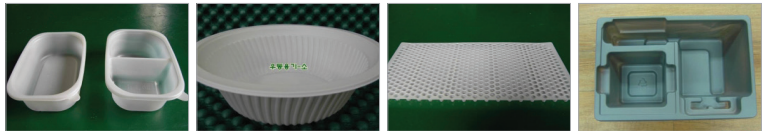


가격인하 압박, FTA로 가뭄하게 날려 버리다

1. 기업 및 제품소개

- F사는 1997년 설립 이후 가정용 플라스틱 성형제품을 주로 생산하는 기업에서 신규 제품라인을 구축하여 북미 시장에 진출한 플라스틱 사출성형 전문기업
- 제품소개(HS 제3924.90호)



2. FTA 활용전 상황

- 가정용 플라스틱 성형제품을 주로 생산해 오던 중 북미 최대의 도어제품 생산업체인 m사에 도어 프레임 부분품을 수출하게 되면서 전환기를 맞음
- 북미 지역 도어제품 생산기업인 m사에 도어프레임 부분품을 수출하게 되면서 새로운 생산 시스템을 구축하고 북미 지역으로 진출하였으나, 바이어의 가격인하 요구에 직면

3. 장애 요소

- 가격인하 압박으로 한-미 FTA에 눈을 돌리다
 - 세계적 경제 불황과 미국 주택 경기 침체로 바이어로부터 수출가격 10% 인하 압박을 받음

-
- 회사준립의 돌파구로 한-미 FTA 특혜관세 활용이 필수적인 절박한 상황에 직면하였으나, F사와 같은 중소기업의 여건상 생산직을 제외한 사원은 단 한 명뿐인 어려운 여건

4. 극복 방법

- 세관의 1:1 맞춤형 컨설팅을 활용하여 한-미 FTA 발효 즉시 특혜 활용이 가능하도록 준비하고, 바이어에게 협정 활용을 위한 수시 정보 제공 등을 통해 가격협상에 유리한 고지 점령

5. 활용 효과

- 한-미 FTA 가시적 성과는 미흡하나, 향후 전망은 밝음
 - 현재까지 F사의 FTA 활용효과는 거래유지에 집중되어 있어 수출 금액이 크게 증가하고 있지는 않으나, 향후 신규거래선 창출 등의 효과가 예상되어 수출금액 수직 상승 기대

6. 시사점

- 기술개발 등을 통한 가격인하가 어려운 중소기업의 경우 FTA 특혜관세 혜택을 협상카드로 선택하여 위기 극복 가능
 - 미국 바이어의 10%대의 가격인하 압박에 대해 FTA 활용시 관세상 혜택을 협상카드로 제시하는 슬기로운 대처로, 가격인하 없이 협상을 성공시키는 상생(win-win)기반 마련