

위기의 '섬유' FTA 파고 넘어 세계로 비상 (활용사례1)



01 배경

- 중국 등 후발국의 저가 물량 공세로 지역 섬유업계가 최대 위기를 맞이했지만 EU, 미국, 터키 등 섬유 수출국과 FTA가 체결되어 FTA 활용 여부가 최대 관건으로 부상
 - 과거에는 유행을 잘 활용하거나 염색기술 등 품질로 중국과 경쟁력이 있었지만, 후발국의 기술력 향상으로 원가 무한 경쟁시대 돌입
 - FTA 활용을 위해 타 품목에 비해 까다로운 원산지기준을 충족해야 함
- *한 - 미 FTA : yarn forward rule(원사규정)

02 장애 요소

- 어렵고 복잡한 섬유류 품목분류에 대한 전문 지식 부족
 - 원재료의 혼용률에 따라 품목분류 상이, 품목별 관세철폐 스케줄 상이
- 한 - 미 FTA의 까다로운 원산지규정으로 FTA 활용 미리 포기
 - 섬유제품의 경우 원사기준(yarn - forward rule)을 적용함에 따라 역내산 '실'을 사용하여 직물을 제직·편직하고, 역내에서 직물 및 의류 등 섬유 완제품을 재단·봉제해야만 원산지 인정
- 섬유업체 대부분이 중소·영세업체로 FTA 활용 및 특혜대상 신제품 개발 여력 절대적 부족

03 극복 방안

- 섬유업계 FTA 활용 지원을 위한 민-관 업무협약(MOU) 체결
(대구세관 - 한국섬유개발연구원)
 - 섬유업체 대상 FTA 실무교육 및 컨설팅 상시지원체제 가동
 - 주요 섬유제품에 대한 미국 품목분류 'HS 해설서' 발간
- 섬유생산기술활용 FTA 지원사업 실시(경상북도 등 예산 2억 유치)
(대구세관 - 경상북도 - 한국섬유개발연구원)
 - FTA 체약국별 양허조건 분석, 관세 즉시철폐 및 기간단축 품목 발굴
 - 생산기술과 FTA 전문지식을 접목하여 관세혜택 품목 신제품 연구·개발

04 활용 효과

④-1 원사 혼용률 조정을 통한 특혜대상 품목 개발로 미국시장 진출(Y사)

구분	수출물품	HS	한 - 미 FTA 관세철폐스케줄	특징
FTA 활용 전 (기존 생산품)	합성필라멘트 직물 (※장섬유)	5407.52	10년 단계적 철폐 (2014년10.4%)	• 원재료 상대적으로 저렴
		[원재료] ① 합성필라멘트사 (100%)		
FTA 활용 후 (신제품 개발)	합성스테이플 섬유직물 (※단섬유)	5512.19	즉시철폐 (0%)	• 관세 즉시철폐 대상 (원가상승분 상쇄) • 품질 우수
		[원재료] ① 합성스테이플 섬유사(85%) ② 합성필라멘트사 (15%)		

- Y사의 주요 생산품인 합성필라멘트 직물(HS5407.52)은 한 - 미 FTA 관세 즉시 철폐품
목에서 제외되어 있어, 중국 등 경쟁국 제품에 비해 가격 경쟁력 열세 → 미국시장 진
출 애로

* HS5407.52 : 관세 철폐 스케줄(10년, 14년 10.4%)

- 직물의 원재료인 원사의 혼용률을 변환시켜 한 - 미 FTA 관세 즉시 철폐 품목에 해당하는 신제품 개발(HS5512.19)
- 합성스테이플섬유사는 합성필라멘트사보다 원가가 조금 높지만, 수출제품(직물)이 FTA 관세 즉시 철폐 품목이 됨으로써 원가 상승분을 충분히 상쇄시켰으며, 합성필라멘트직물보다 품질이 고급화되어 미국시장 공략 성공
 - ➡ 미국 M사와 연 12만 yards(48만볼) 계약 성사 등 향후 10년간 500만볼 이상 對미 수출 파급 효과 창출

④-2 한 - 미 FTA 예외원사를 사용하여 'yarn-forward rule'극복(T사)

구분	수출물품	HS	한 - 미 FTA 관세철폐스케줄	특징
FTA 활용 전 (기존 생산품)	합성필라멘트 편직물	6006.32	10년 단계적 철폐 (2014년 7%)	• 원재료 상대적으로 저렴
		[원재료] ① 합성 필라멘트사 (원산지 : KR)		
FTA 활용 후 (신제품 개발)	합성필라멘트 비스코스레이온 편직물	6006.42	즉시철폐 (0%)	• 관세 즉시철폐 대상 • 인체친화형 고품질 니트
		[원재료] ① 비스코스레이온사* (원산지 : CN)		

*비스코스레이온사(HS5403.31, HS5403.32)

'비스코스레이온사'는 펄프(나무)로부터 생산되는 천연원사로 촉감이 견과 아주 흡사하여 인간이 만든 비단(인견)으로 불리며, 천연섬유에 가까워 정전기가 발생하지 않고 땀흡수 및 통풍성이 뛰어나. 하지만 가격이 비싸고 가공에 상당한 기술을 필요로 하는 원사

- 한 - 미 FTA 섬유품목은 'yarn-forward rule'이 일반적이어서 FTA 활용을 위해서는 반드시 한국산 원사를 사용해야 하며, 한국산 원사를 사용하더라도 수출물품의 한 - 미 FTA 관세철폐 스케줄이 10년이므로 관세 혜택을 즉시 받을 수 있는 고품질 품목 개발 시급
- '비스코스레이온사'는 한 - 미 FTA 'yarn-forward rule' 제외품목인 것을 확인(비원산지 원사 사용 가능), 역외산을 수입하여 편직물품 생산
 - *단, 합성필라멘트 비스코스레이온사만 가능하고 합성스테이플 비스코스레이온사(HS 제5510호)는 'yarn-forward rule' 적용

- 또한, '비스코스레이온사'로 편직한 'HS6006.42' 품목은 한 - 미 FTA 관세 즉시 철폐 품목
 - ➡ 한 - 미 FTA 맞춤형 신제품 개발을 통한 적극적인 FTA 활용으로 미국시장 진출 성공 및 향후 10년간 300만불 이상 수출 예상

④-3 전략적 신제품 개발로 특정시장(터키, 미국) 공략(D사)

구분	수출물품	HS	한 - 터키 수출	한 - 미 FTA
FTA 활용 전 (기존 생산품)	FABRICS (PET직물)	5407.69	반덤핑관세 부과 (최고 40%)	관세철폐스케줄 - 10년(2014년 10.4%)
		[원재료] ① Poly(96%) ② Span(4%)		
FTA 활용 후 (신제품 개발)	FABRICS (PET/Modal 교직물)	5516.22	반덤핑관세 없음	관세철폐스케줄 - 즉시철폐(0%)
		[원재료] ① Poly(49%) ② Modal(51%)*		

* '모달'이란 재생섬유의 하나로, 만드는 방법과 기능은 비스코스 레이온과 거의 같으며, 너도밤나무에서 추출한 천연섬유로 21세기 꿈의 섬유로 일컬어짐

