

[기획조사 05-037]

최근 쿠바 경제동향 및 시장전망

2005. 8

KOTRA 해외조사팀

[목 차]

요약	i
I. 최근 쿠바경제 개황	1
II. 쿠바 대외교역 현황	5
III. 쿠바경제 여건 변화	9
IV. 쿠바시장의 특성	12
V. 쿠바 대외무역제도 개요	14
VI. 수입관세	18
VII. 자금조달 및 대금결제 방법	18
VIII. 최근 쿠바시장 동향 및 전망	20

【요약】

1. 1990년대 초 소련을 비롯한 공산권 붕괴로 심각한 경제위기를 경험한 후 시장경제원리를 부분적으로 도입하고 외국인투자 개방 등의 조치를 통해 경제를 안정시켜 온 쿠바가 카리브해 최대의 수입시장으로 부상하고 있음.
2. 쿠바는 인구 1,130만명, 면적 11만 km²의 카리브해 최대 국가로 제조업 취약 및 현지 생산시설 노후화로 공산품 및 기계, 각종 산업자재 등을 모두 수입에 의존하고 있어 앞으로 시장전망이 매우 좋은 편임.
3. 2004년 기준 수입규모가 52.8억불에 불과하지만, 미국이 경제제재를 완화하고 국제금융 접근이 가능해질 경우, 대규모 수입시장으로 변모할 가능성이 큰 시장임.
4. 식민지시대부터 카리브 최대시장이자 物流基地로 활용해 왔으며 앞으로 시장이 개방될 경우 미국시장 진출 요충지로도 활용 가능할 것으로 보임.
5. 뿐만 아니라 쿠바는 중남미 최고의 의약품 및 바이오산업 발달 국가로 백신, 암 치료, 안과치료 등에서 세계적인 수준의 의약품 개발수준 및 의료기술 보유하고 있어 우리 업계와의 기술 제휴 가능성도 높은 편
6. 쿠바는 1959년 이후의 공산주의 시스템이 자리잡고 있지만, 1898년 독립부터 공산화 이전까지 실질적으로 쿠바 경제, 사회를 지배했던 미국의 영향이 뿌리 깊어, 소비성향이 고급화해 있음.

7. “모르면 배우고, 알면 가르쳐라”라는 국가표어가 말해 주듯이 모든 국민이 대학교까지 無償으로 교육받을 수 있어서 국민 교육수준이 매우 높고 빈부격차가 크고 교육수준이 낮은 다른 中南美, 카리브국가에 비해 노동력 수준이 매우 우수함.
8. 현재 우리의 對쿠바 간접교역 규모가 1억불 수준으로 추정되나, 본격적인 경제교류 추진시 훨씬 더 많은 수출 가능
9. 우리나라는 주로 자동차, 부품, 가전제품 등을 쿠바에 간접 수출하며 앞으로도 수출이 증가할 것으로 예상됨.
10. 피델카스트로 死後 시장을 개방할 경우 수출이 증가할 것으로 전망됨.
11. 타이어 및 전자부품의 경우 수요가 지속적으로 발생하고 있으나 쿠바 시장의 특성상 바이어의 마케팅 전략이 아닌 현지 정부 수입정책에 따라 수요규모가 변동되는 경향이 있으며 기본적으로 모든 대외무역 행위는 국가의 통제를 받음.
12. 바이어의 시장상황 판단 아래 수입 결정이 이루어지는 것이 아니라 쿠바 정부 측에서 대금결제 기한, 가격 인하 여부 등과 관련, 바이어 대신 결정을 내리는 경우가 많기 때문에 정부 결정에 따라 수출 규모가 바뀜.
13. 대금결제를 위해 인근 중남미 또는 카리브해 도서국 소재 외국계 은행을 통한 L/C 거래도 많이 하나 대금 지불에 시간이 소요되고 번거로운 부분이 있어 신뢰가 쌓인 거래선과는 차츰 T/T 거래도 하는 경우가 있음.

14. 자본주의 국가에서와 같은 신용평가기관이 없기 때문에 쿠바 바이어의 신용도를 사전에 판단하거나 특정 제품 수요 증가, 감소 등의 전망을 하는 것은 불가능하므로 시장 수요 대응, 마케팅 전략, 제품품질 홍보와 함께 바이어와의 밀접한 관계 수립에 힘써야 함.
- 15 중국은 바이어에게 유리한 외상 조건을 제공하고 있어 다른 나라 기업의 쿠바시장 진출 기회가 힘들어지고 있으며 우리나라에게는 큰 경쟁요인으로 등장하고 있음.

I. 최근 쿠바경제 개황

1. 개황

□ 1990년대 초 심각한 경제위기 경험

- 1989년 공산주의 붕괴로 경제 및 군사원조 중단(당시 전체 교역량의 80%이상 舊공산권 의존)

- 1992년 미국 “쿠바민주화법” 제정으로 對쿠바 禁輸措置 강화

- 시장경제원리 부분적 도입 및 외국인투자 개방

- 1993년 독립채산제 실시, 개인이윤 부분적 용인, 농산물 자유 시장 허용

- 1995년 외국인투자법 개정, 투자부문 개방 확대

□ 1994년 0.7% 경제성장을 시발로 회복

- 미국의 對쿠바 경제제재에도 불구하고, 캐나다, 스페인, 영국 등의 지속적인 對쿠바 무역, 투자 증대, 관광수입 및 해외동포 본국 송금 증가 등이 주요 밑거름

- 특히, 1990년대 초부터 관광산업은 최대 외화 취득원으로 부상

- 1996년 미국 “쿠바민주화강화법안(Helms-Burton 법안)” 제정을 통해 對쿠바 제재를 강화했으나 투자비용이 상승, 쿠바 외환 보유 상황이 나빠졌음.

