한미FTA에 대한 소비자의식 및 시사점

송순영
(한국소비자원 소비자연구팀장)

< 목차 >

Ⅰ. 조사개요

Ⅱ. 조사대상자의 일반적 특성

Ⅲ. 분석 결과

1. 한미 FTA 협상 결과에 대한 소비자 만족도

2. 한미 FTA 협상 실제 발효시 소비자이익에 대한 인식

3. 한미 FTA 협상과 관련된 소비자문제에 대한 인식

4. 한미 FTA 협상 실제 발효 이후 미국산 상품의 구매 의향

Ⅳ. 시사점

한 국 소 비 자 원

Ⅰ. 조사개요

▢ 조사 목적

- 한미 FTA 협상 결과에 대한 소비자 만족도 및 의견을 조사하고 시사점을 분석함으로써 향후 정책과제 도출 및 추진 과정에서 기초 자료로 활용

□ 조사 내용

- 한미 FTA 협상 결과에 대한 소비자 만족도
- 한미 FTA 협상 실제 발효시 소비자이익에 대한 인식
- 한미 FTA 협상과 관계된 소비자문제에 대한 인식
- 한미 FTA 협상 실제 발효 이후 미국산 상품의 구매 의향

□ 조사 추진

구 분	조 사 내 용
조사기간	2007. 4. 19～2007. 4. 20(2일)
조사방법	전화설문조사
조사대상 및 지역	전국 20세～69세 소비자 1,000명 (서울 및 6대 광역시, 9개도의 시부 및 군부)
표본추출방법 및 오차	인구비례를 감안한 지역, 성별, 연령별 층화 표본추출(오차범위는 95% 신뢰수준에서 ±3.1%p)

Ⅱ. 조사대상자의 일반적 특성

<표 1> 조사대상자의 일반적 특성

단위: 명, %

특성		빈도	비율	특성		빈도	비율
성별	남성	493	49.3	직업	공무원	55	5.5
	여성	507	50.7		사무직	154	15.4
					생산직	59	5.9
연령	20～29세	228	22.8		판매영업직	69	6.9
	30～39세	251	25.1		전문직	66	6.6
	40～49세	248	24.8		자영업	308	30.8
	50～59세	163	16.3		전업주부	192	19.2
	60～69세	110	11.0		학생	97	9.7
학력	중졸이하	97	9.7	소득			
	고졸	318	31.8		200만원 미만	208	20.8
	대졸	474	47.4		200～300만미만	313	31.3
	대학원졸	28	2.8		300～500만미만	356	35.6
	대학(원)재학중	83	8.3		500～700만미만	96	9.6
지역	대도시	486	48.6		700～1000만미만	13	1.3
	중도시	415	41.5		1000만원 이상	14	1.4
	군이하	99	9.9				

- 조사대상자의 성별은 남성 49.3%, 여성 50.7%
- 조사대상자의 연령은 20대 22.8%, 30대 25.1%, 40대 24.8%, 50대 16.3%, 60대 11.0%
- 조사대상자의 학력은 중졸이하 9.7%, 고졸 31.8%, 대졸 47.4%, 대학원졸 2.8%, 대학(원) 재학중 8.3%
- 조사대상자의 지역별 분포는 대도시 48.6%, 중도시 41.5%, 군이하 9.9%
- 조사대상자의 월평균 소득은 200만원 미만 20.8%, 200～300만원 미만 31.3%, 300～500만원 미만 35.6%, 500～700만원 미만 9.6%, 700만원～1000만원 미만 1.3%, 1000만원 이상 1.4%

Ⅲ. 분석 결과

1. 한미 FTA 협상 결과에 대한 소비자 만족도

□ 소비자 입장에서 한미 FTA 협상 결과에 '만족'하는 소비자는 전체 소비자의 60.3%를 차지하고 있는 것으로 나타나, 비교적 긍정적 평가를 보이고 있다고 할 수 있음

- 소비자의 입장에서 한미 FTA 협상 결과에 대하여 '매우 만족한다'는 비율은 5.9%이고 '다소 만족한다'는 비율은 54.5%, '다소 불만족한다'는 비율은 32.7%, '매우 불만족한다'는 비율은 7.0%이며, 한미 FTA 협상 결과에 대한 만족도 점수는 4점 만점에 2.59점인 것으로 나타남

<표 2> 한미 FTA 협상 결과에 대한 만족 정도

단위: 명(%)

매우 만족	다소 만족	다소 불만족	매우 불만족	계	평균
58(5.9)	544(54.4)	327(32.7)	70(7.0)	1,000 (100.0)	2.59점*
603(60.3)		397(39.7)			

* 매우 불만족 1점, 매우 만족 4점으로 4점 만점의 평균임

□ 지역, 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 한미 FTA 협상 결과에 대한 만족도 차이를 살펴본 결과, 연령별로만 통계적으로 유의한 차이를 보이는 것으로 나타남

- 연령별 만족도 점수는 50대(2.78점), 60대(2.65점), 20대(2.59점), 30대(2.52점), 40대(2.50점)순으로 나타나, 50대나 60대와 같은 비교적 높은 연령층의 만족도가 높고, 30대 및 40대와 같은 경제활동 핵심

연령층이라 할 수 있는 중간연령층의 만족도가 낮은 것으로 나타남

<표 3> 한미 FTA협상 결과에 대한 연령별 만족점수

연령	평균(점)*	F 값
20～29세	2.59	4.913**
30～39세	2.52	
40～49세	2.50	
50～59세	2.78	
60～69세	2.65	
평균	2.59	

* 매우 불만족 1점, 매우 만족 4점으로 4점 만점의 평균임
* p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

