

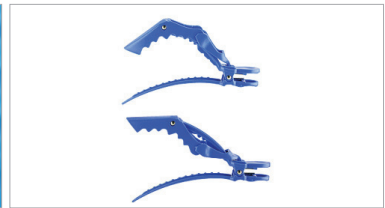
## 짜통과의 전쟁, 승리의 FTA

### 1. 기업 및 제품소개

- J사는 대표자의 적극적인 실험정신과 25년 미용학원 운영 노하우를 결집시킨 다양한 아이디어 상품을 개발하여 세계 각국으로 수출하는 미용전문 회사
- 주력 수출품목은 여성용 헤어 뷰티 제품인 헤어핀으로 일반 헤어핀의 작용면은 평행하게 작동하는 반면, 동 업체의 헤어핀은 머리카락의 손상을 방지하기 위해 작용면이 곡선인 형태
  - 사업주가 개발한 아이디어 상품을 국내외에 「특허등록」하여 독점적 지위를 확보한 후 타제품과 경쟁



J사 머리핀



일반 머리핀

### 2. FTA 활용전 상황

- 중국산 짜통의 맹렬한 도전
  - 중국산 헤어핀은 저가 판매 공세로 한국산과 치열하게 경쟁하면서 한국산을 위협하는 최대의 경쟁자이면서, 국내 헤어 잡지나 해외 전시회 등에 실린 제품들을 중국의 중소 제조업자들이 카피하여 판매함으로써 위협이 되는 상황

- 한국산의 우수성

- “한국산”의 품질 우수성은 해외시장에 이미 알려져 30% 정도 비싸더라도 해외 바이어들이 구매하는 상황으로 헤어핀 제품도 품질적인 면과 함께 최첨단 소재를 원료로 신제품 생산에 주력할 필요성 절감

### 3. 장애 요소

- 원산지관리를 전담할 직원이 없는데……

- 사업주 1명, 경리직원 1명, 생산반장 1명이 회사 구성원 전부로 새롭고 복잡한 FTA 활용을 위한 원산지증명서 작성과 검증 대비 관련 자료의 생산·보관 업무는 사실상 불가능

- 미국 바이어의 『원산지증명서』 발급 요청

- 원산지결정기준에 대한 기본적인 지식이 없는 상황에서 미국 바이어의 원산지증명서 발급 요청
- 바이어의 요구대로 제공한 원산지증명서의 유효성과 적정성에 대한 심각한 걱정과 의문

### 4. 극복 방법

- 세관의 타겟팅 컨설팅

- 세관직원의 방문 컨설팅을 통해 원산지결정기준 충족 여부 확인

원산지결정기준	다른 호에 해당하는 재료로부터 생산된 것
충족여부	플라스틱수지로 몸체를 사출하고 스프링과 조립하여 생산하므로 원재료와 제품의 HS번호가 변경되므로 충족
주요원재료	ABS(플라스틱 수지), 스프링
주요공정	사출 ▶ 조립 ▶ 검사 ▶ 포장

- 기술력과 FTA로 시너지효과 창출

- 기업의 기술개발 상품 선제적 미국시장 “특허등록”
- 기업주의 미용학원 경험과 실험정신을 바탕으로 개발한 신제품을 한·미 FTA 협상 단계에서 특허등록을 완료하고 추가 등록 추진 중

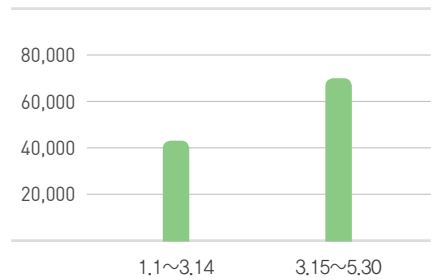
- 한·미 FTA 발효는 해당 제품의 짝통과의 치열한 생존경쟁의 난관을 넘어 미국시장의 “절대 강자” 입지 구축 절호의 기회

## 5. 활용 효과

- “30원” 가격경쟁력! 한국산이 시장점령

- 단가가 260원(0.3\$)인 헤어핀에 있어 FTA 효과로 생긴 “30원”의 가격 경쟁력은 해당 제품의 거래 특성상 미국시장에서 큰 가격경쟁력을 발휘하게 되어 對미 수출실적 전년 동기대비 206% 증가

한-미 FTA수출실적	
1.1 ~3.15	3.16 ~ 5.30
-	-
USD47,008	USD34,448
USD45,113	USD70,986
△4%	206%



## 6. 시사점

- 수출 판매 단가의 재협상으로 “수익 재창출” 기대

- 수출자의 C/O 발급에 따른 바이어의 관세절감 혜택은 조정의 여지가 없던 수출 판매가격의 재조정을 위한 협상의 창구가 되어 수출 증대 기대 외에 추가적 수익 창출 효과 발생