

함께하는

FTA

November 2013 '
 www.ftahub.go.kr ' vol. 18 '



아시아·태평양으로 넓어지는 경제영토 '메이드 인 코리아'에는 국경이 없다

정책공감: 중소·중견기업을 위한 금융지원제도



FTA가 한국의 히든 챔피언을 응원합니다

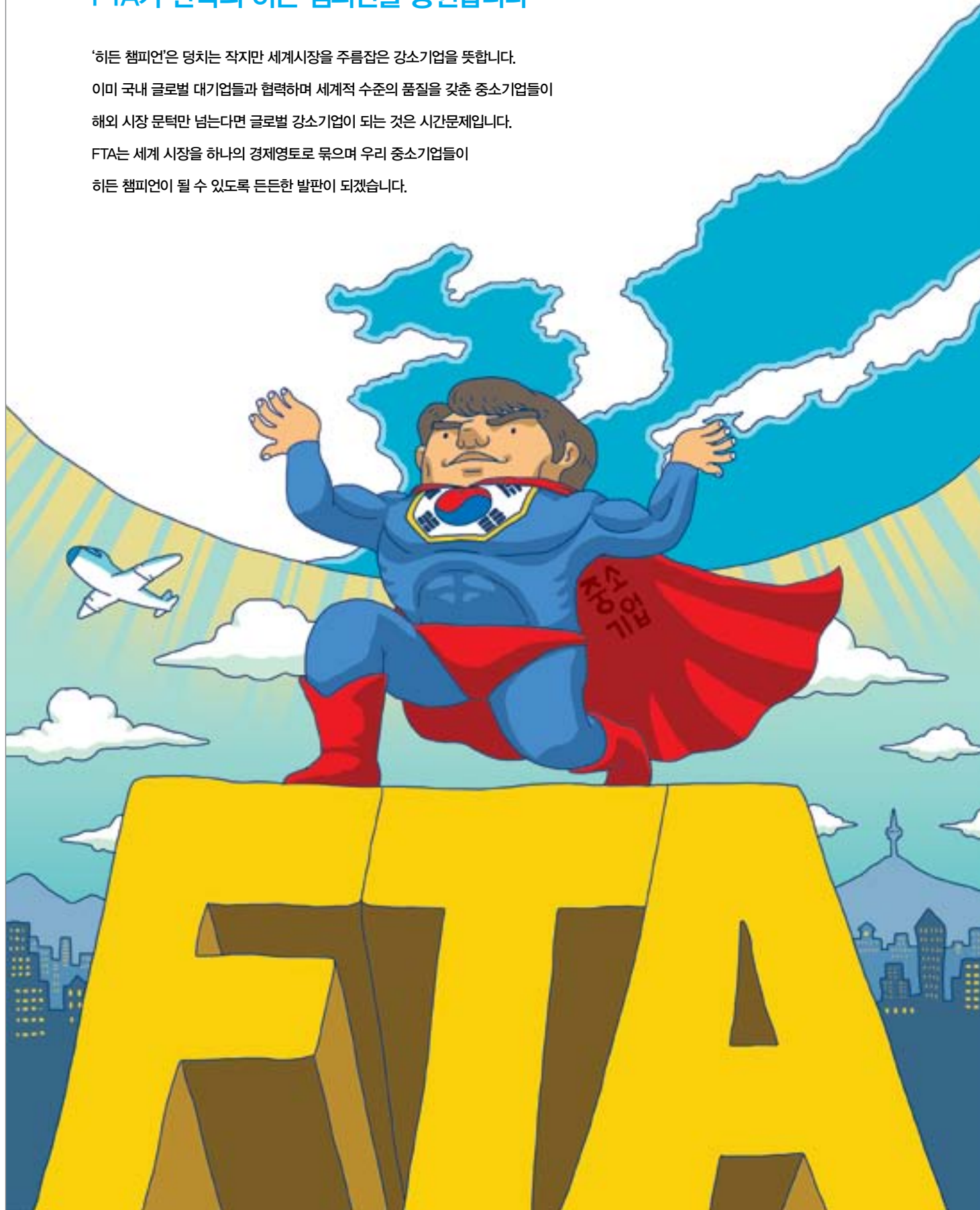
‘히든 챔피언’은 덩치는 작지만 세계시장을 주름잡은 강소기업을 뜻합니다.

이미 국내 글로벌 대기업들과 협력하며 세계적 수준의 품질을 갖춘 중소기업들이

해외 시장 문턱만 넘는다면 글로벌 강소기업이 되는 것은 시간문제입니다.

FTA는 세계 시장을 하나의 경제영토로 묶으며 우리 중소기업들이

히든 챔피언이 될 수 있도록 든든한 발판이 되겠습니다.



무용사 특가권



2013 FTA활용 우수사례 경진대회 대학생 부문 대상-인하대 팀
“글로벌 시대, FTA 빼고
비즈니스 논할 수 없죠”

FTA

◀◀ 류용곤 인하대학교 경영대학원(26)

◀ 박지민 인하대학교 FTA 통상정책 비즈니스 컨설팅 전공 17(24)

◀ 정재훈 인하대학교 FTA 통상정책 비즈니스 컨설팅 전공 17(28)

“대학생 부문 대상은, 인하대 팀입니다!”


와, 지난 10월 10일 열린 FTA활용 우수사례 경진대회에서 대학생 부문 대상의 영예를 안은 인하대 팀 인사드립니다. 태어나서 이렇게 뜻 깊은 상은 처음이네요. FTA를 공부하기 시작한 지 얼마 되지 않았는데, 이런 영광을 얻게 되다니 앞으로의 인생이 꼭 탄탄대로일 것만 같은 기분을 마음껏 만끽하고 있습니다.

저희는 올해 2학기에 1기를 선발한 인하대학교 FTA 통상정책 비즈니스 컨설팅 과정(대학원)을 밟고 있습니다. 류용곤 씨는 경영대학원을 다니면서 저희 수업을 함께 듣고 있죠. 모두 FTA에 대해 제대로 배우겠다는 큰 뜻을 품고 대학원의 길을 걷고 있는 학생들입니다. 사실 저희는 경진대회 이전에는 서로 잘 알지 못했어요. 그러나 FTA 전문가가 되겠다는 큰 뜻 아래 뚝뚝 뚫힐 수 있었습니다. 경진대회 주제를 정하기 위해 메신저로 각자의 아이디어를 내놓았습니다. 이렇게 모인 아이디어만 해도 50개가 넘어요. 최후에 남은 5~6개의 주제 중 최종안을 고르는 것도 피 말리는 고뇌의 과정이었습니다.

마침내 저희가 선택한 것은 한·아세안 FTA와 TPP를 이용해 섬유부문의 기업에서 시도 가능한 사업계획서를 만드는 것

이었습니다. 한·미 간 FTA에서는 섬유부문의 원산지 규정이 매우 까다롭게 규정되어 있기 때문이죠. 베트남과 미국이 TPP를 통해 시장 개방을 하게 된다면, 한국의 우수한 석유화학 제품(원사의 원료)을 베트남으로 수출하고, 역시 한국 기업이 투자한 베트남 공장에서 원사부터 의류까지 만들어 미국으로 수출하자는 아이디어였어요. 아직 TPP 협상은 진행 중이지만 타결 이후의 상황을 가정해 가상의 시나리오를 만든 것이 나름 신선하다고 심사위원들께서 평가해 주셨나 봐요.

상금은 어디에 쓸 계획이나구요? 사실 상을 탄 것은 저희만의 공이 아니라 대학원 차원의 경사랍니다. 교수님과 동료들의 도움이 없었다면 상을 타기 어려웠을 거예요. 그래서 ‘통 크게’ 대학원에 상금을 기증하기로 했어요. 저희가 1기다 보니 이것저것 부족한 게 많은데 살림살이를 잘 갖추다가야 앞으로 들어올 후배님들도 좋은 환경에서 공부할 수 있지 않겠어요?

저희는 한국이 FTA 강국이 될 거라고 믿어 의심치 않아요. 이미 구축한 FTA 기반을 토대로 무궁무진한 기회를 찾을 수 있고, 또 앞으로도 많은 국가들과 FTA를 맺을 테니까요. 저희도 미약하나마 힘을 보태겠습니다! 

정리 우종국 기자 사진 김가남 기자



FTA 캠페인	01	2013 FTA활용 우수사례 경진대회 대학생 부문 대상 – 인하대 팀
전두 칼럼	04	성큼 다가선 아태자유무역지대, 한국 리더십 발휘해야 <small>정철 대외경제정책연구원 APEC연구컨소시엄 사무국장</small>
전문가 기고	06	무르익는 한·인도네시아 CEPA 협상 <small>명진호 한국무역협회 국제무역연구원 통상연구실 수석연구원</small>
	08	기회의 땅, 인도네시아로 물리는 우리 기업 <small>송유헌 코트라 자카르타 무역관장</small>
파워 인터뷰	10	안현호 FTA무역종합지원센터장(한국무역협회 부회장)
기관 탐방	12	울산FTA활용지원센터
중소기업 천하	14	2013 FTA활용 우수사례 경진대회 대상 데코리아제과(주)
지상중계	16	2013 FTA 활용 우수사례 경진대회
FTA 카툰	17	원산지관리사 어디까지 알고 있나요? <small>안종만</small>
정책 공감	18	중소기업을 위한 '무역보험 100% 활용하기'
	20	중소·중견기업을 위한 한국수출입은행 지원제도 <small>손창우 한국수출입은행 기업성장지원부 부부장</small>

FTA 활용	22	원산지인증수출자 번호 오류 예방법 <small>유종민 FTA무역종합지원센터 관세사</small>
	24	협정별로 역외가공 부가가치가 일정 비율 이하면 예외 인정 <small>고태진 관세법인 한림 대표관세사</small>
	26	내수거래만 하더라도 FTA 사후검증 대비해야 <small>손시영 류추얼 스탠다드 이서(공인회계사/세무사)</small>
	28	한·EU FTA 원산지증명서 작성 완전정복 <small>이민선 관세사(Ciel HS)</small>
생생 리포트	31	인도네시아 비즈니스의 특색·법률·환경 및 주의사항 <small>권용숙 변호사(법무법인 지평지성 인도네시아 사무소)</small>
FTA 아카데미	34	원산지란 무엇이며 왜 중요할까? <small>이경희 신세계그룹 미래정책연구소 수석연구원</small>
FTA 뉴스	36	제6차 FTA활용촉진협의회 개최 등
컬처 윈도우	38	추신수&류현진의 2013년 결산
별별랭킹	40	2013년 통관 행정 베스트 10 국가





성큼 다가선 아태자유무역지대, 한국 리더십 발휘해야

글 정철 대외경제정책연구원 APEC연구컨소시엄 사무국장

지난 10월 7~8일 인도네시아 발리에서 아시아·태평양경제협력체(APEC, Asia Pacific Economic Cooperation)의 정상회의가 개최되었다. 이번 정상회의에서 APEC 정상들은 ‘복원력 있는 아태지역, 세계 성장의 엔진(Resilient Asia-Pacific, Engine of Global Growth)’이라는 주제 하에 금년 12월 발리에서 개최되는 제9차 WTO 각료회의의 성공과 다자무역체제를 지지하고, APEC의 이념이 반영된 보고르 목표(Bogor Goals) 달성, 연계성 제고, 형평성 있는 지속 가능한 성장에 대하여 논의했다.

1989년 12개국으로 출범한 APEC, 1998년 21개국으로 확대

APEC은 경제기술협력을 촉진하고 지속 가능한 비즈니스 환경을 조성하여 무역투자 자유화와 지역경제통합을 선도함으로써 역동적이고 조화로운 아·태 공동체를 건설하고자 1989년 창설된 아태지역의 주요 경제포럼이다. 당시 호주 캔버라에서 개최된 첫 APEC 회의에는 우리나라를 비롯해 미국·일본·캐나다·호주·뉴질랜드·아세안 6개국(태국·말레이시아·인도네시아·싱가포르·필리핀·브루나이) 등 12개국 각료들이 참석하였다. 이후 중국·대만·홍콩·멕시코·파푸아뉴기니·칠레·러시아·베트남·페루가 회원국으로 합류하면서 APEC은 1998년 이후 21개 회원국으로 구성되어 있다. 한편 APEC

정상회의(AELM, APEC Economic Leaders’ Meeting)는 클린턴 미국 대통령의 제안으로 1993년 미국의 블레이크 아일랜드에서 제1차 회의가 열렸으며, 아시아·태평양 공동체 비전을 제시하였다.

1989년 출범 이후 우루과이 라운드 협상 진전을 비롯하여 다자무역체제를 지지해 온 APEC은 1994년 인도네시아 발리에서 개최된 제2차 정상회의에서 APEC의 이념인 아태지역의 자유롭고 개방적인 무역투자를 실현하자는 보고르 목표를 제시하였다. 1995년 오사카 정상회의에서는 보고르 목표를 실천하기 위한 원칙과 지침이 정해졌으며, 우리나라가 의장국이었던 2005년 부산에서의 제13차 정상회의에서는 보고르 목표에 대한 중간 점검과 ‘부산 로드맵’의 채택으로 역내 무역투자 자유화를 위한 실천 수단이 마련되었다.

이러한 APEC에서의 무역투자 자유화를 위한 노력의 일환으로 2004년 칠레 정상회의에서는 역내에서 확산되고 있는 FTA에 대하여 APEC 공동체 비전을 실천하기 위한 아태자유무역지대(FTAAP, Free Trade Area of the Asia-Pacific)를 구축하자는 논의가 이루어졌다. 장기적인 관점에서 아태자유무역지대를 실현하기 위하여 APEC에서는 역내경제통합(REI, Regional Economic Integration)에 필요한 구체적 방안

어졌으며, 우리나라는 APEC 역내경제통합을 촉진하기 위한 사업을 단계적으로 추진해왔다. 특히, 2009년 APEC 정상회의에서 아태자유무역지대 추진경로 발굴의 필요성이 논의됨에 따라 우리나라는 APEC 회원국 중 개도국이 APEC 경제통합 논의에 효과적으로 참여하기 위해서는 역량 강화사업이 필요하다는 점에 주목하고 ‘지역경제통합 역량 강화 수요 이니셔티브(REI Capacity Building Needs Initiative)’를 제안하였으며 APEC 회원국을 대상으로 REI 역량 강화 프로그램에 대한 주도국의 역할을 수행하고 있다.

산발적 역내 무역협정 수렴해 스파게티볼 효과 해결해야

WTO의 DDA(Doha Development Agenda) 협상이 교착 상태에 빠지면서 다자무역체제를 통한 무역자유화가 지지부진한 가운데 FTA와 지역무역협정(RTA, Regional Trade Agreement) 논의가 급증하였으며, 최근 아시아·태평양 지역에서는 환태평양경제동반자협정(TPP, Trans-Pacific Partnership), 역내포괄적경제동반자협정(RCEP, Regional Comprehensive Economic Partnership) 등 다수의 국가들이 참여하는 지역무역협정이 확산되는 추세이다. 금년의 APEC 정상회의에서는 이처럼 역내에서 산발적으로 추진되는 무역협정의 조화 방안을 마련하고 궁극적으로 이들 무역협정들이 아태자유무역지대로 수렴할 수 있는 방안을 마련할 필요가 있다는 논의가 있었으며, 이를 위해 역내에서의 지역무역협정에 대한 모니터링 강화와 투명성 증진 필요성이 제기되었다.

우리나라는 그동안 동시다발적 FTA 정책을 통해 많은 양자간 FTA를 발표시킨 바 있으며 현재 한·중 FTA의 1단계 협상을 성공

적으로 마무리하고 2단계 협상을 준비하고 있다. 그러나 양자 FTA의 성과에 비해 현장에서의 FTA 활용도가 낮다는 지적이 있으며 그 중심에 원산지 증명과 관련한 애로가 있다. 특히, 여러 개의 양자간 FTA는 스파게티볼 효과(spaghetti bowl effect)로 인해 의도하지 않은 비용을 초래한다는 단점이 지적되고 있다. 이러한 단점을 보완하기 위해 역내 다수의 국가가 함께 참여하고 통일된 규정을 적용하려는 지역무역협정의 필요성이 제기되고 있으며, 우리나라도 아세안과 한·중·일, 호주, 뉴질랜드, 인도 등 16개국이 참여하는 RCEP과 한·중·일 FTA 등 다자간 지역무역협상에 적극 참여하고 있다. APEC에서 아태자유무역지대가 형성된다면 이들 국가에 대한 우리나라의 시장접근성이 높아지는 것은 물론 원산지 규정의 복잡성과 비효율성을 개선할 수 있는 장점이 있다.

APEC은 개방적 지역주의를 표방하고 있다. 따라서 장기적으로는 아태자유무역지대 구축을 위한 노력이 다자무역체제를 통한 무역자유화로 이어지고 이를 통한 경제 성장과 후생 증진을 기대할 수 있다. 우리나라는 그동안 지역경제통합을 위한 역량 강화사업을 통해 APEC 회원국 간의 FTA 추진 역량 상의 격차를 해소하기 위한 노력을 기울여왔다. 지난 6월 산업통상자원부가 발표한 신통상 로드맵에서도 강조한 바와 같이, 우리나라가 아시아·태평양 지역에서 핵심축(린치핀) 역할을 수행하기 위해서는 역내에서 추진되고 있는 지역무역협정에 대한 모니터링을 강화하고 APEC에서 거래의 투명성을 증진하는 방안을 제시해야 할 것이다. 또한 APEC 창설 멤버이자 중견국으로서 역내경제통합 논의와 아태자유무역지대 실현을 위한 실질적인 기여방안을 모색해야 할 것이다. [국무부]

무르익는 한·인도네시아 CEPA 협상

연내 타결 가능성...아세안 내 최대 시장 열린다

지난 10월 중순 무역업계에 낭보가 전해졌다. 인도네시아에서 개최된 양국 정상회담에서 한·인도네시아 CEPA의 2013년 연내 협상 타결이 합의된 것이다. 인도네시아는 주요 신흥시장으로서 주목받고 있는 만큼, 한·인도네시아 CEPA에 거는 우리 무역업계의 기대가 상당하다. 한·인도네시아 CEPA는 연간 300억 달러의 양국 간 교역 규모를 2015년 500억 달러, 2020년 1,000억 달러로 확대하는 발판이 될 것으로 평가된다.

글 명진호 한국무역협회 국제무역연구원 통상연구실 수석연구원



우리나라와 인도네시아는 이미 FTA를 맺은바 있다. 2007년 6월 발효된 한·ASEAN FTA를 통하여 양자 간 교역은 이미 FTA의 적용을 받고 있는 것이다. 하지만, 한·ASEAN FTA의 낮은 개방 수준, 우리나라 주력 수출품의 민감품목 취급, 이에 따른 낮은 활용률 등이 문제가 됨에 따라 한·ASEAN FTA의 업그레이드 필요성이 제기되었다.

이에 따라 우리 정부는 ASEAN 일부 국가와의 개별적인 양자 협상 추진을 통해 이를 보완하고자 했다. 이에 따라 베트남, 인도네시아, 말레이시아 등과의 양자 협상이 추진되기 시작했고, 이 가운데 인도네시아와의 협상이 가장 먼저 결실을 맺게 된 것이다. 우리나라와 인도네시아 양국은 2012년 7월 양자 협상을 개시하여 지난 9월까지 5차례 협상을 개최한 바 있다.