2. 한미 FTA 협상 실제 발효시 소비자이익에 대한 인식

1) 소비자 이익 여부에 대한 인식

□ 한미 FTA협상 발효시 '소비생활에 이익이 될 것'이라고 생각하는 소비자는 전체 소비자의 56.6%로 나타남

- 한미 FTA가 실제 발효되면 소비생활에 '매우 큰 이익이 될 것'이라고 생각하는 비율은 6.4%이고, '다소 이익이 될 것'이라고 생각하는 비율은 50.2%이며, '별로 이익이 없을 것'이라고 생각하는 소비자는 38.3%, '거의 이익이 없을 것'이라고 생각하는 소비자는 5.1%로 나타나고 있고, 한미 FTA 협상 결과에 대한 이익 인식 점수는 4점 만점에 2.57점으로 나타남

<표 4> 한미 FTA 협상 실제 발효시 이익 여부 인식 정도

단위: 명(%)

매우 큰이익	다소 이익	별 이익없음	거의 이익 없음	계	평균
64(6.4)	502(50.2)	383(38.3)	51(5.1)	1,000 (100.0)	2.57점*
566(56.6)		434(43.4)			

* 거의 이익 없음 1점, 매우 큰 이익 4점으로 4점 만점의 평균임

□ 한미 FTA 협상 결과에 대한 만족 여부와 한미 FTA 실제 발효시 이익 여부에 대한 인식간의 관계를 살펴본 결과, 만족도 및 이익 여부 인식 둘 다를 고려한 평가는 결코 긍정적이라고만은 할 수 없는 상태임

- 한미 FTA 협상 결과에 대해 만족하면서 이익도 된다고 생각하는 비율은 전체의 45.6%이고, 한미 FTA 협상 결과에는 만족하지만 이익이 되지 않는다고 생각하는 비율은 전체의 14.7%이며, 한미 FTA 협상 결과에는 불만족하지만 이익이 된다고 생각하는 비율은 전체의 11.0%이고, 한미 FTA 협상 결과에 불만족하면서 이익도 되지 않는다고 생각하는 비율은 전체의 28.7%인 것으로 나타남

- 협상 결과에 원칙적으로 만족은 하지만 실제 발효후 이익이 되지 않을 것으로 생각하는 층(14.7%)은 FTA 협상 결과에 원칙적으로 만족은 하지만 FTA 협상 결과와 다른 방향으로 FTA가 진행되어 이익이 되지 않을 것으로 생각하거나, 또는 경제적 측면에서 FTA 효과를 수혜할 수 있는 여건이 되지 않아 이와 같이 생각하는 층이 혼재되어 있다고 판단되는 바, 이에 대해 소비자 후생 증대를 위한 대책마련이 필요함을 시사해 준다고 할 수 있음

<표 5> FTA 협상 결과에 대한 만족 여부별
FTA 실제 발효 후 이익 여부 인식

단위:명(%)

FTA협상 결과에 대한 만족 여부	FTA 협상 발효 후 이익 여부 인식		전체
	이익 인식	이익 없음 인식	
협상 결과에 만족	456(45.6)	147(14.7)	603(60.3)
협상 결과에 불만족	110(11.0)	287(28.7)	397(39.7)
전체	566(56.6)	434(43.4)	1,000(100.0)

□ FTA 협상 결과에 대한 만족 여부에 따른 소비생활 이익 인식 점수 차이를 살펴본 결과, 만족한 집단의 경우가 이익 인식 점수도 높은 것으로 나타나고 있으며, 이는 통계적으로 유의한 차이를 나타내고 있음

- 만족한 집단의 이익 인식 점수는 평균 이익 인식 점수인 2.57점을 상회하는 2.86점을 보이고 있고, 불만족한 집단의 이익 인식 점수는 평균 이익 인식 점수인 2.56점에 못미치는 2.16점을 보이고 있음

- 만족한 집단의 이익 인식 점수가 높은 것은 만족한 집단의 경우 FTA 협상 결과에 '원칙적'으로도 만족하지만, '이익이 되기 때문'에도 만족한다는 사실을 보여주는 것이라고 할 수 있음

□ 지역, 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 한미 FTA 실제 발효시 이익이 될 것이라고 생각하는지에 대한 인식 차이를 살펴본 결과, 지역을 제외한 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 통계적으로 유의한 차이를 보이는 것으로 나타나, '만족도'와는 달리 '이익'에 대한 입장 차이는 상당히 뚜렷하다고 할 수 있음

<표 6> 인구·사회·경제적 특성별
한미 FTA 실제 발효 이후의 이익 인식 점수

구분		평균(점)*	유의성 검증
만족 여부	협상 결과에 만족	2.86	t=18.164***
	협상 결과에 불만족	2.16	
성	남성	2.65	t=3.188**
	여성	2.51	
연령	20～29세	2.50	F=6.636***
	30～39세	2.46	
	40～49세	2.60	
	50～59세	2.77	
	60～69세	2.68	
학력	중졸이하	2.41	F=3.881*
	고졸	2.56	
	대학재학 이상	2.62	
직업	공무원	2.58	F=4.245***
	사무직	2.64	
	생산직	2.61	
	판매/영업직	2.52	
	전문직	2.94	
	자영업	2.56	
	전업주부	2.43	
	학생	2.62	
소득	200만원 미만	2.40	F=7.186***
	200～300만원 미만	2.58	
	300～500만원 미만	2.63	
	500만원 이상	2.71	
평균		2.57	

* 거의 이익 없음 1점, 매우 큰 이익 4점으로 4점 만점의 평균임
* p<0.05, **p<0.01, ***p<0.001

- 성별로는 남성(2.65점)이 여성(2.51점)보다 이익 인식 점수가 높고, 연령별로는 50대(2.77점), 60대(2.68점), 40대(2.60점), 20대(2.50점), 30대(2.46점)순으로 이익 인식 점수를 보이고 있음

- 학력별로는 학력이 높을수록 이익 인식 점수가 높은 것으로 나타나고 있고, 직업별로는 전문직(2.94점)의 이익 인식 점수가 가장 높으며, 상대적으로 전업주부의 이익 인식 점수(2.43점)가 낮은 것으로 나타나고 있음