- 주요 생산품인 합성필라멘트 직물(HS5407.69)은 터키 수출시 최고 40% 반덤핑관세 부과됨
- 한 - 미 FTA에서는 관세 즉시 철폐품목에서 제외
 - * HS5407.69 : 관세 철폐 스케줄(10년, '14년 10.4%)
- ➡ 터키 및 미국 시장 진출 애로
- 직물의 원재료인 원사의 혼용률을 변환시켜 한 - 터키 및 한 - 미 FTA 동시 활용 가능 신제품 개발(HS5516.22)
- 신제품인 Poly / Modal 교직물은 Modal사를 사용하여 Poly 직물보다 원가가 조금 높아졌지만, 한 - 미 FTA 즉시 관세철폐 및 한 - 터키 반덤핑관세 부과 제외 대상이 됨으로써 원가 상승분을 상쇄시키고, 기존 직물보다 품질이 향상되어 터키 및 미국시장 공략
 - ➡ 반덤핑관세 회피 및 즉시 특혜관세 혜택으로 향후 200만불 수출 효과

05 시사점

- FTA 교육 및 컨설팅 등 일반적인 FTA 활용지원이 아닌, 지역 산업 특성에 맞는 품목분류 및 기술개발·연구 등 실질적인 지원
- 체약국별 양허 조건 분석, 관세 즉시철폐 품목 발굴 및 투입된 원사의 혼용률 조정 등 생산기술과 접목한 적극적인 FTA 활용
- 수출시장에서 대표적인 사양 산업으로 꼽혔던 섬유산업을 유관기관별 역할분담을 통하여 재도약의 발판 마련
 - ➡ 15개 업체 FTA 활용 신제품 개발, 매출증가 100억원(평균 9.1% 신장), 고용창출 30명 등 지역 경제 활성화에 기여
 - ➡ 지역의 근간산업인 섬유업계에 FTA 활용에 대한 자신감 고취
- 협정별 / 품목별 철저한 원산지결정기준 및 관세철폐 스케줄 분석을 통한 고품질의 한국산 신제품 개발이 수출 가격 경쟁력을 향상
- FTA 활용으로 8 ~ 32%의 관세가 즉시, 또는 단계적으로 철폐되어 중국산과의 가격 차이를 거의 상쇄하며, 유사 제품일 경우 바이어 입장에서는 품질과 디자인이 우수하고 납기를 준수하는 한국산 선호
- FTA 활용 여력이 부족한 중소·영세업체를 위해 민 - 관 - 지자체가 협력하여 지역 주요 산업의 실질적인 FTA 활용을 지원한 사례

손바닥 크기의 안경댁이 포 세계를 휘감다 (활용사례2)



01 기업 및 제품소개

- T사는 2010년 설립되어 초극세사 클리너 및 프로모션 섬유제품을 생산하는 기업으로 해외 100개국(약 1,000여 업체) 시장 개척으로 매출의 97% 이상을 수출을 통해 성장하고 있는 기업
- 제품소개 : 안경댁이 포(HS)



02 FTA 활용 전 상황

- ‘10년부터 매해 30회 이상의 해외전시회 참여, 해외시장 개척으로 초극세사 클리너를 판매할 바이어를 발굴하였으나, FTA 활용 관리 미흡
 - 한-EU, 한-미 FTA 발효를 기점으로 FTA 체약국 바이어들의 원산지증명서 요구가 쇄도하였으나 원산지증명서 발급 지연 또는 미발행 등 원산지 관리체계 미흡
 - ➡ 해외 바이어의 클레임 다수 발생
 - FTA 시대 개막과 동시에 상품 품질에 대한 경쟁력은 갖추었으나, 가격경쟁력 측면에서 경쟁국과의 우위를 위해 FTA 활용이 필수

03 장애 요소

- 원산지결정기준 충족여부 불확실
- 외주임가공 생산 의존도가 높아 BOM 관리 미흡
- 인증수출자 신청을 위한 자료 준비

04 극복 방안

- (사전진단) 원산지관리 문제점 진단
 - 원산지 관리의 기초지식, 원재료 관리방법 맞춤형 컨설팅 실시

- * 한 - EU FTA 원산지기준 “MC 40%” - 비원산지 재료비 관리 필수
 - ⇒ 국내가공 원재료의 원산지(포괄)확인서 징구 문제 컨설팅
- * 한 - 미 FTA 원산지기준 “원사 기준(yarn - forward) ”
 - ⇒ 편직물에 사용된 원사의 원산지관리 방안 컨설팅

- (솔루션 제공) FTA 원재료 관리 솔루션 제공
 - 한 - EU(MC40%) 및 한 - 미(yarn-forward) FTA 원산지기준 충족을 위한 원재료 원산지 검토
 - 안경뿔이 포 원재료 구성내역

원재료	원산지		원산지
YARN	미상	➡	KR
염료	미상		미상
전사지	미상		KR
잉크	미상		KR

- * 임가공업체가 구입한 원사(Yarn)의 원산지(포괄)확인서 징구를 위해 공급업체에게 원재료 원산지관리 등 컨설팅 지원
 - 비원산지 비율 감소로 원산지기준 충족
- * 편직물을 국내업체로부터 공급받았으나(원산지 미상) 편직기 8대를 도입하여 역내산 Yarn으로 직접 편직
 - 부가가치 상승 및 'yarn-forward' 규정 충족

- (원산지 검증) 프랑스에서 날아온 FTA 원산지 검증 완벽 대응
 - '13. 2월 프랑스로 수출한 안경뿔이 포에 대해 원산지검증 실시 → 무혐의 종결

05 활용 효과

- 對EU 24%, 對미 21% 수출 금액 증가
 - 한 - EU FTA 발효전 수출은 약 3백만불(1,316건)이었으나, 발효 후에는 약 4백만불(1,737건)로 금액기준 24%, 건수기준 31% 증가
 - 한 - 미 FTA 발효전 수출은 약 1백만불(623건)이었으나, 발효 후에는 약 2백만불(791건)로 금액기준 21%, 건수기준 26% 증가
- 직원수 대비 136% 고용 창출 효과 발생
 - '13년 하반기 수출량과 생산량 증가에 따른 설비투자 확대로 사무직 15명, 생산직 49명을 추가 고용하여 지역경제 활성화 및 일자리 창출에 기여
- 사후검증 대비 완료 및 새로운 판로개척 기대
 - 전사적인 원산지관리 체계 구축을 통해 정확한 원산지 판정 등 효율적인 원산지관리가 가능해져 향후 FTA 원산지 검증 불안 해소

06 시사점

- 동사의 FTA 활용사례는 EU, 미국 등지의 당사 바이어를 통해 FTA 체결국가에 품질이 우수한 한국산 제품을 공급함으로써 기술우위 뿐만 아니라 가격경쟁력을 갖춰 지속적인 수출증대로 Microfiber 세계시장에서 1위로 우뚝 선 사례

FTA 활용 성공기업 ②

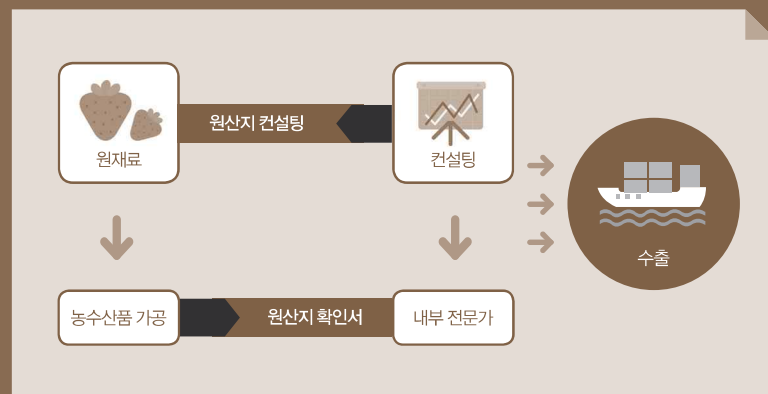
FTA 수출 가능형 모델(가공식품) ②

• 개요

- FTA 최대 피해산업으로 인식되는 농수산물 및 농수산물가공식품의 FTA 활용 방법을 마련하고 수출경쟁력 있는 상품으로의 변화 필요
- 우리 농어업 산업구조를 고부가가치를 창출할 수 있는 체제로 개편하여 농업강국과의 FTA에서 비교우위를 차지할 수 있는 계기 필요

