

# 수출기업의 대아세안 FTA 활용 전략에 관한 연구

## -기업 규모별 FTA 활용 성공전략 사례분석을 통해서-

A Study on Application Strategies of Korea-ASEAN FTA for Export Companies in Korea  
-Taking successful cases involve companies of different sizes of application of FTA as Example-

도연정(Un-Jeong Do)

영남대학교 무역학과 박사과정, 주저자

배정환(Jung-Han Bae)

영남대학교 국제통상학부 교수, 교신저자

### 목 차

- |                              |             |
|------------------------------|-------------|
| I. 서론                        | V. 결론 및 시사점 |
| II. 수출기업의 FTA 활용에 대한 일반적 고찰  | 참고문헌        |
| III. 대아세안 FTA 활용 전략에 대한 사례연구 | Abstract    |
| IV. 기업규모별 FTA 성공전략 평가        |             |

### 국문초록

FTA의 효과는 기업들의 FTA 활용과 밀접한 관계가 있다. 그동안 FTA와 관련된 연구들은 FTA 체결에 대한 정책연구와 경제적 효과에 관한 연구들이 대부분이었다. 그러나 이들 연구들은 모든 기업들이 FTA를 적극적으로 활용한다는 점을 가정한 것으로 실제 현장에서의 FTA 활용도는 이러한 가정과 달리 기대에 미치지 못하고 있는 실정이다. 본 연구는 기업들의 FTA 전후 수출현황 등의 비교를 통해 FTA가 수출에 영향을 미치는지를 살펴보고, 우리 수출기업들의 한·아세안 FTA 활용 성공사례를 조사하여 이를 분석한 후 활용 전략들을 도출한다. 또한 이러한 활용 전략들을 FTA의 對기업 영향분석방법의 7개 분야로 나누어 분류해 이를 필요역량과 이행수준을 고려하여 기업규모별로 평가해 성공전략을 도출하고 이에 대한 시사점을 제시하는 것에 목적이 있다. 연구결과 기업규모와 관계없이 공통적인 활용 전략으로는 CEO의 강력한 활용의지, FTA 적용여부 및 실익여부 사전조사와 FTA 전문가 활용 등이 있었고, 대기업은 다양한 전략들 중 가장 큰 혜택을 볼 수 있는 전략들을 선택하여 활용하고 있으며, 중소기업의 경우 협정세율 적용으로 인한 관세인하 또는 무관세 활용 전략이 사례기업들의 성공전략으로 도출되어, 이는 부족한 인력과 인프라로 인해 다양한 전략을 활용하는데 어려움이 있기 때문인 것으로 분석되어 이를 해결하기 위한 정책적 함의가 필요한 것으로 사료된다.

**주제어** : 한·아세안 FTA, 수출기업 규모와 FTA, FTA 활용 전략

## I. 서론

오늘날 세계 대부분의 국가들은 경제의 글로벌화를 추구하고 있으며, 이를 반영하듯 많은 국가들은 상호 FTA를 체결하고 있거나 또는 추진에 높은 관심을 보이고 있다. 우리나라도 지난 10년간 중요한 통상정책 중 하나로 FTA 정책을 추진하였고, 몇 년 사이 한·칠레 FTA를 시작으로 한·아세안 FTA, 한·EU FTA, 한·미 FTA 등을 발효하였다.

우리나라는 아시아 국가로는 처음으로 EU 그리고 미국과의 FTA를 발효시켰고, 현재 협상 중인 중국과 검토 중인 일본과의 FTA까지 발효된다면 총 교역의 80% 이상이 FTA 체제하에서 이루어질 것으로 전망되고 있다.<sup>1)</sup> 또한 현 정부는 전세계 FTA 허브국가를 한국 통상의 미래 비전으로 제시하여 정책을 추진하고 있으므로 우리나라 수출기업들에게 있어 FTA 활용은 필수적인 기본전략이 되었다.

그러나 우리나라 기업들의 기발효된 FTA의 활용수준이 기대에 미치지 못하여 FTA 활용 인프라 구축이 중요한 정책현안으로 제기되고 있다. FTA의 경제적 이익은 기업들의 FTA 활용수준과 밀접한 관련이 있다. 2009년 발표된 연구결과에 따르면 대기업들은 전문 인력을 구비하여 FTA 활용에 별다른 문제없이 적극적 활용의사에 따라 사전준비가 이루어지고 있지만, 전체 기업 수의 99%를 차지하는 중소기업은 10개 기업 중 2개 기업만이 FTA를 적극적으로 활용하고 있는 것으로 나타나 대기업과 중소기업간의 격차가 매우 크다<sup>2)</sup>. 따라서 관세청, 무역협회 등의 기관에서는 FTA 활용 성공사례 경진대회를 2007년부터 매년 개최하여 기업들의 활용사례를 발표하고, FTA의 효과를 홍보하여 기업들에게 FTA의 적극적 활용을 권장하고 있다.

그동안 FTA와 관련된 기존연구들은 대부분 FTA의 경제적 효과에 관한 연구들이고, 이들 연구는 모든 기업들이 FTA를 적극적으로 활용한다는 점을 가정한 것들이었다. 따라서 다양한 방면에서의 FTA 활용에 대한 연구가 필요하다고 하겠다.

따라서 본 연구는 기업들의 FTA 전후 수출현황 등을 비교하여 FTA가 수출에 영향을 미치는지를 살펴보고, 우리 수출기업들의 한·아세안 FTA 활용 성공사례를 조사하여 분석한 후 활용 전략을 도출한다. 그리고 이러한 전략들을 FTA의 관세, 거래가격, 재료 조달 및 관리 등의 7개 분야의 對기업 영향 분석 방법을 활용하여 비교평가해 기업규모별 FTA 성공전략

1) 정인교, 『FTA 통상론』, 율곡출판사, 2010, p.344.

2) 정인교, “우리 기업의 FTA 활용도 조사 및 활용도 제고 방안 연구”, 『국제지역연구』, 제13권 3호, 한국외국어대학교 국제지역연구센터, 2009.10, pp.367-390.

을 도출한 후 이에 대한 시사점의 제시를 목적으로 한다. 또한 이는 일반적 FTA 활용 정책을 분석한 기존연구들과는 다른 실용적 측면에 더 가까운 연구 논제로 본 연구가 가진 차별성이 되겠다.

연구방법으로는 먼저 FTA의 가시적인 활용 효과를 알아보기 위하여 한·칠레, 한·ASEAN, 한·EFTA 등이 발효되고 난 이후의 최신 통계자료와 발효 이전의 통계자료를 이용하여 FTA의 활용 효과를 거시적으로 비교분석해 본다. 그리고 우리나라 수출기업들의 한·아세안 FTA 활용 전략을 조사하기 위해 문헌 및 사례연구를 병행한다.

사례분석 대상으로는 2007년부터 2011년까지 관세청 주관으로 실시한 FTA 경진대회를 통해 발표된 사례들 중 실제 기업의 성공사례를 중심으로 하였다. 그리고 기업 규모별 한·아세안 FTA 활용 전략을 분석하기 위해 실제 사례 중에서도 한·아세안 FTA를 활용한 기업들의 사례로 한정하고, 해당기업들의 추가적인 인터뷰 조사를 같이 실시하였다. 이러한 조사를 통해 기업 규모별 활용 전략을 분석하고, 또한 FTA의 성공적인 활용을 위한 비즈니스 전략을 도출한 후 기업 규모별 FTA 확산방안을 제시한다.

본 연구의 구성은 제1장에서 연구의 배경 및 목적, 연구방법과 구성의 서론을 제시하였으며, 제2장은 수출기업들의 FTA 활용 현황 및 일반적 FTA 활용 전략의 기존연구에 대해 고찰하고, 제3장에서는 한·아세안 FTA 추진현황 및 의의와 우리나라 기업들의 대아세안 FTA 활용 전략 성공사례를 살펴본다. 그리고 제4장에서는 기업 규모별 FTA 성공전략 평가를 통해 활용방안을 도출하고, 제5장에서 결론 및 시사점을 제시하고 있다.

## II. 수출기업의 FTA 활용에 대한 일반적 고찰

### 1. 기업 규모별 FTA 전·후 수출현황

우리나라는 생산력을 비약적으로 발전시키고 국제경쟁력을 강화시켜 경제성장의 성공을 이루었지만, 한편으로는 단기간의 급성장 수출정책으로 인해 일부 대기업에 집중되는 현상을 초래하였다. 칠레와의 FTA 발효이후 FTA가 본격적으로 등장한 2005년을 기준으로 수출상위 10개 기업이 전체 수출의 41.4%를 차지하고, 대기업의 비중은 67.5%에 달했다.

