

01

[FTA 활용 성공사례]

기술력과 FTA 인하효과 활용 모델

개요

- 제품 개발능력 등 기술력을 갖춘 기업이 FTA시장별 소비자 특성을 파악하고 그에 맞는 '맞춤형 상품'*을 개발하여 시장을 공략할 경우 FTA활용 효과를 극대화할 수 있는 모델
- * [예시] 주류의 경우 각 국가별 소비자가 선호하는 알콜 도수 등에 대한 조사를 통해 소비자 공략형 제품 개발이 선행될 경우 수출가능성 업그레йд

비즈니스 모델(체계도)

- 기업의 기술력을 활용하여 대륙권별, 국가별 소비자 특성과 니즈(needs)에 적합한 '맞춤형 상품'을 개발하고 FTA 혜택을 활용하여 시장을 공략할 경우 시너지 효과 발생

< 기술력과 FTA로 시너지효과 창출형 모델 >



활용효과

- 기술력 있는 중소기업이 원산지관리 체계를 갖추고 FTA를 적극 활용할 때 수익창출을 통해 영세성을 극복하고 성장할 수 있는 계기 마련
- 이는 곧 국가경제의 긍정적인 힘으로 작용하여 선순환적 FTA 활용 체계 구축에 기여

짜통과의 전쟁, 승리의 FTA



1 기업 및 제품소개

- J사는 대표자의 적극적인 실험정신과 25년 미용학원 운영 노하우를 결집시킨 다양한 아이디어 상품을 개발하여 세계 각국으로 수출하는 미용전문 회사
- 주력 수출품목은 여성용 헤어 뷰티 제품인 헤어핀으로 동 헤어핀의 특징은 일반 헤어핀의 작용면은 평행하게 작동하는 반면, 동 업체의 헤어핀은 머리 카락의 손상을 방지하기 위해 작용면이 곡선인 형태
 - 사업주가 개발한 아이디어 상품을 국내외에 「특허등록」하여 독점적 지위를 확보한 후 타제품과 경쟁



2 FTA 활용 전 상황

- 중국산 짜통의 맹렬한 도전
 - 중국산 헤어핀은 저가 판매 공세로 한국산과 치열하게 경쟁하면서 한국산을 위협하는 최대의 경쟁자이면서, 국내 헤어 잡지나 해외 전시회 등에 실린 제품들은 중국의 중소 제조업자들이 카피하여 판매함으로써 위협이 되는 상황

짜퉁과의 전쟁, 승리의 FTA

- 한국산의 우수성
 - “한국산”의 품질 우수성은 해외시장에 이미 알려져 30% 정도 비싸더라도 해외 바이어들이 구매하는 상황으로 헤어핀 제품도 품질적인 면과 함께 최첨단 소재를 원료로 신제품 생산에 주력할 필요성 절감

③ 장애요소

- 원산지관리를 전담할 직원이 없는데.....
 - 사업주 1명, 경리직원 1명, 생산반장 1명이 회사 구성원 전부로 새롭고 복잡한 FTA 활용을 위한 원산지증명서 작성과 검증 대비 관련 자료의 생산·보관 업무는 사실상 불가능
- 미국 바이어의 「원산지증명서」 발급 요청
 - 원산지결정기준에 대한 기본적인 지식이 없는 상황에서 미국 바이어의 원산지증명서 발급 요청
 - 바이어의 요구대로 제공한 원산지증명서의 유효성과 적정성에 대한 심각한 걱정과 의문

④ 극복 방법

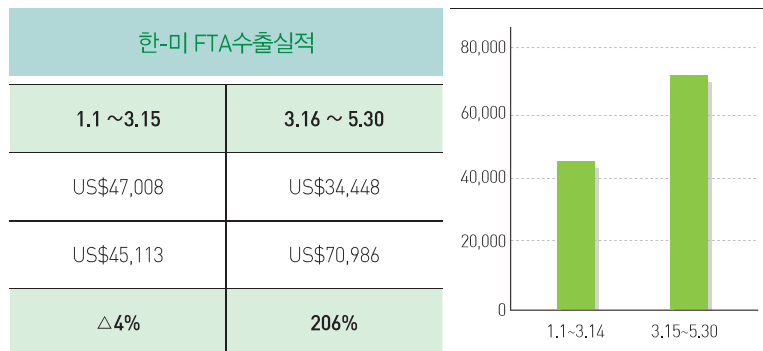
- 세관의 타겟팅 컨설팅
 - 세관직원의 방문 컨설팅을 통해 원산지결정기준 충족 여부 확인

원산지결정기준	다른 호에 해당하는 재료로부터 생산된 것
충족여부	플라스틱수지로 몸체를 사출하고 스프링과 조립하여 생산하므로 원재료와 제품의 HS번호가 변경되므로 충족
주요원재료	ABS(플라스틱 수지), 스프링
주요공정	사출 → 조립 → 검사 → 포장

짜통과의 전쟁, 승리의 FTA

⑤ 활용 효과

- 기술력과 FTA로 시너지효과 창출
 - 기업의 기술개발 상품 **선제적 미국시장 “특허등록”**
 - 기업주의 미용학원 경험과 실험정신을 바탕으로 개발한 신제품을 한·미 FTA 협상 단계에서 특허등록을 완료하고 추가 등록 추진 중
 - 한·미 FTA 발효는 해당 제품의 짜통과의 치열한 생존경쟁의 난관을 넘어 미국시장의 “절대 강자” 입지 구축 절호의 기회 • “30원” 가격경쟁력! 한국산이 시장점령
 - 단가가 260원(0.3\$)인 헤어핀에 있어 FTA 효과로 생긴 “30원”의 가격 경쟁력은 해당 제품의 거래 특성상 미국시장에서 큰 가격경쟁력을 발휘하게 되어 對미 수출실적 전년 동기대비 206% 증가



