

2024-2025

통상백서

WHITE PAPER
ON TRADE

부록 |
주별 투자 인센티브

Appendix |
Investment Incentives by U.S. State



통상백서 발간에 즈음하여

미한국상공회의소(이하 KOCHAM)는 1992년 창립 이래 한미 양국 간 경제협력과 무역 증대를 목표로 미국 내 우리 기업들의 비즈니스 환경 개선 활동을 지속해왔습니다. 미국에 진출한 우리 기업 간 친목 도모와 정보 교환을 비롯한 활동에서 출발하여, 한미 무역 증진과 미국 정부에 대한 통상 관련 건의 및 교섭 등으로 활동의 폭을 넓혀 왔습니다. 또한, KOCHAM은 미국 내 주요 지역 한국지상사협회들과 연계한 지역협의체(KOCHAM USA) 역할로서 미국 진출 한국 기업 간의 유기적인 협력과 관계를 형성하였습니다.

2025년은 미국 대선 이후 트럼프 행정부가 출범하며 정책적으로 큰 변화가 예상되는 해입니다. 지난 한 해, KOCHAM은 회원사에 일일 경제정보를 발송하고, 각계 전문가를 초청한 세미나 개최를 통해 인사이트를 제공하고자 노력하였습니다. 특히 총 4차례에 걸쳐 대선 결과 예측과 이후 예상되는 경제정책 기조 및 방향을 주제로 세미나 시리즈를 개최하여 회원사들이 다가올 변화에 대비할 수 있도록 적극 지원하였습니다. 또한 트럼프 당선 이후에는 새 행정부의 정책 변화를 분석한 6편의 트럼프 정책 보고서를 준비하여 회원사들에 공유하였습니다. 이처럼 KOCHAM은 변화하는 통상 환경에 빠르게 대응하며 회원사들의 비즈니스 환경 개선을 위한 다양한 지원 활동을 이어가고자 합니다.

이러한 활동에 힘입어 올해 열한 번째 발간되는 『2024-2025 KOCHAM 통상백서』는 KOCHAM의 역량 강화와 통상 이슈에 대응하는 측면에서 매우 뜻깊은 책자라 생각합니다. 미국 경제 현황 및 한미 간 투자 동향에 대한 최신 정보와 주요 국제 통상 이슈 등을 다룬 통상백서 발간을 통해 우리 기업들에 유용한 통상 지침서로 활용되기를 기대합니다.

책자 발간을 위해 힘써 주신 KOCHAM 출판분과위원회 관계자분들과 사무국 직원분들께 감사의 말씀을 전합니다. 아울러 KOCHAM은 앞으로도 미국 내 한국 기업들과 끊임없는 소통을 통해 통상 개선 활동과 권익옹호를 위해 다양한 지원 활동을 지속하며 해외기업협의체의 새로운 모델로 발전해 나가도록 노력하겠습니다.

감사합니다.

2025년 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	61

III. 국제 통상이슈

1. 트럼프 2.0 시대	64
(1) 경제정책	64
(2) 통상정책	67
(3) 에너지 정책	71
(4) 트럼프노믹스에 대한 전망	72
2. 미중관계	74
(1) 미중 무역	74
(2) 미중 관계 전망	76
3. 에너지 시장의 변화와 전망	81
(1) 세계 에너지 시장 현황	81
(2) 전력 시장	82
(3) 천연가스 시장	88
(4) 석유 시장	93
(5) 재생에너지 시장	98
4. 디지털세와 인공지능법	106
(1) 디지털세	106
(2) 유럽연합 인공지능법	115

IV. 미국진출 우리기업의 비즈니스 애로사항

1. 글로벌 컨테이너 물류비용 상승 121

 (1) 배경 121

 (2) 한국 기업들의 애로사항 121

 (3) 요청 사항 123

2. 구인난/한국인 전문직 취업 비자 (E-4 비자) 126

 (1) 배경 126

 (2) 한국 기업들의 애로사항 126

 (3) 요청 사항 128

3. 주재원 비자 130

 (1) 배경 130

 (2) 한국 기업들의 애로사항 130

 (3) 요청 사항 132

4. 미·중 무역 갈등의 여파 134

 (1) 배경 134

 (2) 한국 기업들의 애로사항 134

 (3) 요청 사항 136

5. 미국의 수입 규제 정책 139

 (1) 배경 139

V. 미국진출 우리기업의 사회공헌 활동

1. 삼성물산 146

2. 메타바이오메드 148

3. 대한항공 150

4. 포스코아메리카 152

5. BBDOTQ 154

6. CESNA GROUP 156

7. 신한은행 158

8. HRCap 160

VI. 미주지역협의체 개요

1. 각 지역별 협회 소개 168

VII. 미한국상공회의소(KOCHAM) 활동사항 172

ENGLISH SECTION_

Difficulties Facing Korean Companies
Operating in the U.S. 177

Corporate Social Responsibility(CSR)
Activities of Korean Companies in the U.S. 207

About Consultative Korean
Chambers in the U.S. 299

Activities of KOCHAM 235

APPENDIX_

Investment Incentives by12 States 239



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 3,517km²(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 해외 속령과 국제연합의 신탁통치령인 마셜제도, 캐롤라인제도 등을 보유하고 있다. 동쪽으로는 대서양, 서쪽으로는 태평양, 남동쪽에는 카리브해와 접해 있다. 북쪽으로는 캐나다와 8,891km²(알래스카 국경 2,475km² 포함) 길이의 국경을 이루고 있고 남쪽으로는 멕시코와 3,111km² 길이의 국경을 접하고 있다.

(2) 기 후

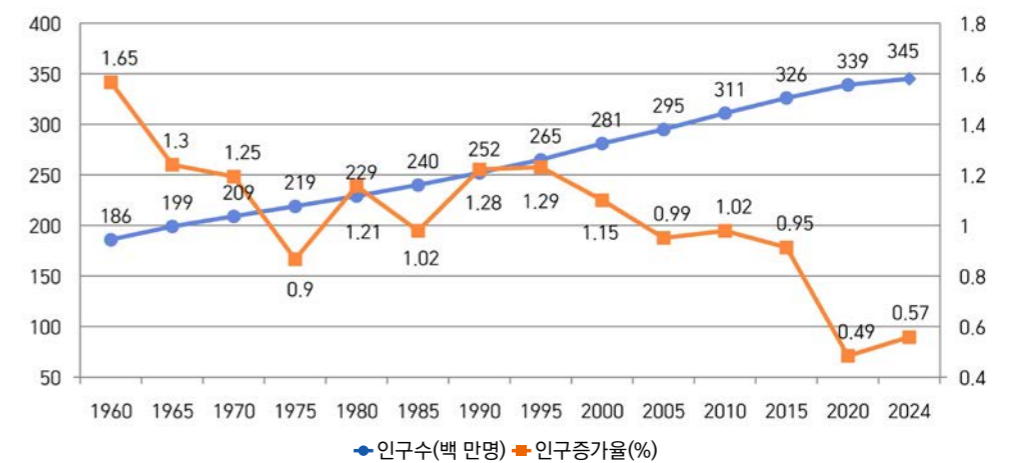
미국은 러시아, 캐나다에 이어 세계에서 세 번째로 넓은 국토 면적을 가지고 있는 국가답게 다양한 기후대를 가지고 있다. 북위 40°선을 중심으로 한 온대에 위치하고 있어 전반적으로 따뜻하지만, 남북의 위도 차가 24°가 나는 대륙인 만큼 기후 차이가 심하다. 본토의 남쪽은 아열대성 기후, 서쪽은 지중해성 기후, 서남쪽은 사막기후, 동북쪽은 온대성 기후를 보이고 있으며 하와이는 열대성 기후, 알래스카는 한대성 기후를 형성하고 있다.

(3) 인 구

2024년 12월 미국 전체 인구는 약 3억 3,748만 명으로 세계 전체 인구 약 80

억 854만 명의 4.17%를 차지하고 있다. 이는 인도(약 14억 912만 명), 중국(약 14억 792만 명), 에 이어 세계에서 세 번째로 많다(한국 약 5,175만 명). 2024년 전년 대비 인구증가율(추정치)은 0.57%이며 평균 수명은 80.9세(남자 78.7세, 여자 83.1세)이다. 전체 인구의 약 83.3%가 도시에 거주하고 있으며 주요 도시로는 뉴욕, 로스앤젤레스, 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, 2024), Worldometer(2024)

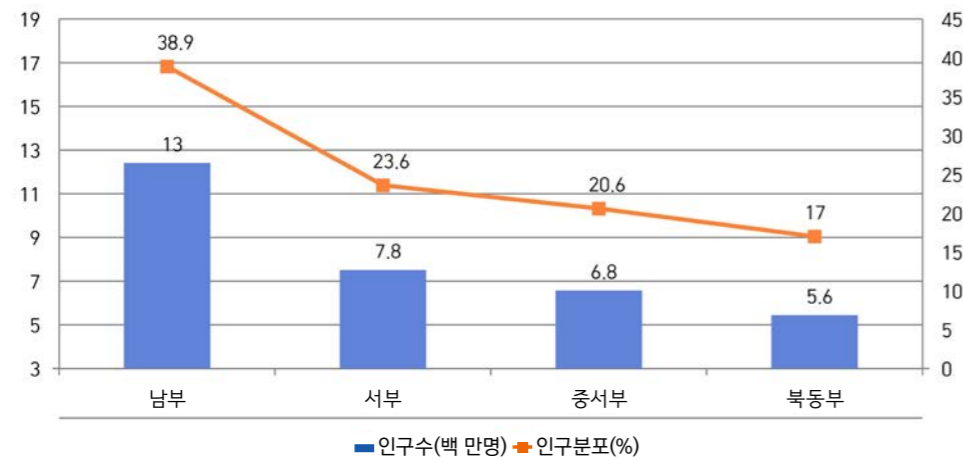
주: 2024년 인구수 및 인구증가율은 추정치

미국 주요 도시 인구(만 명)



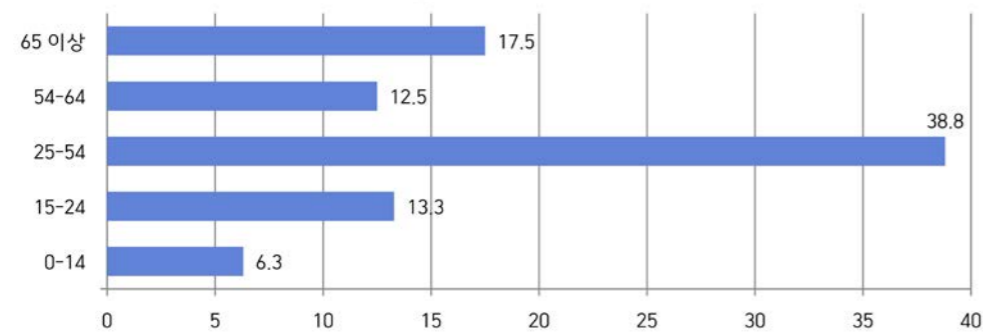
▲자료 : 미센서스국(2024 추정치)

미국 지역별 인구수 및 인구분포



▲자료 : 미센서스국(2023)

연령별 인구 분포(%)

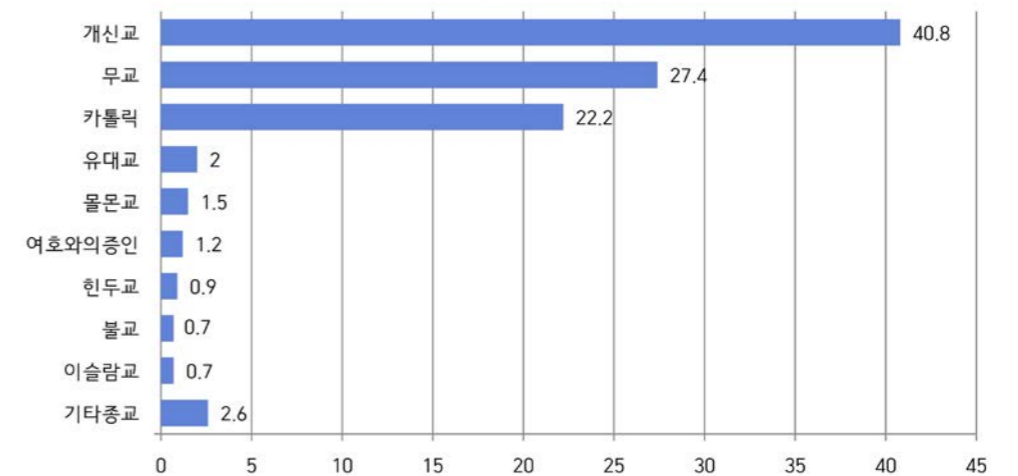


▲자료 : 미통계청(2023)

(4) 종교

다수의 인종과 민족으로 구성된 국가라는 특성상 많은 종류의 종교가 있으나, 유럽 이민자들이 주체를 이루고 있기 때문에 기독교인이 압도적 다수를 차지한다. 세부적으로 개신교(46.5%)와 가톨릭(20.8%) 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(2023)

(5) 언어

전체 인구의 78.5%가 가정에서 영어를 사용하고 있으며 스페인어 13.4%, 중국어 1.1%, 기타 언어 7.3%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 3,517km²(50개 주 및 특별구(워싱턴 DC) 포함)
위 치	미주대륙 북부(서경 66°57′~124°44′/ 북위 25°7′~49°23′)
인 구	3억 3,748만 명(2024년 12월 추정치)
민 족	백인(61.6%), 흑인(12.4), 아시아계(6%), 아메리카 인디언/알래스카 원주민(1.1%), 하와이 원주민/기타 태평양 섬주민(0.2%), 기타(8.4%)
종 교	기독교(40.8%), 가톨릭(27.4%), 유대교(2%), 몰몬교(1.5), 여호와의 증인(1.2%), 힌두교(0.9%), 불교(0.7%), 이슬람교(0.7%), 기타(2.6%), 무교(27.4%)
언 어	영어(78.5%), 스페니쉬(13.4%), 중국어(1.1%), 그 외(7.3%)
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 정부 구조는 연방정부 및 50개 주로 구성된 연방 공화제이며 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 나뉜진 이원적 사법체제로 운영되고 있으며 각각 다른 법적 권한 및 관할권을 가지고 있다.

미국 정치 개요

정부형태	연방공화국, 대통령 중심제
국가원수	Joe Biden, (Donald J. Trump: 2025년 1월 20일 임기 시작)
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)	27조 3,610억 달러(2023년 명목 GDP 기준)
1인당 국내총생산	65,020달러(2023년)
실질경제성장률	2.8%(2024년 3분기)
실업률	4.1%(2024년 10월)
물가상승률	소비자 물가 상승률(전년 대비): 2.6%(2024년 10월)
	생산자물가 상승률(전년 대비): 2.4%(2024년 10월)
환율	US \$1=1,397.20 KRW(2024년 11월 28일, 매매기준환율)
부채	35조 2,560억 달러(2024년 10월)
외환보유고	2,450억 16만 달러(2024년 10월)
연간 수출액	3조 718억 달러(2023년), 2조 3,793억 달러(2024년 9월 누적)
연간 수입액	3조 8,567억 달러(2023년), 3조 398억 달러(2024년 9월 누적)

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

4. 산업구조

2024년 2분기 국내총생산(GDP, Value Added 기준)에서 민간 부문이 차지하는 비중은 88.7%로 전년 동기 대비 0.1%p 감소한 반면, 공공부문은 11.3%로 전년 동기 대비 0.1%p 증가하였다. 민간 부문은 1차 산업(0.8%), 2차 산업(17.4%), 3차 산업(70.6%)으로 구성되어 있다. 세부적으로 금융 및 부동산(21.2%), 전문 비즈니스(13.2%), 교육 및 복지(8.7%), 소매(6.3%), 도매(5.8%) 등 3차 산업 비중이 높은 반면, 농업 및 어업(0.8%), 광업(1.4%), 제조업(10%) 등 1차 및 2차 산업의 비중은 낮은 편이다.

미국의 GDP 대비 산업별 구성비

(단위: %)

산업 구분		2022년	2023년	2024년 2분기
국내총생산		100	100	100
공공 부문		11.3	11.2	11.3
	연방	3.6	3.6	3.6
	주/지방	7.7	7.6	7.7
민간부문		88.7	88.8	88.7
1차산업	농업, 어업, 수렵	1.1	1.0	0.8
2차산업	광업	1.8	1.5	1.4
	공공시설	1.7	1.6	1.5
	건설	4.3	4.4	4.5
	제조업	10.3	10.2	10.0
3차산업	도매업	6.1	6.0	5.8
	소매업	6.3	6.4	6.3
	운송, 물류 유통	3.5	3.4	3.3
	정보	5.3	5.3	5.4
	금융, 보험, 부동산, 대여	20.8	21.0	21.2
	전문, 비즈니스 서비스	13.0	13.0	13.2
	교육, 헬스 케어, 복지	8.3	8.5	8.7
	예술, 공연, 음식	4.1	4.4	4.5
	기타 서비스	2.1	2.1	2.2

▲자료: 미경제분석국(BEA), 11/27 발표자료

주요 산업의 생산 현황(2017년=100, 산업별 부가가치 생산지수)을 살펴보면, 2020년 코로나19의 영향으로 감소하였으나 2021년 이후 지속적으로 증가세를 유지하였으며 2024년 3분기에는 118.416을 기록하였다. 민간 부문과 공공 부문 모두 증가세를 유지하면서 2024년 3분기에는 각각 120.111, 106.766을 기록하였다.

미국 주요 부문별 생산지수

[단위: 지수(2017=100)]

산업 구분		2020년	2021년	2022년	2023년	2024년(3분기)
국내총생산		103.342	109.600	112.353	115.597	118.416
공공 부문		100.467	101.273	102.942	105.147	106.766
민간 부문		103.693	110.775	113.698	117.117	120.111
1차산업	농업, 어업, 수렵	98.904	105.009	104.981	108.950	117.229
2차산업	광업	113.913	103.877	94.180	125.813	125.922
	공공시설	105.625	102.412	104.221	109.329	109.091
	건설	102.673	105.640	99.970	97.720	102.847
	제조업	100.880	108.519	109.538	109.869	112.992
3차산업	도매업	102.497	101.524	99.929	99.383	99.974
	소매업	104.397	105.027	100.758	111.768	119.016
	운송, 물류 유통	95.046	107.988	109.639	111.250	112.361
	정보	121.210	137.679	146.411	158.992	164.723
	금융, 보험, 부동산, 대여	105.130	111.021	114.564	115.947	117.788
	전문, 비즈니스 서비스	110.886	125.125	135.869	139.370	142.667
	교육, 헬스케어, 복지	102.604	107.235	112.396	117.720	122.094
	예술, 공연, 음식	76.482	95.745	103.920	107.062	108.824
	기타 서비스	93.375	96.367	100.668	95.628	94.264

▲자료: 미경제분석국(BEA), 11/8 발표자료

5. 미국 시장의 특징

(1) 일 반

미국은 2023년 세계 수입액 23.7조 달러의 13%인 3조 달러, 세계 수출액 23.4조 달러의 8.6%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 개인 소비지출도 호조를 보여왔다. GDP 대비 개인소비지출 비중(1947년 3월~2024년 6월 평균)은 63.4%에 달하며 2024년 6월에는 67.8%를 기록하였다. 미국은 단일국가 시장이나 다양하고 복잡한 시장구조를 띄고 있다. 소득 수준, 인종, 세대에 따라 차별화된 소비패턴으로 다양한 상품 및 서비스 시장이 형성되어 있으며 특화된 틈새시장이 병존하는 시장 구조를 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.

미국 주요 소비계층별 특징

(3) 미국의 투자 환경

미국은 투자규제에 대한 일반법이 없고 개별법을 따르고 있어 개별법 및 주정부 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 유치 활동은 주정부 차원에서 활발하게 이뤄지고 있으며 각 주정부가 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 10년간 소비가 2배 이상 증가하여 전체 소매지출의 20%를 차지할 것으로 전망된다.

베이비 부머	현황	1946-1964년 사이에 태어난 세대. 전체 인구의 26%를 차지 가장 55세 이상인 가구가 4,700만 개 정도로 주요 소비계층으로 성장 미국 전체 부의 60% 보유/ 총소비자 지출의 40% 차지
	특징	육아 지출이 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. 전체 인구의 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, 유명 인사에 따른 구매 선호 브랜드 참여도가 높고, 감각 쇼핑, 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	SNS상에서 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, 콜로라도주에 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(연간 지출액 1.2조 달러), 오감 쇼핑, 브랜드 제품 선호. 가족, 친구가 구매에 큰 영향을 미침

▲ 자료: 미센서스국, KOTRA



Ⅱ 미국 경제 현황

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

1. 실물 경제

(1) 개요

22024년 상반기 미국 경제는 계속된 통화 긴축의 영향으로 소비와 투자의 증가세가 낮아진 가운데 정부지출도 둔화됨에 따라 성장세가 약화되었다. 개인소비의 경우 서비스 소비가 지속적 증가세를 보였으나 상품 소비가 감소하면서 둔화되었다. 민간투자는 주택 및 지식재산권 투자가 큰 폭으로 증가하였으나 정부지출은 연방정부 부를 중심으로 둔화되었다. 산업 생산은 상품 소비 등의 영향으로 둔화되는 모습을 보였다.

고용 사정은 취업자 수와 실업률이 동시에 높아지는 등 일부 지표가 엇갈리는 모습을 보였으나 노동 초과수요가 감소되고 임금 상승세가 둔화되면서 노동시장의 불균형이 완화되었다. 물가는 상품 가격의 지속적인 하락세에도 불구하고 주거비 둔화와 일부 서비스 품목의 강세 등으로 인해 디스인플레이션이 더디게 진행되었다. 에너지 가격은 지정학적 리스크에 따른 국제유가 상승 등으로 높은 변동성을 보였다.

3분기 GDP 성장률은 소비, 수출 및 정부지출을 중심으로 증가하면서 2.8%를 기록하였다. 개인소비는 재화 소비가 증가고 서비스 소비도 견조한 모습을 보였으며 민간투자는 설비, 지식재산권은 전기 대비 유사한 모습을 보였으나 구조물과 주택이 감소하면서 부진하였다. 정부지출은 연방정부의 국방 지출이 대폭 증가하면서 증가세가 확대되었다.

미국 GDP 및 주요 부문별 성장률

(전기 대비, %)

내역	2022년	2023년	2024년		
			1/4분기	2/4분기	3/4분기
GDP 성장률	2.5	2.9	1.6	3.0	2.8
개인소비	3.0	2.5	1.9	2.8	3.5
상 품	-0.6	1.9	-1.2	3.0	5.6
(내구재)	-1.9	3.9	-1.8	5.5	7.6
(비내구재)	0.1	0.8	-0.8	1.7	4.6
서비스	5.0	2.9	3.4	2.7	2.6
민간국내총투자	6.0	0.1	3.6	8.3	1.1
고정투자	2.7	2.4	6.5	2.3	1.7
(비주거)	7.0	6.0	4.5	3.9	3.8
(구조물)	3.6	10.8	6.3	0.2	-4.7
(설비)	4.4	3.5	0.3	9.8	10.6
(거주)	-8.6	-8.3	13.7	-2.8	-5.0
수 출	7.5	2.8	1.9	1.0	7.5
수 입	8.6	-1.2	6.1	7.6	10.2
정부 소비지출	-1.1	3.9	1.8	3.1	5.0

▲ 자료: 미상무부 경제분석국, 11/26 발표자료

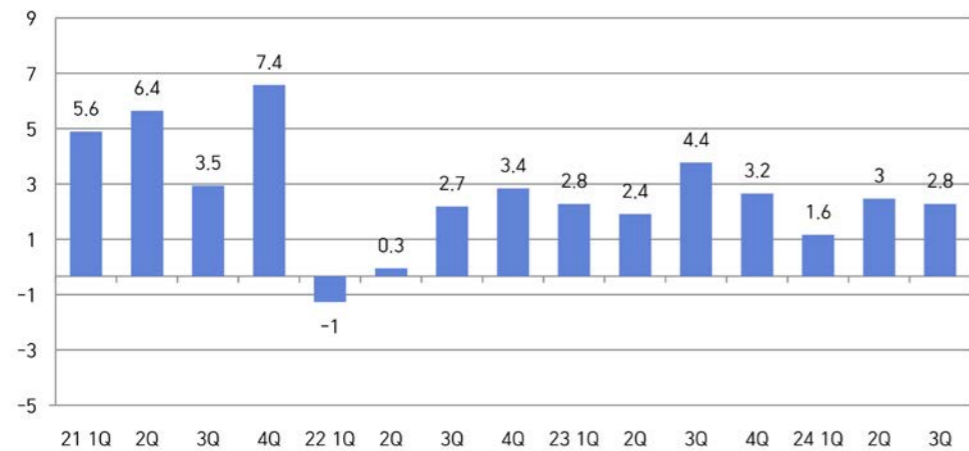
(2) GDP 성장률

미국의 GDP는 코로나 팬데믹의 영향으로 2020년 1분기와 2분기 각각 전기 대비 -5.3%, -28% 감소하였으나 이후 지속적인 증가세를 유지하면서 2021년 4분기에는 전기 대비 7.4% 증가하였다. 2022년 1분기에는 재고 투자와 순 수출이 부진하면서 전기 대비 1% 감소하였으나 이후 지속적인 증가세를 기록하였으며 4분기에는 전기 대비 2.8% 증가하였다. 2023년 1분기 견조한 소비 증가에도 불구하고 투자 부진의 영향으로 성장 폭이 둔화되어 전기 대비 2.8%를 기록하였으며 3분기에는 소비 증가세에 힘입어 전기 대비 4.4% 증가하였다. 2024년 1분기에는 소비, 수출, 정부 지출을 중심으로 증가 폭이 축소되면서 1.6%를 기록하였으며 2분기에도

건조한 소비지출과 기업 투자에 힘입어 전기 대비 3% 증가하였다. 3분기에도 소비 지출과 정부지출을 중심으로 전기 대비 2.8% 증가하였다.

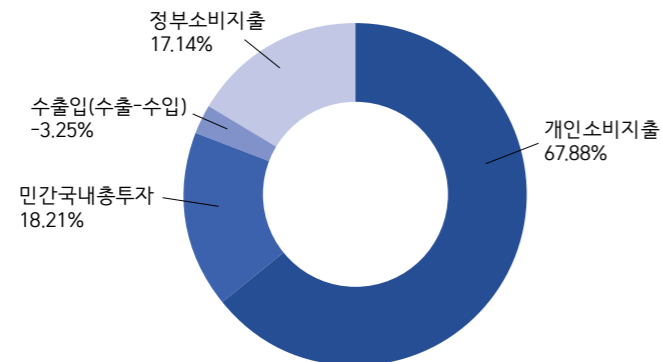
2021-2024 GDP 성장률 추이

(전기 대비, %)



▲ 자료 : 미상무부 경제분석국, 11/26 발표자료

주요부분 GDP 비율(2023년 3분기)



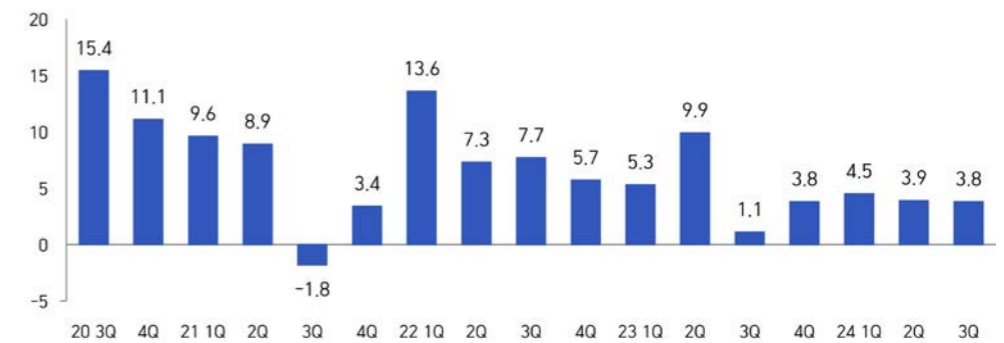
▲ 자료 : 미상무부 경제분석국, 11/27 발표자료

(3) 정 기

기업 설비투자

2024년 기업설비투자(비거주 기준)는 2021년 3분기 전기 대비 1.8% 감소한 이후 지속적인 증가세를 이어갔다. 1분기 기업설비투자(비거주 기준)는 전년도 4분기에 비해 4.5% 증가하였다. 2분기에는 전기 대비 3.9% 증가하였으며 3분기에도 전기 대비 3.8% 증가하면서 지속적인 증가세를 유지하였다.

설비 투자 증가율(%)



▲ 주: 비주거용 고정투자(전기 대비)

자료: 미상무부 경제분석국, 11/27 발표자료

산업생산 및 설비 가동률

2024년 1월 산업 생산은 예년보다 추운 날씨의 영향으로 제조업 및 광업 생산이 축소되었으나 2월 유틸리티 생산이 감소하였음에도 불구하고 제조업과 광업 생산 확대되면서 전월 대비 증가하였다. 3월과 4월 유틸리티 생산 증가와 제조업 호조세에도 불구하고 전월 대비 소폭 축소되었으며 5월 자동차 등을 중심으로 제조업 생산이 증가하면서 전월 대비 개선되었다. 6월 유틸리티 및 광업 생산 증가로 인해 전월 대비 증가하였으나 7월 유틸리티 및 광업 생산 부진으로 전월 대비 둔화되었다. 8월 제조업, 광업 생산이 반등하면서 전월 대비 증가하였으나 9월 주요 민간 항공사 파업과 허리케인의 영향으로 감소세를 기록하였다.

산업생산 및 설비 가동률 추이

(전월 대비, %)

구분	2022년	2023년	2024년								
			1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
산업생산	3.4	0.2	-1.1	1.2	-0.2	-0.2	0.6	0.3	-0.7	0.5	-0.5
(제조업)	2.7	-0.5	-1.3	1.4	0.2	-0.7	0.7	0.0	-0.6	0.6	-0.3
설비가동률	80.7	79.0	77.2	78.1	77.8	77.7	78.1	78.2	77.6	77.9	77.4
(제조업)	79.4	78.2	76.5	77.5	77.5	76.9	77.3	77.2	76.7	77	76.7

▲자료: 미연준(FRB), 11/15 발표자료

ISM 제조업지수

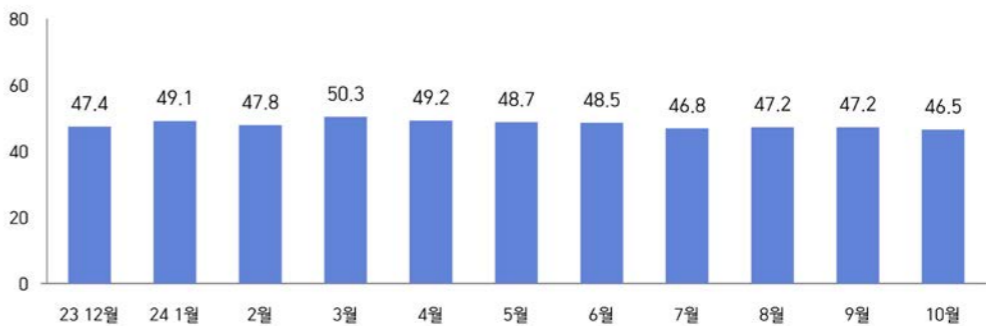
2024년 ISM 제조업지수는 고물가에 따른 통화 긴축 속에서 3월을 제외하고 기준치(50)를 하회하며 낮은 수준을 유지하였다. 1월 49.1을 기록하며 기준치(50)에 근접하였으나 2월 47.8로 전월 대비 하락하였다. 3월 전월 대비 상승하면서 2022년 10월 이후 처음으로 기준치를 넘었으나, 4월 다시 하락하면서 49.2를 기록하였다. 이후 7월까지 전월 대비 하락세를 기록하였으며 8월과 9월 47.2로 하락세가 주춤하였으나 10월 46.5를 기록하며 다시 전월 대비 하락하면서 낮은 수준을 유지하였다.

ISM 제조업지수 추이

내역	2022년	2023년	2024년		
			1/4분기	2/4분기	3/4분기
ISM 제조업지수	53.5	47.1	49.1	45.8	47.1

▲자료: 미공급관리자협회(ISM), 11/1 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 소득 증가의 영향으로 전월 대비 1.1% 증가로 출발하며 지속적인 증가세를 유지하였다. 2월과 3월 각각 전월 대비 0.3%, 0.6% 증가하였으며 4월 전월 대비 0.1% 증가에 그쳤으나 5월~7월 각각 전월 대비 0.3% 증가하였다. 8월 전월 대비 0.2% 증가한 데 이어 9월 전월 대비 0.3% 증가하였다.

소비자심리

소비자신뢰지수(컨퍼런스보드 기준)는 4월과 9월을 제외하고 기준치(100)을 상회하였다. 1월 인플레이션 둔화, 금리인하 기대, 양호한 고용 여건 등의 영향으로 3개월 연속 상승하였다. 2월 고용시장과 정치 상황에 대한 우려 등으로 하락 전환되었으며 3월 물가 상승과 경기둔화에 대한 우려로 인해 다시 소폭 하락하였다. 4월 경기와 고용 여건, 소득에 대한 우려가 커지면서 기준치를 하회하였다. 5월 경기에 대한 기대심리가 반영되면서 반등하였으나 6월 미래 소득과 경기둔화에 대한 우려가 커지면서 하락하였다. 7월과 8월 미래 소득 및 경기 등에 대한 기대가 개선되면서 상승하였으나 9월 고용시장에 대한 우려로 인해 기준치를 하회하였다.

개인소비 지출

개인 소비지출은 1월 서비스 소비의 증가에도 불구하고 내구재와 비내구재 소비가 축소되면서 전월 대비 0.1% 증가에 그쳤다. 2월 서비스 소비의 지속적 증가와

재화 소비가 소폭 증가하면서 전월 대비 0.6% 증가하였다. 3월 서비스 소비 증가세는 완만하였으나 재화 소비가 확대되면서 전월 대비 0.7% 증가하였다. 4월 전월 대비 0.3% 증가하였으며 5월 서비스 소비의 증가세가 지속되고 재화와 에너지 소비가 증가로 전환되면서 전월 대비 0.5% 증가하였다. 6월 서비스 소비의 증가세가 유지되는 가운데 자동차 등을 중심으로 재화 소비가 둔화되면서 전월 대비 0.3% 증가하였다. 7월 자동차 등을 중심으로 재화 소비가 호조를 보이면서 전월 대비 0.6% 증가하였다. 8월 전월 대비 0.2% 증가에 그쳤으나 9월 재화 소비가 큰 폭으로 상승하고 서비스 소비도 증가세를 유지하면서 전월 대비 0.6% 증가하였다.

소매판매

소매 판매는 전월 대비 증감을 반복하면 경기둔화의 우려 속에서 소비가 우려했던 만큼은 위축되지 않았던 것으로 나타났다. 1월 재화 소비 판매의 부진과 계절적인 요인 등의 영향으로 전월 대비 1.1% 감소하였으나 2월과 3월 각각 전월 대비 0.7%, 0.5% 증가하면서 호조를 나타냈다. 4월 인플레이션과 고금리 등의 영향으로 전월 대비 0.2% 감소하였으나 5월 전월 대비 0.2% 증가하였다. 6월 전월 대비 0.3% 감소하였으나 7월 전월 대비 1.2% 증가하며 2023년 2월 이후 처음으로 전월 대비 증가율이 0%대를 벗어났다. 8월 전월 대비 0.1% 감소하였으나 9월 전월 대비 0.8% 증가하였다.

소매 매출 및 개인소비 추이

(단위: 전월 대비, %)

구분	2023년	2024년								
	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
개인소득	0.3	1.1	0.3	0.6	0.1	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3
소비자 신뢰지수 ¹⁾	69.7	79.0	76.9	79.4	77.2	69.1	68.2	66.4	67.9	70.1
소비자 신뢰지수 ²⁾	110.7	114.8	106.7	104.7	97.0	102.0	100.4	100.3	103.3	98.7
개인소비지출	0.6	0.1	0.6	0.7	0.3	0.5	0.3	0.6	0.2	0.6
소매판매	0.4	-1.1	0.7	0.5	-0.2	0.2	-0.3	1.2	-0.1	0.8

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

물가

물가는 상품 가격의 하락세 지속에도 불구하고, 예상보다 느린 주거비 둔화와 일부 서비스 품목의 강세 등으로 디스인플레이션이 더디게 진행되었다. 상품가격은 공급망 개선 등에 힘입어 1월부터 하락세를 지속하며 디스인플레이션을 견인하였다. 반면 서비스 물가는 주거비 상승률이 5%대에서 정체된 가운데 일부 품목(금융·의료 서비스, 자동차 보험료 등)을 중심으로 상승 폭이 확대되었다. 에너지 가격은 지정학적 리스크에 따른 국제유가 상승 등으로 높은 변동성을 보였다. 이에 따라 PCE 물가는 2%대 중반(근원 PCE는 2%대 후반)에서 하방경직적인 모습을 보였다.

PCE 물가 및 소비자물가 추이

(전년동기대비, %)

구분	2023년	2024년									
	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
PCE 물가	2.6 (0.1)	2.5 (0.4)	2.4 (0.3)	2.8 (0.3)	2.7 (0.3)	2.6 (0.0)	2.4 (0.1)	2.5 (0.2)	2.3 (0.1)	2.1 (0.2)	2.3 (0.2)
근원 PCE 물가	2.9 (0.2)	2.8 (0.4)	2.8 (0.3)	2.8 (0.3)	2.8 (0.2)	2.6 (0.1)	2.6 (0.2)	2.7 (0.2)	2.7 (0.1)	2.7 (0.3)	2.8 (0.3)
소비자물가지수 (CPI)	3.4 (0.3)	3.1 (0.3)	3.2 (0.4)	3.5 (0.4)	3.4 (0.3)	3.3 (0.0)	3.0 (-0.1)	2.9 (0.2)	2.5 (0.2)	2.4 (0.2)	2.6 (0.2)

▲ 주: ()는 전월대비(%)

자료: 미노동통계국, 미상무부 경제분석국, 11/27 발표자료

(4) 고용시장

고용시장은 노동 공급이 확대되는 가운데 취업자 수 증가 폭이 점차 축소되면서 실업률이 상승하는 등 노동시장 불균형 완화 추세가 지속되었다. 노동 수요 측면에서는 연준의 긴축적 통화정책에 따른 소비 및 투자 성장세 둔화로 기업의 인력 고용 유인은 감소하는 반면, 공급 측면에서는 핵심 연령층의 높은 경제활동참가율이 유지되면서 5월 이후 4% 초반을 유지하였다.

실업률

실업률은 1월 취업자 수 증가 폭이 확대되고 임금 상승률이 높아지는 등 고용시장이 예상보다 견조한 모습을 보이면서 전월과 동일한 3.7%를 기록하였다. 2월 취업자 수 증가 폭 확대에도 불구하고 실업률은 3.9%로 상승하고 임금 상승률은 둔화되는 모습을 보였다. 3월 취업자 수 증가 폭이 확대되고 실업률은 3.8%로 하락하는 등 견조한 모습을 보였으나 4월 취업자 수 증가폭이 축소되면서 실업률이 다시 3.9%로 상승하였다. 5월 실업률이 4%를 기록하였으며 6월 4.1%로 증가한 데 이어 7월 취업자 수가 전월 대비 큰 폭 감소하고 고용 증가세가 부진하면서 실업률은

4.3%를 기록하였다. 8월 취업자 수가 반등하면서 실업률이 4.2%로 감소하였으며 9월과 10월 각각 4.1%를 기록하였다.

경제활동 참가율

경제활동참가율은 1월 전월 대비 하락한 62.5%로 시작하였으며 2월 62.5%를 제외하고 5월까지 동일한 수준을 유지하였다. 6월 62.6%로 소폭 상승하였으며 7월~9월까지 62.7%를 유지하였으며 10월 62.6%로 소폭 하락하였다.

비농업 취업자 수

비농업 부문 취업자 수는 1월 교육, 의료업, 전문·기업서비스, 도·소매업을 중심으로 증가한 가운데 건설, 여가·음식·숙박도 증가하면서 전월보다 증가 폭이 확대되었다. 2월 전월 대비 축소되었으나 3월 교육, 의료업을 중심으로 다시 확대되었다. 4월 정부 서비스, 여가, 음식·숙박 등이 지난 12개월 평균을 크게 하회하면서 큰 폭으로 하락하였다. 5월 전월대비 상승하였으나 6월 전문기업서비스 등이 감소하면서 다시 하락하였다. 7월 전문기업서비스는 감소하였으나 교육, 의료, 건설, 여가·음식·숙박 등이 증가하면서 전월 대비 확대되었으나 8월 제조업이 크게 감소하면서 축소되었다. 9월 시장 예상치를 크게 상회하며 확대되었으나 10월 다시 하락하면서 상승과 하락을 반복하였다.

주당 평균 노동시간 및 평균임금

제조업 평균임금은 1월 27.21달러로 전월 대비 증가하면서 오름세를 지속하였다. 2월 27.35달러로 전월 대비 상승하였으며 3월 27.46달러를 증가하였다. 이후 상승세를 유지하였으며 9월 이후 28달러 이상을 유지하였다. 주당 평균 노동시간은 1월 34.2시간, 2월 이후 10월까지 6월과 7월을 제외하고 34.3시간을 기록하였다. 시간당 평균임금 상승률은 1월부터 10월까지 모두 전월 대비 증가하였다.

고용시장 주요지표

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
신규 실업수당 청구권자수 (만명)	21.0	20.9	21.5	21.0	22.2	23.9	23.8	23.0	22.4	23.7
비농업취업자수 증가 (만명)	25.6	23.6	31.0	10.8	21.6	11.8	14.4	7.8	22.3	1.2
실업률(%)	3.7	3.9	3.8	3.9	4.0	4.1	4.3	4.2	4.1	4.1
경제활동참가율(%)	62.5	62.5	62.7	62.5	62.5	62.6	62.7	62.7	62.7	62.6
주당평균노동시간(시간)	34.2	34.3	34.4	34.3	34.3	34.3	34.2	34.3	34.3	34.3
제조업 평균임금 (달러/시간)	27.21	27.35	27.46	27.55	27.65	27.79	27.96	27.97	28.12	28.19
시간당 평균임금 상승률 (m/m)	0.5	0.1	0.4	0.2	0.3	0.4	0.2	0.4	0.3	0.4

▲자료 : 미노동통계청

(5) 주택시장

주택시장은 차입 여건 제약, 경기 불확실성 등으로 가격 하락 압력이 지속되면서 2022년 하반기 이후 전반적으로 위축되면서 주택 가격이 둔화되면서 주택시장이 조정기에 접어들 것으로 전망되었다. 하지만, 높은 수준의 모기지 금리와 주택 가격으로 수요가 축소되어 거래량이 감소한 가운데 기존주택 공급 부족 현상이 지속됨에 따라 가격 상승세가 지속되었다. 주택투자는 1분기에 일시적인 모기지 금리 하락 등에 힘입어 큰 폭 증가했지만 하반기에는 완만한 증가세를 보였다. 주택 가격은 고금리에 따른 수요 위축과 재고 부족 등 공급 감소로 가격 하락이 제한되면서 당분간 안정된 흐름을 유지할 것으로 전망된다.

기존주택판매

기존주택 판매는 2024년 동안 전년 동기 대비 감소세를 계속 유지하였다. 1월 2023년 말 모기지 금리 하락에 힘입어 기존주택 판매의 감소 폭이 축소되었다. 2월 기존주택판매의 감소 폭이 금리 상승기에 비해 크게 축소된 모습을 지속하였다. 3월 모기지 금리 상승, 주택 중개수수료 체제 개편 등의 영향으로 기존주택 판매의 감소 폭이 확대되었으며 4월 이후에도 높은 수준의 모기지 금리 및 주택가격 등으로 주택 수요가 낮아지면서 감소세를 유지하였다.

신규주택 판매

신규주택 판매 5월을 제외하고 전년 동기 대비 증가하였다. 1월~2월 모기지 금리 반등, 예년보다 추운 날씨 등으로 증가세가 둔화되었다. 3월 신규주택 공급량이 2008년 이후 최대치를 기록하는 등 공급 물량이 대폭 확대되면서 신규주택판매를 견인하였다. 4월 신규주택판매는 전년동기대비 증가하였으나 전월대비 감소하였다. 5월 높은 모기지 금리로 인해 주택 수요 부진이 지속되면서 2023년 이후 최저를 기록하였으며 6월에도 전월대비 하락세를 유지하였다. 7월 모기지 금리 하락에 힘입어 전년동기대비 3.7%, 전월대비 10.6% 증가하였으나 8월 전월대비 다시 하락하였다. 9월 모기지 금리 하락의 영향으로 전월대비 4.1% 증가하면서 16개월 만에 최고치를 기록하였다.

주택 허가 건수 및 주택 착공 건수

주택 허가 건수는 1월을 제외하고 전년 동기 대비 모두 감소하였다. 1월 주택 허가 건수와 착공 건수는 전년 동기 대비 증가하였으나 전월 대비 감소하였다. 2월 주택 허가의 증가 폭은 전년 동기 대비 축소되었으나 주택 착공은 전년 동기 대비 10.1%, 전월 대비 10.7%로 크게 증가하였으나 3월 금리 인하 기대감이 후퇴하면서 주택 허가 건수와 착공 건수가 모두 감소하였다. 4월 주택 착공 건수는 증가하였으나 주택 허가 건수는 감소하였다. 5월 이후 8월 주택 착공 건수가 전년 동기 대비 증가한 것을 제외하면 고금리의 영향으로 주택 허가 건수, 주택 착공 건수는 감소세를 유지하였다.

미국 주택시장 현황

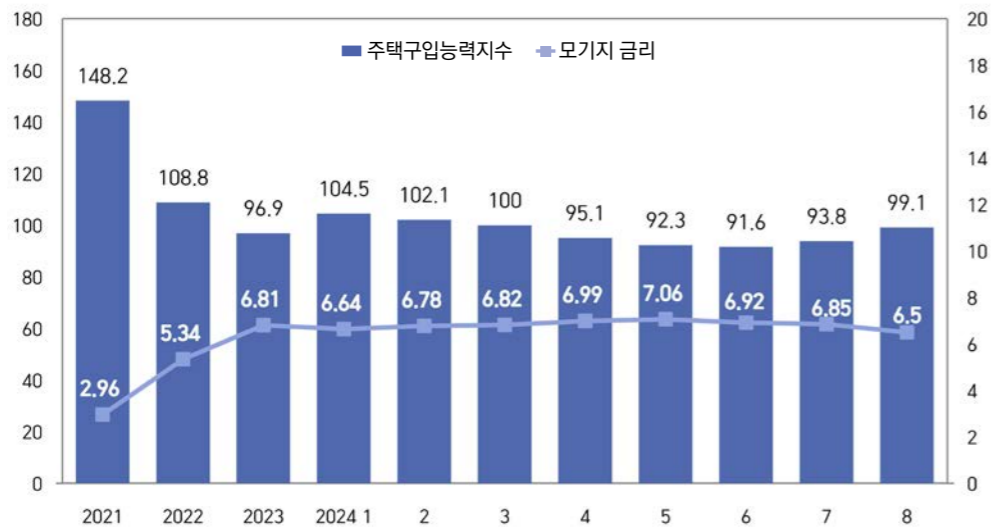
(전년동기대비, %)

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
기존 주택판매	-1.7 (3.1)	-3.3 (9.5)	-3.0 (-4.3)	-1.9 (-1.9)	-2.8 (-0.7)	-5.1 (-5.4)	-2.2 (1.3)	-3.7 (-2.5)	-3.5 (-1.0)
신규 주택판매	3.9 (1.5)	2.9 (-0.3)	6.1 (8.8)	7.1 (-4.7)	-9.3 (-11.3)	0.9 (-0.6)	3.7 (10.6)	8.7 (-4.7)	6.3 (4.1)
주택 허가건수	4.5 (-1.5)	-3.5 (1.9)	-0.5 (-4.3)	-2.0 (-3.0)	-8.7 (-3.8)	-2.6 (3.4)	-6.3 (-3.3)	-6.8 (4.6)	-5.7 (-3.1)
주택 착공건수	1.1 (-14.8)	10.1 (10.7)	-3.2 (-14.7)	0.7 (5.7)	-16.9 (-5.5)	-6.1 (3.0)	-14.3 (-6.8)	4.3 (-9.6)	-0.7 (0.5)

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

2024년 주택 모기지 금리가 상승세를 유지하고 주택 가격이 상승하면서 주택구입능력지수가 지속적으로 하락하여 6월 91.6을 기록하였다. 8월 모기지 금리(30년 물)가 하락하면서 주택구입능력지수는 99.1로 증가하였다.