- 소득별로는 500만원 이상 소득자의 이익 인식 점수(2.71점)가 가장 높고, 200만원 이하 소득자의 이익 인식 점수(2.40점)가 가장 낮은 것으로 나타남

- 이를 종합해 볼 때 인구통계학적으로는 남성의 경우에, 50대 이상의 연령대에서, 사회·경제적으로는 학력수준과 소득이 높은 층에서, 전문직의 직업을 가진 사람에게서 한미 FTA 실제 발효시 이익이 높을 것이라고 생각하는 경향임을 알 수 있음

2) 소비생활에 이익이 된다고 생각하는 이유

□ 한미 FTA가 실제 발효되면 소비생활에 이익이 될 것이라고 생각하는 소비자들은 '선택할 수 있는 상품의 종류가 많아질 것' 이라는 점을 가장 큰 이유로 제시함

- 소비생활에 이익이 된다고 생각하는 이유로 '선택할 수 있는 상품의 종류가 많아질 것이다'를 지적한 소비자는 46.1%, '미국산 수입제품의 가격이 내려갈 것이다'를 지적한 소비자는 27.9%, '소비자 관련 제도가 선진화 될 것이다'라는 점을 지적한 소비자는 25.8%인 것으로 나타남

- '선택할 수 있는 상품의 종류가 많아질 것이다'를 지적한 비율이 가장 높다는 것은 소비자들이 FTA로 인한 소비생활의 '질적 향상'

을 상당히 중요시하게 생각하고 있다는 것을 시사하는 것이라고 할 수 있음

<표 7> 한미 FTA 실제 발효시
소비생활에 이익이 된다고 생각하는 이유

이익이 된다고 생각하는 이유	빈도(명)	비율(%)
미국산 수입제품의 가격이 내려감	158	27.9
선택할 수 있는 상품의 종류가 많아짐	261	46.1
소비자 관련 제도가 선진화 됨	146	25.8
기타	1	0.2
합계	566	100.0

□ 지역, 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 인식 차이를 살펴본 결과 성별만이 통계적으로 유의한 차이를 나타내고 있는 것으로 나타남

- 남성은 '소비자 관련 제도가 선진화 될 것'이므로 FTA가 이익이 될 것이라고 생각하는 반면, 여성은 '미국산 수입 제품의 가격이 내려감'으로써 이익이 될 것이라고 생각하는 비율이 상대적으로 높은 것으로 나타남

<표 8> 성별 소비생활에 이익이 된다고 생각하는 이유

단위: %

구분	수입제품의 가격이 내려감	선택할 수 있는 상품 종류가 증가	소비자 관련 제도 선진화	기타	계	유의성 검증
남성	23.2	45.7	30.8	.3	100.0	χ^2= 12.376
여성	33.3	46.6	20.1	.0	100.0	
전체	27.9	46.1	25.8	.2	100.0	p<0.01

3) 소비생활에서 이익이 높을 것으로 예상되는 부문

□ 한미 FTA가 실제 발효되면 소비생활에 이익이 될 것이라고 생각하는 소비자들은 '축산물', '농산물', '자동차'와 같은 품목에서 특히 이익이 높을 것이라고 생각하는 것으로 나타남

<표 9> 한미 FTA 실제 발효시 이익 예측되는 부문

부문	빈도(명)	비율(%)
농산물	137	24.2
축산물	140	24.7
주류	10	1.8
의약품	18	3.2
의류	13	2.3
자동차	136	24.0
일반공산품	77	13.6
서비스	35	6.2
합계	566	100.0

- 소비생활에 이익이 될 것이라고 생각하는 품목 순위는 축산물(24.7%), 농산물(24.2%), 자동차(24.0%), 일반공산품(13.6%), 서비스(6.2%), 의약품(3.2%), 의류(2.3%), 주류(1.8%) 순으로 나타남

□ 지역, 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 이익 분야에 대한 인식 차이를 살펴본 결과, 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 통계적으로 유의미한 인식 차이를 나타내고 있음

- 성별로 남성은 여성에 비해 일반공산품, 자동차, 서비스 부문에 대

해 이익이 있을 것으로 보는 반면, 여성은 남성에 비해 의류, 주류, 축산물, 농산물 등에 기대하는 비율이 높은 것으로 나타남

- 연령별로는 60대는 농산물, 축산물, 일반공산품에 이익이 있을 것으로 보는 비율이 상대적으로 높고, 50대, 40대의 경우는 뚜렷한 특징을 보이지 않지만 50대는 농산물에, 40대는 축산물에 이익이 있을 것으로 보는 비율이 높으며, 30대는 의약품 및 서비스 부문에, 20대는 주류, 의류, 자동차에 이익이 있을 것으로 보는 비율이 상대적으로 높은 것으로 나타나고 있음

- 학력별로는 대학 이상의 학력에서는 자동차 및 서비스부문에 이익이 있을 것이라고 생각하는 비율이 높고, 고졸의 경우는 축산물에 이익이 있을 것이라고 생각하는 비율이 높으며, 중졸 이하의 경우는 농산물, 주류, 의약품, 일반공산품에 이익이 있을 것이라고 생각하는 비율이 높은 것으로 나타남

- 직업별로는 공무원의 경우 농산물, 주류에서의 이익을 예측하는 비율이 높고, 사무직의 경우는 의약품, 자동차 및 서비스에서의 이익을 예측하는 비율이 높으며, 생산직은 공산품, 전업주부는 축산물, 학생은 의류에서의 이익을 예측하는 비율이 높은 것으로 나타남

- 소득별로는 500만원 이상 소득자는 농산물, 공산품에서의 이익을 예측하는 비율이 높고, 300만~500만원 미만 소득자는 의약품, 의류, 자동차에서의 이익을 예측하는 비율이 높으며, 200~300만원미만 소득대는 서비스에서의 이익 예측을, 200만원 미만은 축산물에서의 이익을 예측하는 비율이 높은 것으로 나타남

