

탄산와인, 국내 최초 해외수출에서 대박 터뜨리다

1. 기업 및 제품소개

- A사는 탁주(전통 막걸리) 주력회사인 '(주)조OO'에서 세계화된 신세대의 입맛을 겨냥하여 '13년에 독자적으로 설립한 탄산와인 전문 제조업체
- 탄산와인은 포도원액으로 제조한 와인의 고유한 맛과 향이 탄산과 어우러져 자아내는 특유의 스파클링(탄산) 와인으로 젊은 층과 여성들을 위한 저알콜 리큐르(과실주)로서, 취향에 따라 다양하게 음용 가능

제품명 · 규격 · 품목분류	제품사진	제품 우수성
쏘아 (레몬·포도·자몽·망고맛) (SSOA Lemon) 355ml(캔) HS 제2208.70호 (또는, HS 제2208.90호)		- 우수한 국내산 포천 포도를 와인으로 제조 - 동시에 탄산의 특 쏘는 시원함을 느낄 수 있고 저알콜로 목 넘김이 좋음

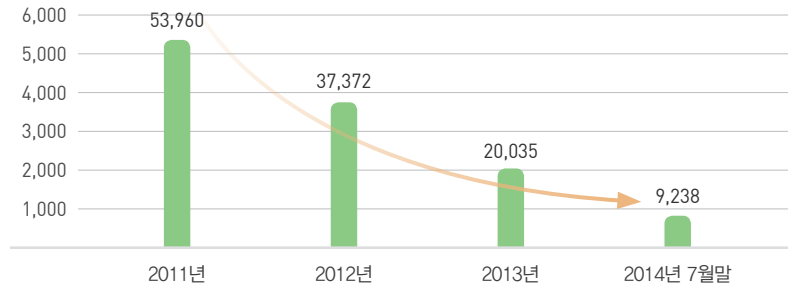
2. FTA 활용전 상황

- **(외부환경)** 막걸리는 이제 수출 내리막길, 이제 무엇을 해야 하나...
 - 한동안 수출효자 노릇을 했던 '전통막걸리'의 수출둔화세로 반전
- ▶ 업계내 수출도약을 위해 새로운 맛과 향을 덧입은 세계의 술로 거듭
나야 한다는 자성의 목소리가 나오기 시작

전통막걸리(HS 제2206.00호-제2030호) 수출 추이

품명 : 탁주(HS 제2206.00호-제2030호)

연도	수출금액(천불)
2011년	53,960
2012년	37,372
2013년	20,035
2014년 7월말	9,238

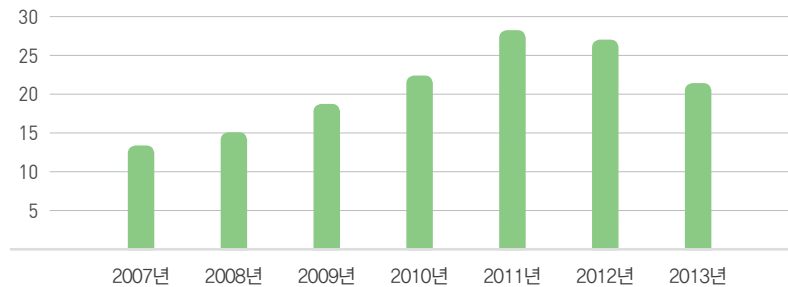


● (내부환경) ‘(주)조OO’의 전통 막걸리 또한 국·내외 매출 하향화 스타트

‘(주)조OO’의 전통주 국내외 매출 추이

품명 : 탁주(HS 제2206.00호-제2030호)

연도	매출금액(억원)
2007년	13.8
2008년	15.2
2009년	18.8
2010년	22.6
2011년	27.4
2012년	26.6
2013년	21.4



- 업체는 매출적자를 만회하기 위해 한때 일본인 대상 ‘막걸리 제조시설’ 투어 상품화까지 도입하였으나, 제조업체는 공장을 가동하여야 한다는 각성에 업체 갱생을 위한 ‘세계인과 시대가 원하는 제품 개발’에 돌입

▶ 포천시와 대진대학교의 공동연구 개발(24개월)로 신세대 입맛에 맞는 저알콜 리큐르 ‘쏘오~아(SSOA)’ 개발에 성공, 신세대에게 어필할 수 있는 ‘A(주)’ 회사 설립

* 쏘오~아(SSOA) : ‘한턱 쏘아~’에서 착안한 상품명으로 신세대 여성의 애교스러움을 표현한 ‘AN*’과 더불어 상담 때마다 바이어에게 선풍적인 인기를 끌고 있으며, 본 상표에 대한 ‘독점공급계약 및 브랜드 사용계약’ 완료

3. 장애 요소

● **[FTA지식 전무]** 對일본 소액수출 이외 수출실적이 없어 FTA 동향 및 활용에 필요한 FTA기초 지식이 전무한 상태로 바이어가 제시하는 가격협상에 실패 ⇒ 수출판로 개척에 발목 잡히다

