트레이드 렌즈
TRADE LENS

투자에 초점을 맞추다.

LENS INSIGHT / No.18

한중 FTA · IP 권리 · 현지 유통 · 관광 서비스

한중 FTA 서비스시장 개방

K콘텐츠·관광산업의 새로운 수익은 누구의 몫인가

시장 접근의 개선을 계약·비용·현금으로 연결

권리
어떤 지역·기간·후속 활용권이 남는가

고객
누가 모집·유통·서비스를 통제하는가

회수
비용을 차감한 수익이 현금으로 들어오는가

사업의 문이 넓어질수록
이익을 남기는 계약과 실행력이 중요해진다.

정책 약속의 적용 범위와 기업의 손익 구조를 함께 읽고, 반복 수익을 만드는 조건을 분석한다.

분석 기준일 2026.11.22

TRADELENS.KR

산업구조·권리·유통·수익성 분석

01 / RESEARCH VIEW

개방의 가치는 권리·고객접점·현금 회수에서 갈린다

TradeLens 판단 | 제도적 접근 가능성을 기업의 반복 이익으로 연결한다.

핵심 결론

서비스시장 접근 개선은 기존 콘텐츠와 관광 공급망의 활용 범위를 넓힐 수 있다. 그 이익은 중국에 진출했다는 사실보다, 판매할 권리와 현지 실행력, 고객 접점과 정산 조건을 함께 확보한 사업자에게 더 많이 남을 가능성이 높다.

양국은 11월 18일 서비스·투자 후속협상의 실질타결을 발표했다. 문안 정리·법률검토·정식서명 등 후속 절차가 남아 있다. 현재의 경제적 의미는 향후 사업 선택지와 예측 가능성을 높일 기반이며, 개별 회사에 발생한 신규 매출은 아니다. [2]

가치사슬	이익을 남기는 자산	성과를 확인할 지표
콘텐츠 권리자	중국 판매권·재판매권·상품화 권리	유효 계약, 추가 제작비 차감 후 수익, 정산 회수
현지 제작·유통자	인허가 실행력·배급·고객 접근	작품 출시, 계약 배분율, 반복 구매
여행 운영·판매자	직접 고객·차별화 상품·공급 계약	취급액보다 고객당 기여이익과 재구매
국내 관광 공급자	객실·체험·지역 서비스의 경쟁력	단가·가동률·수수료 차감 후 이익

초기에는 이미 보유한 판권·콘텐츠 목록과 현지 운영 기반을 활용하는 사업이 신규 대규모 투자보다 성과로 연결되기 쉽다는 것이 본 보고서의 판단이다. 단, 기존 권리의 지역·기간 제한이나 추가 제작 의무가 크면 이러한 장점은 약해진다.

판단을 바꿀 증거

발효와 개별 허가 뒤 반복 계약·순수익·현금 회수가 함께 늘어나면 긍정 판단을 강화한다. 거래량만 증가하고 권리 이전·판촉비·현지화 비용이 늘면 수익 귀속에 대한 평가는 낮아진다.

02 / POLICY & IMPLEMENTATION

실질타결의 가치는 예측 가능성에서 시작된다

시장 접근의 약속이 사업자의 권리와 현금흐름으로 이어지기까지는 단계가 남아 있다.

중국 상무부는 실질타결 이후 기술적 문안 정리·번역·법률심사를 거쳐 정식서명을 준비하고, 서명 뒤 협정문을 공개하겠다고 밝혔다. 최종 문안과 발효를 전제로 하는 사업권은 실질타결 발표와 구분해야 한다. [2]

단계	제도상 의미	기업이 판단할 사항
실질타결	주요 내용에 합의 기술적 문안 정리 예정 [2]	사업 준비의 근거 즉시 영업·매출의 근거는 아님
문안 확정·서명	구체적 권리·의무와 적용 범위를 문서화 [2]	서비스 분류·유보·예외가 실제 사업 범위를 결정
국내절차·발효	합의된 후속 절차를 거쳐 협정이 효력을 갖는 단계	적용 대상과 시행일에 맞춰 투자·계약을 집행
허가·계약·판매	사업자·작품별 요건과 거래 조건을 충족 [5] [6]	승인 이후의 출시·고객 확보와 대금 회수까지 평가

TradeLens 분석 제도 안정성의 가치는 두 경로로 나뉜다. 새 업무에 진입할 기회와, 기존 업무의 규칙이 바뀔 위험을 줄이는 효과다. 후자는 현지 파트너와의 장기계약이나 권리 확보를 뒷받침할 수 있다. 다만 규칙의 예측 가능성이 높아져도 고객 수요와 판매가격, 거래 상대방의 정산 능력은 별도로 평가해야 한다.

