

함께하는

FTA

July 2013 |
www.ftahub.go.kr | vol. 14 |



한·EU FTA 2주년 성과와 전망

위기 속에서 FTA의 저력 빛났다

중소기업 FTA 활용촉진을 위한 종합대책

FTA 활용의 지름길, FTA콜센터 1380



NEW TRADE ROAD MAP

‘신통상 로드맵’으로 FTA의 내실화를 강화합니다.

FTA 후진국에서 FTA 선진국으로 발돋움한 대한민국.

이제 ‘새 정부의 신통상 로드맵’으로 내실 강화에 더욱 주력하게 됩니다.

신통상 로드맵은 FTA 협상 추진 등 지금까지의 개방형 통상정책의 기초를 유지하되

통상정책 성과의 국내 공유 시스템을 구축하고 협업·소통 체계를 보다 보강해

산업과 통상의 실질적인 연계를 강화하는 것을 목표로 하고 있습니다.



유니스트 커뮤니케이션

FTA 캠페인



유럽 학생들의 이유 있는 ‘한국 사랑’
**‘현대와 전통의 공존’이
 한국의 매력!**

시니사 루이스
 숙명여자대학교 교환학생
 (벨기에 출신)

페르 외메르 딜
 인하대학교 한국어학당
 (스웨덴 출신)

상품·서비스·투자를 아우르는 FTA의 발효건수가 늘어나면서, 외국인들의 한국 진출도 점차 늘어나고 있다. 이제 거리에서 외국인들을 마주치는 것이 특별한 일이 아니다. 수많은 나라들 중 특별히 한국행을 선택한 외국 젊은이들이 말하는 한국의 매력은 무엇일까.

벨기에 출신의 시니사 루이스(Sinisa Ruys·21·숙명여자대학교 교환학생)는 10살 무렵부터 할머니처럼 따르던 부모님의 지인으로부터 한국의 얘기를 들어왔다. 그 할머니가 보여준 사진 속의 한복을 입은 한국 사람들의 모습이 어릴 적 추억 속에 남아 있다. 이런 영향으로 그는 네덜란드 레이던대학교 한국학과에 입학했다.

루이스 씨는 한국에 오기 전까지도 한국 사람들이 한복을 입고 다니고 있다고 생각하고 있었다. 그런데 너무나 현대적인 모습들에 오히려 깜짝 놀랐다고. “인도에도 가 봤는데, 거기도 제조업이 발달되어 있지만, 사람들이 전통 의상을 입고 다니잖아요. 한국도 그런 줄 알았죠.” 그가 한국에서 가장 마음에 들었던 것은 현대적인 도시 속에 고궁·미술관·박물관 등 전통이 함께 공존하고 있다는 점이었다. 한국인이 유럽에 가면 중세의 성이나 전통 의상을 기대하는 것과 마찬가지로 루이스 씨도 한국의 전통 문화에 대한 동경이 있었던 것이다. 한국 사랑에 빠진 그는 한국을 더 느끼고 배우고 싶어 6개월 과정에 추가로 1년을 연장한 상태다.

스웨덴에서 온 페르 외메르 딜(Per Oemer Dil·28·인하대학교 한국어학당) 씨는 한국에 오기 전 한국을 좀 ‘어두운’ 나라로 알고 있었다. 그가 처음 한국을 알게 된 계기가 한국영화 ‘살인의 추억’ ‘올드

보이’ ‘추격자’ 같은 ‘어두운’ 영화였기 때문이다. 스톡홀름대학교에서 일본어를 전공한 그는 도쿄 여행 때 한국인 친구를 만나면서 한국인의 친절함과 활달함에 매료돼 한국행을 결심했다. 2010년 한국 외국어대학교 교환학생으로 처음 한국에 온 그에게 이제 한국은 더 이상 ‘어두운’ 나라가 아니다.

“일본인은 스웨덴인과 비슷해요. 새로운 사람을 만나도 말이 별로 없고 조용해서 친구가 되려면 오랜 시간이 걸려요. 그런데 한국인은 금방 친구가 돼요. 그런 친밀감이 좋았어요.” 그런 활발함과 동시에 어른을 공경하고 명절 때 온 가족이 모여 조상을 기리는 것 등 전통과 현대가 조화롭게 어우러져 있는 점이 좋았다고 그는 얘기한다. 교환학생 기간이 끝나고 스웨덴에서 대학을 졸업한 그는 다시 한국행을 택해 현재 연세대학교 대학원 입학을 앞두고 있다.

향후 글로벌 무대에서 활약하고 싶어하는 유학생답게 두 사람의 FTA에 대한 생각은 명확했다. “나라가 작고 자원이 부족한 것은 한국이나 스웨덴이나 비슷해요. 수출이 중요하죠. FTA를 통해 새로운 시장을 확보한다면 교역도 더욱 늘어나는 효과가 있습니다(딜).” “벨기에의 무역항 엔트워프가 속한 플랑드르의 투자무역청(FTI)은 한국을 ‘포커스 컨트리’로 보고 교역을 늘리는 데 관심이 많아요. 한국은 빠른 시간에 고성장을 이뤘고, 교육 수준이 높은 것이 장점이에요. 양국의 교류를 더 늘린다면 서로 시너지 효과를 내며 윈윈하는 관계가 되지 않을까요(루이스).”

글 우종국 기자 사진 서범세 기자

Contents

01 FTA 캠페인

'현대와 전통의 공존'이 한국의 매력!

04 인트로 칼럼

한·EU FTA 2년의 의미와 전망

커버 스토리

한·EU FTA 2주년 성과와 전망

위기 속에서 FTA의 저력 빛났다

06 한·EU FTA 2년의 성과 찬찬히 뜯어보기

FTA 혜택 품목 중심으로 긍정적 효과 나타나

08 한·EU FTA 활용 비즈니스 성공 사례

수출관세 즉시철폐되자 수출 2배 이상 '쑥쑥'

10 유럽에서 본 한·EU FTA 2주년

'재정 위기'에 한국제품의 경쟁력 빛났다

12 특집 인터뷰: 토마스 코즐로프스키 주한EU대표부 대사

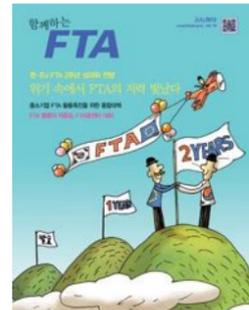
양자는 최고의 교역 파트너, 향후 더욱 발전할 것



06



12



함께하는 FTA

발행일 2013년 7월 3일(통권 14호)
 발행처 산업통상자원부 통상국내대책관실
 발행인 윤상직 산업통상자원부 장관
 제작협력 한국경제매거진

〈함께하는 FTA〉에 게재된 글과 사진은 저자의 견해로 정부의 견해와 일치하지 않을 수도 있습니다.



14

2013 July vol.14

www.ftahub.go.kr



FTA 즐기기

14 전화 한 통화로 전문관세사와 무료 상담-FTA콜센터 1380
 FTA 궁금해요? 궁금하면 1380

16 지상중계: 제 2회 한·EU 경제협력합동회의
 한국·EU 기업인들 '경제협력 강화' 한목소리

17 원산지관리사 시험 수석합격: 박지은 FTA무역종합지원센터 대리
 업무가 곧 시험과목...오답노트 만들며 공부

18 기업맞춤형 FTA무역인력양성과정 수료자 3인의 생생토크
 'FTA는 체결보다 활용이 더 중요' 깨달아

FTA 카툰

19 원산지인증수출자 유효기간 점검은 필수

스페셜 리포트

20 '새 정부의 新(신)통상 로드맵' 무엇을 담고 있나
 산업과 통상의 실질적 연계 강화한다



34

FTA 활용

22 '중소기업의 FTA 활용촉진을 위한 종합대책' 주요내용
 산업별, 활용 단계별로 수출중소기업 및 협력사에 지원

26 중소기업 천하: 총전드릴 제조업체 아임삭(AIMSAK)
 작지만 강한 한국의 '히든 챔피언' 기대하세요

28 FTA 활용 팁-중간재 규정 활용하기
 직접 생산한 부품도 역내산 100% 반영

30 실전 FTA 활용 노하우-제3자 송장(송품장) 이용하기
 체결국 간 운송, 원산지증명서가 요건 갖추면 예외 인정

32 한·EU FTA 3년차, 인증수출자 꼼꼼하게 챙기기
 만료일 30일 전까지 관할세관에 신청해야

FTA 아카데미

34 알기 쉬운 FTA: FTA의 경제적 효과
 '무역창출효과'로 소득·후생수준 높아져

FTA 뉴스

36 중소기업청, 한·미 FTA 활용 중소기업
 수출증대 성공사례집 발간 등

컬처 윈도우

38 28번째 EU 회원국 되는 크로아티아
 내전의 상처 딛고 당당히 EU 국가로

별별랭킹

40 FTA 활용률 어디가 가장 높을까



26

한·EU FTA 발효 2년의 의미와 전망

유럽 경제 회복되면 FTA의 저력 발휘될 것

글 박노호 한국외국어대학교 EU연구소장·교수

2011년 7월 1일 잠정발효된 한·EU FTA가 이제 딱 두 돌이 되었다. 한·EU FTA에 대한 평가를 내리기에는 2년이란 기간이 충분치 않으며 글로벌 금융위기와 유럽의 재정위기로 인해 한·EU 간의 무역이 정상적으로 이루어지지 않았기 때문에 현 시점에서의 한·EU FTA에 대한 평가는 분명한 한계를 지니고 있다. 그럼에도 불구하고 2년 동안의 쌍방간 교역의 변화를 살펴봄으로서 그 성과를 평가하고 앞으로의 전망을 진단하는 일은 반드시 필요한 과제라 할 것이다.

28개 회원국, 5억700만 명의 거대시장

EU는 2013년 7월 1일부로 크로아티아가 정식 회원국이 됨에 따라 28개 회원국에 5억682만 명의 인구를 거느리고 있어 중국, 인도 다음의 세계 3대 인구 대국이다. 또한 2012년 현재 GDP 규모 12조9,450억 유로로 경제규모 면에서 2004년 이후 줄곧 미국을 능가하는 세계 최대의 경제권이며, 1인당 GDP는 2만5,600유로에 달해 상당히 높은 수준의 구매력을 보유하고 있는 매력 있는 시장이기도 하다. 28개 회원국 중 17개 회원국이 단일통화 유로를 사용하고

있으며, 회원국의 수와 유로존 국가의 수도 향후 늘어날 전망이다.

2011년 통계에 의하면 EU는 한국의 수입상대국 중 중국, 일본에 이어 3위를, 수출상대국으로는 중국, 미국에 이어 3위를 차지하고 있어 중국, 일본에 이어 한국의 3대 교역 상대이다. 한국 전체의 교역량 중 EU와의 교역량이 9.9%를 차지하고 있어 미국과의 교역량을 능가하고 있으며 일본을 근소한 차이로 추격하고 있다. 따라서 EU는 우리나라의 중요한 교역상대국은 물론 미·일·중에 편중되었던 교역의 패턴을 벗어나 교역상대의 다변화 추구에 결정적 역할을 하고 있다고 보아야 할 것이다.

2013년 7월 크로아티아의 가입으로 28개 회원국이 된 EU 시장은 크게 보아 말타와 사이프러스를 포함한 17개 서유럽 국가와 중동부유럽 국가라 불리는 11개 구동구권 국가로 나누어진다. 독일을 위시한 서유럽 국가의 경제를 선진경제라 한다면 중동부유럽 국가의 경제는 아직도 후진적 상황을 벗어나지 못하고 있다. 2012년 유로스탯(Eurostat)의 통계를 보면 11개 중동부유럽 국가의 GDP 합계는 EU 전체

GDP의 9.2% 수준에 머물고 있다. 따라서 EU 시장을 분석할 때 이 두 가지 경제권을 서로 다른 각도에서 접근하여야 할 것이다. 서유럽 국가의 선진경제는 높은 구매력과 함께 선진기술이라는 매력을 제공하고 있는 반면 중동부유럽 국가들은 아직은 저렴한 노동력을 바탕으로 하여 투자 대상으로서의 매력과 함께 이들의 성장잠재력이 구체화될 때 시장의 확대를 기대할 수 있을 것이다.

한·EU FTA, 단기간 성과로 평가해선 안 돼

2007년 미국발 서브프라임모기지 사태가 2009년 세계 금융위기로, 2011년에는 유럽의 재정위기로 확산되었으며, EU는 아직까지도 그리스·스페인·포르투갈·이탈리아 등 일부 회원국의 재정위기 해결 문제로 진통을 겪고 있다. 2009년 EU 27개 회원국 중 폴란드를 제외한 26개 회원국이 전년 대비 마이너스 성장을 나타냄으로서 EU의 GDP는 무려 4.3%나 감소되었다. 2010년 이후 회복세를 나타냈던 EU 경제는 2012년과 2013년 다시 마이너스 성장을 기록하고 2014년에 가서야 미미하나마 마이너스 행진에서 벗어나리라고 전망되고 있다.

EU는 일부 회원국의 방만한 재정운용으로 빚어진 재정위기 극복을 위해 신재정협약에 대한 합의, 유럽안정화기구의 출범, 유럽중앙은행의 권한 확대 및 강화 등 필요한 조치들을 취하고 있으며, 유로존의 붕괴가 세계경제에 미칠 파장을 고려하여 IMF-EU-ECB의 소위 트로이카와 G20 등의 적극적인 역할이 기대되고 있기 때문에 현재의 재정위기가 유로존의 붕괴로 이어지는 않을 것으로 전망된다. 다만 현재 문제가 되고 있는 회원국들의 자구 노력이 어느 수준이 될 것인가는 EU 재정위기의 해결 속도에 분명한 영향을 미치게 될 것이다.

우리 정부는 10개 국책연구기관이 2010년 10월 발표한 보고

서를 근거로 한·EU FTA 이행으로 GDP는 향후 10년간 최대 5.6% 증가, GDP 대비 3.8%에 달하는 후생수준의 증가, 25만 3,000명의 신규고용 창출, 향후 15년간 연평균 3억6,100만 달러의 대EU 무역수지 흑자 등의 효과를 발생시킬 것이라고 추정하였다. 그러나 한·EU FTA 발효 이후 이런 기대는 글로벌 금융 위기와 유럽 재정 위기 속에 묻혀야만 했다. 한·EU FTA 발효 후 1년 동안 한국의 대EU 수출은 12.3% 감소한 반면, 대EU 수입은 13.1%가 늘었다. 발효 2년차에도 대EU 수출은 6.5% 줄었고, 대EU 수입은 7.7% 늘면서 우려의 목소리가 나오기도 했다. 그러나 대EU 수출이 줄고 수입이 늘었다는 단순한 지표만으로 한·EU FTA를 부정할 필요는 없을 듯하다.

수출입 지표만으로는 얼핏 FTA가 한국의 무역에 기여하지 못한 듯하지만, 일본·대만·중국 등 한국과 유럽에서 경쟁하고 있는 나라들의 수출 감소율에 비하면 한국의 대EU 수출 감소세는 양호한 편으로 나타났다. 또한 한·EU FTA 혜택 품목(관세 인하 품목)의 수출 감소세는 -1.5%에 그쳤지만, 비혜택 품목은 -12.2%나 돼, FTA가 한국의 대EU 수출에 긍정적 영향을 끼친 것을 발견할 수 있다.

그러나 한·EU FTA 발효 이후 2년간의 성적표는 학기 초의 성적표일 뿐이다. 세계경제가 다시 도약의 발판을 마련하고 EU 경제가 침체의 늪에서 벗어날 수 있을 때에는 전혀 다른 양상이 펼쳐질 수 있을 것이다. EU는 1990년대 이후 줄기차게 무역 불균형의 시정을 추구해 왔기 때문에 대EU 무역수지의 악화는 이미 협상 초기에서부터 예견되었던 것이다. 무엇보다도 중요한 것은 한·EU FTA의 효과를 논할 때 무역수지만 집착할 것이 아니라 선진경제와 선진기술의 경험을 통해 우리 경제와 산업의 경쟁력을 높임으로서 세계의 중심에 우뚝 설 수 있는 슬기로우음을 발휘할 수 있어야 한다는 것이다. 



한·EU FTA 2년의 성과 찬찬히 뜯어보기

FTA 혜택 품목 중심으로 긍정적 효과 나타나

한·EU FTA가 발효 2주년을 맞았다. 재정위기 심화 등 유럽 전역에서 침체가 장기화되면서 유럽의 경기회복은 더디다. 이런 상황에서 2년 연속 한국의 대EU 수출이 줄고 수입이 늘면서 얼핏 보기에 FTA가 한국에만 불리한 것이 아닌가라는 의문이 제기되고 있다. 그러나 한 겹 껍질을 벗기고 속살을 들여다보면 한·EU FTA가 위기를 극복하는 데 공을 세우고 있음을 알 수 있다.

글 이진원 기자



한·EU FTA 발효 2년차(2012년 7월 1일~2013년 5월 31일)의 한국의 대EU 수출입 성과를 보면 수출은 437억 달러로 전년 동기 대비 6.5% 감소, 수입은 486억 달러로 7.7% 증가했다. 수출이 줄고 수입이 늘면서 무역 수지는 적자전환됐다. 2007년 한·EU FTA 체결 논의 당시 무역 수지가 191억 원으로 사상 최대였던 것에 비하면 지표상으로 경제지표는 악화된 모습을 볼 수 있다. 일견 기대했던 FTA의 효과가 나타나지 않은 것으로 보일 수도 있고, 이에 대한 우려의 목소리도 나올 수 있을 것이다.

대EU 교역 나빠진 큰 원인은 유럽 경기 침체

그러나 이처럼 한국의 대EU 무역 성과가 좋지 않게

나온 가장 큰 원인은 유럽 경기침체 여파의 지속화에 기인한 것으로 분석된다. FTA 체결 논의 이후 2008년 세계 금융 위기, 2012년 유럽 재정 위기 등 두 차례의 위기를 겪으며 EU의 수요가 급감하면서 EU의 대세계 수입이 줄어들었다.

대EU 수출이 줄어든 것은 한국의 대EU 수출 비중이 높은 선박(HS 89류: 선박과 수상 구조물)의 수출이 세계 경기 침체 및 유럽 재정 위기 여파로 인해 크게 줄 것이 원인으로 지목된다. 대EU 수출에서 선박이 차지하는 비중은 2011년 9.75%, 2012년 6.91%이다. 대EU 선박 수출은 2011년 7.8% 감소, 2012년 36.7% 감소했다. 특히 2012년 연초에 수출 감소가 집중되면서 한·EU FTA 1년차 기간으로 따지면 46.3%의 감소를

나타냈다. 2년차에는 29.7% 감소로 감소폭은 다소 줄었다.

또한 대EU 수입이 늘어난 데는 이란의 석유 수출 제재와 한·EU FTA로 관세율(3%)이 인하되어 이란산 석유를 EU산으로 전환하면서 EU로부터의 원유·석유 수입이 크게 늘어난 것도 원인으로 꼽힌다. 이에 따라 한·EU FTA 발효 전 1년 동안 EU로부터의 원유 수입액은 없다시피 했지만, 발효 1년차에 18억 달러, 발효 2년차에 31억 달러로 원유가 대EU 수입 2위 품목에 등극하여 대EU 수입 급증을 주도하였다.

