehensive export control policy which effectively banned the export of American semiconductor equipment, and also announced an executive order restricting investments related to semiconductors, quantum computing, and artificial intelligence (AI).

Also, in September 2023 the U.S. government decided to maintain, as initially planned, the 5% limit on manufacturing capacity increase for companies receiving subsidies under the CHIPS and Science Act. Previously the Korean government requested that this limit be eased to 10%, but requests made by Korean companies were not accommodated after the draft plan was announced in March 2023.

Specifically, on September 21, 2023 the U.S. Department of Commerce announced the guardrails in the final rules in the CHIPS Act, which included the above particulars. The Commerce Department decided to limit expansions to 5% for advanced semiconductors and 10% for legacy semiconductors for 10 years. There is a provision for clawback of subsidies in the event of violation of these rules. Currently, legacy semiconductors are defined as NAND flash memory with 128 layers or less and DRAM that is 18nm(1nm=1/1B m) or more, and system semiconductors that are 28nm or more.

Secondly, in addition to the semiconductor issue, large Korean companies are currently closely watching the impact of tariffs, supply chain shortages, reshoring initiatives, logistics problems and other impact from e-commerce. For example, Samsung Electronics is the seventh-largest importer in the U.S., and the company continues to add manufacturing bases in the U.S.

In particular, with the Trump and Biden Administrations using tariffs to apply pressure on supply chain networks and strengthening the resolve to change direction, Korean companies are growing more interested and concerned over the situation. Although many items do enjoy benefits from the KORUS FTA, USMCA, or the application of the WTO Information Technology Agreement, several key items, particularly items made in China, do not enjoy benefits and are currently subject to tariffs. Such tariff measures have 1) resulted in higher manufacturing costs for Korean companies; 2) weakened their relative competitiveness; and 3) decreased market entry opportunities.

For the past several decades, the world has moved toward free trade under the concepts of freedom and mutual benefit, and this has led to much of humanity's technological and cultural progress. However, the policy of the U.S. government to deviate from this trend to artificially restructure the worldwide supply chain network in its own interest have caused difficulties for many global companies. America's reshoring efforts will need to be carried out in more flexible and balanced ways that consider the interests of other countries, beyond just the interests of the United States.

Meanwhile, in order to reduce dependence on Chinese manufacturing, Korean companies need to develop and maintain reliable manufacturing bases in other regions. In the world of complex global business, nimble in R&D and meticulous management strategy are becoming increasingly important for Korean companies.

Corporate Social Responsibility(CSR) Activities of Korean Companies in the U.S.

1. Samsung C&T America, Inc.
2. Korean Air
3. POSCO America
4. CESNA GROUP Inc.
5. Shinhan Bank
6. HRCap

1. Samsung C&T America, Inc.

Samsung C&T America, Inc. consistently conducts domestic and international social contribution activities with the goal of creating a society where people can live well together, grounded in the philosophies of "contributing to the nation through business" and "respect for humanity."

The philosophy guiding Samsung C&T's social contribution activities is to add value to the lives of individuals in social communities on a domestic and international scale, as well as to actively practice sharing.

Various activities take place by leveraging the expertise of Samsung C&T's four divisions, which include construction, trading, fashion, and resorts. Samsung C&T is focusing on three areas of social contribution in particular: providing equal opportunities for 'future generations,' improving living conditions for 'local communities,' and enhancing the sustainability of the 'environment.'

Partnership with the Community Food Bank of New Jersey (CFBNJ)

The Community Food Bank of New Jersey (CFBNJ) is a non-profit organization dedicated to assisting those in need. It has a long history of reducing hunger and poverty in New Jersey through long-term solutions. CFBNJ currently offers a wide range of services, including job training, SNAP assistance, nutrition education, and hygiene product distribution, and serves over 90 million meals per year. In partnership with these organizations, the Samsung C&T North America General Manager volunteered with CFBNJ several times this year.

Samsung C&T actively supported CFBNJ warehouse operations on April 28, collaborating with volunteers from other companies to pack approximately 1,660 bags of potatoes. Each bag, weighing approximately 13,500 pounds, was distributed to seniors in the community who experienced difficulty accessing food.

Additionally, on July 7th, Samsung C&T meticulously packaged approximately 1,512 boxes of emergency relief food in collaboration with KOCHAM interns. Local supermarkets donated food, and the Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP) distributed these emergency relief boxes to families. This service has assisted numerous families in difficult situations, extending beyond New Jersey to help families throughout the state.

The year will conclude on October 13th with the final volunteer activity with CFBNJ, which is anticipated to have a positive impact not only on the local community but also on numerous companies in the United States. As the size of the CFBNJ warehouse grows, Samsung C&T hopes to continue taking on new challenges by volunteering with them. One of Samsung C&T's core values is coexistence, and they plan to keep working with non-profit organizations like CFBNJ to support as many regions as possible.

2. Korean Air

Korean Air continues to give back to its communities

Korean Air's social responsibility activities span the globe and, for over 50 years, the airline has donated significant time and talent to charities and foundations in America.

From New York to Seattle to Los Angeles, Korean Air is giving back to the communities it serves. These activities have included tree plantings at urban middle schools, food drives for the less privileged and building Habitat for Humanity homes with its joint venture partner, Delta Air Lines.

This past year, Korean Air continued its social responsibility activities by sponsoring a charitable golf tournament in Seattle and funding a major aviation gallery at Los Angeles' California Science Center.

For the past 16 years, Korean Air has partnered with the Boeing Champions Golf Classic held outside Seattle and has been the title sponsor for the Classic's two-day Korean Air Pro Am. Seventy-eight Champion Tour professionals competed this year for the $2.2 million purse. Korean Air hosted several customers and suppliers who teamed up with Tour professionals for the two-day Pro Am competition.

Since its inception in 2005, the Boeing tournament has raised over $10 million for its main beneficiary, Benaroya Research Institute (BRI) at Virginia Mason Franciscan Health and other charities in the Greater Seattle area. Korean Air is proud to be associated with such meaningful and relevant contributors to the Seattle community.

Meanwhile, in September Korean Air announced a $25 million donation, along with a retired Boeing 747 aircraft, to the California Science Center in downtown Los Angeles.

Opening of the Korean Air Aviation Gallery in 2025

The Korean Air Aviation Gallery will be built at the Science Center's Samuel Oschin Air and Space Center, scheduled for completion in 2025.

The Korean Air Gallery will have a diverse exhibition of almost 20 aircraft, plus a Boeing 747 airliner fuselage that will be the Gallery's centerpiece. The Gallery's collection will also include a replica of the Wright Brothers' 1902 Glider, a Harrier T4 jump-jet and a historic F-100 Super Saber.

"The Los Angeles area has welcomed our airline and it's an honor to give back to this great community," said the airline's Chairman Walter Cho. "Los Angeles was Korean Air's first U.S. destination and we're proud to be an integral part of its aviation story and history. This facility will provide learning opportunities and hopefully inspire young people to be more curious about aviation and its impact on society."

He said the 747 exhibit will showcase the transformative technology and ongoing impact of the iconic aircraft. People can see the plane's enormous scale and elegant design and take a simulated flight from Los Angeles to Seoul in a theater on the airplane's main deck.

Other hands-on experiences will include a Wind Tunnel exhibit providing the opportunity to experiment in a wind tunnel lab to understand the forces that make planes fly, and a Design-a-Plane exhibit offering a unique lesson in aircraft design and engineering.

These are just a few examples of how Korean Air is investing in America and its communities. The airline is committed to supporting local charitable endeavors as part of its goal to become the world's most loved airline.

3. POSCO America

POSCO has recognized growing together with local communities as a corporate social responsibility since it was founded. Under the management philosophy of ′Corporate Citizen Growing Together,′ the company aims to utilize its strengths to create social value and actively lead in addressing social issues and realizing a better society by promoting proactive and continuous communication with stakeholders.

Additionally, POSCO is committed to investing in quality educational opportunities for future generations, both domestically and internationally. POSCO encourages our employees to participate in volunteer activities and charitable giving in the spirit of caring for their neighbors, allowing them to experience the joy and fulfillment of community service while also strengthening ties with the local community.

Partnership with the Korean War Legacy Foundation

POSCO America, the POSCO Group′s North American subsidiary, partnered with the non-profit organization Korean War Legacy Foundation in particular. The North American subsidiary invited 30 American social studies and history teachers from elementary, middle, and high schools to visit South Korea. During their visit, the teachers studied Korea′s democratic process, economic development, history, and cultural heritage. POSCO America funded this experience with the goal of serving as a reference for the students′ curriculum.

The American teachers visited significant Korean landmarks such as POSCO′s Gwangyang Steel Mill, national museums, war memorials, and the demilitarized zone (DMZ), gaining firsthand knowledge of Korea′s divided situation, economic standing, and developmental progress.

The Korean War Heritage Foundation has been organizing World Congresses for social studies and history teachers from 22 UN participating countries since 2020 in order to create educational materials for each participating country. In order to commemorate the 70th anniversary of the Korean War Armistice Agreement, the 4th World Congress took place in Vancouver, Canada, in August. Invited teachers had the chance to learn about Korean War-related curriculum through a Canadian educational resource book that POSCO America sponsored.

The resource book, which American teachers from the National Council for Social Studies (NCSS) created based on interviews with veterans and a trip to Korea, was a useful tool for the teachers present. POSCO America also provided a plaque made of POSCO stainless steel to express its gratitude to the teachers who participated in the training.

4. CESNA GROUP Inc.

CESNA Recruitment experts worldwide

CESNA Group, a specialized recruitment firm in Korea, actively participates in social welfare activities, cares for the local community, and spreads positive energy. In North America, CESNA is fulfilling our corporate social responsibilities through various sponsorship methods and social contribution entrepreneurship.

CESNA's 20-year tradition of offering employment seminars in the United States for Korean college students

CESNA Group assists Korean college students in the United States in finding employment by hosting free seminars at their schools on how to get a job in the United States and a work visa. Over the past 20 years, CESNA's in-house recruitment experts have visited schools such as Thunderbird School of Business in Phoenix, Northeastern University in Boston, NYU, Rutgers University in New Jersey, and State University of New Jersey at Stony Brook, and the seminars have been very popular with Korean American students at each school. As an international student in the United States, the main reason for attending this seminar is to receive guidance on both regular job placement and obtaining a work visa, as there are few resources for employment information and advice outside of school career centers.

Furthermore, as a Korean recruiting firm in the United States, CESNA serves as a beacon for students to see the possibilities in the difficult environment of working in the United States.

CESNA Korean Career Fairs were held in New York and Los Angeles, and more Korean college students are finding it increasingly difficult to find work in the United States, with fewer Korean companies sponsoring work visas. Companies are hesitant to hire international students due to increased competition for visas and difficulties with investment visas, and the number of companies sponsoring visas has dropped by 30%. Hiring graduates through the OPT program is becoming more difficult as well.

Since 2007, CESNA has held 17 Global Talent Recruitment Fairs to connect Korean talent with companies at the Pennsylvania Hotel in Manhattan, the Los Angeles Convention Center (LACC), and the Teaneck Marriott Hotel in New Jersey. Furthermore, CESNA supports recruitment events offered by the Korea International Trade Association and KOTRA New York and holds its own recruitment fairs to provide job opportunities through interaction between job seekers in the United States and Korean and American businesses.

Emerald FC Soccer Club sponsorship

CESNA is the official sponsor of the Global Union Soccer Club and promotes multicultural and multilingual integration as well as community service through sports culture. Due to the growing popularity of soccer in the Asian market, the club's leadership consists of representatives from multinational corporations from South America, North America, and Europe, including General Motors, Budweiser, Ford, Chrysler, ABB, Bosch, Henkel, Volkswagen, and Kettering. The Executive Director of Corporate Social Responsibility at CESNA Group emphasized the significance of supporting sports clubs and promoting sports culture. CESNA Group hopes to broaden the club's scope and enable more people to enjoy and participate in soccer by holding various competitions and matches to improve players' skills, socialization, and team spirit.

Plogging

Plogging is an exercise and public interest activity that combines jogging and environmental

protection, and employees at the US headquarters took part in the annual Palisades Interstate Park trash collection and recycling event in New Jersey. The event raised awareness about environmental protection and social responsibility, and CESNA Group continues to emphasize its commitment to creating a vibrant green community while striving to improve customer service and talent solutions.

Various awards for social contribution

CESNA Group has been named a "Top 5 Executive Search Firm in South Korea 2023" and one of the "50 Best Workplaces of the Year 2023" by Management HR and Silicon Review, two leading US magazines, as well as the "Brand of the Year for Consumer Satisfaction" at the Brand Awards sponsored by the JoongAng Ilbo. The Asian American Business Development Center (AABDC) in New York also named CESNA Group one of the "50 Asian Business Leaders" for its contributions to promoting Korean and Asian employment in the United States. CESNA is sensitive to its clients' needs and provides customized recruitment services that take corporate culture, HR strategy, and organizational structure into account through global talent headhunting.

CESNA concentrates on turning entrepreneurial ideas into reality for our clients' success in the United States. It uses a strong business model that considers companies' various needs and feedback, and our bilingual consultants assist companies in finding global experts when they are expanding overseas or launching new products globally.

Furthermore, to improve recruitment satisfaction, the company responds quickly to companies' recruitment requests and quickly assesses employees, corporate culture, HR strategy, and organizational structure. The General Manager of CESNA Group thanked the client companies for their support over the past 24 years and stated that CESNA Group will continue to do its best to become a mutually beneficial company through continuous social contribution activities

5. Shinhan Bank

As a "Bank for Society and Community," Shinhan Bank practices "compassionate finance," which not only supports local businesses and people but ultimately contributes to local economic and social development.

In addition, to fulfill our social responsibilities in line with the needs of the times, Shinhan Bank continues to conduct local CSR activities overseas, including school support projects, medical support projects, and support for social development programs at our branches in the United States, Vietnam, Cambodia, India, and China.

Shinhan Bank is providing support for the self-reliance and mutual growth of socially vulnerable groups domestically and internationally, contributing to the development of global communities. Additionally, Shinhan Bank is planning to establish an education center for vulnerable populations and, each month, conduct a donation drive where each employee contributes 10,000 won.

Support for the Korean Educational Institute (우리한국학교)

Notably, Shinhan Bank's New York branch regularly visits the Korean Educational Institute located in New Jersey, engaging in long-term volunteer activities.

The Korean Educational Institute, operated by the Korean Chamber of Commerce (KOCHAM), is an educational institution for overseas Koreans. Since its establishment in 1992, it has provided curriculum-linked education, cultural and lifestyle education, and local adaptation education for children of resident members and compatriot students.

Employees from the New York branch visit the Korean Educational Institute twice a year, during the first and second halves of the year, to assist with tasks such as organizing textbooks and distribution work. They meticulously organize textbooks received from Korea by grade, subject, and course, contributing to education preparation. Additionally, they participate in various activities such as improving classroom environments, providing safety guidance for commuting, and supporting events such as album filming. Moreover, they actively engage in promotional activities to enable many resident members' children and compatriot students residing in the United States to learn about Korea's excellent curriculum and instill pride as Koreans.

On September 9th, the Korean Educational Institute held an opening ceremony and commenced the fall semester for 2023. In celebration of the new semester, Shinhan Bank employees, including Director Geonwoo Do, participated in tasks such as distributing textbooks and organizing the warehouse.

Employees from Shinhan Bank's New York branch plan to consistently continue these volunteer activities. By providing continuous support to the Korean Educational Institute in areas where assistance is needed, Shinhan Bank plans to encourage and assist dedicated teachers and students who are teaching and learning the Korean curriculum in distant America.

6. HRCap

HRCap, founded in 2000 in New Jersey, USA, is the largest Asian global executive search firm, providing advanced talent recruitment and total HR solutions to global companies. HRCap established satellite offices in cities such as New York, Los Angeles, Atlanta, Dallas, San Francisco, and Vancouver to expand our major HR business, establishing ourselves as a beloved and exemplary Korean company that grows alongside the American community. Through strategic partnerships with clients such as global Korean conglomerates, global companies in APAC, and local companies in APAC, HRCap established the Asia Pacific (APAC) regional headquarters in Seoul in 2014 to serve as an important cultural bridge between global companies.

Taking the Lead in the Global K-HR Era

HRCap has been at the forefront of the global K-HR era, focusing on enhancing HR excellence and value. Recognizing outstanding talents as the most valuable assets and capabilities of a company, HRCap has prioritized strategic HR programs and substantial talent investments for businesses, providing customized consulting and education to Korean, Korean-American, and global companies. Global Korean firms have grown significantly as a result of technological service innovation, global investment, and local branding. Their business success is built on strategic and audacious investments in talent at every stage and at the core of their operations.

HRCap helps Asian businesses thrive in mainstream markets by providing HR and management expertise, leadership coaching, and organizational management consulting. The organization is also dedicated to developing global talent into influential leaders in Asian corporations. For its active involvement in fostering local community networks, assisting in the creation of jobs for top talent, bridging cultural and generational divides between East and West, and guiding the evolving future of HR, HRCap was named one of the top 10 companies in North America, Asia-Pacific, and the Korean region by Manage HR Magazine in 2023.

