

함께하는

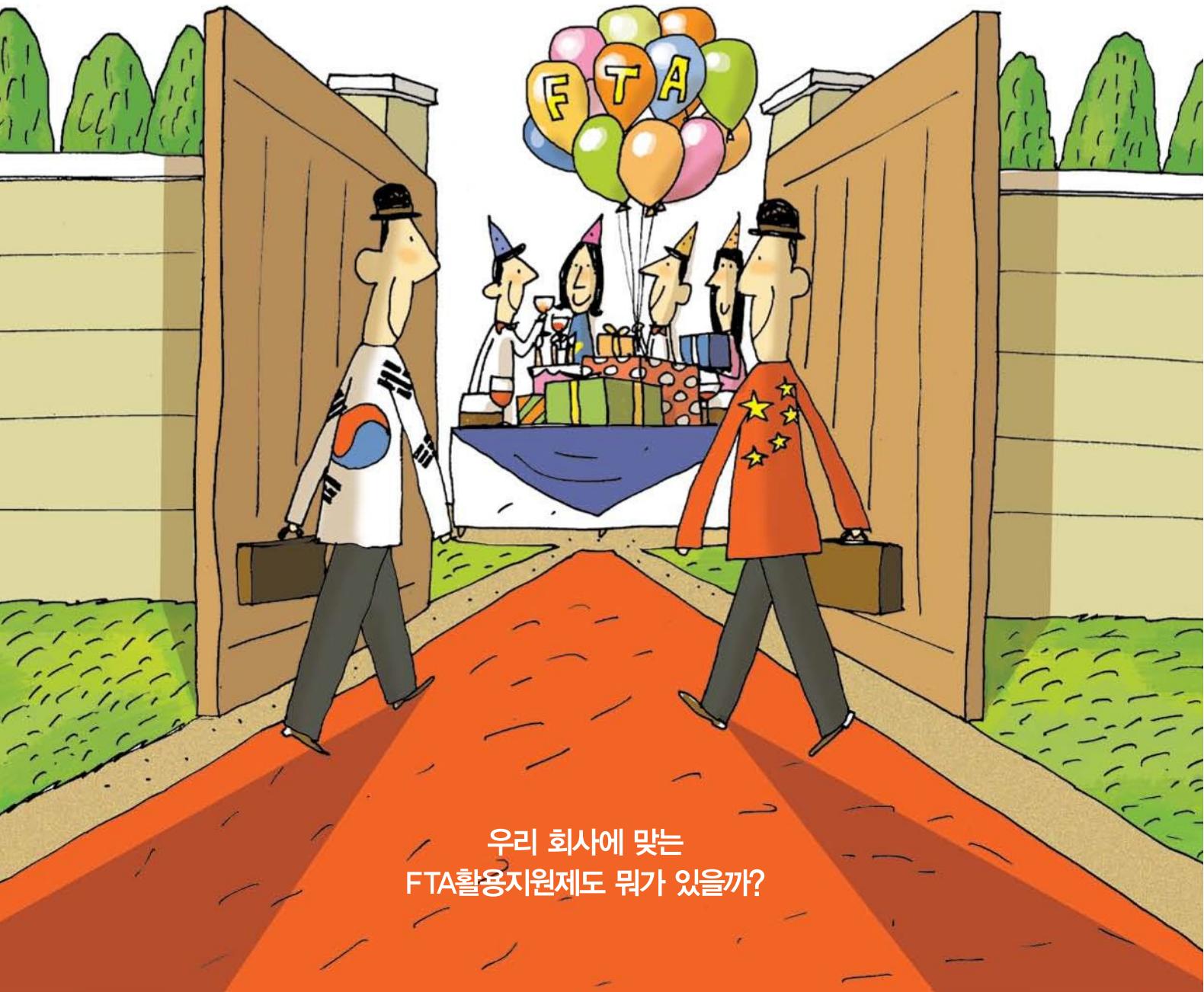
FTA

August 2013
www.ftahub.go.kr vol. 15



무르익는 한·중 FTA 협상의 과제와 전망

위기·기회 공존...한국의 거대 시장 열린다

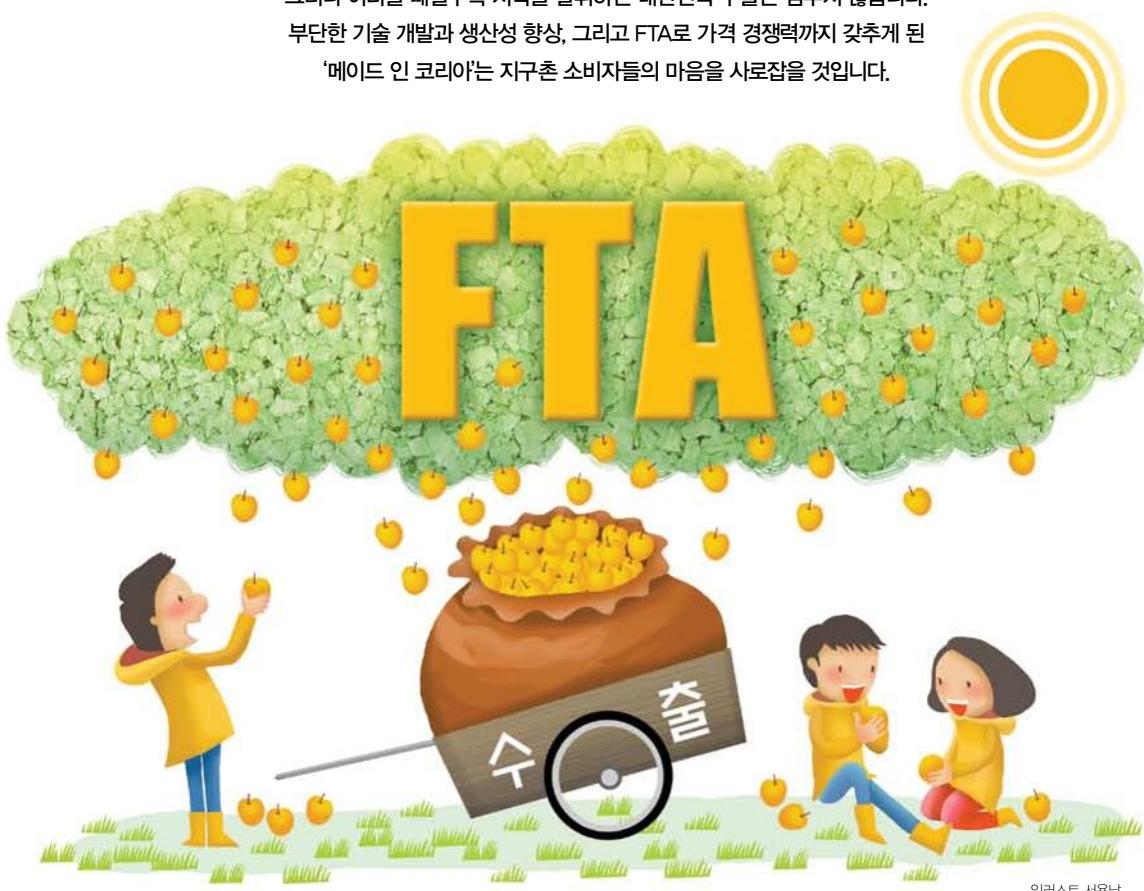


우리 회사에 맞는
FTA 활용 지원제도 뭐가 있을까?



FTA가 한국 수출에 힘을 보태겠습니다!

하반기 글로벌 경제 환경이 녹록치 않습니다.
그러나 어려울 때일수록 저력을 발휘하는 대한민국 수출은 멈추지 않습니다.
부단한 기술 개발과 생산성 향상, 그리고 FTA로 가격 경쟁력까지 갖추게 된
'메이드 인 코리아'는 지구촌 소비자들의 마음을 사로잡을 것입니다.



일러스트 서용남

무역업무 7년차 직장인의 FTA 이야기

대한민국 무역일꾼, 모두모두 파이팅!



원민정

CJ대한통운 포워딩운영2팀 사원



안녕하세요. 저는 수출에 꼭 필요한 해상 포워딩 업무를 하고 있는 원민정이라고 합니다. 무역하시는 분들은 잘 아시겠지만, 포워딩은 국내에서 제조된 물품을 공장에서 바이어가 원하는 곳까지 운송하는 데 필요한 모든 과정을 종합적으로 챙기는 업무에요. 항구까지 어떻게 운송할까, 어떤 배를 이용해서 해외로 물품을 보낼까, 선적은 어떻게 할까, 운송 중에 생긴 문제는 어떻게 처리할까 같은 고민들을 포워딩 업체가 일어서 해결하면, 무역하시는 분들은 우수한 제품과 좋은 바이어를 발굴하는 데 집중할 수 있게 되지요. 운송에 필요한 선하증권, 보험증권 등의 서류업무도 제 뒷입니다.

그렇지만 업무가 그리 간단치만은 않아요. 고객들에게는 해외로 보내는 물건 하나하나가 정말 소중하거든요. 조그만 짐에도 바이어가 클레임을 걸 수도 있다 보니 정말 조심스럽답니다. 어떤 물건이냐에 따라 어떤 운송수단을 선택할 것인가에서부터, 육상 운송·선적·해상 운송·항역에 이르기까지 발생 가능한 변수를 다 고려해서 컨트롤을 잘 해야 해요. 또 고객들마다 제각각 요구하는 옵션이 다 다르기 때문에 거기에 맞는 대응도 중요합니다. 실제 무역의 현장은 이렇게 모든 과정이 조화롭게

이뤄져야만 원활하게 이뤄질 수 있답니다.

사실 제가 무역업무를 접하게 된 것은 취업을 한 뒤였어요. 2007년 처음 이 회사에 들어와서 맡은 것이 개성공단으로 나가는 물품들에 대한 통관이었습니다. 1년이 지난 뒤부터 지금의 해상운송팀으로 와서 같은 업무를 쭉 하고 있어요. 저는 주로 미국을 포함한 미주를 담당하고 있는 데요, 미국 비중이 60~70%, 중남미까지 포함하면 90%일 정도에요.

이쯤에서 독자분들이 월 궁금해 할지 떠오르네요. 한·미 FTA가 발효되면서 일이 늘어나지 않았나는 거죠? 네, 현장에서 오랫동안 지켜본 제가 봤을 때는 한·미 FTA 발효 이후 미국으로의 수출물량이 꾸준히 늘어나고 있어요. 덕분에 제가 야근을 해야 하는 날도 많아지고 있답니다. 그렇지만, 녹록치 않은 수출환경에서 우리 기업들이 이렇게 열심히 수출에 매진하고 있는 모습을 보니 피곤할 틈도 없네요. 저도 수출이 잘 될 수 있도록 최선을 다할 테니 우리나라 기업들도 좋은 품질과 가격 경쟁력으로 세계에 '메이드 인 코리아'의 이름을 드높였으면 좋겠습니다. 대한민국, 파이팅! ☺

정리 우종국 기자 사진 서범세 기자

Contents

01 FTA 캠페인

대한민국 무역일꾼, 모두모두 파이팅!

04 인트로 칼럼

위기·기회 요인 공존...

경쟁력 갖춘 산업 중심의 구조조정 대비해야

커버 스토리

무르익는 한·중 FTA 협상의 과제와 전망

위기·기회 공존...

한국의 거대 시장 열린다

06 한·중 FTA 협상 현황과 과제

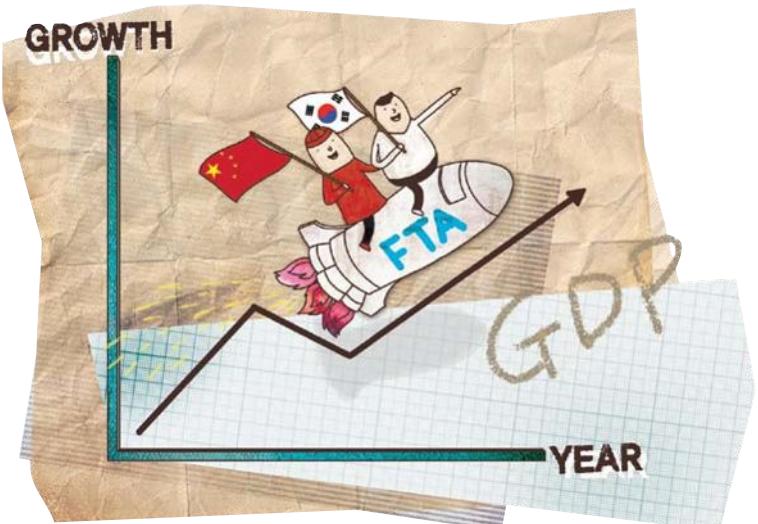
포괄적 FTA 추진에는 합의·개방 수준에는 이견

08 중국 시장의 특성과 FTA 유망 진출 분야

깐깐한 한국인이 검증한 소비재·서비스산업 수혜

10 특집 인터뷰: 한정화 중소기업청장

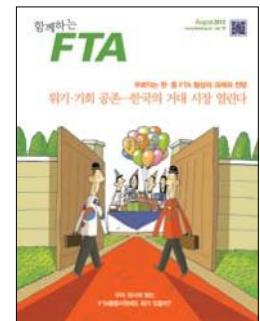
“한·중 FTA는 중소기업들에게
한 단계 도약의 기회가 될 것”



04



10



함께하는 FTA

발행일 2013년 8월 5일(통권 15호)
발행처 산업통상자원부 통상국내대책관실
발행인 윤상직 산업통상자원부 장관
제작협력 한국경제매거진

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



12

2013 August vol.15

www.ftahub.go.kr

FTA 즐기기

12 FTA, 무엇이든 물어보세요-FTA 콜센터 1380

무료 전문 상담에 기업들 환호…관심 폭발적 증가

14 광주FTA 활용지원센터

제조업체 4,280개…수출 3년째 '쑥쑥'

16 제3차 FTA 활용촉진협의회의 주요 내용

‘FTA 교육-취업 매칭’에 지원 강화한다

18 중소기업 수입규제 대응 설명회

무역규제 조치 증가 추세…선제적 대응 중요

FTA 카툰

19 FTA 궁금해요? 궁금하면…1380!

스페셜 리포트

20 제2차 무역투자진흥회의의 주요 내용

하반기 수출길 힘난…선제적 리스크 대응 주문



38

FTA 활용

22 한·터키 FTA 계기로 본 터키 비즈니스 필수 상식

‘친절한 형제 vs 냉정한 상인’ 양면성 잘 파악해야

24 중소기업 천하: 칼슘보충제 제조업체 지에스피

중소기업엔 ‘메이드 인 코리아’가 브랜드입니다

26 중소기업을 위한 유용한 FTA 활용 지원 Tips

FTA 활용할수록 중소기업에 도움이 됩니다

28 실전 FTA 활용 노하우: 세트규정 이해하기

‘세트규정’ 적용하면 비원산지 물품 포함되어도
원산지 인정 가능해져

30 FTA 활용의 필수 상식: HS코드 완전정복

1931년 제네바품목분류표가 효시,
1988년 HS 시행 후 5년마다 개정

32 기관별 FTA 활용 지원 제도 안내

우리 회사에 맞는 FTA 활용 지원 제도, 뭐가 있을까?

FTA 아카데미

34 알기 쉬운 FTA: 최근 아시아 국가들이 광역 FTA를 추진하는 이유

협상 힘들지만 타결되면 양자간 FTA 효과 뛰어넘어

FTA 뉴스

36 한·중 FTA 관련 농·수산업계 간담회 개최 등

컬처 윈도우

38 한국의 7번째 FTA 발효국 페루를 가다

마추픽추 오르자 잉카제국 위용 눈앞에 펼쳐져

별별랭킹

40 중소기업 FTA 활용 현황



34



한·중 FTA의 필요성과 과제

위기·기회 요인 공존… 경쟁력 갖춘 산업 중심의 구조조정 대비해야

글 김영한
성균관대 경제학과 교수

2012년 5월 한·중 FTA 공식협상이 시작된 이래 5차에 걸친 양국 간 협상을 거치면서도 큰 진전을 보이지 않던 한·중 FTA가 지난 6월말 대통령의 방중 이후 급물살을 타고 있다. 즉 한·중 양국 정상회담에서 '높은 수준의 포괄적 FTA'에 합의한 이후 진행된 6차 FTA 협상에서 상품분야 및 서비스, 투자, 원산지 등 다양한 부문에서의 협상 모델리티에 합의 및 의견접근이 이루어졌다.

과거 한·미 FTA 협상 과정에 비해, 현재 진행되는 한·중 FTA에 대해서는 사회적 논란이 훨씬 작은 가운데 비교적 순조롭게 협상이 진행 중이지만, 중국시장에 대한 접근 기회 확대에 따른 수출산업의 이익과 함께 농수산업을 중심으로 한 피해에 대한 우려가 있는 것도 사실이다. 즉 높은 수준의 FTA가 농업 및 단순

제조업에도 모두 적용될 경우, 농업 및 단순제조업에 영향을 미칠 것이라는 우려들이다. 이러한 배경에서, 한·중 FTA가 가지는 의미와 그 필요성, 그리고 한·중 FTA를 통하여 장기적으로 우리경제의 이익 및 경쟁력을 제고하기 위한 정책과제들을 다시 한 번 점검해보는 것이 필요한 시점이다.

양국서 탄력적 생산공정 운용 가능해질 것

한·중 FTA가 가지는 의미와 그 필요성은 우리경제에서 중국시장이 가지는 의미와 현재 및 미래의 한·중 간 산업협력구조, 그리고 향후 한·중 FTA를 통해 관세 및 비관세무역장벽이 철폐되었을 경우의 파급효과를 고려해보면 쉽게 확인된다. 우리의 최대 교역상대국이면서 동시에 한국의 주요 생산기지 역할을 하고 있는 중국과 FTA를 통한 관세 및 비관세장벽 철폐는 곧 거래비용 감소를 통한 우리경제의 효율성 개선 효과를 가져 오게 될 것으로 기대된다.

이는 단순한 중국시장에 대한 접근기회를 넓히는 효과를 넘어서, 우리기업의 생산기지로서의 중국과의 거래비용 감소를 통한 우리경제 전반의 효율성 개선을 의미한다. 현재 많은 한국 기업의 생산이 중국에서 이뤄지고 있는 가운데, 한국 기업의 중국 공장에서 생산하는 완제품의 부품 부족으로 생산에 차질이 생길 경우 한국에서 생산된 부품을 공급할 수도 있어, 한·중 양국에서 탄력적인 생산공정 운영이 가능해지는 것이다. 동시에 한·중 FTA를 통한 거래비용 감소는 한·중 양국 간 국제분업구조의 재편을 통해 우리경제의 질적 도약을 위한 발판을 마련해줄 수 있는 중요한 의미가 있다.

한국 산업구조 조정의 계기로 삼아야

중국은 이미 지난 2004년부터 우리의 최대 교역 상대국이 되었으며, 우리나라의 대중국 수출 및 수입비중은 24% 및 17%를 상회하고 있다. 우리나라의 대미국 수출 및 수입 비중이 12.8% 및 8.5% 수준이라는 점을 고려하면, 우리나라의 대중국 수출입 의존도가 어느 정도인지 쉽게 확인된다. 뿐만 아니라, 우리나라의 산업생산구조가 이미 중국 산업생산구조와 분리해서는 유지될 수 없을 정도로 산업생산구조의 상호의존도도 높아졌다. 즉 우리나라의 상당수 주요 대기업의 노동집약적 제품 조립공정은 대부분 중국으로 이전되어, 우리 산업의 생산구조가 중국과 생산 공정별로 분절화(fragmentation)된 특성을 보이고 있다.

이와 같이 우리 경제의 대중국의존도가 높아진 상황에서 한·중 FTA를 통해, 중국이 9.7%(단순평균)의 관세율을 철폐하고, 우리나라가 중국에 대해 11.9%(단순평균)의 관세율을 철폐할 경우, 그 파급효과는 기존에 우리가 체결한 한·미 FTA나 한·EU FTA보다도 훨씬 큰 변화를 초래할 것으로 예상된다. 먼저 관세철폐의 결과, 일차적으로 우리 산업의 대중국 수출증가 효과도 실질 관세인하 효과가 높은 자동차 및 가전기기 등의 부문에서 크게 나타날 것으로 예상되며, 마찬가지로 대중국 수입 차원에서도 중국이 비교우위 및 절대우위를 보이고 있는 농수산업제품과 소비재 및 단순제조제품과 모듈화된 부품수입이 크게 증가할 것으로 예상된다.

