

# 협력사와 상생(相生) FTA로 글로벌 동반성장 이끈다

## 1. 기업 및 제품소개

- W사는 클리닝 유닛 등 소모성 자재를 국내 완제품 생산업체로부터 납품 받아 EU, 아세안 등 협정 체결국으로 원상태 수출
- 제품소개
  - 클리닝 유닛 (CLEANING UNIT, 제8424.89호) : 분사 · 살포 또는 분무의 형태로 증기 · 액체 또는 고체의 물질을 분사하거나 살포 또는 분무하는 기기
  - 다이버터 컨베이어 (DIVERter COVEYOR, 제8428.33호) : 물품을 이동시키면서 여러 레인(lane)으로 구분되도록 분류해주는 시스템

## 2. FTA 활용전 상황

- W사는 제조하지 않고 국내 완제품 생산업체로부터 물품을 납품받아 수출만 하기 때문에, 원산지판정을 위한 BOM, 제조원가 등을 정확히 알 수 없어 원산지증명서를 구비하기 어려움

## 3. 장애 요소

- 산업자재 유통서비스(구매대행사)의 업무특성
  - 실질적으로 제조가 일어나지 아니하고 국내제조사로부터 물품을 납품받아 수출을 하는 형태이기 때문에 BOM을 실질적으로 관리하지 않음
  - 원산지 판정시 제조사로부터 BOM을 획득하기가 어려움(단가 등 공개 꺼림)

- 협력사의 기업정보 접근성 제약
  - 실질적으로 원산지의 정확한 판정을 위하여는 제조원가, 중간재등의 산정, 및 관세평가와 관련된 기본사항들을 정확히 알아야하는 바, 이에 대한 협조를 얻기 어려움
- 다수의 협력사 관리
  - 대다수 업체가 영세하고, 제조사라 하더라도 중소기업이 대부분인 경우가 많아 수많은 제조사들을 하나하나 관리하는 어려움 존재

## 4. 극복 방안

- 마중물\* 프로젝트
  - 협력사와 함께 FTA 원산지 인증수출자 인증, 중소기업 FTA체결 국가의 수출의 물꼬를 열어주는 역할 수행
  - \* 마중물 활용 : 펌프에서 고인물(협력사인 중소기업의 FTA 미활용)이 잘 나오지 않을 때 물을 끌어올리기 위해 붓는 물(마중물)로써 社가 마중물 역할을 하여 협력사와 함께 FTA 활용을 높이도록 지원
- 품목분류 확인
  - 수출하는 물품이 신규 아이템인 경우, 관세청 품목분류 사전심사 제도 활용
  - 기존 아이템은 관세사의 DB 공유, 관세사 자문 활용
- 협력업체의 원산지 관리
  - 수출품목에 대한 기본 교육, 고객사 ERP 시스템과 인터페이스 연동
- 전사적 원산지 관리
  - 프로그램을 웹으로 구현함에 따라 다수의 영세업체가 인터넷에 접속하여 원산지 포괄확인서 제출가능
- 원산지 인증수출자 인증 지정
  - 품목별 원산지인증수출자 인증(2011.10.20)
  - 업체별 원산지인증수출자 인증(2012.02.08)

## 5. 활용 효과

- 중소기업의 FTA활용 및 관세환급기회 제공
  - W사를 통하여 FTA체결국으로 수출경쟁력을 얻은 중소기업에게 제공되는 또 하나의 혜택은 바로 관세환급 기회를 제공하는 것임
  - 구매대행업체를 통하여 수출을 하게 되는 경우, 구매대행업체가 수출자로 지정되어있고, 환급 또한 수출자로 지정하여 실제로 물품을 제조하는 중소기업이 원재료 등을 구매할 때 납부하였던 관세를 환급받지 못하는 경우가 빈번히 발생하였으나, W사의 '중소기업 상생' 실천 프로그램으로 인하여 납품하는 중소기업의 관세환급 기회를 제공
- 마케팅기회제공
  - 인력이 부족한 중소기업을 대신하여 기존의 W사의 Global Infra를 이용한 중소기업 제품의 꾸준한 홍보(FTA 발효국의 경우 가격경쟁력 홍보) 및 각종 해외 전시회 참가로 인하여 중소기업 제품을 알리며, W사가 보증함으로써 초기 시장개척을 위한 막대한 마케팅 비용의 절감혜택을 향유
- 영업판로 확장을 통한 수출증대
  - 기존의 W사의 구매관리 서비스를 이용하여, Global 고객의 needs를 파악, 수출을 진행할 여력이 없는 국내 중소기업의 제품을 홍보하며, 획기적인 중소기업 신제품을 연구하여 이를 필요로 하는 해외 구매자를 개척하여 중소기업의 수출시장 다각화를 위하여 노력

## 6. 시사점

- **(협력사 해외진출 지원)** 협력업체들과의 상생경영을 위해 노력해온 W社は FTA를 통하여 협력 중소기업들이 보다 수월하게 해외에 진출 · 우수 중소기업 제품 발굴 및 수출지원
- **(협력사 '성장발판' 마련)** 협력사의 품질확보 및 FTA 원산지관리 지원, 상생협력프로그램을 지속 강화함으로써 동반성장 및 글로벌 경쟁력 강화
  - W社를 통하여 수출하는 것만으로도, FTA 발효국 바이어와의 가격협상력 제고로 간접 '성장발판' 마련(매출확대 ▲)