악조건에도 불구하고 FTA 효과 컸다

이런 악조건에도 불구하고 한·EU FTA의 긍정적 효과를 찾아볼 수 있다. 우선 경쟁국과 비교해 봤을 때 한국의 대EU 수출 성적은 오히려 양호한 것으로 나타났다. 유럽 측 자료(Eurostat)에 따르면 2012년 7월 1일부터 2013년 2월 28일까지 EU가 주요국으로부터 수입한 금액의 증가율을 보면, 일본은 12.4% 감소했고, 대만은 7.7% 감소, 중국은 2.4% 감소한 데 비해 한국은 2.1% 감소에 그쳤다. 유럽에서 경쟁하는 일본·대만·중국보다 선방한 것이다.

둘째로, FTA 혜택 품목(관세 인하 품목)과 비혜택 품목(관세 비인하 품목)을 비교해 보면, 발효 2년차에 FTA 비혜택 품목의 경우 한국의 대EU 수출은 12.2% 감소했지만, 혜택품목의 수출은 1.5% 감소하는 데 그쳤다. FTA 혜택 품목이 선방하면서 대EU 수출 감소 폭을 크게 줄여준 것이다. 다만 수입의 경우도 FTA 혜택 품목의 수입이 14.1%로 늘어난 데 비해 비혜택 품목은 7.1% 감소했다. 결과적으로 양자 모두 FTA 혜택품목의 교역이 비혜택 품목보다 활발히 이뤄진 것이다.

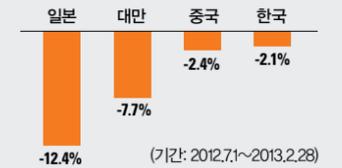
셋째 농축수산물에서는 기대 이상의 성과를 보였는데, 당초 우려와 달리 농축수산물은 발효 2년차에 수출은 3.8% 증가, 수입은 9.9% 감소했고, 수산물은 수출 3.9% 증가, 수입은 3.2% 증가로 나타났다.

넷째로 FTA를 활용한 중소기업들의 선전이 돋보였다. 중소기업의 수출은 FTA 발효 전 2년 대비 1.7% 증가(2011년 7월 1일~2013년 4월 30일)해 상대적으로 선전했다. 이 중 특히 중소기업의 FTA 혜택 품목의 수출은 7.9% 증가했는데, 이는 FTA 비혜택 품목의 수출이 같은 기간 15.7% 감소한 것과 극명하게 대비된다. 또한 FTA를 활용한 중소기업들의 다양한 비즈니스 성공 사례도 많이 도출되고 있다.

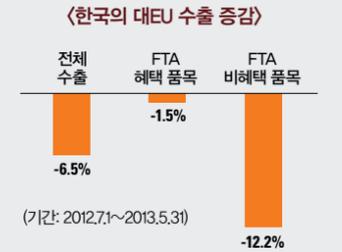
더불어 국내의 한·EU FTA 활용률은 꾸준히 증가하면서 한·EU FTA는 국내 기업들 사이에 일반화된 무역 방식으로 자리잡아가고 있다. 발효 1년차(2012년 6월 말)의 FTA 수출 활용률은 79.4%로 높은 편이었고, 발효 2년차(2013년 5월 말)에도 80.1%를 기록했다. 이처럼 한·EU FTA는 어려운 대외 여건 속에서도 국내 중소기업들의 수출에 든든한 버팀목 역할을 해 왔다는 것을 알 수 있다. [E]

한·EU FTA 2년차 성과의 긍정적 요소

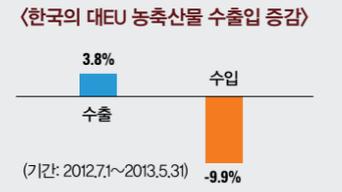
1 경쟁국 대비 수출 감소세 양호
(EU의 주요국으로부터의 수입량 증감)



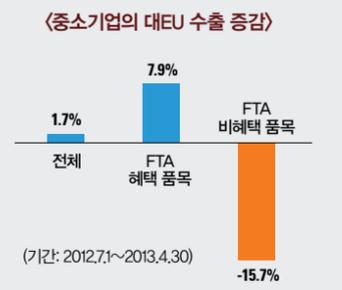
2 FTA 혜택 품목의 수출 감소폭이 비혜택 품목보다 작았다
(한국의 대EU 수출 증감)



3 우려됐던 농축수산물 수출 증가 및 수입 감소
(한국의 대EU 농축수산물 수출입 증감)



4 FTA를 활용한 중소기업의 수출 증가
(중소기업의 대EU 수출 증감)



한·EU FTA 활용 비즈니스 성공 사례

수출관세 즉시철폐되자
수출 2배 이상 '쑥쑥'

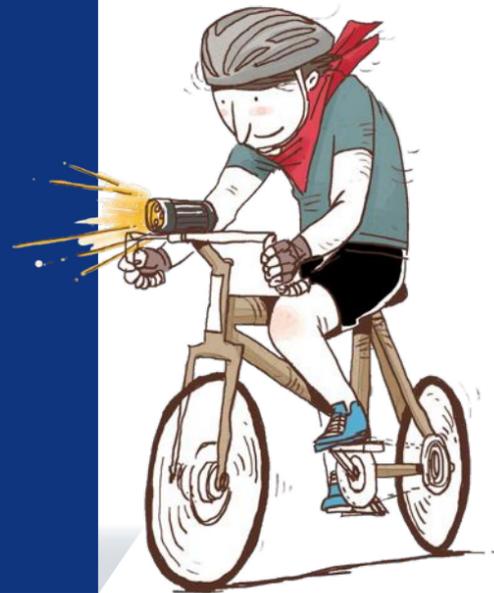
한·EU FTA는 한국이 거대 시장과 맺은 본격적인 첫 FTA로 FTA 활용률은 81%를 넘어서고 있다. 이제 3년차를 맞이하게 되는 만큼 국내 수출 중소기업들은 소극적인 FTA 대응을 넘어 보다 적극적인 FTA 활용을 통한 수출시장 개척에 나서고 있다. 유럽의 바이어들 또한 한국 기업들의 품질과 가격 경쟁력에 관심을 모으고 있다. 글 김보람 기자

1 네일 아트 스탬프 제조사 에나스
바이어 요청 뒤 적극적으로 대응해 FTA 활용 성공

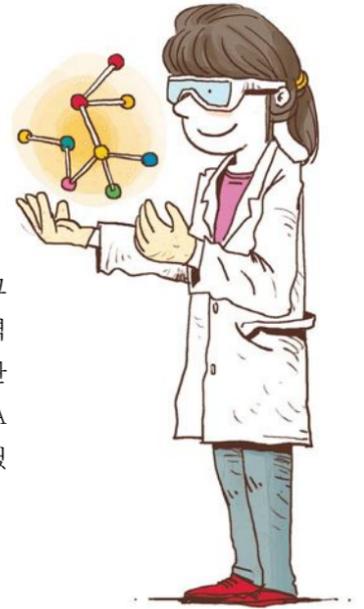
에나스는 손톱 장식용 아트 스탬프 및 네일 스타일리스트 제품을 만드는 회사로 경기도 안산에 위치하고 있다. 에나스 역시 여타의 중소기업과 마찬가지로 부담감 때문에 FTA 활용에 소극적이었으나, 바이어의 요청에 의해 원산지증명서 발급을 추진하게 됐다. 에나스는 경기FTA활용지원센터의 교육과 컨설팅 프로그램을 적극적으로 활용해 사내 FTA 활용 능력을 제고한 끝에 원산지증명서를 발급할 수 있었다. 원산지증명서 발급으로 한·EU FTA를 적용하자 수출관세 2.7%가 즉시철폐되어 가격 경쟁력이 제고되었고, 2011년 11만 달러이던 대EU 수출액은 2012년 18만 달러로 63.7%나 증가했다.

2 자전거용 LED 라이트 제조사 엔엘텍
해외 전시회에서 관세 인하 적극 홍보

충청북도 청원군에 위치한 엔엘텍은 자전거용 LED 라이트를 제조·수출하는 업체다. 엔엘텍은 한·미 FTA와 한·EU FTA 협상 때부터 진행 과정을 예의 주시하며 만반의 준비를 하고 있었다. 2011년부터 중소기업 수출역량강화사업의 지원을 받아 해외홍보 및 전시회 참가를 통해 유럽 시장 진출을 진행해 왔던 것. 이런 노력의 결과 '유로 바이크 쇼' 참가 시 바이어들에게 한·EU FTA 발효로 관세 12.5%가 즉시철폐된다는 점을 주지시키고 계약을 체결했다. 엔엘텍은 2011년에만 해도 대EU 수출실적이 전혀 없었으나, 2012년에는 40만 달러로 늘었다. 향후 이 회사는 한·EU FTA 활용 시너지 효과를 위해 해외규격 인증 및 마케팅에 지속적인 투자를 계속하고 있다.

3 폴리에스테르 폴리를 제조사 세호테크
한·EU FTA 발효 전부터 준비, 수출 224% 늘어

경상남도 김해에 위치한 세호테크는 폴리에스테르 폴리를 생산하는 업체다. 세호테크는 한·EU FTA를 사전에 대비해 FTA 초기부터 적극적으로 활용한 경우다. 유럽 지역 바이어로부터 원산지증명서 발급 요청에 대비해 중소기업청·상공회의소 등의 유관기관 교육에 적극 참가했고, 원산지인증수출자 인증서도 발급받을 수 있었다. 한·EU FTA 발효로 관세 3%가 즉시 사라지면서 가격 경쟁력이 생기자 대EU 수출도 빠르게 증가했다. 2011년 25만 유로이던 대EU 수출은 2012년 224.2% 증가한 57만 유로를 기록했다.

4 적외선 검출기 제조사 아이쓰리시스템
기술에 가격 경쟁력 더하니 수출 '활활'

대전광역시 유성에 위치한 아이쓰리시스템은 세계에서 6번째로 적외선 검출기 생산에 성공할 정도로 기술력을 갖춘 업체다. 해당 제품은 한·EU FTA로 관세 4.7%가 즉시철폐되는 제품으로, 스웨덴으로 수출하던 중 바이어의 원산지증명서 요청을 받았다. 아이쓰리시스템은 대전충남지방중소기업청 및 대전세관의 적극적인 지원으로 원산지인증수출자 인증서를 취득할 수 있었다. 이 회사는 2011년에는 대EU 수출이 전무했으나, 2012년 16만 유로를 기록했고, 지금까지의 주문만으로도 올해 총 42만 유로 수출이 예상되고 있다. 이는 지난해 대비 265.5% 늘어난 수치다. 아이쓰리시스템은 향후에도 지속적인 FTA 활용으로 EU의 수출국을 늘리고, 터키와 아세안 시장도 진출할 계획이다.

5 CCTV카메라 제조사 삼보하이테크
중국 저가공세 이겨내고 유럽서 승승장구

인천광역시 남동공단의 삼보하이테크는 주력으로 만드는 CCTV카메라가 해외에서 중국의 저가공세로 고전하던 중 한·EU FTA 수출관세 4.7%가 즉시철폐된다는 것을 알게 됐다. FTA 활용을 위해 중소기업청과 인천세관 등의 컨설팅 지원을 받아 품목별 원산지인증수출자 인증서를 발급받고, 부가 가치기준 원산지증명서와 자체명세서 등을 작성할 수 있었다. 유럽지역 바이어들에게는 원산지인증수출자임을 알리고 FTA 특혜관세에 대한 정보를 제공했다. 그러자 유럽 바이어들로부터 주문이 크게 늘어나 2011년 52만 달러이던 대EU 수출은 지난해 115만 달러로 221.3%로 급증했다. 삼보하이테크는 이후에도 FTA 지원 유관기관에서 실시하는 교육 등에 꾸준히 참가하며 사후검증에 만반의 준비를 기하고 있다. [K]



유럽에서 본 한·EU FTA 발효 2주년

‘유럽 재정 위기’에 한국제품 경쟁력 빛났다

유럽의 재정위기가 장기화로 이어지면서 대EU 교역과 투자가 위축되었지만, 한·EU FTA의 새로운 성과들이 곳곳에서 포착되고 있다. 유럽 산업의 중심지인 독일 프랑크푸르트에서 본 한·EU FTA는 수치로 표현되는 것 이상의 놀라운 성과로 이어지고 있다.

글 정종태 코트라 유럽지역본부장(독일 프랑크푸르트)

KOTRA가 핀란드에서 개최한 한국 상품전에서 유럽 바이어와 국내 부품업체 관계자들이 상담을 하고 있다.



▲ 한류와 한·EU FTA의 동반 상승 효과로 이제는 유럽 어디에서나 한국 제품을 쉽게 만날 수 있게 됐다. 사진은 지난해 여름 영국 런던 뉴몰튼에 위치한 테스코매장에서 개최된 한국 식품전 모습.

해의 주재원은 시차가 있는 한국에서 전화가 올 수 있기 때문에 전화벨 소리에 항상 민감해서 전화 벨소리가 나면 곧바로 전화를 주머니에서 꺼내는 것이 보통이다. 그런데 필자가 주재하고 있는 독일에서 필자와 동일한 한국산 스마트폰에 동일한 벨소리를 사용해 필자를 혼동시키는 독일인들이 점점 많아지고 있다. 상대방을 보고 멧쩍게 웃고 전화를 다시 집어넣어야 하는 상황이 늘 편치는 않지만, 그만큼 한국 제품이 독일 사회에 깊숙이 스며들었다는 사실을 되새기면 흐뭇하다.

한국 기업, '기술+가격' 경쟁력 높아 관심 집중

코트라 프랑크푸르트 무역관과 긴밀하게 협력하는 국내 업체 M사는 아크릴레이트(화학원자재)를 수출하는 중견기업이다. 뛰어난 품질을 갖췄음에도 불구하고 비교적 높은 가격으로 독일 시장에서 어려움을 겪었으나, 한·EU FTA를 통해 6.5%에 이르는 관세가 철폐됨에 따라 제품 가격 경쟁력이 월등히 향상되어 2012년 유럽 수출액이 30% 증가하였다. 아울러 M사가 사용하는 유럽산 기초 원자재가 한·EU FTA를 통해 역내산으로 인정받아 원자재 공급에 따른

무관세 효과도 보고 있어서 FTA를 통해 일거양득의 효과를 누리고 있다.

M사처럼 FTA 수혜 산업에 종사하는 기업이 유럽 시장에서 성공한 사례는 결코 예외적이지 않다. 자동차 오디오를 오펔·르노·닛산 등 글로벌 기업에 납품하고 주로 일본 기업과 경쟁하는 D사의 경우, 10~14%나 되는 높은 관세가 철폐된 이후 대 유럽 수출액이 약 30% 증가하였다. 동 품목의 대 독일 수출액이 2013년 1~4월 전년 대비 무려 57,916% 증가한 것을 보면, D사 말고도 수출이 폭발적으로 증가한 기업이 더 있을 것으로 추정된다.

국내 자동차 및 스마트폰은 놀랄 만한 정도로 유럽에서 약진하고 있다. 앞서 언급했듯이 수많은 유럽인들은 한국산 스마트폰을 사용하고 있으며, 삼성 스마트폰의 시장점유율은 FTA 체결 직전 36%에서 현재 47%로 급상승했다. 독일 스마트폰 두 대 중 한 대가 삼성 제품인 것이다. 현대기아자동차의 판매량도 유럽 자동차 시장이 2012년 7.8% 감소했는데도 불구하고 동 기간 11.6% 증가했다.

국내 자동차 산업이 세계적 수준으로 성장함에 따라 현대기아차 등에 납품하는 국내 자동차 부품 업체에 대한 평가도 크게 높아지고 있다. 작년 11월 말 프랑크푸르트에서 열린 자동차 부품 수출 상담회에서는 국내 부품 구입을 위해 메르세데스-벤츠, 포르쉐, 만(MAN), 볼보, 보쉬, 컨티넨털 등 굴지의 글로벌 완성차 및 완성차업체에 직접 부품을 공급하는 티어 1(Tier 1) 업체 150여 개사가 모였다. 컨티넨털 부사장은 “FTA를 통해 품질이 높고 가격이 좋은 한국산 부품을 구매할 수 있는 가능성이 커졌다고 생각한다”라고 언급하기도 했다.

융프라우 정상에서도 한국 컵라면 ‘인기’

요즘 사이의 ‘강남스타일’과 같이 유럽에 상륙한 한류 열풍은 식을 줄 모른다. 누가 한국인이 독일 한복판에 있는 프랑크푸르트 공연장에서 ‘MTV 유러피언 어워드’를 수상할 줄 알았겠나. 요즘은 심지어 저 유명한 스위스 융프라우 정상에서도 한국 컵라면을 맛볼

수 있다. 한류의 영향력은 우리가 생각하는 것보다 깊다. 한국 문화에 익숙해진 유럽인들은 한국 제품도 더 개방적으로 받아들이고, 한국 식품이 테스코, 에데카(Edeka), 카르슈타트(Karstadt) 등 유럽 주요 대형유통망에 입성하는 등 국내 업체가 몇 년 전만 해도 도전하기 힘들었던 분야에도 이제는 진출이 가능하다. 코트라 유럽지역본부에서 2분기에 실시한 조사에 따르면 한류 열풍은 국가브랜드를 4.4% 개선하였으며, 국가 브랜드 재산 창출액은 6,014억 원에 달했다. 또한 동 조사에서 교수·바이어·기업인 등 경제 전문가들은 FTA가 국가브랜드를 3.3% 또는 3,921억 원을 높인 것으로 평가하였다. 즉 한류와 FTA가 국가브랜드를 약 1조 원 가량 증가시킨 것으로 평가되고, 앞에서 언급한 것과 같이 시너지 효과도 상당할 것으로 예측된다.

국내 제품이 진출하기 가장 힘든 분야가 어딜까? 아마 ‘공공조달’일 것이다. 공공조달은 특성상 대부분의 국가들이 매우 보수적임에도 불구하고 KT는 폴란드 포들라스키에(Podlaskie)주 초고속 인터넷 네트워크 수주에 성공하였다. 폴란드 지방정부가 우리나라를 전 세계 인터넷 최고속 국가로 만든 KT의 기술력과 노하우를 인정한 것이다. 프로젝트 규모는 총 6,000억 원에 달하며, FTA 발효 이후 진입장벽이 낮아진 기회를 포착한 주요 성공사례라 볼 수 있다.

이러한 사례만 봐도 알 수 있지만, 유럽은 확실히 변하고 있다. 습관적으로 동일한 상품을 구입하던 유럽 기업도 경기불황 장기화로 ‘스마트 소비’를 선호하게 되어, 비용절감, 구매선 변경 등을 통해 다양한 생존전략을 모색하고 있다. 이는 특히 우수한 기술력을 보유하고 적절한 가격에 납품이 가능한 국내 중소기업에게 큰 기회를 의미한다.

또한 EU 통합이 심화되면서 유럽시장도 이제 단일시장으로서의 규모의 경제를 이루게 되었다. 이제 유럽은 개별국가마다 마케팅을 달리해야 하는 다품종 소량시장이 아니다. 즉 소량 오더보다 대량 생산에 익숙한 국내 기업도 충분히 승산이 있는 시장으로 변모하고 있는 것이다. [K]

토마스 코즐로프스키(Tomasz Kozłowski) 주한EU대표부 대사 “한국은 최고의 교역 파트너, 관계 더욱 발전할 것”



28개 회원국이 모인 경제공동체 EU를 대표하는 주한EU대표부의 토마스 코즐로프스키 대사는 한국에서 EU의 입장을 대변하는 공식적인 대화 창구 역할을 하고 있다. 한·EU FTA 2주년을 맞아 코즐로프스키 대사로부터 한국과 EU의 발전적인 관계에 대해 들어보았다.