주택구입능력지수 및 모기지 금리



▲ 주: 모기지 금리 30년물, 월말 기준(%)

자료: 미국부동산중개업협회(NAR), 주택구입능력지수(HAI), 애틀랜타 연준

20대 도시 평균 주택가격(S&P Case-Shiller 지수)

주요 도시 평균 주택가격은 고금리로 기존주택 매물 공급 감소하면서 증가세를 이어갔다. 1월 전년 동기 대비 6.6% 상승하였으며 2월 7.3% 상승한 데 이어 3월 7.4% 상승하면서 가파른 상승세를 이어갔다. 4월 이후 상승세는 둔화되었으나 사상 최고치를 계속 갱신하였다.

미국 20대 도시 평균주택가격 현황

(전월 대비, 전년 동기 대비, %)

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월
전월대비	0.1	0.6	0.3	0.4	0.3	0.4	0.3	0.4	0.2
전년 동기 대비	6.6	7.3	7.4	7.2	6.8	6.5	5.9	5.2	4.6

▲ 자료 : S&P

2. 금융시장

2024년 금융시장은 통화정책의 불확실성에 민감하게 반응하며 변동성이 확대되었다. 시장금리는 지난해 말부터 견조한 경제지표 등으로 연준의 금리 인하 기대가 축소되면서 상승세를 지속하였다. 그러나 연준이 금리 인상 재개 가능성을 일축하고, 일부 경제지표가 예상보다 낮은 수준을 보이면서 5월 이후 하락하였다. 주식시장은 시장금리 변동성 확대에도 불구하고 예상보다 양호한 기업 실적, AI 부문의 성장 기대감 등에 힘입어 기술주를 중심으로 최고점을 돌파하였다.

(1) 금리

시장금리

1월과 2월 시장금리(국채 10년)는 예상보다 견조한 경제지표, 회사채 발행 물량 증가, 연준 이사 발언 등으로 조기 금리 인하 기대가 축소되며 상승하였다. 3월 주요국의 통화정책회의 이후 글로벌 정책 전환 기대감의 영향으로 하락하였다. 4월 예상보다 강한 경제지표에 따른 연준의 긴축 장기화 우려 확대 등으로 상승하였으며 5월과 6월 일부 경제지표의 예상치 하회, 캐나다의 기준금리 인하, 국채 입찰 호조 등으로 하락하였다. 7월 중동 지역 내 분쟁 확산 가능성에 따른 위험회피 심리가 가세하면서 하락세를 이어갔다. 8월 지정학적 위기 상존, 고용 지표 부진 등의 여파로 하락세를 지속하였으며 10월 양호한 경제지표에 반응하며 상승하였다.

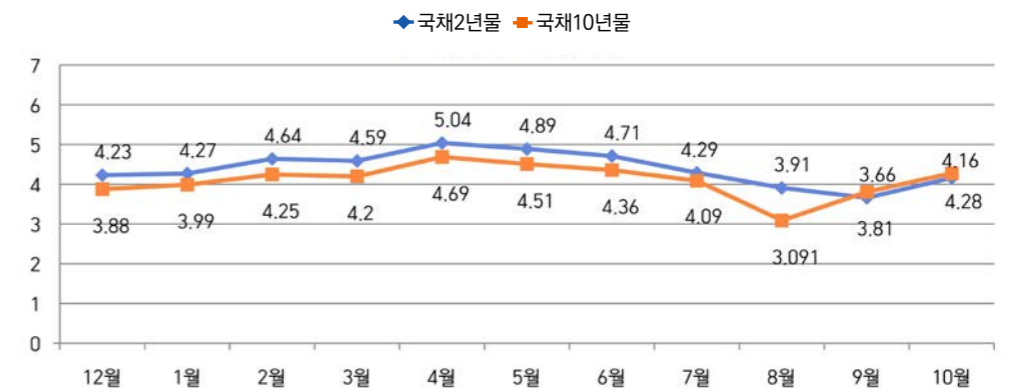
미국 국채 금리 증감률 추이

(단위: %)

구분	2023년	2024년									
	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
국채 3개월물	5.4	5.42	5.45	5.46	5.46	5.46	5.48	5.41	5.21	4.73	4.64
국채 2년물	4.23	4.27	4.64	4.59	5.04	4.89	4.71	4.29	3.91	3.66	4.16
국채 5년물	3.84	3.91	4.26	4.21	4.72	4.52	4.33	3.97	3.71	3.58	4.15
국채 10년물	3.88	3.99	4.25	4.2	4.69	4.51	4.36	4.09	3.91	3.81	4.28
국채 30년물	4.03	4.22	4.38	4.34	4.79	4.65	4.51	4.35	4.2	4.14	4.47

▲ 주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB) 11/28 발표 자료

국채 2년물 및 국채 10년물 증감률 추이



▲ 주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB) 11/28 발표 자료

회사채 스프레드

1월 낮은 수준에서 등락하며 전월에 비해 소폭 하락하였다. 2월 이후 5월까지 각각 전월 대비 축소하였으며 6월~8월까지 전월 대비 확대하였다. 9월과 10월 각각 전월 대비 축소하였다.

미국 회사채 스프레드 현황

(단위: bp)

구분	2023년	2024년									
	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
회사채 스프레드 ¹⁾	134	130	129	120	118	116	128	132	133	129	127
TED 스프레드 ²⁾	5.33	5.34	5.32	5.31	5.32	5.32	5.33	5.34	5.35	5.3	4.95

주: ¹⁾ 투자등급 회사채의 정부채 대비 스프레드, ²⁾ 국채 담보 Overnight Repo 금리로서 Ted Spread의 대체금리로 사용
▲자료: Bloomberg, 한국은행

미국 주가 현황

구분	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월
S&P 500	4,846	5,096	5,254	5,036	5,278	5,460	5,522	5,648	5,762	5,705	6,032
다우존스	38,150	38,996	39,807	37,816	38,686	39,119	40,843	41,563	42,330	41,763	44,910
나스닥	15,164	16,092	16,379	15,658	16,735	17,733	17,599	17,714	18,189	18,254	19,218

▲ 주: 해당 월말 기준 / 자료: Bloomberg

(2) 주가

1월 주가는 경제지표 호조에 따른 경기연착륙 기대 강화, 반도체업종 기대감 등으로 상승세를 지속하였다. 2월 기업 실적이 예상보다 양호한 가운데 AI 부문의 성장 기대가 크게 부각되면서 상승세를 지속하였다. 3월 중 금리가 하락한 가운데 AI 관련 기술주의 강세가 이어지면서 상승세가 지속되었으며 4월 금리 상승, 반도체 시장 전망 하향 조정, 일부 기술주 실적 부진 등으로 인해 하락하였다. 5월 서비스와 제조업의 실적 호조 등으로 상승하였으며 6월 AI 부문의 성장 기대감, 금리 하락, 주요 투자은행의 주가 전망치 상향 조정 등으로 상승하며 역사상 최고점을 기록하였다. 7월 반도체 등에 대한 보호무역주의 강화 우려, 일부 빅테크기업 실적 부진에 따른 차익실현, 일본은행의 금리 인상 등의 영향으로 하락하였다. 8월 금리 인하 기대에 따른 투자자금 유입 등으로 상승하였으나 9월 이후 상반된 경제지표 발표 결과에 따라 등락을 거듭하였다. 10월 기업실적, 미 대선 관련 여론 흐름, 연준 통화정책에 대한 기대 변화 등에 반응하며 등락을 거듭하였다. 11월 대선이라는 초대형 이벤트와 최대 쇼핑 시즌을 맞아 매출 증대 기대감 등의 영향으로 상승하였다.

(3) 환율

달러화

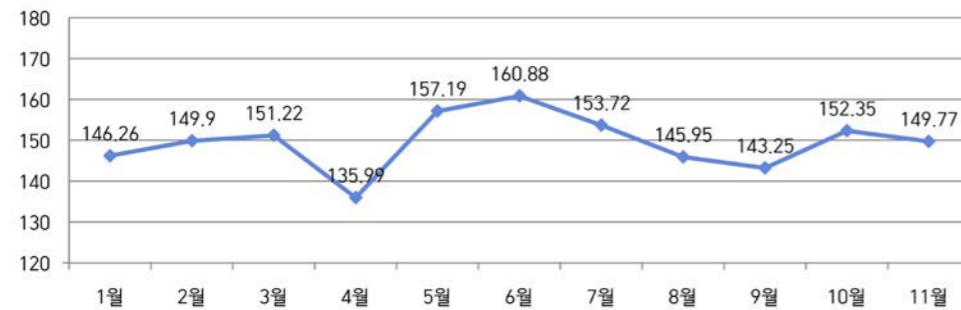
달러화는 1월과 2월 조기 금리 인하 기대 축소에 따른 금리 상승 등으로 약세를 지속하였다. 3월 유로존 인플레이션 둔화에 따른 유로화 약세 등으로 강세를 보였다. 4월 국채금리 상승, 일본은행의 금융완화정책 지속 결정에 따른 엔화 약세 등으로 강세를 이어갔다. 5월 달러화 강세가 지속되었으며 6월 유럽 지역의 정치·경제적 불확실성 증대, 엔화 약세 지속 전망 등으로 강세를 이어갔다. 7월 엔화 섯포지션 청산에 따른 엔화 강세, 국채금리 하락 등으로 약세로 전환하였다. 8월 통화정책 피벗 기대, 엔화 강세 지속, 국채금리 하락 등으로 약세를 이어갔다. 9월 강세로 전환되었으며 10월 연준의 정책금리 인하 폭 기대 약화, 트럼프 당선 가능성 증대에 따른 강달러 기대, 엔화 및 유로화 약세 등으로 강세를 이어갔다.

달러/유로 추이



▲ 주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB)

엔/달러 추이



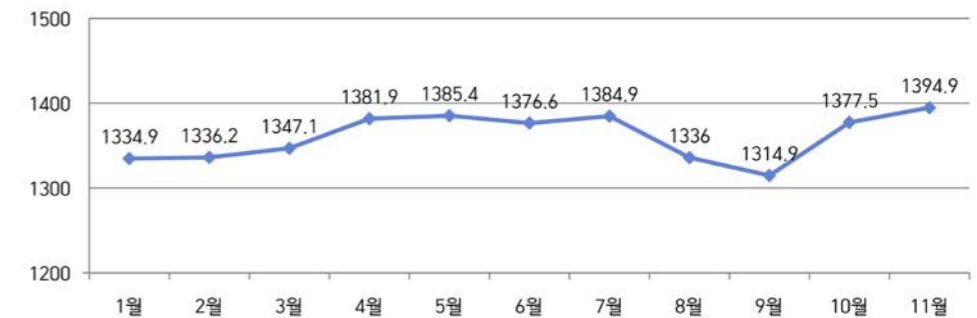
▲ 주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB)

원화/달러

원·달러 환율은 1월 달러화 약세 등으로 하락하다가 미국 1월 고용 지표 발표 이후 연준의 긴축 지속 우려로 인해 하락 폭이 축소되었다. 2월 연준의 긴축 강화 우려, 양호한 미국 내 고용 및 물가지수 등으로 상승하였다. 3월 연준의 긴축 기조 완화 기대, 달러화 약세 등의 영향으로 하락했으나 은행 부문의 불확실성, 미·중 갈등, 한국의 무역수지 적자 등으로 하락 폭이 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 금리 인상 기대 강화, 중국 경기둔화 우려 등으로 하락 폭이 축소되었

다. 7월 미국의 인플레이션 둔화 등으로 하락하였으나 달러화의 강세 전환, 중국의 경제지표 부진, 외국인 증권 자금 유입 둔화 등으로 하락 폭이 축소되었다. 8월 달러화 강세, 중국 경제에 대한 우려가 제기되면서 상승하였다. 9월 달러화 강세로 인해 상승하였으나 한국의 무역수지 흑자 등으로 외환 수급이 개선되면서 상승 폭이 제한되었다. 10월 미 국채금리 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	1.0855	1.0807	1.0791	1.0684	1.0846	1.0711	1.0809	1.106	1.1145	1.0855	1.0578
엔/달러	146.26	149.9	151.22	157.54	157.19	160.88	153.72	145.95	143.25	152.35	149.77
원화/달러	1334.9	1336.2	1347.1	1381.9	1385.4	1376.6	1384.9	1336	1314.9	1377.5	1394.9

▲ 주: 해당 월말 기준 / 자료: 미연준(FRB)

3. 대외 거래

(1) 수출입 총괄

미국의 무역 규모

2023년 세계 수출은 23조 4,763억 달러로 미국의 수출은 전체의 8.6%에 해당하는 2조 195억 달러를 기록하였다. 세계 수입은 23조 7,095억 달러로 미국의 수입은 전체의 13%에 해당하는 3조 841억 달러를 기록하였다.

2024년 세계 수출(8월 누적)은 15조 8,582억 달러로 미국의 수출은 전체의 8.67%에 해당하는 1조 3,759억 달러를 기록하였다. 세계 수입은 16조 966억 달러로 미국의 수입은 전체의 13.25%에 해당하는 2조 1,332억 달러를 기록하였다.

세계 수출규모 및 미국 수출규모

(십억 달러, %)

구 분	2021년	2022년	2023년	2024년(8월 누적)
세계수출	22,066.83	24,655.53	22,476.26	15,858.23
미국수출	1,758.58	2,064.05	2,019.55	1,375.90
미국비중	7.97	8.37	8.60	8.67
순위	2	2	2	2

▲자료: 국제통화기금(IMF)

세계 수입규모 및 미국 수입규모

(십억 달러, %)

구분	2021년	2022년	2023년	2024년(8월 누적)
세계수입	18,982.71	17,537.69	23,709.51	16,096.68
미국수입	2,498.40	2,336.57	3,084.11	2,133.27
미국비중	13.16	13.32	13.01	13.25
순위	1	1	1	1

▲자료: 국제통화기금(IMF)

수출

수출 규모는 2010년 전년 대비 21%의 높은 증가율을 보이며 2014년까지 증가세를 이어왔으나 2015년과 2016년 전년 대비 각각 7.2%, 3.4% 감소하였다. 2017년과 2018년 각각 전년 대비 6.3%, 7.0% 증가하였으나 2019년과 2020년 각각 전년 대비 0.7%, 12.8% 감소하였다. 2021년과 2022년 각각 전년 대비 22.8%, 17.4% 증가하였으며 2023년 전년 대비 2.2% 감소하였으나 2024년(8월 누적) 전년 대비 2.9% 증가하였다.

수입

수입은 2010년 이후 경기회복과 함께 지속적으로 증가세를 유지하였으나 2015년 들어 감소하였다. 2010년 22.9%의 높은 증가율을 기록한 이래 2013년을 제외하고 꾸준히 증가세를 기록하였으나, 2015년 전년 대비 4.5% 감소하였으며 2016년 전년 대비 2.3% 감소하였다. 2017년과 2018년 각각 전년 대비 7.0%, 8.1% 증가하였으나 2019년과 2020년 각각 전년 대비 1.7%, 6.5% 감소하였다. 2021년과 2022년 각각 전년 대비 21.6%, 14.3% 증가하였으나 2023년 전년 대비 5% 감소하였으며 2024년(8월 누적) 전년 대비 4.4% 증가하였다.

미국 수출입 추이

(억 달러, %)

구분	2021년	2022년	2023년	2024년(9월 누적)
수출	14,314(-13.0)	17,539(22.5)	20,629(17.6)	20,192(-2.1)
수입	23,366(-6.5)	28,329(21.2)	32,464(14.6)	30,841(-5.0)
수지	-9,052	-10,789	-11,835	-10,650

▲ 주: ()는 전년대비 / 자료: 국제통화기금(IMF)

(2) 주요 국가별 수출입

미국의 주요 교역국은 멕시코, 캐나다, 중국, 네덜란드, 일본, 영국, 독일, 한국, 브라질, 싱가포르 등이다. 2024년(9월 누적) 미국의 전체 교역액은 3조 9,707억 달러이며, 주요 10대 교역국과의 교역은 2조 4,700억 달러로 전체 교역액의 62.2%를 차지하였다. 10대 교역국의 교역액을 기준으로 멕시코(25.62%), 캐나다(23.23%), 중국(17.32%)의 교역 비중이 상대적으로 높고 한국(6.08%)은 6위를 기록하였다.

미국 주요 국가별 수출입

(백만 달러, %)

순위	전체 및 국가명	수출액	수입액	수지	교역액	비중
	10개국 총계	988,351	1,481,736	(493,384)	2,470,087	100
1	멕시코	254,028	378,885	-124,856	632,913	25.62
2	캐나다	264,526	309,337	-44,811	573,863	23.23
3	중국	105,677	322,172	-216,495	427,849	17.32
4	독일	57,341	121,079	-63,738	178,420	7.22
5	일본	60,043	109,668	-49,625	169,711	6.87
6	한국	50,033	100,237	-50,204	150,270	6.08
7	영국	58,918	50,173	8,744	109,091	4.42
8	네덜란드	65,378	25,931	39,448	91,309	3.7
9	브라질	37,207	31,265	5,942	68,472	2.77
10	싱가포르	35,200	32,989	2,211	68,189	2.76

▲ 주: 2024년 9월 누적 교역액 기준 / 자료: kita.net

수출

미국의 주요 수출국은 캐나다, 멕시코, 중국, 네덜란드, 영국, 독일, 일본, 한국, 브라질, 싱가포르 등으로 2023년 미국의 수출은 네덜란드(12.8%), 독일(5.2%)에 대해서는 전년 대비 증가하였으나 브라질(-16.4%), 한국(-9.3%), 싱가포르(-8.1%), 일본(-5.2%), 영국(-4.2%), 중국(-3.9%), 캐나다(-0.6%), 멕시코(-0.4%)는 전년 대비 감소하였다.

2024년(9월 누적) 주요 수출국에 대한 수출은 싱가포르(11.9%), 브라질(10%), 네덜란드(8.2%), 영국(6.2%), 한국(5.9%), 일본(5.4%), 멕시코(4.3%)에 대해서는 전년 대비 증가하였으나 독일(-1.3%), 캐나다(0.9%), 중국(0.2%)는 전년 대비 감소하였다.

미국 주요 국가별 수출 현황

(백만 달러, %)

순위	국가명	2023년		2024(9월 누적)	
		금액	증감	금액	증감
1	캐나다	352,843	(0.6)	264,526	(0.9)
2	멕시코	323,228	(0.4)	254,028	4.3
3	중국	147,806	(3.9)	105,677	(0.2)
4	네덜란드	82,189	12.8	65,378	8.2
5	일본	76,165	(5.2)	60,043	5.4
6	영국	74,090	(4.2)	58,918	6.2
7	독일	76,699	5.2	57,341	(1.3)
8	한국	64,836	(9.3)	50,033	5.9
9	브라질	44,808	(16.4)	37,207	10.0
10	싱가포르	42,447	(8.1)	35,200	11.9

▲ 주: 2024년 9월 누적 수출액 기준 / 자료: kita.net

수입

미국의 주요 수입국은 멕시코, 중국, 캐나다, 독일, 일본, 한국, 베트남 등으로 2023년 미국의 수입은 독일(8.9%), 멕시코(4.5%), 한국(0.8%), 아일랜드(0.3%)에 대해서는 전년 대비 증가하였으나 중국(20.4%), 베트남(10.3%), 대만(4.5%), 캐나

다(3.8%), 인도(2.2%), 일본(0.7%)은 전년 대비 감소하였다.

2024년(9월 누적) 주요 수입국에 대한 수입은 캐나다(-1.8%)를 제외하고 대만(33.6%), 아일랜드(20.4%), 베트남(19.4%), 한국(16.3%), 멕시코(6.4%), 인도(3.4%), 중국(1.9%)에 대해서 전년 대비 증가하였다.

미국 주요 국가별 수입 현황

(백만 달러, %)

순위	국가명	2023년		2024년(9월 누적)	
		금액	증감	금액	증감
1	멕시코	475,607	4.5	378,885	6.4
2	중국	427,229	(20.4)	322,172	1.9
3	캐나다	421,096	(3.8)	309,337	(1.8)
4	독일	159,720	8.9	121,079	1.1
5	일본	147,340	(0.7)	109,668	0.9
6	한국	116,235	0.8	100,237	16.3
7	베트남	114,439	(10.3)	99,861	19.4
8	대만	87,752	(4.5)	86,192	33.6
9	아일랜드	82,290	0.3	74,840	20.4
10	인도(인디아)	83,768	(2.2)	65,116	3.4

▲ 주: 2024년 9월 누적 수입액 기준 / 자료: kita.net

(3) 주요 품목별 수출입

2024년(9월 누적) 미국의 수출 1위 상업용 비행기이며, 10대 수출품목 중 가장 높은 증가율을 보인 품목은 자동차자료처리기계로 전년대비 29.2% 증가하였다. 미국의 수입 1위 품목은 승용차이며, 10대 수입품목 중 가장 높은 증가율을 보인 품목은 전자부품으로 전년대비 68.4% 증가하였다.

수출

2024년(9월 누적) 미국의 10대 수출 품목 중 석유 가스와 기타 가스, 자동차용

부품, 승용차 및 기타 차량이 전년 대비 각각 8.0%, 4.5%, 3.1% 감소한 것을 제외하고 모두 전년 대비 증가하였다. 수출 품목 1위(수출액 기준)는 상업용 비행기로 2023년 전년 대비 20.8% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 11% 증가하였다. 석유와 역청유(원유)는 2023년 전년 대비 0.1% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 5.3% 증가하였다. 석유화학은 2023년 전년 대비 16.6% 감소하였으나 2024년(9월 기준) 전년 대비 6.4% 증가하였다. 석유 가스와 기타 가스는 2023년 전년 대비 29.8% 감소하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 8.0% 감소하였다. 승용차 및 기타 차량은 2023년 전년 대비 9.0% 증가하였으나 2024년(9월 기준) 전년 대비 3.1% 감소하였다. 전화기 및 영상 송수신기는 2023년 전년 대비 6.5% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 1.6% 증가하였다. 면역 물품은 2023년 전년 대비 15.5% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 11.9% 증가하였다. 전자 집적회로는 2023년 전년 대비 15.6% 감소하였으나 2024년(9월 기준) 전년 대비 14.0% 증가하였다. 자동차용 부품은 2023년 전년 대비 16.6% 증가하였으나 2024년(9월 기준) 전년 대비 4.5% 감소하였다. 자동차자료처리기계는 2023년 전년 대비 7.0% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 29.2% 증가하였다.

미국 주요 수출 품목별 현황

(백만 달러, %)

순위	HS코드	품목명	2023년		2024년(9월 누적)	
			금액	증감	금액	증감
1	8800	상업용 비행기	113,317	20.8	90,276	11.0
2	2709	석유와 역청유(원유)	117,161	0.1	90,249	5.3
3	2710	석유화학	112,880	(16.6)	88,226	6.4
4	2711	석유가스와 기타 가스	67,586	(29.8)	46,434	(8.0)
5	8703	승용차 및 기타 차량	63,035	9.0	46,020	(3.1)
6	9880	전화기 및 영상 송수신기	57,713	6.5	43,451	1.6
7	3002	면역물품	49,890	15.5	43,097	11.9
8	8542	전자집적회로	43,557	(15.6)	37,189	14.0
9	8708	자동차용 부품	47,486	16.6	34,816	(4.5)
10	8471	자동차자료처리기계	30,553	7.0	29,175	29.2

▲ 주: 2024년 9월 누적 수출액 기준 / 자료: kita.net

수입

미국의 수입품목 1위(수입액 기준)는 자동차로 2023년 전년 대비 25.4% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 7.2% 증가하였다. 석유와 역청유는 2023년 전년 대비 16.7% 감소하였으나 2024년(9월 기준) 전년 대비 5.7% 증가하였다. 자동차자료처리기는 2023년 전년 대비 15.6% 감소하였으나 2024년(9월 기준) 전년 대비 37.2% 증가하였다. 면역물품은 2023년 전년 대비 26.5% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 39.0% 증가하였다. 유·무선 통신기기는 2023년 전년 대비 5.9% 감소하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 4.8% 감소하였다. 수출 후 반품 제품은 2023년 7% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 1.8% 증가하였다. 의약품은 2023년 4.8% 감소하였으나 2024년(9월 기준) 전년 대비 3.8% 증가하였다. 자동차용 부품은 2023년 전년 대비 3.3% 증가하였으며 2024년(9월 기준) 전년 대비 3.9% 증가하였다. 석유화학은 2023년 전년 대비 17.1% 감소하였으며 2024년(9월 기준) 전년대비 11.8% 감소하였다. 전자부품은 2023년 전년 대비 4.4% 감소하였으나 2024년(9월 기준) 전년 대비 68.4% 증가하였다.

미국 주요 수입 품목별 현황

(백만 달러, %)

순위	HS코드	품목명	2023년		2024년(9월 누적)	
			금액	증감	금액	증감
1	2709	승용차 및 기타 차량	207,961	25.4	160,641	7.2
2	8471	석유와 역청유(원유)	165,333	(16.7)	128,314	5.7
3	3002	자동차자료처리기기	103,206	(15.6)	102,200	37.2
4	8517	면역물품	81,738	26.5	82,849	39.0
5	9801	유·무선 통신기기	117,077	(5.9)	78,809	(4.8)
6	3004	수출 후 반품제품	93,539	7.0	70,814	1.8
7	8708	의약품	86,917	(4.8)	68,777	3.8
8	2710	자동차용 부품	85,537	3.3	67,037	3.9
9	8473	석유화학	66,242	(17.1)	45,425	(11.8)
10	8704	전자부품	32,075	(4.4)	38,518	68.4

▲ 주: 2024년 9월 누적 수입액 기준 / 자료: kita.net

(4) 한미 교역 현황

한미 교역 규모

미국은 한국의 주요 교역국으로 2024년(9월 누적) 수출 기준과 수입 기준에서 중국에 이어 두 번째 규모의 교역국이다. 최근 10년 동안 한국의 대미 교역액은 지속적인 증가세를 보여 왔다. 2009년 경기침체로 인해 수출(-18.8%)과 수입(-24.3%)이 전년 대비 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 대미 수출 및 수입이 전년 대비 모두 감소되면서 교역규모가 축소되었으나 2017년과 2018년 대미 수출 및 수입은 전년 대비 모두 증가하였다. 2020년 대미 수출은 741억 달러로 전년 대비 1.1% 증가하였고 대미 수입은 574억 달러로 7.1% 감소하면서 대미 무역수지는 166억 달러를 기록하였다. 2021년 대미 수출과 수입은 각각 전년 대비 29.4%, 27.3%로 크게 증가하였으며 무역수지는 226억 달러를 기록하였다. 2022년 대미 수출은 전년 대비 14.5% 증가하였으나 대미 수입은 6% 감소하였다. 2023년 대미 수출은 전년 대비 5.4% 증가하였으나 수입은 12.9% 감소하였으면 2024년(9월 누적) 대미 수출은 전년 대비 14% 증가하였으면 대미 수입은 5% 증가하였다.

무역수지는 1998년 이후 한국의 흑자기조가 지속되고 있다. 2011년 116억 달러를 기록한 이후 2015년에는 250억 달러로 흑자 폭이 확대되었으나 2016년 232억 달러를 기록한 이후 흑자 폭이 지속적으로 감소하였으나 2021년 226억 달러에 이어 2022년 279억 달러, 2023년 444억 달러, 2024(9월 누적) 398억 달러를 기록하였다.

한미 교역 추이

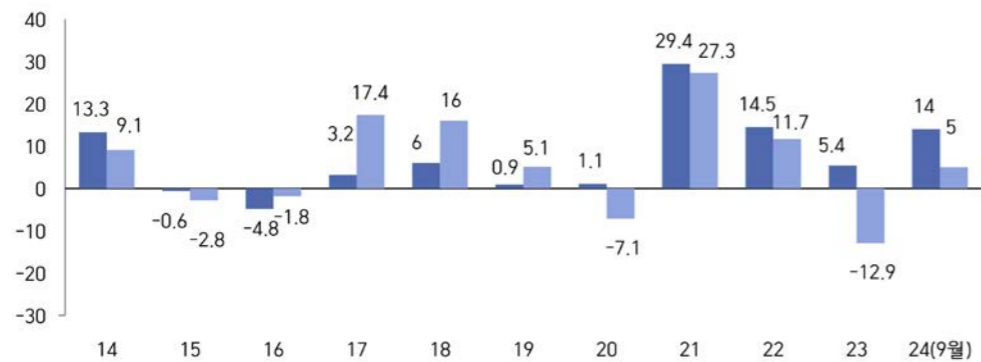
(백만 달러, %)

년도	수출		수입		수지
	금액	증감	금액	증감	금액
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	115,696	5.4	71,272	(12.9)	44,424
2024년 (9월 누적)	95,112	14	55,230	5.0	39,882

▲자료: kita.net

대미 수출입 증감(%)

■수출 ■수입



▲ 주: 전년대비 / 자료: kita.net

품목별 수출 현황

한국의 대미 수출액은 2023년 1,156억 달러로 전년 대비 5.4% 증가하였으며 2024년(9월 누적) 수출액은 전년 대비 14% 증가한 951억 달러를 기록하였다. 한국의 대미 수출품목 1위는 차량 및 부속품으로 2023년에는 전년 대비 32% 증가한 399억 달러, 2024년(9월 누적)에는 전년 대비 15.1% 증가한 323억 달러를 기록하였다.

2023년 정유와 화장품류 등(43.3%), 기기 및 부분품(3.5%), 원자로 및 보일러(3.1%)는 전년 대비 증가하였다. 2024년(9월 누적) 정유와 화장품류(58.6%), 원자로 및 보일러(36.6%), 기기 및 부분품(31.5%), 차량 및 부속품(15.1%), 전기기기 및 부분품(10.1%), 유기화학품(5.2%) 등은 전년 대비 증가하였으며 철강(-6.2%), 철강의 제품(5.4%), 광물성연료(4.5%) 등은 전년 대비 감소하였다.

대미 주요 품목별 수출 현황

(백만 달러, %)

순위	HS 코드	품목명	2023년		2024년(9월 누적)	
			금액	증감	금액	증감
총계			115,696	5.4	95,112	14.0
1	87	차량 및 부속품(철도 또는 궤도용 이외)	39,998	32.0	32,323	15.1
2	84	원자로, 보일러, 기계류 및 부분품	21,664	3.1	19,636	36.6
3	85	전기기기 및 부분품	17,669	(13.1)	14,563	10.1
4	27	광물성연료, 광물유, 증류물, 역청물질, 광물성왁스	5,866	(9.8)	4,294	(4.5)
5	39	플라스틱 및 그 제품	3,774	(17.5)	3,437	19.6
6	73	철강의 제품	3,126	(11.9)	2,285	(5.4)
7	90	기기(광학, 사진용, 영화용, 측정, 검사, 정밀 및 의료용) 및 부분품과 부속품	2,045	3.5	1,843	31.5
8	29	유기화학품	2,090	(3.3)	1,789	5.2
9	72	철강	1,905	(14.4)	1,392	(6.2)
10	33	정유와 화장품류 등	1,189	43.3	1,363	58.6

▲자료: kita.net

품목별 수입 현황

한국의 대미 수입액은 2023년 전년 대비 12.9% 감소한 712억 달러였으며, 2024년(9월 누적)에는 전년 대비 5.1% 증가한 552억 달러를 기록하였다. 한국의 대미 수입품목 1위는 광물성 연료로 2023년에는 전년 대비 19.1% 감소한 223억 달러, 2024년(9월 누적)에는 전년 대비 16.6% 증가한 181억 달러를 기록하였다.

2023년 광물성연료(-19.9%), 유기화학품(-16.8%), 차량 및 부속품(-16.2%), 항공기 및 부분품(-14.9%), 육/식용 설육(-12.2%), 원자로 및 보일러(-5.6%) 등 주요 수입품은 전년 대비 감소하였다. 2024년(9월 누적) 항공기 및 부분품(148.9%), 광물성연료(16.6%), 전기기기 및 부분품(8.3%), 육/식용 설육(4.5%), 유기화학품(5.0%)은 전년 대비 증가하였으나 차량 및 부속품(29.7%), 의료용품(11.0%), 원자로 및 보일러(9.1%), 기기 및 부분품(5.7%), 플라스틱 및 제품(2.9%) 등은 전년 대비 감소하였다.

대미 주요 품목별 수입 현황

(백만 달러, %)

순위	HS 코드	품목명	2023년		2024년(9월 누적)	
			금액	증감	금액	증감
총계			71,272	(12.9)	55,230	5.1
1	27	광물성연료, 광물유, 증류물, 역청물질, 광물성악스	22,310	(19.9)	18,136	16.6
2	84	원자로, 보일러, 기계류 및 부분품	9,605	(5.6)	6,593	(9.1)
3	85	전기기기 및 부분품	6,075	(3.8)	4,826	8.3
4	90	기기(광학, 사진용, 영화용, 측정, 검사, 정밀 및 의료용) 및 부분품과 부속품	4,628	(4.2)	3,330	(5.7)
5	2	육, 식용 설육	2,797	(12.2)	2,297	4.5
6	88	항공기 및 부분품	1,494	(14.9)	2,106	148.9
7	87	차량 및 부속품(철도 또는 궤도용 이외)	3,573	(16.2)	1,892	(29.7)
8	30	의료용품	1,964	(3.3)	1,303	(11.0)
9	39	플라스틱 및 그 제품	1,661	(4.3)	1,231	(2.9)
10	29	유기화학품	1,547	(16.8)	1,224	5.0

▲자료: kita.net

가공 단계별 현황

2024년(9월 누적) 한국의 가공 단계별 대미 수출은 1차 상품(19.9%), 소비재(19.7%), 자본재(11.4%), 중간재(11.5%)는 전년 대비 증가한 반면, 기타(-16.7%)는 전년 대비 감소하였다. 가공 단계별 대미 수입은 1차 상품(26.5%), 자본재(8.7%)는 전년 대비 증가한 반면, 소비재(-11.3%), 기타(-22.9%)는 전년 대비 감소하였다.

가공 단계별 수출입 현황

(백만 달러, %)

산업별	수출		수입		수지
	금액	증감률	금액	증감률	
1차 상품	120	19.9	15,366	26.5	(15,246)
소비재	31,043	19.7	8,294	(11.3)	22,749
자본재	15,451	11.4	8,286	8.7	7,165
중간재	48,438	11.5	23,133	(0.6)	25,305
기타	60	(16.7)	150	(22.9)	(90)

▲ 주: 2024년 9월 가공 단계별 수출입 누적 기준
자료: kita.net

4. 한미 간 투자 현황

(1) 일 반

한국의 대미 직접투자 신고 금액은 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 신고 건수는 전년 대비 증가하였으나 신고 금액은 전년 대비 하락하여 각각 137억 7,100만 달러, 127억 3,900만 달러를 기록하였다. 2019년과 2020년 신고 금액은 각각 171억 4,800만 달러, 185억 7,000만 달러를 기록하였다.

2021년 신고 금액은 372억 8,800만 달러로 전년 대비 증가하였으나 2022년 346억 6,000만 달러로 전년 대비 감소하였다. 2023년 신고 건수는 2,685건으로 전년 대비 증가하였으나 신고 금액은 302억 2,000만 달러로 감소하였다. 2024년(6월 누적) 신고 건수는 1,411건, 142억 3,300만 달러를 기록하였다.

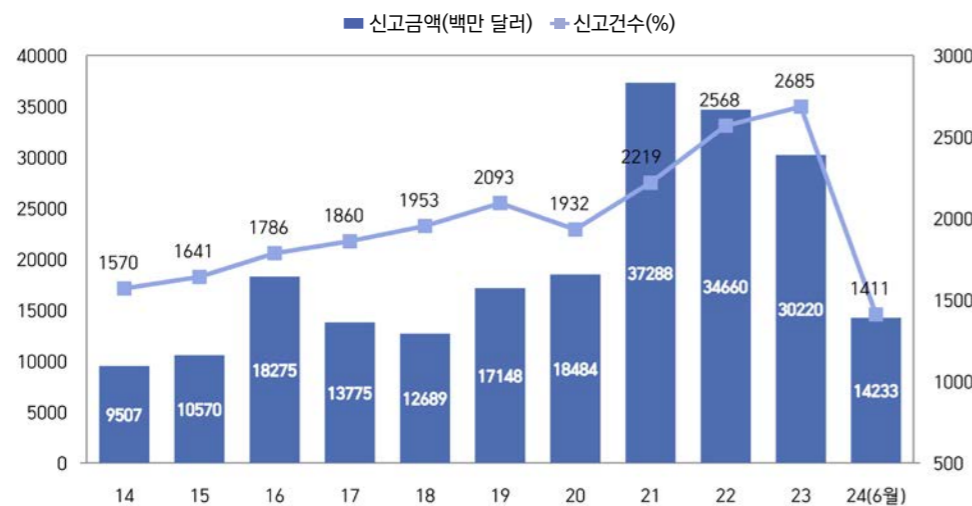
한국의 해외 직접투자

(단위: 백만 달러)

국가	2021년		2022년		2023년		2024년 (6월 누적)	
	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액
전체 투자	10,714	111,822	11,401	99,609	12,140	73,602	6,490	49,052
마셜제도	79	411	72	453	38	129	47	14,716
미국	2,219	37,288	2,568	34,660	2,685	30,220	1,411	14,233
베트남	1,649	2,757	1,652	3,682	1,639	2,343	753	2,781
캐나다	102	3,417	109	2,619	159	3,639	101	2,301
케이만군도	578	19,396	588	16,028	573	6,897	247	1,909
룩셈부르크	222	7,872	230	9,765	339	5,949	313	1,461
멕시코	182	308	203	700	265	896	123	1,381
인도네시아	370	2,411	373	2,336	402	2,082	239	978
중국	891	12,581	685	3,770	698	1,994	397	878
호주	128	2,261	106	2,350	78	325	55	737
싱가포르	480	1,932	620	3,812	652	2,083	314	729
인도	246	352	256	433	307	803	177	681
일본	647	1,301	720	1,212	979	804	571	484
말레이시아	117	908	150	657	166	342	57	393
홍콩	218	1,161	211	1,221	170	440	97	376

▲ 주: 2024년 9월 누적 신고금액 순 / 자료: 한국수출입은행

한국의 대미 직접 투자 연간 추이(%)



▲ 주: 2024년 6월 누적(잠정치) / 자료: 한국수출입은행

(2) 한국의 업종별 대미 직접투자

2024년(6월 누적) 한국의 대미 직접투자에서 신고 금액이 가장 높은 업종은 제조업으로 전체의 37.2%인 53억 164만 달러로 집계되었다. 제조업은 2021년 49억 6,839만 달러에서 2022년 82억 9,715만 달러, 2023년 104억 2,872만 달러로 증가하였다. 금융 및 보험업은 2021년 186억 598만 달러에서 2022년 138만 252만 달러, 2023년 133만 8,980만 달러로 감소하였으며 2024년(6월 누적) 전체의 36.2%인 51억 4,868만 달러를 기록하였다. 정보통신업은 2021년 27억 1,610만 달러에서 2022년 23억 8,571만 달러, 2023년 11억 5,532만 달러로 감소하였으며 2024년(6월 누적) 전체의 8.1%인 11억 5,532만 달러를 기록하였다. 이들 업종 이외에도 전문 서비스업(6.3%), 도소매업(4.2%), 숙박 및 음식점업(4.1%), 부동산업(1.5%) 등에 대한 직접투자가 높은 편으로 나타났다.

한국 대미 직접투자 업종별 현황

(단위: 천 달러)

업 종	2021년	2022년	2023년	2024년(6월)
합 계	37,288,482	34,660,248	30,220,214	14,233,293
제조업	4,968,391	8,297,155	10,428,728	5,301,642
금융 및 보험업	18,605,987	13,802,528	13,389,806	5,148,689
정보통신업	2,716,100	2,385,710	1,715,455	1,155,326
전문, 과학 및 기술 서비스업	1,769,673	1,384,568	922,499	892,377
도매 및 소매업	1,470,713	1,660,898	979,407	604,878
숙박 및 음식점업	52,526	163,859	771,091	584,988
부동산업	5,988,926	4,045,167	946,421	220,046
전기, 가스, 증기 및 공기 조절 공급업	397,036	1,938,268	107,636	81,726
운수 및 창고업	720,656	39,623	23,843	80,101
수도, 하수 및 폐기물 처리, 원료 재생업	7,792	466,208	10,400	73,000
사업시설 관리, 사업 지원 및 임대 서비스업	91,046	157,006	91,473	53,160
건설업	326,939	83,561	749,681	20,377
보건업 및 사회복지 서비스업	23,000	35,000	30,400	6,085
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	60,524	156,717	44,563	5,460
광업	31,300	2,500	3,500	2,617
협회 및 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업	8,422	22,086	1,300	1,715

▲ 주: 2024년 6월 누적(잠정치), 2024년 신고금액 순 / 자료: 한국수출입은행

(3) 투자자 규모별 대미 직접투자

2023년 대미 직접투자 규모는 개인기업을 제외하고 전년 대비 감소하였다. 대기업의 202억 2,700만 달러로 전년 대비 0.05% 감소하였으며 중소기업은 62억 4,700만 달러로 전년 대비 0.02% 감소하였다. 2024년(6월 누적) 직접투자 규모는 142억 3,300만 달러로 대기업 103억 8,200만 달러, 중소기업 27억 5,000만 달러, 기타 8억 8,700만 달러, 개인 2억 1,000만 달러, 개인기업 4,000만 달러를 기록하였다.

투자자 규모별 대미 직접투자 현황

(단위: 백만 달러)

구분	2021년		2022년		2023년		2024년(6월 누적)	
	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액
합계	2,219	37,288	2,568	34,660	2,685	30,220	1,411	14,233
대기업	612	17,562	672	21,383	629	20,227	335	10,382
중소기업	1,188	7,500	1,412	6,348	1,647	6,247	872	2,750
기타 (비영리 단체 등)	45	11,668	55	6,642	39	3,555	24	887
개인	354	546	417	278	349	172	173	210
개인기업	20	13	12	9	21	20	7	4

▲ 주: 2024년 6월 누적(잠정치) / 자료: 한국수출입은행

(4) 투자 비율별 대미 직접투자

2023년 투자비율별 직접투자는 100% 투자가 209억 6,200만 달러로 가장 많았으며 50% 투자는 49억 2,900만 달러, 10%이상~50%미만 투자는 20억 5,500만 달러, 10% 미만 투자는 7,000만 달러, 50% 초과~100% 미만 투자는 2,000만 달러를 기록하였다. 2024년(6월 누적) 직접투자는 100% 투자가 90억 2,500만 달러로 가장 많았으며 10% 이상~50% 미만 투자는 22억 3,300만 달러, 50% 투자는 10억 8,500만 달러, 10% 미만 투자는 4,300만 달러, 50% 초과~100% 미만 투자는 1,200만 달러를 기록하였다.

투자 비율별 대미 직접투자 현황

(단위: 백만 달러)

구 분	2021년		2022년		2023년		2024년(6월 누적)	
	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액	신고건수	신고금액
10%미만	13	240	20	265	34	70	8	43
10%이상~ 50%미만	79	3,265	61	4,840	63	2,055	31	2,233
50%	81	4,252	70	3,523	70	4,929	28	1,085
50%초과~ 100%미만	10	11	5	8	12	20	8	12
100%	448	20,162	544	20,867	527	20,962	261	9,025

▲ 주: 2024년 6월 누적(잠정치) / 자료: 한국수출입은행



Ⅲ 국제 통상 이슈

1. 트럼프 2.0 시대
2. 글로벌 지정학적 위기
3. 미국의 글로벌 공급망 ESG

1. 트럼프 2.0 시대

미국 경제와 글로벌 안보 위기 속에서 트럼프가 대통령에 당선되면서 기존 트럼프 1기 행정부의 정책이 재추진되거나 강화될 전망이다. 트럼프는 대선 공약에서 “미국 우선” 정책을 바탕으로 미국을 위대하게(Make America Great Again) 만들기 위한 정책 중요성 강조하며 경제, 불법 이민, 인플레이션, 범죄 문제 공약으로 경합주 표심을 획득하였다. 바이든 행정부와는 에너지, 이민, 무역정책 등에서 상반된 방향의 정책을 추진할 것으로 예상되는 가운데 무역 규제 강화, 전통에너지 및 제조업 육성, 국경 보안 강화 등 미국 중심의 경제, 안보 정책이 강화되고 특히 중국과의 디커플링 추구, 무역 및 기술 경쟁, 자국 산업 역량 강화 및 국가안보를 위한 정책이 대폭 강화 전망이다. 또한 기존 무역 협상 재검토, 미국의 경제적 이익을 우선으로 하는 새로운 국제 무역 구조의 재조정이 예상된다.

(1) 경제정책

트럼프노믹스 2.0 시대는 자국 노동자의 권익 보호와 제조업 강화, 수입품에 대한 공격적인 관세부과 등 미국 중심의 경제정책을 표방하고 있다.

가. 미국 우선주의

미국 경제 회복을 위한 물가 안정, 규제 완화, 에너지 독립 등의 정책을 유지·강화하는 가운데 미국 우선주의 정책이 확대될 전망이다.

공화당 정강정책

구분	주요 내용
인플레이션 대응(챕터1)	① 미국 에너지 해방(에너지 생산 규제 제거, 친환경 정책 종료), ② 연방 예산 절약, ③ 불필요한 규제 제거, ④ 불법 이민 정지 등
경제정책(챕터3)	① 규제 완화, ② 감세/팁 면세, ③ 공정하고 호혜적인 무역협정, ④ 믿을만하고 풍부한 저가 에너지(석유, 천연가스, 석탄 등), ⑤ 혁신(암호화폐, AI, 우주개발)
통상정책(챕터5)	① 무역수지, ② 디커플링(MFN 종료), ③ 미국 자동차산업 규제, ④ 핵심광물 공급망 내재화, ⑤ Buy American and Hire American, ⑥ 제조업 강화

▲ 자료: 2024 공화당 정강정책(America First, A Return to Common Sense (2024))

나. 감세정책

대규모 감세, 세금 공제 확대, 규제 완화가 경제 활성화와 일자리 창출에 긍정적이라고 보고 개인 및 기업 대상의 대규모 감세가 예상된다. 트럼프는 후보 시절, 소득세를 폐지하고 관세로 대체할 계획을 확인한 바 있으며 지난 임기 중 시행한 감세 정책인 2017 세제 개혁법(TCJA)을 10년 연장할 것으로 공언한 바 있다. 이 외에도 기타 세제 규제 완화 및 IRS 행정 절차 간소화로 기업과 개인의 세금 보고 부담 경감, 중소기업 대상 세제 규제 완화 등을 예고하였다.

2017 세제 개혁법(TCJA)

	주요 내용
법인세율	1986년 이후 최대 규모의 세제 개편으로 법인세율 대폭 인하(기존 35%→21%) 법인세 최저한세(AMT)규정 폐지
개인 소득세	소득세 구간 축소(7→3단계), 최고 세율 인하(기존 39.5→37%)
비즈니스	보너스 감가상각(자본투자 즉시공제)→'26년 종료 시 단계적 폐지
상속세	2024년 현재 상속세/증여세 면제한도: 1,360만 달러 * 만료시 한도는 2017년 이전 수준인 500만 달러로 복귀
지방세	주/지방세(State and Local Tax) 연방공제(10,000달러까지 허용)

다. 정부 재정 효율성 강화

트럼프는 불필요한 연방정부 예산 삭감을 통한 정부 재정 효율성을 제고하는 한편 미국을 가상화폐의 수도로 만들겠다고 적극적인 가상화폐 산업 육성 및 시장 활성화 공약을 하였다.

라. 제조업 르네상스

제조업 부흥과 기술 혁신을 통한 자국 산업기반 확대를 통한 경제 성장을 촉진할 것으로 예상된다. 미국산 우선 구매(Buy American) 정책을 통한 자국 산업 기반 확대, 제조업 수요 증대, 외국산 수입품에 대한 의존도를 축소하고 외국 수입품 특히 중국산 수입품에 고율의 관세 부과로 미국 내 공급망 강화하고 저가 수입품이 미국 시장에 미치는 영향 최소화한다는 계획이다. 또한 기업의 제조 공장 미국 내 이전·설립을 장려해서 일자리를 창출하고 국내 제조업 부흥을 일으킨다는 계획이다.

마. 투자규제

트럼프 1기 행정부는 첨단기술 분야에서의 외국인 투자 증가를 국가안보에 대한 위협으로 인식하고 중국의 대미 투자를 통한 강제 기술이전을 규제하기 위해 '외국인 투자위험 심사 현대화법(FIRRMA)'을 제정한 바 있다. 트럼프 2기 행정부 역시 중국에 대한 의존도를 감축하고 대중국 견제를 강화한다는 입장을 고수할 것으로 보인다.