FTA 체결의 가장 큰 목적이 무역장벽을 철폐하여 교역을 증진하는 것으로 이는 수출규모와 수출비중 등으로 살펴볼 수 있다. 2005년을 기준으로 대기업이 67.5%로 사업체 수에 비해

서 상대적으로 매우 높다. 이는 FTA가 시행되기 이전인 2001년~2004년까지의 평균 수출비중보다 증가하였고, 중소기업의 수출비중은 점차 낮아져 30%까지 하락했으며 싱가포르, 추가적인 FTA가 체결되었음에도 불구하고 중소기업은 FTA 이전의 수출비중을 회복하지 못하였다. 그리고 총 수출규모는 2009년 글로벌 금융위기의 경우를 제외하고는 FTA 체결이전보다 증가폭이 더욱 커 FTA가 전체적인 수출 증가에는 영향을 미치지 않지만, 규모별 사업체 수와 수출비중 면에서는 대기업의 수출비중만 더욱 증가하여 FTA의 효과가 대기업에 치우치고, 중소기업은 효과가 미미한 것으로 볼 수 있다.

〈표 1〉 업체 규모별 사업체수 및 수출비중

(단위 : 개, %)

구 분	규모별 사업체수			규모별 수출비중	
	전체	중소기업	대기업	중소기업	대기업
1998년	2,622,356	2,605,224	17,132	42.6	57.3
1999년	2,758,627	2,739,783	18,844	34.1	65.9
2000년	2,729,957	2,707,805	22,152	36.9	63.1
2001년	2,658,860	2,649,691	9,169	42.9	57.0
2002년	2,861,830	2,856,913	4,917	42.0	57.9
2003년	2,939,661	2,934,897	4,764	42.2	57.8
2004년	2,927,436	2,922,533	4,903	35.6	64.3
2005년	2,867,749	2,863,583	4,166	32.4	67.5
2006년	2,940,345	2,936,114	4,231	32.0	67.9
2007년	2,976,646	2,974,185	2,461	30.6	69.4
2008년	3,046,958	3,044,169	2,789	30.9	69.0
2009년	3,069,400	3,066,484	2,916	32.3	67.6
2010년	3,125,457	3,122,332	3,125	33.0	66.9

주 : 규모별 사업체수는 중소기업 조사통계시스템상에 1994년도부터 조회 가능

자료 : 중소기업 조사통계시스템 (stat2.smba.go.kr)을 활용하여 계산

한국무역협회 국제무역연구원, 「2011 주요 무역동향지표」, 한국무역협회, 2011.

〈표 2〉 업체규모별 수출규모

(단위 : 천달러)

연 도	총수출	중소기업	대기업
1998년	132,313,142	41,033,585	91,092,856
1999년	143,685,459	49,045,391	94,346,432
2000년	172,267,510	63,509,345	108,627,306
2001년	150,439,144	64,600,340	85,738,010
2002년	162,470,528	68,307,855	94,052,888
2003년	193,817,443	81,698,654	112,015,325
2004년	253,844,672	90,384,864	163,195,487
2005년	284,418,743	92,128,407	192,055,964
2006년	325,464,848	103,692,602	220,966,671
2007년	371,489,086	113,545,705	257,712,319
2008년	422,007,328	130,524,448	291,289,587
2009년	363,088,176	76,782,671	228,275,572
2010년	465,493,933	8,623,600	303,514,778

자료 : 중소기업 조사통계시스템(stat2.smba.go.kr)을 활용하여 계산

## 2. 일반적 FTA 활용 전략

FTA는 협정국간 무역장벽을 제거 또는 완화시킴으로써 기업이 경쟁력을 제고할 수 있는 기회를 제공한다. 이를 뒷받침 하듯 오늘날 전세계 교역량의 절반 이상이 FTA 체결국 사이에서 이루어지고 있다.<sup>3)</sup> 우리나라도 이러한 기회를 활용하기 위해 2003년 이래 적극적으로 FTA를 추진해왔으며, 2004년 4월 칠레와의 FTA 협정 발효를 시작으로 싱가포르, EFTA, ASEAN을 비롯하여 2012년 현재까지 8개국과의 FTA 협정을 발효하였다. 특히 거대경제권과 자원부국 및 주요 거점 경제권을 중심으로 전략적인 FTA 체결 확대 전략을 통한 FTA 네트워크를 구축하기 위해 현재까지 45개국과 협상 타결, 12개국 협상 진행, 17개국 협상 준비중에 있다<sup>4)</sup>. 그러나 FTA 체결 진도를 단기간에 만회하기 위한 이러한 동시다발적인 FTA 확대가 복잡하고 다양한 규정으로 인해 기업이 FTA 체결 효과를 향유하지 못하는 사례들이 제기되었고, 이를 줄이기 위해 학계, 관세청, 기타 유관기관 등에서 FTA를 활용한 비즈니스 전략을 개발하고 서비스를 제공하고 있다. 이하에서는 주요 활용 전략들로 FTA 관세혜택을 활용한 수출증대 전략, 원산지결정 활용 전략, 품목분류 활용 전략, FTA 보세가공지역을 활용한 무관세 무역 전략, FTA 허브 전략 등을 제시하고 설명한다.

3) 대한상공회의소, 「CEO를 위한 FTA 이해와 활용」, 대한상공회의소, 2012.6, p1.

4) 기획재정부 대외경제국 통상정책과, “최근 글로벌 FTA 추진 동향 및 특징”, 기획재정부 보도참고자료, 2012.1.16.

### 1) FTA 관세혜택을 활용한 수출증대 전략

FTA 상대국 관세인하를 활용한 수출확대, 상대국의 FTA를 활용한 무관세 수출, FTA 관세인하를 활용한 완제품 수입전환, 외국기업의 국내직접투자 유치(합작생산투자), FTA 체결국으로 해외직접투자처 이전 등의 전략으로 관세인하를 수출 확대 기회로 활용하고, FTA 체결이 확대됨에 따라 허브기능 활용을 위해 외국기업의 직접 투자가 확대되는 기회를 활용한 전략이다.<sup>5)</sup>

### 2) 원산지결정 활용 전략

완전누적기준을 활용해 원산지를 충족시켜 누적조항을 이용하는 국내거점형 전략과 국외수출거점형 모델 등의 활용 전략이 있다. 또한 중간재료 기준과 Roll-Up 원칙, 미소기준, 세트물품의 원산지기준, 특정공정기준 충족을 위한 국내조달/생산 전환, 개성공단 역외가공규정과 누적조항 등의 활용 전략들이 있다.<sup>6)</sup>

### 3) 품목분류 활용 전략

품목분류 오류로 수출시 FTA 혜택을 향유하지 못하는 기업에게 품목분류 컨설팅을 실시하여 수출을 지원하는 모델과 체결국들 사이에 품목분류체계가 다를 경우 관세평가 분류원과 관세청의 협조를 얻어 상대국 세관당국에 제시하여 특혜관세혜택을 볼 수 있게 하는 수출업체 세율적용 컨설팅 시스템과의 연계 전략 등이 있다.

### 4) FTA 보세가공지역을 활용한 무관세 무역 전략

보세공장, 종합보세구역 등 기존의 보세제도보다 간소화된 「관세 FTA 보세가공지역제도」 도입을 추진하여 FTA 보세가공지역을 활용함으로써 무관세로 수출입을 가능하게 하고, 소규모 업체라도 역외산 해외 원자재를 FTA 보세가공지역에 무관세로 쉽게 반입하여 완제품을 제조하여 FTA 체결국에 무관세로 수출 할 수 있도록 하는 전략이다.

### 5) FTA 허브 전략

FTA와 FTA를 활용하는 방법, FTA 허브형 국내외 기업간 협력 등이 있다. 동시다발적 FTA

5) 손수석, 최명국, “대구경북지역 기업의 한-EU FTA 활용 비즈니스모델 개발”, 대구경북연구원 연구보고서, 2011.

6) 관세청 FTA 포털 사이트 [fta.customs.go.kr](http://fta.customs.go.kr) 참조하여 작성

체결로 우리나라가 체결한 두 개의 FTA를 활용하여 세 번 변경기준이 적용되는 특정품목의 원재료수입과 완제품수출에 있어 무관세 무역이 가능하게 하고, 외국계기업과 한국기업간 협력을 통해 원재료를 수입하고 국내에서 가공 후 최종 제품 수출까지 무관세 무역이 가능하도록 하는 모델로 경쟁력을 제고하고, 기업의 글로벌화 강화에도 기여할 수 있는 전략이다.