글 우종국 기자 사진 김기남 기자

EU와 한국이 수교 50주년을 맞았고, 또 한·EU FTA가 2주년을 맞고 있습니다. 한국과 EU의 관계는 그간 어떻게 발전해 왔습니까?

1963년 EU의 전신인 ECC(European Economic Community)가 출범 5주년째에 한국과 수교를 맺었습니다. 당시 ECC는 갯 탄생한 관세동맹으로 회원국 6개국이 모두 역외국에 동일한 관세를 부과하고 있었습니다. 한국과의 수교를 계기로 ECC의 본부인 EC(European Commission)는 한국과 무역 분야에서 본격적인 교류를 시작했습니다. 이후 30년 동안 양자 간 교류는 기하급수적으로 늘어 한국과 유럽 경제는 세계적으로 선두권으로 올라섰습니다.

1990년대 중반까지 EU 회원국들은 대내외적 이슈에 공동으로 대응하며 통합을 강화했습니다. 그 사이 한국은 민주주의가 발전했고 경제 성장도 지속되었습니다. 이런 양자의 환경 변화는 서로를 다시 보게 되는 기회가 되었습니다. 그렇게 1996년 양자는 ‘상호협력에 관한 기본협정(FAC: Framework Agreement on Cooperation)’에 서명했습니다.

1998년 아시아 금융 위기 이후 한국의 경제 개혁은 양자 관계를 발전시키기 위한 새로운 기회들을 제공했습니다. 유럽의 교역 특히 대한민국 투자는 21세기 첫해에 눈에 띄게 급증했습니다. 2005년 다자간 협상이 교착 상태에 빠지자 EU는 ‘글로벌 유럽’이라는 새로운 정책을 채택하고 양자 FTA의 새로운 시대를 열었습니다. 이 새로운 EU 정책은 당시 한국 정부가 추진하던 FTA 허브 전략과도 맞아떨어졌습니다. 한국이 EU가 찾던 새로운 파트너라는 점은 곧 명확해졌습니다. 교역과 투자를 늘리고 있거나 관심을 가진 기업들은 FTA가 관세 및 비관세 무역장벽들을 없애길 바랐습니다. 또한 한국과 EU 양자가 공유하는 민주주의의 가치와 인간 기본권에 대한 존중, 시장경제에 대한 믿음은 FTA 협정에 대한 기본 원칙에 합의하는 데 보다 수월한 여건을 제공했습니다. 또한 세계의 불안정성에 대한 위기 관리에서 최첨단 연구자를 한 데 모으는 것까지 공통의 이해관계는 40개가 넘는 협력 분야를 기본협정에 포함시키는데 큰 기여를 했습니다.

“EU와 한국의 경제 및 교역 관계는 변창하고 있습니다. 저는 한국과 EU의 관계가 향후에도 더 깊어지고 더 넓어질 것으로 확신합니다.”



EU와 한국 관계의 중요성은 어느 정도나 된다고 보십니까?

FTA와 2010년의 기본협정을 위한 협상의 결과에 따라 EU와 한국의 지도자들은 전략적 파트너십을 천명했습니다. 한국은 아시아에서는 중국, 인도, 일본과 함께 EU의 10대 전략적 파트너 중의 하나입니다. EU는 한국을 국제적 사안에서 차별화를 만들 정치경제적 지렛대를 가진 나라로 보고 있습니다. FTA와 상호협력에 관한 기본협정 그리고 전략적 동반자관계는 지금 EU와 한국 관계의 3대 기둥을 형성하고 있습니다. 이렇듯 한국은 아시아 국가들 중 EU와 가장 발전된 협약 관계를 맺고 있습니다.

FTA를 맺기 전과 맺은 이후 한국과 EU의 관계는 어떻게 변했습니까?

FTA, 상호협력에 관한 기본협정 그리고 전략적 동반자 관계 선언은 보다 실질적인 협력 활동으로 이어졌습니다. FTA로 인한 결과를 말씀드리면, 2010년 이전까지 양자는 주로 정치적 분야에서의 발전을 도모했다는 점입니다. 회의가 매년 열렸고 외교장관이 만나는 등 일상적인 접촉이었습니다. 부총리급의 고위급 회담에서의 의제 또한 중요한 국제적 또는 지역적 안보에 관한 이슈들이었습니다. 주로 북한, 북부 아프리카 및 중동, 해적 소탕, 인권과 해외 원조에 관련된 것들이었습니다. FTA 발효 이후 양자는 많은 분야에서의 경제협력을 잘 이뤄가고 있습니다. EU와 한국 양측은 창조경제를 육성하는 방법을 모색하면서 양자의 연구자와 혁신자들이 함께 할 수 있도록 여건을 조성하는 데 있어 특별한 관심을 갖고 있습니다.

7월 1일이면 한·EU FTA가 2주년을 맞게 됩니다. 그간의 성과는 어떻게 보십니까?

EU와 한국의 경제 및 교역 관계는 변창하고 있습니다. 양자는 최고의 교역 파트너로, 교역 규모는 지난해 1억 달러에 이르렀고, 점차 증가

하고 있습니다. EU는 한국에서 가장 큰 투자자입니다. FTA는 양자 모두에게 효과가 있습니다. 이미 대부분의 관세장벽과 비관세장벽을 해소해 왔습니다. 또한 비즈니스를 보다 쉽게 할 수 있도록 비슷한 제품 및 생산에서는 동일한 규정을 적용하는 방안을 정부 차원에서 꾸준히 확대해 오고 있습니다.

EU로 수출하는 몇몇 한국인들은 자동차 부품, 화학제품, 기계류뿐만 아니라 송이버섯과 같은 농산품 분야에서 이미 FTA의 혜택을 보고 있습니다. EU 또한 한국으로 수출할 때, 돼지고기나 와인 등이 보다 싼 가격에 판매가 가능해져 FTA로부터 이익을 얻고 있습니다. 이러한 긍정적 결과에도 불구하고 글로벌 재정 위기 여파로 선박수출 가격 하락과 물량 감소로 한국에서 EU로의 선박 수출은 감소되고 있고, 휴대폰과 노트북PC 등 한국 전자제품은 베트남으로의 제조기지 이전으로 수출이 미약하게 감소하고 있습니다. 이런 품목들은 이미 FTA 이전에도 무관세 수출품이었습니다. 다만 한국의 대EU 수출에서 큰 비중을 차지하다 보니 이들 수출 감소는 한국의 대EU 교역에 부정적으로 작용하고 있습니다. 양자 교역의 성과를 분석할 때 이러한 구조적 변화도 고려할 필요가 있습니다.

한·EU FTA를 비롯한 한국과 EU의 향후 관계를 어떻게 전망하고 있습니까?

저는 한국과 EU의 관계가 향후에도 더 깊어지고 더 넓어질 것으로 확신합니다. 향후 교역을 더욱 늘리기 위해 양자는 규제 관련 협의를 강화할 필요가 있습니다. 저는 특히 EU와 한국의 기업들이 수출을 늘리고, 동맹과 조인트 벤처(합작회사)를 강화하고, 시장을 개척하여 보다 큰 시장에서 경쟁하고, 연구개발 같은 특정 분야에서 협력하며 또한 제3국에서 경제적 프로젝트도 함께 할 수 있기를 희망합니다. ☐



전화 한 통화로 전문관세사와 무료 상담 - FTA콜센터 1380

FTA 궁금해요? 궁금하면 **1 3 8 0**

보다 쉽고 용이한 FTA 활용의 지름길이 생겼다. FTA 활용 관련 모든 궁금증을 해결해줄 단일 번호 'FTA콜센터 1380'이 개통됐기 때문이다. 이제 FTA 활용에 어려움을 겪고 있는 중소기업들이 당장 필요한 도움을 받을 곳을 찾지 못해 고민하는 일은 점차 사라지게 됐다.

글 우중국 기자 사진 김기남 기자

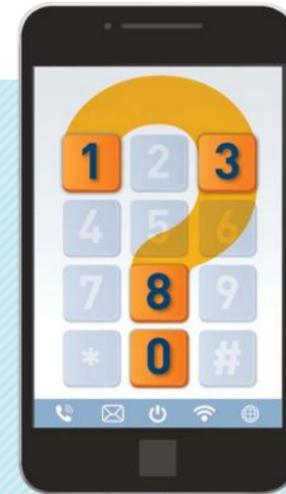
지난 5월 1일 박근혜 대통령은 청와대에서 주재한 무역 투자진흥회의에서 119처럼 간편한 번호를 통해 중소기업 FTA 활용 애로의 신속한 해결이 필요하다는 의견을 제시했다. 이에 산업부와 한국무역협회는 지난 5월 말 본격적인 준비 작업에 착수해 6월 24일 'FTA콜센터 1380'을 개설하고 무역센터에서 윤상직 산업통상자원부 장관 및 한덕수 한국무역협회장이 참석한 가운데 개통식을 가졌다.

1380은 전화번호 키패드의 물음표를 형상화한 번호

로 FTA 궁금증을 무엇이든 해결해 준다는 의미를 갖고 있다. 중소기업 담당자가 국번 없이 1380으로 전화를 하면 콜센터 상담직원이 FTA무역종합지원센터의 전문가 27명 중 해당 업무를 가장 잘 해결할 수 있는 업종별·분야별 전문가를 연결해 준다. 전화 상담으로 문제 해결이 어려울 경우는 기업 현장을 직접 방문해 애로를 해결하는 현장 밀착 컨설팅을 지원한다.

한덕수 회장은 인사말에서 “대외경제여건이 불리해지고 있는 상황에서 한국이 46개국과 맺은 9개의 FTA

▲ 지난 6월 24일 중소기업들의 FTA 활용 애로를 해결해줄 전담창구인 'FTA콜센터 1380'이 개통됐다. 사진은 개통식 퍼포먼스에 참여한 오석송 메타바이오메드 회장, 한덕수 한국무역협회 회장, 윤상직 산업통상자원부 장관, 1380 콜센터 상담원 김지혜 씨(왼쪽부터).



FTA콜센터 1380 상담 어떻게 이뤄지나?

1차 상담원이 업무 파악 후 전문관세사에게 연결해

FTA콜센터 1380 개통식 이후 윤상직 산업통상자원부 장관은 직접 1380 상담 내용을 시연했다. 단순한 축하 메시지를 전달하는 것이 아니라 실제 중소기업의 FTA 담당자 역할을 맡아 질문을 던지고 답변을 받았다. 보다 많은 중소기업들이 어려움을 느끼지 않고 전화를 걸 수 있도록 직접 시연을 한 것이다. 이날 윤 장관과 1380의 상담 내용을 전한다.

상담원 안녕하세요? FTA 콜센터 상담요원 김지혜입니다. 무엇을 도와드릴까요?

윤 장관 네, FTA 콜센터 개통을 축하드립니다. 제가 면양말을 미국에 수출할 경우 한·미 FTA 협정 적용법에 대해 문의를 하고 싶은데요.

상담원 네, 고객님. 섬유 업종 원산지 관리 전문 상담사에게 연결하여 상담해 드리도록 하겠습니다.

관세사 FTA무역종합지원센터 이용만 관세사입니다. 섬유류 수출과 관련하여 궁금하시다고요?

윤 장관 네, 섬유 제품은 한·미 FTA 발효에 따라 관세혜택을 가장 많이 받는 업종 중 하나인데요. 한국에서 임가공을 통해 생산된 양말을 미국으로 수출할 경우 한·미 FTA를 활용하려면 어떻게 해야 하는지 궁금합니다.

관세사 면양말이 한국산으로 증명되기 위해서는 역외가공이 허용되지 않기 때문에 한국에서 방적된 면사를 사용해 국내에서 양말을 짜고, 봉제를 해야 합니다. 원면은 국내에서 생산이 이뤄지지 않기 때문에 수입산 원면을 사용하더라도, 국내에서 방적과 양말 가공까지 이루어지는 경우에는 한국산으로 인정받을 수 있게 됩니다.

따라서 수출자는 원산지 사후검증에 대비하여 면사 생산업체로부터 국내제조포괄확인서를 제공받아 5년간 보관해야 합니다. 면양말의 HS코드는 6115.95호로 미국 수출시 기본관세는 13.5%이나, 한·미 FTA 협정관세는 0%입니다. 자세한 내용은 FTA무역종합지원센터 홈페이지 www.okfta.or.kr에서 확인하실 수 있습니다. 그래도 이해가 안되면 다시 연락주시기 바랍니다.

윤 장관 네 잘 알겠습니다. 감사합니다. 앞으로 우리 중소기업들의 FTA 활용과 관련된 현장의 애로사항을 친절히 해결해 주는 전담 창구 역할을 성실히 수행해 주시기 바랍니다.

관세사 네, 중소기업이 이해할 때까지 최선을 다하겠습니다. FTA콜센터 관세사 이용만이었습니다. 즐거운 하루 되세요.

를 더욱 잘 활용할 필요성이 제기된다. 현재 교역량의 3분의 1이 FTA 체결국과 이뤄지고 있다. 그러나 중소기업들은 전문 인력이 부족하고 방법을 몰라 FTA 활용을 잘 하지 못하고 있다. FTA콜센터 1380은 FTA 활용에 어려움을 겪고 있는 중소기업들에게 큰 힘이 될 것이다. 향후 전국 16개 지역 FTA활용지원센터와 밀착해 전국적으로 확대하고 온라인에서도 즉시 상담이 가능한 온·오프라인 시스템을 구축하도록 하겠다. 또한 한국무역협회는 현장 밀착 지원이 조기 정착되도록 기여하겠다”고 밝혔다.

윤상직 장관은 축사를 통해 “글로벌 금융위기, 그리고 다소 완화

되긴 했지만 엔저 등의 불확실성이 남아 있고, 미국의 양적완화가 축소되는 등 대외 여건이 불리해지고 있다. 이런 상황에서 1380은 어둠을 밝혀주는 등대처럼 중소기업의 길잡이가 되어 줄 것이다. 인력·정보 부족으로 FTA 활용에 어려움을 겪는 중소기업들에게 1380을 통해 업종별·분야별 전문상담사가 전화상담에 그치지 않고 현장 방문을 통해 어려움을 끝까지 해결해주는 ‘끝장 1380’이 되도록 하겠다. 옛말에 ‘구슬이 서 말이어도 꿰어야 보배’라는 말이 있다. FTA를 체결해 놓아도 활용하지 않으면 소용이 없다. 아무쪼록 중소기업들이 FTA 활용에 더욱 적극 나서길 바란다”는 당부를 남겼다.

제2회 한·EU 경제협력합동회의

한국·EU 기업인들 '경제협력 강화' 한목소리

7월 1일은 한·EU FTA가 발효 2주년을 맞은 날이다. 한국이 맺은 대부분의 FTA는 한국 사람의 나이처럼 매년 1월 1일 새로운 연차가 시작되지만, 한·EU FTA는 만 1년이 지나야 새로운 연차가 시작된다. 한·EU FTA는 7월 1일이면 3년차를 맞아 관세인하 폭이 더욱 커지는 만큼 양자의 교역도 새로운 전기를 맞고 있다. 글 우종국 기자 사진 한국경제신문



한국과 EU의 기업인들은 수교 50주년 및 한·EU FTA 2주년을 맞아 지난 6월 12~13일을 'EU 비즈니스 워크'로 지정하고 경제 협력을 강화하기 위한 행사를 연이어 가졌다. 6월 12일 코엑스 인터컨티넨탈 호텔에서 개최된 제2회 한·EU 경제협력합동회의는 한·EU FTA의 성과를 양자가 공유하고 발전된 미래를 모색하기 위한 자리였다.

한덕수 한국무역협회 회장은 개회사에서 "글로벌 위기에도 한·EU FTA는 EU와 한국의 교역을 늘리는 데 기여하고 있다. 또한 한국과 EU는 지난 50년 동안의 협력을 통해 경제협력을 지속해왔을 뿐만 아니라 민주주의의 발전이라는 성과도 이뤄냈다. 이 기회를 통해 EU와의 비즈니스가 더욱 편하고 즐거운 관계로 지속될 수 있기를 기대한다"고 말했다.

한 회장의 파트너격인 알레산드로 바베리스(Alessandro Barberis) 유로체임버(유럽연합상공회의소) 회장은 "한·EU 수교 50주년을 진심으로 축하

한다. 한국은 EU의 10대 교역 파트너이자, 비유럽국 중에서는 6대 교역 파트너(러시아·스위스·노르웨이·터키 제외). 한국은 좋지 않은 대외여건 속에서도 꾸준한 성장을 이루며 무역 1조 달러를 달성했다. 이는 정치·경제적으로 발 빠른 세계화를 이뤄냈고, 지속적인 중소기업 정책을 꾸준히 펼친 것이 효과를 본 것이다. 향후 유로체임버는 FTA의 장을 통해 투명성, 정보교류, 중소기업의 세계화라는 3가지에 대해 한국과의 협력에 주력할 예정"이라고 말했다.

축사를 맡은 토마스 코즐로프스키 EU대표부 대사는 "한국과 EU는 무역·경제보다 더 다양한 방향으로 발전해 왔다. 지역적·세계적 이슈에도 협력하고 있으나, 무역·경제교류는 양자 관계의 근간을 이루는 것이다. 지난 몇 년 간 금융위기도 불구하고 한국과 EU의 교류는 꾸준히 증가했다. EU는 한국에 가장 많은 투자를 하고 있고, 한국도 EU에 많은 투자를 하고 있다. 규제 면에서도 협력을 대폭 강화해 기업들의 편의성 증대에 노력하겠다. 한국과 EU의

기업들도 FTA를 잘 활용해 달라"는 주문을 남겼다. 이어 한진현 산업통상자원부 제2차관은 "한국의 제조업은 창조경제로의 변화 요구를 받고 있다. 이를 위해 EU와 같은 선진 경제권과 다양한 분야에서 네트워크를 구축하고 개방형 혁신 경제를 만들어 나가려고 한다. 한국은 FTA의 협상·이행·국내대책 등이 산업통상자원부로 일원화돼 양자 간 소통이 보다 수월해진 상황이다. 이를 통해 한국의 기업들이 사업하기 좋은 환경을 만들기 위해 노력하겠다"고 밝혔다.

한편 이날 한국무역협회와 유로체임버는 상호 협력을 위한 양해각서(MOU)를 체결하고 향후 발전적인 관계를 모색하기로 의견 일치를 보았다. [K]

▲ 한·EU 수교 50주년과 한·EU FTA 발효 2주년을 맞아 한국과 EU 양자의 기업인들은 6월 12~13일 'EU 비즈니스 워크' 행사를 통해 협력 관계를 강화하는 데 의견을 모았다.

