

FTA 100% 활용하기

FTA 활용을 위한 효율적인 협력사 관리방안

전용대 | 現) 관세법인 선율 이사,
前) PwC 관세법인 Senior Manager,
관세사



전용대

- 現) 관세법인 선율 이사
- 前) PwC 관세법인 Senior Manager
- 관세사

FTA 활용을 위한 효율적인 협력사 관리방안

협력사 관리 전략의 필요성



수출업체들은 자신이 수출하는 제품에 적합한 원산지증명서를 발행하고자 하지만, FTA 판정은 수출업체(전방업체)의 의지만으로 되는 것은 아니다. 수출물품을 제조하는 제조업체 또는 수출물품의 원재료를 공급하는 협력사(후방업체)의 적극적 지원이 없이는 불가능한 일이기 때문이다.

더욱이 수출자와 제조자가 분리되고, 제조공정이 세분화되어 있는 현대 산업 환경에서

전방업체와 후방업체의 유기적 협력은 FTA 원산지판정을 위한 필수 요건이다.

그런 이유에서 협력사의 원산지 정보 관리가 중요하다는 사실은 모두가 인지하고 있으나, 정작 중소기업 협력사들은 원산지를 관리할 인력과 시스템이 부족하기 때문에 높은 수준의 원산지 정보를 기대하기는 어려운 것이 현실이다.

따라서, 효율적으로 후방업체(이하 ‘협력사’

라고 한다)를 관리할 수 있는 전략 수립이 필요한 상황이다.

이하에서는 협력사를 효율적으로 관리할 수 있는 전략으로 원산지 결정기준별 우선순위

설정을 통한 효율적 협력사 관리 방법에 대해서 살펴보고, 도급업체, 사급업체(무상사급업체, 유상사급업체)의 거래 특성에 따른 원산지 관리방법에 대해 살펴보고자 한다.

원산지결정기준별 협력사 관리 방안 (관리 우선순위 설정)



협력사 관리에 어려움을 겪고 있는 실무 담당자를 만나서 컨설팅을 진행하다 보면, 모든 협력사를 같은 수준으로 관리하느라 정작 우선으로 관리하여야 할 협력사 관리에 소홀하게 되는 경우를 종종 보게 된다.

전략적으로 협력사를 관리하는 가장 효율적인 방법은 관리 우선순위를 설정하는 것이다.

우선순위를 설정하는 방법은 목적에 따라 여러 가지 방법이 있을 것이나, 이번에는 원산지결정기준에 대한 충분한 이해를 바탕으로 역내산 충족이라는 목적을 달성하기 위한 효율적인 협력사 우선순위 설정 방법을 검토해보고자 한다.

■ 부가가치기준을 적용하는 경우

FTA 협정상 부가가치기준이란, ‘당해 물품이 2개국 이상에 걸쳐 생산된 경우 당해 물품에 대하여 일정 수준 이상의 부가가치를 창출한 국가를 원산지로 인정하는 기준’을 의미한다.

부가가치의 산정기준은 RVC(Regional Value Content)기준과 MC(iMport Contents)법으로 구분된다. RVC기준 중 많이 사용하는

방법은 집적법(BU; build-up method), 공제법(BD; build-down method)이 있다. 집적법은 물품가격 중 원산지재료비의 비율을 계산하는 방법이고, 공제법은 물품가격 중 비원산지재료비를 공제한 나머지의 비율을 계산하는 방법이다. MC법은 물품가격 중 비원산지재료의 비율을 계산하는 방법이다.

| RVC법 | | MC법 |
|--|-------------------------------------|--|
| 공제법 | 집적법 | |
| $\frac{\text{조정가격} - \text{비원산지재료비}}{\text{조정가격}}$ | $\frac{\text{원산지재료비}}{\text{조정가격}}$ | $\frac{\text{비원산지재료비}}{\text{공장인도가격}}$ |