⑥ 시사점

- 수출 판매 단가의 재협상으로 “수익 재창출” 기대
 - 수출자의 C/O 발급에 따른 바이어의 관세절감 혜택은 조정의 여지가 없던 수출 판매가격의 재조정을 위한 협상의 창구가 되어 수출 증대 기대 외에 추가적 수익 창출 효과 발생

탄산와인, 국내 최초 해외수출에서 대박 터뜨리다



① 기업 및 제품소개

- K사는 탁주(전통 막걸리) 주력회사인 '(주)조00'에서 세계화된 신세대의 입맛을 겨냥하여 '13년에 독자적으로 설립한 탄산와인 전문 제조업체
- 탄산와인은 포도원액으로 제조한 와인의 고유한 맛과 향이, 탄산과 어우러져 자아내는 특유의 스파클링(탄산) 와인으로 젊은 층과 여성들을 위한 저알콜 리큐르(과실주)로서, 취향에 따라 다양하게 응용 가능

제품명·규격·품목분류	제품사진	제품 우수성
쏘아레몬·포도·자몽·망고 맛 (SSOA Lemon) 355ml(캔) HS 2208.70 (또는, HS 2208.90)		- 우수한 국내산 포천 포도를 와인으로 제조 - 동시에 탄산의 특 쏘는 시원함을 느낄 수 있고 저알콜로 목 넘김이 좋음

② FTA 활용전상황

- **(외부환경)** 막걸리는 이제 수출 내리막길, 이제 무엇을 해야 하나...
 - 한동안 수출효자노릇을 했던 '전통막걸리'의 수출둔화세로 반전
 ⇒ 업계내 수출도약을 위해 새로운 맛과 향을 덧입은 세계의 술을 거듭 나아 한다는 자성의 목소리가 나오기 시작

< 전통막걸리(HS 2206.00-2030) 수출 추이 >

품명 : 탁주(HS 2206.00-2030)	
연도	수출금액(천불)
2011년	53,960
2012년	37,372
2013년	20,035
2014년 7월말	9,238

탄산와인, 국내 최초 해외수출에서 대박 터뜨리다

- (내부환경) (주)조00'의 전통 막걸리 또한 국·내외 매출 하향화 스타트

〈(주)조00'의 전통주 국내외 매출 추이〉

품명 : 탁주(HS 2206.00-2030)	
연도	매출금액(억원)
2007년	13.8
2008년	15.2
2009년	18.8
2010년	22.6
2011년	27.4
2012년	26.6
2013년	21.4

- 업체는 매출적자를 만회하기 위해 한때 일본인 대상 '막걸리 제조시설' 투어 상품 화까지 도입하였으나, 제조업체는 공장을 가동하여야 한다는 각성에 업체 경쟁을 위한 '세계인과 시대가 원하는 제품 개발'에 돌입

⇒ 포천시와 대진대학교의 공동연구 개발(24개월)로 신세대 입맛에 맞는 저알콜 리큐르 '쏘오~아(SSOA)' 개발에 성공, 신세대에게 어필할 수 있는 '시주' 회사 설립

* 쏘오~아(SSOA) : '한턱 쏘아~'에서 착안한 상품명으로 신세대 여성의 애교스러움을 표현한 'AN*'과 더불어 상담 때마다 바이어에게 선풍적인 인기를 끌고 있으며, 본 상표에 대한 '독점공급계약 및 브랜드 사용계약' 완료

③ 장애요소

- [FTA지식 전무] 對일본 소액수출 이외 수출실적이 없어 FTA 동향 및 활용에 필요한 FTA기초 지식이 전무한 상태로 바이어가 제시하는 가격협상에 실패 ⇒ 수출판로 개척에 발목 잡히다

탄산와인, 국내 최초 해외수출에서 대박 터뜨리다

- [품목분류 난해] 주류는 제조방법 및 배합 원재료에 따라 세번이 상이함에도 주류세 신고 시 세무서에서 통보했던 '발포성 포도주(2204호)'로 분류 → 바이어 상담 및 원산지증명서 초안 기재 오류 발생으로 바이어 혼란 초래
- 국산 원재료 사용 필요 및 원재료 공급자의 원산지확인서 개념 부재
 - 對미 FTA 활용수출을 위해 일부 원재료가 필히 '한국산'이어야 하나, 업체는 원재료 공급자의 포장박스에 표기된 'MADE IN KOREA'로 한국산 원재료 판단·관리하여 미국 바이어의 불신을 초래함으로써 공장시설 점검 결정

④ 극복 방법

- [FTA 컨설팅 활용]:현장을 찾아가는 YES FTA 센터!⇒적극적 애로 발굴
 - 서울세관 'aT 센터 Buy Korean Food' FTA 활용 컨설팅 시 동 행사에 참여한 업체에 FTA활용애로 컨설팅을 받고, 현장에 참여한 미국·아세안 바이어 상담 시 업체의 FTA 활용계획을 설명하면서 유리한 가격에 협상 가능 의사를 전달

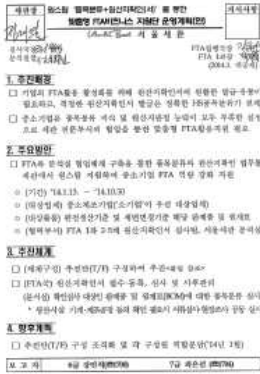
<aT 센터 'Buy Korean Food' FTA 활용 컨설팅 사진>



- [FTA 활용교육 참여]:서울세관 FTA 상설교육으로 FTA기초 입문!
 - 원거리(경기 포천임에도 불구하고, FTA활용에 대한 의지와 원산지증명서를 발급하기로 한 바이어와의 약속 이행을 위해 매주 서울세관 상설교육에 참석