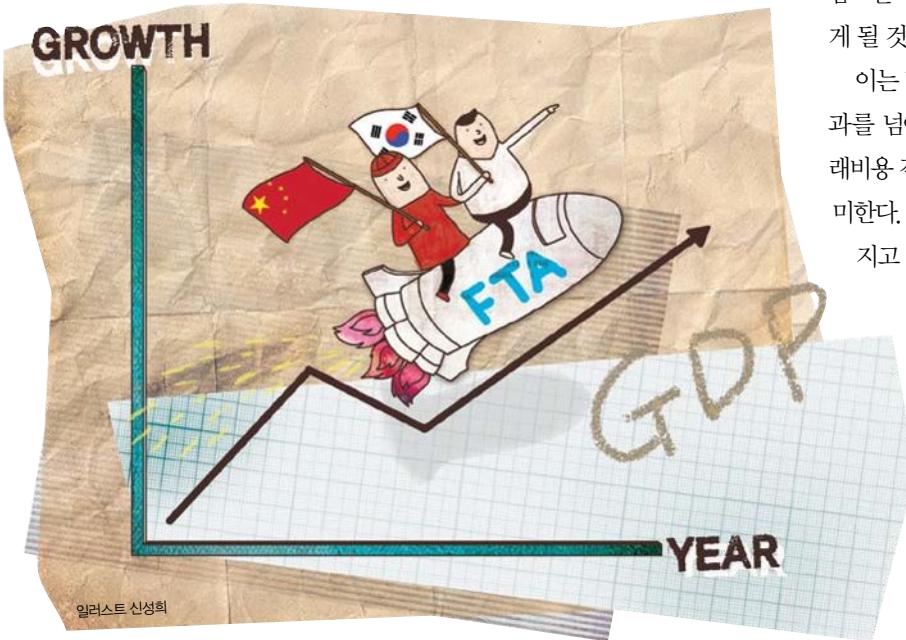
특히 농업 및 단순제조업의 경우 매우 강력한 산업구조 조정효과까지 동반할 것으로 예상된다. 즉 한·중 FTA가 기존의 FTA와 차별화되는 가장 중요한 점은, 단순히 중국 시장 접근기회 확대를 통한 수출증대효과가 아니라, 우리나라 산업구조의 근본적인 구조조정이 수반되는 산업구조 대변혁의 계기라는 점이다.

그러나 대외교역과 산업생산구조에서 우리경제의 높은 대중국의존도를 고려하고, 우리경제구조의 장기적인 효율성 및 대외경쟁력제고를 위해서는, 바로 위에서 지적된 우려들 때문에 더욱 적극적으로 한·중 FTA에 대비한 산업구조조정체계 구축에 박차를 가할 필요가 있다. 즉 한·중 FTA를, 우리경제가 수십 년 동안 해결하지 못했던 저부가가치 농업과 단순제조업을 고부가가치산업으로 전환하는 산업구조조정의 계기로 활용해야 한다는 것이다.

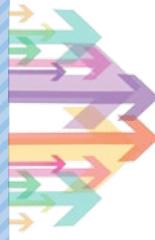
경쟁력 약한 분야에 사회안전망 구축 등 대비책 마련해야

이미 대다수 산업에서 우리산업과 중국산업의 기술력 격차수준은 매우 근소한 차로 좁혀지고 있다. 이러한 상황에서, 한국산업구조가 중국산업구조와 차별화되는 부가가치구조를 구축하지 못한 가운데 한·중 FTA가 발효될 경우, 한국경제는 중국경제에 대한 비교우위구조를 확보하지 못할 가능성도 배제할 수 없다. 이러한 가능성은 한·중 FTA가 발효되지 않은 현재에도, 점차 좁혀지는 양국간 기술격차로 점차 현실화되고 있는 상황이다.

따라서, 이제 부정할 수 없는 대세가 되어버린 '수준 높은 포괄적 한·중 FTA'를 한국산업구조의 근본적 업그레이드를 위한 산업구조조정의 추동력으로 활용할 수 있도록, 범정부차원의 산업구조조정전략 구축 및 재원 마련에 나서야 한다. 또 그 과정기간의 사회적 충격을 최소화하고, 원활한 산업구조조정을 위한 전제조건으로서, 작동하는 사회안전망구축에 주력하여야 한다. 즉 기업 및 인력들이 재취업 및 구조조정을 통한 재창업기간 동안 최저생계를 보장하고, 고부가가치업종으로의 전환을 위한 직업교육 등을 제공해주는 사회안전망을 구축하고, 이를 위한 재원을 마련하는 노력이 한·중 FTA를 통하여 우리경제를 업그레이드하는 출발점이다. ■



일러스트 신성희

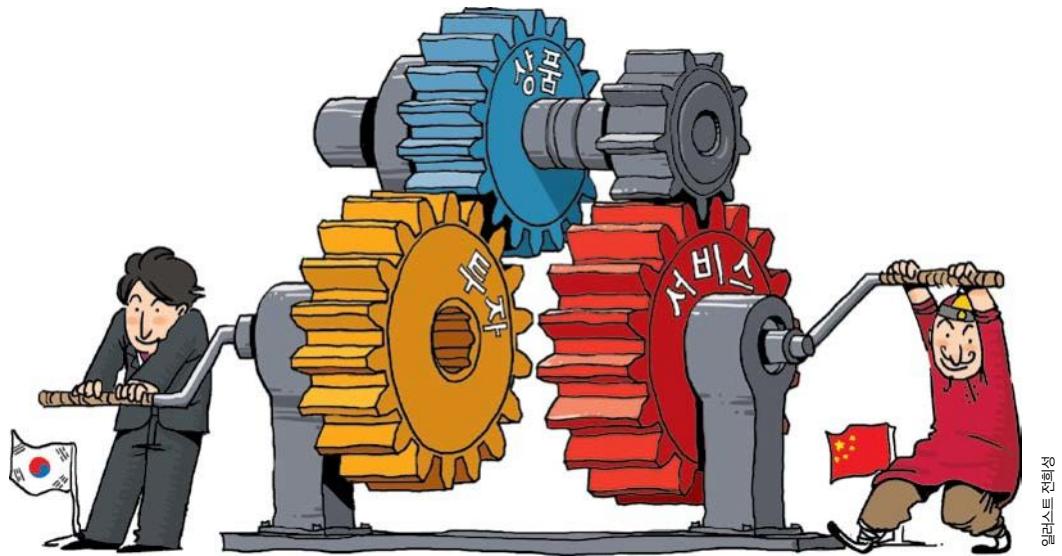


한·중 FTA 협상과 과제

포괄적 FTA 추진에는 합의... 개방 수준에는 이견

지난 6월말 박근혜 대통령의 방중을 계기로 한·중 FTA 협상이 탄력을 받게 되었다. 금년 내에 제1단계 협상을 마무리하고 제2단계 본 협상이 진행될 예정이다. 2단계 협상에서는 1단계 협상에서 합의된 모델리티(modality, 기본지침)를 바탕으로 협정문안 및 양허 협상을 본격적으로 진행한다.

글 양평섭 대외경제정책연구원 중국팀장



정희진/트리뷴

한·중 FTA 논의는 2004년 9월 ASEAN+3(한·중·일) 경제장관회의 기간 중에 개최된 한·중 통상장관회담에서 민간공동연구를 개시하기로 합의한 이후로부터 2012년 5월 협상개시 선언이 이루어지기까지 8년여의 시간이 소요되었다. 그 과정에는 2년여에 걸친 민간 공동연구와 3년 반에 걸친 산관학공동연구를 거쳤다. 2010년 5월 산관학공동연구 종료를 선언한 이후에도 2년여에 걸쳐 민감품목의 처리 방식과 보호수준에 대한 이견을 좁히기 위한 정부간 사전협의가 진행되었다.

정부간 사전협의 과정에서 사안의 중요성을 감안하여 이례적으로 두 단계로 나누어 협상을 진행하기로 합의했다. 이후 1단계 협상에서 개방 수준, 포괄 범위 및 민감 분야에 대한 보호방식 등을 포함하는 협상의 기본 틀인 모델리티(modality)를 논의하고 있다. 제1단

계의 6차 협상이 진행되었으며, 상품·서비스·투자 등 포괄적인 FTA를 추진한다는 기본적인 원칙에는 합의가 이루어졌으나, 개방 수준에 있어서는 다소 이견이 존재한다.

민감분야 충분히 고려하되 경제적 실익 극대화해야

한·중 FTA 협상은 금년 내 제1단계 협상을 마무리하고 제2단계 본 협상이 진행될 것이다. 그러나 한·중 FTA 추진에 있어 극복해야 할 이견이 많아 이후 진행될 2단계 협상도 수월해 보이지는 않는다. 협상이 쉽지 않은 것은 한·중 FTA가 양국 경제에 미칠 영향이 크고, 해결해야 하는 과제와 쟁점이 많기 때문이다. 중요한 쟁점 중의 하나는 높은 수준의 FTA를 체결할 것인지, 아니면 낮은 수준의 FTA를 추진할 것인지에 대한 것이다. 또 하나 중

요한 쟁점은 민감 품목에 대한 보호방식에 관한 것이다.

한·중 FTA 산관학공동연구에서는 한·중 FTA 협상의 원칙으로 △포괄적 FTA 추진, △실질적 자유화, △WTO 규범과의 정합성, △민감 분야의 고려, △지속 가능한 개발 등 5대 원칙을 제시한 바 있다. 즉, 양국의 민감분야를 고려해 포괄적이고도 실질적인 자유화가 이루어질 수 있도록 추진한다는 원칙을 정한 것이다. 향후 한·중 FTA 추진에 있어 이러한 기본 원칙에 따라 양국의 경제적 실익을 극대화할 수 있는 협상결과를 도출해야 한다. 이를 위해 향후 풀어야 할 몇 가지 과제를 제기하고자 한다.

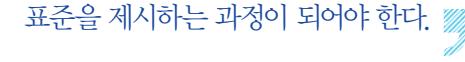
첫째, 상호 민감분야를 충분히 고려하되 양국 간 교역 특성을 감안하여 경제적 실익을 극대화할 수 있는 FTA를 추진해야 한다. 한·중 FTA는 변화되고 있는 한·중 간 분업구조와 국제통상환경 변화에 따른 리스크에 대응하고, 한·중 교역과 투자의 지속적인 성장을 유지·발전시킬 수 있는 가장 중요하고도 효과적인 기제이다. 따라서 한·중 FTA 추진에 있어 각자의 민감분야 보호만을 강조하다 보면 결국 실익이 없는 FTA가 될 수 있다.

또한 민감분야를 충분히 보호하면서도 양국 간 교역 확대, 특히 우리의 중국 내수시장에 대한 접근성을 확보할 수 있는 공세적 협상이 이루어져야 한다. 특히 상품 분야의 중국에 대한 관세인하에 있어 한·중 간 교역구조의 특성, 수입 시장에서의 경쟁관계, 중국의 수입관세율 등을 종합적으로 검토한 협상전략 수립이 시급하다. 보다 구체적으로는 양국 간 분업구조를 확대 발전시키기 위해서는 양국 교역의 70% 이상을 차지하고 있는 중간재 분야에서 즉시 또는 조기 관세인하를 추진할 필요가 있다.

둘째, 주요 쟁점에 대한 다각적인 협상전략이 마련되어야 한다. 한국은 고부가가치 제조업 및 소비재 분야의 높은 수준 개방, 서비스 분야 개방, 투자 자유화, 정부 조달 시장 개방, 개성공단 원산지 인정 등의 분야에 큰 관심을 보이고 있다. 반면 중국은 한국의 농수산업 및 노동집약적 제조업 개방, 대중국 특별 세이프가드 조기 철폐, 인력이동 분야에 큰 관심을 보이고 있다.



한·중 FTA가 향후 확대될 동아시아 내 FTA 협상의 표준적인 플랫폼이 될 수 있도록 기술적인 문제들을 해결하고 협상의 표준을 제시하는 과정이 되어야 한다.

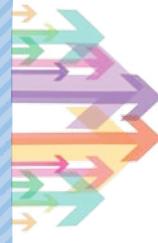


우리의 입장에서는 이에 대해 △중국에 적극적으로 개방을 요구해야 할 쟁점(적극적 개방), △중국의 개방을 강력하게 요구하되, 중국이 강력히 개방에 반대하는 분야로서 협상 레버리지로 이용할 수 있는 쟁점(협상 레버리지), △중국이 적극적으로 개방을 요구하고 있고, 개방에 따른 국내 산업에 대한 피해가 그다지 크지 않은 분야에 대해서는 부분적으로 개방을 허용할 수 있는 쟁점(소극적 개방), △중국의 개방 요구가 강하고, 개방 시 국내 산업에 대한 실질적인 피해가 예상되는 분야로서 예외로 하거나 점진적으로 개방을 확대해 나가야 할 쟁점(적극적 보호)으로 나누어 협상 전략을 마련해야 한다.

동아시아 경제통합의 표준을 제시할 수 있어야

셋째, 한·중 FTA는 현재 우리가 추진하고 있는 동아시아 지역 내 경제통합 논의와 조화를 이루기 위해서도 노력해야 한다. 한·중 FTA는 양자간 FTA로 끝나는 것이 아니라, 한·중·일 FTA와 동아시아 포괄적 경제연대(RCEP: 역내포괄적경제동반자협정) 등 동아시아 경제공동체로 나아가는 첫걸음이자 핵심적인 구성요소이다. 따라서 한·중 FTA가 향후 확대될 동아시아 내 FTA 협상의 표준적인 플랫폼이 될 수 있도록 기술적인 문제들을 해결하고 협상의 표준을 제시하는 과정이 되어야 한다.

마지막으로 한·중 FTA 본 협상에 앞서 철저한 대내 협상, 즉 한·중 FTA에 따른 국내 이해관계자와의 소통 과정이 선행되어야 한다. 한·중 FTA는 여타 FTA에 비해 농업에 불리하고 제조업에는 유리하며, 중소기업에게는 불리하고 대기업에게는 유리하다는 이분법적인 사고가 팽배해 있다. 그러나 이러한 사고가 반드시 옳은지에 대해서도 재고해 볼 필요가 있다. 아울러 국내의 이해관계자에게 충분한 사전적 지식을 공유하게 함으로써 충격에 대비하고, 혜택을 최대한 활용할 수 있도록 준비시키는 노력도 필요하다. 최근 국내의 정부와 민간단체를 중심으로 한·중 FTA 대책에 대한 논의가 활발히 이루어지고 있는 것은 매우 적절한 조치라고 할 수 있다.



중국 시장의 특성과 FTA 유망 진출 분야

깐깐한 한국인이 검증한 소비자·서비스산업 수혜



한·중 FTA는 거의 모든 우리기업의 비즈니스전략을 근본적으로 재편하도록 만들어줄 계기가 될 것이다. 가장 가까이 있고 가장 빠르게 성장하는 거대시장이며, 단순 수출입 경쟁이 아닌 공생적 분업관계를 이루고 있는 국가와 체결하는 자유화 협정이기 때문이다. 이점이 한·중 FTA가 다른 FTA와 구별되는 특징이다. 우리의 대응도 협상에서 활용, 더 나아가 비즈니스 전략의 재구성에 이르기까지 총체적이지 않으면 안 된다.

글 정환우 국제무역연구원 통상연구실 연구위원

중국은 거대 내수시장이자 글로벌 소싱 센터

중국이 세계경제의 블랙홀이라는 말은 과언이 아니다. 그 자체가 막대한 시장기회를 제공할뿐만 아니라 모든 글로벌 기업이 모여 경쟁하고 구매(sourcing)하는 곳으로 변모하고 있기 때문이다. 여러 우려에도 불구하고 이러한 추세가 꺾일 가능성은 거의 없다.

중국시장의 중요성과 특성은 수요와 공급의 측면으로 나누어 볼 수 있다. 우선 수요 면에서 중국은 이미 거대 내수기반 경제로 전환됐다고 볼 수 있다. '세계의 공장'에서 '세계의 시장'으로 전환됐다는 뜻이다. 중

국의 수입에서 내수용 수입(일반무역)의 비중은 2002년만 해도 43.7%에 불과했지만 10년 후인 2012년에는 56.2%로 늘어났다. 10년 사이에 12.5%p나 늘어난 것이다. 경제성장에 따른 소비수준 향상과 정부의 내수기반 형 성장전략에 따라 이러한 추세는 지속될 것이다.

외자기업 입장에서 볼 때 중국 내수시장에서 우선 주목해야 할 분야는 소비시장, 특히 두터워진 중산층을 상대로 한 중고급, 웰빙 시장이다. 저가의 보급형 소비자 시장은 중국기업과 가격경쟁력에서 한계가 있기 때문이다. 다행히 품질과 브랜드 경쟁력, 그리고 한류



중국 내수시장에서 우선 주목해야 할 분야는 소비시장, 특히 두터워진 중산층을 상대로 한 중고급, 웰빙 시장이다. 다행히 품질과 브랜드 경쟁력, 그리고 한류의 덕택으로 우리 기업의 중국 소비자 내수시장 경쟁력은 매우 높다.



의 덕택으로 우리 기업의 중국 소비자 내수시장 경쟁력은 매우 높다.

둘째, 중국은 모든 글로벌 기업이 무한경쟁을 벌이는 동시에 구매활동(sourcing)을 벌이는 시장이다. 2012년 현재 글로벌 500대 기업 중 490개 업체가 중국에 현지법인, R&D센터, 지역총본부를 설립하고 있다. 중국시장에서 외자기업들은 판매경쟁만 하는 것이 아니라 구매의 주체가 되고 있다. 중국시장의 규모와 향후 발전 가능성 등으로 보아 중국에 진출하는 외자기업 대부분은 중국을 단순 판매시장으로 간주하기보다는 현지에서 R&D, 생산, 판매 등을 종합적으로 수행하지 않으면 안 되기 때문이다. FTA를 통해 중국시장이 더욱 개방될 경우 혜택을 보는 업종은 중국 소비자를 겨냥하는 업종에 국한되지 않는다. 사실상 모든 업종에 기회가 확대되는 것이다.

전 분야 기회 확대, 없던 기회도 생겨날 것

한·중 FTA의 체결은 이러한 중국시장을 향하는 우리 수출품에 대한 관세와 비관세장벽이 철폐·완화되는 동시에 투자, 서비스 자유화는 물론 경제협력의 확대·강화됨을 의미한다. 따라서 그 효과는 몇 개 업종에 머무르지 않는다. 우리 기업 전체의 경영환경이 바뀌게 된다.

우선 수출과 관련해서 가장 눈에 띄게 여겨 좋았다는 분야는 그동안 중국이 높은 관세를 물리는 동시에 까다로운 비관세장벽을 운용해 왔던 최종재, 그중에서도 소비재가 될 것이다. 낙농가공품, 전통차 등의 가공식품, 고급 액세서리 및 공예품, 의류, 소형가전 등 고급 생활용품으로부터 승용차(완성차)에 이르기까지 다양하다. 이런 품목은 대부분 20%가 넘는 중국의 높은 관세에도 불구하고 우리 기업의 브랜드·디자인·품질 경쟁력, 한류에 따른 한국산 제품의 이미지 제고에 힘입어 수출이 빨리 늘어나고 있다. 특히 이들 품목은 대부분 우리경제의 당면 과제이자, 흔히 FTA의 피해 예상분야로 지적되고 있는 중소기업 제품이라는 점에서 의미가 크다.

둘째, 대중 수출의 70%를 넘는 중간재의 경우 한·중 FTA는 더욱 의미심장한 변화의 계기를 맞게 된다. 그동안 우리 기업이 중국에 주로 중간재를 수출해 온 이유는 중국의 낮은 생산비용(즉 저렴한 인건비)을 활용하기 위해서 이기도 했지만 원제품(즉 최종재)에 대한 중국의 수입관세와 비관세장벽이 높기 때문이었다. 한·중 FTA를 통해 중국의 수입관세와 비관세장벽이 철폐·완화되면 우리 기업은 중국으로 수출하던 중간재 중 상당 부분을 국내에서 원제품으로 만들어 중국에 수출할 수 있게 된다. 이는 최종재의 대중 수출 확대로 이어져 국내 제조업의 부가가치 확대뿐 아니라 국내 일자리 창출에 기여하게 된다.

셋째, 대부분 서비스업의 중국 진출기회가 확대되고, 기존에 없던 기회도 새로 생겨나게 된다. 서비스업 중에서도 오락·문화·체육·여행 등 중국소비자들의 한국 선호를 활용할 수 있는 분야의 전망이 밝다. 이뿐 아니라 건설, 주택, 의료, 프랜차이즈 등 우리 업체들이 경쟁력을 갖췄음에도 불구하고 이런저런 제한으로 애로를 겪었던 분야의 중국 진출 및 비즈니스 전망이 밝아질 것이다.

적극적인 활용과 비즈니스 전략 재구성이 관건

그러나 이러한 효과는 기대일 뿐 현실로 되기 위해서는 실질적인 노력이 없으면 안 된다. 첫째는 면밀한 협상전략과 강력한 협상력이 필요하다. 농산품 등 민감분야에 대한 철저한 고려의 전제하에, 폭넓은 관세철폐 특히 중국의 고관세가 집중된 최종재에 대한 관세 철폐가 중요하다. 물론 자유화 확대에는 투자, 서비스의 개방 확대와 비관세장벽 철폐·완화도 포함된다.