○ 2004년 6월 미국의 新 對쿠바 제재조치 발효

- 현금송금, 쿠바 방문 횟수 및 현금소지 한도 축소, 소포 송부, 교육 방문 등 제한
- 미국 거주 쿠바인의 본국 송금이 연간 10-12억불로 추정, 2004년 하반기부터 쿠바경제 외환 사정에 영향을 미칠 것으로 보임

□ 2003년 이후 쿠바정부가 외환통제를 다시 강화함으로써 국영기업 자율성은 줄어들면서 경제는 안정

□ 거시경제 정책에서는 경제의 안정성 확보를 가장 중요한 정책목표로 추구하는 가운데 급격한 자본유입 차단

□ 최근 2년 동안 脫달러化를 유도함으로써 단일 통화 및 환율 채택이라는 목표를 추구

□ 재정적자 규모는 GDP 대비 3.5% 선에서 유지하기 위해 노력

○ 광업, 석유산업, 관광산업 등의 호황

○ 2005년 GDP 성장률은 4%를 넘을 수 있을 것으로 예상.

□ 태환가능폐소화(CUC) 및 일반폐소화(Ps)의 상호교환 불가능성으로 국내경제 및 대외부문의 통합이 이루어지지 않고 있으며 특히 국내경제 활성화에는 장애물이 되기도 함.

- 2005년 들어서는 태환가능폐소화를 달러화 대비平價切上함으로써 소비재 등의 수입이 증가하는 효과를 가져 온 반면 쿠바를 방문하는 외국인 관광객의 구매능력은 저하.

2. 경제성장

- 경제성장률은 2003년 2.9%, 2004년 3.9% 기록
- 세계경제가 2004년에 이어 지속적으로 성장을 계속함으로써 쿠바 경제에도 유리한 여건을 제공
- 관광산업이 2001-2002년 침체기를 벗어나 2003년 이후 회복세
- 서비스 분야도 활발한 성장세를 보이는 바, 지속적인 공공서비스 분야 확대 및 서비스 수출 활성화의 결과로 볼 수 있음.
- 2005년 경제성장의 동력은 가뭄 피해가 심한 농업 및 설탕 재배만 제외한 모든 분야
- 석유, 니켈, 발전 생산 증가가 활발

3. 인플레이션

- 2004년 4% 물가상승률 기록
 - 5월 정부 소유 소매상점 가격 인상, 정부통제 강화로 인한 물자 공급 부족으로 비공식부문 가격도 함께 상승
 - 허리케인으로 인한 농작물 피해로 농산물 가격 상승

- ☐ 물가변동은 공식, 비공식시장 모두의 가격변동이 영향을 미침
- ☐ 국가는 가격통제 정책으로 물가를 어느 정도 영향을 끼칠 수 있으나 실제 소매물가는 수요과 공급 간의 괴리에 영향받음.
- ☐ 2004년 생활비용 또한 2003년 대비 약 4% 정도 상승

4. 실업

- ☐ 관광 등 비공식 경제부문이 유희노동력을 다수 흡수해 2003년 실업율이 2.6%로 내려가고 2004년에는 1.9%로 다시 하락
- ☐ 반면 건설, 교육 부문 노동력 부족 현상 초래

5. 외채

- ☐ 2003년 12월 말 기준 쿠바 외채는 총 123억불 규모로 전년 대비(119억불) 소폭 상승
- ☐ 2004년 말에는 127억불로 다시 증가

6. 외국인투자

- ☐ 2000년 기준 392개 외국인투자회사 존재, 증가세
 - 광업, 석유자원개발, 관광, 제조업, 건축업 등 위주
 - 46개국 이상의 기업이 투자해 스페인, 캐나다, 이탈리아, 영국,

프랑스가 대표적이며 유럽연합 회원국이 50%이상 차지

- 중국의 對쿠바 투자가 이루어지고 베네수엘라가 對쿠바 무역특혜를 실제로 제공할 경우 對쿠바 투자 더욱 활성화 예상
- 쿠바 정부는 쿠바 내에서 영업하는 소규모 외국인업체의 수를 줄이는 대신 더 큰 기업체를 유치해 특히 광업, 전기에너지 등 전략적인 분야 프로젝트를 담당케 하려는 정책을 추구

II. 쿠바 대외교역 현황

1. 개황

- 1990년대 초 舊공산권 붕괴로 교역 비중이 전체교역의 80%에서 25%로 급감
 - 현재는 캐나다, 베네수엘라(原油), EU가 주요 교역국
 - 2003년 수출액은 여전히 1990년의 1/3수준이며, 1993년 최대 위기 때보다는 40% 높은 수준
 - 최대 수출품 설탕 생산 감소 및 국제시장 가격 하락이 원인
 - 설탕은 1990년 수출의 80%에서 2003년 20%로 비중 감소
 - 1994년부터 수입 증가세 회복
 - 2004년 관광수익 증가로 수입 증가 추세
 - 한국의 對쿠바 수출규모는 연간 1.5억불 정도 추정(통계 부재)

□ 쿠바 대외교역조건의 가장 중요한 결정요인은 수출 면에서는 니켈 및 설탕, 수입 면에서는 원유.

○ 세계적으로 원유 가격이 매우 높아 수입에 큰 부담

○ 주종 상품 니켈, 설탕 수출가격도 역시 올라간 상태여서 보완 효과

□ 원유가격 변동 충격 최소화를 위해 베네수엘라와 협약을 맺어 전체 원유 수입량의 3/4를 베네수엘라에서 수입하고 대신 쿠바 제품을 베네수엘라로 수출하되 원유 수입가에 맞추어 對베네수엘라 수출 가격을 연동.

2. 무역수지

□ 2004년 수출액은 21억9천2백만불, 수입액은 52억8천6백만불

구 분	2000년	2001년	2002년	2003년	2004년
수출(백만불)	1,676.80	1,661.50	1,402.00	1,654.40	2,192.00
수입(백만불)	4,876.70	4,838.30	4,129.00	4,624.50	5,285.80

(정보원 : EIU)

□ 2004년 경상수지는 활발한 수출증가세에 따라 소폭 흑자를 달성

○ 2005년, 2006년에는 다시 적자상태로 돌아갈 가능성이 큼

○ 국내수요 증가 및 평가절상으로 인한 수입 증가로 경상수지 적자 해결이 어려운 상황

□ 수출 감소는 관광산업 등 서비스업종 수입(收入)으로 보충

☐ 쿠바가 베네수엘라에 제공하는 보건 및 교육서비스로부터의 수입(收入)도 상당한 규모에 이름.