탄산와인, 국내 최초 해외수출에서 대박 터뜨리다

- [FTA 행정지원 활용] : 원산지확인서 사전확인제 · 품목분류 지원
 - 원산지확인서 세관장 확인제도를 신청함과 동시에 분석실과의'맞춤형 FTA비즈니스 지원단 운영'을 통한 신청업체 세번분류 지원

FTA1과-분석실 간 「맞춤형 TA비즈니스지원단」	분석의견 회보
	<ul style="list-style-type: none"> - 관세율표 및 대한민국 주류 분류를 검토한 결과, HS 2208.70호에 분류함이 적정 - 다만, 주류는 각 국가별로 정의와 범위가 다양하므로, 해당 수입국의 '품목분류 사전심사제'를 활용할 것을 권장 - 동 제품은 'HS 2208.70' 이외 'HS 2208.90' 호에도 분류될 가능성이 매우 높음 ☞ 서울세관 YES FTA 센터, 수출자에게 품목분류 사전심사제 안내

- [FTA 전문인재 채용]: '14 고졸취업박람회'에 참가신청서 제출
 - 업체내 FTA · 원산지 관리를 위한 FTA 전문인재 발굴 필요성으로 FTA 전문인력 구인 · 구직 행사에 참석하여 인재 채용
- [인증수출자 인증 취득]: 對EU FTA수출 대비한'인증수출자' 획득 진행 중
 - 원산지확인서 세관장 사전확인제도를 바탕으로 '인증수출자' 자격획득을 위한 서류 준비 착수

5 활용 효과

- [대한민국 수출 제1호점] 서울세관의 FTA 활용지원 및 차질 없는 컨설팅을 통해 미국 최대쇼핑몰인 QVC와 최소 월 300만캔(355ml) 수출 계약, 연간 1,485만 달러 매출 창출 예상(*355ml 1캔당 FOB 0.4125\$에 계약 완료)

탄산와인, 국내 최초 해외수출에서 대박 터뜨리다



〈對미 FTA 수출에 따른 경제적 이익 효과〉

대상	항목	경제적 효과 수치
수출 업체	- QVC 수출로 매출이익 창출 - H미*(FOB 0.45\$)	- QVC수출 148억원 매출이익 - 수출량에 대한 계약 네고 증
수입 업체	- 관세 절감 - 물품취급수수료 절감	- 미국CBP HS 2208.90으로 결정시 연간 25,446천불 절감 - 송장금액의 021%, 25~485달러 ⇒ 연 간 3~4천만원 절감

- [한-아세안 FTA 등 수출의뢰 쇄도] 말레이시아·중국·일본 등지에서 수출 계약 클 쇄도~!
 - ① 말레이시아 000과 수출계약 협상 중으로 분석실 분석회보 결과 상대측에 전달 및 7월 20 BOX 샘플 수출
 - ② 일본 M**에 성분분석표 전달, 홍콩·중국 대리점 시장조사 돌입 및 샘플 요청 쇄도
- [추가 제품 출시] 저장성 및 이동성을 위한 '병'제품(750ml)을 추가로 출시하고 기존 4가지 맛 이외 '라임' 맛을 추가하여 생산 중

탄산와인, 국내 최초 해외수출에서 대박 터뜨리다

⑥ 시사점

- [수입대체효과 저알콜 탄산와인 수입증주국 이미지 탈피
 ⇒ 적정가한국산탄산와인으로 다세금 고가제품 수입대체 효과발생및 외화유출 차단
- [지역경제 활성화] 막걸리를 대신할 탄산와인 제품 개발에 따른 수출판로 개척으로 지역 경제 활성화에 기여
 ⇒ 수출품 주문 쇄도 시 공장시설 확충 및 아웃소싱 제조업체에 의뢰하기로 결정하고 이를 관리할 FTA 원산지관리 인재 및 생산직원 채용 등 고용창출효과 발생
- [유리한 가격협상] 그동안 바이어 측의 판매가격 인하 압력을 FTA활용 시의 혜택(금)*으로 협상 타결 유도
 * 미국 QVC 계약 시, 호주 업체와 가격 차이가 매우 근소하였으나 미국 바이어에게 FTA 활용 효과 제시로 계약 성사
- [창조적 이름에 창조적 FTA 활용] 업체 SSOA 제품 브랜드 독점 공급계약 체결 등 브랜드 사용 상표권 등록으로 고급 이미지 향유
- 「지역특화산업+FTA 활용」 모델로 부처간 역할 분담 및 협력개발 가능



- FTA협정 체결 시보다 수출 둔화된 FTA산업에 상품개발 유도 모델

02

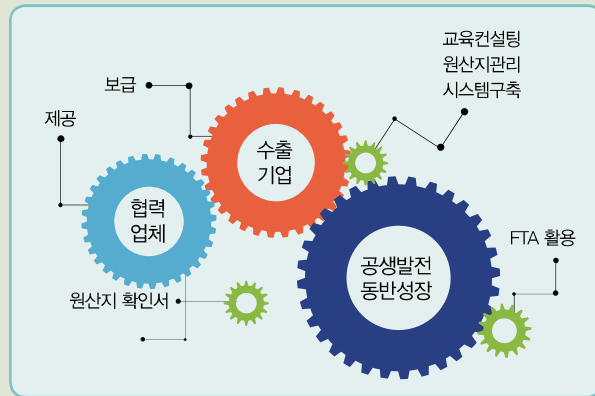
[FTA 활용 성공사례]
**동반성장
모델**

개요

- 수출기업(대기업)의 FTA특혜 활용을 위해서는 원부자재를 공급하는 협력업체(중소기업)의 협조*가 필수적, 이를 위해 대·중소기업 간의 협력과 상생방안을 제시하는 모델
*공급(납품)하는 물품에 대한 원산지확인서 제공

