

FTA 활용 성공기업 비즈니스 모델



관세청은 2009년부터 발굴한 FTA활용 사례들에서 기업이 FTA를 잘 활용하여 수출증대로 연결한 사례 등 유의미한 내용을 그룹화하여 비즈니스 모델로 발간하였으며, 동 내용 중 일부를 발췌하여 소개하고자 한다. 아울러, FTA를 잘 활용하지 못하는 기업이 벤치마킹하여 즉시 적용할 수 있도록 비즈니스 모델별로 활용사례도 같이 수록하였다.

01

원산지 인증수출자 관리 모델 (한-EU FTA)

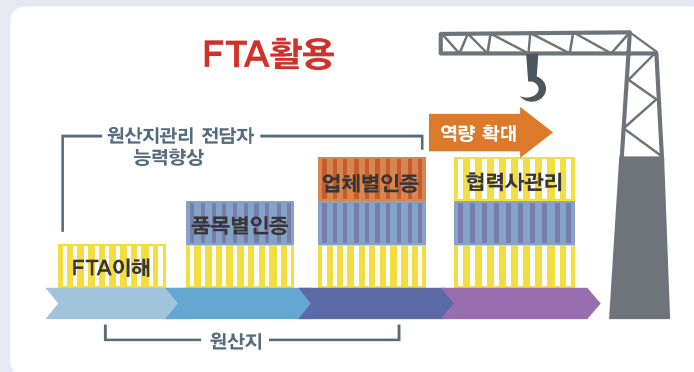
개요

- 생산자부터 수출자까지 원산지관리에 대한 '학습전략'을 수립하고 원산지관리 전담자의 관리능력을 단계적으로 향상시켜 FTA 활용기업으로 성장하는 모델

비즈니스 모델

- 'FTA에 대한 이해 ▶ 품목별 인증수출자 ▶ 업체별 인증수출자 ▶ 원산지관리 역량 협력사 확산'으로 이어지는 원산지관리 학습모델
- 수출자 뿐만 아니라 구매·생산업체를 포함하여 모든 단계에 걸친 원산지 관리 역량을 강화
- 원산지검증에 대한 두려움을 해소하고, 향후 신규협정 발효와 동시에 FTA 특혜를 활용

원산지 인증수출자 관리 모델



활용 및 확산분야

- 협력사가 많은 중소기업, 중견기업
- 특히 한-EU FTA를 활용시에는 필수

원산지 인증수출자 관리 모델 활용사례 01

생체분해성 합성봉합원사로 원산지 인증수출자 획득

기업 및 제품소개

- D사는 치과용, 정형외과용 의료기기를 개발, 제조하여 세계 80여개 국가에 수출하는 기술 집약형 중소기업

설립년월	매출액('13)	수출액('13)	종업원수	주요 생산물품
1999.03	337억원	315억원	약 200여명	치과용 충전재 수술용 봉합원사

- 제품소개 : 생체분해성(흡수성) 합성 봉합원사(HS 제3006.10호)
 - 수술 후 일정기간이 지나면 인체에 무해하게 체내에서 분해되는 수술용 실
 - 국내시장규모 약 330억원, 세계시장규모 22,606억원에 달하는 생체분해성 합성 봉합원사는 제품화가 어렵고 개발 기간이 많이 소요되어 세계 7개 기업만이 생산·판매가 가능하고, 주로 EU, 인도 등으로 수출함

■ 국가별 수출현황

기준 : '13년, 단위 : 억원

수출국가	EU	중국	미국	인도	터키	기타	계
수출금액 (비중 %)	52 (17)	47 (15)	34 (11)	24 (7)	13 (4)	145 (46)	315 (100)

FTA 활용전 상황

- (활용계기) 첫걸음이 중요하다! 시작이 반이다!

FTA설명회, 인증수출자 교육 등 각종 FTA교육 기회가 주어지다

(M사) 우리회사 누구도 관심없는 FTA, 인도 바이어가 원산지증명서 발급을 요청하는데요, 어떻게 해야하는 건지?

(세관) 봉합사는 수출시 상대국에서 관세율 혜택 가능하십니다. 한-미 FTA 활용시에는 물품취급수수료도 면제되는데요.

(M사) FTA 꽤 괜찮은데? 한번 해보재! 우선, 세관 설명회부터 참석해볼까? ('11. 3)

장애 요소

- 총체적 난국을 접하다.

환경분석	세부 분석내용
왜?	● FTA체결국 수출 증가, 해외 바이어의 원산지증명 요구, 중국 경쟁 업체 진출로 인한 기업경쟁력 강화 필요 등 FTA활용이 절실 ➡ 그러나, 의료용품의 관세율이 0%로 FTA에 미온적 대응
누가, 언제?	● 1인 3역(개발, 생산, 마케팅) 중소기업으로 원산지관리 전문가 부재 ● 수출은 계속 되는데 언제 해야 하는건지?

환경분석	세부 분석내용
무엇을 어떻게?	- FTA무엇부터 해야하는지, 원산지관리시스템이 꼭 필요한지, 혜택을 받으려면? ➡ 해외영업팀장(C팀장)의 걱정과 한숨만 증가

극복 방안

1. (극복과정) 원산지관리 능력에 따라 순차적으로 FTA적응하기

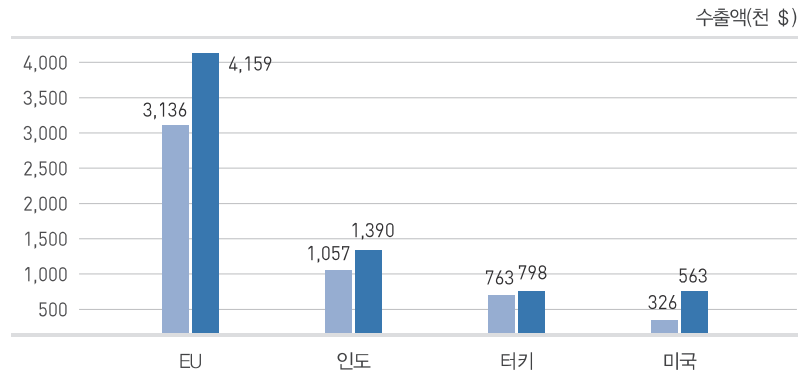
- **STEP1 (초급)** 나는 대한민국 '품목별 인증수출자'대
 - 관세청의 중소기업 대상 'FTA활용지원 컨설팅 사업'에 참여하여 한-EU FTA 품목별 인증수출자 지정('11.04)
- **STEP2 (중급)** 나는 대한민국 '업체별 인증수출자'대
- **STEP3 (중급)** FTA 알수록 알차대! 원산지관리전담자가 되다!
 - 부서장급 직원이 술선수범하여 어렵고 복잡한 원산지기준, 인증수출자 제도 등 각종 교육과 설명회에 참가하여 전문지식 습득
- **STEP4 (고급)** 원산지검증도 두렵지 않다
 - FTA-PASS를 이용한 원자재코드생성 등 정확한 원산지 관리 및 원산지 검증에 대비한 철저한 준비로 검증에 대한 두려움 해소
 - ▶ 지속적인 FTA교육, 원산지검증 대비 컨설팅 실시, 부서간 협업시스템 구축
- **STEP5 (고급)** 이제는 새로운 FTA발효가 기다려진다
 - 멕시코, 중국과 FTA 체결 즉시 FTA를 활용할 수 있는 토대 마련

활용 효과

- (FTA-PASS 활용) FTA-PASS를 ERP 대응으로 활용, 체계적인 제품관리 기반 마련 및 부서별 BOM 통일로 정확한 원산지 관리 가능
 - * 향후 ERP 도입 시 FTA-PASS와의 연동 예정
- (수출증대) FTA 활용으로 봉합원사에 4~8%의 가격경쟁력을 확보하여 국가별 수출실적이 FTA활용 전 대비 32~73% 증가

국가별 수출증가 현황(봉합원사)