Furthermore, HRCap was chosen as the main cover model for the 2023 Korean Executive Search Firms Korea Special Issue and was featured as the cover story, complete with an in-depth interview with CEO Andrew Sungsoo Kim. The article praised HRCap as the best executive search firm in Korea, saying, “Without HRCap, the growth of the global Korean HR industry, the development of Korean companies, and the market position of Korean companies globally would have been very different.” HRCap was chosen as the Korean region′s cover not only because of its exclusive position as Asia′s largest Korean-American company specializing in executive search and Total HR Solutions consulting, but also because of its significant role and future growth potential in enhancing the Korean corporate executive search and headhunting industry by leading global HR industry innovation in Korea.

Korean Community Activation and Education

Through his experiences as a resident and as an immigrant, Andrew Sungsoo Kim, the CEO, has contributed to the activation of the Korean community and the promotion of Korean passion and entrepreneurial spirit. He instilled confidence and pride in the Korean community, in particular, by emphasizing the role of Korean expatriates in laying the groundwork for mutual growth in the local community by networking with Korean-American organizations and associations.

Andrew Sungsoo Kim was the first Korean to be recognized as a top CEO over 60 years old who has made outstanding contributions in his field when he received the ′2022 NJBIZ ICON Honors Award′ from NJBIZ, the leading business journal in New Jersey, in June 2022. Furthermore, Kim was recognized as a global top HR expert and recruiting legend, earning him a spot in the prestigious international biographical directory ′Marquis Who′s Who in America,′ which is celebrating its 125th anniversary. Given the rigorous selection process for the 2024 edition, his inclusion as the first Korean HR professional in the United States edition reflects his leadership in advancing the global HR market and contributing to the development of the global talent market and HR infrastructure. His significant contribution to the activation of the Korean community in the United States was also acknowledged.

Stella H. Kim, HRCap′s Chief Marketing Officer, has also made significant contributions to the Korean community′s activation and education. She actively participates in Central Daily′s HR column as an official member of the Forbes Human Resources Council, writing insightful and essential columns and essays on personnel and organizational culture in an easily understandable manner for the Korean community. In addition, she offers a variety of educational programs for free each month, making consistent contributions to the local community. Recognizing the critical need for education, especially given that many Koreans lack proper interview skills, she offers monthly online seminars and in-person training programs for Korean companies entering the United States, Korean-American companies, and Koreans preparing for business. These programs provide practical assistance by covering employee retention and recruitment methods, post-pandemic job markets, HR strategies, and interview training.

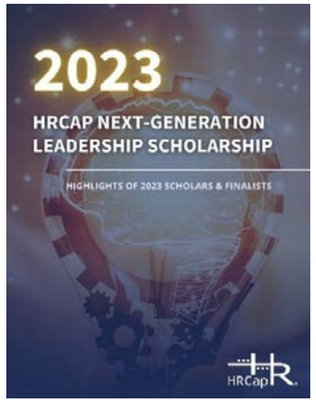
Making an effort to improve the capabilities of women and minority groups

HRCap′s professional consultants offer free career coaching, leadership education, and job and career consulting to multicultural women entrepreneurs across the United States in order to assist them in breaking through the glass ceiling. They actively serve as advisors, designing organizational cultures, employee evaluations, and hiring processes that provide women in global corporations with fair and equal opportunities.

HRCap has rapidly expanded as an Asian-owned industry leader, becoming the first Korean company to be named the ′2021 NJBIZ Best Place to Work in New

Jersey′ and the ′2023 NJBIZ Empowering Women Organization.′ With over 60% of its workforce made up of women consultants, the company promoted more than half of its female employees last year. Stella Kim, the Chief Operating Officer in charge of customer relations, digital innovation, global branding, and employee education, is a 1.5-generation woman who advocates for minority women. She has received honors such as the ′Best Fifty Women in Business in 2022′ award from NJBIZ and the ′2023 Power 40 Under 40′ award from Color Magazine.

Building bridges between multicultural and multigenerational communities



For the second year in a row, HRCap hosted the HRCap Next-Gen Leadership Scholarship program for Asia-Pacific students, providing financial assistance to multicultural students and career management coaching services in 2023. This year, Asian-American undergraduate and graduate students from prestigious US universities such as Harvard, UPenn, Stanford, Vanderbilt, and others were chosen for the program. The program helped them with interviews and career advice and actively supported activities to help them build their personal brands. HRCap is mentoring these next-generation leaders, assisting them in becoming influential community leaders.

This year, HRCap also launched the HRCap National Certified Student Ambassador Program, which it designed and organized in-house. The program selects aspiring HR and recruiter students and provides weekly professional knowledge and skills education. The students devote a lot of time and effort to serving their community throughout the year under the mentorship and guidance of an educational curriculum and program. The role of multicultural and multigenerational leaders is becoming increasingly important as the HR field expands into diverse personnel management solutions that drive business growth and organizational change. HRCap is actively involved in identifying and investing in future-oriented global talent in this field.

As a global Asian search firm, HRCap will continue to grow alongside companies. It aims to provide data-driven market insights and tailored talent solutions by combining cultural intelligence with global cultural sensitivity, generational empathy, and diverse expertise. HRCap will continue to provide human resource management solutions, recruitment strategies, and business growth strategies. HRCap plays a critical role in leading innovation into the future by bridging the gap between the East and the West and addressing cultural differences across generations through K-HR. As a proud Korean global search firm, HRCap is committed to steady growth while also participating in a variety of CSR activities.

About consultative Korean Chambers in the U.S.

1. About Regional Korean Chambers

Across the United States, there are five regional Korean Chambers of Commerce in major cities such as New York, Los Angeles, Houston, Detroit, and Atlanta. Each region's Korean Chamber goes by different names: Korean Chamber of Commerce and Industry in the USA (KOCHAM) in New York, Korean Investors & Traders Association of California (KITA) in Los Angeles, Korean Companies Association of Houston (KCAH) in Houston, Korean Companies Association in Michigan (KCAM) in Detroit, and Korean Corporations Alliance of the Southeast (KOCAS) in Atlanta.

Currently, there is a strong correlation and mutual benefit among the regional Korean Chambers, and discussions are underway to establish the Consultative Korean Chambers in the USA. This initiative aims to form a cooperative relationship through a Memorandum of Understanding.

About Regional Korean Chambers

(1) Korean Chamber of Commerce and Industry in USA (KOCHAM)

- Establishment: June, 1992
- Number of Members: 119 companies
- Location: New York, New York

Korean Chamber of Commerce and Industry in USA(KOCHAM) is a non-profit organization founded in June of 1992, has grown to include more than 100 US-based Korean companies involved in various industries such as import-export, banking, transportation, securities, insurance and construction whose headquarters are in Korea.

Its mission is to fulfill a multi-faceted role and support our members to raise their management skills. In addition, we are also active in the development of corporate diplomacy initiatives to build greater awareness and goodwill between the people and the business communities of Korea and the United States. In addition, KOCHAM is also dedicated to build closer relationship between Korea and U.S. enterprises.

(2) Korean Investors & Traders Association of Southern California(KITA)

- Establishment: March, 1996
- Number of Members: 150 companies
- Location: Los Angeles, California

Korean Investors & Traders Association of California(KITA) is a nonprofit organization established on March 25th, 1996. KITA have promoted to strengthening the friendship among member companies by providing and exchanging information in conducting business activities. Its mission to better provide valuable information, networking opportunities and encouraging members of KITA to become more involved in their local communities has been a success. KITA is now an integral part of California's economy and will strive to contribute even more to said economy.

(3) Korean Companies Association in Michigan(KCAM)

- Establishment: April, 1995
- Number of Members: 37 companies
- Location: Detroit, Michigan

Korean Companies Association in Michigan(KCAM) established on April 1st, 1995 is

a private organization among individuals and companies in Michigan which have mutual interests and benefit to promote network opportunities and extend cooperation among the member companies.

(4) Korean Companies Association of Houston(KCAH)

- Number of Members: 37 companies
- Location: Houston, Texas

Korean Companies Association of Houston(KCAH) is a meeting group of about 37 Korean business and financial institutions in Houston area. Its mission is to providing valuable information and extends network opportunities among the member companies.

(5) Korea Corporations Alliance of the Southeast (KOCAS)

- Number of Members: 38 companies
- Location: Atlanta, Georgia

Korean Corporations Alliance of the Southeast (KOCAS) is an organization whose members are mainly employees of Korean companies with its HQ in Korea. KOCAS holds General meetings four(4) times a year and Board of Director meetings twice a year in order to provide an opportunities to enhance networks among member companies. In addition, KOCAS also provide to support members to develop the leadership and management skills through holding seminars dealing with diverse economic/business topics, networking events and other cultural and educational activities.

Activities of KOCHAM

Aiming to address business challenges encountered by its members in the USA, KOCHAM advocates for improvements to the business environment through active engagement with the U.S. Government and its agencies

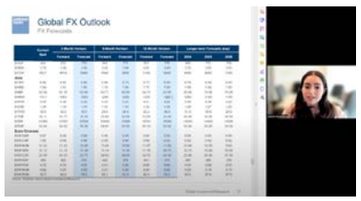
KOCHAM has been assisting members in navigating and resolving the inevitable challenges of conducting business in the United States by actively engaging with Congressional leaders in Washington DC.

Facilitating social interaction and networking among its members, governmental agencies, and media representatives

KOCHAM hosts several annual events, including the Annual Golf Tournament and Dinner Party, to promote socialization and networking opportunities among its members, governmental agencies, and media representatives.

Contributing to active bilateral exchanges in science, technology, and culture, and building closer ties between Korean and U.S. firms

KOCHAM provides valuable direct services to its constituents by organizing monthly seminars on diverse economic and business topics, networking events, and other cultural and educational activities. These initiatives aim to support members in developing leadership and management skills.



Providing resources for the Korean American Community through diverse channels.

KOCHAM annually conducts a Summer Internship Program for college students of the second generation of Koreans in the community, fostering close cooperation within the Korean community. Additionally, KOCHAM supports The Korean Parade, an annual tradition offering New Yorkers the opportunity to observe and experience Korean culture.

Operating a weekend Korean School program designed to prepare Korean-American children planning to visit or return to Korea.

This weekend program is tailored to meet the educational needs of members' children and their Korean-American peers. Specifically, the program prepares children to successfully adapt to the Korean educational system in the event of their visit or return to Korea.

<부록>
주별 투자 인센티브

Investment Incentives by U.S. State

미한국상공회의소
Korean Chamber of Commerce and Industry in the USA, Inc.
KOCHAM

Appendix Contents

1. New Yok

(1) Tax-Based Incentives ····· 180

2. New Jersey

(1) Job Creation Tax Credit Programs ····· 187
(2) Net Operating Loss Programs ····· 189
(3) Investor Programs ····· 190
(4) Equipment Grants ····· 191
(5) Recruitment and Training Grants ····· 192
(6) LWD Training Grant Programs ····· 192
(7) Training Grant Application Process ····· 194
(8) Paid Internships ····· 194
(9) Zero Emissions Building Programs ····· 195
(10) Sale and Use Tax Exemptions ····· 196
(11) Financing Options ····· 198
(12) Local Incentives ····· 199

3. Connecticut

(1) Sales and Use Tax ····· 200
(2) Corporation Business Tax Information ····· 203
(3) Withholding Tax Information ····· 207
(4) Incumbent Worker Training Program ····· 209

4. Delaware

(1) Incentive Programs ····· 211
(2) Tax Credits ····· 212

5. Georgia

(1) Tax Credits ····· 216
(2) Tax Exemptions ····· 219

6. Tennessee

(1) Tax Credits ····· 221
(2) Business Tax Credits In Tennessee ····· 224

7. Alabama

(1) Business Privilege Tax Incentives ····· 228
(2) Income Tax Net Operating Loss Carryforward ····· 229
(3) Enterprise Zone Credit or Exemption ····· 230
(4) Basic Skills Education Credit ····· 230

8. California

(1) California Competes Tax Credit ····· 236
(2) Research & Development Tax Credit ····· 238
(3) Employment Training Panel ····· 239
(4) Economic Development Rate Program ····· 242

9. North Carolina

(1) Tax Exemptions ····· 243
(2) Discretionary Grants ····· 246
(3) Transportation ····· 247
(4) Workforce Training & Development ····· 247

10. Texas

(1) Sales Tax ····· 249
(2) Income Tax Net Operating Loss Carryforward ····· 250
(3) Work Opportunity Tax Credit ····· 253
(4) Skills for Small Business ····· 255
(5) Texas Enterprise Zone Program ····· 256

11. Washington

(1) Washington Business Taxes ····· 258
(2) Training Benefits program ····· 260
(3) Unemployment taxes ····· 262
(4) Small Businesses Services ····· 263

12. Oregon

(1) Business ····· 266
(2) Employers ····· 270
(3) Resources ····· 272

New York

(1) Tax-Based Incentives

1) Excelsior Jobs Program

Overview

Firms in the Excelsior Jobs Program may qualify for five fully refundable tax credits. Businesses claim the credits over a benefit period of up to 10 years as established in the preliminary schedule of benefits. To earn credits, firms must first meet and maintain established job and investment thresholds outlined in Program Eligibility below:

Excelsior Jobs Tax Credit :

- A credit of up to 6.85% of wages per net new job.
- For a qualified green project, a credit of up to 7.5% of wages per net new job.

Excelsior Investment Tax Credit :

- A credit valued at 2% of qualified investments.
- For a qualified green project, a credit valued at 5% of qualified investments.
- For investments in child care services, a credit up to 5% of qualified investments.

Excelsior Research and Development Tax Credit :

- A credit of 50% of the portion of the Federal Research and Development tax credit that relates to expenditures in NYS up to credit up to 6% of research expenditures attributable to activities conducted in NYS.
- For a qualified green project, a credit of 50% of the portion of the Federal Research and Development tax credit that relates to expenditures in NYS up to 8% of research expenditures attributable to activities conducted in NYS.

Excelsior Real Property Tax Credit :

- Available to firms locating in certain distressed areas and to firms in targeted industries that meet higher employment and investment thresholds (Regionally Significant Project).

2) Jobs Retention Program

Overview

Firms admitted to the Empire State Jobs Retention Program may qualify for a jobs tax credit of 6.85 percent of wages per impacted job that is retained in NYS. Impacted jobs mean those jobs of the firm existing at a location(s) within a county declared an emergency by the governor on the day before the event occurred that led to the emergency declaration. The applicant must demonstrate substantial physical damage and economic harm resulting from such an event.

Eligibility

① are located in a county in which an emergency has been declared by the Governor;
② demonstrate substantial physical damage and economic harm resulting from the event leading to the emergency declaration; and
③ employ at least 100 employees in the county in which an emergency has been declared and retain or exceed that number of jobs in New York State.

Only those impacted jobs that are retained by the firm are eligible for the jobs retention credit. Applications must be submitted within 180 days of the declaration of an emergency by the Governor in the county in which the business enterprise is located.

3) Employee Training Incentive Program

Overview

Tax credits may be awarded for costs associated with an eligible training program for current or new employees. The internship program is available for current students, recent graduates and recent members of the armed forces. Tax credits may be issued only after approved training is completed.

- Employee Training Incentive Program: a credit of 50% of eligible training costs, up to $10,000 per employee receiving eligible training.
- Internship Program: a credit of 50% of the stipend paid to an intern, up to $3,000 per intern.

Eligibility

A business entity must submit a CFA application to be evaluated by the Workforce Development Initiative board. If the Employee Training Incentive Program is deemed appropriate for the project the applicant will be notified accordingly and a certificate of conditional eligibility will be issued. The applicant must receive approval for participation into the program prior to the commencement of eligible training or retaining interns.

A Final Application must be submitted after the approved training is completed and no later than 24 months from the date of the certificate of conditional eligibility.

Employee Skills Training

Businesses must make a significant capital investment resulting in a benefit-cost ratio of at least 10:1 in relation to the eligible training project. Businesses must operate predominantly in a strategic industry based upon the following criteria:

- Potential to create jobs in an economically distressed area
- Shortages of workers trained to work in that industry
- Ability and need to relocate to another state to find qualified workers
- Potential to recruit minorities and women to be trained to work in an industry where they are traditionally underrepresented
- Recent technological advances have created disruption in the industry and significant capital investment is needed to remain competitive

Internship Program

An eligible internship program must provide training in advanced technology, life sciences, software development or clean energy.

Advanced technology means the research, development and manufacturing of goods and their applications in the areas of advanced materials and processing technologies, integrated electronics, optics, biotechnology, information and communication technologies, automation and robotics, electronics packaging, imaging technology, remanufacturing, and other such areas as the commissioner shall determine.

Life Sciences means agricultural biotechnology, biogenerics, bioinformatics, biomedical engineering, biopharmaceuticals, academic medical centers, biotechnology, chemical synthesis, chemistry technology, medical diagnostics, genomics, medical image analysis, marine biology, medical devices, medical nanotechnology, natural product pharmaceuticals, proteomics, regenerative medicine, RNA interference, stem cell research, medical and neurological clinical trials, health robotics and veterinary science.

Software development means firms engaged in the creation of coded computer instruction.

Clean energy means sources of energy which are capable of being continually restored by natural or other means or are so large as to be useable for centuries without significant depletion and include but are not limited to solar, wind, plant and forest products, wastes, tidal, hydro, geothermal, deuterium, and hydrogen. Fossil fuels are excluded.

Training can be provided to interns who have not previously participated in an eligible internship program, and who are not current or former employees of the business. The business entity must have fewer than 100 employees, and interns cannot comprise more than 50% of the workforce or displace regular employees. Participation in the internship program cannot last longer than 12 months.