<표 10> 인구 사회 경제적 특성별 소비생활 이익 인식 부문

구분		부문								
		농산물	축산물	주류	의약품	의류	자동차	공산품	서비스	합계
성	남성	21.2	19.9	0.7	3.3	0.7	28.5	17.9	7.8	100.0
	여성	27.7	30.3	3.0	3.0	4.2	18.9	8.7	4.2	100.0
	유의성 검증	χ^2=37.960, p<0.001								
연령	20～29세	22.9	14.4	3.4	2.5	5.1	29.7	15.3	6.7	100.0
	30～39세	19.2	20.8	1.6	5.6	.8	28.0	11.2	12.8	100.0
	40～49세	23.4	31.7	1.4	4.8	2.8	19.3	13.1	3.5	100.0
	50～59세	28.8	26.1	.0	.9	1.8	23.4	13.5	5.5	100.0
	60～69세	29.9	32.8	3.0	.0	.0	17.9	16.4	.0	100.0
	유의성 검증	χ^2=53.830, p<0.01								
학력	중졸 이하	26.2	26.2	4.8	4.8	2.4	9.5	21.4	4.7	100.0
	고졸	25.0	33.7	1.2	3.5	1.2	20.3	10.5	4.6	100.0
	대재 이상	23.6	20.2	1.7	2.8	2.8	27.6	14.2	7.1	100.0
	유의성 검증	χ^2=24.179, p<0.05								
직업	공무원	40.6	9.4	6.3	.0	.0	28.1	6.3	9.3	100.0
	사무직	18.7	17.6	.0	7.7	3.3	30.8	8.8	13.1	100.0
	생산직	22.9	28.6	2.9	.0	.0	20.0	22.9	2.9	100.0
	판매/영업직	19.4	30.6	.0	.0	2.8	30.6	16.3	.0	100.0
	전문직	22.4	30.6	.0	4.1	.0	22.4	14.3	6.2	100.0
	자영업	24.6	25.7	1.1	3.4	1.7	22.9	16.6	4.0	100.0
	전업주부	26.4	40.2	3.4	2.3	1.1	13.8	9.2	3.6	100.0
	학생	24.6	8.2	3.3	1.6	8.2	29.5	14.8	9.8	100.0
	유의성 검증	χ^2=89.052, p<0.001								
소득	200만원 미만	29.1	32.6	2.3	1.2	2.3	15.1	11.6	5.8	100.0
	200～300만 미만	26.4	20.9	2.2	3.3	1.1	24.2	13.2	8.7	100.0
	300～500만 미만	18.1	23.6	.9	5.1	4.2	30.6	12.0	5.6	100.0
	500만원 이상	30.5	28.0	2.4	.0	.0	15.9	20.7	2.5	100.0
	유의성 검증	χ^2=40.223, p<0.01								
전체		24.2	24.7	1.8	3.2	2.3	24.0	13.6	6.2	100.0

o 결론적으로 인구・사회・경제적 특성에 따른 소비자 이익 부문야에 대한 인식을 보면 각각의 특성변수에 따라 이익 부문에 대한

생각이 다양하게 나타나서 객관적 사실을 인지하여 판단하기 보다는 자신들의 주 소비품목과 관련되어 이익부문을 지목하고 있다고 할 수 있음

3. 한미 FTA 협상과 관련된 소비자문제에 대한 인식

1) FTA 발효시 미국산 제품 가격 인하폭에 대한 인식

□ 한미 FTA가 실제 발효 되었을 때 미국산 제품의 가격을 예측하는데 있어, 가격이 '관세인하분 보다 적게 하락할 것'이라고 생각하는 소비자가 '관세인하분 보다 많이 하락할 것'이라고 생각하는 소비자보다 많은 것으로 나타나고 있음

- 미국산 제품의 가격이 '관세인하분 만큼 하락할 것이라고 생각하는 소비자'는 54.8%이고, '관세인하분 보다 적게 하락할 것'이라고 생각하는 소비자는 27.5%이며, '관세인하분 보다 많이 하락할 것'이라고 생각하는 소비자는 17.7%인 것으로 나타남

- 즉 소비자들은 FTA로 가격이 하락하기는 하겠지만, 협상결과에 따른 원칙(관세인하분)만큼 하락하지 않을 수도 있다고 생각하는 경향이 우세한 것으로 보이며, 이러한 의식이 FTA로 인한 이익 요소를 판단하는데에도 영향을 주어 FTA에 대한 이익 요소로서 '가격인하'보다 '선택할 수 있는 상품의 종류가 많아질 것'으로 생각하는 데에 영향을 미친 것으로 판단됨

<표 11> 한미 FTA 실제 발효 이후 미국산 제품 가격 예측

미국산 제품 가격 예측	빈도(명)	비율(%)
관세 인하분보다 많이 하락	177	17.7
관세 인하분만큼 하락	548	54.8
관세 인하분보다 적게 하락	275	27.5
합계	1,000	100.0

□ 지역, 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 이익 분야에 대한 인식 차이를 살펴본 결과, 지역, 성별, 직업별로 통계적으로 유의미한 인식 차이를 나타내고 있는 것으로 나타남

<표 12> 인구·사회·경제적 특성별 미국산 제품 가격 예측

단위:%

구분		관세인하분보다 많이 하락	관세인하분만큼 하락	관세인하분보다 적게 하락	계	유의성 검증
지역	대도시	21.6	52.9	25.5	100.0	χ^2=14.400 p<0.01
	중도시	15.2	54.5	30.3	100.0	
	농촌	9.1	65.7	25.2	100.0	
성	남성	23.5	51.7	24.8	100.0	χ^2=23.028 p<0.001
	여성	12.0	57.8	30.2	100.0	
직업	공무원	14.5	65.5	20.0	100.0	χ^2=37.583 p<0.01
	사무직	15.6	57.8	26.6	100.0	
	생산직	13.6	59.3	27.1	100.0	
	판매/영업직	24.6	58.0	17.4	100.0	
	전문직	12.1	53.0	34.9	100.0	
	자영업	25.3	46.1	28.6	100.0	
	전업주부	9.4	57.8	32.8	100.0	
	학생	16.5	61.9	21.6	100.0	
전체		17.7	54.8	27.5	100.0	