FTA 원산지는 ‘all or nothing’이라는 특징이 있다. 예를 들어 원산지결정기준이 ‘역내부가가치비율이 40% 이상인 경우(BD 40%)’로 규정된 물품은 역내부가가치비율이 40% 미만인 경우 원산지결정기준을 충족하지 못하였으므로, 역내부가가치가 일부 포함되어있는 경우에도 제품 전체를 역외산으로 본다. 반대로 역내부가가치비율이 40% 이상인 경우, 제품에 역외산원재료가 포함되어 있는지를 불문하고 제품 전체를 역내산으로 본다.

이를 다시 해석해보면, 원산지결정기준을 충족하지 못한 경우에는 역내산원재료비를 입증하면 제품의 원산지가 역외산에서 역내산으로 변경될 수 있다. 반면 원산지 결정 기준을 이미 충족한 경우에는 추가로 역내산 재료비를 입증하더라도 제품의 원산지가 변경되는 것은 아니다.

이러한 FTA 원산지의 특징으로부터 협력사 관리방안을 생각해보면, 원산지 판정에 직접적인 영향을 미치는 요인은 원산지 결정기준을

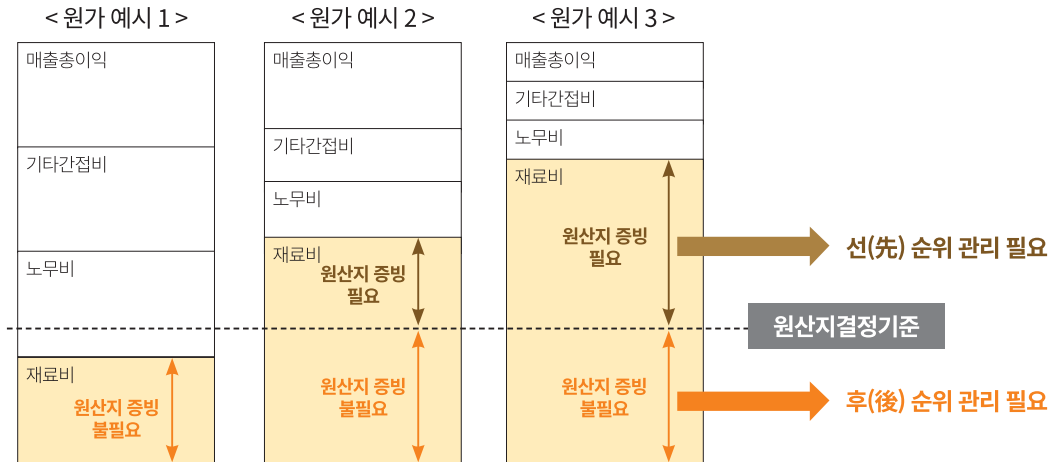
충족하는데 필요한 원재료를 공급하는 협력사이므로 최우선적으로 관리할 필요가 있다. 반면 원산지 결정기준을 충족한 이후 남은 협력사들은 후순위로 관리하여도 원산지 판정에 영향을 미치지 않는다.

FTA 원산지 판정 목적상 역내가치는 역내산 원재료비 뿐 아니라 영역내에서 발생하는 노무비, 기타간접비, 판매관리비 및 이윤이 포함된 것으로 볼 수 있다. 따라서, 각 제품의 원가구조에 따라 협력사 관리방법도 달리 적용하여야 한다.

구체적으로 제품가격 중 전체 원재료비가 차지하는 비율을 먼저 분석하고, 원재료비 중 원산지결정기준을 충족하기 위하여 필요한 비율을 산정해볼 필요가 있다.

예를 들어 아래와 같이 원가구조가 다른 경우, 당연히 원산지 결정기준을 충족하기 위하여 증빙서류 수취가 필요한 대상도 다르게 선정하여야 한다.