• 비즈니스 모델(체계도)

- 세계시장에서 높은 경쟁력을 갖고 있는 우리 농산물인 배, 차, 김, 김치 등의 가공식품이 수출 확대의 기회로 FTA를 활용할 수 있도록 민-관의 컨설팅 등 적극적인 행정지원 제공



• 활용효과

- FTA 피해산업으로 인식되던 농수산물 가공업을 FTA 수혜산업으로 이미지 전환
- 국산 농수산물의 국제경쟁력을 확보하여 해외 수출판로를 확대하고, 국산 원재료의 사용을 촉진하여 농가 소득의 향상을 기대할 수 있음

속이 짝 찬 한국만두, 세계인의 입맛을 사로잡다 (활용사례1)



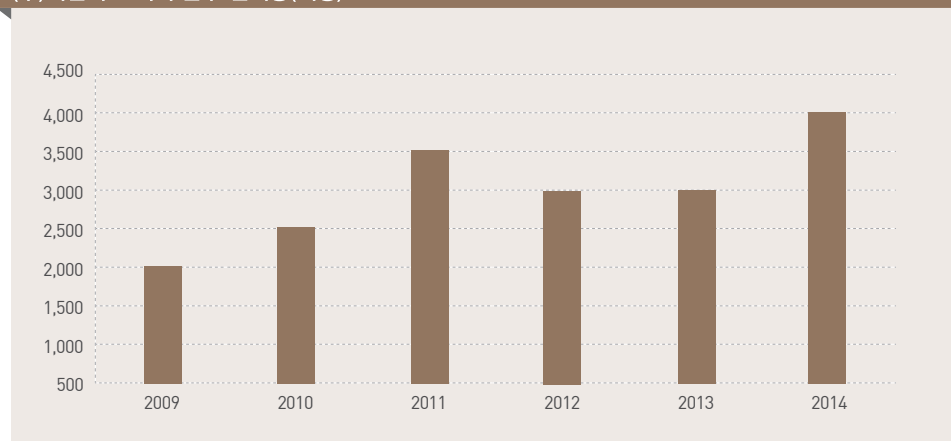
01 기업 및 제품소개

- Q사는 '95년에 설립되어 만두, 국수, 음료수 등 한국식품을 제조하여 '08년부터 세계 20여개 국가로 수출하고 있는 중소기업
- 유럽과 미국으로의 수출이 전체 수출금액(3,262천불)의 60% 이상 차지

품명(HS)	적용협정	원산지결정기준	미소기준	기본세율	협정세율
만두(1902)	한 · 미	CC	10%(가격)	6.5	0

02 FTA 활용 전 상황

(주)지엠에프 해외 만두 판매량(예상)



- 서양인, 한국만두 맛에 감탄하다!
- 대한민국 No.1 만두공장인 A사는 서양인 입맛에 맞는 식물성 콩고기 만두소를 개발하여 유럽진출에 성공

03 장애 요소

**[위기의 시작]
만두의
원산지가
한국산이
아니라고?**

- 한·EU FTA활용을 위한 인증수출자 획득 실패
 - 유럽으로의 수출 비중(30%)이 가장 높았던 A사는 '11년 한·EU FTA 발효 전 세관을 찾아 원산지 인증수출자를 신청하였으나, 협정에 제11류의 원재료는 역내산일 것을 요구하고 있어 역외산 밀가루(제11류)를 사용한 A사 만두는 원산지기준을 불충족하여 인증수출자 획득에 실패

**[두 번째 위기]
미국
시장에서도 원
산지를
의심받다!**

- 만만치 않은 미국시장, 만두의 원산지를 의심하다
 - '12년 한·미 FTA 발효로 재도약을 꿈꾸지만, 미국시장에 수출판로가 많지 않았던 A사는 미국 거래처 확보에 고민
 - 본격적인 미국 진출을 위해 미국시장에 많은 거래처를 두고 있던 무역업체 B사를 통해 수출하였고 B사는 FTA 활용을 위해 원산지증명서를 발급하였으나, 미국 거래처는 정확한 원산지 판정을 요구하며 원산지를 의심
 - 만두의 한·미 FTA 원산지기준(CC)을 검토한 결과, 만두의 원재료인 중국산 당면과 만두가 HS 2단위 세번이 제19류로 동일하여 원산지기준 불충족임을 확인
- 예상치 못한 컨설팅 비용과 협력사로의 원가공개 위기!
 - 원산지관리 능력이 없던 A와 B사는 민간컨설팅 업체에 컨설팅을 의뢰함에 따라 예상치 못한 컨설팅 비용이 발생하였고, A사는 컨설팅 업체와 B사로부터 수입산 당면의 미소기준 충족 여부 심사를 위한 원가공개 요청을 받게 됨
- 미국 거래처의 거래중단 통보!
 - 예상치 못한 컨설팅 비용과 타업체로의 원가공개 위기에 FTA 활용을 고민하게 되고, 미국 거래처는 답변이 늦어짐에 따라 거래 중단을 통보

04 극복 방안

- 서울세관은 만두의 20여개 원재료에 대한 품목분류 및 원산지증빙서류 작성 방법에 대하여 재검토
- 수입산 당면의 가격이 한·미 FTA 미소기준(제품 가격기준 10%)을 충족하여 만두를 한국산으로 인정
- 중소기업 지원을 위한 세관의 무료 제도인 “원산지확인서 세관장 사전확인”을 통해 컨설팅비용 절감 및 타업체로의 원가공개 위기 극복
- 세관차원의 원산지판정으로 수출자 발행의 한·미 FTA 원산지증명서에 신뢰성을 부여하여 거래 중단 위기였던 미국 거래처 확보

[과정 2] 「YES FTA 센터*」를 통한 세관의 지속적인 컨설팅!

*FTA활용 단계에
따라 상이한
중소기업의
애로사항을
맞춤형으로
지원

- [준비단계] ① 원산지관리 종합시스템인 FTA-PASS의 설치 및 방문 컨설팅으로 시스템 사용방법 교육 ② 서울세관에서 매주 수요일 실시하고 있는 FTA 상설교육 수강 ⇒ 원산지관리 능력 향상
- [활용단계] ① 수출물품의 원산지판정 및 사전검증 실시 ② 원산지증명서 형식요건 사전심사 ⇒ 원산지증명서 자율발급 지원
- [해결단계] 원산지관리 인력 부족을 해결하기 위한 FTA 인력 연계 요청(서울세관 하반기 구인·구직 연계행사 참여 예정) ⇒ 원산지전담 인력 보충으로 FTA 활용 지원

[과정 3] 한·EU 인증수출자 획득 실패를 수출 거래선 변화로 극복!