Ineligible Activities/Industries

Training designed to train or upgrade skills as required by a federal or state entity,

training that may result in the awarding of a license or certificate required by law in order to perform a job function, and culturally focused training are not eligible for tax credits under the program.

The following types of businesses are also prohibited from participating in the program:

- Accounting firms
- Businesses engaged in the generation or distribution of electricity, the distribution of natural gas, or the production of steam associated with the generation of electricity
- Businesses providing business administrative or support services
- Businesses providing personal services
- Businesses providing utilities
- Finance and financial services retail and wholesale businesses
- Hospitality
- Law firms
- Medical or dental practices
- Real estate brokers
- Real estate management companies
- Restaurants

4) Commercial Tax Credit Program

Overview

Credits of up to $7 million per year can be allocated to encourage qualified production companies to produce commercials in NYS and help create and maintain jobs. The $7 million per year consists of two components for companies: producing commercials Downstate ($ 4 million) and producing Upstate ($3 million).

An applicant can receive a credit of 30% on qualified production expenses under the Upstate component and 20% under the Downstate component of the Commercial Tax Credit Program.

Eligibility

The Program is limited to advertisements recorded on film, audiotape, videotape or digital medium in NYS for multi-market distribution by way of radio, television, motion picture theaters or the internet. Certain productions are excluded, including but not limited to: news or current affairs programs, interview or talk programs, network promos, “how-to” (instructional) productions, stock footage, trailers promoting theatrical films, sporting events, game shows, award ceremonies, daytime dramas, reality programs, and music videos.

Qualified production costs are for tangible property or services used or performed within NYS directly and predominantly in the production (including pre- and post-production) of a qualified commercial. Qualified costs generally include most below-the-line items including costs of technical and crew production, expenditures for facilities, props, makeup, wardrobe, set construction, and background talent. Generally excluded are costs of stories and scripts, and wages for writers, directors, producers and performers (other than background extras).

Most post-production costs such as editing, sound editing, special effects, graphics, color timing, etc., are qualified, provided the applicant company controls the post-production and pays post-production vendors directly. Such costs shall not include the editing of previously produced content for a qualified commercial.

Credit for Downstate ($4 million)

The Downstate component is based on filming or recording qualified commercials within the Metropolitan Commuter Transportation District (MCTD). The MCTD includes New York City, Dutchess, Nassau, Orange, Putnam, Rockland, Suffolk and Westchester counties.

- More than $500,000 in total qualified costs attributable to the production of qualified commercials within the MCTD during the calendar year must be incurred
- The amount of the credit is initially calculated as 20% of qualified production costs over the $500,000 threshold
- Credits are distributed on a pro rata basis among applicants for the downstate credit

Credit for Upstate ($3 million)

The Upstate component is based on filming or recording of qualified commercials outside the MCTD but within NYS.

- More than $100,000 in total qualified costs attributable to the production of qualified commercials outside the MCTD during the calendar year must be incurred
- The amount of the credit is initially calculated as 30% of all qualified production costs. Credits are distributed on a pro rata basis among applicants for the Upstate credit

New Jersey

Included below is a summary of financial programs available to companies (manufacturing, R&D, startups) companies in New Jersey, focusing on Job Creation tax credits, Net Operating Loss programs, Investor Programs, Recruitment and Training grants, Zero emission building and equipment grants, Sales and Use Tax exemptions, Financing options, and local tax programs.

(1) Job Creation Tax Credit Programs

1) Emerge Program: per-job tax credits to projects

Overview

This program provides tax credits to encourage economic development, job creation and the retention of significant numbers of jobs in imminent danger of leaving the state. The newly created program is designed to assist businesses that build, acquire or lease space in the state with plans to create or retain full-time jobs.

Eligibility is subject to a number of provisions, including a requirement that the award of tax credits, the resulting capital investment and the resulting job creation or retention will yield a net positive benefit to the state ranging from at least 200 to 400 percent, depending on the location. Emerge also has minimum requirements and adjustments for the necessary capital investment based on the type of project, the size of the business, the types of jobs at stake and other factors. The award requires NJEDA Board Approval. The Company's CEO will need to certify, under penalty of the law, to each entry into the application. Any

construction contracts associated with the project must use prevailing wage labor rates and meet affirmative action requirements.

2) New Jobs Investment Tax Credit

The New Jobs Investment Tax Credit is taken in five equal annual installments. The annual credit cannot exceed 50% of that portion of the Corporation Business Tax liability which is attributable to and the direct result of the taxpayer's qualified investment and shall not reduce the tax liability below the statutory minimum. This tax credit is available for investment in new or expanded business facilities that create new jobs in New Jersey.

The investment must create at least 5 new jobs (50 for large businesses) and meet the median annual compensation requirement for the current tax year. New investment is not eligible for the credit unless the average value of all real and tangible personal property in this State has increased over the prior year. The facilities must have been purchased from an unrelated party during or after the taxpayer's accounting period beginning on or after July 7, 1993, the effective date of this legislation. It must be employed by the taxpayer in a taxable activity and must not have been in use during the 90-day period prior to purchase. Investments which qualify for the Manufacturing Equipment and Employment Investment Tax Credit cannot also qualify for this credit.

The new employee must be a New Jersey resident, hired to fill a regular, permanent position in this State which did not exist prior to the qualified investment, and would not exist but for the qualified investment. The employee must be unrelated to the taxpayer and must not have been employed by the taxpayer during the six months prior to the date the investment was placed in service or use. The taxpayer cannot claim a credit for a number of new employees that exceeds either the increase in the taxpayer's average employment for the tax year, or one-half the taxpayer's average employment for the year. Also, individuals counted in determining the New Jobs Factor must not be ones for whom the taxpayer is allowed an Urban Enterprise Zone or Urban Development Project Employees Tax Credit. A small or mid-sized business taxpayer must also meet the annual payroll and annual gross receipts requirements for the current tax year to qualify.

(2) Net Operating Loss Programs

Net Operating Loss (NOL) Program enables tech and life sciences companies to sell their New Jersey net operating losses and/or research and development (R&D) tax credits for cash. Buyers can purchase tax credits at a discount and apply them to reduce taxable income.

To participate in the NOL Program, a company must :

- Have protected and proprietary intellectual property (PPIP that is exclusive to the applicant company).
- Employ up to 225 full-time employees that live and work in the United States and who receive health care coverage. At least a portion of these employees must live and work in New Jersey.
- Have net operating loss carryover and/or R&D tax credits in New Jersey.
- Have NO positive net operating income for the last two years.
- File Corporate Business Tax returns in New Jersey.

The NJEDA works with the NJ Division of Taxation to determine awards given through the NOL Program. The program is subject to an annual cap of $75 million. Companies participating in the program are subject to a lifetime cap of $20 million.

(3) Investor Programs

The New Jersey Angel Investor Tax Credit Program establishes tax credits against corporation business or gross income taxes based on qualified investment in New Jersey's emerging technology businesses for the purposes of stimulating investment.

The Economic Recovery Act signed by Governor Murphy in January 2021 has increased the annual program cap to $35 million from $25 million in tax credits.

The amount available: 20% of the qualified investment made in an NJ emerging technology business, with a potential increase to 25% if the business is certified M/WBE or located in an Opportunity Zone or New Market Tax Credit Census Track.

Eligibility:

- Employs fewer than 225 full-time employees, at least 75% of whom work in New Jersey
- Does business, employs or owns capital or property, or maintains an office in New Jersey
- Conducts at least one of the following activities in New Jersey :

  Incurs qualified research expenses in the State

  Conducts pilot scale manufacturing in the State

  Commercializes one or more of the following eligible technologies in the State: Advanced Computing, Advanced Materials, Biotechnology, Electronic Devices, Information Technology, Life Sciences, Medical Devices, Mobile Communications, Renewable Energy Technology, and Carbon Footprint Reduction Technology.

  Has as its primary business an eligible technology (as listed above)
- Qualified investments include non-refundable transfers of cash made directly to the New Jersey emerging technology business in connection with at least one of the items listed below. To be considered non-refundable, these items must be held or not expire for at least 2 calendar years from the date of the transfer of cash, with an exception being made for initial public offerings (IPOs), mergers and acquisitions, damage awards for the business's default of an agreement, or other return of initial cash outlay beyond the investor's control.
- stock, interests in partnerships or joint ventures, licenses (exclusive or non-exclusive), rights to use technology, marketing rights, warrants, options, or any similar items, including but not limited to options or rights to acquire any of the listed
- a purchase, production, or research agreement.
- Credits may be treated as an overpayment and refunded (but no interest on the overpayment will be paid.) For corporate taxpayers, the tax credits may be carried over up to 15 tax years following the tax year for which the credit was allowed. Individuals cannot carryforward the tax credits.
- Credits may not be carried forward in a tax year in which the taxpayer was a target for corporate acquisition or in which the taxpayer was party to a merger or consolidation unless the taxpayer can demonstrate to the New Jersey Division of Taxation the identity of the acquiring corporation.
- Credits may be claimed on the taxpayer's New Jersey tax return in the tax year applicable to the effective date of approval.
- Applications should be submitted by the angel investor entity, if applicable, or the individual angel investor. The New Jersey emerging technology business also will need to fill out a section of the application and provide certain information with the submission, though the angel investor is responsible for all application information.

(4) Equipment Grants

New Jersey Manufacturing Voucher Program

- The New Jersey Manufacturing Voucher Program is a $20,000,000 pilot grant program to assist New Jersey manufacturers with accessing the manufacturing equipment they need to become more efficient, productive, and profitable. The pilot program will provide grants for a portion of eligible equipment costs, up to a maximum award of $250,000 per manufacturer.

  The program is now closed.

(5) Recruitment and Training Grants

The NJ Department of Labor & Workforce Development (LWD) Recruiting Assistance Features for Employers include:

- Interactive job bank: a data bank where businesses may instantaneously post job opportunities and search the resumes posted by job-seekers.
- Expert advice: a portal to the state's Business Representatives who help companies with needs consultation, employee recruitment services, new and incumbent worker training grants, hiring incentives and government navigation
- One Stop Career Centers: New Jersey has 30 regional offices are not just for job-seekers, but also for business owners who need help building their future
- Positive Recruitment Services - Offered through the LWD, state representatives at regional Business Resource Centers can help employers find workers. Employers can schedule a date, time, and place for LWD representatives to help pre-screen job applicants from the company's pool of submitted resumes. The Business Resource Center can also market the positive recruitment online.

(6) LWD Training Grant Programs

1) Employment Program Grant (formally known as On Job Training) :

Employers who hire eligible workers (those were receiving unemployment benefits or recently exhausted the benefits) and train them for a specific job will receive reimbursement of 50% of wages for up to 26 weeks up to $10,000. This is grant is per individual and paid as direct reimbursement to the company. An employer can hire multiple employees through this program, each employee is eligible for the maximum benefit of $10,000. Program funding cycles are fiscal year July/June.

This program helps defray the cost of training new employees and gives unemployed workers valuable skills and permanent, full-time employment. Depending on the complexity of skills to be learned and the qualifications of your new employee, the contract period will range from 4 to 26 weeks.

OJT programs are individualized contracts between the employer and LWD. Applications and contracts are available year-round.

2) UpSkill Incumbent Worker Training

NJ Incumbent Worker Training Grant funds are competitively awarded to New Jersey employers to provide cost reimbursement assistance to train incumbent frontline employees to meet the current and future occupational skill requirements of available high wage, middle-skill and high-skill jobs in New Jersey.

NJ Incumbent Worker Training Grants may contribute up to a maximum of a 50% match to training costs incurred by a New Jersey employer in one of two ways: 1. Reimbursement by clock hour of instruction from a third-party tuition fees, textbooks, software and other required materials and exam/credentialing fees. Reimbursement for 50% of the base wages for trainees participating in the approved training conducted by the employer (for individual employer applications only).

LWD will give priority to businesses that are currently under procurement or a military contract with the United States Department of Defense, the United States Department of Veteran's Affairs or any branch of the United States Armed Forces; or businesses who will provide training to veterans; or businesses who focus on the fields of science, technology, engineering and mathematics (STEM). Applicants must explain how they meet the criteria. This program offers direct reimbursement with up to 50% of training costs.

LWD's training programs are customized to the business needs and details on the number of workers to be trained, type of training, etc. is necessary to provide a funding amount. However, there is a per training plan cap for training grants that is set at $100,000, but a business can request additional dollars based on their training plan. Applicants would need to explain why they are requesting more than the cap and justify the request.

(7) Training Grant Application Process

A company submits a letter of intent in order to be considered to submit a plan/application for training purposes – for both the Upskilling Grant Program and the Employment Grant. Once that is completed, a LWD staff member is assigned. These are customized programs where the business is in direct control of the training plan that will be submitted. However, the LWD staff member is available to assist and advise. Once the plan is developed, the company submits to LWD for their review and approval. This is a reimbursement grant paid directly to the company that is applying for the program. Generally speaking, there are plan submission tracks where a company has to meet the LWD's deadlines. The approval process generally takes 45 days from start to finish.

The last submission deadline is June 30, 2023.

Registered Apprenticeship Program: LWD's Registered apprenticeship is a proven solution for recruiting, training, and retaining world-class talent. It is a relationship between an employer and an employee during which the employee, or apprentice, learns a high-skill occupation. The registered apprenticeship model combines both classroom/related technical instruction (RTI) and on-the-job training. A sponsor, who can be an individual employer or an association of employers, operates the apprentice training programs on a voluntary basis.

The deadline was October 24, 2022.

(8) Paid Internships

The Office of the Secretary of Higher Education (OSHE) NJ Career Accelerator Internship Program provides funding to employers interested in hosting undergraduate interns from New Jersey's institutions of higher education. Funding is available to New Jersey-based companies, non-profits, not-for-profits, and small businesses that are hiring interns for summer 2022 (May – August).

- For-Profit Corporations: Participating employers will be reimbursed up to 50 percent of wages paid to interns, with a maximum reimbursement rate of $1,500 per student for the full 10 weeks.
- Non-profit Organizations, Not-for-profit Organizations, and Small Businesses: Participating employers will be reimbursed up to 100 percent of wages paid to interns, with a maximum reimbursement rate of $3,000 per student for the full 10 weeks.

The deadline was March 27, 2022.

(9) Zero Emissions Building Programs

NJ SmartStart Buildings Program

Offered by the New Jersey Board of Public Utilities (NJBPU) for new buildings and by the utility companies for existing buildings, New Jersey SmartStart Buildings program can provide a range of support to yield substantial energy savings, both now and for the future at no cost. Financial incentives are available for any size project, which can offset some of the added cost to purchase qualifying energy-efficient equipment. Whether it is a project from the ground up, renovating existing space, or upgrading equipment, NJBPU has opportunities to upgrade the energy efficiency of the project.

Applicants or their designated contractor/vendor must submit a signed application for the appropriate type of equipment, and a fully completed and accompanying measure worksheet.

Customers select equipment from a prequalified list of energy efficiency measures and receive a fixed incentive. If the project does not fall in the prescriptive category, it may be considered a custom measure. Eligible measures include:

- Lighting and lighting controls
- HVAC measures
- Electric chillers
- Gas water heating
- Gas cooling and heating
- Food service equipment
- Variable frequency drives
- Ground source heat pumps
- Refrigerator doors and covers
- Refrigerator and freezer motors
- Refrigeration controls

Custom incentives are designed to encourage measures that are innovative and more energy efficient. Items not covered under prescriptive measures may be considered custom measures. Incentives are paid by the lesser of either: 50% of incremental project cost, the amount needed to buy down to a one-year payback, or $0.16 per kWh and $1.60 per therm of the estimated one-year energy savings following installation. Most non-residential utility customers are eligible to participate and receive up to $500,000 per electric account and $500,000 per natural gas account each program year.

(10) Sale and Use Tax Exemptions

Manufacturing Equipment and Employment Investment Credit Program

Available from the NJ Division of Taxation, the Manufacturing Equipment and Employment Investment Tax Credit provides a credit against corporation business tax liability for investments in certain manufacturing equipment and for certain increased employment. The manufacturing equipment portion of the credit is limited to 2 percent (4 percent for companies with 50 employees or less) of the net cost of qualified equipment up to a maximum allowed credit of $1 million. The employment investment portion of the credit is computed for each of the two succeeding years following the year a credit is allowed for the equipment investment. The tax credit in these years is limited to 3 percent of the net cost of qualified equipment, not to exceed $1,000 per job created directly related to the equipment.

1) Sales and Use Taxes

The New Jersey sales and use tax exemption for manufacturers enables machinery, apparatuses, or equipment to be purchased without paying New Jersey sales and use tax, if such equipment is used primarily in the production of tangible personal property by manufacturers, processors, assemblers or refineries.

There is no tax on construction except for the following capital improvements are taxable: planting shrubbery, trees, hedges, plants; seeding, sodding, grass plugging of new lawn; clearing and filling land associated with seeing, sodding of new lawn or planting shrubbery, trees; installing hard-wired security, burglar, or fire; installing carpeting and other flooring.

2) Foreign Trade Zones

Companies operating in a Foreign Trade Zone (FTZ) pay no duties on merchandise imported for manufacturing or assembling when the final product is exported outside of the United States. Duties are only paid when these products leave the zone for the domestic market. In addition, there are no duties paid on merchandise shipped from one FTZ to another. There are five FTZs in NJ.