〈표 3〉 FTA 비즈니스 활용 전략

전 략	모 델
1. FTA 관세혜택활용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 상대국의 FTA를 활용한 무관세 수출모델</li> <li>▪ FTA 관세 인하를 활용한 수출모델</li> <li>▪ FTA 관세혜택을 활용한 완제품 수입선 전환 모델</li> </ul>
2. 원산지결정활용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 누적조항을 이용한 국내 거점형 모델</li> <li>▪ Roll-Up 원칙을 이용한 모델</li> <li>▪ 개성공단과 누적조항을 이용한 모델</li> <li>▪ 누적조항을 이용한 수출 거점형 모델</li> <li>▪ 미소기준을 이용한 모델</li> <li>▪ 제한적 역외가공규정(개성공단)을 이용한 모델</li> <li>▪ 일반적 역외가공규정을 이용한 모델</li> <li>▪ 중간제조항을 이용한 모델</li> <li>▪ 세트(SET)재 조항을 이용한 모델</li> </ul>
3. 품목분류활용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 품목분류 건설팅을 통한 수출 지원형 모델</li> <li>▪ 수출업체 세율적용 건설팅 시스템과의 연계모델</li> </ul>
4. 관세행정제도활용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 투자여건 개성을 이용한 해외투자 유치형 모델</li> <li>▪ FTA 보세가공지역을 이용 무관세 무역가능 모델</li> </ul>
5. FTA 허브활용	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ FTA(한-아세안 FTA 등)와 한미, EU FTA를 이용한 모델</li> </ul>
6. 물류비 절감	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 한-아세안 FTA Back-To-Back C/O를 이용한 모델</li> </ul>
7. 유관기관 협력	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ One-Stop 서비스형 모델</li> <li>▪ FTA활용 극대화를 위한 정보제공 모델</li> </ul>

주 : 관세청 FTA 포털(fta.customs.go.kr)의 내용을 참조하여 정리

### 3. FTA 인식 및 기업 활용에 관한 기존연구

동시다발적 FTA 추진이라는 정책 기조에서 주요 관심은 어떤 상대 교역국, 또는 얼마나 많은 교역국들과 FTA를 체결하는지, 어떤 품목에 특혜관세를 적용해야 하는지에만 집중되어 있었다. 이는 FTA 경제이익이 상대국 경제규모, 무역장벽 수준, 대외의존도 등의 외부적 요건에 크게 좌우되기 때문이다.

그러나 최근에는 FTA 활용 인프라 구축이 중요한 정책현안으로 제기되고 있다.<sup>7)</sup> 다수 국



가와의 FTA를 타결한 현 시점에서 추가 FTA 체결 못지않게 기체결된 FTA 활용기반 확대가 FTA 정책의 성패 여부를 결정짓는 요소이고,<sup>8)</sup> 동시다발적 FTA 추진과정에서 다소 성급하게 체결된 FTA가 얼마나 효율적으로 작동하고 있는지에 대한 관심이 빠르게 확산되고 있기 때문이다.<sup>9)</sup> 이는 기업들의 FTA 인식 및 활용 수준과 밀접한 관련이 있다. 그동안 많은 FTA 연구가 이루어졌지만, 대부분 모든 기업들이 FTA를 적극적으로 활용한다는 가정하의 경제효과에 대한 연구들이고, 기업의 FTA 인식 및 활용도에 대한 연구는 최근에 와서야 발표되고 있어 기존연구가 다소 미흡하다.

기업의 FTA 인식 및 활용도에 대한 연구로는 정재화(2005)<sup>10)</sup>의 “기업의 입장에서 본 한·칠레 FTA”가 있는데 한·칠레 FTA 과정에서 기업들이 FTA 중요성을 인식하게 되었고, FTA 추진에 있어 상대국 선정의 중요성, 협상과정 중 다수 변수 발생, 득실산업간 이해 불균형 문제 등을 경험하게 되었음을 주장하고, 기업들의 적극적인 FTA 활용을 위해 원산지 증명서 발급제도, 관세청의 각 협정별 FTA 전담창구 운영 확대 및 강화, 피해산업 지원대책 등의 정책 추진을 방안으로 제시하고 있다. 또한 한·미 FTA 본협상이 진행되고 있던 시점에 우리나라 정보통신산업계의 인식을 조사한 “한·미 FTA에 대한 SW업계의 인식조사”<sup>11)</sup>에서 기업들의 FTA에 대한 낮은 인식과 정부가 협상 준비 과정에서 기업들의 의견을 충분히 반영하지 못하고 있음을 제시하며 정부의 산업별 적극적인 의견 수렴활동이 필요함을 주장하고 있다.

이창우 외(2007)<sup>12)</sup>의 “개성공단 제품 FTA시장 수출전략” 연구에서 북한의 나진·선봉 경제특구와 신의주 행정특구정책의 성공과 실패사례를 통하여 개성공단 제품의 FTA 시장 수출전략으로 FTA가 한국에 절호의 기회임을 재인식하고 개성공단 기업의 수출지원을 위한 통합적 지원체제 구축을 위해 개성공단청을 설치하며, FTA 지원센터 설립, 개성공단 종합상사 설립, 개성공단 공동 브랜드 개발, 개성공단의 FTA 비즈니스 모델 개발, 개성공단의 FTA 특구화 등의 정책적 전략들을 제시하고 있다. 그리고 정분도(2009)<sup>13)</sup>의 “한·EU FTA 분석을 통한 수출중소기업의 경쟁력 강화방안에 관한 연구”에서는 중소기업의 경쟁력이 강화되지 않은 상태에서의 FTA 비준은 중소기업의 수출증대 외에 산업성장과 경쟁력강화, 중소기업의

7) 정인교, 전계서, p344.

8) 정인교 외, 『FTA 활용활성화 방안 연구』, 기획재정부, 2010.10, p1.

9) 노덕률, “한국 FTA 특혜관세 활용에 있어 스파게티볼(Spaghetti bowl) 현상의 결정요인”, 『관세학회지』, 제11권 제2호, 한국관세학회, 2010, p2.

10) 정재화, 『기업의 입장에서 본 한칠레 FTA』, 한국무역협회 연구보고서, 2005.3.

11) FKII 조사연구팀, “한·미 FTA에 대한 SW업계의 인식조사”, 『정보산업』 통권 제240호, 한국정보산업연합회, 2006.7, pp.56-59.

12) 이창우 외, 『개성공단 제품 FTA시장 수출전략』, 통일부 연구보고서, 2008.

13) 정분도, “한·EU FTA 분석을 통한 수출중소기업의 경쟁력 강화방안에 관한 연구”, 『무역연구』 제5권 제2호, 한국무역연구원, 2009, pp.1-21.



구조전환 등이 발생하지 않을 것이므로 중소기업 스스로는 국제경쟁력 강화를 위해 노력해야 함을 주장하고 있다.

정인교(2009)<sup>14)</sup>의 “우리 기업의 FTA 활용도 조사 및 활용도 제고 방안 연구”에서는 한국의 FTA 정책 및 추진실적을 분석하고, 중소기업들을 대상으로 FTA 활용수준을 조사하여 부실한 관세양허, 엄격한 원산지기준, 소규모 경제국과 FTA 추진, 정보제공 미흡 등의 이유로 활용수준이 저조하였으며, 이러한 낮은 활용도를 높이기 위해 대규모 경제와의 FTA 추진, 높은 수준의 관세양허 수반, 국내 FTA 이행체제 강화 등의 방안을 제시하고 있다. 또한 정인교 외(2010)<sup>15)</sup>의 “FTA 활용활성화 방안 연구”에서는 수출제조업체를 대상으로 한·아세안 FTA 활용여부와 인지정도, 애로사항 등의 조사결과를 바탕으로 현행 FTA 활용지원체계에 대한 분석과 평가를 실시하여 활용지원프로그램의 내실화, FTA 활용 탐색기업 지원 강화, 지원시스템 효율성 제고, 대외협력 강화 등의 분야별 추진사항을 제시하고 있다.

김동욱(2010)<sup>16)</sup>의 “부산지역 기업의 FTA 활용현황 실태조사”에서 부산지역에서는 FTA를 활용하지 않는 기업이 전체 조사대상 기업의 80.3%이며, 기업의 규모가 작을수록 활용하지 않는 비중이 높고, 또한 한·칠레, 한·ASEAN FTA에 치중되어 있어 FTA 활용에 소극적이라고 평가하고, 이를 해결하기 위한 방안으로 FTA 활용 설명회 확대, 지자체 및 기업 지원기관의 적극적인 홍보와 지원, 지역별 FTA 활용지원센터 설치 운영, FTA 활용 교육확대 및 전문 인력양성 시급, 원산지 증명 발급 간소화를 위한 정책마련 등의 지원책 마련을 제시하고, 기업들 역시 자체적 노력과 대기업과 중소기업간의 협력, 네트워크 구축 등을 실시해야 함을 주장하였다.

가장 최근의 연구로 조미진·안경애(2011)<sup>17)</sup>의 “한국 FTA 원산지규정의 비교와 국내기업의 FTA 활용현황에 관한 분석”에서는 각 협정별로 원산지 규정이 상이하고, 적용에 있어서도 복잡성이 증대되어 FTA 체결의 경제적 효과를 저해하는 요인이고, 기체결된 FTA 원산지 규정의 일관성 결여가 기업들 특히 대기업 보다는 중소기업에 더욱 큰 부담으로 작용하여 FTA를 포기하게 만드는 원인이라 보고 있다. 따라서 FTA 체결로 인한 경제적 이득 극대화에 원산지규정 자체가 장애요인이 될 수 있는 만큼 원산지규정에 대한 업계의 의견을 협정 내용에 반영하려는 체계적인 노력과 준비가 필요하며, 중소형 규모의 기업을 위한 맞춤형 설명회, 교육과정 및 컨설팅 기회를 제공하는 등의 해결방안이 필요하다고 제시하고 있다.

14) 정인교, 전계논문, pp367-390.

15) 정인교 외, 상계서.

16) 김동욱, 「부산지역 기업의 FTA 활용현황 실태조사」, 재단법인 부산경제진흥원, 2010.9.