- 지역별로는 대도시 지역에 사는 사람들이 '관세인하분 보다 더 많이 내려갈 것이다'라고 생각하는 비율이 높은 가운데, 농촌 지역은 '관세인하분 만큼 내려갈 것이다'라는 비율이 높고, 중도시 지역은 '관세인하분 보다 더 적게 내려갈 것이다'라는 비율이 상대적으로 높은 것으로 나타남

- 성별로는 남성의 경우가 '관세인하분 보다 더 많이 내려갈 것이다' 라는 비율이 더 높고, 여성의 경우는 '관세인하분 만큼 내려갈 것이다' 라거나 '관세인하분 보다 더 적게 내려갈 것이다'라는 비율이 더 높은 것으로 나타남

- 직업별로는 자영업자와 판매/영업직의 경우가 '관세인하분 보다 더 많이 내려갈 것이다'라고 생각하고 있으며, 공무원과 학생은 '관세인하분 만큼 내려갈 것이다'라고 생각하는 비율이 높으며, 전문직과 전업주부는 '관세인하분 보다 적게 내려갈 것이다'라고 생각하는 비율이 높은 것으로 나타남

- 종합해 보면 가격 경쟁을 체험할 확률이 높은 대도시 지역에서, 남성에서, 자영업 및 판매/영업직 종사자의 경우가 '관세인하분보다 가격이 더 많이 내려갈 것이다'라고 예상하고 있음을 알 수 있음

2) 한미 FTA 체결 결과 우려되는 사항에 대한 인식

□ 소비자들은 한미 FTA체결 결과 가장 우려되는 사항으로 '국내 일부 산업의 붕괴로 장기적 측면에서 소비생활에 대한 부정적 영향'과 '수입농축산물의 안전문제'를 많이 지적하고 있음

<표 13> 한미 FTA 체결에 대해 우려하는 점

FTA 체결에 대해 우려하는 점	빈도(명)	비율(%)
수입 농축산물의 안전문제	350	35.0
일부 품목에서의 가격 인상 부담	181	18.1
국제 소비자피해 해결의 어려움	87	8.7
일부산업 붕괴로 소비생활에 부정적 영향	382	38.2
합계	1,000	100.0

- '국내 일부산업의 붕괴로 장기적 측면에서 소비생활에 대한 부정적 영향이 미칠 것을 우려'하는 소비자는 38.2%, '광우병, 유전자조작 문제 등으로 인한 수입농산물의 안전문제를 우려'하는 소비자는 35.0%, '의약품 등 일부 품목에서의 가격 인상 부담을 우려하는 소비자'는 18.1%, '국제 소비자피해 해결의 어려움을 우려하는 소비자'는 8.7%로 나타남

□ 한미 FTA 실제 발효시 소비자이익 여부 인식에 따른 우려 사항 인식에 대한 차이를 살펴본 결과, FTA 실제 발효시 이익이 된다고 인식하는 사람은 '의약품 등 일부 품목에서의 가격 인상 부담'이나 '국제 소비자피해 해결의 어려움'을 많이 지적한 반면, FTA 실제 발효시 이익이 되지 않는다고 인식하는 사람은 '국내 일부산업의 붕괴로 장기적 측면에서의 소비생활에 대한 부정적 영향'을 많이 지적하고 있는 것으로 나타남

- 이를 통해 볼 때 소비자들은 '의약품 등 일부 품목에서의 가격 인상 부담'이나 '국제 소비자피해 해결의 어려움'은 전체적으로 소비자이익이 있는 가운데에서 해결해야 하는 우려점으로 인식하는 경향인 반면, '국내 일부산업의 붕괴로 장기적 측면에서의 소비생활에 대한 부정적 영향'은 소비자 이익과 배치될 수 있는 중요한 요인으로 인식하는 경향임을 알 수 있음

□ 지역, 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 이익 분야에 대한 인식 차이를 살펴본 결과, 성별, 연령별, 학력별로 통계적으로 유의미한 인식 차이를 나타내고 있는 것으로 나타남

<표 14> 인구·사회·경제적 특성별 우려하는 점

단위:%

구분		수입 농축산물의 안전문제	일부 품목에서의 가격 인상 부담	국제 소비자피해 해결의 어려움	일부산업 붕괴로 소비생활에 부정적 영향	계	유의성 검증
이익	있음	35.0	22.1	9.4	33.5	100.0	χ^2=19.424
	없음	35.0	12.9	7.8	44.3	100.0	p<0.001
성	남성	29.0	19.3	10.7	41.0	100.0	χ^2=17.374
	여성	40.8	17.0	6.7	35.5	100.0	p<0.01
연령	20~29세	32.5	14.5	10.0	43.0	100.0	χ^2=27.203 p<0.01
	30~39세	36.7	16.3	8.0	39.0	100.0	
	40~49세	32.7	21.4	7.7	38.2	100.0	
	50~59세	36.2	12.9	9.8	41.1	100.0	
	60~69세	40.0	30.0	8.2	21.8	100.0	
학력	중졸이하	55.7	16.5	5.2	22.6	100.0	χ^2=24.800 p<0.001
	고졸	32.4	17.3	11.3	39.0	100.0	
	대재이상	33.0	18.8	7.9	40.3	100.0	
전체		35.0	18.1	8.7	38.2	100.0	