사. 첨단기술

트럼프는 AI, 암호화폐 등 첨단 기술 분야에서 중국의 위협을 인식하며 규제 완화를 추진할 것으로 예상된다. 이에 따라 바이든 행정부의 AI 행정명령을 폐지하겠다는 의사를 밝힌 바 있다. 중국에 대한 입장으로 인해 미국과 중국이 첨단 AI 시스템에 대한 공유된 규칙과 원칙에 대한 합의는 난항이 예상된다. 암호화폐에 대해서는 강력한 규제를 지지하였으나 엄격한 감독이 필요하지 않다는 견해로 선회하였다.

(2) 통상정책

가. 관세 조치

트럼프는 무역적자 축소 및 미국 내 제조업 활성화를 위해 동맹국을 불문하고 보편관세, 상호관세 등 관세 조치를 강력히 시행할 것으로 전망된다. 트럼프는 후보 시절 미국 내 제조업 일자리 보호를 위해 품목, 국가에 관계없이 전 세계 수입품을 대상으로 10~20%의 보편관세를 동맹국이나 미국의 FTA 체결국도 예외없이 부과한다고 공언하였다. 또한 무역 상대국의 미국산 제품에 대한 관세가 미국 관세보다 높은 경우, 미국도 이에 상응하는 수준의 관세를 부과할 수 있도록 하는 상호무역법(Reciprocal Trade Act) 제정을 공화당 강령에 명시하였다. 현재 한미 FTA 협정 세율이 상호 거의 0% 수준으로 상호관세 부과의 실익이 크지 않을 것으로 전망되지만, 보편관세, 상호관세와 별개로 자동차, 자동차 부품 등 무역적자가 큰 품목을 겨냥한 관세조치를 시행할 경우 미국 내 투자 및 생산 확대 압박이 더 높아질 것으로 보인다.

트럼프 1기 행정부의 관세 정책

관세정책	내용	대상범위	목표대상
무역법 301조 관세	불공정 무역관행에 대응하기 위해 중국산 제품에 25% 관세 부과	약 2,500억 달러의 중국 수입품	중국 수입품
무역법 232조 관세	국가안보와 국내산업 보호를 위해 철강 25%, 알루미늄과 10% 관세 부과	전세계 철강 및 알루미늄	철강 및 알루미늄 산업
세이프가드 관세	미국 제조업 보호를 위해 태양광 패널에 30%, 대형세탁기에 최대 50% 관세부과	태양광 패널 및 세탁기 수입품	중국, 한국산 제품

▲ 자료: 현지논문종합, KOTRA

트럼프 관세 공약

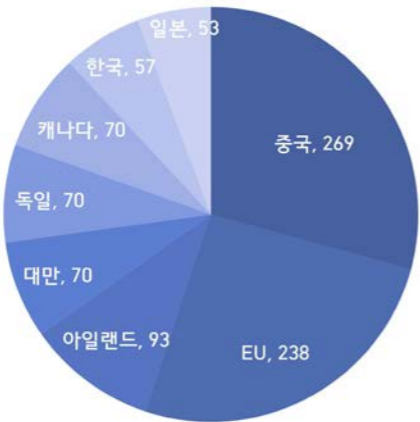
대상	종류	내용
모든 국가 대상	보편관세	모든 수입품 대상 10~20% 추가 관세
	상호관세	미국산 제품에 대해 외국이 부과하는 관세와 동일한 수준으로 해당국 제품에 부과되는 관세
특정 국가 대상	고율관세	중국산 수입품 대상 60% 추가 관세
	징벌적 과세	무역흑자국, 환율 조작국 대상 부과 관세

▲자료: KOTRA

트럼프 1기 행정부부터 중국뿐만 아니라 한국, EU, 일본 등 주요 무역 상대국에 대한 무역적자를 문제 삼았으며, 미국 무역적자의 주요 원인으로 한국, 일본, 유럽, 멕시코, 캐나다에서 수출하는 자동차 및 자동차부품 수입을 지적한 바 있다. 따라서 한미 FTA와 USMCA 등 기존의 다자간 혹은 양자 간 무역협정에 대한 재협상을 요구할 가능성이 제기된다. 보편관세를 내세워 미국에 대한 각국의 시장 개방 확대 및 관세 인하를 모색하는 가운데, 전면적 관세 조치에 대한 제3국의 보복관세 도입 시 글로벌 무역 긴장이 고조될 것으로 전망된다.

미국의 10개 상품무역 적자국

(단위: 1억 달러)



▲자료: 미상무부 경제분석국, 딜로이트인사이드

미국의 추가 관세 조치 근거법

1962년 무역확장법 232조	특정 수입의 국가안보 위협 여부를 조사해 필요 시 관세 및 수입제한 조치 적용 (트럼프 1기에 도입된 철강, 알루미늄 232조 조치는 현재까지 적용중)
1974년 무역법 301조	무역상대국의 불공정한 관행에 따른 피해 발생 시, 해당국과 협의하고 합의하지 못하면 관세 및 수입제한 조치 부과(트럼프 1기에 도입된 301조 조치는 바이든 행정부에서 추가적용 중)
1930년 관세법 338조	타국의 불합리한 규제 및 차별대우로 불이익 발생 시 최대 50%까지 관세 부과하고, 시정되지 않으면 수입 금지 (관세위원회 조사 선행. 1949년 이후 조사 및 논의 없음)
1974년 무역법 122조	심각한 국제무역수지 적자, 중대하고 급박한 달러가치 하락 등의 경우 최대 150일까지 15% 미만의 관세부과, 수입쿼터 등의 조치 적용(적용 사례 없음)
1977년 적성국교역법	전시 또는 국가비상사태 기간에 해외거래를 조사, 규제 또는 금지(1971년 닉슨 행정부는 4개월간 10% 관세 부과)
1977년 국제비상경제	비전시 비상사태 시 국제금융 규제, 외국정부 및 외국인 관련 자산 규제, 적대국 자산 몰수 등 경제제재 (인권탄압, 민주주의 수호 등의 이유로 동법에 근거해 조치 시행. 트럼프 1기에서 멕시코산 수입에 관세부과하려 했으나 양자 합의로 취소)

▲자료: 미 의회자료국(2024)

나. 보호무역주의

바이든 행정부의 ‘프렌드쇼어링(friend-shoring)’ 정책이 약화되고 자국 중심의 ‘온쇼어링(on-shoring)’ 정책이 강화됨에 따라 공급망 재편 과정에서의 동맹국과 우방국들의 역할이 축소될 전망이다. 또한 일자리 해외 아웃소싱 기업에 대해 연방 정부 거래 불가 원칙을 내세워 미국산 우선 조달 및 미국인 고용 확대 정책을 강화한다는 방침이다. 2026년 예정된 USMCA 협정 재검토를 이용해 미국 자동차 생산을 늘리고 멕시코를 통한 중국 등 제3국의 우회 수출을 차단하겠다고 밝혀 자동차 원산지 규정 강화할 것으로 예상된다. 트럼프 1기 행정부는 NAFTA 재협상에서 자동차의 역내 원산지 부품 비율을 기존 62.5%에서 85%로 상향하고 미국산 부품의 사용 비중을 50%로 의무화할 것을 요구한 바 있다. 또한 트럼프 1기와 같이 반덤핑·상계관세 등 수입 규제 조사 빈도 및 강도가 높아질 전망이다.

다. 무역협정

한편 양자 간 무역합의를 통해 자국의 이익을 극대화할 것으로 예상되는 바 IPEF 이행 및 무역 필터 협상, WTO 개혁 논의는 동력이 떨어질 가능성이 높을 것으로 예상된다. 또한 엄격한 무역협정 집행으로 무역 파트너국들의 규제 위반 시 관세 등 강력 대응을 예고하였다. 트럼프는 후보자 시절 인도태평양 경제프레임워크(IPEF), EU-미국 무역기술위원회(TTC) 등 다자간무역협정 탈퇴 및 국가 간 무역협정 재협상을 시사하였다. 트럼프 1기 행정부에서도 환태평양경제동반자협정(TPP) 탈퇴, 북미자유무역협정(NAFTA)을USMCA로 교체, 한미FTA 개정 등 양자 협정을 선호하였다.

바이든 행정부와 주요 경제·통상정책 비교

	바이든 행정부	트럼프 2기 행정부
미중 관계	<ul style="list-style-type: none"> - 디리스팅(De-Risking) - 전략적 표적 관세 - 對중국 전략품목 301조 관세 부과 - 수출통제 강화(첨단산업) - 강제 노동 제품 수입 금지·제재 확대 	<ul style="list-style-type: none"> - 디커플링(De-Coupling) - 중국산 수입품에 고율 관세 부과 - 중국의 PNTR 지위 철회 - 핵심 품목의 단계적 수입 중단 및 수출통제 범위 확대
무역 통상	<ul style="list-style-type: none"> - 다자간 무역 협상 - 노동·기후 규범 강화 - USMCA 및 IPEF를 통한 무역협력확대 	<ul style="list-style-type: none"> - 양자 간 무역 협상 - 전방위적 보호무역주의 - 기존 무역 재협상 검토 - 무역수지 상호주의 원칙 - 불공정 무역협정 철회
공급망	<ul style="list-style-type: none"> - 프렌드쇼어링, 니어쇼어링 - 핵심광물 공급망 안정화 - 동맹국 및 파트너 역할 강화 	<ul style="list-style-type: none"> - 리쇼어링 및 온쇼어링 강화 - 자국 중심 공급망 재편 - 핵심광물 중국 의존도 축소
제조업	<ul style="list-style-type: none"> - Buy American 정책 유지 - IRA와 CHIPS 법을 통한 제조업 육성 - 전기차·재생에너지 관련산업 지원 	<ul style="list-style-type: none"> - 미국 제조업 강화에 초점 - Buy American 정책 확대 - IRA 기후 관련 지원금 축소 - CHIPS법 보조금 축소, 폐지
세제	<ul style="list-style-type: none"> - 중산층 감세 - 법인세 인상, 고소득층 세금 인상 - 인프라 및 청정에너지 재정 지출 확대 	<ul style="list-style-type: none"> - 개인 및 기업 대상 대규모 감세 - 화석 에너지 재정 지출 확대

▲자료: 양당 정강 정책, 현지 언론 종합, KOTRA

(3) 에너지 정책

트럼프는 미국 내 에너지 생산 촉진 및 민간 에너지 혁신, 전통적 화석 연료 산업 확대, 에너지 규제 완화 및 철회 등을 통한 에너지 가격 안정화, 전력 공급 단가 인하로 물가 안정을 달성할 것을 목표로 삼고 있다. 이에 따라 IRA 보조금 삭감 등 바이든 행정부의 친환경 정책을 축소 혹은 철회할 것으로 보인다. 트럼프 재임 당시 취소 또는 철회된 환경 규칙은 70개 이상으로 트럼프 2기 행정부에서 기존의 친환경 정책 철회, 파리기후협정 재탈퇴, ESG 정책 중단을 통한 미국 에너지 정책의 자율성을 확보한다는 방침이다.

트럼프는 바이든 행정부의 청정에너지 정책에 반대하고 화석연료 채굴을 강력히 지지하고 있다. 자국 내 에너지 공급 확대를 위해 '에너지 비상사태'를 선포하고 새로운 에너지 프로젝트의 진행에 대한 장애물을 제거할 것과 취임 후 12개월 내 에너지 비용을 절반으로 감축시킬 것을 공약한 바 있다. 또한 전기차 의무화 및 전기차 보조금 등 친환경·전기차 정책에 부정적인 입장을 표명하고 바이든 정부의 전기차 의무 명령은 소비자들에게 원치 않는 전기차 구매를 강요하고, 자동차 제조업의 일자리에 부정적이라며 취임 첫날 폐지할 것이라고 선언한 바 있다.

트럼프(후보)의 에너지 관련 주요 공약

	주요 내용
화석연료, 원자력에너지 생산확대	<ul style="list-style-type: none"> - 바이든의 환경 의제 중단·화석연료 생산 제한 폐지 - 연방정부 토지에서의 석유·가스 시추 허가 절차 완화·가속화 - 석유·가스·석탄 생산업체 세금 감면 혜택 제공 - 화석연료 발전소 건설·천연가스 파이프라인 설치, 원자력 발전소 가동, 투자
전기차 의무화 등 脫탄소 정책 철회	<ul style="list-style-type: none"> - 그린뉴딜 등 전기자동차 의무화 및 자동차 배출량 감축 정책 폐지 - 파리협정 탈퇴 등

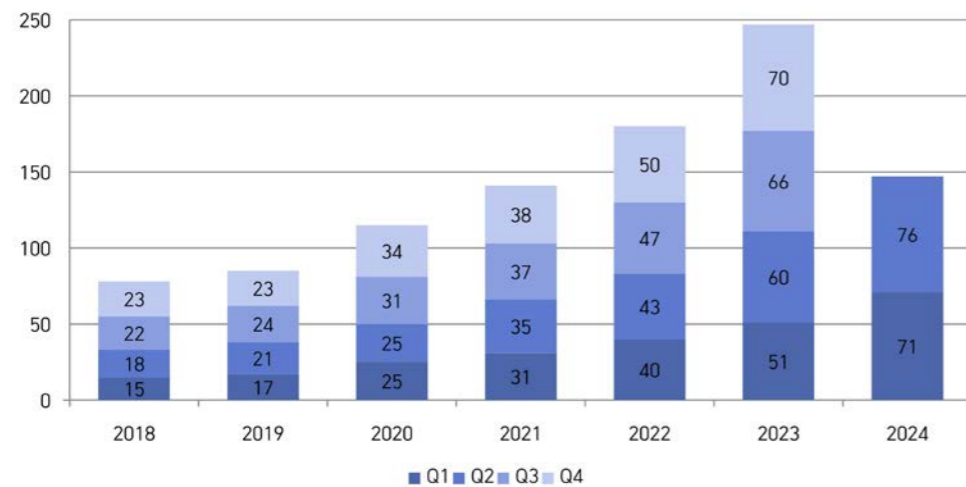
▲자료: 한국무역협회

(4) 트럼프노믹스에 대한 전망

트럼프 1기 경제는 팬데믹 이전의 강력한 경제, 일자리 창출, 낮은 실업률, 감세 및 규제 완화 효과 등으로 주목할 만한 성과를 달성한 바 있다. 하지만, 보호주의 무역정책과 규제 완화로 인한 경제 성장에도 불구하고 재정적자 리스크, 환경문제, 국제 관계의 불안정성 등이 혼재했다는 평가를 받고 있다. 트럼프노믹스 2.0이 시행될 경우 투자세액공제 등 보조금을 통해 미국 투자를 유도하고 첨단산업을 위한 자원 및 제조기술을 갖춘 동맹을 우대할 바이든 정부와 달리 동맹국과 관계없이 강력한 관세 조치, 제조공장 이전 시에만 제공되는 인센티브, 낮은 법인세율로 한층 강화된 온쇼어링을 유도할 것으로 예상되는바 해외 기업의 부담이 가중될 것으로 전망된다. 한편 세금 감면 등의 영향으로 미국의 재정 적자가 증대되고 강경한 무역 정책으로 인플레이션과 경기 침체가 유발될 가능성이 높아질 수 있다는 우려도 제기된다. 한편 트럼프는 IRA에 부정적인 입장이나 2022년 이후 IRA 시행 2년간 민간 부문에서 청정 기술과 인프라에 투자한 금액은 4,930억 달러 이상으로 상대적으로 공화당 지지 비중이 큰 남부 지역에 투자가 집중된 점을 고려할 때 전면적인 법안 폐기보다는 일부 수정 또는 행정적 수단을 통한 일부 제한을 추진할 것으로 예상된다.

미국 내 청정 투자

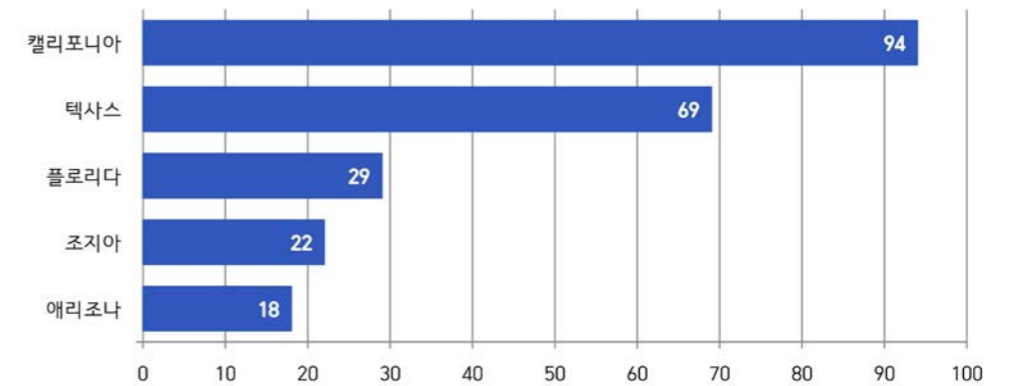
(단위: 십억 달러)



▲자료: Rhodium Group

주별 청정 투자 규모

(단위: 십억 달러)



▲자료: Rhodium Group

트럼프노믹스 2.0의 성공 여부와 관계없이 보호무역주의 확대, 제조업 중시, 중국 억제 기조가 강화될 것이 확실시되면서 대외경제 환경의 불확실성이 높아지고 국익 중심의 선택적 개입주의로 인해 국제질서의 불안정이 확대될 것이라는 우려도 제기된다.

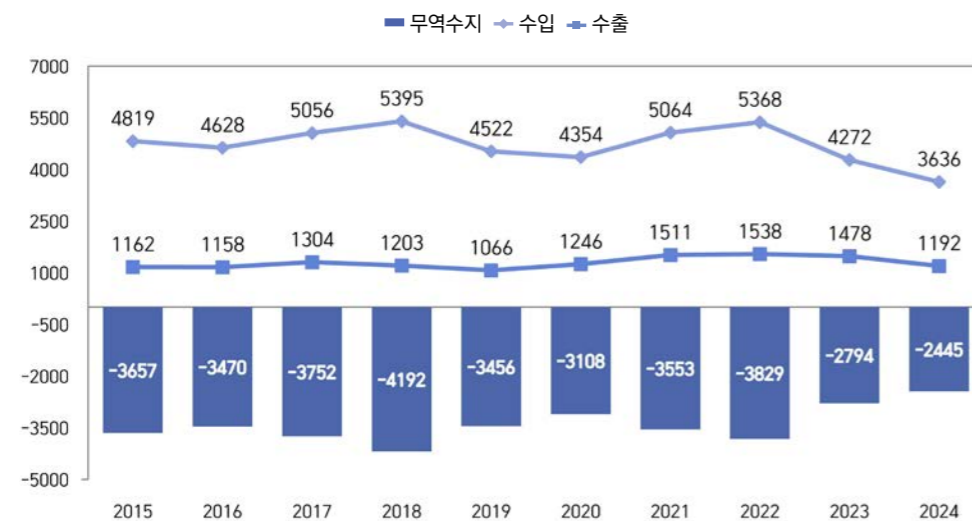
2. 미중 관계

(1) 미중 무역

양국의 교역액은 2020년 이후 지속적으로 증가하다가 2023년 감소하였으나 치열한 상호 견제 속에서 긴밀한 협력이 전개되고 있는 것으로 분석된다. 미국은 중국의 최대 수출국이자 3대 수입 대상국이며 중국도 미국의 3대 수출 대상국이자 최대 수입국으로 무역분쟁이 시작된 2018년 교역액 6,588억 달러에서 2022년에는 6,906억 달러를 기록하였다.

미국의 대중 무역 추이

(단위: 억 달러)

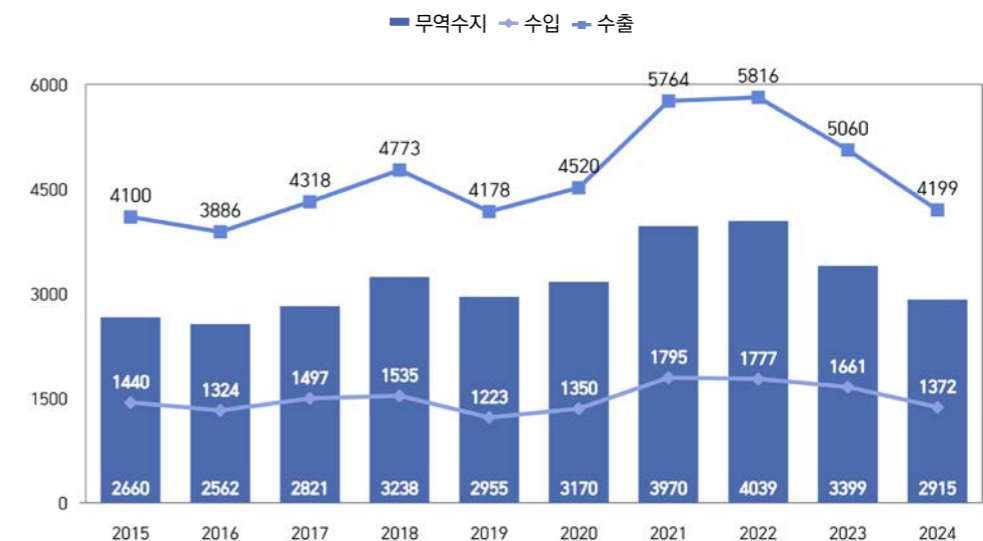


▲ 주: 2024년은 10월까지 수치 / 자료: USITC DataWeb, KITA

중국의 대미 무역은 2018년 4,773억 달러에서 301조 추가 관세의 영향으로 2019년 대미 수출이 2019년 4,178억 달러로 감소하였으나 이후 증가세로 전환되었으며 2022년 5,816달러로 최고치를 기록하였다. 중국의 대미 무역흑자는 2019년 전년 대비 감소하였으나 2020년 이후 지속적으로 확대되어 2021년 1,795억 달러로 최고치를 기록하였으며 2022년과 2023년 전년 대비 감소하였으며 2023년(10월 누적) 1,372억 달러를 기록하였다.

중국의 대미 무역 추이

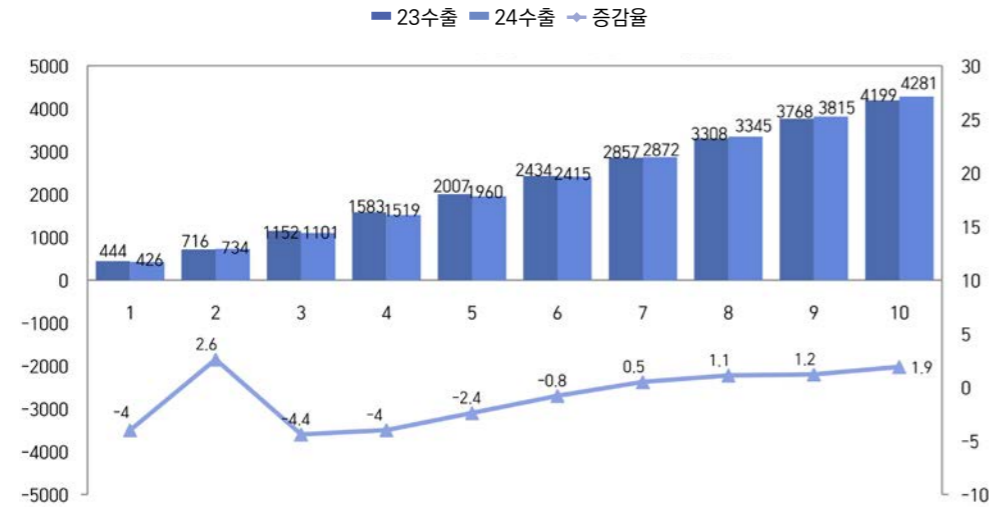
(단위: 억 달러)



▲ 주: 2024년은 10월까지 수치 / 자료: USITC DataWeb, KITA

2023~24 중국의 대미 수출 추이 비교

(단위: 억 달러, 전년 동기 대비)



▲ 주: 2024년 10월까지 누적 / 자료: KITA

(2) 미중 관계 전망

트럼프 2기 행정부의 출범과 함께 중국에 대한 최혜국(MFN) 대우 박탈, 60% 관세 부과 등 전면적 디커플링 추진할 것으로 보이며 첨단기술 패권 경쟁, 정치적 이익 확보, 법률적 견제 시스템 구축 등으로 대립이 격화될 것으로 전망된다. 트럼프는 후보 시절 고율 관세 부과 기반을 마련하기 위해 미국이 중국의 WTO 가입 시 시장 개방 조건으로 부여했던 국내법상 MFN 지위인 '항구적 정상무역관계(PNTR)' 혜택 철회를 공약한 바 있다.

또한 중국의 멕시코 등 제3국을 통한 관세 우회 차단을 위해 고율 관세 부과 및 기존 무역협정을 개선하기 위해 나설 것으로 보인다. 트럼프는 후보 시절 중국 기업의 멕시코 생산 자동차에 대해 2,000% 관세 부과를 언급하는 등 중국의 제3국 우회를 적극 차단할 것이라고 공언하였다. 따라서 2026년 예정된 미국·멕시코·캐나다 협정(USMCA) 재검토 과정을 이용해 멕시코를 통한 중국의 자동차 및 자동차 부품 우회 수출을 차단할 것으로 예상된다.

미중 관계 관련 공화당 주요 강령

공약	주요 내용
제5장 제2절. 대중국 전략적 독립성 확보	공화당은 중국에 부여된 최혜국대우(MFN) 지위를 박탈하고, 대중국 필수품 수입을 단계적으로 폐지하며, 중국의 미국 부동산 및 기업 인수를 저지할 것
제5장 제3절. 미국 자동차 산업 보호	공화당은 중국산 자동차의 수입을 차단함으로써 미국 자동차 산업을 되살릴 것

▲ 자료: 2024 공화당 강령, KITA

한편 경제 전반에서 중국에 대해 보다 폭넓은 디커플링 추진을 예고하고 있다. 공화당 강령에 따르면 중국의 미국 부동산 및 기업 인수 저지를 언급하며 무역 외 경제 전반에서 중국과의 분리 추진하고 트럼프 1기 행정부 당시 중국의 산업기술 탈취 행위를 막기 위해 시행되었다가 바이든 행정부에서 종료된 '중국 이니셔티브(China Initiative)'가 재도입되는 등 미국 내 중국의 안보 위협에 대해 강력하게 대응할 수도 있을 것으로 예상된다. 하지만 미국 국내 제조업 활성화를 위해 비안보 분야에 대해서는 중국 기업의 미국 내 생산은 허용할 것으로 보인다. 또한 첨단기술 수출통제, 투자 제한, 강제노동 규제 등 트럼프 1기 행정부에서 시작되어 바이든 행정부에서 확대된 대중국 정책도 지속 또는 강화될 전망이다.

행정부별 대중국 정책 추진 현황

주요 정책	2017-2020	2021-2024	2025-2028
	트럼프 1기 행정부	바이든 행정부	트럼프 2기 행정부
수출통제	-화웨이 등 중국 306개사 수출통제 리스트 등재 -화웨이 및 관계사에 해외 직접 생산품 규칙(FDPR) 적용	-특정 기업이 아닌 중국 전체로 통제 범위 확대 -FDPR 확대 적용을 통한 외국기업 역외 통제 강화	첨단반도체, AI뿐만 아니라 우주, 바이오 등으로 적용 범위 확대 예상
투자 제한	중국군 연계 기업에 대한 아웃바운드 투자 금지 명령	첨단반도체, 양자컴퓨팅, AI 분야 투자 금지 명령	
강제노동 규제	인도보류명령(WRO) 통한 강제노동 의심 제품 수입 금지	위구르 강제노동금지법(UFLPA) 이행 및 규제 품목 확대	중국산 제품 수입 제한을 위한 주요 수단으로 활용

▲ 자료: KITA

첨단기술 수출통제, 투자 제한, 강제노동 규제 등 트럼프 1기 행정부에서 시작되어 바이든 행정부에서 확대된 대중국 정책도 지속 또는 강화될 전망이다. 중국발 공급과잉 대응, 중국의 불공정 무역 관행 개선, 중국 의존적 공급망 다각화에 대해서 미국 내 초당적 공감대는 이미 형성되어 있다. 바이든 행정부에서 확대된 수출통제, 투자 제한, 강제노동 규제 등 대중국 정책도 트럼프 1기 행정부에서 이미 시행된 바 있다.

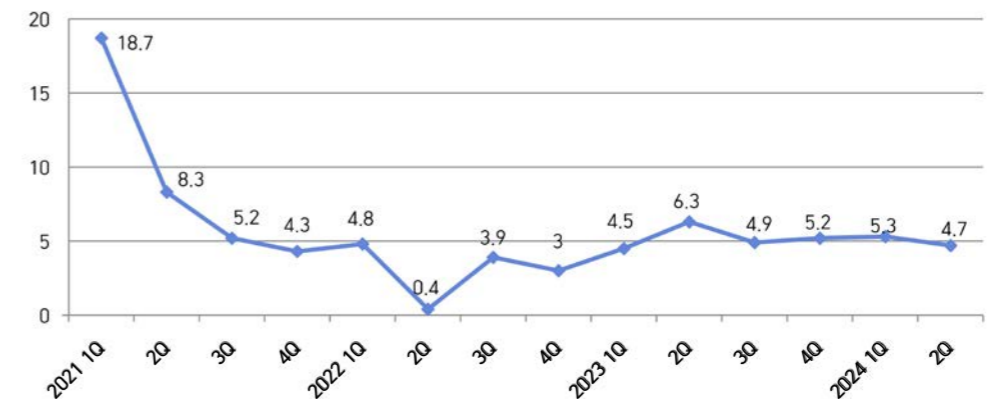
이에 대해 중국이 보복관세 부과, 핵심 광물 수출통제 등 대응에 나설 경우 미중 갈등이 고조될 수 있으며 중국 국내 경제 상황이나 제3국의 대중국 무역장벽 강화를 고려해 협상을 시도할 가능성도 제기된다. 또한 중국이 개정된 관세법을 기반으로 상호 관세를 부과하거나 기존 발표된 수출통제 조치에 따라 미국 기업에 대해 선별적으로 수출을 불허하는 등의 보복 조치에 나설 경우 미중 갈등이 고조될 것으로 예상된다. 하지만 경제 회복이 더딘 중국의 국내 상황과 보편 관세 부과로 미국과 통상 마찰이 빚어지는 제3국과의 협력을 강화하고 수출 전환을 모색할 수도 있으나 EU, 캐나다, 멕시코, 브라질 등도 저가 중국산 수입품에 대한 무역장벽을 높이고 있는 상황에서 보복 조치로 미국과의 무역 갈등을 고조시키기보다는 미국산 농산물 구매 합의를 이행하는 한편 미국 내 제조업 투자를 통한 일자리 창출 기여를 약속하며 협상을 시도할 가능성도 제기된다.

트럼프 행정부 조치에 따른 중국 대응 가능 시나리오

미국의 대중국 조치		중국의 대응	
고율관세	- PNTR 지위 철회 - 60% 관세 부과 - 멕시코 우회 방지	보복관세 부과	- 개정 관세법 제17조에 따른 보복관세 부과
		무역 협상 시도	- 미국산 농산물 구매 약속 - 미국 내 투자를 통한 제조업, 일자리 창출 기여
수출통제	우주, 바이오 등 수출통제 품목 확대	수출통제	- 갈륨·게르마늄, 흑연 등 수출 불허 - 희토류 등 신규 수출통제 조치 발표
		미 동맹국 수출통제 완화 유도	- 생산시설 투자 약속, 수입 확대 등 경제적 유인책을 통한 일본, 네덜란드 등의 수출통제 완화 유도

▲자료: KITA

중국 경제성장률 추이



▲ 주: 전년 동기 대비 / 자료: 중국국가통계국

대중국 관세가 전면 인상될 경우 중국산 대체 수요 증가에 따른 반사이익으로 한국 기업들이 기대할 수 있으나, 자동차, 배터리, 반도체, 철강 등 한국의 대미 주력 수출 품목은 미국 수입시장 내 중국 비중이 낮아 영향은 제한적일 것으로 보인다. 또한 중국의 멕시코 등 제3국 우회를 방지하기 위한 규제는 한국 기업들에게도 영향을 줄 것으로 보인다. USMCA 자동차 원산지 규정을 강화할 경우 멕시코에 투자한 한국 기업들도 USMCA 무관세 혜택을 위해 공급망을 재조정해야 하거나 생산 비용 부담이 증가할 수 있다.

한편 미국 기업들의 대중국 투자를 규제하고 중국의 미국 내 투자를 차단하기 위한 새로운 규정을 도입할 것으로 예상된다. 에너지, 기술, 통신, 천연자원, 전략적 국가자산 등 미국 핵심 인프라의 중국 소유를 제한하는 새로운 규제 도입을 강조하고, 미국의 국가·경제 안보를 위협하는 중국 보유 자산 매각을 압박하겠다고 공약한 바 있다. 또한 중국에 아웃소싱하는 모든 기업에 대한 연방 계약을 금지할 것을 공약하였다. 트럼프가 중국과의 디커플링을 강조하는 만큼 대미·대중 투자규제 강화로 글로벌 경제 안보에 새로운 국면이 전개될 것으로 예상된다. 미국의 첨단산업에 대한 대중국 투자규제 강화로 인해 한국 기업의 대중 투자에도 영향을 미칠 것으로 예상된다.

트럼프 행정부 조치에 따른 중국 대응 가능 시나리오

트럼프 1기(2017~2020)	트럼프 2기(2025~2028)
<ul style="list-style-type: none"> - 외국인 투자위험 심사 현대화법 제정 - 중국군 연계 기업에 대한 미국 기업·개인의 투자 금지 - 미국 개인·법인의 중국 기업 유가증권에 대한 투자 금지 등 	<ul style="list-style-type: none"> - 미국 기업의 대중 투자와 중국의 미국 내 투자를 규제하기 위한 새로운 규정 도입 - 중국에 아웃소싱하는 모든 기업에 대한 연방 계약 금지 등

▲자료: KITA

3. 에너지 시장의 변화와 전망

(1) 세계 에너지 시장 현황

러시아·우크라이나 전쟁의 장기화와 중동 분쟁 등으로 인해 각국의 에너지 안보에 관한 관심이 높아지고 석유·천연가스 공급 안정성과 기상 이변과 같은 외부 요인을 넘어 저렴한 에너지 보장, 위험 예측, 청정에너지 기술 적용 등이 에너지 안보에 중요 요소로 부각되고 있다. 또한 각국의 선거와 정책 변화로 인해 단기적 불확실성이 증가하는 추세이며, 이러한 변동성은 청정에너지 시장에 영향을 미칠 가능성이 높아 보인다. 폭염과 같은 기상 이변과 AI 사용 증가로 인한 전력 수요 역시 불확실성을 증가시킬 수 있다는 지적이다. 2013년 이후 전 세계 에너지 수요는 15% 증가하였으며, 이 중 40%는 청정에너지로 충족되었다. 선진국의 에너지 수요는 연평균 0.5%씩 감소하였으며, 재생에너지는 매년 3%씩 증가하였다. 신흥 시장과 개발도상국의 경우 인구 증가 및 경제 성장 등으로 인해 매년 약 2.6%씩 증가하였다. 에너지 수요는 에너지 사용의 기술적 효율성 개선, 에너지 소비가 적은 부문으로의 세계 경제 구조 변화, 재생에너지 도입 등의 영향으로 2023년부터 연평균 0.5%로 둔화할 것으로 예상된다. 또한 에너지 수요 증가의 상당 부분을 청정에너지로 충족하면서 화석연료 수요는 2030년 이전에 정점을 찍을 것으로 전망된다.

1차 에너지 수요는 2023년 301mboe/d에서 2050년 374mboe/d로 증가하면서 약 24% 증가할 것으로 예상된다. 인구 및 경제 성장 둔화, 에너지 효율성 증가로 인해 에너지 수요의 연평균 증가율은 0.8%로 증가세가 둔화될 것으로 보인다. 2050년까지 석탄을 제외한 모든 에너지원의 수요가 증가하며, 풍력과 태양광이 증가율과 증가 폭 모두에서 가장 높을 것으로 전망된다. 석유·가스의 에너지 믹스 비중은 53% 이상을 유지하며 에너지 공급에 있어 중요한 역할을 지속할 것으로 전망된다.

에너지원별 1차 에너지 수요

	에너지 수요 (mboe/d)				증가분 (mboe/d)	연평균 증가율(%)	비중(%)
	2023	2030	2040	2050			
석유	92.9	103.1	107.4	109.6	16.7	0.6	29.3
석탄	78.0	71.6	60.0	49.4	-28.9	-1.7	13.1
가스	69.1	75.9	84.8	89.6	20.5	1.0	24.0
원자력	14.8	17.0	20.9	24.3	9.6	1.9	6.5
수력	7.6	8.6	9.9	11.1	3.6	1.6	3.0
바이오매스	29.1	32.1	35.5	37.4	8.2	0.9	10.0
기타 재생 에너지	9.6	19.0	35.1	52.4	42.9	6.5	14.0
합계	301.1	327.3	353.7	374.1	72.9	0.8	100.0

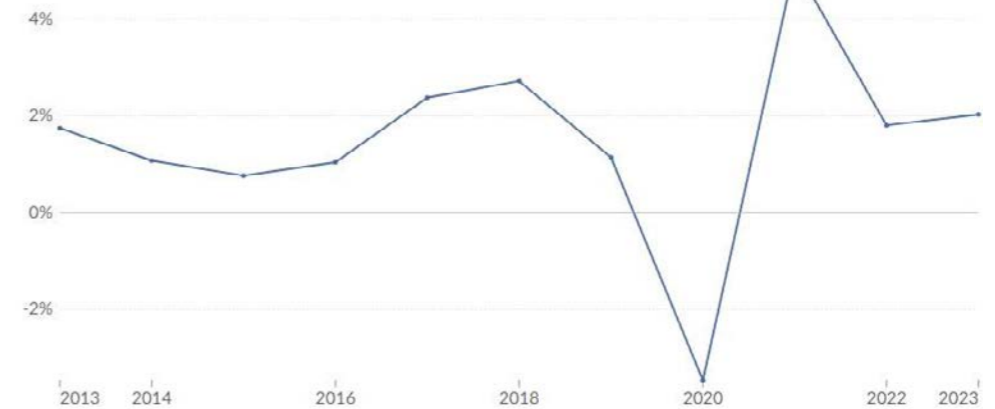
▲ 자료: OPEC, World Oil Outlook 2050, 2024

(2) 전력 시장

가. 세계 전력 수요

2024년 세계 전력 소비량은 전년 대비 4% 증가하여 이는 금융 위기 이후인 2010년과 팬데믹 이후의 2021년을 제외하면 2007년 이후 가장 높은 수준을 기록할 것으로 보인다. 이는 중국, 인도, 미국, 유럽 국가들의 지속적인 전력 소비 증가 및 회복, 전기화 가속, 신흥 경제국의 견고한 성장 등의 요인들이 결합하여 2025년에도 전력 수요는 4%대 증가율을 기록할 것으로 전망된다.

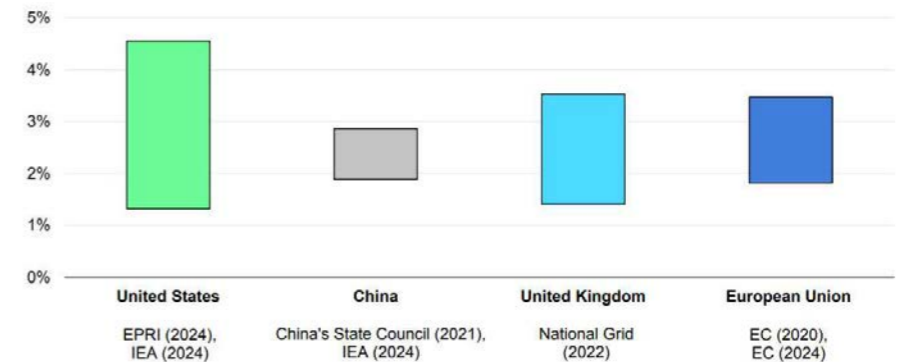
전세계 전기 수요 증가율



▲ 자료: IEA, Electricity mid-year update, 2024

2024년 상반기 기록적 폭염으로 냉방용 전기 수요가 급증하면서 전력 시스템에 부담이 가중되었다. 냉방 수요 증가가 전력 시스템에 미치는 영향을 완화하기 위해서는 효율 기준을 상향하고, 전력망 확장 및 강화를 통해 전력 시스템의 신뢰성 확보하는 것이 중요한 과제로 떠올랐다. 또한 인공지능의 확산으로 데이터 센터의 전력 수요가 주목받고 있다. IEA에 따르면 데이터 센터 전력 소비가 2022년 세계 전력 수요의 1~1.3%를 차지하였으며, 2026년 1.5~3%로 증가할 것으로 전망된다. 데이터 센터가 일부 지역에서는 상당한 전력 수요를 차지하고 있지만 전력 소비량에 대한 정확한 데이터가 부족하여 전력 수요 전망의 불확실이 가중되고 있다.

데이터 센터의 전력 소비 비중 추정치 범위



▲ 자료: IEA, Electricity mid-year update, 2024

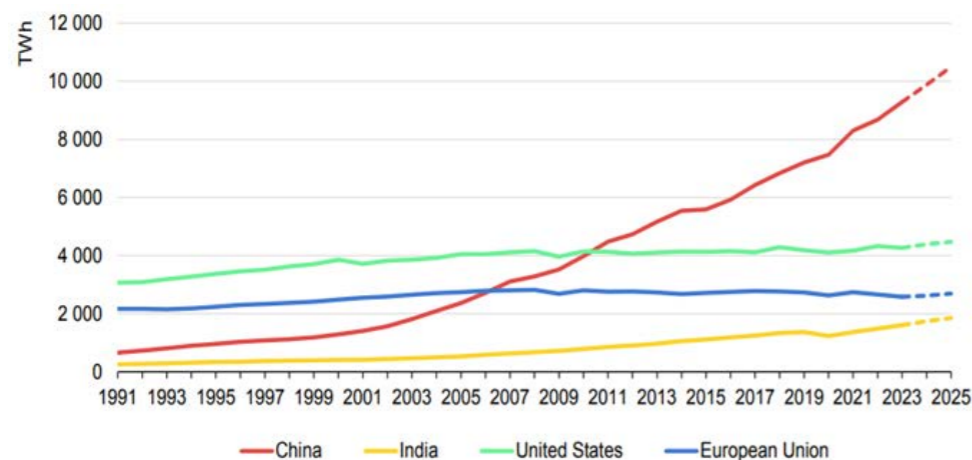
주요 국가 및 지역별로 살펴보면 미국의 2023년 전기 소비량은 온화한 날씨의 영향으로 전년 대비 1.6% 감소하였으나, 최근 GDP 전망이 큰 폭으로 상향 조정됨에 따라 2024년과 2025년에는 각각 3%, 1.9% 증가할 것으로 전망된다. GDP 상승 외에도 기온 상승으로 인한 냉방 수요 증가와 데이터 센터 확장 등의 요인들 역시 전력 소비 증가를 견인할 것으로 예상된다.

유럽연합의 2022년과 2023년의 전기 소비량은 전년 대비 각각 2.8%, 3.2%씩 연이어 감소함에 따라 유럽연합 전기 소비량은 20년 전 수준으로 하락한 반면 그동안 에너지 가격 급등으로 위축되었던 에너지 집약 산업들이 생산을 재개·확대하고, 교통 및 난방 부문에서 전기화가 이뤄지면서 2024년과 2025년 전력 소비량은 각각 1.7%, 2.6% 증가할 것으로 전망된다.

중국은 경제 둔화와 중공업 의존도를 낮추려는 구조적 전환이 예상됨에도 불구하고, 태양광 모듈, 전기차, 배터리 및 관련 소재 등의 생산이 빠르게 증가하면서 전력 수요가 증가하였다. 2023년 전기 소비량은 전년 대비 7% 증가하였으며 2024년 6.5%, 2025년 6.2% 증가할 것으로 전망된다.

인도는 경제 성장, 산업 활동 확대, 강한 폭염 등이 결합하며 전력 수요가 빠르게 증가하고 있다. 2023년 전기 소비량은 전년 대비 8% 이상 증가하였으며 2024년 8.2%, 2025년 6.8% 증가할 것으로 전망된다. 인도의 1인당 전력 소비는 유럽연합의 20% 수준으로 향후 GDP가 증가하면서 가전 및 냉방 제품 구매가 증가하면서 지속적인 전력 수요 증가가 예상된다.

지역별 전기 수요량

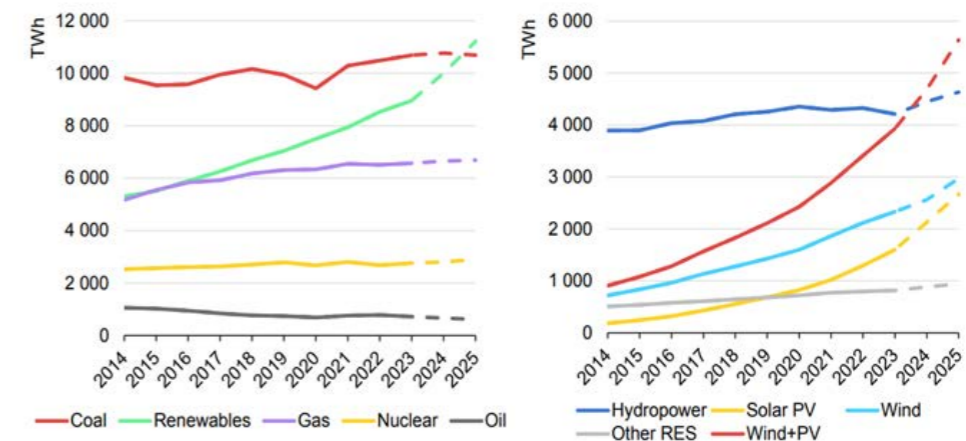


▲자료: IEA, Electricity mid-year update, 2024

나. 세계 전력 공급

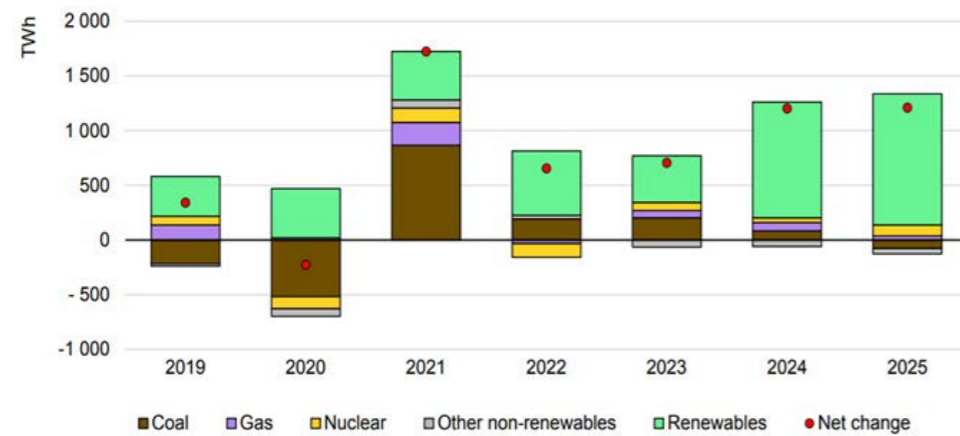
석탄 발전량은 2023년 전년 대비 1.9% 증가하였으며 2024년 1% 미만 증가할 것으로 보인다. 2024년 유럽 지역의 석탄 발전량은 감소하였으나, 중국 및 인도 등 아시아 지역에서 석탄 발전 수요가 증가하며 이를 상쇄할 것으로 예상된다. 2025년 석탄 화력 발전량은 평시의 기후 상황을 가정할 경우 전년 대비 1% 미만 소폭 감소할 것으로 전망된다. 재생에너지 발전 비중은 2023년 30%에서 2025년 35%로 증가하며 석탄 발전 비중을 넘어서는 중요한 이정표를 기록할 것으로 전망된다. 태양광·풍력 발전 비중은 2023년 13%에서 2024년 15%, 2025년에는 18%로 상승할 것으로 예상되며, 2024년에는 수력 발전을 상회할 것으로 전망된다. 가스 발전량은 유럽 지역의 감소에도 중동 및 아시아 국가에서 증가하면서 2024년과 2025년 각각 1% 증가할 것으로 전망된다. 원자력 발전량은 유지보수 종료(프랑스), 신규 원전 가동(중국, 한국, 유럽), 원전 재가동(일본) 등에 힘입어 2024년 1.6%, 2025년 3.5% 성장 예상된다.