☐ 2004년 외환보유고는 크게 증가한 것으로 추정

3. 주요 교역품목

☐ 수출구조 변화 추세

- 1996년까지 설탕이 전체 수출액의 50%이상, 니켈이 20% 이상 점유. 최근 설탕수출액이 감소세를 보이는 반면, 니켈 수출은 증가세를 보여 2000년 수출 1위 기록
- 니켈, 담배, 해산물 수출은 1990년 전체 수출의 11%에 불과했으나, 2003년 전체 수출의 60%이상 차지.
- 특히, 니켈이 전체 수출의 40%로 부상
- 최근 쿠바 정부는 의약품 및 생명공학 제품 수출에 집중. 2003년 말 1억불 수출로 전년 대비 13% 증가

☐ 수입품목도 변화 추세

- 1990년대 중반까지 원유 수입이 전체 수입의 1/3을 차지했으나, 최근 국내 원유 생산 증가로 비중이 1/5로 크게 감소
- 대신 기계류, 생활필수품, 공산품, 소비재 수입 증가세

< 쿠바의 주요 수출품 >

(단위 : U\$ 백만)

순위	품 명	2002년
1	설탕 및 부산품	447
2	니 켈	427
3	담 배	142
4	해 산 물	93
5	기 타	293
	계	1,402

(자료원 : EIU)

< 쿠바 주요 수입 품목 >

(단위 : U\$ 백만)

순위	품 명	2002년
1	기계류	1,066
2	연 료	954
3	식료품	832
4	화학품	479
5	기 타	829
	계	4,160

(자료원 : EIU)

< 2003년 주요 수출입 국가 >

수출		수입	
국가	%	국가	%
네덜란드	19.8	스페인	12.2
캐나다	15.2	베네수엘라	9.2
러시아	9.9	이탈리아	6.3
스페인	7.9	미국	6.2
중국	6.6	중국	5.6

(정보원 : EIU)

< 참고 : 주요 경제지표 >

구 분	2003	2004	2005	2006
실질GDP 성장률(%)	2.9	4	4.6	4.1
산업생산 성장률(%)	0	5.3	1.2	4.9
농업총생산 증가율(%)	2.4	2.2	-12	8
실업률(%)	2.6	1.9	1.8	1.8
소비자인플레이션율(%)	-1	4	2.4	2
재정수지 비율(GDP 대비 %)	-3.3	-3.5	-3.4	-3.3
상품수출액(FOB십억불)	1.7	2.2	2.3	2.6
상품수입액(FOB십억불)	4.6	5.3	6.2	6.7
경상수지규모(십억불)	-0.2	0.1	-0.2	-0.3
GDP대비 경상수지 비율(%)	-0.5	0.5	-0.5	-0.8
외채규모(십억불)	12.3	12.7	12.6	12.6
對美貨 공식환율(CUC:US\$)	1	1	0.94	0.92
對美貨 비공식환율 (CuPs:US)		26.01	22.95	21.52

(정보원 : EIU)

III. 쿠바경제 여건 변화

- ☐ 1990년대 공산권 붕괴 및 미국의 對쿠바 경제봉쇄 강화 이후에도 쿠바는 아직 폐쇄적인 중앙통제 경제체제를 유지하고 있음.
- ☐ 일부 국영기업의 경영자율화를 실시하긴 했으나 완전한 자유화를

의미하는 것은 아니며 모든 무역행위의 주체는 국가

- 1990년까지 공산 진영 원조로 살아가던 쿠바는 공산권 붕괴로 공급자, 바이어를 상실하고 孤立無援에 도달했으나 긴축정책 및 일련의 개혁을 통해 경제를 가까스로 안정.
- 1993-1994년 기간 중 민간기업의 일반서비스업, 숙박업 종사 허용, 국영농장의 협동조합 전환, 개인의 외환 보유 처벌 완화, 기업경영의 자율성 부여 등 일련의 개혁조치로 긍정적인 효과 거양.
- 2003년 이후 쿠바 기업체는 대외거래에 필요한 외환을 중앙은행에서 모두 구입하도록 조치
- 2005년 1월 이후 모든 기업체는 중앙은행 구좌에 외환을 입금하고 중앙은행 허가를 얻어 필요한 외화금액을 지불할 수 있음.
- 쿠바페소는 태환가능페소에 대해 7%, 태환가능페소는 모든 외환에 대해 평균 8% 평가절상함으로써 관광수입, 외국인투자, 수출이 감소하고 수입은 증가.
- 1990년 이후 쿠바 경제는 많은 변동 경험.
 - 1990-1993년 기간 : 공산권 붕괴로 쿠바 경제활동의 35%가 위축되고 수입도 급격히 감소
 - 1995-2000년 : 연평균 경제성장률 4-5% 수준으로 회복
 - 2001-2003년 : 연간 2.6%, 1.5%, 2.6% 등의 경제성장률로 하락함으로써 극심한 침체

- 2004년 : 경제성장률이 소폭 상승함으로써 쿠바당국은 특별기간을 지나 경제취약성을 극복한 것으로 발표

□ 쿠바 경제는 구조적인 문제를 해결하지 못한 상태

- 관광수입, 설탕, 니켈 수출 및 석유 가격, 해외로부터의 송금 등 외부요인에의 높은 의존도
- 가장 중요한 수입품은 식품, 원유이고 수출 가능품목이 많지 않아 무역적자가 GDP의 10%에 육박
- 미국의 對쿠바 경제제재로 말미암아 해외금융 지원도 어렵기 때문에 주로 관광수입, 해외이민자 본국송금 등으로 보충하는 상태.

□ 장기적으로는 對쿠바 수출 및 투자 전망이 좋음.