17) 조미진·안경애, “한국 FTA 원산지규정의 비교와 국내기업의 FTA 활용현황에 관한 분석”, 『무역학회지』, 제36권 제3호, 한국무역학회, 2011.6, pp.83-105.

염기혁(2011)<sup>18)</sup>은 EU 주재 바이어 380개사와 현지 진출 한국기업 144개사를 대상으로 조사한 결과 바이어를 대상으로 한 FTA 홍보 및 마케팅이 필요하고, 현지 진출 한국기업에 있어 한·EU FTA 발효는 현지 비즈니스에 긍정적이며, 향후 EU 시장 진출시 고려해야할 가장 중요한 요소는 가격임을 확인하여 제시하고 있다.

또한 강승관(2012)<sup>19)</sup>은 “FTA를 활용한 농산물 수출성공사례 분석과 시사점”에서 농산물 무역 현장에서 FTA는 불안감 대신에 FTA 활용을 통해 발생한 가격경쟁력을 무기로 삼아 해외바이어들을 적극 개척하는 등의 성과를 제시하고, FTA가 한국 농산품의 가격경쟁력을 갖게 하여 저가의 중국산과 경쟁할 수 있게 하는 큰 역할을 한다고 주장하고 있다. 그리고 수출 확대를 위해서 필요한 요소로 안정적 수출물량 확보, 품질 규격화, 적극적인 해외 마케팅 등을 제시하고 있다.

기존연구들의 공통적인 연구결과는 동시다발적인 FTA 협정을 체결하는 과정에서 정책 추진에만 성급하여, 협정체결이라는 사안과 국민들 대상의 FTA 효과 홍보에만 치우쳐, 직접적으로 현장에서 FTA를 활용하는 기업의 참여가 다소 결여되었음을 지적하고 있다. 또한 이는 대기업보다 인프라가 절대적으로 부족한 중소기업의 경우가 더욱 심각하며, 이러한 문제를 해결하기 위해서 제시되는 방안 역시 일반적 정책성 방안들로 기업이 실질적으로 현장에서 즉각 적용할 수 있는 활용 전략이나 방안 등이 제시된 연구는 아직까지 다소 미흡한 편이다.

그러므로 본 연구에서는 기존연구들이 다루지 못한 한·아세안 FTA를 활용한 기존의 성공사례를 기업 규모별로 분석하여 세부적인 활용 전략을 도출하고, FTA 확산 방안을 제시하고자 한다. 또한 기존연구들에서 제시된 일반론적인 정책적 방안의 논의보다는 기업의 입장에서 세부적으로 접근한 전략들을 제시하여 기업들의 FTA 활용률을 높이고 FTA 효과를 확산시키는데 도움이 될 수 있게 한다.

이와 같이 기업 규모별 수출현황과 FTA와의 관계, FTA 활용 전략의 분석과 함께 FTA를 활용한 사례를 기업규모별로 분석하여 세부적 성공전략을 도출한 것은 본 연구가 가진 기존 연구와의 차별성으로 FTA 관련 연구에 있어 연구의 실용적 측면에서 의미있는 연구로 사료되는 바이다.

18) 염기혁, “한·EU FTA 발효 6개월 바이어 및 현지 진출 한국기업 수출 확대 사례 조사”, 『Kotra Executive Brief』, 11-029, KOTRA, 2011.12.

19) 강승관, “FTA를 활용한 농산물 수출성공사례 분석과 시사점” 『Trade Focus』, Vol.11 No.42, 한국무역협회 국제무역연구원, 2012.11.8., pp.1-20.

### Ⅲ. 대아세안 FTA 활용 전략에 대한 사례연구

#### 1. 한·아세안 FTA 추진현황 및 의의

아세안은 6억명의 인구와 1.5조억 달러의 GDP 규모를 가진 거대 경제권이며 한·아세안 FTA는 우리나라가 거대 경제권과 맺은 최초의 FTA이다.<sup>20)</sup> 우리나라는 <표 4>의 추진경과와 같이 지난 2007년 아세안과의 FTA를 체결·발효하였고, 2010년 1월 태국이 협정을 발효함으로써 협정대상국 모두가 발효를 완료하고 교역관계를 확대해오고 있다. 발효후 5년이 지난 현재 아세안은 2006년 한국의 5대 교역 상대국에서 중국에 이은 2대 교역경제권으로 급부상하였다. 또한 미국에 이은 2대 해외 투자 대상 지역이며, 중동 다음으로 큰 한국의 2대 건설 수주 시장으로 자리 잡고 있다.

한·아세안 FTA 체결 이전인 2006년 우리나라의 대아세안 수출액은 <표 5>와 같이 320억 달러에서 2011년 718억달러로 급증하였으며, 2006년~2011년까지 5년 동안 대아세안 연평균 수출증가율은 19.2%로 전체 연평균 수출증가률인 12.2%를 상회하고 있다. 또한 인도네시아, 말레이시아, 태국, 필리핀, 베트남 등의 아세안 국가별 수출은 아세안 전체 수출증가율보다 높은 성장을 기록하고 있으며, 수출 상위 10개 품목의 수출증가율 역시 모두 두자리수 이상의 증가율을 기록하였다.<sup>21)</sup> 이는 FTA 체결로 인해 관세가 인하되거나 철폐된 품목의 수출이 크게 증가하였음을 나타내고 있는 것으로 사료된다.

이와 같이 점차적으로 활성화되고 있는 한·아세안 FTA의 가장 큰 의의는 한국이 거대경제권과 맺은 최초의 FTA라는 점이며, 또한 제3국 수출을 위한 생산기지로서 중요성을 가지던 아세안이 현지 시장의 구매력 증가로 인해 수출시장으로서의 중요성이 강조되고 있는 시점으로 한·아세안 FTA는 아세안 시장에 대한 우리나라 기업들의 선점을 가능하게 한다는 점에서도 의의를 가진다.

20) 윤여필 외, “한-아세안 FTA 체결이후 수출유망품목의 수출동향”, 『Global Business Report』11-028, KOTRA, 2011.6.30., p.2.

21) 윤여필 외, 상계서, p.31.

〈표 4〉 한·아세안 FTA 추진 경과

시 기	내 용
2004.11.30	한-아세안 정상회담시 FTA 협상개시 선언
2005.12.13	포괄적 경제협력에 관한 기본협정에 서명
2006. 8.24	상품협정 재서명 및 개성공단제품 특별관세부여 이행 관련 서한 서명 및 교환
2007. 6. 1	상품협정 발효 (한국, 싱가포르, 인도네시아, 말레이시아, 베트남, 미얀마)
2008. 1. 1	필리핀, 상품협정 발효
2008. 7. 1	브루나이, 상품협정 발효
2008.10. 1	라오스, 상품협정 발효
2008.11. 1	캄보디아, 상품협정 발효 (태국제외 전 국가 상품협정 발효)
2009. 5. 1	서비스 협정 발효
2009. 9. 1	투자협정 발효
2010. 1. 1	태국, 한-아세안 FTA 상품협정 및 서비스 협정 발효

자료: 외교통상부 자유무역협정 FTA 홈페이지; 윤여필 외, “한·아세안 FTA 체결이후 수출유망품목의 수출동향”, 『Global Business Report』11-028, KOTRA, 2011.6.30., p.2.

〈표 5〉 우리나라의 대아세안 수출액

(단위 : US\$백만, %)

구 분	전체		아세안	
	금 액	증가률	금 액	증가률
2006년	325,465	-	32,066	-
2007년	371,489	14.1%	38,749	20.8
2008년	422,007	13.6%	49,283	27.2
2009년	363,534	-13.9%	40,979	-16.8
2010년	466,384	28.3%	53,195	29.8
2011년	555,213	19.0%	71,801	35.0

주: 증가률은 전년도 대비 증가

자료: 한국무역협회 한국무역통계, <http://stat.kita.net>

## 2. 대기업의 대아세안 FTA 비즈니스 전략

### 1) KT&G의 FTA 활용 전략

#### (1) 개요 및 FTA 활용 동기

KT&G는 1987년 설립되어 2011년 기준, 6개의 해외법인 및 지사와 3개의 공장을 운영하고 총 4,298여명의 임직원이 근무하는 대기업이다. 주요 사업영역으로는 담배의 제조와 판매, 홍

삼제품 및 건강기능식품의 제조판매, 의료기기 관련제품 개발 및 판매 등으로 총자산이 54,175억 원, 연간 매출액 24,908억 원 규모로 2011년 기준 세계5위 글로벌 담배기업으로 45개국 70여개 브랜드를 수출하고, 담배시장에서 글로벌 초우량 기업으로 성장하기 위해 FTA를 적극적으로 활용하고자 한다. 특히 한·아세안 FTA 활용으로 아시아지역 수출확대와 시장개척을 확고히 이루고, 앞으로 지속적으로 체결될 FTA로 인한 시장상황에 대비한 선제적 대응 및 시스템 구축 등 내부시스템의 개선효과의 이점을 기대하며 한·아세안 FTA를 추진하게 된다.