세계 에너지원별 발전량



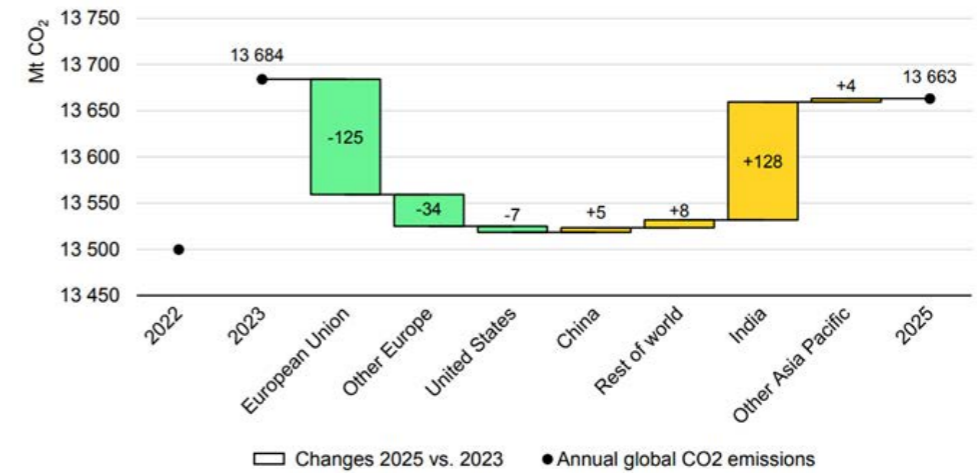
▲자료: IEA, Electricity mid-year update, 2024

에너지원별 발전량 변화



▲ 주: 전년 동기 대비 / 자료: IEA, Electricity mid-year update, 2024

전력 부문 온실가스 배출량



▲ 자료: IEA, Electricity mid-year update, 2024

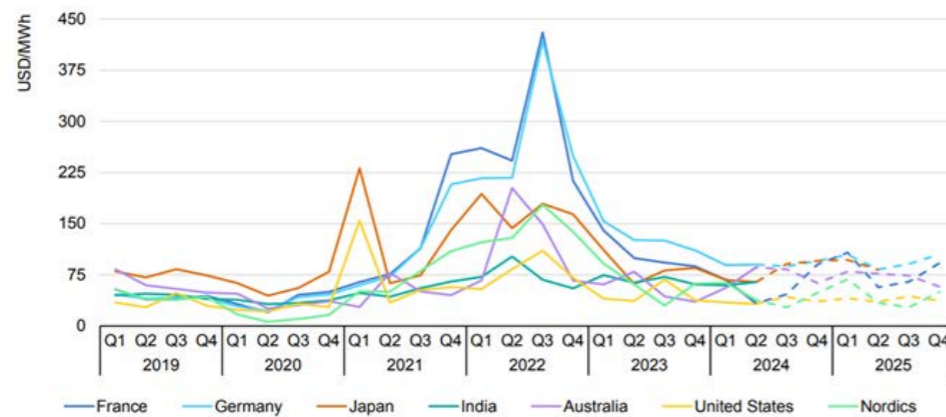
다. 온실가스 배출

전력 부문의 온실가스 배출량은 정체 추세를 보이고 있으며 2025년 감소할 것으로 예상된다. 2023년 전력 부문 배출량은 전년 대비 1.4% 증가하였으며 이는 수력 발전량이 2% 이상 감소함에 따라 전력 수요 충족을 위해 화석연료 발전이 증가했기 때문으로 분석된다. 2024년 전력 부문 배출량은 풍력·태양광 발전의 대규모 증가와 함께 중국 수력 발전량 회복으로 화석연료 발전이 억제되면서 약 0.5% 증가에 그칠 것으로 보인다. 2024년 전세계 석탄 발전량은 전년 대비 1% 미만 증가에 그칠 것으로 보이지만 중국의 수력 발전량에 좌우될 것으로 예상된다. 2025년 전력 부문 배출량 감소는 유럽 국가들에 의해 주도될 것으로 예상되며 미국의 배출량 역시 소폭 감소할 것으로 예상된다. 반면, 중국의 배출량은 소폭 증가하고, 인도와 동남아시아 국가들에서는 석탄 발전이 증가하며 배출량이 큰 폭으로 증가할 것으로 전망된다. 폭염과 같은 극한 기상 조건, 경제적 충격 또는 정부 정책 변화로 배출량이 증가될 수 있지만 화석연료를 억제하고 청정 에너지원으로 전환하려는 구조적 추세는 견고하게 유지될 것으로 예상된다.

마. 전력 가격

에너지 원자재 시장의 안정화, 재생에너지 발전 증가 등의 요인으로 전력 도매 가격은 2021년 이전 수준으로 하락하였지만, 일부 시장에서는 여전히 높은 수준을 유지하고 있다. 미국의 2024년 상반기 가격은 전년 동기 대비 15% 하락한 30달러/MWh로 2019년 상반기 이후 가장 낮은 수준을 기록하였다. 유럽 지역의 2024년 상반기 평균 가격은 약 70달러/MWh를 기록하며 2021년 상반기 수준으로 하락했지만, 2019년 상반기 평균보다는 여전히 40% 높은 수준을 기록하였다. 인도의 2024년 상반기 가격은 발전소 이용률 제고 등 정부의 적극적인 정책 시행으로 전년 동기 대비 10% 하락하였으나, 2019년 평균보다 40% 높은 수준을 보였다.

지역별 전기 도매가격



▲ 주: 분기 평균 / 자료: IEA, Electricity mid-year update, 2024

(3) 천연가스 시장

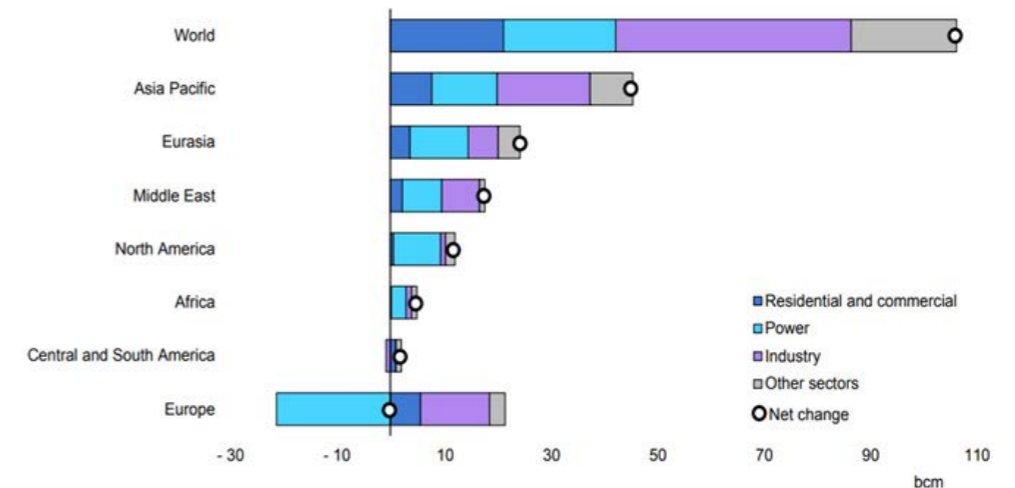
가. 세계 천연가스 공급

세계 천연가스 시장은 러시아·우크라이나 전쟁으로 인한 2022년과 2023년의 천연가스 공급 충격 이후 점진적인 안정화 과정을 거쳐 2024년에 뚜렷한 성장세를 기록하였다. 천연가스 가격이 2022년 고점 대비 주요 시장에서 전반적인 하락세에도 불구하고, 예상을 하회하는 LNG 공급 증가로 인해 공급 부문은 원활한 모습을 보이지 못하였다. 러시아·우크라이나 전쟁의 여파와 함께 주요 수송 경로의 LNG 운항 차질 등으로 인한 천연가스 공급의 불확실성으로 인해 시장의 가격 변동성을 지속적으로 확대되었다. 2024년 LNG 운송은 파나마 운하의 수위 저하와 수에즈 운하 인근 무력 충돌로 인해 글로벌 LNG 교역의 두 핵심 수송로에서 심각한 차질이 발생하였다.

나. 세계 천연가스 수요

IEA에 따르면 2024년 1~3분기 세계 천연가스 수요는 2010년에서 2020년 사이의 평균 성장률 2%를 크게 웃도는 2.8%(65bcm) 증가율을 기록하였다. 아시아 지역, 특히 중국과 인도가 2024년 1~3분기 세계 천연가스 수요 증가분의 약 60%를 주도하였다. 동기간 동안 천연가스 수요는 산업용 가스 사용 증가가 전체 수요 증가의 약 60%를 차지한 가운데, 발전용 수요는 전년 대비 약 2% 증가했으며, 주거 및 상업 부문의 가스 수요는 전년 대비 2% 조금 넘는 성장률을 기록하였다.

지역별·용도별 천연가스 수요 전망 증감



▲ 주: 전년 대비 / 자료: IEA, Global Gas Security Review, 2024

주요 국가 및 지역별로 살펴보면 미국의 천연가스 소비는 전력 부문의 3%(8bcm 이상) 증가로 인해 전년 대비 약 1%(6.5bcm) 증가했지만, 주거 및 상업 부문의 천연가스 수요는 1월 겨울 폭풍으로 인해 공간 난방 수요가 증가했으나, 2~5월에는 온화한 날씨로 인해 가스 사용량이 감소하여 전년 대비 약 2%(3bcm) 감소하였다. 발전용 천연가스 소비는 전력 수요 증가와 7월 폭염으로 인한 가스 화력 발전량 증가로 전년 대비 3%(8bcm) 이상 증가하였다. 산업 부문의 천연가스 수요는 2023년과 비슷한 수준을 유지하였다.

중국의 천연가스 수요는 전년 대비 10% 증가하였다. 1분기 평균보다 높은 난방 수요와 LNG 트럭 판매 증가로 도시가스 부문이 전년 대비 14% 성장하였다. 발전 부문은 여름철 기온 상승으로 11% 증가한 반면, 산업 수요는 경제활동 둔화로 2024년 들어 7월까지 6% 미만의 증가율을 기록하였다.

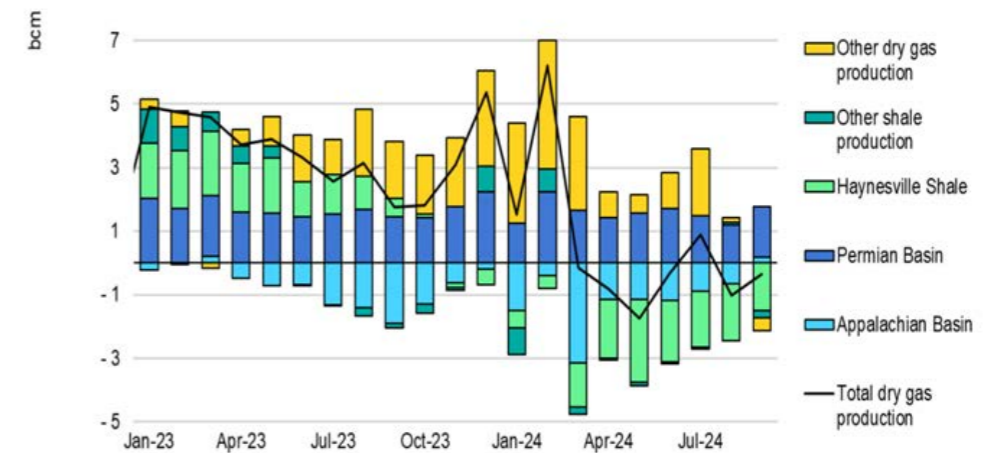
인도의 천연가스 수요는 전년 대비 14% 증가하였다. 정유 부문이 36%, 산업 부문이 30% 증가하였으며 발전 부문 15%, 주거 및 상업 부문 15%, 수송 부문 14% 증가하였다.

유럽 지역의 천연가스 소비량은 전년 대비 3%(또는 9bcm) 감소하였다. 수요감소는 주로 상반기에 집중되었으며, 3분기 수요는 전년과 비슷한 수준을 유지하였다. 도시가스 수요는 전년 대비 약 3%(3.5bcm) 감소하였다. 재생에너지 발전량이 전년 대비 16%(140TWh) 증가하면서 1~3분기 발전용 천연가스 수요는 전년 대비 16%(16bcm) 급감하였다. 산업용 천연가스 소비는 2024년 상반기 가격 하락으로 회복세를 보였으며 산업 부문 천연가스 사용량은 전년 대비 약 9%(10bcm) 증가하였다.

다. 세계 천연가스 생산

2024년 3분기 미국 천연가스 생산은 가격 변동성이 감소하고 공급 감소세가 완화된 것으로 나타났다. 2025년에는 이러한 변동성이 더욱 안정화되며 생산량이 회복세를 보일 것으로 전망된다. 2024년 1분기 미국 천연가스 가격 급락으로 생산량이 크게 감소하였으나, 2분기 이후 수요 증가와 가격 반등으로 생산이 점진적으로 회복세를 보였으며 3분기에는 가격 안정화와 저장량 증가에도 불구하고 생산량은 전년 대비 소폭 낮은 수준을 나타냈다.

미국의 천연가스 생산 추이



▲ 자료: IEA, Global Gas Security Review, 2024

라. 세계 LNG 수급 동향

2024년 1~3분기 세계 LNG 생산 증가율은 2016년부터 2020년까지 연평균 성장률 8%에 미치지 못한 전년 대비 2%(7bcm) 증가에 그쳤다. 전반적인 천연가스 공급이 원활하지 못한 상황이 지속되고 있으며, 2025년에도 불확실성이 지속될 것으로 예상된다.

2024년 1~3분기 유럽의 LNG 수입량은 전년 대비 20%(25bcm) 감소하였다. 천연가스 수요감소와 저장수요 감소, PNG 공급 증가가 맞물리면서 유럽 허브 가격은 아시아 현물 LNG 가격을 밀도는 수준을 유지하였다. 중국은 2024년 상반기에 아시아 지역 LNG 수입 증가분의 40% 이상을 차지하였으나 3분기에는 전년 대비 11% 증가에 그쳤다. 인도는 극심한 폭염으로 인한 전력 부문의 가스 소비 증가로 늦봄부터 초여름까지 사상 최대 규모의 LNG 구매를 기록했으나, 3분기 중반 이후에는 수입 증가세가 완화되었다.

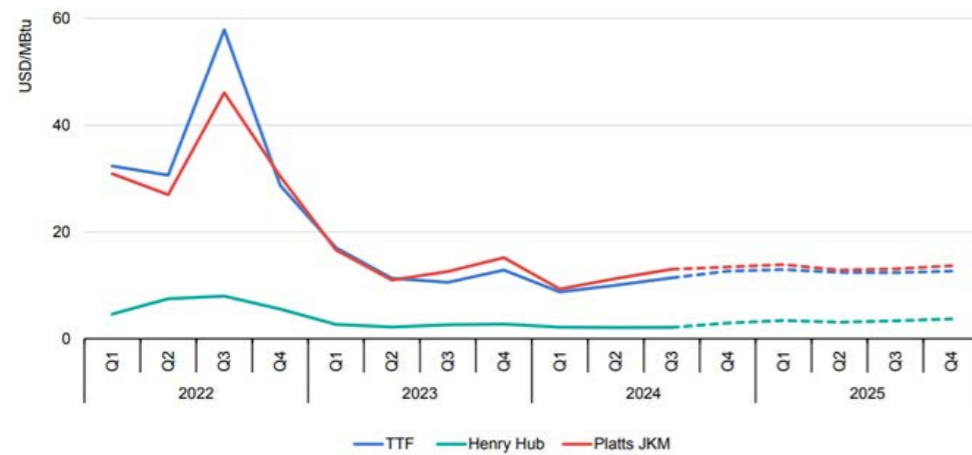
미국의 LNG 수출은 2분기에 전년 대비 비슷한 수준으로 감소한 이후 3분기에는 2.8%(0.8bcm) 증가하였다. LNG 액화시설들의 전반적인 가동률은 개선되는 추세

였으나, 7월 Freeport LNG 시설의 가동 중단으로 인해 3분기 증가 폭이 일부 상쇄되었다. 러시아는 Yamal과 Sakhalin 2 액화시설의 가동률이 2023년 동기 대비 개선되면서, 3분기 LNG 수출 증가에 크게 기여하였다. 2024년 3분기 아프리카의 LNG 수출은 전년 대비 6.2%(1.7bcm) 감소하였다.

마. 세계 천연가스 가격

2024년 3분기 천연가스 가격은 아시아 및 유럽 시장에서 전기 대비 상승세를 보인 반면 미국에서는 수년 만의 최저치를 기록하였다. 2024년 2분기 미 Henry Hub 천연가스 가격은 2분기와 비슷한 수준인 평균 2.1달러/MBtu를 기록하며 2020년 이후 가장 낮은 3분기 평균 가격을 기록하였다. 2024년 3분기 유럽 TTF 현물 가격은 전기 대비 14% 상승하여 평균 11.5달러/MBtu를 기록하였다.

주요 LNG 현물 및 선물 가격지표



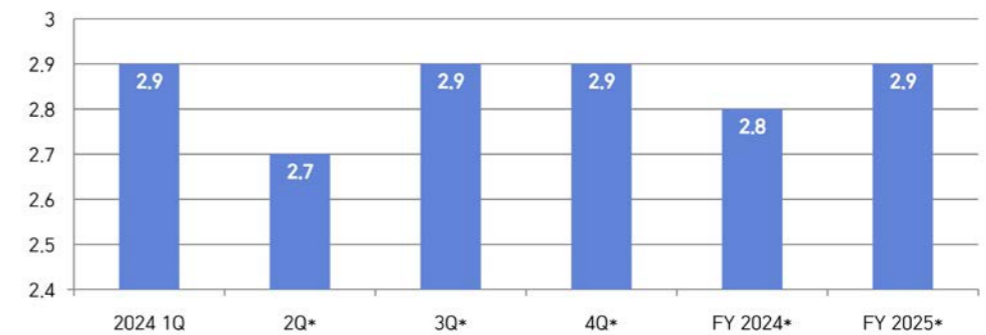
▲자료: IEA, Global Gas Security Review, 2024

(4) 석유 시장

가. 세계 석유 시장 전망

OPEC은 세계 GDP 성장률이 2024년 전기 대비 2.8% 성장한 데 이어 25년에는 2.9% 성장할 것으로 전망하고 있으며 IMF는 동기간 각각 3.3%의 성장을 전망하고 있다. 이같은 경제 성장세는 세계 석유 수요 증가에 긍정적 영향을 미칠 것으로 예상된다. 세계 석유 공급 역시 OPEC+의 감산 협정에도 불구하고 석유 생산량을 조절하면서 비OPEC+의 주도로 증가하는 추세이다. 미국, 캐나다, 브라질, 노르웨이를 중심으로 석유 공급량은 2024년 1.2mb/d 증가하여 평균 53.0mb/d에 달할 것으로 보인다.

전기 대비 세계 GDP 성장률



▲ 주: 추정치(*) / 자료: OPEC

경제성장률 전망

	2024년		2025년	
	2024.1 전망	2024.7 전망	2024.1 전망	2024.7 전망
세계	3.1	3.3	3.2	3.3
미국	2.1	2.6	1.7	1.9
유로존	0.9	0.9	1.7	1.5
한국	2.3	2.5	2.3	2.2
일본	0.9	0.7	0.8	1.0
중국	4.6	5.0	4.1	4.5
인도	6.5	7.0	6.5	6.5

▲자료: IMF

나. 세계 석유 수요 전망

OPEC에 따르면 석유 수요는 견조한 성장세를 시현하며 2030년 113.3mb/d에 이를 것으로 전망된다. 2030년 OECD 국가의 석유 수요는 45.9mb/d, 비OECD 국가의 석유 수요는 113.3mb/d에 이를 것으로 전망되며 세계 석유 수요는 2023년 102.2mb/d에서 2050년까지 약 18mb/d 증가하여 120.1mb/d에 이를 것으로 전망된다. 2050년까지 비OECD 국가의 석유 수요는 28mb/d 증가하지만, OECD 국가의 수요는 10mb/d 이상 감소할 것으로 예상된다. 지역적으로는 인도가 장기적인 석유 수요 증가를 주도할 것으로 전망된다.

에너지원별 1차 에너지 수요

	수요 (mboe/d)				증가분 (mboe/d) 23-25
	2023	2030	2040	2050	
OECD	45.7	45.9	40.6	35.6	-10.1
중국	16.4	18.6	19.2	18.9	2.5
인도	5.3	7.1	10.2	13.3	8.0

중동	8.6	10.7	12.1	13.0	4.4
아프리카	4.5	5.4	7.0	8.9	4.4
러시아	3.9	4.1	4.1	4.0	0.2
비OECD	56.6	67.4	77.2	84.6	28.0
세계	102.2	113.3	117.8	120.1	17.9

▲자료: OPEC, World Oil Outlook 2050, 2024

수요 부문별로는 2050년까지 석유화학, 도로 수송 및 항공 부문이 각각 4.9mb/d, 4.6mb/d, 4.2mb/d 증가하며 수요 증가를 견인할 것으로 예상된다. 도로 수송 수요는 향후 10년간 강한 성장세를 보인 후 점차 50mb/d 수준에서 안정화될 것으로 예상되며 차량 대수는 전세계 기준으로 2023년 17억 대에서 2050년 29억 대로 증가할 것으로 예상된다. 석유제품별로는 에탄/LPG, 납사, 휘발유 등 경질유가 수요 증가를 주도할 것으로 보인다.

부문별 석유 수요 증가

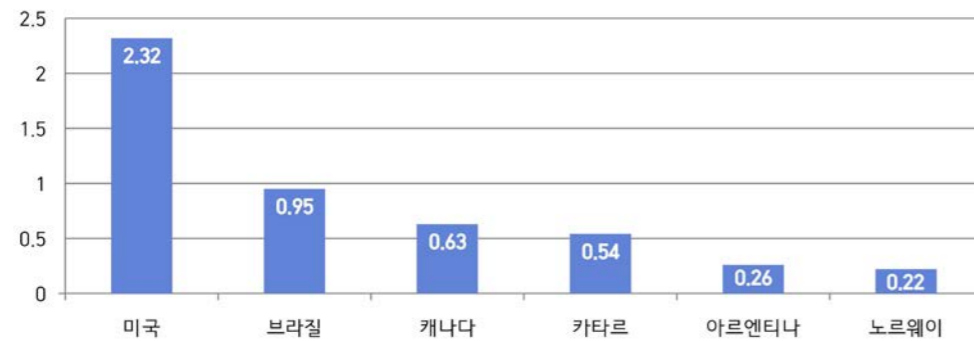
	수요 (mboe/d)				증가분 (mboe/d) 23-25
	2023	2030	2040	2050	
도로	45.6	49.2	50.0	50.2	4.6
항공	6.8	8.4	9.8	10.9	4.2
철도, 수로	2.0	2.2	2.3	2.3	0.3
해양	4.2	4.8	5.0	5.1	0.8
석유화학	14.8	17.3	18.7	19.7	4.9
산업	27.7	31.5	33.2	34.3	6.6
기타 산업	12.9	14.2	14.6	14.7	1.8
전기생산	4.6	4.6	4.3	3.8	-0.8
기타 용도	16.0	17.2	17.4	17.3	1.3
세계	16.0	17.2	17.4	17.3	1.3

▲자료: OPEC, World Oil Outlook 2050, 2024

나. 세계 석유 공급 전망

석유 공급은 수요에 대응하여 견조한 증가세를 보일 것으로 전망되며 2029년까지는 미국, 브라질, 캐나다 등의 비DoC 국가의 공급이 7.1mb/d 증가하면서 공급 증가를 주도할 것으로 전망된다. 2030년에는 미국의 공급량이 정점을 찍고, 장기적으로 비DoC 국가의 공급 증가세가 둔화할 것으로 전망된다. 2023년부터 2050년까지 DoC 국가의 석유 공급량이 12.7mb/d 증가하여 2050년 DoC 국가의 석유시장 점유율은 52%로 상승할 것으로 전망된다.

주요 비DoC 국가별 석유 공급 증가분



▲자료: OPEC, World Oil Outlook 2050, 2024

세계 장기 석유 공급 전망

	2023	2030	2040	2050	23-25
미국	20.9	23.0	21.1	19.4	-1.5
캐나다	5.7	6.4	6.7	7.5	1.8
OECD 아메리카	26.6	29.4	27.8	26.9	0.3
OECD 유럽	3.7	3.9	3.9	4.1	0.4
OECD 아시아태평양	0.4	0.5	0.5	0.5	0.1
라틴아메리카	7.0	9.2	10.6	10.5	3.6
중동	2.0	2.7	2.7	2.7	0.7
중국	4.5	4.6	4.4	4.3	-0.2
인도	0.8	0.9	0.9	0.8	0.0

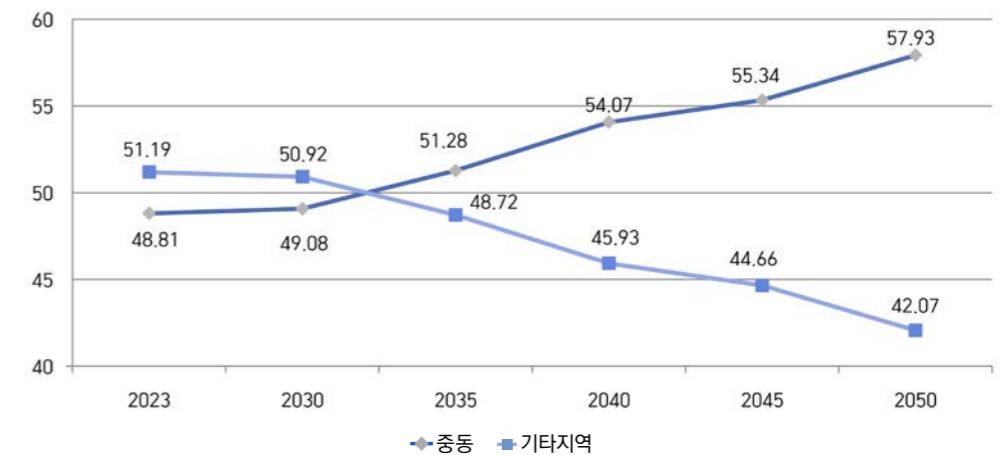
기타 아시아	1.6	1.6	1.4	1.3	-0.3
기타 유라시아	0.5	0.4	0.4	0.3	-0.2
세계 정제 수익	2.5	2.8	3.2	3.4	0.9
비DoC	51.7	59.0	58.5	57.3	5.5
총 DoC	50.3	54.5	59.4	62.9	12.7
세계	102.0	113.5	117.8	120.2	18.2

▲자료: OPEC, World Oil Outlook 2050, 2024

전세계 지역간 원유 및 콘덴세이트 교역은 석유 수요 증가에 힘입어 2023년 36.5mb/d에서 2030년에 41.2mb/d로 증가할 것으로 예상된다. 2030년 이후에도 교역량은 지속적으로 증가하여 2050년에는 약 46.2mb/d 수준에 도달할 것으로 예상된다. 동기간 동안 중동과 남아메리카는 전세계 원유 및 콘덴세이트 수출을 주도할 것으로 전망되며 전세계 원유 및 콘덴세이트 수출 중 중동의 비중은 2023년에 약 49% 수준에서 2050년에 약 58% 수준까지 상승할 것으로 전망된다.

증가하는 석유 수요를 충족하기 위해 2050년까지 17.4조 달러가 필요한 것으로 추정되며 필요한 투자의 대부분은 상류 부문에서 발생하며, 총 투자 수요는 14.2조 달러, 연간 약 5,250억 달러로 추정된다. 동기간 동안 중류 및 하류 부문에 대한 투자 수요는 각각 1.9조 달러, 1.3조 달러가 될 것으로 예상된다.

세계 장기 석유 공급 전망



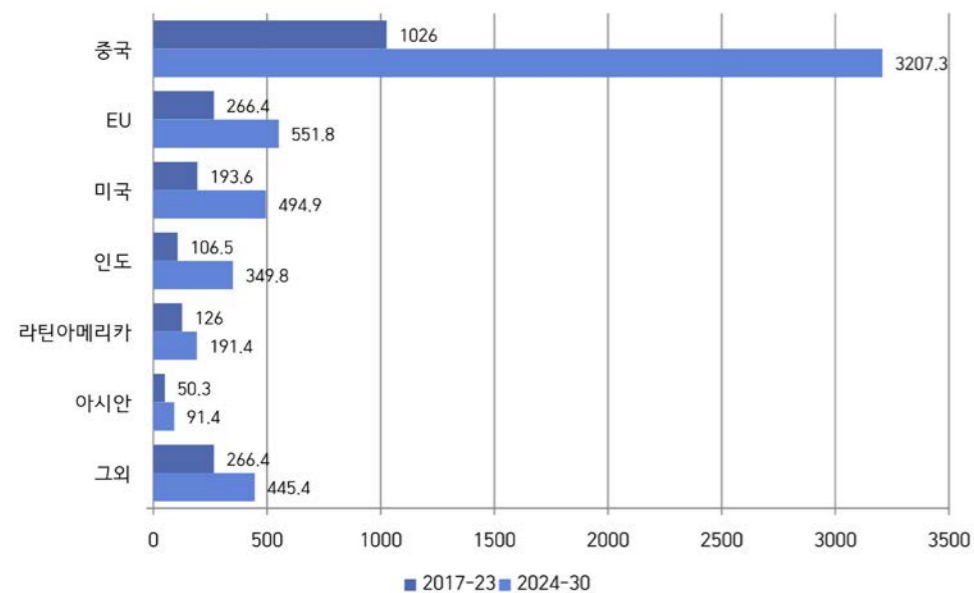
▲자료: OPEC, World Oil Outlook 2050, 2024

(5) 재생에너지 시장

가. 세계 재생에너지 전망

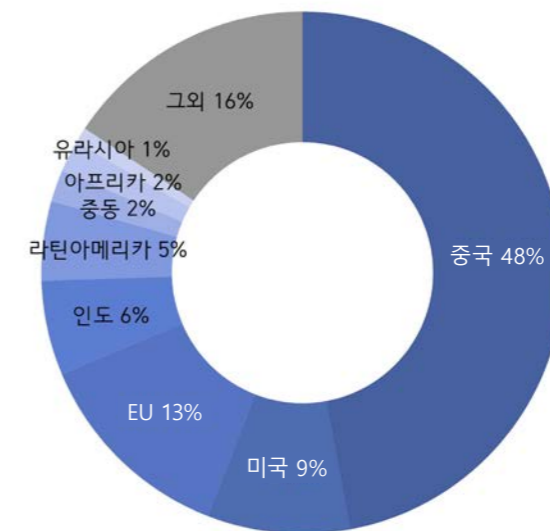
IEA의 '재생에너지 2024' 보고서에 따르면, 2024년부터 2030년까지 전세계 재생에너지 용량이 5,500GW 이상 증가할 것으로 예상하며, 이는 중국, 유럽연합(EU), 인도, 미국을 합친 전력량과 맞먹는 수준이다. 동기간 동안 신규 재생에너지 설치가 2017년에서 2023년 사이에 비해 거의 3배 가까이 증가할 것으로 예상된다. 현재 시장 동향과 중국 정부의 정책에 따라 2030년까지 중국은 전세계적으로 설치된 모든 재생에너지 용량의 약 60%를 차지할 것이라고 예상했다. 또한 중국이 2030년 말까지 전세계 총 재생에너지 용량의 거의 절반을 차지할 것으로 예상된다.

국가/지역별 재생 가능 에너지 용량



▲자료: IEA, Renewables 2024, 2024

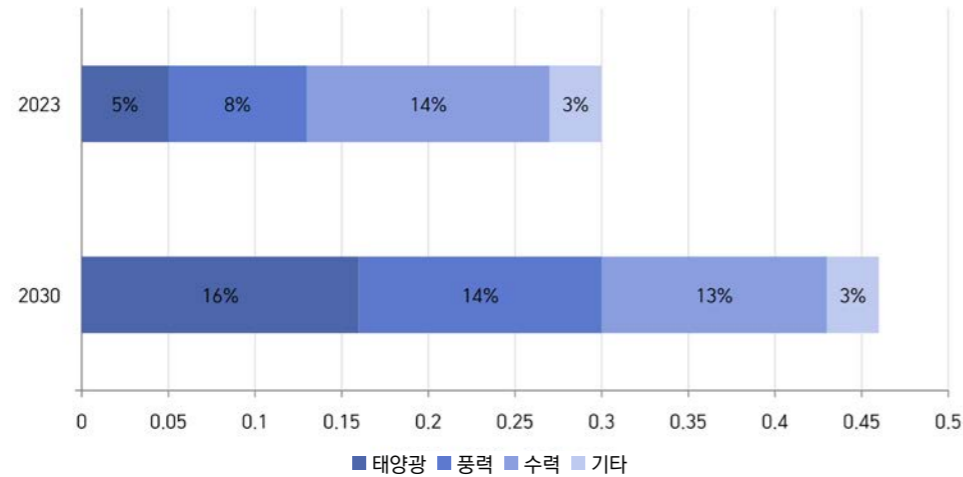
국가 지역별 재생 가능 에너지 용량



▲자료: IEA, Renewables 2024, 2024

보고서에 따르면 재생에너지 확장의 주요 동력은 태양광으로 새로운 재생 가능 용량의 80%를 차지할 것으로 예상된다. 대형 태양광 발전소의 지속적인 건설과 더불어 주택 및 기업에서 옥상 태양광 설치가 증가한 결과라고 분석하였다. 또한, 이 자율과 공급망 비용의 가파른 상승으로 인해 어려움을 겪었던 풍력 발전, 특히 자본 집약적인 해상 풍력 발전 산업도 회복 조짐을 보이고 있다. 풍력 에너지도 2030년까지 지난 7년 대비 두 배의 성장률을 기록하며 강력한 반등이 기대된다. IEA는 현재 거의 모든 국가에서 태양광과 풍력이 새로운 전기를 생산하는 가장 저렴한 방법이라고 평가하였다.

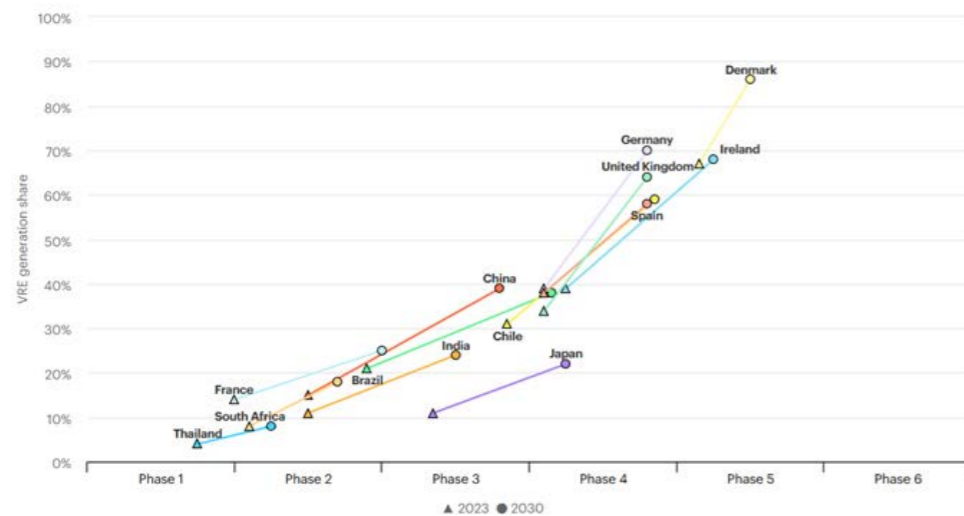
재생 가능 에너지 기술별 전세계 전력 생산량



▲자료: IEA, Renewables 2024, 2024

2030년까지 칠레, 독일, 네덜란드, 포르투갈과 같은 국가에서 태양광과 풍력의 비중이 약 70%에 이를 것으로 예상된다. 보고서는 전력망 투자와 시스템 통합 조치가 재생에너지 보급 속도를 따라가지 못할 경우 심각한 문제가 될 수 있다고 지적하고 장기 저장 및 대규모 수요 반응을 위한 추가적인 조치의 필요성을 강조했다.

재생에너지 통합 단계 및 발전 점유율



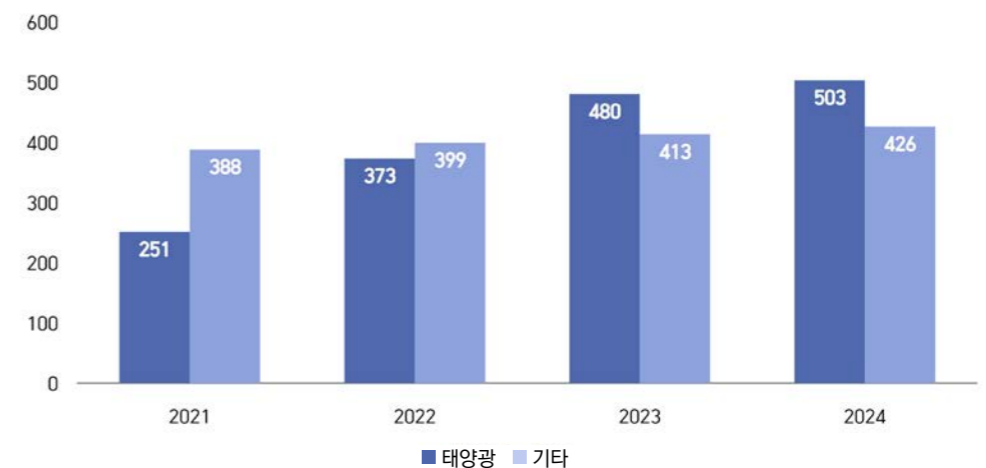
▲자료: IEA, Renewables 2024, 2024

나. 재생에너지 투자

2023년 재생에너지 투자액은 7,350억 달러로 역대 최고치를 기록했으며 이를 주도한 것은 태양광과 풍력이었다. 고금리에 대한 우려와 재생에너지 기업의 수익성 문제는 태양광 모듈 가격 하락과 주요국에서의 빠른 재생에너지 보급으로 상쇄되었다. 중국은 태양광 투자는 2,200억 달러로 2022년 대비 2.5배 급증했으며 이는 전세계 태양광 투자액의 거의 절반에 해당하였다. 태양광 모듈 및 기타 주요 청정에너지 기술의 가격이 계속 하락함에 따라, 재생에너지 투자액 증가율이 둔화될 것으로 예상된다. 2024년 투자액은 7,700억 달러를 기록할 것으로 보인다.

전세계 태양광 및 기타 기술 연간 투자액

(단위: 십억 달러)



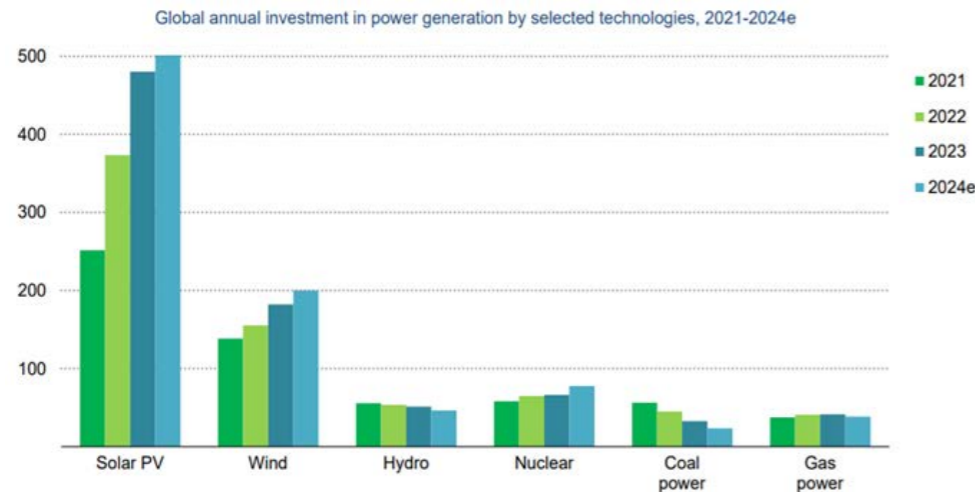
▲자료: IEA, Renewables 2024, 2024

태양광 발전 투자는 지속적으로 증가하여 전체 투자의 절반 이상을 차지하였다. 2023년의 경우 태양광 발전 투자액은 4,800억 달러로 이는 다른 모든 발전 기술을 합친 것보다 많았다. 풍력과 원전에 대한 투자도 증가하고 있으며 수력 투자는 감소세를 나타냈다. 2021년 이후 화석연료 투자 가운데 가스화력발전 투자는 보합세를 보인 반면, 석탄 화력발전 투자는 40% 감소하였다.

전력망과 에너지저장장치에 대한 투자도 증가세이다. 전력망에 대한 투자는 2015년 이후 3천억 달러 수준이었으나 2024년 투자는 4,000억 달러를 넘을 것으로 보

이며 유럽, 미국, 중국 및 일부 라틴아메리카 지역이 투자를 주도하고 있다. 에너지 저장장치에 대한 투자도 급속히 성장하여 2023년에 400억 달러를 기록하였으며, 비용이 계속 감소함에 따라 2024년 500억 달러를 초과할 것으로 보인다.

기술별 연간 발전 부문 투자



▲자료: IEA, Renewables 2024, 2024

(6) 청정수소 에너지

가. 청정수소 정책

전세계적으로 수소를 기후변화 대응 및 에너지 전환을 위한 친환경 에너지로 사용하려는 움직임이 확산되고 있다. 주요국들은 수소의 생산 및 활용 등 전 부문에 걸쳐 온실가스 배출을 줄이는 형태의 수소경제를 추진하고 있다. 미국은 2030년까지 청정수소 1천만 톤, 2040년까지 2천만 톤, 2050년까지 5천만 톤 생산 목표 수립하였으며 EU는 2030년까지 최소 40GW의 재생 수소 생산 용량을 확보하고, 최대 1천만 톤 재생 수소 역내 생산 및 1천만 톤 규모의 재생 수소 수입 목표를 제시하였다. 수소를 생산하기 위한 원료 및 연료의 직·간접 온실가스 배출량뿐만 아니라 수소의 생산부터 유통 및 활용까지 모든 단계에서 발생하는 온실가스 배출량 관리의

중요성 대두되면서 수소 생산과정에서 온실가스 배출을 줄일 수 있는 혁신 기술에 대한 투자를 촉진하고 온실가스 배출이 적은 기술로 생산된 수소가 경제성을 확보하여 시장을 주도할 수 있도록 정책을 추진하고 있다.

나. 미국과 EU의 청정수소 지원 정책

미국은 청정수소 생산과 관련 기술에 대한 투자를 촉진하기 위해 2022년 인플레이션 감축법(IRA)을 근거로 청정수소 생산에 대한 세액 공제 제도를 마련하였다. IRA 기반 청정수소 지원 제도는 직접적으로 청정수소의 생산을 지원하기 위한 조항뿐만 아니라 청정수소 생산에 투입되는 청정에너지 설비 및 기술에 대한 지원 조항과 청정수소 기반의 파생 연료 생산에 대한 세액공제 조항 등을 포함하고 있다.

미국 IRA 청정수소 및 수소 기반 연료 관련 세제 혜택

구분	조항	설명	지원규모	
			기본	추가
청정 수소 생산	45V	청정수소 생산(DOE 기준 충족)에 대한 세액공제	\$0.12-0.6/kgH2 (온실가스 배출량에 따라) 혹은 적격 투자금액의 6%	고용조건 충족 시 5배
	45-45Y	재생 혹은 청정 전력 생산 설비에 대한 세액공제	\$0.003/kWh	고용조건 충족 시 5배, 자국 부품 사용 시 10% 가산
청정 에너지 기술	48-48E	재생에너지 혹은 청정 전력 프로젝트 투자에 대한 세액공제	적격 투자금액의 6%	에너지 커뮤니티 10% 가산
	45U	원자력 발전 설비에 대한 세액공제	\$0.003/kWh	고용조건 충족 시 5배
수송 연료	40B	화석연료 기반 항공유 대비 50% 미만 온실가스 배출 SAF(지속가능한 항공연료)에 대한 세액공제	\$1.25/Gallon	\$0.5/Gallon (온실가스 감축 수준)
	45Z	SAF를 포함한 청정 수송 연료 생산에 대한 세액공제	\$0.2/Gallon(SAF 외) \$0.35/Gallon(SAF), 연료의 배출계수 반영	고용조건 충족 시 5배
탄소 포집	45Q	CO2 격리에 대한 세액공제	\$17/tCO2(저장) \$12/tCO2(EOR) \$26-36/tCO2(DAC)	고용조건 충족 시 5배

▲자료: IEA, Global Hydrogen Review 2023

EU는 수소 생산의 전 과정을 원료 채굴부터 활용까지 전주기로 정의하고, 이 과정에서 발생하는 모든 온실가스 배출량을 합산하여 다른 국가에 비해 재생수소 및 저탄소 수소의 기준을 엄격하게 규정하였다. EU는 재생수소 및 저탄소 수소를 통한 에너지 전환의 중요성을 인식하고 수소의 생산·유통·활용을 촉진하기 위한 다양한 자금 지원 프로그램 설계하였다.

다. 미국의 청정경쟁법

주요 국가 중심으로 탄소국경세 도입이 추진되고 있는 가운데, 미국은 2023년 ‘청정경쟁법(Clean Competition Act, CCA)’를 재발의하였다. EU 탄소국경조정 제도와 달리 일부 최빈국의 수출품은 적용을 면제하고 수입국의 정책 및 활동 수준에 따른 면제 등 제도 시행의 유연성을 특징으로 하고 있다. 청정경쟁법 시행에 따른 세수의 75%는 해당 산업의 탈탄소화 투자자금으로 활용하고 나머지는 해외 최빈국 탈탄소화 지원에 활용한다는 계획이다. 또한 상대국에서 탄소가격제를 통해 청정경쟁법과 유사한 수준의 요금을 부과하는 경우 이중부담을 해소할 수 있는 탄소클럽 조항을 명시하였다.

청정경쟁법 내 탄소세 관련 주요 내용

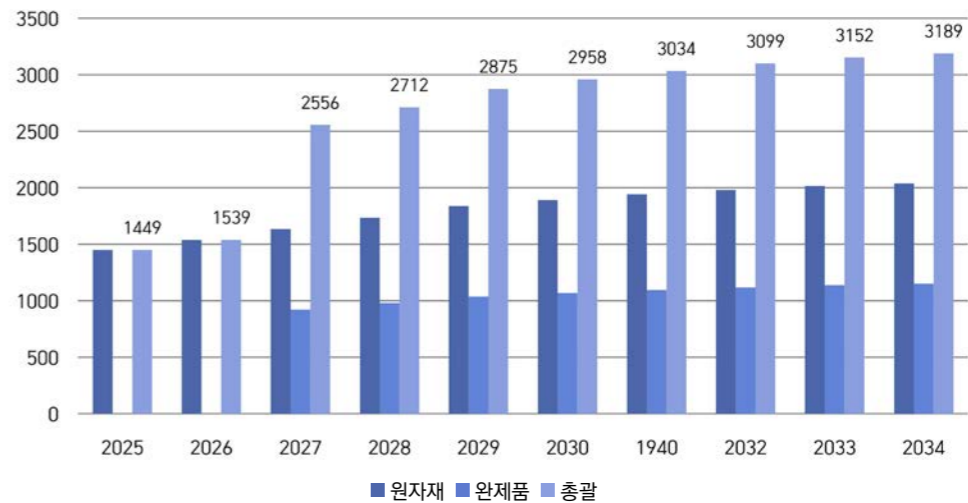
구분	2025년
탄소가격	- 온실가스 1톤(CO2-e, 이산화탄소환산량)당 55달러 - 전년도 탄소가격 X (소비자물가(CPI) 인상률 + 5%p) 만큼 매년 인상
배출량 범위	직접배출량(스코프1) + 간접배출량(스코프2) - 탄소포집량
적용대상	화석연료, 알루미늄, 철강, 시멘트, 석유화학 등 26개 에너지 집약산업군에서 생산된 재화
적용기준	탄소배출량이 많은 제품을 제조하는 국가 대상, 탄소 무계기준
적용범위	2025년 원자재에 최초 적용, 2027년 완제품으로 확대
수익활동	75%는 해당 산업의 탈탄소화 지원, 25%는 최빈국의 탈탄소화지원

▲자료: 미의회, 국회예산정책처, 국회미래연구원, 2023

한국경제인협회에 따르면 청정경쟁법 도입 시 연간 탄소세 비용은 2025년 1,449억원을 시작으로 2034년 3,189억원으로 증가하여 10년간 총 2.7조원의 비용이 발생할 것으로 추정되며 석유 및 석탄제품(1.1조원), 화학제조업(0.6조원)이 가장 큰 영향을 받는 것으로 추정되었다.