【원가구조별 부가가치기준 적용 예시】



<원가 예시 1>의 경우에는 협력사로부터 원산지증빙서류를 수취하지 않더라도 판매하는 제품의 원산지 결정기준을 충족한다는 사실에는 변함이 없을 것이다. <원가 예시 2>의 경우 <원가 예시 3>의 경우보다 상대적으로 더 적은 원산지증빙서류를 수취하더라도 원산지 결정기준을 충족할 수 있을 것으로 예상할 수 있다.

이런 방법으로 제품의 원가 구조를 검토하다 보면, 다양한 원산지 관리 방안을 도출할 수 있다. 어떤 회사의 경우 노무비의 비중이 압도적으로 높은 제품을 생산하고 있어 상대적으로 재료비 비중이 낮은 회사들의 경우,

원산지판정을 위한 전략을 수립하는 단계에서 실질적으로 원산지확인서를 수취하여야 할 협력사가 거의 없는 경우가 발생하기도 한다.

또 다른 제품의 경우 특정원재료의 비중이 압도적으로 높아서 특정원재료에 대해 원산지 확인서를 수취하는 경우 다수의 다른 원재료는 원산지확인서 수취가 불필요할 수도 있다.

수출/판매하는 제품의 원가구조의 특성에 따라 원산지판정전략을 달리 세우고, 그 전략에 따라 협력사에 우선순위를 두어 관리한다면 보다 효율적인 FTA 관리업무가 가능할 것이다.

■ 세번변경기준을 적용하는 경우

FTA 협정상 세번변경기준이란, ‘당해 물품이 2개국 이상에 걸쳐 생산된 경우로서 당해 물품의 HS코드와 당해 물품의 생산에 사용된 비원산지재료의 HS코드가 일정단위 이상 다른 경우 당해 물품을 최종적으로 생산한 국가를 원산지로 인정하는 기준’을 의미한다.

모든 제품에는 재질, 용도, 기능, 형상 등 물품의 본질적 특성에 따라 1개의 HS코드가 부여된다. 비원산지원재료와 완제품의 HS코드가 상이하다는 것은 비원산지원재료가 본질적 특성이 변경될 만큼의 가공이 역내에서 이루어졌다는 것이라는 원리를 활용하여 원산지를 판정하는 방법이다.

실무적으로 올바른 세번변경기준을 판단하기 위해서는 완제품과 원재료의 HS코드를 정확하게 분류하는 것이 중요하다. 그 다음 완제품과 비원산지원재료의 HS코드를 비교하여 세번변경기준 충족여부를 확인하여야 한다.

여기서 생각해볼 것은 완제품과 원재료의 HS코드가 상이한 경우에는 원재료의 원산지가 역내산이든 역외산이든 상관없이 세번변경기준을 충족하는 반면, 완제품과 HS코드가 동일한 원재료의 경우 재료의

원산지에 따라서 세번변경기준을 충족여부가 달라진다는 점이다.

즉 세번변경기준은 완제품과 비원산지재료의 HS코드를 비교하는 방법이므로 비원산지원재료는 완제품과 HS코드가 동일한 경우, 세번변경기준을 충족할 수 없다. 하지만, 역내산원재료의 경우 완제품과 세번이 동일하더라도 세번변경기준을 판단하는데 영향을 미치지 않는다.

이러한 세번변경기준의 특징에 착안하여 협력사 관리의 우선순위를 생각해볼 필요가 있다. 즉, 완제품과 일정단위 HS코드가 동일한 원재료를 최우선적으로 관리하여야 한다. 반면 완제품과 일정단위 HS코드가 상이한 원재료의 경우 원산지증빙 여부와 관계없이 세번변경기준을 충족하므로, 후순위로 관리하는 것이 효율적이다.