〈표 6〉 KT&G 매출액 추이 및 해외 판매 실적

(단위 : 백만원, 천달러)

구분	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
매출액	2,262,700	2,412,700	2,573,100	2,776,403	2,449,931	2,490,800
증가율	-	6.63%	6.65%	7.9%	-11.76%	1.67%
해외판매실적	-	-	-	457,841	541,211	614,257
증가율	-	-	-	-	18.21%	13.5%

주 : 증가율은 전년도 대비 증가율

자료 : KT&G, "KT&G 2010/11 지속가능 보고서 Sustainable SEED", 지속경영실, 2012.4.

KT&G 홈페이지, www.ktng.com

## (2) KT&G의 FTA 활용 전략

KT&G는 잎담배를 중국, 미국, 인도네시아, 그리스, 터키, 브라질 등으로부터 수입하여 제조 공장이 있는 한국, 터키, 이란, 러시아 등에서 제품을 생산한 후 아세안, EU, 미국을 포함한 주요국으로 수출을 하는 비즈니스 형태를 취하고 있다. 이러한 형태를 유지하면서 FTA 실익 여부를 확인하기 위해 한·아세안 FTA 협정 세율현황 파악과 원산지 결정기준을 비교하고, 현행 생산체계에서의 FTA 활용 문제점을 파악하였고, 그 결과 인도네시아, 필리핀, 브루나이, 태국 등에서 실익이 있는 것으로 조사되었으며, 수출물품 제조에 사용된 잎담배의 원산지별 함량 파악에 어려움이 있었다.

이러한 문제점들을 해결하기 위해 국내의 제조창(영주창, 신탄진창, 원주창)에 원재료 원산지 중량비 분석을 실시한 결과, 영주창은 한국20%, 그리스 10%, 브라질산70%, 신탄진창은 한국20%, 그리스40%, 브라질40%, 원주창은 한국10%, 인도네시아 40%, 브라질 50%의 중량비로 생산하고 있었다. 이중 한·아세안의 원산지결정 기준에 가장 근접한 원재료 비율로 생산하고 있는 신탄진 제조창을 아세안 수출품 전용 생산기지로 지정하고, 신탄진 제조창의 기준

의 원재료 중량비인 한국, 그리스, 브라질 2:4:4에서 그리스산 원재료를 FOB가격 60% 이하로 충족할 수 있는 브라질산으로 변경하여 원산지결정기준에 충족하고, 생산 공장을 지정하여 수출품 생산을 실시한다. 그리고 원재료의 원산지별 관리와 생산에 투입되는 중량 관리를 함께 실시하여, 신탄진창에서 생산되는 제품은 한·아세안 FTA 적용을 통해 관세감면 혜택으로 가격경쟁력을 확보해 수출품에 적합하도록 생산하고, 원산지 인증<sup>22)</sup>도 받게 된다. 정리하면, 담배의 경우 FTA 협정별 세율과 원산지 결정기준이 각각 상이하기 때문에 한·아세안 협정의 원산지를 충족하고자 제조공정에서부터 국내공장의 협정별 특화를 시행하여 원산지 충족요건을 해결한 것이다.

〈표 7〉 담배의 한·아세안 협정세율 및 원산지 결정기준

한·아세안 협정세율 현황 (HS code: 2402.20)				
국 가	기본세율	협정세율	실익여부	비고
말레이시아		양허제외	×	
베트남		양허제외	×	
인도네시아	15%	5%	○	2011년: 5%, 2012년 0%
싱가포르	0%	0%	×	
필리핀	10%	0%	○	
브루나이	60\$/kg	0%	○	
캄보디아		양허제외	×	
라오스		양허제외	×	
태국	60% 또는 90baht/kg	0%	○	

  

원산지결정기준
4단위 세 번 변경 기준 다만, 2403호에 해당하는 비원산지재료 가격이 FOB 금액의 60% 이하

자료 : 관세청 FTA 협정세율 및 원산지결정기준, [fta.customs.go.kr](http://fta.customs.go.kr)

KT&G는 한·아세안 FTA를 활용하여 인도네시아에 수출시 15% 세율에서 5% 세율로 관세가 감소하였고, 필리핀의 경우도 10% 세율에서 무관세로 감소하여 27억원 가량의 수출계약에서 2억 7천만원의 직접적인 관세절감 효과를 얻었다. 이러한 성과를 시작으로 한·아세안 FTA 이외에도 EU, 미국과의 FTA 또한 같은 전략을 취하고 있으며, 더욱 적극적인 활용을 위해 관세청, 전문가와의 유기적인 협조체제를 구축하고, FTA 업무 담당자를 지정해 지속적인 교육을 실시하며, FTA 원산지 증명에 대한 주기적인 점검을 실시하고 있다.

22) 한·아세안 FTA발효시 생산공장보유업체 지정제도를 만들어 생산공장을 보유하고 일정요건을 갖춘 수출자(생산자)에 대하여 원산지 발급절차를 간소화하는 원산지인증수출자 제도를 시행하고 있다.

이와 같은 적극적인 FTA 준비와 활용으로 수입자의 관세부담을 줄여 FTA 비적용 경쟁사에 비해 가격경쟁력에서 우위를 확보함과 동시에 상대적인 차별효과를 얻었고, FTA 적용 거래조건으로 새로운 시장 진입을 시도하여 바이어발굴이 용이해졌으며, 매출상승을 통한 수익성도 증대되었다. 또한 FTA에 적합한 업무 시스템 구축으로 내부시스템 개선효과와 함께 향후 지속적으로 체결될 FTA의 시장상황에 대비한 선제적 대응을 실시할 수 있게 되었으며, 결과적으로 FTA 활용을 통해 세계시장 점유율 상승의 발판을 마련하였다.

## 2) 금호석유화학(주)의 FTA 활용 전략

### (1) 기업개요 및 FTA 활용 동기

금호석유화학(주)은 1970년에 설립되어 합성고무와 합성수지가 주력 업종이다. 2010년 기준 상시 종업원 수가 1,100여명으로, 국내의 사업장과 공장을 비롯하여 중국, 자카르타, 프랑크푸르트 등 해외사업장을 보유하고 있다. 또한 정밀화학, 전자화학 산업 부문을 신성장 동력으로 삼아 발전하고 있는 석유화학 전문기업으로 2011년 6조 4천억 원의 매출 규모를 달성하고, 회사 전체 매출의 70%를 수출로 벌어들이고 있으며, 수출의 70% 이상이 중국을 포함한 아시아 국가에 집중되어 있다.

금호석유화학(주)이 한·아세안 FTA를 활용하게 된 동기는 2008년의 글로벌 금융위기로 인한 세계경기 침체로 주력 업종인 석유화학산업 역시 경기 주기가 저점 구간에 진입해 수익성의 악화가 예상되었다. 또한 중·아세안 FTA가 체결되어 가격경쟁력이 높아진 중국산 제품이 금호석유화학의 주요 수출시장인 아세안 지역을 잠식할 것이 우려되는 상황에서 이를 극복하고 새로운 기회를 창출하기 위한 방안으로 FTA를 활용한다.

〈표 8〉 금호석유화학(주) 매출액 추이 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구분	2009년	2010년	2011년
매출액	2,801,662	3,886,300	6,457,354
증가율	-	38.71%	66.16%
영업이익	116,181	359,591	842,155
증가율	-	209.51%	134.2%

주 : 증가율은 전년도 대비 증가율

자료 : 금호석유화학(주) 홈페이지, www.kkpc.com



## (2) 금호석유화학(주)의 FTA 활용 전략

금호석유화학(주)은 대아세안 수출에서 중·아세안 FTA에 따른 중국산 저가제품 유입으로 판매위축 가능성이 대두되자 해결책으로 한·아세안 FTA를 활용하기 위한 전략을 마련한다. 이를 위해 중·아세안, 한·아세안 FTA 내용 비교, 각 FTA별 관세 혜택, FTA별 원산지결정 기준과 확인 방법 등의 사전조사를 실시하고, FTA 전문지식 부족으로 인한 업무의 어려움은 관세청의 FTA 고객지원센터를 적극 활용하여 추진한다.

한·아세안, 중·아세안 FTA의 협정세율을 비교한 결과, 인도네시아의 합성고무는 한·아세안, 중·아세안 모두 같고, 합성수지는 한·아세안 FTA가 5% 낮았다. 그리고 베트남은 양 FTA 모두 관세 양허가 되지 않아 조건이 동일하고, 태국은 중국산에 비교우위가 있음을 확인하였다. 그리고 원산지결정기준을 검토한 결과, 4단위 이상의 세번이 변경되거나 역내에서 발생한 부가가치가 40% 이상으로 원산지 결정기준에 적합하였다.

아세안 국가들 중 관세 혜택이 가능한 인도네시아, 태국, 베트남 등에는 한·아세안 원산지 증명서 발급을 추진하였으며, 이를 위해 영업기획팀과 해외영업 네고팀원들로 TF팀을 구성하여 세번변경기준, 부가가치기준, 불인정공정기준<sup>23)</sup> 등의 원산지결정기준과 관련한 자료 검토를 실시하였다. 그 결과 국내에서 중합, 회수공정 등을 거치기 때문에 불인정 공정기준에는 해당되지 않았고, 전 품목의 역내 부가가치 비중이 60% 이상으로 나타나 모든 FTA 협정의 원산지결정기준을 충족하고 있었다. 이러한 철저한 사전조사를 바탕으로 금호석유화학(주)는 한·아세안 FTA 및 APTA<sup>24)</sup> 원산지증명서를 발급받음으로써 수출에 적극 활용하게 되었다.