청정경쟁법 도입 시 국내 탄소세 비용 부담

(단위: 억원)



	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
원자재	1449	1539	1634	1734	1838	1892	1940	1981	2015
완제품	-	-	922	978	1037	1067	1094	1118	1137
총괄	1449	1539	2556	2712	2875	2958	3034	3099	3152

▲자료: 한국경제인협회

4. 디지털세와 인공지능법

(1) 디지털세

가. 논의 배경

현행 국제 조세 규약에 의거해 각국은 고정사업장과 유형자산을 근거로 기업에 과세하지만 IT 기업은 인터넷망을 통해 국경을 넘는 서비스를 제공하고도 세금을 내지 않는 사례가 발생하고 있다. 글로벌 디지털 테크기업이 조세피난처에 페이퍼 컴퍼니를 만들어 고정사업장을 설립하지 않고도 세금 납부 없이 막대한 이익을 취하였다. 이러한 조세제도의 허점을 이용해 디지털서비스 사업자가 법인세율이 낮은 싱가포르(17%), 아일랜드(12.5%), 버뮤다(0%)에 서버 혹은 본사 소재지를 두고 해당 국가에 세금을 납부하는 방식으로 조세를 회피하는 것에 대한 문제점이 계속 대두되었다. 2019년 기준 미국 기업들이 해외에서 1조 2천억 달러의 순이익을 기록했으며 순이익 신고국 상위 10개국 중 캐나다와 영국을 제외하고 8개국이 조세피난처인 것으로 밝혀졌다.

청정경쟁법 내 탄소세 관련 주요 내용

순위	국가	순이익	비중
1	영국	104,797	8.8
2	네덜란드	99,467	8.4
3	스위스	71,994	6.1
4	케이맨 제도	70,203	5.9
5	아일랜드	69,142	5.8
6	싱가포르	65,347	5.5
7	룩셈부르크	46,477	3.9

8	버뮤다	44,595	3.8
9	푸에르토리코	34,755	2.9
10	캐나다	32,435	2.7
상위 10개국		639,210	54.0
전체		1,184,313	100.0

▲자료: 미 국세청

2000년대 후반 글로벌 금융위기로 인한 경기침체에 대응하던 주요 선진국들이 확장적 재정정책의 결과로 예산적자를 기록하면서 재정불균형을 해소하기 위한 방안으로 국제적 조세회피에 대한 규제 논의가 시작되었다. 2012년 G20 회원국들이 정상회의에서 다국적기업의 세원잠식에 대한 조세회피 방지대책(BEPS 프로젝트)을 추진하기로 의결하면서 국제적 공조가 본격화 되었다. OECD에 따르면 법인세 회피로 인한 글로벌 세수 감소액은 연간 1,000억~2,400억 달러로 이는 전세계 법인세 수입의 4~10%에 해당한다. 2015년 OECD는 조세회피 방지를 위한 최종보고서를 발표하였으며 60개 이상의 국가가 보고서의 기술적인 논의에 직접 참여하였으며 100여 개국 이상의 국가가 지지를 표명하였다.

BEPS 프로젝트 주요 과제

순위	과제명	주요 내용
1	디지털 경제에서의 조세 문제 해결	디지털 경제 하에서의 기존 국제조세체계 개편 등 논의
2	혼성불일치 거래 효과의 해소	국가 간 세법 차이에 따른 이중과세 현상 방지
3	효과적인 CFC 규정의 설계	CFC 규정 적용대상범위 확대, 적용요건 강화 권고
4	이자비용 및 기타 금융비용 관련 세원잠식의 제한	고정비용 등을 한도로 이자비용 공제제한 권고
5	유해조세환경의 효과적 대응	조세특례제도를 통한 조약남용 및 과세기반 잠식 방지
6	부적절한 상황에서의 조약해택의 부여 방지	조약남용 방지 등을 각국의 조세조약의 목적에 명시
7	고정사업장 지위의 인위적 회피 방지	OECD 모델조약의 고정사업장 개정을 통해 조약남용을 방지하고 원천지 과세권 강화

8-10	정상가격산출과 가치창출의 연계	OECD 이전가격 과세지침 개정
11	BEPS 측정과 모니터링	BEPF 규모 추정 보고 및 연구 지속
12	의무보고규정	공격적 조세회피거래에 보고의무 강화 권고
13	이전가격 문서화 및 국가별 보고서	마스터파일, 로컬파일, 국가별 보고서의 제시
14	분쟁해결제도의 효과성 제고	조세조약의 상호합의 절차 개선 등
15	양자 조세조약 보안을 위한 다자간 협약 개발	다자조약을 통해 양자조약을 신속히 일괄 개정

▲자료: 한국조세제정연구원, KITA

나. 디지털세의 제정

2016년 OECD/G20 포괄적 이행 체계가 조세회피 방지대책 이행 문제를 논의하는 협의체로 출범하여 BEPS 프로젝트를 주도하였으며 2023년 11월 기준 145개국 이 가입하였다. 2021년 미국을 중심으로 G7 국가들은 법인세 인하 경쟁을 종식시키기 위해서 최소 15%의 글로벌 최저 법인세율을 설정할 것으로 합의하였다.

디지털세 필라1, 2 구조



자료: KITA

다. 디지털세 주요 내용

A. 필라1

필라1은 다국적기업이 사업을 운영하고 수익을 창출하는 모든 곳에 세금을 부과하기 위해 고안되었다.

Amount A – 과세권 재배분

기존의 고정사업장 과세 원칙과 달리 고정사업장이 없어도 매출 발생국에서 과세가 가능하도록 하였다.

필라1 주요 내용

구분	주요 내용
적용대상	연결매출액 200억 유로 및 세전이익률 10% 초과 글로벌 다국적 기업 - 매출액은 시행 7년 이후 100억 유로로 축소 - 세전이익률=글로벌 세전이익/글로벌 매출액 - 금융업, 채굴업, 방위산업, 국내 위주의 사업은 그룹 전체 매출 및 이익 계산시 제외
배분량	세전이익률 10%를 넘는 초과이익의 25%가 과세권 배분 대상이 되는 Amount A에 해당
과세연계점	특정 국가에 귀속된 다국적기업의 매출액이 100만 유로 이상의 경우 해당국은 매출 귀속 기준에 따라 Amount A 과세권을 배분받음
매출귀속기준	매출발생 거래를 상품/서비스 유형별로 분류한 뒤 ‘배분지표’에 따라 시장소재국에 매출을 귀속
세이프하버	매출이 발생하는 시장소재국에서 이미 초과이익에 대한 과세권을 가지고 있는 경우 Amount A에 따른 과세권 배분규모를 제한
이중과세제거	과세권 재배분에 따라 Amount A로 과세된 세금에 대해 다른 나라에서 이중과세를 조정
신고/납부	대상그룹의 최종모회사 등 지정납부기업이 신고/납세 의무 부담
조세확실성절차	Amount A와 관련된 분쟁에 적용할 수 있는 의무적이고 강제적인 절차로서 대표과세당국 또는 리뷰패널이 쟁점을 검토하고 관련국가는 그 결과에 구속
분쟁해결절차	이전가격, 사업이익, 원천세 등 조세조약과 광범위하게 관련된 쟁점에 분쟁해결절차를 도입함으로써 다국적기업이 수년간 상호합의절차에서 해결되지 못한 분쟁을 해결할 것으로 기대

▲자료: 한국조세제정연구원, KITA

조세확실성 절차 개요



▲자료: 기획재정부

필라1 시행 시 기존 디지털서비스세 및 이와 유사한 과세는 폐지하며 향후에도 도입하지 않기로 합의함으로써 이중과세 및 무역분쟁의 위험을 제거하였다. 특정 국가가 운영하는 조치가 디지털서비스세로 판단될 경우 해당국에 대한 Amount A 배분을 배제하였다. OECD는 필라1 도입으로 전세계 다국적기업 이익 중 1,250억 달러 이상이 시장소재지국에 배분되고 기존 법인세 수입 비중 고려 시 저소득 및 중간소득 국가가 가장 큰 이익을 얻을 것으로 전망하였다.

미국 IRA 청정수소 및 수소 기반 연료 관련 세제 혜택

구분	조항	과세대상		세율	현황
		전세계매출액	국가내매출액		
프랑스	2019.1	7억 5,000만 유로	2,500만 유로	3%	발효
영국	2020.4	5억 파운드	2,500만 파운드	2%	발효
이탈리아	2020.1	7억 5,000만 파운드	550만 유로	3%	발효
벨기에	-	7억 5,000만 파운드	500만 유로	3%	발효
스페인	2021.1	7억 5,00만 유로	300만 유로	3%	발효
헝가리	2019.7	-	1억 포린트	7.5%	발효
오스트리아	2020.1	7억 5,00만 유로	2,500만 유로	5%	발효
체코	-	7억 5,00만 유로	1억 코루나	5%	발효

인도	2016.6 2020.4.6	7억 5,00만 유로	2,000만 루피	6%, 2%	발효
튀르키예	2020.3	7억 5,00만 유로	2,000만 리라	7.5%	발효

주: 2023.9.25 기준 / 자료: VatCalc, KITA

Amount B - 이전가격 단순화 및 표준화

2023년 공개된 Amount B 보고서는 통상적인 마케팅 및 유통활동에 대하여 이전가격 책정을 간소화 및 효율화하는 프레임워크를 제시하였다. 수익성이 높은 다국적기업을 대상으로 하는 Amount A와는 달리 저역량관할권을 배려하는 관점에서 모든 납세자를 대상으로 이전가격세제의 단순화를 모색하였다. Amount B는 판매 대리점과 중개업자를 포함한 상품 도매업에 적용되며 통상적인 마케팅 및 유통활동에 대한 표준수익을 식별하고 국가간 일관된 접근방식을 제공하고 있다.

Amount B 주요 내용

구분	주요 내용
대상거래	특수관계기업으로부터 상품을 매입하여 다른 특수관계기업에 도매로 유통하는 매입/판매 거래 및 특수관계기업간 도매 유통에 기여하는 판매 대리점 및 중개 거래
금액기준	매출액 대비 영업비용이 3% 이상이면서 30%(A안) 또는 50%(B안)을 초과하지 않아야 함
가격산정	표준가격산정표 또는 국가별 차이조정을 거친 수정된 가격산정표 이용
시행시기	저역량관할권의 요구 및 입법에 필요한 시간을 고려하여 추후 결정

주: KITA

B. 필라1

필라1은 다국적기업이 본사를 저세율관할권 등으로 이전하여 과세를 회피하는 것을 방지하고 투자유치를 위한 각국의 법인세 인하 경쟁을 제한하는 것을 목표로 하고 있다.

글로벌 최저한세

글로벌 최저한세율은 15%로 확정되었으며 이로써 국가별 법인세 인하 경쟁이 제한된 것으로 평가된다.

글로벌 최저한세 주요 내용

구분	주요 내용
적용대상	직전 4개 사업연도 중 2개 이상 사업연도의 다국적기업그룹 최종모기업의 연결재무제표상 매출액이 각각 7억 5천만 유로 이상인 다국적 기업
적용방식	다국적기업그룹 구성기업 중 동일국가에 소재한 구성기업간 소득 및 세액을 합산하여 실효세율을 산정하고 해당 실효세율이 최저한세율(15%)에 미달할 경우 부족분에 대한 추가세액을 산정하여 해당 추가세액을 납부
소득산입규칙	최종모기업부터 상위중간모기업 순으로 소득산입규칙을 적용하는 하향식 접근방식을 채택
소득산입보완규칙	최종모기업 소재국 실효세율이 15%에 미달 또는 모기업 소재지국에 적격 소득산입규칙을 도입하지 않은 경우 적격 소득산입보완규칙을 도입한 국가에 소재한 자회사가 추가세액을 안분(종업원 수 및 유형자산 순장부가액의 비율) 납부
적격소재국 추가세액	타국에 납부할 추가세액을 0으로 만들기 위하여 소재지국에서 부과하는 세금. 이에 따라 각국 구성기업에서 발생한 추가세액을 해당 소재지 국가에서 우선 징수하며 소득산입규칙 및 소득산입보완규칙보다 우선 적용

▲자료: KITA

OECD/G20 IF는 글로벌최저한세에 대한 각국의 이행을 지원하기 위해 2022년 이행패키지도 발표하였다.

이행패키지 주요 내용

	주요 내용
세이프하버	국가별 보고서상 매출액, 세전이익, 간이실효세율, 통상소득 중 하나가 일정 요건을 만족할 경우 추가세액이 없는 것으로 간주
표준신고서식	모델규정에 따라 신고해야 하는 정보를 공통서식으로서 대상기업의 납세협력비용을 줄이는 동시에 세무당국에 충분한 정보를 제공하려는 목적으로 제정
조세확실성	국가간 제도 해석/적용상 차이를 최소화하여 분쟁을 예방하고 이중과세를 방지하기 위한 논의

▲자료: KITA

원천지국과세규칙

원천지국에서 거주지국으로 지급한 이자, 사용료 등이 거주지국에서 9% 미만으로 과세되는 경우 원천지국에 추가 과세권을 부여하는 규칙으로 개발도상국에 한 정하여 과세권이 부여된다. 이는 다국적기업이 해외특수관계자에게 사용료 등을 송금하는 방식 등으로 개발도상국에서 번 소득에 대한 세금 회피를 방지하기 위함이다. 원천지국이 이미 다른 조약 등에 따라 과세권을 보유하고 있는 경우 원천지국과세규칙은 적용되지 않는다. 또한 원천지국과세규칙에 따른 최저한세율(9%)보다 낮은 명목법인세율을 적용하는 포괄적 이행체계 회원국은 개발도상국의 요청이 있을 경우 양자조약에 이를 반영하여 의무를 시행하여야 한다.

다. 국가별 입법 현황

한국은 ‘국세조세조정법’을 개정하여 세계 최초로 글로벌최저한세를 입법하였다. 입법 당시 소득산입규칙과 소득산입보완규칙을 모두 2024년부터 시행하기로 하였으나 시행시기를 1년 유예하였다. EU는 2023년 12월 ‘필라2 글로벌최저한세 관련 지침’을 채택하였다. EU의 최저한세지침은 순수 국내 기업도 글로벌최저한세 규정을 적용하도록 하면서 다국적기업만을 대상으로 하는 OECD 모델규정과 는 차이가 있다. 미국은 OECD를 중심으로 디지털세 협상에 주도적인 역할을 수행하였으나 공화당의 반대로 협정 비준 및 입법에 어려움을 겪고 있다. 미국합동조세위원회(JST)는 필라2 시행으로 인한 미국의 손실이 향후 10년간 565억 달러에 달할 것으로 추정하고 있으며 공화당은 ‘필라2 글로벌최저한세’ 도입에 회의적인 입장이다.

필라1 글로벌최저한세 입법 동향

국가	내용	예상시행시기		
		QDMTT	IIR	UTPR
네덜란드	최저한세 수정 초안 제정(2023.10.13.)	2024	2024	2025
노르웨이	재무부 최저한세 법률 초안 발표(2023.6.6.)	2024	2024	미정
뉴질랜드	최저한세 초안 발표(2023.5.18.)	2024	2024	2025
덴마크	최저한세 법률 초안 의회 제출(2023.10.4.)	2024	2024	2025
독일	EU 최저한세 지침 이행 위한 법률 초안 승인(2023.11.13.)	2024	2024	2025
벨기에	최저한세 법률 초안 의회 제출(2023.11.13.)	2024	2024	2025
불가리아	EU 최저한세 지침 이행 위한 법인세법 개정(2023.9.26.)	2024	2024	2025
스웨덴	EU 최저한세 지침 도입안 입법위원회 회부(2023.8.31.)	2024	2024	2025

▲자료: KITA

마. 디지털세 평가

향후 필라1 기준이 하향조정될 경우 국내 대상 기업이 증가할 것으로 전망된다. 필라1에 따라 기업의 이익이 해외로 배분되어 세수가 감소할 수 있으나 필라2 도입으로 인해 저세율국에 법인을 둔 기업으로부터의 세수는 증가할 것으로 전망된다. 미 인플레이션감축법 등 투자세액공제를 적용받아 현지에서 15% 미만의 실효세율을 부담하는 경우 필라2에 따라 국내에 상당한 추가 세액을 납부해야 하는 경우가 발생할 수 있다. 디지털세의 복잡한 과세 구조는 대상 기업의 납세협력비용을 증가시킬 수 있어 기업들의 세금부담 최적화를 위한 전략이 필요하며 정부는 효과적인 외국인 투자유치정책을 마련하는 한편 국가 차원에서 분쟁을 사전에 방지하기 위해 과세당국 간의 소통이 강조된다. 향후 개별 국가 차원의 디지털서비스세 재도입, 디지털세 합의를 둘러싼 이견, UN 중심으로 한 새로운 국제조세규칙 제정 등 국제조세환경을 둘러싼 변수를 예의주시할 필요가 있다.

(2) 유럽연합 인공지능법

EU는 AI 기술의 급속한 발전과 광범위한 적용에 따른 윤리적, 법적, 사회적 영향에 대응하기 위해 최초의 포괄적인 AI 규제 법안을 마련하였다. 2024년 6월 이후부터 단계적으로 시행하여 발효 6개월 후 금지 대상 AI 규정 시행, 12개월 후 범용 AI 모델, 24개월 후 고위험 AI 시스템에 대한 규제가 시행될 예정이다. EU AI법은 27개 회원국 시장에서의 AI 관련 규정을 통일함으로써 AI 규범의 법적 확실성을 확보하는 포괄적 규범으로 위험 개념의 통일성 도모, 위험성의 강도와 범위에 비례하여 규제의 유형을 분류하였다. 또한 EU가 발표한 디지털 서비스법(DSA), 디지털 시장법(DMA), 디지털 거버넌스법(DGA)과 같은 다른 법률과 상호보완적 역할을 하게 되었다. EU AI법은 AI 정책 표준을 설정하고 기업들의 AI 개발 방식을 변화시키며 윤리적이고 책임 있는 AI 발전에 영향을 미칠 것으로 전망된다.

가. 적용대상

AI 시스템이 운영되는 장소와 AI 시스템이 생성하는 결과물이 EU에서 이용될 경우 EU 역외의 사업자라 하더라도 EU 고객을 대상으로 제품이나 서비스를 제공하는 기업이라면 해당 규범이 적용된다. EU AI법은 EU 전역에 적용되는 법령으로 각 회원국이 국가 법령으로 이에 상반되는 내용을 담은 조항은 법적 구속력을 잃게 된다.

관련 정의

구분	주요 내용
AI 시스템	다양한 수준의 자율성을 가지고 작동하도록 설계되고 배포 후 적응력을 발휘할 수 있으며 명시적 또는 암묵적 목적을 위해 수신한 입력으로부터 물리적 또는 가상환경에 영향을 미칠 수 있는 예측, 콘텐츠, 추천 또는 결정과 같은 산출물을 생성하는 방법을 추론하는 기계 기반 시스템
범용 AI 모델	자기 감독을 사용하여 대규모 데이터로 학습된 경우를 포함하여 일반성을 가지며 다양한 고유의 작업을 유능하게 수행할 수 있고 다양한 시스템이나 어플리케이션에 통합될 수 있는 AI 모델
범용 AI 시스템	범용 AI 모델을 기반으로 직접 사용하는 것은 물론 다른 AI 시스템과의 통합을 통하여 다양한 목적을 달성할 수 있는 기능을 갖춘 AI 시스템

▲자료: KITA

나. 적용시기

AI 시스템을 금지된 AI 시스템, 고위험 시스템, 제한된 위험성을 갖는 시스템, 저 위험 시스템으로 분류하여 단계적으로 AI법이 적용된다.

EU AI법 적용 시기

일정	법 제정 과정
2024년 6월	- 유럽의회, EU 이사회 의장 서명 후 관보 게재 및 발효
2024년 발효 직후	- AI 법령 EU 감독기구인 AI 사무소설립을 위한 작업 시작 - 각 EU 회원국은 AI 규제 샌드박스를 제정
2024년부터 법 시행기간 동안	- EU 집행위원회는 법정 기한에 맞추어 AI 법령 의무를 이행하기 위해 집행위원회와 자발적으로 협력할 조직과 함께 AI 협정을 개시할 것
법령 발효 이후 6개월 (2024년 4분기~2025년 1분기)	- 금지된 AI 시스템 금지조항 발효 및 집행
법령 발효 이후 12개월 (2025년 2분기~3분기)	- 파운데이션 모델을 포함한 범용 AI 모델 관련 의무 사항 발효
법령 발효 이후 24개월 (2025년 4분기~2026년 3분기)	- 독립적으로 운영되는 고위험군 AI 관련 의무 사항 발효
법령 발효 이후 36개월 (2026년 4분기~2027년 3분기)	- AI 법령 모든 의무 사항 발효

▲자료: KITA

다. AI 분류에 따른 주요 내용

EU AI법은 위험 수준에 따라 특정한 AI 시스템을 금지하거나 고위험 AI 시스템, 제한된 위험을 갖는 AI 시스템, 최소위험 AI 시스템 등으로 분류하여 차등적으로 규제하고 있다.

위험 기반 규제별 내용

	법 제정 과정
수용 불가 AI 시스템	- AI법에 특정한 AI 시스템 사용례가 인간의 건강, 안전, 기본권 등에 중대한 위험을 초래할 수 있어 절대적으로 금지함 - 수용불가 AI 시스템 관련 규정을 위반한 경우 최대 3,500만 유로와 직전년 회계연도 기준 전 글로벌 연 매출액의 최대 7% 중 더 큰 금액에 대한 제재금 부과
고위험 AI 시스템	- 인간의 건강과 안전, 기본권에 미치는 위험 정도에 따라 특정한 시스템을 고위험 AI 시스템으로 분류하여 이러한 AI 시스템을 규제 - 고위험 AI 시스템 공급자와 운영자, 수입업자, 유통업자에게 의무가 부과되며 공공 서비스에 활용하거나 자연인의 신용도를 평가하는 경우에는 '기본권 영향평가'를 수행 - 고위험 AI 시스템 관련 규정을 위반한 경우 최대 1,500만 유로와 직전년 회계연도 기준 전 글로벌 연 매출액의 최대 3% 중 더 큰 금액에 대한 제재금 부과
제한된 위험성을 갖는 AI 시스템	- 사람과 상호작용하는 AI 시스템 중에서 딥페이크 기술과 같이 비인격화, 기만, 조작 등의 문제를 일으킬 수 있는 기술은 제한된 위험성을 갖는 시스템으로 분류 - 인증기관, 관할 당국에 부정확, 불완전, 오해의 소지가 있는 정보를 제공한 경우 최대 750만 유로 또는 직전년 회계연도 기준 글로벌 연 매출액의 최대 1% 중 더 큰 금액의 제재금 부과

▲자료: KITA

라. 정책적 지원

EU AI법은 규제만을 규정한 것이 아니라 AI 혁신과 발전에 관해 규제 샌드박스, 실제 환경에서 테스트, 중소기업과 스타트업 지원을 규정하고 있다. EU 회원국이 국가 차원에서 시장에 출시되기 전에 AI 시스템을 개발, 테스트 및 검증할 수 있는 환경으로 AI 규제 샌드박스를 만들 것을 요구하고 있으며 고위험 AI 시스템 공급자는 AI 법안에 규정된 모든 조건을 충족한 경우에는 규제 샌드박스가 아닌 실제 환경에서도 테스트할 수 있도록 하였다. 또한 EU 내에 설립된 중소기업/스타트업에게는 AI 규제 샌드박스에 대해 우선적인 이용 기회를 제공하는 등의 혜택을 부여하였다.

마. 시사점

EU AI법은 전세계적으로 AI 시스템에 대한 법적규제 강화 및 표준화가 본격적으로 시작되었다는 것을 의미한다. 향후 AI 시스템의 윤리적 사용과 안전성에 대한 글로벌 기준으로 설정되면서 다른 국가들이 유사한 규제를 도입하거나 EU의 규제를 준수하도록 요구하는 압력으로 작용될 수 있다. EU AI법에서 수용 불가 AI 시스템으로 분류된 경우, 이러한 시스템은 특별한 사정이 없는 한 EU 역내시장에 출시 자체가 금지되며, 고위험 AI 시스템에 대해서는 개발자와 배포자에게 높은 수준의 의무 사항을 규정하고 있어 기업 차원에서 EU AI법에서 명시하는 수용 불가 AI 시스템이나 고위험 AI 시스템에 대한 규제 사항에 대한 검토와 대비책이 필요하다.

IV 미국진출 우리기업의 비즈니스 애로사항

1. 글로벌 컨테이너 물류비용 상승
2. 구인난/한국인 전문직 취업 비자 (E-4 비자)
3. 주재원 비자
4. 미·중 무역 갈등의 여파
5. 미국의 수입 규제 정책

한국 기업들은 2024년에도 대미 수출에서 직간접적으로 장애물에 부딪히고 있다.

우선 수에즈 운하와 파나마 운하 통행 제한 등의 여파로 인해 태평양 컨테이너 노선이 어려움을 겪고 있다. 선박 문제뿐만 아니라 물류비용 상승으로 한국 수출 업체들이 고충을 겪고 있다.

또한 한국 기업들은 최근 수년간 미국이 자국 제조 육성 산업 차원으로 인플레이션 감축법(IRA, 이하 인플레이션법)과 반도체 및 과학법(CHIPS and Science Act) 등을 실시하는 상황에서 대규모 대미 투자를 하고 있다. 그러나 이 같은 투자 및 제조 활동에 필요한 전문 취업 인력을 미국 제도 때문에 구하지 못하고 있어 어려움을 겪고 있다. 주재원 비자 심사도 때때로 까다로워 전자여행허가서(ESTA)나 B1 또는 B2 비자 신청을 하지만 주재원 비자 문제와 맞물려 어려움을 겪기도 한다. 또한 도널드 트럼프 전임 대통령이 재선된 상황에서 취업 전문직 비자, 특히 주재원 비자 발급이 다시 제한될 가능성에 대해 우려하고 있다.

특히 미국이 글로벌 주도권을 두고 경쟁하면서 중국을 대상으로 첨단 기술을 제한하고 높은 관세를 부과함에 따라 우리 기업들이 그 영향을 받고 있는 상황이다. 반도체 수출 규제에다 대중 관세 인상으로 인해 중국 내 한국 기업들이 중국 생산량을 줄이거나 다른 국가로 공장을 이전해야 하는 상황도 발생하고 있다. 이에 더해 중국 정부의 멕시코 등 다른 나라를 통한 대미 우회 수출로 한국 기업들이 어려움을 겪고 있다.

또한 미국의 수입 규제 정책과 관련해 한국산 무관세 철강 쿼터 협정도 한국 철강회사의 대미 수출 경쟁에서 점차 어려움을 주고 있다. 유럽 연합과 일본, 영국 등은 쿼터 제한 방식을 받아들이지 않고 25% 관세를 내고 물량 제한 없이 철강을 미국에 수출하고 있다. 반면에 한국 기업들은 대미 수출에서 쿼터에 묶여 있어 다른 철강 수출국들에 비해 경쟁력이 떨어질 수 있어 우려되고 있다.

미국은 여전히 한국 수출 업체에 대해 반덤핑, 상계관세, 세이프가드 조치를 취하고 있어 관련 한국 수출 기업들은 가격 경쟁력 면에서 어려운 상황이다. 이밖에 미국 정부는 외국인의 미국 투자 시 특히 핵심 산업에 투자할 경우 연방 심사 위원회인 미국외국인투자위원회(CIFUS)의 심사로 일부 한국 기업들은 추가 운영비용이 발생하고 있다. 현재 영국, 캐나다, 호주 등은 우방국으로 간주되어 심사 면제를 받고 있다.

1. 글로벌 컨테이너 물류비용 상승

(1) 배경

글로벌 선박 물류비용이 계속 상승하고 있다. 팬데믹 당시 공급망 혼란 이후 또다시 상승세를 보이는 상황이다. 이에 따라 한국 기업들의 대미 수출 가격 경쟁력은 떨어지고 있다는 우려가 제기되었다. 글로벌 물류비용 상승에는 여러 요인이 있다. 수에즈 운하와 파나마 운하의 통행 제한, 미·중 무역 갈등, 선박 수배 어려움, 주요 항구 통관 지체, 미 동부 항만 파업(파업은 다행히 4일 만에 종식되었지만, 그로 인해 2~3주 동안 화물 지체 현상이 발생했다.) 등으로 인해 물류에 영향을 미쳤다.

(2) 애로사항

1) 수에즈 운하와 파나마 운하 통행 제한

수에즈 운하는 지중해와 홍해, 유럽과 아시아를 연결하는 주요 해상 운송 경로이다. 한국 기업들도 수에즈 운하를 이용해 왔다. 하지만 이스라엘-하마스 전쟁이 발발하고, 하마스를 지지하는 예멘 후티 반군이 홍해를 지나는 선박들을 공격하면서 수에즈 운하 통행이 제한됐다. 선박들은 어쩔 수 없이 아프리카 최남단 희망봉으로 우회하게 됐다. 이에 따라 운송 거리와 운송 시간이 늘어나면서 한국 기업들의 납기 지연과 물류비용 상승 문제가 발생하고 있다.

특히 파나마 운하는 대서양과 태평양, 북미와 아시아를 연결하는 주요 해상 운송 경로이다. 한국은 미국에 6번째로 큰 수출을 하는 국가로, 그만큼 많은 한국 기업이 파나마 운하를 이용하고 있다. 파나마 운하는 에스컬레이터처럼 가튼(Gatun)

호수에서 물을 끌어와 선박을 올리고 내리면서 이동시킨다. 하지만 그동안 가뭄으로 인해 가튼 호수가 말라 파나마 운하 통행에도 문제가 생겼다. 선박들은 평소보다 더 오래 기다리거나 우회 경로를 찾아야 했다. 수에즈 운하와 파나마 운하 같은 주요 해상 운송 경로에서의 병목 현상은 한국 기업들의 물류비용을 크게 상승시키고 있으며, 자연스럽게 비용 상승으로 인한 경쟁력 저하에 영향을 주고 있다.

2) 미·중 무역 갈등의 영향과 선박 수배 어려움

미국과 중국 간의 무역 갈등은 세계 경제와 글로벌 물류 흐름에 큰 영향을 미친다. 한국 기업들도 적지 않은 영향을 받고 있다. 미국이 중국산 제품에 높은 관세를 부과하자, 중국은 미국 시장의 관세 우회로나 대체 시장을 찾고 있다. 예를 들어 미국과 자유무역협정(USMCA)을 맺은 멕시코가 있다. 중국 기업이 멕시코 공장에서 제품을 생산해 미국에 무관세로 수출하는 것이다. 이 같은 중국의 행보는 글로벌 물류 흐름을 혼잡하게 하고 있다.

중국발 화물 밀어내기도 문제다. 대부분의 선박은 한국에 들르기 전에 중국에서 화물을 싣고 온다. 그런데 현재 중국이 내수 시장이 부진해지자 경제를 살리기 위해 수출을 늘리고 있다. 즉, 중국 화물이 한국 기업의 선박 자리를 차지하는 상황이다. 선박은 동남아시아와 중국에서 수출하기 때문에 이곳에서 컨테이너가 차게 되면 한국 기업들이 실어야 할 컨테이너가 부족해진다. 한마디로 선박에 보관해야 할 공간 즉, 선복이 부족한 상황이다.

중국뿐만 아니라 한국을 비롯한 각국 수출업체와 수입업체들도 선박 자리 확보 경쟁에 참여하고 있다. 연일 운임이 상승하고 선박 자리가 부족해지자 미리 차지하려는 작정이다. 덩달아 물류비용도 같이 상승하고 있다. 심지어 팬데믹 당시 공급망 혼란을 겪은 물류 업체들은 여유 공간 확보를 위한 프리미엄 운송을 요구하고 있다. 이 같은 물류비용 증가는 한국 기업들의 재정적 부담을 가중했다.

특히 항만의 통관 지체로 인한 공급망 리스크가 발생하고 있다. 제때 화물을 싣거나 내리지 못해 보관료, 상하차 비용, 인건비 등 추가 비용이 발생하고 있다.

3) 미 동부 항만 일시 파업

미국 동부와 남동부 항만 노동자들이 가입한 국제항만노동자협회(ILA)에서 파업이 4일 동안 이뤄졌다. 이들은 근무 조건 개선, 고용 보장, 보상 문제와 관련해 협상이 이뤄지지 않고 있다며 11월 초 전면적으로 파업을 시작했다. 다행히 파업은 4일 만에 끝났지만, 화물 지체 현상은 2~3주 동안 계속됐다.

언급하였듯 한국은 미국에 6번째로 많은 수출을 하는 국가이다. 그만큼 많은 한국 기업이 미 동부 항만과 남동부 항만을 이용하고 있다. 파업 발생 당시 미국 진출 한국 회사들은 동향을 본사에 보고하면서 항만 파업의 동향을 예의주시했었다. 수입업체들의 경우 컨테이너 보관이나 관련 박스 비용은 당분간 비용 감면을 받고는 있으나 언제까지 감면될지는 불확실한 상황이었다.

특히 동부 항만 파업이 계속될 경우 서부 항만으로 물량이 밀릴 수 있어 우려했었으며, 대응책 관련해서 트럭 회사와 선사들이 연락하면서 모니터링하고 있었다.

또한 농수산물 등 신선도에 민감한 제품일 경우 한국의 수출업체들과 운송 연거여부에 대해 상의하기도 했다. 그러나 파업이 종식되고 노조 측은 임금 인상을 상당 부분 수용하면서 파업에 따른 피해가 사라지게 된 것이다.

종합적으로 보았을 때, 수에즈 운하와 파나마 운하의 통행 제한, 미·중 무역 갈등, 선박 수배 어려움 등의 요인들이 글로벌 공급망에 혼란을 더하고 있다. 글로벌 공급망의 혼란은 다시 글로벌 물류비용 상승으로 이어지고 있다. 이에 따라 한국 기업들이 재정적 부담을 느끼고, 가격 경쟁력이 떨어지는 문제가 발생하고 있다.

(3) 요청 사항

KOCHAM 회원사들은 글로벌 물류비용이 계속 상승하므로 물류 효율성을 개선해야 한다고 지적하면서 근본적인 원인인 글로벌 물류 혼잡을 줄이고 안정성을 높여야 한다고 강조하고 있다. 이를 위한 한국 기업들의 요청 사항은 다음과 같다.

1) 선박 라인 추가 및 물류 자원 확보

한국과 미국 간의 물류 흐름을 원활하게 하기 위해서 선박 라인을 늘리는 것을 요청하고 있다. 실제로 애로사항 내용 대부분도 선박 자리 부족과 관련된 선복 부족으로 인한 글로벌 물류비용 상승이었다. 따라서 한미 선박 라인을 추가해야 한다는 의견이다. 즉, 현재 라인만으로는 두 나라의 무역 수요를 맞출 수 없다는 것이다.

특히 농수산물의 경우 규모가 작은 기업체들이 많다 보니 물류비용 상승으로 인해 경쟁력이 떨어지는 것을 우려하고 있다. 운임 상승도 우려되지만 선사와 선복 부족 해소를 요청하고 있다.

물류 자원을 최적화하고 효율성을 높이는 것도 좋은 방법이라는 의견이다. 효율적인 새로운 경로 개발, 대체 운송 수단 활용, 다양한 물류 파트너와 협력해 물류 가용성을 높이는 등의 방법도 제시된다. 물류 자원의 다변화와 최적화를 통해 글로벌 물류 네트워크에서 한국 기업의 물류 안정성을 높일 수 있다는 관점이다.

2) 통관 절차 간소화 및 비용 축소

연방 관세청이 한국의 대미 수출 제품만 유리하게 통관시켜 줄 수는 없지만 통관 절차 간소화를 통해 한국 기업들이 신속하게 물류를 처리할 수 있도록 지원해 달라는 요청도 있다. 디지털화, 자동화를 통해 서류 작업을 줄이고 절차를 효율적으로 바꿔야 한다고 KOCHAM 회원사들은 지적하고 있다.

또한, 일부 한국 기업들은 불필요하거나 불법적일 수도 있는 추가 수수료와 비용이 발생하는 것을 우려하고 있다. 한국 기업이 미국에 제품을 수출할 때 통관 대행사나 관세사마다 프로세스, 관리, 비용이 각기 다를 수 있다는 것이다. 브로커가 미국 관세법 등에서 정보 우위를 점하고 있는 상황에서 통관을 의뢰하는 한국 기업들이 비용상, 시간상으로 브로커에게 이끌려 다닐 수 있는 구조라는 분석이다. 따라서 수수료나 비용의 투명성을 높여 한국 기업들을 보호해야 한다고 주장하고 있다.

3) 실무 교육

또한 여기에 대응하기 위해선 실무 교육이 필요하다는 지적이다. 기업에 최신 무역 환경과 규제 변화에 대응할 수 있는 실무 교육 프로그램을 제공하고 또한 무역 규제, 통관 절차, 물류 관리 등 기업에 실질적으로 도움이 되는 정보를 받기를 희망하고 있다.

4) 중국산 제품의 우회로 문제 해결

글로벌 물류 혼잡은 한국 기업들만 대응하고 노력한다고 해결될 수 있는 문제가 아니다. 예를 들어 중국이 미국-캐나다-멕시코 자유무역협정(USMCA)을 이용해 멕시코에 중국 기업 공장을 짓고, 멕시코산 제품인 것처럼 둔갑해 미국 시장에 무관세로 들어가는 일이 있다는 것이다. 이처럼 중국이 글로벌 물류 네트워크에 혼잡을 키우는 행위를 멈추게 하기 위해선 미국 정부가 대응하고 조치를 취해야 한다는 지적이다.

이는 한국 기업들뿐만 아니라 한국 정부 차원에서도 해당 문제에 대해 지적하고 미국에 협력을 요청해야 한다는 주장이다. 현재 미국은 멕시코를 통한 중국의 우회로를 통한 대미 수출의 문제점에 대응책을 강화하고 있다. 이와 관련 미국은 멕시코와 캐나다 및 미국산 철강을 사용한 제품 이외의 대미 철강 수출에 대해서 높은 관세를 부과하겠다고 밝혔다. 이에 따라 멕시코 내 중국 공장들이 중국산 철강을 가공해 멕시코 공장에서 생산할 때도 높은 관세가 똑같이 부과된다.

2. 구인난/한국인 전문직 취업 비자 (E-4 비자)

(1) 배경

추첨을 통한 전문직 취업 비자인 H1B 비자의 허용이 크게 부족하기 때문에 미국에 투자한 한국 기업들이 구인난 문제를 겪고 있다. 인플레이션법(IRA)과 반도체법 제정 이후 한국 기업들의 대미 투자는 눈부실 정도로 많이 늘어나고 있다. 구체적으로 바이든 행정부가 출범한 이래 삼성, LG, 현대, SK, 한화 큐셀 등의 한국 기업들의 미국 투자액은 1천1백30억 달러에 달한다. 정확하게 2021년부터 2023년 3년간 이들 회사의 투자액이 1천억 달러를 넘는 상황이다. 특히 이 같은 투자는 전기차, 반도체, 배터리, 태양광, 자율 주행 등 핵심 분야에 이뤄지고 있다.

그런데 취업 비자 리스크가 한국 기업들의 발목을 잡고 있다.

미국 내 인력 수요가 급증하는 가운데 한국 기업들이 미국 내 사업을 운영하기 위해선 높은 수준의 기술력과 전문성을 갖춘 인재가 필요하다. 또한, 한국어와 영어가 모두 능통한 인재를 필요로 한다. 그러나 비자 발급 제한 리스크로 인해 한국 기업들의 전문직 인력 확보가 어려워 사업 운영에 큰 차질이 발생하고 있다.

(2) 한국 기업들의 애로사항

한국 기업들의 지난 수년간 대미 투자는 다른 나라들의 투자와 비교하여 크게 눈에 띄고 있다. 한미 FTA가 타결된 지난 2012년 이후 지난 2022년까지 대미 투자는 400% 가까이 투자하고 있다.

특히 지난 수년간 인플레이션법(IRA)과 반도체 과학법의 시행으로 수백억 달러

규모로 한국 기업들은 반도체 생산, 전기차, 배터리, 재생에너지, 바이오 테크 등 첨단 산업에 투자하고 있다. 여기에 하청 동반 업체들도 미국에 많이 진출한 상태로 분야별 인력들이 많이 필요한 상황이다.

최근 KOCHAM 회원사들인 우리 기업들에 따르면 이들 주요 분야 외에 금융, 은행, 회계, 화학 등 각종 분야의 이중 언어 인력이 필요하다고 밝히고 있다. 물론 대기업과 동반 진출한 하청기업들의 인력도 크게 필요한 상황이다. 심지어 미국에 진출한 중소 벤처기업들도 인력이 필요한데 구인난을 겪고 있다.

현재 H1B 비자는 미국 내에서 전문직으로 종사하려는 사람에게 발급하는 비자인데 한국 기업에 발급되는 경우는 매우 적은 수준이다. 매년 미 전체 쿼터가 정해져 있는데 현재 연간 총 8만 5천 개를 추첨제를 통해 발급하고 있다. 이중 한국은 매년 2천 개 갓 넘는 숫자로 수요에 비해 턱없이 부족한 상황이다. 반면에 인도가 H1B 비자의 약 54%를, 중국이 약 19%를 차지하고 있다. 상대적으로 한국 H1B 비자 발급률은 턱없이 낮은 수준이다. 한국과 다른 국가들 사이는 물론, 한국 기업들 사이에서도 원하는 인재 확보를 위해 경쟁이 심해질 수밖에 없다. 설사 원하는 인재를 미리 확보했다고 해도 결국 H1B 비자의 낮은 쿼터와 추첨제 방식을 통과해 특정 인력을 고용하기 어려운 상황이 되고 있다.

이에 따라 미국에 진출한 한국 기업들은 최근 한국인 전문직 취업 비자인 E-4 비자 발급이 허용되기를 요청하고 있다. E-4 비자 발급을 허용하는 법안 명칭인 이른바 Partner with Korea Act는 2012년 하원에서 첫 발의된 후 하원 회기마다 발의됐는데 2021년 연방 하원 117대 의회에서 하원 이민 법안에 포함되어 통과됐으나 상원에서 한국인 전문직 취업 비자 안은 빠져 버렸다. 현재 연방하원 42명, 상원 2명이 공동 발의했는데 올해도 미 대선 등의 다른 주요 관심사 때문에 통과되기가 어려울 것으로 보인다.

E-4 비자는 2년마다 무제한 갱신되는 비이민 비자인데 이미 미국과 FTA를 체결한 칠레는 연간 1천 4백 개의 E-4 비자를, 싱가포르를 연간 5천 4백 개, 호주는 1만 5백 개의 E-4 비자를 할당받아 충분한 인력을 확보하고 있다. 반면 한국은 미국과 FTA를 체결했음에도 불구하고 아예 관련 혜택을 받지 못하고 있다.

한국 기업들의 경우 미국에 투자한 공장을 제대로 운영하기 위해서는 전문직 취업비자를 발급받은 직원이 필요하다. 이들 기업은 본사와 미 현지 기업과의 징검다리 역할도 하는 이중언어 구사자들을 요구하고 있다. 그리고 한국 기업의 노하우를 미국 공장과 미국인 직원들과 공유해서 중국적으로 미국의 비즈니스 경쟁력 향상에 크게 기여할 수 있기 때문이다.

(3) 요청 사항

따라서 한국 기업들은 단기적으로 미국에서 취업할 수 있는 전문직 취업 비자가 충분히 확보되는 E-4 비자 법안(연간 한국인 전문 취업 비자 1만5천개 허용)이 통과되기를 요청하고 있다. 또한 일부 한국 기업들의 경우 전문 인력을 확보하기 위해 H1B 비자 쿼터를 한국이 할당받기를 요청하고 있다. 실제로 이런 요청이 국가 간 형평성 입장에서 이뤄지기 힘들지만 한국이 미국의 주요 투자자로서 투자를 크게 확대하는 상황에서 미국 내 비즈니스를 늘리고 미국의 기업 생산력을 키우는 데 필요한 만큼 H1B 비자 쿼터 할당을 요구하고 있다.

1) H1B 비자 쿼터 확대

현재 H1B 비자는 추첨제라고 하지만 연간 8만5천개 중 대부분이 인도와 중국에 할당되는 것이 현실이다. 한국 기업들이 필요로 하는 전문 인력을 확보하기 위해선 H1B 비자 쿼터를 추가로 할당받아야 한다. 한국은 미국의 주요 투자국이자 파트너 국가인 만큼 비즈니스 확장을 위해 더 많은 할당을 요구할 필요가 있다.

현재 미국 대학에서 STEM(Science, Technology, Engineering, Mathematics) 분야를 졸업하고 한국어 등 이중 언어가 능통한 우수 인력이라고 하더라도 H1B 비자의 낮은 당첨 확률 때문에 이들에 대한 H1B 비자 쿼터 증가나 별도의 쿼터가 요구되는 상황이다.

2) E-4 비자 법안 의회 통과

KOCHAM은 2023년부터 2024년 하반기에 걸쳐 E-4 비자 법안의 의회 통과를 위해 노력하고 있다. 2023년에는 관련 상원과 하원 63명에게 이 법안의 공동 발의와 지지를 요청하는 KOCHAM 회장 명의의 서한을 발송했으며, 2024년 7월에도 법안 통과에 영향력이 큰 상·하원 법사위 소속 38명에게 법안 지지 서한을 회장 명의로 발송했다.

또한 미국 내 타한국지상사협회(미시간, 조지아, 남가주, 휴스턴 협회)에 요청해 해당 지상사협회에 한국 투자 공장이 있는 회사가 지역구 의원에게 E-4 비자 지지를 요청하도록 했다. 물론 지역구 의원들을 위한 샘플 서한도 타지상사협회들과 공유했다.

또한 KOCHAM은 2024년 4월에 범동포 E-4 비자 추진위원회 출범에 합류해 한국무역협회 뉴욕지부, 뉴욕한인회, 뉴욕한인경제인협회 등과 협력하면서 워싱턴 DC의 의원 방문을 통한 E-4 비자 통과 요청, 그리고 뉴욕과 뉴저지의 한인들을 상대로 H마트와 추석맞이 대잔치 장소와 기독교 대형 집회가 열리는 한인 교회 등을 통해 E-4 비자 지지 서명 캠페인을 벌이고 있다. 향후에 의원 방문 등을 통해 E-4 비자 지지 요청 캠페인을 지속적으로 펼칠 예정이다.

특히 2024년 9월 10일과 10월 22일에는 KOCHAM 사무국 관계자가 비자 추진위원회 관계자들과 함께 워싱턴 DC의 연방 하원과 상원 의원 사무실을 방문해 법안 공동발의 및 지지를 요청했다. 이번 방문을 통해 하와이 브라이언 샤프츠(Brian Schatz) 연방 상원 의원은 11월 회기에서 공동발의 지지 서명을 하겠다고 밝혔다.

3. 주재원 비자

(1) 배경

취업 비자인 H1B 비자 외에도 한국 기업들을 어렵게 만드는 비자가 하나 더 있다. 이른바 주재원 비자(L1 비자)이다. 주재원 비자의 유효기간(5년)이 주재원의 임기나 실제 거주 기간, 또는 I-94의 유효기간과 일치하지 않는 문제는 오래전부터 한국 기업들이 불만을 토로한 사항이다. 대기업과 달리 중견·중소기업에는 주재원 비자 발급이 쉽지 않은 문제도 있다. 그리고 비자 면제 프로그램으로 미국에 입국하는 ESTA(Electronic System for Travel Authorization: 전자 여행 허가제)나 B1 비자 같은 방식을 쓰다가 입국이 거절되는 문제도 발생하고 있다.

(2) 한국 기업들의 애로사항

1) 주재원 비자(L1 비자) 문제

현재 주재원 비자(L1 비자)에 대해 한국 기업들이 가장 우려하는 것은 미국 행정부가 언제든지 주재원 비자 발급을 정지할 수도 있다는 불확실성이다. 실제로 트럼프 전 대통령이 2020년 6월부터 6개월간 주재원 비자, H1B 비자, J1 비자 발급을 행정명령으로 정지한 사태가 있었다. 물론, 코로나 시기처럼 비상사태에서 미국인의 일자리 보호차원에서 일시적으로 시행하긴 하였으나, 그는 이 같은 제한 조치를 취하면서 “외국인 취업비자는 미국인 일자리에 특히 위협이 된다.”라며 본인에게는 ‘우리 국민 생명과 일자리를 보호하는 이민 제도를 만들어야 할 의무’가 있음을 주장했다.

즉, 자국민 일자리 보호를 위해 미국에서 일을 할 수 있는 비자 발급을 정지시킨 것이다. 트럼프 전 대통령은 2024년 11월 미국 대통령 선거에 공화당 후보로 나서서 당선됐다. 미국에 투자를 확대한 한국 기업으로서는 과거의 비자 발급 제한 리스크가 다시 발생할 수도 있는 불확실한 상황 때문에 이에 대비하려는 움직임이 이미 시작되고 있다. 올해 2024년 KOCHAM 회원사들에 대한 애로사항을 파악한 결과 적지 않은 회원사들은 트럼프 재임 시에 일방적인 행정 명령으로 미국에 투자하고 제조 및 비즈니스 활동을 하는 한국 기업에 비자 어려움이 반복될 수 있다며 상당히 우려하고 있다.