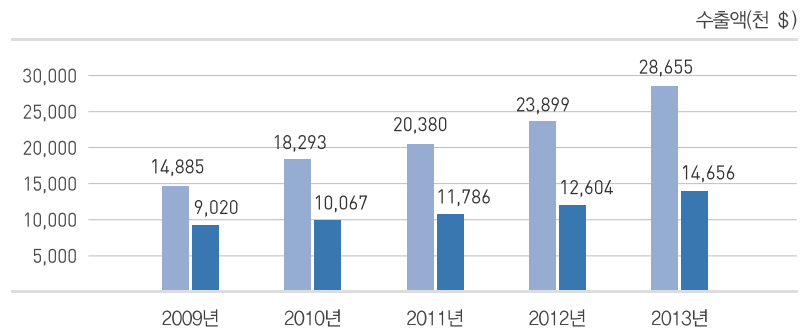
■ 활용 전
■ 활용 후



* EU : 32%, 인도 : 31%, 터키 : 4%, 미국 : 73% 증가

전체 및 봉합원사 수출현황

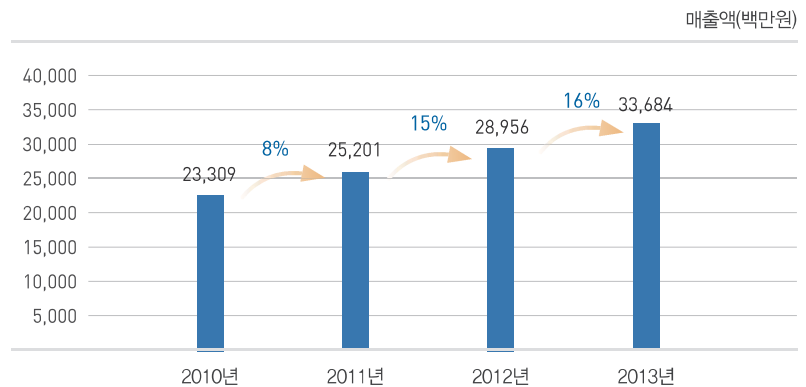
■ 전체
■ 봉합원사



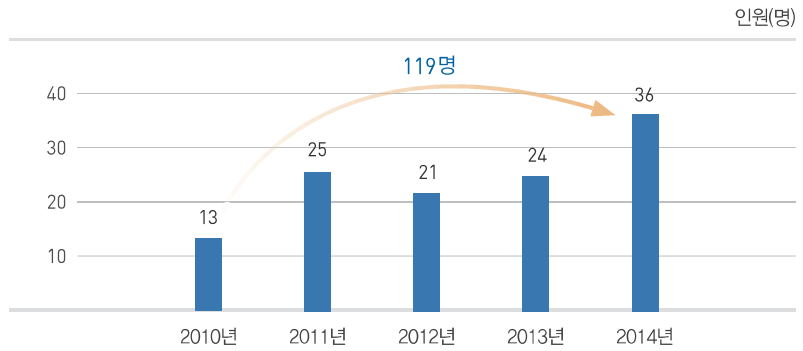
* 연평균 전체 수출 14%, 봉합원사 수출 10% 증가

- (고용창출) 수출의 호조는 기업 매출액 증가, 인력채용으로 이어져 2010년 이후 현재까지 총 119명을 신규 채용하는 등 現정부 최우선 정책과제 중 하나인 고용창출에 기여

M사 매출현황



연도별 신규 채용 인원



시사점

인증수출자 인증기회는 원산지 관리에 대한 자신감 획득 가능

- (업체별 인증수출자로 전환) FTA 체결국 확대 및 생산물품 다변화에 즉각적으로 대응하기 위하여 품목별 인증수출자에서 업체별 인증수출자로의 선제적 전환
- (관리자주도의 FTA활용) 부장급 관리자들을 원산지 관리전담자로 지정하여 FTA교육 수료, 원산지 사후관리 등 원산지 관련 업무를 직접 수행하게 하여 사내 전체의 FTA 활용에 대한 관심제고

* 향후 일반 직원들을 대상으로 원산지관리사 자격 취득시험 지원 예정

원산지 인증수출자 관리 모델 ▶ 활용사례 02 ▶

중견기업의 롤 모델, 원산지 인증수출자

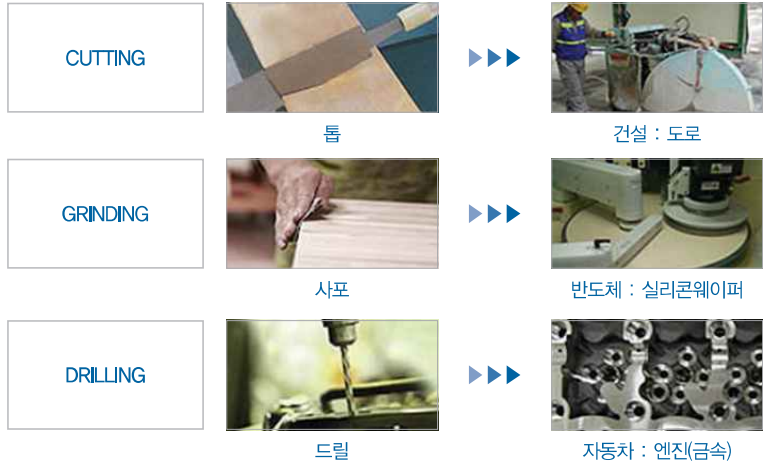
기업 및 제품소개

- E사는 다이아몬드공구만을 38년간 전문 연구제조하여 80여개국으로 수출하는 중견기업으로서 적극적인 FTA활용을 바탕으로 세계적인 공구전문 기업으로 지속 성장

* 특허 : 242건(해외 : 123건), 신규 등록중 : 103건

● 제품소개 : 다이아몬드 공구 (제6804.21호)

- 반도체, 태양광, 자동차, 전기, 항공기, 건설 산업 등 피삭재 가공에 필수적인 공구



장애 요소

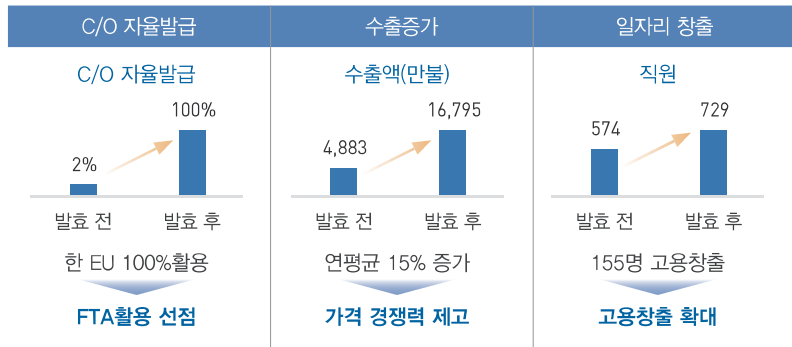
- (가격경쟁력 약화) 다이아몬드공구는 과거 우리나라의 성장전략 품목이었으나, 2000년대 중반 들어 저가의 중국제품이 EU 등 주요 시장에서 밀려들면서 가격경쟁이 격화되는 현상
- (한-EFTA 검증) 한-EFTA 검증완료 후 본격적으로 원산지인증수출자 인증을 위한 FTA협정문 및 인증수출자 규정 학습

극복 방안

- ① 한-EU FTA 원산지인증수출자 인증 획득
 - 한-EU FTA 품목별 원산지인증수출자 인증 획득
 - 자체적인 FTA관리시스템 개발 완료후, 업체별 원산지인증수출자 인증 획득
- ② 협력업체까지 관리하는 SYSTEM化 완료
 - FTA전담관리자 운용으로 사내 및 협력사 등과 업무협조

생산, 영업 외 전문 관리부서를 두는 것이 어려운 중견기업의 형편이나 업무의 효율화를 위해 15년 이상 수출입통관실무를 담당한 사내 경력직원을 FTA전담관리자로 지정하여 사내 및 협력사 관리

활용 효과



시사점

- 일반적인 회사와 달리 수출입통관 경력이 오랜 직원을 FTA 전담관리자로 지정하여 전문가로 육성 ▶ 효과적인 사내 및 협력사 FTA전문가로 활동
- 협력사에 원산지관리업무 지원 및 FTA 교육 실시 등 네트워크를 구축하여 열악한 중소기업을 지원하는 중견기업으로서의 모범사례임