둘째, FTA에 따른 변화된 환경이 주는 기회의 활용, 더 나아가 확대된 개방 환경에 걸맞은 비즈니스 전략의 전면적인 재구성이 필요하다. 한·중 FTA는 단순한 수출 대상이 아니라 가장 가까운 거리에서 경쟁과 협력관계를 동시에 맺고 있는 시장과 추진하는, 우리 경제에 총체적인 영향을 주게 될 '거대한 사건'이기 때문이다. ■

한정화 중소기업청장

“한·중 FTA는 중소기업들에게 한 단계 도약의 기회가 될 것”

FTA는 국내 중소기업에게는 위기이자 기회 요인이다. FTA 활용을 잘 하면 글로벌 시장에서 보다 유리한 조건으로 경쟁국 기업들과 경쟁할 수 있게 된다. FTA에 잘 적응하면 기회이고, 그렇지 못하면 위기가 되는 것이다. FTA 무역의 중요성이 점차 커지는 가운데 중소기업청은 국내 중소기업들의 FTA 활용을 촉진할 수 있는 다양한 지원들을 내놓고 있다.

글 우종국 기자 사진 김기남 기자

미국, EU 등 선진권과의 FTA는 우리 중소기업들에게 어떤 도움이 되고 있습니까?

한·미 FTA부터 말씀드리면요, 높은 수준의 개방을 통해 교역 확대 및 투자 활성화 계기를 제공해 우리 경제에 혜력을 주고 있다고 할 수 있습니다. 세계 최대 시장인 미국은 중국, 일본에 이은 3위 교역 대상국으로 우리 기업에 안정적인 수출 시장을 제공하고 있습니다. FTA를 통해 국내 투자환경이 더 투명해지면서 미국의 투자자뿐 아니라 다른 외국인 투자까지 늘어날 수 있는 계기가 되고 있습니다.

한·EU FTA의 경우는, 유럽 재정위기로 비롯된 세계적인 불황에도 불구하고 발효 1년 동안 FTA 혜택품목 중심으로 수출이 증가했고, FTA 혜택 품목의 수입이 줄면서 전체 수입이 증가했습니다. 또한 유럽 경기가 좋지 않았던 2년차에는 대유럽 수출은 줄고 수입은 늘었지만, 일본·대만·중국 등 제조업 분야 한국의 경쟁국보다 수출 감소폭이 적었고, FTA 혜택품목의 경우 중소기업의 대EU 수출은 오히려 늘었습니다. FTA가 불황에 버팀목이 되었다고 할 수 있습니다.

국내 중소기업들은 아직 FTA 활용에 어려움을 겪고 이는 듯합니다. 중소기업의 FTA 활용률은 어느 정도이며, 중소기업들이 느끼는 애로에는 어떤 것들이 있습니까?

우리 기업들의 한·미 FTA의 수출활용률은 70.2%(2013년 3월)지만, 대기업은 76.9%, 중소기업은 60.7%로 중소기업의 활용률이 대기업에 비해 낮은 편입니다. 한·EU FTA 활용률 또한 전체 81.4%(2012년 12월)지만, 대기업

은 85.1%, 중소기업은 73.5%로 차이가 있습니다.

올해 5월 중소기업중앙회에서 수출중소기업 504개사를 대상으로 FTA 관련 활용도를 조사한 결과 중소기업의 FTA 체감 효과는 3.41(5점 만점)로 보통 수준이었습니다. 중소기업의 FTA 체감 효과가 높지 않은 이유로는 △일반관세율과 특혜관세율 간 차이가 적어서(34.6%), △수출국 통관절차(29.5%), △특혜관세 적용 대상 품목이 아님(20.5%) 등으로 나타났습니다. 특히 중소기업의 66.1%가 원산지 증명 관련 어려움을 경험한 것으로 나왔는데, 그 원인으로는 △까다로운 원산지증명서 발급 절차(67.8%), △원산지 사후검증 대비 부족(15.3%), △거래처의 원산지확인서 발급 비협조(8.5%) 등이었습니다.

중소기업들의 FTA 활용을 돋기 위해 중소기업청에서는 어떤 대책 및 지원을 하고 있습니까?

일단 FTA를 처음 접하는 기업들을 위한 광범위한 교육, 어느 정도 FTA에 익숙한 기업을 위한 맞춤형 컨설팅, 그리고 기업역량이 뛰어난 기업을 위한 해외 시장 진출 지원 사업 등 단계별 맞춤형 지원 사업들이 있습니다. 중소기업 실무자 및 최고경영자(CEO)를 대상으로 한 교육의 경우 지난해 7,338명 대상에서 올해는 약 10% 늘어난 8,000명 교육을 목표로 하고 있습니다. 맞춤형 수출 컨설팅 지원의 경우 지난해 448개사에서 올해 700개사로 늘릴 계획입니다. 해외 시장 진출 지원의 경우 글로벌 공동 브랜드 사업화와 기술사업화 대상 중소기업 20개사를 선정해 평균 3,000만 원 한도로 지원하고 있습니다.



한·중 FTA에 적응하기 위해 노력하다 보면 국내 기업들의 경쟁력이 커지고, 이는 새로운 사업 기회에 도전하는 계기가 될 것입니다.



두산중공업 기획관리실, 한양대학교 경영대학장을 거쳐 중소기업청장을 맡은 한정화 청장은 '민·관·학'이 적절한 역할을 할 수 있도록 조율하는 데 적임자라는 평을 듣고 있다.

한·중 FTA에 대해 막연히 우려를 표하는 국내 기업들도 있습니다.

한·중 FTA가 체결될 경우 국내 중소기업들에게는 어떤 효과가 있을까요?

한·중 FTA는 우리 기업들에게 새로운 기회가 될 수 있습니다. 중국이 수출 위주에서 내수시장 육성으로 정책 전환 중인 가운데, 한국이 기술 우위에 있는 하이테크 제품을 중심으로 중국이라는 거대 시장에 진출할 경우 기업 성장의 좋은 토대가 될 수 있습니다. 또한 투자협정이 맺어지면 통해 중국 내 우리 투자기업을 보호할 수 있는 제도적 기반이 마련됩니다. 이로 인해 중국 투자가 더욱 원활화될 수 있습니다.

동시에 FTA로 중국 투자자들의 관심을 이끌 수 있고, 한국에 진출하는 중국 기업이 늘어남에 따라 이에 대응하기 위해 국내 중소기업의 경영 체계 개선 및 기술 개발 역량도 커지게 되는 효과가 있습니다. 한·중 FTA에 적응하기 위해 노력하다 보면 국내 기업들의 경쟁력이 커지고, 이는 새로운 사업 기회에 도전하는 계기가 될 것입니다.



FTA, 무엇이든 물어보세요—FTA 콜센터 1380

무료 전문 상담에 기업들 환호…관심 폭발적 증가

지난 6월 24일 개통된 FTA 콜센터 1380이 일소문을 타면서 국내 기업들에게 '쉽고 간편한 FTA 가이드'로서의 역할을 톡톡히 하고 있다. 특히 개통 후 한 달 사이(6월 24일~7월 19일, 4주 간) 1380 번호로만 총 682건의 FTA 상담이 이뤄져 하루 평균 26건의 상담 건수를 기록했다.

글 우종국 기자 사진 이승재 기자

"기업들로부터의 전화 상담·문의가 2배나 많아진 것 같습니다." 서울 무역센터에 위치한 FTA무역종합지원센터(이하 센터) 관세사들은 1380 개통 이후 기업들이 보여준 관심에 대해 이렇게 말했다. FTA에 궁금한 실무자들이 1380으로 전화를 하면 1차로 콜센터 상담원이 상담 내용에 따라 직접 답변하거나 전문가를 연결해 주는 시스템으로 되어 있다. 1380은 물음표(?) 모양을 전화기 디이얼로 형상화한 번호로 'FTA=1380'을 떠올릴 수 있도록 한 것이다.

FTA 사업 문의 및 홍보 관련 내용이고, 전문상담은 평균 30분 이상 소요되는 관세사 상담이다. FTA무역종합지원센터는 전문상담의 수가 늘어나자 2명의 관세사를 추가해 총 6명의 관세사들이 FTA 궁금증을 해결해 주고 있다. 관세사뿐만 아니라 업종별, 분야별 전문가 27명이 FTA 활용 애로 전반을 상담하고 해결을 지원하고 있다.

1380 개통 후 FTA 상담 건수 168% 증가

1380 개통 후 FTA무역종합지원센터의 전체 FTA 상담 건수도 2배 이상 증가하고 있다. 기준의 센터 대표번호

▲ 지난 6월 24일 FTA 콜센터 1380 개통 이후 기업들의 관심이 급속히 증가하고 있다. 특히 FTA 활용에 어려움을 느끼면서도 어디 연락할지 몰라 답답해하던 기업들은 1380을 통해 답답함을 해소할 수 있었다는 반응을 보이고 있다.

(1566-5114)로도 FTA 상담이 꾸준히 들어오고 있고, 여기에 1380으로 새로운 FTA 상담이 유입되면서다. 1380이 개통하기 전 4주간 센터로의 FTA 상담은 총 438건이었으나, 개통 후 4주 동안 1,177건으로 168%가 늘었다(인터넷 상담 포함).

또한 1380 개통 후 4주간 센터가 처리한 FTA 전문 상담은 총 714건으로 개통 전 동기(319건) 대비 약 124% 증가했다. 전문상담 내용을 문의내용별로 보면 원산지증명서 작성이 209건(29.1%)으로 가장 많았고, 품목 분류·세율이 143건(20.0%), 원산지 결정 기준이 113건(15.8%)으로 뒤를 이었다. 업종별로는 화학업종이 99건(13.9%)으로 가장 많았고, 전기·전자가 74건(10.4%), 기계 70건(9.8%), 섬유·직물 68건(9.5%) 순이었다. 협정별로는 한·EU FTA가 202건(28.3%), 한·미 FTA 147건(20.6%), 한·아세안 FTA 138건(19.3%) 순이었다.

한편 FTA무역종합지원센터로뿐만 아니라 지역FTA 활용지원센터로의 기업들의 FTA 상담 건수는 올해 들어 꾸준히 증가하고 있는데, 올해 1월 총 414건에서 2월 326건, 3월 630건, 4월 1,140건, 5월 1,131건, 6월 1,108건, 7월(1~19일) 1,386건으로 꾸준히 증가하고 있다(FTA무역종합지원센터 및 지역FTA 활용지원센터 전체). 이는 기업들의 FTA 활용이 늘어나고 있다고 해석할 수 있다.

1380 상담은 단순히 1회성 상담으로 끝나지 않고 필요한 경우 현장 방문 컨설팅으로까지 이어진다. 센터의 전소연 관세사는 "간단한 문의는 전화로 끝나는 경우가 대부분이지만, 현장 방문이 필요하다면 현장 컨설팅까지 가능하다"고 말했다. 센터의 상담 및 컨설팅은 무료로 진행된다. 때문에 FTA 인력과 조직, 시스템이 갖춰지지 않은 중소기업들이 유용하게 활용할 수 있다. 지난 6월 24일 윤상직 산업통상자원부 장관은 1380 콜센터 개소식에서 "1380을 통해 전문상담사가 전화상담에 그치지 않고 현장 방문을 통해 어려움을 끝까지 해결해 주는 '끝장 1380'이 되도록 하겠다"고 한 바 있다.

어디 연락할지 모르던 기업들의 답답함 해소

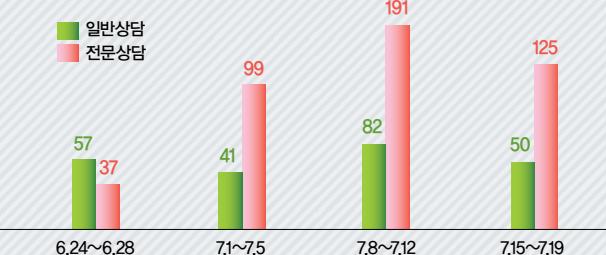
1380을 실제로 이용한 기업들의 만족도는 꽤 높은 편

이다. 식품업체 K사는 "FTA에 대해 자세히 배울 수 있어서 감사하다. (FTA 활용을) 꺼리게 되는 부분을 좀 더 알기 쉽게 해주는 사업이 많이 있었으면 좋겠다"고 평했다. J사는 "나날이 FTA 업무의 중요성이 높아지고 있지만, 국내 다수의 중소기업들이 아직 전문인력 및 업무 프로세스를 갖추지 못한 곳이 대부분인 실정이다. 이런 상황에 1380 같은 사업은 이런 업체들에 정말 많은 도움이 되고 있다. 앞으로도 지속적인 지원이 있다면, 중소기업들에게 정말 큰 도움이 될 것이라고 생각한다"고 이용 소감을 밝혔다. S사 관계자는 "무료컨설팅을 경험한 덕분에 FTA 활용에 대한 사내 타부서의 부정적 인식을 불식시킬 수 있었다. 일반적으로 FTA 하면 어렵고 까다롭게 생각되어서 담당자인 나도 힘든 점이 많았지만, 회사를 방문해 BOM(자재명세서) 만드는 방법이나 틀을 잡아 주어 많은 도움이 되었다"고 말했다.

현재 1380은 FTA무역종합지원센터 중심으로 상담이 이뤄지고 있지만, 향후에는 전국 16개 지역FTA 활용지원센터와의 연계를 강화해 전국적으로도 편리하게 상담 및 컨설팅을 받을 수 있도록 할 예정이다. 또한 전화뿐만 아니라 온라인 상담을 통해서도 즉시 상담이 가능토록 해 온·오프라인을 아우르는 상담 시스템을 만들어 나갈 계획이다. ■



FTA 콜센터 1380 개통 이후 한 달간 상담 건수(주간별)



*일반상담은 FTA 사업 문의 및 홍보 등, 전문상담은 평균 30분 이상 소요되는 관세사 상담임

자료: FTA무역종합지원센터



광주FTA활용지원센터

제조업체 4,280개…수출 3년째 ‘쑥쑥’

광주광역시는 최근 3년 내리 자체 수출 기록을 갈아치우고 있다. 2010년 수출 115억 달러, 2011년 133억 달러, 2012년 141억 달러다. 올해 수출 목표는 160억 달러다. 광주FTA활용지원센터는 수출 목표를 달성하기 위해 FTA 활용 전파에 한창이다.

글 우종국 기자 사진 김기남 기자



인구 규모뿐만 아니라 호남의 문화를 지켜가는 중심축으로 호남지역을 대표하는 광주는 한창 성장하는 도시다. 서울, 부산, 대구 등의 광역시에서는 도시의 성장과 더불어 생산 시설이 점차 교외로 이동하고 있지만, 광주는 대도시이면서도 생산·거주·소비의 기능이 공존하고 있다. 그리고 수출도 계속 성장하는 중이다.

광주 시내에서 굵직한 대기업의 생산 현장을 보기란 그리 어렵지 않다. 기아자동차의 스포츠 유틸리티 차량

(스포티지, 쏘울, 카렌스, 포터, 대형버스)을 만드는 공장을 필두로 냉장고, 세탁기, 청소기 등을 생산하는 삼성전자와 동부대우전자 광주사업장이 있다. 전통산업뿐만 아니라 LG이노텍, 엠코코리아처럼 전자부품, 반도체 등의 ICT(정보통신기술) 업종도 있다. 일신방직과 금호타이어도 빼놓을 수 없다. 이처럼 이름난 대기업들 주변에는 수많은 협력업체들이 포진해 있게 마련이다. 2012년 말 광주광역시의 제조업 기업체는 4,280개(대기업 12개)로 전

년 대비 2.3%(97개)가 증가했다. 또한 이들 업체의 종업원 수는 7만8,759명으로 전년 대비 2.6%(1,990명) 증가했다.

이후형 광주FTA활용지원센터장은 “광주는 중국과 인도, 일본, 러시아와 인접한 동북아 전략거점도시로 풍부하고 우수한 인적자원을 바탕으로 연구개발(R&D) 네트워크 기반이 탄탄하게 구축되어 있으며, 무안국제공항, 광주공항, KTX, 광양항 등 산업인프라도 잘 갖춰진 것이 장점”이라고 설명했다.

광주FTA활용지원센터는 2011년 2월 기획재정부(현재는 산업통상자원부 산하)와 광주광역시가 공동으로 개소한 이래 3년째 운영되고 있다. 지난해 29차례 999명의 기업체 관계자를 대상으로 실무 교육과 설명회를 실시했고, 165개 기업 대상 컨설팅과 통·번역 및 해외시장조사 지원, 694건의 원산지관리 애로 상담을 실시했다. ■

광주FTA활용지원센터의 컨설팅 사례

플라스틱 사출성형업체 N사

사후검증까지 대비해 모든 원산지 기준 검토

광주광역시에 위치한 N사는 고객사로부터 플라스틱 사출성형 제품의 제조를 의뢰받아 생산하는 업체다. 최근 고객사 중 한 곳인 W사로부터 한·미 FTA 원산지증명서 발급을 요청받았다. W사 역시 미국 소재 바이어로부터 원산지증명서 발급을 요청받았으나, 직접 제조를 수행하지 않아 원산지 판정이 불가능했기에 제조자에게 원산지증명서 발급을 요청한 것이다. N사는 평소 국내 거래만을 해왔기에 FTA나 원산지증명서 등의 단어는 무척 생소했고, 이를 어떻게 처리해야 할지 막막한 상황이었다. 이에 광주FTA활용지원센터에 급히 도움을 요청했다.

광주FTA활용지원센터는 현장방문 컨설팅을 통해 관세청 품목분류 사례(기분류 47281-406)를 참조해 수출품에 대한 품목분류(HS 8547.20: 플라스틱으로 만든 절연용 물품) 결과를 안내하고, 미국측과 의견을 조율하도록 안내했다. 그러나 미국측의 품목분류 의견(HS 8504.90: 변압기 부품과 차이가 발생했고, 원산지 결정 기준 또한 6단위 세변경기준(CTSH)과 4단위 세변경기준(CTH)으로 상이하게 되었다. 그러나 사출성형 제품 제조에 사용되는 모든 원재료는 플라스틱 레진(39류)으로 CTSH, CTH 모두 충족할 수 있어 원산지증명서 발급에 무리가 없는 상황이었다.

그러나 최근 한·미 FTA 사후검증 사례가 증가하고 있는 상황이라 보다 안전하게 원산지증명서를 발행하기 위한 방향을 모색하게 됐다. 그 결과 해당 제품 제조에 사용되는 플라스틱 레진이 미국산임을 확인했으며, 원재료 공급처로부터 미국에서 발급한 원산지증명서 사본을 제공받아 누적기준을 적용하기로 했다. 그 결과 해당 제품은 어떤 원산지 결정기준을 사용해도 역내산으로 판정할 수 있게 되어 사후검증의 위험 요소를 없앨 수 있었다.

한·미 FTA 원산지증명서 발급을 계기로 N사는 고객사인 W사와의 관계를 더욱 공고히 할 수 있었고, W사의 대미 수출 증가로 인한 매출액 상승을 기대하고 있다.

mini interview



“컨설팅, 시작하면 끝까지 책임집니다”

이후형
광주FTA활용지원센터장



광주FTA활용지원센터가 타 지역 센터와 차별화된 점은 무엇입니까?

우선 전국 센터 중에서 유일하게 센터의 소속 관세사가 2명이라는 점입니다. 지난해까지 저희도 1명이었지만, 올해부터 2명이 되었습니다. 이렇게 된 데는 광주광역시에 등록된 관세사가 7명으로, 실제 활동하는 관세사는 4명에 불과하기 때문입니다. 그러나 지난해에는 센터에 상주하는 관세사 외에 지역의 관세사 4명을 적극적으로 저희 컨설팅 사업에 참여시켰습니다. 그래서 컨설팅 건수(2012년 165건)가 타 지역보다 탁월하게 많습니다.

사업 내용에서는 차별화된 점도 있습니까?

특별한 사업보다는 한 번의 상담, 교육, 컨설팅이라도 기업에 도움이 되도록 제대로 하자는 것이 저희 센터의 목표입니다. 현장 컨설팅의 경우 대개 1~2번에 끝나는 업체도 있지만, 안 되는 업체는 10번 이상이라도 될 때까지 나가고 있습니다. 그런 실적을 바탕으로 올해 2명의 관세사가 상주할 수 있었습니다.

올해의 중점 사업은 어떤 것습니까?

지난해는 수출하는 업체들을 대상으로 하는 FTA 활용 컨설팅에 주력했다면, 올해는 수출을 안 하고 있는 업체들의 해외진출 개척과 수출 초기 기업들의 해외 시장 확대를 도와주기 위해 ‘FTA무역종합지원사업’을 처음으로 할 계획입니다. 원산지증명서뿐만 아니라 바이어 상담 및 시장조사, 계약서 작성까지 지원해 실질적인 수출로 이어지도록 하는 것이 목표입니다. 이미 7개사를 대상으로 설명회를 진행하고 간담회를 준비 중입니다.