중견·중소기업에는 주재원 비자가 쉽게 발급되지 않는 문제도 있다. 현재 대기업과 연계해 부품을 생산하고 일을 처리할 중견·중소기업 파트너들도 같이 미국에 많이 들어온 상황이다. 즉, 중견·중소기업들은 비자 문제로 이미 어려움을 겪고 있다.

또한 주재원 비자의 오랜 문제 중 하나는 유효기간이 주재원의 실제 임기나 거주 기간, I-94의 유효기간과 맞지 않는다는 것이다. L 비자의 경우 예를 들어 주재원 비자 기간이 5년인데 미 공항에 입국할 때 체류 허가서 I-94에 3년을 허가해 준다.

그런데 해당 주재원은 3년의 임기가 넘어가는 경우 체류 기간 허가를 다시 신청하고 발급받아야 하는 번거로움이 있다. 주재원 입장에선 임기가 가까워져 오는 기간에 비용과 시간을 들여 체류 허가를 재발급 받아야 한다. 주재원이 거주하는 기간보다 I-94 유효기간이 적어 연장 절차를 반드시 거쳐야 하는 경우가 많다.

이 문제의 개선을 위해 미한국상공회의소(KOCHAM)은 국무부에 비자 기간과 체류 기간 불일치 문제 해소를 요청했으나 특정 국가 신청자들만을 위해 제도를 개선하기 힘들다는 답변을 받았다. 그러나 KOCHAM은 이 같은 문제의 해소를 위해 지속해서 개선을 요청할 예정이다.

2) 입국 심사 강화와 비자 발급의 어려움

위와 같은 비자 문제 때문에 일부 회사들의 경우 다른 비자 신청 방식을 사용해

서 인력 파견을 모색하고 있다. 전자여행허가서(ESTA)나 단기간 여행, 방문, 출장용 비자인 B1 비자나 B2 비자 발급을 시도하고 있다. 그리고 유효기간이 만료되면 곧바로 재신청하고 다시 미국으로 들어오는 편법을 사용하기도 한다. 하지만 최근에는 비자 목적에 맞지 않게 ESTA나 B1, B2 비자를 사용하거나, 발급하려는 시도로 추후 미국 입국 자체가 어려워질 수 있다는 것이다.

그리고 입국 거절 이전에 비자 발급도 어려워지고 있다. 이민자 문제 강화 정책이 비자 발급에도 영향을 미치고 있기 때문이다. 비자 발급 심사 때부터 기존보다 까다로운 질문을 하고 있다. 그래야 업무는 잘할 수 있는지, 정말 문제가 없는 사람인지 꼼꼼히 확인할 수 있다는 것이다. 이 때문에 준비가 미흡하거나 방심하다가 예상치 못하게 비자 발급이 거절될 위험이 있다.

ESTA를 통해 미국에 오려는 경우 거절되는 사례가 있다. 왜냐하면 계속된 근무가 필요한데 출장 업무로 ESTA를 신청하거나, 출장 명목이지만 실제 일하러 왔다거나 관광으로 온다고 잘못 답변하여 거절되는 사례가 있다고 전문가들은 말한다.

또한 B1 비자나 B2 비자가 거절되면 ESTA 신청도 거부되게 되는데, 그 관련 기록을 통해 다른 비자 신청 시 즉, 이주할 목적을 허용하지 않는 종류의 비자 신청 시, 이주할 목적으로 의심받게 되어 거부되는 경우가 있다.

또한 E2 비자의 경우 임원급이나 매니저급은 발급되고 있으나 기술적인 specialists/essential employees 등으로 신청한 경우 해당 성격의 근로자가 아닌 것으로 판단되어 발급이 거부되는 경우가 있다. (회원사 JiHi Law Group, S.Kim Law Group)

(3) 요청 사항

주재원 비자(L1 비자) 문제와 관련해 한국 기업들은 오래전부터 비자 유효기간이 주재원 임기나 실제 거주 기간, I-94 유효기간과 맞지 않는 문제를 해결해 달라고

요청하고 있다. 그렇지 않으면 주재원이 임기 말에 비자 재발급을 위해 불필요한 돈과 시간을 사용해야 하기 때문이다.

이러한 번거로움을 해결하기 위해선 미국 정부의 협력이 필요한 상황이다. 현재로서도 이민국을 통해서 연장할 수 있으나, 그 비용과 절차가 해외에서 연장하는 것보다 까다롭기에 해외로 나가서 연장하고 오는 사례가 많다. 편리하고 쉽게 미국 내에서 신청할 수 있다면 재발급 문제의 불편은 사라진다. (JiHi Law Group)

또한 트럼프 전 대통령이 재임 시절 주재원 비자, H1B 비자, J1 비자 발급을 정지한 것처럼 대통령 개인에 의해 비자 정책이 쉽게 결정되지 않기를 KOCHAM 회원사들은 요청하고 있다. 삼권분립에서 대통령과 또 다른 한 축인 미 의회 차원에서 관련 소위원회에 한국의 입장을 지속해서 표명하는 노력이 필요한 상황이다.

4. 미·중 무역 갈등의 여파

(1) 배경

미국과 중국 간의 무역 갈등이 계속되고 있다. 이제 글로벌 패러다임은 디커플링(Decoupling)으로 바뀌고 있다. 특히 두 국가 간의 첨단 기술 산업 경쟁은 더욱 치열해지고 있다. 양국 모두 자국에 제조 기반 시설을 두려고 노력하고 있다. 미래 30년은 이제 안보와 주권을 기준으로 국제 사회가 나뉘질 것으로 예상된다. 이러한 변화 속에서 한국 기업들이 겪는 여파는 커지고 있다.

한국은 오랜 기간 안보는 미국에, 경제는 중국에 의존한 관계였다. 하지만 미국과 중국의 갈등은 더 이상 이런 관계를 유지하기 어려울 정도로 복잡해졌다. 이제 미국과 중국의 갈등은 더 이상 변수가 아니라 상수가 된 것이다. 한국 기업들이 글로벌 경쟁력을 유지하기 위해선 해결해야 할 애로사항들이 있다. 미국의 반도체 수출 규제, 인플레이션법(IRA) 핵심 조항 유지의 불확실성, 관세 인상으로 인한 한국 기업들의 피해가 그것이다.

(2) 한국 기업들의 애로사항

1) 반도체 수출 규제

반도체는 한국 경제의 핵심 산업이다. 그리고 미국과 중국의 패권 경쟁의 핵심도 첨단 기술 산업에서의 경쟁이다. 미국은 중국을 견제하기 위해 강력한 수출 규제를 시행하고 있다. 중국 반도체 공장으로 첨단 기술 반입을 제지하는 미국의 제재로 말

미암아 한때 한국 기업들은 어려운 상황에 봉착하기도 했다. 한국의 반도체 제조업체들은 미국의 규제에 맞춰 생산 및 기술 전략을 재편해야 하는 위기에 처해 있다. 중국 생산량을 감소하거나 타국으로 공장을 이전하는 과정에서 큰 비용이 발생하고 있다.

특히 미 상무부는 자국 내에 반도체 공장을 짓는 기업에 보조금을 지급하고 있지만 그 대가로 기업 초과 이익 환수, 관련 기밀 정보 제출 등을 요구해 한국 기업들에 부담으로 작용하고 있다. 미국 정부로부터 보조금을 받는 기업체에는 중국 내 반도체 생산 능력을 확장하는데 제한을 요구하는 조항을 두고 있다.

이러한 상황에서 반도체 수출 규제에 대한 확실한 로드맵이 없어 계속 변화하는 글로벌 환경 속에서 한국 기업들이 적응하기 더 어렵다. 이는 한국 기업의 장기적인 투자 계획에 불확실성을 초래한다. 결과적으로 한국의 반도체 산업이 글로벌 경쟁력을 잃을 가능성도 있다.

2) 인플레이션법(IRA) 유지 여부의 불확실성

조 바이든 정부는 인플레이션법(IRA)을 개정해 미국에 생산 기지를 건설한 기업에 보조금을 약속했다. 이 약속을 믿고 많은 한국 기업이 미국에 투자를 늘리고 공장을 세웠다. 하지만 반도체 수출 규제처럼 인플레이션법(IRA)의 미래도 불확실해지고 있다. 바이든 대통령과 같은 민주당 대통령 후보인 카밀라 해리스는 인플레이션법 유지를 약속했지만, 공화당 대통령 후보인 도널드 트럼프는 인플레이션법의 핵심 조항을 뜯어고치거나 삭제하겠다고 말했기 때문이다. 그런데 이번 대선에서 트럼프가 당선됐다. 이와 관련한 트럼프 행정부의 구체적인 정책 시행에 대한 내용은 없지만 IRA에 구체적인 혜택 조항이 삭제되거나 줄어들 수 있다는 전망이 나오고 있다. 또한 의회의 영향력도 고려해야 하는 상황인데, 대통령직과 상원을 공화당이 장악하고 되고, 하원도 공화당이 다수당이 된 상황에서 IRA 변경 여파가 한국 기업들에 어떤 영향을 줄지 관심이 모아지고 있다.

한국 기업 입장에서 안정적인 예측이 불가능하면 투자에도 소극적으로 변할 수

밖에 없다. 이는 결과적으로 한국 경제의 혁신력 저해로 이어질 수 있다는 것이다.

3) 관세 인상으로 인한 한국 기업 피해

미국과 중국의 무역 갈등으로 인해 미국은 중국산 제품에 높은 관세를 부과하고 있다. 바이든 행정부는 미 대선을 앞두고 중국산 전기차, 철강, 배터리, 반도체 핵심 광물 등 품목에 대한 관세를 대폭 높이고 있다. 올해 대선에서 승리한 트럼프는 중국에 대해 관세를 60% 부과하겠다고 캠페인 당시 공약으로 내세웠다. 이에 따라 중국에서 물건을 생산하거나 거래하는 한국 기업들에 부정적인 영향은 더 커질 것으로 우려되고 있다. 한국 기업으로서는 중국 생산량을 줄이거나 다른 국가로 공장을 이전해야 한다. 새로운 공급망을 구축해야 하는 부담은 한국 기업들의 비용 증가와 제품 가격 상승으로 이어질 수 있다. 이에 따라 글로벌 시장에서 한국 기업의 제품이 가격 경쟁력을 상실할 수 있다.

또한 철강 산업의 경우 중국은 최대 철강 생산국이다. 그런데 중국이 부동산 시장을 비롯한 내수 시장이 부진해지자 덤핑 수준으로 값싼 철강을 대량 수출하기 시작했다. 그렇지 않아도 미국의 철강 쿼터 제한으로 어려운 한국 철강 산업에 또 다른 악재로 작용하고 있다. 이 같은 파급 영향은 한국 항공사들에도 영향을 주고 있다. 미·중 갈등에 따른 중국 물량 축소와 이에 따른 타 국가로의 생산 공장 이전이 확대되는 경우 항공사 화물에 타격을 줄 수 있어 우려된다.

(3) 요청 사항

미국과 중국의 신냉전은 이미 시작된 상황이다. 민주당이든 공화당이든 중국에 대한 제재는 비슷한 상황이다. 이러한 상황에서 한국 기업들이 요청하는 대응책으로 반도체 수출 규제 로드맵에 이어 인플레이션법(IRA) 핵심 조항 유지를 미 의회에 요청하기를 원하고 있으며, 통관 절차 개선은 물론 한국 정부의 외교적 지원 노

력도 희망하고 있다.

1) 반도체 수출 규제 로드맵

최근 한국 기업들이 미국 투자를 늘린 가장 큰 이유는 인플레이션법(IRA) 개정을 통한 미국 정부의 보조금 지급이었다. 하지만 다음 미 행정부 때 인플레이션법 핵심 조항이 변경되거나 삭제된다면 이미 많은 투자를 한 한국 기업들은 큰 피해를 볼 것으로 우려하고 있다.

이와 관련 2024년 미 대선에서 트럼프가 당선된 상황에서 한국 기업들은 안정적인 투자 환경과 미국 시장에서의 경쟁력을 확보하기 위해 정책 변경을 원하지 않고 있다. 이와 관련 한국 기업들은 연방 정부, 특히 미 의회 차원에서 인플레이션법 핵심 조항을 유지하도록 요청하고 있다.

2) 통관 절차 개선

미국이 중국산 제품에 관세를 높이고 있다. 이에 중국 기업들은 관세를 우회할 수 있는 수출 경로를 찾거나 대체 시장을 찾고 있다. 이 과정에서 글로벌 물류 혼잡이 발생하고 있다. 덩달아 주요 물류 허브의 통관 절차도 더 까다롭고 복잡하게 변하고 있다. 이는 글로벌 물류 흐름을 지연시켜 한국 기업에 피해를 주고 있다. 통관 절차의 간소화와 개선이 필요하다는 지적이다.

모니터링 체계를 구축해 한국 기업들이 어려운 상황에 빠졌는지 확인하고 적절한 지원을 줄 수 있어야 한다는 것이다. 영사관, 주미 대사관의 관세 담당 영사, 경제자문 위원회 등이 협력해 지속적인 모니터링을 요청하고 있다. 또한 KOCHAM 차원에서도 통관과 물류 관련 가이드라인 등 관세 세미나를 개최해 주기를 희망하고 있다.

3) 한국 정부의 외교적 지원

이 같은 개선 요청 사항들이 어느 정도 개선되기 위해서는 반도체 수출 규제 로드맵, 미 의회 차원에서 인플레이션법(IRA) 유지 입장 표명, 통관 절차 개선 모두 미국 정부와 외교적으로 대화해야 해결할 수 있는 문제다. 이는 특히 트럼프가 올해 대선에서 승리했는데 한국 정부의 외교적인 지원이 절실한 상황이다.

또한 미·중 무역 갈등에 따라 미국이 자국 산업의 보호를 위해 중국의 우회 수출 제재를 강화하고 있다. 미국 정부와 연방 의회에 한국 정부는 미국의 우방국이며, 파트너라는 입장을 표명하면서 한국 기업에 ‘동반 피해’가 발생하지 않도록 외교적인 노력을 기울이는 것이 필요하다고 지적하고 있다. 미국이 자국으로 제조 시설을 되돌리려는 ‘온쇼어링(Onshoring)’을 강조하는 상황에서 우방국이며 동맹국인 한국과는 동반자 입장에서 상호 협력하는, 이른바 ‘프렌드쇼어링(Friendshoring)’을 강조할 필요가 있다는 요청이다.

또한 미국 시장뿐만 아니라 중국 시장에서의 한국 기업 입지 강화도 중요하다. 이제 더 이상 어느 한 나라에 의존해서는 안 된다. 이를 위한 대체 시장 진출 역시 한국 정부의 외교력 지원도 필요하다는 지적이다. 다시 말해 한국 정부로부터 한국 기업들의 글로벌 경쟁력 강화를 위해 다양한 외교적 수단을 통한 지원이 필요하다. 그 래야 한국 기업들이 새로운 기회를 찾고 성장할 수 있을 것이다.

5. 미국의 수입 규제 정책

(1) 배경

미국과 중국의 갈등 속에서 미국의 수입 규제 정책들은 점차 강화되고 있다. 미국의 자국 산업을 보호하기 위한 정책은 트럼프가 대통령에 재임하게 된 상황에서 규제 정책은 강화될 것으로 보인다.

우선, 미국의 각종 반덤핑과 상계관세, 세이프가드 조치는 작년과 마찬가지로 올해 2024년에도 계속 시행되고 있다. 이에 따라 한국 수출 기업들은 가격 경쟁력 면에서 어려움을 겪고 있어 해당 수입 규제들은 미국 시장 진출에 걸림돌이 되고 있다.

특히 최근 미국의 한국산 철강 쿼터 제한 조치 이후 한국 기업들의 경쟁력이 약화되고 있는 것으로 우려되고 있다. ‘품목 예외’라는 특별한 경우를 제외하고 무관세 철강 쿼터가 일정하게 정해져 있어 일본이나 유럽, 영국처럼 관세를 내고 대미 수출을 유연하게 늘릴 수 있는 상황에 제한받는 상황이다.

그리고 FDA에 시행하고 있는 식품 안전 현대화법(FSMA)에 따라 전반적으로 각종 식품의 안전성 규제가 복잡하고 엄격하고 까다롭다고 일부 KOCHAM 회원사들은 지적하고 있다. 또한 러시아산 수산물 일부 품목 규제로 인해 러시아로부터 이를 수입하는 회사들이 어려움을 겪고 있다.

또한 외국의 미국에 대한 투자 시 안보 심사 규제를 강화하고 있어 이에 대응하는 한국 기업들의 운영비가 추가로 드는 상황이다.

2) 한국산 철강 쿼터

2018년 미국 무역확장법 제232조에 따라 트럼프 대통령은 수입 철강에 25% 관세를 부과했다. 한국은 미국과 합의해 264만 톤의 절대 쿼터량 제한을 받는 대신 관세 부과 대상에서 제외됐다. 264만 톤을 초과하는 물량이어도 개별 한국 철강 수출 기업이 미 상무부의 승인을 받으면 '품목 예외'로 수출이 가능하다. 하지만 쿼터를 다 소진하지 않은 경우 연방 상무부에서 '품목 예외' 승인을 해당 한국 수출회사에 해주게 되면 한국 국가 전체 쿼터가 추가 소진된다. 따라서 사실상 쿼터를 모두 소진한 4분기 10월이 되어야 '품목 예외'를 활용할 수 있다. 이 경우에 해당 미국 수입회사들의 요청에 시기적으로 제대로 대응하지 못해 경쟁력이 떨어진다. 이러한 쿼터 제한은 한국 철강업계에 큰 부담으로 작용하고 있다.

쿼터 제한을 받아들이지 않은 유럽 연합(EU), 영국, 일본은 TRQ(Tariff-Rate Quota, 저율할당관세) 방식을 채택했다. EU는 330만 톤, 일본은 125만 톤까지 무관세 철강 수출이 가능하다. 해당 쿼터를 초과하면 25% 추가 관세가 부과되지만, 한국과 달리 무제한 수출이 가능하다. 이러한 차이는 한국 철강업계가 국제 시장에서 경쟁력을 잃게 되는 상황이 되고 있다.

실제 통계에 따르면 미국 정부가 한국에 무관세 철강을 주기 시작했던 2018년 1월부터 11월까지 대미 철강재 수출은 2017년 같은 기간에 비해 수출량은 24.8%, 수출액은 13% 감소했다. 반면, EU는 수출량은 0.3% 감소에 그쳤고 수출액은 오히려 7.4% 증가했다. 일본은 수출량 20% 감소, 수출액은 0.7% 감소에 그쳤다. 증감한 수출량과 수출액의 차이는 쿼터 제한으로 인한 한국 철강업계의 글로벌 경쟁력 약화를 잘 보여준다.

2024년 10월 기준, 미국 대선 전 상황에서 펜실베이니아 등을 중심으로 철강 이슈가 정치적으로 민감한 사안으로 부상했다. 자칫 한국 철강업계에 불리한 논의가 전개될 가능성을 경계하면서, 무역확장법 제232조에 대한 한국 철강업계의 공통된 입장은 다음과 같다.

첫째, 18년 이후 개정이 없었는데, 그동안 한미 산업생태계 변화를 고려해 양국

이익에 부합하는 개정이 필요하다는 입장이다. 둘째, 한국은 미국의 최우방국임에도 EU, 영국, 일본과 다르게 절대 쿼터가 적용돼 초과 물량에 대한 수출이 원천적으로 불가능하기 때문에 미국 기업의 수요에도 불구하고 공급이 어렵다. 셋째, 분기별 쿼터 제한이 엄격해 미국 산업이 요구하는 프로젝트성 물량 공급이 불가능하다는 것이다.

한국 철강업계는 이미 양질의 철강재를 생산할 능력을 충분히 갖추고 있다. 많은 미국 기업도 한국 철강재를 필요로 하고 있다. 그럼에도 절대 쿼터량 제한으로 수출의 길이 막히고 있다. 따라서 미국과 한국, 양국의 이익에 부합하도록 쿼터량 등에 대한 새로운 논의와 합의의 필요성이 요청되고 있다.

3) 반덤핑 조치

미국은 자국 산업 보호를 위해 반덤핑, 상계관세, 세이프가드 등의 조치를 취하고 있다. 반덤핑은 수출국 국내 판매 가격이나 생산비보다 싼 가격으로 상품을 수출한 부분에 대한 추가 관세이다. 상계관세는 보조금이나 장려금을 받아 부당하게 싼 가격으로 수출한 부분에 대한 추가 차별 관세이다. 세이프가드는 수입이 과도하게 늘어 자국 산업을 위협할 경우 수입을 제한하는 조치이다.

한국도 미국의 반덤핑 조치 대상 국가 중 하나이다. 예를 들어 미국 상무부는 한국산 대형 전력 변압기에 4.32% 반덤핑 관세 부과 등 관련 조치들을 취하고 있다. 2024년 상반기 미국의 한국 대상 수입 규제는 전체 55건이다. 유형별로 반덤핑이 40건, 상계관세가 13건, 세이프가드가 2건이었다. 품목별로 철강/금속이 40건, 플라스틱/고무 4건, 섬유/의류 4건, 화학 4건, 전기□전자 2건, 기타 1건이다.

중국에 대한 수입 규제 정책에 한국 기업들이 휘말리는 경우가 있다. 한국 기업 제품이어도 중국에서 생산하면 관세를 부과하거나 중국에서 물건을 들여와 한국에서 재생산한 경우도 반덤핑, 상계관세 대상이다. 예를 들어 2023년 11월 27일, 중국산 알루미늄 시트/포일을 사용해 한국에서 알루미늄 포일을 생산해 미국에 수출한 경우 우회 수출로 보고 중국 공급업체가 받는 반덤핑 관세와 상계관세를 대

미 수출 한국 기업에 부과한 관세가 있었다. 이 경우 개별 적용된 관세가 없는 경우 95.15%의 국가 공용 세율(China-wide rate)을 반덤핑 관세 대신 납부해야 하고, 13.28%의 기타율(all-others rate)을 상계관세 대신 납부해야 했다. 중국은 한국 뿐만 아니라 베트남, 캄보디아 등을 통해서도 미국으로 우회 수출을 하고 있다.

현재 중국이 내수 시장이 부진해지자 수출을 늘렸고, 이에 대응해 미국의 수입 규제도 더욱 강화되고 있다. 2024년 상반기 세계 각국의 대한민국에 대한 수입 규제는 총 214건으로, 미국은 이 가운데 가장 많은 55건(24.7%)을 차지했다.

미국의 반덤핑 조치, 상계관세, 세이프가드로 인해 한국 기업에 높은 관세가 부과되고 있다. 이 때문에 가격 경쟁력 면에서 한국 기업들이 밀려나고 있다. 해당 수입 규제들은 한국 기업의 미국 시장 진출에 걸림돌이 되고 있다.

4) 비관세 정책

비관세 장벽들 때문에 한국 기업 제품들이 미국 시장에 진출하는 걸림돌이 되고 있다. 특히 식품 및 농수산물 분야의 기업들이 비관세 장벽의 애로사항을 지적하고 있다. 일례로 미국은 식품의 안전성을 강화하기 위해 FDA 식품 안전 현대화법을 시행 중이다. 신선 농산물, 가공식품, 그리고 수입 식품에 안전 기준을 준수하도록 하고 있다.

그런데 전반적인 수입 식품에 대한 규제가 매우 복잡하고, 엄격하고, 까다롭다는 지적이다. 라벨링 규정도 복잡하다. 특정 성분에 대한 까다로운 라벨링 기준을 통과하지 못하면 수입이 불허된다. 이에 따라 통관 과정에서 각종 문서와 인증이 요구되면서 이에 대응하기 위한 소요 비용과 시간이 늘어나고 있다.

비관세 장벽 때문에 한국 기업의 가격 경쟁력이 약화될 수 있는 상황이다. 물론 이 같은 수입품 검사 조치는 모든 나라의 수입 식품에 적용되는 상황이다.

또한 미국은 올해 2024년 5월 31일부로 미국에 도착하는 러시아산 연어, 계, 대

구, 명태 등의 수입을 금지하고 있다. 이에 따라 한국에 본사가 있는 일부 식품 관련 미 법인의 경우 수입이 막히게 된다. 예를 들어 일부 회사 제품으로 ‘콩나물 황태탕’이 있었으나 이의 원재료인 러시아산 수입 규제로 이를 수입하지 못하고 있다.

5) 외국인의 미국 투자 시 안보 심사 규제

최근 미국의 외국인 투자 시 안보 심사 규제가 한국 기업에 중요한 이슈로 주목받고 있다. CIFUS(Committee on Foreign Investment in the United States)는 외국인의 미국 기업에 대한 투자와 인수 과정에서 발생할 수 있는 국가 안보 문제를 심사한다.

구체적으로 국가 안보와 관련된 기술 기업, 인프라 시설, 국방 관련 기업, 정보 보호 및 데이터 처리 기업, 기타 핵심 산업에 투자할 경우 CIFUS의 심사를 반드시 받아야 한다. 이에 따라 미국 에너지 시설이나 부동산에 투자하려는 한국 기업에 추가 운영비용이 발생하고 있다.

CIFUS는 국방부를 중심으로 한 8개의 정부 부처로 구성되어 있다. 외국 투자자가 거래를 CIFUS에 통보하고 심사를 신청하면, CIFUS는 30일 이내 초기 검토를 실시한다. 필요하다면 45일의 보다 자세한 조사가 가능하다. 심사 결과 해당 거래가 국가 안보에 영향을 미친다고 판단될 경우, 관리 대상으로 지정되어 여러 보안 조치가 요구된다.

한국 기업들은 CIFUS 심사 과정에서 여러 어려움과 애로사항에 직면하고 있다. 에너지 시설이나 부동산 등에 대한 투자는 국가 안보와 직결되는 문제라 심사 과정이 까다롭다. 애로사항은 첫째, CIFUS의 심사 결과 관리 대상으로 판단될 경우 여러 보안 조치를 취해야 한다. 이러한 보안 조치로 매년 수십만 달러의 운영비가 추가로 발생하는 한국 기업이 있다. 둘째, CIFUS 심사 과정이 복잡하고 시간을 많이 소모한다. 시간이 오래 걸리면 기업 입장에서 투자를 망설일 수밖에 없다. 셋째, 심사 결과를 예측하기 어렵다. 불확실한 환경 속에서 투자 결정을 내리는 것은 전략적인 사업 계획에 큰 도전이 된다.

이에 따라 한국 기업들은 CIFUS의 심사 절차를 보다 투명하고 효율적으로 개선해 달라고 요청하고 있다. 특히, 심사 기준이 명확하고 가이드라인을 제공해야 기업들이 필요한 조치를 취할 수 있다. 또한 CIFUS에 의해 요구되는 보안 조치 관련 운영 비용을 경감할 수 있는 방안을 모색해야 한다. 가장 좋은 방법은 캐나다, 영국, 호주 등과 같이 한국도 미국의 친밀한 우방국으로 분류되어 CIFUS 심사를 면제받는 것이다. 이를 통해 한국 기업의 미국 투자 부담을 줄이고 경제적 협력을 강화할 수 있도록 미국 정부에 요청할 필요가 있다.

CIFUS는 외국인 투자의 국가 안보에 대한 심사의 복잡한 절차와 추가 비용 때문에 한국 기업들이 어려움을 겪고 있다. 절차의 개선이나 심사 면제를 받아낼 수 있다면 한국 기업이 미국에서 더 큰 성과를 거둘 수 있을 것이다.

V 미국진출 우리기업의 사회공헌 활동

1. 삼성물산
2. 메타바이오메드
3. 대한항공
4. 포스코아메리카
5. BBDOTQ
6. CESNA GROUP
7. 신한은행
8. 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 봉사 단체를 지원하는 등 해당지역 사회 공헌에도 이바지하고 있다.

1. 삼성물산



CFBNJ(뉴저지 커뮤니티 푸드뱅크)와의 협력

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



지난 4월 19일 뉴저지 힐사이드에서 뉴저지 커뮤니티 푸드뱅크와 함께 자원봉사 활동을 진행했습니다. 한 그룹은 주방에서 피자 베이글을 포장했으며, 다른 그룹은 로디, 모리스타운, 패터슨, 뉴어크 지역으로 나갈 주간 패키지를 준비하고 정리했습니다. 예정된 작업을 일찍 마친 후, 추가 활동으로 홈메이드 살사, 라비올리, 바질 페스토, 페이스트리를 만들어 노숙자들을 위한 식사를 지원했습니다.



6월 14일에는 KOCHAM 2024 여름 인턴들과 함께 뉴저지 커뮤니티 푸드뱅크에서 신선한 오렌지를 재포장하여 도움이 필요한 지역 주민들에게 배포하는 봉사 활동을 진행했습니다. 주어진 작업을 완료한 후에는 추가 활동을 지원하여 지역 내 가정에 신선한 과일과 기타 필수 품목이 안정적으로 공급될 수 있도록 도왔습니다.

어린이 지원 및 가족 서비스 - 백 투 스쿨 드라이브

8월 1일부터 28일까지 뉴저지 파라무스에 위치한 어린이 지원 및 가족 서비스(Children's Aid and Family Services)에 학용품을 기부하여 지역 내 도움이 필요한 아이들과 가정들의 교육 지원에 기여했습니다. 이와 같이 지역 사회 발전과 주민들에게 필수적인 자원을 제공하는 데 헌신하며, 회사는 지속적으로 지역 사회를 위한 다양한 활동을 지원하고 있습니다.



10월 18일 뉴저지 티넥 Bright Side Manor에서 자원봉사를 하며 어르신들과 함께 빙고, 단어 찾기, 쿠키 데코레이팅과 같은 재미있는 활동을 진행했습니다. 음악, 상품, 활기찬 대화를 통해 즐거운 분위기를 만들었고, 지역 주민들과 함께 소중한 시간을 보냈습니다.

올해 마지막 봉사활동으로 2024년을 마무리하며 11월 1일부터 12월 20일까지 뉴저지 파라무스에서 어린이 지원 및 가족 서비스(CAFS)와 함께 2024 홀리데이 기프트 드라이브를 지원하였습니다. 어려운 환경의 지역 주민들에게 선물을 제공하였고, 가정들이 겨울철에 대비할 수 있도록 필수 겨울 용품을 배포하는 데도 도움을 주었습니다.



삼성물산은 앞으로도 지역사회의 발전과 지속 가능한 성장을 지원하기 위해 다양한 사회공헌 활동을 이어갈 것입니다. 어려운 환경에 처한 이웃들에게 실질적인 도움을 제공하고, 지역 주민들과 함께 성장할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

2. 메타바이오메드



Meta Biomed는 사회적 책임을 다하는 글로벌 의료 및 치과 전문 기업으로, 지역사회 발전과 미래 세대를 위한 다양한 사회공헌 활동을 펼치고 있습니다.

2024년 6월 28일부터 7월 4일까지, Harvard University 주관으로 진행된 Nicaragua 의료 봉사에 제품을 기부하여, Granada와 Masaya 지역 주민들에게 치과 치료의 기회를 제공했습니다. 이는 Nicaragua 내에서도 소외된 지역 주민들에게 구강 건강을 증진할 수 있는 소중한 경험을 제공하며 큰 호응을 얻었습니다. Meta Biomed의 지원으로 진행된 치과 진료와 교육은 다국적 봉사팀의 협력하에 이루어져, 다양한 지역의 전문가와 학생들이 함께 힘을 모아 의미 있는 결과를 만들어 냈습니다.

또한 미국의 유소년 아이스하키팀, Genesis Ice Hockey Team을 후원하며 청소년들의 건강한 성장을 지원하고 있습니다. Genesis Ice Hockey Team은 스포츠맨십, 팀워크, 자기 존중 등 8가지 핵심 가치를 바탕으로 청소년들에게 긍정적인 스포츠 문화를 전달하고자 합니다.



Meta Biomed는 이러한 가치관을 바탕으로 하는 팀을 후원함으로써 청소년들이 스포츠를 통해 자신감을 키우고, 서로 협력하는 방법을 배우며, 미래에 필요한 다양한 사회적 기술을 배양하는 데 도움을 주고 있습니다.



더불어 2024년 12월, Meta Biomed는 Guatemala의 Chulumal Primero, Chichicastenango, El Quiché 지역에 거주하는 가정들에게 작은 희망을 전하기 위해 필수 식료품과 곡물을 기부했습니다. 이번 지원은 지역 사회에 웃음과 희망을 선사하며, 함께 나눔의 가치를 되새길 수 있는 기회가 되었습니다. 이 활동은 단순한 지원을 넘어 지역 주민들과 교감하며 서로의 따뜻함을 나누는 소중한 시간이었습니다.



Meta Biomed는 이러한 사회 공헌 활동을 통해 의료 기기 제공을 넘어 지역사회와 진정성 있는 유대 관계를 형성하고자 최선을 다하고 있습니다. 앞으로도 미국 내 의료 및 교육 분야와의 협력을 확대하며, 지역사회에 실질적인 변화를 이끄는 다양한

활동을 지속할 계획입니다. 의료 산업의 발전뿐 아니라, 사회적 책임을 다하는 기업으로서 모두가 더 나은 미래를 꿈꿀 수 있도록 긍정적인 변화를 만들어 갈 것입니다.

3. 대한항공



대한항공의 지역사회 지원 확대

대한항공은 창립 이래 50 년이 넘는 시간동안 미국 전역에서 다양한 자선단체와 재단을 지원하며 활발한 사회 공헌 활동을 펼쳐왔습니다. 뉴욕부터 시애틀, 로스앤젤레스에 이르기까지, 다양한 활동을 통해 지역사회의 성장을 돕고 있습니다.

그동안 대한항공은 도시의 여러 중학교에서 진행된 나무 심기 활동, 어려운 이웃을 위한 식량 기부, 델타항공과의 협력하에 Habitat for Humanity 와 함께한 주택 건축 프로젝트 등 다양한 사회 공헌 활동을 펼쳐왔습니다.

올해에도 대한항공은 사회적 책임을 다하기 위해 의미 있는 활동들을 이어갔습니다. 시애틀에서는 자선 골프 대회를 지원했으며, 로스앤젤레스에서는 캘리포니아 과학센터의 항공 전시관을 후원했습니다. 또한 델타항공, Heal the Bay와 함께 산타모니카 해변 정화 활동에도 참여하며 지역사회와 환경을 위해 힘썼습니다.

보잉 챔피언스 골프 클래식 지원

대한항공은 시애틀 인근에서 개최되는 보잉 챔피언스 골프 클래식을 20 년 가까이 후원하며, 이 프로암 대회의 주요 후원사로 활동해왔습니다. 올해에는 78 명의 챔피언 투어 프로 선수들이 220 만 달러의 상금을 놓고 경쟁했으며, 대한항공은 고객과 주요 공급업체를 대회에 초청해 특별한 경험을 선사했습니다.

2005 년에 시작된 보잉 챔피언스 골프 클래식은 Virginia Mason Franciscan Health 산하 Benaroya 연구소(BRI) 및 시애틀 지역 자선단체를 위해 현재까지 1,000 만 달러 이상을 모금했습니다. 대한항공은 이처럼 지역사회의 발전에 기여하는 뜻깊은 활동에 함께할 수 있다는 것을 큰 영광으로 생각합니다.

캘리포니아 과학센터에 퇴역기 기증

대한항공은 최근 로스앤젤레스 캘리포니아 과학센터에 퇴역한 보잉 747 항공기를 기증하여, 과학센터의 Samuel Oschin 항공우주 센터 내 대한항공 항공 전시

관 조성을 지원했습니다. 내년에 개관 예정인 이 전시관에는 보잉 747 동체를 중심으로 라이트 형제의 1902 글라이더 복제품 및 F-100 슈퍼 세이버와 같은 역사적인 모델을 포함해 약 20대의 항공기가 전시됩니다.

또한, 로스앤젤레스-서울 간 시뮬레이션 비행, 바람 터널 체험, 설계 챌린지와 같은 상호작용 전시를 통해 관람객들에게 항공역학 및 항공기 설계에 대한 실질적인 경험을 제공할 예정입니다.

산타모니카 해변의 아름다움 보존

올 여름, 대한항공과 델타항공은 비영리 단체 Heal the Bay 와 협력하여 산타모니카 부두 인근에서 해변 정화 활동을 진행했습니다. 4인으로 구성된 10개 팀은 ‘Suits on the Sand’라는 이름의 경쟁을 통해 수백 파운드의 쓰레기와 셀 수 없는 담배꽂이를 수거했습니다. 이번 정화 활동에는 Heal the Bay 가 주관하는 교육도 포함되어, 해양 오염이 캘리포니아 해안선에 미치는 영향을 알리기도 했습니다.

이번 활동은 서울에서의 한강 정화 활동, 몽골에서의 나무 심기, 그리고 Habitat for Humanity 와 함께한 글로벌 주택 건설 프로젝트 등 대한항공과 델타항공이 함께 진행해온 다양한 환경 및 사회 공헌 활동의 연장선이었습니다.

대한항공 미주지역본부장 이진호 전무는 “이번 프로젝트를 통해 양사의 파트너십을 더욱 공고히 하는 동시에 남부 캘리포니아 지역사회를 후원할 수 있었습니다. 대한항공은 50 년 이상 로스앤젤레스 노선을 운항하며 전 세계 여행객들이 이곳의 멋진 해변을 즐길 수 있도록 돕고 있습니다. 이 지역의 아름다움을 지키는 데 기여하게 되어 영광입니다.”라고 말했습니다.

이와 같은 노력들을 통해 대한항공은 전 세계 지역사회와 환경에 긍정적이고 지속적인 변화를 만들어 내고 있습니다.

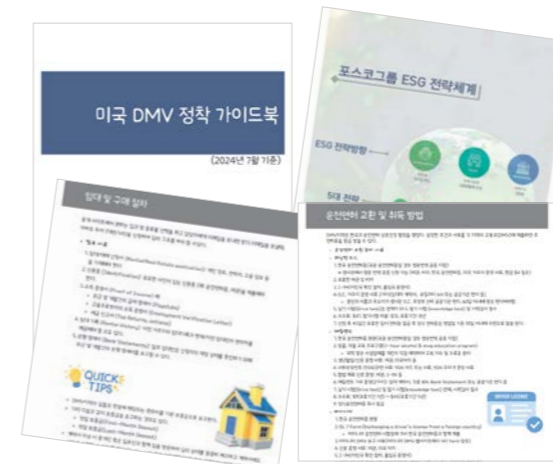
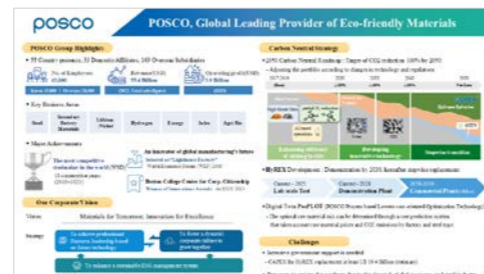
4. 포스코아메리카



2024 Stanford Sustainability Summit 內 ‘POSCO, Global Leading Provider of Eco-friendly Materials’ 발제

2024년 7월 8일부터 9일까지 스탠포드 대학교 Jen-Hsun Huang 빌딩 내 Mackenzie 룸에서 열린 ‘2024 스탠포드 지속가능성 서밋(Stanford Sustainability Summit)’에서 포스코의 지속가능경영 사례가 발표되었습니다. 이번 서밋은 스탠포드 경영대학원과 Doerr 지속가능성(친환경)대학이 공동 주최하였으며, William P. Barnett 교수가 주관하였습니다. 행사에는 전 세계 13개국에서 모인 기업가, NGO, 정책 입안자, 연구기관 대표 등 40명이 참석하였으며, 포스코 아메리카의 김경찬 대표법인장께서 포스코 그룹의 지속가능경영 사례와 비전을 주제로 발표를 진행하였습니다.

Stanford Sustainability Summit은 지속 가능한 사회 구현을 위한 글로벌 공감대 형성을 목적으로 스탠포드 대학교에서 처음으로 개최된 행사로, 포스코의 지속가능경영에 대한 연구를 함께 진행한 William Barnett 교수께서 이를 기획하고 출범하였습니다. Barnett 교수께서는 포스코가 전쟁 이후 한국 경제 성장의 주축으로 자리 잡으며 세계 최고의 경쟁력을 갖춘 기업으로 성장했음을 강조하였습니다. 또한, 철강 산업뿐만 아니라 이차전지 소재 사업으로 영역을 확장하고, 수소환원제철이라는 혁신적인 기술을 통해 지속가능경영을 선도하는 모범적인 사례로 포스코를 소개하였습니다. 김경찬 미국 대표법인장께서는 포스코 그룹의 비전과 사업영역, 탄소중립 전략에 대해 설명하시며, 포스코의 지속가능경영 사례를 구체적으로 제시하였습니다.



미국 DMV(D.C./Maryland/Virginia) 정착 가이드북 제작 및 배포

포스코그룹은 ESG 경영을 홍보하고 상생을 위한 선도적 사례로서, 미국 DMV(D.C./Maryland/Virginia) 지역 내 법인 직원 및 한국 기업과 관공서를 대상으로 정착 가이드북을 제작하고 배포하였습니다.

이 가이드북은 포스코그룹의 소개와 함께 DMV 지역에서 생활하는 데 필요한 다양한 정착 정보를 담고 있습니다. 구체적으로

는 지역 소개, 주거 공간, 유틸리티, 통신사, 교통 및 이동, 은행 및 금융, SSN(Social Security Number) 발급, 의료 서비스, 택배 이용, 교육, 문화, 생활 편의시설 등에 대한 정보를 포함하고 있습니다.

이 가이드북은 DMV 지역 내 43개 한국 지상사와 KOCHAM 회원사를 대상으로 배포되었습니다. 이를 통해 포스코그룹은 지역 내 한국 기업과 기관이 새로운 환경에 원활히 적응할 수 있도록 돕고, 상생의 가치를 실천하는 데 기여하였습니다.

Global Volunteer Week 봉사활동

포스코그룹은 5월 30일(목) 미국 알링턴 국립묘지의 무명용사의 묘에서 ‘Global Volunteer Week’ 봉사활동을 진행하였습니다. 이번 봉사활동은 무명용사의 묘에 헌화하고 참배하는 시간을 통해 희생과 헌신의 의미를 되새기는 동시에, 묘비 정화 및 쓰레기 수거 등 환경 정화 활동을 함께 진행하며 묘지의 청결과 보존에 기여하였습니다.

포스코그룹은 이러한 활동을 통해 지역사회에 공헌하고 글로벌 기업으로서의 사회적 책임을 실천하며 ESG 경영의 가치를 확산시키고자 노력하고 있습니다.



5. BBDOTQ



BBQ는 '세상에서 가장 맛있는 치킨'을 제공하는 것을 넘어, '모두가 행복한 세상'을 만들기 위한 사회공헌 활동을 국내외에서 꾸준히 전개하고 있습니다. 이러한 사회공헌 활동의 근간이 되는 BBQ의 이념은, 상생 정신을 기반으로 세계 곳곳에 선한 영향력을 확산하고 나눔을 실천하는 데 있습니다.



특히 북미 시장을 중심으로 다양한 사회공헌 활동을 펼치며 지역 상생에 앞장서고 있는 BBQ는 미국 30개국 주요 도시에 매장을 운영하며 지역사회에 기여하고 있습니다. 그중 대표적인 활동으로, 뉴욕 맨해튼 32번가 중심으로 직영점 내에서 소방관과 경찰관 등 제복공무원을 대상으로 15-20% 할인하는 제복 공무원 프로모션이 있습니다. 특히나 코로나 시기에 한인타운 발전과 치안 개선에 기여한 공로를 인정받아 뉴욕 경찰청(NYPD)로부터 감사패를 받기도 했습니다. 나아가 새로운 매장을 오픈할 시에, 인근 소방서에 치킨을 주기적으로 기부하며, 지역사회의 안전과 치안 유지에 기여하고 있습니다. 또한, 9.11 테러 20주기에는 뉴욕 소방서에 3,000달러를 기부하며 희생자를 추모하고 소방관들의 노고에 감사를 표했습니다. BBQ는 이처럼 지역사회의 안전과 보안을 강화하는 활동을 통해 소방·경찰관들의 희생을 존중하며, 지역사회의 신뢰를 쌓아가고 있습니다.

뿐만 아니라, BBQ는 미국의 명문 대학교인 컬럼비아 대학교 KSA(Korean

Students Association)와 Kelly Business School과 협력하여 치킨 도네이션을 진행하고 있습니다. BBQ는 음식이 문화의 교두보가 될 수 있다는 믿음 아래, 대학 주요 행사에서 학생들에게 무료로 치킨을 제공하며 한국 문화를 소개하는 시간을 갖고 있습니다. KSA는 한인 학생들의 교류와 협력을 촉진하며, 한국 문화와 역사를 알리는 데 중요한 역할을 하고 있으며, BBQ는 이러한 활동을 지원함으로써 한인 학생들의 성장과 발전은 물론 한국 문화의 확산에도 기여하고 있습니다.



아울러, BBQ는 Honor Flight 프로그램에도 2년째 기부하며 대형 체크식을 통해 그 뜻을 함께하고 있습니다. Honor Flight는 한국전쟁과 베트남 전쟁 참전 용사들이 자신의 공헌을 인정받고 워싱턴 D.C. 기념관을 방문할 수 있도록 지원하는 프로그램으로, BBQ는 참전 용사들의 희생과 공헌을 기리기 위해 매년 베테랑스데이 맞이 캠페인을 전개하고 있습니다. 2023년에는 참전용사들을 대상으로 전매장 25% 할인 프로모션을 진행하여 그 날을 기리기도 했습니다.

이처럼 다양한 사회공헌 활동을 통해 BBQ는 지역사회와의 상생을 도모하고, 브랜드 이미지를 제고하고 있습니다. 앞으로도 BBQ는 지속적인 사회공헌 활동을 통해 지역사회와 함께 성장하며, 전세계적으로 선한 영향력을 확산하는데 공헌하겠습니다.

6. CESNA GROUP



플로깅 (Plogging)

플로깅(Plogging)은 조깅을 하며 쓰레기를 줍는 친환경 활동으로 2016년 스웨덴에서 시작되어 전 세계적으로 확산된 운동입니다. 세스나 그룹은 이러한 친환경 활동에 동참하기 위해 2022년부터 매년 플로깅 캠페인을 진행하고 있습니다. 올해 5월 17일, 미국 뉴저지의 Tallman Mountain에서 플로깅 행사를 진행해 모든 직원들이 참여했습니다. 직원들은 조깅을 하며 공원 곳곳의 쓰레기를 줍고 2시간 반 동안 약 10개의 쓰레기봉투를 가득 채우며 공원을 깨끗하게 했습니다.

플로깅은 단순한 운동을 넘어 지역 사회에 공헌하는 활동으로 직원들은 여가 시간을 활용해 공원 청결 유지와 환경 보호에 기여했습니다. 이 활동은 환경을 위한 작은 실천이지만 건강 증진과 공익을 동시에 추구할 수 있어 '가장 환경친화적인 스포츠'로 주목받고 있습니다. 세스나는 플로깅을 통해 체력도 증진시키며 실질적인 행동으로 환경과 사회에 긍정적인 영향을 나타냈습니다.

또한, 세스나는 매년 '세계 청소의 날' (World Cleanup Day) 행사에 적극 참여하여 올해도 플로깅 행사를 통하여 직원들과 지역 사회가 함께 지속 가능한 환경을 만들기 위해 노력했습니다. 세스나는 앞으로도 친환경 활동을 확대하며 환경과 공존하는 기업 문화를 지속적으로 만들어 갈 계획입니다.



CFO & HR 라운드테이블

세스나 그룹은 DoubleTree By Hilton Fort Lee/George Washington Bridge에서 개최한 '2024 인사 재무 책임자 라운드테이블(Cesna Group 2024 CFO & HR Roundtable)'을 성공적으로 마쳤습

니다. 2024년 5월 16일 진행된 이번 라운드테이블에는 총 70여 명의 인사 및 재무 담당자들이 초청되어, 각 참가 기업의 CEO, CFO, COO, Vice President, HR Director, General Manager, HR Manager, CHRO, HR Assistant Manager, Chief Deputy General Manager, Senior Director HR, Deputy Director, Senior HR Manager, Chief Representative Officer, Senior Manager, Finance Manager, Director 등 총 70여 명의 인사 및 재무 담당자들을 초청한 가운데 열렸습니다. 이날 참석한 글로벌 기업들의 HR 전문가들은 △2024년 북미지역 HR 트렌드 △성공적인 인재 확보 운영 사례 △AI 채용 툴 숙달 노하우 등의 성공 실사례를 발표하며, 인재 영입 및 관리에 필요한 다양한 의견을 공유하는 시간을 가졌습니다.