- 다른 카리브海 도서국보다 사회인프라 보유 수준이 앞서 있으며 인적자원의 質도 훨씬 높음
- 앞으로 경제를 개방할 경우 외국인투자가 증가할 가능성이 높으며 이에 따라 경제발전이 급속히 이루어질 것임.
- 1995-1998년 기간의 외국인투자 유치 효과가 현재까지는 본격적으로 이루어지지 않음.

□ 최근의 보유외환 중앙통제 강화정책 실시에 따라 해당 수입업체가 쿠바중앙은행의 외환구입 허가를 순조롭게 취득할 수 있는지 여부를 확인하는 것이 중요

IV. 쿠바시장의 특성

☐ 정부(바이어) 독점 시장

- 전기, 전화, 기초생필품은 폐소화로 低價 공급되는 반면, 냉장고 등 주요 공산품은 국영 외환상점에서 달러로 판매되는 이중시장구조
- 수입가격에 정부마진(240%) 부과 후 정부가 소비자 가격을 결정, 판매하는 정부 독점시장

☐ 어음(pagare) 결제, 할인 및 신용공여 일반화

- 수입허가 보유 기업의 경우, 어음 결제가 일반적
 - 사전에 어음 발행처의 신용도 및 보증기관 확인이 필수
 - 정부 부처의 경우에도 부처별 신용도 확인 필수
- 어음 인수시 이자로 연리 12%, 어음 할인시 할인율로 15% 수준을 가격에 반영하는 것이 관행
- 거래처에 따라 신용 요청기간 상이
 - 상점 90일, 공장 150일, 보건부 360일 신용 요청

☐ 공산품은 수입에 의존

- 제조업 취약 및 설비, 기계 노후화로 대부분 공산품을 수입
 - 사치재보다는 의식주 등 기초생활 유지에 필요한 공산품, 관광 등 외화획득에 필요한 상품 위주 수출 유망

- 중고자동차, 의료기기, 자동차부품, 기계류, 건축자재 등도 수출 유망 품목

☐ 기존 진출 업체 에이전트 활용

- 쿠바 국영기업의 경우 대금 지불이 느리고, 신용 요청기간이 길기 때문에, 안전한 거래를 위해 캐나다, 스페인 등의 기존 진출 기업을 에이전트로 활용하는 경우가 많음

☐ 인맥 활용 중요

- 쿠바는 품목별 소수의 국영기업 중심으로 수입활동이 이루어지므로, 정부 및 관련기관과의 인맥 구축 및 활용이 매우 중요함.

☐ 앞으로 성장잠재력이 크긴 하지만 현재로서는 사회주의 체제의 속 성장 소비증가가 제한적인 시장

- 특히 외환사정 및 금융조달 여건에 따라 수입능력이 매우 제한적
- 수입관세율은 낮지만 무역에 대한 국가의 간섭이 매우 높은 수준
- 수입허가(licencia de importacion), 외환사용허가 등 수입관세 이외의 비관세장벽이 매우 높은 수준

☐ 최종 목적에 따라 두 개의 수입형태가 並存

- 쿠바페소에 의한 수입
 - 국가가 국영회사를 통해 직접 수입
 - 외환으로 현찰 지불 또는 외상수입

- 국민 배급용 식품, 의약품 등 생필품을 조달하기 위해 실시
- 기초 식료품 마련을 제외하고는 시행하는 예가 드물며 해외 공급업체의 신용공여에 좌우됨.
- 달러화 또는 태환가능페소화에 의한 수입
 - 대부분의 수입행위에 해당
 - 소비재 완제품, 중간재 등 모든 상품 수입을 포함
 - 쿠바페소에 의한 수입의 경우보다 더 수월
- 기업체의 수입행위에는 중앙은행의 허가가 있어야 함.

V. 쿠바 대외무역제도 개요

- 1995년까지 각 품목별 “輸入商(importador)”을 지정해 해당 품목만 수입하도록 허락함으로써 중앙통제 경제를 엄격 시행
- 1995-2000년 기간 중 해당 품목 수입상이 아닌 기업체도 자유롭게 수입할 수 있도록 自由化(descentralization).
- 2001년 이후 외환사정이 나빠지면서 중앙통제 경제로 복귀
 - 2003년 외환 중앙관리제 실시 : 기업체 보유 외환을 쿠바중앙은행에 賣却하고 대외거래에 필요할 때마다 외환을 매입하도록 조치
 - 2005년 1월 외환통제 더욱 강화 : 쿠바중앙은행 소속의 외환승인위원회(Comite de Autorizacion de Divisas : CAD)가 각 기업체의 외환지불을 수반하는 대외거래계약을 사전승인하는 역할 담당

- 1995년까지 유지하던 수입상제도로 복귀해 수입상으로 하여금 해외 공급업체와의 계약을 맺고 국내 고객에게 상품을 공급해 주도록 하는 중계 기능을 다시 강화
- 따라서 수입상을 잘 교섭하는 것이 쿠바 비즈니스거래를 성사시키는 데 있어서의 가장 첫걸음.

□ 支社 형태의 진출이 가장 일반적

- 외국기업의 쿠바 시장 진출시에는 직접적인 수출입, 판매유통, 운송 등을 하지 않고 연락사무소 기능을 하는 지사(Sucursal) 형태의 연락사무소를 설립하는 것이 가장 일반적인 형태
- 지사를 세우기 위해 필요한 要件은 다음과 같이 엄격함.
 - 해당 외국기업 지사를 설치하는 것을 지지한다는 내용의 “연대보증서”를 거래하는 다수의 쿠바기업으로부터 받아서 商工會議所(Camara de Comercio) 및 貿易部(Ministerio de Comercio Exterior)에 제출해야 함.
 - 연대보증서에는 해당 외국기업과 쿠바 국내 기업과의 거래관계가 3년 이상 되었고 거래 금액도 5십만불을 상회한다는 내용이 증명되어야 함.
 - 작은 무역업체보다는 대규모 제조업체나 유통업체의 신청을 더 수월하게 처리해 주는 경향이 있음.
 - 일단 지사 설립 허가가 나오면 그 유효기간은 5년이며 허가는 타인에게 양도할 수 없음.
 - 5년 동안의 1차 유효기간이 끝나면 3년마다 갱신해야 함.
 - 허가가 나왔다고 하더라도 영업 내용이 수상하거나 문제가 있다고 쿠바당국이 여길 경우에는 취소될 수 있음.
 - 보세창고 총 판매액의 3-7%에 해당하는 세금 부담