FTA 무역종합

FTA무역종합지원센터 박지은 대리

업무가 곧 시험과목... 오답노트 만들며 공부

올해 국가공인 자격증으로 지위가 격상된 '원산지관리사'의 첫 시험에서 FTA무역종합지원센터의 박지은 대리가 수석합격의 영광을 안았다. 국내 FTA 활용의 콘트를 타워라고 할 수 있는 FTA무역종합지원센터는 센터 내에서 수석합격자가 나오자 고무된 분위기다. 박 대리의 수석 비결을 들어보았다. 글 우종국 기자 사진 김기남 기자



"서당개 3년이면 풍월을 읊는다고 하잖아요." FTA무역종합지원센터 FTA활용전략실의 박지은 대리(30)는 수석합격의 비결을 이렇게 표현했다. FTA무역종합지원센터는 산업통상자원부와 한국무역협회 등 6개 정부 부처와 5개 유관기관이 모여 민관 합동으로 운영되는 FTA 활용의 핵심 창구인 곳이다. 전국에서 가장 활발히 FTA 활용 상담·교육·설명회·컨설팅을 진행하고 있다. 센터 내에서도 박 대리는 가장 오래된 터줏대감 중의 하나다. 2011년 1월 무역협회에 입사한 직후 센터의 전신인 FTA활용지원단으로 배치돼 2012년 2월 FTA무역종합지원센터가 개소하기까지 하나에서부터 열까지 모든 과정을 일일이 챙겼다. 사무실 공간 배치, 현판 제작, 현수막 제작 등 그의 손을 거쳐 비로소 현재의 센터 모습이 완성됐다.

그가 속한 FTA활용전략실은 센터가 개최하는 세미나, 설명회, 토론회와 같은 행사에서부터 '한·미 FTA 검증 대응 전략' 같은 매뉴얼 발간에까지 모든 대외적 업무를 주관하고 있다. 또 센터의 상담·교육·설명회·컨설팅 등의 현황을 집계하고 사례를 정리하는 일과 자료집을 만들고 오타를 꼼꼼히 보는 것도 업무에 포함된다 보니 FTA 관련 지식이 쑥쑥 쌓이지 않을 수 없었다. 업무 내용이 곧 원산지관리사 시험 내용이었던 것이다.

그렇다고 박 대리가 설명설명 시험을 준비한 것은 아

니었다. 서강대학교 경제학과를 최우등 졸업(다수에게 수여)할 정도로 그는 뭐든 열심히 하지 않고선 만족하지 못하는 악바리 근성을 갖고 있다. 이번 시험을 앞두고서도 본인의 약점으로 생각된 품목분류 과목을 집중 공부했다. 요점노트를 만들고 기출문제를 정리하는 등 고3 수험생처럼 공부했다고 하니, 수석합격을 하지 않았다면 이상할 정도다.

5월 4일 치러진 제8회 원산지관리사 자격시험은 지난 5월 31일 최종합격자가 발표됐다. 당시 시험을 주관하는 국제원산지정보원은 국가공인 인정 후 치러진 첫 시험의 수석합격자를 홍보하기 위해 박 대리에게 전화를 했다. 박 대리는 응시 당시 직장 란에 단순히 '회사원'으로 써냈는데(불합격 시 소문나는 것을 피하기 위해), 통화 후 주최측에서도 FTA무역종합지원센터 직원이라는 것을 알고 놀라워했다고 한다.

지금도 박 대리는 FTA 활용을 전파하기 위해 몸을 사리지 않고 있다. 그는 "남들보다 조금 열심히 했을 뿐"이라며 인터뷰 제안에 쑥스러워하면서도, "FTA무역종합지원센터가 널리 알려진다면 충분히 이용할 수 있다. 앞으로도 FTA무역종합지원센터는 우리 무역업체가 오히려 할 때까지 최선을 다해 지원하는 윈스톱 창구가 될 수 있도록 힘을 보태겠다"며 수석합격의 소감을 밝혔다. [K]

▲ FTA무역종합지원센터 소속의 박지은 대리는 2년 넘게 업무에서 쌓은 지식으로 국가공인자격으로 격상 후 치러진 첫 원산지관리사 시험에서 수석합격 할 수 있었다.

FTA 활용은 기업 내에서도 쉬운 일만은 아니다. 그런 만큼 FTA에 대한 실무 지식을 갖춘 인재를 지금의 수출기업들에게는 보배같은 존재다. 인천FTA활용지원센터는 취업준비생을 대상으로 FTA 전문교육을 실시하고 관내 수출업체와 구인·구직 매칭 사업을 진행하고 있다. 지난 6월 4일 인천상공회의소에서 개최된 'FTA 무역전문인력 구인·구직 만남의 날' 행사에서 취업준비생 3명을 만나보았다.

글 우종국 기자 사진 김기남 기자



기업맞춤형 FTA무역인력양성과정 수료자 3인의 생생토크
 'FTA는 체결보다 활용이 더 중요' 깨달아



권준덕
경원대학교 무역학과 06학번

인천FTA활용지원센터에서 마련한 '기업맞춤형 FTA 무역인력 양성과정'은 취업준비생들에게 꽤 인기가 높은 프로그램이다. 대학졸업생들만을 대상으로 매일 8시간씩 주 5일 교육이 6주간 이어지는 실무능력 양성 집중 프로그램이다. 교육비 또한 전액 무료이다 보니 50명 선발에 500명이 몰릴 정도다. 치열한 경쟁을 뚫고 선정된 취업준비생들이다 보니 구인업체 또한 수준이 있는 업체를 선정해 매칭하고 있다. 구직자, 구인회사 모두 만족도가 높다.

이 과정에 참여한 권준덕 씨(27·경원대학교 무역학과 06학번)는 "PC로 실제 상업송장 같은 서류를 작성하고 관세사의 피드백을 받고 수정하는 과정을 거친 것이 가장 기억에 남는다"며 "오늘 면접을 본 업체들도 견실한 중소기업들이라 믿음이 간다"고 소감을 전했다. 김진아 씨(24·인천대학교 무역학부 08학번)는 "무역을 전공했지만 학교 때 잘 몰랐던 실무적인 부분을 알게 되어 좋았다. 특히 1~3일째 진행된 원산지관리사 교육이 좋았다"고 밝혔다. 안효정 씨(24·인천대학교 경영학부 09학번)는 "실무 경험이 많은 관세사님들의 강의를 통해 이론뿐만 아니라 실무적인 부분을 많이 배운 것이 좋았다. 친구·후배에게 적극 추천해주고 싶다"고 얘기했다.

FTA 집중교육을 받은 뒤라 그런지 FTA에 대한 이들의 생각은 어느 젊은이들과 달리 구체적이었다. 권준덕 씨는 "대학교 1학년 때는 막연히 'FTA를 하는구나' 하고 깊이 생각을 하지 않았는데, 지금 보면 FTA는 이익과 불이익이 균형을 이루도록 되어 있는데, 불이익을 받는 분야의 부정적 목소리가 많이 들렸던 것 같다. 그렇지만 그런 얘기들도 FTA에 대한 장단점을 잘 알고 있어야 정부에 어필할 수 있을 것"이라는 생각을 밝혔다. 김진아 씨는 "수업을 듣고 나니, 국가별로 FTA 협정 내용이 각각 다르고, 원산지 관리가 까다롭다는 것을 알았다. 중소기업의 경우 원산지 관리라든지 전문인력을 구하기가 어려워 FTA 활용을 잘 하지 못하고 있다는 아쉬움이 남았다"고 전했다. 안효정 씨는 "무역학과 출신이 아니라 깊이 있는 지식은 없었고 언론매체를 통해 얻은 지식 수준에 그쳤다. 이 과정을 마친 후 FTA에는 원산지 관리가 중요하고 물품의 원산지 파악을 통해 기업 수출입이 더 잘 될 수 있다는 것, 그리고 그런 인력이 많이 필요하다는 것을 깨달았다"고 말했다.

세 명의 취업준비생은 모두 "오늘 면접을 통해 중소기업에 대한 생각이 바뀌었다. 견실한 중소기업이 많고, 나와 함께 성장할 수 있다면 좋을 것 같다. 이런 부분이 좀 더 많이 알려졌으면 좋겠다"고 입을 모았다.



김진아
인천대학교 무역학부 08학번



안효정
인천대학교 경영학부 09학번

원산지인증수출자 유효기간 점검은 필수

안종만



원산지인증수출자 유효기간 미리미리 점검하세요!

'새 정부의 新(신)통상 로드맵' 무엇을 담고 있나 산업과 통상의 실질적 연계 강화한다

새 정부 출범 이후 '통상교섭-이행-국내대책'이 단일 창구로 통합됨에 따라 통상정책의 실효성 제고를 위해 범부처 차원에서 수립한 '새 정부의 新(신)통상 로드맵'이 지난 6월 14일 발표됐다. 신통상 로드맵은 그간의 '통상교섭' 중심에서 '산업과 통상의 연계 강화'로의 전환을 주요 골자로 하고 있다.

글 김보람 기자



산업통상자원부가 발표한 '새 정부의 新(신)통상 로드맵(이하 '신통상 로드맵')은 최근 우리나라를 둘러싼 대외 통상여건이 급변하는 데 따른 선제적 대응 차원에서 마련되었다. 현재 미국과 EU가 TTIP(환대서양경제동반자협정) 협상을 진행하고 있고, 미국 주도의 환태평양경제동반자협정(TTP)과 중국 및 아세안 주도의 역내포괄적경제동반자협정(RCEP)이 추진되는 등 통상 환경의 불확실성이 고조되고 있는 상황이다.

또 중국·인도 등의 경제발전이 지속되고 글로벌 가치사슬에 편입되는 신흥국들이 늘어나면서 신흥국들과의 통상협력 수요가 증가되고 있다. 아울러 세계적으로 자국 산업 보호를 위한 통관·표준·인증·환경·위생검역 등 비관세장벽이 확대됨에 따라 한국 기업의 해외 진출에 실질적인 어려움으로 작용하고 있다. 대내적으로는 대기업·제조업 중심의 발전전략의 유효성이 저하되면서 창조경제로의 패러다임 전환이 요구되고 있다.

4대 핵심과제 선정, 범정부 차원에서 추진

그간 한국은 미국·EU·아세안을 포함한 세계 경제의 약 60%(GDP 기준)에 해당하는 지역과의 FTA 네트워크 구축에 성공했다. 현재 세계 10대 교역국 중 미국·EU·아세안과 모두 FTA를 체결한 나라는 한국이 유일하다. 이런 FTA 선점을 통해 한국 기업의 무역·투자 및 해외진출 확대라는 긍정적 효과를 보고 있다. 그러나 교섭성과에 치중한 측면이 있다 보니 중소기업의 FTA 활용 증대를 통한 해외 판로 확대 등 FTA의 실효성 제고 대책과의 연계가 부족했고, 대국민·산업계와의 소통 부족으로 사회적 비용이 과다하게 소요된 점, 또 통상교섭과 국내대책 수립 주체가 분리되어 일관성 있는 통상정책 추진에 부족함이 있었던 것은 한계로 지적되고 있다.

이런 상황을 해결하기 위해서는 우선 통상기능을 일원화해 통상 관련 정책과의 연계성을 높이고 대내 소통과 공감대 형성을 강화해 통상정책의 실효성을 높이는 것이 과제로 제기되고 있다.

이를 위해 그간 '통상교섭' 중심에서 '산업과 통상의 연계 강화'로 통상정책의 방향을 전환하는 것이 신통상 로드맵의 근간을 이루고 있다. 이번에 마련된 신통상 로드맵은 FTA 협상 추진 등 지금까지의 개방형 통상정책의 기초를 유지하되 통상정책 성과의 국내 공유 시스템을 구축하고 협업·소통 체계를 보다 보강해 산업과 통상의 실질적인 연계를 강화하는 것을 목표로 하고 있다. 이에 따라 구체적인 4개 핵심 과제를 아래와 같이 설정하고 향후 범정부 차원에서 이를 차질 없이 추진해 나갈 방침이다.

1 국제 통상질서 재편에 선제 대응하는 통상교섭 추진

우선 기존에 구축된 FTA 네트워크를 기반으로 중국 중심의 동아시아 통합 시장과 미국 주도 환태평양 통합시장을 연결하는 핵심축(linchpin) 역할을 도모하는 것을 기본 전략으로 한·중 FTA, 한·중·일 FTA 및 RCEP 협상을 통해 동아시아 통합시장에서의 주도권을 확보해 나갈 계획이다. 또한 신흥국의 개발·협력 수요에 부응하면서 산업·자원·에너지 협력 등과의 연계를 통한 윈-윈 방식의 FTA를 추진하고, 특히 ASEAN(아세안)의 핵심 국가이며 우리 기업 진출, 수출 확대 필요성이 큰 인도네시아·베트남과의 FTA 협상을 적극 추진할 예정이다. 또한 FTA 양자협상뿐만 아니라 WTO 다자협상에도 적극 대응할 계획이다. 2014년 12월 31일로 만료 예정인 쌀 관세화 유예기간에 대한 정부 방침을 농림수산물부와 협의해 결정하고, WTO 일부 회원국 간 진행 중인 복수국간서비스협정(TISA) 협상, 정보기술협정(ITA) 품목확대협상을 통해 경쟁력을 갖춘 우리산업의 해외시장 진출 기반도 확대할 계획이다.

2 산업·자원 협력과 연계한 통상정책 추진

국가별 진출여건 및 기업수요를 감안해 유형별(산업협력·FTA협력·자원협력·특화협력군)로 분류해 맞춤형 통상협력을 적극 추진할 계획이다. 미국·EU·중국·일본 등 거대경제권과는 FTA 중심으로 협력하고, 인도네시아·베트남 등 신흥개도국은 '산업발전협력+FTA형 협력'에 초점을 맞출 계획이다.

	현재	2017년	2023년
FTA 시장규모(GDP기준)	56%	77%	88%
FTA 무역규모	35%	69%	85%
FTA 수출 활용률(한·미 FTA)	70%	79%	85%
중소·중견기업 수출비중	33%	40%	45%
수출 중소기업 수	8만 개	10만 개	12만 개
총무역(달러)	1조	1조4,000억	1조7,000억
총수출(달러)	5,600억	7,100억	9,000억

*통상로드맵을 기초로 대외경제연구원 이 전망한 수치임.

3 국내정책과의 연계 강화로 성과의 국내공유 확대

통상을 통한 시장창출 성과가 중소기업 육성·일자리 창출이라는 국내성으로 연결될 수 있도록 진출 기반조성 및 해외진출 역량 강화를 위한 제반 조치들을 강구할 계획이다. 아울러 기업의 실질적 애로로 작용하고 있는 비관세장벽에 대응하기 위해 산업통상자원부 내에 '비관세장벽 대책본부(본부장: 차관보)'를 올해 하반기에 구성해 외국의 기술장벽·지적재산권 관련 조치 등에 대해 범부처 차원에서 적극 대응해 나갈 예정이다. 또한 한·중 FTA 등으로 예상되는 환경변화에 대응해 FTA 체결과 연계한 보완대책 내용·구성 및 체계로의 개편을 추진하고, 'FTA 활용촉진 협의회'를 통해 FTA 활용을 지원할뿐만 아니라, FTA무역종합센터 중심의 원스톱 서비스도 강화할 예정이다.

4 소통과 협업을 통한 통상정책 추진기반 확충

'정부 3.0' 기초에 따라 산업계, 전문가, 국회와 적극적으로 소통·협업하는 '통상 협업 커뮤니티'를 구축함으로써 통상정책의 새로운 추진동력을 확보하려고 노력 중이다. 이와 관련해 올해 5월부터 제조업·농업·서비스업 등 업계가 참여하는 '통상산업포럼'을 구성해 통상 이슈에 대해 상시 소통하고 있다. 또한 통상추진위원회를 중심으로 통상 관련 부처 간 협업 체계를 구축하고 통상 기능 이관 취지에 따라 재외공관의 통상 관련 인력 조정 등 통상부서와의 협업체계도 강화할 예정이다. 또 각 기관별로 분산된 통상정보를 체계화해 중소·중견기업에 맞춤형 정보를 내년 상반기 중으로 원스톱으로 제공할 계획이다. [E]

중소기업의 FTA 활용촉진을 위한 종합대책 주요내용

산업별, 활용 단계별로 수출중소기업 및 협력사에 지원

6월 27일 제 133차 대외경제장관회의에서 산업통상자원부를 중심으로 관계부처는 '중소기업의 FTA 활용 촉진을 위한 종합대책'을 논의하고 이를 발표했다. 이는 FTA를 활용한 교역의 중요성이 점차 증대되는 가운데, 아직 FTA 활용 애로를 겪고 있는 중소기업들에게 실질적인 도움이 될 수 있도록 하기 위해 마련된 것이다. 특히 대기업보다는 FTA 활용 여건이 불리한 중소기업들을 위한 지원에 초점이 맞춰진 것이 특징이다. 글 이진원 기자



추진 배경

FTA를 활용한 교역의 중요성이 점차 증대되는 가운데, 각 협정마다 상이하고 까다로운 원산지 규정 등이 복잡하게 얽히면서 중소기업들은 FTA마다 다른 복잡한 원산지 관리, 이를 담당할 전문 인력 부족, 해외시장 진출의 어려움 등을 호소하고 있다.

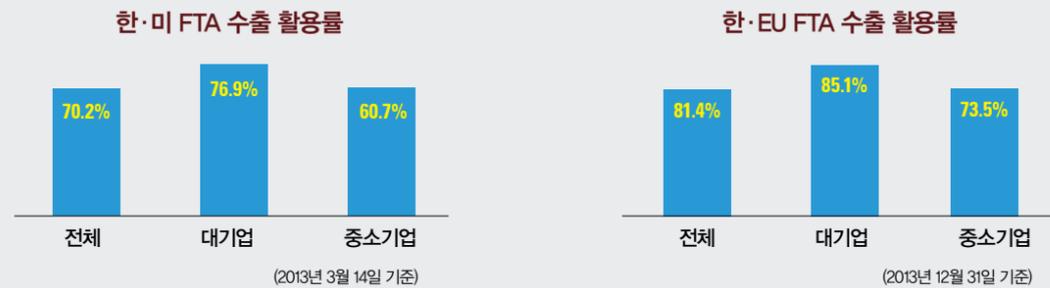
① 기업 규모별 FTA활용 현황

대기업은 FTA 활용을 선제적으로 준비해 활용하고 있으나, 중소기업은 활용률이 상대적으로 미흡하다. 한·미 FTA 발효 1년을 맞은 2013년 3월 14일 한·미 FTA 수출 활용률은 전체 70.2%로 대기업은 76.9%, 중소기업은 60.7%였다. 지난해 말 한·EU FTA의 수출 활용률은 전체 81.4%로 대기업은 85.1%, 중소기업은 73.5%

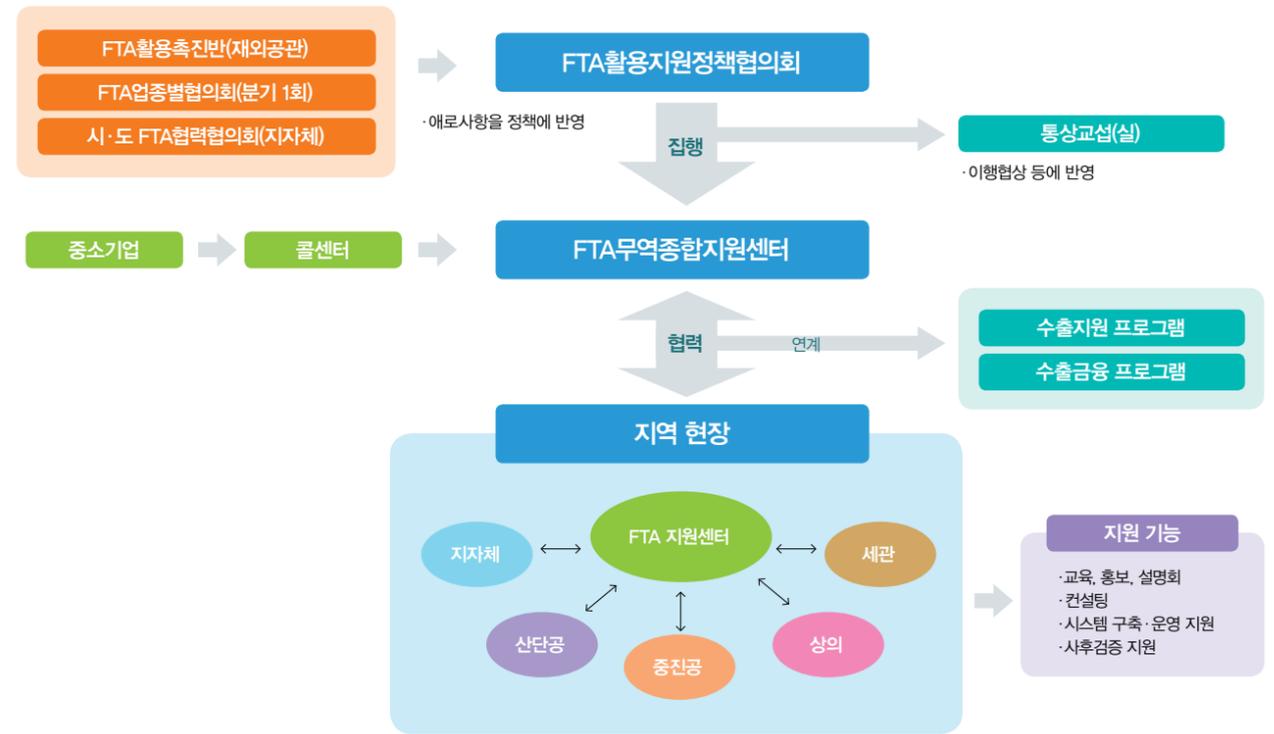
였다. 대기업에 비해 중소기업의 활용률이 뒤처진 데는 FTA 원산지 관리의 복잡성, 이를 담당할 전문인력의 부족, 해외시장 진출의 어려움 등이 그 원인으로 꼽히고 있다.