- 한·미 FTA 발효 이후 유럽 → 미국으로 수출 거래선 변경
 - 수출의존도가 높은 A사는 한·EU 인증수출자 지정 실패 이후 손실 절감을 위한 수출 거래선 다변화 등 여러 가지 자구책 마련
 - ‘12년 한·미 FTA 발효 이후 미국으로 수출 거래선을 변경하여 6.5%의 관세혜택 공유(한·EU FTA 관세혜택 미활용 금액 상쇄)

05 활용 효과

- (관세절감) 한·미 FTA 활용에 따른 관세절감 효과 연간 약 3,200만원
- (수수료절감) 통관단계 물품취급수수료* 절감 효과 연간 약 800만원
* 물품취급수수료(MPF, Merchandise Processin Fee) 미국세관이 모든 수입물품에 대하여 징수하는 일종의 행정 수수료(최소 25달러~최대 485달러)
- (가격경쟁력) 관세 및 수수료 절감을 제품 원가에 반영하여 가격 인하
- (수출증대) '13년(상반기) 대비 '14년(상반기) 미국수출액 150% 증가
- (거래처확보) 미국의 유기농 식품매장인 Whole Food Market에 유통 시작
- (마케팅효과) 원산지확인서 세관장 사전확인 물품을 마케팅으로 활용
- (FTA활용 및 검증대비) 원산지 관리 능력 향상으로 향후 발효될 FTA협정에 신속하게 활용 가능하고, 검증에 사전 대비
- (노하우공유) 무역업체를 통한 수출 마케팅 노하우 공유로 독자 수출판로 개척

06 시사점

- '원산지확인서 사전확인'을 통한 생산 - 수출의 Win-Win 전략
 - 우수한 기술력과 생산력은 갖추고 있으나 해외시장 개척능력이 미비한 업체와 수출 시장 확대능력은 갖추고 있으나 제품 생산능력이 없는 기업이 다수 존재
 - 생산기업과 무역기업의 특화영역 간 결합으로 해외시장 진출을 가능하게 하고, '원산지확인서 세관장 사전확인'을 통한 원산지의 신뢰성 확보 및 원산지 관리 능력 향상으로 FTA 활용을 극대화
- 농수축산가공품도 FTA를 활용하면 경쟁력 확보 가능

달콤한 한국산 유자차, 세계를 마시다 (활용사례2)



01 기업 및 제품소개

- R사는 '96년에 설립되어 전통 차(茶)를 제조하여 판매하고 있는 중소기업으로 우수한 품질을 바탕으로 국내 대형유통업체는 물론 세계적 유통기업인 월마트에도 입점
- 제품소개
 - 유자차(HS2008.30)는 유자를 재료로 만든 차를 말하며, 신맛이 많고 신경통, 관절염 등에 유효하며 주독을 풀거나 소화에 좋다고 알려짐

02 FTA 활용 전 상황

- 한 - EU FTA를 활용하여 내수시장뿐 아니라 해외시장으로 판로를 넓혀 유럽인의 입맛에 맞는 달콤한 유자차를 만들어 한국의 전통 차를 널리 알리고자 하였으나 직수출 경험 없어 FTA 활용상 애로를 겪음
- 서울세관 YES - FTA센터를 통해 '원산지 사전 확인제'가 있다는 것을 알고 이용하고자 함

03 장애 요소

(위기 1)
우리 농산물인데
한국산임을 증명
하라고?

- 쉽지 않은 세계시장으로의 진출
 - 세관에 원산지 사전확인을 신청하여 심사받는 중 유자차가 생유자가 아닌 설탕에 절인 당침유자를 공급받아 제조되면서 원산지기준 충족에 문제가 있음을 발견

(위기 2)
수출하는데
있어,
설탕가격이
중요하다고?

- 직접 유자 산지를 찾아가다



[유자차 (HS 2008.30) 원산지결정기준]

사용된 제7류, 제8류 및 제12류에 해당하는 모든 과일, 견과류 및 채소는 체약당사국에서 완전생산된 것.

다만, 해당 물품의 생산에 사용된 제17류에 해당하는 모든 비원산지재료의 가격이 해당 물품의 공장도가격의 30%를 초과하지 아니한 것에 한정한다.

- 한 - EU FTA 원산지결정기준에, 유자차는 당침유자에 포함된 설탕(제17류)의 가격에 따라 원산지결정기준 충족여부가 결정되므로 직접 유자 산지를 찾아가 구입한 설탕가격에 대한 정보를 입수
- 당침유자에 포함된 설탕가격이 공장도가격의 30%가 넘지 않음을 확인하고 한국산임을 증명함

04 극복 방안

- 서울세관은 원산지사전확인 신청을 받고 직접 A사 해외영업부 사무실을 방문하여 FTA활용을 위한 전반적인 컨설팅 실시
 - 중소기업 지원을 위한 무료 제도인 “원산지확인서 세관장 사전확인”을 통해 컨설팅 비용 절감 및 FTA 활용방법 이해
- 세관차원의 원산지 판정으로 한 - EU FTA 원산지증명서에 신뢰성을 높여 유럽 수출길 원활하게 확보

**[극복 2]
「YES FTA
센터」를 통한
세관의 원산지
사전확인 활용**

- A사의 대표품목인 유자차에 대해 품목분류에서부터 FTA 활용을 위한 원산지결정기준 등 원산지 판정에 관한 전반적인 내용 안내
- 한국산 유자차 결정기준 충족을 위해 설탕가격 정보가 중요함을 알고 당첨유자에 들어간 설탕가격에 대한 자료를 입수하여 원산지결정기준 충족 확인

05 활용 효과

- 원산지결정기준 충족으로 FTA활용 수출의 길 활짝!
 - 납품을 통한 수출 외에도 독자적인 생산·수출기업으로 성장
 - 한-EU FTA 수출물품의 원산지결정기준 충족으로 유럽으로의 수출판로 확보 및 미국, 아세안으로까지 판로 확대
 - 대표품목 외에도 다양한 상품에 적용하여 수출 추진
 - 정확한 원산지 판정으로 까다로운 검증을 사전에 대비

06 시사점

- ‘원산지확인서 사전확인’을 통한 생산·수출기업으로 성장
 - 기술력과 생산력은 갖추고 있으나 수출에 대한 정보 및 역량이 부족하여 납품만 하던 상황에서 직접 생산 및 수출하는 기업으로 성장할 수 있는 토대
 - EU 뿐만 아니라 FTA를 체결한 다양한 나라로 적용 및 활용할 수 있는 판로 개척의 시발점
- 설명회, 교육 등으로 자체적인 역량 개발
 - 세관과의 만남을 시작으로 우리 농수산물에 대한 지원 및 활용의 일환으로 실시한 각종 설명회 및 교육 참여를 통해 자체적인 역량 개발 및 검증 대비 효과

FTA 활용 성공기업 ②

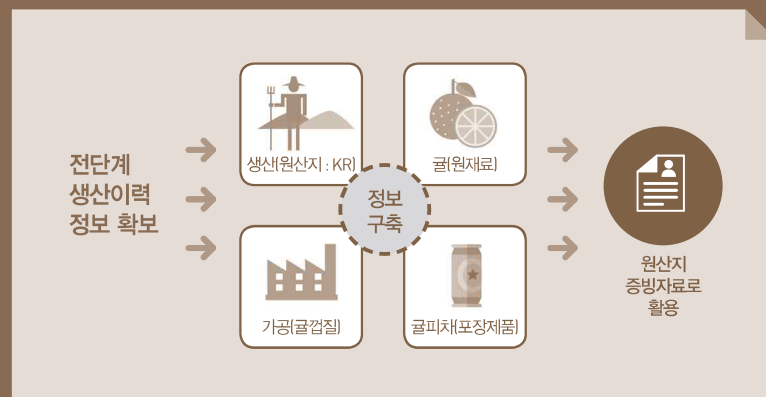
원산지정보 이력관리시스템 도입 모델(농산물) ③

• 개요

- 대부분의 협정에서 완전생산기준이 적용되는 농산물은 원산지확인을 위한 방법과 절차가 어려운 상황
- 이를 극복하기 위해 원재료의 생산부터 가공에 이르는 전단계를 일지(日誌)화하여 관리함으로써 원산지증명의 증빙자료로 활용

• 비즈니스 모델(체계도)