02

합리적 의심 사전차단 원산지검증 회피 모델 (한-EU FTA)

개 요

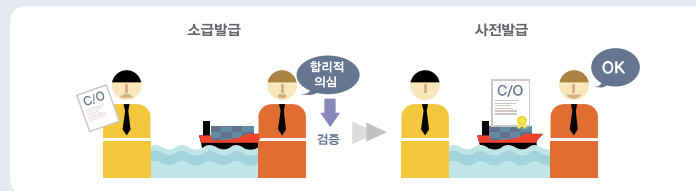
- 원산지 증명서의 높은 사후발급률은 원산지검증의 대상이 될 수 있으므로, 가능한 원산지 증명서를 사전발급하여 원산지 검증을 회피하는 모델
- ※ 원산지 증명서는 사전 발급이 원칙적이며 예외적으로 사후발급 허용

비즈니스 모델

- 원산지증명서 소급발급이란 물품의 생산과 함께 원산지증명서를 작성하지 않고, 수출 이후 일정 기간 내 작성하여 발급하는 것을 말함

- 소급발급된 원산지증명서도 동일한 효력을 지니고 있으나,
 - 이미 제조·수출된 물품에 대한 원산지를 증명하는 것이므로, 수입국 관세당국은 원산지 소명이 적절히 이루어지는지에 대한 ‘합리적인 의심 (reasonable doubts)’을 제기할 수 있음
 - 그러므로, 원산지증명서 소급발급보다 사전발급을 활용하여, 원산지 검증 리스크를 낮추는 것이 핵심
- ※ 특히 한-EU FTA는 원산지증명서 소급발급에 합리적 의심 경향 강함

합리적 의심 사전차단 모델



활용 및 확산분야

- 모든 산업분야
- 한-아세안, 한-인도 및 한-EU FTA에 유용

합리적 의심 사전차단 원산지검증 회피 모델 활용사례 01

사전발급으로 ‘합리적 의심’을 해소하다

기업 및 제품소개

- A사는 주로 TV 모니터의 프레임, 지지대를 수출하는 업체
 - EU 수출금액 14억불(2013)에 달하며, 주요 수출국가는 슬로바키아(51% 이상), 협정관세 대상물품 수출금액은 1.8억불 수준

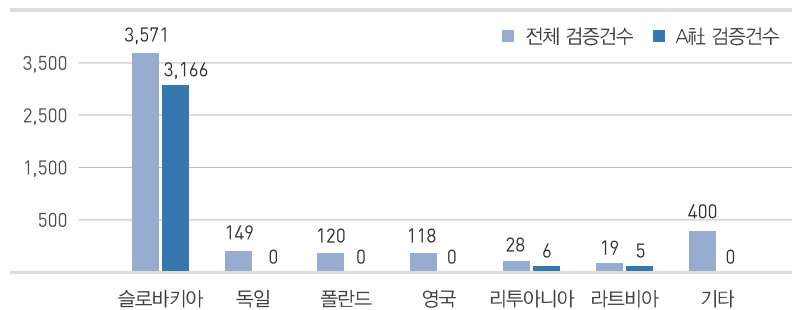
- 제품소개 : TV의 측면커버 사이드프레임(COVER SIDE FRAME)과 지지대



장애 요소

1. FTA 특혜적용 수출물품의 특정국가(슬로바키아) 검증요청 과다

- A社の 對 슬로바키아 수출물품에 대한 검증요청 건수는 총 78회, 3,166건 ('12~'14.6월)으로서 EU국가 전체 검증요청건의 89%에 달함



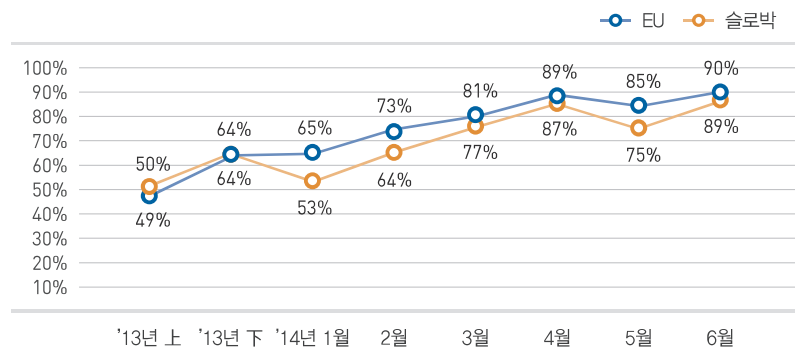
극복 방안

- 수출물품에 대한 협력업체의 원산지확인 지연으로 슬로바키아 통관 후에 FTA 협정관세를 사후신청하는 경우가 많은 것이 원인
 - ① A社가 수출하는 협정적용 대상물품에 대하여 원산지 신고서(C/O) 사전 발급율을 향상 도모
 - ② 슬로바키아 세관의 검증요청에 대한 우리나라의 정부 차원 대응 실시

활용 효과

1. 원산지 신고서 사전발급율 향상

- 對 슬로바키아 협정적용 대상 수출물품의 원산지 신고서 사전발급율이 '13년 50%에서 '14년 89%로 향상



2. 슬로바키아 세관의 검증요청 감소

- 슬로바키아 세관이 A社의 협정관세 사후신청건 수품목에 대한 무차별 검증에서 신규품목에 대한 검증 요청으로 개선
 - '13년도 2,225건 ▶ '14.8월 현재 854건으로 58%로 검증요청건 감소

시사점

- 원산지증명서 사전 발급의 중요성 인식 계기
- 원산지 검증 소요시간과 비용 절감으로 생산활동에 전념하여 업무의 효율성이 향상됨

03

비체약국에서 체약국으로 구매선 전환 모델

개 요

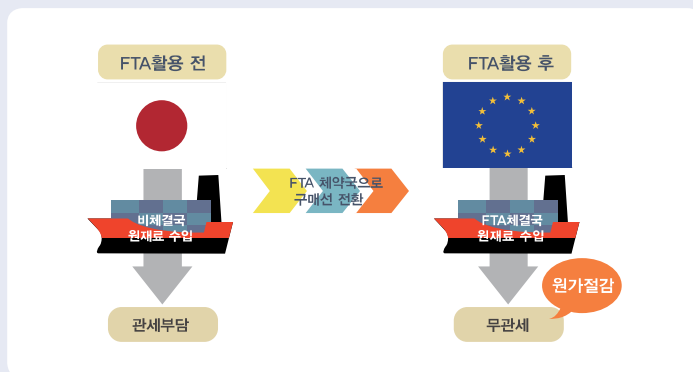
- 국내에 대체 원재료가 없거나 생산이 불가능하여 부득이하게 수입 원재료를 사용하는 경우 수입 시 부담해야하는 관세를 절감할 수 있는 모델

비즈니스 모델

- 비체약국에서 수입하던 원재료(관세有)를 FTA 체결국 재료(관세無)로 구매선을 전환
 - FTA 체약국에서 수입할 경우, 협정세율 적용으로 비용절감 효과가 발생하고 이는 곧 판매가격의 경쟁력 강화로 이어질 수 있음
 - 또한 FTA 체약국산 원재료를 사용할 경우 한국산 재료로 간주하는 누적 기준을 적용할 수 있어 원산지결정기준 충족이 보다 용이해짐



비체약국에서 체약국으로 구매선 전환 모델



활용 및 확산분야

● 모든 산업분야 및 FTA

※ (유의사항) 원재료를 FTA 체약국으로부터 수입할 경우 원산지결정기준이 충족되면 특혜관세를 적용받을 수 있지만, 이에 따른 비용(운송비 등)과 협정관세 혜택과 비교하여 유리한 쪽을 선택하는 것이 중요

비체약국에서 체약국으로 구매선 전환 모델 활용사례 01

FTA활용, Step by Step

기업 및 제품소개

● K사는 터치패널과 차단기, PLC(Programmable Logic Controller) 같은 산업용 자동 제어장치와 인버터, 서보드라이브, 모션 컨트롤러, 로봇으로 이루어진 산업용 모터 구동장치를 개발·생산하는 기업

● 제품소개

SERVO	INVERTER
	
시간과 거리가 변화 또는 정밀하게 회전수 등을 제어하는 기능을 가지며 주로 공장 자동화 장비에 사용	직류전력을 교류전력으로 변환하는 장치 (역변환장치)

FTA 활용전 상황

● 동사의 주요 수출 대상국은 미국으로 對美 수출금액은 전체 수출금액의 약 70% 수준이며, 수출물품의 실행세율은 2.7%이나 한·미 FTA 발효 후 협정

세율 0%가 적용되어 상대국 수입자의 관세절감 효과가 연간 426백만원('11년 기준) 상당으로 FTA 효과가 높을 것으로 기대

장애 요인

1. 어느 부서에서 누가 맡을 것인가?