3) Other Zones

There are 32 designated Urban Enterprise Designated Zones (UEZ) in New Jersey. If a business is located within the zone, there are a variety of benefits. These included, a lower sales and use tax rate of 3.3125%, tax free purchases on certain times such as capital equipment, facility expansions, and upgrades, subsidized unemployment insurances, and energy sales tax exemption for qualified manufacturing firms.

(11) Financing Options

1) Bond Financing

Creditworthy manufacturing companies, 501(c)(3) not-for-profit organizations, and exempt facilities in New Jersey may be eligible for long-term financing under the Bond Financing Program. Through a federally authorized program, the NJEDA issues conduit tax-exempt private activity bonds, the proceeds of which are used to provide financing.

Taxable bonds are also available for a wide variety of businesses, such as manufacturing, commercial, warehouse, and distribution, etc. Taxable bonds offer similar flexibility in structuring rates and terms but are not subject to the restrictions placed on tax-exempt financing under the IRC.

Projects utilizing NJEDA financial assistance for construction related costs are subject to state prevailing wage requirements. Effective April 1, 2020 all construction contracts in which prevailing wage applies must provide proof of valid NJ Department of Labor Construction Registration Certification.

2) Brownfield Financing

The Brownfields Loan Program provides financing to potential brownfield site purchasers and current brownfield site owners (including local government redevelopers) that intend to develop commercial (including but not limited to manufacturing), retail, mixed-use developments, expansions or reuses. The program offers low-interest financing of $100,000 to $5 million for all aspects of brownfields revitalization projects, including assessment, investigation, and demolition. It is one of the only funding sources available to cover pre-construction planning, demolition, asbestos, PCB removal, and lead-based paint remediation.

Detail local incentives this project could qualify for:

Site prep incentives related to the site, utility, or transportation (barge, rail, road) infrastructure to make the site pad ready:

- Property tax incentives
- Payroll related incentives
- Discounted real estate incentives
- Workforce incentives
- Cash incentives
- Other incentives

(12) Local Incentives

Local incentives depend on the address of the project. Payment in Lieu of Taxes (PILOT): If the property that you are looking to purchase is a designated Rehabilitated or Redevelopment Site, the municipality may consider a Payment In Lieu of Taxes (PILOT).

(1) Sales and Use Tax

1) Who Must Register and File the Sales and Use Tax Return

You are required to register with the Department of Revenue Services (DRS) for sales and use tax if you intend to engage in any of the following activities in Connecticut:

- Sale, rental, or lease of goods;
- Sale of a taxable service; or
- Operating a hotel, motel, lodging house, or bed and breakfast establishment.

Retailers that are required to file the Sales and Use Tax Return may register online through myconneCT. Go to myconneCT, under Business Registration, click New Business/Need a CT Registration Number? There is a $100 fee for registering to collect sales and use tax. After registering, you will receive a Sales and Use Tax Permit that should be displayed conspicuously for your customers to see.

If you purchase an existing business, you may not use the Sales and Use Tax Permit issued to the previous owner; you must obtain a new Sales and Use Tax Permit. If you will have more than one location, you must register to obtain a Sales and Use Tax Permit for each location.

Use myconneCT to file taxes, make payments, view filing history, and communicate with the agency simply and more efficiently on virtually any mobile device, including laptops, tablets, and smartphones, 24 hours a day, 7 days a week.

2) Sales and Use Tax

You must obtain a Sales and Use Tax Permit from DRS if you intend to engage in any of the following activities in Connecticut:

- Sale, rental, or lease of goods;
- Sale of a taxable service; or
- Operating a hotel, motel, lodging house, or bed and breakfast establishment.

You must obtain a Sales and Use Tax Permit from DRS if you will be selling at a flea market, craft show, trade show, antique show, fair, etc. in Connecticut even if you will only be making sales for one day. You must display the permit prominently at your booth or table.

The requirement to obtain a permit applies to individuals, corporations, partnerships, and all other business entities that will make sales in this state, regardless of the number of sales made or the amount of tax collected. These rules do not apply to casual sales or isolated sales, which are infrequent sales of a nonrecurring nature made by a person not engaged in the business of selling tangible personal property or taxable services. Manufacturers and wholesalers, as well as retailers, must obtain a permit.

3) Business Use Tax

A business not required to register to collect sales and use tax should still register to pay business use tax. If purchases are made in connection with a trade, occupation, business or profession, use myconneCT to register for business use tax. Report taxable purchases on Form OS-114, Connecticut Sales and Use Tax Return, for the reporting period in which the taxable purchase was made.

4) Tax Rates

The sales tax rate of 6.35% applies to the retail sale, lease, or rental of most goods (including digital goods, which are described in Special Notice 2019(8), Sales and Use Taxes on Digital Goods and Canned or Prewritten Software) and taxable services. However, see Special Sales Tax Rates Apply to Certain Sales.

There are no additional sales taxes imposed by local jurisdictions in Connecticut.

<Special Sales Tax Rates Apply to Certain Sales>

While the general sales and use tax rate is 6.35%, other rates are imposed under Connecticut law as follows:

- 1%

  Sale of computer and data processing services.

  Canned software electronically accessed or transferred, without any tangible personal property, that is purchased by a business for business use. Canned software that is transferred with tangible personal property is taxable at 6.35% in all cases. Canned software that is electronically accessed or transferred for personal use is taxable at 6.35%. See Special Notice 2019(8), Sales and Use Taxes on Digital Goods and Canned or Prewritten Software.
- 2.99%

  Sale of vessels, motors for vessels, trailers used for transporting a vessel, and dyed diesel fuel sold by a marine dock exclusively for marine purposes. See Informational Publication 2021(10), Q & A on Purchases of Vessels.
- 4.5%

  Sale of a motor vehicle to a nonresident member, or a member and his or her spouse jointly, of the armed forces of the United States stationed on full-time active duty in Connecticut. The nonresident member of the armed forces must complete CERT-135, Reduced Sales and Use Tax Rate for Motor Vehicles Purchased by Nonresident Military Personnel and Their Spouses, and provide it to the Connecticut retailer. See Policy Statement 2001(4), Sales of Motor Vehicles to Nonresident Military Personnel and Joint Sales of Motor Vehicles to Nonresident Military Personnel and Their Spouses.
- 7.35%

  Sales of meals and certain beverages. See Policy Statement 2002(2), Sales and Use Tax on Meals, for more information.
- 7.75%

  Most motor vehicles with a sales price of more than $50,000. See Special Notice 2011(10), Sales and Use Tax Changes Affecting Motor Vehicle Dealers, for additional guidance;

  Items of jewelry, whether real or imitation, with a sales price of more than $5,000; and Articles of clothing or footwear intended to be worn on or about the human body, or a handbag, luggage, umbrella, wallet or watch, with a sales price of more than $1,000.
- 9.35%

  Rental or leasing of a passenger motor vehicle for a period of 30 consecutive calendar days or less.

(2) Corporation Business Tax Information

1) Who Must Complete a Registration Application and File a Corporation Business Tax Return

Every corporation (or association taxable as a corporation) that carries on business or has the right to carry on business in Connecticut must complete a registration application and file Form CT-1120, Corporation Business Tax Return. Any corporation dissolved or withdrawn from Connecticut is subject to the Corporation Business Tax up to the date of dissolution or withdrawal.

myconneCT is the new Connecticut Department of Revenue Services' (DRS) online portal to file tax returns, make payments, view your filing history, and communicate with the agency simply and more efficiently on virtually any mobile device, including laptops, tablets, and smartphones, 24 hours a day, 7 days a week.

If the corporation elects S corporation status with the Internal Revenue Service after it registers for corporation business tax, it must notify DRS of the change in its status by logging into myconneCT to send a message using the Messages feature within the myconneCT application.

In addition to any tax filing obligations, your company may also be required to register with the Connecticut Secretary of the State as referenced in Connecticut Agencies Regulations 12-214-1.

Carrying on business includes :

- Owning or leasing (as lessee) real property
- Maintaining an office
- Selling tangible personal property
- Performing or soliciting orders for services
- Selling or soliciting orders for real property
- Maintaining a stock of inventory in a public warehouse
- Delivering merchandise inventory on consignment to its distributors or dealers
- Owning or leasing (as lessee) personal property which is not related to solicitation of orders
- Participating in the approval of servicing distributors and dealers where its customer or user of its product can have such product serviced or repaired.

Having the right to carry on business means:

- For companies incorporated or organized under the laws of this state, the Secretary of the State has endorsed its certificate of incorporation.
- For companies incorporated or organized under the laws of another state, the Secretary of the State has issued to it a certificate of authority.

2) Exempt Entities

Certain types of companies are specifically exempt from the Corporation Business Tax. If your company is exempt, it is not subject to the Corporation Business Tax, but may be required to file a return.

The following companies are exempt from the Corporation Business Tax and from filing Form CT-1120 or being included in Form CT-1120CU:

- Insurance companies incorporated under the laws of any other state or foreign government, and domestic insurance companies
- Companies exempt by the federal corporation net income tax law
- A domestic international sales corporation (DISC) which has made a valid election for federal income tax purposes to be treated as a DISC
- Companies subject to gross earnings taxes under Chapter 210 of the Connecticut General Statutes or whose properties in Connecticut are operated by railroad companies subject to gross earnings taxes under Chapter 210
- Cooperative housing corporations, as defined for federal income tax purposes
- Corporate limited partners in one or more investment partnerships that are otherwise not doing business in Connecticut
- Non-United States corporations whose sole activity in Connecticut is trading in stocks, securities, or commodities for their own account.

The following companies are exempt from the Connecticut Corporation Business Tax but must file Form CT-1120 to claim the exemption:

- A homeowner's association that has elected to be treated as such for federal income tax purposes. (A copy of federal Form 1120-H must be available only upon request from DRS. Do not mail a copy unless otherwise requested)
- Certain political organizations or associations exempt from federal income taxes under IRC § 527 (if the organization or association files federal Form 1120-POL, then it must be attached to the Form CT-1120)
- Financial service companies whose corporate headquarters are located in the export zone in the City of Hartford, Connecticut, and who are conducting all of their business outside the United States
- Passive investment companies (PICs), as defined under Conn. Gen. Stat. § 12-213(a)

(27), must file Form CT-1120 PIC, Information Return for Passive Investment Companies, in place of Form CT-1120

3) Which Companies Must Be Included in the Combined Group?

The following steps describe how to identify companies that must be included in the combined group:

Step 1

Identify all companies with common ownership that are engaged in a unitary business with a company that is subject to the Corporation Business Tax.

Step 2

The group of companies identified in Step 1 should be modified to reflect the applicable group filing basis: water's-edge, worldwide, or affiliated group. The group filing basis dictates which companies are included in or excluded from the combined group. Information on each group filing basis is provided below.

Step 3

Exclude from the modified group of companies identified in Step 2 those companies that are specifically exempt from the Corporation Business Tax, such as:

- Insurance companies
- Companies exempt from federal corporation net income tax
- Companies subject to gross earnings taxes under Chapter 210 of the Connecticut General Statutes
- Companies all of whose properties in this state are operated by companies subject to gross earnings taxes under Chapter 210 of the Connecticut General Statutes
- Cooperative housing corporations
- Certain political organizations or associations
- Passive investment companies; and
- Municipal utilities.

Step 4

The group of companies remaining after Step 3 is the combined group. Prior to calculating the combined group's tax on a combined unitary basis, the companies must be divided between taxable members and nontaxable members. Members of the combined group that are individually subject to the Corporation Business Tax are the taxable members. All other members are the nontaxable members.

(3) Withholding Tax Information

1) Who Must Complete a Registration Application and File a Withholding Tax Return

If you are an employer starting a new business, and you are not already registered with the Department of Revenue Services (DRS) you must register for Connecticut income tax withholding. Visit myconneCT to register your business for withholding tax.

If you maintain an office or transact business in Connecticut and you are considered an employer for federal withholding purposes, you must withhold Connecticut income tax whether or not your payroll department is located in Connecticut. Special rules apply to payers of nonpayroll amounts and payers of compensation to professional athletes and entertainers.

Go to myconneCT, under Business Registration click New Business/Need a CT Registration Number? There is no fee for registering for Withholding Tax.

myconneCT is the new Connecticut Department of Revenue Services' (DRS) online portal to file tax returns, make payments, view your filing history, and communicate with the agency simply and more efficiently on virtually any mobile device, including laptops, tablets, and smartphones, 24 hours a day, 7 days a week.

If you acquired an existing business you must register with DRS to obtain a Connecticut Tax Registration Number.

2) Withholding Information for Connecticut Residents Who Work in Another State

A Connecticut resident is subject to Connecticut income tax on all of his or her income regardless of where the income is earned. However, if the resident works in another state that imposes an income tax, the individual is also subject to tax in the state in which he or she works.

The employer will withhold tax for the state in which the individual works and will submit the tax to that state. If the employer is also registered to withhold Connecticut income tax, Connecticut income tax must be withheld by the employer, but only to the extent that Connecticut income tax withholding exceeds the amount required to be withheld for the state in which the services are performed. For further information, employers should consult the Circular CT, Connecticut Employer's Tax Guide.

3) Returns to be Filed in Connecticut and in the Other State

A Connecticut resident who works in another state that imposes an income tax will be required to file a nonresident income tax return for the other state and a resident return for Connecticut. The Connecticut resident will receive credit from Connecticut for income tax paid to the other state on income earned for services performed in the other state. The credit allowed will be the lesser of the tax paid to the other state or the tax which Connecticut imposes on the resident's out-of-state wages. The credit is claimed by completing Form CT-1040, Schedule 2, and attaching a copy of the return filed with the other state. The resident should contact the state in which he or she worked to determine the correct form to file to report the income earned in that state.

(4) Incumbent Worker Training Program

1) Matching Requirements

Program provides 50% of training costs up to an annual maximum of $50,000 and lifetime total of $100,000

2) Description

The IWT program is a matching grant program that offers financial reimbursement to manufacturing companies for providing up-skill training to their employees. The goals are:

- To support advanced manufacturing and innovative companies in their efforts to train incumbent workers in the appropriate skills to meet current and emerging market needs.
- To bring technological innovation to the market and help manufacturing companies leap ahead in productivity and efficiency by enhancing the skills of their current
- To grow sales revenue and increase profitability.

The program will reimburse up to $50,000 of training costs annually. Companies may submit multiple reimbursement applications so long as the aggregate amount does not exceed $50,000 in any given calendar year. There is no minimum grant amount that will be awarded to qualified applicants. The maximum amount of lifetime assistance provided to any one company by this program is limited to $100,000.

In order for a company to apply for reimbursement, they must meet all of eligibility criteria for the program. As an example, an applicant who can evidence having spent a total of $30,000 in training costs over the course of one year will be eligible for a potential grant of $15,000 ($15,000 grant + $15,000 company match).

The program is administered by the Connecticut Center for Advanced Technology with funding provided through the Connecticut Department of Economic and Community Development's Manufacturing Innovation Fund.

3) Eligibility Criteria

A qualified third-party training company must have been used to conduct the training.

- Applicants must evidence good standing with the CT Department of Revenue Services (DRS) and the Department of Labor (DOL) and be current with their registration with Secretary of the State and other relevant agencies.
- Applicants are required to match grant awards dollar for dollar.
- Must have conducted beneficial training that is consistent with the goals of this program and worthy of funding as determined by the program administrator.
- Companies receiving funds will be asked to complete a survey form on the impact of the training.
- A Connecticut based manufacturer or allied service provider who has between 3 and 1000 employees or less.
- Must Have conducted beneficial training worthy of funding as determined by the program administrator.

Delaware

(1) Incentive Programs

1) Delaware Strategic Fund

is the Division's primary funding source to support business retention and expansion through grants and low-interest loans to projects that grow the state's economy in a significant way.*

2) EDGE Grants

provide matching grants to young Delaware small businesses through on-going rounds of a competitive selection process. STEM-based companies can receive up to $100,000 for eligible expenses, and other businesses can get up to $50,000.

3) Delaware Capital Access Program and State Small Business Credit Initiative Participation Loan

help lenders to provide financing to businesses deemed too risky for the traditional banking model due to minor collateral or credit issues.

4) Delaware Technical Innovation Program

offers transition grants for companies that have completed Phase I and applied for Phase II of the federal Small Business Innovation Research or Small Business Technology Transfer programs as they work to bring new products to market.

(2) Tax Credits

- New Business Facility Tax Credit
- New Economy Jobs Tax Credit
- Research and Development Tax Credit
- Green Industries/Brownfield Tax Credit
- Land and Historic Resource Conservation Tax Credit
- Historic Preservation Tax Credit
- Neighborhood Assistance Tax Credit
- Business Finder's Fee Tax Credit
- Vocational Rehabilitation Hiring Tax Credit

The State of Delaware is a leading domicile for U.S. and international business entities. Businesses choose Delaware not for one single reason, but because we provide a complete package of business entity services. We hope that this step by step process will assist you in forming your new business entity with the Delaware Division of Corporations.

1) Choose Your Business Entity Type

The Delaware Division of Corporations does not provide legal advice. When choosing a business entity type, we recommend that you contact an Attorney or Certified Public Accountant familiar with Delaware law to obtain advice on the business entity type that will best fit your needs. Corporations, Public Benefit Corporations effective August 1, 2013, Limited Liability Companies (LLC), Limited Partnerships (LP), Statutory Trusts and many General Partnerships (GP) are required to file with the Delaware Division of Corporations. Sole proprietorships do not file with the Delaware Division of Corporations. Unincorporated nonprofit associations and partnerships have the option of making certain filings with the Delaware Division of Corporations.