우리나라와 인도네시아는 양자 협상을 통해 기존 FTA의 개선 작업을 추진하면서, FTA(자유무역협정, Free Trade Agreement)가 아니라 CEPA(포괄적 경제동반자협정, Comprehensive Economic Partnership Agreement) 형식을 취했다. 기본적으로 FTA와 CEPA는 상품·서비스 자유화를 도모하고 있는 만큼 같은 성격의 협정이지만, CEPA의 경우 양국 간 경제협력 강화에도 방점을 두고 있어 보다 포괄적이라 할 수 있다.

실제로 우리 정부가 지난 6월 발표한 '신(新)통상 로드맵'에서 밝힌 바와 같이 한·인도네시아 CEPA는 상생형(win-win) FTA로 추진되고 있다. 상품 분야의 개방 확대뿐만 아니라, 서비스·투자·규범 등의 개선을 통해 우리 기업의 진출 확대 및 경제협력 강화를 도모하고자 함이다. 인도네시아측도 우리나라에 대한 수출 확대보다도 한국 기업의 대(對)인도네시아 투자 확대, 경제 협력 분야에 큰 관심을 나타내고 있다.

인구 세계 4위, 소비 시장 잠재력 커

인도네시아가 주목받는 것은 무엇보다 큰 시장 규모와 잠재력 때문이다.

인구는 2억5,000만 명으로 세계 4위의 대국이며, 세계 2위의 LNG 수출을 바탕으로 경제규모(명목 GDP 8,780억 달러)도 ASEAN 국가 가운데 가장 크다. 또한, 25~34세의 젊은 소비 계층이 4,000만 명에 달하며, GDP 대비 소비 비중도 64.9%로 시장 잠재력도 상당하다. 이처럼 신흥시장으로 급부상하고 있는 인도네시아 시장을 세계가 주목하고 있는 가운데, 한·인도네시아 CEPA는 우리 기업의 사업 확대에 든든한 발판을 마련해줄 것으로 보인다.

개방 확대로 석유화학·철강·자동차·부품 수출 기대

가장 주목되는 것은 상품시장의 개방 확대다. 앞서 말한 것처럼, 한·ASEAN FTA를 통한 인도네시아의 시장 개방은 그 수준이 높지 않았다. 또한, 우리와 경쟁하고 있는 일본이 주력 수출품에서 우리보다 유리한 조건으로 인도네시아와 FTA를 체결해 우리 기업들이 상대적으로 불리한 위치에 놓여 있었다.

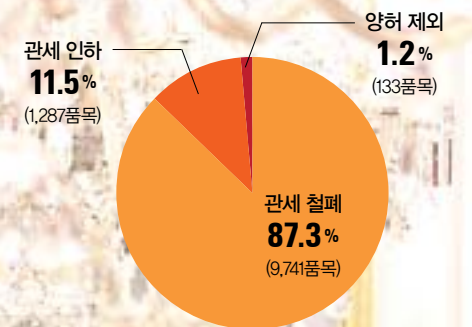
한·ASEAN FTA의 인도네시아측 관세 철폐 수준은 87.3%(품목 수 기준)에 그쳤다. 우리가 그동안 체결했던 미국(99.8%), EU(99.6%)와의 FTA에는 한참 미치지 못하는 것이다. 관세 철폐 이외의 나머지 품목들은 민감품목, 초민감품목으로 분류되어 상당수가 일부 관세를 인하는 것에 머물렀고, 일부 품목은 양허에서 제외되기도 했다.

이 같은 민감품목과 초민감품목에는 철강, 석유화학, 자동차 등 우리의 주력 수출품이 다수 포함돼 있다. 한·ASEAN FTA 이후 일부 관세인하에도 자동차 20%, 자동차 부품 10~15%, 석유화학 5~20%, 철강 5~12.5% 등 높은 관세장벽이 여전히 남아 있다. 반면에 일본은 철강 제품 가운데 상당수의 관세 면제를 확보하고, 석유화학 제품의 경우 3~10년에 걸쳐 철폐하도록 하여 우리보다 유리한 고지를 확보했다. 이런 상황에서 한·인도네시아 CEPA를 통해 주력 수출품의 수준 높은 개방이 확보될 경우, 일본 기업에 비한 상대적 불리함을 극복하고 대인도네시아 수출 확대를 도모할 수 있을 것으로 보인다. 또한 미진한 개방으로 인해 낮은 수준에 머물렀던 FTA 활용률의 제고도 가능할 전망이다.

서비스·투자·협력 분야도 기대해 볼 만

상품 수출 이외의 서비스·투자·협력 분야도 기대해볼만 하다. 앞서 말한 것처럼 양국이 포괄적인 협정을 지향하고 있기 때문이다. 서비스 시장 개방 확대는 ASEAN 최대의 인도네시아 내수 시장 진출의 발판을 마련해줄 것으로 보인다. 또한 우리 기업의 대(對)인도네시아 투자 환경 개선에 대한 기대도 매우 크다. 최근 대(對)인도네시아 투자가 섬유, 화학, 금속 등 제조업을 중심으로 급증하고 있기 때문이다. 실제로 우리나라의 대(對)인도네시아 투자 누적 규모는 2013년 6월까지 111.8억 달러로 이 가운데 약 40%는 2010년도 이후 최근에 투자가 결정된 것들이다. 이외에도 인도네시아의 자원 및 인프라 개발과 관련해 우리나라와의 협력 확대도 기대된다. [국]

현재 한·ASEAN FTA의 인도네시아 개방 수준



자료: 한·ASEAN FTA 추가 자유화 공청회, 김한성(2013)



◀▲10월 12일 한국과 인도네시아 양국 정상은 포괄적경제동반자협정(CEPA)의 연내 타결 등을 통해 양국 간 교역 및 경제통상 협력 관계를 보다 확대해 나가기로 합의했다.



지난 6월 22일
인도네시아 자카르타
메가 푸닝안 지역
복합단지인 '피푸트라
월드 자카르타'에서
열린 롯데쇼핑 예비점
개점식 모습.

기회의 땅, 인도네시아로 몰리는 우리 기업

한국은 3위 투자국...제조·서비스·금융업 진출 활발

ASEAN 회원국 중 유일한 G20 회원국인 인도네시아는 2억5,000만에 달하는 인구, 1억 명이 넘는 두터운 중산층을 바탕으로 연 평균 5~6%에 달하는 높은 경제성장률을 보이고 있다. 8월에 찾아온 아세안 금융위기로 달러 대비 루피아 환율가치가 16% 폭락하는 등 시장 동요가 있었지만, 현재는 안정세를 찾고 외국인 자본도 국내, 주식 등으로 재유입되고 있다.

글 송유황 코트라 자카르타 무역관장



한국은 인도네시아의 큰 손 투자국 중의 하나다. 한국의 대 인도네시아 투자액은 2012년 기준 19억4,000만 달러로 국가별 투자순위로는 싱가포르, 일본에 이어 3위를 차지한다. 분야별 분포를 보면 광업 분야가 43억 달러로 가장 크고, 운송·통신 28억 달러, 자동차·운송장비 18억 달러 등 다양한 분야에서 투자가 이뤄지고 있다.

우리 기업의 인도네시아 진출도 활발하다. 2012년 기준 인도네시아 투자진출 한국기업은 1,809개사로 이 중 의류 및 섬유관련업체가 454개사, ICT(정보통신기술) 관련업체는 144개사로 주종을 이루고 있다. 진출기업은 섬유·신발 등 인도네시아 내 노동집약 산업 부문의 생산, 수출에 큰 기여를 하고 있으며, 자원·건설·SOC(사회간접자본) 등 기간산업 분야에 이어 IT 분야로의 진출도 활발하다. 특히,

지난 10월 12일 한·인도네시아 정상회담 개최와 연내 CEPA 체결 합의 발표가 있는 후 우리 기업의 현지 활동은 더욱 활력을 띠고 있다.

한국계 코린도 그룹, 인도네시아 재계 20위권 이내

인도네시아에 자리 잡은 대표적인 우리 기업 터줏대감은 코린도 그룹이다. 1969년에 첫 진출하여 원목 및 합판산업으로 사업을 개시한 이후 제지·중공업·물류·상용차·고무·석탄 분야에 연이어 진출했다. 현재 매출액 12억 달러로 인도네시아 재계순위 20위권 이내에 랭크 하고 있으며, 한국보다 인도네시아에서 더 유명한 기업이 되었다.

대상그룹의 인도네시아 진출사례도 유명하다. 1970년대, 인도네시아 조미료 시장은 당시 일본 아지노모토(味の素)사와 대만계



1 포스코와 현지 국영철강사인 크라카타우사의 합작법인인 크라카타우포스코 일관제철소가 2013년 12월 준공을 앞두고 있다.
2 국내 생명보험업계 최초로 인도네시아에 진출한 한화생명의 인도네시아 법인 개업식이 10월 24일 자카르타에서 열렸다.
3 에스데 마스지드 슈하다 초등학교 학생들이 KT가 제공한 태블릿 PC로 한국문화 교육을 받는 모습.

SASA사가 양분하고 있었다. 대상그룹은 한국인 직원이 직접 호별 방문 판매를 하고, 군소 대리점을 양성하며, 직접 마이크를 들고 순회하며 팜플렛·신문 광고·간판 광고 등에 집중하는 밀착형 마케팅으로 시장을 개척했다. 1980년대에는 아지노모토, SASA사와 함께 시장을 삼분하게 되었고, 1980년대 후반부터는 시장점유율 1위를 유지하고 있다.

지난 2008년에 인도네시아에 첫 진출한 롯데마트는 현지의 대표적인 유통기업으로 성장 중이다. 롯데마트는 10월 17일부터 2주간 '2013 코리아 푸드 페스티벌' 행사를 개최하는 등 우리나라 식품의 인지도를 높이고 국내 기업의 수출 판로를 확대하기 위한 노력도 진행 중이며, 현재 34개 점포를 운영하고 있다.

포스코는 철광석 자원이 풍부한 인도네시아를 거점으로 동남아 시장을 공략할 계획이다. 포스코와 인도네시아 국영철강사인 크라카타우사의 합작법인인 크라카타우포스코 일관제철소는 2013년 12월 준공을 앞두고 막바지 공사가 한창이다. 인도네시아 쥘레곤 지역에 위치한 제철소는 지난 10월 18일에는 첫 코크스를 생산하는 등 현재 98%의 순조로운 공정을 보이고 있다.

한국타이어도 인도네시아에 3억5,000만 달러를 투자해 공장을 설립했다. 10월 17일 개최된 준공식에는 인도네시아 수실로 밤방 유도요노 대통령과 이명박 전 대통령이 참석했다. 1단계 완공을 마친 인도네시아 공장은 연간 타이어 600만 개 생산이 가능한 설비를 갖추었으며, 이를 발판으로 동남아·북미·중동 시장을 공략할 예정이다.

국내 프랜차이즈 등 서비스업 진출 활발

최근에는 프랜차이즈 등 서비스업의 현지진출도 활발해 지고 있다.

실제로 현지 대형쇼핑몰에서 일반음식점·패스트푸드·제과제빵·화장품 판매점까지 다양한 한국 브랜드들을 만날 수 있다. 샤브샤브 전문 음식점으로 한국에서 높은 인지도를 갖고 있는 채선당은 코트라 자카르타 무역관의 지원으로 2011년 현지 쇼핑몰에 1호점을 오픈한 이후 현지 고객들의 높은 호응을 얻고 있으며, 추가 지점 오픈을 검토 중이다.

패스트푸드, 커피 프랜차이즈 등도 국내의 과다한 경쟁을 벗어나 인도네시아 진출을 진행 중이다. 국내 토종 커피 프랜차이즈인 엔제리너스 커피와 패스트푸드 체인인 롯데리아는 2011년에 3개 지점을 설립한 뒤에 이어 반둥, 수라바야 등 인도네시아 지방까지 체인점을 넓혀가고 있다. 이들은 전체 인구 중 95%가 이슬람교도인 인도네시아 특성에 맞게 돼지고기 대신 닭고기를 주 식재료로 사용하는 등 현지에 특화된 전략을 펼치고 있다.

양호한 비즈니스 여건으로 투자진출 대상으로 높은 인기를 끌고 있는 인도네시아지만, 최근에 들어서는 우리 기업들의 고민도 많아지고 있다. 2012년 하반기 정부의 유류 보조금 축소에 따라 휘발유 가격이 약 40% 인상되었고, 최저임금도 상승추세로 지역에 따라 40~50%까지 인상됐다. 또한 2014년 4월과 7월에는 각각 총선과 대선이 예정되어 있어 당분간 내국인을 위한 포퓰리즘 정책이 우세할 것이라는 점도 우려스러운 부분이다.

하지만, 우리 기업의 인도네시아 사랑은 앞으로도 이어질 것으로 보인다. 낙천적이고 소비 활동이 왕성한 중산층이 뒷받침하고 있는 내수시장과 세계 2위 천연가스 등 풍부한 천연자원이 경제적 불확실성을 상쇄해 주고 있으며, 오랜 기간 시행착오를 이겨내고 꾸준한 경제발전을 이룬 동남아시아 최대국의 잠재력을 무시할 수 없기 때문이다.☞

안현호 FTA무역종합지원센터장(한국무역협회 부회장)

FTA 관련 상담 2배로 늘어...맞춤형 지원 늘릴 것

서울 삼성동 무역센터 17층에 위치한 FTA무역종합지원센터는 FTA 유관 정부부처와 민간기관들이 머리를 맞대고 국내기업들의 FTA 활용 지원에 힘쓰는 곳으로, 1380 FTA 콜센터, FTA 사후검증지원센터 등을 함께 운영하고 있다. 이제 FTA를 빼놓고 무역을 말할 수 없을 정도로 FTA무역이 일반화되는 가운데, 안현호 센터장은 분주히 국내외를 오가며 한국 기업들의 수출 지원에 힘쓰고 있다.

글 우중국 기자 사진 한국경제신문



주요 약력
1957년생, 서울대학교 무역학과 졸업
1981년 행정고시 합격
2005년 산업자원부 산업기술국 국장
2008년 지식경제부 기획조정실 실장
2010년 지식경제부 제1차관
2011년 한국무역협회 부회장(현)

FTA무역종합지원센터에 대해 간단한 소개를 부탁드립니다. 또 FTA 활용 보급을 위해 기업들에게 어떤 지원을 하고 있습니까?

FTA무역종합지원센터는 한·미 FTA가 발효되면서 FTA 활용을 체계적으로 지원할 기관의 설립 필요성이 제기되어 2012년 2월 한국무역협회 내에 민관합동기구의 형태로 출범했습니다. 현재 FTA 활용 애로해소 통합창구로 'FTA 1380(콜센터, 인터넷)'을 구축해 온-오프라인 상에서 기업 애로에 대해 종합상담 서비스를 제공 중입니다. 또한 전문가가 직접 기업 현장을 방문하여 애로를 해소하는 이른바 OK-FTA 컨설팅을 제공하고 있습니다.

일선 기업들의 FTA 활용 능력을 키우기 위해 FTA 전문인력 양성을 위한 재직자 중심의 FTA 전문·심화 교육을 제공하고 있으며, 수출업체와 협력업체 공급망 대상 업종 맞춤형 원산지관리 교육을 실시하고 있습니다. 지난 5월에는 센터 내에 FTA 사후검증지원센터를 설치해 사후검증에 대한 상시 지원체계를 구축하고, 온라인 사후검증 지원 코너를 마련하여 운영 중입니다.

이제 국내기업들에게 FTA는 피해가기 어려운 정도로 일반화되고 있습니다. 센터장님께서도 요즘 어떤 분야에 힘을 쏟고 있습니까?

우리 중소기업들이 수출을 위해 가장 필요로 하는 것은 해외 바이어 정보입니다. 제가 속해 있는 한국무역협회는 신뢰도 높은 바이어 정보를 제공하기 위해서 주요국의 바이어 데이터베이스(DB)를 구입해 제공하는 한편 신흥국 무역유관기관과의 협력을 통해 DB를 확충하고 있습니다. 최근 대만무역센터(TAITRA), 미얀마 연방상의, 라오스 상의 등을 직접 방문해 바이어 DB 교환, 온라인 마케팅 상호 지원 등을 위한 양해각서(MOU)를 체결한 바 있습니다. 이와 더불어 국내 기업의 해외 소싱 채널 확보를 위해 KITA 글

1 10월 10일 '2013 FTA 활용 우수사례 경진대회'에서 축하를 하고 있는 안현호 센터장.
2 8월 22일 '제1회 한·중 유통산업 협력 서밋'에서 안현호 센터장과 참가자들이 박수를 치고 있다.



로벌 빅 바이어 클럽' 확대에 주력하고 있습니다. 세븐일레븐, 3M, P&G 같은 글로벌 대형 유통사와 각국의 유통 대기업을 초청해 우리 중소기업 제품을 소개하고 수출 상담도 적극 추진할 예정입니다.

한·EU FTA, 한·미 FTA 발효 이후 기업들의 FTA 무역에 대한 인식이나 활용에 많은 변화가 있었습니까?

개방수준이 높은 한·EU FTA, 한·미 FTA 등은 발효 초기부터 상당히 높은 수준의 활용률을 기록하는 등 성공적으로 안착한 것으로 평가됩니다. 올해 3월 기준 한·EU FTA의 활용률은 83.6%, 한·미 FTA는 73.8%에 달했습니다. 또 FTA무역종합지원센터로의 상담은 지난해 하루 평균 31건에서 올해 10월 일 70건으로 2배 이상 늘었습니다. 우리 기업들의 FTA 활용 의지가 많이 커진 것을 피부로 느낄 수 있었습니다. 그러나 내수 협력업체, 납품업체 등의 인식 및 활용은 아직 미흡한 부분이 있습니다.


향후 FTA 활용과 관련해 어떤 부분에 역점을 둘 계획입니까?

FTA 활용 애로 상담 및 컨설팅, 재직자 원산지 교육 등의 개별 기업에 대한 지원뿐 아니라 수출기업과 다수 협력업체가 단계별 협업을 통해 최종제품을 생산하는 현실을 감안해 공급망에 대한 교육과 컨설팅을 강화함으로써 FTA 활용을 매개로 기업들이 상생, 동반성장할 수 있는 방안을 모색할 계획입니다. 또한 FTA를 잘 활용하기 위해서는 '원자재 구매-생산-수출' 등 회사 전 부서의 유기적 협력이 필요한 점을 감안해 CEO들의 관심을 이끌어내는 데도 주안점을 둘 계획입니다.

중국, 인도네시아, 베트남 등과의 FTA 협상이 무르익고 있습니다. 향후 한국의 FTA 지형도는 어떻게 되리라 보십니까?

세계 FTA의 중심국가로 발돋움한 우리나라는 미국, EU, 아세안 등 주요 시장과 모두 FTA를 체결한 유일한 나라로 최근에는 세계 경제의 중심으로 부상하고 있는 중국과의 FTA 추진으로 주목을 받고 있습니다. 우리 정부의 로드맵에 따르면 현재 1차 협상을 타결한 한·중 FTA를 우선적으로 추진하되, 양허수준이 낮은 한·아세안 FTA 실효성을 높이기 위해 인도네시아, 베트남, 태국, 말레이시아 등의 순으로 개별 협상을 적극 추진할 것으로 보입니다. 중국, 아세안과 같은 신흥국은 우리 기업들의 진출·수출 확대 필요성이 큰 시장으로 이들 시장과의 FTA 추진에 적극적인 입장입니다. 또한 우리나라는 TPP 참가를 신중하게 검토하는 단계이지만 실질적으로는 중국 중심의 RCEP 협상과 미국이 주도하는 TPP 협상 등 동아시아 지역경제 통합논의의 핵심축 역할을 할 것으로 기대됩니다. 또한 호주, 뉴질랜드, 캐나다 등과의 FTA 협상을 재개할 것으로 전망되는데 이들 국가는 모두 TPP 참가국가로서 향후 우리나라의 TPP 참가를 위한 포석으로도 해석이 가능합니다.