이에 따라 중소기업 FTA 활용 애로를 위해 FTA 활용 정보 제공을 확대하고, 원산지 관리, 전문 인력, 해외시장 진출 지원 강화가 필요하다.

기업 규모별 FTA 활용 현황



중소기업의 FTA 활용지원 체계



② 기업의 FTA 활용 단계별 현황

직접수출기업은 FTA를 비교적 잘 활용하고 있으나, 협력기업은 활용 유인이 낮아 원산지 관리가 미흡하다. 협력기업의 경우 원산지 관리 및 증명의 중요성에 대한 인식이 부족하고, 대부분의 소규모 영세 협력업체의 경우 FTA로 인한 혜택은 없고 원산지 관리에 따른 비용만 부담하게 되는 데다, 원산지증명서·원산지확인서를 작성할 때 자재명세서(BOM), 생산공정명세서 등을 통한 회사의 영업비밀이 유출되는 것을 우려하고 있다.

한편 직접수출을 하는 중소기업의 경우 원산지 관리의 기본단계인 품목분류 단계에서부터 이행상의 문제 및 전문성 부족 등으로 애로를 느끼고 있다. 또한 FTA 원산지증명서 등 서류를 준비해도 상대국 세관이 통관을 지연해 활용이 곤란하고 문제 발생 시 해결에 어려움을 느끼는 것으로 나타났다. 또한 사후검증에 대한 책임이 기업에 집중되어 있어 부담을 느끼고 있다. 이에 따라 수출기업에는 원산지 관리 지원을 통해 FTA 활용을 활성화하고, 협력기업에 대해서는 실질적인 인센티브 제도를 마련할 필요성이 제기된다.

③ 업종별 FTA 활용 현황

플라스틱, 고무, 기계류, 섬유, 화학공업제품의 활용률이 높은 반면, 농림수산물, 전자·전기제품, 생활용품 등의 활용률이 낮은 편이다. 농림수산물·생활용품·잡제품 등은 영세기업이 다수인 업종이거나 부가가치기준을 적용하는 품목의 경우 활용률이 낮은 것으로 평가됐다. 이를 해결하기 위해서는 업종별로 특화된 FTA 활용 지원 방안을 마련할 필요가 있다.

④ FTA별 활용 현황

EU, 미국 등 선진국과는 높은 수준의 수출활용률을 보이는 반면, 아세안, 인도 등 개발도상국의 경우 활용률이 낮은 편이다. 활용 저조의 원인으로는 낮은 개방 수준, 상대국 세관행정의 낮은 투명성, FTA 특혜관세 혜택 부여 시 과도한 정보제공 요구 등이 꼽힌다. 이에 따라 FTA 이행 협의, 통관 당국 간 양해각서(MOU) 등을 통해 상대국 세관행정을 투명화하고 애로사항에 대한 개선 및 추가 자유화 등을 추진할 필요가 있다.

중소기업의 FTA 활용 애로를 해결하기 위한 6가지 방안

중소기업의 FTA 활용촉진을 위한 종합대책은 이러한 애로를 해소하기 위해 중소기업들이 용이하게 FTA 활용을 할 수 있도록 하고, 실제 FTA 활용 시의 어려움을 해소해 주기 위한 현장 밀착형 방안들을 담고 있다.

① 수요자 맞춤형 윈스톱 현장 지원 체계 강화

우선, FTA 통합 콜센터(1380)를 설치해 중소기업이 전국 어디서나 1380을 누르면 FTA 활용과 관련한 궁금증을 윈스톱으로 해결할 수 있도록 했다. 원산지증명서 작성방법, 사후검증 대응, FTA활용방안 등에 대해 업종별 전문가가 상담을 시행하고, FTA무역종합지원센터 및 16개 지역의 FTA활용지원센터가 기업현장을 방문해 FTA 활용 애로를 직접 해결해준다. 또한 FTA무역종합지원센터와 16개 지역 FTA활용지원센터의 지원 역량을 강화하고, 지역 유관기관과 공동으로 기업 현장을 찾아가는 맞춤형 지원을 강화하기로 했다. 이를 위해 관세사, 원산지관리사 등 전문 인력을 대폭 확충하고, '지역별 FTA활용촉진협의회'를 운영해 각 기관의 컨설팅·교육 등 지원 프로그램을 차별화하는 한편 상호 연계도 강화할 예정이다.

② 활용 단계별 및 업종별 맞춤 지원 확대

향후 기업 지원은 초보·준비·실행 단계별로 중소기업이 느끼는 애로사항을 유형화해 단계별로 맞춤 지원한다. 초보단계의 기업은 최고경영자(CEO)의 인식 제고 및 기업 성공 사례 확산, 협력기업 인센티브 강화, 정보 유출 방지를 위한 제3자 확인 제도 마련에 초점을 맞출 계획이다. 준비단계 기업의 경우 품목분류 애로 해소, 실무인력 교육 강화, 원산지 관리 시스템의 편익성 향상, 업종별 현장 맞춤형 컨설팅 강화 등에 집중한다. 실행단계 기업의 경우 해외시장 개척 프로그램 연계 지원, 현지 통관 애로 해소, 사후검증 지원센터를 통한 사후검증 지원에 나서게 된다. 또한 업종별 전문가를 육성하는 등 업종별 맞춤형 지원을 확대할 계획이다. 고용노동부 재직자 훈련 프로그램 등을 통해 업종별 원산지 특화 교육을 확대하고, 업종별

기관별 컨설팅 사업 계획(2013년)

구분	관세청	중소기업청(중진공)	FTA무역종합지원센터	지역FTA활용센터
사업명(2013년 예산)	중소기업 FTA컨설팅(12.3억 원)	FTA·수출 컨설팅(8.8억 원)	OK 컨설팅(12억 원)	밀착형 컨설팅(15억 원)
지원대상	기업규모별로 차등지원 (중견기업 포함)	수출 500만 달러 이하 중소기업 (중견기업은 FTA 컨설팅만 지원 (2013년 이후))	중소기업 서플라이 체인 합동	지역 중소기업
기관별 특화	FTA-PASS, 인증수출자, 사후검증, 통관애로	수출컨설팅 FTA컨설팅 (ERP연계 포함)	FTA-KOREA, 업종별 협·단체 연계 컨설팅 대·중소기업 공급망 컨설팅	지역 유관기관(세관, 산단공 등) 합동컨설팅, 지역특화산업 컨설팅(테크노파크)

무역전문가를 육성해 현장 배치하게 된다. 또 컨설턴트 전문화 교육 시행, 업종별 컨설턴트 풀 공개를 통한 기업의 선택권 제고, 양적평가에서 질적평가로 성과평가체계를 개편할 예정이다. 업종별로 특화된 원산지 관리 시스템을 개발·보급(석유화학·농수산물품 분야 우선 추진)하고 업종별 사후검증 대응 매뉴얼을 제작·보급한다.

③ 수출기업 뿐만 아니라 협력기업의 FTA 활용을 지원

수출 협력사에 대한 다양한 인센티브가 제공된다. 협력기업의 경우 원산지확인서 발급에 대한 세제 지원 제도 홍보를 강화해 기업들이 동 제도를 활용토록 유도할 계획이다. 또한 FTA 활용 동반성장 우수 사례를 발굴하고 대기업의 1차 협력사에 대한 원산지 관리지원뿐만 아니라 2~3차 협력사도 지원토록 할 예정이다. 이를 위해 'FTA 활용 동반성장 사례 경진대회'를 올해 말부터 매년 개최할 계획이다. 더불어 업종별 단체 등을 중심으로 원산지확인 우수 협력기업을 지정하고 지정기업에게 인센티브를 제공한다.

한편 협력기업이 수출기업의 과도한 정보 제공 요구에 대응할 수 있도록 제3자 확인 제도를 시범 도입할 계획이다. 이는 제3의 인증기관에서 원산지확인서의 세부자료를 검토해 사실 여부를 확인해 줌으로써 원청기업의 과도한 정보 요구를 방지하기 위한 것이다. 우선 올해 하반기 지역FTA활용지원센터가 영세기업을 대상으로 실시하고, 향후 이를 평가해 실효성 있는 제고 방안(시범사업 대상 업종·지역 확대, 법제도화 방안 등)을 검토하게 된다.

④ 원산지 관리 지원 이외에 해외시장 개척 및 수출금융 지원 프로그램 연계 강화

FTA 체결국을 대상으로 중소기업의 해외시장 개척지원을 강화해 성과 창출을 가시화해 나갈 예정이다. 산업통상자원부와 KOTRA(코트라)는 FTA 체결국을 대상으로 무역사절단 99회(미국 14회, EU 23회, 기타 62회), 해외전시회 총 58회(미국 20회, EU 20

회, 기타 18회)를 개최할 예정이다. 중소기업청은 FTA 전략품목 무역사절단 파견을 지난해 87회에서 올해 100회로 확대한다. 또한 우수 FTA 활용 기업을 발굴해 유관기관의 수출지원 및 수출금융 프로그램에 연계할 계획이다.

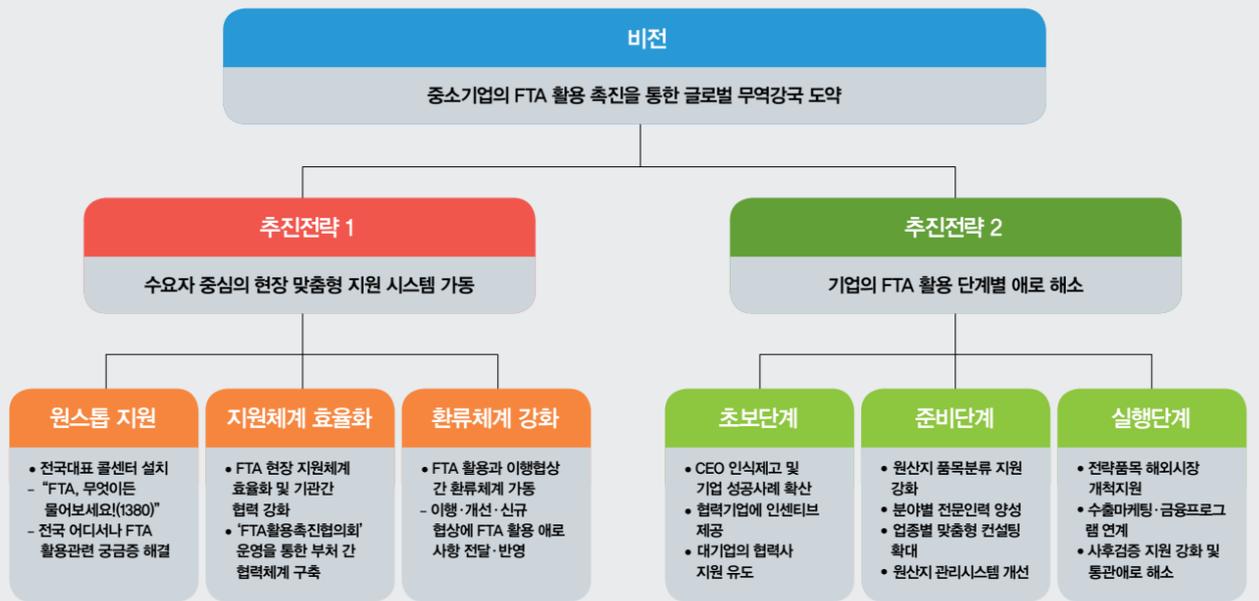
⑤ 본격화되는 사후검증에 철저히 준비·대응

상대국의 사후검증에 대비할 수 있도록 사후검증 대응 매뉴얼 제작·보급, 기관합동 지역순회 설명회, 자가검증툴 보급, 고위험 산업군 사전 진단, 실무교육 등을 통해 사전 준비를 지원할 계획이다. 사후검증이 진행 중인 기업에 대해서는 'FTA사후검증지원센터(FTA무역종합지원센터 내 2013년 5월 개소)'를 중심으로 신속하게 지원할 수 있도록 했다.

⑥ 통상기능의 산업통상자원부 이관에 따라 FTA 활용과 협상 간 연계를 강화해 기업의 애로를 신속히 해소

업종별 FTA 활용 애로 등을 꾸준히 모니터링하고 이를 산업통상자원부 통상교섭실에서 FTA별 이행협의 또는 신규협상에 신속히 반영해 나갈 예정이다. 이를 위해 업종별 단체 의견 수렴, 온라인 기업 애로 조사, 시·도 FTA 정책협의회, 시·도 합동 FTA 관련기관 워크숍, FTA 기업지원 협의회, FTA 해외 활용 지원반 등을 통해 파악된 애로사항을 통상교섭실로 취합해 이행협의 및 신규 협상에 반영하게 된다. 예를 들면, 기존 품목분류 코드(HS2002 또는 HS2007)로 작성된 협정문의 품목별 원산지 기준의 품목분류코드를 최신버전(HS2012)으로 개정하고, 이행협의를 통해 품목분류코드 변환표(HS코드 변환표)를 교환할 예정이다. 개도국에 대해서는 원산지증명서상 가격 기재 의무, 발급권자 서명확인 제도 등 개정을 추진하고, 선진국에 대해서는 엄격한 원산지 판정기준 개선, 사후검증 요청창구 및 특혜관세 소급양식 일원화 등을 협의해 추진할 계획이다. 

중소기업 FTA 활용촉진을 위한 종합대책



충전드릴 제조업체 **아임삭(AIMSAK)** 작지만 강한 한국의 '히든 챔피언' 기대하세요

한국 제조업에 수출은 숙명이다. 처음부터 세계 시장을 무대로 하지 않으면 기술을 개발해도 수지타산이 맞지 않다. 그러나 글로벌 무대에는 이미 강자들이 즐비하다. 이를 뚫기 위한 중소기업들은 결국 뛰어난 품질과 가격으로 승부할 수밖에 없다. 아임삭은 거대 글로벌 업체에 도전장을 내민 작지만 강한 '히든 챔피언'을 꿈꾸는 회사다.

글 우중국 기자 사진 김기남 기자

충청북도 청원군 오창테크노파크에 위치한 아임삭(대표이사 김대원)의 전경은 어느 지방의 제조업체와는 많이 달랐다. 대개의 제조업체는 공장을 고급스럽게 짓는 데 인색하다 보니 대개 샌드위치 패널로 단순하게 짓는 것이 보통이다. 그러나 아임삭은 원목과 아연판으로 지어진 사옥 사이사이로 꾸며진 미니 정원 때문인지 마치 미국 또는 유럽에 와 있는 듯이 느껴졌다. “대표이사님이 독일의 기업들을 많이 봐서 그런지 신경을 많이 쓰셨다.” 해외영업부의 오진석 과장의 설명이다.

사옥에서 느껴지는 포스답게 아임삭은 작지만 강한 회사로 성장하고 있다. 아임삭은 국내 '충전드릴' 분야에서 보쉬(독일), 디월트(미국), 마키타(일본)와 경쟁해 당당히 3강을 유지하고 있다. 국내 업체로는 유일하게 글로벌 업체와 대등하게 경쟁하고 있는 것이다.

아이디어와 독심으로 세계 시장에 승부수

아임삭은 1989년 현 대표이사인 김대원 대표가 공구류를 취급하는 무역회사 '신우산업부품'을 설립한 것에서 시작했다. 공구류를 수출입하면서 안목을 키우던 김 대표는 제조업에 도전해 설립 9년 만에 전동드라이버드릴 개발에 성공했다. 이듬해인 1999년 상호를 '아임삭'으로 바



충북 청원군 오창테크노파크에 위치한 아임삭 본사 전경. 주변의 어느 공장도 달리 유럽 스타일로 지어졌다. 독일의 강소기업을 뜻하는 '히든 챔피언'에 도전하겠다는 의지를 엿볼 수 있다.

꾸고 본격적인 생산을 시작했다. 아임삭(AIMSAK)은 'All kind of Industrial Mechanism to Support Advancing Korea'의 약어다.

경쟁업체들이 충전드릴을 포함한 수많은 종류의 공구류로 포트폴리오를 넓히고 있지만, 아임삭은 철저하게 충전드릴 하나에만 집중하고 있다. 아임삭의 충전드릴은 주력 제품의 경우 소매가가 20만 원대, 최고급품은 40만 원에 육박한다. 부가가치가 높은 제품 하나로만 승부를 걸겠다는 생각이었다.

아임삭에게 기회가 찾아온 것은 2009~2010년 무렵이었다. 충전드릴의 흐름이 니켈-카드뮴(Ni-Cd) 전지 제품에서 리튬-이온(Li-Ion) 전지 제품으로 전환되던 시기였다. 니켈-카드뮴 전지는 안정성이 뛰어나 특별한 기술이 필요 없이 모터, 스위치, 배터리를 단순 조립만 하면 충전드릴을 만들 수 있다. 저임 노동력에 의존하는 중국 제품이 쏟아졌고 국내산은 가격 경쟁력을 갖추 수가 없었다.