- 성별로는 여성의 경우 '광우병, 유전자조작 문제 등으로 인한 수입 농축산물의 안전 문제'를 우려하는 비율이 남성에 비해 높은 반면, 남성은 '국내 일부산업의 붕괴로 장기적 측면에서의 소비생활에 대한 부정적 영향'이나 '국제 소비자피해 해결의 어려움', '의약품 등 일부 품목에서의 가격 인상 부담' 등을 우려하는 비율이 높은 것으로 나타남

- 연령별로는 60대 이상에서는 '광우병, 유전자조작 문제 등으로 인한 수입 농축산물의 안전문제'와 '의약품 등 일부 품목에서의 가격 인상 부담'을 우려하는 비율이 높으며, 20대의 경우는 '국제 소비자피해 해결의 어려움'과 '국내 일부산업의 붕괴로 장기적 측면에서의 소비생활에 대한 부정적 영향'을 우려하는 비율이 높은 것으로 나타남

- 학력별로는 대학 재학 이상의 학력자들은 '국내 일부산업의 붕괴로 장기적 측면에서의 소비생활에 대한 부정적 영향'이나 '의약품 등 일부 품목에서의 가격 인상 부담'을 우려하는 비율이 높은 반면, 중졸 이하의 경우는 '광우병, 유전자조작 문제 등으로 인한 수입 농축산물의 안전문제'를 우려하는 비율이 높은 것으로 나타남

- 종합적으로 인구·사회·경제적 특성에 따른 한미 FTA 체결에 대한 우려점 차이를 보면 여성에서, 60대 이상의 연령에서, 중졸 이하의 경우는 '광우병, 유전자조작 문제 등으로 인한 수입 농축산물의 안전문제를 우려'하는 비율이 높은 반면, 남성에서, 20대에서, 대학 재학 이상의 경우에는 '국내 일부산업의 붕괴로 장기적 측면에서의 소비생활에 대한 부정적 영향을 우려'하는 경향이 높다고 할 수 있음

3) 교육 및 의료서비스 미개방에 대한 입장

□ 소비자들은 한미 FTA 협상에서 교육서비스와 의료서비스의 시장개방을 하지 않은것에 대해 '잘한 일이다'라는 의견과 '잘못한 일이다'라는 의견이 양분되는 가운데, '잘못했다'고 평가하는 의견이 다소 우세한 것으로 나타남

- 한미 FTA 협상에서 교육서비스와 의료서비스가 시장 개방을 하지 않은 것에 '잘못한 일이다'라고 생각하는 소비자는 48.0%, '잘한 일이다'라고 생각하는 소비자는 37.1%, '잘 모르겠다'고 생각하는 소비자는 14.9%로 나타남

<표 15> 교육 및 의료서비스 시장 미개방에 따른 입장

시장 미개방에 따른 입장	빈도(명)	비율(%)
잘한 일이다	371	37.1
잘 못한 일이다	480	48.0
잘 모르겠다	149	14.9
합계	1,000	100.0

□ 지역, 성별, 연령, 학력, 직업, 소득별로 교육 및 의료서비스 시장 미개방에 대한 입장을 살펴본 결과, 성별, 학력, 직업, 소득별로 통계적으로 유의미한 인식 차이를 나타내고 있는 것으로 나타남

- 성별로는 남성의 경우에는 '잘못한 일이다' 라고 인식하는 비율이 높고, 여성의 경우는 '잘 모르겠다'는 비율이 높은 것으로 나타남

- 학력별로는 중졸이하의 학력에서 '잘 모르겠다'는 비율이 높고, '잘못한 일이다'는 비율은 학력이 높아질수록 높아져 대학 재학 이상인 경우에서 가장 높은 것으로 나타나고 있지만 '잘한 일이다'라는 비율도 대학 재학 이상의 경우가 가장 높아 입장이 양분되고 있음을 알 수 있음

<표 16> 인구·사회·경제적 특성별
교육 및 의료 서비스 시장 미개방에 대한 입장

단위:%

구분		잘한 일	잘못한 일	잘모름	계	유의성검증
성	남성	35.9	54.2	9.9	100.0	χ^2=24.119
	여성	38.3	42.0	19.7	100.0	p<0.01
학력	중졸이하	35.1	38.1	26.8	100.0	χ^2=26.846
	고졸이하	36.8	43.7	19.5	100.0	p<0.001
	대재이상	37.6	52.0	10.4	100.0	
직업	공무원	45.5	54.5	.0	100.0	χ^2=30.032
	사무직	37.7	45.5	16.8	100.0	p<0.01
	생산직	32.2	49.2	18.6	100.0	
	판매/영업직	33.3	56.5	10.2	100.0	
	전문직	51.5	43.9	4.6	100.0	
	자영업	34.7	49.4	15.9	100.0	
	전업주부	35.4	43.2	21.4	100.0	
	학생	38.1	49.5	12.4	100.0	
소득	200만원 미만	30.8	45.2	24.0	100.0	χ^2=23.630
	200~300만 미만	36.7	47.6	15.7	100.0	p<0.01
	300~500만 미만	40.2	48.3	11.5	100.0	
	500만원 이상	39.8	52.8	7.3	100.0	
전체		37.1	48.0	14.9	100.0	

- 직업별로는 전업주부와 자영업 종사자의 경우는 '잘 모르겠다'는 비율이 높고, '잘못한 일이다'라는 비율은 판매/영업직, 공무원의 경우에 그 비율이 높은 것으로 나타나고 있는데, 공무원의 경우는 전문직 다음으로 '잘한 일이다'라는 비율도 상대적으로 높아 입장이 양분되고 있음을 알 수 있음

- 소득수준별로는 200만원 미만대에서 '잘 모르겠다'는 비율이 높아 판단을 못하는 비율이 많음을 알 수 있고, '잘못한 일이다'의 경우는 500만원 이상대의 소득수준에 그 비율이 가장 높게 나타나나,