- 세계시장에서 높은 경쟁력을 갖고 있는 우리 농산물인 배, 차, 김, 김치 등의 가공식품이 수출 확대의 기회로 FTA를 활용할 수 있도록 민-관의 컨설팅 등 적극적인 행정지원 제공



• 활용효과

- 원재료에 대한 철저한 관리가 가능해져 제품의 신뢰도 제고
- 원산지검증에 대한 철저한 사전준비로 FTA활용의 자신감 확보

귤껍질, FTA를 품고 한국을 알리다 (활용사례1)



01 기업 및 제품소개

- S사는 2005년에 설립되어 대부분의 원재료를 우리나라에서 획득하여 각종 한방차를 제조하는 식품제조 중소기업으로, 우리나라 한방차의 우수성을 알리기 위해 미국, 프랑스, 싱가포르 등으로 수출을 시작한 이후 제품에 대한 호의적인 현지 반응으로 수출 금액이 꾸준히 증가하고 있으며 끊임없는 품질개발로 지속적인 시장경쟁력을 확보하고 있는 우수 기업

• 제품소개



- 1 제주 유기농 감귤 재배농장에 방목된 흑돼지
- 2 제주의 기운을 받으며 자라나고 있는 감귤
- 3 유기농 감귤의 수확
- 4 유기농 감귤의 세척과 선별
- 5 유기농 감귤의 껍질까기(진피작업)
- 6 진피를 건조시키는 과정

02 FTA 활용 전 상황

- 국내 최고, 한류를 타고 세계 최고를 바라보다
 - 한방차 특성상 투명한 유통관리가 중요하기에 D사는 클린체인 시스템*을 도입하여 자사 제품이 한국산임을 입증하여 국내 소비자들에게 그 진실성을 인정받으며 국내 한방차 1위 브랜드로 도약
 - *'클린체인시스템'이란 한약재 이력추적시스템으로, 원료의 생산 · 가공 · 유통 · 판매 등 모든 과정을 기록하여 생산자와 소비자에게 투명하게 공개하는 방식
- 대장금 이후 시작된 한류(韓流) 열풍으로 외국인의 우리나라 한방 제품에 대한 관심이 높아졌고 이에 발맞추어 D사는 세계 시장으로 눈을 돌려 글로벌 브랜드가 되기 위해 노력

03 장애 요소

- [위기1] '13년부터 거래한 미국 바이어가 한 - 미 FTA 원산지증명서 발급을 요구하였고, 기한 내에 발급이 안되면 거래를 끊겠다고 통보
 - '클린체인시스템'은 국내에서 사용되는 유통관리 시스템으로 한 - 미 FTA 원산지 증명 시 그 신뢰성을 인정받을 수 없었음
- [위기2] D사는 한 - 미 FTA 발효 전까지 자체 상품개발에만 주력할 뿐 한 - 미 FTA에 대해서는 전혀 무관심한 상태였기에 원산지증명서 발급요청을 받게 된 업체담당자는 곤란한 상황에 처함
- [위기3] 이미지 마케팅에 성공한 중국의 한방차와 경쟁하기 위해서는 한 - 미 FTA를 적용하여 가격경쟁력에서 우위를 차지해야 했고 만약 적용하지 않는다면 경쟁에서 뒤처져 수출길이 막힐 상황
- [위기4] 서울세관 FTA 담당자에 유선으로 문의한 결과, FTA를 적용하려면 먼저 물품의 HS세번을 파악하여 원산지결정기준을 알아야 한다는 것을 확인함
 - 업체담당자는 '세번'이라는 용어를 전혀 모르는 상태였기에 물품에 대한 품목분류를 업체 스스로 결정하기에는 어려움이 발생

04 극복 방안

- **[해결1] 혼자 하기 힘든 품목분류, 관세평가분류원의 도움을 받다**

- '13. 8. 26 서울세관의 도움으로 관세평가분류원에 굴피차에 대한 품목분류 사전심사 신청
- 분류원으로부터 정확한 세번을 회신받음으로써 한 - 미 FTA 적용 시 정확한 세번에 기초한 원산지결정기준을 적용

- **[해결2] FTA 상설교육에 참여하다**

- D사는 FTA에 대한 지식이 더 이상 선택이 아니라 필수임을 인식하고, 서울세관이 매주 수요일에 시행하는 원산지관리 상설교육에 참석하여 교육을 받음으로써 FTA의 기초적인 지식 습득

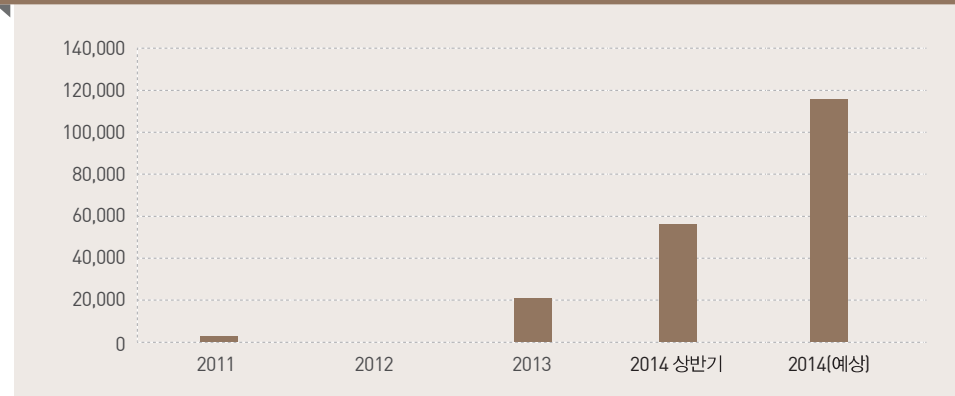
- **[해결3] 만만찮은 원산지확인서 사전확인, 서울세관과 함께**

- 서울세관에서 이메일로 받은 안내문을 통해, D사는 서울세관의 'YES FTA 센터'에 문을 두드렸고 원산지확인서 사전확인제도를 이용하여 굴피차에 대한 한 - 싱가포르, 칠레, 페루, 인도, EFTA, 터키 FTA에 대한 원산지확인서 사전확인 신청

05 활용 효과

- 한 - 미 FTA 적용 후 D제약회사의 수출금액 비약적 상승

D사 수출액 변화 그래프



- 한 - 미 FTA 적용을 통해 관세절감 혜택을 누림으로써 가격경쟁력 강화
- FTA 활용에 대한 자신감 상승
- 서울세관의 철저한 원산지확인서 사전 확인을 받음으로써 한 - 미 FTA적용 시 발생할 수 있는 문제점들을 완벽히 차단

06 시사점

- 한류를 타고 세계시장으로 우리나라의 우수한 한방 문화가 이름을 알리게 되었고 이와 더불어 자유무역협정을 만나 서로 상생의 힘을 내게 됨

FTA 활용 성공기업 ②

지역특화산업 FTA 수출형 모델(신발, 안경) ④

- 개요
 - FTA의 혜택이 특정지역에 국한되지 않으며 각 지역의 경쟁력 있는 물품의 수출을 적극적으로 지원하여 지역소득창출 및 고용확대 필요
 - 쇠퇴하고 있는 지역특화산업이 FTA를 활용하여 재도약 기회를 마련할 수 있음을 보여주는 모델
- 비즈니스 모델(체계도)
 - 지역경제 활성화를 위한 지방정부와 세관의 전방위적 지원은 지역특화산업을 육성하여 FTA 체결국으로의 수출을 증대시키고 지역경제 발전 및 소득 창출의 기반 마련