비즈니스 모델(체계도)

- 수출기업(대기업)의 원부자재 공급업체(중소기업)에 대한 FTA활용 지원을 통해 협력업체의 수출업체에 대한 원산지 확인서 제공 등 FTA활용 지원이 원활히 이루어지게 함으로써 FTA활용을 통해 발생하는 이익을 대·중소기업이 고루 향유할 수 있도록 하여 동반성장을 거인



활용효과

- FTA활용효과 거양을 통한 내수기업과 수출기업 공생발전 가능
- FTA활용능력 개선을 통한 내수기업의 수출기업 전환 가능성 증대
- 국내 거래단계에서 철저한 원산지관리가 가능해져 사후검증 과정에 발생할 수 있는 원산지위험 예방 가능

FTA 적극 활용하니, 동반성장 따라 오네~



- ① 기업 및 제품소개**

 - L사는 공작기계 완성품을 제조하는 기업으로 미국, 유럽 지역으로 2013년 약 3,870대를 판매하여 4,730억원의 매출(미국 약 1,860대 2,050억원, 유럽 약 2,010대 2,680억)을 기록하고 있는 수출중심기업
 - 제품소개 : 공작기계(HS Code : 8457.10, 8458.11 등)

- ② FTA 활용 전 상황**

 - FTA 발효전 A사는 EU 수출 시 2.7%, 미국 수출 시 4.2%의 관세를 지불하여 가격경쟁력 저하
 - 대당 평균 1억을 상회하는 제품가격으로 공작기계 1대당 EU는 약 270만원, 미국은 약 420만원의 관세가 부담으로 작용함으로써 기술력이 우수한 일본기업과 경쟁하여야 하는 A사에게 있어 FTA혜택은 원가우위를 확보하기 위한 훌륭한 무기

- ③ 장애요소**

 - A사의 가장 큰 걸림돌은 원산지관리 부담
 - 원산지를 충족시키기 위해 국내 400여개 협력사로부터 원산지확인서를 제출받다 보니 협력사 입장에서 사후검증에 대한 막연한 불안감이 발생하여 업무진행에 차질이 발생

- ④ 극복방법**

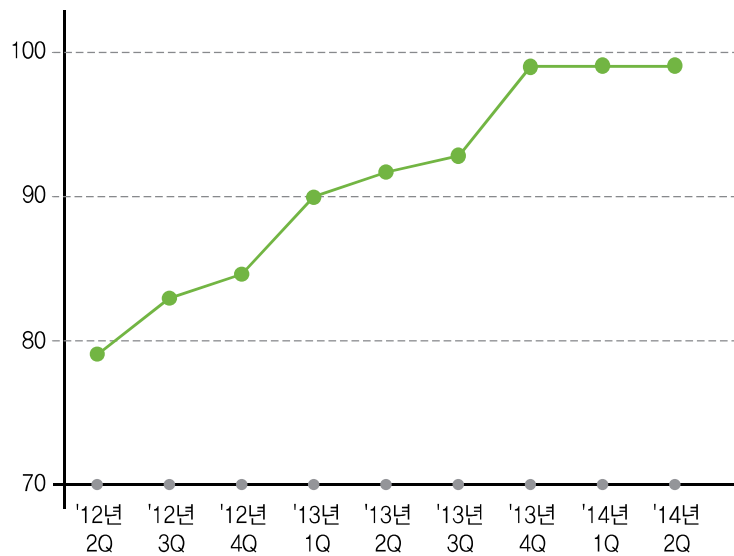
 - 실무자의 원산지관리 능력향상이 필요하다는 판단 하에 사내 원산지관리 전담인력 원산지관리사 자격증 취득(4명)
 - 400여개에 이르는 협력사의 경영진 및 담당자에 FTA에 대한 홍보를 위해 2011년부터 지속적으로 집합교육(년 8~10회 실시, 누적 35회)을 실시하고 240여개 주요 협력사에 대해서는 직접 방문지도 실시

FTA 적극 활용하니, 동반성장 따라 오네~

⑤ 활용효과

- 원산지 비율이 낮아 한국산 판정을 받기 어려운 기종의 주요 수입산 부품 국산화에 성공하여 국내 협력사의 매출 신장에 기여
 - 주요부품 중 대만산 ATC(자동공구교환장치)는 2013년 국산화에 성공하여 협력사 D사의 경우 현재까지 17.4억 매출 달성
 - 또한 중국산이던 주물품을 국내산으로 전환한 후 현재 6개 협력사에서 23.8억의 매출 발생
- 발효초 80% 이하이던 FTA협정 적용 물품수가 99%수준으로 향상

〈A사 수출제품 한-미 FTA 적용 비율〉



⑥ 시사점

- FTA활용을 위한 협력사 지원을 통해 FTA활용 성공과 동시에 부품 국산화가 개발에 참여한 협력사의 매출 신장에 기여

03

[FTA 활용 성공사례]
**고용효과
 창출형 FTA
 활용 모델**

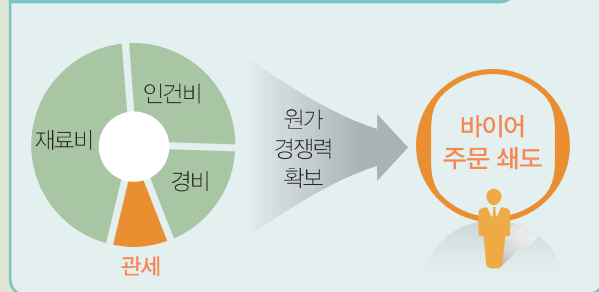
개요

- 한계점에 도달한 인건비와 재료비 절감노력보다는 절감 폭이 상대적으로 큰 FTA특혜세율의 수혜효과를 최우선적으로 활용하여 고용 창출 등 기업 외형성장유도 모델