☐ 貿易代理店(agente comercial) 형태로도 설립 가능

○ 개인 자격이 아닌 회사 자격으로 운영

○ 대외무역부 및 상공회의소에 의해 허가받은 후 설립

☐ 自由貿易地域(Zona Franca)에서도 수출 가능

○ 설치가 비교적 자유로운 방법으로 최근까지 외국 기업이 선호

○ 자유무역지역 내에 적립한 물품 중 25%는 쿠바 내로 수출하고 나머지는 제3국으로 수출 가능

○ 최근 들어서는 보세구역 내의 기업체 설립 허가가 잘 안 나오는 상황으로 기존의 허가 기업체도 그 허가를 취소하고 정식 지사로 유도하는 경우가 많음.

☐ 保稅倉庫(deposito aduanero)도 이용 가능

○ 외국 기업체 상품을 보관하며 해당 수입관세를 지불하는 기업체에게 상품을 판매

○ 자유무역지대의 한계성을 벗어나 상품 판매, 대금 결제, 주문, 상품 발송 등을 더욱 수월하게 해 주는 장점 보유.

○ 쿠바 국내에서의 지사 또는 무역대리점 설립허가를 갖고 있는 외국기업체에게만 보세창고 설립을 허가해 줌.

☐ 委託販賣契約(Contrato de Consignacion) 체결도 가능.

○ 활용도가 계속 높아지는 쿠바 시장 진출 방법

○ 쿠바 국내 기업체 미리 상품을 제공하고 상품 판매에 따라 대금을 결제받는 방법.

○ 보세창고보다 일정 부문에서는 더 사용도가 높은 방법으로 상대방 쿠바 업체는 수입권 및 국내시장 판매권을 갖고 있어야 함.

☐ 모든 무역은 국가가 실시하며 수입허가가 있어야 함.

☐ 모든 수입상은 수입할 수 있는 일정한 상품종류를 가지고 있으며 각 상품은 일정 수의 수입상만 수입할 수 있음.

☐ 1990년대 대외무역 통제를 緩和함으로써 각 품목별 수입상이 많아졌으나 2001년 이후 수입허가를 제한하고 있음.

☐ 쿠바 내 지사 보유 여부에 상관 없이 外國人企業은 수입권을 가질 수가 없음.

○ 국내외 기업 합작업체는 원자재, 중간재, 생산장비를 직접 수입할 수 있음.

○ 그러나 그 이외에는 모두 수입권을 가진 기업체에게 수입업무 전반을 맡겨야 함.

VI. 수입관세

- ☐ 일부 품목을 제외하고는 수입관세가 비교적 낮은 편
 - 평균관세율은 11%로 비교적 낮은 편.
 - 그러나 관세 이외에도 정부의 간섭, 통제가 심함.
- ☐ 수입물품을 달러화로 소매할 경우 80-175%의 소매마진을 붙이며 마진금액에 직접세를 부과함.
- ☐ 상품 수입에 대한 국가의 통제 강화
 - 2003년 이후 수입대금 결제에 있어서의 중앙통제 강화
 - 기업체 모두 태환가능페소화로 결제하며 중앙은행에 보유외환을 모두 예치하는 형태를 취함.
 - 외환결제에 있어 상품 수입계약 체결 이전 外換承認委員會(CAD) 승인이 필요(사전승인)하며 승인 없이는 외화대금 결제 불가능.
 - 중앙은행이 모든 외환거래의 최종 감독자 기능 수행

VII. 자금조달 및 대금결제 방법

- ☐ 최근 쿠바 국내 기업체의 자금사정이 별로 좋지 못하므로 對쿠바 수출시에는 대금결제 문제를 확실하게 하는 것이 가장 중요.

- 소비재에서 중장비 등 생산설비에 이르기까지 많은 물품 수요가 있긴 하지만 항상 대금결제가 보장되는 것은 아니며 모든 수입업체가 외환지불 승인을 받는 것도 아님.
- 따라서 쿠바의 수입상과 수출상담을 시작할 때에 가장 먼저 해야 할 일이 상대방의 대금결제 능력을 확인하고 그 보증을 받는 일임.
- 대금을 결제할 때에는 미국 내 은행을 거치지 않도록 유의해야 함.
- 쿠바에서 발행하는 신용장은 실무적으로 문제는 없으며 쿠바정부에서 실시하는 여러 프로젝트, 물품 구입 등에 다수 사용함.
- 현재까지 가장 많이 사용하는 결제방법은 煥어음(쿠바에서는 letra de cambio라고 부름)으로 일반적으로 가장 우수한 쿠바 내의 은행이 발행하고 그 가치를 보증하는 형식을 취함.
- 해외 공급업체가 쿠바 수입상에 대해 공급자 금융을 제공함으로써 거래리스크를 분담하는 경우가 많음.
- 최근 쿠바의 재정상황에 좋지 못함에 따라 미결제보다는 결제 지연 사례가 많이 발생함.
- 쿠바는 중장기 자금시장에 접근할 수 있지 못하기 때문에 거래대금을 원활히 조달할 수가 없으나 그렇다고 대외신인도를 유지하기 위해서는 대금 미결제의 문제도 야기시킬 수 없기 때문에 결제는 하되 지연 결제하는 사례가 많음.
- 해외 공급업체들은 각 거래 대상 쿠바 수입상에게 신용거래 한도를 정해 주는 등의 방법을 통해 對쿠바 거래리스트 최소화 노력

- 위탁판매, 보세지역 활용 사례도 늘어가고 있으며 오히려 거래 상대방을 더 잘 이해하고 주문량에 맞추어 물건을 공급할 수 있다는 점에서 공급업체들은 選好하고 있음.