TradeLens 분석 네거티브 방식의 의미도 유보·예외와 함께 읽어야 한다. 중국의 현행 외상투자 목록은 문화 분야의 행정심사·자격요건을 별도로 두고, 더 유리한 조약상 대우를 허용한다. [8] 따라서 새 협정의 유보목록, 시행조치, 실제 승인이라는 세 기준이 연결될 때 기업의 실행 범위와 투자 규모를 판단할 수 있다.

구분: 앞의 정부 발표는 공표 사실이며, 단계별 기업 판단과 경제적 의미는 TradeLens 분석이다. 중국 국내 외상투자 목록과 한중 FTA의 유보목록은 서로 다른 문서다.

03 / CONTENT ACCESS & CO-PRODUCTION

공동제작의 확대는 판권·승인을 대체하지 않는다

제3국과의 대우, 작품 심사, 공동제작, 현지 영업은 서로 다른 조건이다.

시청각 공동제작 부속서 합의는 드라마·애니메이션·예능·다큐멘터리 등으로 공동제작 범위를 넓히는 약속이다. [1] 사업자는 이를 완성작 판권 수출, 공동제작, 현지 영업의 서로 다른 접근 경로에 대입해 어떤 조건이 개선되는지 구분해야 한다.

접근 경로	기준선과 약속	수익화에 남는 조건
영화·게임 등 대우·심사	제3국보다 불리하지 않은 대우와 사전심사 비차별 약속 [1]	개별 작품 승인, 수입·유통 계약, 현지 영업 자격은 별도
공동제작	TV 공동제작 장려조항은 이미 존재 [3] 영화의 자국산 혜택은 승인·요건 기반 [4]	새 부속서의 대상·기여요건·혜택과 제작사 사이의 권리 배분
수입 게임	출판기관 자격·저작권계약 등록·운영기관 ICP 및 작품 승인 [5]	현지 파트너 선정, 출시 조건, 판매·정산 계약의 실행

TradeLens 분석 공동제작의 확대를 공동제작 자체의 최초 허용으로 해석하면 변화의 크기를 잘못 읽게 된다. 원협정의 장려조항과 영화의 구체적 혜택을 기준선으로 놓고, 새 부속서가 어떤 작품에 어떤 조건으로 혜택을 더하는지 비교해야 한다. [3] [4] 이 차이가 완성작 판권 판매와 공동제작 중 어느 경로가 유리한지를 바꾼다.

TradeLens 분석 비차별 약속의 사업 가치는 승인 기회와 예측 가능성의 개선에 있다. 그러나 중국의 외자 진입 제한과 행정심사는 별도 기준으로 존재한다. [8] 수혜 판단은 업계 전체의 예상 판매액보다 같은 경로에서 실제 승인·출시·반복 계약이 이어지는지에 두어야 한다. 승인 이후 남는 권리와 대금 회수가 수익의 귀속을 결정한다.

TradeLens 분석 현지 인허가와 출시를 수행할 파트너가 필요하다면 그 기능의 협상력도 남는다. 제도 개선을 한국 권리자의 교섭력 강화로 연결하려면 대체 가능한 유통 경로가 늘어나거나 거래 상대를 비교할 수 있어야 한다. 진입 기회의 확대와 함께 계약 조건이 어떻게 바뀌는지를 보아야 하는 이유다.

최혜국대우는 제3국과 비교하는 의무다. 중국 국내기업과의 동일대우, 수입쿼터 폐지, 판호 자동발급, 모든 공동제작물의 자국산 인정은 발표된 약속과 구분한다.

04 / IP & CONTRACTS

중국에서 팔리는 작품과 팔 권리를 가진 회사는 다르다

TradeLens 분석 | 계약의 권리 범위와 비용 회수 순서가 경제적 몫을 정한다.

한국콘텐츠진흥원의 IP 거래 조사는 자체 제작·공동제작·라이선싱 등 자사 보유 방식과, 턴키 이전·사업권 이전·IP 매각 등 타사 이전 방식을 구분한다. 작품 흥행과 제작사의 장기 수익을 연결하려면 어떤 권리가 남아 있는지부터 살펴야 한다. [9]

거래 방식	권리자에게 열리는 수익	손익을 가르는 계약 조건
완성작 판권 판매	기존 작품의 추가 지역 판매	중국 권리 보유, 독점기간, 최소보장과 회수 조건
현지 공동제작	제작 대가·공동 IP의 후속 활용	제작비 분담, 권리 지분, 승인 지연·수정 비용
포맷·리메이크 라이선스	원작·포맷의 재사용 대가	현지화 권한, 후속 시즌, 로열티 정산 기준
게임·캐릭터 상품화	서비스·유통·상품의 반복 수익	운영·판매 비용 공제, 이용자 유지, 권리 보호

협상력은 권리를 묶어 팔 때와 나눠 팔 때 달라진다

전 세계 장기 독점권을 이미 이전한 작품은 중국 수요가 늘어도 원제작사가 추가 판매대금을 받지 못할 수 있다. 반대로 중국 권리와 후속 제작·상품화 권리가 남아 있다면 같은 IP의 추가 활용이 가능하다. 이는 특정 기업의 실제 계약에 대한 판단이 아니라 계약 구조에 따른 차이다.