예를들어 다음과 같이 원재료를 사용하여 제품을 생산하는 경우 원재료 1, 원재료 2는 완제품과 HS코드가 상이하므로, 협력사로부터 원산지증빙서류를 수취할 필요가 없다. 다만, 원재료 3, 원재료 4의 경우 세번변경기준을 충족하지 못하므로, 원산지확인서 수취가 필요한 대상이다.

【세번변경기준 적용 예시】

| 완제품 | 원재료 | 역내산/역외산 | HS코드 변경여부 | |
|-----|-------|---------|-----------|-------------------|
| A | 원재료 1 | 역내산 | 변경됨 | } → 후(後) 순위 관리 필요 |
| | 원재료 2 | 역외산 | 변경됨 | |
| | 원재료 3 | 역내산 | 변경되지 않음 | } → 선(先) 순위 관리 필요 |
| | 원재료 4 | 역외산 | 변경되지 않음 | |

A 제품의 원산지를 최종적으로 역내산으로 판정하기 위해서는 원재료 4의 원산지확인서 수취가 필요한 상황이다.(이 경우에도 미소 기준*을 고려하여 원재료 4에 대해서 반드시 원산지확인서 수취하여야 하는지 다시 한번 판단할 필요가 있다.)

상기 예시와 같은 상황이라면 원재료 2보다 원재료 4의 원산지 증빙서류를 우선적으로

수취하는 것이 원산지 충족을 위해서 보다 효율적인 관리 방안이 될 것이다.

즉, 세번변경기준을 적용하는 경우 완제품과 HS코드가 동일한 원재료를 공급하는 협력사를 우선적으로 관리하여 원산지 증빙서류를 수취한다면, 보다 효율적으로 원산지 관리 업무를 진행할 수 있다.



* 미소기준(De Minimis)이란 최소허용기준이라고도 하며, 제품의 생산과정에 사용된 비원산지 재료가 당해물품에서 정한 범위 내라면 품목별 원산지기준에서 규정하고 있는 세번변경기준을 충족하지 못할 경우에도 예외적으로 원산지를 인정하는 기준으로써 세번변경기준이 적용되는 물품에 한하여 적용된다.

거래형태에 따른 협력사 관리 (도급업체 및 사급업체 관리)



협력사의 매출거래는 크게 도급(都給)거래와 사급(賜給)거래로 구분할 수 있다.

하지만 FTA 관련 규정에서는 거래구조에 따른 원산지 판정의 주체, 원산지 정보의 흐름 등 원산지 관리에 대해서 명확하게 규정하지 않고 있어, 실무적으로 어려움을 겪는 경우가 종종 발생한다.

이하에서는 도급거래 및 사급거래에 대해서 정확하게 용어를 이해하고, 각 거래별 FTA 원산지 관리 목적상 어떻게 원산지 업무를 진행하여야 하는지 정리하고자 한다.

회계상 도급거래는 사급거래와 구별되는 개념으로 가공회사가 위험과 효익을 자기의 계산으로 하여 원재료 등을 매입하고 발주회사에 납품하는 거래를 의미하며 사급거래는 발주회사가 매입한 원재료를 가공회사에서 수급하여 가공 후 발주회사로 매출하는 거래를 의미한다. 도급거래와 사급거래의 가장 핵심적인 차이는 원재료의 매입과 관련된 위험과 효익의 부담의 주체에 대한 것이라고 할 수 있다.

사급거래는 다시 유상사급거래와 무상사급거래로 구분할 수 있다. 유상사급거래는 원재료

등을 발주회사(위탁회사)가 가공회사(수탁회사)에게 판매한 뒤, 가공회사(수탁회사)에서 원재료 가격과 가공비를 포함하여 가공이 완료된 제품 등을 발주회사(위탁회사)에게 판매하는 형식의 거래이다.

무상사급거래는 발주회사(위탁회사)가 원재료를 가공회사(수탁회사)에게 판매 형식이 아닌 위탁가공형식으로 제공하고, 이후 가공된 제품을 매입시 가공회사(수탁회사)에는 가공비에 해당하는 부분만 대금을 지급하는 형식의 거래이다.