- 각 부서에서는 인원 충원을 요구하고 있는 상황이며, FTA와 관련 있는 부서인 구매, 총무, 영업 중 어느 부서에서 책임지고 업무를 진행할 것인가?라는 현실적 문제에 부딪힘

2. FTA에 대해 아는 사람이 없다?

- FTA에 대한 전문적 지식이 없음. 예를 들어, 원산지관리는 무엇이며, 'MADE IN KOREA'는 한국산이지, 역내는 무엇이고, 역외는 무엇인지?

3. FTA 굳이 왜 해야 하는가...?

- 다른 중소기업에서는 FTA 단어의 뜻도 모르는 곳이 많은데 서둘러 할 필요가 있겠는가? 차후 본격적으로 시행되면 정부에서도 어떤 대책이 나오지 않겠는가? 그때 움직이지 지금 서둘러서 할 필요가 있는가? 라는 분위기가 회사 내에 지배적임

4. 사후에 검증 등의 문제는 어떻게 할 것인가?

- 상대국의 원산지검증에 대한 준비는 어떻게 할 것인가?

극복 방법

- 세관의 컨설팅으로 원산지관리에 대한 이해 증진
- 원산지관리시스템 『FTA-PASS』 활용
- 업체별 원산지 인증수출자 취득
- 수출검증에 대비하여 평택세관을 통한 사후관리 컨설팅 완료
- 비체약국 수입원재료에서 체약국 원재료로 변경 검토

FTA활용 효과

● 수출증대 및 관세절감 효과

년도	수출(예상)금액	실행세율	협정세율	관세절감예상액
2011년도	208억원	협정 미 발효		
2012년도	297억원	2.7%	0%	8억원
2013년도	425억원	"	"	11.5억원
2014년도	608억원	"	"	16.5억원

※ 한·미 FTA를 적극 활용할 경우 '12년부터 3년간 총 1,330억원 상당의 對美수출이 예상되며, 수출물품에 대한 관세율이 2.7%에서 협정세율 0%로 적용되어 3년간 약 36억 원의 상대국 수입관세 절감 효과 기대(수출예상금액은 '10년 대비 '11년 對美 수출 증가율인 143% 적용)

시사점

- 원자재의 비체약국에서 체약국으로 구매선 전환을 통해 FTA 협정관세 적용시 매년 1억원 정도의 수입관세 절감 효과 기대
- 관세철폐 및 원가절감으로 기업경쟁력 강화



FTA 활용과 변화

기업 및 제품소개

- L사는 1956년 국내 최초 자동차용 타이어를 생산한 이래 70여년간 축적된 노하우로 양질의 제품을 생산, 현재보다 내일을 준비하는 기업

● 제품소개

- 승용차용 타이어(HS 제4011.10호), 버스용 및 화물차용 타이어(HS 제4011.20호)

'11년~현재, 단위 : 건, 백만불

FTA별 수출개요

FTA	건수	금액		비고
		금액	비중(%)	
한·미	7,469	488	47.3	최대 수출시장
한·EU	2,389	178	17.2	영국(743), 독일(599), 벨기에(214) 등
한·아세안	685	26	2.5	태국(235), 싱가포르(173), 말레이시아(144) 등
한·인도	40	1	0.09	—
한·EFTA	96	9	0.87	스위스(63), 노르웨이(33)
기타	3,586	326	31.6	호주(695), UAE(445), 일본(226) 등

FTA 활용전 상황

- 거대수출시장인 미국과 EU FTA 발효 전 원산지증명서 발급에 대한 정보가 거의 없음
 - 미국 수출이 수출물량의 약 47%를 점하고 있어 한·미 FTA발효로 상당한 혜택(한·미 FTA 발효로 관세율이 4% ▶ 3.2% ▶ (5년 후) 0%로 철폐되는데 발효 후 첫해에만 3천9백만불 상당의 관세혜택이 예상)을 볼 수 있으나 자율증명 원산지증명방식에 대해 정확한 정보가 부족
 - EU 수출이 수출물량의 약 17%를 차지하고 있는데 한·EU FTA 발효로 상대국 바이어가 관세 혜택(한·EU FTA 발효로 관세율이 4.5% ▶ 3.3% ▶ 0%(3년 후)로 철폐되는데 발효 후 첫해에만 2백1십만불 상당의 관세 혜택이 예상)을 보기 위해서는 원산지인증수출자 인증이 필수

- FTA를 활용하기 위한 원산지 관리 전담자가 없고, 업체 내 FTA 활용 분위기 또한 조성되어 있지 않음

극복 방법

- 세관 맞춤형 컨설팅 제공을 통한 FTA 활용

- 주요 수출물품(HS 제4011호)에 대한 원재료 소요내역 및 가공공정을 확인하여 해당 수출물품에 대한 원산지 결정기준 충족 여부 안내
- 품목별인증을 받을 타이어의 경우 원산지결정기준이 세번변경기준(CTH)에 해당되어, 완성품에 들어가는 원재료 세번의 4단위가 바뀌지 않을 경우 국내산을 증명하기위해 원산지(포괄)확인서(실무상 거래명세서 징구)를 구비할 필요가 있음을 주지
- 전산시스템을 통해 원산지관리를 할 수 있도록 FTA-PASS 안내

- 품목별 원산지 인증수출자 지정

- 한·EU FTA 발효에 대비하여 2010년 초반부터 인증수출자격 취득을 위한 BOM 정비 및 수입원재료의 품목분류 및 원산지정보의 확인을 위한 추가 시스템 구축으로 보다 정확한 DATA 체계 완비
- ▶ 2010년 11월 3개 협정(한·EU, 한·아세안, 한·EFTA) 2개 품목(HS 제4011.10호, 제4011.20호)에 대한 품목별 원산지인증수출자 인증 취득

활용 효과

- (정량적 성과) 한·EU 및 한·미 FTA 체결로 인한 실질적인 매출액 증가(FTA 발효 직후부터 100% 활용)

단위 : 천불

한·EU FTA

기간		전체 매출액	유럽	매출액 대비 비중
발효 전	'11년 1월	55,092	10,494	19%
	'11년 2월	43,445	7,847	18%
	'11년 3월	57,612	10,079	17%
	'11년 4월	58,960	10,543	18%
	'11년 5월	53,205	11,112	21%
	'11년 6월	59,920	13,940	23%

한·미 FTA

기간		전체 매출액	유럽	매출액 대비 비중
발효 후	'11년 7월	47,629	14,547	31%
	'11년 8월	59,106	17,996	30%
	'11년 9월	53,486	13,373	25%
	'11년 10월	59,849	12,507	21%
	'11년 11월	64,558	15,282	24%
	'11년 12월	60,073	10,763	18%

단위 : 천불

기간		전체 매출액	미국	매출액 대비 비중
발효 전	'11년 12월	60,073	26,674	44%
	'12년 1월	58,858	27,872	47%
	'12년 2월	64,196	32,636	51%
발효 후	'12년 3월	66,625	32,902	49%
	'12년 4월	66,900	36,774	55%
	'12년 5월	76,363	39,656	52%

- (정성적 성과) FTA로 인한 수출물량 증대에 따른 국내 제2공장 준공 및 운영
 - ▶ **타이어 A공장(2년간 5,500억원을 투자하여 '12. 03. 시험가동 시작. 자동차/부품/타이어를 통틀어 국내에서 가장 진보적인 자동화 설비를 갖추고 있으며, 글로벌 타이어 업계에서도 가장 우수한 생산 공장 중 하나)