VIII. 최근 쿠바시장 동향 및 전망

1. 콜론자유무역지대를 통한 對쿠바 수출 활발

- ☐ 파나마 소재 콜론자유무역지대를 통한 對쿠바 무역거래가 활발하나 對쿠바 수출은 최근 감소 추세

(단위 : 천불)

	2000	2001	2002	2003	2004. 1~10
수출	234,318	201,198	158,787	208,395	144,527
수입	7,342	5,307	5,888	5,160	3,502

(자료원 : 콜론자유무역지대관리청)

- ☐ 생활필수품이 콜론의 對쿠바 수출품목으로 최대 비중 차지

(단위 : 천불)

순위	품목	품목명	2,003	2004. 1~10
1	6402	기타 신발류(바깥바닥과 갑피를 고무 또는 플라스틱으로 만든 것에 한한다)	25,229	11,648
2	6203	남자 또는 소년용의 슈트·양상블·자켓·블레이저·긴바지·가슴받이와 멜빵이 있는 바지·승마용 바지 및 짧은바지(수영복을 제외한다)	15,741	10,358
3	6204	여자 또는 소녀용의 슈트·양상블·자켓·블레이저·드레스·스커트·치마바지·긴바지·가슴받이와 멜빵이 있는 바지·승마용 바지 및 짧은바지(수영복을 제외한다)	15,496	9,577
4	8302	비금속제의 장착구·부착구 및 이와 유사한 물품(가구·문·계단·창·차일구·마차·마구·트렁크·장·함 또는 이와 유사한 것에 적합한 것에 한한다), 비금속제의 모자걸이·브래킷과 이와 유사한 부착구,	7,193	7,781

		비금속제의 장착구가 있는 카스터와 비금속제의 자동도어 폐지기		
5	8527	무선전화·무선전신 또는 라디오방송 수신용의 기기(음성기록 또는 재생기기 또는 시계가 결합된 것인지의 여부를 불문한다)	8,244	6,304
6	3004	의약품[혼합여부를 불문하고 치료 또는 예방용의 것으로서, 일정한 투여량으로 한 것(피부투여의 형식을 취한 것을 포함한다)과 소매용의 형상이나 포장으로 한 것에 한하며, , 제3002호·제3005호 또는 제3006호의 물품을 제외한다]	5,293	6,168
7	6110	저지·폴오버·가디건·웨스트코트 및 이와 유사한 의류(메리야스 편물 또는 뜨게질 편물의 것에 한한다)	6,521	5,131
8	4011	고무제의 공기타이어(신품에 한한다)	4,202	4,776
9	5407	합성필라멘트사의 직물(제5404호 재료로 직조한 직물을 포함한다)	6,171	4,649
10	8708	부분품과 부속품(제8701호 내지 제8705호의 차량용의 것에 한한다)	4,663	4,135
11	8415	공기조절기(동력 구동식의 팬과 온도 및 습도를 변화시키는 기구를 갖춘 것에 한하며, 습도만을 따로 조절할 수 없는 것도 포함한다)	5,347	4,037
12	8703	주로 사람을 수송할 수 있도록 설계제작된 승용 자동차와 기타의 차량(제8702호의 것을 제외하며, 스테이션왜곤과 경주용 자동차를 포함한다)	5,942	3,334
13	8523	음성기록용 또는 기타 이와 유사한 현상기록용의 매체(기록이 안된 것에 한하며, 제37류의 물품을 제외한다)	8,029	2,277
14	6403	신발류(바깥바닥을 고무·플라스틱·가죽 또는 콤포지션 레더로 만들고 갑피를 가죽으로 만든 것에 한한다)	1,367	2,160
15	8471	자동자료처리기계와 그 단위기기 및 다른 호에 분류되지 아니한 자기식 또는 광학식 판독기·자료를 자료매체에 부호 형태로 전사하는 기계와 이러한 자료의 처리기계	1,906	1,882
16	6109	티셔츠·싱글리트 및 기타 조끼(메리야스 편물 또는 뜨게질 편물의 것에 한한다)	3,533	1,849
17	8711	모터사이클(모페드를 포함한다)과 보조모터를 갖춘 자전거(사이드카의 부착여부를 불문한다) 및 사이드카	1,931	1,838
18	8418	냉장고·냉동고 기타의 냉장 또는 냉동기구(전기식	3,127	1,801

		인지의 여부를 불문한다) 및 열펌프(제8415호의 공기조절기를 제외한다)		
19	6108	여자 또는 소녀용의 슬립·패티코트·브리프·팬티·나이트드레스·파자마·네그리제·목욕용까운·드레싱까운 및 이와 유사한 의류(메리야스 편물 또는 뜨개질 편물의 것에 한한다)	3,549	1,661
20	8517	유선전화용 또는 유선전신용의 기기(코드레스 핸드세트가 있는 유선전화기 및 반송통신용 또는 디지털통신용 전기통신기기를 포함한다) 및 영상전화기	2,603	1,655

(정보원 : 콜론자유무역지대 관리청)

2. 우리나라 對쿠바 간접수출 지속 증가

- ☐ 우리나라는 주로 자동차, 부품, 가전제품을 쿠바에 간접 수출하며 피델카스트로(Fidel Castro) 死後에 시장을 개방할 경우 우리나라의 수출에도 유리할 것으로 전망됨.
 - ☐ 타이어 및 전자부품의 경우 수요가 지속적으로 발생하고 있으나 쿠바 시장의 특성상 바이어의 마케팅 전략이 아닌 현지 정부 수입정책에 따라 수요규모가 변동되는 경향이 있음.
 - ☐ 대금결제를 위해 인근 중남미 또는 카리브해 도서국 소재 외국계 은행을 통한 L/C 거래도 많이 하나 대금 지불에 시간이 소요되고 번거로운 부분이 있어 신뢰가 쌓인 거래선과는 차츰 T/T 거래도 하는 경우가 있음.
 - ☐ 자본주의 국가에서와 같은 신용평가기관이 없기 때문에 쿠바 바이어의 신용도를 사전에 판단하거나 특정 제품 수요 증가, 감소 등의 전망을 하는 것은 불가능함.
- 시장 수요 대응, 마케팅 전략보다는 바이어와의 관계가 중요

- 제품품질을 강조하는 것도 중요하지만 바이어와의 밀접한 관계 수립에 힘써야 진출 가능함.