기업들의 FTA를 보다 잘 활용하기 위해서는 어떻게 해야 할까요?

FTA 특혜 관세로 절감된 비용은 바이어의 이윤 증대와 상대국의 소비자 가격 인하로 반영되며, 수출 신장 및 협력사의 매출 확대로 연결되는 만큼 모든 기업이 FTA와 연관이 있다고 볼 수 있습니다. 특히 FTA 활용은 담당자만의 노력으로는 힘들고, CEO의 의지와 관심이 필수적입니다. 더불어 기업 스스로 FTA 활용 관련 문제를 모두 해결한다는 부담감을 버리고 정부 유관기관의 지원을 적절히 활용하는 것이 현명하다고 봅니다. 그런 차원에서 FTA센터에 마련된 FTA 콜센터 1380이 많은 도움이 된다고 생각합니다. 



울산FTA활용지원센터

찾아가는 서비스, 전문인력 양성...기업들 반응 '굿'


울산은 우리나라의 대표적인 산업도시로 수출 1등 지역이지만, 대기업이 전체 수출에서 절대적인 비중(85%)을 차지하고 있어 실제 직수출 실적이 있는 중소기업의 수는 많지 않다. 그렇다 보니 울산FTA활용지원센터는 지역 내 수출중소기업들과 가족 같은 분위기에서 FTA활용을 전파하고 있다.

글 우중국 기자 사진 서범세 기자

현대자동차, 현대중공업, SK이노베이션, S-오일, 삼성석유화학, 효성, 롯데케미칼, 한화케미칼... 울산을 대표하는 수출기업들이다. 이들이 울산의 수출액 중 85%를 차지하다 보니 막상 울산에 본사를 둔 수출기업의 수는 약 380개로 생각보다는 적은 수다. 그러나 이런 환경은 울산FTA활용지원센터(이하 울산센터)가 개별 수출중소기업들에 밀착형 관리를 가능하게 하고 있다. “전화가 오기 전에 저희가 먼저 ‘찾아가는 서비스’를 하기 때문에 기업들의 만족도가 높습니다.” 심준석 센터장의 말이다.

울산센터는 2011년 7월 한·EU FTA 발효와 2012년 3월 한·미 FTA 발효 직전 대EU 및 대미 수출실적이 있는 기업 정보들을 사전에 파악해 원

산지인증수출자 인증 현황 등 FTA 대응 실태를 파악하고 지원이 필요한 기업들을 발굴해 지역의 FTA 활용률을 극대화시킨 바 있다. 덕분에 2011년 7월 관세청 자체 집계 결과 울산이 한·EU FTA 특혜관세 활용률이 전국 최고를 기록하기도 했다.

한편 울산은 수출 규모에 비해 FTA전문인력이 부족해 관련 전문 인력양성이 시급했다. 울산 내 유일한 종합대학인 울산대학교에는 무역학과(통상학과)가 없어 지역 기업들은 무역전문인력 고용에 어려움을 겪고 있다. 울산센터는 FTA 전문인력 양성을 위해 울산대학교에 2학기 과정(각 3학점)의 무역전문가 과정을 개설해 학기당 100여명의 전문인력을 양성하고 있으며, 1박 2일 과정의 ‘대학생 FTA 캠프’를 연 2회(회당 48명) 개최해 지역 대학생들의 큰 호응을 얻고 있다. 또한 울산여자상업고등학교 학생들을 대상으로 FTA를 포함한 실무교육을 진행하고 있다. 



울산 FTA활용지원센터의 FTA 컨설팅 사례

사례 1

변압기 부품 제조업체 ㈜중원

첫 원산지증명서 발급 이후 해외 영업에 자신감 붙어

경상북도 경주시 외동읍의 ㈜중원은 변압기 부분품(HS코드 8504.90) 제조업체로 연매출 약 100억 원, 직원 20여명 규모의 회사로 생산품의 대부분을 로컬공급만 해오던 업체였으나, 갑자기 국내 수요처의 미국 현지법인이 직접수출 거래를 원한다며 제품과 함께 한·미 FTA 원산지증명서 발급을 요청했다. 중원의 주소지는 경북이지만 경북FTA활용지원센터(구미 소재)보다는 울산FTA활용지원센터와 가까운 울산센터가 지원에 나섰다.

국내공급만 해오던 중원은 FTA활용에 대한 준비가 전혀 되어있지 않았다. 울산센터가 확인한 결과 중원의 제품은 4단위 세번변경기준으로 원산지기준을 만족해, 원산지증명서 작성과 발급에 초점을 맞춰 컨설팅을 진행했다. 이후 중원의 수출품은 한·미 FTA를 통해 기존 2.4%이던 관세가 즉시 철폐 돼 가격경쟁력을 확보할 수 있었다. 첫 번째 직수출(40만 달러) 이후 FTA활용 수출에 자신감을 얻은 중원은 해외 영업을 강화하기 위해 준비하고 있다. 한편 중원은 지난 10월 10일 열린 ‘2013 FTA활용 우수사례 경진대회’에서 우수상을 받기도 했다.

사례 2

자동차부품 제조업체 D사

갑작스런 사후검증 실사, 큰 일 없이 넘겨

울산 소재 D사는 현지 자동차업체의 1차 협력사로 주요생산품은 EPP(발포폴리프로필렌)을 주원료로 하는 자동차부품이다. 직접수출은 거의 없었고 대부분 로컬공급과 일부 간접수출을 하고 있었다. 최근 납품처인 자동차업체가 EU로부터 원산지 사후검증 실사를 받게 되면서 D사도 사후검증 대상에 포함되어 수출자 및 세관으로부터 원산지확인서 및 원산지 판정 관련 서류 제출을 요청받았다. 평소 FTA활용에 대해 깊이 생각해보지 않았던 D사는 울산FTA활용지원센터로 지원을 요청했다. 이에 울산센터가 나서 원산지확인서 및 원산지 판정 내용을 살펴본 결과 약간의 오류가 발견되었다. D사가 발급한 원산지확인서 상의 품목은 HS코드 9401.90으로 4단위 세번변경기준이었으나, D사에 납품한 또 다른 협력사의 제품 중 역내산이 아닌 품목 또한 9401.90으로 동일해 세번이 변경되지 않는 문제가 발생했다. 그러나 울산센터의 검토 결과 D사의 생산제품이 HS코드 8708.29로 분류될 가능성이 있어 관세평가분류원에 품목분류 사전심사를 신청한 결과 예상대로 8708.29로 판정을 받았다. 최종적으로 D사의 제품은 원산지결정기준을 만족할 수 있게 되었고 큰 피해 없이 사후검증에 대응할 수 있었다.

mini interview

“대기업 협력사들의 수출전환 빠르게 늘어”



심준석
울산FTA활용지원센터장

울산이 한국의 대표적 공업도시라 몹시 바쁠 것 같습니다

울산의 수출액이 지자체 중 1위입니다만, 도움의 손길이 필요한 직수출 중소기업은 380개로 타 지역에 비해 특별히 더 바쁘지는 않습니다. 다만 대기업 납품에만 주력하던 협력사들의 수출 전환이 빠르게 늘어나고 있어 최근에는 이를 지원하는 역할이 중요해지고 있죠.

그래도 대기업 협력사면 FTA활용 능력을 갖추고 있지 않습니까?

규모가 있는 곳이면 그럴 수 있겠지만, 대부분의 중소기업은 FTA에 대한 이해도가 낮고 인력이 부족합니다. 또 FTA 담당 인력이 퇴사하면 처음부터 다시 시작해야 합니다. FTA가 중소기업 실무로 들어올수록 더 많은 업무가 가중되는 어려움이 있습니다.

울산센터만의 차별화된 사업이 있습니까?

관세사뿐만 아니라 해외마케팅 전문위원 2명이 기업을 방문해 다양한 상담 및 지원을 하고 있습니다. 한 명은 현대자동차에서 25년 근무한 전문가이고, 또 한 명은 정유·에너지 관련 해외플랜트 30년 경력의 전문가입니다. 또 울산대학교에 과목을 개설해 강의를 운영하고, 대학생 캠프와 특성화고 학생들을 대상으로 한 인력양성 프로그램은 울산센터만의 자랑입니다.

울산FTA활용지원센터 ☎ 052-287-3060~1

2013 FTA활용 우수사례
경진대회 대상 데코리아제과(주)

대표부터 앞장 서 FTA 전파하자 수출 실적 '쑥쑥'

2013년 FTA활용 우수사례
경진대회를 수상한
데코리아제과에게는 역시나 1등을
할 수밖에 없는 이유가 있었다.
세계 1등 제품을 만들겠다는 집념,
서두르지 않고 품질을 인정받으며
시장을 키우겠다는 자부심, 어디에
내놔도 부끄럽지 않은 경영방식이
그것이다. 세계시장을 주름잡을
만한 '히트 챔피언' 데코리아제과의
잠재력을 분석해 보았다.

글 우중국 기자 사진 서범세 기자



세계 최고 품질을
추구하는 데코리아제과는
해외 바이어들로부터 품질을
서서히 인정받으며 수출국가를
점차 늘리고 있다. FTA로 인한
관세인하 효과도 커서 김현묵
대표는 누구보다 일찍 FTA활용
수출을 준비했다.

추수가 끝난 충청남도 아산시의 논길 사이, 데코리아제과를 찾아가
는 길목에서부터 이 회사의 섬세한 손길이 느껴졌다. 셋길 초입의 투박
한 여타 고딕체 안내판과 대조되는 빨간색의 '데코리아' 로고가 초행자를 안내했다. 마침내
도착한 데코리아제과 건물은 새하얀 벽면에 빨간색 지붕을 하고 있어 마치 동화 속의 과자
공장 같았다. 많은 식품공장을 찾아가 봤지만, 이처럼 외관까지 신경 쓴 공장은 흔치 않다.
이런 콘셉트는 생산하는 제품에도 동일하게 이어진다. 데코리아제과가 만드는 젤리과자와
의 브랜드는 '젤로미(Jellomi)'로, '제일로 예쁘고(美), 제일로 맛있다(味)'는 뜻의 조어다. 사
명인 데코리아 또한 '데코레이션(decoration)'과 '유토피아(utopia)'의 합성어다. 단순한 과자
가 아닌 예술작품 같은 아름다움과 최고의 맛을 추구하겠다는 회사의 의지를 사명과 제품
명에 담은 것이다.

사람의 손길로 완성되는 제품은 '작품'과 같아

방진복·위생모자·마스크를 쓰고 세정제로 손을 씻은 후 공장 안으로 들어서자 다소 싸늘
한 공기 사이로 진한 초콜릿향이 코에서 뇌리로 파고들었다. 데코리아제과의 젤리과자와 초
콜릿은 모두 수제 방식으로 만들어진다. 미키마우스 초콜릿을 만들기 위해서는 주형을 안
쪽에 작업자가 일일이 눈·코·입을 다크초콜릿으로 찍은 뒤, 다음 작업자가 얼굴모양대로
화이트초콜릿을 채우고, 마지막으로 다크초콜릿이 전체적인 틀을 채우는 식이다.

⚡ 제과업종은 흔히 성장한계에 다른 레드오션으로 알려지지만,
개혁해야 할 세계시장이 무궁무진한 데코리아제과에게는
무한한 블루오션이 펼쳐진 것처럼 보인다. ⚡



다른 작업대에서는 크리스마스 시즌에 맞춰 산타크로스 모양의
젤리과자를 만들고 있었다. 마지막 작업자가 흰색 젤리로 산타크
로스의 수염을 일일이 그리고 있는 모습이 인상적이었다. 자동화
된 기계가 대량으로 찍어내는 제품이 아니라, 하나하나 사람의 손
길이 가지 않으면 만들 수 없는 것이 수제과자의 묘미다. 맛뿐만 아
니라 눈으로도 즐거움을 주는 것이 데코리아제과가 추구하는 제품
철학이다.

제품 하나하나가 '작품'이다 보니, 숙련된 인력은 필수다. 대개의
중소 식품업체는 생산량 또는 주문량에 맞춰 생산량이 들쭉날쭉
하다 보니 비정규직의 비중이 높지만, 데코리아제과는 직원 53명
중 44명이 정규직이다. 나머지 비정규직도 대부분 정년퇴직 후 계
약직으로 재입사한 경우다. 섬세한 작업이다 보니 시설관리직원 몇
몇을 제외하고는 대부분 여성이다.

생산과정 전반을 보고 나니 데코리아제과가 가지는 자부심이
절로 이해가 된다. 김현묵 대표(사장)는 "우리 제품의 가격이 결코
비싼 게 아니다"라고 얘기한다. 섬세한 제조과정도 원가가 높아진
이유지만, 재료와 생산설비도 늘 최고의 것을 고집한다. 김 대표는
"중소기업일수록 생산설비는 좋은 것을 써야 한다"고 얘기한다. 싼
것을 쓰면 고장이 자주 나게 마련이고, 싼 제품일수록 애프터서비
스도 즉시 이뤄지지 않아 생산에 차질을 빚게 된다는 것이다.

이렇게 정성을 들여 만든 제품이니만큼 판매에도 철적이 있다.
첫째, 업계 1등에게만 납품한다는 것, 둘째, 직수출만을 고집한다
는 것이다. 첫째의 경우엔 이유가 있다. 데코리아제과 제품은 현재
놀이동산, 제과점 프랜차이즈, 백화점, 호텔 등에 납품되고 있는
데, 이들 판매처는 대부분 업계 1~2위 업체다. "1위 업체에 처음 납
품하기가 어렵지, 어려워도 한 번 납품하면 2위
이하 업체들에게도 자연스럽게 납품이 이
뤄진다"는 것이다. 초창기 회사가 어려
울 때 문구점 등에서 납품 요청이 왔

대량생산 방식이 아닌 수제 방식으로 만들어지는
데코리아제과의 제품은 '작품'에 가깝다.



으나 모두 거절했다고 한다. "그때 문구점 등에 납품했다면 지금처
럼 호텔이나 유명제과 프랜차이즈에는 납품하지 못했을 것"이라고
김 대표는 말한다. 자존심을 지켰기 때문에 그에 걸맞은 대접을 받
을 수 있었다는 얘기다. 둘째로 무역업체들에게 물량을 주지 않고
직접 바이어를 찾아가 계약하는 이유는 "우리 물건이 푸대접받는
곳에는 팔고 싶지 않아서"라고 한다. 정성 들여 만든 제품이 당당
하게 진열되어 있지 않고 구석에 쌓여 있는 것이 싫다는 것이다.

한·EU FTA 발효 전부터 바이어에게 FTA 설명해

식품업계에 오래 근무했던 김 대표는 2002년 데코리아제과를 창
업했다. 어느 정도 제품 경쟁력을 갖추고 국내 시장을 선점한 뒤
2009년부터 본격적인 수출을 준비하기 시작했다. "이전에도 수출
기회는 많았지만, 수작업으로 하다 보니 갑자기 많은 물량을 생산
하려면 제품의 질이 떨어질 수 있어 수출 시기를 미뤘죠. 단기간 매
출을 늘리기보다 고급품 시장을 확보하는 것이 우선이었습니다."
예나 지금이나 가격보다는 품질로 승부해야 치열한 경쟁에서 살아
남을 수 있다는 것이 김 대표의 확고한 철학이다. 앞으로도 큰 욕심
부리기보다는 차근차근 성장해 나가는 것이 이 회사의 목표이다.

김 대표는 2011년 7월 한·EU FTA 발효를 누구보다도 앞서 준
비했다. 젤리과자와 초콜릿의 경우 한·EU FTA로 관세 8~9%의
인하 효과가 있었던 것. 그 해 1월 쾰른제과박람회에서부터 FTA
관세 인하 효과를 바이어들에게 설명하고, 국내에서는 세관에 문
의해 한·EU FTA 발효에 맞춰 품목별 원산지인증수출자로 인증
받았다. 당시 천안세관 담당자가 "사장님 회사는 잘 될 것 같다, 다
른 기업들은 한·EU FTA 활용하라고 전화를 해도 감감무소식이
다"라고 할 정도였다. 현재 데코리아는 미국·캐나다·프랑스·이탈
리아·스위스·독일·스웨덴·일본·호주·싱가포르·홍콩·대만·
태국·중국·UAE·요르단·러시아·몽골로 수출하고 있다.
2014년 말까지 30개국으로 확대할 계획이다. 제과업종은
흔히 성장한계에 다른 레드오션으로 알려지지만, 개혁
해야 할 세계시장이 무궁무진한 데코리아제과에게는 무
한한 블루오션이 펼쳐진 것처럼 보인다. [E]

2013 FTA 활용 우수사례 경진대회

FTA 활용으로 수출 '쑥쑥'...기업들 귀 '쫑긋'

한국이 세계 주요국과 FTA를 맺는 가장 큰 이유는 우리 기업들이 가격과 품질 경쟁력을 바탕으로 세계 시장으로 진출하도록 돕는 것이다. 그러나 FTA 체결이 기업의 수출 증대라는 가시적인 성과로 이어지고 있는지 확인할 기회는 흔치 않다. 최근 개최된 '2013 FTA 활용 우수사례 경진대회'는 FTA 활용이 기업의 성장에 큰 도움이 되고 있음을 보여주는 유쾌한 장이었다.

글 이진원 기자 사진 김기남 기자



지난 10월 10일 서울 삼성동 트레이드타워에서는 김재홍 산업통상자원부 제1차관, 한정화 중소기업청장, 안현호 한국무역협회 부회장 등의 내빈과 경진대회 수상자, 일반인들이 참가한 가운데 '2013 FTA 활용 우수사례 경진대회'가 개최됐다. 산업통상자원부, 한국무역협회, 중소기업청, 중소기업중앙회가 공동 주최한 이번 경진대회는 지난 7~9월 접수기간 동안 총 83개 중소기업과 기팀의 대학(원)생들이 참가하며 성황리에 진행됐다. 중소기업 부문은 대상(개사, 상금 300만 원)·최우수작(3개사, 각 상금 200만 원)·우수작(10개사, 각 상금 100만 원)에 총 14개사가 수상자로 선정됐고, 대학생 부문은 대상(팀, 상금 150만 원)·최우수작(팀, 상금 100만 원)의 2개팀이 수상했다.

중소기업 부문 대상은 충청남도 아산시에 소재한 수제 젤리·초콜릿과자 제조업체인 데코리아(14

페이지 참고)가 수상했다. 최우수상은 아이쓰리시스템(적외선 열상 검출기), 니프코코리아(자동차부품), 동하정밀(자동차부품)에게 주어졌고, 우수상은 오케이에프(알로에 음료), 건영크리너(안경닦이용 원단), 에스피오(반도체 검사기용 렌즈), 중원(변압기 부품), 한일이화(자동차 내장), 아임식(전동공구), 대모엔지니어링(굴삭기 어태치먼트), 영원코퍼레이션(정수기), 보경산업(선박용 고무링), ㈜하스(인공치아용 세라믹재료)가 가져갔다. 대학생 부문은 인하대팀(페이지 참고)이 대상, 부산대팀이 최우수상을 수상했다.