- 활용효과
 - 지역특화물품의 수출 증가로 지역경제 발전 및 고용창출 효과 발생
 - 국내의 각 지역 특성에 맞는 차별화된 물품으로, 국내 업체들간의 경쟁이 필요 없는 이른바 '블루오션' 전략 가능

한 - 미 FTA로 “중국산 신발 비켜~!” (활용사례1)



01 기업 및 제품 소개

- U사는 신발을 생산하여 중국, 일본, 홍콩 등으로 수출하는 업체로서, 종업원수 11명, 수출금액 297천불('11년 기준)임
- 제품소개 : 신발(HS 제64류)
 - 수출물품인 신발은 갑피를 포함한 부분품까지 모두 국내에서 생산되며, 중국산 및 동남아시아산에 비하여 다소 고가의 물품

02 장애 요소

- 한 - 미 FTA 발효 전까지 미국으로 소량 수출되고 있었으며, 미국 바이어가 동 업체의 신발에 대하여 관심은 있었으나 중국산에 비해 상대적으로 비싸서(20%정도) 계약 성사에 어려움 발생
- 중국, 베트남 등 해외 저가 신발 제조국들과의 가격경쟁으로 어려움을 겪고 있었으나, 이를 타개하기 위한 해결책으로 한-미 FTA를 활용하여 미국시장을 개척하기로 결정

03 극복 방안

- 정부기관, 민간전문기관의 체계적인 지원 활용
 - 한 - 미 FTA 발효 전부터 CEO가 큰 관심을 갖고 부산세관 “한 - 미 FTA 1 : 1 맞춤형 컨설팅” 및 중소기업진흥공단 “FTA 닥터 컨설팅 사업” 등 정부기관 및 민간전문기관의 체계적인 지원 활동을 활용하여 한 - 미 FTA 활용 기반 마련

*중소기업진흥공단 주관 “FTA 닥터 컨설팅” 신청(‘11년 12월)
*부산세관 “한-미 FTA 1 : 1 맞춤형 컨설팅” 제공(‘12년 4월)
*관세청 주관 “중소기업 컨설팅 사업” 신청(‘12년 6월)

- FTA - PASS를 활용한 효율적인 원산지관리
 - 원산지 관리시스템(FTA - PASS)을 사용하여 수출물품의 정확한 원산지를 판정하고 미국의 원산지 검증에 대한 불확실성 해소
- 한 - 미 FTA 신발 원산지결정기준 완벽 충족
 - 신발에 사용되는 갑피가 모두 한국산(국내에서 갑피 제조)이므로 민감품목임에도 불구하고 원산지결정기준 충족

*한 - 미 FTA에서 신발은 17개 품목이 민감품목으로 지정되어 있고, 민감품목에 해당하는 경우 갑피가 국내에서 제조되어야 한 - 미 FTA 원산지결정기준 충족

- 갑피제작 및 신발 주요 생산 공정을 국내에서 모두 수행

04 활용 효과

- 모델별로 4.3 ~ 10%의 관세철폐로 對미 수출 58% 증가
- 한 - 미 FTA를 활용한 경험을 바탕으로, 한 - EU FTA를 활용하여 프랑스 수출을 확대하고자 원산지인증수출자 취득

05 시사점

- 우수한 품질에도 불구하고 중국산 신발보다 20% 정도 높은 가격으로 인한 미국 진출의 어려움을, 한 - 미 FTA의 체계적인 준비와 완벽한 원산지 증명능력으로 가격경쟁력을 높인 고품질의 제품으로 승부하여 FTA를 성공적으로 활용한 모범사례
- 한 - 미 FTA로 약 10%의 제세(관세 및 물품취급수수료 등) 절감혜택을 美바이어에 제시하여 신규 수출계약 체결

한 - 미 FTA는 미국시장 진출의 교두보 (활용사례2)



01 기업 및 제품소개

- R사는 이미 대형 안경업체가 장악하고 있는 내수시장보다는 넓은 해외시장을 겨냥하여 설립한 젊은 기업으로, 안경업계에서는 드물게 국제적 경쟁력을 갖춘 자체 브랜드를 개발하여 아시아, 유럽, 미주 등 전세계 20여개국으로 수출하고 있음
- 제품소개 : 안경테(HS 제9003호)
 - 안경테는 안경에 사용되는 장착구와 부분품과 함께 분류되며 일반적으로 비(卑)금속제 · 귀금속제 · 귀금속을 입힌 금속제 · 플라스틱제 · 귀갑제 또는 진주모패각제의 것이 있음

02 FTA 활용 전 상황

- 국내 거대 안경브랜드에 막혀 내수시장 확장 한계
- 국가브랜드 인지도 약세로 일본, 대만, 홍콩 등 동아시아에 국한된 수출

03 장애 요소

- 안경테의 실행관세율이 낮아 안경업계 전체가 FTA에 대해 무관심
 - ※ EU : 2.2%, 미국 : 2.5%의 실행관세율

- 부분품과 완제품의 HS 4단위 동일(HS9003호), 원자재 가격 및 노동비 상승으로 부품 제조업체의 중국이전 등으로 원산지기준 충족 곤란

※ ① 한 - EU FTA : CTH 또는 MC45%,

② 한 - 미 FTA : CTSH(HS 제9003.90호 제외) 또는 BU 35% 또는 BD 45%

04 극복 방안

- 제품신뢰도 향상을 위한 QR코드 활용으로 브랜드의 부가가치 상승
 - ※ 원산지이력 확인이 가능하도록 안경테 BRIDGE부분에 QR코드 삽입
 - 원산지기준 충족 문제 해결(세번변경기준 대신 부가가치기준 적용)
- 중국내 인건비 상승으로 인한 문제 해결을 위해 자체 생산공장 운영으로 원재료의 90%를 국산화
 - 원산지결정기준 충족 문제 해결(세번변경기준)
- 대구세관 및 전문 FTA 컨설턴트를 활용한 FTA 정보 습득 및 원산지 학습

05 활용 효과

- 한 - EU FTA 발효 5개월 만에 EU지역 수출국 5배 확대(1개 → 5개)
- 한 - 미FTA 발효 3개월 만에 수출금액 2.5억원 증가
 - ※ 2011년 대미수출액 0원 → 2012년 FTA발효이후 3개월 2.5억원
- 내수를 넘어 세계 20개국 이상으로 수출하는 대표 안경 수출기업

06 시사점

- '미국 대형업체의 국내시장 진입에 따른 안경산업 쇠퇴'라는 한 - 미 FTA에 대한 부정적 관점을 가진 대부분의 국내 안경업체와는 달리 'FTA를 활용한 적극적 마케팅'을 통해 수출시장을 확대하는 성과 도출

FTA 활용 성공기업 ②

— 순원가법 활용을 통한 FTA 활용모델(자동차) ⑤

• 개요

- 한-미 FTA에서 최초로 소개된 자동차의 순원가법은 NAFTA에서 도입되어 미국에서는 일반화된 원산지규정이나, 우리나라 기업들에게 생소한 규정으로 현재까지 활용하는 기업이 없음

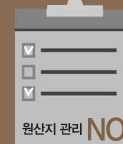
$$\text{순원가법 부가가치 비율} = \frac{\text{순원가} - \text{비원산지재료비}}{\text{순원가}} \times 100 > 00\%$$

• 비즈니스 모델(체계도)

- 순원가의 산정은 제품가격과 이윤 및 공제항목을 고려할 필요가 없이, 제조원가에서 산정이 가능하므로 실무적으로 공제법보다 간단
- 또한 산정값의 변동 요인이 적어 정확도가 높으므로 한-미 FTA 자동차 수출에 적극 활용할 필요가 있는 모델
- (유의사항) 비원산지재료 사용면에서는, 제품가격대비 순원가의 비중이 69.2% 이상인 경우 순원가법이 공제법보다 비원산지재료 허용치가 높아 유리