현지 파트너가 승인·유통·마케팅을 담당하면 실행 가능성은 높아지지만 배분율과 공제 항목을 함께 보아야 한다. 총매출 연동 로열티와 비용 공제 후 이익 배분은 같은 수익모델이 아니다. 승인 실패 때 비용을 누가 부담하는지도 손실의 위치를 바꾼다.

> **핵심 판단**
> 중국향 매출을 평가할 때는 작품 수보다 권리 범위·재판매 가능성·비용 공제·정산 주기를 우선한다. 일회성 제작 매출과 장기 IP 수익을 분리해야 사업의 질이 보인다.

05 / CONTENT ECONOMICS

같은 콘텐츠 기업에서도 이익 경로는 갈린다

CJ ENM의 부문 실적은 판매 구조와 추가 투자비용의 중요성을 보여준다.

콘텐츠 사업의 수익성은 판매량, 유통 조건, 제작비와 투자 시점에 함께 좌우된다. CJ ENM의 2026년 3분기에는 영화·드라마와 음악 부문의 매출·손익이 서로 다른 방향으로 움직였다. [10]

사업부문	매출액	매출 증감	영업손익	손익 변화
영화·드라마	2,853억원	-23.5%	155억원	+126.8%
음악	2,044억원	+3.6%	-73억원	적자 전환

2026년 3분기, 연결 내 부문 실적. 증감은 전년 동기 대비이며 금액은 회사 IR의 억원 단위 반올림값. 중국 사업만의 매출·손익을 나타내는 표는 아니다. [10]

회사 설명 | 판매 확대와 투자 부담의 차이

영화·드라마는 글로벌 OTT 대상 납품과 선판매, 지역 파트너십 확대가 수익성 개선을 뒷받침했다. 음악은 아티스트 활동과 투어가 매출을 늘렸지만, 전년 실적의 기저와 오리지널 IP·신규 아티스트 관련 투자비용이 영업손익에 부담을 줬다는 것이 회사의 설명이다. [10]

TradeLens 분석 | 중국에서 추가로 남길 이익

중국에서 활용할 권리가 남아 있는 기존 콘텐츠를 추가 판매하는 경우에는 새 시장의 매출을 얻기 위해 필요한 현지화·유통비와 정산 조건이 중요하다. 중국 전용 콘텐츠를 새로 제작한다면 제작비 회수와 흥행 위험까지 함께 부담한다. 같은 매출액이라도 두 거래의 경제성은 달라질 수 있다.

따라서 판단의 출발점은 중국에 판매할 수 있는 권리와 계약 구조다. 계약 후에는 추가 비용을 차감한 이익과 대금 회수를 확인해야 한다. 협상 발표 이전의 부문 실적을 중국 개방의 수익 효과로 환산할 수는 없다.

06 / TOURISM MARKET ACCESS

23개 지역의 변화는 현지 고객 접점에 있다

중국에 설립된 한국 여행사가 중국 거주 고객에게 해외여행을 주선하는 약속이다.

TradeLens 분석 어느 지역에 법인을 두고 누구에게 어떤 여행을 팔 것인지를 묶어 읽어야 한다. 이번 약속의 사업적 의미는 중국인 관광객의 수 자체보다 현지 모집과 판매 계약에 한국 여행사가 얼마나 관여할 수 있는지에 있다.

구분	약속의 대상	경제적 판단의 단위
사업자·지역	11개 시범구와 12개 지역 내 FTZ에 설립된 한국 여행사[1]	소재지·영업허가·허용 업무가 실제 진입 범위를 결정
고객·방향	중국 거주 중국인·외국인의 중국발 해외여행[1]	한국발 중국여행이나 중국 내 관광 수요와 구분
판매·운영	방한·제3국 상품의 단체 모집과 개별상품 판매 기반[1]	현지 고객 확보, 공급 계약, 여행 이행과 대금 정산

기존 제도 중국 여행사조례는 외상여행사의 본토 주민 해외여행 업무를 원칙적으로 제한하되 국무원 결정·FTA 등에 따른 예외와 영업허가를 둔다.[6] 2025년 중국의 서비스업 개방 시범정책에도 외상여행사의 출국여행 허용이 포함됐다.[7] 따라서 이번 약속의 효과는 새로 넓어지는 범위와 기존 시범개방을 안정시키는 효과로 나눠야 한다.

TradeLens 분석 중국 현지에서 모집·판매까지 맡으면 한국 측은 상품 구성과 판매 조건에 더 깊이 관여할 여지가 생긴다. 동시에 현지 채널 비용, 고객 응대, 공급 대금과 환불 부담도 관리해야 한다. 영업권의 확대가 이익으로 남으려면 단순한 송객 수 증가를 넘어 차별화된 일정·숙박·체험을 확보하고 계약당 기여이익과 정산을 함께 개선해야 한다.