김재홍 산업부 제1차관은 축사에서 "현재 세계 경제는 FTA 네트워크 확대 경쟁으로 치달고 있어 FTA는 우리 기업에게 선택 아닌 필수사항이 되고 있다. FTA의 피해산업이라는 인식이 강한 농수산물이나 1인기업의 경우에도 FTA 우수사례가 나

오고 있다. 앞으로도 정부는 FTA 활용 보급을 위해 다양한 지원을 내 놓겠다"고 얘기했다. 안현호 한국무역협회 부회장은 "한국이 구축한 FTA 허브는 세계경제의 불확실성을 뚫는 돌파구가 되고 있다. 이런 FTA를 활용하는 것은 우리에게 주어진 중요한 과제다. FTA 활용 우수사례는 타 기업에 좋은 귀감이 될 것"이라고 말했다. 한정화 중소기업청장은 "유관기관이 나서서 많은 지원을 하고 있지만, 결국 기업인이 도전정신을 가지고 FTA를 적극적으로 활용해야만 많은 성과를 이룰 수 있을 것"이라고 조언했다. 이후 각 수상자 16팀(기업 부문 14팀, 대학생 부문 2팀)의 사례 발표가 이어졌다. 행사 참가자들은 수상 기업들의 활용 사례에 귀를 쫑긋 세우며 우수사례 청취에 열의를 불태웠고, 휴식시간에는 간식이 가득 및 동료들과 기념촬영을 하며 수상의 기쁨을 누렸다. [국문]

원산지관리사 어디까지 알고 있나요?

안종만



1 단기수출보험

중소기업인 A사는 베트남 수입업체와 외상 조건으로 수출계약을 체결했으나, 신규 거래선이라 대금결제에 잘 이뤄질지 확신이 서지 않았다. 이를 한국무역보험공사에 문의한 결과 한국무역보험공사는 수입자 신용조사를 거쳐 10만 달러를 한도로 하는 단기수출보험 증권을 A사에게 발급하였다. A사는 수출보험을 들고 안심하고 수출을 지속했다. 그러던 중, 수입자가 파산 후 잠적하여 수출대금 10만 달러를 떼일 수밖에 없는 상황이 발생하였으나, A사는 한국무역보험공사로부터 보험금 10만 달러를 받아 위기를 넘겼다.

위 사례는 일반적인 무역거래에서 빈번하게 발생하는 사례로, 단기수출보험은 단기(결제기간 2년 이내) 수출거래에서 수입자로부터 수출대금을 받을 수 없게 되어 발생하는 손실을 보상하는 제도다. 즉 해외 바이어가 의도적이든 의도적이지 않은 수출대금을 지급하지 않는 경우에 이를 보상해 준다. 따라서 수출자는 대금 회수에 따른 리스크를 걱정하지 않고 무역을 할 수 있게 된다. 보상범위는 중소기업은 물품대금의 100%, 중견기업은 97.5%, 대기업은 95%로 중소기업에 보다 큰 혜택이 돌아갈 수 있도록 하고 있다.

2 수출신용보증(선적전)

기업이 수출을 하기 위해서는 물품 조달 및 원자재 구매에 자금을 투입해야 한다. 그러나 중소기업이 아무런 담보도 없이 은행 등 금융기관의 대출을 받는 것은 쉽지 않다. 수출신용보증(선적전)은 수출자금 대출을 위해 중소기업에 대해 한국무역보험공사가 보증하는 것으로, 은행은 무역보험공사의 보증서를 담보로 수출업체에 자금을 대출할 수 있게 된다. 보증대상은 △무역금융(시중은행에서 받는 원자재 구매자금, 생산자금, 완제품 구매자금 등) △수출용 원자재 수입비용장 개설 △기타 무역협회 마케팅자금, 중소기업진흥공단 등 수출지원자금 등이다. 수출신용보증은 중소·중견기업만 이용이 가능하다.



3 수출신용보증(선적후)

선적후 수출신용보증은 수출업체가 바이어로부터 받은 수출채권(수출환어음 등)을 은행에 매각(내고)할 때 이를 한국무역보험공사가 보증하는 제도이다. 동 제도를 활용할 경우 수출자는 바이어로부터 수출대금을 받기 전이라도 새로운 수출을 진행할 수 있는 자금을 확보할 수 있게 된다. 보증 대상은 수출대금의 결제기간이 2년 이내인 일반수출(한국발 직수출에 한함) 및 위탁가공무역 거래에 한하며, 중계무역 방식의 거래는 제외된다. 지원대상 결제조건은 신용장(L/C) 및 무신용장(non-L/C) 거래 모두 가능하다. 실제 수출거래에서 가장 많이 사용되는 '전선환(T/T) 90일(물품 수령 후 90일 이후 지급)' 등도 지원 가능하다. 선적후 수출신용보증을 이용하려면 단기수출보험(위 1번)을 함께 가입해야 한다.

4 중소중견기업 플러스(Plus+)보험

중소중견기업 플러스보험은 단기수출보험(위 1번)과 비슷한 제도지만, 개별 수출거래건별로 보험계약이 체결되는 단기수출보험과 달리 수출기업의 전체 수출거래를 대상으로 보험계약이 체결되는 차이점이 있다. 동 보험은 중소기업의 경우 전년도(최근 1년) 수출실적 300만 달러 이하 기업, 중견기업의 경우 전년도(최근 1년) 수출실적 3,000만 달러 이하 기업이 지원 대상이다. 책임금액 한도는 중소기업은 30만 달러, 중견기업은 50만 달러로 보험계약기간은 1년(1년 단위 갱신)이다.

더불어 중소중견기업 플러스 보험은 지자체 또는 각종 협회, 수출유관기관을 통한 단체가입도 활발하여, 수출기업이 개별적으로 보험가입 절차를 거치지 않고 협회 또는 유관기관을 통해 일괄 가입도 가능하다. 단체보험의 책임금액은 기업별 최대 10만 달러이며 협회 또는 유관기관이 보험료를 부담하는 경우가 일반적이다.


6 국외기업 신용조사 서비스

한국무역보험공사의 해외지사 및 연계 조사기관을 통해 해외기업(바이어)의 기본정보, 재무정보 등 신용정보를 입수·분석 후 의뢰인에게 제공하는 서비스다. 신용조사는 무역보험의 한도책정을 위해 외국기업의 정보를 입수하는 필수 업무로 한국무역보험공사가 오랜 기간 축적한 데이터베이스와 노하우가 반영된다. 서비스 이용료는 요약보고서의 경우 중소·중견기업은 3만 원(심층보고서 5만 원), 대기업은 6만 원(심층보고서 10만 원)이다. 조사에 소요되는 기간은 최대 2~3주이며 이미 조사된 기업의 경우 당일 제공도 가능하다.

5 수입보험(금융기관용)

앞서 설명한 제도들이 수출에 필요한 지원제도라면, 수입보험은 수입 시 필요한 보장제도다. 수입보험은 은행이 주요자원 등의 수입에 필요한 자금을 국내 수입기업에 대출(지급보증)한 후 대출금을 회수할 수 없게 된 경우에 발생하는 손실을 보상하는 제도이다. 지원 대상 수입거래 물품은 주로 주요자원, 시설재, 첨단제품 등이며 한국무역보험공사 웹사이트의 '수입보험 지원물품 조회'에서 지원대상을 확인할 수 있다.

7 해외채권 회수 대행 서비스

수출 또는 기타 대외거래와 관련해 발생한 해외미수채권에 대해 한국무역보험공사의 해외 네트워크(13개 해외지사, 57개 현지 채권회수기관)를 통해 회수를 대행하는 서비스다. 무역보험에 들지 않은 상태에서 해외 미회수 채권이 발생하는 경우 이용할 수 있다. 수출지원 공기업으로서 기업 부담을 최소화하기 위해 저렴한 비용으로 이용 가능하며, 수수료는 채무자 소재지 및 회수 금액에 따라 차등 적용한다. 

중소·중견기업을 위한 한국수출입은행 지원제도

자금 걱정 ‘뚝’, 수출자금 지원 ‘뽕뽕’

기업의 대외거래를 전문적으로 지원하는 공기업인 한국수출입은행은 수출 중소기업을 위한 다양한 지원제도를 내놓고 있다. 한국수출입은행은 신용도가 낮아 상업은행을 이용하기 힘든 수출중소·중견기업이 쉽게 이용할 수 있도록 문턱을 낮추고, 시중보다 저렴한 금리를 제공하고 있다.

글 손창우 한국수출입은행 기업성장지원부 부부장

중소·중견기업 여신 중점지원 프로그램

1. 수출초보기업 육성 프로그램

중소기업의 성장 단계별 맞춤형 지원 체제를 강화하기 위해 올해 3월 새롭게 도입된 제도로, 수출 초기단계의 중소기업에게 대출조건을 우대해 주는 데 초점이 맞춰져 있다. 대출승인 직전연도 해외직수출 100만 달러 이내 중소기업을 대상으로 하며 △금리 우대(최대 0.5%p 인하) △대출한도 우대(포괄수출금융: 수출실적의 60~90%→100%, 해외시장개척자금-수출실적의 33.3%→50%) △수출중소기업 특례신용대출 조건 완화(대출 심사 요건 완화)를 제공한다. 2013년 중 100개 회사를 발굴해 총 1,000억 원을 지원할 예정으로, 9월 말까지 56개 회사에 520억 원의 대출이 이뤄졌다.

2. 히든챔피언 육성 프로그램

기술력과 성장잠재력이 높은 중소·중견기업을 발굴해 ‘히든챔피

언(수출 3억 달러 이상이고 세계시장 점유율 5위 이내 제품을 보유하거나 매출 1조 원 이상이고 수출비중 50% 이상인 글로벌 중견기업)’으로 육성하기 위한 지원 제도다. 금융 및 비금융 서비스가 모두 지원되는데, 사업별(건별) 대출이 아닌, 자기자본의 100%까지 중장기사업계획서상 필요한 자금을 일괄승인하는 ‘맞춤형 패키지 금융’도 제공한다. ‘히든챔피언 크레딧 라인’은 기업이 필요한 여러 자금을 통합해 연간 한도를 설정한 후 한도범위 내에서 비교적 간단하게 개별 대출이 가능토록 하는 것이다. 또한 기술개발 및 시설확장·증설에 필요한 수출자금 등도 제공한다. 비금융 서비스로는 △중장기 사업계획 수립 코칭 △환관리 자문 △해외수입자 신용조사 △국제계약 법률자문 △국제특허 출원 및 국제특허 소송 컨설팅 △해외시장 진출전략 컨설팅 △해외시장조사 및 해외바이어 주선 △기업상장(ipo) 교육 등을 지원한다. 2009년 11월 사업 개시 후 올 10월 말까지 302개의 육성 대상기업을 선정했고, 이 중 15개사가 ‘한국형 히든 챔피언’으로 인증을 받았다.

3. 상생발전 프로그램

2011년 12월 도입된 제도로 대·중소·중견기업 상생 관계 구축을 지원하는 프로그램이다.

한국수출입은행과 상생협약을 맺은 대기업이 해외 진출을 할 경우 동반진출하는 중소·중견기업에 금융지원을 우대(최대 0.5%p 금리 인하)하는 ‘해외동반진출 파트너십 프로그램’, 상생협약을 맺은 대기업의 수출거래에 수출용 원자재를 납품하는 중소·중견기업에 금융을 우대(최대 0.5%p 금리 인하)지원 하는 ‘수출중소·중견기업 상생 프로그램’으로 구성된다.

현재 45개(대기업 31개사, 중견기업 14개사) 기업이 한국수출입은행과 상생협약을 체결했으며, 이들 기업의 협력사 앞으로 올해 9월 말 현재 총 1조4,160억 원의 상생여신이 제공되었다.



중소·중견기업 맞춤형 여신 지원 제도

1. 포괄수출금융

수출물품의 제작에 필요한 자금을 과거 수출실적 범위 내에서 일괄적으로 지원(대출)해주는 제도다. 기업 입장에선 계약 건별로 대출신청을 할 필요 없이 필요자금을 한꺼번에 대출받을 수 있으므로 만족도가 매우 높은 상품이다. 중소·중견기업을 대상으로 하며(대기업 불가), 대출한도는 일반적으로 350억 원 이내(거래별 성격에 따라 증액 가능)에서 단기(6개월 이내)대출의 경우 직전연도 수출실적의 90% 이내, 중기(1년 이내)대출의 경우 60~70% 이내를 한도로 설정하며, 수출초보기업 및 히든챔피언 육성 대상 기업은 단기·중기 모두 100%까지 한도가 늘어난다.

2. 단기수출자금

수출계약 후 수출물품 제작에 필요한 자금을 지원(대출)하는 제도다. 선박 및 산업설비를 제외한 대부분의 수출거래에 대해 지원이 가능하며, 단기수출거래(물품인도 후 2년 이내에 결제)에 대해 수출계약금 이내(기수령한 금액이 있을 경우 차감)에서 대출이 이뤄진다. 계약이 수시로 체결되는 경우는 계약 한도(1년 이내)를 설정해 놓고 한도 내에서 간편하게 대출이 가능하다.

3. 수출중소기업 특례신용대출

신용도, 담보력이 취약한 수출중소기업에 대해 수출물품 제작에 필요한 자금을 지원(대출)하는 제도이다. 일반적인 신용평가는 생략하고 수출이행능력과 수출거래 안정성을 평가하여 일정기준을 통과하면 대출이 가능하다. 건별 대출한도는 수출계약금액(기수령금액 차감 후)의 90%이내이고 기업별로는 30억 원, 자기자본 100% 이내로 운영되며, 대출기간은 6개월 이내이다.

4. 해외투자자금대출 및 외국법인에 대한 사업자금 대출

‘해외투자자금대출’은 국내기업이 해외에 현지법인을 설립 또는 현지법인에 지분투자를 하거나 해외법인을 인수합병할 때 소요되는 자금을 지원(대출)하는 상품이다. 기업규모에 상관없이 지원하며 대출기간은 최대 30년 이내에서 통상 3~5년으로 운용된다.

한편 ‘외국법인에 대한 사업자금 대출’은 국내기업이 출자한 해외 현지법인의 시설투자 또는 운영자금 소요 발생 시 해외 현지법인을 차주(채무자)로 하여 대출하는 상품이다. 기업규모에 상관없이 지원 가능하며, 대출기간은 시설자금 최대 30년, 운영자금 최대 3년이다.

5. 수입자금대출

국민경제에 중요한 주요자원 등의 물품 등의 수입에 필요한 자금을 지원하는 상품(대출)으로서 지원가능 품목은 첨단기술제품, 주요 광물자원, 에너지자원 등이다. 수입금액의 90% 이내에서 대출이 가능하며, 원자재 수입의 경우 대출기간은 원자재 수입의 경우 최대 2년 이내에서 통상 6개월~1년, 시설재 수입의 경우 최대 10년 이내에서 운영하고 있다.

6. 이행성보증

선박, 플랜트, 건설, 대형기계류 등은 제작기간이 길고 결제대금도 수차례로 나누어 지급되다보니 계약조건상 각종 이행성보증 발급이 필요한 경우가 생긴다. 이 때 한국수출입은행이 사업주(발주자)가 요구하는 은행보증서를 발급해주는 상품이다. 발급 시기별로 보면 입찰 시(입찰보증), 계약체결 이후(선수금환급보증, 계약이행보증), 하자보수기간(하자보수보증) 등에 필요한 보증을 제공한다. 100%

실전 FTA 활용 노하우 – 원산지인증수출자 번호 오류 예방법

근본적 확인 불가능…EU 수출자와의 협력이 중요해

한·EU FTA 발효 2주년이 지난 요즘 유럽 측 수출자가 발급한 원산지증명서 상의 원산지인증수출자번호가 잘못 기재된 것에 대한 사후검증 사례가 종종 발생하고 있다. 이 경우 지난 2년 간 면제받았던 관세분을 다시 추징 당할 수 있다. 그렇다면 이러한 문제를 사전에 예방할 방법은 없는지 알아보자.

글 유증민 FTA무역종합지원센터 관세사



한·EU FTA 원산지증명서는 자율발급 방식으로 원산지 지위를 획득한 제품의 송품장상 금액이 6,000유로를 초과하는 제품을 수출하는 자는 원산지인증수출자번호(customs authorization No. 이하 인증수출자번호)를 적도록 되어 있다. 일반적으로 FTA에서는 품목별 기준(PSR: Product Specific Rule)이 필수충족 요건이며, 이와 더불어 협정에서 규정하는 기타의 요건들을 충족시킬 경우에 한해서만 FTA 협정관세를 적용할 수 있다. 따라서 해당 품목의 HS코드 분류와 원산지 판정이 정확했다 하더라도 수출자가 작성한 신고문 안상의 인증수출자번호가 잘못 기재되었다면 한·EU FTA에서 규정하고 있는 FTA 적용 요건을 충족시키지 못하게 되어 협정관세를 적용받을 수 없게 되고 설사 수입 시 협정관세를 적용받았다 하더라도 사후검증에서 추징의 위험이 계속 존재한다.

덴마크 수출자의 인증수출자번호 기재 오류 사례

수입업체 A사는 지난 2011년 7월 한·EU FTA 발효에 즈음해 덴마크 수출업자로부터 원산지증명서와 함께 인증수출자번호를 요청했다. 한·EU FTA에서의 원산지신고서는 B/L(선하증권), 인보이스 등 상업 서류에 필수 신고문안만 적으면 되나 6,000유로 초과물품 수출시에는 인증수출자번호를 추가로 기재하게 되어 있기 때문이

다. 이에 덴마크 수출자는 인보이스(상업송장)에 해당 문구와 인증수출자번호를 적어 보내왔다.

그러나 덴마크 수출자가 보내온 인증수출자번호는 당시 국내 관세청에서 고지한 EU 국가별 인증수출자번호 체계와 상이했다. 관세청이 고지한 EU 인증수출자번호 체계에서 덴마크의 경우 'DK51' 또는 'DK04'로 시작해야 하는데, 이런 번호체계와 달랐던 것이다. 이에 A사는 덴마크 수출자에게 재차 “인증수출자번호가 맞느냐”고 확인을 요청했고, 수출자는 “인증수출자번호가 맞다”는 확신에 찬 답변을 했다. 당시는 한·EU FTA가 갓 발효된 시점으로 수출자와 수입자 모두 FTA에 대한 지식과 경험이 없었던 상황이라, A사는 수출자의 말을 믿고 이후 덴마크 수출자로부터 2년에 달하는 원산지신고서를 수취했고, 이를 근거로 세관으로부터 한·EU FTA 특혜관세를 적용받아 왔다.

그러나 특혜관세를 적용받은 지 2년이 채 못 되어, 세관으로부터 인증수출자번호가 잘못 기재되어 2년간 면제받았던 관세를 다시 납부해야 한다는 연락을 받았다. 이에 덴마크 수출자에게 이런 상황을 얘기했더니, 덴마크 수출자는 다시 덴마크 세관에 확인을 거쳤고 당초 기재한 번호는 한·EU FTA에서 규정된 인증수출자번호가 아닌 덴마크에서 사용하는 세관의 인증번호였다는 사실을 뒤

늦게 A사에게 알려졌다. 그동안 받았던 인증수출자번호는 한·EU FTA 협정문에서 규정한 인증수출자번호가 아닌 'EORI' 등록번호였던 것이다. EORI(Economic Operator Registration Identification) 등록번호는 우리나라의 통관고유번호와 같이 무역관련자에게 부여하는 등록번호와 같은 것이었다.

결과적으로는 A사가 국내 세관에 잘못된 서류를 제출한 것이 되어 A사는 그간 면제받았던 관세 10억 원가량을 내야 하는 상황에 처했다.