〈표 9〉 한·아세안 및 중·아세안 협정세율 비교와 원산지 결정기준

국 가	품 명	한·아세안			중·아세안		
		2008년	2009년	2010년	2008년	2009년	2010년
인도네시아	합성고무(4002.19)	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	합성수지(3903)	0%	0%	0%	5%	5%	5%
태국	합성고무(4002)	0%	0%	0%	5%	5%	5%
	합성수지(3903)	0%	0%	0%	5%	5%	5%
베트남	합성고무(4002.19.20)	3%	3%	3%	3%	3%	3%
	합성수지(3903.20.30)	3%	3%	3%	3%	3%	3%
원산지결정 기준					추가사항		
전품목에 CTH or RVC 40% (공제법)					규제사항 없음		

자료 : 관세청 FTA 협정세율 및 원산지결정기준, [fta.customs.go.kr](http://fta.customs.go.kr)

23) 불인정공정기준이란 역내에서 단순한 작업 또는 공정만 거친 경우 다른 원산지결정기준을 충족하더라도 원산지를 인정하지 않는 기준이다.

24) 아시아태평양 무역협정(Asia-Pacific Trade Agreement)

금호석유화학이 FTA를 적극적으로 활용한 결과 인도네시아에 5만 9천 달러 상당의 합성 고무를 수출하면서 FTA 협정세율을 적용받아 6%의 가격경쟁력 상승효과를 보았고, 중국에 32만 달러 상당의 합성수지를 수출하면서 APTA 협정세율 적용을 받아 약 1%의 가격경쟁력 상승효과를 누렸다. 또한 수입관세 부담 때문에 제한된 물량만 구매해온 인도네시아의 현지 업체(PT.K)는 금호석유화학(주)이 FTA를 적극적으로 홍보하고 원산지증명서를 신속하게 발급하여 제공하자 구매량을 2008년 대비 350% 수준으로 크게 확대하였다.

금호석유화학(주)은 FTA에 대한 철저한 사전준비와 적극적 활용으로 2009년 한 해 동안 약 1천500여 건의 원산지증명서를 발급받아 인도네시아와 중국에 각각 300만 달러와 80만 달러, 총 380만 달러 정도의 가격경쟁력 상승효과를 보았다. 또한 원산지인증 수출자 지정 취득을 통해 주요 수출 모델 13개 품목에 대한 원산지인증을 받아 원산지증명서 발급에 소요되는 시간을 약 48분의 1로 단축시켰고, 향후 협정 체결 상대국의 원산지 검증에 대비하여 협정별 원산지관리 시스템을 구축하는 등의 사전 준비를 하였다. 이 과정에서 발생한 문제들 중 자체적인 해결이 어려운 사안에 대해서는 관세청과 관세사 등 전문가의 도움을 적극적으로 활용하였다. 또한 협력업체의 원산지 확인서류 발급 지원을 통해 중소기업의 FTA 활용에 있어 애로사항 해결에 도움을 주어 협력회사의 FTA 동반성장 파트너라는 인식을 얻음과 동시에 전방산업의 FTA 활용 지원을 통한 경쟁력 강화에도 공헌하였다.

### 3) 세방전지(주)의 FTA 활용 전략

#### (1) 기업개요 및 FTA 활용 동기

세방전지(주)는 1952년에 해군기술연구소를 모태로 자동차용 및 산업용 축전지의 제조 및 판매를 목적으로 설립되어 2012년 상반기 기준 종업원 773명이 종사하고, 본사를 비롯한 광주, 창원 등에 생산 공장과 물류센터를 보유하고 있는 대기업이다. 국내 축전지 업체 10여개사 중 2011년 기준 43.4%의 점유율을 차지하며 9,538억원의 매출을 달성하였다. 이중 내수 40.31%, 수출 59.69%의 비중으로 EU, 미국, 아세안을 비롯한 130여 개국에 수출하며, 2011년 기준 US\$ 51,131만불의 수출을 시현하였다.

세방전지(주)가 한·아세안 FTA를 활용하게 된 동기는 먼저 4개의 동종업체가 국내시장의 93%를 점유하고 있는 과점체제 상황에서 매출정체에 대한 시장 지배력과 성장권인 의지가 저하되었고, 주로 납품되는 자동차 업계의 대체 에너지 동력 차량에 대한 투자 및 개발이 급격히 늘고 있어 향후 시장의 어려움이 예상되었다. 또한 LME<sup>25)</sup> 납가격 변동을 수출제품가

25) London Metal Exchange(런던금속거래소); 세계 비철금속을 거래하는 중심시장

격에 적절히 전가하여 안정적인 영업이익율을 유지하고는 있지만, 제조원가에서 큰 비중을 차지하는 납 시세에 의해 영업 이익이 좌우되는 불안요소가 있었다. 그리하여 한·아세안 FTA를 활용하면 납 수입시 FTA 체결로 인한 관세하락으로 제조원가가 절감되고, 수입관세 혜택으로 수출시 가격경쟁력 증대를 위해 FTA를 추진하게 된다. 또한 이와 더불어 국내 최대 배터리 생산업체로서 글로벌 배터리 브랜드로 성장할 수 있는 잠재력 표출이 가능하며, 수출중심 경영으로 변화하고 있는 세방전지(주)의 경영전략에 있어서도 FTA를 통한 시장 선점의 중요성이 커지고 있어 한·아세안 FTA를 적극 활용하게 된다.

〈표 10〉 세방전지(주) 매출액 추이 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구분	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
매출액	496,287	624,588	627,174	790,200	953,871
증가율	-	25.85%	0.41%	25.99%	20.71%
영업이익	29,651	109,907	93,996	108,820	130,681
증가율	-	270.66%	-14.48%	15.77%	20.09%

주 : 증가율은 전년도 대비 증가율

자료 : 세방전지 홈페이지, 금융감독원 전자공시시스템 감사보고서

## (2) 세방전지(주)의 FTA 활용 전략

세방전지(주)는 한·아세안 FTA를 활용하여 업계의 위기 탈출 가능성을 타진하고 아세안 등 신흥시장의 자동차 수요 급증에 따른 Blue Ocean 선점, 제조원가 절감 및 수출물품 가격 경쟁력 확보와 같은 전략들을 통해 지속적인 성장 방안을 추진하게 된다. 이를 위해 먼저 다른 기업들과 마찬가지로 수출품(배터리)의 협정세율 파악과 원산지 결정기준을 비교하여 FTA 적용여부와 실익이 있는지를 보았다. 이때 세방전지(주)는 단독으로 FTA 관련 업무를 진행하지 않고, 광주세관의 FTA 컨설팅 협조 요청을 신청하여 전문가와 함께 FTA를 진행하고, 업무의 피드백이 동시에 이루어지도록 하여, FTA 활용 시작단계에서 관련 정보 부족 등의 문제점으로 인해 발생할 수 있는 어려움들의 부담을 경감시켰다.

한·아세안 FTA 협정 세율현황과 원산지 결정기준을 조사한 결과 아세안 국가 중 말레이시아, 인도네시아에 수출시 한·아세안 FTA를 활용하면 큰 폭의 관세혜택을 받을 수 있었다. 그리고 원산지결정기준 충족 여부를 위해 세 번변경 확인, 부가가치 기준 계산 등을 실시하였다. 그 결과 축전지(LEAD ACID BATTERY)는 HScode 8507.10호로 확인되었고, 세번이 변경되지 않은 비원산지재료는 최소기준을 적용하여 원산지결정 기준에 모두 충족할 수 있었

다. 이러한 절차들을 진행하면서 세방전지(주)는 원산지결정의 중요성을 인식하여 영업팀, 재무팀을 구성원으로 하는 원산지 TF팀을 구성하고, 세관의 협력을 받아 수출 품목의 모델에 대해 2008년 6월 25일 생산공장보유업체<sup>26)</sup> 지정을 얻어 매년 증가하는 원산지증명 서류의 발급에 따른 물리적 비용과 시간을 대폭 감소시켰다. 또한 원산지검증 및 원산지 관리를 위해 FTA-PASS 활용체계를 마련하여 체계적인 원산지관리를 시행하고, 독자적 원산지 관리 시스템 개발에 대한 비용도 절감하였다. 그리고 향후 발효될 FTA를 대비하여 원자재 구매처 확대 등의 비즈니스 로드맵을 수립하여 FTA를 통한 지속성장 방안을 실행하고 있다.

FTA 활용으로 제조원가 절감 및 수출물품 가격경쟁력을 확보하게 되어 최근 5년간 대아세안 수출이 478% 증가, 2011년 전체 매출액 9,588억원 중 수출이 5,694억원으로 60%가 수출에서 발생하였다. 또한 말레이시아의 경우 2009년 FTA 세율이 10%에서 무관세로 변화되어 전년대비 108%의 수출이 증가하여 2,959천불에서 6,152천불로 수출액이 48% 증가하였다. 이렇듯 한·아세안 FTA 활용으로 인해 인도네시아, 말레이시아와 같은 신흥시장을 선점하고 있다.