비즈니스 모델(체계도)

- 상대적으로 절감이 어려운 재료비 등의 관리를 통한 원가 절감 노력을 즉시 효과가 발생할 수 있는 FTA특혜관세 적용을 위한 FTA경영체제 전환으로 원가경쟁력을 확보하여 '수출량 증대 → 생산시설 확충 → 고용 창출'로 이어지는 선순환구조 정착

〈고용 및 생산시설 확대로 일자리 창출 모델〉



활용효과

- 제품의 가격경쟁력 확보에 따른 해외시장 선점은 곧바로 주문량 증가로 직결되며 이는 생산라인 증설과 직원고용이라는 선순환효과 거양
- 원청기업의 주문량 파이(pie) 확대는 곧 협력업체에 대한 낙수효과(trickle down effect)로 직결되어 원청기업과 동일한 고용효과 기대



우물안 개구리, 글로벌 하늘을 향해 힘찬 점핑!



- ① 기업소개**
 - M사는 17년전 전량 수입에 의존하던 지폐계수기를 각고의 기술혁신을 통해 국내 최초로 상용화하여 국내시정 석권 (국내시장점유율 1위)
 - 동 제품은 원화, 외화의 위폐감별기능 외에 외화계수 등의 모든 업무를 일괄 처리할 수 있는 고성능제품으로 「국산신기술인정서」 획득

- ② FTA 활용전 상황**
 - 매출 비중이 가장 큰 유럽시장(약 30%)이 재정위기 여파로 '11년 초부터 급속도로 냉각되어 주문량이 감소함에 따라 1달간 공장가동을 정지하는 등 총체적 위기타개를 위한 비상경영체제 돌입
 - 글로벌 경제 불황 속에 한-EU FTA, 한-미 FTA 발효 등의 낭보가 들려왔지만 실효관세율 2.2% 철폐는 가격경쟁력에 미미하다고 판단하여 CEO 등 관리자는 FTA에 대해 무반응으로 일관
 - 수출입실적이 전혀 없는 내수위주 150여개 영세협력업체의 CEO 또한 종전 거래관행 선호 및 FTA 무관심 등으로 전형적으로 FTA 사각지대에 놓인 실정

- ③ 장애요소**
 - '11.7.1. 한-EU FTA 발효 이후 유럽 바이어들은 K전자 제품의 우수성을 인정하고 수입가격을 낮추기 위해 원산지증명서를 적극적으로 요구하게 되자 CEO 등은 FTA에 대하여 관심을 가지게 됨
 - 그러나 FTA 활용을 위해 인증수출자 인증이 필수적이거나, 처음 접하는 인증제도에 대한 정보부족과 준비소홀 및 수많은 부품공급 협력업체의 관리시스템 부재로 FTA 준비는 거의 제로(0) 수준

우물안 개구리, 글로벌 하늘을 향해 힘찬 점핑!

- ④ 극복방법**

 - (정부지원 적극 활용) 우선, 세관과 무역협회 등에서 제공하고 있는 FTA설명회와 컨설팅 등에 실무자를 의무적으로 참석*하게 하여 FTA 실무능력 배양에 주력

* 초기에는 FTA 업무에 대한 추가부담과 책임으로 직원들이 기피하였으나, 참석자에게는 별도 수당 지급 등 인센티브 부여로 교육참여 분위기 확산
 - (문제해결팀 구성) 그간 배운 FTA지식을 토대로 사내 FTA해결팀을 구성·운영하여 현재 회사가 겪고 있는 전반적인 문제점 도출과 이에 대한 해결방안 모색 등을 통해 새로운 FTA 경영환경 구축

* 자사 제품에 대한 원산지결정을 위해 1차 소요부품별 품목분류를 정립하였고, 모호한 경우에는 관세평가분류원에 품목분류 질의
 - (FTA인프라구축) 체계적인 원산지관리를 위해 전산시스템 구비가 필수이나 개발에 막대한 비용이 소요*됨에 따라 이를 포기하고 대안으로 관세청에서 개발한 FTA-PASS를 활용하여 원산지관리 비용 절감

* 전산프로그램개발자에게 의뢰한 결과 약 4~5천만원이 소요된다고 회신
 - (협력업체 교육) 150여개 부품공급 협력업체를 대상으로 3차례에 걸쳐 원산지결정에 필요한 원산지확인서 징구이유에 대해 설명하고 협력을 요청한 뒤 협력도를 측정하여 그에 걸 맞는 수주량 조정

* 원산지확인서 징구에 대한 협력도가 낮은 부품공급업체에 대해서는 납품거절 등 고강도 대응으로 FTA경영체제로 흡수

- ⑤ 활용효과**

 - 다각적 노력을 통해 서울세관으로부터 원산지인증수출자의 지위를 획득함에 따라 유럽 바이어에게 당당하게 C/O를 제공하였고, 그 결과 무관세 통관에 따른 가격경쟁력 확보로 매출실적 3배 거양*

* 이탈리아 ○○바이어 대상 '10년 2백만불 매출 → '11년 6백만불 매출

우물안 개구리, 글로벌 하늘을 향해 힘찬 점핑!