2중 검증으로 리스크 최소화해야

이런 일이 발생하는 근본적인 이유는 한국 수입자가 EU 측의 인증수출자번호가 제대로 된 것인지 확인할 방법이 없기 때문이다. 한·EU FTA 발효 당시 세관이 제공하는 EU 인증수출자번호 체계를 통해 일단 EU 수출자의 인증수출자번호가 틀리지 않았지만 확인이 가능할 뿐이다. 이마저도 EU 수출자가 체계에 맞게 허위 번호를 작성한다면 확인이 불가능하다. 또한 원산지증명서 상의 인증수출자번호가 영문으로 'customs authorization No.'로만 써여 있어 한·EU FTA 규정 상의 인증수출자번호를 뜻하는 것인지에 대해 수출자·수입자 간에 커뮤니케이션 상에 혼란을 가져올 가능성도 있다.

최근 관세청은 기존 EU인증수출자번호 체계 외에 EU집행위원회 홈페이지에서 'EORI'와 'VAT(Value Added Tax)' 등록번호를 확인할 수 있는 방법을 제공했다. 이 두 가지 번호는 EU 내에서 자주 쓰이는 통관 관련 번호들이다. 그러나 이 또한 EU 수출자가 쓴 인증수출자번호가 '틀린' 것인지만 확인할 수 있을 뿐 '맞는' 것인지를 확인할 수 있는 방법은 아니다. 결국 수입자 입장에서는 ①EU인증수출자번호 체계에 적합한지, ②EU집행위원회 웹사이트에서 EORI 또는 VAT 등록번호를 기재한 것이 아닌지를 확인해 리스크를 최소한으로 줄이는 것이 필요하다. 물론 근본적으로는 EU수출자와 한·EU FTA에 대한 인식을 공유하고 상호 간 피해를 주지 않기 위

EU 집행위원회 홈페이지 활용법

① EORI 등록번호 확인

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/databases/index_en.htm 접속→'EORI' 선택→'EORI number'에 번호 입력 후 'Validate' 클릭→유효할 경우 'This EORI number is valid'가 뜬다

② VAT 등록번호 확인

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/databases/index_en.htm 접속→'VIES' 선택→국가 선택→'VAT number'에 번호 입력 후 'verify' 클릭→유효할 경우 'Yes, valid VAT number'가 뜬다

위 사이트에서 유효한 번호로 확인되면 EORI 또는 VAT 번호로서 한·EU FTA에서 규정하는 인증수출자번호가 아닌.

주의

EU 인증수출자번호 체계

국가명	인증코드 예시	인증코드 체계
벨기에	BE 74	국가(2)/인증번호(1~4)
불가리아	BG/1223/009/08	국가(2)/세관부호(4)/인증번호(3)/인증연도(2)
체코	CZ/02/0001/04	국가(2)/세관부호(01~08 or 51~65) /인증번호(4)/연도(2)
	CZ/51/0001/13	
덴마크	DK/51/04/237/00638	국가(2)/세관부호(2)/연도(2)/237/인증번호(5)
	DK/51/04/239/00638	국가(2)/세관부호(2)/연도(2)/239/인증번호(5)
	DK/04/000638	국가(2)/연도(2)/인증번호(6)
독일	DE/4711/EA/0007	국가(2)/세관부호(4)/EA/인증번호(4)
에스토니아	EE/001/2001	국가(2)/인증번호(3)/인증연도(4)
아일랜드	IE/05/06	국가(2)/인증번호(2)/인증연도(2)
그리스	GR/01/1234/2004	국가(2)/세관부호(1~10)/인증번호(4)/인증연도(4)
스페인	ES/28/0001/98	국가(2)/지역코드(2)/인증번호(4)/인증연도(2)
프랑스	FR 003160/0025	국가(2)/세관부호(6)/인증번호(4)
이탈리아	IT/001/RM1/06	국가(2)/인증번호(3)/지역번호(2)+digit number(1) or (2)/인증연도(2) *지역코드(RM1, RM2, M1, M2, M3, NA) —Lombardy 지역에 Milan3 세관 신설(MI3)(2013.1.3)
	IT/001/RM2/06	
	IT/001/NA1/06	
	IT/001/BO/11	국가(2)/인증번호(3)/지역번호(2)/인증연도(2) *지역코드(BO)
사이프러스	CY/NIC/000	국가(2)/세관부서명(3)/일련번호(3)
라트비아	LV/100/2006	국가(2)/인증번호(1~3)/인증연도(4)
리투아니아	LT/VMO/011	국가(2)/세관관서명(대문자2, digit number(1)/인증번호(3)
룩셈부르크	LU/ORDL/256	국가(2)/ORDL/인증번호(1~500) 또는 (501~999) (ORDL: Origin, Direction des Douanes et Accises)
헝가리	HU123450N80000000000	국가(2)/세관부호(5)/0/level코드(N or E)/8(마지막 연도)/인증번호(9)
말타	MT/D/000	국가(2)/D(Dwana)/인증번호(3)
네덜란드	NL/361/02/1234	국가(2)/세관관서(3)/인증연도(2)/인증일련번호(3~4)
오스트리아	AT/100/015	국가(2)/세관부호(3)/인증번호(3)
폴란드	PL/042010/0001	국가(2)/세관관서(6)/인증번호(4)
포르투갈	PT/000/P	국가(2)/인증번호(3)/인증지역번호(P or L)
루마니아	RO/DRVBV/025	국가(2)/세관관서명(5, 대문자)/인증번호(3)
슬로베니아	SI/123/03	국가(2)/인증번호(3)/인증연도(2)
슬로바키아	SK/1050/010/05	국가(2)/세관관서(4)/인증번호(3)/인증연도(2)
핀란드	FI/50/110 *FI/8/36	국가(2)/인증번호/지역세관번호(3) *국가(2)/인증번호/Åland 지역은 2자리
스웨덴	SE/SHF/123456	국가(2)/세관관서(3, 대문자)/인증번호(6) (MO지역은 세관관서번호가 2자리로 사용됨)
영국	GB 12345/06	국가(2)/세관부호(5)/인증번호(2)/최초인증연도(4)
산마리노공화국	SM/SM001/00/0000	국가(2)/세관부호(5)/인증번호(2)/최초인증연도(4)
크로아티아*	HR/10/001/13	국가(2)/세관관서(2)/인증번호(3)/인증연도(2)

*발자 주-인증연도의 경우 최초 인증연도를 사용하는 국가도 있고, 최근 인증연도를 사용하는 국가가 있어 주의가 필요함
*2013년 EU 회원국이 된 크로아티아의 한·EU FTA 적용에는 양측 합의 필요

해 노력하는 것이 선행되어야 할 것이다.

한편 위 A사 사례의 경우, 한·EU FTA에서는 1년 이내에 FTA 특혜관세 소급적용이 가능하다는 데 근거해 당장 EU 수출자에게 제대로 된 인증수출자번호를 받도록 한 뒤 새로운 원산지증명서를 발급해 지난 1년치 특혜관세에 대해 소급적용을 해 피해를 최소화하는 방법을 시도했다. 다만 세관에서는 이 사례의 경우 소급적용 여부가 가능한지에 대해 답변이 이뤄지지 않은 상태다. 추가로 EU 수출자의 과실에 대해 손해배상을 요구하는 소송을 진행하는 것도 검토하고 있다. [圖]



FTA활용 팁 – 역외가공 특례규정 활용하기

협정별로 역외가공 부가가치가 일정 비율 이하면 예외 인정

FTA의 일반원칙 중 '역내가공원칙'이란 물품이 원산지물품으로 인정받기 위해서는 생산 공정이 역내에서 수행되어야 하고, 일부 공정이 역외에서 이루어지면 원산지물품으로 인정하지 않는 기본 원칙을 말한다. 그러나 글로벌 분업이 일반화된 시대에 까다로운 원칙만을 고수하면 FTA를 활용할 수 있는 품목의 수가 대폭 줄어들 것이다. 따라서 각 FTA 협정은 예외적으로 역외가공을 허용하는 기준을 두고 있다.

글 고태진 관세법인 한림 대표관세사

FTA에서 가장 기본이 되는 원칙 중 하나는 '역내가공'의 원칙이다. 이는 생산된 물품이 역내산으로 인정받기 위해서 최종 완제품의 모든 가공 공정이 중단 없이 역내에서만 이루어져야 한다는 것이다.

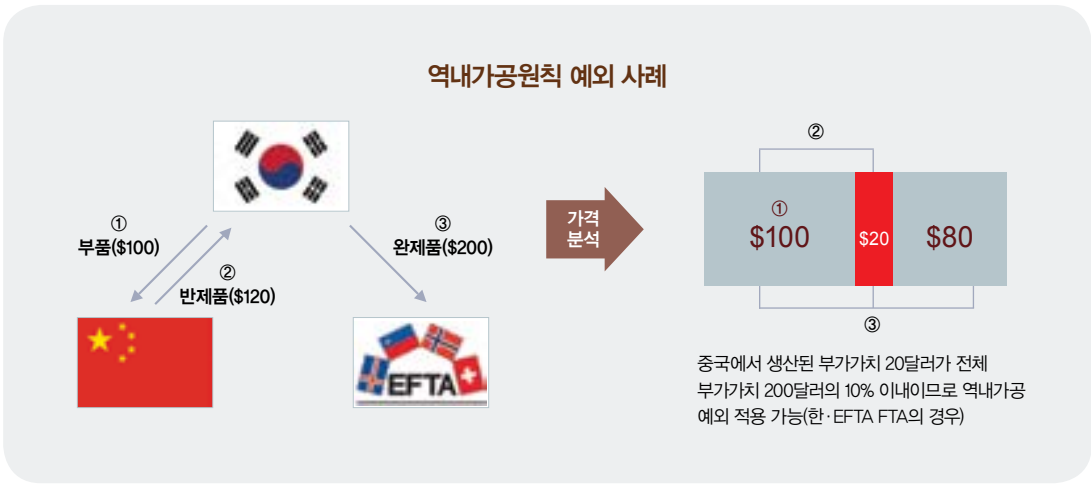
이 원칙에 따라 국내에서 모든 생산과정이 이루어지게 되면 국내산업의 발전 및 이에 따라 발생하는 국내에서의 고용 증진이 이루어져 결과적으로 국가 경제의 발전을 꾀할 수 있게 된다. 이는 무역전환 효과 등으로 인한 국내 경제발전이라는 FTA의 주된 취지에 부합하는 필수적이고 유효한 원칙이다.

그러나 현대에는 국제적 분업생산이 보편화되어 있

어 역내가공원칙을 엄격히 고수한다면, 이미 무역환경 중 하나로 굳건히 자리 잡고 있는 해외위탁가공처럼 합리적인 이유로 역외국에서 생산 공정을 거치는 경우, FTA의 활용에 곤란이 생기게 된다.

협정별로 제한적인 역내가공원칙 예외 인정

즉 기존의 형성된 무역거래형태가 역내가공원칙이라는 FTA 원산지결정기준에 부합하지 못하게 되어 FTA를 활용할 수 없게 되는 것이다. 이에 따라 글로벌 아웃소싱의 현실을 반영하여 일정 조건 하에 역외가공금지원칙의 예외를 인정하고 있다.



역내가공원칙 예외

구분		싱가포르		EFTA		아세안	인도	페루	미국, 칠레, EU, 터키
허용 여부		○		○		○	○	○	×
허용 요건	지역	개성공단	제한 없음	제한 없음	제한 없음	개성공단	개성공단	개성공단	
	품목	4,625품목	134품목	제한 없음	267품목	아세안 국가별 100품목	108품목	100품목	
	가공비 허용	한국에서 수출 조건	40% 이하	10% 이하	40% 이하	40% 이하	40% 이하	40% 이하	
근거 규정		제4.3조 및 부속서 4B	제4.4조 및 부속서 4C	부속서1 제13조 및 부록4 제조 외	부속서1 제13조 및 부록4 제조 외	부속서3 제6조 및 양해각서	제3,14조 및 부속서 3-나	제3,15조 및 부속서 3-나	



역내에서 반제품을 생산한 후 이를 제3국에서 가공하고 다시 역내로 재수입하여 최종제품을 만들어 상대 FTA체결국으로 수출할 때에도 역내산으로 인정해 주게 되는데 이를 역외가공특례라고 한다. 협정에 따라 달리 규정하고는 있지만, 역외가공비용이 전체제품 가격대비 일정비율 이하일 경우 품목에 상관없이 (원재료의 재료비에 해당하는) 역외가공 부가가치를 국내 부가가치로 인정하여 원산지로 인정해주는 특례기준을 말한다.

싱가포르, EFTA, 아세안, 인도, 페루와의 FTA는 역외가공을 제한적으로 허용하며 특정품목에 대해서만 역외가공을 허용하고 있다. 특히 한·EFTA FTA는 품목제한 없이 적용하는 일반 역외가공과 특정품목 역외가공으로 구분하여 지역에 상관없이 역외가공비용이 완제품 공장도 가격의 10%(일반 역외가공의 경우) 또는 40%이하(특정 267개 품목의 경우)이면 폭넓게 역내산으로 인정해주고 있다. 다만, 칠레와 미국, EU, 터키와의 FTA에서는 역외가공을 허용하지 않고 있으나 미국, EU와의 FTA에서는 향후 한반도역외가공지역위원회에서 다시 논의할 여지를 남겨두었음에 유의해야 한다.

일반원칙, 품목별 기준 충족은 전제 조건

이를 활용한 케이스 모델을 들어 보면, 우리나라에서 100달러 상당의 전동기(HSK8501.20-1000) 부품을

생산하여 중국으로 보내고 120달러 상당의 반제품으로 가공한 후 다시 우리나라로 재수입한 후 공장도가격 200달러 상당의 최종 완제품을 만들어 EFTA 회원국으로 수출하는 경우를 들 수 있다. 중국에서의 비원산지 총 가격은 20달러로서 완제품 공장도가격인 200달러의 10%가 도출된다.

한·EFTA FTA는 역내가공원칙의 특례로써 일반적 역외가공이 인정되므로 품목제한은 없으며, 완전생산 또는 가공공정을 거친 재료를 사용하면 일반역외가공 허용요건(10% 기준)을 적용하는 위 케이스의 경우, 비협정국인 중국에서 공정이 일부 이루어졌다 하더라도 특례기준에 충족되어 원산지가 역내산으로 되어 FTA 원산지증명서를 발급할 수 있게 된다.

물론 품목별 기준과 형식적 요건을 모두 충족하였음을 전제로 함을 잊지 말아야 할 것이며, 본 특례기준은 협정마다 모두 다르게 규정하고 있으므로 실제 적용 시 수출대상국이 속해있는 FTA협정에 나와 있는 역외산 규정을 재확인하여 운영해야 한다.

또한 역외로 반출하기 전 국내에서 창출된 부가가치를 최종제품의 부가가치 판정 시 역내부가가치로 인정해주는 것이지, 역외에서 창출된 부가가치까지 역내부가가치로 인정하지 않는다는 점과 역외부가가치비율은 비원산지재료비, 가공임, 운송비, 이윤을 포함하는 개념임을 주의해야 한다. ㉠

사후검증에 앞서 점검해 볼 사항들 내수 거래만 하더라도 FTA 사후검증 대비해야

FTA 활용 초기만 하더라도 FTA는 수출업체의 전유물로만 여겨지곤 했다. 그러나 수출업체가 역내산 판정을 받기 위해서 협력사가 납품하는 원자재의 원산지 정보가 필요해지고, 그 결과 내수 거래만 하는 업체들도 FTA 업무를 수행해야 하는 연쇄현상이 일어났다. 최근의 FTA 원산지 검증에서도 비슷한 일이 벌어지고 있다. 원산지 검증은 수출업체만의 일로 여겨졌으나 점점 검증 범위가 협력사까지 확대되고 있는 것이다.

글 손시영 뮤추얼 스탠다드 이사(공인회계사/세무사)
syson@mus-kr.com



일러스트 신성희

올 여름은 개인적으로 너무나 바쁜 시기였다. FTA 업무를 외주 위탁하는 업체 중 세 곳이 동시에 원산지검증(사후검증)을 받게 되어 대응해야 했기 때문이었다. 처음 세 곳의 고객사로부터 원산지 검증을 받게 됐다는 전화를 받고 고객사로 향하는 내내 의아한 마음이 들었다. 세 고객사 모두 수출거래가 없는 회사였기 때문이다. 고객사에 도착해서 상황을 파악해보니 고객사가 물건을 납품하는 회사(이하 A사)가 원산지 검증을 받게 되었는데, A사는 추가적인 가공 없이 그대로 수출을 하는 구조라 결국 원산지 검증에 대한 소명의무의 대부분이 A사에 물품을 공급하는 협력사들로 전가되었던 것이었다.

1 사후검증, 협력사로 확대되는 추세

이와 같이 최근 원산지 검증의 가장 큰 특징은 검증의 대상이 협력사로 확대되고 있다는 것이다. 2011년도 한 화학회사의 원산지 검증 대응 업무를 의뢰받아 수행한 적이 있었다. 그 회사는 원재료를 구매해 자체적인 생산시설에서 원재료와 다른 새로운 제품을 만드는 회사였다. 검증의 주요 논점은 부가가치기준을 적용한 원산지 판정 내역이 정확한가 하는 것이었다. 결국 협력사로부터 원산지확인서를 적절하게 수취하였는지에 초점이 맞추어졌고, 핵심적인 원재료를 공급하는 협력사에 추가적인 질문서와 검증이 이루어졌다. 당시만 하더라도 원산지 검증을 진행하는 과정에서 협력사에 직접 질문서를 보내고 검증 절차를 취하는 것이 신선한 충격이었다. 지금에야 당연하다고 생각할 수 있지만 당시만 하더라도 원산지를 판정하고 제반 서류를 작성·보관하는 의무를 충실히 이행하는지 여부만 소명하기에도 정신이 없었던 시기였기 때문이다. 그러나 최근의 원산지 검증에서는 협력사에 대한 검증이 당연한 듯 포함되고 있다.

아직도 많은 회사들이 내수 거래만 한다는 이유로 FTA 원산지 관련 의무를 소홀히 하는 경우가 있다. 고객사가 요청하니 할 수 없이 원산지확인서를 작성해 전달하지만 그 안을 들여다보면 신중한 검토 없이 원산지확인서라는 서류만을 작성하고 있는 경우가 많다. 원산지소명서를 비롯해 국내법(자유무역협정의 이행을 위한 관세법의 특례에 관한 법률)에서 규정하는 원산지 서류를 구비하지 않음은 물론 심지어는 원산지 판정조차도 해보지 않은 회사도 있다. 수출거래든 내수판매 거래든 FTA를 활용한다면 그에 대한 의무를 이행해야 할 책임은 동일하다는 점을 반드시 기억해야 한다.

2 원산지 서류 서명권자 소홀히 해선 안 돼

최근의 원산지 검증에서 볼 수 있는 또 다른 특징은 원산지 판정 자체만큼이나 제반 사항에도 신경을 쓰고 있다는 것이다. 요즘의 검증 진행상황을 보면 원산지만큼이나 다른 사항들도 신경을 써야 하는 실정이다. 가장 혼란을 느끼는 것이 바로 서명이다. 원산지 서류에는 서명권자의 서명이 기재되어야 한다. 도장 문화가 뿌리 깊은 우리나라에서 서명을 한다는 것이 낯설게 느껴질 수도 있지만 FTA 관련 서류에는 반드시 서명권자의 서명이 들어가야 한다. 요즘 세관 당국에서는 서명권자의 서명과 더불어 회사의 명판과 직인을 병기하도록 권고하고 있다. 이는 서류의 오류로 인한 책임소재를 작성자에 한정하지 않고 법인에게까지 확대하기 위한 방편일 뿐 법인의 명판과 직인이 서명권자의 서명을 대신하지는 못한다.