TradeLens 분석 최초 실행 지표는 개방 지역 수보다 실제 영업허가와 판매 상품이다. 허가 이후에도 고객 접점이 기존 현지 유통사에 집중되면 판매 주체의 협상력은 크게 달라지지 않을 수 있다. 직접 모집과 재구매가 늘어나는지, 그 과정의 현지 비용이 얼마인지를 함께 보아야 제도 변화가 독자적인 수익으로 이어졌는지 판단할 수 있다.

지역 범위: 베이징·상하이·충칭·하이난 등의 시범구와 광둥·허난·후베이·쓰촨 등 지역 내 FTZ가 예시돼 있다.[1] 23개 지역을 중국 전역 또는 23개 도시로 해석하지 않는다.

07 / DISTRIBUTION ECONOMICS

직접 판매는 중간 수수료와 함께 고객 비용을 가져온다

TradeLens 분석 | 현지 영업권이 생겨도 수요 확보와 상품 운영은 별도의 역량이다.

여행 운영사가 고객을 직접 모집하면 상품 구성과 가격을 통제할 여지가 커진다. 동시에 광고·검색 노출·상담·결제·취소·환불의 책임도 부담한다. 기존 유통사가 가져가던 몫 전부를 추가 이익으로 계산하면 직접 판매의 비용을 놓치게 된다.

사업 단계	수익의 원천	동시에 부담하는 비용
현지 고객 모집	판매 수수료·상품 차별화	광고, 판촉, 상담, 재구매 관리
여행상품 운영	항공·객실·체험의 조합과 조달	선매입, 취소, 좌석·객실 미판매
목적지 서비스	숙박·교통·체험·쇼핑 소비	인력, 시설, 예약 채널 수수료
정산·사후 서비스	거래 신뢰와 반복 고객	환불, 고객보호, 대금 회수 지연

공개 실적이 보여주는 유통 비용의 크기

Trip.com Group의 2026년 2분기 연결 순매출은 156.63억 위안, 판매·마케팅 비용은 38.41억 위안이었다. 회사가 제시한 매출 대비 비중은 반올림 기준 25%다. 고객 접점을 운영하는 플랫폼에도 상당한 판매 비용이 발생한다. [14]

범위: Trip.com 전 세계·전체 사업의 해당 분기 자료. 중국발 한국행 여행만의 수치가 아니며, 판매·마케팅비를 신규 고객 1인당 획득비용(CAC)으로 환산하지 않는다. 순매출은 여행상품 총취급액과 다르다. [14]

> **수익 귀속의 조건**
> 한국 사업자가 현지 고객 접점과 목적지 공급을 연결하고 재구매를 확보하면 더 큰 몫을 남길 여지가 있다. 할인·광고로 거래량을 사는 구조에서는 직접 판매 비중이 높아져도 수익성이 개선되지 않을 수 있다.

08 / TRAVEL COMPANY ECONOMICS

중국행 수요의 증가와 회사 이익을 구분해야 한다

하나투어: 한국 출발 중국행 상품과 중국 현지 여행업 개방은 서로 다른 사업 경로다.

하나투어의 중국향 기획상품 이용객은 2026년 3분기 전년 동기 대비 12% 증가했고, 기획상품 고객 중 중국향 비중도 19%에서 24%로 높아졌다. 이는 한국 출발 중국 여행 수요다. 같은 기간 연결 실적은 아래와 같이 움직였다. [11]

연결 기준 지표	2025년 3분기	2026년 3분기	전년 동기 변화
매출·영업수익	1,233억원	1,117억원	-9%
순액조정매출	1,022억원	955억원	-7%
영업이익	83억원	51억원	-38%
영업이익률	6.7%	4.6%	-2.1%p

연결 잠정실적, 금액과 증감률은 회사 IR의 반올림 표시. 순액조정매출은 전세기·호텔·티켓 등의 원재료 매출분을 제거한 회사 지표이며, 순이익이나 현금흐름이 아니다. [11]

매출을 읽는 기준 | 총액과 수수료가 섞여 있다

회사 영업수익에는 여행알선·항공권 수수료와 일부 재화의 판매총액이 함께 포함된다. 회사는 전체 실적의 변화를 연휴·유가 등 복합 요인과 기획상품 모객 감소로 설명했다. 특정 목적지의 고객 증가만으로 전체 매출과 이익의 방향을 판단하기 어려운 구조다. [11]

TradeLens 분석 중국 현지 여행업에 진출할 때도 허가 이후의 상품 구성, 예약당 수입, 판매·운영비가 경제적 성과를 결정한다. 이용객 수와 거래총액이 늘더라도 낮은 수수료나 판촉비 부담이 동반되면 이익은 제한될 수 있다. 이 사례의 중국행 이용객 수를 중국 현지 법인의 미래 매출로 연결해서는 안 된다.