시사점

(모델화 의견) 비체약국에서 체약국으로 구매선 전환

- (수입) 설비 및 기자재를 수입할 경우 EU 및 미국보다 5~10% 가량 저렴한 FTA 미체결국인 일본에서 구입하는 경우가 많았으나, FTA 체결로 인하여 수입관세분 8%가 상쇄되어 FTA 체결국으로부터 수입
- (수출) 가격 경쟁력 강화 : FTA협정세율을 적용으로 인한 비용절감 효과로 생산비용 절감은 곧바로 판매가격의 경쟁력 강화로 이어져 미국, 유럽 및 여러 FTA 체결국에서의 매출증대와 함께 향후 중국과의 FTA 협정체결을 대비한 중국 공장제품과 한국산 제품의 상호 원가 절감을 통한 수익증가, 매출증가를 기대하고 있음

04

비체약국에서 체약국으로 임가공 전환 모델

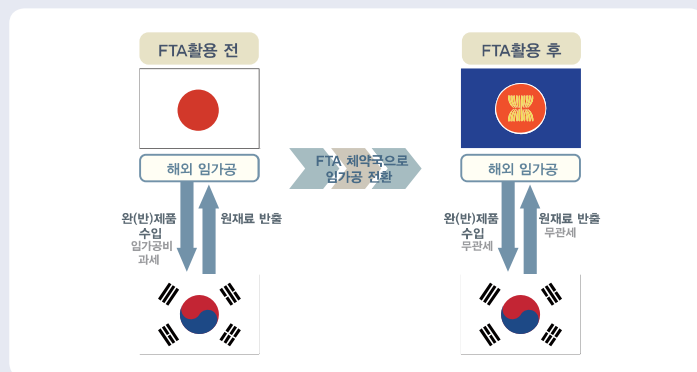
개 요

- 비체약국에서 이루어지고 있는 임가공을 FTA체약국으로 이전하여 원재료 수출시, 완(반)제품 수입시 모두 FTA 활용 모델
- ※ 해외에 임가공 공장을 설립하거나, 파트너십을 통해 임가공을 수행하고 있는 아국기업 상당수가 최근 인건비 상승 등으로 어려움을 겪고 있는 상황

비즈니스 모델

- 인건비 등으로 해외에서 임가공 후 완(반)제품을 수입하는 업체의 경우 FTA를 활용하게 되면 원재료뿐만 아니라 완(반)제품 전체에 대해 협정관세 적용이 가능
- ※ 관세법 101조에 의한 해외임가공 감면 시에는 원부자재에 대해서만 면세
 - － 원부자재 뿐만 아니라 왕복운임 및 임가공비를 포함한 당해 수입물품 전체에 대한 협정관세가 적용되므로 원가절감이 가능
 - － 원부자재 수출시, 완(반)제품 수입시 양방향 FTA활용 가능

비체약국에서 체약국으로 임가공 전환 모델



활용 및 확산분야

- 종전 임가공국과 수출 대상 임가공국의 임금 등 여건이 유사한 경우 활용 유리

한-아세안 FTA, 해외임가공에도 도움이 되요

기업 및 제품소개

- M사는 산업용 안전화(HS 제6403.40호)의 국산 부자재(갑피 등)를 해외 임가공을 거쳐 완성품을 생산하여 수출하는 업체

FTA 활용전 상황

- 국내산 원부자재를 중국 청도 등 임가공을 통한 신발 갑피(HS 제6406.10호)를 제조한 후 국내에 반입하여 안창·밑창 및 법랑 코팅처리한 스틸TOE를 삽입 안전화 완제품(제6403.40호)을 제조·생산 후 국내납품 및 일부 수출
- FTA는 수출 완제품에 대해서만 활용

장애 요인

- 중국 임가공시 매년 인건비 상승, 임가공비 30%이상 인상 및 관세부담
- 국산 원부자재 공급업체의 품목분류 등 원산지 관리능력 열악

극복 방법

- 세관에 통관애로 신청
 - 국내 소규모 영세 원부자재 생산 납품업체 15개사의 24여종 상품
- 세관 지원팀 기업현장 방문 1차 FTA 활용 지원
 - 수출자 및 15개 납품업체(24개품목)가 원활한 원산지증명서 발급 및 원산지(포괄)확인서 발급 지원을 위해 기업현장 방문 합동 컨설팅 실시
 - ▶ 가족, 원단, 실 등 일부품목에 대한 품목분류 재검토

- 원산지결정을 위한 제2차 품목분류 지원
 - 세관, 분석실 및 수출자 합동 개별원부자재 품목분류 최종 확정
- 既 수출건 한·아세안 원산지증명서 발급 지원 완료
 - 원부자재 납품업체의 원산지확인서 발급으로 기 선적건 원산지증명서 발급
- 원활한 원산지증명서 발급을 위한 품목별 인증수출자 지정 완료(11개 업체)

FTA활용 효과

- 동사는 사양산업인 신발(안전화)을 제조하면서 자체 기술개발 및 중국 해외 임가공을 통한 인건비 등 원가절감을 위해 꾸준히 노력해왔으나,
 - 중국 인건비(인건비 상승 연 20%) 및 관세부담 등으로 해외임가공을 FTA 체결국인 인도네시아로 이전함으로써 연 20%이상 원가절감 효과 실현
- 정량적 성과 : 전체 수출금액 20%이상 증가
 - 아세안 국가로의 수출실적은 전년 동기대비 300%증가('12년 상반기)
 - ※ '12년 하반기부터 중국에서 인도네시아로 전면 철수시 수출실적 추가 증가

시사점

- (특징) 국산 원부자재를 사용 해외임가공을 거쳐 신발(안전화) 완성품을 생산하는 업체로 기존 해외임가공을 중국에서 FTA체결국(인도네시아)으로 이전하여 인건비 및 관세특혜로 원가절감 등을 통한 수출 및 이윤 증대
 - 국내 영세 원부자재 생산업체(15개업체) 고용 창출 등으로 이어짐으로써 수출입 동시에 한·아세안 FTA활용을 극대화
- (시사점) 수출업체의 매출증가는 국내 영세 원부자재 납품업체의 매출증가 및 고용창출로 이어져 1+15로 동반성장할 수 있는 모델로 해외 임가공 비중이 높은 기업에 확산 가능

05

FTA활용을 위한 생산시설 국내 유턴 모델

개 요

- FTA 비체결국에 진출해 있는 국내기업이 한국에 유턴(U-turn)하여 미국, EU 등 우리나라와 체결된 FTA 국가에 직접 수출 모델

비즈니스 모델

- 한국이 미국, EU 등 다수 국가들과 FTA를 체결하여 FTA허브국가가 됨으로써, 생산비 감축 등의 이유로 해외로 이전했던 기업들이 국내로 복귀하게 될 경우 FTA활용을 통한 가격경쟁력 강화효과 향유 가능*

* 최근 해외에서 외자기업에 대한 규제가 강화되고 인건비 및 생산비 상승 등에 따라 국내로 유턴(U-turn)을 고려하는 기업들이 증가

생산시설 국내 유턴 모델



활용 및 확산분야

- 모든 산업분야 및 FTA
 - ※ (참고사항) 의류산업의 경우 對미 수출시 6~32%의 높은 관세율을 적용받고 있어 국내 회귀를 통한 對미 수출 전략 수립 가능

국내 유턴을 통해 옛 영광을 재현하다

기업 및 제품소개

- N사는 국내 제품 생산은 물론 베트남에 소재하는 자체 공장이 있으며, 일부 품목은 인도네시아, 중국, 베트남 등지의 협력공장에서 하청 생산하는 등 연간 약 400만 켤레 이상 신발을 생산·수출하는 글로벌 신발 업체