또한 서명은 서명권자 본인이 직접 해야 한다. 물론 전자적 형태의 서명도 가능하다. 다만, 원산지 서류에 직접 서명을 할 경우에는 직접 서명해야 한다는 것이다. 일부 회사를 보면 서명권자를 회사의 대표이사 등 책임자 한 명만 등록해 놓고 실제 서명은 실무자가 대신 하는 경우가 있는데, 이는 모두 원산지 규정 위반이다. 서명권자는 반드시 한 사람일 필요는 없다. 한 명을 등록해도 되고 전 사원을 등록할 수도 있는 것이다. 서명권자의 범위를 지나치게 좁게 제한하여 다른 사람이 대리서명을 할 수 밖에 없는 상황을 초래하지 말고, 서명권자를 추가 등록하여 원산지 규정을 어기는 일이 없어야 하여야 할 것이다.



3 포워딩 업체에 맡기더라도 핵심 서류는 직접 챙겨야

서명만큼 중요한 것이 서류작업이다. 수출을 할 경우 많은 회사들이 운송주선업자, 소위 말하는 포워딩(Forwarding)업체를 활용한다. 복잡한 물류, 통관 절차를 대행해주어 수출자의 부담을 줄여주기 때문에 수출업체에게 없어서는 안 될 존재다. 그런데 문제는 포워딩 업체에 너무 의존한 나머지 수출 관련 상업송장이나 원산지증명서 등의 서류 작성도 위탁하는 경우가 있다는 것이다. 물론 포워딩 업체에서도 신의성실한 자세로 고객의 업무를 처리하겠지만, FTA 원산지증명서의 경우 오류가 발생하는 경우가 종종 있다는 것이 문제이다. 수출자도 판단하기 어려운 원산지와 판정 내용을 수출업무를 도와주는 회사에서 얼마나 잘 처리할 수 있겠는가? 제대로 작성한다 하더라도 서명은 어떻게 할 것인가? 포워딩 회사 직원을 우리 회사의 서명권자로 올릴 것인가? 원산지 증명서라는 서류 한 장으로 큰 금액의 수입관세가 면제되는 효과를 가져 온다는 점을 고려한다면 원산지 관련 서류는 수출자가 직접 작성하는 것이 맞을 것이다. 만약 이마저도 힘들다면 최소한 작성된 서류에 대한 최종 검토를 수행해야 할 것이다. 원산지 서류의 최종 책임은 수출자에게 있기 때문이다.㉠



한·EU FTA 원산지증명서 작성 완전정복

별도 서식 없이 상업서류에 신고문안 추가

개요

수출품

- 품목: 볼트 AAA-1
(AAA-1은 수출자가 임의로 지정한 제품명임)
- HS코드: 7318.15(기타 스크루와 볼트(너트 또는 와셔가 붙어 있는지의 여부를 불문한다))
- 원산지기준(한·EU FTA): 모든 호(그 제품의 호는 제외한다)에 해당하는 재료로부터 생산된 것(=CTH: 4단위 세번변경기준)

수출자

- 회사: 번개나사(Bungaenasa)
- 주소: 서울특별시 중구 초동 1
- 수출담당자: 나무역 과장

수입자

- 회사: 저먼모터스(German Motors)
- 주소: 1 Rathausstraße 10178 Berlin Mitte, Germany

(위 수출품, 수출자, 수입자는 모두 가상의 품목과 주소임. 단 볼트의 HS코드와 원산지 기준은 실제의 것을 따름.)

1 어디에 작성하는가

한·EU FTA 원산지신고서는 자율발급 방식으로 정해진 서식이 별도로 존재하지 않는다. 대신 무역거래에서 자주 사용되는 상업서류에 협정문에서 정한 문구를 기재하도록 되어 있다. 우리 정부의 ‘한·EU FTA 집행에 관한 지침’에 따르면 상업서류는 송품장(commercial invoice: 상업송장, 인보이스 등으로 통용), 포장명세서(P/L, packing list), 선하증권(B/L, bill of lading), 인도증서(delivery order) 등이다. 송품장에 기재하는 경우가 가장 많으나, 중계무역 등 가격정보를 공개하기 어려운 경우 포장명세서를 사용하기도 한다. 선하증권은 선사가 발행하므로 수출자가 별도로 선사에 요청하거나 수기로 작성해야 하는 번거로움이 있다.

2 6,000유로 초과 여부

한·EU FTA 원산지신고서는 자율발급 방식이나, 송품장 상 원산지 제품의 금액이 6,000유로를 초과하는 수출자의 경우는

원산지인증수출자(세관 인증번호 기재)만이 발급할 수 있다. 즉, 6,000유로 이하의 소액 수출자는 아무런 제약 없이 수출 물품의 원산지결정기준을 충족하면 한·EU FTA 원산지증명서를 발급할 수 있으며, 6,000유로 초과 수출자는 반드시 인증수출자 번호가 있어야만 발급이 가능하다. 그런데 유로화를 사용하지 않는 EU 회원국과의 무역거래에서는 6,000유로 초과 여부를 어떻게 판단해야 할까. 또 원산지 제품과 비원산지 제품이 섞여 있을 때는 어떻게 해야 할까.

① 유로화 외의 통화로 작성된 경우

유로화를 사용하지 않고 EU회원국의 통화로 상업서류가 작성된 경우 한·EU FTA ‘원산지제품의 정의 및 행정협력에 관한 의정서’ 제25조(유로화로 표시된 금액)에 따라 6,000유로에 상당하는 EU회원국의 자국통화로 환산된 금액이 연간 동일하게 적용된다. 2013년 및 2014년에 적용되는 금액은 아래와 같다. 달러화 등 그 외의 경우에는 현지 환율 적용기준을 잘 알아보고 판단해야할 것이다.

2013~2014년에 적용되는 ‘유로화로 표시된 금액에 상당하는 유럽연합 회원국의 자국 통화상의 금액’

국가	통화	6,000유로 해당 금액		
		2013년	2014년	
불가리아	Bulgarian lev	11,700		
크로아티아	Croatina cona	—	45,800	
체코	Czech koruna	150,000		
덴마크	Danish krone	45,600		
헝가리	Hungarian forint	1,769,000		
라트비아	Latvian lat	4,200	2014.1.1일부터 유로화 사용예정	
리투아니아	Lithuanian litas	21,000		
폴란드	Polish zloty	28,000		
루마니아	Romanian leu	27,100		
스웨덴	Swedish krona	64,000		
영국	pound sterling	5,700		

※관련 규정: '자유무역협정의 이행을 위한 관세법의 특례에 관한 법률 시행규칙' 제4조의 3 제2항

한·EU FTA 원산지증명서는 별도의 서식 없이 통상 사용되는 상업서류에 신고문안만 추가하는 방식(실무적으로 ‘원산지신고서’로 불림)으로, 한국이 맺은 FTA 중에서는 가장 간단한 방식 중 하나이다. 그러나 막상 원산지증명서를 작성하다 보면 세부적으로 의문점이 생겨 당황할 수 있다. 상황별 작성법을 구체적으로 알아보자. 글 이민선 관세사(Ciel HS)

② 원산지 제품과 비원산지 제품이 섞여 있는 경우

원산지 제품과 비원산지 제품이 혼재된 경우, 원산지 제품의 가격이 6,000유로를 초과하는 경우 인증수출자만이 원산지증명서를 발급할 수 있으며, 비원산지 제품의 가격은 6,000유로에 산입하지 않는다.

한·EU FTA 원산지신고서 작성 예시(송품장에 기재한 경우)

원산지 제품을 6,000유로 초과 수출하는 경우 인증수출자 번호(customs authorization No.)를 반드시 적어야 한다. 원산지 제품을 6,000유로 이하 수출할 경우는 생략 가능하나, 인증수출자 번호가 있다면 적어도 무방하다.

한·EU FTA 협정문에서 규정한 원산지 신고문안. 협정문에 규정한 대로 빠짐없이 해당 문구를 적어야 한다.

제품의 원산지 표기

비원산지 제품은 송품장에 별도로 기재하면 되며, 원산지 제품과 비원산지 제품을 구분해 기재하는 방식은 정해진 방식이 없이 자유롭게 작성 가능하다.

TIP

한·EFTA FTA 및 한·타기 FTA에서의 원산지신고서 작성법

한·EFTA FTA 및 한·타기 FTA에서의 원산지신고서는 한·EU FTA와 작성법이 대부분 동일하다. 다만, 한·EU FTA에서 6,000유로 초과 수출자에게 요구하는 인증수출자번호를 요구하지 않으므로 수출물품의 금액과 상관없이 인증수출자가 아니더라도 작성 가능하다. 그러나 인증수출자번호가 있다면 적어도 무방하다.

3 신고문안의 작성

원산지 신고문안의 형식적 요건은 아래와 같다.

원산지 신고문안(영문본)

The exporter of the products covered by this document (customs authorization No. ①인증수출자번호) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ②제품의 원산지 preferential origin.

③장소 및 일자

④수출자 또는 신고서 작성자의 성명 및 서명

원산지 신고문안은 협정문에서 정한 바와 일치해야 한다. ①란은 ‘customs authorization No.’ 없이 ‘인증수출자번호’만 기재해도 인정된다. 6,000유로 이하 수출의 경우 인증수출자번호를 적지 않을 때는 괄호로 표시된 ‘customs authorization No.’ 문구를 삭제하여 생략하거나 빈칸으로 둘 수 있다. ②란은 한국산임을 나타내는 Korea(Republic of Korea) 또는 대한민국의 ISO 코드인 KR로 표기한다. ③란은 원산지 신고문안을 작성한 장소 및 작성일자를 적는다. 대부분 상업서류의 발행과 원산지 신고문안의 작성이 동시에 이루어지기 때문에 작성장소 및 작성일자에 대한 정보는 해당 서류에 수출자 주소 및 인보이스 작성일자로 표기되어 있어 생략 가능하다. 다만, 원산지신고서를 소급하여 발급하는 등 해당 서류의 발행일자과 원산지 신고문안의 작성일자가 다른 경우에는 반드시 기재해야 한다. ④란은 수출자의 이름을 정확하게 적고 서명하는데 인증수출자가 원산지증명서를 발행한 경우 생략이 가능하다.

대개 원산지 신고문안은 전자입력 방식으로 작성되지만, 직접 손으로 쓸 경우는 잉크(연필 등 불가)를 사용해 대문자로 작성해야 한다. 또한 한·EU FTA 협정에서는 영어본 이외에도 한글을 포함한 EU회원국의 언어를 사용할 수도 있다.

원산지 제품과 비원산지 제품이 혼재된 경우 원산지 신고문안의 작성은 비원산지 제품이 달리 명확하게 표기되어 있어 원산지 제품과 비원산지 제품을 구분하여 확인할 수 있으면 된다. 구분 표기하는 방법은 별도의 제한이 없으나 대개 다음과 같은 방법이 주로 쓰인다.

- 상업서류 상의 상품목록에 원산지/비원산지 제품을 구분하여

원산지 표기

- 원산지 신고문안에 ‘②제품의 원산지’에는 원산지 제품의 원산지(KR)를 표기하고, 비원산지 제품은 구분될 수 있도록 해당서류에 달리 명확하게 추가 기재(정해진 문구 없이 자유롭게 구분 표기)
- 수출물품 목록이 많아 상업서류 1장에 모두 기재하기 어려운 경우 원산지 제품과 원산지 신고문안을 작성한 상업서류와 원산지 신고문안 없이 비원산지 제품에 대하여 작성한 일반 상업서류를 각각 작성

4 소급발급 시 어떻게 작성하나

한·EU FTA에서는 수출 당시 인증수출자가 아니었다라도 수출품의 EU 현지 통관시점부터 2년 내에 인증수출자로 지정받아 원산지 신고서를 사후적으로 제출하면 소급해서 작성한 해당 원산지신고서도 유효하다. 우리나라의 경우 FTA특례법에 따른 협정관세 사후적용 신청기간은 수입신고 수리일로부터 1년이다. 소급발급방법은 제한이 없으나 소급발행된 원산지신고서임이 명백히 확인되도록 작성되어야 하는데 주로 기존의 송품장에 원산지 신고문안을 추가 기재하는 방법과 원산지 신고문안을 기재한 새로운 송품장을 추가 발행하는 두 가지 방법이 있다. 두 가지 모두 소급적용 시 큰 차이는 없으므로 편의에 따라 선택하면 될 것이다.

① 기존 송품장에 신고문안을 추가하는 경우

기존 송품장에 원산지 신고문안을 추가 기재하는 경우 원산지 신고문안을 추가로 작성한 날짜는 기존 송품장의 일자와 다르므로 반드시 별도로 기입(3 신고문안 작성법 ③란의 날짜와 장소)해야 한다. 이 경우 원산지신고서를 소급발급할 당시에 인증수출자이어야 하므로 원산지 신고문안의 작성날짜는 인증수출자번호 획득일 이후여야 한다.

②새로운 송품장을 작성하는 경우

기존 송품장과는 별도로 원산지 신고문안을 기재한 새로운 송품장을 추가 발급하는 경우에는 송품장 일련번호와 작성일을 새롭게 부여하게 된다. 송품장의 작성일은 인증수출자번호 획득일 이후여야 한다. 이때는 원산지 신고문안 상의 날짜와 장소는 생략 가능하다.㉠



인도네시아 비즈니스의 특색·법률·환경 및 주의사항

제품 따라 구매력 달라… 한국식 조금함이 일 그르쳐

포스트 차이나(Post China) 또는 포스트 브릭스(Post BRICs)라는 호평과 기대를 받았던 인도네시아가 2013년 들어 재정적자와 경상수지 적자가 동시에 임하는 '쌍둥이 적자'로 힘겨워하고 있다. 그동안 장밋빛 전망에 기대 인도네시아 투자의 속도를 높여가던 글로벌 기업들이 글로벌 투자은행의 인도네시아 경제전망 보고서를 앞 다투어 구해보며 인도네시아 진출 또는 후속 투자의 속도를 조절하고 있는 것으로 보인다. 필자는 이 시점에서 인도네시아 비즈니스에 있어 우리기업들이 인지하고 있어야 할 인도네시아의 경제·투자·법제도 환경에 대해 몇 가지 나누고자 한다.

글 권용숙 변호사(법무법인 지평지성 인도네시아 사무소)

Indonesia



1 자카르타 그랜드인도네시아몰에서 현지인들이 자동차를 둘러보고 있다.
2 자카르타 현지인이 자주 찾는 스왈기들에서 쇼핑 나온 여성들이 물건을 고르고 있다.
3 인도네시아 루피화.

4 CJ제일제당의 인도네시아 파수루안 바이오공장 직원들이 파이팅을 외치고 있다.
5 인도네시아 무역항의 밀가루포대 하역작업.
6 인도네시아 신발 제조업체 PT UFU

인도네시아 비즈니스 환경을 이해하기 위해 먼저 인도네시아 사회의 특색을 살펴보면 첫째, 약 400년에 이르는 식민지배의 경험으로 인한 자국민 보호 정책과 외국인에 대한 경계의식을 들 수 있다.

둘째, 경제권의 70% 이상을 장악하고 있는 화교들의 경제 패권을 들 수 있다. 화교를 상대할 경우 통상적인 인도네시아인과는 다른 차원에서 접근해야 하며, 관료집단은 100% 인도네시아 토속민족으로 구성되어 있으므로 상대가 누구인지에 따라 접근방법이 달라질 수 있을 것이다.

셋째, 1차 산업 중심의 경제구조도 자원부국 인도네시아의 특징이다. 자원보호주의 경향은 날로 강화되고 있는 반면, 제조업 기타 첨단업종에 대해서는 자체 기반이 취약하므로 투자유치에 적극적이다. 그러나, 양질의 노동력 부족, 부실한 인프라 등은 제조업 등의 적극적인 투자결정을 저해하고 있다.

넷째, 1998년 인도네시아 폭동으로 인한 사회 경제 전반의 변화를 들 수 있다. 폭동 이후 인도네시아 정부는 빈곤층으로 대표되는 민중들을 자극하는 경제개혁정책을 강하게 실행하지 못하고 있고, 자카르타 시내 및 외국인 투자기업이 밀집한 공장지역에는 노동자들의 시위가 빈번한데, 이는 결국 기업들의 노무관리상 어려움으로 이어지고 있다.

다섯째는 극심한 빈부격차다. 알려진 바에 의하면, 인구 2억 5,000만 명 중 실질적인 구매력을 가진 인구는 10% 내외에 불과하며, 따라서 세계 4위의 인구대국이라는 외형에 현혹되어서는 안 될 것이다. 실제로 구매로 이어지는 중산층이 늘어날 가능성이 있는지를 평가해 보아야 하는데, 극심한 빈부격차가 이미 고착화되어 있는 상황에서 사회계층 이동가능성은 그리 높지 않아 보인다.

여섯째, 문화적으로 낮은 교육열과 낮은 성취욕도 유념할 요소이다. 따라서 양질의 노동력을 구하기 어려우며, 성취욕이나 출세, 승진에 대한 생각보다는 단순 급여비교로 쉽게 이직을 하는 경우가 많아 장기적인 노무관리 프로그램을 구축하기가 쉽지 않다. 혹자는 더운 나라의 전형적인 특징상 서민층으로부터 근면성이나 시간 엄수 등은 기대하기 어렵다고 한다.

마지막으로 부정부패, 공무원의 복지부동 및 법적 불확실성을 들 수 있을 것이다.

한 나라의 역사, 문화나 사회를 이해하기 위해 노력하다 보면, 자연히 현지화도 달성할 수 있고, 이를 토대로 성공적인 시장 진입과 안정적인 정착을 도모할 수도 있을 것이다. 다만 위에서 설명한 인도네시아의 7가지 특색은 모두 서로 연결되어 있는 것으로 보이며, 인도네시아 진출을 위해서는 인도네시아의 사회적 특성과 비즈니스 환경에 대한 사전 연구도 필수적이라고 생각한다.

이제 경영적인 관점 및 법적인 면에서 필자가 한국 기업에 대해 아쉬운 부분 몇 가지를 다음과 같이 간략하게 정리해 보려고 한다.

실질 구매력을 가진 인구는 적어

기업인들이 투자 여부를 결정함에 있어 비즈니스적 관점에서 주목하는 요소 중 하나는 인도네시아의 발전가능성, 내수시장의 성장 가능성 등으로 보여진다. 특히, 인도네시아 내수시장을 타겟으로 진출하고자 하는 유통업, 모바일 콘텐츠 사업, 레스토랑 기타 서비스업의 주요 관심사항은 인도네시아 내수시장의 성장가능성일 것이다. 위에서 간단하게 언급한 바와 같이, 실질 구매력을 가진 인구가 과연 전체 인구의 몇 % 정도 될 것이며, 앞으로 10년 이

내에 중산층이 얼마나 빨리 증가할 수 있을가에 대해 각종 컨설팅 업체를 통해 사전에 면밀한 검토가 필요해 보인다. 실질 구매력 인구 산정 시에도 대상 품목이 자동차, 휴대폰 등 고가품인지, 아니면 1~2달러에 구매할 수 있는 스마트폰 어플리케이션 사업인지 등에 따라 달리 평가해 보아야 할 것이다. 이런 면에서 롯데마트 등 한국 대형마트 업체가 인도네시아 유통 시장에 안착한는지 여부는 주목할 부분이라 생각된다.