그러나 리튬-이온 전지가 소형화되고 가격도 저렴해지면서 소비자들은 가볍고 지속시간이 긴 리튬-이온 전지 제품을 찾기 시작했다. 중국에서 유독물질이 포함된 니켈-카드뮴 전지 생산량을 제한하기 시작하자 가격이 치솟으면서 리튬-이온 전지와 가격 차이가 좁아진 것이다. 그러나 리튬-이온 전지는 가볍고 지속시간이 긴 장점이 있는 반면 안정성이 중요하기 때문에 이를 제어하는 회로 기술이 필요하다. 시장의 흐름이 가격 경쟁에서 품질 경쟁으로 옮겨가기 시작한 것이다.

아임삭이 '히든 챔피언'을 꿈꾸고 있다는 것은 '양적 성장'에서 '질적 성장'을 추구하고 있다는 것에서 알 수 있다. 아임삭의 최근 주력제품인 'AI 414M' 제품은 동급의 소형 충전 드릴 중에서는 유일하게 14.4볼트 전압을 갖추고 있다. “이 급에서 이 전압을 갖춘 것은 아임삭이 유일합니다. 글로벌 업체들도 못 만듭니다.” 오진석 과장은 이 제품에 굉장한 자부심을 갖고 있었다. “대개 3.6볼트 배터리

셀 3개가 들어가는데, 저희는 회로를 소형화해 스위치 안쪽에 넣어 배터리 셀 1개를 더 넣을 수 있었습니다.” 사소한 아이디어 하나가 세상에 존재하지 않던 제품을 만들어낸 것이다. 어떻게 보면 충전드릴계의 아이폰이라고도 할 수 있다.

의료용 고부가가치 제품에 도전

앞서 언급한 대로 리튬-이온 전지 제품이 충전드릴 판도를 뒤집을 때인 2009년부터 해외 바이어들은 중국산에서 한국산으로 눈을 돌리기 시작했다. 기술은 유럽, 미국에 뒤지지 않으면서 가격 경쟁력을 갖춘 한국산의 장점이 발휘되기 시작한 것이다. 아임삭 또한 2010년 대만 수출을 시작으로 지금은 일본·스웨덴·네덜란드·에스토니아·필리핀·베트남·미국으로 수출국을 점차 넓혀가고 있다.

해외영업부 오진석 과장 또한 2011년 한·EU FTA 발효를 계기로 FTA 활용에 눈을 뜨게 됐다. 바이어의 원산지증명서 요청을 받은 이후 서울본부세관의 원산지인증수출자 획득지원사업을 통해 큰 비용을 들이지 않고 품목별 원산지인증수출자 인증서를 발급받을 수 있었다. 수출품이 충전드릴(HS 8467.21)로 단일품목이다 보니 FTA 활용은 비교적 어려움 없이 가능했다. 해당 품목은 한·미 FTA로 1.7%이던 관세가 철폐됐고, 한·EU FTA로 2.7%이던 관세가 철폐됐다.

“홀로 교육 받고 원산지인증수출자 인증서를 획득했지만, 구매팀에서 부품별 원산지확인서를 받는데 협조를 잘 해주는 등 회사의 도움이 컸다”고 과장은 얘기하고 있다. 2010년 처음 40만 달러를 수출한 이후 지난해 수출액은 300만 달러 가까이로 늘었다. 아임삭은 향후 고부가가치 제품인 자동차 조립라인용 고급품과 의료기기 분야로 진출하기 위해 기술 개발에 한창이다. 충전드릴 분야에서 한국의 '히든 챔피언'을 볼 날이 머지않은 듯하다. [K]



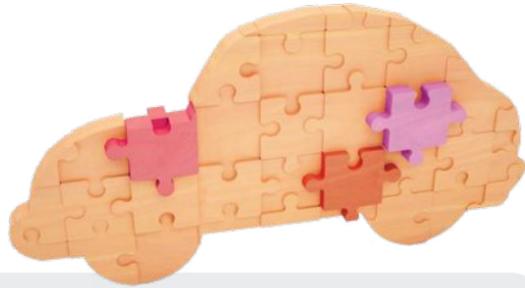
충전드릴 한 분야에서 세계 시장에 도전하고 있는 아임삭은 직원 70명의 중소기업이지만 기술과 품질은 세계 최고 수준으로 인정받고 있다. 사진은 FTA 담당자인 오진석 해외영업부 과장.

FTA 활용 팁 - 중간재 규정 활용하기

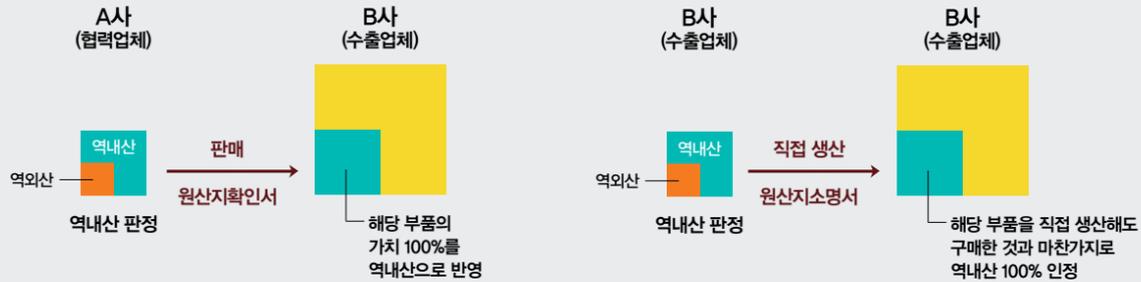
직접 생산한 부품도 역내산 100% 반영

수출업체가 구매한 부품에 역외산 재료가 일부 사용되었다고 그 부품이 최종적으로 역내산으로 판정받으면 수출 제품에는 그 부품의 가치 100%를 역내산으로 반영하게 된다. 그런데 그 부품을 수출업체가 직접 생산하면 어떻게 될까? 이 경우 중간재 규정을 이용하면 구매 시와 마찬가지로 해당 부품의 가치 100%를 역내산으로 인정받을 수 있다.

글 고태진 관세법인 한림 대표관세사



중간재 규정의 원리



FTA 활용 전 선행해야 할 과제는 우리가 생산한 제품이 수출하고자 하는 국가와 체결된 협정에서 요구하는 원산지 기준에 부합하는지의 여부다. 그러기 위해서는 먼저 직접운송원칙 등과 같은 일반기준과 각 해당 품목에 대해서 정한 품목별 기준을 동시에 충족하여야 한다.

특히 품목별 기준 중에서는 당해 물품의 제조, 생산 또는 가공 과정에서 역내에서 발생한 부가가치가 일정수준 이상인 경우 역내산 원산지로 인정하는 부가가치기준이라는 것이 있다. 원산지 판정을 위한 부가가치 비율을 계산한 결과 제품의 원산지가 역외산으로 판정되는 경우에는 보충적 특례 기준 중 중간재 규정을 적용해 볼 여지가 있다.

원산지소명서 등 서류 첨부해야

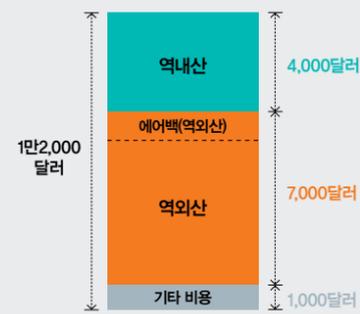
중간재 규정이란 최종 제품의 역내부가가치비율 계산 시 상품의 생산자가 최종상품을 생산하기 위해 자체 생산한 재료인 중간재(반제품)가 원산지 기준을 충족하면 해당 중간재 가격 전체를 원산지 재

료비에 계상하는 방법으로서 원칙상의 원산지 기준을 완화한 규정이다. 즉, 자동차 완제품을 생산하는 기업이 자동차에 장착되는 에어백을 다른 회사로부터 구매하지 않고 직접 생산하는 경우를 들 수 있다. 예를 들어, 생산된 자동차 완제품의 판매가격이 1만2,000달러이고, 여기에 소요된 역내산 부품이 철강코일 등 총 4,000달러라고 하자. 또한 투입된 역외산 부품이 에어백, 오디오, 기타 부품까지 총 7,000달러라고 하자. 부가가치율을 공제법으로 계산한다면 42%가 나온다. 그런데 한·미 FTA에서 정하는 자동차의 부가가치기준은 55% 이상이 되어야 역내산으로 인정받을 수 있으므로 본 완제품인 자동차는 한국산으로 판정받지 못하게 되어 결국 FTA를 활용할 수 없게 된다.

그러나 기존 역외산으로 계상되었던 에어백은 완제품 생산업체가 직접 원부자재를 수입 또는 국내 구매하여 자가 생산하고 있는데 착안하여 중간재 규정을 적용해 보겠다. 중간재 규정을 적용할 때 주의할 점은 업체가 직접 생산하는 원재료인 중간재(반제품)의 원산지를 판정할 때, 원산지 결정기준은 완제품의 원산지기준을

중간재 적용 예시

<중간재 미적용시>



부가가치기준 (공제법)

$$\frac{12,000\text{달러} - 7,000\text{달러(역외산)}}{12,000\text{달러}} \times 100 = 42\%$$

한·미 FTA 원산지 기준인 부가가치기준 55% 미충족

<중간재 적용시>



부가가치기준 (공제법)

$$\frac{12,000\text{달러} - 5,000\text{달러(역외산)}}{12,000\text{달러}} \times 100 = 58\%$$

한·미 FTA 원산지 기준인 부가가치기준 55% 충족

* 공제법: 상품가격(FOB)에서 역외산재료의 가격을 뺀 나머지가 상품가격에서 차지하는 비율. 공제법에서 '부가가치비율 55%'라면 역외산 재료가 45%를 넘지 않으면 충족시키게 된다. 부가가치기준 적용 시 가장 간단한 방법.

따르는 것이 아니라 중간재의 원산지 기준을 따라야 한다는 것이다. 이 반제품의 HS분류부터 시작하여 거기서 정해져 있는 바에 따라 원산지를 별도로 판정해야 하고, 실무적으로도 세관에 서류를 작성할 때 원산지소명서를 새로이 작성해야 한다.

부가가치기준, 세번변경기준 모두 적용 가능

다시 예시로 돌아와서, 에어백은 인플레이터(한국산), 쿠션(한국산), 커버(중국산)로 이루어져 있다. 에어백은 한·미 FTA에서 소호 변경기준(CTSH)을 채택하고 있다. 이에 따라 에어백의 원산지를 판정하면 역내산이 된다.

그럼 중간재를 활용해 자동차의 원산지를 재판정하게 되면, 최초 역외산으로 계상하였던 에어백 전체가 역내산으로 전환되게 되고 이를 다시 계상하게 되면 기존 역외산 원재료 비용 7,000달러 중에서 에어백에 해당하는 비용 2,000달러가 제외되게 된다. 물론 그 금액은 역내산 원재료에 포함된다.

이때 자체 생산한 에어백과 같은 중간재의 가치를 계산할 때에

는 커버 등 원재료 구매금액 뿐만 아니라 제조경비, 일반경비 그리고 이윤 등도 함께 더하여져 그 금액이 결정된다. 이렇게 부가가치를 다시 계산하게 되면 58%(공제법)가 되어, 협정 기준선인 55%를 초과하게 되고, 따라서 최종 생산된 자동차 완제품은 역내산이 되어 FTA 특혜 협정세율을 적용받을 수 있게 된다.

그런데 많은 FTA 활용 서적과 전문가들은 '중간재' 규정이 반드시 '부가가치기준'의 원산지기준일 경우에만 적용할 수 있다고 설명하고 있다. 그러나 이는 그렇지 않다. 중간재 기준은 부가가치기준 적용 시 중간재 가격을 모두 역내산으로 적용해 계산할 수 있음은 물론이거니와 '세번변경기준'에서도 충분히 적용할 수 있다. 즉 완제품의 원산지기준이 세번변경기준일 경우 모든 역외산 원재료의 세번변경이 이뤄져야 하나 그렇지 못할 때에, 생산과정 중 중간재가 있다면 중간재만을 따로 두고 이 물품의 원산지가 역내산으로 판정이 된다면, 이 중간재에 들어가는 원재료는 무시하고 중간재의 세번만을 고려해 전체 원산지를 가늠할 수 있다는 것을 주지해야 할 것이다. [1]

실전 FTA 활용 노하우 - 제3자 송장(송품장) 이용하기 제3국서 송품장 발행해도 체결국 간 운송, 원산지증명서 요건 갖추면 예외 인정

FTA는 기본적으로 협정을 체결한 국가에 소재한 당사자 간의 거래에만 적용되는 것을 원칙으로 한다. 그러나 예외적으로 체결국 이외의 제3국에 있는 당사자(제3자)가 개입되더라도 FTA 협정세율 적용이 가능한 경우가 있는데, 이 때 무역거래에서 사용된 제3자가 발행한 송품장을 소위 '제3자 송장(송품장)'이라고 한다. 그러나 당해 거래에서 무역 관행 상 이와 같은 제3자 송장이 사용되더라도 직접운송원칙, 역내가공원칙 등 FTA 상 원산지결정기준이 충족되어야 하고, 적법하고 효력있는 원산지증명서가 구비되어야 한다.

글 전소연 FTA무역종합지원센터 관세사



최근 한 국내 수입업자가 '제3자 송장'에 대한 질의를 해 왔다. 호주에 있는 수출자가 독일에 있는 의약품을 한국의 수입자에게 보내는 경우 한·EU FTA의 관세 인하 혜택을 받을 수 있는지에 대한 문의였다. 이러한 경우 한국의 수입자는 호주의 수출업자에게 대금을 지급하고, 추후 호주의 수출자가 독일의 제조자에게 유통 마진을 댄 대금을 납부하게 된다. 즉, 한국의 수출자는 호주의 수출자와 무역거래를 하게 되므로 호주가 발행하는 상업서류에 의하여 거래를 진행하게 된다.

이 사례에서는 실질적인 생산과 운송은 FTA 체결 당사국 간에 이뤄지지만 무역서류는 제3국에서 발행되고 있다. 즉 생산자와 선적자 모두 독일 업체가 되고 선하증권(Bill of Lading: B/L)에서도 선적지는 독일, 목적지는 한국으로 표기된다. 실질적으로는 독일산 물품이 한국으로 수입되는 형태로서 한·EU FTA 당사국 간의 거래라고 보기에 무리가 없는데 불구하고 단지 서류가 호주라는 제3국에서 작성되었다고 하여 FTA 협정세율의 적용이 불허된다면 수입자 입장에서는 불합리할 수 있다. 따라서 FTA에서는 협정 본래의 목적에 위배되지 않도록 하기 위해 이와 같은 '제3자 송장 발행의 건'에 대하여 무조건적으로 협정 적용을 배제하지 않는다.

적법한 원산지증명서 구비되어야

다만, 무조건적으로 제3자 송장 발행의 건에 대하여 FTA협정세율을 적용하지는 않는다. 반드시 적법하고 효력있는 원산지증명서가 구비되어야 한다. 다만 한·EU FTA에서는 원산지증명서 서식이 별도로 있지는 않고, 원산지신고문안이라 하여 협정문에서 규정하고 있는 문구를 상업서류 상에 기재하도록 한다.

위와 같은 사례에서는 호주 수출자가 발행한 상업서류에 한·EU FTA에서 규정하고 있는 원산지신고서문안을 기재하더라도 호주는 한·EU FTA의 당사국이 아니므로 해당 신고문안은 인정이 되지 않는다. 한·EU FTA에서 원산지증명은 상업서류 상에 수출자에 의해 행해지도록 되어 있기 때문이다. 여기서 수출자는 우리나라 또는 EU 당사자를 뜻한다. 따라서 위 사례와 같은 경우에는 독일 생산자의 상업서류 상에 기재된 원산지신고문안만이 효력을 인정받는다.

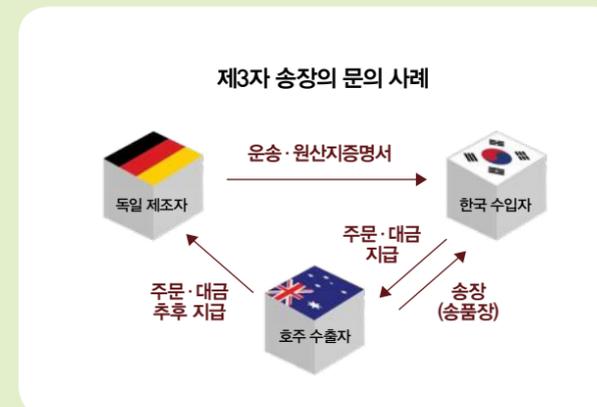
상업서류에는 송장 외에도 포장명세서(Packing List), 선하증권 등이 있지만, 한·EU FTA의 제3자 송장 발행의 건에서 일반적으로 자주 이용되는 상업서류는 포장명세서이다. 포장명세서에는 수출업자 정보, 수입업자 정보 등 기본적인 기재 사항은 송장과 거의 동일하되 중량을 표기하고, 호주 수출자가 한국 수입자에게 공개하기가 꺼려질 수 있는, 독일 제조자와 호주 수출자 간의 거래가격 정보는 드러나지 않는다.

따라서 독일의 제조자가 상업서류를 작성하여 해당 서류에 적법한 원산지신고문안을 기재한다면 한국 수입세관에서 한국 수입자에게 한·EU FTA 협정세율을 적용할 수 있다. 이 경우 독일 제조사와 한국 수입자의 거래가 '실질'이 되고, 호주 수출자의 서류는 '형식'으로만 존재하게 된다.

실제 수출자의 부담 증가

제3자 송장 발행의 건으로 FTA가 적용된다면, 해당 물품의 원산지증명의 책임은 실제 수출자인 협정 당사국에 귀속된다. 위 사례와 같은 경우에는 독일 생산자가 원산지를 입증해야 할 책임을 지는 것이다. 뿐만 아니라 한·EU FTA에서는 단일탁송화물 기준 전체가격이 6,000유로를 초과하는 경우에는 원산지인증수출자 제도를 활용해 원산지인증수출자만이 원산지신고문안을 기재할 수 있는 자격을 가지게 되므로, 독일 생산자 입장에서는 호주의 수입자와 거래함에도 불구하고 한·EU FTA 상 원산지인증수출자의 자격을 취득해야 하는 번거로움이 생긴다.

이와 같이 수출자의 부담이 증가하므로, 실제로 한·EU FTA에서의 제3자 송장 발행의 건은 여타 FTA에 비하여 그 활용도가 낮은 편이다. 그러나 제3국에서 송장이 발행되었다 하더라도 당해 거래의 실질이 원산지결정기준을 충족하여 적법한 원산지증명서가 구비되고 협정 당사국간의 거래로 인정된다면, FTA의 적용이 배제되어서는 안 된다. 따라서 거래 당사자들은 제3자 송장 발행의 건이더라도 FTA를 적극 활용할 수 있어야 한다.



한·EU FTA 3년차, 원산지인증수출자 꼼꼼하게 챙기기 만료일 30일 전까지 관할세관에 연장신청해야

2년 전 한·EU FTA가 발효되면서 많은 업체들이 EU와의 협정에서 필요로 하는 원산지인증수출자 인증을 취득했다. 특히 '품목별 원산지인증수출자'는 유효기간이 2년인 만큼 한·EU FTA 발효 3년차에 접어들면서 갱신의 필요성이 요구된다. 그러나 2년 전 유관기관의 도움으로 허점지킴 인증을 취득한 업체들 중 관리가 되지 않는 경우 유효기간이 지나버릴 수 있는 만큼 이에 대한 점검은 필수사항이다.