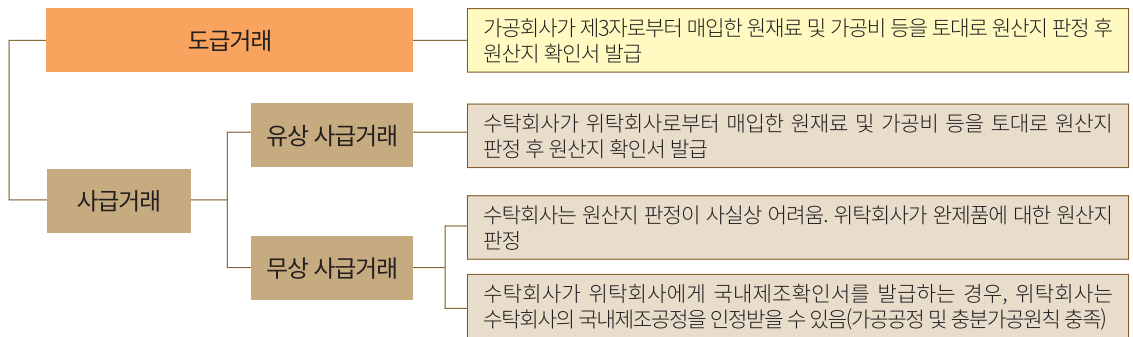
FTA 원산지판정의 관점에서 도급거래와 사급거래는 구분하여 관리할 필요가 있다.

도급거래와 유상사급거래의 경우 가공회사(수탁회사)가 자신이 매입한 원재료(도급거래의 경우 제3자로부터 매입, 유상사급거래의 경우 위탁회사로부터 매입)의 HS코드 및 매입 가격을 기초로 원산지를 판정하여 발주회사(위탁회사)에게 원산지확인서를 발급할 수 있다.

무상사급거래의 경우 수탁회사는 위탁회사로부터 공급받은 원재료에 대한 정보가 없기 때문에 원산지판정이 사실상 어렵다. 오히려

위탁회사가 자신이 매입한 원재료 및 수탁 회사에 지급한 가공비 등을 고려해서 최종 제품의 원산지를 판단할 수 있다.

다만, 무상사급거래의 경우에도 수탁회사가 위탁회사에게 국내제조가공확인서를 제공하는 경우 위탁회사는 수탁회사의 국내제조 공정을 인정받아 충분가공원칙을 충족할 수 있다.



맺음말



통계에 따라서 조금씩 다르지만, 우리나라는 수출입물량의 약 70%가 FTA를 활용하고 있는 것으로 조사되고 있다. 그만큼 FTA는 무역거래에서 보편화 되었으나, FTA 원산지 관리 노하우의 확산이나, 원산지 검증의 대비는 여전히 부족한 점이 있다. 특히, 중소기업으로부터 높은 수준의 원산지정보를 기대하는 것은 아직도 요원하다.

물론 모든 협력사에 대해 전반적인 관리를 통해서 수준높은 원산지 정보 관리가 중소기업에서도 이행되는 것이 가장 이상적인 협력업체 관리 방법이다. 하지만, 이 글에서는

현실적인 제약을 감안하여 제품의 역내산 원산지판정이라는 목표를 달성하기 위해 효율적으로 협력사 관리하는 방안에 대해 설명하였다. 그리고 명확한 규정이 존재하지 않아 실무적으로 많은 혼란을 겪고 있는 도급 거래 및 사급거래에서의 원산지관리 방안에 대해서 설명하였다.

FTA 원산지 관리 업무가 실무적으로 어려움이 많은 업무지만, 그럴수록 규정에 대한 명확한 이해가 중심이 되어야 업무 효율성이 증가할 뿐 아니라 사후검증에도 대비할 수 있다는 사실을 되새길 필요가 있다.