각종 사회 공로상 수상

세스나 그룹은 미국 뉴저지(법인장 조재원, 영문명 Richard Cho)에 본사를 비롯해 서울, 중국 상하이, 방콕 타이 등에 현지 지역법인을 운영중인 한국계 글로벌 리크루팅 기업입니다. 다양한 산업분야의 기업에서 포춘 500대 기업에 이르기까지 4000개 이상의 고객기업에 고급 인재 채용 리크루팅 서비스를 제공하고 있습니다. 그 일환으로 라운드테이블, 채용박람회 등 다양한 리크루팅 관련 사업을 전개하고 있습니다. 최근에는 미국 Corporate Vision이 선정한 2024년 고객사 서비스 우수상(Client Service Excellence Award 2024)에 선정된 바 있습니다.



7. 신한은행



신한은행은 “사회 및 지역사회와 함께하는 은행”으로서 현지 기업과 현지인들을 지원할 뿐 아니라 궁극적으로 현지 경제 및 사회 발전까지 기여하는 “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 글로벌 지역사회 발전에 기여하고 있으며 이외에도, 신한은행 전 임직원의 매월 1만 원 나눔 기부와 취약계층을 위한 교육센터의 설립을 통해 금융교육을 제공하고 있습니다.

KOCHAM 우리한국학교 지원

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

우리한국학교는 미한국상공회의소(KOCHAM)에서 운영하는 재외국민 교육기관으로, 1992년 설립된 이후 주재원 자녀들과 동포 학생들을 대상으로 한국 교육과정 연계 교육, 민족문화와 생활 교육, 현지 적응 교육을 제공하고 있습니다.

뉴욕지점 직원들은 매년 상반기와 하반기마다 우리한국학교를 방문하여 다



양한 봉사활동을 진행하고 있습니다. 한국에서 배송된 교과서를 학년별, 과목별로 서고에 정리하고 이를 학년별로 배분하여 학교의 교육 준비를 돕습니다. 이 외에도 교실 환경을 개선하고, 등하교 안전 지도 및 다양한 행사 지원 활동을 통해 학교와 학생들을 돕고 있습니다. 또한 신한은행은 미국에 거주하는 많은 주재원 자녀와 동포 학생들이 한국의 정규 교과과정을 배우고 한국인으로서 자긍심을 가질 수 있도록 적극적으로 홍보 지원하고 있습니다.



신한은행 뉴욕지점 직원들은 앞으로도 이러한 봉사활동을 지속해서 이어가며, 우리한국학교의 교육 활동을 지원하고, 선생님들과 학생들이 미국에서 한국 교육을 이어갈 수 있도록 돕는 데 기여할 계획입니다.

8. HRCap



HRCap은 세계 최대의 글로벌 아시아계 미국인 서치펌 및 HR 컨설팅 회사로서, HR 분야의 글로벌화를 선도하며 미래를 이끌어가고 있습니다. 2000년도에 설립된 HRCap은 인재와 성장하는 고객 조직을 연결해 미주-한국 글로벌 노동 시장에 긍정적인 영향을 미치겠다는 사명을 가지고 활동해왔습니다. 글로벌 토탈 솔루션 제공업체로서, 아시아계 글로벌 기업들이 미국 시장에서 성공할 수 있도록 신중하게 인재를 배치하고 전략적 리더십을 강화하는 데 함께해왔습니다. 우리는 전문 지식, 자원, 서비스, 그리고 통찰력 있는 리더십을 통해 지역과 글로벌 커뮤니티에 꾸준히 기여하며, 고객, 후보자, 그리고 커뮤니티로부터 신뢰받는 HR 고문이자 문화적 대사로 자리 잡고 있습니다.

서비스 우수성을 통한 기업의 사회적 책임 실현

HRCap은 서비스 품질과 윤리적 기준을 최우선으로 하여, 고객들이 시장 점유율을 확대하고 우수 인재를 확보하며 글로벌 브랜드를 강화할 수 있도록 꾸준히 지원해 왔습니다. 2024년 한 해 동안 우리는 고객, 지원자, 그리고 커뮤니티와 전략적으로 협력하며 변화하는 HR 환경에 대비해 인재 시장의 미래를 준비했습니다.

HRCap의 설립자이자 CEO인 Andrew Sungsoo Kim 대표는 “글로벌 K-HR 운동”을 선도하는 리더십으로 글로벌 HR 업계를 이끌어 왔습니다. 그는 HR의 가치를 재정립하고 한국계 조직들이 미국 내에서 글로벌 입지를 확장할 수 있도록 지원하며 존경받는 리더로 자리매김했습니다. 이러한 노력 덕분에 한국 기업들은 인재 투자를 통해 미국 시장에서 성공적으로 영향력을 넓혔으며, 다국적 기업들은 독특한 고객 시장과 직원 기반을



이해하는 다문화 산업 전문가들을 발굴하고 있습니다. 또한, 스타트업들은 각 시장의 특성에 맞춘 인재 전략을 통해 전 세계에서 성과를 거두고 있습니다. 이 같은 성과를 바탕으로 HRCap의 1,500개 이상의 고객사들은 문화적, 세대 간, 그리고 국제적 관점을 보다 깊이 이해하며 글로벌 인재 네트워크 구축에 집중하고 있습니다.

김성수 대표는 HRCap의 사명과 조직 문화를 항상 기업의 사회적 책임(CSR)을 중심으로 이끌어 오셨습니다. 이는 HR 산업의 성장을 촉진하고 아시아계 미국인의 대표성을 확대하는 데 초점을 맞추고 있습니다. 오늘날 기업들이 글로벌화와 현지화를 동시에 추진하는 글로벌라이제이션 전략을 실행하면서, 문화적 감수성의 중요성은 더욱 커지고 있습니다. HRCap은 개인과 조직의 잠재력을 발굴하고 격차를 해소하며, 인재, 기술, 혁신을 융합하여 변화를 이끌어가는 데 강점을 보이고 있습니다. 또한, 문화 대사로서 동서양 시장 간의 문화적 차이를 좁히고, 세대 간 간극을 극복하며, 글로벌 업무 환경에서 시너지를 창출하는 데 집중하고 있습니다. 이러한 노력은 HRCap이 지속 가능한 발전과 포용적 성장을 목표로 사회공헌 활동을 꾸준히 실천하는 원동력이 되고 있습니다.

김성수 대표는 지속적인 학습, 공동 발전, 그리고 동료애를 위해 리더들을 하나로 모으는 데 항상 헌신해 오셨습니다. 그는 미국과 한국에서 ‘HRCap Magnet 그룹’을 출범시켜 산업 전문가, 정부 관계자, 분야별 리더들이 네트워크를 형성하고 통찰력을 공유할 수 있는 환경을 조성했습니다. 이를 통해 글로벌 K-HR 운동을 더욱 효과적으로 실행하고 글로벌화와 현지화의 조화를 적극적으로 추진해왔습니다.

또한, 그는 KOSEM(Korea-US Community Networking Hub)을 설립하여, 해외 한인 직원들과 주 및 전국적으로 사업을 창업한 다른 경영진을 연결하는 네트워크 허브를 구축했습니다.

이러한 공로로 김성수 대표는 2024년 Marquis Who's Who in America 명예 전당에 한인 HR 리더로서는 최초로 등재되었으며, 2024 NJBIZ 올해의 경영자로 선정되어 주류 프로그램 역사상 최초의 아시아계 미국인 수상자가 되었습니다.



통찰력 있는 리더십을 통한 집단적 성장 지원

김성수 대표의 리더십 아래, HRCap은 2024년 한 해 동안 고객, 지원자, 커뮤니티를 위해 사고 리더십을 공유하고 교육 콘텐츠를 제작하며 다양한 세미나를 제공하는 데 적극적으로 기여했습니다.

HRCap은 “2024년 주요 채용 전략 5가지”를 주제로 공개 세미나를 개최해 75명의 비즈니스 리더들에게 각자의 채용 과제를 해결할 수 있는 인사이트를 제공했습니다. 또한, 16개 고객사를 대상으로 무료 “면접 준비 교육 세미나”를 열어 불법 면접 질문을 방지하고 채용 프로세스를 개선하며 지원자 경험을 강화할 수 있도록 지원했습니다. 더불어 2024 HRCap 백서 “비즈니스 라이프 사이클에서의 성공 비결”을 발간하여 각 단계에서 발생하는 고유한 인재 및 HR 과제를 다루고, 고객 그룹과 일반 대중이 성장과 지속 가능성을 바탕으로 비즈니스 주기를 효과적으로 관리할 수 있도록 돕고 있습니다.

마케팅 책임자인 Stella H. Kim은 데이터와 분석을 활용해 교육 콘텐츠를 강화하며, HRCap의 전문 데이터베이스 및 LinkedIn을 통해 HRCap HR 인사이트 시리즈를 제작하여 채용 우선순위, 지원자 선호도, HR 트렌드 등 다양한 주제를 다뤘

습니다. HRCap은 또한 기업 조직과 성장하는 전문가들을 위해 40편 이상의 독창적인 HR 및 채용 관련 블로그를 발행하여, 변화하는 시장 트렌드에 앞서 나갈 수 있는 경쟁력 있는 인사이트를 제공했습니다. 연말에는 2025년 HR 산업의 주요 트렌드 10가지를 예측하고, 다가오는 해를 대비하기 위한 인재 솔루션을 제공했습니다.

또한 중앙일보 칼럼 연재를 통해 매달 HR 전문 주제에 대한 글을 기고하며, 주요 인재 채용, 경력 정체 극복, 유리천장 타파, 문화 적합성보다 다양한 문화를 융합하는 시너지 창출, 지원자 경험 향상, 직업 소명 발견 등과 같은 주요 이슈를 다루고 실질적인 전략을 제시했습니다. 이러한 전문 칼럼에서 이러한 주제를 공론화하고 해결



방안을 제안하는 것 외에도 아시아-태평양계 미국인(AAPI) 전문가들과 여성 리더들의 대표성을 확대하고 그들의 성과를 전국적으로 기념하는 데 기여했습니다.

채용 산업 발전에 기여한 채용 전문성과 다세대 및 다문화 인력을 구축하는 현대적 리더십을 인정받아, 스틸라김 전무는 2022년 NJBIZ Best 50 Women in Business와 COLOR 2023 POWER 40 Under 40에 선정된 데 이어 2024 NJBIZ Forty Under 40에 동아시아 여성으로는 최초로 선정되며 HRCap의 리더십과 채용 산업의 혁신을 인정받았습니다.

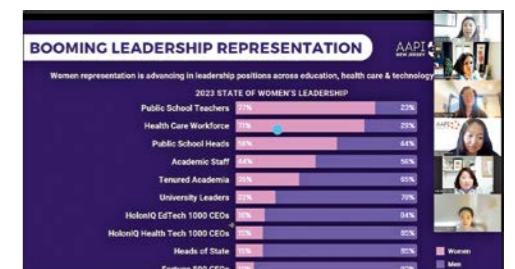


다양성과 대표성 확대를 위한 노력

HRCap은 다양한 DEI(다양성, 형평성, 포용성) 이니셔티브를 주도하여 아시아-태평양계 미국인 전문가들을 지원하고, 여성 임원들의 대표성을 확대하며, 세대 및 문화 간 차이를 극복하기 위한 노력을 지속했습니다.

2024년, 우리는 다양한 리더와 영향력 있는 인물들을 조명하는 Spotlights by HRCap 시리즈를 시작하며 각 분야에서의 성공을 기리고, 다양성과 대표성을 더욱 확립할 수 있도록 지원했습니다.

여성 역사의 달을 기념하여, AAPI New Jersey와 협력하여 아시아계 미국인 여성의 직업 발전을 지원하는 3부 시리즈 커리어 개발 이벤트를 공동 주최했습니다. 첫 번째 원탁 토론에서는 직장에서 아시아-태평양계 미국인 여성들의 권익을 옹호하는 데 대한 통찰력 있는 논의가 이루어졌고, 두 번째 원탁 토론에서는 여성들이 기업 내에서 승진하는 데 겪는 장애물을 다루고, 아시아계 미국인 여성들을 위한 더 많은 멘토링과 후원의 중요성에 대해 강조했습니다. 마지막 대면 패널 토론 및 네트워킹 행사에서는 연사들이 각자의 분야에서 전문가이자 선구자로서 다양한 경력



경험을 공유하고, 아시아계 미국인 전문가로서 직장에서 겪는 고유한 도전과제, 그리고 성공적인 기업 생활을 위해 동료와 멘토를 찾는 여정에 대해 이야기했습니다.



교육과 참여를 통한 미래 리더 양성

HRCap은 또한 세대 간 차이를 이해하고, 이를 바탕으로 미래 세대의 리더를 양성하는 교육에 힘쓰며, 같은 세대 내에서도 공통점보다는 차이점이 더 많을 수 있다는 점을 인식하고 세대 간의 이해를 증진하는 데 적극적으로 나섰습니다. 세대 간 갈등은 각 세대의 경험이 다르고, 기술 발전 속도가 빠르며, 개인적인 취향이 다양하기 때문에 불가피한 현상입니다. 글로벌 인력 시장에서 다섯 개 세대는 각각 그들의 시대적 사건과 시장 트렌드에 의해 고유한 특성, 가치, 동기를 지니고 있습니다. HRCap은 42,000명의 후보자 데이터를 분석해 MZ 세대의 내적 동기를 파악하고, 이를 바탕으로 6개의 독특한 경력 카테고리 도출했습니다. 이어, 각 카테고리의 특성을 설명하는 '6 HRCap MZ Generation Career Categories' 백서를 발행하여, 각 카테고리별로 MZ 세대를 어떻게 접근하고, 유치하며, 유지할 수 있을지에 대한 구체적인 전략을 제시했습니다.

또한 HRCap은 6 HRCap MZ Generation Career Categories Test를 개발하여 일반 대중에게 전면적으로 제공했습니다. 이 평가 테스트는 직원들이 자신의 경력 카테고리를 파악하고, 공통된 가치를 공유하는 동료들과 연결되며, 다른 카테고리의 동료들과 더 잘 공감할 수 있도록 돕습니다. 또한, 자신에게 가장 적합한 조직 유형과 경력 기회를 찾아 진정한 만족감을 느낄 수 있는 경력 조언을 제공합니다.



미래의 리더를 양성하려는 지속적인 사명으로, HRCap은 다양한 배경을 가진 학생들을 발굴하고 교육하며, 우리 가치관을 구현할 수 있는 학생들을 임명하여 채용 산업의 미래를 이끌어갈 수 있도록 지원하는 'National Certified Student Ambassador Program'을 시작했습니다. 150명이 넘는 지원자 중에서 우리는 우리 가치를 구현하고 채용 산업의 미래를 형성할 수 있는 7명의 첫 번째 학생 앰버서

더를 선정하고, 그들을 교육하며 역량을 강화했습니다. 학생 앰버서더는 관련 기술, 채용에 대한 관심, 리더십 특성, 그리고 HRCap 브랜드를 구현하는 핵심 가치를 기준으로 선발되었습니다. 올해 동안 우리는 개인 브랜드 개발과 채용 모범 사례에 대한 집중 교육을 제공했으며, 앰버서더들과 협력하여 그들이 각자 속한 대학 캠퍼스에서 HR 트렌드와 경력 팁을 공유하고, 동료들에게 취업 지원, 이력서 및 CV 작성, 면접 기술에 대해 안내하는 역할을 했습니다.



마지막으로, 비즈니스 모델을 현대화하고 다세대 인력과 다문화 커뮤니티와 더 잘 소통할 수 있도록 기업 문화를 적응시켰습니다. 매주 제공하는 HR 콘텐츠와 경력 개발 팁을 디지털화하여, 인스타그램과 TikTok 비디오를 만들어 대중과의 소통을 강화하고 연결했습니다. 또한, 내부 교육 워크숍과 팀 네트워킹 이벤트를 통해 지식과 동료애를 증진시켜 더 높은 서비스 품질을 제공할 수 있도록 했습니다.



2025년, HRCap은 아시아계 미국인의 대표성을 확대하고 HR 산업을 미래 지향적으로 발전시키기 위한 사회적 책임을 다할 것입니다. 글로벌 아시아계 미국인 서치펌 및 HR 컨설팅 기업으로서 고객 및 지원자들과 함께 그들의 글로벌화 과정에 계속해서 협력하며, 모든 업무 분야에서 최고의 서비스 우수성을 보장할 것입니다. 또한 다양한 사람들과의 연결을 통해 의미 있는 기회를 제공하고, 기업과 임원들이 잠재력을 최대한 발휘할 수 있도록 돕는 일을 우리의 직업적 소명으로 여기며, 이에 깊은 감사와 자부심을 느낍니다. 앞으로도 HRCap은 김성수 대표님의 리더십 하에



전 세계와 모든 산업에서 아시아계 미국인 대표성을 더욱 강화하고, 차세대 리더들을 양성하며, 미래의 업무 환경을 선도하기 위해 지속적으로 힘쓸 것입니다.



Ⅵ 미주지역협의체 개요

각 지역별 협회 소개

미 전역에는 뉴욕, 엘에이, 휴스턴, 디트로이트, 애틀랜타 등 주요 거점 도시를 중심으로 미한국상공회의소(KOCHAM, 뉴욕), 남가주한국기업협회(KITA, 엘에이), 미시간 한국지상사협회(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) 미한국상공회의소(KOCHAM)

- 영문명 : Korean Chamber of Commerce and Industry in the USA, Inc.
- 설립연도 : 1992년 6월
- 회원사 : 총 127개사
- 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 제고하고, 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 민간 차원의 로비활동을 전개하고 있다.

(2) 남가주한국기업협회(KITA) - 캘리포니아 한국기업협회

(25.3월 총회 승인 시 변경 예정)

- 영문명 : Korean Investors & Traders Association of Southern California
- 설립연도 : 1996년 3월
- 회원사 : 총 140개사
- 소재지 : 엘에이, 캘리포니아주

남가주한국기업협회는 지난 1996년 3월 25일 설립된 비영리단체로서 회원 상호 간의 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 39개사
- 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 50개사
- 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 이어 나가고 있습니다. 또한, 미 연방의회 및 유관부처에 회원사 비즈니스 애로사항에 대한 개선을 요구하는 서한 발송 등의 활동도 이어가고 있습니다.



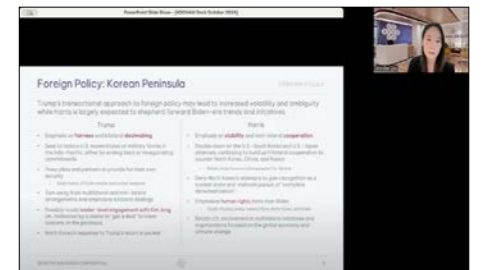
회원사간 비즈니스 네트워킹 및 협력 강화 활동 전개

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.



2024-2025

통상백서

WHITE PAPER ON TRADE

부록 |
주별 투자 인센티브

Appendix |
Investment Incentives by U.S. State

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

KOCHAM
미한국상공회의소



Difficulties Facing Korean Companies Operating in the U.S.

1. Increase in Global Container Logistics Costs
2. Labor Shortage/Korean Professional Worker Visas (E-4 Visas)
3. Expatriate Employee Visas
4. Impact of US-China Trade Tensions
5. US Import Restriction Policy

In the area of exports to the U.S. in 2024, Korean Companies are still running into obstacles, directly and indirectly.

First, trans-Pacific container shipping routes are facing difficulty due to the effects of restrictions on transit through the Suez Canal and the Panama Canal. Korean companies have faced hardships not only due to vessel space issues but also due to rising logistics costs.

Korean companies have been making large-scale investments in the US in recent years as the US has implemented the Inflation Reduction Act (IRA) and the Chips and Science Act to shore up the country's manufacturing industries. However, the companies are facing difficulty because they are unable to hire qualified professionals needed for such investment and manufacturing activities due to US policy. The expatriate employee visa screening process is complex, and when an Electronic System for Travel Authorization (ESTA) or a B1 or B2 visa application is filed, difficulties arise when entangled with expatriate employee visa issues. Also, with former president Donald Trump having been reelected, there is a concern that issuance of expatriate employee visas will be further restricted.

Also, Korean companies have been impacted by US restrictions on China's advanced technology and imposition of high tariffs as it vies for global hegemony. Increased tariffs against China in addition to controls on semiconductor exports have resulted in some Korean companies cutting back on manufacturing in China or moving factories to other countries. The difficulty facing Korean companies have been further compounded with the Chinese government engaging in roundabout trade by exporting to the US through Mexico and other countries.

In relation to the US policy of restricting imports, the duty-free quota agreement on South Korean steel is also posing difficulty for Korean steel manufacturers as they compete with other exporters to the US, the EU, Japan, and the UK are currently exporting steel to the U.S without limit by paying a 25% tariff without quotas. Korean companies, on the other hand, are bound by quotas in exporting to the US and could lose their competitive edge.

And with the US continuing with its anti-dumping, countervailing duties, and safeguard

measures against Korean exporters, the affected companies are in a difficult situation in terms of price competitiveness. In addition, for foreign investments in the US, particularly for investments made in key industries, the US government requires a review by the Committee on Foreign Investments in the United States (CIFUS), due to which some Korean companies are incurring additional operating costs. Currently the UK, Canada, and Australia are considered allies and are exempt from this review.

1. Increase in Global Container Logistics Costs

(1) BACKGROUND

Maritime logistics costs continue to increase globally. Costs are showing an increasing trend again after the supply chain chaos during the pandemic. As a result, there are concerns that Korean companies are losing their price competitiveness in exporting to the US. Various factors are involved in the rise of global logistics costs. Restrictions on passage through the Suez and Panama Canals, US-China trade tensions, difficulty in securing container vessel space, custom clearance delays at key ports of entry, and the US East Coast port strike have had an impact on the rise in logistics costs. (Although the strike fortunately ended in 4 days, it caused freight delays for 2-3 weeks.)

(2) DIFFICULTIES

1) Restrictions on Passage through Suez and Panama Canals

The Suez Canal is a key maritime shipping route connecting the Mediterranean Sea and the Red Sea to Europe and Asia. Korean companies have also used the Suez Canal. However, passage through the Suez Canal has been restricted with Yemen's pro-Hamas Houthi rebel forces attacking ships in the Red Sea after the outbreak of the Israel-Hamas war. Ships had to take the long route around the Cape of Good Hope in the southernmost part of Africa. As a result, with the increase in transport time and distance, Korean companies are facing shipping delays and rising logistics costs.

In particular, the Panama Canal is a key maritime shipping route connecting the Atlantic Ocean to the Pacific Oceans and North America to Asia. Korea is the sixth-largest exporter to the US, and the number of Korean companies using the Panama Canal is commensurate with this fact. The Panama Canal pulls water from the Gatun Lake using an escalator-like system to raise and lower ships to move them through the canal. However, with the Gatun Lake experiencing low water levels due to a drought, passage through the Panama Canal also became difficult. Ships had to wait longer than usual or find a detour route. Bottleneck situations in key maritime shipping routes such as the Suez and Panama Canals have resulted in a significant increase in logistics costs for Korean companies, and the increase in costs has naturally led to a decline in competitive edge.

2) Impact of US-China Trade Tensions and Difficulty in Securing Vessel Space

The trade tensions between the US and China have had a significant impact on the global economy and the flow of international logistics. Korean companies have also been impacted considerably. After the US imposed high tariffs on Chinese products, China is searching for ways to circumvent the tariffs or looking for alternative markets. Mexico, for example, entered into a United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). Chinese companies are manufacturing products in Mexico-based factories and exporting the products to the US

tariff-free. Such maneuvers by China have created disruptions in the flow of global logistics.

Freight crowding-out originating in China is also a problem. Most vessels arrive in Korea with cargo loaded in China. With its domestic market in a slump, China has been increasing exports to revive the economy. That is, we are in a situation where Chinese freight is taking up vessel space needed by Korean companies. Because container ships make stops in Southeast Asia and China first, if a vessel is filled almost to capacity there, not enough space would remain for containers that need to be loaded for Korean companies. In short, there is a shortage of available space on container ships.

Competing for space on container ships are not only China but also export and import companies in various countries including Korea. With freight rates rising and vessel space becoming scarce, companies are competing to secure space in advance. Logistics companies that experienced supply chain disruptions during the pandemic are even asking for a premium on shipping to secure available space. This kind of increase in logistics costs has compounded the financial burden for Korean companies.

Also, supply chain risk is materializing due to customs clearance delays at ports of entry. Companies are incurring additional costs including charges for storage, stevedoring, and labor because freight cannot be loaded or unloaded in time.

3) Temporary US East Coast Port Strike

The International Longshoremen's Association (ILA), representing dock workers at eastern and southeastern ports in the US, went on strike for 4 days. The union began the large-scale strike in early November, contending that no progress had been made in negotiations on improving working conditions, job security, and wages. Although the strike fortunately ended in 4 days, it caused freight delays for 2-3 weeks.

As mentioned, Korea is the sixth-largest exporter to the US. The number of Korean companies using the eastern and southeastern ports in the US commensurate with this fact.

When the strike started, Korean companies doing business in the US monitored the situation closely and reported on the developments to their headquarters. Although import companies were exempt from container storage and box costs for the time being, it was an uncertain situation because they did not know how long the exemptions would last.

There were concerns that freight traffic will flock to western ports, and trucking companies and shipping lines stayed in contact as they monitored the situation.

There were also discussions with Korean export companies on delaying transport of agricultural and marine products that must be delivered fresh. But the strike ended with the union accepting the wage increases for the most part, averting further losses due to the strike.

Overall, restrictions on passage through the Suez and Panama Canals, trade tensions between the US and China, and shortage of available space on container ships are all factors that are compounding global supply chain disruptions. The disruptions in the global supply chain have led to rising global logistics costs. As a result, Korean companies are increasingly under financial strain and losing price competitiveness.

(3) REQUESTS

KOCHAM member companies are pointing to the need to improve logistics efficiency as global logistics costs continue to rise, emphasizing that the global logistics disruptions must be reduced and that there must be more stability. To this end, Korean companies are making the following requests.

1) Addition of Shipping Lines and Securing Logistics Assets

Korean companies are calling for additional shipping lines for smooth logistics flow

between Korea and the US. In fact, the difficulty the companies are facing have been mostly due to the rise in global logistics costs caused by shortages in shipping container capacity and related vessel space. Hence the call for additional Korea-US shipping lines. That is, the companies are saying that the volume of trade between the two countries cannot be handled by the current shipping lines.

The companies are especially concerned about agricultural and marine products, where they are becoming less competitive due to the rise in logistics costs because there is so much competition from small companies. While rising shipping costs are a concern, the companies are calling for alleviation of container shipping capacity shortage as a priority.

Optimization of logistics assets and increasing their efficiency are also seen as viable solutions. Development of new efficient routes, utilization of alternative transport options, and cooperation with a variety of logistics partners have also been put forth as ways to increase logistics availability. The view is that logistics stability for Korean companies in the global logistics network can be improved through diversification and optimization of logistics assets.

2) Customs Clearance Simplification and Cost Reduction

Although the US Customs and Border Protection cannot favor Korean products exported to the US in the customs clearance process, there have been calls to provide support through a simplified process so that Korean companies can have their goods processed quickly. KOCHAM member companies point out that the paperwork needs to be reduced and that the process needs to be made more efficient through digitalization and automation.

Also, some Korean companies have concerns over incurring additional fees and costs, which could be unnecessary or illegal. That is, when a Korean company exports its products to the US, the process, administration, and costs could vary depending on the customs agent or broker. The reasoning is that, with brokers having information superiority with respect to US Customs Laws, Korean companies facing cost and time pressure can be led by the nose

by the broker. Therefore, there are calls for more transparency about fees and costs to protect Korean companies.

3) Hands-on Training

It has also been pointed out that hands-on training is needed for companies to be able to properly respond to the situation. Companies want access to hands-on training programs to help respond to the latest trade environment and regulatory changes, as well as information on trade regulations, customs procedures, and logistics administration that is substantively helpful to them.

4) Solution to China's Roundabout Trade

The global logistics congestion is not a problem that can be solved by Korean companies responding and making efforts by themselves. For example, Chinese companies have used the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) to build Chinese factories in Mexico, disguising their products as products made in Mexico to ship to the US tariff-free. There are calls for the US government to respond and take measures to put a stop to China's actions that are aggravating the congestion in the global logistics network.

It is argued that the Korean government, not just Korean companies, should also raise the issue and request cooperation from the US. The US is currently reinforcing countermeasures against roundabout trade through Mexico. The US has said it will impose high tariffs on steel exports to the US other than products using Mexican, Canadian and American steel. As a result, the same high tariffs are imposed when Chinese factories in Mexico process Chinese steel and manufacture products in Mexican factories.

2. Labor Shortage/Korean Professional Worker Visas (E-4 Visas)

(1) BACKGROUND

Korean companies that have invested in the US are experiencing a labor shortage due to a significant shortage in the number of H1B visas approved through the lottery process. Since the enactment of the Inflation Reduction Act (IRA) and the CHIPS and Science Act, there has been a remarkable increase in investment in the US by Korean companies. Specifically, since the Biden administration came into office, the Korean companies Samsung, LG, Hyundai, SK, and Hanhwa Qcells have invested \$113 billion in the US. The amount invested by these companies exceeds \$100 billion over 3 years from 2021 to 2023. In particular, the investments are being made in key areas such as electric vehicles, semiconductors, batteries, solar power, and autonomous driving.

However, the employment visa risk is an obstacle for Korean companies.

With demand for labor surging in the US, Korean companies need talented people with a high level of technical skill and expertise to operate their business in the US. In addition, they need talented employees who are proficient in both Korean and English. However, the risk of visa restrictions, which is making it difficult for Korean companies to secure professional workers, has caused significant disruptions in business operations.

(2) DIFFICULTIES

Investment in the US by Korean companies over the past several years has been very notable compared to investments made by other countries. Investment in the US has increased by almost 400% from 2012, when the KORUS FTA was signed, through 2022.

Over past few years, in particular, the implementation of the Inflation Reduction Act (IRA) and the CHIPS and Science Act has led Korean companies to invest tens of billions of dollars in high-tech industries, including semiconductor manufacturing, electric vehicles, batteries, renewable energy, and biotech. In addition, many subcontracting partners have also set up operations in the US and need manpower in their respective fields.

Recently, KOCHAM member companies announced that, in addition to workers in their respective key fields, they are in need of bilingual workers in various fields such as finance, banking, accounting, and chemistry. Of course, subcontracting partners who also set up operations in the US along with the large companies have a great need for manpower as well. Even small to medium sized startup companies that entered the US market are experiencing a labor shortage.

H1B visas are issued to people seeking professional employment in the US, and currently very few are issued to Korean companies. The entire quota for the US is set for each year, and an annual total of 85,000 are currently issued through a lottery system. Of these, the number for Korea is just over 2,000 annually, which is far short of demand. By contrast, India accounts for about 54% of H1B visas, and China accounts for about 19%. Compared to these two countries, the H1B visa issuance rate for Korea is unreasonably low. This can only lead to fiercer competition to secure top talent, not only between Korea and other countries but also between Korean companies. Even if the desired talent is secured in advance, it is ultimately difficult to hire specific workers due to the low quota for H1B visas and the lottery process.

As a result, Korean companies entering the US are requesting that E-4 visas, which are professional worker visas for Koreans, be allowed. The so-called “Partner with

Korea Act”, a bill allowing the issuance of E-4 visas, was first introduced by the House of Representatives for the first time in 2012 and then introduced in every session of the House of Representatives thereafter. In 2021, the bill was included in the House immigration bill and passed in the 117th Congress, but the Korean professional employment visa bill was removed in the Senate. With 42 members of the House of Representatives and two senators co-sponsoring the bill, it appears it will also be difficult for the bill to pass this year as well due to the US presidential election and other concerns.

The E-4 visa is a non-immigration visa that is renewed every two years without limit. Chile, which has already entered into an FTA with the US, has been allocated 1,400 E-4 visas annually and has secured sufficient manpower, as have Singapore, with 5,400 allocated annually, and Australia, with 15,000 allocated annually. By contrast, Korea, despite having an FTA with the US, has received no related benefits.

Korean companies need employees who have received professional worker visas to properly operate US factories they have invested in. These companies need bilingual employees who act as go-betweens between headquarters and the US subsidiary. This is because such employees can share the Korean company’s know-how with the US factories and American employees and ultimately contribute significantly to improving business competitiveness in the US.

(3) REQUESTS

Therefore, Korean companies are requesting that the E-4 visa bill (allowing 15,000 Korean professional employment visas annually) be passed, which will ensure sufficient short-term professional worker visas for employment in the US. Also, some Korean companies are requesting that a separate H1B visa quota Korea be allocated for Korea to secure professional manpower. It is actually difficult for such a request to come to fruition from the standpoint of equity between countries, but with Korea being a key investor in the

US whose investment is significantly expanding, there are calls for allocation of an H1B visa quota that is commensurate with what is required to expand business and manufacturing capacity in the US.

1) H1B Visa Quota Expansion

Currently the H1B visas are said to be a lottery system, but the reality is that most of the 85,000 per year are allocated to India and China. To secure professional manpower needed by Korean companies, an additional H1B visa quota must be allocated for Korea. As Korea is a key investing country in the US and a partner country, more allocation needs to be demanded for business expansion.

Even for highly talented individuals who have STEM (science, technology, engineering, mathematics) degrees from US colleges and have bilingual proficiency in Korean, it is difficult for companies to hire them because of the low probability of being selected. A separate H1B visa quota is needed for this category.

2) E-4 Visa Bill Passed in Congress

Since 2023 through the second half of 2024, KOCHAM has been making efforts to get the E-4 visa bill by Congress. In 2023, KOCHAM sent a letter signed by the chairman to 63 members of the Senate and the House of Representatives concerned asking them to co-sponsor and support the bill. In July 2024, KOCHAM also sent a letter of support signed by the chairman to 38 members of the Senate and House Judiciary Committees, which have great influence on the passage of the bill.

KOCHAM also made a request to the Association of Korean Branch Offices and Trading Companies in the US (Michigan, Georgia, Southern California, Houston Association) for the local organization concerned to request that companies with investment in local factories urge the district representative to support the E-4 visa bill. Of course, a sample of the letter

to be sent to the local district representative was also shared with other associations.

In addition, KOCHAM joined the launch of the Pan-Korean E-4 Visa Promotion Committee in April 2024 in cooperation with the New York Chapter of the Korea International Trade Association, the Korean American Association of Greater New York, and the New York Association of Korean American Businesses. Representatives of these organizations paid a visit to a committee member in Washington, DC to request the passage of the E-4 visa bill. KOCHAM is also carrying out E-4 visa petition campaign targeting Korean Americans in New York and New Jersey in places like H-Mart, Chuseok Festival venues, and large Christian assemblies at Korean American churches. KOCHAM plans to continue to engage in petition campaigns in support of E-4 visas through visits to congressmen in the future.

In particular, on September 10 and October 22, 2024, KOCHAM executive office representatives, together with representatives of the Visa Promotion Committee, visited US senators and representatives at their offices in Washington, DC to request that they co-sponsor and support the bill. During the visit, Senator Brian Schatz said he would add his signature in support of co-sponsoring the bill during the November session.

3. Expatriate Employee Visas

(1) BACKGROUND

In addition to the H1B visa, which is an employment visa, there is one more visa that makes it difficult for Korean companies. It is the so-called expatriate employee visa (L1 visa). The problem that the expatriate employee visa's validity period (5 years) does not match the expatriate employee's actual period of residence or the I-94 validity period is an issue that Korean companies have long been complaining about. There is also the problem that, unlike large companies, it is not easy for expatriate employee visas to be issued to medium and small sized companies. There have also been problems where entry is denied when using means such as the ESTA (Electronic System for Travel Authorization), a visa waiver program, or B1 visas.

(2) DIFFICULTIES

1) The Expatriate Employee Visa (L1 Visa) Problem

Currently, the biggest concern for Korean companies about the expatriate employee visa (L1 visa) is the uncertainty, that the US administration can suspend its issuance at any time. In fact, in June 2020 President Trump suspended the issuance of expatriate employee visas, H1B visas, and J1 visas for six months by an executive order. This was of course a temporary measure to protect American jobs during the COVID emergency, but Trump claimed at the time, "Foreign work visas are a particular threat to American jobs. I have a duty to create an immigration system that protects the lives and jobs of our citizens."

That is he suspended issuance of visas allowing the holder to work in the US to protect the jobs of American citizens. Trump was elected president as the Republican candidate in the presidential election in November 2024. Due to the uncertain situation, as there is the risk of visa issuance becoming restricted again, Korean companies that have expanded their investments in the US have already begun to prepare for the contingency. Examining the difficulty of KOCHAM member companies in 2024, many member companies have significant concerns that when Trump takes office again, he could issue unilateral executive orders which could once again lead to difficulty for companies that have investments or manufacturing or engage in business activities in the US.

There is also the problem of expatriate employee visas not being issued easily for small to medium sized companies. Currently, many mid-sized and small businesses that manufacture and handle work in partnerships with large companies have also set up operations in the US. This means that mid-sized and small companies are already facing difficulty due to the visa issue.

Also, one of the longstanding problems with expatriate employee visas is that the validity period is not in sync with the expatriate employee's actual employment or residence period or the I-94 validity period. For example, the duration of the expatriate employee visa is 5 years, but when the employee enters the US, the period of stay on the I-94 is 3 years. That is, after 3 years the expatriate employee must go through the inconvenience of spending money and time to apply for an I-94 again.

To address this issue, KOCHAM reached out to the State Department and requested a resolution of the problem of the visa period and the duration of stay not being in sync, but received a reply that said it is difficult to change the system only for applicants from a particular country. However, KOCHAM will continue to make requests for improvement regarding this issue.

2) Stricter Immigration Screening and Visa Issuance Difficulties

Because of the visa issue discussed above, some companies have sought different ways to send employees by applying for other types of visas, attempting to have visas issued through the Electronic System for Travel Authorization (ESTA) or B1 or B2 visas, which are short-term visas intended for travel, visits, or business trips. When the validity period expires, they would immediately re-apply to enter the US again. However, these are expedient measures that are not in line with the purpose of ESTA or B1/B2 visas and could make entry into the US difficult in the future.

And aside from the denial of entry, having visas issued is becoming more difficult. The reason is that stricter immigration policies are also affecting the issuance of visas. More difficult questions are being asked at the visa issuance screening stage. The reasoning is that only by asking such questions can it be meticulously examined whether the applicant is able to do the job, and that there are really no issues. This poses the risk of visa applications being unexpectedly denied if the application is inadequately or carelessly prepared.

There have been cases when entry was denied while trying to enter the US through the ESTA system. Experts say that these are cases where the stated purpose of the visit in the ESTA application is for a business trip or tourism, but the applicant gives a different answer. when asked in person, that he or she has come for long-term employment.

Also, if a B1 or B2 visa application is rejected, the ESTA application will be rejected as well, and in some cases, when a different visa application is made through related records, i.e. when an application is submitted for a type of visa that does not permit migration, the purpose of migration is suspected and is rejected.

Also, there are cases where E2 visas, while issued for executives and managers, are rejected when the application is made for specialists or essential employees because they are not deemed to be workers with eligible status. (Answer provided by member companies JiHi Law Group, S. Kim Law Group)

(3) REQUESTS

Regarding the expatriate employee visa (L1 visa) issue, Korean companies have long been asking for a resolution of the problem that the visa validity period is not in sync with the expatriate employee's term, actual period of residence, or the I-94 validity period. This is because they must spend unnecessary money and time at the end of the expatriate employee's term to reissue the visa.

Cooperation from the US government is needed to resolve this inconvenience. Although it is possible to renew the visa through USCIS even now, the cost and the process are more complicated than getting an extension overseas, so the visa is renewed overseas in many cases. If the application can be made conveniently and easily in the US, the inconvenience of reissuing the visa disappears. (JiHi Law Group)

Also, KOCHAM members are asking that visa policies not be so easily decided personally by the president, as President Trump did when he suspended the issuance of expatriate employee visas, H1B visas, and J1 visas in his previous term. Efforts need to be made to continuously express Korea's position to the relevant subcommittees of the US Congress, which along with the presidency is another axis in the separation of powers.

4. Impact of US-China Trade Tensions

(1) BACKGROUND

As trade tensions continue between the US and China, decoupling is now becoming the global paradigm. In particular, the competition between the two countries in high-tech industries has further intensified. Both countries are striving to maintain manufacturing bases within their borders. In the next 30 years, the international community is expected to be divided based on security and sovereignty. Such a shift is having a greater impact on Korean companies.

For a long time, Korea has relied on the US for security, and on China for its economy. However, the tensions between the US and China have become so complex that it is now difficult to maintain such relationships. US-China tensions are no longer a variable, they are now a constant. For Korean companies, there are difficulties that must be resolved to maintain global competitiveness. Namely, they are US restrictions on semiconductor exports, uncertainty about whether key provisions in the Inflation Reduction Act (IRA) will be maintained, and losses incurred by Korean companies due to tariff increases.

(2) DIFFICULTIES

1) Restrictions on Semiconductor Exports

Semiconductors are a key industry for the Korean economy. And competition in the high-tech industry is also the essence of the battle for hegemony between the US and China.

The US has implemented strong restrictions to keep China in check. At one point, Korean companies faced a difficult situation due to US sanctions that block advanced technology from being brought into Chinese semiconductor factories. Korean semiconductor companies are facing a crisis where they must reorganize their technology strategy in keeping with US restrictions. They are incurring significant costs in the process of cutting back manufacturing volume in China or moving factories to other countries.

In particular, the US Department of Commerce is providing subsidies to companies that build semiconductor factories in the US but is demanding clawback of excess profits and submission of confidential information in return, which pose a burden for Korean companies. There is also a provision requiring companies receiving subsidies from the US government to comply with restrictions on expanding production capacity in China.

Under these circumstances, it is even more difficult for Korean companies to adapt in the ever-changing global environment because there is no clear roadmap for regulations on semiconductor exports. This creates uncertainty for Korean companies in their long-term investment plans. As a result, Korea's semiconductor industry could possibly lose its global competitiveness.

2) Uncertainty about Whether the Inflation Reduction Act (IRA) Will be Kept in Place

The Joe Biden administration promised subsidies to companies that build manufacturing bases in the US, through an amendment of the Inflation Reduction Act (IRA). Counting on this promise, many Korean companies increased their investment in the US and built factories. However, just like the restrictions on semiconductor exports, the future of the IRA is also becoming uncertain. The reason is that while Presidential candidate Kamala Harris, a Democrat like President Biden, promised to keep the IRA in place, Republican candidate Donald Trump said he would revise or remove key provisions of the IRA. But Trump won the presidential election last year. Although there are still no details regarding the policies the Trump administration will be implementing, some are predicting that

specific benefit provisions may be removed or scaled down. The influence of Congress must also be considered. With the Republican Party having seized the presidency and both houses of Congress, what impact the changes in the IRA will have on Korean companies is now the focus of attention.

From the standpoint of Korean companies, if it is impossible to make stable predictions, they can only become passive in making investments. And this could in turn hinder the innovative power of the Korean economy.

3) Korean Companies' Losses due to Tariff Increases

The trade conflict between the US and China has prompted the US to impose high tariffs on Chinese goods. Ahead of the US presidential election, the Biden administration sharply increased tariffs on Chinese electric vehicles, steel, batteries, and core minerals for semiconductors. Trump, who won the presidential election, pledged during his campaign that he would impose a 60% tariff on Chinese goods. There are concerns that the negative impact on Korean companies that produce or trade goods in China will increase as a result. Korean companies must cut back production in China or move their factories to other countries. The burden of building a new supply chain could lead to higher costs for Korean companies, and to increases in prices of goods. As a result, Korean companies could lose price competitiveness in the global market.

The steel industry is also suffering losses. China is the world's largest producer of steel. But with China's domestic market slumping, including its real estate market, it began exporting steel in large quantities at dumping-level prices. This is yet another unfavorable factor for the Korean steel industry, which is already experiencing hardship due to quotas imposed by the US. This is causing a ripple effect that has also impacted the Korean airline industry. If China's volume is reduced due to US-China tensions and manufacturing plants are increasingly relocated to other countries as a result, the air cargo industry could be impacted.

(3) REQUESTS

A new cold war between the US and China has already begun. Democratic and Republican administrations have imposed similar sanctions against China. Against this backdrop, Korean companies want to call upon the US Congress to provide a roadmap on semiconductor export regulations and keep key provisions of the Inflation Reduction Act (IRA) in place. Korean companies are also hoping for improvements in the customs clearance process, as well as diplomatic support from the Korean government.

1) Roadmap on Semiconductor Export Regulations

The biggest reason for Korean companies drastically increasing investments in the US recently was the subsidies from the US government through an amendment in the Inflation Reduction Act (IRA). However, there are concerns that Korean companies that have already made significant investments will suffer significant losses if the key provisions in the IRA are modified or removed.

With Trump being elected president in the 2024 election, Korean companies want a stable investment environment in which to ensure competitiveness in the US market, and do not want changes in the policy. In this respect, Korean companies are asking that the federal government, particularly the US Congress, keep key provisions of the IRA in place.

3) Improvements in the Customs Clearance Process

The US is increasing tariffs on Chinese goods. In response, Chinese companies are looking for export channels to circumvent the tariffs, or alternative markets. This has resulted in global logistics disruptions. Customs clearance at major logistics hubs is also becoming more difficult and complex. This is slowing the flow of global logistics and inflicting losses on Korean companies, which has led to calls for simplification and improvement of the customs clearance process.

Stakeholders are calling for a monitoring system to identify Korean companies that are experiencing hardship so that appropriate support can be provided. They are asking that consuls handling tariff issues at the embassy in Washington and the Council of Economic Advisers work together to continue to monitor the current situation. They are also requesting that KOCHAM hold a seminar on tariffs covering topics including customs clearance and logistics-related guidelines.

4) Diplomatic Support by the Korean Government

These calls for improvement are an issue that can be resolved only through diplomatic dialogue with the US government. With Trump having been elected president, the need for diplomatic support from the Korean government is particularly pressing.

In addition, due to the US-China trade conflict, the US is stepping up sanctions against China's roundabout trade to protect US industries. The Korean government, while expressing to the US government and Congress the position that the US is an ally and a partner, has called for diplomatic efforts to prevent "collateral damage" to Korean companies. While the US is emphasizing "onshoring" to bring back manufacturing to the US, it needs to emphasize so-called "friendshoring" with respect to Korea to maintain a relationship of mutual cooperation as allies and partners.

It is also important to strengthen the position of Korean companies not only in the US market but in the Chinese market as well. Korea must no longer depend on a single country. It has been pointed out that entry into alternative markets also requires diplomatic support from the Korean government. In other words, diplomatic support using various tools is needed to strengthen the global competitiveness of Korean companies. Only then would Korean companies be able to find new opportunities and achieve growth.

5. US Import Restriction Policies

(1) BACKGROUND

Amid the trade tensions between the US and China, import restriction policies of the US are being gradually reinforced. In particular, with Trump starting another term in office, it appears that the restrictive policies to protect American industries will be tightened further.

First of all, the various anti-dumping and countervailing duties and safeguard measures implemented by the US are still in force as of 2024, as they were in the previous year. These import restrictions are hampering the efforts of Korean export companies entering the US market, posing difficulties in terms of price competitiveness.

In particular, competitiveness of Korean companies has weakened since the US recently imposed a quota limit on Korean steel. Except for special cases known as "product exclusion", Korea has a fixed quota for duty-free steel. This is relatively damaging because Korea cannot flexibly increase exports to the US by paying tariffs, as is the case with Japan, Europe, and the UK.

Also, some KOCHAM members are pointing out that the FDA's safety regulations on various foods under the Food Safety Modernization Act (FSMA) are overly complex, strict, and demanding. In addition, due to restrictions on some Russian fisheries products, companies importing them from Russia are facing difficulty.

Also, the US has tightened regulations on security reviews for foreign investment in the US, which has resulted in additional operating costs for Korean companies trying to meet the new requirements.

(2) QUOTAS ON SOUTH KOREAN STEEL

In 2018, under Article 232 of the US Trade Expansion Act, President Trump imposed a 25% tariff on steel imports. Korea negotiated with the US and, in exchange for being excluded from the tariff, was imposed an absolute quota limit of 2.64 million tons. Even if the volume exceeds 2.46 million tons, steel can still be exported by individual steel export companies under “product exclusion” with approval from the US Department of Commerce. However, if the Commerce Department gives “product exclusion” approvals to some export companies with the quota not having been fully exhausted, the entire quota for Korea becomes exhausted. In reality, therefore, the “product exclusion” can only be utilized in the 4th quarter starting in October, when the quota has been fully exhausted. In this case, the competitiveness of exporters will weaken because they cannot properly respond to requests of US importers in a timely manner. This quota limit has been a severe burden on the Korean steel industry.

The European Union (EU), the United Kingdom, and Japan, which did not accept the quota limits, adopted the TRQ (Tariff-Rate Quota) method. The EU can export up to 3.3 million tons of steel duty-free, and Japan up to 1.25 million tons. An additional 25% tariff is assessed if this quota is exceeded, but the volume that can be exported is unlimited, which is not the case for Korea. Due to this difference, the Korean steel industry is losing its competitive edge in the international market.