스포츠화



등산화

FTA 활용전 상황

- 국내경기 침체로 인해 내수판매 중심에서 벗어나, 거대 경제권인 EU, 미국 등으로 시장 진출 확대를 도모하고 있음
- 최근 발효된 한-EU·한-미 FTA로 낮아진 관세 혜택 효과를 누리기 위한 FTA 활용과 중국 인건비 상승, 원부자재 상승 등으로 중국 공장의 국내 유턴을 통한 국내 첨단생산시설 확충이 현안과제

장애 요인

- 신발산업에서 'Made in Korea'의 브랜드 가치가 중국산보다 훨씬 높음데다 최근 FTA를 통해 가격경쟁력을 갖추면서 한국을 떠났던 글로벌 신발업체들이 기술력과 관세혜택을 가진 한국으로 점차 눈을 돌리고 있음
- 그러나, 그동안 싼 인건비 등으로 생산기반이 중국이나 동남아로 많이 넘어가 국내 제조기반이 열악해져 있어 주문을 소화해내기 어렵고, 국내로 돌아오고 싶어도 부지가 없어 돌아오기 힘든 상황

극복 방법

- ‘신발 집적화단지’ 유치를 통한 국내 유턴 기반 조성
 - 한국신발산업협회를 중심으로 1년간에 걸쳐 관계기관인 부산시, 산업통상자원부, 부산·진해 경제자유 구역청, 도시공사 등에 신발산업의 환경무해성을 입증·주장하여, 산업변경단지 계획 변경 승인
 - U턴 기업의 경우 입주를 위한 부지 및 인력 확보 문제가 가장 큰 걸림돌로 작용하는데 최근, 부산 강서구 ‘국제산업물류도시’에 10만㎡ 규모의 새로운 신발산업 집적화단지 조성이 확정
- ▶ 신발산업 집적화단지가 조성됨에 따라 학산은 중국으로 진출한 주문자상표부착 제품을 생산하는 중국 공장을 정리하고 이 단지로 이전

FTA활용 효과

- 제품 경쟁력 및 국내 생산량 증가
 - 2013년부터 2017년까지의 향후 5년간 예상 재무제표와 2018년부터 2022년까지는 연 16% 지속 성장을 예상 (순이익 6억원 ▶18억원으로 3배 증가)
 - 국내에 신규 생산라인 증설시 현재 月25,000족의 국내 생산규모가 月75,000족으로 확장되고, 규모의 경제를 통한 공장운영의 효율성이 증대할 것으로 예상
- 국내 고용창출 효과
 - 국내 U턴(생산라인 2개 증설)으로 인해 기존 국내 직원 97명의 3배에 해당하는 235명의 인원이 추가로 필요

시사점

- 생산공장을 국내로 이전하여 FTA를 활용하여 수출을 확대함으로써 지역내 고용활성화 및 산업경쟁력 강화에 기여

FTA... “생산물량을 국내로 U턴 시키다”

기업 및 제품소개

- O사는 국내와 베트남, 인도네시아 등에서 드레스와 바지 등의 여성용 니트 의류를 만들어 90% 가량을 미국으로 수출하고 있으며 DKNY, 빅토리아 시크릿 등 유명 패션 브랜드가 주요 고객임
- 제품소개

물품	사진	주요수출국	기본세율	협정세율	세제혜택
PULLOVER (제6110.30호)		미국 97.55%	최저 6% ~ 최고 32%	즉시철폐	최고 32%
DRESS (제6104.44호)		미국 94.11%	14.9%	즉시철폐	14.9%

FTA 활용전 상황

- 국내 생산라인 부족으로 한-미 FTA효과 미비
 - '07년 가격채산성 문제로 해외공장으로 이전. 미국으로 직수출

생산국가	생산라인	생산비율	공장
Vietnam	85 lines	68%	○○ 외 2곳
Indonesia	26 lines	20%	△△ 외 1곳
Phipippines	10 lines	8%	▲▲, ○○
Korea	4 lines	3%	A사, B사, C사

- 국내 생산비율은 총 생산의 3%로 FTA 효과 미미
- 밀려드는 미국 Buyer
 - 높은 세제혜택으로 인한 미국 바이어의 문의 쇄도
 - 관세혜택으로 인한 인건비 부담 극복 가능

국내생산물량 증가 계획

활용과정

- 국내공장으로 생산물량 U턴 결정
 - 베트남, 인도네시아 현지공장 생산 고급 의류제품 일부 국내 생산 결정
 - 국내 생산량 증가 계획 수립('13년까지 '11년 물량의 5배 생산)
- ▶ 협력업체 생산라인 증가

년도	국내생산금액	증가율	국내협력업체 생산라인 증가
2011	800만 달러	—	예) ○○섬유
2012	2,000만 달러	250%	
2013	4,000만 달러 ('11년 매출의 1/3)	500%	

- 한-미 FTA맞춤형 제품 개발 박차
 - 제품과 원단별로 관세혜택이 큰 품목을 조합해 BUYER에게 제안
 - 높은 관세로 시도하지 않은 울, 레이온 등의 다양한 소재개발 진행

FTA활용 효과

- 높은 관세혜택으로 수출가격 경쟁력 향상 및 인건비 부담완화
 - * 제6104.43호 (원피스) - '12년도 2,279천불 × 14.9% = 339천불 절감
- FTA 활용으로 수출자 및 수입자 동반 혜택(win-win)
- 해외 생산물량의 국내이전으로 국내 의류산업 활성화에 기여
 - 생산라인 증설 및 고용확대로 침체된 국내 의류업체에 활력

시사점

- 국내 인건비 부담으로 동남아시아 등 해외공장으로 생산을 돌렸던 의류산업이 한-미 FTA 발효로 인건비 차이를 극복할 수 있는 계기가 됨
- 국내 생산공장으로 생산라인을 전환함으로써 수입자-수출자-생산자 모두가 FTA 열매를 향유
- 가격경쟁력이 높은 원사 및 직물을 개발하여 의류 산업 전체의 활성화

FTA로 주얼리 연합의 새로운 꿈을 꾀다!

기업 및 제품소개

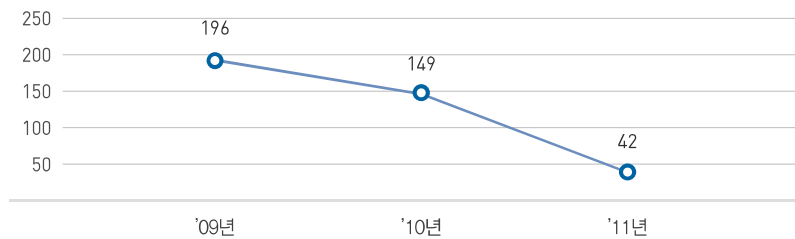
- P사는 반지, 목걸이, 귀걸이 등 신변장식용품을 제조 수출하는 업체로서 북미시장을 중심으로 유럽, 호주, 아시아 등 전세계를 대상으로 최고 품질의 국산 주얼리를 제조·수출하고 있는 업체
- 주얼리 산업현황

시기	산업현황
~ '90.중	(호황) '70(미국), '80(일본), '90(한국)시장 활성화
~ '00.초	(공장이전) 한국업체들의 본격적인 중국으로 생산기지 이전
~ '05	(마지막 호황) '05년까지 수출 호조
'06~현재	(불황) 미국 불경기('06), 유럽발 경기침체('11)

FTA 활용전 상황

- 정직한 기업의 꿈! 실패를 맞보다!
 - 정직한 기업의 건설을 꿈꾸며 진출한 중국에서 인건비 급상승, 전문인력 부재, 낮은 생산성, 생산비용 급증, 중국의 디자인 도용, 외국인투자자 차별 등 경영환경 악화
 - 설상가상으로 미국의 경기 침체로 인한 미국 수출 급감
 - 누적되는 경영적자로 중국 공장 매각을 결정하고 한국으로 철수
- 주얼리 사업의 꿈을 다시 키우다
 - 최고의 기술력을 갖춘 협력업체 발굴
 - 타 제품과의 차별화된 디자인 개발
 - 뛰어난 품질로 저가의 중국산 제품과의 차별성
 - 중국 노동자에 비해 3배 높은 생산성
 - 고객의 요구에 부응하는 맞춤형 주문생산을 통하여 재기의 발판을 마련