또 7~8월에는 FTA맞춤형인력양성사업을 통해 졸업 예정자, 취업준비생들을 대상으로 무역실무와 원산지관리사 교육을 한 뒤 수료자들을 대상으로 관내 원산지인증수출자를 획득한 200개 업체들을 매칭 시키도록 할 계획입니다.

광주FTA활용지원센터 ☎ 062-350-5865

제3차 FTA 활용 촉진 협의회의 주요 내용

‘FTA 교육–취업 매칭’에 지원 강화한다

지난 7월 25일 김재홍 산업통상자원부 제1차관 주재로 11개 관계부처 및 12개 유관기관이 참여하는 민관합동 협의체인 제3차 FTA 활용촉진협의회가 개최됐다. 이번 회의에서는 '고용 연계형 FTA 전문인력 양성 방안'과 '대기업의 협력기업 원산지 관리 지원 사례' 등이 논의되었다.

글 이진원 기자 사진 산업통상자원부



▲ 7월 25일 김재홍
산업통상자원부 제1차관
주재로 개최된 제3차
FTA 활용촉진협의회에서는
FTA 교육 이수자가 실제
기업에서 FTA 업무를
진행할 수 있도록 취업
연계를 지원하는 데 초점이
맞춰졌다.

정부는 FTA 활용인력에 대한 시장수요에 부응하기 위해 다양한 교육사업을 추진하고 있지만 여전히 FTA 전문인력이 부족한 상황이다. 중소기업들은 FTA 활용 애로의 주요 요인으로 사내 전문인력 부족을 호소하고 있는데, 전문인력을 확보한 경우에도 이직이 잦고, 중소기업 취업 기피로 구인·구직 미스매치 현상도 발생하고 있

다. FTA 효과가 제대로 확산·정착되기 위해서는 FTA 관련 전문 인력이 기업에 고용되어 FTA 활용도를 높이 는 것이 중요하기 때문에 향후 중소기업들이 FTA 활용 인력을 손쉽게 확보할 수 있도록 관련 인력공급 확대뿐 만 아니라 양성된 인력의 취업연계 강화가 필요하다.

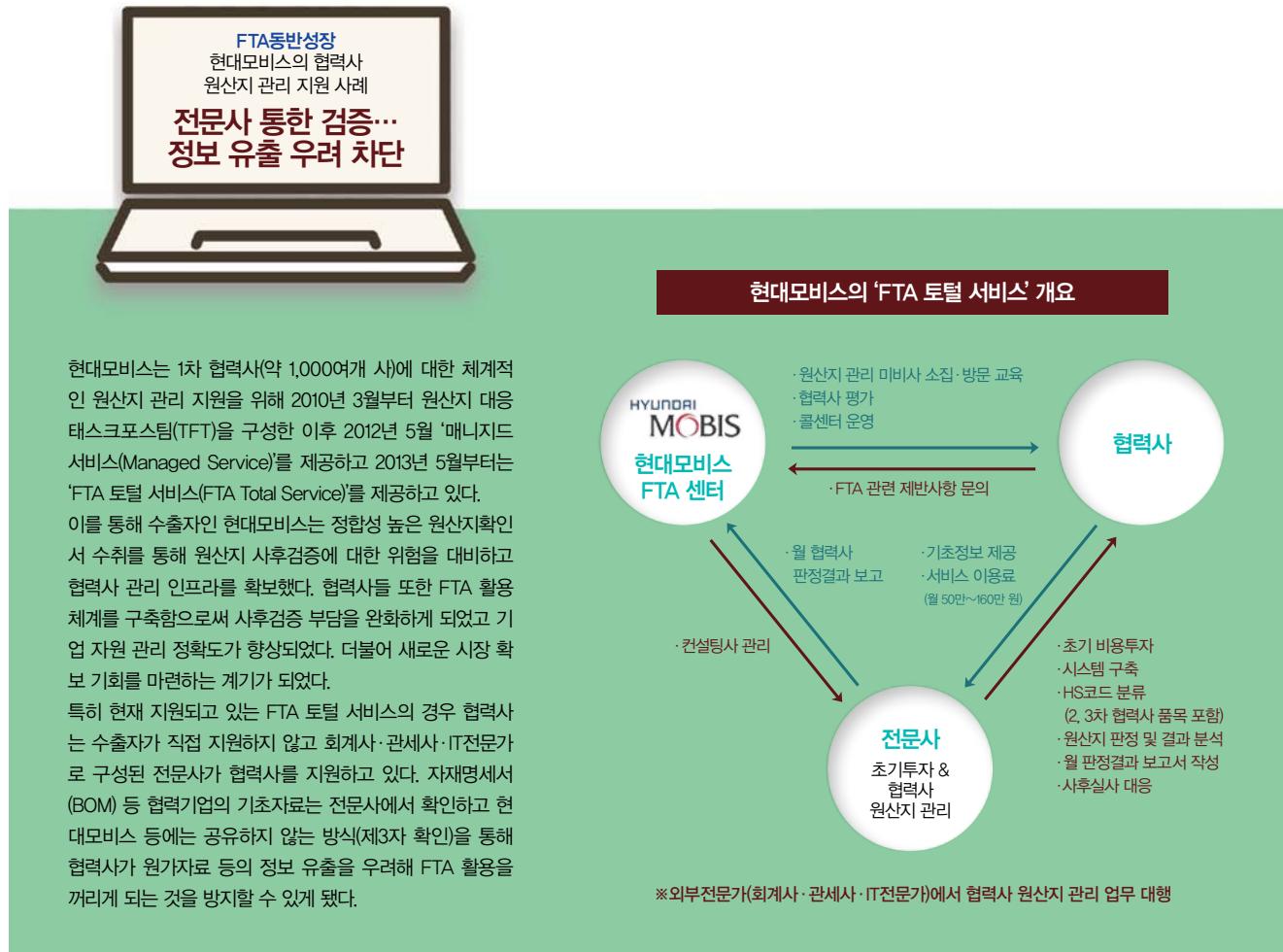
원산지관리사 채용하면 고용창출지원금 지급

현재 FTA 전문인력 양성정책은 실무인력 양성, 전문인력 양성, 교육기반 확충으로 나뉜다. 기업에서 당장 필요한 실무인력 양성을 위해 재직자들을 대상으로 FTA 무역종합지원센터·지역FTA활용지원센터·대한상공회

의소·중소기업청·관세청·국제원산지정보원 등에서 지난해 총 4만2,022명을 교육했고, 올해 4만5,380명을 교육할 계획이다. 중장기 관점에서 기업이 필요로 하는 실무인력을 공급하기 위해 2011년부터 대학 내 FTA 강좌 개설을 지원하고 있다. 지난해 41개 강좌에서 올해 50개 강좌로 늘었다.

중소기업의 FTA 활용을 선도할 전문가 양성을 위해 서 올해부터 광역권별 거점에 7개 대학을 선정해 FTA 관련 석사 과정을 지원하고 있다. 무역 관련 퇴직 인력을 대상으로 FTA 활용 교육을 통해 업종별, 국가별 등 분야별 전문 컨설턴트를 양성하고 있다. 지난해 84명을 양성한 데 이어 올해 120명을 양성할 계획이다. 기업의 원산지관리 전담자 공급을 확대하기 위해 원산지관리 사자격 시험을 올해부터 국가공인 자격시험으로 격상하고 시험 회수도 연 2회에서 3회로 늘렸다.

한편 재직자 교육 접근성 제고를 위해 e-러닝 시스템을 구축하고, 표준교재·업종별 실무매뉴얼을 제작하



있다. 교육과 고용을 연계하기 위해 중소기업이 관세사·원산지리사 등을 채용할 경우 전문가 고용창출지원금을 1인당 1,080만 원을 지급하고 있다.

성된 인력이 기업 실무를 할 수 있도록 지원

날 협의회에서 발표된 고용연계형 FTA 전문인력 양성 계획은 △
성된 인력의 취업 지원 강화 △중소기업 수요가 많은 특성화고
에 대한 FTA 교육 확대 △고용연계형 교육 우수사례 확산 △취
직률 기반 확충 등이다

우선, FTA 교육 이수자들의 취업 지원을 위해 고용부의 중소기업청년취업 인턴제도, 중소기업청의 중소기업 해외인턴 사업과 연합 계획이다. 또한 FTA무역종합지원센터·지역FTA활용지원센터 중심으로 해당 지역 산업에 특화한 후속 보강교육을 통해 기업에서 필요로 하는 전문인력을 양성할 계획이다. 대학 FTA 강좌, 석 과정의 경우 운영 대학과 기업·업종단체·유관기관 등과 협력해 춤형 교육 및 교류 확대를 통해 취업 확대를 도모하게 된다. 무역 퇴직인력 컨설턴트 양성 사업은 정부의 중소기업 수출자문사

업과 연계를 통한 활동을 지원한다.

한편 중소기업 실정에 맞는 원산지 실무 인력을 공급하기 위해 특성화고·전문대의 FTA 교육을 확대하기로 하고(2014년 200명 예정), 무역관련 퇴직인력 컨설턴트 양성 시 중소기업에 취업할 수 있는 실무인력양성도 병행하기로 했다(2012년 84명→2013년 120명).

이미 인천FTA활용지원센터에서 시행하고 있는 '지역맞춤형 일자리창출지원사업(고용부)', 충북FTA활용지원센터에서 시행하는 '기업 사전선발 인력(채용인원의 2~3배수)에 대한 FTA 심화교육사업' 등의 우수사례를 다른 지역의 FTA활용지원센터 등으로 확산시키게 된다. 이를 위해 센터 간 협의회·간담회·워크숍 등을 통해 확산을 유도하고 정부는 업체 모집·홍보 및 교육과정 기획 등을 지원할 계획이다.

구체적 추진 일정으로는 대학 FTA 강좌 운영대학, 업종단체 등과 MOU 체결(2013년 9월), 특성화고·전문대생 대상 FTA 교육기관 선정(2013년 11월), 양성된 FTA 인력에 대한 보강교육 실시(2013년 12월), FTA 활용 전문인력 양성 전담기관 지정(2013년 8월), 사업 FTA 채용관 오픈 및 온라인 채용 박람회 개최(2013년 11월) 등을 계획하고 있다. 

중소기업 수입규제 대응 설명회

무역규제 조치 증가 추세…선제적 대응 중요

전 세계적으로 FTA 무역이 늘어남에 따라 국제 무역에서 관세장벽은 점차 사라져가는 추세다. 그러나 보니 각국은 자국 산업을 보호하기 위해 전통적 수입규제조치인 반덤핑관세, 상계관세, 세이프가드 등의 조치를 취하는 사례가 점차 늘고 있다. WTO에 따르면 신규 반덤핑 조사는 2011년 166건에서 2012년 208건으로 25%가 증가했다. 이에 대한 국내 중소기업들의 대응 방안은 없을까.

글 우종국 기자 사진 한국무역협회



7월 15일 무역센터 대회의실에서 열린 '중소기업 수입규제 대응 설명회'에서 개회사를 맡은 문희정 한국무역협회 부회장(오른쪽 위 사진)은 "나도 기업을 경영하며 반덤핑, 세이프 가드를 경험했다. 한 번 걸리면 번호사 선임 등 비용이 많이 들고, 또 수출국의 조사가 자국 업계에 유리하게 진행되는 면이 있어 중소기업들에게 부담이 되고 있다. 어쨌든 제조업하시는 분들은 이에 대비하기 위해 평소에 입증 자료를 잘 준비해 놓아야 한다"고 말했다.

첫 세션을 맡은 이재원 회계법인 서정 대표는 "최근 한국 상대로 하는 상계관세 조사는 많이 줄었고, 세이프가드는 공정무역에 대한 조사이니만큼 조심스럽다. 대부분의 무역규제제도는 반덤핑 조사"라고 설명했다.

반덤핑관세가 부과되기 위해서는 다음의 3가지 요건을 충족해야 한다. ① 수입물품이 정상가격 이

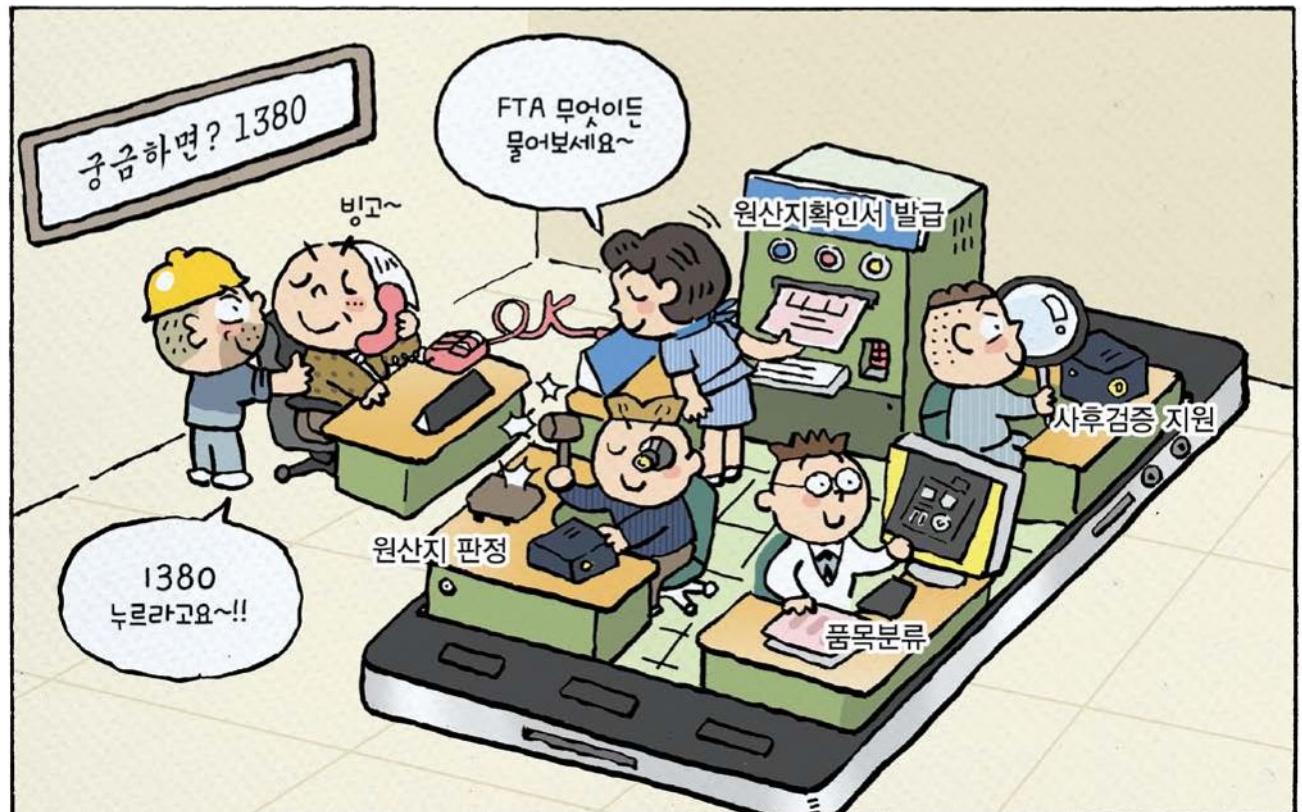
하로 수입 ② 국내산업의 실질적 피해 또는 피해 우려 ③ 덤프링수입과 산업 피해 간 인과관계 성립이다. 이 대표는 "(①의 경우) 수입국에서 덤프 여부 조사가 개시되면 수출기업으로부터 원가를 포함한 모든 자료를 제출받아 소수점 두 자리까지 계산하게 되는데, 한국으로 2~3명의 조사관이 직접 와서 살살이 자료를 조사한다. 수출업체 입장에서는 답변서 작성에서부터 자료 제출까지 많은 시간과 인력, 비용이 들게 된다. 그리고 ②, ③의 경우 조사당국의 자의성이 관여될 여지가 많은 부분으로, '인과관계 없음'으로 결론 나는 적이 거의 없다. 수입규제조치의 경우 사전에 미리미리 대처하는 것이 최선의 방법"이라고 조언했다.

두 번째 세션을 맡은 김영준 외교부 수입규제정책반장(오른쪽 아래 사진)은 "지금까지 우리나라 제품에 대한 수입규제조치는 7월 현재 총 126건으로, 반덤핑이 105건으로 압도적이며, 상계관세 3건,

세이프가드 18건이다. 외교부는 2000년부터 수입규제대책반을 운영 중으로, 외국의 수입규제조치 발생 시 정부입장서 전달, 고위급 서한 발송, 수입규제 대책반 파견, WTO 정례회의 및 각종 정부 간 회의 계기 문제 제기 등 다양한 수단을 통해 대응하고 있다. 또한 조사개시 이전의 선제적 대응의 중요성을 감안해 지난해부터 '수입규제 사전대응제'를 운영 중"이라고 지원 제도를 소개했다. 수입규제대책반은 2012년 총 18건의 조사 중단, 관세율 인하, 조치 철회 등의 성과를 이뤄냈는데, 이를 통해 경감된 우리 기업들의 관세부담 총액은 약 2.3억 달러에 이른다.

FTA 궁금해요? 궁금하면... 1380!

안종만



FTA 활용이 어려울 땐, 주저말고 1380을 눌러 주세요!



제2차 무역투자진흥회의의 주요 내용

하반기 수출길 혐난…선제적 리스크 대응 주문

정부는 7월 11일 박근혜 대통령 주재로 청와대 영빈관에서 제2차 무역투자진흥회의를 개최하고, 금년 하반기 수출 확대와 투자활성화를 위한 대책을 보고했다. 이 날 회의에서 산업통상자원부는 미국의 출구전략에 따른 시장 불확실성에 대응하고, 중국 내수시장 진출을 확대하기 위한 '하반기 무역여건 진단과 수출확대 방안'을 내놓았다.

글 이진원 기자 사진 한국경제신문

상반기 무역 현황 분석 전년 대비 수출 비교적 선전

올해 상반기 수출은 전년 동기 대비 0.6% 증가한 2,767억 달러, 수입은 2.6% 감소한 2,571억 달러로 무역수지는 196억 달러 흑자를 기록했다. 지역별로는 아세안(10.0%), 중국(9.8%) 등 대(對)신홍국 수출이 크게 증가한 가운데 대미 수출(2.1%)도 무선통신기기 등의 선전으로 소폭 증가했다. 반면 엔저 등으로 인해 대일 수출은 감소세가 지속되고 있으며(-11.5%), 경제회복이 지연되고 있는 대EU 수출도 부진(-3.8%)한 것으로 나타났다. 품목별로 보면 무선통신기기(30.0%), 반도체(8.6%), LCD(1.3%) 등 IT제품의 수출이 호조인 반면, 유가하락 등으로 석유제품의 수출이 감소(-2.1%)하고, 선박(-25.3%) 및 철강(-11.9%)의 수출도 부진했다. 그러나 원자재 가격 안정에 따른 수입 감소로 무역흑자는 급증(80%)했다. 전반적으로 글로벌 악재에도 불구하고 우리 수출은 비교적 선전한 편이다.

하반기 수출 여건 진단 글로벌 시장의 불확실성 커져

하반기 수출 환경은 글로벌 시장의 불확실성이 커지면서 녹록치 않을 전망이다. 우선 미국의 경우 양적완화 축소 가능성 언급에 따라 국제 금융시장의 불확실성이 증대하고 있다. 중국의 실물경제 지표 불안 등 중국의 성장을 둔화도 우려되는 상황이다. 시진핑 정부는 '중속 성장'이라는 새 경제운영 방향 하에 유동성 공급을 억제하고 있어 은행권을 중심으로 신용경색이 우려되고 있다. 또한 시장 불확실성에 따른 달러환율의 급반등, 엔화환율의 변동성 확대 등은 부정적 요인으로 꼽히고 있다. 그러나 미국의 양적완화 종료로 인한 달러 가치 상승에 따른 원·달러환율 상승은 우리나라 수출에 긍정적으로 작용할 전망이고, 미국 경기 회복에 따른 수입수요 증가, 국제 원자재 가격 안정 등도 긍정적 요인으로 꼽히고 있다.

수출 확대 방안 환변동보험 지원 확대 및 중국 수출 인프라 강화

시장 불확실성에 따른 리스크 대응역량 강화 방안

시장여건 불확실성 증가에 따른 기업의 리스크 대응 역량을 강화하고 중국 내수시장 진출을 촉진해 기업의 수출 기회를 확대할 필요성이 제기된다. 우선 환변동 위험에 노출된 수출기업의 리스크 관리를 위해 환변동보험의 인수규모를 5,000억 원 확대(2.5조 원→3조 원)하고, 자동차 부품 등 장기공급계약에 대한 환위험 해지 지원을 위해 환변동보험 기간을 현행 3년에서 최대 5년으로 확장키로 했다. 올해 6월 까지던 환변동보험 보험료 특별할인(20%) 기간을 올해 12월까지 연장하고, 옵션형 환변동보험의 지원 범위를 확대한다. 또한 수출 중소기업 대출에 대해 통화전환 기회를 확대(대출 건당 1회→2회)하고 선물 환거래 서비스 한도를 증액(2,000만 달러→5,000만 달러)했다.