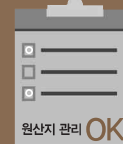
No.15

자율점검 전



원산지 관리 NO
원산지 요건 불충족 등 오류 발생

자율점검 후



원산지 관리 OK
정확성으로 검증 대비

• 활용효과

- 제품가격 산정보다 순원가 산정이 실무적으로 간편하여 FTA 활용이 용이하며, 정확도가 높아 원산지 검증 대응에도 유리

순원가법 연구를 통한 자동차기업 경쟁력 강화 (활용사례1)



01 연구 배경

- 한 - 미 FTA 발효로 순원가법 등장
 - 우리 자동차 기업의 순원가법 활용 실적 전무
 - 우리 기업의 순원가법 미활용 원인 분석 필요성 제기
- 체계적인 순원가법 연구 필요성 제기
 - 현재까지 연구는 한 - 미 FTA 규정을 근거로 순원가법 이론적 분석에 치중
 - 미 자동차 기업에 대한 검증으로 순원가법에 대한 실질적 정보 입수
 - 획득된 정보를 검증종결과 함께 사장시키지 않고 우리 자동차 기업의 경쟁력 강화 수단으로 활용 필요

02 연구 과정의 장애 요소

- 체계적 연구자료 부족
 - 협정문 규정에 근거한 기본적인 지식만 제공되어 있고, 순원가법에 대한 정보 부족으로 실질적인 교육 콘텐츠가 부재
- 순원가법에 대한 두려움
 - 기업의 이윤 및 판관비 전체에 대한 전수 조사 필요하기 때문에, 방대한 업무량과 영업 비밀 노출에 대한 두려움 상존

- 판관비를 협정에 규정된 공제요소로 재해석 및 정의 필요하고, 판관비 중 공통비용 (예: 전기세)은 공제비용에 대한 추가 작업필요
- 순원가법 판정 역량 부족
 - 대부분 자동차 기업은 공제법 기준으로 시스템 설계되어 현재 시스템으로는 순원가 산정 및 원산지판정 불가능

03 연구 내용

- 순원가법의 도입배경
 - 1989년 미국과 캐나다간 체결된 FTA에서 제품가격의 정의가 명확하지 않아, 자동차 기업은 부가가치비율을 산정하는데 애로 발생
 - 또한 제품가격은 마케팅전략, 이전가격정책 등 여러 요인으로 수시로 변동 가능하며, 제품가격을 과대계상하면 부가가치비율이 높아질 수 있어, 자동차기업이 먼저 순원가법 도입 주장
- 순원가법의 효용성 분석 결과
- 순원가법의 단순함과 적용 용이성
 - 순원가법의 계산 방식은 제품가격과 이윤 및 공제항목을 고려할 필요가 없이, 제조원가에서 산정이 가능하므로 이론보다 상당히 간단함
 - 또한 이윤, 판매비 및 일반관리비 내역이 검토대상에서 제외됨에 따라 마케팅, 로열티 등 기업이 민감해 하는 비용이 검증과정에서 노출될 우려가 적음
- 순원가법의 객관성 및 예측가능성
 - 공제법(제품가격)은 마케팅, 이전가격 등 여러 요인에 의해 영향을 받을 수 있으며, 수출자가 악의적으로 가격을 조작하여 부가가치비율을 높게 산정할 있는 반면
 - 순원가법(제조원가)은 그 구성요소가 제조시설에서 발생하는 비용으로 한정되는 등 조작이나 변동이 여지가 적음
- 부가가치계산 방법과 비원산지재료비의 상관관계 비교분석
 - 제품(조정)가격대비 순원가의 비중이 69.2% 이상인 기업은 비원산재료 사용 측면에서 순원가법이 공제법보다 유리하다는 사실 확인

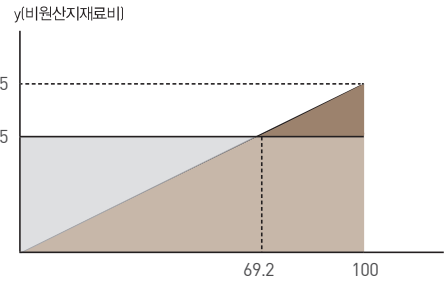
부가가치 계산 방법과 비원산지 재료비의 상관관계 분석

비원산지재료 허용범위

공제법

순원가법

- 한 - 미 FTA
 - 공제법 55% 이상
 - 순원가법 35% 이상
 - 제품가격 : 100원 가정



- 공제법 : $(100 - y)100 > 55 \rightarrow y < 45$
- 순원가법 : $(x - y) / x > 35 \rightarrow y < 0.65x$

$$\text{부가가치 비율} = \frac{\text{제품가격} - \text{비원산지재료비}}{\text{제품가격}} \times 100 > 00\%$$

$$\text{부가가치 비율} = \frac{\text{순원가} - \text{비원산지재료비}}{\text{순원가}} \times 100 > 00\%$$

- 포괄손익계산서를 바탕으로 우리 자동차 제조회사의 순원가(제조원가) 비중 확인결과 모두 70% 이상으로, 우리 자동차 수출기업에게는 순원가법이 공제법보다 유리할 수 있음

04 연구결과 활용

- 자동차 업체 대상 순원가법 설명회 개최
- 관세학회 하계 학술대회 논문 발표

05 시사점

- 완성차 기업 대상 심도 깊은 순원가법 기법 전수
 - 개별 완성차 기업에 대한 최적화된 컨설팅 실시
 - 공제법과 순원가법 비교하여 원산지판정 시뮬레이션 실시
- 미국 원산지 검증 효과적 대응 가능
 - '16년 관세 철폐 이후 미국측의 본격적인 원산지검증 예상
 - 미국 및 캐나다 세관 원산지검증 대비 순원가법 활용이 유리

FTA 활용 성공기업 ②

— 품목분류 상이 극복모델 ⑥

- 개요

- 국가간 품목분류의 해석과 의견 차이로 동일 물품에 부여되는 HS코드가 상이한 경우가 발생되면 원산지 충족여부도 변동되므로, 이에 대한 해결방안을 제시

- 비즈니스 모델(체계도)

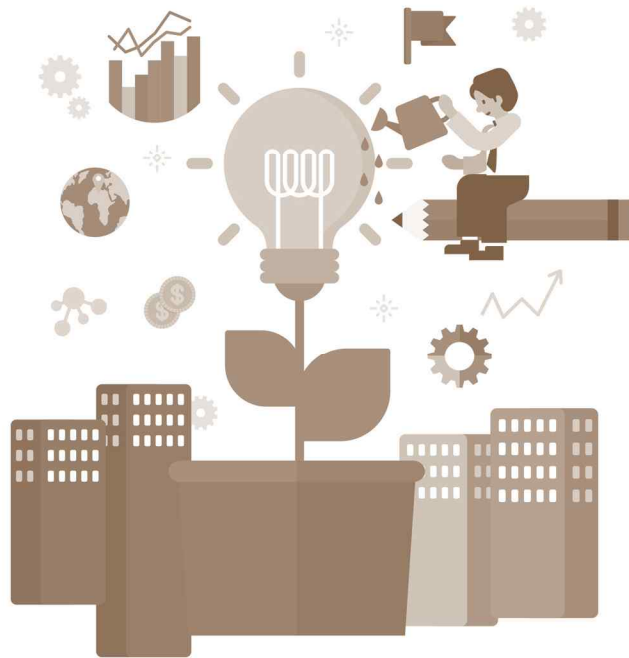
- 하나의 제품 또는 원재료에 대해 체약상대국간 품목분류 차이가 발생하는 문제 사전 해결
- 품목분류에 따라 원산지결정기준 충족여부 및 세율이 달라지는 경우 우리나라 수출세번 뿐 아니라 체약상대국 수입세번으로 원산지 충족을 입증하는 것이 효과적