- 한·EU FTA 학습효과로 한·미 FTA에 대한 철저한 준비가 가능해져 對미 수출액이 87% 증가(283천불→530천불)하였고 현재에도 지속적 매출상승 추세
- FTA 활용은 결국 주문량 증가로 이어졌고 동 주문량을 맞추기 위해 라인증 설과 아울러 30명을 신규 고용하였고, 장애인 근로사업장에 조립공정을 일부 위탁하여 장애인 근로 창출(35명)



⑥ 시사점

- 치열한 원가경쟁 하에서는 낮은 수준(2%)의 관세인하 효과도 가격경쟁력 확보에 절대적인 변수인 점을 감안, 관세철폐를 가격협상에 유리한 카드로 제시할 수 있도록 FTA 기업경영체제로 전환하는 것이 급선무
- FTA 활용을 통한 수출(매출)액 증대는 생산시설 확충과 고용증대를 견인하여 기업의 외형적 성장 유도

F1(FTA No.1) 그랑프리, 거침없는 무한질주!



1 기업 및 제품소개

- N사는 끊임없는 자동차엔진 R&D투자로 시동모터와 발전기 분야인 Starter와 Alternator의 No.1 Maker로서 선도적인 역할 수행
- 주요수출국은 멕시코(65%) → USA(12%) → EU(8%) → 중국(8%) → 브라질(5%) 順

• 제품소개

품 목	세계시장 점유율
고출력 시동모터 및 발전기 (Heavy duty Starter & alternator)	20%
저출력 시동모터 및 발전기 (Light duty Starter & alternator)	13%

2 기업 및 제품소개

- 우리나라 자동차 부품산업은 글로벌 경제침체와 내수부진 등으로 어두운 그림자가 계속 엄습해 오고 있는 현실에 직면

01

국내 자동차 부품업계
경쟁구도 심화

☞ '09년 대비 업체수 2.4% 증가

02

국내외 경기침체로
매출액 감소

☞ '09년 대비 매출액 10.2%감소

03

국제유가 · 원자재 가격 등
생산비용 상승

☞ 최근 20년간 유가 · 원자재
40%, 300%이상 증가

04

보호무역주의 확산으로
대외경쟁 심화

☞ 각국 정부의 자국 산업보호
목적 비관세장벽강화

F1(FTA No.1) 그랑프리, 거침없는 무한질주!

③ 장애요소

무역부 김과장: 설명회란 설명회는 모조리 다녀 이제 FTA에 대하여 조금은 안다고 생각이 들지만, 인증수출자를 받기 위해 당장 무슨 일부터 해야 하는지 막막합니다.



- ① FTA 이해부족 : 각 기관의 설명회 및 교육내용은 포괄적이고 추상적
- ② 직원들의 무관심 : “FTA는 무역팀 담당자만의 업무”라는 인식 팽배
- ③ 협력업체 무관심 : 원산지관리를 위한 전담인력, 정보부족 등 이유로 FTA 활용포기
- ④ 협정위반의 강도 높은 제재와 업무과부하에 대한 두려움

④ 극복방법

- (1차 진단) 세관 FTA집행센터 컨설팅을 통한 회사 진단/처방 파악

진단결과 문제점

- FTA의 정확한 인식과 정보 부족
- 고객사 주관의 주입식 원산지확인서 관련 교육의 한계
 - 협력업체의 원산지확인서 발급 어려움
- 발급된 확인서의 신뢰성 문제 및 사후검증에 대한 불안감 팽배

Solution제시

- 경영진과의 미팅에서 FTA업무의 중요성을 설명하고 인식의 전환 유도
- 완성품 제조 · 공급기업 및 협력업체의 품목별인증수출자 인증유도
 - 신뢰성 있는 FTA관련 서류 발급 및 원산지검증에 대한 사전대비
- 향후 협력업체에 FTA교육을 실시하고 1:1 컨설팅도 지원하기로 함

F1(FTA No.1) 그랑프리, 거침없는 무한질주!

• (2차 실천계획) FTA활용을 위한 로드맵수립

중점 추진 활동	세부 실행 계획
원산지관리전담자 지정/육성	<ul style="list-style-type: none"> • 신규 인원 총원(전담자 1명+담당자 1명) • 원산지관리사 자격 취득(전담자)
전사적 원산지관리 추진	<ul style="list-style-type: none"> • FTA추진 TFT 구성확대 • 원산지관리 사내 경영규정 제정
원산지관리시스템 활용방안 개선	<ul style="list-style-type: none"> • 사내 ERP SYSTEM 개선 • 협력사관리시스템 개발추진(Partner System개발)
협력사 관리 방안 개선	<ul style="list-style-type: none"> • 협력사 교육/검증 계획 수립(Top&Down 맞춤형) • 인증수출자 취득컨설팅 진행
협정별 원산지결정기준 충족 검토	<ul style="list-style-type: none"> • 주요 품목 5개 선정 • 협정별 원산지소명서 작성

• (3차 검증대비) 원산지사후검증에 대한 role model 수립

- (모니터링 결과) 협력사가 발급한 원산지확인서에 대한 신뢰성 낮음

* 본부세관 사전검증('11.8월), 고객사(현대차, 모비스) 검증('11.9월, 11월)

⇒ FTA상대국의 고객사대상 원산지검증시 “1차 협력업체 자격”으로, “당사에 대한 원산지검증”, “하위 협력사로부터 수취한 원산지확인서의 정확성 검증” 필요

F1(FTA No.1) 그랑프리, 거침없는 무한질주!