법적 불확실성이 높아 사전 법률적 검토 필수

투자의사 결정시의 조급성 내지 단기성과 지향적인 경향도 한국 기업의 문제로 자주 지적된다. 이웃 일본의 경우와 쉽게 대조되기도 한다. 더구나 인도네시아 사람들은 매우 느긋하므로, 한국인들의 급한 성격과 조화를 이루기가 쉽지 않다. 비즈니스 협상에 있어서도 한국인들은 조급한 접근으로 인해 인도네시아 파트너측과 불편한 관계로 발전하고, 내용에 있어서도 오히려 손해를 보는 경우가 발생한다. 신중한 의사결정이 가장 아쉬운 부분은 법률적인 조사 부분이다. 수백억 원에 달하는 투자를 결정하면서 인도네시아 회사법에 대한 지식, 회사의 이사회 및 주주총회 간의 역학관계, 안정적인 회사 운영을 위해 충분한 지분이 주식 과반이면 충분한지와 같은 기본적 정보를 가지고 있지 않은 상태에서 투자를 실행한 경우도 보았다. 인도네시아와 같이 법적 불확실성이 높은 나라일수록 역설적으로 사전 법률 검토가 필수적이며, 이를 토대로 불확실한 법 제도에 대응할 수 있어야 하는데, 조급한 의사결정으로 투자진행단계에서 다양한 난관에 봉착하는 경우를 종종 접하게 된다.

투자계약 미이행 시 구제방법 마련해야

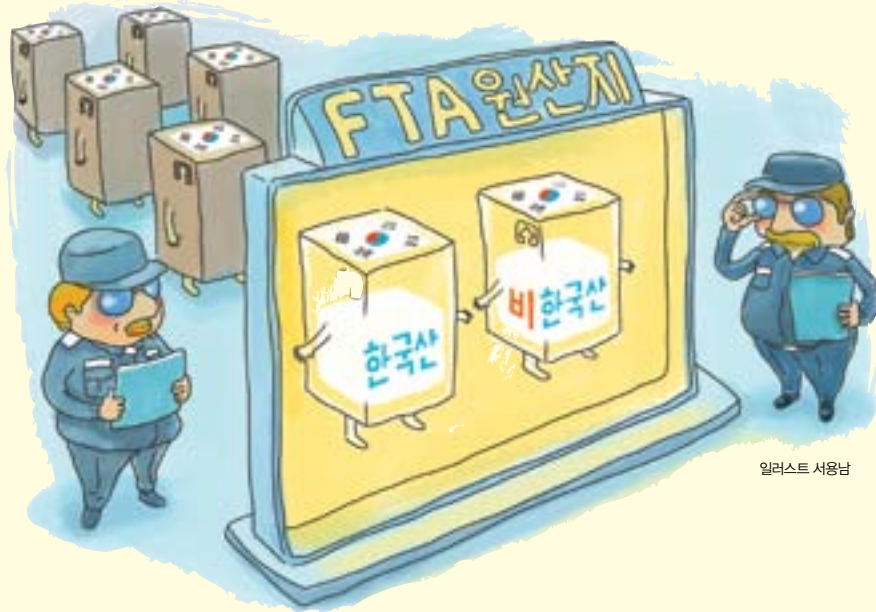
순수하게 법률적인 면에서 투자계약 체결 시 유의할 부분을 간단하게 2가지 정도를 들 수 있다. 첫째, 로컬 파트너와의 주주간 계약 등을 체결함에 있어 사전에 철저한 법률검토를 받아야 한다. 소매업 분야에 원칙적으로 외국인투자가 금지되어 있으며, 타 분야에 일부 허용된다고 하더라도, 로컬 파트너의 경우 일단 투자가 유치된 후에는 한국 측 파트너의 요구에 제대로 응하지 않는 경우를 자주 본다. 이러한 로컬 파트너의 비협조는 세계 어디에서도 발생할 수 있겠지만, 특히 인도네시아의 경우 소송 등 법적 구제장치가 제대로 작동하지 않으므로 초기 계약서 작성 때부터 신경을 써야 한다는 점은 아무리 강조해도 지나치지 않다.

둘째, 투자계약 체결 시 분쟁해결기관 및 준거법에 대한 부분이다. 인도네시아는 법원을 통한 분쟁해결 속도 및 공정성 면에서 세계 최하위 수준의 사법시스템을 가지고 있다. 따라서, 인도네시아에 와서 법원을 통해 원하는 바를 관철한다는 것은 쉽지 않다. 권할 수 있는 대안은 '인도네시아 또는 싱가포르 상사중재원의 중재에 의한다'라는 중재조항을 계약서에 삽입한다면, 일부 해결될 수 있을 것이다. 준거법 부분에 있어서는 편의적으로 한국법을 준거법으로 정하는 경우가 있으나, 부동산, 회사운영 등 인도네시아 자국 관련법에 따를 것이 강제된 경우에는 계약서상으로 한국법을 준거법으로 하더라도 실질적인 의미가 없다. 따라서, 계약 체결 시 관련 전문가의 조언을 반드시 받아야 한다. 10

알기 쉬운 FTA—원산지란 무엇이며 왜 중요할까?

최종 생산지 ‘노’, 실질적 변형 이뤄져야 ‘예스’

글 이경희 신세계그룹 미래정책연구소 수석연구원



일러스트 서용남

우리나라가 FTA 정책을 추진한 지 이제 15년 가까이 됐다. 그런데 아직도 많은 사람들이 FTA에 대해 오해하고 있는 점들이 있다. 그 중에 하나가 우리나라가 특정국과 FTA를 체결하면 그 나라로 수출되는 우리나라의 모든 상품이 저절로 특혜관세 혜택을 받는 것으로 착각한다는 것이다. 그러나 우리나라 수출품이 특혜관세 혜택을 받기 위해서는 우선적으로 해당 상품이 'FTA 관세인하 대상 품목'에 포함되어야 한다. 또한 무엇보다 중요한 것이 '원산지규정'이라는 것을 충족시켜야 한다. 과연 원산지규정이란 무엇이며, FTA 체결국들은 무슨 이유에서 FTA에 이를 도입하는 것일까. 또한 원산지규정에는 어떤 것들이 있다. 이하에서는 이러한 질문들에 대한 답변을 중심으로 FTA 원산지 규정에 대해 좀 더 자세히 살펴보고자 한다.

FTA 원산지규정의 정의

상품의 원산지(Country of Origin)란 수출입품의 국적을 의미하는 것으로 그 물품이 생산되었거나 제조 또는 가공된 나라를 말한다.

동물이나 식물의 경우에는 해당 동식물이 사육되거나 재배된 나라를 의미한다. 원산지 규정이란 특정 제품의 원산지를 결정하기 위한 기준을 의미한다. 예를 들면 특정 상품이 FTA 체결국에서 만들어진 상품으로 인정받기 위해 충족시켜야만 하는 조건들이라고 보면 된다.

FTA 원산지규정의 목적

한국에서 수출된 상품을 한국산이라고 보면 간단할 거 같은데, 왜 원산지규정이라는 것을 도입해서 복잡한 조건을 다는 것일까. 원산지

규정을 도입하는 가장 대표적인 이유는 우회수입을 방지하기 위해서이다. 예를 들어 A국이 B국과 FTA를 체결한 경우를 상정하자. 이제 A국은 B국에서 수입되는 상품에 특혜관세를 부여한다. 그 나머지 국가로부터 수입된 상품에 대해서는 이전처럼 높은 관세를 부과한다. C국은 B국과는 FTA를

체결하였지만 A국과는 FTA를 체결하지 않았다고 가정하자. 이 경우 C국 기업은 직접 A국으로 수출할 경우 높은 관세를 지불해야 하지만, B국을 경유해서 자사 제품을 B국산 제품으로 둔갑시킬 경우 A국에 무관세로 상품을 팔 수 있다. 이렇게 되면 A국은 C국과는 FTA를 체결하지 않았음에도 불구하고 C국산 제품에 대해 특혜 대우를 부여하게 되는 부작용이 나타난다.

이러한 상황이 벌어지는 것을 방지하기 위해 '원산지규정'이라는 것을 FTA 협정에 포함한다. 예를 들면, B국산 제품이 A국의 특혜 대우를 받기 위해서는 무늬만 B국산이어서는 안 되고, 대부분의 제조 과정이 B국에서 이루어져야 한다는 조건을 둔다. 이렇게 되면 C국 기업들은 차라리 B국에 직접 투자를 해서, B국에서 제품을 생산해 A국에 무관세로 수출하게 된다. 또한 A국과 B국 기업들은 가능하면 역내에서 생산된 부품이나 원료를 사용해서 역내산으로 인정받고자 할 것이다. 결국 FTA 체결국들은 원산지규정을 도입함으로써 우회수입을 방지하고 역내 가공 및 교역을 촉진함과 동시에 제3국으로부터 투자 유치도 증가시킬 수 있게 된다.

FTA 원산지규정의 종류

이상에서와 같이 원산지는 통상 '해당 물품이 실질적으로 생산된 국가'를 지칭하나, 이와 같은 '물품의 국적'은 FTA 체결국간에 협

상을 하여 결정하므로 FTA마다 그 기준이 달라진다. 그러나 FTA에서 원산지를 결정하는 기본적인 원칙은 대부분 동일하고, 구체적인 내용에서만 차이가 난다. 원산지를 결정하는 기본원칙으로는 완전생산기준(wholly obtained or entirely produced)과 실질적 변형기준(substantially transformation)이 있다.

완전생산기준은 해당 물품의 전부를 생산, 가공 또는 제조한 나라를 원산지로 인정하는 기준을 말한다. 주로 가공하지 않은 채 교역이 이뤄지는 농수산물이나 광산물 등 1차 상품이 이에 해당된다. 이와 달리 실질적 변형기준은 해당 물품이 2개국 이상에 걸쳐 생산, 가공 또는 제조된 경우 해당 물품의 본질적 특성을 부여하기에 충분한 정도의 실질적 변형이 최종적으로 수행된 나라를 원산지로 인정하는 기준을 말한다. 즉, 외국에서 수입한 원재료와 국산 원재료를 혼

합해서 물품을 가공, 생산할 경우 이 기준이 적용되며, 대부분의 가공생산품이 이에 해당된다.

실질적 변형의 판정은 세번변경(change in tariff classification: CTC)기준을 원칙으로 하고 부가가치(value content: VC) 기준과 특정 가공공정(specific process: SP) 기준을 보완적으로 사용하거나 이 기준들을 서로 조합하여 사용하기도 한다. 세번(tariff heading)이란 관세율표상에 분류된 상품번호로 국제 무역을 할 때 공통적으로 사용되는 상품분류 기준이다. 또한 세번변경기준이란 수입되는 원료의 세번과 완제품의 세번을 비교하여 세번이 일정 단위 이상으로 변하는 경우 실질적 변형이 이루어진 것으로 인정하여 원산지를 부여하는 것을 말한다.

부가가치 기준이란 완제품의 전체 가치 중에서 최종 공정을 수행한 나라에서 일정 수준의 부가가치를 창출하는 경우 그 나라를 원산지로 인정하는 기준을 말한다. 또한 특정 가공공정 기준은 제조공정 중 특정 공정을 수행하거나 특정 부품을 사용한 국가를 원산지로 인정하는 기준을 말한다. 예를 들면, 커피는 볶음공정을 수행한 나라가 원산지이고 의류는 재단을 수행한 국가가 원산지가 된다고 명시하는 경우가 이에 해당한다. 이들 각 기준은 각각 장단점을 지니고 있어, 어느 한 기준을 일률적으로 적용하기가 쉽지 않다. 따라서 물품의 특성별로 병용하기도 하고 서로 조합하여 사용하기도 한다.

원산지 관리의 어려움

그러나 일반적으로 복잡한 원산지 규정은 역내 회원국들에게 여러 가지 행정절차와 제품생산에 관련된 비용을 유발시킨다. 경우에 따라

기업들은 원산지 인정을 받기 위해 역외의 저렴한 원재료를 사용하는 대신, 역내의 비싼 원재료를 사용하기도 한다. 또한 원산지 증명을 받기 위해 수백 장에 달하는 서류를 준비해야 할 때도 있다. 이러한 문제점을 해소하기 위해서 가장 바람직한 방법은 단순화되고 중립화된 단일의 원산지규정을 채택하는 것이다. 그러나 FTA 특성상 이는 쉽지 않다. 따라서 원산지규정 그 자체가 FTA의 비용으로 작용하지 않도록 가급적 단순하고 이해하기 쉬우며 투명하게 만들어지는 것이 바람직하다. [1]



01 제6차 FTA활용촉진협의회 개최 FTA 컨설팅 효율성 제고 & 국내 협력사 역량 강화 추진

산업통상자원부(장관 윤상직)는 10월 29일 11개 관계부처 및 12개 유관기관이 참여하는 민관합동 협의체인 제6차 FTA활용촉진협의회를 개최했다. 이날 회의에서는 △FTA 컨설팅 효율성 제고방안 △공급망 원산지 관리 교육 추진현황 및 향후계획 △FTA 비즈니스 우수사례 등이 보고·논의되었다.

산업부는 FTA 컨설팅의 질 제고 및 기업의 선택권을 확대하는 FTA 컨설팅 효율성 제고방안을 통해 컨설팅 기관별로 전문성 특화, 컨설턴트 역량 강화, 사후관리 통한 컨설팅 품질 향상, 기업의 선택권 강화 등을 추진기로 했다. FTA무역종합지원센터는 '공급망 원산지 교육 추진현황 및 발전방향' 보고를 통해 수출기업뿐만 아니라, 공급망 내 협력기업까지 원산지관리 역량을 동반 향상시키는 교육을 확대해 나가겠다고 밝혔다. 이어 지난 10월 10일 개최되었던 'FTA 성공사례' 입상기업 중 2개 기업이 FTA 활용사례 및 애로사항 등을 발표했다.

산업부 권평오 무역투자실장은 이날 "FTA 컨설팅 내실화 등을 통해 기업의 FTA 활용을 촉진하는 한편, 형식적인 지원에서 벗어나 실질적인 지원이 될 수 있도록 지속적으로 점검·개선할 것"이라고 밝혔다.

02 FTA 활용협력 동반성장 사례발표회 개최 사례발표 통해 FTA 활용협력 동반성장 경험 공유

산업통상자원부가 오는 11월 21일 서울 코엑스 인터컨티넨탈 호텔에서 'FTA 활용협력 동반성장 사례발표회'를 개최한다. 이번 발표회는 FTA 활용에 어려움을 겪고 있는 2·3차 협력사를 지원한 수출 대기업의 우수사례를 통해 FTA 활용협력 동반성장 경험을 공유하고 확산시키기 위해 마련됐다. 우수사례 발표 기업으로는 삼성전자·현대모비스(대기업), 현대산업(중소기업), 한국전력(공공기관)이 참여한다. 발표회에서 대기업은 FTA 분야의 협력사 지원방안과 비전 공유 계획을 발표하고, 중소기업은 FTA 활용협력의 성공사례 및 FTA 활용 벤치마킹 방안을 소개할 예정이다. 이외에도 'FTA 활용협력의 중요성과 동반성장'을 주제로 한 특별 강연도 진행된다.

03 제23차 FTA 국내대책위원회 개최 '중소기업 FTA 활용대책, 한·중 대응방안' 논의



산업통상자원부는 10월 23일 윤상직 장관과 이경태 공동위원장, 관계부처 차관급 정부위원 등이 참석한 가운데 '제23차 FTA 국내대책위원회'를 개최했다. 이번 회의에서는 △한·중 FTA 추진동향 보고 △농·수산분야 FTA 국내대책 추진현황 및 향후 대응방안 △FTA 활용촉진 종합대책 등이 논의되었다.

산업부는 지난 6월 관계부처 합동으로 마련된 '중소기업의 FTA 활용촉진을 위한 종합대책'의 추진 현황 및 향후계획에 대해 보고했다. 이와 함께 기업이 FTA 활용 단계별로 느끼는 애로사항을 해소하기 위해 초보단계·준비단계·실행단계로 구분해 세부 지원과제를 추진 중이라고 밝혔다.

이어서 농림축산식품부는 EU·미국 등 거대 경제권과의 FTA 체결에 따라 농업분야 피해보전과 경쟁력 제고를 위한 국내대책을 보고했다. 한·중 FTA 협상 단계부터 대책 수립을 병행해 시장개방에 대비하고, 수출 유망품목 발굴, 포장기술 개발 등 수출확대를 지원해 한·중 FTA를 한국 농업이 한 단계 도약하는 기회로 삼겠다고 밝혔다.

해양수산부는 현재 어업분야 피해보전과 경쟁력 강화를 위해 17개 사업을 추진 중이며, 한·중 FTA에 대한 어민 설명회 및 전문가 의견수렴을 강화한다고 발표했다. 또한 해양수산부는 어민 체감도가 높고 기존 대책과 차별화 되는 신규 사업을 적극 발굴하여 지원을 내실화 하고, 어업인들로 하여금 현지 시장조사와 선진사례 벤치마킹 기회를 확대해 대 중국 수출 경쟁력을 강화할 계획이라고 밝혔다.



04 한·베트남 FTA 제3차 협상 개최

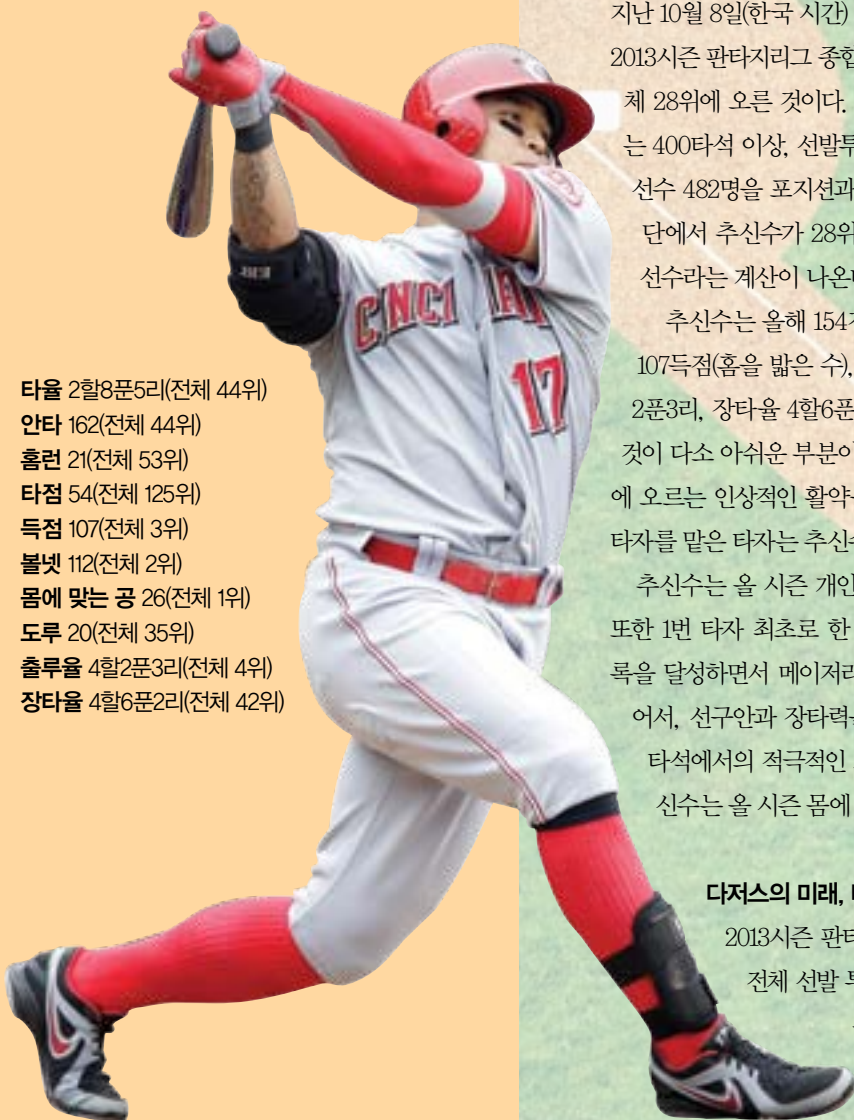
한·베트남 FTA 제3차 협상이 10월 16~18일 부산에서 개최됐다. 우리측은 최동규 산업부 FTA정책관을 수석대표로 산업통상자원부, 기획재정부, 농림축산식품부, 해양수산부 등 관계관으로 구성된 정부대표단이 참석했으며, 베트남 측에서는 부회 손(Bui Huy Son) 산업무역부 아태시장접근국장을 수석대표로 정부대표단이 참석했다. 이번 3차 협상에서 양국은 협상 진전을 위해 상품, 서비스, 투자, 원산지·통관, 규범, 협력 등 각 분야별로 심도 깊은 논의를 진행했다. 베트남은 2012년 기준 우리의 제13위 교역국이자 제4위 투자대상국이다.

