

강소기업, FTA로 세계를 사로 잡다

1. 기업 및 제품소개

- T사는 PET병, 페인트, 코팅제 등의 첨가제로 사용되는 PIA(석유 화학제품) 수출업체(세계1위 수출, 20만톤)
 - 세계적인 수준의 생산시설을 갖추고 수십년간 축적된 우수한 기술력과 인적자원을 바탕으로 전세계 79개국에 2조 1천억원의 수출 달성
 - * PX 국내 3위(75만톤), PTA 세계 7위(200만톤), PIA 세계 1위(20만톤), PET 세계7위(67만톤)
- 제품소개 : PIA(Purified Isophthalic Acid, 고순도 이소프탈산, 제2917.39호)
 - PET병 · 페인트(자동차 · 선박용 도료) · 접착제 · 코팅제 원료, 전세계에서 미국 · 일본 · 스페인 · 싱가포르 · 한국 등 7개국 7개사에서만 생산되는 고부가가치 기술집약 제품

2. 장애 요소

- 한-EU FTA 발효 초기에는 사내 직원들의 체계적인 FTA지식 부족으로 회사 전체적으로 FTA활용 효과에 대한 관심 저조
- 유럽경기 불황으로 수출감소, 유럽시장을 공략하는 값싼 중국제품과의 가격 경쟁이 날로 치열

3. 극복 방안

- FTA 활용을 위한 FIVE-STEP 전략

Step ① FTA 기업체질 개선	서울 세관, 구로세관 FTA 컨설팅 요청
Step ② 한-EU FTA 활용 자격 취득	품목별 인증수출자 취득('11.5월)
Step ③ 해외 바이어 설득	C/O발급과 더불어 한-EU FTA 가격인하 효과를 해외 바이어에 설명
Step ④ FTA교육 이수 의무화	사내 해외·영업팀 전체를 FTA전담팀으로 구성 부서 전직원 모두 FTA교육 의무 이수화
Step ⑤ 원재료 수입비용 절감	기초원료 구매처를 중국에서 유럽, 미국으로 변경 원재료 수입 관세 3%절감(연 240억)

- 해외영업팀·구매 및 생산부서를 한데모아 전담팀으로 구성
 - FTA혜택을 받기 위하여 원산지규정의 충족여부를 입증하고자, 원재료부터 원산지관리가 되어야 하고, 생산공정과 BOM작성, 마지막 원산지증명서 발급까지 모두에게 연관됨을 강조
- 관련부서 부서장부터 신참대리까지 모두 FTA교육이수 의무화
 - 원산지규정이 복잡하고, 사후 검증은 EU의 경우 연간 3,000건 정도 발생하는 것에 대비하여 기초부터 차근차근 교육을 이수하도록 조치
- FTA를 잘 알지못하는 유럽측 바이어에게 FTA 활용 과정 설명

4. 활용 효과

- 한-EU FTA 활용효과(정량적)
 - 한-EU FTA 발효전 9억달러에서 발효 후 9억1천7백만 달러로 총 1천7백만 달러(약8.8%) 증가
- FTA 활용효과(정성적 성과)
 - 철용성 중국을 물리치고 EU시장 선점
 - 그리스 재정 위기 등 유럽의 전반적인 경기 침체로 인하여 수출량 감소와 값싼 중국제품의 가격 공격에 매출확대가 어려워지는 악조건 속에서도, 한-EU FTA덕분에 EU시장 진출 확대
 - 특히 중국과의 경쟁에서 가격 경쟁력에서 열세였던 PET제품의 수출에 있어서는 대폭적인 수출 증가 기대

5. 시사점

- 전직원 FTA교육이수 의무화

- 한-EU, 한-미 FTA를 기업성장의 Key-factor로 인식하고 부서 사원들의 FTA인식 확대와 활용역량강화를 위하여 담당부서 전직원의 FTA 체계적인 교육 이수 의무화를 통하여 FTA활용역량 강화

- 수출만 활용인가 센스있게 원재료 수입에서도 FTA 더블활용

- 원가 절감을 위한 원재료 수입시 적극적으로 FTA활용 기초원료인 MX(Mixed Xylene)의 구매처를 일본, 대만, 파키스탄에서 미국으로 변경하여 한-미 FTA활용원재료 수입시 관세 3% 절감(연240억원)으로 원가절감에 상당한 성공, 중국과의 가격 경쟁력에 있어 비교 우위 확보

- 드디어 더블경쟁력 확보!

- 값싼 중국제품과 유럽 시장 선점 경쟁이 날로 치열해지고 있는 상황속에서, 품질에 비해 가격이 비싸다는 열세조건을 극복하고 FTA활용은 품질과 가격 두 마리 토끼를 모두 잡게 되어 EU, 미국 시장에서 수출 경쟁력을 확보