□ 中國 제품 쿠바시장 진출 급증

- 중국이 바이어에게 유리한 파격적인 외상 조건을 제공하고 있어 다른 나라 기업의 쿠바시장 진출 기회가 힘들어짐.
- 정치적인 고려에서 쿠바의 베네수엘라로부터의 수입도 증가하고 있어서 우리나라에게는 불리

3. 시장잠재력 막대

□ 카리브海 최대 수입시장

- 인구 1,130만명, 면적 11만 km²의 카리브 최대 국가
 - 도미니카 공화국(910만명), 자메이카(270만명), 트리니다드 앤 토바고(130만명) 등 주변 카리브 국가에 비해 인구 월등
- 제조업 취약 및 현지 생산시설 노후화로 공산품 및 기계, 각종 산업자재 등을 수입에 의존함
 - 2004년 기준 수입규모가 52.8억불에 불과하지만, 미국이 경제제재를 완화하고 국제금융 접근이 가능해질 경우, 대규모 수입시장으로 변모할 가능성이 큼

【 주변국과 수출입 규모 비교(2004년 기준) 】

(단위:US\$백만)

국가·지역	수출액	수입액
쿠바	2,192	5,285.8
도미니카 공화국	5,693.1	7,904.4
트리니다드 앤 토바고	7,181.2	4,935.4
자메이카	1,635.8	3,519.7

□ 물류기지 활용 가능

- 식민지시대부터 카리브 최대시장이자 物流基地로 활용.
- 카스트로 死後 미국시장 진출 요충지로 활용 가능
 - 미국 플로리다주에서 180km, 멕시코 칸쿤에서 210km에 위치
해 미국, 중남미 주요국과 근접한 위치

□ 중남미 최고의 바이오산업 거점

- 쿠바는 중남미 최고의 의약품 및 바이오산업 발달 국가로
백신, 암 치료, 안과치료 등에서 세계적인 수준의 의약품 개발수준 및 의료기술 보유
- 평균수명 77세로 중남미에서 가장 높은 수준.(참고로 칠레 76세, 과테말라 65세, 아이티 49세)
- 인구 10만명당 의사수가 590명으로 중남미에서 가장 의사 보유 수가 높음.(참고로 칠레 115명, 과테말라 90명, 아이티 25명 수준)

- 유럽 등지의 우수한 다국적기업이 쿠바와 합작투자 및 R&D 계약을 체결해, 활발한 연구를 진행하는 것을 볼 때 한국 기업체와의 기술협력도 유망

□ 소비지향적 사회

- 쿠바는 1959년 이래의 사회주의 시스템에도 불구하고, 1898년 독립부터 공산화 이전까지 실질적으로 쿠바 경제, 사회를 지배했던 미국의 영향이 뿌리깊어, 소비성향이 고급화해 있는 소비지향적 사회임
- 혁명시 부유층 망명, 1990년대 경제위기로 인한 탈출 등으로 다수 쿠바인이 미국에 거주하는 친척으로부터 송금을 받고 활발한 교류를 해, 미국 문화 영향이 매우 큼.

- 최근 新富裕層은 대형쇼핑몰, 호텔 등에서 높은 소비수준

□ 높은 교육수준 및 뛰어난 노동력

- 모든 국민이 대학교까지 無償으로 교육받을 수 있어서 국민 교육수준이 매우 높음
- 교육의 표어 : 모르면 배우고, 알면 가르쳐라
- 전국민의 90%이상이 고등학교 이상의 교육혜택을 받고 있으며, 文盲率도 1%에 不過
- 따라서, 빈부격차가 크고 교육수준이 낮은 다른 中南美, 카리

브국가에 비해 노동력 수준이 매우 우수

□ 5억불대 수출 가능 지역

- 현재 우리의 對쿠바 간접교역 규모가 1억~1.5억불 수준으로 추정되나, 본격적인 경제교류 추진시 5억불 수출 달성 가능
 - 현대, 기아자동차 등 한국 자동차 시장점유율 30%, LG, 대우 등 가전제품 시장점유율 70%에 달할 정도로 한국산이 인기를 끌고 있으며, 한국제품에 대한 인식도 고무적
- 기초생활 유지에 필요한 공산품, 관광용 상품, 중고자동차, 의료기기, 자동차 부품, 기계류, 건축자재 등 수출 유망품목을 중심으로 수출 확대 가능

□ 中美, 카리브해 商圈 진출을 위한 요충지

- 카스트로 死後를 대비해 캐나다, EU 국가는 물론 중국도 쿠바시장 선점을 겨냥한 교역 확대에 노력
- 對쿠바 경제제재 선봉국인 미국조차도 농산품 수출 등을 통해 교류를 진행하고 있음
 - 앞으로 5~10년 후를 겨냥한 전략적인 시장 진출이 필요

□ 카리브해 지역 외국인투자 거점지역으로 부상 가능

- 미국과 중남미를 연결하는 지리적인 이점과 함께 우수한 노동력 보유로, 미국과의 관계 개선시 카리브지역 및 중남

미 최대의 외국인투자 중심으로 부상할 가능성이 높음

☐ BT, IT 분야 기술협력 및 수출확대

- 의약품, 생명공학, IT 분야 신제품 개발을 위한 R&D 계약, 기술이전, 비독점 특허권 형태 등 다양한 협력 사업 추진 가능
- 특히, 컴퓨터 소프트웨어 스페인어제품 개발 등 對 중남미IT 시장 공략을 위한 연구개발 거점으로 활용 가능