글 강동구 FTA무역종합지원센터 관세사

체크 1 원산지인증수출자(Approved Exporter) 제도란?

원산지인증수출자 제도란 원산지증명 능력이 있다고 관세당국이 인정한 수출자에게 원산지증명서 발급절차 또는 첨부서류 간소화 혜택을 부여하는 제도를 말한다. 특히 EU와의 협정에서는 인보이스(invoice: 상업송장) 건당 6,000유로 이상 수출할 경우, 원산지신고문안에 반드시 원산지인증수출자번호가 기재되어야 특혜관세를 적용 받을 수 있다. 이에 따라 우리나라에서는 한·EU FTA 발효를 전후해 많은 업체들이 '품목별 원산지인증수출자' 인증을 취득했고, 한·EU FTA 발효 3년차를 앞두고 해당 인증수출자의 유효기간이 도래됨에 따라 갱신을 통해 유효기간을 연장하여야 한다.

그러나 당시 본 제도는 우리나라에 처음 도입된 제도이고 관련 제도 운영에 관한 고시 등이 정비되지 않아 업체 스스로 인증을 준비하기보다는 유관기관이나 관세사 등 전문가의 도움에 의지해 인증을 취득한 측면이 많았다. 이후 꾸준한 FTA 활용은 이뤄졌으나 원산지인증수출자 사후관리는 제대로 이루어지지 않은 것이 대부분 업체의 현실이다.

체크 2 원산지인증수출자의 종류 및 인증기간

인증수출자는 '업체별 원산지인증수출자'와 '품목별 원산지인증수출자'로 구분할 수 있으며, 인증기관 및 혜택 범위, 유효기간, 인증요건은 다음과 같다.

구분	업체별 원산지인증수출자	품목별 원산지인증수출자
인증기관	본부세관(서울·인천·부산·대구·광주) 및 평택세관	
혜택범위	전체협정, 전체품목	인증 심사받은 협정, 인증 품목(HS 6단위)
유효기간	3년	2년
인증요건	1회 인증으로 원산지인증수출자의 모든 수출물품에 대해 원산지증명서 발급절차 간소화 가능 (모든 협정에 적용)	품목별 원산지인증을 통해 인증 품목에 대해 원산지증명서 절차 간소화 가능 (인증 협정에만 적용)

체크 3 원산지인증수출자 인증 요건

'업체별 원산지인증수출자'는 원산지 관리를 위한 사내 프로세스 구축이 적절하게 갖춰져 있는지 여부를 심사한다. 따라서 신청 시에는 활용하지 않는 협정에 대해서도 원산지 판정 등 관리 능력을 소명하여야 하며, 사내에 FTA 업무매뉴얼 또는 원산지 관리 시스템이 갖추어져야 한다.

'품목별 원산지인증수출자'는 해당 협정, 해당 품목(HS 6단위)에 대한 원산지 결정기준 충족 여부를 심사한다. 따라서 해당 품목은 반드시 원산지 판정 결과 '역내산'으로 판정되어야 하며 활용하는 협정에 대해서만 원산지 충족 여부를 소명하면 된다.

원산지인증수출자 인증에서 원산지관리담당자 지정은 필수이며 외부 또는 내부 원산지관리담당자를 둘 수 있다. 외부 원산지관리담당자를 둘 경우 관세사·변호사·회계사 등을 지정할 수 있으며, 내부 원산지관리담당자를 둘 경우 원산지관리사 자격증을 소지한 자이거나 또는 일정 기준점수를 획득하여야 한다(업체별 20점, 품목별 10점), 주로 관세청 또는 전문기관으로부터 자유무역협정 컨설팅 실적(건당 5점, 최대 15점)이나 관세청, 민간협회 및 산업통상자원부에서 선정한 FTA교육으로서 관세청장이 인정하는 교육을 이수하면 쉽게 기준점수를 획득할 수 있다.

체크 4 연장 신청 및 변경 신고

원산지인증수출자 유효기간(업체별 3년, 품목별 2년)을 연장하려는 자는 인증유효기간만료일의 30일 전까지 관할세관장에게 연장신청을 하여야 하며, 구비하여야 하는 서류는 인증 신청 시 제출했던 서류와 동일하다. 품목별 인증수출자를 예로 들면, 아래와 같은 주요 서류를 제출하여야 한다.(품목 및 회사 사정에 따라 변동될 수 있음)

품목별 원산지인증수출자 연장 신청 시 필요 서류

- ① 품목별 원산지인증수출자 인증(연장)신청서 및 원산지인증수출자의 서면확인서
- ② 원산지소명서
- ③ 원산지(포괄)확인서 및 국내제조(포괄)확인서 (필요한 경우에 한함)
- ④ 소요부품 및 제조원가 계산서
- ⑤ 생산물품 제조·가공공정도
- ⑥ 원산지증명서 작성대장 및 서명카드
- ⑦ 기타 해당 협정의 원산지 결정 기준을 충족함을 증명할 수 있는 자료



체크 5 인증 갱신 및 변경 시 유의사항



한·EU FTA 발효 당시 품목별 원산지인증수출자 인증을 받았다면, 2년의 유효기간이 지나기 30일 전 관할세관장에게 연장신청을 해야 한다. 그러나 당시 유관기관의 도움으로 허점지킴 만들어 놓고 이에 대한 관리가 되지 않을 경우 연장신청 기간을 놓칠 수 있으니 주의해야 한다.

품목분류

기술의 발달, 기능 개선 등으로 인해 품목분류 6단위가 변경되거나, 수입국에서 수출자와 상이한 HS코드(6단위)를 적용하는 경우, 갱신 신청 전 품목분류사전심사를 통하여 HS코드를 재확인하거나 수입국 바이어와 HS코드를 일치시키는 작업이 우선되어야 한다. 이러한 사유로 HS코드가 변경된 경우 기존 인증 갱신뿐만 아니라, 신규 인증수출자 인증이 진행되어야 한다.

변경 신청

업체상호, 사업자번호, 원산지관리담당자 등 인증사항이 변경된 경우 변경신청서 및 입증서류를 관할 세관에 제출해야 한다. 다만 기업의 분할, 인수합병 등으로 동일성 및 연속성이 인정되지 않거나 품목별 인증수출자의 경우 인증품목에 대한 HS코드 오류가 있거나 원산지결정기준 변경 등 인증사항에 실질적 변화가 있는 경우는 새로 인증을 받아야 한다.

원산지관리담당자 변경

내부 원산지관리담당자를 추가 지정할 경우, 전담자 각자가 해당 요건을 충족하고 있어야 하며 부서이동, 퇴사 등의 사유로 원산지관리담당자가 변경되었을 경우, 새로 지정된 원산지관리전담자가 해당 요건을 충족해야 한다.



알기 쉬운 FTA - FTA의 경제적 효과 ‘무역창출효과’로 소득·후생수준 높아져

흔히들 FTA의 경제적 효과는 수출과 수입이 증가하는 효과로 좁게 생각하는 경향이 있다. 그러나 이와 같은 수출입 증가 효과 외에도 장기적으로 다양한 경제적 효과를 기대할 수 있다. FTA는 과연 어떤 경제적 효과들을 수반하는지 좀 더 구체적으로 살펴보자.

글 이경희 한국경제연구원 거시경제정책연구실 선임연구원

FTA의 경제적 효과는 크게 정태적 효과(static effect)와 동태적 효과(dynamic effect)로 구분된다. 정태적 효과는 FTA 발효 이후 관세 인하가 FTA 체결국들의 수출입에 미치는 효과를 말한다. 동태적 효과는 어느 정도 시간이 지남에 따라 경제전반에 나타나는 효과를 의미한다. 즉, 정태적 효과는 일정 시점에서의 효과를 의미한다면 동태적 효과는 시간의 흐름을 고려한 효과를 가리킨다.

정태적 효과는 또 다시 무역창출효과(trade creation effect)와 무역전환효과(trade diversion effect)로 구분된다. 무역창출효과는 FTA 체결로 인해 체결국간에 관세가 철폐됨에 따라 무역이 확대되는 효과를 의미한다. 한·칠레 FTA의 예를 들어보자. 한·칠레 FTA 발효는 양국 간 무역을 제한하던 관세를 철폐 또는 완화시켰다. 따라서 자동차 생산에 비교우위가 있는 우리나라는 칠레에 대한 자동차 수출을 증가시킬 수 있었고, 와인 생산에 비교우위가 있는 칠레는 우리나라에 와인 수출을 늘릴 수 있게 되었다. 이렇게 되면 우리나라 입장에서 자동차를 더 많이 생산하게 되고 다른 부문에 종사하던 노동이나 자본이 자동차부문으로 이동하게 된다.

즉 기존에 비효율적인 부문에 머물러 있던 자원이 효율적인 자동차 생산 부문으로 옮겨가게 됨에 따라 자원이 좀 더 효율적으로 배분되는 효과가 나타난다. 반면 비교우위가 없는 와인 부문에서는 비효율적인 국내생산이 좀 더 저렴한 칠레산 와인으로 대체된다. 소비자 입장에서는 와인을 좀 더 싼값에 구입할 수 있게 되어 실질소득이 증가하고 후생이 증가한다. 이처럼 무역창출효과는 FTA 체결국들에게 긍정적인 경제적 효과를 가져다준다.

무역창출효과가 무역전환효과보다 커져야

한편, FTA는 체결 이전에 이루어지던 무역의 흐름을 전환시키는 효과도 수반하는데, 이를 무역전환효과(trade diversion effect)라고 한다. 예를 들어 칠레, 미국, 프랑스 등 세계 많은 나라들 가운데 프랑스가 와인을 가장 저렴하게 생산한다고 가정하자. 우리나라는 WTO 회원국이기 때문에 FTA를 체결하지 않은 상태에서는 칠레나, 미국, 프랑스산 와인에 대해 동일한 관세를 부과해야 하고, 모든 수입와인에 대해 15%의 관세를 부과했다고 치자. 그런데 우리나라가 칠레와 FTA를 체결하면 칠레 와인에 대해서만 15%의 관세가 철폐되어 가격인하 효과가 나타나게 된다.

이렇게 되면 FTA 체결 이전에 프랑스산 와인보다 더 비쌌던 칠레산 와인이 경우에 따라서는 프랑스산 와인보다 더 저렴해질 수 있다. 소비자들은 이제 칠레산 와인을 더 소비하게 되고 우리나라는 와인 수입선 일부를 프랑스산에서 칠레산으로 전환하게 된다. 그런데 이는 결과적으로 세계에서 가장 효율적인 프랑스 와인 생산을 줄이는 대신 그보다는 덜 효율적인 칠레산 와인 생산을 늘리는 셈이 되어 자원배분의 비효율을 유발한다. 즉, 무역의 왜곡으로 인한 비효율과 후생 손실이 발생하는데, 이와 같은 부정적 효과를 무역전환효과라고 한다.

FTA가 체결국들의 후생에 미치는 순영향은 무역창출효과와 무역전환효과의 상대적인 크기에 따라 결정된다. 또한 순영향은 FTA를 체결하는 국가들의 생산구조의 상호 보완성, 체결 당시의 무역장벽 수준 등 여러 가지 변수에 따라 다르게 나타나는데 보통은 무역창출효과가 무역전환효과보다 크게 나타나는 것으로 본다.

무역창출효과로 역외국의 교역도 증가시켜

동태적 효과는 경제통합으로 인한 효과가 단기간 내에는 가시화되지 않더라도 어느 정도 시간이 지남에 따라 서서히 나타나는 효과를 말한다. 예를 들면, 경쟁 촉진 효과, 규모의 경제 효과(economies of scale), 외국인직접투자 유입 효과, 투명성 제고 효과 등이 이에 해당한다. FTA 체결로 양국 시장이 하나로 통합되면 시장이 넓어지게 됨에 따라 대량생산으로 인한 비용절감효과를 얻을 수 있는데 이런 효과를 ‘규모의 경제 효과’라고 한다.

또한 FTA 체결로 무역과 외국인투자가 증가하게 되면 경쟁이 증가하고 독과점 이윤이 제거되어 가격인하 현상이 나타난다. 기업들은 치열해진 경쟁 속에서 좀 더 시장점유율을 늘리기 위해 연구 개발과 기술혁신 등에 대한 투자를 하게 되어 생산성이 향상되는 효과를 유발한다. 이렇게 되면 산업 경쟁력이 전반적으로 높아져 역외국에 대한 수출도 증가하게 된다.

이러한 동태적 효과로 인해 역내 무역뿐만 아니라 역외국들과의 무역이 증가할 경우 FTA는 역외국의 후생 수준에도 긍정적인 영향을 미치게 된다. 최근 체결되는 FTA는 앞에서 살펴본 정태적 효과보다 이런 동태적 효과를 중요시하는 경향을 보인다. 우리나라가 미국이나 EU 등 선진국과 체결한 FTA는 이와 같은 동태적 효과를 얻고자 하는 동기가 크게 작용하였다. 예를 들면, 우리나라는 서비스산업의 경쟁력이 취약한데 한·미 FTA 체결로 선진 기술과 경영 노하우를 가진 미국 기업들이 국내에 투자를 늘리게 되면 국내 서비스산업에 경쟁촉진 효과와 생산성 증가 효과를 가져다 줄 것으로 기대하고 있다.

종합하면, FTA 체결이 경제적 타당성을 갖기 위해서는 무역전환효과보다 무역창출효과가 커야 하며, 동태적 효과를 통해 역내 교역 증가뿐만 아니라 역외국들과의 교역도 증가시킬 수 있어야 한다. 일반적으로 FTA는 무역창출효과나 동태적 효과와 같은 긍정적 효과가 무역전환효과와 같은 부정적 효과를 훨씬 능가하여 후생수준을 높이는 것으로 평가된다. [1]

중소기업청, 한·미 FTA 활용 중소기업 수출증대 성공사례집 발간

한·미 FTA, 중소기업 수출을 Do Dream!

중소기업청(청장 한정화)과 중소기업진흥공단(이사장 박철규)은 글로벌 경제의 침체 속에서도 한·미 FTA를 활용해 대미 수출 증대에 성공, 무역 1조 달러 달성에 공헌한 중소기업의 사례를 모은 사례집 'FTA로 두드림(Do Dream)'을 발간했다.

이번에 발간되는 사례집에는 중소기업청 등 정부의 FTA 활용 지원 정책을 효율적으로 기업 내에 접목해 시너지 효과를 극대화, 수출증대에 성공한 하스 등 19개 수출중소기업들의 감동 스토리가 있다.

인공치아용 치과재료를 생산하는 강원도 강릉 소재 하스는 한·미 FTA를 활용해 2011년 4만3,000달러이던 대미 수출을 1년 만에 20배 이상 증가한 87만 달러를 달성했다. 이 회사 김용수 대표는 “한·미 FTA발효에 따른 관세철폐(8%→0%)에 따른 가격경쟁력 제고와 중소기업청 등 FTA 지원 기관의 FTA 교육 및 컨설팅 등과 더불어 FTA 전담부서의 설치로 바이어와의 FTA 관련 소통강화가 대미 수출을 획기적으로 증대시킨 핵심요소”라고 말했다.

자동차 조향장치 부품을 생산하는 충북 진천의 동하정밀의 경우 한·미 FTA 발효 전부터 FTA 협상과정을 예의 주시하면서 준비를 해놓았다. FTA 발효로 관세가 철폐(2.5%→0%)되자 대미 수출증대 및 신규 물량 계약 증가로 이어져 수출이 2011년 148만 달러, 2012년 366만 달러, 2013년 1,000만 달러(예상)로 증가했다. 현재 한·EU FTA 준비 시 축적된 노하우를 바탕으로 FTA 컨설팅을 통해 품목분류 확인을 받아 분쟁소지를 사전에 예방했고, 향후 사후검증에 대비 철저한 준비를 하고 있다.

체크밸브를 생산·수출하는 부산 강서우성밸브는 중국의 저가공세에 밀려 수출이 감소되는 등 어려움이 있었으나, 적극적인 해외시장 공략과 FTA 발효 이후 관세철폐(3%→0%)의 시너지효과로 수출이 2011년 17만 달러에서 2012년 77만 달러로 급격하게 증가했다. 그 비결로 중소기업청 등에서 지원하는 FTA 활용 지원 교육 등의 참가를 통한 FTA 활용 능력 강화와 바이어와의 소통 증대가 주요 요인으로 분석되었다.

중소기업청은 어려운 여건 속에서도 한·미 FTA를 활용해 수출증대에 성공한 중소기업들의 진솔한 경험담이 FTA 활용에 소극적이거나 망설이는 중소기업들에게 유용한 지침서 역할을 할 것으로 기대하고 있으며, 향후 중소기업의 니즈(needs)를 적극 반영해 현장맞춤형 FTA 활용의 내실화에 기반한 중소기업의 FTA 대응능력 강화 지원정책에 주력하겠다고 밝혔다.



한·중 FTA 6차 협상, 7월 2~4일 부산에서 개최

한·중 FTA 제6차 협상이 7월 2~4일 부산에서 개최된다. 우리측은 김영무 산업통상자원부 FTA교섭국장 겸 동아시아FTA추진기획단장을 수석대표로 산업통상자원부, 기획재정부, 외교부, 농림축산식품부, 해양수산부 등 관계관으로 구성된 정부 대표단이 참석할 예정이며, 중국측은 쑤위안장(孫元江) 상무부 국제사 부사장을 수석대표로 하는 정부대표단이 참석한다. 한·중 FTA 협상 수석대표는 양국 차관보급이나, 금번 협상은 중국 측 내부사정으로 수석대표급에서 진행된다. 이번 협상에서는 분야별로 양측 입장을 담은 통합 모델리티(Modality: 기본지침) 문안을 마련해, 이를 기초로 가능한 분야부터 모델리티 문안을 타결할 수 있도록 노력하게 된다.

관세청, 중소기업 'FTA활용 통합 전산망' 본격 구축

원산지확인서 등 FTA 서류의 전자 표준 제정 고시

관세청(청장 백운찬)은 중소기업의 FTA 활용 촉진과 무역비용 최소화를 위한 '국가 통합 FTA 전산 인프라' 구축 첫 단계로 'FTA 표준 전자문서'를 제정·고시한다고 6월 13일 밝혔다. 표준 전자문서는 원산지확인서, 국내제조확인서, 원산지소명서 등 3종으로 그간 항목 및 형식이 달라 각 기업 원산지시스템 간 전자적 유통이 제한되었으나, 표준 제정으로 이러한 걸림돌이 제거되었으며, 부수적으로 종이서류를 전자문서로 대체함으로써 비용절감과 행정의 효율성을 제고할 수 있게 됐다. 특히 원산지 검증 등으로 세관에 서류 제출 시 전자서류 제출을 전면 허용하게 된다.

관세청은 전자문서 표준 제정을 시작으로 금년 말까지 웹용 FTA-PASS에 모든 이중 원산지관리시스템 간 FTA 전자문서 송수신이 가능하도록 통합 유통망을 구축하고 서비스할 예정이다. 또한, 올해 7월 이후부터는 중소기업이 주로 사용하는 ERP와 원산지관리 시스템인 FTA-PASS를 자동연계하는 표준형 범용모듈을 개발해 보급할 예정이다. 그동안 ERP 사용 중소기업은 비용 부담으로 FTA-PASS와 연계 사용에 소극적이었으나 범용모듈 보급으로 체계적인 원산지관리와 원산지검증 대응이 가능해지게 된다. 이외에도, 관세청은 중소기업이 FTA 활용 시 어려움을 호소하는 생산품의 원산지관리 전산화를 위해 현장에서 직접 지원하는 'FTA-PASS 사후관리팀(031-6000-724)'을 운영하고 있으며, 향후 협정 상대국간 전자원산지증명서 교환 사업도 추진하고 있어 명실상부한 '국가 FTA 허브망' 완성을 기대하고 있다.