기업의 해외마케팅 집중 지원 및 해외시장정보 지원 체계도 보강된다. 수출효과가 높은 중국 및 신흥 시장에 대한 사절단·전시회 파견을 확대하고 기계·자동차·선박 등 수출부진 품목의 해외전시회 참가를 집중 지원할 계획이다. 또한 무역관, 공동물류 네트워크 등 해외 수출 인프라 확충 및 기업활동지원 협의회(전공관) 본격 운영을 통해 해외 수출현장을 지원키로 했다.

중국 내수시장 진출 확대 방안

중국은 소득수준 향상에 따라 최근 소비재 수입이 증가하고, 중서부 개발 정책에 따라 중서부 지역의 수입 비중이 높아지고 있는 추세다. 이에 비해 우리의 대중 수출은 중간재의 비중이 높고 소비재의 수출 비중은 하락해 중국의 수출경기 변동에 민감한 구조적 취약성을 안고 있다. 따라서 안정적인 대중 수출구조 확보를 위해 중국의 수입구조 변화에 맞춰 우리의 대중 수출구조를 고도화시킬 필요가 있다.

이에 따라 내수 소비시장 직접 공략을 위한 현지 유통망을 강화하고, 안전식품 시장이 빠르게 성장하는 것에 대비해 중국에 선제적 진출을 위한 시장조사·마케팅을 강화하고 중국 내수시장 진출의 핵심인 물류시스템을 구축키로 했다. 또한 중국의 글로벌기업과 한국의 기술형 중소기업간 첨단 소재·부품 밸류 체인 구축을 위해 글로벌 파트너링 사업을 확대하고, 한·중 양국의 니즈를 충족시키는 신산업 기술 간 기술교류 확대로 개발 단계부터 공동산업화를 추진하기로 했다. 더불어 새롭게 떠오르는 중국 중서부 지역 진출을 지원하기 위해 중서부 지역별 개발사업 조사, 지방정부 협력채널 등 중서부개발 진출 기반 및 지역특성별 맞춤형 진출을 추진한다. 또한 중국과의 비관세장벽 완화를 위한 통상협력 강화, 수출입안전 우수업체(AEO) 상호인정협약(MRA) 활용을 지원해 기업의 통관편의를 강화할 예정이다.

▼ 지난 7월 11일 청와대에서 개최된 제2차 무역투자진흥회의는 하반기 수출 시장 불확실성에 따른 리스크에 선제적으로 대응하고 새로운 수출시장 기회를 찾는 데 초점을 두었다.

수출기업의 '손톱 밑 가시' 제거 유사인증 간 제도 통합

이날 회의에서는 그간 발굴된 수출기업의 '손톱 밑 가시' 뽑기를 위한 추진계획도 보고됐다. 주요 내용으로는 부처별로 운영 중인 다양한 인증제도(109개)로 인해 소비자의 혼란, 기업의 부담이 과중한 상황을 해소하기 위해 올해 9개 인증 간 시험성적서 상호 인정을 도입하고 내년에는 유사인증 간 제도 통합을 추진키로 했다. 또한 전자무역기반사업자인 KT-NET이 2007년부터 부과하던 현재 건당 800~1,400원 하는 전자무역 인프라 기본료를 내년 7월까지 폐지해 3만 4,000개 무역업체가 총 106억 원을 절감토록 지원할 계획이다. 기타 자유무역지역 내 전자상거래 물품의 국외반출신고 절차 간소화(건별→일괄), 용역·전자적 형태 무체물의 수출입 실적 확인 및 증명발급기관 일원화 등 수출애로 해소 방안이 보고됐다. ■



한·터키 FTA 계기로 본 터키 비즈니스 필수 상식

‘친절한 형제’ vs ‘냉정한 상인’ 양면성 잘 파악해야



올해 5월 1일부로 한·터키 FTA가 발효된 후 코트라 이스탄불 무역관에 접수되는 우리 중소기업들의 문의가 급증하고 있지만, 역으로 보면 이전에는 한국기업들의 터키에 대한 관심이 그리 높지 않았다고 볼 수도 있고, 아직도 우리 중소기업들의 터키에 대한 이해는 그리 깊지 못한 수준이다. 이 글에서는 우리 기업이 터키 시장 진출 시 유의해야 할 상관습, 바이어 상담 시 유의사항 등에 대해 살펴보기로 한다.

글 이상광 이스탄불무역관 관장(터키 이스탄불)

터키와의 비즈니스에서 우선적으로 고려해야 할 점은 중동과 유럽의 특성이 혼재하는 시장이라는 점이다. 종교 및 문화적인 차원에서는 아랍과 이슬람의 영향이 아직도 뿐만 아니라 남아 있으나 터키 공화국 건국 이후 90년간 지속적으로 추진된 세속주의 정책으로 인해 서구적 생활 및 사고방식에도 악속해져 있다. 최근의 터키 시위 사태도 이러한 중동과 유럽적 특성의 내부 충돌에서 일어났다고 볼 수 있는데, 현 정부의 삼아주류판매 규제, 공공장소 애정행위 규제 등 친이슬람적 사회정책이 서구적 생활방식에 악속해진 청년층 및 세속주의자들의 반발을 일으킨 것이다.

터키의 각종 법령과 제도는 EU 가입을 의식해 유럽 수준으로 구축돼 있으나 이를 운영하는 사람들은 중동적 사고방식을 가지고 있어 하드웨어와 소프트웨어의 괴리에서 오는 비효율은 외국투자기업들을 당황하게 만든다. 그리고 터키인 개개인에게도 이러한 중동과 유럽의 특성이 혼재되어 있는데, 이슬람적인 형제애를 중시하는 일면과 냉정하고 합리적인 유럽적 사고방식이 개인의 편의에 따라 발휘되는 것이다. 자기가 불리할 때에는 친구로써의 정에 호소하다가도 필요하면 합리적 사고를 내세워 냉정하게 비즈니스 관계를 끊어 버릴 수 있는 것이 터키인들이다.

성급한 독점 에이전트 계약 주의해야

터키인들은 오랜 유목생활의 특성상 단골이라는 개념이 희박한데, 단골고객은 자기 아니면 갈데가 없다고 생각하여 더 가격을 높게 받는 경우가 다반사이며 오랜 수입선이라도 더 좋은 가격을 제시하는 수입선이 나타나면 금방 거래를 끊을 수 있다. 이 과정에서 마지막 거래 대금을 온갖 클레임을 제시하며 지불하지 않는 경우도 많은데, 3~5년간 잘 거래하던 업체도 얼마든지 이러한 문제가 생길 수 있는 것이 대터키 무역거래의 현실이다.

터키 바이어와 상담을 하게 되면, 제품에 큰 관심이 없고 능력이 되지 않음에도 불구하고 호언장담을 하며 판매독점권 부여를 요구하는 경우가 많다. 따라서 바이어의 진의 파악에 신중할 필요가 있다. 성급하게 독점 에이전트 계약을 할 경우, 추후 에이전트의 실적이 부진해도 계약을 파기하기 힘들며, 일부 한국기업들이 영업실적 부진 등의 이유로 터키 에이전트와 계약을 파기하려 하자, 에이전트 측에서 오히려 그간의 영업비용 보전을 요구하며 소송을 제기하는 사례도 있다.

가장 좋은 방법은 판매독점권을 아무에게도 부여하지 않는 것이며, 품목 특성 등으로 인해 불가피한 경우라면 바이어 사무실이나 창고 방문 등 추가 개별상담을 통해 가능한 바이어 회사 규모, 영업능력 등을 파악하고 독점권을 주기 전 길게는 3~5년까지 거래를 통해 영업 능력을 확인할 필요가 있다.

두 번째로 유의해야 할 사항은 터키 바이어들의 가격협상 태도이다. 터키인들은 역사적으로 이 지역에서 대제국으로 군림했으며 개개인의 자존심도 무척 강해 협상에서 주도권을 쥐고자 하



“ 터키인 개개인에게도 이러한 중동과 유럽의 특성이 혼재되어 있는데, 이슬람적인 형제애를 중시하는 일면과 냉정하고 합리적인 유럽적 사고방식이 개인의 편의에 따라 발휘되는 것이다. ”

는 경향이 무척 강하다. 따라서 가격협상 시에도 항상 주도권을 쥐고 가격을 깎는 것을 즐기는 듯한 태도마저 보이는데, 첫 만남에서 가격에 만족한 것처럼 반응한 후 2차, 3차 접촉 시에 계속해 가격인하를 요구하는 경우가 많다. 심지어는 이미 선적을 완료한 상황에서도 가격인하를 다시 요구하기도 한다. 따라서 1차 가격 오퍼 시 향후 인하여지를 남겨두고 가격을 제시하는 것도 한 전략이 될 수 있으며, 추가 가격협상 요청 시에도 현지인 특성을 이해하고 조급하게 서두르지 말아야 한다.

신용정보 자료 없어 외상거래는 신중해야

터키인들과의 상담에서는 대면상담이 큰 효과를 발휘하기도 한다. 첫 접촉 시에는 이메일 등으로 접촉할 수도 있겠으나, 영어가 불가능한 바이어들도 많아 이메일과 전화만으로는 접촉에 한계가 있다. 아울러 중동적 기질이 있고 터키사회에 신용이 그다지 발달하지 않아 잠재 파트너의 공장, 사무실 등을 눈으로 직접 확인하고 싶어 하는 경향이 있다. 따라서 가능성이 높은 바이어의 경우 바이어 기업방문, 식사 등을 통해 친분을 쌓아두면 손님 접대를 즐기는 터키인들의 속성상 효과가 높다.

그리고 터키 바이어들도 거래 성사단계에 이르면 한국기업의 공장을 방문하고 싶어 하는데, 한국 방문 시에는 터키 측

에서 했던 만큼 접대를 할 필요도 있다. 터키인들은 손님을 환대하는 것을 좋아하나 자신도 대접한 만큼 대접을 받아야 한다고 생각하므로 바이어 접대에 신경을 쓸 필요가 있다.

한편, 터키 바이어와의 거래 시 외상거래에는 항상 위험이 존재한다. 터키는 선진국과 같은 업체별 신용정보가 구축되어 있지 않으며, 업체들은 세금문제로 인해 자사의 재무정보 노출을 극도로 꺼려 KOTRA 무역관으로서도 재무 및 신용 상태를 조사할 수 없다. 이로 인해 확실한 신뢰가 쌓이기 전 터키 바이어와 외상거래를 하는 것은 위험하며, 앞서 서술한 바와 같이 오래 거래한 바이어라도 갑자기 대금 지급을 끊는 수가 있기 때문에 안심할 수 없다. 더욱이, 일부 악덕 바이어의 경우 선적분이 터키 세관에 도착한 상태에서 인수를 거부하고 가격 및 결제 조건 변경을 요구하는 사례가 있다. 이 경우 현지 법규상 원 바이어의 포기각서가 없으면 세관에서 화물을 반출하여 다른 바이어에게 인도하거나 한국으로 재선적이 불가능해, 바이어들은 이 점을 악용하는 것이다.

마지막으로, 터키 시장을 기타 후진국 시장과 동일시해 품질관리 및 애프터서비스를 대만히 하는 우를 범하지 말아야 한다. 터키 바이어들은 한국에서 수입한 물품을 다시 유럽이나 인근 중동국가로 재수출하는 경우가 많은데, 품질 불량 문제가 생기는 것을 굉장히 싫어하기 때문이다. ■

칼슘보충제 제조업체 **지에스피(GSP)**

중소기업엔 ‘메이드 인 코리아’가 브랜드입니다

브랜드가 없어도 아무도 흉내 낼 수 없는 독보적인 기술을 갖고 있다면 내수보다는 수출이 유리할 수 있다. 국내에서는 유명 브랜드가 아니면 판매가 만만치 않지만, 수출을 하게 되면 ‘메이드 인 코리아’로 승부할 수 있기 때문이다. 부산의 식품업체 지에스피는 특히 기술을 이용한 칼슘 추출물로 일찌감치 해외 시장의 문을 두드리고 있다.

글 우종국 기자 사진 김기남 기자



지에스피는 세계에서 유일하게 멸치에서 칼슘을 추출하는 특허를 보유하고 있다. 아직은 초기 단계지만 점차 미국 등으로의 수출이 늘어나고 있는 중이다. 사진은 우정숙 지에스피 영업부장.

지난 2007년 김만도 지에스피 대표는 부산의 한 바닷가를 걷고 있었다. 2000년 창업한 비례 사업이 최종적으로 부도를 맞으면서 우울한 기분에 무작정 바닷가로 향한 것이다. 사업 때문에 진 빛 독촉과 함께 집안 가재도구마저 ‘빨간 짹지(암류장)’가 붙자 ‘극단적인’ 결심까지 염두에 두고 바닷가로 나선 길이었다. 궁하면 통한다고 했던가, 마침 바닷가에서는 어부들이 잡은 멸치를 말리고 있었다. ‘생의 끝’을 생각하던 그에게 그 멸치는 새로운 희망으로 다가왔다. “바로 이거야!”

‘뉴튼의 사과’와도 같았던 멸치의 재발견

김 대표는 2000년 정수기비데를 생산해 미국으로 수출하는 업체를 창업했다. 미국에서 투자업체의 최고경영자를 지내기도 했던 그는 전공인 기계공학을 살려 미국시장에서 통할 수 있는 제조업으로 승부수를 띠운 것이다. 예나 지금이나 국내시장보다는 수출을 우선시하는 것은 그의 지론이다. “중소기업은 국내에서는 브랜드가 없지 않습니까. 그렇지만 수출을 하면 ‘메이드 인 코리아’가 브랜드입니다. 해외에서는 한국의 제조업을 높게 평가하고 있습니다.”

정수기비데는 수돗물을 정수해서 세척수로 공급해주는 것이다. 그런데 순조롭던 수출에 비상이 걸리기 시작했다. 제품에서 하자가 발생하기 시작한 것이다. 국내의 수돗물 수압보다 미국 수돗물의 수압이 2배 가까이 높았던 것. 수압이 높다 보니 필터가 이를 견디지 못하고 파손됐다. 결국 불량 제품을 교환해주느라 비용은 비용대로 들고, 신뢰도가 떨어지면서 판매도 줄어들었다. 그러다 2007년 최종 부도를 맞게 된 것이다.

김 대표에게 멸치는 ‘뉴튼의 사과’와도 같았다. 학생 시위로



대학이 휴교하면서 고향에 내려와 우울한 기분으로 산책을 하다 사과가 떨어지는 것을 보고 만유인력의 법칙을 번개같이 떠올린 아작 뉴튼처럼, 그는 미국에 있을 때 현지인들이 식사와 함께 비타민제와 오메가6 등 건강기능식품을 먹던 것을 떠올렸다. “선진국일 수록 고령 인구가 많아지고 건강에 관심이 많잖아요. 한국도 의식주가 해결되고 나면 건강기능식품 시장이 열릴 것이라고 생각했습니다.” 김 대표는 멸치에서 칼슘 보충제를 떠올린 것이다.

어떻게 이런 생각을 했을까. 김 대표의 답은 단순했다. “옛부터 ‘멸치=칼슘’이라고 하지 않았습니까?” 그는 평소 알고 지내던 식품공학과 교수를 무작정 찾아가 멸치에서 칼슘을 뽑아내보자는 아이디어를 제안했다.

한·미 FTA로 관세 3% 즉시철폐돼

“그간 국내외에 칼슘 보충제는 대개 화학적 합성으로 생산되고 있었습니다. 굴 껍질을 분쇄하면 석회로 불리는 탄산칼슘이 나오는데, 여기서 탄산을 제거하면 칼슘이 만들어지는 것입니다. 또 하나는 우유에서 칼슘을 분리한 유청칼슘이는데, 이것은 우유를 소화하지 못하는 사람들에게는 맞지 않았습니다.” 김 대표의 설명이다. 아 이러나하게도 멸치에 칼슘이 많다는 사실은 누구나 알고 있었지만, 아무도 멸치에서 칼슘을 뽑아내지 않고 있었다. 오히려 김 대표가 그 분야를 잘 알지 못했기 때문에 단순하게 아이디어를 찾아낸 면도 있었다.

우여곡절 끝에 그는 멸치에서 순도 높고 소화흡수가 좋은 칼슘을 추출하는 방법을 찾아냈고 2007년 11월 특허를 등록했다. 사업 실패자에게 또 한 번의 기회를 준다는 의미로 중소기업청이 지원하는 패자부활전 재창업자금 1억 원을 지원(저금리 대출)받아 2010년 지에

스피를 창업하고, 동의대학교 블루바이오센터에 사무실을 냈다.

현재 지에스피의 주력 생산품은 칼슘 보충제 원료로 건강기능식품을 제조하는 회사에 B2B(생산자)로 공급하고 있다. 그러나 아직 멸치에서 칼슘을 생산한다는 것을 모르는 업체들이 많다 보니 홍보 차원에서 칼슘보충제를 직접 생산해서 판매하고 있다. 다만 분말을 캡슐에 넣고 포장하는 공정을 외부에 맡기면서 기존 업체의 브랜드를 빌리는 형식을 취하고 있다. 또 하나의 제품인 칼슘김은 김을 구운 뒤 칼슘 가루를 묻힌 것으로 지에스피 브랜드로 판매되고 있다.

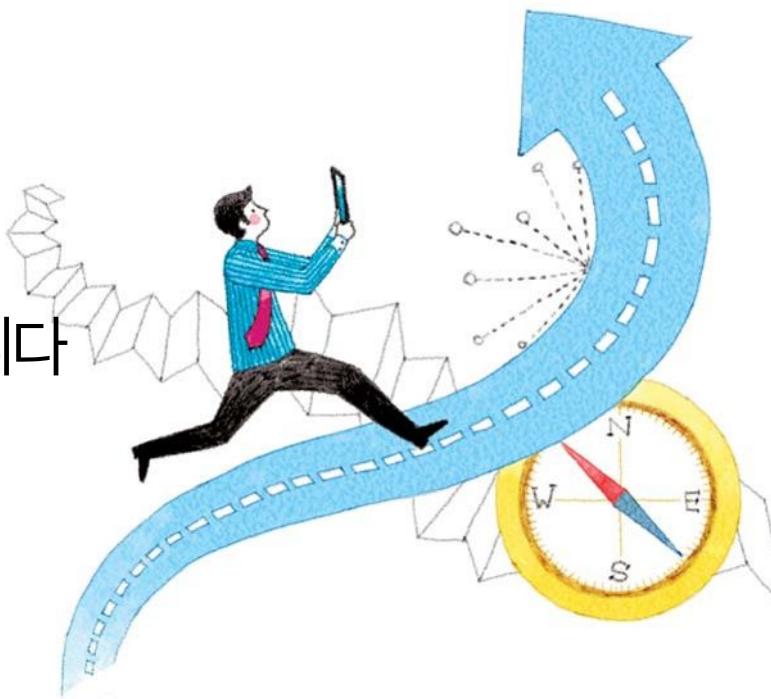
그러나 아직까지는 영업과 마케팅을 본격적으로 시작하지 않은 상태다. 직원 7명인 이 회사의 지난해 매출액은 1억6,000만 원이다. 지금은 제품 판매보다는 직원들이 연구 프로젝트 수행에 집중하고 있다. 이렇게 연구 프로젝트에 박차를 가하면서 점차 수출을 늘려 나가려는 전략이다. 다행히 지난해 미국, 중국, 베트남으로 총 6만 달러의 제품을 수출했는데, 올해는 상반기에도 5만 달러를 수출하는 등 점차 수출액이 늘어나는 중이다. 우정숙 지에스피 영업부장은 “국내에서는 삼성, LG 같은 대기업 브랜드가 아니면 통하지 않지만, 브랜드 없이 기술을 가진 중소기업이라면 수출은 ‘메이드 인 코리아’로 해 볼만 하다”고 얘기한다. 지에스피는 미국 시장을 뚫기 위해 2010년 FDA 승인도 받은 상태다.