2) Obtain a Registered Agent

Delaware law requires that every business entity have and maintain a Registered Agent in the State of Delaware who may be either an individual resident or business entity that is authorized to do business in the State of Delaware. The registered agent must have a physical street address in Delaware. If the business is physically located in Delaware, then the business may act as its own registered agent. If the registered agent is other than the entity itself, please contact the selected Registered Agent used in your entity formation and inform them of your intentions.

3) Name Reservation

The Delaware Division of Corporations allows for the reservation of an entity name. This is not a requirement to form your entity but will guarantee that your name is held for you for a period of 120 days. The fee is $75.00. You may charge a Visa, Master Card, American Express or Discover card. Please print your confirmation page if you reserve your name online. Please Note: All transactions submitted on this site are non-refundable.

4) Submitting Your Completed Certificate For Filing

The mailing address is Division of Corporations -John G. Townsend Building – 401 Federal Street – Suite 4 – Dover, DE 19901. All filing fees must be paid upon submission of your request. All requests are returned regular First Class mail unless a Federal Express or UPS account number is provided to our office.

5) Certified Copies And Certificate Of Status/Good Standing

Some Financial Institutions will require a good standing certificate or a certified copy of your new entity filing. Please check with your Financial Institution to determine whether additional information is required to establish a business account with them. You may order a Certificate of Status or Certificate of Good Standing at the time of filing your new entity by indicating this request in the comment section of the Document Filing Sheet. The fee is $50.00 per certificate for a Short Form Certificate of Status (states name and status of entity) or $175.00 for a Long Form Certificate of Status (states status and all documents ever filed on entity). If you are requesting Expedited Services for your new entity filing then there will be an additional Expedited Fee for your Status requests.

6) ANNUAL TAXES Corporate Annual Report and Franchise Tax Payments

All corporations incorporated in the State of Delaware are required to file an Annual Report and to pay a franchise tax. The filing fee for filing an Annual Report or Amended Annual Report for exempt domestic corporations is $25. For an Annual Report or Amended Annual Report for non-exempt domestic corporations the filing fee is $50. Taxes and Annual Reports are to be received no later than March 1st of each year. The minimum tax is $175.00 with a maximum tax of $200,000.00. Taxpayers owing $5,000.00 or more pay estimated taxes in quarterly installments with 40% due June 1, 20% due by September 1, 20% due by December 1, and the remainder due March 1. The penalty for not filing a completed Annual Report on or before March 1st is $200.00. Interest at 1.5% per month is applied to any unpaid tax balance. Notification of Annual Report and Franchise Taxes due are sent to all Delaware Registered Agents in December of each year. Delaware has mandated electronic filing of domestic corporations Annual Reports. LP/LLC/GP Although Limited Partnerships, Limited Liability Companies and General Partnerships formed in the State of Delaware do not file an annual report, they are required to pay an annual tax of $300.00. Taxes for these entities are to be received no later than June 1st of each year.

Georgia

(1) Tax Credits

Overview

- Georgia was first in the Southeast to adopt single-factor apportionment – so your corporate tax is calculated on one factor: the sales you make inside Georgia.
- Georgia has no "throwback rule" – your sales made elsewhere won't be thrown back here for taxation.
- Georgia lowers its corporate tax rate to 5.75% effective January 2019. For 50 years, it remained at 6%.
- Georgia's Job Tax Credit has been in place for 25 years; the Quality Jobs Tax Credit has been implemented for 15 years. Both are flagship incentives.
- In certain areas your business can apply some tax credits to cover state payroll withholding liability.
- Creating new jobs in Georgia is a good way to reduce (and potentially eliminate) your company's corporate tax liability.
- Our Job Tax Credit gives you a credit ranging from $1,250 to $4,000 per year for 5 years for every new job created. In certain areas, the credit can also lower your payroll withholding obligations.

1) To qualify

- The new jobs must be in a specific industry sector, such as manufacturing, distribution or data processing. Or a project could be a headquarters of one of the specific industries.
- You must create a minimum number of jobs within a year. The number depends on your company's tier or special zone (more on this below).
- To keep earning the credit for all 5 years, the jobs you create must be maintained for all of those years.

2) A different kind of break: Georgia's quality jobs tax credit

To qualify:

- Create at least 50 of these high-paying jobs in a 24-month period.
- Once you qualify, the clock starts ticking on a 7-year window in which each new high-paying job may earn a credit ranging from $2,500 to $5,000 – per new job, per year, for 5 years.
- The value of the credit depends on the average wages of your company's qualifying jobs (see table).

3) Generate real ROL with R&D tax credit

- You can turn your research and development investment in Georgia into a major tax benefit by claiming Georgia's R&D Tax Credit.
- R&D isn't limited to lab research. It includes all kinds of innovation, such as developing or prototyping new products or processes or conducting certain tests on new manufacturing equipment.

- Determining your credit value starts with calculating a "base amount":Your in-Georgia sales multiplied by a 3-year average ratio of R&D investment to in-state sales; OR
- Your in-Georgia sales for the current year, multiplied by 0.3
- Use the lesser of these two as your base amount, then take 10% of your R&D investment in Georgia (in a year) above that base amount as your tax credit. And that investment isn't just the cost of materials used in R&D activities – it also includes in-Georgia staff time of the engineers, technicians, managers, and directors involved.
- After you apply all your R&D Tax Credit to offset your corporate income tax liability, you can apply leftover credits to your company's state payroll withholding liability – and actually generate cash flow.

4) Additional Georgia tax credits

One reason Georgia is among the states with low taxes: We offer a number of other tax credits in addition to all of the ones mentioned above. Some examples:

- Manufacturers and telecommunication companies that have been in the state for at least 3 years may qualify for an investment tax credit.
- Companies seeking to realize the full value of new technology investments may get a credit to offset the cost of re-training employees.
- Investors in a state-licensed child care facility or providing or sponsoring child care for employees may be eligible for tax credits for their expenses.

Tax credits are also available for:

- Creating jobs by insurance companies liable for the premium tax; and
- Creating more than 1,800 jobs over a 6- to 8-year period (depending on the amount of the investment).

(2) Tax Exemptions

1) Manufacturing Facilities

Georgia exempts sales and use taxes on a wide range of expenditures made by manufacturers. These include purchases of the following if they are integral to the manufacturing process:

- Machinery and equipment
- Repair and replacement parts
- Molds, dies and waxes
- Tooling
- Raw materials
- Packaging for sale or shipment
- Other needed supplies.

The purchase of energy – again, when it's necessary and integral to the manufacturing process – is also exempt, except for the portion dedicated to education (1% in almost all counties).

Many Georgia counties and municipalities exempt local property tax at 100% for manufacturers' in-process or finished goods inventory held for 12 months or less. Georgia's companies pay no state property tax on inventory or any other real or personal property.

2) Distribution CentersDistribution centers investing a minimum of $5 million in a new or expanded facility are eligible for sales and use tax exemptions on machinery and equipment used to handle, move or store tangible personal property.

If your distribution center has inventory (of finished goods) that you plan to ship within the next year, most counties and cities in Georgia won't charge you any property tax.

3) Data Centers and High-Tech Companies

Georgia offers two possible ways for data centers to qualify for sales and use tax exemptions on qualifying purchases.

New (signed into law May 2018): Co-located data centers and single-user data centers that invest $100 million to $250 million in a new facility may qualify for a full sales and use tax exemption on eligible expenses, which include quipment under current data center exemption (explained below) and omputers, emergency backup generators, air handling units, cooling towers, energy storage or energy efficiency technology and many other items.

(Note: The minimum required investment in the new facility is tied to the population of the county in which the data center locates.)

Georgia also has a full sales and use tax exemption on certain computer equipment purchased by high-tech companies that invest a minimum of $15 million in qualifying equipment.

To be eligible, the company must be classified under certain relevant North American Industry Classification System (NAICS) codes, which include single-user data centers (but not co-located data centers), software publishers, computer systems design, certain telecommunications firms, financial transaction processing facilities and R&D centers.

Tennessee

Tennessee's incentives for companies expanding within the state or relocating to the state include a combination of tax credits, job training reimbursement grants and public infrastructure development around a project site. The amount and duration of the incentives depends on the type of company, number of jobs created and the amount of capital invested. Below are some frequently asked questions regarding Tennessee tax incentives.

(1) Tax Credits

1) What are Tennessee's tax credits for expanding or relocating businesses?

Tax credits include:

- Standard Job Tax Credit – A tax credit of $4,500 per job that can be used to offset a company's franchise and excise tax liability.
- Enhanced Job Tax Credit – A tax credit that of $4,500 per job that is in addition to the Standard Job Tax Credit for companies that locate or expand in Tennessee counties designated as Tier 2 or Tier 3 Enhancement Counties, which are those with greater economic distress.
- Super Job Tax Credit – A $5,000 per job tax credit for either (a) companies making a capital investment of $100 million or more and creating a minimum of 100 new

jobs paying at least 100% of Tennessee's average occupational wage or (b) companies establishing or expanding a regional, national or international headquarters with a capital investment of $10 million or more and creating 100 HQ jobs paying at least 150% of Tennessee's average occupational wage.

- Industrial Machinery Tax Credit – A tax credit of 1% - 10% for the purchase, third-party installation and repair of qualified industrial machinery.

2) What are incentives based on?

The amount of the incentives is based on :

- Number of new jobs created
- Amount of capital invested
- Type of business

3) Can any type of company qualify for the incentives?

No. Tennessee's incentives are limited to the following types of companies :

- Headquarters – Administrative, research and development, planning, marketing, personnel, legal not manufacturing, distribution, wholesaling or call centers.
- Manufacturing – Principle business is fabricating or processing of tangible property for resale.
- Data Centers – Building or buildings, either newly constructed or remodeled, housing high-tech computer systems and related equipment.
- Warehousing and Distribution – Storage or distribution of finished tangible personal property. Does not include a location where tangible personal property is processed, manufactured, sold to customers or assembled.
- Call Centers – Uses telecommunications in customer service, soliciting sales, reactivating accounts, surveys or research, fundraising, collecting receivables, reservations, taking or receiving orders.

4) Does TNECD administer tax incentives?

No. Tax credits and exemptions are handled by the Tennessee Department of Revenue. FastTrack reimbursable grants are administered by TNECD and the Tennessee Department of Labor and Work Force Development manages the applicant recruitment and screening services.

5) What are Tennessee's sales and use tax exemptions?

The exemptions include :

- State sales tax exemption for industrial machinery and reduced state sales tax rate for utilities at qualified manufacturing facilities.
- Reduced state sales tax rate for qualified personal property purchased for a qualified headquarters facility.
- State sales tax exemption for certain equipment purchased for a qualified warehouse or distribution center.
- Tax exemption on any sales of interstate telecommunication and international telecommunication services to a business for use in the operation of one or more qualified call centers.
- State sales tax exemption for certain hardware and software purchased for a qualified data center.

6) What are the basic business taxes in Tennessee?

- Franchise Tax 0.25% – Greater of the company's net worth or book value of its real or tangible property owned or used in Tennessee.
- Excise Tax 6.5% – An apportionment formula based on the proportion of the company's payroll, sales and property in Tennessee, with the sales proportion double-weighted.
- Sales and Use Tax – 7% at the state level plus 1.5% to 2.75% at the local level. Applied to tangible personal property purchased or used within the state.

7) Why isn't taxpayer information available for companies receiving tax incentives?

Taxpayer confidentiality provisions in Tenn. Code Ann. § 67-1-1702 state that all returns, tax information and tax administration information is confidential. In addition, except as authorized in the law, no officer or employee of the state or any other person who has access to such information can disclose any tax information obtained as a result of performance of the officer or employee's duties or obtained by any other means.

(2) Business Tax Credits In Tennessee

1) Jobs Tax Credits

The jobs tax credit (JTC) is used to reduce the state franchise and excise (F&E) tax for businesses that commit to create a certain amount of jobs in Tennessee. The size of the jobs tax credit for a business is calculated using the size of investment, number of jobs created, and project location. The following section details the four major jobs tax credits offered in Tennessee, including the standard jobs credit, the Tier 2 & 3 jobs tax credit, the super jobs tax credit, and the credit for employing persons with disabilities.

Standard Jobs Tax Credit

To qualify for this credit, a business must create at least 25 full-time jobs and invest a minimum of $500,000 in real property, tangible personal property and computer software. The size of the credit is $4,500 for each new job created, and could be enhanced to $5,000 if the business makes a minimum investment of $10 million. The credit awarded in a given year is based on new hiring that occurs in that year. Any unclaimed amount can be carried forward up to 15 years. The amount of credit claimed in any given year cannot exceed 50% of a business's franchise and excise tax liability.

Tier 2 & 3 Jobs Tax Credit

The purpose of this credit is to incentivize businesses to locate and expand in Tier 2 and Tier 3 Enhancement Counties. The tier designation is based on monthly statistics of the average number of dislocated workers and per capita income from the Department of Labor and Workforce Development.

In addition to the $4,500 standard JTC, businesses in a Tier 2 county also receive a 3-year annual credit of $4,500 per job created. The additional credit applies against 100% of F&E liabilities. A 5-year annual credit of the same term applies to companies located in Tier 3 counties. Unlike the standard JTC, any unused Tier 2 & 3 jobs tax credits cannot be carried forward or used in a new tax year.

Additional Job Tax Credit for Higher Level of Investment

An additional job tax credit ("super credit") is available at higher levels of investment when a company establishes headquarter facilities in the State of Tennessee. Eligible projects must satisfy a minimum wage requirement equal to the average occupational wage in the state as well as a minimum investment requirement of $10 million.

Qualified businesses receive an annual credit of $5,000 for each job created. Depending on the size of the investment and number of qualified jobs, a business may claim the credit for up to 20 years. The super credit may be used to offset 100% of F&E liability. It is issued once a year, and any unused amount expires in the same year.

Job Tax Credit for Employing Persons with Disabilities

The State of Tennessee offers a tax credit to employers who hire persons with disabilities. A company receives a credit of $5,000 for hiring a qualified person for a full-time position, and $2,000 for a part-time position. Any unused credit may be carried forward for up to 15 years.

2) Industrial Machinery Credit

The State of Tennessee offers a tax credit to businesses that purchase industrial machinery that will be used in the state. The purchase can be made on machinery produced in Tennessee or on machinery imported to Tennessee. The credit applies to the purchase price of any industrial machinery used in manufacturing, storage, handling, or transporting tangible property, packaging, and other machinery involved in the production of goods.4 The credit also applies to the purchase price of computers, computer networks, or other hardware. The total amount of the credit varies from 1% to 10% of the purchase price, depending on the size of the investment. See Table 4 below for the rate at varying levels of investment. Unclaimed credits can be carried forward for up to 15 years.

The amount claimed under this credit cannot exceed 50% of the tax liability in a given year, unless the Commissioners of Revenue and Economic and Community Development approve the additional claim for the year. The state can also reclaim a portion of the credit if the machinery is sold or moved during the depreciation period. The reclaimed amount is equal to the proportion of the remaining depreciation period multiplied by the original amount of the credit.

3) Headquarters Credit (Sales Tax)

The State of Tennessee also offers a sales tax credit, with some restrictions, to companies that establish a headquarters in the state. To qualify, a company must establish either a national or international headquarters, invest $10 million, and create 100 new full-time jobs in Tennessee. In prior years, regional headquarters also filled this definition, but as of July 1, 2015, no new regional headquarters applications are accepted to claim this credit.

To claim the credit, the company must file an investment plan with the Commissioner of Revenue. If the plan is approved the company must submit a claim and proof that the minimum investment has been made and that the jobs commitment has been fulfilled. The Commissioner, in conjunction with the Commissioner of ECD, can lower the investment and jobs requirement, which will reduce the size of the credit in proportion to the reduced requirements.

The only jobs that count toward this credit are those where employees work at least 37.5 hours per week, receive health care benefits, get 150% of the state average wage, and are in an executive, administrative, or similar function. In addition, the jobs cannot have existed 90 days prior to the beginning of the investment period, and must be filled during the investment period. The investment period begins one year before construction and lasts one year following the completion of any construction, and cannot be longer than six years.

Any company meeting these requirements can claim a credit in the amount of all sales and use taxes paid on qualified personal property directly related to the creation of the jobs. This includes all building materials, machinery, equipment, furniture and fixtures purchased or leased to construct the facility, as well as any computer software necessary to perform the work functions done in the facility

(1) Business Privilege Tax Incentives

Overview: The business privilege tax is an annual tax paid by corporations and limited liability entities (including disregarded entities) for the privilege of conducting business in Alabama.

The Alabama Business Tax law is found in Chapter 14A, Title 40, Code of Alabama 1975. The Alabama Business Privilege Tax is levied for the privilege of being organized under the laws of Alabama or doing business in Alabama (if organized under the laws of another state or country). The Business Privilege Tax is levied on a taxpayer's net worth apportioned to Alabama. With the exception of the Business Privilege return for Financial Institutions Groups, the Business Privilege tax return due date conforms to the due date of the corresponding federal return.

1) Business Privilege Tax Rate

The tax rate for business privilege tax is graduated based on the entity's federal taxable income apportioned to Alabama. The rates range from $0.25 to $1.75 for each $1,000 of net worth in Alabama. The minimum business privilege tax is $100.