'09년~'11년 미국 수출실적



- 새로운 시장을 개척하다
 - 미국과 EU를 새로운 수출시장으로 정하고 공격적인 마케팅 실시
 - 유로존 경제악화에도 불구하고 뛰어난 품질로 매출 증가
 - 의욕적으로 진출한 미국시장에서 중국산 저가 제품에 밀려 매출급감

장애 요인

- 한-미 FTA를 준비하다
 - 한-미 FTA활용시 관세 3.9%~13.5%가 즉시철폐
 - FTA 특혜관세로 중국산 제품의 장점인 가격경쟁력 무력화 기회
- 한-미 FTA 난관에 봉착하다!
 - FTA활용 경험 부족, 복잡한 원산지 규정, 영세 협력업체의 비협조
 - 정보의 부족으로 의지만 앞설 뿐 모든 것이 부족한 현실

극복 방법

- 서울세관 FTA 컨설팅을 신청하다
 - 기술력을 갖춘 국내기업에서 제작한 원재료를 사용하여 수출물품을 제작
 - 원재료 생산과정을 확인하여 원산지결정기준 CTH 충족 확인
- 협력업체의 관심을 유도하다
 - FTA 활용의 기본인 원산지증빙서류의 확보 및 보관
 - 협력업체 CEO를 설득하고 서울세관의 협력업체 교육지원 등 원산지관리 능력을 향상

-
- 꿈을 향한 작지만 커다란 주얼리 연합을 결성하다
 - 개별 업체로서는 중국 기업과의 가격경쟁력을 추월하기 어려움
 - 영세 기업으로 국내에 공장 증설, 새로운 사업의 확대는 불가능
 - 포스테크노 126개 업체 연합회 대표로 당선된 것을 기회로 상인연합의 단결을 통한 주얼리 연합의 꿈을 키우다
 - “MADE IN KOREA” Center 육성 Project 가동
 - 규모의 경제를 실현하여 뛰어난 품질, 높은 생산성, 정확한 납품, FTA 특혜 관세로 가격경쟁력을 확보 제2의 주얼리 전성기를 구가

FTA활용 효과

- 중국 제품의 저가 공세로 빼앗겼던 미국 수출이 빠른 속도로 회복
- 한-미 FTA활용으로 '12년 5월까지 수출실적이 '11년 전체 수출실적을 추월하였으며, 지속적인 매출증가로 연말 '11년 대비 350% 매출 달성
- 주요 수출국인 캐나다와의 FTA를 준비할 수 있는 경험을 축적하였고, 한-캐나다 FTA 체결·발효시 수출증가에 큰 효과 발생 예상

시사점

- FTA를 활용하기 어려운 영세 중소기업들이 국내로의 회귀를 통해 FTA를 활용함으로써 재도약한 사례
- 아울러 영세중소기업들이 태생적 한계를 극복하고 수출경쟁력 확보를 위해 연합을 결성하고 제품개발, 원산지, 증빙서류관리의 효율성 확보

06

수출입 쌍방향 FTA 활용 모델

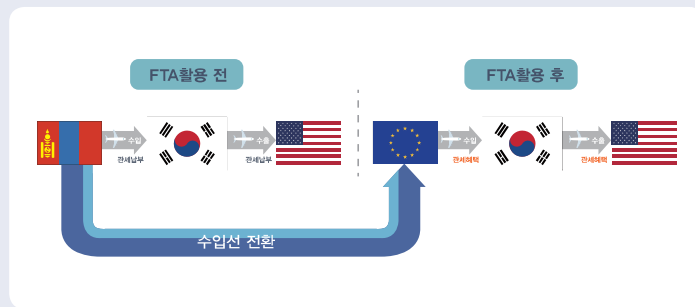
개 요

- 원자재를 수입에 의존하여 생산하는 수출기업 중 원자재 수입 및 제품 수출선 전환이 용이한 기업이 활용할 수 있는 모델

비즈니스 모델

- FTA 비체약국으로부터 수입하던 원자재를 FTA체약국으로 전환하여 수입시 관세혜택 적용 ▶ 원가절감 ▶ 제품 가격경쟁력 상승
- 제품의 가격경쟁력을 바탕으로 FTA 비체약국으로만 수출하던 제품을 FTA 체약국으로 다변화·집중하여 수출시 관세혜택 적용
- 모든 산업 및 FTA
 - 원자재 품질 저하 및 기업의 이익 손실 없이 원가절감 가능
 - 원가절감에 따른 가격경쟁력 상승으로 수출증대 및 수출 다변화 가능
 - 수출입 쌍방향 관세혜택으로 최소한의 비용과 최대한의 이익창출 가능

수출입 쌍방향 FTA 활용 모델



활용 및 확산분야

- 모든 산업분야 및 FTA

FTA를 통해 수출입 쌍방향 관세혜택을 얻다

기업 및 제품소개

- D사는 국내 동 특수합금업계의 선도기업으로 높은 기술력을 바탕으로 각종 동 특수합금 소재를 생산·수출
- 제품소개

주요 수출품	HS CODE	제품사진
Round bar of refined copper	7407.10	

활용 전 상황

- 동제품의 가공을 위해 원재료를 영국, 벨기에 등 EU 지역에서 수입하고, 동제품 가공품을 EU 및 미국 등으로 수출
- EU 지역에서 수입하는 크롬 동은 관세 5%를 수입 당시 부담하여야 하며, 수출물품에 대하여 관세 환급이 가능하나 이를 위한 추가 비용 및 수출입관련 시간 등 소요

장애 요인

- 한·EU MC 50% 충족을 위해서는 주 원재료인 전기동 국산 사용이 필요
- MC 요건 충족을 위해서는 국내거래 공급자의 원산지확인서 발급이 반드시 필요하므로 관련 제도 및 요건구비를 위한 설득 필요

극복 방법

- 수출물품 HS(제7407.10호)의 한·EU FTA 원산지결정기준인 세번변경기준(CTH)과 부가가치기준(MC 50%) 동시충족을 위한 방문 컨설팅 실시
- 서울세관의 체계적이고 적극적인 FTA 활용 지원으로 동사를 품목별인증 수출자로 지정('11.06.07.)
- 한·EU FTA 인증수출자 지정시 확인한 수출물품 원재료의 HS 4단위변경 및 원산지결정기준 충족여부를 확인하여 한·미 FTA 활용

HS CODE	협정	기준세율	협정세율	원산지결정기준
7407.10	한·미 FTA	3%	0%	CTH(다른 호에 해당하는 재료로부터 생산된 것)

활용 효과

- 영국, 벨기에로부터 한·EU FTA 협정세율을 적용받아 원재료를 수입하여 원가를 절감하고 한·EU FTA 협정세율 적용받아 수출량 증가
* 수출액 \$764,436('11.1/4분기) ▶ \$1,398,708('12년1/4분기) 83% 증가
- 한·미 FTA 발효 즉시 자율증명서발급으로 협정세율 혜택
* 발효 후 1달 관세효과 인하액 : 892천불(8억9천만원) × 3% = 2,700만원
* 연간 관세효과 예상액 2,700만원 × 12 = 3억2,400만원
- 한·EU FTA 활용으로 쌓은 노하우를 바탕으로 한·미 FTA 체결 직후 즉시 자율원산지증명서를 발급하여 한·미 FTA 협정세율을 적용받음으로서 전년 동기대비 83% 수출실적 증가

시사점

- FTA 발효시기에 맞춰 활용방법을 사전에 미리 확인하여, 원자재 수입 및 제품 수출에 FTA 활용혜택을 적극적으로 활용하고 있는 사례

사전 준비를 통한 수출입 쌍방향 FTA 활용

기업 및 제품소개

- E사는 1952년 설립된 이래 60여년간 머시닝센터, 선반 등 금형 공작기계에만 집중, 세계 최고 기술력을 자랑하는 기업



활용 전 상황

- 국내 3대 제조회사로 꼽히는 우수 중소기업으로 전세계 30여개국 수출, 매출의 20% 이상을 해외시장에서 벌어들이고 있음
- 한·EU FTA가 발효되면 EU측 현행 관세율 2.7%가 즉시 철폐되어 FTA 효과를 볼 수 있을 것에 대비하여 4단위 세번변경기준 적용을 위해 부분품의 HS코드 분류 작업을 시작