FTA로 칼슘 원료의 관세가 낮아져 가격경쟁력이 생긴 것도 호재다. 지에스피가 판매하는 칼슘 원료(HS 2805.12)는 한·미 FTA로 3%이던 관세가 즉시철폐됐고, 한·EU FTA로 5.5%이던 관세가 즉시철폐됐다. 우 부장은 “향후 칼슘 원재료 공장을 크게 지어 수입되는 칼슘을 대체할 뿐만 아니라 전문적 칼슘제 수출 기업이 되는 것이 목표”라고 포부를 밝혔다. ■

중소기업을 위한 유용한 FTA 활용 지원 TIPS

FTA, 활용할수록
중소기업에 도움이 됩니다

전담 인력을 두기 힘든 중소기업들에게 FTA 활용은 어렵고 또 귀찮은 일이 될 수 있다. 이에 FTA 활용을 지원하기 위한 다양한 인센티브 정책들이 나와 있다. '원산지확인서 발급 세액공제'와 '품목분류 사전심사제도'는 중소기업들이 알아두면 좋을 유용한 FTA 활용 지원 제도다. 글 우종국 기자



원산지확인서 발급 세액공제

건당 1만 원 세액공제, 연 30만 원 한도

정부는 지난 2012년 1월 1일부터 중소기업이 '원산지확인서'를 발급하면 1부 당 1만 원을 연 30만 원 한도로 부가가치세에서 공제해준다. 이는 중소기업에만 해당되며, 최종 수출자가 발행하는 '원산지증명서'는 해당되지 않는다. 이는 FTA 활용에 어려움을 느껴 끼릴 우려가 있는 중소기업을 지원하기 위한 제도이기 때문이다.

원래 수출되는 물품에 공급한 부품에 대해서는 내국신용장 또는 구매확인서로 증빙이 가능할 경우 부가가치세가 0%지만, 원산지확인서 발급 세액공제는 다른 물품에서 발생된 부가가치세를 공제해 주는 것이다. 즉, 원산지확인서를 발급한 물품에서 직접 발생한 부가가치세가 아니더라도

발급한 중소기업이 납부해야 하는 부가가치세가 있다면 여기에서 공제를 할 수 있도록 했다.

원산지확인서 발급 세액공제를 이용하기 위해서는 매년 2차례 있는 부가가치세 신고납부 시 '원산지확인서 발급세액공제 신고서(사진 참조)'에 원산지확인서 발급 내역을 적어 제출하면 된다.

품목분류 사전심사제도

무료로 품목 판정, 법적 허용 부여

품목분류 사전심사제도란 수출입신고를 하기 전에 수출입자가 스스로 품목을 분류하는데 어려움이 있는 경우 법령에서 정한 바에 따라 관세청 관세평가분류원장에게 신청하면 법적인 허인이 있는 품목번호를 결정하여 회신하도록 한 제도다(관세법 제86조 및 관세법시행령 제106조). 수출입신고된 물품이 회신된 것과 동일한 경우 세관장은 통지내용에 따라 품목분류를 적용하도록 되어 있다.

신청자격은 물품을 수출입하려는 자, 수출할 물품의 제조사 및 '관세사법'에 따른 관세사·관세법인 또는 통관취급법인만 가능하



품목별 물품설명서 필수기재사항 및 증빙서류

품목 구분	물품설명서 (서식 을지) 필수기재사항	증빙서류
과채소가공품	- 가공한 과일의 경우 브릭스(Brix) 값	- 제조사가 발행한 제조공정도
조제식료품	- 구성 원재료 성분명 및 함량(%) - 구체적인 용도설명	- 성분표
우유 가공품 및 조제품	- 구성 원재료 성분명 및 함량(%) - 배합 원료에 대한 특성 - 구체적인 용도설명 - butter Oil의 경우 유지방 함량 및 타지방 첨가 여부 기재	- 성분표 - 제조사가 발행한 제조공정도
여류 가공품	- 품명 및 학명 정보	- 제조사가 발행한 제조공정도
사료용 조제품	- 제조사가 발행한 구성 성분명 및 함량 - 사용용도	- 관할도지사(시장)이 발행한 사료성분등록증 사본
석유제품	- 제조사가 발행한 구체적인 제조공정	- 석유품질관리원의 시험성적서
기계류	- 제품 구성요소별 기능 및 상세 설명자료 · 신청물품의 작동원리 · 부분품은 완제품에 대한 설명자료 함께 제시, 장착위치를 나타내는 사진(이미지)	- 물품 카탈로그
전기기기	- 구성요소별 기능 설명자료·회로도(블러디아이어그램) - 반도체소자는 제조공정 기술자료 - 부분품은 완제품에 대한 설명자료 함께 제시, 장착위치를 나타내는 사진(이미지)	- 제조사의 카탈로그
검사·측정기기	- 검사 및 측정원리 설명자료 - 제품 구성요소 상세설명자료 - 사용자 매뉴얼·검사 및 측정물품 사용 사진(이미지) - 부분품은 완제품에 대한 설명자료 함께 제시	- 물품 카탈로그
차량 관련물품	- 신청물품의 기능·용도, 작동원리 - 구성요소의 상세설명 - 부분품은 완제품에 대한 설명자료 함께 제시, 장착위치를 나타내는 사진(이미지)	- 차량 전장제품은 회로도 (블러디아이어그램)

다. 신청방법은 품목분류사전심사 신청서, 견본 및 증빙서류를 첨부하여 인터넷, 우편 또는 방문으로 신청하면 된다. 인터넷 접수의 경우 관세행정전자통관시스템(UNI-PASS)에서 '업무처리→기타 전자민원→품목분류 사전심사 신청'을 이용하거나, 관세청전자통관시스템(<http://portal.customs.go.kr>)에 접속 후 신청할 수 있다. 그러나 견본 및 증빙서류는 관세평가분류원(대전시 유성구 테크노 2로 214 관세평가분류원 품목분류1과 접수담당자앞)으로 직접 제출해야 한다.

품목분류 사전심사 신청 시 견본제출 방법

원칙	신청물품의 견본 - 별크상: 300g~1kg(분밀)/200ml 이상(액상) - 소매포장: 2점 이상(식품)/1점 이상(의류 및 공산품)
예외	물품의 성질상 견본을 제출하기 곤란한 경우에는 아래의 자료 제출 (단, 견본이 없어도 품목번호의 결정에 지장이 없을 경우 예외) - 다양한 각도에서 촬영된 사진자료/내부구조도를 확인할 수 있는 도면

단, 다음과 같은 경우 신청을 반려할 수 있다. △신청요건을 갖추지 아니한 경우(형식적 요건 불비 또는 신청 내용을 확인할 수 없는 경우 등) △제조공정이 규격화되지 않아 성분의 일관성 확보가 곤란한 경우 △운송 또는 저장 방법에 따라 상태가 달라질 수 있는 물품 △분석이 곤란한 물품 △지정기간 내 추가자료 제출 요구에 응하지 않는 경우 △세관의 조사나 불복절차가 진행 중인 경우 등이다.

품목분류 사전심사가 완료되면 결정통지서는 민원 신청인이 인터넷을 이용하여 직접 출력해야 한다. 출력 방법은 관세행정전자통관시스템(UNI-PASS)에서 '업무처리→기타 전자민원→품목 사전심사 처리현황' 메뉴 또는 관세청전자통관시스템에서 확인·출력 가능하다. 품목분류 사전심사는 무료이나, 분석을 요하는 물품은 분석 수수료 3만 원을 국고 수납은행에 납부해야 한다. 분석 수수료가 필요한 경우 품목분류 사전심사 접수 후 별도로 고지서가 발송된다. ■

(문의: 관세청FTA고객지원센터 1577-8577)



실전 FTA 활용 노하우 – 세트규정 이해하기

‘세트’ 안에 비원산지 물품 포함되어도 원산지 인정

세트물품은 서로 다른 호에 분류될 수 있는 두 개 이상의 물품을 특정 목적을 위해 하나로 조합한 것을 말한다. 일부 FTA에서는 품목별 원산지결정기준에 불구하고 ‘세트’에 해당하는 경우, 세트 구성품 중 비원산지 물품이 차지하는 비율이 일정수준 이하라면 예외적으로 그 세트 전체를 원산지 물품으로 인정하는 바, 원산지결정기준의 특례규정이 있다.

글 전소연 FTA무역종합지원센터 관세사

최근 미국으로 램프를 수출하는 업체로부터 문의가 왔다. 해당 수출품은 전구, 브라켓, SMPS(Switch Mode Power Supply: 전원장치)를 각각 납품받아 하나의 박스로 소매포장한 것이었다. 본 제품은 하나의 완제품이 단순히 분해된 상태이므로, 포장 자체는 부품별로 이루어져 있다 하더라도 제품 하나로 본다. 따라서 완제품 HS 코드인 제9405.40호의 품목별 원산지결정기준을 충족해야 하는데, 본 사례의 경우, 수출자가 각 부품을 납품받아 소매포장만을 수행하기 때문에 수출자 본인이 최종 수출품의 원산지 지위를 판정할 능력이 없다. 따라서 품목별 원산지결정기준을 충족하기 위하여 모든 부품에 대한 원산지(포괄)확인서를 수취하여야 했으나, SMPS에 대하여는 여의치 않았던 바, 결국 세트규정의 적용을 검토하게 되었다.

적용 전제로, 통칙3에 의한 세트에 해당되어야

한·미 FTA에서는 두 가지 이상의 상품으로 구성되는 세트물품의 경우 세트를 구성하는 모든 비원산지 상품의 가치가 그 세트 조정가치의 15%(섬유 또는 의류상품은 세트 전체 과세가격의 10%)를 초과하지 아니하는 경우, 해당 세트물품 전체를 원산지 물품으로 인정한다. 한·미 FTA 협정문 제6.9조에서는 세트물품에 대해 아래와 같이 정의되어 있다.

제6.9조 상품의 세트

- 각 당사국은 상품이 통일 상품명 및 부호체계의 일반해석규칙의 규칙 3을 적용한 결과로 세트로 분류되는 경우, 세트 내의 각 상품이 원산지 상품인 경우에만 그 세트가 원산지 상품이 되도록 규정한다.
- 제1항에도 불구하고, 세트의 모든 비원산지 상품의 가치가 그 세트의 조정가치의 15%를 초과하지 아니하는 경우, 상품의 세트는 원산지 상품이다.
- 섬유 또는 의류 상품에 대하여는, 제4.2조(원산지 규정 및 관련 사안) 제8항이 제1항 및 제2항을 대신하여 적용된다.



세트규정 서로 다른 2개 이상의 물품이 단일한 목적을 수행하기 위해 구성된 경우 ‘세트’라 한다. 세트를 구성하는 물품 중 비원산지 물품이 ‘조정가치의 15% 이내’(한·미 FTA의 경우, 섬유류 제외)인 경우 전체 세트를 원산지 물품으로 판정하게 된다.

세트규정의 협정별 비교

품목 구분	비원산지 물품 허용한도
한·칠레 FTA	규정 없음
한·싱가포르 FTA	규정 없음
한·EFTA FTA	공장도가격의 15% 이하
한·아세안 FTA	규정 없음
한·미 FTA	일반품목: 조정가치의 15% 이하 섬유 또는 의류상품: 과세가격의 10% 이하
한·EU FTA	공장도 가격의 15% 이하
한·터키 FTA	공장도 가격의 15% 이하
한·인도 CEPA	규정 없음
한·페루 FTA	본선인도가격(FOB) 가격의 15% 이하

세트규정을 적용하기 위하여는 해당 물품이 위 조항의 첫 번째 문구에 나와 있는 ‘통일 상품명 및 부호체계의 일반해석규칙의 규칙(HS 통칙3)’에 해당하여야 하는 바, 그 내용은 아래와 같다.

통칙 3.

이 통칙 제2호 ‘나’목(혼합·복합물의 분류 규정)이나 그 밖의 다른 이유로 동일한 물품이 둘 이상의 호로 분류되는 것으로 볼 수 있는 경우의 품목분류는 다음 각 목에서 규정하는 바에 따른다.

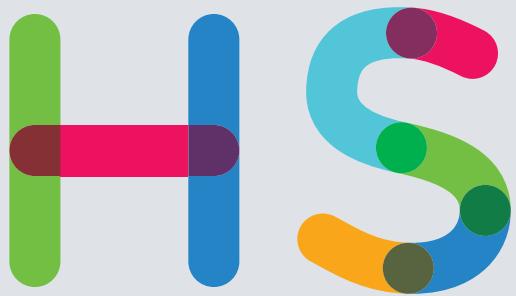
- 가. 가장 구체적으로 표현된 호가 일반적으로 표현된 호에 우선한다. 다만, 둘 이상의 호가 혼합물이나 복합물에 포함된 재료나 물질의 일부에 대해서만 각각 규정하거나 소매용으로 하기 위하여 세트로 된 물품의 일부에 대해서만 각각 규정하는 경우에는 그 중 하나의 호가 다른 호보다 그 물품에 대하여 더 완전하거나 상세하게 표현하고 있다 할지라도 각각의 호를 그 물품에 대하여 동일하게 구체적으로 표현된 호로 본다.
- 나. 혼합물, 서로 다른 재료로 구성되거나 서로 다른 구성요소로 이루어진 복합물과 소매용으로 하기 위하여 세트로 된 물품으로서 가목에 따라 분류할 수 있는 것은 가능한 한 이들 물품에 본질적인 특성을 부여하는 재료나 구성요소로 이루어진 물품으로 보아 분류한다.
- 다. 가목이나 나목에 따라 분류할 수 있는 물품은 동일하게 분류가 가능한 호 중에서 그 순서상 가장 마지막 호로 분류한다.

통칙3 (나)의 해설 제10항에 따르면 다음과 같이 규정하고 있다.

X. 이에서 ‘소매용으로 하기 위하여 세트로 한 물품’이라 함은 다음의 요건을 갖춘 물품을 의미한다.

- 일건 서로 다른 호에 분류될 수 있을 것으로 보이는, 최소한 둘 이상의 서로 다른 물품으로 구성되어야 한다.
- 어떤 요구를 충족시키기 위해서나 또는 어떤 특정의 활동을 행하기 위해 함께 조립한 제품이나 물품으로 구성되어야 하며, 재포장 없이 소비자에게 직접 판매하는데 적합한 방법으로 조합한 것(예: 상자 또는 케이스 속 또는 판 위에 등).

상기 규정에 비추어 볼 때, 세트라 함은 이발용 세트(HS 제8510호) 또는 제도용 키트(HS 제9017호)와 같이 서로 다른 2개 이상의 물품이 단일한 목적을 수행하기 위하여 구성되어야 하는데, 문의한 램프는 단일한 완제품을 단순히 분해한 상태에 불과하므로, 통칙3에 의한 세트로 보기 어렵다. 따라서 한·미 FTA에 의한 세트규정의 적용이 어려우며, 품목별 원산지결정기준의 충족여부에 따라 원산지를 판정하는 것이 타당하다. ■



FTA 활용의 필수 상식, HS코드 완전정복

1931년 제네바품목분류표가 효시, 1988년 HS 시행 후 5년마다 개정

HS코드는 무역을 하는 나라들끼리 공통으로 사용하는 물품에 대한 식별번호다. 물품은 부르는 사람, 언어마다 다르기 때문에 오해의 소지가 있지만, 고유번호를 부여하면 전 세계적으로 오해 없이 사용이 가능하다. 세계 무역에서 FTA 비중이 높아질수록 HS코드의 중요성은 더욱 커지고 있다. 그렇다면 이 HS코드는 어떻게 만들어진 것일까. 또 5년마다 바뀌는 이유는 뭘까. HS코드에 대한 작지만 중요한 궁금증을 짚어 보았다.

글 이민선 관세사



HS란?

원활한 국제 무역을 위해서는 동일한 물품에 대하여 동일한 분류기준을 가지고 그 기준에 따라 관세를 부과하는 것이 필요한 데, 이를 위해 사용되는 공통된 상품분류체계가 바로 HS코드이다. HS는 Harmonized Commodity Description and Coding System(약칭 Harmonized System), 즉 '동일상품명 및 부호체계'의 줄임말로서 숫자로 공통된 상품부호를 만든 상품분류체계이다. 세계 각국에서 무역이 이루어지고 있는 상황에서 공통된 분류기준 없이 같은 물건이라도 각기 다른 분류기준으로 분류하여 관세를 부과하게 되면 어느 곳에서는 관세를 적게, 또 다른 곳에서는 관세를 많이 내게 되어 제대로 된 무역이 이루어지지 않고 혼란을 초래하게 된다. 그렇기 때문에 숫자로 공통된 상품의 부호를 만들어 품목을 분류하는 HS가 필요한 것이다.

HS의 사용은 국제 거래되는 모든 물품들이 공통되고 일관되게 분류됨으로써 무역의 혼선을 방지하고 국가 간에 재분류를 해야 하는 불편을 피할 수 있으며, 이를 통해 세관용어가 표준화되어 무역교섭이나 세관업무를 좀 더 편리하게 할 수 있다. 또한, 일관된 기준으로 분류되는 것이므로 분석이나 비교를 할 때 용이하다.

HS의 유래

HS는 세계관세기구(WCO: World Customs Organization)에 의해 개발되었고 HS협약으로 1988년 1월 1일 발효되어 현재까지 사용되고 있다. HS가 나오기 전에도 상품의 분류체계가 필요했기 때문에 무역이 활성화됨에 따라 이러한 국제적 품목분류표의 필요성을 느껴 1931년 제네바품목분류표가 처음 나온 이후로 수정·보완되면서 1950년 브뤼셀품목분류표(BTN)가 제정되었고, 이를 다시 조정하여 제정된 1976년 관세협력이사회품목분류표(CCCN)를 거쳐 지금의 HS가 만들어지게 되었다.

HS 코드의 구성

HS 코드의 구조는 21개 부, 97개 류, 1,224개 호, 5,205개 소호로 되어 있으며 품목의 분류는 상품의 여러 가지 특성에 근거하여 행해진다. HS에서는 산(生)동물부터 예술·골동품까지 국제 거래되는 모든 물품이 부, 류, 호, 소호로 분류되어 있는데 류는 숫자가 2단위, 호는 4단위, 소호는 6단위로 나타낸다. 어떤 물품을 어떤 부, 어떤 류로 분류할지의 기준은 일반적으로 그 물품의 여러 가지 특성에 따라 분류를 하게 되는데 그 분류의 특성들에는 품명, 구성 및 기타 기술적 특징, 제시 방법, 제조 정도, 기능 또는 용도 등이 있다.

호는 일반적으로 부와 류로 분류된 물품들이 최종적으로 받게 되는 번호이다. 호는 4개의 숫자, 즉 4단위 부호로 구성된 상품번호로 처음 2개의 숫자는 그 상품이 어떤 류에 속하는지를 보여주고, 나머지 2개는 그 상품이 당해 류에서 어떤 위치에 있는지 알려준다. 마지막으로 소호는 호 번호를 받았지만 그것으로도 부족하여 더 세분화된 번호를 받을 필요가 생겨 4단위의 호 번호에 2자리를 추가하여 붙여진 번호이다.

따라서 HS의 부호는 4단위 호 번호에 2자리를 추가한 소호 번호들로 나뉘어 그 6단위 번호가 일반적인 HS의 부호가 된다. 이러한 6단위 소호까지는 국제협약사항으로 모든 국가의 공통사항이며 6단위 이하는 국가별, 지역별로 자국의 현실에 맞추어 6단위 수준 외에 더 세분화하여 사용할 수 있다. 예를 들어 EU의 CN(Combined Nomenclature)은 8단위이다. 우리나라에는 대외무역법령의 규정에 따라 우리 현실에 맞추어 6단위에 4단위를 추가하여 10단위로 운영하고 있으며 이를 HSK(Harmonized System of Korea)라고 한다.

HS의 개정

무역 거래를 하는 상품을 숫자로 분류한 HS품목분류표는 1988년에 시행되어 2013년 현재까지 4~6년 주기로 총 5차례의 개정을 거쳤다. 무역 환경의 변화, 그리고 지속적인 기술의 발전에 따라 과거에 존재하지 않았던 상품이 계속 출시되고 있어 이를 반영하기 위해서는 HS를 개신하는 것이 매우 중요하다. 개신 및 수정 내용은 세계관세기구(WCO)가 주기적으로 제시하고 있다.

HS품목분류표를 개정하기 때문에 한·미 FTA의 경우, 협상 시 HS2002를 기준으로 하였으나 발효되고 시간이 흘러 HS2012를 사용하게 되었을 때 FTA 활용에 있어 업무상 혼란을 야기할 수도 있다.

이와 관련해 HSK 개정은 HS 국제규격인 6단위 이하 10단위까지의 품목 분류체계를 개정하는 작업으로 WCO가 마련한 HS 개정권고안에 따라 이루어지기도 하지만, 국내 정책적 필요에 의한 농림축산식품부, 산업통상자원부, 관세청 등 관계부처의 요청이 있을 경우 그 타당성이 인정되는 품목에 대해 개정되기도 한다.

HS코드 읽기

소호(Sub-Heading)

호(Heading)

류(Chapter)

8 7 0 4 2 1

자동차

화물차

5톤 이하 화물차

HS 개정 일정

시행 1988년

1차 개정 1992년

2차 개정 1996년

3차 개정 2002년

4차 개정 2007년

5차 개정 2012년

6차 개정 2017년(예정)

기관별 FTA 활용 지원 제도 안내

우리 회사에 맞는 FTA 활용 지원 제도, 뭐가 있을까?