'잘한 일이다'의 경우에도 그 비율이 평균보다 높게 나타나 입장이 양분되고 있음을 알 수 있음

- 결론적으로 '잘 모르겠다'는 비율은 여성의 경우에, 중졸 이하의 학력에서, 200만원 이하의 소득수준에서 그 비율이 가장 높게 나타나고 있지만 대학재학 이상의 학력자나 500만원 이상의 소득수준의 경우, 직업이 공무원인 경우 등은 '잘못한 일이다'라는 쪽의 비율이 높기는 하지만 '잘한 일이다' 라고 한 비율도 높아 입장이 양분되고 있음을 알 수 있음. 이와 같이 양분된 입장이 나타나는 것은 교육 및 의료서비스 시장 개방의 내용에 대한 지식이 부족하거나, 아니면 개인이 처한 여건이 서로 달라 나타나는 결과로 판단됨

4. 한미 FTA 협상 실제 발효 이후 미국산 상품의 구매 의향

□ 한미 FTA 협상 실제 발효 이후 미국산 상품의 구매 의향을 살펴본 결과, 소비자들은 수입쇠고기, 수입농산물, 수입자동차 순으로 구매 의향을 표명하고 있는 것으로 나타남

- '수입쇠고기를 구매하겠다'고 한 소비자는 55.8%이고 '수입농산물을 구매하겠다'고 한 소비자는 55.2%이며, '수입자동차는 구매하겠다'고 한 소비자는 42.9%를 차지하고 있는 것으로 나타남

- 구매 의사 점수는 수입쇠고기는 2.49점, 수입농산물은 2.49점으로 동일하고, 수입자동차는 이보다 낮은 2.32점으로 나타남

- 수입자동차가 수입쇠고기나 수입농산물에 비해 상대적으로 구매의사 점수가 낮은 것은 수입자동차가 상대적으로 고가품이기 때문인

것으로 판단됨

<표 17> 수입쇠고기, 수입농산물, 수입자동차 구매의사 비율 및 점수

구매의사	수입쇠고기		수입농산물		수입자동차	
	빈도(명)	비율(%)	빈도(명)	비율(%)	빈도(명)	비율(%)
적극구입	14	1.4	10	1.0	7	.7
구입	544	54.4	542	54.2	422	42.2
구입하지 않음	364	36.4	380	38.0	455	45.5
절대 구입 안함	78	7.8	68	6.8	116	11.6
합계	1,000	100.0	1,000	100.0	1,000	100.0
평균점수(점)*	2.49		2.49		2.32	

*절대 구입안함 1점, 적극 구입 4점으로 4점 만점의 평균임

□ FTA 실제 발효시 이익 인식에 따른 수입쇠고기, 수입농산물, 수입자동차 구매 의사를 살펴본 결과, 모두 통계적으로 유의한 차이를 보이고 있는 것으로 나타남

- FTA 실제 발효시 소비생활에 이익이 있을 것이라고 생각하는 소비자의 경우에 수입쇠고기, 수입농산물, 수입자동차 구매 의사가 높은 것으로 나타나고 있어 소비생활에 이익을 가져올 것이라는 인식이 미국산 상품의 구매로 이어지고 있다는 점을 추측해 볼 수 있음

□ 지역, 성, 연령, 학력, 직업, 소득수준별 구매의사 차이를 살펴본 결과에 의하면 수입쇠고기는 지역 및 소득을 제외한 성, 연령, 학력, 직업별로 유의한 차이를 나타내고 있고, 수입농산물은 연령의 경우만 유의한 것으로 나타나고 있으며, 수입자동차의 경우는 성, 연령, 학력, 직업, 소득별로 유의한 차이를 나타내고 있음

<표 18> 인구·사회·경제적 특성별 수입 쇠고기 구매 의사 점수 차이

구분		수입쇠고기(점)	수입농산물(점)	수입자동차(점)
성	남성	2.61	2.52	2.48
	여성	2.39	2.47	2.16
	유의성검증	t=5.297***	t=1.435	t=7.662***
연령	20～29세	2.41	2.44	2.41
	30～39세	2.37	2.42	2.38
	40～49세	2.49	2.52	2.30
	50～59세	2.74	2.61	2.26
	60～69세	2.59	2.55	2.12
	유의성검증	F=9.947***	F=2.720*	F=4.430**
학력	중졸이하	2.49	2.55	2.03
	고졸	2.57	2.48	2.23
	대학재학 이상	2.45	2.499	2.42
	유의성검증	F=3.216*	F=.394	F=18.514***
직업	공무원	2.40	2.49	2.38
	사무직	2.45	2.44	2.37
	생산직	2.51	2.53	2.05
	판매/영업직	2.58	2.44	2.32
	전문직	2.53	2.59	2.30
	자영업	2.59	2.50	2.43
	전업주부	2.41	2.51	2.07
	학생	2.39	2.49	2.53
	유의성검증	F=2.586*	F=.493	F=7.856***
소득	200만원 미만	2.44	2.46	2.14
	200～300만원 미만	2.48	2.49	2.31
	300～500만원 미만	2.59	2.50	2.40
	500만원 이상	2.61	2.59	2.41
	유의성검증	F=1.750	F=1.202	F=7.282***
평균		2.49	2.49	2.32

- 수입쇠고기는 남성의 경우에, 50대와 60대 연령대에서, 고졸의 학

력에서, 직업별로는 자영업 및 판매/영업직에서 높은 구매의사 점수를 보이는 것으로 나타남

- 수입농산물은 50대 및 60대 연령층에서 높은 구매의사점수를 보이는 것으로 나타남

- 수입자동차는 남성의 경우에, 20대에서, 대학 재학 이상의 학력에서, 직업별로는 학생의 경우에, 소득별로는 500만원 이상의 소득대에서 높은 구매의사를 보이는 것으로 나타남