- 활용효과

- 상대국 품목분류체계를 중심으로 한 품목분류를 통해 체약상대국 관세당국의 신뢰를 얻고, 향후 타 원산지 검증에 대해서도 효과적 대처 가능

까다로운 검증! 약이 되는 건강검진입니다! (활용사례1)



01 기업 및 제품소개

- S사는 PVC GLOVE를 필두로 POLYESTER WIPER 등 다양한 종류의 세계 각지의 반도체 공장에 청정용품을 공급하는 세계 선도 기업

02 FTA 활용 전 상황

- 반도체 클린룸용품을 생산하는 대기업에 분류되나, 수출입 및 FTA활용 등 체계적인 원산지관리가 부족한 중견기업
- 수출물품을 소량으로 빈번하게 EU국가에 수출하면서 불필요한 물류비용과 원산지관리의 어려움 발생

03 장애 요소

- Wiper에 대한 프랑스 관세당국의 간접검증 요청으로 우리나라와 프랑스의 품목분류 의견이 상이함을 인지

폴리에스테르사로 원단을 Kintting 후 정사각형상으로 Thermal Cutting, 초순수 세탁 거친 반도체 클린룸용 와이퍼(가로세로 30cm 이내, 1개의 비닐팩에 100장씩 소매포장)의 품목 분류 의견 상이

*한국 HS 6307.10 인증, 프랑스 HS 6003.30 → 각 HS 별 PSR 상이

적극적인 검증 대응, 900만불 사수하다 (활용사례2)



01 기업 및 제품소개

- C사는 자동차, 공작기계 오일쿨러 전문 생산기업으로 1986년 설립되었으며, 연매출 (120억원)의 33%를 인니 2개 자회사에 수출
- 제품소개 : 자동차, 산업용 오일쿨러, 부분품 등 60여종 (HS 제8708호)
 - 국내에서 부품 수출 (총 생산량의 90%) : 인니에서 현지조립



02 장애 요소

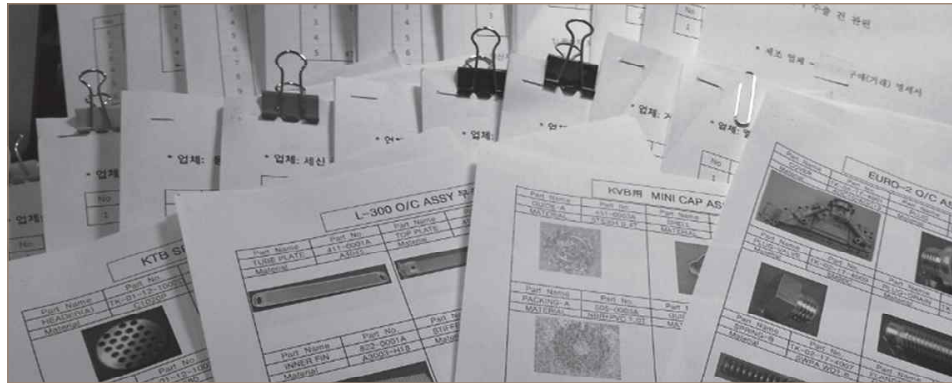
- 인니 수입자는 그동안 오일쿨러 부분품을 제8708.99호(자동차 부품), CAP을 제 8708.91호 (방열기 부품)로 일괄신고하여 인니에서 FTA 특혜를 계속적으로 적용
- 그러나 원칙적으로 각각 개별물품을 구분하여 품목분류를 해야 함 (HS 통칙1, 16부 주 2, 17부 주2)

[HS CODE : 8708.99-9000(HS2007)]OIL COOLER PARTS 1 GT 312.596 EA & 760 KG N/WGT : 8,037, 10 KG G/WGT : 8,841 KG EURO-2, L-300, KTB SPC Manufacturer : SARIC CO.,INC.	RVC45%	8,841 KG FOB 86,993 USD
[HS CODE : 8708.91-0000(HS2007)] PARTS OF RADIATORS 1 PK 263,000 EA N/WGT : 390.40 KG G/WGT : 429. 40 KG MINI CAP (KVB)	RVC40%	429.40 KG FCB 10,525 USD

- 이에 대하여 인니 세관당국은 우리나라 세관에 해당 물품에 대한 원산지 충족확인을 요청해 옴

03 극복 방안

- VC 자료확보 (18社, 62종) ⇒ 검증세관 설득(3차방문) ⇒ 印泥통보
 - (원인파악) ① 품목분류 오류 ② OCP 무시 ③ 잘못된 관행
 - (대안마련) 세관검증팀과 끝없는 소통(미팅 · 전화 · 이메일 등)
 - (자료확보) 18개社 62품목(BOM, 구매내역서, 공정도, 원산지포괄확인서등)
 - (현지확인) 제출자료의 정확성 검증차 세관검증팀 2곳 현지실사 = → 모두적정
 - (Expert활용) 당사 원산지관리사 자격소유자인 W대리가 주도(K이사지원)



04 활용 효과

- 인니 수출한 900만불의 한-ASEAN FTA 원산지 地位 유지!
 - (원산지지위) 당해 검증건의 적극적 대응으로 '원산지결정기준 충족'
 - (가격경쟁력) FTA 협정세율 적용분 가격 경쟁력 확보(10% 우위)
 - (기업신뢰도) 당사의 對인니 관세당국 신뢰도 제고→ 대외경쟁력 확보

05 시사점

- FTA는 기본기 + 소통, 열정이 동반되어야!
 - (기본에 충실) 자사물품의 품목분류(HS), 협정문의 의정서, 결정기준 등
 - ⇒ 정확한 품목분류에 기반, 협정에 충실하게 절차에 맞도록 업무진행
 - (소통과 열정) 소통으로 검증당국 설득, 전문가적 열정으로 역경 극복 등
 - ⇒ 본부세관 Yes FTA센터에 문의, 해결방안 공동 모색(정부 3.0추진)

06 극복 방법

- EU역내인 네덜란드 보세창고에서 BWT거래가 이루어지도록 하여 잦은 선적 등 물류 비용은 감소시키면서 원산지 오해 소지는 제거

- 원산지신고서에 인증 / 비인증품목 명백히 구분
 - 원산지신고서 작성장소는 “한국”
 - 직접운송 요건 확인을 위해 네덜란드에서 단순히 보관만 함을 입증하는 계약서 또는 보증서 수령
- 검증수행 중 Wiper에 대한 프랑스와 아국의 품목분류 의견이 상이하였으나 정확한 국내·외 품목분류사례 제공으로, 향후 다른 협정의 검증에 대비하여 각 품목분류별 PSR 및 품목분류 이견 해소방안 제시

07 활용 효과

- 정확한 품목분류 및 PSR 적용으로 100% “한국산” 충족 검증대비
 - 매년 약 2억 4천만원 관세절감 및 사후검증 불안감 완전 해소
- 원산지관리 전담자 및 기업의 FTA 중요성 인지가 미흡하였으나, 검증과정에서 기업의 검증 대비 능력과 중요성 제고
 - 향후 업체별인증수출자로 전환 예정

08 시사점

- 소량 빈번 수출거래시, 물류비용 절감토록 역내 BWT 거래 활용
- 정확한 품목분류 및 PSR 적용으로 검증위험 요인을 사전 대비 필요