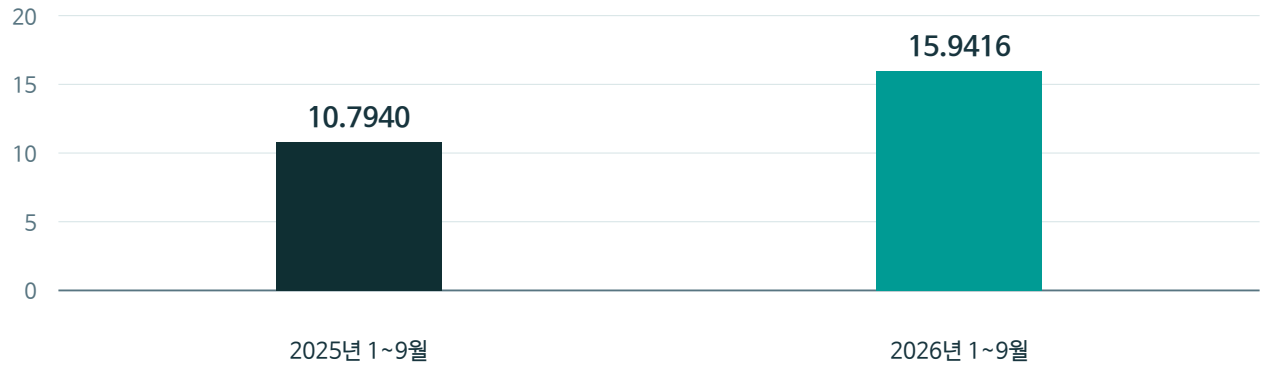
09 / TOURISM VALUE CREATION

방문객의 지출이 어디에 남는가

방한객 수·카드소비·국제수지 일반여행수입은 각각 다른 지표다.

2026년 1~9월 방한객은 1,711만 명으로 전년 동기 대비 21.5% 늘었다. 같은 기간 외국인의 관광 분야 카드소비는 47.7% 증가했다. 중국인 방한객은 547만 명이지만, 아래 소비액은 모든 국적을 합친 수치다. [13]

외국인 관광 분야 카드소비액 | 조원



문체부 2026년 9월 방한 관광 동향. 카드소비는 전체 관광지출을 포괄하는 지표가 아니며, 입국자 수로 나눈 값을 공식 1인당 지출로 해석하지 않는다. [13]

체류와 지출을 함께 보아야 하는 이유

한국은행은 관광수출을 방한객 수 × 평균 체류일수 × 1일 평균지출로 분석한다. 2025년 분석 기준은 1,894만 명, 6.5일, 177.8달러다. 177.8달러는 국제수지 일반여행수입을 앞의 두 값으로 나눈 역산값이며, 중국인 지출이나 설문에서 직접 얻은 평균은 아니다. [12]

일반여행수입은 유학·연수 지출을 제외하고 관광·업무·의료 등 방문 목적을 포함한다. 국제여객운임은 운송서비스에 별도 계상된다. [12]

TradeLens 분석 지역 사업자의 몫은 방문객을 숙박·식음료·체험의 구매로 연결하고, 그 지출에서 운영비와 유통비를 감당할 때 생긴다. 차별화된 체험과 이동 편의가 체류·지출을 늘리는지, 국내에서 조달하는 서비스가 늘어나는지를 함께 살펴야 한다. 국내 부가가치와 기업의 영업이익도 같은 개념은 아니다.

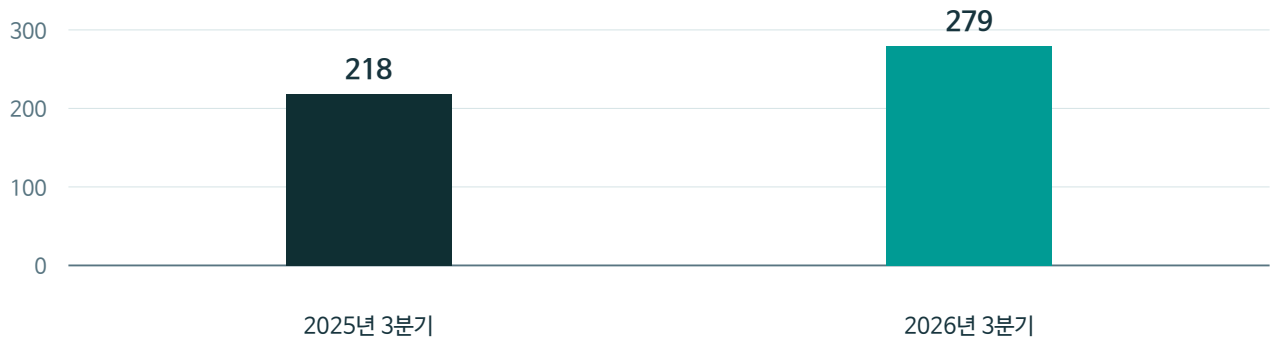
10 / HOSPITALITY ECONOMICS

같은 관광시장 안에서도 수익성은 달라진다

호텔신라: 호텔·레저와 면세유통의 실적은 다른 비용 구조와 사업 구성을 반영한다.