2) Business Privilege Tax Cap

The maximum business privilege tax for most business entities is $15,000. The exceptions are for financial institutions, financial institution groups, and insurance companies that have a maximum business privilege tax of $3 million.

3) Business Privilege Tax Deductions

- Pollution Control Equipment: An entity may deduct from their Alabama net worth the net amount invested in all devices, facilities, or structures, and all identifiable components or materials for use therein, that are located in Alabama and are acquired or constructed primarily for the control, reduction, or elimination of air, ground, or water pollution or radiological hazards where such pollution or radiological hazards result from or would be caused by the taxpayer's activities in Alabama.
- Air Carrier Hub Operation Equipment: An entity may deduct from their Alabama net worth the net amount invested by the taxpayer in all real and tangible personal property, equipment, facilities, structures, and components including, but not limited to, all aircraft replacement parts, components, systems, supplies, and sundries affixed or used on an aircraft, and ground support equipment and vehicles used by or for the aircraft, when used by certified or licensed air carrier with a hub operation within this state, for use in conducting intrastate, interstate, or foreign commerce for transporting people or property by air.

(2) Income Tax Net Operating Loss Carryforward

Section 40-18-35.1, Code of Alabama 1975

Corporate income tax law provides for a 15-year carryforward of net operating losses.

In computing net income, a corporation is allowed a deduction for the sum of the net operating losses which are carried forward. Each net operating loss may be carried forward and deducted only during the 15 consecutive year period immediately following the year in which the loss arose.

Section 40-18-15.1, Code of Alabama 1975

For individual income tax filers, taxpayers are allowed to carryback a net operating loss to the two previous tax years. Any remaining amount of net operating loss can be carried forward for up to 15 years following the loss year. Individual taxpayers are allowed to forego the carryback period by making an election.

(3) Enterprise Zone Credit or Exemption

Sections 41-23-20 through 41-23-32, Code of Alabama 1975

The enterprise zone credit or exemption is offered to encourage economic growth in areas of the state that are considered economically depressed. To qualify for either the credit (Section 5) or the exemption (Section 11), a business must meet detailed requirements within designated Enterprise Zones and meet certain employee qualifications. The Section 5 credit is equal to $2,500 per new permanent employee, and the Section 11 exemption is available up to 5 years pursuant to an executed contract between the Governor and the qualifying company.

(4) Basic Skills Education Credit

Sections 40-18-135 through 40-18-139, Code of Alabama 1975

An employer may qualify to receive an income tax credit of 20% of the actual cost of an employer-sponsored educational program that enhances basic skills of employees up to and including the 12th-grade functional level. This includes programs that teach English as a second language.

<Full Employment Act of 2011>

Sections 40-18-290 through 40-18-293, Code of Alabama 1975

Section 40-18-293 offers a one-time tax credit of $1,000 for each new job created by small businesses located in Alabama. This Act is effective for tax years beginning on or after January 1, 2011. A small business is defined as a business that employs 50 or fewer employees as of June 9, 2011. The tax credit is available in the tax year in which the newly hired employee completes 12 months of consecutive employment.

To be eligible for the credit:

- The company must be in existence as of June 9, 2011, and the new employee must be hired after June 9, 2011.
- The wages for the new job must be more than $10 per hour.
- The total number of full-time employees in Alabama on the last day of each tax year during which employees are hired must exceed the number of employees in Alabama as of the last day of the tax year immediately preceding the first employment year.

Additional provisions:

- The credit is not refundable or transferrable but is available to owners of pass-through entities on a pro rata basis.
- This credit is not available to employers who claim the credit provided under the Alabama Small Business and Agribusiness Jobs Act Credit (expired Jan 1, 2019). However, both credits can be claimed by the same employer as long as both credits are not taken for the same employee.
- The credit is allowed for income tax and for financial institution excise tax.

An employer that qualifies for the Full Employment Act of 2011 Credit must have an active My Alabama Taxes account and must complete the precertification process that is

required through My Alabama Taxes before the Full Employment Act of 2011 Credit can be claimed to offset taxes on their Alabama income or excise tax return.

For instructions on how to begin the precertification process for Full Employment Act of 2011 Credit, please click on the FAQ link on top of this page based on your entity type.

<Veterans Employment Act – Employer Credit>

Sections 40-18-320 through 40-18-324, Code of Alabama 1975

Veterans Employment Act (previously known as the "Heroes for Hire" tax credit) provides a tax credit to qualifying businesses for each unemployed or combat veteran hired for a full-time position paying at least $14 per hour, the majority of the duties of which are at a business location within Alabama. This credit may not be claimed if the credit is claimed under Section 40-18-323 (Veterans Employer Act – Business Start-up Expense Credit).

For tax years beginning on or after January 1, 2018, Sections 40-18-320 through 40-18-322 allow for a $2,000 tax credit to a business that meets the requirements for a tax credit under the Full Employment Act of 2011 or the Alabama Small Business and Agribusiness Jobs Act (2016) for each unemployed or combat veteran hired for a full-time position paying at least $14 per hour after March 12, 2018.

- The credit applies to individual and corporate income taxes or the state portion of the financial institution excise tax.
- The additional credit shall be available in the tax year during which the employee has completed 12 months of consecutive employment.
- A combat veteran is defined as a member of the Armed Forces of the United States who served in a U.S. Department of Defense designated combat zone and was a resident of Alabama at the time of his or her service.

A business that qualifies for the Veterans Employment Act – Employer Credit must have an active My Alabama Taxes account and must complete the precertification process that is required through My Alabama Taxes before the Veterans Employment Act – Employer Credit can be claimed as an offset to tax on an income or excise tax return.

For instructions on how to begin the precertification process for Veterans Employment Act – Employer Credit, please click on the FAQ link on top of this page based on your entity type.

<Veterans Employment Act – Business Start-Up Expense Credit>

Sections 40-18-320 through 40-18-324, Code of Alabama 1975

For tax years beginning on or after January 1, 2012, Section 40-18-323 allows a $2,000 nonrefundable credit against the income tax liability associated with one start-up business in which the recently deployed unemployed veteran holds at least 50% ownership interest. The credit is only applicable to business started after April 2, 2012, that is located within Alabama and that shows a net profit of at least $3,000 in the year in which the credit is taken. This credit may not be claimed if the credit has been claimed under Section 40-18-322, Veterans Employment Act – Employer Credit.

The credit shall not be claimed until the status of the unemployed veteran has been verified by the Department of Labor. This credit expires December 31, 2023.

A business that qualifies for the Veterans Employment Act – Business Start-up Expense Credit must have an active My Alabama Taxes account and must complete the precertification process that is required through My Alabama Taxes before the Veterans Employment Act – Business Start-up Expense Credit can be claimed as an offset to tax on an income tax return.

For instructions on how to begin the precertification process for Veterans Employment Act – Business Start-up Expense Credit, please click on the FAQ link on top of this page based on your entity type.

<Investment Credit>

Sections 40-18-370 through 40-18-383, Code of Alabama 1975

Section 40-18-376 provides for an investment credit to qualifying businesses for approved projects that create new jobs in Alabama. The projects are approved by the Department of Commerce in consultation with the Governor.

The provisions include :

- Tax credit of up to 1.5% annually of the qualified capital investment for a qualifying

project for up to 10 years.

- For investments in targeted or jumpstart counties or underrepresented companies, the investment credit is available for an additional five years.
- The credit can be applied against the Alabama income tax liability, financial institution excise tax, the insurance premium tax, utility taxes paid, or utility license tax (for utility companies only).
- Any unused portion of this credit may be carried forward for up to five years.
- The credit can be transferred or sold at 85% or more of face value for the first three years. Transferability is at the discretion of the Governor and must be approved at the time the project agreement is executed.
- The investment credit is a discretionary credit that has certain jobs and project requirements set forth by the Department of Commerce that must be met in order to qualify the credit.

<Growing Alabama Credit>

Codification pending pursuant to Act 2021-2

Act 2021-2 provides a tax credit to taxpayers that make cash contributions to state and local Economic Development Organizations (EDOs) for qualifying projects that stimulate economic growth. EDOs may also seek funding to create workforce marketing campaigns to attract STEM workers, create technology accelerators, or develop certain agricultural centers.

The approved donors receive an income tax credit equal to their contribution and may offset up to 50% of the taxpayer's income tax liability. The Growing Alabama Credit is not transferrable but may be passed through to the owners of pass-through entities. This credit may be carried forward for up to five years. The credit is set to sunset on July 31, 2023.

<Apprenticeship Tax Credit>

Sections 40-18-420 through 40-18-424, Code of Alabama 1975

Section 40-18-422 provides for an income tax credit to employers that hire qualified apprentices who receive classroom or industry-specific instruction and on-the-job training as follows:

- For tax years beginning on or after January 1, 2020, through Dec 31, 2025 – $1,250 per qualifying apprentice for up to 10 apprentices employed. An additional credit of up to $500 is available for apprentices who are 18 years old or younger and meet the certain youth registered or industry recognized apprenticeship criteria.
- The credit is not available for an individual apprentice for more than four taxable years.
- This credit is nonrefundable, nontransferable, and cannot be carried forward.

<Income Tax Capital Credit>

Sections 40-18-190 through 40-18-203, Code of Alabama 1975

The income tax capital credit program sunset on January 2, 2016, and is no longer available for new projects. However, projects that filed a Form INT with ALDOR on or before January 2, 2016, have been grandfathered into the program.

California

(1) California Competes Tax Credit

Overview

The California Competes Tax Credit is an income tax credit available to businesses who want to relocate, stay, or grow in California. Our team provides no-cost consultations to see if your business qualifies.

General Q&A

① *What is the California Competes Tax Credit?*

The California Competes Tax Credit is an income tax credit available to businesses that want to locate in California or stay and grow in California and create quality, full-time jobs in California that might not otherwise be created by the business or any other business. Tax credit agreements will be negotiated by GO-Biz and approved by a statutorily created "California Competes Tax Credit Committee," consisting of the State Treasurer, the Director of the Department of Finance, the Director of GO-Biz, and one appointee each by the Speaker of the Assembly and Senate Committee on Rules.

② *How much in tax credits will be available each year?*

The tentative amount of credits that can be allocated by GO-Biz is as follows:

- $180 million in each fiscal year 2018-19 through 2022-23

③ *Can any business apply for the California Competes Tax Credit? Is the credit restricted to only certain industries or locations in California?*

Any business can apply for the California Competes Tax Credit. The credit is available statewide to all industries. However, while there are no geographic or sector-specific restrictions, the purpose of the California Competes Tax Credit is to attract and retain high-value employers in California in industries with high economic multipliers and that provide their employees good wages and benefits. GO-Biz is required by statute to consider the extent to which the credit will influence the business's ability, willingness, or both, to create new, full-time jobs in this state that might not otherwise be created in the state by the taxpayer or any other taxpayer.

④ *How much credit should I request?*

A business should request the amount of credit that it needs to be able to commit to implementing its proposed project. In the Proposed Project narrative, you should explain not only why your business "needs" a credit, but specifically how the amount of credit you are requesting will enable or incentivize your business to create new full-time jobs that might not otherwise exist in California.

⑤ *How does a business demonstrate the extent to which the credit it is requesting will impact its ability/willingness, to create jobs in California that might not otherwise be created by the business or any other business?*

In Phase I, a business has the opportunity in the Proposed Project section of the application to explain the role this credit will play in its willingness/ability to commit to its proposed California expansion. This project narrative should address (but not be limited to) the following questions:

- What does the business do? What are its products or services?
- Where are its customers/clients located?
- Do the jobs it is proposing to create have to be in California?

- Are its competitors located in or outside of California? 3 Updated June 27, 2022 • Are these kinds of jobs reliant upon local market demand?
- How will the amount of credit the business is requesting over the 5-year period enable or incentivize its decision to proceed with the California expansion?
- Is the business considering expanding (or moving operations) outside of California?

(2) Research & Development Tax Credit

Overview

A business may qualify for an income tax credit if it paid for or incurred qualified research expenses while conducting qualified research activity in California. Qualified research expenses include wages, supplies, and contract research costs.

1) Rate

The credit is equal to the sum of the following :

- 15% of qualified expenses that exceed a base amount
- 24% of basic research payments

2) Application Period Timeline

For fiscal year 2022-2023, GO-Biz will accept applications for the California Competes Tax Credit during the following periods :

- July 25, 2022 – August 15, 2022
- January 3, 2023 – January 23, 2023
- March 6, 2023 – March 20, 2023

3) California Competes Webinar Information

Prior to each application period, GO-Biz hosts online webinars about the California Competes program. Each webinar consists of a 45-minute presentation, followed by a question and answer session. Each presentation includes the following:

- Overview of the program
- Program goals and evaluation criteria
- Step-by-step instructions through the application process

(3) Employment Training Panel

Overview

The Employment Training Panel (ETP) provides funding to employers for training that upgrades the skills of their workers.

General FAQs

① *How is ETP funded?*

ETP receives most of its funding from the Employment Training Tax.

② *Where can I check the status of my submitted application?*

Log in to your Cal-E-Force account, click Application tab to view the application status.

③ *When can I start training?*

ETP funded training can begin at the determined contract start date.

④ *Can workers covered under a collective bargaining agreement participate in ETP funded training?*

Yes, proposed trainees covered under a collective bargaining agreement can participate provided that a union letter of intent and union support letter is submitted with the application.

⑤ *Can a contractor concurrently enroll a trainee who is currently enrolled in another ETP contract?*

No, program guidelines dictate enrollment criteria.

⑥ *Can managers and supervisors participate in ETP funded training?*

Managers and supervisors can participate in ETP funded training with the following exceptions:

- Limited to 20% or less of the training population
- Cannot include policy-making (level) employees (top level executives may be included in Small Business projects only)
- Can only include Frontline managers/supervisors if funded under the Special Employment Training (SET) Program

⑦ *What types of training does ETP fund?*

ETP funds these types of delivery methods:

- Classroom (Class)
- Simulated Laboratory
- Productive Laboratory (PL)
- Instructor Led Distance Learning/E-Learning
- Computer-based Training (CBT)

Eligibility FAQs

① *Can individuals looking for workforce training apply to ETP?*

No. ETP contracts with California employers and groups of employers for workforce training.

② *Can I train my employees who live outside of California?*

No. ETP contracts only reimburse for trainees/employees who live within the state of California.

③ *If my company registered to do business in the state of California with the California Secretary of State's Office, am I eligible to hold an ETP contract?*

Possibly, yes. For companies who train their own workers, ETP does verify that you are actively registered with the CA Secretary of State's Office (SOS), since this is a pre-existing legal requirement. Simply being actively registered with the CA SOS does not guarantee ETP eligibility, though. For companies who train the employees of other companies, this requirement may or may not apply.

④ *Do I need to pay my employees during ETP reimbursable training?*

ETP typically will not reimburse for training where employees are not paid during the training, although there are some limited instances where employees are not paid during training.

⑤ *If my company pays into the CA Unemployment Insurance Tax (UI), and is subject to the Employment Training Tax (ETT), am I eligible to hold an ETP contract?*

Possibly, yes. For companies training their own employees, ETP does verify that these companies pay UI and are subject to the ETT, since ETP is entirely funded through the ETT. Simply paying the UI and being subject to the ETT do not guarantee eligibility with ETP however. For companies that train the employees of other companies, this requirement may not apply.

(4) Economic Development Rate Program

Overview

This program gives special utility discounts for businesses that require high-energy loads to operate or continue operating in California.

North Carolina

(1) Tax Exemptions

1) Manufacutring

Overview

North Carolina offers sales and use tax exemptions for manufacturing machinery and equipment; electricity, fuel and natural gas for manufacturing facilities, raw material for manufacturing, and inventories.

- Machinery and Equipment, Sales and Use Tax Exemption: Mill (generally manufacturing) machinery, including parts or accessories as well as specialized equipment for loading or processing, is exempt from sales and use tax.
- Electricity, Fuel and Natural Gas, Sales and Use Tax Exemption: Retail sales, as well as the use, storage or consumption of electricity, fuel and piped natural gas sold to a manufacturer are exempt from sales and use tax for use in a manufacturing operation. This exemption does not apply to electricity used at a facility at which the primary activity is not manufacturing.
- Raw Materials, Sales and Use Tax Exemption: Purchases of ingredients or component parts of a manufactured product that become an ingredient or component part of tangible personal property are exempt from sales and use tax.
- Inventory, Property Tax Exclusion: North Carolina and its local governments do not levy a property tax on inventories. Inventories owned by contractors, manufacturers and merchants (retail and wholesale) are excluded from property tax.

2) Data Centers Sales & Use Tax Exemptions

Overview

North Carolina provides exemptions for Qualifying Data Centers, Eligible Internet Data Centers and Computer Software at Data Centers.

- North Carolina provides three sales and use tax exemptions for purchase of the following items related to data centers and their operations :
  Electricity and support equipment purchased for a “Qualifying Data Center”
  Electricity and certain business property purchased for an “Eligible Internet Data Center”
  Computer software at a “Data Center”
- Purchases of electricity for use at a qualifying data center and the purchase of data center support equipment to be located and used at such a facility is exempt from sales tax.
- A “qualifying data center” must meet the following two conditions :
  The Secretary of Commerce must have made a written determination that at least $75 million in private funds has been or will be invested by one or more owners, users or tenants of the data center. Such funds must have been invested within five years of the first real or tangible property investment in the facility. Real and tangible Investments in the data center that were made prior to Jan. 1, 2012 may not be included in the investment required.
  The data center must meet county wage standard and health insurance requirements.