4. 중국 진출 확대

☐ 정부(바이어) 독점시장

- 전기, 전화, 기초생활품은 쿠바 페소화로 저가로 공급되는 반면, 냉장고 등 주요 공산품은 국영 외환상점에서 달러(현재는 페소 컨버터블)로 판매되는 二重市場
- 수입가격에 정부마진(240%) 부과 후 정부가 소비자 가격을 결정, 판매하는 정부 독점시장
- 따라서, 수입허가를 보유한 정부부처 및 국영기업에 대한 지속적인 접촉 및 관리 필요

☐ 어음 결제·할인 및 신용공여 일반화

- 수입허가 보유 기업의 경우 어음 결제가 일반적이기 때문에 사전에 어음발행처의 신용도, 인수 및 보증기관 확인이 필수적(정부부처인 경우에도 부처별 신용도 확인 필수)

- 어음 인수시 이자로 연리 12%, 어음 할인시 할인율로 15% 수준을 가격에 반영하는 것이 관행
- 거래처에 따라 상점 90일, 공장 150일, 보건부 360일 신용 요청
- 국영기업조차도 대금지불 기한을 지키지 않는 경우가 많아, 자금력 없는 중소기업의 경우 對쿠바 거래에 어려움이 있음.
- 따라서 현지 금융기관 등과의 인맥형성을 통해 거래처별 신용도 파악, 어음의 대금지급 가능성을 확인하는 역할 중요

□ 최근 가전제품 중심으로 중국의 對쿠바시장 진출 확대

- 중국 하이얼 등 가전업체를 중심으로 정책적인 쿠바 시장 공략이 집중
- 駐쿠바 중국 대사가 직접 교역확대에 발 벗고 나설 정도로 중국정부 차원의 본격적인 지원이 이루어지고 있음
- 쿠바정부는 2004년 일반TV의 경우, 중국산만 판매 가능하도록 정책을 변경했을 정도로, 양국 경제관계가 친밀해지는 상황.

□ 유럽 및 캐나다 기업과의 교역이 주를 이룸

- 쿠바의 주요 교역국으로 스페인, 캐나다, 네덜란드, 이탈리아, 베네수엘라, 미국, 중국 등을 들 수 있음

- 자동차의 경우, 이탈리아 제품이 다수 수입되고 있으나, 아직은 한국산 자동차 시장점유율에 크게 未達

5. 한국제품 인식 긍정적

- ☐ 주요 수출 제품은 가전제품, 자동차, 자동차부품, 의료기기 등
- ☐ 현대, 기아자동차 등 한국 자동차 시장점유율 30%, LG, 대우 등 가전제품 시장점유율 70%에 달하며 한국 제품 인식이 긍정적임

6. 다양한 진출방법 활용 필요

- ☐ 기존 진출 에이전트 활용
 - 쿠바 국영기업의 대금 지불은 느리고, 신용 요청기간도 길기 때문에, 안전한 거래를 위해 캐나다, 스페인 등의 기존 진출 기업을 에이전트로 활용하는 경우가 많음.
 - 따라서, 쿠바시장 진출 희망 한국기업의 경우, 초기 시장진입을 위해 쿠바와의 거래경험이 많은 제3국 에이전트를 활용하는 것도 좋은 방법임.
- ☐ 인간관계 활용 중요
 - 쿠바는 각 품목별로 소수의 국영기업 중심으로 수입 활동이 이루어지므로, 정부 및 관련기관과의 인간관계 구축 및 활용이 매우 중요함

- 적극적인 시장 진출을 위해서는 지사 등 현지 거점 마련을 통해 현지 인사와의 유대관계를 형성하는 것이 필수

☐ 수출보험 적극 활용

- 현지 국영기업이 대금 지불에 어려움을 겪는 경우가 다수 발생하므로, 수출보험 공사 적극 활용이 필수적임.

7. 수출, 기술협력 모두 유망

☐ 수출 분야 : 의료기기, 자동차부품, 기계류, 건축자재 등

- 제조업 취약 및 설비, 기계노후화로 공산품은 수입에 의존
- 기초생활 유지에 필요한 공산품, 관광용 상품, 중고자동차, 의료기기, 자동차 부품, 기계류, 건축자재 등 수출 유망품목을 중심으로 수출 확대 가능

☐ 기술협력 : 의약품 등 BT

- 쿠바는 중남미 최고의 의약품 및 바이오산업 발달 국가로 백신, 癌 치료, 안과치료 등에서 세계적인 수준의 의약품 및 의료기술을 보유하고 있음
- 따라서, 백신, 심장병 및 암 치료약 등에 대해 신제품 개발을 위한 R&D계약, 기술이전 등 기술협력 사업 추진 가능
- 세계 다국적기업들이 쿠바와 합작투자 및 R&D 계약을 체결해, 활발한 연구가 진행되고 있어, 향후 한국과의 기술협력도 유

망할 것으로 전망됨

□ 현지 투자진출

- 비누, 샴푸 등 기초 생필품, 일회용 주사기와 같은 의료 소모품 등은 한국기업이 유희설비를 제공하고, 쿠바기업이 생산하는 현지 위탁 생산 형태 진출 가능
- 외국기업의 제조업 진출이 거의 전무한 상태로 고위험, 고수익 기대 가능
- 추후 미국과의 관계 개선시 본격적인 투자 거점지역으로 활용 가능

작성자

- | | |
|------------|-----------|
| ▣ 해외조사팀 | 박강욱 선임연구원 |
| ▣ 멕시코시티무역관 | 김윤희 과장 |
| ▣ 파나마무역관 | 손영인 과장 |

최근 쿠바 경제동향 및 시장전망

발행인 : 홍 기화

발행처 : KOTRA

인쇄처 : 학림사 02)752-0463

발행일 : 2005년 8월

주 소 : 서울시 서초구 염곡동 300-9
(우 137-749)

전 화 : 02)3460-7114(대표)

홈페이지 : www.kotra.or.kr

Copyright © 2005 by kotra. All rights reserved.

이 책의 저작권은 kotra에 있습니다.

저작권법에 의하여 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.