호텔신라 호텔·레저 부문의 2026년 3분기 매출은 1,987억원으로 전년 동기 대비 12.8% 증가했다. 영업이익은 218억원에서 279억원으로 늘었고, 매출 대비 영업이익률도 약 12.4%에서 14.0%로 높아졌다. [15]

호텔·레저 부문 영업이익 | 억원



연결 내 호텔·레저 부문, 잠정실적. 영업이익률은 회사 IR의 반올림 매출·영업이익으로 TradeLens 계산. 중국 고객 또는 중국 운영점만의 성과가 아니다. [15]

사업부문별로 다른 개선 경로

면세유통 부문은 같은 기간 매출이 8,496억원에서 7,603억원으로 줄었지만, 영업손익은 104억원 적자에서 273억원 흑자로 바뀌었다. 서울호텔은 투숙률이 두 기간 모두 74%였는데도 총매출은 9.4% 증가했다. 투숙률 하나로 호텔 전체의 매출을 설명할 수도 없다. [15]

TradeLens 분석 | 공급을 보유하는 방식도 다르다

호텔은 객실단가·식음료 등 매출 구성과 인력·시설 비용, 면세점은 상품 구성과 임차·유통 비용을 함께 평가해야 한다. 해외 위탁운영에서는 현지 호텔의 총매출과 운영사가 얻는 수입을 구분해야 한다. 고객 접점을 확보하더라도 계약상 수익 배분과 투자 부담에 따라 최종 몫은 달라진다.

회사 IR은 신라모노그램을 위탁운영으로 분류한다. 2026년 9월 말 중국 운영점도 기재돼 있으며, 이들 사업의 존재 자체를 11월 협상 결과의 효과로 볼 수는 없다. [15]

11 / ILLUSTRATIVE ECONOMICS

배분율과 직접 비용이 같은 매출의 이익을 바꾼다

설명용 가정 | 아래 수치는 실제 회사 계약·실적·전망이 아니다.

콘텐츠 판매의 분배 대상 순수입을 100단위로 고정한다. 권리자가 받는 계약 배분율을 55%·65%·75%, 해당 거래의 직접 대응 비용을 50·60·70단위로 가정한다. 비용에는 이 모형에서 배부한 제작·권리 취득비와 현지화·서비스 비용을 포함한다.

> **계산식**
> 프로젝트 기여이익 = 분배 대상 순수입 100 × 권리자 배분율 − 직접 대응 비용. 아래 계산은 전사 공통비·금융비·법인세 차감 전이며, 회계상 영업이익 전망이 아니다.

직접 대응 비용	배분율 55%	배분율 65%	배분율 75%
50단위	5	15	25
60단위	-5	5	15
70단위	-15	-5	5

같은 100단위 수입에서도 배분율이 65%이고 비용이 60이면 5단위가 남는다. 비용이 10단위 늘면 -5단위로 바뀐다. 이 조건의 손익분기 배분율은 60%다. 시장 접근 가능성이 커져도 계약 몫과 직접 비용이 이익을 결정한다는 의미다.

기여이익과 당기 현금 유입은 다르다

매출 인식 후 대금이 늦게 들어오거나 제작·현지화 비용을 먼저 지급하면 흑자 프로젝트도 운전자본을 필요로 한다. 반대로 계약금은 현금을 앞당기지만 아직 수행하지 않은 제작·서비스 의무를 남길 수 있다. 미수금·선지급금·계약부채를 함께 보아야 한다.

TradeLens 설명용 산술 모형. 순수입 100은 소비자 결제액이나 시장규모가 아니며, 실제 수익 배분율·중국 사업 비용을 추정한 값이 아니다. 배분 대상의 정의와 비용 공제 방식이 바뀌면 결과도 달라진다.

12 / SCENARIOS

개방 효과는 이행 속도와 사업의 질에 따라 달라진다

TradeLens 시나리오 | 확률이나 기업별 실적 전망을 부여하지 않는다.