- 협력사와 상생적 · 유기적 관리체계 구축
 - 협력사에게 원산지검증, 품목별 인증수출자 인증지원 등 총체적 지원을 하고 원산지검증을 자체 실시*한 결과, 아래와 같이 성과 거양
 - * 검증방법 : 자율사전+세관합동 현장검증 (68개 업체)

구 분	결과 및 시사점
자율사전검증 ('12년 3월)	S등급 3개, A등급 3개, B등급 5개업체 (원산지관리능력은 미흡한 수준이나 협력사의 인식변화가 큰 성과)
현장검증(6월)	B등급 이상 11개에서 30개로 비약적 향상

- 협력업체들도 원산지인증수출자 획득

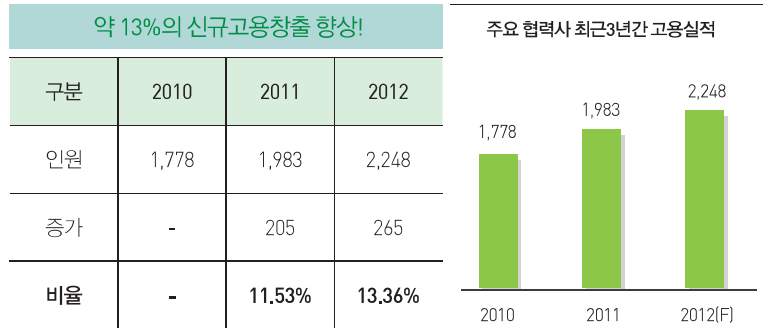
⑤ 활용효과

- 수출경쟁력 확보 및 협력사로의 FTA성과 향유
 - 한-EU 및 한-미 FTA 협정에 따른 해외바이어 관세절감 : 338,539불
 - 협력사 매출액 30% 향상 등 협력사로의 FTA 성과 확산

F1(FTA No.1) 그랑프리, 거침없는 무한질주!

• 국내산업 활성화

- (일자리 창출) 협력사 상위 12개 업체 평균 13%의 고용창출



- (新성장동력 확보) 신규사업분야(Alternator) 확장, 제조라인 증설

⑥ 시사점

- 원청기업과 협력기업의 FTA활용을 위한 공동노력은 수출량 증대로 이어져 발주량 증가 등 협력관계의 공고화는 물론 신규 고용창출 등 기업규모 확장 까지 견인할 수 있어 Win-Win효과를 발생시키는 선순환구조라는 인식 필요



04

[FTA 활용 성공사례]

관세환급과 FTA특혜 동시 활용 모델

개요

- 외국인투자지역 및 자유무역지역 입주기업들이 당해 지역에 제공되는 다양한 세제혜택과 함께 FTA특혜와 관세환급을 추가적으로 활용할 경우 기업경쟁력 강화를 도모할 수 있는 모델

비즈니스 모델(체계도)

- 수입원재료 국내 구매시 관세환급이 가능한 점을 활용하여 구매가격 인하를 유도하고, 생산된 제품을 FTA를 활용하여 수출함으로써 가격경쟁력을 강화하여 'FTA특혜관세혜택(수입자)+관세환급 혜택(국내공급자)'동시 수혜

[관세환급 + FTA 특혜 동시 활동 모델]



활용효과

- FTA 활용으로 가격경쟁력 강화와 관세환급으로 인한 원가 절감으로 수출경쟁력 증대

원재료는 관세환급, 제품은 FTA특혜로 경쟁력 UP



- ① 기업 및 제품소개**

 - H사는 마산자유무역지역에 위치한 일본계 투자기업으로 LED조명기구를 생산하여 EU지역으로 수출하는 회사로 국내 조명기구의 對체코 전체 수출액 중 약 80%를 차지

- ② FTA 활용 전 상황**

 - 경쟁심화 · 생산비효율 · 발주량 급감으로 국내 공장철수 위기
 - 누적적자 지속 및 생산비효율을 이유로 일본 본사가 한국지사 철수 압박
 - 체코 조명기구 시장에 국내 업체들이 신규 진출하면서 경쟁이 갈수록 심화되고 있으며, 체코 구매자의 지속적인 제품가격 인하 요구로 공급처 상실 우려

- ③ 장애요소**

 - 위기에서 부각된 FTA, 그러나 난항
 - 【장애발생 1】
한-EU FTA 체결 이후 FTA활용을 위해 부서간 협업체제 구축을 위해 혁신추진팀을 구성하였으나, ㉠FTA이해부족, ㉡사내직원의 무관심, ㉢협력업체의 무지와 무관심, ㉣업무과중(인력부족), ㉤FTA협정위반 두려움 등으로 착수단계에서 어려움 봉착
 - 【장애발생 2】
생산비 절감을 위해 기존 국내업체로부터 공급받던 주요 부품(Jumpwire, HeatSink, Diode)을 중국산으로 대체한다는 본사 입장 확인

→ 품질저하 및 원산지결정기준(MC 50%)을 불충족하게 되는 부작용 발생

- ④ 극복방법**

 - FTA 민 · 관 합동 솔루션팀의 해결방안 제시
 - 생산비용 절감 대신, FTA를 활용한 수출 증가로 영업이익 증대 방안 모색을 위해 AA사의 한-EU FTA 품목별 원산지인증 내역(BOM, 원재료 등), 원산지결정기준인 MC 50%에서 비원산지재료의 구성비율 등 세부내역 검토
 - 한-EU FTA활용 지원 회의에 도출된 현실적 해결 방안 마련

원재료는 관세환급, 제품은 FTA특혜로 경쟁력 UP

현안사항

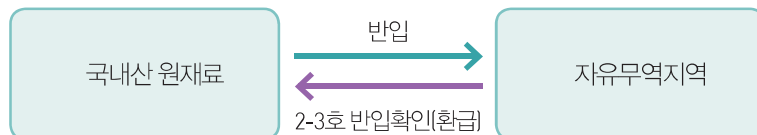
- 제품가격 인하를 위한 중국산 원재료 수입 계획 하달
- 역외산원재료 중 일본 본사로부터 공급받는 일본산 부품의 가격 비중 높음(84%)
- 수출국인 체코로부터 지속적인 제품가격 인하 요구