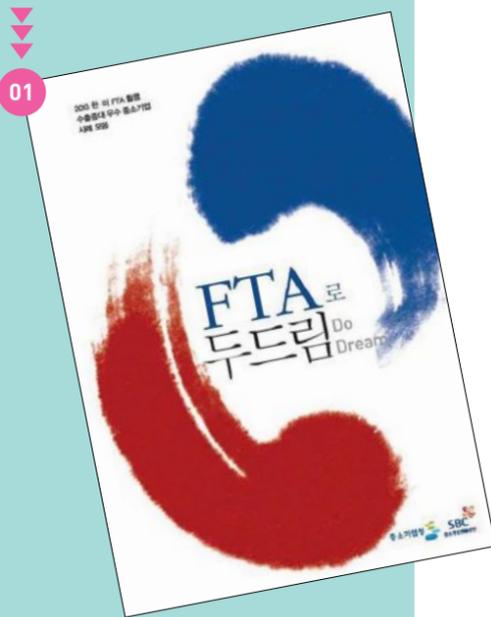
한국무역협회, 주한외교공관 및 재외공관 정보 통합 게시판 오픈

국내외 300여개 외교공관 비즈니스 정보를 한눈에

국내외 300여개 외교공관의 소식을 한 눈에 확인하고 편리하게 활용할 수 있는 장이 마련됐다. 한국무역협회(회장 한덕수)는 6월 4일 우리 기업의 해외마케팅 지원을 위해 국내 130여개 외국공관과 전 세계 160여개 우리 외교공관의 유용한 경제·통상 및 비즈니스 정보를 한꺼번에 제공하는 정보공유게시판을 한국무역협회 홈페이지(www.kita.net)에 오픈했다.

이 게시판을 국내에 소재하고 있는 외국 공관 및 관련 기관의 기본 정보를 제공하는 주한외교공관 지도, 각 대사관에서 제공받은 전 세계 국가의 주요 경제, 통상 정보, 전시회, 포럼 일정을 한눈에 확인 할 수 있는 주한외교공관 뉴스, 주한 외교 공관의 상무관, 경제 담당관과 온라인 상에서 직접 소통할 수 있는 주한외교공관과의 온라인 상담으로 구성되어 있다. 또한 외교부의 협조로 마련된 재외공관 경제·통상정보에서는 전 세계의 우리 공관에서 제공받은 △입찰·구매 정보 △전시회·비즈니스 포럼 등 행사 계획 △(외국 정부·기업의) 한국 수출입 업체 등 협력 회사 발굴 요청 등 유용한 정보들이 제공된다.

한국무역협회 장호근 해외마케팅지원본부장은 “한국무역협회가 금년 초부터 수차례 개최한바 있는 '주한외교공관 초청 일대일 상담회'결과, 많은 국내 기업들이 대사관과의 쉽고 빠른 소통을 희망하고 있다”며 “온라인으로 구축된 동 게시판이 해외마케팅 정보 획득에 어려움이 많은 국내 중소기업들의 해외시장 활로 개척에 도움이 될 것으로 기대한다”고 말했다.





크로아티아 두브로브니크 전경



28번째 EU 회원국 되는 크로아티아

내전의 상처 딛고 당당히 EU 국가로

7월 1일 크로아티아가 EU의 28번째 회원국이 된다. 크로아티아는 영국의 낭만파 시인 바이런이 '아드리아해의 진주'라 부른 두브로브니크, 1979년 유네스코 세계 자연 유산으로 지정된 플리트비체 국립공원, 로마 유적으로 유명한 스플리트 등을 품은 나라다. 하지만 20년 전만해도 크로아티아는 유고슬라비아 내전의 상처로 신음하고 있었다. 많은 크로아티아인들은 유럽의 일원으로 당당히 인정받게 된 것에 자부심을 느끼고 있다.

글 양충모 객원기자 사진 한국경제신문

유럽인들은 크로아티아를 종종 '유럽의 기막힌 비밀 (Europe's best kept secret)'로 묘사한다. 한반도의 4분의 1 정도의 작은 영토(5만6594km²)에 아드리아해 연안의 지중해성 기후의 영향을 받은 산과 숲, 바다와 섬들이 잘 보존된 채 아름다운 자태를 뽐내고 있기 때문이다. 그 가운데 1,246개의 섬들이 수놓인 바다는 명물 중의 명물이다. 1,778km에 달하는 크로아티아 아드리아해 해안선은 우주에서 바라보면 지구에서 가장 푸르게 보이는 해안이라고 한다.

크로아티아는 빼어난 자연 환경이라는 축복만 갖고 있는 것은 아니다. 로마제국, 비잔틴제국, 베네치아 공화국

의 영향력 아래 형성된 문화적 자산과 이들의 분위기를 이어받은 지중해 연안 마을은 외부인들에게는 또 다른 매력이다.

1991년 유고슬라비아연방으로부터 독립

수려한 자연 환경과 오랜 전통의 문화 덕분에 고즈넉하고 평화로운 이미지의 크로아티아이지만 20년 전 내전의 상처는 여전히 남아 있다. 1991년 동유럽 공산 독재 정권이 연이어 붕괴되는 가운데 크로아티아가 독립을 선언하자 세르비아 주도의 유고슬라비아 정부가 군대를 파견하면서 유고슬라비아 내전이 발발했다. 크로아티아군은 부족

크로아티아 Croatia

- 국명 Republic of Croatia(현지어: Republika Hrvatska)
 - 수도 자그레브(인구 78만 명)
 - 인구 448만명(크로아티아인 89.5%, 세르비아인 4.5%, 기타 6%)
 - 면적 56,594km²(한반도의 1/4)
 - 종교 카톨릭(87.8%), 동방정교(4.4%), 회교(1%), 기타(6.5%)
 - 언어 크로아티아어(공용어, 슬라브계 언어로 라틴문자 사용)
 - 독립일 1991년 6월 25일(구 유고슬라비아 연방에서 독립)
 - 화폐 쿠나 (Kuna)
 - GDP 475억400만 유로
 - 2012년 경제성장률 -1.1%
 - 2012년 수출 119억2,700만 달러
 - 2012년 수입 207억2,400만 달러
 - 2012년 한국의 대 크로아티아 수출 4,634만 달러
 - 2012년 한국의 대 크로아티아 수입 2,776만 달러
- (출처: 외교부, KOTRA, 관세청, 크로아티아 중앙은행, 크로아티아 재무부, World Trade Atlas)



한 병력 탓에 경찰까지 전쟁에 동원했고, 2차 대전 때 이용했던 총기로 싸울 정도로 상황은 열악했다. 그러나 부대 단위의 효율적 전투와 UN 평화유지군의 개입으로 1992년 휴전에 돌입했고 이후 3년 간의 간헐적 전투 끝에 전쟁에서 승리, 독립을 쟁취했다. 그러나 내전 직후 크로아티아 수도인 자그레브는 곳곳이 폐허로 변했으며, 많은 수의 전쟁 난민이 발생했다. 경제적 손실은 370억 달러(당시 기준)로 추산된다.

20년 전 내전으로 잿더미로 변했던 크로아티아는 2013년 7월 1일 EU의 28번째 회원국으로 가입한다. 2003년 EU 가입 신청 이후 10년 만에 이룬 결실이다. 지난 2011년 12월 가입협정 서명, 2012년 1월 국민투표 통과 이후 27개 기존 회원국들의 의회 비준이 완료되며 정식 회원국 지위에 올라서게 됐다.

크로아티아 정부는 EU 가입이 2008년 글로벌 금융 위기 이후 지속된 경기 침체를 벗어나는 도약의 계기가 될 것으로 기대하고 있다. 크로아티아의 자그레브경제연구소(EIZ)는 EU 가입에 따른 효과로 통관 거래비용 감소, 기술장벽 완화, 불확실성 감소 등을 꼽으며 크로아티아 GDP를 1.1%p 상승시킬 것으로 전망했다. 크로아티아는 2014부터 20년간 연 5억 유로의 예산을 EU에 기여해야 하나, 그 대신 연 15억 유로에 달하는 EU 펀드 수혜가 가능하다. EU 펀드는 크로아티아 GDP의 2.5% 규모로 사회기반시설 확충 등에 사용되어 경제

개발은 물론 경기활성화에도 커다란 역할을 할 것으로 기대되고 있다.

와인업계 '울상', 관광업계 '미소'

EU 가입에 가장 울상인 곳은 와인업계다. 디저트 와인인 '프로세코(Prosecco)', 적포도주인 '테란(Teran)' 등의 크로아티아산 와인이 EU의 규제로 브랜드 이름을 더 이상 사용할 수 없기 때문이다. 프로세코는 이탈리아가 프레세코(Prosecco)로, 테란은 인접국인 슬로베니아가 동명으로 상표권 등록을 마쳤기 때문이다.

반대로 가입을 가장 환영하는 곳은 관광업계다. 관광업계는 크로아티아의 EU 가입이 자국의 이미지를 상승시켜 해외로부터의 신규 여행 수요를 창출할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 2012년 크로아티아는 자국 인구(448만 명)의 3배에 가까운 1,180만 명의 관광객을 유치했다. 관광산업은 크로아티아 GDP의 15%를 담당하고 있는 경제의 핵심축이다.

현재 크로아티아의 EU 가입이 가져올 영향에 대해 좀 더 두고봐야 한다는 신중론이 대세다. 단, 크로아티아와 같은 해 유고슬라비아로부터 독립을 선언하고 2004년 EU에 가입한 슬로베니아가 향후 전망의 단초가 될 수 있을 것이다. 슬로베니아는 EU 가입 전 3년 평균 경제성장률이 3.2%이었으나 가입 후 3년 간 5.7%로 쾌속성장해 일대 호황기를 맞았다. ☐



FTA 활용률 어디가 가장 높을까 수출은 선진국, 수입은 개도국 높아

글 이진원 기자

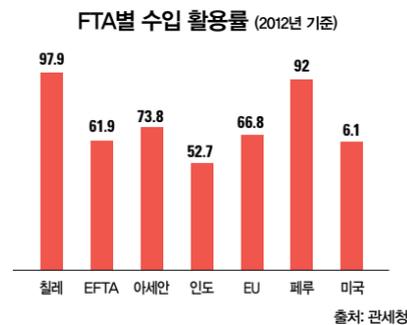
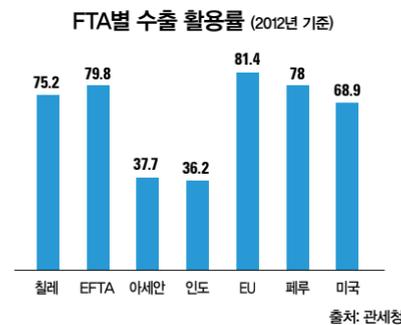
FTA 활용률은 FTA 협정에 명시된 관세양허 품목의 교역액 중에서 실제 FTA 관세인 하 혜택을 받고 교역이 이뤄진 비율을 뜻한다. 무관세 품목이거나 관세양허 품목이 아닌 경우는 FTA 관세인하 혜택과 무관하므로 활용률과는 상관이 없다.

그렇다면 한국이 맺은 FTA 중에서 가장 활용률이 높은 FTA는 무엇일까.(관세청이 최근 발표한 FTA 활용률에서 한·싱가포르 FTA는 한·아세안 FTA에 포함되어 계산되었고, 한·터키 FTA는 갓 발효되어 FTA 활용률 집계에서 제외됐다.)

우선 FTA 수출 활용률은 한·EU FTA가 81.4%로 가장 높았다. 그 다음으로는 79.8%를 기록한 한·EFTA FTA였다. 3위는 한·페루 FTA로 활용률은 78%였다. 그 뒤를 75.2%인 한·칠레 FTA가 잇고 있다. 한국의 중요 시장인 미국의 FTA 활용률은 7개 FTA 중에서 다섯 번째에 그쳤다. 6~7위는 37.7%인 한·아세안 FTA, 36.2%인 한·인도 CEPA였다. 한·미 FTA는 비교 대상 중 가장 최근에 발효된 FTA로 시간이 지나면 한·EU FTA 수준으로 오를 것으로 예상된다.

한편 FTA 수입 활용률은 수출 활용률과는 사뭇 다른 양상을 보였다. FTA 수입 활용률이 가장 높은 FTA는 한·칠레 FTA로 무려 97.9%에 이르렀다. 100%에 육박하는 수치다. 2위는 한·페루 FTA로 92%의 활용률을 보였다. 그 뒤부터는 다소 낮은 편으로 한·아세안 FTA가 73.8%로 3위, 한·EU FTA가 66.8%로 4위, 한·EFTA FTA가 61.9%로 5위였다. 한·미 FTA는 61%로 6위에 올랐고, 한·인도 CEPA가 52.7%로 가장 낮은 수입 활용률을 보였다.

FTA 수출 활용률은 대개 선진국과 맺은 FTA가 대체적으로 높았고, FTA 수입 활용률은 개도국과 맺은 FTA가 높았다. 이는 선진국에서는 공산품의 경쟁이 치열해 조금이라도 가격 경쟁력을 확보하기 위해 FTA 활용에 열심인 반면, 개도국으로부터는 주로 관세 인하 폭이 큰 농수산물, 천연자원을 주로 수입하기 때문으로 풀이된다. [1]



Reader's Letters

독자의 소리



“FTA 아카데미 내용이 실질적으로 도움이 많이 되었습니다. 기사에서 언급되었듯이 FTA가 상품무역의 자유화를 의미하는 것이 아니라 그 분야가 지적권, 환경, 노동, 경쟁정책 등을 포괄하고 있음을 새롭게 알게 되었고 FTA의 궁극적 목표는 선진국의 우월한 경제질서 답습이 아니라 국가 간의 상생이라는 점을 다시 한 번 느끼게 되었습니다.”

이현석(대구광역시 수성구 매호동)

“원산지증명 뿐만 아니라 사후검증도 중요한 것으로 들었는데, ‘FTA사후검증지원센터’가 생긴다고 하니, 수출업계에 많은 도움이 될 것 같습니다. 요식행위가 아닌 도움을 주기 위한 실질적인 방안인 것 같아 기대가 큼니다.”

김길영(경기도 안산시 상록구)

“중소기업 천하와 같이 FTA 시장 속에서 신성장동력으로 자리 잡고 있는 중소기업(강소기업)의 성공사례에 대해 더욱 많은 기사를 부탁드립니다. 과열된 국내시장을 벗어나 고품질 고부가가치 제품으로 세계시장에서 승부를 거는 그들이야말로 창조경제의 리더라 생각합니다.”

조항원(경기도 의정부시 민락동)

“통관 솔루션 전문가 등 FTA 시대 유망직종에 대해 두루두루 살펴볼 기회가 되었던 것 같습니다. 글로벌 시대 한국 무역을 이끌 듯 있는 많은 인재들에게 좋은 길라잡이가 될 내용들이라 생각합니다.”

강창규(대전광역시 중구 동서대로)



7월 1일 EU의 28번째 회원국이 된 나라는?



다음 문장을 읽고 빈 칸에 들어갈 알맞은 답을 넣으세요. 이번 호를 열심히 읽었다면 어렵지 않게 문제를 풀 수 있습니다.

- 1 산업부와 한국무역협회는 지난 5월 말 본격적인 준비 작업에 착수해 6월 24일 ‘FTA콤플렉스 □□□□’을 개설하고 무역센터에서 윤상직 산업통상자원부 장관 및 한덕수 한국무역협회장이 참석한 가운데 개통식을 가졌다. □□□□은 전화번호 키페드의 물음표를 형상화한 번호로 FTA 궁금증을 무엇이든 해결해 준다는 의미를 갖고 있다. 빈 칸에 공통으로 들어갈 숫자는? (난이도★)
- 2 □□□□□은 2013년 7월 1일 EU의 28번째 회원국으로 가입한다. 2003년 EU 가입 신청 이후 10년 만에 이룬 결실이다. 지난 2011년 12월 가입협정 서명, 2012년 1월 국민투표 통과 이후 27개 기존 회원국들의 의회 비준이 완료되며 정식 회원국 지위에 올라서게 됐다. (난이도★★)
- 3 □□□□ 규정이란 최종 제품의 역내부가가치비율 계산 시 상품의 생산자가 최종상품을 생산하기 위해 자체 생산한 재료인 □□□□(반제품)가 원산지 기준을 충족하면 해당 □□□□ 가격 전체를 원산지 재료비에 계상하는 방법으로서, 원칙상의 원산지 기준을 완화한 규정이다. 빈 칸에 공통으로 들어갈 말은? (난이도★★★)
- 4 FTA는 기본적으로 협정을 체결한 국가의 수출자-수입자 간의 거래에만 적용되는 것을 원칙으로 한다. 그러나 예외적으로 체결국 이외의 국가에 있는 수출자가 발행한 서류를 인정해 주는 경우가 있는데, 이 때 사용된 서류를 ‘□□□□□’이라고 한다. 그러나 해당 물품은 체결국 간에 운송이 이뤄져야 한다.(난이도★★★★)
- 5 FTA의 경제적 효과로 무역창출효과(trade creation effect)와 □□□□□□(trade diversion effect)가 있다. 무역창출효과는 FTA 체결로 인해 체결국간에 관세가 철폐됨에 따라 무역이 확대되는 효과를 의미한다. 한편 FTA는 체결 이전에 이루어지던 무역의 흐름을 전환시키는 효과도 수반하는데, 이를 □□□□□□□□라고 한다. 빈 칸에 공통으로 들어갈 말은? (난이도★★★★★)

당신의 FQ(FTA 지수)는?

- 0개 조금 더 공부하셔야겠군요.
- 1~2개 이제 FTA에 흥미를 느끼고 계시군요.
- 3~4개 제법이시군요. 상당한 수준입니다.
- 5개 당신은 이미 FTA 전문가!

FTA 활용, 무엇이든 물어보세요!



전국 어디서나 FTA 콜센터 1 3 8 0

FTA 콜센터 1380에서는 중소기업의 FTA 활용 능력 향상과 경쟁력 강화를 위하여
전문기관 컨설팅, 정보제공, 교육 등의 다양한 서비스를 보다 빠르고 보다 편리하게 제공하고 있습니다.



▶ 정보제공

FTA 활용정보 통합제공
해외 전문가 초청 FTA 활용 비즈니스전략 정보 제공



▶ 교육 및 홍보

FTA 실무교육 제공 / 대기업 협력업체 맞춤형 교육프로그램 개발 운영
회사별 원산지관리시스템 Edu-sulling(교육+컨설팅)



▶ 애로해소

FTA 활용 애로사항 해소 및 정책 건의 / 협정문 및 이행 관련법령 유권해석 지원
FTA 원산지 증명서 증빙서류의 간소화 및 표준화



▶ 컨설팅

FTA 활용 비즈니스 모델 컨설팅 / HS 품목분류, 인증수출자, 원산지증명 관련 컨설팅
FTA 원산지관리시스템 구축, 사후검증 대응 컨설팅