

FTA 적극 활용하니, 동반성장 따라 오네~

1. 기업 및 제품소개

- A사는 공작기계 완성품을 제조하는 기업으로 미국, 유럽 지역으로 2013년 약 3,870대를 판매하여 4,730억원의 매출(미국 약 1,860대 2,050억원, 유럽 약 2,010대 2,680억)을 기록하고 있는 수출중심기업
- 제품소개 : 공작기계(HS Code : 제8457.10호, 제8458.11호 등)

2. FTA 활용전 상황

- FTA 발효전 A사는 EU 수출 시 2.7%, 미국 수출 시 4.2%의 관세를 지불하여 가격경쟁력 저하
 - 해당 평균 1억을 상회하는 제품가격으로 공작기계 1대당 EU는 약 270만원, 미국은 약 420만원의 관세가 부담으로 작용함으로써 기술력이 우수한 일본기업과 경쟁하여야 하는 A사에게 있어 FTA 혜택은 원가우위를 확보하기 위한 훌륭한 무기

3. 장애 요소

- A사의 가장 큰 걸림돌은 원산지관리 부담
 - 원산지를 충족시키기 위해 국내 400여개 협력사로부터 원산지 확인서를 제출받다보니 협력사 입장에서 사후검증에 대한 막연한 불안감이 발생하여 업무진행에 차질이 발생

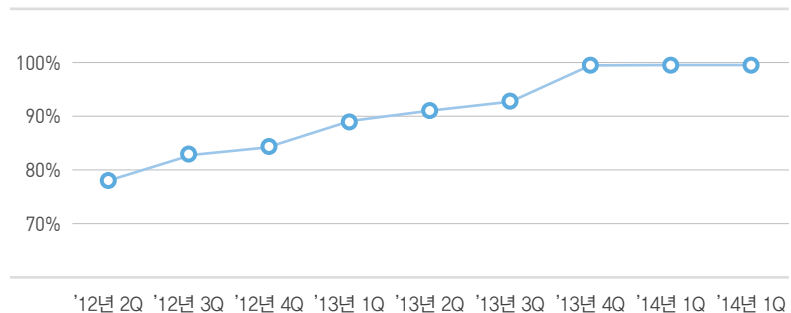
4. 극복 방법

- 실무자의 원산지관리 능력향상이 필요하다는 판단 하에 사내 원산지 관리 전담인력 **원산지관리사** 자격증 취득(4명)
- 400여개에 이르는 협력사의 경영진 및 담당자에 FTA에 대한 홍보를 위해 2011년부터 지속적으로 집합교육(년 8~10회 실시, 누적 35회)을 실시하고 240여개 주요 협력사에 대해서는 직접 방문지도 실시

5. 활용 효과

- 원산지 비율이 낮아 한국산 판정을 받기 어려운 기종의 주요 수입산 부품 국산화에 성공하여 국내 협력사의 매출 신장에 기여
 - 주요부품 중 대만산 ATC(자동공구교환장치)는 2013년 국산화에 성공하여 협력사 D사의 경우 현재까지 17.4억 매출 달성
 - 또한 중국산이던 주물품을 국내산으로 전환한 후 현재 6개 협력사에서 23.8억의 매출 발생
- 발효초 80% 이하이던 FTA협정 적용 물품수가 99%수준으로 향상

A사 수출제품
한-미 FTA 적용 비율



6. 시사점

- FTA활용을 위한 협력사 지원을 통해 FTA활용 성공과 동시에 부품 국산화 개발에 참여한 협력사의 매출 신장에 기여