〈표 11〉 배터리의 한·아세안 관세율 및 원산지결정 기준

국명	MFN	연도별 협정세율				비고
		2007년	2008년	2009년	2010년	
말레이시아	25%	13%	10%	0%	0%	
인도네시아	15%	15%	8%	0%	0%	
필리핀	15%	15%	15%	15%	15%	양허제외
베트남	50%	50%	50%	50%	50%	초민감품목
캄보디아	30%	30%	30%	30%	30%	초민감품목
라오스	10%	10%	10%	8%	7%	
태국	10%	10%	10%	10%	10%	민감품목
싱가포르	0%	0%	0%	0%	0%	
부루나이	20%	20%	20%	20%	20%	양허제외
미얀마	2%	2%	2%	2%	2%	민감품목

  

원산지 결정 기준	추가사항
세 번변경기준 4단위 변경기준(CTH) / 공제범 역내부가가치(RVC) 40%	규제사항 없음

자료 : 관세청 FTA 협정세율 및 원산지결정기준, fta.customs.go.kr

26) 생산공장을 보유하고 일정요건을 갖춘자에 대하여 원산지발급절차를 간소화하는 제도

## 2. 중소기업의 대아세안 FTA 비즈니스 전략

### 1) ㈜미래화이버텍의 FTA 활용 전략

#### (1) 기업개요 및 FTA 활용 동기

㈜미래화이버텍은 1998년 설립되어 의류용 충전재 및 섬유제품 제조 전문기업으로 오리털의 대체재로 쓰이는 극세사 충전재 푸피안(Puffian), 100% 폴리스터 소재의 극세사(Micro fiber) 볼 섬유(ball fiber), 킬팅 제품, 건면매트리스 등이 주력 생산제품이다. 연간 매출액은 2011년 기준 6,584백만원으로 상시근로자수가 16명 규모로 중소기업이다. 베트남 호치민과 하노이에 현지법인을 설립하여 국내보다 베트남에서 더 두드러진 활약상을 보이고 있다. 2008년도에는 베트남 패딩시장에서만 약 1500만 달러의 매출을 올려 60%의 시장점유율을 기록했다.

㈜미래화이버텍 국내에서 섬유산업이 사양길에 접어들었음을 빠르게 인식하고 해외로 눈을 돌렸고, 베트남의 성장 가능성을 보고 베트남 호찌민에 'Mirae JSC'라는 첫 번째 공장을 설립하고 섬유업계의 새 성장 모델을 만들었다. 이렇게 베트남에 진출 후 2007년 6월 한·아세안 FTA가 발효되자 이를 바로 활용하여 현지 진출 업체의 이점을 더욱 배가시켜 해외에서 섬유르네상스를 재현하기 위해 FTA를 적극 추진하게 된다.

〈표 12〉 ㈜미래화이버텍 매출액 추이 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구 분	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
매출액	8,810	9,436	9,443	10,196	4,628	6,584
증가율	-	7.10%	0.07%	7.97%	-54.6%	42.26%
영업이익	694	665	470	-2,138	-1,240	-205
증가율	-	4.17%	-29.32	-354.8%	42%	83.46%

주 : 2009년도는 전년도에 비하여 외환차손과 외화환산손실의 급증으로 매출총이익 감소

자료 : ㈜미래화이버텍 홈페이지(www.mirafiber.com), 금융감독원 전자공시시스템 감사보고서, 중소기업현황정보시스템(sminfo.smba.go.kr)

#### (2) ㈜미래화이버텍의 FTA 활용 전략

㈜미래화이버텍은 기존에 베트남 현지에 설립한 공장과 현지법인을 활용할 수 있는 FTA 전략을 펼치고 있다. 크게 두 가지 전략으로 나뉘볼 수 있는데, 먼저 한·아세안 FTA 발효로 인한 협정관세를 인하를 활용하고, 관세인하에 따른 가격경쟁력이 확보된 제품으로

우리나라와 ASEAN이 체결한 FTA 협정국을 판매망으로 이용하여 수출하는 활용 전략이다.

FTA 활용 전략을 실시하기 위해 먼저 협정세율 확인과 원산지인정기준을 파악하여 실익이 있는지 여부를 확인 하였다. (주)미래화이바테크가 거래하는 제품인 패딩원료 합성스테인플 섬유는 한·아세안 FTA 협정세율 0%로 이전의 관세율 8%에서 대폭 인하되어 원재료는 국내에서 조달하고, 패딩 원단을 제조하는 베트남 현지 자회사(미래JSC)에 무관세로 수출 후, 패딩원단을 다시 무관세로 수입하여 국내 의류공장에서 패딩 점퍼 등으로 제조 가공하는 전략으로 제품의 원가절감을 실현하고, 이는 가격경쟁력 확보로 이어졌다. 이러한 전략을 더욱 효과적으로 활용하기 위해 (주)미래화이바테크는 원산지인증 수출자를 취득하여 FTA 원산지 증명서 발급에 따르는 시간적 물리적 비용을 해결하였다.

또 다른 전략으로 이렇게 베트남 현지 공장에서 생산된 패딩 원단을 우리나라뿐만 아니라 베트남과 FTA나 RTA를 통해서 관세혜택이 가능한 인도네시아, 중국, 방글라데시 등지로 베트남 현지에서 직접 수출하고, 또한 현지 의류공장에 납품해 패딩 점퍼 등으로 제조가공하여 미국, 유럽, 캐나다 등지로 생산량의 90%를 수출하고 있다. 그리고 우리나라 역시 패딩원단을 무관세로 반입하여 패딩 점퍼 등의 의류로 가공하여 우리나라와 FTA 협정을 체결한 칠레, 싱가포르, 미국, EU 등지로 수출하여 가격경쟁력에서 우위를 점하며 수출하고 있다.

〈표 13〉 합성스테인플 섬유 한·아세안 FTA 협정세율 및 원산지인정기준

국명	MFN	연도별 협정세율			
		2009년	2010년	2011년	2012년
ASEAN	5%	0%	0%	0%	0%

  

품명	품목번호	원산지결정기준
합성스테인플 섬유	HScode 5504.90.9000	다른 류에 해당하는 재료로부터 생산 or RVC 40%

자료 : 관세청 FTA 협정세율 및 원산지결정기준, [fta.customs.go.kr](http://fta.customs.go.kr)

이러한 FTA 활용 전략으로 인하여 FTA 활용 이전보다 관세를 절약하여 가격경쟁력이 향상되었을 뿐 아니라, 현지자회사의 이점을 최대한 살려 새로운 시장 확보와 접근이 용이해져 다양한 판매망을 구축하고 이에 따라 매출액도 성장하게 되어 2008년 기준으로 베트남 현지 자회사인 미래 JSC의 매출액이 전년도의 3배 가까이 상승하였다.

## 2) (주)한라식품 K&T의 FTA 활용 전략

### (1) 기업개요 및 FTA 활용 동기

(주)한라식품 K&T는 1969년에 설립하였으며, 2005년 태국의 파타야에 일평균 5톤의 생산능력을 보유한 현지공장을 준공한다. 연매출액이 평균 19% 정도로 지속적으로 성장하였으며, 상시종업원수 30여명 정도의 중소기업이다. 주요 사업은 훈연참치 및 액상조미료(참치액) 제조로 주력상품인 참치액은 자체개발한 상품으로서 내수판매를 주로 하였으나 한·아세안 FTA를 비롯한 FTA 협정 발효를 계기로 수출판로를 개척하고 있다.

한·아세안 FTA를 활용하게 된 동기는 원재료인 참치의 수급량 부족으로 물량확보가 어려워 제품 생산이 수시로 중단되었고, 참치가격 인상 및 매출액 감소 등의 위기를 태국 현지 생산공장 설립으로 타개하려고 하였으나, 부재료가격의 인상과 인건비상승 등으로 인해 가격경쟁력을 확보하기가 어려웠다. 이러한 때에 태국과의 FTA가 2010년 발효되면서 이를 적극적으로 활용해 내수판매에서 탈피하여 수출판로를 개척해 재성장의 원동력으로 삼기위해서 FTA를 활용하게 된다.

〈표 14〉 (주)한라식품 K&T 매출액 추이 및 영업이익

(단위 : 백만원)

구분	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
매출액	1,736	1,909	2,152	2,721	3,444	3,990
증가율	-	9.96%	12.73%	26.44%	26.57%	15.85%
영업이익	94	113	113	191	245	257
증가율	-	20.21%	0.5%	69%	28.27%	4.9%

주 : 증가율은 전년도 대비 증가율

자료 : 코참비즈(www.korchambiz.net), 중소기업현황정보시스템(sminfo.go.kr)

### (2) (주)한라식품 K&T FTA 활용 전략

(주)한라식품 K&T는 위기극복을 위해서 먼저 국내의 원재료 수급의 어려움을 해결하기 위해 생산기지를 이전한다. 풍부한 원재료 물량, 원활한 공급, 안정적인 생산활동 가능, 저렴한 인건비 등의 생산기지 이전 조건이 적정하면서, 또한 당시 한·아세안 FTA 협정이 협상 중이었던 태국으로 생산기지를 이전한다. 생산기지 이전 후 국내가격의 60% 정도로 국내로 수입하여 원재료의 가격경쟁력은 확보하였다. 그러나 원재료의 원활한 공급은 해결하였지만, 부재료 가격 인상과 현지 인건비 상승으로 다시금 어려움을 맞고 있는 중에 2007년 한·아



세안 FTA에서 제외되었던 태국과의 FTA 협정이 2010년 발효된다. 이후 태국 현지의 생산기지와 FTA를 모두 활용하는 전략을 추진하기로 한다. 그러나 회사 내의 인력으로 FTA를 추진함에 있어 중소기업의 현실적인 어려움을 깨닫고 이를 해결하기 위해 FTA 전문가(관세사)와 함께 진행하게 된다.