● **[품목분류 난해]** 주류는 제조방법 및 배합 원재료에 따라 세번이상이함에도 주류세 신고 시 세무서에서 통보했던 ‘발포성 포도주 (2204호)’로 분류 ⇒ 바이어 상담 및 원산지증명서 초안 기재 오류 발생으로 바이어 혼란 초래

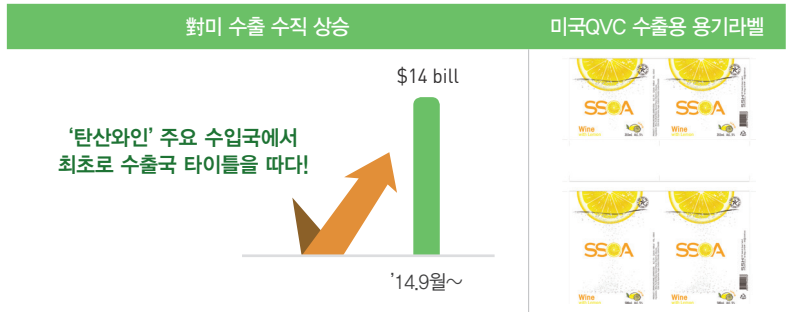
● 국산 원재료 사용 필요 및 원재료 공급자의 원산지확인서 개념 부재
- 對미 FTA 활용수출을 위해 일부 원재료가 필히 ‘한국산’이어야 하나, 업체는 원재료 공급자의 포장박스에 표기된 ‘MADE IN KOREA’로 한국산 원재료로 판단·관리하여 미국 바이어의 불신을 초래함으로써 공장시설 점검 결정

4. 극복 방법

● **[FTA 컨설팅 활용]:**현장을 찾아가는 YES FTA 센터!⇒적극적 애로 발굴
- 서울세관 ‘aT 센터 Buy Korean Food’ FTA 활용 컨설팅 시 동행사에 참여한 업체가 FTA활용애로 컨설팅을 받고, 현장에 참여한 미국·아세안 바이어 상담 시 업체의 FTA 활용계획을 설명하면서 유리한 가격에 협상 가능 의사를 전달

5. 활용 효과

- **[대한민국 수출 제1호점]** 서울세관의 FTA 활용지원 및 차질 없는 컨설팅을 통해 미국 최대쇼핑몰인 QVC와 **최소 월 300만캔(355ml) 수출 계약, 연간 1,485만 달러 매출** 창출 예상(*355ml 1캔당 FOB 0.4125\$에 계약 완료)



* 對미 FTA 수출에 따른 경제적 이익 효과

대상	항목	경제적 효과 수치
수출업체	- QVC 수출로 매출이익 창출 - H사(한 캔당 0.45\$)	- QVC수출 148억원 매출이익 - 수출량에 대한 계약 협상 중
수입업체	- 관세 절감 - 물품취급수수료 절감	- 미국CBP HS 제2208.90호로 결정시 연간 25,446천불 절감 - 수출 건당 25~485달러 ▶ 연간 3~4천만원 절감

- **[한-아세안 FTA 등 수출의뢰 쇄도]** 말레이시아 · 중국 · 일본 등지에서 수출 계약 콜 쇄도~!
 - ① 말레이시아 O사와 수출계약 협상 중으로 분석실 분석회보 결과 상대측에 전달 및 7월 20 BOX 샘플 수출
 - ② 일본 M사에 성분분석표 전달, 홍콩 · 중국 대리점 시장조사 돌입 및 샘플 요청 쇄도
- **[추가 제품 출시]** 저장성 및 이동성을 위한 '병' 제품(750ml)을 추가로 출시하고 기존 4가지 맛 이외 '라임' 맛을 추가하여 생산 중
- **[수입대체효과]** 저알콜 탄산와인 수입중주국 이미지 탈피
 - ▶ 적정가 한국산 탄산와인으로 다세금 고가 제품 수입대체 효과 발생 및 외화 유출 차단

- **[지역경제 활성화]** 막걸리를 대신할 탄산와인 제품 개발에 따른 수출 판로 개척으로 지역 경제 활성화에 기여
 - ▶ 수출품 주문 쇄도 시 공장시설 확충 및 아웃소싱 제조업체에 의뢰하기로 결정하고 이를 관리할 FTA 원산지관리 인재 및 생산직원 채용 등 고용창출효과 발생
- **[유리한 가격협상]** 그동안 바이어 측의 판매가격 인하 압력을 FTA활용 시의 혜택(금)*으로 협상 타결 유도
 - * 미국 QVC 계약 시, 호주 업체와 가격 차이가 매우 근소하였으나 미국 바이어에게 FTA 활용 효과 제시로 계약 성사
- **[창조적 이름에 창조적 FTA 활용]** 업체 SSOA 제품 브랜드 독점 공급계약 체결 등 브랜드 사용 상표권 등록으로 고급 이미지 향유

6. 시사점

- 『지역특화산업+FTA 활용』 모델로 부처간 역할 분담 및 협력개발 가능
- FTA협정 체결시 보다 수출 둔화된 FTA산업에 상품개발 유도 모델