구분	관찰되는 조건	사업·산업의 결과
점진적 실행 기본 경로	발효·허가가 단계적으로 진행되고 기존 판권·상품 중심 계약이 늘어남	기존 권리·현지 조직 활용도가 개선. 초기 효과는 거래 실적에 따라 차별화
반복 수익 확장 긍정 경로	재판매·후속 시즌·재구매가 늘고 비용 공제 후 수익과 회수가 개선	IP·고객 관계의 반복 가치가 커짐. 수익성 근거가 있는 범위에서 공급 확대
경쟁·비용 흡수 제약 경로	접근은 개선되지만 현지 배분·광고·제작비 상승 또는 할인 경쟁이 확대	거래량의 이익 전환이 약해짐. 공급 확대가 현금 부담으로 연결
이행 지연 하방 경로	발효·세부 허가가 지연되거나 실제 적용 범위가 기대보다 좁음	선투자 회수 지연. 기존 사업의 현금 창출력이 버팀목

기본 판단: 기존 자산의 활용을 먼저 본다

확정되지 않은 중국 매출을 전제로 새 제작시설·현지 조직·객실 공급을 크게 늘리는 방식은 고정비와 회수 위험을 키운다. 반면 이미 보유한 권리와 공급 계약을 활용하고 계약·예약 실적에 따라 운영을 확대하면 수요를 확인하면서 추가 비용을 통제할 수 있다.

장기적으로 현지 플랫폼과 경쟁하거나 공동사업을 확대할 때는 고객 정보 접근, 계약 종료 후 권리, 최소 물량 의무가 중요해진다. 단기 판매 증가만으로 지속적인 가격결정력이나 경쟁 우위를 인정하지 않는다.

> **시나리오를 가르는 공통 변수**
> 정책 단계 → 허가·계약 → 출시·판매 → 순수익 → 현금 회수의 연결이 이어지는가. 어느 단계가 막히는지에 따라 수혜의 주체와 시점이 달라진다.

13 / MONITORING & JUDGMENT

다음 판단은 계약·순수익·회수의 연결로 내린다

TradeLens 관찰 기준 | 정책 발표 이후의 증거를 경제적 결과와 연결한다.

확인할 자료	긍정 판단을 강화하는 신호	판단을 낮추는 신호
최종 문안·이행 규정	업무·지역·유보·시행일이 구체화	발표 기대보다 좁은 적용 또는 지연
콘텐츠 허가·유통 계약	출시·편성과 추가 권리 활용이 반복	승인 후 출시 지연, 장기 독점권 이전
콘텐츠 손익·정산	현지화·제작비 차감 후 수익과 회수 증가	매출 증가와 함께 미수금·직접 비용 확대
중국발 여행 운영	적법한 영업 기반, 재구매·상품별 이익 개선	보조금·할인 의존, 선매입과 환불 부담
한국 관광 공급 실적	체류·객실단가·소비와 순수익 동반 개선	방문객만 증가, 수수료·할인으로 이익 정체

정책의 효과를 판정할 때는 기존의 여행 수요 회복, 환율·항공 공급, 작품 편성 주기와 새 제도 효과를 나누어야 한다. 발표 전 분기의 회사 실적은 사업모델의 기준선이다. 이를 이번 합의에서 발생한 수익으로 소급 해석하지 않는다.

최종 판단

이번 합의는 K콘텐츠와 관광기업이 중국 시장에서 활용할 사업 선택지를 넓히는 방향이다. 그러나 산업 전체의 매출 증가보다, 개별 사업자가 통제하는 권리·유통·고객 관계가 추가 비용을 얼마나 상쇄하는지가 경제적 가치를 가른다.

> **새로운 수익은 누구의 몫인가**
>
> 재판매할 권리를 가진 콘텐츠 사업자, 허가와 고객 접점을 실제 거래로 연결하는 운영자, 차별화된 목적지 공급을 보유한 사업자가 유리할 수 있다. 지속적인 몫은 반복 계약과 비용 차감 후 수익, 현금 회수로 입증되어야 한다.

14 / SOURCE REGISTER

개방 약속과 기존 제도의 원문

본문 출처번호·자료명·'원문 열기'는 해당 원문에 직접 연결된다.

01. 산업통상부 | 한중 FTA 서비스·투자 후속협상 실질타결 원문 열기

2026-11-18 · 정부 발표 · PDF pp.1 - 5 · 약속·지역 범위·후속 절차

02. 중국 상무부 | 제2단계 협상 실질완료 문답 원문 열기

2026-11-18 · 정부 문답 · 협상 단계·최종 문안·서명 후 공개

03. 한중 FTA | 부속서 8-C 방송용 프로그램 공동제작 원문 열기

2015-06-01 · 원협정 · PDF p.1 · 드라마·다큐·애니 공동제작의 기존 근거

04. 한중 FTA | 부속서 8-B 영화 공동제작 원문 열기

2015-06-01 · 원협정 · PDF pp.1 - 3 · 자국영화 혜택·승인·기여 조건

05. 중국 국가신문출판서 | 수입 온라인게임 출판 승인 원문 열기

2026.11.22 기준 · 행정허가 안내 · 출판자·운영자 자격, 권리 등록 및 승인

06. 중국 사법부 | 여행사조례 2020년 개정 반영본 원문 열기

2020-11-29 · 행정법규 · 제22·23·25조 · 허가·해외여행 예외·목적지

07. 중국 상무부 | 서비스업 확대개방 시범계획 브리핑 원문 열기

2025-04-21 · 정부 브리핑 · 외상투자 여행사의 출국여행 시범개방

08. 중국 발개위·상무부 | 외상투자 진입 네거티브리스트 원문 열기

2024-09-06 · 국내 투자규정 · PDF pp.2 - 4 · 허가 존속·문화업 제한·조약 예외

정부의 실질타결 발표, 원협정, 현행 국내 허가·투자 규정은 적용 단계가 다르다. 2024년 중국 국내 네거티브리스트를 신협정 유보목록으로 대체하지 않는다.