장애 요인

- FTA 활용을 위해서는 재료를 HS코드별로 관리하는 새로운 재료명세서가 필요했으며, 6백여개의 부품 HS코드를 일일이 분류하는 준비과정이 FTA 활용에 있어 가장 어려운 작업

극복 방법

- 20여개 부품 공급사와 협력하여 세관 교육도 함께 받고 부품의 HS코드도 차근차근 준비하여 머시닝센터, NC선반 등 2개 주력 수출품목에 대하여 품목별인증수출자로 지정받아 한·EU FTA 협정 혜택을 받음
- 한·EU FTA 발효 후 독일에서 40만불 상당의 부품을 수입하면서 협정세율이 아닌 실행세율로 통관한 사실을 알게 되어 수출자에게 원산지증명서를 소급 요청
- 한·미 FTA의 높은 부가가치 기준을 충족시키기 위해 소재의 부품들도 원산지, 공급단가 등을 관리할 필요성이 대두되어 공급업체 담당자 교육 및 ERP시스템과 원산지확인서 연계를 위한 시스템을 구축

활용 효과

- 원자재 수입의 한·EU FTA협정 적용으로 관세 4천여만원 절감
- 한·EU FTA 발효 후 1년 동안 EU 수출시 약 6억원 상당의 원가절감으로 수출 경쟁력이 향상되었을 뿐 아니라, 수출물량도 발효 전 1년과 비교하여 70% 증가하는 FTA 효과 발생
- 한·미 FTA 발효 초기부터 4.4%의 관세철폐 혜택과 물품취급수수료 면제의 혜택으로 對미 수출액이 205%나 증가하는 효과를 보고 있어 한 해 약 10억원 상당의 원가를 절감

시사점

- FTA 발효시기에 맞춰 활용방법을 사전에 미리 확인하여, 원자재 수입 및 제품 수출에 FTA 활용혜택을 적극적으로 활용하고 있는 사례

07

FTA로 인한 가격인하 활용 모델

개 요

- 중국 및 동남아산 제품에 비해 높은 제조경비와 인건비로 가격경쟁력이 낮아 시장 확보(유지)에 어려움을 겪고 있는 수출자가 활용할 수 있는 모델

비즈니스 모델

- FTA 특혜관세 혜택은 바이어에게 즉각적인 가격인하 효과로 작용하여 가격 경쟁력 강화요인으로 활용될 수 있어 거래유지는 물론 신규거래 창출 가능
 - 저렴한 단가가 핵심경쟁력인 중소기업에 있어 FTA 활용은 가격경쟁력 강화에 기여하게 되어 거래유지 및 신규거래 창출 효과 발생
 - 바이어의 가격인하 압박에 효율적으로 대처할 수 있는 수단으로 활용 가능

FTA로 인한 가격인하 활용 모델



※ 바이어의 가격인하 압박에 대해 FTA 활용시 관세상 혜택을 협상공약으로 제시

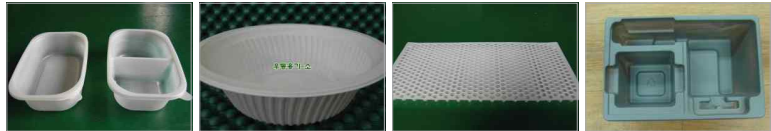
활용 및 확산분야

- 모든 산업분야 및 FTA
- 특히 기술개발을 통한 가격인하가 어려운 중소기업 적극 활용

가격인하 압박, FTA로 가뿐하게 날려 버리다

기업 및 제품소개

- F사는 1997년 설립 이후 가정용 플라스틱 성형제품을 주로 생산하는 기업에서 신규 제품라인을 구축하여 북미 시장에 진출한 플라스틱 사출성형 전문기업
- 제품소개(HS 제3924.90호)



FTA 활용전 상황

- 가정용 플라스틱 성형제품을 주로 생산해 오던 중 북미 최대의 도어제품 생산업체인 m사에 도어 프레임 부분품을 수출하게 되면서 전환기를 맞음
- 북미 지역 도어제품 생산기업인 m사에 도어프레임 부분품을 수출하게 되면서 새로운 생산 시스템을 구축하고 북미 지역으로 진출하였으나, 바이어의 가격인하 요구에 직면

장애 요소

- 가격인하 압박으로 한-미 FTA에 눈을 돌리다!
 - 세계적 경제 불황과 미국 주택 경기 침체로 바이어로부터 수출가격 10% 인하 압박을 받음
 - 회사존립의 돌파구로 한-미 FTA 특혜관세 활용이 필수적인 절박한 상황에 직면하였으나, F사와 같은 중소기업의 여건상 생산직을 제외한 사원은 단 한 명뿐인 어려운 여건

극복 방법

- 세관의 1:1 맞춤형 컨설팅을 활용하여 한-미 FTA 발효 즉시 특혜 활용이 가능하도록 준비하고, 바이어에게 협정 활용을 위한 수시 정보제공 등을 통해 가격협상에 유리한 고지 점령

활용 효과

- 한-미 FTA 가시적 성과는 미흡하나, 향후 전망은 밝음
 - 현재까지 F사의 FTA 활용효과는 거래유지에 집중되어 있어 수출금액이 크게 증가하고 있지는 않으나, 향후 신규거래선 창출 등의 효과가 예상되어 수출금액 수직 상승 기대

시사점

- 기술개발 등을 통한 가격인하가 어려운 중소기업의 경우 FTA 특혜관세 혜택을 협상카드로 선택하여 위기 극복 가능
 - 미국 바이어의 10%대의 가격인하 압박에 대해 FTA 활용시 관세상 혜택을 협상카드로 제시하는 슬기로운 대처로, 가격인하 없이 협상을 성공시키는 상생(win-win)기반 마련

FTA로 인한 가격인하 활용 모델 활용사례 02

FTA 특혜관세, 가격경쟁력 확보의 기본!

기업 및 제품소개

- G사는 자동차용 영상기기 전문기업으로 차량용DVD, 내비게이션, 차량용 디지털 시스템 등을 개발하여 전 세계 20여 개국으로 수출하는 기업
- 주요 수출제품인 천장형 모니터는 차량 운행 시, 동승자에게 즐거움을 전달하는 차량용 엔터테인먼트 제품



FTA 활용전 상황

- 삶의 질이 높아짐에 따라 차량용 엔터테인먼트 제품은 큰 인기를 유지해 오고 있었지만, 세계적 경기 침체로 소비심리가 위축됨으로써 시장 규모가 축소되는 가운데 저가제품과의 경쟁도 치열해 지는 상황
- 저가 제품과의 경쟁이 치열해 지는 가운데 자재비 및 인건비 상승 등으로 기본 제조원가가 지속적으로 상승하여 FTA활용을 통한 특혜관세 적용으로 가격 경쟁력을 회복하는 것이 필수

장애 요소

- FTA 활용방법이나 과정에 대한 기본지식 부족으로 20여 개국에 이르는 다양한 수출시장에 대한 개별 국가별 FTA 활용전략 수립에 어려움이 발생

극복 방법

- 컨설팅(FTA 설명회) 참가 및 FTA 포털(<http://fta.customs.go.kr>) 등을 활용한 FTA 활용 방법 학습을 통해 주력 수출시장을 파악하고 철저한 활용전략 수립
- 원산지관리전담자 지정 및 세관 및 관세사와의 지속적인 정보 공유

활용 효과

- 관세인하 폭이 큰 한-아세안 FTA 비즈니스 초기 단계부터 FTA 특혜관세 적용으로 20%의 가격인하효과가 발생함으로써 수출실적(11% ▲) 지속 증가

구 분	한-아세안	한-EU	한-미
MFN 세율	20%	14%	0%
FTA 세율	0%	11.6%	0%

시사점

- FTA 특혜활용은 지속적 원가 상승 속에 가격경쟁력을 확보할 수 있는 수단이며, 세율차가 클수록 가격경쟁력 확보 효과도 UP!!