Solution

- 국내 공급(국내산)재료의 단가 인하로 국산 사용 증가
- 일본 본사와 공급단가 관련 협의 필요
- 한-EU FTA체결국으로부터의 원재료 공급방안 강구
[역내산 누적기준 활용]

- 非원산지재료 비율 증가 시 한-EU FTA PSR인 MC 50%를 불충족하는 문제점 해결을 위해 수출품의 원재료 변화 계획에 대해 관계자와 정보공유
⇒ 시간·공간적 한계를 벗어난 의견교류시스템(Band) 신설

- 자유무역지역 입주업체의 지위를 활용한 新모델 개발
 - 국내산 원재료를 값싼 외국산 원재료로 대체
 - 자유무역지역 반입 국내산 원재료가 환급받을 수 있는 모델 제시하여 환급가능한 국내산 원재료는 단가인하 협상이 가능함을 안내



원재료는 관세환급, 제품은 FTA특혜로 경쟁력 UP

- 국내 업체로부터 공급받는 외국산 원재료는 직접 수입하는 방안 제시
- 물류 단계 축소로 외국산 원재료의 단가 인하 가능성, 과세보류 활용

⑤ 활용효과

- 수출경쟁력 확보 및 해외바이어 관세절감
 - FTA 활용 후 최근 1년간 미화 16.7만불 관세절감 효과로 수출경쟁력 향상
- '13년 8월 ~ '14년 7월, 對EU 수출액 USD 2,844,713 x 4.5%(체코 기준세율) = USD 166,656
 - 한국산 조명기구의 체코시장 점유율 획기적 상승(70.9% → 80.4%)
- EU지역 수출실적의 획기적 향상
 - 체코시장 수출액 51%증가와 더불어 체코 외 EU국가 신규시장 진출미화 86만불, 전년 동기대비 104배 성장로 쉐 EU지역 95% 급증
- 제2의 전성기를 위한 재도약 발판 마련
 - 수출증대로 영업이익 적자폭 축소, 기업경쟁력 강화
 - 국내공장 존속가치 확보 및 종업원 117명의 일자리 유지

⑥ 시사점

- 외국인투자기업 및 자유무역지역 입주업체라는 경영·입지환경을 고려하여 활용 가능한 다양한 지원 모델 제시로 원산지결정기준 충족 및 해외신규시장 개척
- FTA 활용 지원방안이 일회성에 그치는 것이 아니라 업체의 특수성을 감안한 다양한 활용 방안을 제시하고 상시 피드백을 통해 FTA 혜택 향유 지원

FTA로 “관세환급+FTA특혜” 두 마리 토끼를 잡다



1 기업소개

- A사는 방역관련제품 18가지 종류(HS CODE 6단위기준)를 국내에서 조달하여 70여개 국가에 수출하는 중소기업
- 제품소개(방역용 연무기, HS 제8424.89호)

구분	MFN 세율	FTA 세율	원산지결정기준
한-아세안 FTA(태국)	20.0%	0%	CTH or RVC 40
한-EU FTA	1.7%	0%	CTH or MC 50
한-인도 CEPA	7.5%	0%	CTSH and RVC 35

2 FTA 활용전 상황

- A업체는 국내 12개 제조사의 물품을 납품받아 수출하고 있는 수출주력형 기업으로 수출은 회사의 존폐가 걸린 중요한 사항이었으나 세계적 경기침체로 수출실적이 급감하는 등 어려움 발생

3 장애요소

- FTA가 회사의 수출을 증가시킬 수 있는 중요한 터닝 포인트가 될 것으로 확신하고 원산지증빙자료 제공 등 협력사(제조사)의 도움을 요청하였으나, 완제품에 대한 대외비 정보(투입원재료 리스트 및 재료비등) 공개에 대한 협력사의 협조가 원활하지 않아 어려움 발생

4 극복방법

- 중소기업 지원 FTA컨설팅을 통해 제조사 설득방법 강구
 - 수출비중이 높고 FTA활용 실익이 있는 물품을 선정하여 해당 물품제조사 설득
- ▶ 아세안(태국) 및 EU협정 활용에 실익이 있고 수출이 증가하고 있는 방역용 연무기 제품(HS 제8424.89호)을 대상 물품으로 선정하고해당물품 제조사를 설득하기로 결정

FTA로 “관세환급+FTA특혜” 두 마리 토끼를 잡다

- 방역용 연무기제품(HS 제8424.89회)은 아세안과 EU협정에 공통적으로 4단위 세번변경기준(CTH)이 적용되고 있어, 제조사에 BOM내역 중 원재료 가격을 제외한 투입원재료 정보를 요청하여 원재료에 대한 품목분류 진행
- ▶ 4단위 세번변경이 이루어지지 않고 가격비중이 낮은 원재료에 대해서는 협력사에 원산지확인서를 요청하지 않고 최소(미소)기준 적용
- 제조사에 세번변경이 이루어지지 않은 2개 원재료에 대한 거래명세서를 요청하여 검토한 결과 수출가격(FOB, EXW)의 10% 미만임을 확인

5 활용효과

- 아세안(태국)은 20%, EU는 1.7%의 관세절감 효과가 발생하였고, 향후베트남(2% 실익) 및 인도(7.5% 실익) 수출에 대해서도 바이어에게 FTA특혜관세혜택 마케팅 수단으로 활용하여 신규거래 확장
- 수출자와 제조사간 쌓인 업무 신뢰와 협조를 바탕으로 그간 발행되지 않았던 기초원재료납세증명서 발행을 통한 관세환급 가능

6 시사점

- FTA 원산지관리 업무를 통해 수출자와 제조사간 업무 협력이 긴밀해짐에 따라 그동안 받지 못했던 수출에 따른 관세환급이 가능해지게 되어 수출자와 제조사 모두에게 이익 발생