15 / SOURCE REGISTER

권리·기업 실적·관광 경제의 원문

본문 출처번호·자료명·'원문 열기'는 해당 원문에 직접 연결된다.

09. 한국콘텐츠진흥원 | 2025 콘텐츠 IP 거래 현황조사 원문 열기

2026-01-19 · 공공기관 조사 · PDF pp.216 - 218 · 권리 보유·이전과 거래 방식

10. CJ ENM | 2026년 3분기 경영실적 원문 열기

2026-11-05 · 연결·부문 잠정 실적 · PDF pp.5, 7 - 8, 12 · 매출·손익·비용

11. 하나투어 | 2026년 3분기 실적발표 원문 열기

2026-11 · 연결 잠정 실적 · PDF pp.3, 6 · 한국발 중국행 수요·매출·손익

12. 한국은행 | 관광산업의 성장효과와 정책 방향 원문 열기

2026-08-05 · BOK 이슈노트 2026-18 · PDF pp.13, 28 - 29 · 여행수입·지출·부가가치

13. 문화체육관광부 | 2026년 1 - 9월 방한 관광 동향 원문 열기

2026-10-26 · 공식 뉴스 · 전체 외국인 방한객·관광 분야 카드 소비

14. Trip.com Group | 2026년 2분기 실적 원문 열기

2026-09-15 · 연결 잠정 실적 · 손익표 · 매출·판매 및 마케팅 비용

15. 호텔신라 | 2026년 3분기 경영실적 원문 열기

2026-10-28 · 연결 부문 잠정 실적 · PDF pp.10 - 12 · 면세·호텔레저 손익

기업의 분기 실적은 11월 협상 발표 전의 사업 기준선이다. 회사·부문·여행 방향과 통계 범위를 구분하며, 설명용 계산을 실제 계약·실적으로 해석하지 않는다.

16 / METHODOLOGY & USE

작성 기준·면책고지·이용 안내

확인된 사실, 정부 약속, 회사 설명, TradeLens 분석과 설명용 가정을 구분한다.

항목	적용 기준
기준일·대상	2026.11.22 · 한중 FTA 서비스·투자 협상과 콘텐츠·관광 가치사슬.
제도 자료	11월 실질타결 발표와 기존 협정·현행 허가 체계를 구분. 최종 이행·유보 범위는 공개 문안에 따름.
실적·통계	기업 자료는 명시된 연결·부문·기간 기준. 중국발 해외여행과 한국발 중국행, 방한 관광을 구분.
계산 기준	12쪽의 100단위·배분율·비용은 설명용 가정. 회사 손익 전망 아님. 일부 비율은 원문 반올림값을 사용.
제공 범위	산업구조·사업모델·수익성의 일반 분석. 매매 의견·목표주가·개인별 자문·개별 계약 법률판단은 제외.

면책고지

본 보고서는 시장·산업 및 기업의 경제적 구조에 관한 일반적인 정보 제공을 목적으로 합니다. 매수·매도 의견·시점, 적정가격·목표가격 및 이용자별 투자자문은 제공하지 않습니다. 수록 정보와 분석은 작성일 기준이며 정확성·완전성·최신성을 보장하지 않습니다. 전망·가정 및 예시 계산에는 불확실성이 있으며 원금이나 투자수익을 보장하지 않습니다.

투자판단은 이용자의 책임으로 이루어져야 합니다. 관계 법령상 책임이 인정되는 경우를 제외하고, 트레이드렌즈는 본 보고서 이용에 따른 투자손실에 책임을 지지 않습니다.

저작권 및 이용 제한

본 보고서의 서술·도표·디자인·편집 및 구성 중 트레이드렌즈가 권리를 보유한 부분은 관계 법령에 따라 보호됩니다. 개인 열람·보관 외에 사전 서면 동의 없이 전부 또는 일부를 수정·편집·번역·재가공하거나 복제·전송·재게시·재배포·판매할 수 없습니다. 유료·무료 제공 및 파일·화면 캡처 등 형태를 불문하며 로고·출처·권리표시를 제거하거나 제3자 명의로 배포하는 행위도 금지합니다.

다만 관계 법령상 허용되는 이용과 제3자 자료의 개별 이용허락조건은 그에 따릅니다. 공유는 트레이드렌즈 공식 게시페이지의 원문 링크를 이용해 주시기 바랍니다.