3) Large Fulfillment Facility

Overview

Large fulfillment facilities equipment is exempt from sales and use tax.

Sales of equipment, or an accessory, an attachment, or a repair part for equipment that is sold to a large fulfillment facility is exempt from sales and use tax. It must also be used at the facility in the distribution process, which includes receiving, inventorying, sorting, repackaging, or distributing finished retail products. Electricity is not eligible for the sales tax exemption.

A large fulfillment facility is used primarily for receiving, inventorying, sorting, repackaging, and distributing finished retail products for the purpose of fulfilling customer orders. The Secretary of Commerce must also certify that an investment of $100 million dollars (real and tangible personal property) for the facility within 5 years after the date on which the first property investment is made and that the facility will achieve an employment level of at least 400 within 5 years.

4) R&D and Software Publishing Sales Tax Exemptions

Overview

Sales Tax Exemptions – Research and Development activities for Physical, Engineering and Life Science Companies & Software Publishing Activities for Software Publishers.

- Research and Development Activities for Physical, Engineering and Life Science Companies: Sales of equipment, or an attachment or repair part for equipment for companies primarily engaging in research and development activities in the physical, engineering, and life sciences, including in the industry group, 54171 NAICS code is exempt from sales and use tax.
- Software Publishing Activities for Software Publishers: Sales of equipment, or an attachment or repair part for equipment for companies primarily engaging in software publishing activities for software publishers, including in the industry group, 5112 NAICS code is exempt from sales and use tax.

(2) Discretionary Grants

1) Job Development Investment Grant

Overview

JDIG is a performance-based, discretionary incentive program that provides cash grants directly to new and expanding businesses to help offset the cost of locating or expanding a business facility in the state.

- For projects located in a Tier 1 county: 100% of the annual grant is paid to the company.
- For projects located in a Tier 2 county: 90% of the annual grant is paid to the company, and 10% is transferred to the Utility Account, a state program to fund infrastructure projects in Tier 1 and Tier 2 counties.
- For projects located in a Tier 3 county: 75% of the annual grant is paid to the company, and 25% is transferred into the Utility Account.
- Companies approved for an enhanced award can receive a grant worth up to 90% of the personal income withholdings, while the amount of the grant worth the remaining 10% is transferred to the Utility Account.
- The High-Yield Project (HYP) provision applies to any company that creates 1,750 jobs and invests $500 million. The base period, the time frame within which new hires must be made, is up to 5 years and the maximum term of the grant is 20 years.
- The Transitional Project provision applies to projects that occur in stages. For Phase I Transitional Projects, the company must create 1,750 jobs and invest $1 billion. The applicable base period is up to 5 years with a maximum grant term of 20 years. To trigger Phase II of the Transitional Projects provision, a company must exercise an option to expand the project within the first 36 months, up to at least 3,875 jobs and at least $3 billion of investment. For a company receiving an enhanced award for Phase II of the project, the base period is up to 10 years and the grant term is equal to the base period plus 30 years.
- The Transformative Project provision applies to any company that creates 3,000 jobs and invests $1 billion. The base period is up to 10 years and the maximum grant term is the base period plus 30 years.

(3) Transportation

1) N.C. Departments of Commerce and Transportation, Joint Economic Development Program

Overview

The N.C. Department of Transportation and the North Carolina Department of Commerce work closely together to provide transportation improvements and infrastructure that expedites industrial/commercial growth and provides new jobs or job retention.

Funds may be awarded up to $2,500 per new job, with a $400,000 limit per project. To be eligible for funding, the project must have met the following criteria:

- Right-of-way must be provided at no cost to the NCDOT;
- Utility relocations must be accomplished at no cost to the NCDOT;
- New access roads will be along an NCDOT-approved alignment serving multiple property owners or government-owned property. These new roads will become a part of the state highway system or serve as a public road maintained by a governmental agency, and
- New industrial access roads will terminate at the property line of the facility.

(4) Workforce Training & Development

1) Workforce Development

Overview

North Carolina provides recruiting, screening and training services through a coordinated network of nationally recognized economic and workforce development agencies.

- Assessments: Working with a company's human resources team, certified job profilers use nationally recognized work classification programs to create task lists, perform

skills analysis and develop customized position descriptions.

- To receive assistance, eligible companies must meet two or more of the following conditions:

The company is creating jobs, expanding an existing workforce, or enhancing the productivity and profitability of its operations within the state; The company is making an appreciable capital investment, The company is deploying new technology, The assistance will enhance the skills of workers

Texas

(1) Sales Tax

1) What is the 2023 Texas Sales Tax Rate?

- The Texas state sales tax rate is 6.25%, and the average TX sales tax after local surtaxes is 8.05%.
- Groceries, prescription drugs and non-prescription drugs are exempt from the Texas sales tax
- Counties and cities can charge an additional local sales tax of up to 2%, for a maximum possible combined sales tax of 8.25%
- Texas has 2176 special sales tax jurisdictions with local sales taxes in addition to the state sales tax
- Texas has a lower state sales tax than 76.9% of states

Counties and cities in Texas (as well as other jurisdictions such as transit authorities) are allowed to charge an additional local sales tax on top of the Texas state sales tax. All medicine and groceries are exempt from all sales taxes, and automobile and boat sales are only subject to state sales tax (not local or municipal sales taxes). Lodging and hotels are taxed at a special state rate of 6%, although local governments can add to this amount.

As a reward remitting sales tax payments on time, merchants are allowed to keep 1/2% of the sales tax they collect on behalf of Texas every quarter.

Texas has one sales tax holiday every year. A one-weekend-long “back to school” tax

holiday in the beginning of August allows for the tax-free purchase of all school supplies and clothing articles under $100.

2) Texas Sales Tax Exemptions

Texas doesn't collect sales tax on purchases of most non-prescription drugs, prescription drugs and groceries. In most states, necessities such as groceries, clothes, and drugs are exempted from the sales tax or charged at a lower sales tax rate.

Some items may not be eligible for these reduced sales tax rates, such as expensive clothing, unhealthy food or drinks like soda, and certain non-essential pharmaceuticals. Texas does not treat candy or soda as groceries, which means they are not subject to reduced grocery sales tax rates. Other items including gasoline, alcohol, and cigarettes are subject to various Texas excise taxes in addition to the sales tax.

Texas has six sales tax holidays, during which certain items can be purchased sales-tax free. For more details, see the Texas sales tax holiday calendar.

In some states, items like alcohol and prepared food (including restaurant meals and some premade supermarket items) are charged at a higher sales tax rate. The TX sales tax applicable to the sale of cars, boats, and real estate sales may also vary by jurisdiction. Texas's sales tax rates for commonly exempted items are as follows :

- Groceries: EXEMPT
- Clothing: 6.26%
- Prepared Food: 6.25%
- Prescription Drugs: EXEMPT
- Non-Prescription Drugs: EXEMPT

(2) Training and Continuing Education Programs

1) Training for state employees

A state agency may use public funds to provide training for its administrators and employees. The training must relate to an employee's duties, or prospective duties, and the agency must adopt rules relating to eligibility requirements for participants.

In addition, a state agency may spend public funds to pay the salary, tuition and other fees, expense of training materials and other necessary expenses of an instructor, student or other participant in a training or education program.

A state agency may contract with another state, local or federal department, agency or institution (including a state-supported college or university) to train or educate its administrators and employees. Additionally, the agency may conduct a training or education program jointly with another state, local or federal department, agency or institution.

2) Report required

A state agency that spends more than $5,000 in a fiscal year for a training or education program for any individual employee or administrator must submit a report to the Legislative Budget Board no later than August 31 of that year. The report must include :

- A list of all employees or administrators participating in a training or education program;
- The amount of money spent on training for each employee or administrator; and,
- The certification earned by each employee or administrator through the training or education program.

3) Restrictions on certain training and continuing education programs

Note : For purposes of this section, "training" means instruction, teaching or other

education received by a state employee that is not normally received by other state employees and is designed to enhance the ability of the employee to perform the employee's job. The term does not include training required either by state or federal law, or determined necessary by the agency and offered to all employees of the agency performing similar jobs.

An agency must require training to relate to an employee's duties following the training.

An agency may allow an employee to attend training for more than three months without performing their regular duties. In this instance, the agency must adopt a policy regarding retention of an employee for a certain period of time after an employee receives training paid for by the agency lasting more than three months.

4) Definitions

State Agency

- A department, commission, board, office or other agency that: (1) is in the executive branch of state government; and (2) has authority that is not limited to a geographical portion of the state; and (3) was created by the Texas Constitution or a statute of this state.
- A university system or an institution of higher education as defined by Texas Education Code Section 61.003, other than a public junior college. (Texas Government Code Section 572.002(10)(A)–(B))

State Employee

An individual, other than a state officer, who is employed by :

- A state agency
- The Supreme Court, the Court of Criminal Appeals, a court of appeals or the Texas Judicial Council.
- Either house of the Legislature or a legislative agency, council or committee, including the Legislative Budget Board (LBB), the Texas Legislative Council, the state auditor and the Legislative Reference Library. (Texas Government Code Section 572.002(11))

Training

Instruction, teaching or other education received by a state employee not normally received by other state employees and designed to enhance the ability of the employee to perform the employee's job.

The term includes a course of study at an institution of higher education or a private or independent institution of higher education as defined by Texas Education Code Section 61.003, if the employing state agency spends money to assist the state employee to meet the expense of the course of study or pays salary to the employee to undertake the course of study as an assigned duty.

The term does not include training required by either state or federal law, or determined necessary by the agency and offered to all employees of the agency performing similar jobs

(3) Work Opportunity Tax Credit

Overview

The Work Opportunity Tax Credit (WOTC) is a federal income tax benefit administered by the U.S. Department of Labor (DOL) for private, for-profit employers who hire individuals from specified target populations. WOTC reduces a business's federal tax liability, serving as an incentive to select job candidates who may be disadvantaged in their efforts to find employment.

1) Customers

Eligible employers can receive a federal tax credit ranging from $1,200 to $9,600 for each qualified employee hired under the WOTC program, or $9,000 over a two-year period for employees hired who were long-term public benefit recipients prior to hire. Participating employers who receives a WOTC certification will use IRS Forms 5884 and

3800 to claim the Work Opportunity Tax Credit.

The State of Texas Tax Refund for Employers of TANF or Medicaid Clients is another tax benefit for employers. To qualify, an employer must pay certain State of Texas taxes; have paid wages during the first year of employment to a Texas resident who received at least one month of Temporary Assistance for Needy Families (TANF) or Medicaid benefits within six months of the employee start date; and have provided and paid part of a qualifying employee's HMO health plan, self-funded or self-insured ERISA plan, or a health plan approved by the Commissioner of Insurance.

Under the State of Texas Tax Refund for Employers of TANF or Medicaid Clients program, an employer may receive a refund of up to $2,000 for each qualifying employee hired.

2) Authority & Funding

The Consolidated Appropriations Act, 2021 (the Act) was passed by Congress on December 21, 2020, and signed by the president on December 27, 2020. The Act reauthorizes the Work Opportunity Tax Credit until December 31, 2025. Additionally, the Act extends empowerment zone designations from December 31, 2020, to December 31, 2025.

- SWAs should continue the uninterrupted processing of employers' timely filed certification requests and issuance of determinations (certifications or denials) for individuals that began to work for an employer on or after January 1, 2021 and before January 1, 2026, for all currently reauthorized targeted groups, including the extension of designated empowerment zones.
- As a reminder, SWAs should continue processing certification requests for individuals eligible under IRS Notice 2020-78, WOTC Transition Relief, received by January 28, 2021. The transition relief applies to members of the designated community resident targeted group or the qualified summer youth employee targeted group residing within an empowerment zone who began work on or after January 1, 2018, and before January 1, 2021.

(4) Skills for Small Business

Overview

Skills for Small Business finances the design and implementation of customized job training programs for newly hired employees of small businesses, successfully merging small business needs and local customized training opportunities into a winning formula for putting people to work in Texas.

1) Customers

The Texas Workforce Commission's (TWC) Skills for Small Business program supports businesses with fewer than 100 employees, emphasizes training for new workers, and helps upgrade the skills of incumbent workers. Through this program, up to $2 million from the Skills Development Fund is dedicated to the backbone of Texas′ business community—our more than 433,000 small employers.

Small businesses can apply to TWC for training offered by their local community or technical college or the Texas Engineering Extension Service (TEEX). TWC processes the applications and works with the college to fund the specific courses selected by businesses for their employees.

About the Program:

- The program emphasizes training newly hired employees—those who have been hired by the company up to 12 months prior to the date that TWC receives an application.
- It funds tuition and fees up to $1,800 per newly hired employee and up to $900 per incumbent employee. An individual employee can participate once per 12-month period.
- Funding for training is for full-time employees.
- All training must be provided by a public community or technical college, or TEEX. No third-party vendor training is allowed.

- Training must be selected from active course catalogs/schedules–credit, continuing education, online or other available unpublished courses.
- Training may focus on occupations within the Governor's six targeted industry clusters: Aerospace and Defense; Advanced Technologies and Manufacturing; Biotechnology and Life Science; Energy; Petroleum Refining and Chemical Products; and Information and Computer Technology.
- Training may also be emphasized for occupations targeted by Workforce Development Boards.
- Employers must pay the prevailing wages in the local labor market for the trainees funded under the grant.

(5) Texas Enterprise Zone Program

Overview

The Texas Enterprise Zone Program (EZP) is a state sales and use tax refund program designed to encourage private investment and job creation in economically distressed areas of the state.

1) Who Can Apply?

Texas communities must nominate companies in their jurisdiction to receive an Enterprise Zone designation and thus be eligible to receive state sales and use tax refunds on qualified expenditures by submitting an application on the company's behalf. Companies must contribute information to the application packet where required. Companies must meet minimum capital investment thresholds and create and/or retain jobs that employ a certain percentage of economically disadvantaged individuals, enterprise zone residents, or veterans.

2) Type of Incentive

State sales and use tax refund, with the maximum allowable refund–both total and per-job–determined for each company which has been awarded a designation based on the company's planned capital investment and job creation and/or retention at the qualified business site (see table below). Companies approved for Enterprise Zone designations are eligible to apply for refunds of the state sales and use tax they have paid during the designation period on qualified expenditures, up to their maximum allowable refund. The Texas Comptroller's Office administers all refunds. EZP designations are effective beginning 90 days prior to the deadline for the applicable application round and extend for a period of not less than 1 year and not more than 5 years from the date on which the designation is made.

3) Application

The application period for the EZP occurs quarterly, with applications for the respective rounds due by 5:00 pm on the first business day of March, June, September and December.

Texas communities applying on behalf of a company must submit a complete application in paper form (via mail or in-person delivery) and non-refundable fee by the deadline for the EZP round for which they wish to be considered. Late applications will not be accepted.

(1) Washington Business Taxes

Overview

Washington has the 11th best business tax climate in the country, according to the Tax Foundation. The good news about Washington taxes is that there is no actual income tax. There is, however, a business and occupation (B & O) tax, sales tax, and use tax that affect most businesses in Washington State.

1) Washington Business & Occupation Tax

Overview

Washington has a gross receipts tax. While the claim that we don't have an income tax is technically true, you pay the B&O tax on your gross income. This means you pay taxes on the total amount of revenue you pull in for your business, whether you make a profit or not.

B & O tax rates

When paying the B & O tax to the Department of Revenue, you declare your income in different categories. Most Washington businesses fall under the 1.5% gross receipts tax rate. The following chart gives the rates for each main category:

The B&O tax rate	
Services and Other Activities (What most businesses fall into) :	.015
Manufacturing:	.00484
Wholesaling:	.00484
Retailing:	.00471

B & O tax credit

There are no deductions for business expenses, except for income from a different state. So, if you went over and did work in Portland, you would pay Oregon income tax and be able to claim a deduction for the gross receipts you made in Oregon.

Also, if you have a small business, there is a tax credit for you—one of the best things about Washington State taxes. The way it works out is that if your gross income is under a certain amount, you pay no B & O tax. As your income goes up, you get a smaller and smaller credit, until you make enough to pay the full percentage. So, for example, if you pay Service/Other B & O annually, and your annual business income is $56,000, this gross income is tax-free. If you make $122,000 or more, you'll pay the full 1.5%. If you're in the manufacturing category, you won't have to pay B & O tax until your annual income is at about $86,000, with a sliding scale after that.

2) Washington Sales Tax

The Washington sales tax you must charge, collect, and pay the state depends on what county you're in. The interesting part of this is, because Washington has an income tax on your gross receipts, they will always know what your gross sales are, and thus, automatically calculate the sales tax that you should have collected and owe the state. So, if you screw up and don't collect the right amount of tax, you still will owe the right amount to Washington.

The base Washington state sales tax rate is 6.5, and each location (county or city) charges a local rate on top of that. So, for instance, in Issaquah, total sales tax is 9.5%, but in Pomeroy it's 7.5%. The Washington Department provides a Tax Rate Lookup Tool for sales and use tax.

3) Washington Use Tax

Use tax is a tax law written to tax the heck out of everyone. Let's say you buy a desk at a garage sale for your office. Technically you should have to pay sales tax for that, but no garage sale person or Craigslist seller is going to charge you sales tax. So, Washington has a law called use tax, governed under Chapter 82.12 of the Revised Code of Washington.