- 수입쇠고기, 수입농산물, 수입자동차 모두에서 여성 보다는 남성의 경우가 구매의사가 높아 남성이 개방적 태도를 보이고 있음을 알 수 있고, 수입쇠고기 및 수입농산물의 경우는 50대 및 60대 연령층이 FTA 체결에 있어 안전문제를 우려하는 층이면서도 높은 구매의사를 보이고 있는데, 이는 현실적 필요에 의한 것으로 판단됨. 수입쇠고기 및 수입농산물에 비해 상대적으로 고가인 수입자동차의 경우 유일하게 소득별로 유의한 차이를 보이고 있는 것으로 나타나고 있어, FTA의 실제 발효시 FTA의 효과가 소득별로 차별화되어 수혜될 수도 있음을 짐작케 해주고 있음

Ⅳ. 시사점

□ FTA 협상 내용과 효과 등에 대해 소비자들이 정확히 인식하고 대처할 수 있도록 하는 대책이 필요

- 소비자들은 FTA 협상 결과에 대해서 대체적으로 긍정적으로 평가하면서도 FTA 실제 발효시 소비자이익으로 이어질 것인지 여부에

대해서는 우려하고 있다고 할 수 있음

- 소비자들의 교육 및 의료서비스 시장 미개방에 대한 입장을 살펴볼 때에도 '잘 모르겠다'는 비중이 상당수인 가운데, 소비자층별로 '잘못한 일이다'와 '잘한 일이다'라는 태도 사이에서 이중적 입장을 취하는 경우도 상당수 발견되고 있어, FTA 협상의 전반적 내용과 효과 등에 대해 소비자들이 정확히 인지하지 못하고 있다고 추론할 수 있음

- FTA 효과를 제대로 실현하기 위해서는 소비자들이 FTA 협상 내용 및 효과 등을 정확히 인식하여 대응하고, 기업들은 이러한 결과를 받아들여 경쟁체제를 유지하는 구조가 되어야 함

- 따라서 FTA에 대해 소비자들이 정확히 인지하고 대처할 수 있도록 FTA 협상 내용 및 효과에 대한 다각도의 소비자홍보 대책이 필요하다고 할 수 있음

□ **FTA 협상 실제 발효시 소비자이익을 배가하고 소비자 우려 사항을 경감시킬 수 있는 대책이 필요**

- FTA 실제 발효 이후 미국산 제품의 가격이 관세인하분 보다 많이 하락할 것이라고 생각하기 보다는 적게 하락할 것이라고 생각하는 소비자 비율이 높게 나타나고 있는 바, 유통업체들의 경쟁 유도 등 경쟁을 통한 가격 인하 효과 배가를 위한 대책이 필요하다고 할 수 있음

- 소비자들은 FTA 체결에 대해 국내 일부산업의 붕괴로 장기적 측면에서 소비생활에 미칠 부정적 영향을 가장 우려하고 있으므로

산업 측면에서는 철저한 경쟁을 통한 국내 산업의 육성이 전제되어야 하지만, 소비자측면에서도 FTA 체결에 따른 개방적 사고를 가지고 소비생활을 할 수 있도록 하는 소비자의식 강화 교육이 필요하다고 할 수 있음

- 소비자들은 FTA 체결에 대해 광우병, 유전자 조작 문제 등으로 인한 수입 농축산물의 안전문제에도 우려하고 있는 바, 소비자의 안전에 대한 의혹을 불식시킬 수 있도록 안전검사 및 안전 정보 제공 강화 등의 대책이 필요하다고 할 수 있음

- 소비자들이 우려하고 있는 의약품 등 일부 품목에서의 가격 인상 부담을 경감시키기 위한 대책이나 국제 소비자피해 해결의 어려움을 경감시키기 위한 대책이 필요하다고 할 수 있음

□ **소비자들의 선택능력 제고를 위한 대책이 필요**

- 소비자들은 한미 FTA 발효시 미국산 제품 가격의 하락보다는 선택할 수 있는 상품의 종류가 많아져 소비자에게 이익이 된다고 생각하는 경향임

- 그럼에도 소비자들은 FTA실제 발효 이후 이익이 높을 것이라고 예상되는 부문에 대해 정확한 정보를 가지고 판단하기 보다는 소비자들이 처한 인구·사회·경제적 여건에 따라 제한적으로 서로 달리 판단하는 경향이며, 이러한 제한적 판단이 실제 구매로 이어져 소비자이익을 감소시킬 수도 있는 가능성도 보여지는 상태임

- 일부 소비자들은 수입농산물의 안전성에 대해 심각하게 우려하면서도 수입농산물에 대한 구매 의사를 높이 나타내는 등의 비합리

적 소비태도를 보이고 있음

- 이에 소비자들이 실제 소비를 행하는데 있어 개인적 환경여건의 제약을 받는다 할지라도 가격비교 정보나 소비자안전 정보 등과 같은 소비자정보에 근거하여 합리적 선택을 할 수 있도록 하는 소비자정보 제공 대책이 필요하다고 할 수 있음

□ **한미 FTA 실제 발효시 FTA 소비자 후생효과가 소득계층간 차별적으로 수혜될 것으로 예상되는 바, 이에 대한 대책이 필요**

- FTA실제 발효시 소비자 후생효과가 소득계층간 차별적으로 수혜될 것이 예상되고 있음

o 학력수준이 높거나 소득수준이 높은 층에서 한미 FTA 발효시 소비자에게 이익이 될 것으로 생각하는 비율이 높음

o 소비자들은 객관적으로 이익이 크다 하더라도 개인이 처한 환경하에서 현실적 필요에 의해서만 이익을 판단하여 구매를 행하는 제한된 소비생활을 할 것으로 예상됨

o 수입쇠고기 및 수입농산물에 비해 상대적으로 고가이어서 구입시 가격측면에서의 이익이 상대적으로 클 것으로 예상되는 수입자동차의 경우는 소득 변수가 유의한 차이를 보이고 있음으로, 소득수준이 높을수록 고가 상품의 구매에 의한 이익이 예상되고 있음

- 즉 사회 양극화가 소비생활에서도 관철될 수 있다고 예상되는 바, 이를 보완할 수 있는 대책이 필요함