According to actual statistics, from January 2018, when the US government granted Korea a duty-free steel quota, to November of that year, the volume of steel products exported to the US fell by 24.8% compared to the same period in 2017, and the export amount fell by 13%. On the other hand, the EU’s export volume fell by just 0.3%, while the export amount increased by 7.4%. Japan’s export volume fell by 20%, and its export amount by just 0.7%. The differences in the increases and decreases in the export volumes and amounts clearly show the weakening global competitiveness of the Korean steel industry due to the quota limitation.

In October 2024 before the presidential election, the issue of steel emerged as a politically sensitive issue, centering around Pennsylvania. Being wary that a debate could ensue that is disadvantageous to Korea’s steel industry, the common position of the Korean steel industry regarding Article 232 of the US Trade Expansion Act is as follows.

First, there has been no amendment since 2018, and the Act needs to be amended in keeping with the interests of both countries in consideration of the changes in the Korea-US industrial ecosystem in the intervening years. Second, because Korea cannot export volumes exceeding the absolute quota, which is being applied differently from the EU, UK, and Japan even though Korea is a close ally of the US, supplying products to US companies is difficult despite the demand. And third, because there is a strict quarterly quota limit, it is impossible to supply project-scale volumes as required by US industries.

The Korean steel industry is already fully capable of producing high-quality steel products. Many US companies have a need for Korean steel products. Nevertheless, exports are hitting a roadblock due to the absolute quota limit. Therefore, new discussions and agreements on quotas are needed to meet the interests of both Korea and the US.

(3) ANTI-DUMPING MEASURES

The US is implementing countervailing duties, anti-dumping tariffs, and safeguard measures to protect US industries. Anti-dumping tariff is an additional tariff on products exported at prices lower than the production cost or domestic sales price in the exporting country. Countervailing tariffs are additional differential duties on products exported at unreasonably low prices with the benefit of subsidies or incentives. Safeguard is a measure that limits imports when an excessive increase in imports threaten the country’s industries.

Korea is one of the target countries for the US anti-dumping measures. For example, the US Department of Commerce has taken related measures, including imposing a 4.32% anti-

dumping tariff on large power transformers produced in Korea. In the first half of 2024, 55 Korean products overall were subject to US import restrictions. By category, 40 fell under anti-dumping tariffs, 13 under countervailing duties, and 2 under safeguard measures. By item category, 40 fell under steel/metal, 4 under plastic/rubber, 4 under fabric/clothing, 4 under chemicals, 2 under electric/electronic, and 1 under other.

In some cases, Korean companies become mired in import restriction policies against China. Even Korean company's products are subject to anti-dumping or countervailing tariffs if they are produced in China, or imported from China and remanufactured in Korea. For example, on November 27, 2023, an anti-dumping tariff and a countervailing duty applicable to Chinese suppliers were imposed on a Korean company in a case where aluminum foil was produced in Korea using Chinese aluminum sheets/foil and exported it to the US, deeming this to be a case of roundabout trade. In this case, there being no tariff that was individually applicable, a China-wide rate of 95.15% had to be paid in lieu of an anti-dumping duty, and an all-others rate of 13.28% in lieu of a countervailing duty. China is bypassing export restrictions not only through Korea, but also through Vietnam and Cambodia to export to the US.

Currently, China has increased exports with its domestic market in a slump, and the US is further tightening import restrictions in response. As of the first half of 2024, there are a total of 214 cases of import restrictions in place against Korea in countries around the world, the US having the most cases, with 55 (24.7%).

High tariffs are being imposed on Korean companies due to the US anti-dumping measures, countervailing duties, and safeguards. As a result, Korean companies are being pushed out in terms of price competitiveness. The import restrictions are a stumbling block for Korean companies entering the US market.

(4) NON-TARIFF POLICY

Non-tariff barriers are also an obstacle for products of Korean companies entering the US market. In particular, companies in the food and agricultural and fishery sectors are pointing out the difficulties posed by non-tariff barriers. For example, the US has implemented the Food Safety Modernization Act to improve food safety. The US FDA requires fresh produce, processed foods, and imported foods to comply with safety standards.

The overall regulations on imported foods are overly complex, strict, and demanding. Labeling regulations are also complex. Imports are not approved if they fail to pass strict labeling standards for certain ingredients. As a result, with various documents and certifications required during the customs clearance process, the cost and time required to meet the requirements are increasing.

Non-tariff barriers could weaken the price competitiveness of Korean companies. Of course, these inspection measures on imports apply to imported foods from all countries.

As of May 31, 2024, the US has also banned imports of Russian salmon, crabs, cod, and pollock. As a result, imports will be blocked for some food-related US subsidiaries of companies headquartered in Korea. For example, one such company is unable to export its product, "Bean Sprout Pollock Soup", due to the trade restriction because it contains a raw ingredient made in Russia.

(5) Security Review Regulations for Foreign Investment in the US

Recently, regulations on security reviews for foreign investment in the US have been garnering attention as an important issue for Korean companies. The CFIUS (Committee on Foreign Investment in the United States) reviews national security issues that can arise when a foreign entity invests in and takes over a US company.

Specifically, investments in national security-related technology, infrastructure facilities, defense-related companies, information protection and data processing companies, and other key industries must be reviewed by the CFIUS. As a result, additional operating costs are being incurred by Korean companies that want to invest in US energy facilities or real estate.

The CFIUS comprises eight government departments, centered around the Department of Defense. When a foreign investor notifies the CFIUS of a transaction and applies for a review, the CFIUS conducts an initial review within 30 days. If needed, a more detailed investigation can be conducted over 45 days. If it is determined that the transaction affects national security, the case is designated as subject to management and various security measures are required.

Korean companies have faced various difficulties and predicaments during the CFIUS review process. Investment in energy facilities or real estate is a matter directly related to national security, so the review process is demanding. The first difficulty is that when the case is determined to be subject to management after an initial review by the CFIUS, various security measures must be taken. There are Korean companies that are incurring hundreds of thousands of dollars of additional operating costs every year due to such security measures. Second, the CFIUS review process is complex and is very time-consuming. If the process is drawn out, the company cannot help but waver regarding the investment. Third, it is difficult to predict the outcome of the review. Making an investment decision in an uncertain environment poses a significant challenge in strategic business planning.

Korean companies are asking that the CFIUS review process be improved so that it is more transparent and efficient. In particular, the screening criteria must be clear, and guidelines must be provided, so that companies can take the necessary measures. Also, CFIUS must find ways to reduce operating costs associated with security measures required. The best way would be for Korea to be included among close allies such as Canada, the UK, and Australia and exempted from CFIUS screening. Such measures need to be requested of the US government so that the burden on Korean companies investing in the US can be eased and

that economic cooperation can be strengthened.

Korean companies are facing difficulty under the CFIUS regime due to the complex process of the national security review on foreign investment, and the additional costs involved. If the process could be improved, or if Korea could be exempted from the process, Korean companies would be able to achieve greater results in the US.



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

1. Samsung C&T America, Inc.
2. Meta Biomed
3. Korean Air
4. POSCO AMERICA
5. BBDOTQ
6. CESNA GROUP
7. Shinhan Bank
8. HRCap

1. Samsung C&T America, Inc.



On April 19, 2024, our team participated in a volunteer activity at the Community Food Bank of New Jersey (CFBNJ) in Hillside, NJ. During this event, one group worked in the kitchen, packing pizza bagels, while another group organized and prepared weekly outgoing packages for areas such as Lodi, Morristown, Paterson, and Newark. Completing the assigned tasks ahead of schedule, the team also contributed to additional activities, including making homemade salsas, ravioli, basil pesto, and pastries, which were used to support meals for the homeless.



On June 14, 2024, our team, joined by KOCHAM's 2024 Summer Interns, volunteered again at CFBNJ. This time, the group focused on repackaging fresh oranges to distribute to local residents in need. After finishing the primary task, the team assisted with additional activities,

ensuring a consistent supply of fresh fruit and other essential items for families throughout the region.

From August 1 to August 28, 2024, Samsung C&T America, Inc. supported Children's Aid and Family Services (CAFS) in Paramus, NJ, through a Back to School Drive. The company donated school



supplies to aid local children and families in need, emphasizing its dedication to community development and providing essential resources to residents.



On October 18, 2024, our team visited Bright Side Manor in Teaneck, NJ, to engage with elderly residents in a day of fun and interactive activities. The volunteers organized games such as bingo and word searches, as well as a cookie-decorating session. With music, prizes, and vibrant

conversations, the team created a joyful atmosphere, building meaningful connections with the residents.

Finally, from November 1 to December 20, 2024, Samsung C&T America, Inc. will support Children's Aid and Family Services (CAFS) once again through their 2024 Holiday Gift Drive. The company will assist in providing presents for local residents with special needs and distributing essential winter supplies to ensure families are well-prepared for the colder months. This initiative reflects the company's ongoing commitment to supporting the community during the holiday season and beyond.



2. Meta Biomed



Meta Biomed is a global healthcare and dental specialist company dedicated to fulfilling its social responsibilities by actively engaging in various social responsibility activities to support community development and future generations.

From June 28 to July 4, 2024, Meta Biomed donated products to a medical volunteer program organized by Harvard University in Nicaragua. This initiative provided dental care opportunities to residents in Granada and Masaya, regions where access to such services is limited. The program was highly praised for offering valuable experiences that improved oral health among underserved communities in Nicaragua. Dental treatments and education, made possible with Meta Biomed's support, were carried out through collaboration among a multinational team of volunteers, including professionals and students from diverse regions, resulting in meaningful outcomes.



Meta Biomed also supports youth development by sponsoring the Genesis Ice Hockey Team in the United States. This team promotes positive sports culture among young athletes through eight core values, including sportsmanship,

teamwork, and self-respect. By sponsoring a team that upholds these values, Meta Biomed helps youth build confidence, learn collaboration, and develop essential social skills for the future through sports.

In December 2024, Meta Biomed extended hope to families in Chulumal Primero, Chichicastenango, and El Quiché in Guatemala by donating essential food supplies and

grains. This initiative brought smiles and hope to the community, offering an opportunity to reflect on the value of sharing. More than just a gesture of support, the activity served as a meaningful time of connection and warmth with local residents.



Through such social contribution efforts, Meta Biomed strives to build genuine relationships with communities beyond merely providing medical devices. The company plans to further expand its collaborations in healthcare and education within the U.S. and continue leading impactful activities that bring about substantial change in local communities. As a socially responsible company, Meta Biomed is committed to driving positive transformations so that everyone can dream of a brighter future, not only advancing the medical industry but also creating meaningful societal impacts.

3. Korean Air



Korean Air's Expanding Support of Local Communities

For over half a century, Korean Air has actively contributed to charitable organizations and community foundations across the United States. From New York to Seattle to Los Angeles, Korean Air is enhancing local communities through diverse initiatives.

The airline's past projects include tree planting at urban middle schools, food drives for those in need, and building homes for Habitat for Humanity in collaboration with its joint venture partner, Delta Air Lines.

This past year, Korean Air continued its commitment to social responsibility, sponsoring a charitable golf tournament in Seattle, supporting the California Science Center's aviation gallery in Los Angeles, and participating in a Santa Monica beach cleanup alongside Delta Air Lines and Heal the Bay.

Ongoing Support for the Boeing Champions Golf Classic

Korean Air has partnered with the Boeing Champions Golf Classic near Seattle for nearly 20 years, serving as the title sponsor of the Classic's two-day Korean Air Pro Am. This year, 78 Champion Tour professionals competed for a \$2.2 million prize, with Korean Air hosting valued customers and suppliers in the tournament's Pro Am event.

Since its launch in 2005, the Boeing Champions Golf Classic has raised over \$10 million for the Benaroya Research Institute (BRI) at Virginia Mason Franciscan Health and other Seattle-area charities. Korean Air is honored to contribute to meaningful causes that benefit local communities.

A Landmark Donation to the California Science Center

Korean Air recently donated a retired Boeing 747 to Los Angeles' California Science Center, supporting the creation of the Korean Air Aviation Gallery within the Science Center's Samuel Oschin Air and Space Center. Expected to open next year, the gallery will feature

nearly 20 aircraft, including the 747 fuselage as its centerpiece, along with historic models like a replica of the Wright Brothers' 1902 Glider and an F-100 Super Sabre.

Interactive exhibits, such as a simulated Los Angeles-to-Seoul flight, a wind tunnel, and design challenges, will provide hands-on experiences in aerodynamics and aircraft design.

Preserving Santa Monica's Shores

This summer, Korean Air and Delta Air Lines teamed up with the non-profit Heal the Bay for a competitive beach cleanup next to the Santa Monica pier.

Ten four-person teams went head-to-head in a 'Suits on the Sand' competition that succeeded in picking up hundreds of pounds of trash and countless cigarette butts.

The cleanup also included educational sessions led by Heal the Bay, fostering greater awareness of marine pollution's impact on California's coastlines.

The clean-up was a project of the Korean Air/Delta six-year-old Joint Venture that conducted beach clean ups in Seoul, planted trees in Mongolia and built homes with Habitat for Humanity around the world.

"This team-building project helped solidify our airlines' joint venture while supporting our community outreach efforts in Southern California. Korean Air has been serving Los Angeles for more than 50 years and travelers visit from around the world to enjoy Los Angeles' beautiful coastline. We're honored to be protecting the area's beauty," said Jin Ho Lee, Korean Air's Senior Vice President and head of the Americas.

Through these efforts and others, Korean Air continues to bring positive, lasting change to communities and environments across the globe.

4. POSCO America

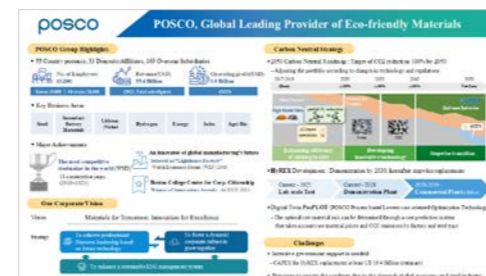


POSCO Presents at the 2024 Stanford Sustainability Summit: “Global Leading Provider of Eco-friendly Materials”

On July 8-9, 2024, POSCO's sustainability initiatives were highlighted during the 2024 Stanford Sustainability Summit, held in the Mackenzie Room of the Jen-Hsun Huang Building at Stanford University. This landmark event was co-hosted by Stanford Graduate School of Business and the Doerr School of Sustainability, under the guidance of Professor William P. Barnett. It brought together 40 participants, including entrepreneurs, NGOs, policymakers, and representatives from research institutions across 13 countries.

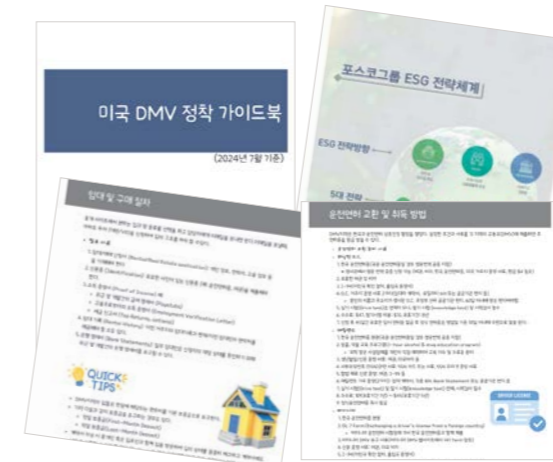
Kyung-chan Kim, Head of POSCO America, delivered a keynote presentation on POSCO Group's sustainability practices and vision. Professor Barnett, who co-organized the summit and collaborated with POSCO on sustainability research, underscored POSCO's pivotal role in Korea's post-war economic development and its evolution into one of the most competitive global enterprises. He commended POSCO's expansion from the steel industry to battery materials and its leadership in sustainable innovation through groundbreaking technologies such as hydrogen-based steelmaking.

During his presentation, he detailed POSCO Group's vision, business domains, and carbon-neutral strategies, providing a comprehensive overview of the company's sustainable management practices.



DMV(D.C./Maryland/Virginia) Settling Guidebook Published and Distributed

As part of its commitment to ESG management and fostering mutual growth, POSCO Group has created and distributed a settling guidebook for employees of its subsidiaries, Korean



Distributed to 43 Korean businesses and KOCHAM member companies in the DMV region, the guidebook supports smooth adaptation to new environments while promoting the value of mutual growth and collaboration.

Global Volunteer Week: Honoring Sacrifice and Preserving History

On May 30, 2024, POSCO Group participated in Global Volunteer Week by organizing a volunteer activity at the Tomb of the Unknown Soldier in Arlington National Cemetery.

Volunteers laid wreaths and paid their respects, reflecting on the profound meaning of sacrifice and dedication. Additionally, they conducted environmental maintenance activities, including cleaning headstones and collecting litter, contributing to the preservation and cleanliness of the historic cemetery. Through this initiative, POSCO demonstrated its commitment to community contribution and corporate social responsibility as a global enterprise, advancing the principles of ESG management.

POSCO Group continues to lead by example in sustainability and social responsibility, striving to create positive impacts across its global operations while reinforcing its position as a pioneer in eco-friendly innovation and community collaboration.



5. BBDOTQ



BBQ is committed to more than just serving “the world’s most delicious chicken”. The company actively pursues a vision of creating “a world where everyone is happy” by engaging in consistent social contribution activities both domestically and internationally. The guiding principle behind BBQ’s social contribution efforts is based on the spirit of mutual growth, striving to spread goodwill globally and embody the value of sharing.

Strengthening Local Communities in North America

BBQ operates in major cities across 30 countries in North America, undertaking various social responsibility initiatives to foster regional growth and collaboration. One of its standout programs is the Uniformed Public Service Promotion at its flagship store in Manhattan’s Koreatown on 32nd Street. This initiative offers a 15-20% discount to uniformed public servants, such as firefighters and police officers. During the COVID-19 pandemic, BBQ’s contributions to the development of Koreatown and public safety were recognized with a Certificate of Appreciation from the New York Police Department (NYPD).



Moreover, when opening new locations, BBQ regularly donates chicken to local fire stations, supporting the safety and security of nearby communities. In commemoration of the 20th anniversary of the 9/11 attacks, BBQ donated \$3,000 to a New York fire station to honor the victims and express gratitude to firefighters for their dedication. Through these efforts, BBQ not only reinforces community safety but also builds trust and respect by acknowledging the sacrifices of public servants.

Supporting Cultural Exchange and Education

BBQ collaborates with prestigious institutions such as Columbia University’s Korean Students Association (KSA) and Kelly Business School, donating chicken for university events. With a belief that food serves as a cultural bridge, BBQ introduces Korean culture to students by providing complimentary chicken at major campus events. KSA plays a vital role in fostering collaboration among Korean students and promoting awareness of Korean culture and history. By supporting these activities, BBQ contributes to the personal and academic growth of Korean students while spreading Korean culture within the broader academic community.



Honoring Veterans through the Honor Flight Program

For two consecutive years, BBQ has participated in the Honor Flight Program, which supports Korean War and Vietnam War veterans by facilitating their visits to memorials in



Washington, D.C. Through symbolic check donation ceremonies, BBQ has shown its dedication to honoring veterans’ sacrifices and contributions. In 2023, the company held a Veterans Day campaign offering a 25% discount across all its stores to show appreciation for veterans and commemorate their service.

Through these diverse social responsibility initiatives, BBQ fosters mutual growth with local communities while enhancing its brand image. The company remains dedicated to continuing its efforts to grow alongside the communities it serves, spreading positive influence globally. BBQ will persist in its mission to contribute to a better world through meaningful and impactful actions.

6. CESNA GROUP Inc.



Plogging: A Sustainable and Community-Oriented Activity

CPlogging is an eco-friendly activity that combines jogging with picking up litter. Originating in Sweden in 2016, it has since become a global movement. To contribute to this initiative, CESNA Group has been organizing annual plogging campaigns since 2022.

On May 17, 2024, CESNA Group held a plogging event at Tallman Mountain in New Jersey, with participation from all employees. During the event, employees jogged through the park, collecting litter scattered throughout. In just two and a half hours, they filled approximately 10 trash bags, leaving the park noticeably cleaner.

Plogging goes beyond simple exercise—it is a meaningful way to give back to the community. By dedicating their leisure time to park cleanliness and environmental preservation, CESNA Group employees demonstrated how small, actionable steps can simultaneously improve health and benefit the environment. Recognized as one of the “most eco-friendly sports,” plogging embodies the dual goals of health enhancement and public good. Through this activity, CESNA has positively impacted the environment and community while promoting physical fitness among its employees.

In addition, CESNA actively participates in global environmental initiatives such as World Cleanup Day. This year, the company aligned its plogging event with this worldwide effort, fostering collaboration between employees and local communities to create a sustainable environment. CESNA is committed to expanding its eco-friendly activities and nurturing a corporate culture that coexists harmoniously with the environment.



CFO & HR Roundtable

CESNA Group successfully hosted the “2024 CFO & HR Roundtable” at the DoubleTree by Hilton Fort Lee/George Washington Bridge on May 16, 2024. This event brought together over 70 HR and finance leaders, including Presidents,

CEOs, CFOs, COOs, Vice Presidents, HR Directors, General Managers, HR Managers, CHROs, and other senior executives from global companies.

The roundtable featured insightful discussions and presentations on topics such as:

- ▣ 2024 North American HR Trends
- ▣ Best Practices for Successful Talent Acquisition
- ▣ Mastering AI Recruitment Tools

Participants shared real-world strategies and ideas for attracting and managing top talent, making it a valuable opportunity for professional exchange and learning.

Recognition for Social Contributions

CESNA Group, a Korean-origin global recruiting company, operates headquarters in New Jersey (led by Richard Cho, U.S. Branch Manager) and regional offices in Seoul, Shanghai, Bangkok, and other locations. The company provides high-level talent acquisition and recruiting services to over 4,000 clients across various industries, including Fortune 500 companies.

As part of its mission, CESNA organizes events such as roundtables and job fairs, contributing significantly to the recruitment landscape. Recently, CESNA was honored with the 2024 Client Service Excellence Award by Corporate Vision, recognizing its outstanding service to clients.

With a steadfast commitment to delivering exceptional recruiting solutions and fostering global talent connections, CESNA continues to lead as a trusted partner in the international recruitment industry.



7. Shinhan Bank



Shinhan Bank is committed to being a “Bank for Society and the Community”, practicing “Compassionate Finance” by supporting local businesses and individuals while contributing to the broader economic and social development of the regions it serves.

The bank actively engages in overseas corporate social responsibility (CSR) initiatives, including school support programs, medical assistance, and community development projects, in countries such as the United States, Vietnam, Cambodia, India, and China. These efforts align with contemporary societal demands, showcasing Shinhan Bank’s dedication to its social responsibilities on a global scale.

Domestically and internationally, Shinhan Bank supports the self-reliance and mutual growth of socially disadvantaged groups and contributes to the development of global communities. This includes monthly donations of 10,000 KRW by all employees and the establishment of educational centers for underprivileged groups, providing financial education to empower them.

Supporting for the Korean Educational Institute(KEI) in New Jersey

The Shinhan Bank New York Branch has been regularly engaging in volunteer activities the Korean Educational Institute, located in New Jersey. Operated by the Korean Chamber of Commerce and Industry in the USA (KOCHAM), Korean Educational Institute(KEI) was established in 1992 to serve children of Korean expatriates and the Korean-American community. The school provides integrated Korean education, cultural and lifestyle education, and local adaptation programs.



Twice a year, employees from the New York Branch visit the school to assist with various volunteer activities. These include organizing textbooks shipped from Korea by grade and subject, distributing them to students, and preparing the school for upcoming semesters. Additionally, the branch staff help improve classroom environments, provide safety guidance during drop-off and pick-up times, and support various school events.



Shinhan Bank is also dedicated to promoting KEI’s mission, ensuring that children of expatriates and Korean-American students can learn Korea’s standard curriculum and develop a strong sense of pride in their Korean heritage.

Looking ahead, Shinhan Bank New York Branch employees plan to continue these volunteer activities, further supporting the educational efforts of Korean Educational Institute and contributing to the teachers’ and students’ ability to sustain Korean education in the United States.

8. HRCap



HRCap, Inc., the world's largest global Asian American Executive Search and HR Consulting Firm, has been at the forefront of globalizing and spearheading the future of Human Resources. HRCap was founded in 2000 with the mission to provide a meaningful impact on the US-Korean global labor market by connecting talented individuals with growing client organizations. As a global Total Solutions Provider, we have actively partnered with global Asian companies in their efforts to succeed in the U.S. market through the thoughtful placement and investment of talented personnel in strategic leadership roles. We believe in collective development and have actively given back to the local and global community with its expertise, resources, services, and thought leadership, and pride ourselves in being trusted HR advisors and cultural ambassadors to our clients, candidates, and community.

Delivering on our Corporate Social Responsibility through Service Excellence

HRCap has upheld the highest service excellence and integrity in helping clients expand their market share and by deepening their talent offerings and elevate their global brand. This past year, we have strategically partnered with clients, candidates, and communities to futureproof the workforce for the evolving world of HR.

Our Founder, CEO, and President, Andrew Sungsoo Kim, has spearheaded the global HR industry with his pioneering leadership in the “Global K-HR Movement” and have been respected by Korean-American organizations for repositioning and elevating the value of HR in their respective organizations as a whole. As such, Korean organizations have successfully expanded their global footprint in the United States with talent investments; multinational organizations have scouted multicultural industry experts who understand the unique customer market and employee base; and start-ups have



tailored their talent strategies unique to each market landscape across the world. Our 1500 client groups are now better focused on building a global workforce with higher sensitivity to intercultural, intergenerational, and international perspectives.

CEO Kim has consistently centered HRCap's mission and organizational culture around our corporate social responsibility, which is to accelerate the growth of the HR industry and advance Asian American representation. As cultural sensitivity becomes increasingly crucial for businesses aiming to glocalize their operations, we have become best positioned to spearhead this niche market by identifying gaps and unlocking potential in individuals and organizations, while driving transformative growth by synergizing talent, technology, and transformation. As cultural ambassadors, we have bridged cultural gaps between western and eastern markets, addressed existing generational gaps, and driven synergy across global workplaces.

CEO Kim has always been committed to bringing leaders together for continuous learning, collective development, and comradery. He launched the `HRCap Magnet group in the U.S. and Korea, creating a safe environment for industry experts, government officials, and subject leaders to network and share thought leadership to further glocalize and execute on the Global K-HR Movement. He had founded KOSEM, a Korea-US Community Networking hub connecting overseas Korean-American employees with other executive members founding businesses across the state and the country.



For his proven global HR expertise and pioneering leadership in the Asian American community, CEO Kim has been inducted into the selective 2024 Marquis Who's Who in America biographical registry as the only Korean-American HR leader, and became 2024 NJBIZ Executive of the Year as the first Asian-American executive throughout the history of the heavily mainstream program.

Empowering Collective Growth through Thought Leadership Give Back

Under CEO Kim's leadership, HRCap actively gave back to our clients, candidates, and communities by sharing thought leadership, creating educational content, and offering

seminars throughout 2024.

We hosted our HRCap Public HR Seminar on “Top 5 Recruiting Strategies of 2024,” helping 75 business leaders gain insights into tackling their unique recruiting challenges. We offered complimentary “Interview Compliance Training Seminars” at 16 client organizations, ensuring they avoid illegal interview questions, improve recruiting processes, and enhance candidate experiences.

We also published our 2024 HRCap White Paper on “Key to Thriving Through the Business Life Cycle” to address unique talent and HR challenges that emerge at each stage so client groups and the general public can effectively navigate the life cycle with growth and sustainability.

Our Chief Marketing Officer and Head of Americas, Stella H. Kim, prioritizes utilizing data and analytics to drive objective educational content. Under her strategic guidance, HRCap continued driving HR Insights by HRCap, leveraging HRCap’s proprietary database and the LinkedIn pool to offer strategic insight into evolving topics such as candidate preferences, hiring priorities, and HR trends. HRCap also published over 40 unique HR and Recruiting blogs for business organizations and rising professionals looking to gain competitive intelligence to stay ahead of the evolving market trends. To wrap up the year, we also projected the Top 10 HR Industry Trends for 2025 and offered talent solutions to best prepare for the upcoming year.

Stella also contributed monthly HR Subject Expert Columns for her Korea Daily (JoongAng Ilbo) newspaper appointment, surfacing rising issues and offering meaningful strategies for hiring critical talent, managing career plateaus, combatting glass ceilings, promoting culture add not culture fit, enhancing candidate experiences, and uncovering vocational callings. In addition to surfacing and advocating to resolve such topics in her subject expertise columns, Stella promoted greater representation and celebration of AAPI professionals and women leaders nationwide.



Due to recruiting expertise in advancing the recruiting industry and modern leadership in building a multigenerational and multicultural workforce, Stella became a 2024 NJBIZ Forty under 40 as the first East Asian women, shortly following her NJBIZ 2022 Best 50 Women in Business and COLOR 2023 POWER 40 Under 40 recognitions.



Advocating and Celebrating Greater Diversity and Representation

HRCap has led various DEI initiatives throughout the year to empower Asian American Pacific Islander (AAPI) professionals, drive representation of women in executive roles, and bridge generational and cultural differences for a more equitable and inclusive workforce.

In 2024, we launched the monthly Spotlights by HRCap series, identifying top influencers, subject experts, and global leaders who have made significant impact in their respective fields, functions, and communities. The series aimed to spotlight diverse leaders and rising influencers across each area and effectively achieved offering the platform for not only celebrating success, but also appreciating diversity and representation.



In honor of Women’s History Month, HRCap partnered with AAPI New Jersey to sponsor and co-host a 3-part career development event series to help break barriers and empower women. The first roundtable event provoked insightful discussions on advocating for AAPI women in the workplace, while the second roundtable focused on addressing obstacles that prevent women from climbing the corporate ladder and highlighting the importance of greater mentorship and sponsorship for Asian American women. In the final in-person panel discussion networking event,



speakers shared their stories on their diverse career experiences as experts and pioneers in their respective industries, their unique challenges as Asian American professionals in the workforce, and their journey of finding allies and mentors to be successful in Corporate America.

Investing in Future Leaders through Education and Engagement

HRCap also actively served to bridge generations by educating hiring managers and business leaders to understand generational differences, while also acknowledging that members from even the same generation may also have more differences than commonalities and shared experiences. Generational conflict is inevitable given varying experiences across generations, rising advancement of technologies, and even individual preferences. Each of the five generations in the global workforce holds unique characteristics, values, and drivers shaped by formative events and market trends. By synthesizing 42,000 candidate data to analyze the unique intrinsic drivers of the MZ generation, HRCap identified six unique career categories then published the 6 HRCap MZ Generation Career Categories white paper which identifies and explains the unique drivers across the different career categories, then offers prescriptive strategies on how to approach, attract, and retain MZ Generations across each category.

In addition to publishing the whitepaper and offering complimentary training, HRCap also developed and launched the 6 HRCap MZ Generation Career Categories Test, fully available to the general public. The Assessment Test has helped employees gauge their Career Category to build greater self-awareness, connect with one another on shared values, better empathize with other peers from different categories, and gain prescriptive career advice on which types of organizations and career opportunities they would best thrive in to feel genuine fulfillment.



As our ongoing mission to build future leaders, HRCap launched our National Certified Student Ambassador Program to support our mission to identify, train, and empower diverse group of students who embody our values and can shape the future of the Recruiting industry. Out of over 150 applications, we identified, trained, and empowered our inaugural cohort of 7 Student Ambassadors who embody our values and can shape the future of the recruiting

industry as next-generation leaders. Student Ambassadors were selected based on relevant skills, interest in recruiting, leadership characteristics, and core values that embody our HRCap Brand. Throughout the year, we offered intensive training in personal branding and recruiting best practices, then partnered with ambassadors who served as on-campus leaders at their respective universities by sharing HR trends and career tips to guide their peers on job applications, resume and CV writing, and interviewing skills.



Lastly, we have modernized our business model and adapted our corporate culture to better engage with the multigenerational workforce and the multicultural community. We have digitalized our weekly HR content and career development tips by creating Instatoons graphics and Tiktok humor videos to better engage and connect with the public audience. We have also conducted internal training workshops and team networking events to empower knowledge and camaraderie to deliver greater service excellence.



In 2025, HRCap will remain committed to our corporate social responsibility to advance Asian American representation and futureproof the HR industry. As a global Asian American Executive Search and HR consulting firm, we will continue to partner with our clients and candidates in their glocalization journeys and ensure highest service excellence in all that we do. We are humbled for our vocational calling that allows us to connect diverse people with engaging opportunities and help corporations and executives realize their full potential.



Under CEO Kim's leadership, we will persist in our efforts to drive greater Asian American representation throughout the world and across all industries, develop the next generation of leaders, and spearhead the future of work.



About consultative Korean Chambers in the U.S.

About Regional Korean Chambers

Across the United States, major regional associations have been established in key cities such as New York, Los Angeles, Houston, Detroit, and Atlanta. These include the Korean Chamber of Commerce and Industry in the USA (KOCHAM) in New York, the Korean Investors & Traders Association of Southern California (KITA) in Los Angeles, the Korean Companies Association in Michigan (KCAM) in Detroit, the Korean Company Association of Houston (KCAH) in Houston, and the Korean Corporations Alliance of the Southeast (KOCAS) in Atlanta.

These five regional associations have signed MOUs to strengthen external ties and are working towards forming a cooperative network among Korean organizations across the Americas to establish mutual collaboration.

About Regional Korean Chambers

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

- Establishment: June, 1992
- Number of Members: 127 companies
- Location: New York, New York

KOCHAM is a non-profit organization established in the early 1990s, during a period when global export markets were facing significant challenges, and competition among countries was intensifying. At that time, Korean businesses operating in the U.S. aimed to bolster exports to the U.S. more than ever before. It was established to enhance the standing

of Korean-affiliated companies in the U.S. by creating an organization in which all such companies could participate, while enhancing their standing while strengthening economic cooperation and trade between the two countries. At the same time, the need to actively pursue trade-related recommendations and negotiations with the U.S. government became evident.

Accordingly, KOCHAM actively engages in representation with the U.S. government and Congress to address the challenges faced by Korean companies. Furthermore, it promotes Korea's image within American society and provides insights into the U.S. business environment to Korean stakeholders, advocating for policy improvements on both sides.

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

To be renamed "Korean Companies Association of California" upon approval at the general assembly in March 2025.

- Establishment: March, 1996
- Number of Members: 140 companies
- Location: Los Angeles, California

Established as a nonprofit organization on March 25, 1996, KITA promotes fellowship among members, facilitates the exchange of valuable business information, and fosters cooperative relationships with both the Korean-American community and broader American society. These efforts aim to enhance trade and strengthen ties between Korea and the United States.

(3) Korean Companies Association in Michigan (KCAM)

- Establishment: April, 1995
- Number of Members: 39 companies
- Location: Detroit, Michigan

Founded on April 1, 1995, KCAM is an organization that brings together Korean expatriates dispatched to Michigan as well as local Korean-affiliated businesses. The association fosters close relationships and camaraderie among members, contributing to their mutual development and success.

(4) Korean Companies Association of Houston (KCAH)

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

KCAH is an organization comprising Korean-affiliated businesses and financial institutions in Houston and the Texas region. Its member companies primarily operate in the oil and gas sectors. The association focuses on building camaraderie among members, sharing various business resources, and improving the rights and interests of its member companies.

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

- Number of Members: 50 companies
- Location: Atlanta, Georgia

KOCAS is an organization of Korean expatriates working for Korean-affiliated companies based in Atlanta. It facilitates the exchange of information on U.S. economic, political, and social issues while fostering camaraderie among its members. In addition to hosting official gatherings, KOCAS participates in meetings with representatives from other regions, government officials, and economic seminars. These activities provide valuable insights and resources to support members' professional endeavors.



Activities of KOCHAM

Promotion of U.S.-Korea Trade and Improvement of Member Companies' Challenges

KOCHAM strives to maintain close bilateral relations between the U.S. and Korea, contributing to the enhancement of trade. Every year, a delegation is organized to visit Washington, D.C., meeting with U.S. government authorities and Congress to continue private-sector diplomatic activities. Additionally, letters are sent to U.S. federal lawmakers and relevant agencies requesting improvements on business challenges faced by member companies.



Business Networking and Strengthening of Cooperation Among Members

To foster social interaction and facilitate information exchange among our members, an annual general meeting, regular board meetings, an annual sports event, and Dinner Party are held. These events provide opportunities to build a strong business network.



Provision of Information and Expansion of Services for Members

Regular seminars are organized, focusing on important trade issues and economic, political, and social matters between the U.S. and Korea. Experts from various fields are invited to host seminars and discussions, providing valuable information to members.



Collaboration with the Korean Community

Direct and indirect support and cooperation are provided to the local Korean community. As part of efforts to assist the Korean community, a summer internship program is run for Korean-American university students and Korean international students, placing them with member companies to gain hands-on experience. Additionally, donations are collected at annual events and delivered to those in need.



Operation a weekend Korean School

The KOCHAM-affiliated Our Korean School, Korean Educational Institute, provides education to the children of expatriates who are staying in the U.S. with their parents, and their Korean-American peers. The school helps them successfully adapt to the Korean curriculum when they return to Korea.



<부록>
주별 투자 인센티브

Investment Incentives by 12 States

Appendix Contents

1. New York

(1) Tax-Based Incentives	242
--------------------------------	-----

2. New Jersey

(1) Job Creation Tax Credit Programs	249
(2) Net Operating Loss Programs	251
(3) Investor Programs	252
(4) Equipment Grants	254
(5) Recruitment and Training Grants	254
(6) LWD Training Grant Programs	255
(7) Training Grant Application Process	256
(8) Paid Internships	257
(9) Zero Emissions Building Programs	258
(10) Sale and Use Tax Exemptions	259
(11) Financing Options	260
(12) Local Incentives	262

3. Connecticut

(1) Sales and Use Tax	263
(2) Corporation Business Tax Information	267
(3) Withholding Tax Information	271
(4) Incumbent Worker Training Program	272

4. Delaware

(1) Incentive Programs	275
(2) Tax Credits	276

5. Georgia

(1) Tax Credits	280
(2) Tax Exemptions	283

6. Tennessee

(1) Tax Credits	285
(2) Business Tax Credits In Tennessee	288

7. Alabama

(1) Business Privilege Tax Incentives	292
(2) Income Tax Net Operating Loss Carryforward	294
(3) Enterprise Zone Credit or Exemption	294
(4) Basic Skills Education Credit	295

8. California

(1) California Competes Tax Credit	300
(2) Research & Development Tax Credit	302
(3) Employment Training Panel	303
(4) Economic Development Rate Program	306

9. North Carolina

(1) Tax Exemptions	307
(2) Discretionary Grants	310
(3) Transportation	311
(4) Workforce Training & Development	312

10. Texas

(1) Sales Tax	313
(2) Training and Continuing Education Programs	315
(3) Work Opportunity Tax Credit	318
(4) Skills for Small Business	320
(5) Texas Enterprise Zone Program	321

11. Washington

(1) Washington Business Taxes	321
(2) Training Benefits program	326
(3) Unemployment taxes	327
(4) Small Businesses Services	328

12. Oregon

(1) Business	331
(2) Employers	335
(3) Resources	338

New York

» For more updated information, please refer to the following website addresses.

- <https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>
- <https://esd.ny.gov/commercial-tax-credit-program>
- <https://esd.ny.gov/empire-state-jobs-retention-program>
- <https://esd.ny.gov/employee-training-incentive-program>
- <https://esd.ny.gov/excelsior-jobs-program>

(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 jobs and investment thresholds outlined in Program Eligibility below:

Excelsior Jobs Tax Credit :

- A credit of up to 6.85% of wages per 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 childcare 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 located 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 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 job's retention

credit. Applications must be submitted within 180 days of the declaration of an emergency by the Governor of 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 in 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, biogenetics, 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 to perform a job function, and culturally focused training are not eligible for tax credits under the program.

The following types of business 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. \$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 the 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

» For more updated information, please refer to the following website addresses.

- <https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>
- <https://www.choosenj.com/financing-incentives/recruiting-and-training-programs/>
- <https://www.nj.gov/labor/research-info/grants.shtml>
- <https://www.nj.gov/treasury/taxation/cbt-creditlist.shtml#NewJobs>
- <https://www.njeda.gov/angeltaxcredit/>
- <https://www.njeda.gov/emerge/>
- <https://www.njeda.gov/stx/>
- <https://www.njeda.gov/technology-business-tax-certificate-transfer-nol-program-era/>

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 several 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 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 businesses 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 Tract.

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 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 carry forward 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 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 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 for the resumes posted by jobseekers.
- 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 not just for jobseekers, 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 who 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 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 acquired 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 (Customized Training Grant) :

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 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 the 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, an 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 Smart Start 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 Smart Start 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 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 sale 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 conduct 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

Connecticut

- 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).

» **For more updated information, please refer to the following website addresses.**

<https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>

<https://grants.ccat.us/s/funding-program/a1uDn000000G3n51AC/incumbent-worker-training-program-iwt>

https://portal.ct.gov/decd/content/business-development/06_tax_incentives/tax-exemptions/corporate-business-tax-exemption

https://portal.ct.gov/decd/content/business-development/06_tax_incentives/tax-exemptions/sales-and-use-tax-exemption

<https://portal.ct.gov/drs/withholding-taxes/tax-information>

(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 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 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 trade, occupation, business or profession, use myconneCT to register for business use tax. Report on 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 a 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 the filing basis of each group 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 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 increase 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.

For a company to apply for reimbursement, they must meet all the eligibility criteria for the program. As an example, an applicant who can evidence having spent a total of \$30,000 on 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 have evidence of good standing with the CT Department of Revenue

Delaware

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.

» **For more updated information, please refer to the following website addresses.**

<https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>

<https://business.delaware.gov/incentives/>

<https://business.delaware.gov/state-small-business-credit-initiative-ssbci/>

<https://www.choosedelaware.com/why-delaware/tax-incentives/>

<https://delcode.delaware.gov/title30/c020/sc10/index.html>

<https://www.destatehousing.com/build/community-benefit/>

<https://history.delaware.gov/preservation/taxcredit/>

(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 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 the 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 has and maintains 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 to your request. All requests are returned to 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

» For more updated information, please refer to the following website addresses.

- <https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>
- <https://dca.georgia.gov/financing-tools/incentives/job-tax-credits>
- <https://georgia.org/competitive-advantages/incentives/tax-exemptions>
- <https://georgia.org/research-and-development-tax-credit>
- https://georgia.org/sites/default/files/2021-03/jan2021_business_incentives.pdf

(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 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 ROI 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

- You're 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 credit to offset the cost of re-training employees.
- Investors in a state-licensed childcare facility or providing or sponsoring childcare 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 Centers

Distribution 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.

Tennessee

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 equipment under current data center exemption (explained below) and computers, 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 is located.)

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.

» **For more updated information, please refer to the following website addresses.**

<https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>

<https://www.tn.gov/revenue/taxes/franchise---excise-tax/exemptions/job-tax-credit.html>

<https://www.tn.gov/revenue/taxes/sales-and-use-tax/exemptions-certificates-credits/headquarters-tax-credit.html>

<https://www.tn.gov/transparenttn/state-financial-overview/open-eed/openeed/openeed-tax-incentives.html>

<https://tnecd.com/advantages/incentives-grants/>

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 each 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 encourage 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 people 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 each 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 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 exist 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 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 done in the facility

Alabama

» **For more updated information, please refer to the following website addresses.**

- <https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>
- <https://adeca.alabama.gov/enterprise-zone-program/>
- <https://www.revenue.alabama.gov/individual-corporate/alabama-net-operating-loss-nol-provisions-for-individuals/#:~:text=You%20are%20allowed%20to%20carryback,methods%20for%20making%20the%20election.>
- <https://www.revenue.alabama.gov/tax-incentives/income-tax-incentives/#:~:text=Basic%20Skills%20Education%20Credit&text=An%20employer%20may%20qualify%20to,English%20as%20a%20second%20language>
- <https://www.revenue.alabama.gov/tax-incentives/investment-credit/>
- <https://www.revenue.alabama.gov/tax-types/business-privilege-tax/>

(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. Except for 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 for 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 transferable but is available to owners of pass-through entities on a pro-rate 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 on 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 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 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 transferable 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 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

» For more updated information, please refer to the following website addresses.

- <https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>
- <https://business.ca.gov/california-competes-tax-credit/>
- <https://www.cpuc.ca.gov/industries-and-topics/electrical-energy/electric-rates>
- <https://etp.ca.gov/program-overview/>
- <https://www.ftb.ca.gov/file/business/credits/california-research.html>

(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 tax credits will be available each year?

The tentative number 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 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 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 date 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 a letter of 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 policymaking (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 employees and groups of employees for workforce training.

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

No. ETP contracts are only reimbursement 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 employees for training where they are not paid during the training, although there are some limited instances where employees are not paid during training.

⑤ *If my company pays 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 ETT, since ETP is entirely funded through ETT. Simply paying the UI and being subject to ETT do not guarantee eligibility with ETP, however. For companies that train the employees of other companies, this requirement may not apply.

North Carolina

(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.

» For more updated information, please refer to the following website addresses.

<https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>

<https://edpnc.com/incentives/data-centers-sales-use-tax-exemptions/#:~:text=North%20Carolina%20provides%20three%20sales,an%20%E2%80%9CEligible%20Internet%20Data%20Center%E2%80%9D>

https://www.ncleg.gov/EnactedLegislation/Statutes/PDF/BySection/Chapter_143B/GS_143B-437.52.pdf

<https://edpnc.com/incentives/joint-economic-development-program-with-north-carolina-department-of-transportation/>

<https://edpnc.com/incentives/manufacturing/#:~:text=North%20Carolina%20offers%20sales%20and,material%20for%20manufacturing%2C%20and%20inventories.>

<https://edpnc.com/incentives/rd-and-software-publishing-sales-tax-exemption/#:~:text=for%20Software%20Publishers-,Sales%20of%20equipment%2C%20or%20an%20attachment%20or%20repair%20part%20for,from%20sales%20and%20use%20tax.>

(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 manufactured.
- 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 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 expedite industrial/commercial growth and provide new jobs or job retention.

Texas

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

» **For more updated information, please refer to the following website addresses.**

<https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>

<https://businessintexas.com/why-texas>

https://businessintexas.com/why-texas/small-business-innovation/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=PMax&utm_adgroup={adgroup}&creative=&matchtype=&network=x&utm_term=&locphysical=9060354&locinterest=&gad_source=1&gclid=CjwKCAjwg-24BhB_EiwA1ZOx8v0j-7NgniqU2Px10Yb6fSAMhBuzM8bERSabyFnKy7QkPpHji2T8OBoCL3wQAvD_BwE

https://businessintexas.com/why-texas/taxes-incentives/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=PMax&utm_adgroup={adgroup}&creative=&matchtype=&network=x&utm_term=&locphysical=9060354&locinterest=&gad_source=1&gclid=CjwKCAjwg-24BhB_EiwA1ZOx8oa2BjTKyMvnTBwmzwUBhwfY5YjksBLWFjBVOBC1FGpkJNX0cagdxoCMtYQAvD_BwE

https://businessintexas.com/why-texas/workforce-education/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=PMax&utm_adgroup={adgroup}&creative=&matchtype=&network=x&utm_term=&locphysical=9060354&locinterest=&gad_source=1&gclid=CjwKCAjwg-24BhB_EiwA1ZOx8gE3RP3lht7Z4V9lfBmsZzmU75k4oejBifLmjL6goKrnvTspnY59IhoCn9oQAvD_BwE

(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 at 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 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 receive 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.
- The 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 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.

Washington State

» For more updated information, please refer to the following website addresses.

- <https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>
- <https://www.commerce.wa.gov/access-to-capital/>
- <https://dor.wa.gov/taxes-rates/business-occupation-tax>
- <https://dor.wa.gov/taxes-rates/tax-incentives/credits#SBC>
- <https://dor.wa.gov/taxes-rates/tax-incentives/tax-incentive-programs#1125>

(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 tax receipts 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 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 tax use.

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 salesperson 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 the 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 employees 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.

Oregon

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.

» **For more updated information, please refer to the following website addresses.**

<https://selectusa.stateincentives.org/?referrer=selectusa>
<https://culturaltrust.org/get-involved/donate/>
<https://www.oregon.gov/biz/programs/enterprisezones/E-CommerceZone/Pages/default.aspx>
https://oregon.public.law/statutes/ors_285C.170

(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 of 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’ 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 domestic insurers controlled by foreign insurers are required to file insurance excise tax returns 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 are 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, it will 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, it will 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 on 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 applying.



발행일 2025년 1월

발행인 미한국상공회의소

책임편집 KOCHAM 통상분과위원회 / 출판분과위원회

인쇄 인쇄디자인폼 (ggom1403@gmail.com)

※ 이 책자의 판권 및 지적소유권에 관한 모든 권리는 KOCHAM이 소유합니다.

※ 본 책자는 한국무역협회 뉴욕지부의 지원을 받아 제작되었습니다.