산업통상자원부

·FTA무역종합지원센터·지역FTA활용지원센터

FTA무역종합지원센터는 FTA 관련 6개 정부부처와 5개 유관기관이 모여 민관합동으로 운영되는 국내 FTA 활용의 콘트롤 타워다. 상담·설명회·교육·컨설팅 등 다양한 FTA 활용 지원을 망라하며 16개 지역FTA활용지원센터를 아우른다.

FTA 통합콜센터 1380(FTA 활용 무엇이든 물어보세요!)

지난 6월 24일 개통한 FTA 콜센터 1380은 마치 '회재 신고는 119'처럼 FTA 궁금증은 1380으로 통하는 번호다. 전국 어디서나 1380을 누르면 FTA무역종합지원센터의 전문 상담사를 통해 가벼운 궁금증 해소에서부터 관세사의 기업 현장 방문 컨설팅까지 이어진다. 모든 상담은 무료로 진행되고 있으며, 개통 이후 한 달 동안 수많은 기업들이 1380을 통해 FTA 활용의 궁금증을 해결하고 있다.

- 지원내용 정보 제공, 애로 해소, 교육 및 홍보, 컨설팅 소개
- 운영시간 매일 오전9시~오후6시
- 상담분야 관세사 등 전문가 27명을 업종별, 분야별로 배치해 관세혜택 품목 분류, 원산지 관리, 사후검증 대응, 통관절차 안내 등 기업이 FTA 무역환경에 빠르게 적응할 수 있도록 지원해 줌
- 인터넷 사이트 FTA 인터넷 기반 상담콜센터 '인터넷 1380'(www.fta1380.net)을 구축(2013년 하반기)하여, 종합 서비스 구축 예정

FTA 현장 컨설팅

FTA 현장 컨설팅은 FTA무역종합지원센터 또는 지역FTA활용지원센터의 FTA 전문 관세사가 직접 회사를 방문해 FTA의 기초부터 원산지증명서 발급 및 관리까지 FTA의 모든 과정을 할 수 있도록 지원해 주는 것이다. FTA에 대해 전혀 모르고 있다가 갑자기 바이어로부터 원산지증명서 발급을 요청받았다면 즉시 신청하는 것이 좋다.

● 문의 FTA무역종합지원센터(1380), 지역FTA활용지원센터(하단 연락처 참조)

FTA무역종합지원센터(OK맞춤형 컨설팅)

- 지원실적(2012년) 232개사(6.75억 원) ● 2013년 예산 12억 원 ● 지원대상 중소기업
- 지원일수 10일 ● 인력 풀 150여명 ● 신청방법 온라인 신청(www.okfta.or.kr) ● 기업부담금 없음
- 컨설팅 내용 품목분류에서 사후검증까지 FTA-Korea, 업종별 협단체 연계 컨설팅, 대·중소기업 공급망 컨설팅
- 지원실적(2012년) 424개사(12.6억 원) ● 2013년 예산 15억 원 ● 지원대상 지역 중소기업
- 지원일수 1~2일 ● 인력 풀 91명 ● 신청방법 서면 신청 ● 기업부담금 없음
- 컨설팅 내용 원산지증명, 인증수출자 지정, 사후검증, FTA기초컨설팅, 해외마케팅 지원, 지역 유관기관 (세관, 산단공 등) 협동 컨설팅, 지역특화산업컨설팅(테크노파크) 등

사후검증 대응 컨설팅

한국의 거래 수출시장인 EU와 미국과의 FTA가 발효된 지 1~2년이 지나면서 FTA 사후검증의 건수가 점차 늘어나고 있다. 유관기관에서는 허위 원산지 관련 서류 작성성을 막기 위해 사후검증의 간접함을 강조하다 보니 오히려 기업 입장에서는 FTA 활용을 꺼리게 되는 경우가 생기기도 하는데, FTA 활용부터 사후검증 과정까지 절차를 잘 파악하고 대응한다면 그리 어려운 일은 아닐 것이다.

● 문의 FTA무역종합지원센터(1380), www.okfta.or.kr

검증사전대응

- 한·미 FTA 검증대응 전략 Ebook
- FTA 사후검증 대응을 위한 업종별 매뉴얼 제공
- 기계/화학/섬유/의류/자동차부품/농수산식품 및 종합편
- 사후검증에 대비한 원산지 모의검증
- FTA 활용기업 수출기업 대상
- 가상의 세관 사전 질의서에 대한 업체별 검토 수행

FTA무역종합지원센터

- 실적(2012년) 50회 2,284명(업종단체·모기업과의 협업을 통해 무역실무전반 심화교육 및 멘토링 교육)
- 2013년 교육인원 2,500명
- 교육내용 업종별 협력사별 맞춤교육 및 해외시장 개척

실무교육

FTA에 대해서 알 필요가 없다고 생각하는 기업이라도 언제 FTA 관련 서류를 요구받을지 모른다. 갑작스레 원산지 입증 서류를 요구받고 당황하지 말고 미리미리 FTA 교육을 받아 놓는다면 기업의 미래 성장 동력을 확보하는 길이 될 것이다.

● 문의 FTA무역종합지원센터(1380), 지역FTA활용지원센터(하단 연락처 참조)

사후검증진행

- 직접검증 수출기업 협장 방문 컨설팅
- 수입국 세관의 검증이 진행 중인 수출기업 긴급지원(방문)
- 절차 안내 및 소명자료 작성 지원
- 간접검증 수출기업 지원
- 검증 절차 및 제출서류 안내
- 검증 관련 전문가(관세사) 상담 제공
- 수입검증 절차 안내
- 우리 세관의 수입자 검증 절차 안내
- 원산지 소명을 위한 수출자/생산자 요청 서류 안내

관세청

관세를 징수하는 관세청의 수출입 데이터는 협상 전략을 세우는 데 필요하고, 실제 FTA를 활용한 관세 인하 혜택도 관세청을 통해 가능하다. 또한 관세청은 원산지 인증수출자 인증서를 발급하고, 기관발급 원산지증명서 발급자이기도 하다.

중소기업 FTA컨설팅

관세청도 중소기업을 대상으로 무료 FTA 현장 컨설팅을 실시하고 있다. FTA무역종합지원센터의 FTA 컨설팅은 중소기업만을 대상으로 무료로 진행하지만, 관세청의 컨설팅은 중견기업까지도 지원이 가능해 되 기업 규모에 따라 0~30%의 부담금을 받고 있다.

- 지원실적(2012년) 477개사(7.5억 원) ● 2013년 예산 12.3억 원
- 업체당 지원금액 400만 원 이내 ● 지원대상 기업규모별 차등지원(중견기업포함)
- 지원일수 1~3일 ● 인력 풀 200여명
- 신청방법 온라인신청 또는 세관방문 ● 기업 부담금 0~30%
- 컨설팅 내용 인증수출자, 사후검증, FTA-PASS, 통관으로 등

FTA 실무 교육

관세청 또한 FTA 실무 교육을 진행하고 있다. 본부세관 및 지역 세관을 통해 전국적으로 실시하고 있다. 관세청 산하 국제원산지분류원은 원산지관리사 자격시험을 실시하고 있는데, 시험자격은 국제원산지분류원이 진행하는 교육을 받아야만 응시가 가능하다.

- 관세청
- 지원실적(2012년) 360회 1만9,122명 ● 2013년 교육인원 2만 명
- 교육내용 원산지시스템 활용 및 관세행정 실무
- 원산지정보원
- 지원실적(2012년) 66회 3,674명(기업의 FTA 활용 원산지 전문인력 확보를 위해 원산지관리사 양성 사전교육 실시) ● 2013년 교육인원 4,000명

FTA-PASS 보급

원재료·부품의 원산지와 가격이 변할 때마다 해당 항목만 새로 입력하면 간단하게 원산지를 판정하고 증명서까지 발급이 가능한 전산 프로그램이다. 관세청은 더불어 ERP 연계가 가능한 모듈까지 개발해 보급하고 있다.

● 문의 관세FTA고객지원센터(1577-8577), <http://fta.customs.go.kr>

원산지인증수출자 인증

관세당국이 원산지 증명 능력이 있다고 인증한 수출자에게 원산지증명서 발급 절차 또는 첨부서류 제출 간소화 혜택을 부여하는 제도. 본부세관(서울·부산·인천·대구·광주) 및 평택 직할세관에서 발급하고 있다. 관세청 수입통관시스템(<http://portal.customs.go.kr>)에서 신청·접수하면 된다.

중소기업청
중소기업진흥공단

중소기업청·중소기업진흥공단은 중소기업들과 가장 스킨십이 많은 기관이다. 신설 FTA 유관기관을 이용하는 것보다 기존의 네트워크를 통해 FTA 활용을 용이하게 할 수 있다. 이에 따라 다양한 FTA 지원 제도가 마련되어 있다.

FTA 수출 컨설팅

FTA 활용을 어떻게 할지 모르는 수출 중소기업들에게 전문가가 직접 회사를 방문해 컨설팅하는 것은 관세청과 비슷하지만 수출액 500만 달러 이하 중소기업들을 대상으로 하는 것이 차이다. FTA 컨설팅뿐만 아니라 해외시장 진출 컨설팅을 진행한다. 수출 경쟁력을 갖추고 있으나 어디서부터 수출을 시작할지 막막하다면 신청해볼 만하다.

- 지원실적(2012년) 1,196개사(9.6억 원) ● 2013년 예산 8.8억 원
- 업체당 지원금액 200만 원 이내 ● 지원대상 500만 달러 이하 중소기업
- 지원일수 3~5일 ● 인력 풀 400여명 ● 기업 부담금 30%
- 신청방법 온라인신청 www.exportcenter.go.kr→수출컨설팅 지원사업에서 신청
- 컨설팅 내용 해외시장 진출 컨설팅 및 FTA 컨설팅(ERP 연계 포함)

ERP-원산지증명서 연계 모듈 구축

기업의 구매 물품 및 가격 정보 등이 담긴 ERP를 원산지증명서 발급 시스템과 연계한다면 일일이 정보를 입력할 필요 없이 자동적으로 원산지증명서 발급이 가능하다. 이를 연계해 주는 모듈을 구축해주는 비용을 지원하고 있다.

● 총비용 50% 이내, 1,000만원 한도로 200개 기업 지원(2013년)

FTA실무교육/상담

- 지원실적(2012년) 176회 7,208명(지방중소기업을 대상으로 수출지원센터(11개)별로 원산지 관리 등에 대한 전문교육 실시)
- 2013년 교육인원 8,000명 ● 교육내용 CEO, 수출모기업협력사 합동, 소그룹 및 1:1 등 현장 일착형 교육

FTA 피해 기업 지원

FTA체결 상대국으로부터의 수입 증가로 인해 매출액 또는 생산량 감소 피해를 입은 중소기업을 지원하는 무역조정지원사업을 지난 2007년부터 추진 중이다. 지난해 7월에는 지원 조건도 크게 완화해 무역피해 인정기준을 매출액(또는 생산량)이 20% 이상 감소해야 지원 가능했던 것을 10%이상으로 대폭 낮췄다. 또 중소기업이 직접 작성하기 어려웠던 무역피해 사실입증서 등 신청 절차를 업종별 현장 전문가 피감을 통해 지원하고 있다. 무역조정지원사업은 중진공에서 수시로 접수하며, 관련문의는 중진공 무역조정사업전환지원센터(02-769-6804)로 하면 된다.

● 문의 중소기업청(대표전화 1357), 중소기업진흥공단(고객센터 02-769-6700)



최근 아시아 국가들이 광역 FTA를 추진하는 이유

협상 힘들지만 타결되면 양자간 FTA 효과 뛰어넘어

FTA는 두 국가 사이에서 맺어지는 것이 일반적이었지만, 3개 이상의 국가가 참여하는 광역 FTA의 논의도 최근 들어 활발하다. 한국이 협상 참여 중인 광역 FTA만 해도 한·중·일 FTA, RCEP이 있다. 한국은 이미 중국과 양자간 FTA 협상을 진행하고 있는 가운데, 중국이 참여하는 2개의 광역 FTA의 협상에도 참여하고 있다. 그렇다면, 양자간 FTA를 이미 체결한 국가들끼리 왜 추가적으로 광역 FTA를 추진하고 있는 것일까?

글 이경희 한국경제연구원 거시경제정책연구실 선임연구위원

최근 아시아 국가 간에 광역 FTA 협상 움직임이 가시화되고 있다. 대표적으로 ASEAN 중심의 역내포괄적동반자협정(RCEP)과 미국 주도의 환태평양경제동반자협정(TPP)가 추진되고 있다. RCEP은 ASEAN 10개국과, ASEAN 외 FTA를 맺고 있는 6개국(한국·중국·일본·호주·뉴질랜드·인도)이 참여하는 지역무역협정이다. RCEP은 지난 5월에 제1차 협상을 개시했고 2015년 말 타결을 목표로 한다. TPP는 미국, 호주, 뉴질랜드, 일본 및 일부 ASEAN 국가 등 아시아 태평양 지역의 12개국이 참여하는 지역무역협정으로 매우 높은 수준의 FTA를 지향한다. 거의 예외 없는 상품무역 자유화와 서비스, 투자, 지재권, 경쟁정책, 환경 및 노동 등 상당히 포괄적인 내용을 다루고 있다. 현재까지 18차례의 협상을 진행하였고 금년 말 타결을 목표로 한다.

01

스파게티볼 효과 해소

다자간 FTA를 체결한 국가들이 광역 FTA 협상에 참여하는 이유로는 첫째, 소위 스파게티볼 효과(spaghetti bowl effect)로 인한 문제를 해소하기 위해서다. 여러 나라와 동시에 FTA를 체결하면 각 나라마다 다른 원산지규정을 적용하고, 통관절차나 표준 등을 확인하는 데 시간과 인력이 더 들어 거래비용이 증가하는데, 대상국별로 서로 다른 규정이 얹히고 설기는 부작용이 마치 스파게티 접시 속 국수가 닦았다는 뜻으로 사용되고 있다. FTA 특혜관세혜택을 향유하기 위해서는 수출되는 상품이 각각의 FTA에 명시된 원산지규정을 충족시켜야 하는데, 극단적인 경우 서로 다른 FTA의 원산지규정을 충족하기 위해 생산자는 동일 상품 생산에 원재료 조달이나 생산 방식을 변경해야 하는 경우를 초래할 수 있다. 각각의 FTA에서 원산지 검증을 위해 필요한 서류나 방식이 상이한 것도 기업들의 비용을 초래하는데, 이러한 비용은 FTA 체결에 따른 경제적 효과를 반감시키게 된다. 만약 아시아에서 광역 FTA가 체결되어 원산지 규정이 단일화되고 검증 서류 및 방식 등이 조화될 경우 거래비용을 크게 감소시킴으로써 역내 교역을 현저히 증가시킬 수 있다.

02

역내 생산 네트워크 효율화 및 양적 확대

역내 생산 네트워크(production networks)의 효율화나 양적 확대를 도모하기 위해서도 광역 FTA가 추진된다. 아시아 지역은 전 세계 여러 지역 가운데 특히 역내 생산네트워크가 심화된 지역이다. 즉, 일본이나 한국 등에서 부품이나 반제품을 생산하고, 인건비가 저렴한 중국이나 동남아 국가에서 이러한 부품을 조달하여 조립·생산하며, 최종적으로 만들어진 제품을 미국이나 유럽으로 수출하는 하는 분업구조가 잘 형성돼 있다. 광역 FTA로 역내 제도적 통합이 이루어지고, 상품, 서비스 및 투자 자유화가 이루어질 경우 역내 생산 분업은 더욱 활성화 될 것으로 기대된다.

03

역내 소비시장 활성화

아시아 광역 FTA는 역내 소비시장 활성화에도 기여할 것으로 기대된다. 최근 동아시아 국가들의 주요 수출시장인 EU 등 선진국의 경기 침체가 장기화되고 있다. 이는 이들 지역에 대한 수출 의존도가 높은 아시아 국가들의 경제에도 부정적인 영향을 미치게 된다. 만약 아시아 지역에서 광역 FTA가 형성되어 역내 최종소비자 교류가 활성화되고 소비시장이 확대될 경우 선진국 경기 침체에 따른 시장 축소 문제를 보완할 수 있을 것이다.

04

타 경제공동체에 효과적으로 대응

유럽의 EU, 미주의 NAFTA나 MERCOSUR 등 여타 지역의 경제통합에 효과적으로 대응하기 위해서도 아시아 지역 내 광역 FTA의 추진 필요성이 제기된다. EU나 NAFTA 등에서 역내국간 경제통합이 심화될 경우, 이 지역 국가들이 아시아 국가들로부터의 수입하던 것을 역내 수입으로 전환하는 경우가 발생하게 된다. 아시아 국가들이 제도 통합 없이 기능적 통합에만 의존할 경우 시간이 경과할수록 이러한 불이익은 상품무역뿐만 아니라 서비스 및 투자 등에서도 누적될 것이다. 따라서 광역 FTA 추진을 통해 이러한 문제에 대처할 필요가 있다.

05

정치적 안보 문제 해소

마지막으로, 경제통합을 통해 아시아 지역 내 불안한 정치 안보 문제를 해소할 필요가 있다. 북한의 핵문제에서 비롯된 한반도 긴장이 지속되고 있으며, 새롭게 지역의 강자로 부상하고 있는 중국과 기존 강국인 미국 및 일본 등 주요국간 주도권 경쟁 현상이 나타나고 있다. 또한 중국과 대만 간의 독립을 둘러싼 위기가 불씨로 남아 있으며 독도 문제로 인한 한일 간의 갈등과 일본과 중국, 일본과 러시아의 영토분쟁 등은 역내의 안보적 불안 요소로 상존하고 있다. 아시아 경제통합 추진은 먼저 회원국 간의 경제협력을 확대하고 점차 협력의 제도화 수준을 안보나 정치, 외교 영역까지 확대할 수 있을 것으로 기대된다. 제2차 세계대전과 같은 비극을 되풀이하지 않기 위해 만들어진 EU의 사례는 경제통합이 특정국의 혜개모니 확대를 방지하고 회원국 간 정치나 안보 협력을 촉진할 수 있다는 점을 잘 보여준다.

한·중 FTA 관련 농·수산업계 간담회 개최

산업부 장관, 직접 농·수산업계 대표 만나 의견 수렴



윤상직 산업통상자원부(이하 산업부) 장관은 7월 8일(월) 팔래스호텔에서 김준봉 한국농업경영인중앙연합회 회장을 비롯한 농·수산업계 대표들이 참석한 가운데 한·중 FTA 관련 농·수산업계 간담회를 개최했다. 이 자리에서 윤 장관은 전 주(7월 2~4일) 개최된 한·중 FTA 제6차 협상 결과를 포함해 지금까지의 한·중 FTA 추진 현황을 설명하고, 이와 관련 농·수산업계의 의견을 청취했다. 또한, 이준원 농림축산식품부 차관보와 정복철 해양수산부 국제원양정책관도 참석하여, 한·중 FTA와 관련 우리나라 농·수산업 현황 및 정책방향에 대해 설명했다.

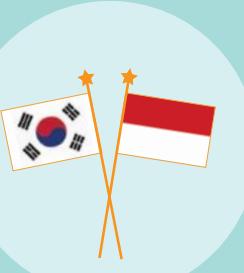
이 간담회는 한·중 FTA 1단계 협상 추진과정에서 농·수산업계를 중심으로 한·중 FTA에 대한 우려의 목소리가 커지는 상황에서 정부의 대응방향을 설명하고 농·수산업계의 의견을 수렴하기 위하여 마련된 것이다. 아울러, 통상정책 및 교섭 추진과정에서 산업계와의 소통을 강화하기 위하여 새 정부에서 신설하여 운영 중인 '통상산업포럼'의 농·수산분야 회의를 겸해 개최됐다. 산업부 측은 "향후 정부는 한·중 FTA를 추진하는 과정에서 산업계와의 협업 및 소통을 대폭 강화하고, 특히 농어업 등 취약 분야에 대해서는 범정부적인 차원에서 세밀한 관심을 기울여 민감성을 협상에 반영하고 국내 보완대책을 마련하면서 '국민과 함께하는 통상'을 추진하도록 노력하겠다"고 밝혔다.

한·인도네시아 CEPA 제4차 협상 개최

한·인도네시아 CEPA(Comprehensive Economic Partnership Agreement: 포괄적경제동반자협정) 제4차 협상이 7월 18(목)~22(월) 인도네시아 발리에서 개최됐다. 우리측은 김영무 산업통상자원부 FTA교섭관을 수석대표로 산업통상자원부, 기획재정부, 농림축산식품부, 해양수산부, 외교부 등 관계부로 구성된 정부대표단이 참석했고, 인도네시아측은 사할라 룸반 가올(Sahala Lumban Gaol) 공기업부 장관 전문자문관을 수석대표로 관계부처 대표단이 참석했다. 이번 제4차 협상에서 양국은 협상 진전을 위해 상품, 서비스, 투자, 원산지·통관, 규범, 협력 및 능력배양 등 각 분야별로 심도 깊은 논의를 진행했다.

