

우물안 개구리, 글로벌 하늘을 향해 힘찬 점핑!

1. 기업 소개

- K사는 17년전 전량 수입에 의존하던 지폐계수기를 각고의 기술혁신을 통해 국내 최초로 상용화하여 국내시장 석권 (국내시장 점유율 1위)
- 동사의 지폐계수기는 원화, 외화의 위폐감별기능 외에 외화계수 등의 모든 업무를 일괄처리할 수 있는 고성능제품으로 『국산신기술 인정서』 획득

2. FTA 활용전 상황

- 매출 비중이 가장 큰 유럽시장(약 30%)이 재정위기 여파로 '11년 초부터 급속도로 냉각되어 주문량이 감소함에 따라 1달간 공장가동을 정지하는 등 총체적 위기타개를 위한 비상경영체제 돌입
- 글로벌 경제 불황 속에 한-EU FTA, 한-미 FTA 발효 등의 낭보가 들려왔지만 실효관세율 2.2% 철폐는 가격경쟁력에 미미하다고 판단하여 CEO 등 관리자는 FTA에 대해 무반응으로 일관
- 수출입실적이 전혀 없는 내수 위주 150여 개 영세협력업체의 CEO 또한 종전 거래관행 선호 및 FTA 무관심 등으로 전형적으로 FTA 사각지대에 놓인 실정

3. 장애 요소

- '11.7.1. 한-EU FTA 발효 이후 유럽 바이어들은 K전자 제품의 우수성을 인정하고 수입가격을 낮추기 위해 원산지증명서를 적극적으로 요구하게 되자 CEO 등은 FTA에 대하여 관심을 가지게 됨

- 그러나 FTA 활용을 위해 인증수출자 인증이 필수적이거나, 처음 접하는 인증제도에 대한 정보부족과 준비소홀 및 수많은 부품공급 협력업체의 관리시스템 부재로 FTA 준비는 거의 제로(0) 수준

4. 극복 방법

- **(정부지원 적극 활용)** 우선, 세관과 무역협회 등에서 제공하고 있는 FTA설명회와 컨설팅 등에 실무자를 의무적으로 참석*하게 하여 FTA 실무능력 배양에 주력
 - * 초기에는 FTA 업무에 대한 추가부담과 책임으로 직원들이 기피하였으나, 참석자에게는 별도 수당 지급 등 인센티브 부여로 교육 참여 분위기 확산
- **(문제해결팀 구성)** 그간 배운 FTA지식을 토대로 사내 FTA해결팀을 구성·운영하여 현재 회사가 겪고 있는 전반적인 문제점 도출과 이에 대한 해결방안 모색 등을 통해 새로운 FTA 경영환경 구축
 - * 자사 제품에 대한 원산지결정을 위해 1차 소요부품별 품목분류를 정립하였고, 모호한 경우에는 관세평가분류원에 품목분류 질의
- **(FTA인프라구축)** 체계적인 원산지관리를 위해 전산시스템 구비가 필수이나 개발에 막대한 비용이 소요*됨에 따라 이를 포기하고 대안으로 관세청에서 개발한 FTA-PASS를 활용하여 원산지관리 비용 절감
 - * 전산프로그램 개발자에게 의뢰한 결과 약 4~5천만원이 소요된다고 회신
- **(협력업체 교육)** 150여개 부품공급 협력업체를 대상으로 3차례에 걸쳐 원산지결정에 필요한 원산지확인서 징구이유에 대해 설명하고 협력을 요청한 뒤 협력도를 측정하여 그에 걸 맞는 수주량 조정
 - * 원산지확인서 징구에 대한 협력도가 낮은 부품공급 업체에 대해서는 납품거절 등 고강도 대응으로 FTA경영체제로 흡수

5. 활용 효과

- 다각적 노력을 통해 서울세관으로부터 원산지인증수출자의 지위를 획득함에 따라 유럽 바이어에게 당당하게 C/O를 제공하였고, 그 결과 무관세 통관에 따른 가격경쟁력 확보로 매출실적 3배 거양*
 - * 이탈리아 ○○바이어 대상 '10년 2백만불 매출 → '11년 6백만불 매출

- 한·EU FTA 학습효과로 한·미 FTA에 대한 철저한 준비가 가능해져 對미 수출액이 87% 증가(283천불→530천불)하였고 현재에도 지속적 매출상승 추세
- FTA 활용은 결국 주문량 증가로 이어졌고 동 주문량을 맞추기 위해 라인증설과 아울러 30명을 신규 고용하였고, 장애인 근로사업장에 조립공정을 일부 위탁하여 장애인 근로 창출(35명)



위탁생산



라인증설

6. 시사점

- 치열한 원가경쟁 하에서는 낮은 수준(2%)의 관세인하 효과도 가격경쟁력 확보에 절대적인 변수인 점을 감안, 관세철폐를 가격협상에 유리한 카드로 제시할 수 있도록 FTA 기업경영체제로 전환하는 것이 급선무
- FTA 활용을 통한 수출(매출)액 증대는 생산시설 확충과 고용증대를 견인하여 기업의 외형적 성장 유도