In theory, if you bought a desk for $100 at a garage sale, you should report that and pay use tax because you couldn't pay sales tax.

Another loophole the use tax aims to close is out-of-state purchases. Say someone buys a $750,000 excavator in Oregon or Montana where there's no sales tax and brings it into Washington State to work with it. If they get caught with it in Washington State, the Department of Revenue will charge that person or business use tax.

4) Washington Property Tax

You will be taxed on the current market value of all your assets you use for business. The funny thing about business personal property tax is that the codes are written so that they can change the rate each year. So let's say you have a $50,000 commercial saw, but your saw is going at auctions for $15,000 right now because of the economy. You can claim $15,000 as the value, but if you paid a 1% tax rate last year, and the county doesn't have enough money, they can raise the tax rate to cover the gap. People see this all the time with their home property taxes. The value went down over the last couple years, but their taxes didn't!

(2) Training Benefits program

1) Training Benefits information:

The Training Benefits program offers additional weeks of unemployment benefits so eligible claimants can train for careers in high-demand fields.

The number of weeks you can get Training Benefits varies according to your claim, but is usually 26. You'll need a plan for how to pay for school and living expenses after it runs out.

If approved for training benefits, you do not have to look for work as long as you are enrolled and making satisfactory progress in your training program.

The program does not pay for books, tuition or school-related fees.

You must meet strict deadlines to submit your training benefits application and enroll in training. Please see the link at the bottom of this page for more information about the deadlines you must meet. They're also described in the Handbook for Unemployed Workers (PDF, 2.9MB). The handbook answers many questions about Training Benefits and unemployment insurance.

For questions about training benefits, please call the toll-free training benefits "hotline" at 877-600-7701.

2) Maintaining your unemployment benefits

After we approve an individual for training benefits we mail the Training Benefits Handbook. The handbook explains how to maintain your eligibility for unemployment benefits while in training; for example :

- Being enrolled full time in a training program, unless you are a dislocated worker or have a disability.
- Making satisfactory progress in the program.
- Notifying the Training Benefits Unit if you discontinue or suspend training, make a change to your approved training program or provider, or reduce enrollment to less than full time.

If you do not meet these requirements, you may be required to look for work. Other job-search requirements, such as participating in job-search workshops, are essential to collect unemployment benefits. You also may be required to pay back benefits you have received.

If you do not receive the handbook or need a new copy, call the Training Benefits Unit at 877-600-7701 and ask for one to be mailed to you.

(3) Unemployment taxes

1) You must use the new version of EAMS to file.

EAMS is the Employer Account Management Services system for filing quarterly wage reports and paying unemployment taxes. The upgraded EAMS is designed to perform better and improve your experience.

Log into the upgraded EAMS

- If you're a new employer or if you're already using upgraded EAMS, log into SecureAccess Washington.

Get the upgraded EAMS

- Log into SecureAccess Washington and sign into EAMS.
- You will see an upgrade alert at the top of the page.
- Select the link and follow the instructions.

Learn more about the upgrade :

- Watch a recent webinar. You can also view the presentation, which includes frequently asked questions and answers.

2) Update your files and software with our new payment addresses.

The Employment Security Department (ESD) changed to U.S. Bank for unemployment insurance taxes and benefits. As a result, our payment addresses for employers also changed.

Please update any processes, forms, files or software with these new addresses.

(4) Small Businesses Services

Overview

Besides focusing on key sectors, business development and export assistance, the Department of Commerce offers a range of small business services designed to meet the diverse needs of Washington's companies, from education and training to business loans, export assistance and crisis planning.

1) Program

- SizeUp: SizeUp offers a sophisticated set of online diagnostic tools that will help you refine your business model, identify competitors, find suppliers, develop advertising strategies and more.
- Entrepreneur Academy: The Academy takes you through 11 lessons designed to teach you the essential skills you need to become a successful, confident small business owner.
- ScaleUp: Small business owners participate in 35-hours of on-site classroom training to improve financial operations, reduce operational expenses and learn how to compete more effectively in the marketplace.
- Thrive!: Targeted to second-stage companies, this program takes an entrepreneurial approach to regional prosperity. Often referred to as a "grow from within" strategy, it helps existing companies increase revenues by as much as 10 to 20%.
- Restart Academy: Rebuilding and restarting a business is hard work, especially the second or third time around. This series of videos, workbooks and assignments will help you achieve focus, make informed decisions, take advantage of new market opportunities and re-energize.
- Small Business Export Assistance: Commerce fields a team of experts who can help you get into exports or expand into new markets worldwide.
- Export Voucher Program: Qualifying small businesses in Washington State can be

reimbursed up to $10,000 for export-related activities, including trade show and trade mission fees, travel, interpreter and translation services, training, international certifications and more.

- Regulatory Roadmap: The Department of Commerce is partnering with local and state agencies to help improve the regulatory experience for businesses so they can open or expand in cities throughout Washington State.
- Retirement Marketplace: An online marketplace where qualified financial services firms offer low-cost retirement savings plans to businesses and individuals, including sole proprietors, "gig" workers and the self-employed.

2) Financing

- Small Business Grants: As funds become available, Commerce offers grants to small businesses impacted by the pandemic and its effect on the economy.
- Small Business Flex Fund: Supported by Commerce and community financial institutions, the Flex Fund helps small businesses and nonprofits access up to $150,000 in low-interest loans that can be used for payroll, utilities, rent, supplies, marketing, advertising, building improvements, repairs and other business expenses.
- Startup Wisdom: This handy guide contains 27 different strategies that entrepreneurs can use to access business capital, from the highly traditional to those that are pretty out-of-the-box.
- Small Business Credit Initiative: The goals of the Small Business Credit Initiative (SSBCI) programs are to promote entrepreneurship, support small business ownership, and increase the flow of capital in underserved communities.

3) Education

- Startup & Entrepreneur Resources: This online resource contains in-depth information and resources for entrepreneurs, start-ups and small businesses, including funding resources, training and technical assistance, mentorship, education and information.
- Mastering Financials: For many small business owners, the daily grind of management finances is fraught with mysteries, from managing tax liabilities and risk to finding ways to keep more money in your bank account and less heading out the door.
- Global Entrepreneurship Month: Each November, our partners across the state hold workshops, seminars and competitions to expose residents to the idea of owning and running their own business.
- Startup Centers: Startup Centers offer entrepreneurs, startups and small businesses a suite of consulting, mentoring, and educational programs and services designed to jump-start and grow local businesses.

Oregon

(1) Business

1) Corporate Activity Tax(CAT)

The CAT is in addition to the state's current corporate income tax. Revenue from the CAT is transferred to the Fund for Student Success and is used for education spending

The CAT is imposed on businesses for the privilege of doing business in Oregon. It is measured on a business's commercial activity, which is the total amount a business realizes from transactions and activity in Oregon. Certain items are excluded from the definition of commercial activity and, therefore, will not be subject to the CAT. In addition, Oregon's CAT allows a 35 percent subtraction for certain business expenses.

The CAT is applied to taxable Oregon commercial activity more than $1 million. The tax is computed as $250 plus 0.57 percent of taxable Oregon commercial activity of more than $1 million. Only taxpayers with more than $1 million of taxable Oregon commercial activity will have a payment obligation.

Who is subject to the CAT?

- Any person, business, or unitary group of businesses doing business in Oregon may have obligations under the CAT. This includes such business entities as C and S corporations, partnerships, sole proprietorships, and other entities.
- The CAT sets four thresholds to determine whether a business or unitary group has CAT obligations. These thresholds are based on the amount of commercial activity the business or unitary group earns in Oregon over the course of the year.

Threshold	Amount	Explanation
Excluded–No Requirement	$750,000 or less	Business or unitary group with $750,000 or less of Oregon commercial activity is excluded from all CAT requirements.
Registration Threshold	$750,000+	Business or unitary group with Oregon commercial activity of $750,000 must register for the CAT.
Filing Threshold	$1 million +	Business or unitary group with Oregon commercial activity of more than $1 million must file a return.
Tax Payment Threshold	More than $1 million	Business or unitary group with taxable Oregon commercial activity of more than $1 million must file a return and pay tax.

When do I need to register for the CAT?

- A business must register for the CAT within 30 days of realizing $750,000 in commercial activity for the year. A penalty of $100 per month may be assessed for failing to register up to $1,000 per calendar year. Once registered, re-registration in subsequent years is not required.

Can I pass the CAT on to my customers?

- The laws establishing the CAT do not prohibit any business from recovering a business expense when setting the total price for the sale, lease, or license of an item or the sale of a service. The CAT is imposed on the entity doing business in Oregon and is considered part of the business's expenses. A business may include the CAT with other business expenses when setting the total price charged to customers. However, the total price charged (including any amount estimated to be attributable to the CAT) is included in the business's commercial activity.

2) Corporation Excise and Income Tax

Insurance excise tax

Insurance companies must file an Oregon excise tax return if they're doing business in Oregon. This includes companies with agents in Oregon whose only activity is solicitation, and those with income from an Oregon source, such as premiums from existing policyholders.

Foreign and domestic insurance companies, including home warranty companies, must file an insurance excise tax return, Form OR-20-INS. Title insurers must file a Form OR-20. See form instructions for details.

All insurance companies required to file must do so on a calendar year basis and are subject to the minimum tax. Estimated tax payments may be required.

Foreign insurers and domex stic insurers controlled by foreign insurers are required to file insurance excise tareturns separately. Domestic insurance companies that are incorporated in Oregon, and not controlled by foreign insurers incorporated outside of Oregon, must file consolidated returns if they were included in consolidated federal returns.

C corporation minimum tax and tax rates

C corporation excise tax filers, including insurance companies, pay the minimum tax or calculated tax, whichever is greater. C corporation income tax filers pay calculated tax (if any), but not minimum tax.

- Calculated tax for tax years beginning January 1, 2013 and later :
  If Oregon taxable income is $1 million or less, multiply Oregon taxable income by 6.6 percent (not below zero).
  If Oregon taxable income is more than $1 million, multiply the amount that is more than $1 million by 7.6 percent, and add $66,000.
  For tax years beginning before January 1, 2013 see the specific year's form instructions.

S corporation minimum tax and tax rates

S corporation excise tax filers pay the minimum tax or calculated tax, whichever is greater. S corporation income tax filers pay calculated tax (if any), but not minimum tax.

- Calculated tax for tax years beginning January 1, 2013 and later :
  If Oregon taxable income is $1 million or less, multiply Oregon taxable income by 6.6 percent (not below zero).
  If Oregon taxable income is more than $1 million, multiply the amount that is more than $1 million by 7.6 percent, and add $66,000.
  For tax years beginning before January 1, 2013 see the specific year's form instructions.
  Minimum tax, only for excise tax filers: $150

3) Partnership minimum tax

A partnership owes the $150 minimum tax if:

- The partnership was doing business in Oregon during the year.
- "Doing business" means engagement in any profit-seeking activity in Oregon.
- Includes having one or more of the following in Oregon:
  A stock of goods
  An office
  A place of business other than an office, where partnership activities are regularly conducted
  Employees or representatives providing services to customers
  An economic presence that uses Oregon's economy to produce income
- It is required to file Form OR-65.
  This means any partnership that has income derived from or connected with sources in Oregon or any partnership with an Oregon-resident partner
  Partnerships, as well as other pass-through entities with nonresident owners, may have more filing and payment requirements related to these nonresident owners. See

instructions for Form OR-OC and Form OR-19 for more information

Self-employment earnings from businesses or services within the TriMet or Lane transit districts are subject to these taxes

(2) Employers

1) Withholding and Payroll Tax

All employers with paid employees working in Oregon must register for a business identification number (BIN) to report and pay Oregon payroll taxes. Corporations without employees must also register to report compensation paid to corporate officers.

Oregon uses a Combined Payroll Tax Reporting System to report all payroll taxes together. The BIN serves as the employer's account number when reporting payroll taxes.

What is Oregon income tax withholding?

By law, as an employer you must withhold a portion of your employees' wages based on their allowances and send the funds to the Department of Revenue (DOR). Oregon income tax withholding refers to the amount of Oregon personal income taxes that are withheld from the employees' paychecks to cover the anticipated Oregon tax liability for the year.

Revenue Online

Revenue Online, DOR's self-service site, is available for combined payroll taxpayers. Revenue Online provides convenient, secure access to tools for managing your tax account and it's free!

With Revenue Online you can :

- Register for a BIN
- View your tax account
- Make certain payments by selecting "Make an OTC-V Payment"
- View and print letters from DOR
- Send DOR secure messages
- File certain returns
- Update your payroll contact information
- Check your DOR account balance and more!

2) Unemployment Insurance Tax

Unemployment Insurance Tax is administered by the Oregon Employment Department.

The new system, Frances Online*, supports both unemployment insurance (UI) and Paid Leave Oregon, the new program for family, medical and safe leave as well as Withholding, TriMet Transit, Lane Transit, and Statewide Transit Tax.

Beginning with the third quarter filing in 2022, Frances Online replaced the Oregon Payroll Reporting System (OPRS) and the Employer Account Access (EAA) portal.

The system started supporting the Statewide Transit Tax (STT) and Paid Leave Oregon contributions in the first quarter of 2023.

You will use Frances Online to :

- Easily update your account information, manage account access and add and make changes to your staff access, and connect your clients to your account.
- File and amend your combined payroll report and find your tax rate and those of your clients.
- View the letters we send you, send and receive secure messaging from inside the system, and more!

3) Workers' Benefit Fund assessment

Workers' Benefit Fund (WBF) assessment is administered by the Department of Consumer and Business Services.

This is an assessment on the payroll earned by all workers subject to Oregon workers' compensation law, or non-subject workers the employer chooses to cover with workers' compensation insurance. The assessment is calculated on hours worked in the quarter they are paid by employers.

Every employee is subject to the WBF assessment. The law defines the following as employees :

- All paid workers for whom the employer is required by Oregon law to provide workers' compensation insurance coverage; and
- All paid individuals (workers, owners, officers) who may otherwise be non-subject, but the employer chooses to cover under workers' compensation insurance; and
- All paid individuals performing personal support work who are eligible for workers' compensation insurance coverage [HB 3618 (2010)]. Refer to ORS 410.600-410.625 for home care workers.

(3) Resources

1) Sales Tax in Oregon

Oregon doesn't have a general sales or use/transaction tax. However, Oregon does have a vehicle use tax that applies to new vehicles purchased outside of the state. The tax must be paid before the vehicle can be titled and registered in Oregon.

Oregon uses the Oregon Business Registry Resale Certificate for Oregon buyers who buy goods outside of the state and then resell them in Oregon. Don't file this form with us.

Give the completed form to the out-of-state seller at the time of purchase. The out-of-state seller may accept this certificate as a substitute "resale certificate" and exempt the transaction from the state's sales/use/transaction tax, but they are not required to accept it. Some states, including Washington, may require you to use their state-specific form or provide additional information. Oregon does not have a Sales Tax Exempt certificate. If you're an Oregon resident working or shopping in a state with a sales tax and want information about that state's sales tax policy regarding nonresidents, consult that state's taxation agency.

Oregon law doesn't allow you to reduce your Oregon taxes because you paid sales tax in another state.

The Wayfair Decision and online sales tax

On June 21, 2018, the U.S. Supreme Court ruled a state may collect sales tax from taxpayers located outside the state if they are selling to state residents and there is a sufficient connection between the taxpayer and the state. For example, under the South Dakota law, a company must collect sales tax for online retail sales if :

- The company's gross sales exceed $100,000, or
- The company conducted more than 200 transactions to South Dakota.

Many other states are formalizing guidance through laws and regulations regarding collecting sales tax on online sales.

Impacts to Oregonians shopping online

The Wayfair decision doesn't affect Oregonians purchasing goods or services online because Oregon doesn't have a general sales tax.

Oregonians purchasing goods or services online don't generally owe sales tax to another state, but exceptions may exist for other taxes. For example, when making online travel arrangements, you'll be charged federal taxes on airline tickets and may be charged state and local taxes on your hotel or rental car.

Impacts to Oregon businesses selling products online

The Wayfair decision does affect Oregon businesses selling products online to buyers in a state, such as South Dakota, that requires online retailers to collect sales tax. These Oregon businesses will need to collect and pay sales taxes to the sales tax states, if they meet the requirements.

If you're an Oregon online retailer with customers located in a state with sales tax, we recommend you contact the state directly or seek legal advice on how to proceed with collecting and remitting sales taxes to those states with a requirement to collect sales tax on

online sales to consumers in their state.

2) Electronic funds transfer

Electronic funds transfer (EFT) is an electronic method for moving funds from one account to another. EFT transactions are fast and secure.

You must pay your Oregon combined payroll and corporate excise or income taxes through EFT if you are federally mandated to use the Electronic Federal Tax Payment System (EFTPS).

Paying by EFT is easy

Go to Revenue Online to make ACH debit payments or to submit your ACH credit application. You don't need to sign up for a Revenue Online account to make EFT payments or submit your application. However, with a Revenue Online account, withholding taxpayers can access the Form OR-OTC-V, Oregon Combined Payroll Tax Coupon. All taxpayers can manage their tax accounts, view letters we've sent, and send us messages securely.

We're no longer processing any paper EFT applications or updating information in the Oregon Tax Payment System. This applies to both new applications and requests to update information. If your bank account information changes, you can use Revenue Online to make ACH debit payments using your new account information without submitting an application.