05 중소기업청, 중소기업 FTA활용 가이드북 발간 현장실무자에게 필요한 알짜 활용정보로 채워

중소기업청(청장 한정화)과 중소기업진흥공단(이사장 박철규)은 중소기업 실무자의 FTA 활용을 위해 '중소기업 FTA 활용 가이드북'을 발간했다. 이는 2012년 발간한 '중소기업을 위한 FTA 활용 가이드북'을 보완·개선한 것으로 수출중소기업, 국내 완제품 및 부품·원재료 공급기업, 수입 중소기업별로 차별화된 FTA 실무에 중점을 두었고, 최근 이슈가 되고 있는 원산지 관리·검증 등 중소기업이 FTA를 활용함에 있어 필수적으로 검토해야 할 사항, 원산지인증수출자 신청·심사 대응 시 실수나 오류 등을 상세히 반영했다. 중소기업청 해외시장과 김대희 과장은 "중소기업 실무자에게 필요한 FTA가이드북이 될 것이며, 향후 지속적으로 수정·보완하여 FTA 활용의 바이블로 만들 것"이라며 중소기업의 적극적인 활용을 당부했다. '중소기업 FTA활용 가이드북'은 총 5,000부가 발행되며, 중소기업청 수출지원센터와 중소기업진흥공단 지역본부 등을 통하여 중소기업에게 배포된다. 관련 파일은 중소기업청 홈페이지(www.smba.go.kr) 및 11개 지방 수출지원센터 웹사이트(www.exportcenter.go.kr)에서 다운로드 활용할 수 있다.



‘추추 트레인’ 추신수의 2013년



타율 2할8푼5리(전체 44위)
안타 162(전체 44위)
홈런 21(전체 53위)
타점 54(전체 125위)
득점 107(전체 3위)
볼넷 112(전체 2위)
몸에 맞는 공 26(전체 1위)
도루 20(전체 35위)
출루율 4할2푼3리(전체 4위)
장타율 4할6푼2리(전체 42위)

추신수&류현진의 2013년 결산

‘진격의 형제’ 메이저리그 투타를 평정하다

한 네티즌은 추신수(31, 신시내티 레즈)와 류현진(26, LA다저스)을 두고 ‘형제’라 표현했다. 듬직하고 과묵한 성격의 추신수는 말형, 장난기 많고 천진난만한 성격의 류현진을 막내에 빗댄 것이다. 올 시즌 추신수는 4할2푼3리라는 폭발적인 출루율을 바탕으로 시즌 내내 리그 최고의 톱타자로 손꼽혔으며, 류현진은 14승, 방어율 3.00이라는 우수한 기록으로 성공적인 데뷔 시즌을 보냈다.

글 이진원 기자 사진 한국경제신문

추신수, ‘톱타자’ 넘어선 ‘꿈의 타자’

지난 10월 8일(한국 시간) 메이저리그 통계 전문 사이트 ‘팬그래프닷컴’이 발표한 2013시즌 판타지리그 종합 선수 랭킹에는 흥미로운 결과가 있었다. 추신수가 전체 28위에 오른 것이다. 이 랭킹은 올해 메이저리그에서 활약한 선수 중 타자는 400타석 이상, 선발투수는 120이닝 이상, 구원투수는 40이닝 이상 소화한 선수 482명을 포지션과 관계없이 선정한 것이다. 30개의 전체 메이저리그 구단에서 추신수가 28위에 올랐다는 것은 간단히 생각해봐도 리그 최정상급 선수라는 계산이 나온다.

추신수는 올해 154경기 출장, 타율 2할8푼5리, 162안타, 21홈런, 54타점, 107득점(홈을 났을 수), 112볼넷, 26사구(몸에 맞는 볼), 20도루, 출루율 4할2푼3리, 장타율 4할6푼2리로 맹활약했다. 염원의 3할 타율에 다다르지 못한 것이 다소 아쉬운 부분이지만 훌륭한 톱타자의 척도인 출루율에서는 전체 4위에 오르는 인상적인 활약을 펼쳤다. 올 시즌 출루율 상위 5결 중 팀 내에서 1번 타자를 맡은 타자는 추신수가 유일하다.

추신수는 올 시즌 개인 통산 세 번째로 20홈런-20도루를 달성하기도 했다. 또한 1번 타자 최초로 한 시즌 20홈런-20도루-100볼넷-100득점이라는 대기록을 달성하면서 메이저리그 역사를 새로 작성했다. 이는 ‘톱타자의 정석’을 넘어서, 선구안과 장타력을 겸비한 ‘꿈의 타자’임을 방증한다. 캐조의 타격감과 타석에서의 적극적인 모습에 투수들의 견제가 심했던 한 해였기도 했다. 추신수는 올 시즌 몸에 맞는 공 26개로 전체 1위를 차지했다.

다저스의 미래, 베이브 류스

2013시즌 판타지리그 종합 선수 랭킹에서 류현진은 79위에 올랐다. 전체 선발 투수 중에서는 25위다. 신인임에도 79위에 올랐다는 것은 그가 올 시즌 대단히 인상적인 시즌을 보냈다는 것을 의미한다. 스프링캠프가 열린 2월 중순 경, 장거리 러닝에서 뒤처지고 흡연이 지적되는 등 그의 능

력에 대한 우려의 목소리가 높았으나 시즌이 끝난 현재, 류현진에 대한 평가는 180도 달라졌다. 메이저리그의 전설적 선수인 베이브 루스에 빗댄 ‘베이브 류스’라는 류현진의 새로운 별명은 그가 리그 전체에서 얼마나 주목받는 선수가 됐는지를 보여준다.

류현진은 올 시즌 30게임에 선발 출장해 192이닝 동안 14승 8패, 방어율 3.00, WHIP(이닝 당 주자 출루 허용률) 1.20이라는 뛰어난 활약을 펼치며 클레이튼 커쇼, 잭 그레이키에 이은 3선발로서 다저스 마운드를 이끌었다. 특히 시즌 초중반 핵심 선수들의 부상으로 허덕이던 다저스에게 류현진의 연일 이어지는 호투는 구원 과도 같았다. 5월에는 홀로 3승을 챙기며 대들보 역할을 충실히 했다. 네드 콜레티 LA다저스 단장은 시즌이 끝난 후 “1년 전 류현진을 영입하기로 했던 결정을 후회하지 않게 만들었다”고 술회했다.

류현진의 올 시즌 최고의 순간은 지난 5월 29일 LA 에인절스와의 홈경기다. 이날 류현진은 9이닝 동안 113개의 공을 던지며 단 두 개의 안타만을 허용하고 삼진은 7개나 잡아내는 괴력을 발휘하며 무사사구 완봉승(시즌 6승째)을 거뒀다. 이날 류현진의 활약은 미국 NBC 스포츠가 선정한 ‘올 시즌 다저스의 최고 순간들’에 꼽히기도 했다.

캐조의 추신수, FA 대박 노력

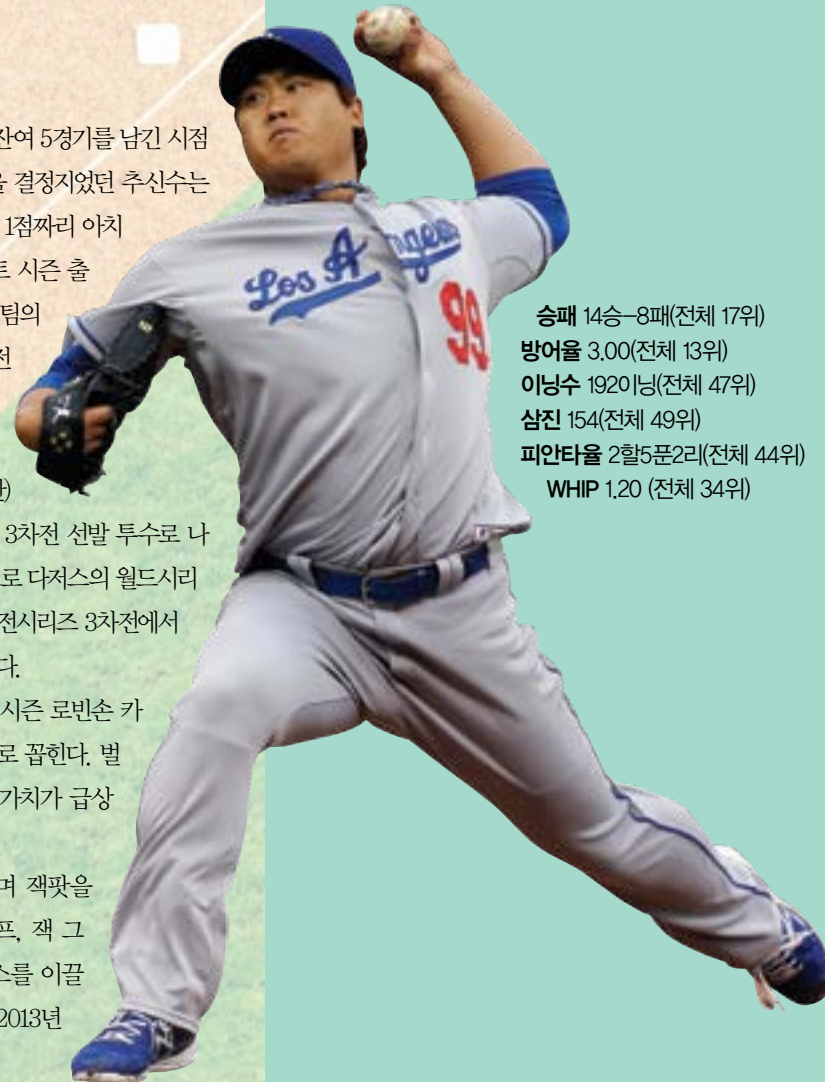
추신수와 류현진은 포스트 시즌에서도 두드러졌다. 정규 시즌 잔여 5경기를 남긴 시점에서 끝내기 안타를 치며 신시내티 레즈의 포스트 시즌 진출을 결정지었던 추신수는 생애 처음으로 나선 포스트 시즌 경기(와일드 카드 결정전)에서 1점짜리 아치를 그렸다. 신시내티는 단판 승부에서 패배해 더 이상의 포스트 시즌 진출은 없었지만, 이날 추신수는 3타수 1안타 1타점 2득점으로 팀의 득점을 모두 자신의 손과 발로 해결하는 활약을 펼치며 미국 전역에 이름 석 자를 각인시켰다.

이에 질세라 류현진은 역대 한국인 메이저리거 가운데 처음으로 포스트시즌 선발승을 거뒀다. 류현진은 10월 15일(한국시간) LA 다저스타다움에서 열린 내셔널리그 챔피언십시리즈(NLCS) 3차전 선발 투수로 나서 7이닝 동안 108개의 공을 던져 3안타 1볼넷 4탈삼진 무실점으로 다저스의 월드시리즈 진출 불씨를 살렸다. 8일 전, 애틀랜타와의 내셔널리그 디비전시리즈 3차전에서 3이닝 4실점으로 조기 강판되는 수모를 완벽하게 만회한 경기였다.

한편 올 시즌을 끝으로 자유계약선수로 풀린 추신수는 올 시즌 로빈슨 카노(31), 재코비 엘스버리(30)와 함께 FA(자유계약선수) 3인방으로 꼽힌다. 벌써 1억 달러(약 1,076억 원) 이상의 몸값 전망이 나올 정도로 가치가 급상승 중이다.

올해 초, 다저스와 6년간 3,600만 달러라는 계약을 맺으며 잭팟을 터뜨렸던 류현진은 야후스포츠포터 클레이튼 커쇼, 맷 캠프, 잭 그레이키, 캔리 잰슨, 야시엘 푸이그와 함께 ‘향후 5년 간 다저스를 이끌 선수’로 분류됐다. 10월 28일에는 전미야구기자협회가 뽑은 2013년도 ‘올해의 루키팀’에 뽑히기도 했다. [K]

‘베이브 류스’ 류현진의 2013년



승패 14승-8패(전체 17위)
방어율 3.00(전체 13위)
이닝수 1920이닝(전체 47위)
삼진 154(전체 49위)
피안타율 2할5푼2리(전체 44위)
WHIP 1.20 (전체 34위)

세계은행이 선정한 통관행정 베스트 10개국 한국 5년 연속 1위... 무역강국 인증

글 김은진 인턴기자

세계은행에서는 매년 10월, 전 세계 국가를 대상으로 기업하기 좋은 환경평가서인 '두잉 비즈니스(Doing Business)' 보고서를 발간한다. 보고서에는 창업, 건축 인허가, 전기연결, 국제교역, 자금조달, 투자자 보호 등 10개 분야를 종합해 기업하기 좋은 국가의 순위가 나타나 있다. 올해는 지난 10월 29일 전 세계 189개국을 대상으로 평가한 '두잉 비즈니스 2014'가 발간됐다.

보고서에 따르면 한국이 통관행정(국제교역) 분야에서 1위를 차지하며 5년 연속 1위를 지켰다. 통관행정 분야는 도시국가를 제외한 인구 1,300만 명 이상의 63개 국가를 대상으로 수출·입 시 필요한 문서 개수, 수출·입 통관 시간, 컨테이너당 수출·입 비용을 평가한다.

한국은 평균적으로 수출·입 시 필요한 문서 개수 3개, 수출통관시간은 8일, 수입통관시간은 7일이었다. 또한 컨테이너 당 수출비용과 수입비용은 각각 670달러와 695달러였다. 이는 모두 OECD 평균보다 낮은 수치로, 무역을 하는 데 있어 좋은 환경임을 뜻한다.

통관행정분야 2위와 3위는 각각 말레이시아, 네덜란드가 차지했으며 미국은 7위, 일본은 8위에 올랐다. 일본의 경우, 수출·입 통관일 평균 11일, 컨테이너당 수출·입 비용은 각각 890달러, 970달러로 나타났다.

한국은 G20 국가 중에서도 1위를 차지해 전자통관시스템(UNI-PASS)·통관단일창구(Single Windows) 수출로 확인된 글로벌 관세행정 선도국으로서의 위상을 재확인했다. 한국 관세청의 수출입통관시스템 유니패스(UNI-PASS)는 카자흐스탄 등 전 세계 8개국 수출되며 1억148만 달러의 실적을 달성한 바 있다. 관세청은 높아진 대외경쟁력이 외국인투자 유치, 국가신인도 향상 등에 긍정적으로 작용할 것으로 기대하고 있다. [1]

2013년 통관행정 베스트 10 국가



Reader's Letters

독자의 소리

도서관 정기간행물 코너를 자주 이용하는데 FTA 잡지는 어려울 거라는 선입견으로 보지 않다가 우연히 읽게 되었는데 생각보다 제 생활과 밀접한 내용이 많아 놀랐습니다. 특히 원산지관리사 채용 보조금 내용을 통해 원산지관리를 전문적으로 하는 자격증이 있다는 새로운 사실과 전문인력 활용과 고용창출을 위한 정부의 노력이 신선했어요.

조용일(대구광역시 서구 평리4동)

'함께하는 FTA'를 통해 FTA의 기본 원리와 원칙에 대해 올바르게 이해할 수 있어 재미있게 보고 있습니다. 이번 호에서도 역시 'FTA 아카데미' 기사를 읽고, 'FTA를 체결하면 작은 나라가 무조건 손해'라는 막연한 오해를 불식시킬 수 있었습니다. 우리나라 국민들의 FTA 개인 과외 선생님이 되어 주시고 있는 '함께하는 FTA'를 항상 응원합니다!

조한석(경기도 의정부시 민락동)

처음에는 낯설고 생소하였던 FTA에 대해 '함께하는 FTA'를 통해 많이 공부할 수 있었습니다. 더 이상 FTA에 대해 무지한 국민이 아니라는 사실이 뿌듯하네요. FTA가 양국 간의 경제 협력 강화라는 목적 외에도 정치·외교적 협력도 긴밀하게 하는 역할을 한다고 하는데 적절한 사례가 있다면 기사화했으면 좋겠습니다.

최진철(인천광역시 남동구 구월남로)

인트로 칼럼을 통해 현재 동시다발적으로 진행되는 TPP, RECP, 한·중 FTA가 가지는 역대 경제적인 부분과 함께 간과하기 쉬운 정치·외교적 부분까지 짚어주어 거시적으로 바라볼 수 있었습니다. 향후에 현재 논의되고 있는 한·중 FTA와 TPP 등의 국내 보완대책으로서 국내 농수산물 분야를 보호하기 위한 구체적인 보호대책들에 관해서도 심도 있는 이야기를 담아 주셨으면 좋겠습니다.

한홍식(대구광역시 수성구 동대구로)

2013년 9월 26일부터 인터넷뱅킹 이용 시 본인확인 절차가 추가됩니다

전자금융사기 예방서비스 전면시행!

전자금융사기 예방서비스는 보이스피싱, 피싱사이트 등을 통해 고객정보를 불법으로 획득한 후 고객님의 예금 등을 인출해가는 전자금융사기 피해를 예방하기 위해 도입한 제도입니다

본인확인 방법

현재



보안카드

또는



OTP

추가



단말기지정
(PC, 스마트폰 등)

또는



추가인증
(휴대폰 문자, 전화 등)

전면시행 이후 개인고객이 다음과 같은 거래를 하려는 경우 추가적인 본인확인이 필요합니다

- ① 공인인증서를 발급/재발급 받거나 타기관에서 발급한 공인인증서를 등록하고자 하는 경우
- ② 인터넷뱅킹을 이용하여 300만원 이상(1일 누적 기준) 이체하는 경우

※ 자세한 내용은 **금융회사 홈페이지**를 참고하시기 바랍니다

전자금융사기 피해예방 유의사항

1. 고객 정보(휴대폰, 집 전화, 사무실 전화 등)를 최신으로 업데이트 해주세요!
2. 보안카드번호, 금융거래정보 등을 타인에게 알려주거나 피싱사이트에 입력하지 않도록 주의하세요!
3. 피해 발생 시에는 경찰청 (☎112) 또는 금융회사에 즉시 지급정지를 요청하세요!

※ 대출사기, 고금리, 불법 채권추심 등 피해를 당한 경우에는 「**불법사금융 피해신고센터(☎1332)**」와 상담하세요



금융위원회



금융감독원

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



▶ 예로해소

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



▶ 교육 및 홍보

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



▶ 컨설팅

FTA 활용 비즈니스 모델 컨설팅 / HS 품목분류, 인증수출지, 원산지증명 관련 컨설팅
FTA 원산지관리시스템 구축, 시후검증 대응 컨설팅