인도네시아는 2012년 기준 우리나라의 제8대 교역국이자 제7대 투자대상국으로, 한·인도네시아 CEPA는 기존 양국의 경제통상관계를 더욱 강화하여 신흥국과 원·원하는 상생형 FTA의 모범 사례가 될 것으로 기대되고 있다.

02



하반기부터 CEO 대상 찾아가는 FTA 활용촉진 교육 실시

중소기업 CEO 모임에 직접 찾아가 FTA 활용 교육 추진

산업통상자원부는 중소기업 최고경영자의 FTA 활용에 대한 인식과 의지를 제고하기 위해 FTA무역종합지원센터와 함께 기존 최고경영자(CEO) 정례모임, CEO 교육과정에 직접 찾아가 FTA 기회와 혜택을 전파하기로 했다.

중소기업 FTA 담당자들은 FTA 활용 애로 요인으로 정보, 전문인력 부족 이외 CEO의 관심부족을 주요 요인의 하나로 지적하고 있으나, CEO들은 바쁜 일정으로 집합교육 참여가 여의치 않음에 따라 기존 CEO 모임에 산업부, FTA무역종합지원센터 간부가 강사로 직접 찾아가서 FTA 활용촉진 교육을 추진한다. 이에 따라 산업부는 올해 하반기부터 산업단지 CEO 자생모임, CEO 조찬포럼 및 CEO 교육과정에 참여하는 최고경영자 총 1,600명(28회)을 대상으로 FTA 활용 인식 제고를 위한 교육을 실시할 계획이다. CEO모임 본래의 취지를 해치지 않도록 과정 당 30분~1시간을 할애하여 FTA 기회와 활용 혜택을 알리고 비즈니스 모델과 성공사례를 중심으로 교육하게 된다.

특히 CEO 모임 성격을 감안한 FTA 활용 교육을 추진할 예정으로 한국산업단지공단 등 관계기관과 협력해 CEO 모임 성격에 따라 최적화된 교육프로그램을 구성할 계획이다. 산업단지경영자협의체, 클러스터경영자회의의 기업 지원행사에 정책담당 간부를 파견하여 인식제고 교육을 실시하고, 한국생산성본부 CEO조찬포럼, 한국표준협회 CEO조찬회 등에 장·차관 등의 간부가 출강해 FTA 활용 정책의지를 전파한다. 또한 협회, 교육기관 및 대학 등에 개설된 최고경영자 과정에 FTA 활용 과목 도입 및 전문강사 파견을 통해 상시 교육체제를 구축할 계획이다.

한편, 올해부터 산업부는 무역아카데미를 통해 CEO 대상 FTA 활용 집합교육을 실시(1일 3시간)하고 있으며, 더 많은 FTA 활용 지식과 정보를 추가로 원하는 CEO들은 이 과정을 이용할 수 있다. 정부는 중소기업의 FTA 활용을 높이기 위해 CEO의 FTA 활용 동기와 의지가 가장 중요한 요인 중의 하나인 만큼, CEO 교육을 지속 확대해 나갈 계획이다.



중소기업 FTA 담당자들은 FTA 활용 애로 요인으로 기업 최고경영자(CEO)의 관심 부족을 지적하고 있다. 이에 따라 산업통상자원부는 CEO 정례 모임, CEO 교육과정에 직접 찾아가 FTA 교육을 실시할 계획이다.

04

한·중·일 FTA 제2차 협상 개최

한·중·일 FTA 제2차 협상이 7월 30일(화)~8월 2일(금) 중국 상하이에서 개최됐다. 한·중·일 FTA 협상은 각국 차관(보)급이 수석대표를 맡고 있으며, 우리측은 우태희 산업통상자원부 통상교섭실장을 수석대표로 기획재정부, 외교부, 농림축산식품부 등 관계관으로 구성된 정부 대표단이 참석했다. 지난 3월 26~28일 서울에서 개최된 제1차 협상에서는 협상의 기본원칙 및 지침 등을 포함한 협상운영세칙을 채택하고, 한·중·일 FTA 협상의 범위 및 작업반 구성 등 협상 진행의 기초가 되는 전반적인 사항에 대해 논의한 바 있다.

이번 2차 협상에서는 협상방식 및 상품양허방식에 대한 논의를 지속하는 한편, 상품·서비스·경쟁·총치 분야의 작업반 회의와, 자재권·전자상거래 분야의 전문가 대회를 개최하고, 협상 대상 범위 포함여부가 합의되지 않은 분야에 대해서도 의견을 교환할 예정이다.



정부는 한·중·일 FTA를 통해 3국간 기존 경제협력 관계를 강화하고, 중장기적으로 3국간 규범 및 제도적 통합을 통한 동북아 경제공동체 구축이라는 차원에서 신중하게 협상을 추진해 나갈 예정이다.

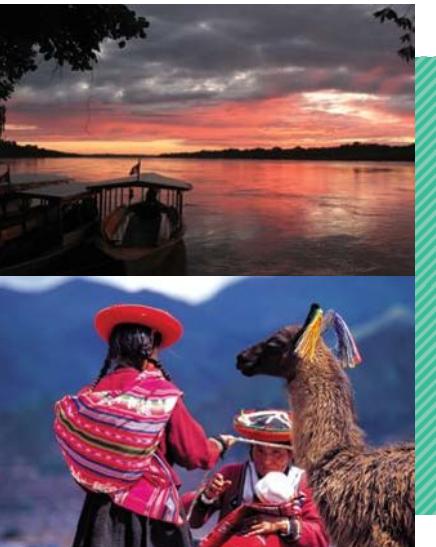


한국의 7번째 FTA 발효국 페루를 가다

마추픽추 오르자 잉카제국 위용 눈앞에 펼쳐져

한·페루 수교 50주년 및 한·페루 FTA 2주년을 맞아 페루에 대한 관심이 커지고 있다. 이전부터 페루는 잉카문명의 발상지로 널리 알려져 있다. 여행에 관심이 많은 사람이라면 세계에서 가장 높은 호수인 티티카카호수나 땅위의 거대한 그림으로 불리는 나스카 지상도를 떠올린다.

글·사진 최종석 한국경제신문 기자(페루)



화려했던 잉카 수도 쿠스코

페루 남부의 해발 3,400m에 있는 도시 쿠스코. 옛 잉카의 수도인 이곳은 잉카 유적지 탐방의 출발점이다. 고도가 높은 만큼 고산병을 조심해야 한다. 고산병은 정도의 차이가 있지만 누구나 하루 이틀 두통과 소화불량 등의 증상을 겪는다. 도시의 중심인 아르마스 광장에는 과거 잉카 제국의 왕궁과 사원이 있던 자리에 스페인 정복자들이 세운 교회와 건물이 들어서 있다. 그 기단부는 잉카 시대의 돌을 정밀하게 깎아 맞춘 벽체가 남아있다.

잉카 제국은 12세기 초 시작해 15~16세기 초 전성기를 이룬, 남미 최초의 통일 왕국이었다. 1400년대 중반엔 콜롬비아부터 칠레까지 남미의 광활한 서부 지역을 장악했다. 그러나 화려했던 대제국은 피사로를 중심으로 한 스페인 정복자들에게 무참히 짓밟혔다. 쿠스코는 스페인과 원주민의 문화가 합쳐진 독특한 풍경을 자아낸다.



마추픽추로 오르는 계단을 따라 전망대에 오르면 사진으로만 보던 장면이 그대로 펼쳐진다. 정면에 보이는 봉우리가 잉카어로 '젊은 산'을 뜻하는 와이나피추(해발 2,800m)고, 뒤쪽 봉우리가 '늙은 산'을 뜻하는 마추피추(3,000m)다.

사라졌던 공중도시 마추픽추

쿠스코에서 60km 떨어진 오얀타이탐보는 공중도시 마추픽추로 가기 위해 기차를 타는 곳이다. 또한 유명한 잉카 유적지이기도 하다. 이곳은 마추픽추가 발견되기 전까지 스페인군에 맞서 싸운 잉카 최후의 요새로 알려졌다. 오얀타이탐보에는 산 정상의 요새와 신전, 잉카시대의 옛 골목이 남아 있다. 신전 유적은 잘 다듬은 거대한 돌로 석축을 세심하게 쌓아 올렸다. 한 치의 틈도 없다. 수십 톤이 넘는 돌들은 전너편 산 위에서 가져온 것이다. 잉카인들은 돌을 자유자재로 다룬 사람들이다.

잉카 트레인이라 불리는 기차를 3시간쯤 달리면 아과스칼리엔테스에 도착한다. 흔히 마추픽추 타운이라고도 부르는 온천마을이다. 여기서 버스를 갈아타고 20분 정도 지그재그 산길을 오르면 마추픽추에 도착한다. 계단을 따라 전망대에 오르면 사진으로만 보던 장면이 그대로 펼쳐진다. 산봉우리 위에 무수한 석축과 건축물이 자리 잡고, 그 옆으로 까마득한 계곡 아래 우루밤바강이 흐른다. 해발 2,280m 정상에 자리한 마추픽추는 산 아래에서는 그 모습을 볼 수가 없다. 이 때문에 잉카제국 멸망 후 400년 가까이 사람들 눈에 띄지 않다가 1911년 미국의 역사학자 하이럼 빙엄에 의해 세상에 알려졌다.

정면에 보이는 봉우리가 잉카어로 '젊은 산'을 뜻하는 와이나피추(해발 2,800m)고, 뒤쪽 봉우리가 '늙은 산'을 뜻하는 마추피추(3,000m)다. 도시 양쪽 절벽으로 다른 잉카 유적지처럼 계단식 석축들이 펼쳐져 있다. 도시는 태양의 신전과 콘도르의 신전을 중심으로 주변에 주거지가 배치된 구조다. 마추픽추가 누구에 의해 어떻게 왜 만들어졌는지에 대해서는 의견이 분분하다. 가장 유력한 추측은 15세기 잉카제국의 전성기를 이끌었던 파차쿠티 황제의 여름별장이었다는 설이다.

남미대륙 서부를 장악한 잉카제국은 4,000km에 이르는 도로를 닦았다. 지금도 남아 있는 이 길은 '잉카 트레일'로 불린다. 안데스 산맥을 따라 놓여있는 이 길을 따라 걷는 트레킹 코스도 인기를 끌고 있다. ■

수도 리마와 그 밖에 가볼만한 곳들

페루의 수도 리마는 대도시답게 활기가 넘친다. 스페인 이주민들의 건물들이 시내를 가득 채워 마치 유럽에 있는 듯한 착각을 일으키게 한다. 리마 구시가지 중심의 아르마스 광장은 페루에서 가장 오래된 대성당과 대통령궁이 둘러싸고 있다. 태평양에 맞닿아 있는 해변은 절벽으로 이뤄진 풍광이 장관이다.

이밖에 생태계의 보고로서 '작은 갈라파고스'라 불리는 바에스타스 섬, 바다와 사막이 닿는 곳 이카, 외계인이 그린 것 같은 거대한 땅위의 그림 나스카 지상도 등도 가볼만한 곳들이다. 페루는 브라질과 더불어 아마존 열대우림의 보고이며, 사하리와 같은 모래사막도 가지고 있고, 리조트가 들어선 아름다운 해변도 있다. 남한의 13배나 될 정도로 큰 페루는 지역마다 해발고도가 다르고 다양한 기후가 나타난다. 페루는 여행객들을 위한 종합선물세트라고 불려도 손색이 없다. 한국에서 페루까지 운항 거리상 적합이 불가능하다. 대체로 미국 로스앤젤레스나 애틀랜타에서 환승해 리마로 들어간다. 페루는 열대 지역에 속해 있지만 안데스 고원지대는 온화한 날씨다. 6~9월은 건기, 10월부터 이듬해 4월까지는 우기다. 페루의 공식화폐는 누에보 솔(PEN)이다. 1솔은 440원 정도. 미국 관광객이 많아 달러를 받는 상점도 많다. 한국보다 물가가 조금 싼 편이다. 스페인어를 주로 쓰며 영어도 잘 통한다.

중소기업 FTA 활용 현황

10개사 중 3개사는
원산지 증명 관련 어려움을 경험

글 이진원 기자

중소기업중앙회(회장 김기문)가 지난 6월 중소기업 504개사를 대상으로 '중소기업 FTA 활용 현황 조사'를 실시한 결과, 수출 중소기업들이 지금까지 발효된 FTA에 대해 느끼는 체감효과는 100점 만점에 평균 68.2점 수준인 것으로 나타나, 수출 중소기업들은 FTA의 효과가 매우 크지는 않지만 보통 이상은 된다고 인식하고 있는 것으로 나타났다.

한편 수출 중소기업들은 FTA 체감효과가 낮은 이유로 '일반관세율과 특혜관세율 간 차이가 적어서(34.6%)', '수출국 통관절차가 까다로워서(29.5%)', '특혜관세 적용대상 품목이 아니라서(20.5%)' 등의 사유를 들었다.

한편 FTA 활용 중소기업 10개사 중 3개사는 원산지 증명관련 어려움을 경험하고 있는 것으로 조사되었으며, 특히 섬유·금속·음식료·의약품 업종에서 원산지 증명관련 어려움을 경험한 비중이 높았다. 중소기업들이 느끼는 원산지 증명 관련 애로사항으로는 '까다로운 증명서 발급서류 및 절차'가 67.8%로 가장 많았고, 원산지 증명과 관련하여 필요한 개선사항으로도 '발급서류 및 절차 간소화'가 20.4%로 가장 높게 나타났다.

중소기업중앙회 양갑수 국제통상실장은 "중소기업들의 FTA 활용률 또한 60% 미만으로 아직 낮게 나타나고 있으며 이들의 체감도도 높지 않은 수준으로 FTA 체감효과를 높이기 위하여 점진적으로 관세 인하 품목 확대 및 관세 추가 인하 등의 조치가 필요한 것으로 보인다"고 강조했다. ■

중소기업의 원산지 증명 관련 애로사항 (단위: %)



Reader's Letters

독자의 소리



"FTA콜센터 1380이 개통됐네요. FTA 애로사항이 생겨도 마땅히 해결해 줄 곳이 없어 안타까웠는데 너무 잘 된 일이라 생각해요. 궁금증은 무엇인지 해결해준다고 하니 중소기업에 많은 도움이 되리라 생각해요. 아직 모르시는 분들 많으실 텐데 홍보가 잘되어 적극 활용되길 바래요."

김아름(부산광역시 서구 부용동1가)

"처음에는 'FTA'라는 말이 막연하고 현실감이 없었는데, 시간이 지나면서 좋은 정보지도 접하고, 현장에서 보고 체험하니 차츰 현실로 다가옴을 느낄 수 있습니다. 이번에도 EU를 비롯한 유럽과의 긴밀한 관계형성을 많이 느낄 수 있는 기사들이 참 좋았습니다."

김은영(인천광역시 남구 도화3동)

"중소기업 FTA 활용촉진을 위한 종합대책을 관심 있게 보았습니다. 거대한 해외시장의 판로개척을 통해 블루오션을 발굴할 수 있도록 다양한 협력관계와 여러 지원책들이 많은 중소기업들에게 큰 힘이 될 수 있으리라 생각합니다. 미래가치 창출을 위해 대기업과 중소기업이 상생협력을 할 수 있는 좋은 방법 중 하나가 아닐까 싶네요."

유재범(서울특별시 관악구 봉천6동)

"FTA콜센터 1380이 생겼다는 좋은 소식을 들었는데요. 이제 궁금한 것이 있으면 전화 한통화로 전문관세사에게 무료 상담할 수 있다니 많은 기업들이 좋아할 것 같습니다."

윤정아(전라남도 순천시 사면 입석길)

중소기업 FTA 활용 성공 사례 및 대학(원)생 아이디어 공모전

응모 자격

- **중소기업 부문:** 우리나라의 중소기업으로서 FTA를 활용하여 신시장을 개척하거나 수출을 확대한 성공사례 보유 기업
- **대학(원)생 부문:** 우리나라 대학 또는 대학원에 재학중인 학생(개인 또는 3인 이내 팀 단위로 응모 가능)

사례 및 아이디어 주제

- **중소기업 부문:** FTA를 활용한 기업의 수출 성공 및 확대 사례(FTA 상대국의 관세를 인하를 활용한 수출, 원산지 충족을 위한 부품·소재의 수입선 및 국내생산 전환 수출 등)
- **대학(원)생 부문:** ① FTA를 활용한 기업의 성공사례 또는 성공 가능한 가상 사례 ② FTA 비즈니스 모델의 기업 활용 가능성이 가능한 정책 아이디어
- **제출양식:** 양식은 자유이나 ① 기업 부문은 기업에 관한 소개, FTA 활용 사례 ② 대학(원)생 부문은 FTA 활용사례 및 비즈니스 모델 또는 FTA 활용 정책 아이디어 등을 요약 1페이지를 포함하여 A4용지(글자크기 13p)로 총 4~5매 내외(사진, 그림 등 추가 가능) 제출
- **심사 및 저작권:** 창의성, 실현 및 확산 가능성, 훠고성, 구체적 내용 등을 중심으로 심사할 예정이며 출품작은 타 경진대회 수상 경력이 없어야 하고 수상작의 저작권은 산업통상자원부, 중소기업청, 중소기업중앙회, 한국무역협회가 공동 소유함

공모 일정

- **공고·접수 :** 2013년 7월 29일(월)~9월 11일(수) 18:00, 인터넷 접수(hunjin@mofit.go.kr)
- **작품 심사 일정 :** 2013년 9월 12일(목)~9월 16일(월)
- **대상, 최우수상, 우수상 개별 통보 :** 2013년 10월 1일(화)
- **경진대회 및 대상, 최우수상, 우수상 시상 :** 2013년 10월 10일(목)

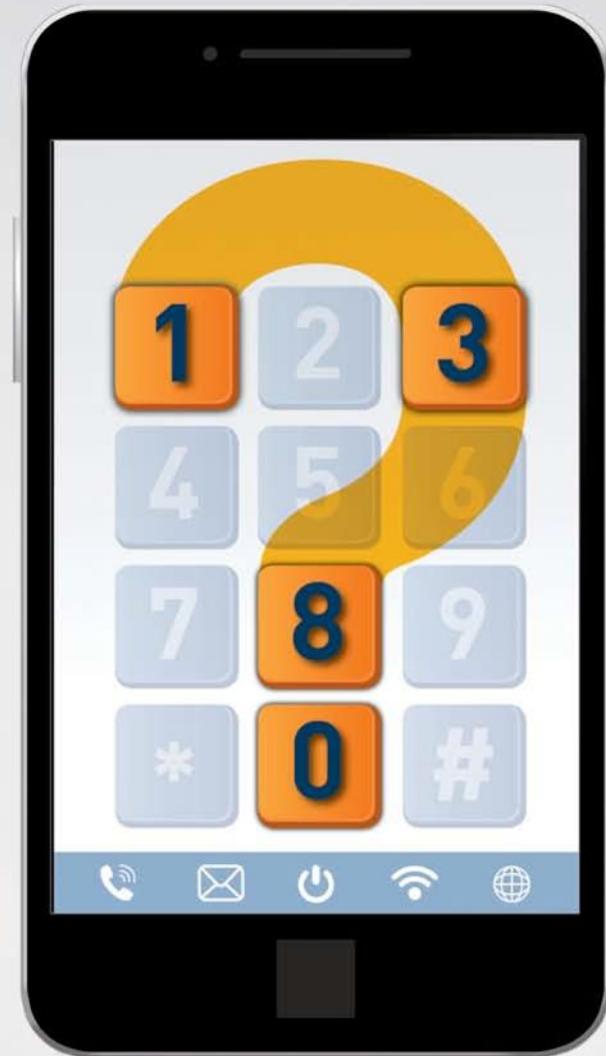
시상 대상

부문	포상	수상수	시상
중소기업 부문	대상	1개사	산업통상자원부 장관 상장 및 300만원
	최우수상	3개사	중소기업청장 각 상장 및 200만원
대학(원)생 부문	우수상	10개사	한국무역협회장(5) 및 중소기업중앙회장(5) 각 상장 및 100만원
	대상	1팀	산업통상자원부 장관 상장 및 150만원
대학(원)생 부문	최우수상	1팀	중소기업청장 상장 및 100만원

공모 문의

- **산업통상자원부 통상국내대책관 활용촉진과:** 김현진 사무관 02)2110-4516, hunjin@mofit.go.kr
- 상세내용은 산업부 FTA포털(www.ftahub.go.kr)을 참조하세요

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 맞춤식 교육프로그램 개발 운영
회사별 원산지관리시스템 Edu-sulting(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