(주)한라식품 K&T가 가진 조건들을 모두 활용하기 위해 먼저 다른 기업들과 마찬가지로 혼연참치의 한·아세안 FTA 협정 세율현황을 파악하고 협정세율 변화에 따른 실익이 있는지를 파악하였다. 그리고 혼연참치를 가공한 참치액의 협정세율 및 원산지결정 기준을 아세안 이외의 우리나라와 FTA를 체결한 칠레, 싱가포르, EFTA, 인도, 미국, EU와의 협정세율과 원산지 충족여부를 파악하고, 이에 따른 실익이 있는지도 파악하였다.

〈표 15〉 혼연참치의 한·아세안 FTA 협정세율 및 원산지결정기준

국명	MFN	연도별 협정세율			
		2009년	2010년	2011년	2012년
ASEAN	5%	0%	0%	0%	0%

  

품명	품목번호	원산지결정기준
혼연참치(Smoked Tuna)	HScode 0305.49.9000	체약당사국내 영역에서 완전생산

자료 : 관세청 FTA 협정세율 및 원산지결정기준, fta.customs.go.kr

〈표 16〉 FTA별 (주)한라식품 K&T의 참치액 협정세율 및 원산지결정기준

품목번호 HScode 1603.00.3000							
구분	칠레	싱가포르	EFTA	아세안	인도	미국	EU
협정세율	0%	0%	0%	0%	26.9%	0%	0%
원산지 결정기준	2단위 세번변경 기준	2단위 세번변경 기준/ RVC 45%	완전생산 기준	4단위 세번변경 기준 or RVC 40%	6단위 세번변경 기준/ RVC 35%	2단위 세번변경 기준	완전생산 기준
원산지 충족여부	가능	가능	불가능	가능	가능	가능	불가능
실익여부	○	○	×	○	×	○	×

자료 : 관세청 FTA 협정세율 및 원산지결정기준, fta.customs.go.kr

(주)한라식품 K&T는 우리나라가 체결하고 있는 FTA와 태국이 체결한 FTA 모두를 활용한다. 원재료인 참치를 태국 현지에서 공급받고 현지공장에서 1차 가공하여 무관세로 국내로

수입하여 국내 공장에서 참치액으로 생산하여 우리나라와 FTA를 체결하고 있는 ASEAN, 칠레, 싱가포르, 미국, EU 등으로 수출한다. 그리고 태국 현지공장에서 전 공정을 실시하여 생산한 참치액을 태국이 기 체결한 FTA 협정국인 중국과 일본 등으로 수출한다. 태국의 FTA 협정을 활용하여 수출할 경우 현지생산으로 인한 수출단가인하 효과와 특혜관세 적용으로 인한 가격 경쟁력을 확보할 수 있고, 해외바이어의 요구가격을 충족시킬 수 있어 새로운 거래선 확보가 가능하고, 이에 따른 매출액 신장에 도움이 된다. 이러한 FTA 활용 전략으로 (주)한라식품 K&T는 내수위주의 판매시장에서 글로벌 시장 확대의 기회가 발생함과 동시에 시장개척의 효과를 누리고 있다.

(주)한라식품 K&T의 FTA 활용 전략은 원자재 수급의 어려움으로 기업의 존폐 위기를 겪고 있던 중소기업이 이를 극복할 수 있게 했을 뿐 아니라, FTA를 발판으로 재성장 할 수 있는 원동력을 마련하고 로드맵을 제시하여 중소기업의 FTA 활용이 기업의 성장 발판이 될 수 있다는 인식과 함께 FTA 활용이 대기업에만 국한되어 있는 것이 아니라 중소기업에서도 충분히 활용되고 확산될 수 있다는 가능성을 제시하였다.

#### IV. 기업규모별 FTA 성공전략 평가

앞서 살펴본 한·아세안 FTA를 활용한 기업들의 사례에서 활용한 전략을 중심으로 정리하면 <표 17>과 같다. 사례에서 제시된 기업들은 한·아세안 FTA를 활용하여 매출액 증가, 시장개척, 기업 위기 극복, 기업 규모 성장 등의 가시적인 성과를 달성한 성공사례들로 이들의 사례에서 활용된 전략들은 성공전략으로 볼 수 있다. 이들 기업들의 전략들을 기업규모별로 분석하여 공통전략, 대기업활용 전략, 중소기업 활용 전략을 제시하고, 7개의 비교평가 항목을 중심으로 분류한 후 필요역량과 이행수준을 고려하여 평가해 기업 규모별 성공전략을 도출한다.

<표 17> 기업 규모별 한·아세안 FTA 활용 전략

규모	회사	활용 전략
대기업	KT&G	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ FTA 적용여부 및 실익여부 사전 조사</li> <li>▪ 원산지결정기준에 충족하도록 원재료 증량비 조정</li> <li>▪ 원재료의 원산지별 관리</li> <li>▪ 원산지결정기준에 적합하도록 체결국의 전용 생산기지 지정</li> </ul>

규모	회사	활용 전략
		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 특혜관세적용으로 관세절감</li> <li>▪ 원산지인증 수출자 지정 취득</li> <li>▪ FTA 업무 시스템 구축</li> <li>▪ 전문가 컨설팅 (관세사) 활용</li> <li>▪ CEO의 FTA 활용에 대한 강력한 의지</li> </ul>
	(주)금호석유화학	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ FTA 적용여부 및 실익여부 사전 조사</li> <li>▪ 경쟁국의 FTA 협정세율 비교</li> <li>▪ 특혜관세적용으로 관세절감</li> <li>▪ 관세청의 FTA 고객지원센터(전문가) 활용</li> <li>▪ TF팀 (영업기획, 해외영업내고팀원)으로 FTA 전담팀 운영</li> <li>▪ 원산지인증 수출자 지정 취득</li> <li>▪ 원산지관리시스템 구축</li> <li>▪ 협력업체 원산지 확인서류 발급 지원</li> <li>▪ CEO의 FTA 활용에 대한 강력한 의지</li> </ul>
	세방전지(주)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ FTA 적용여부 및 실익여부 사전 조사</li> <li>▪ 관세청의 FTA 컨설팅 활용(전문가)</li> <li>▪ 특혜관세적용으로 관세절감</li> <li>▪ 원산지 TF팀(영업, 재무팀원)구성으로 FTA 전담팀 운영</li> <li>▪ 생산공장보유업체 지정 취득</li> <li>▪ 원산지관리시스템 활용(FTA-PASS)</li> <li>▪ 원자재 구매처 확대</li> <li>▪ CEO의 FTA 활용에 대한 강력한 의지</li> </ul>
중소기업	(주)미래화이바테크	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ FTA 적용여부 및 실익여부 사전 조사</li> <li>▪ 관세청의 FTA 컨설팅 활용(전문가)</li> <li>▪ 체결국 현지 자회사 법인 설립 및 활용</li> <li>▪ Roll-Up 원칙 모델 적용</li> <li>▪ 상대국 FTA 활용한 무관세 수출 전략</li> <li>▪ CEO의 FTA 활용에 대한 강력한 의지</li> </ul>
	(주)한라식품 K&T	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ FTA 적용여부 및 실익여부 사전 조사</li> <li>▪ 전문가 컨설팅 (관세사) 활용</li> <li>▪ 협정국으로 생산기지 이전</li> <li>▪ 특혜관세적용으로 관세절감</li> <li>▪ 상대국의 FTA를 활용한 무관세 수출</li> <li>▪ 협정국과 우리나라가 체결한 FTA 활용 (FTA 허브)</li> <li>▪ CEO의 FTA 활용에 대한 강력한 의지</li> </ul>

먼저 기업의 규모와 상관없이 공통적으로 이용될 수 있는 활용 전략들이다. 첫째, 한·아세안 FTA를 성공적으로 활용한 기업들은 모두 사전에 수출 품목의 협정세율과 원산지결정 기준 등을 조사하여 FTA 적용여부 및 실익여부를 분석하는 전략을 활용하였다. 이는 각 협정별로 원산지 규정에 대한 내용이 <표 18>과 같이 상이하고, 그 적용도 복잡하여 사전에 FTA의 적용이 가능한지, 협정세율로 이득이 있는지 등을 반드시 확인할 필요가 있기 때문이

다. 또한 FTA 적용으로 관세 인하 품목이라도 특혜를 받으려면 원산지결정기준을 충족한 물품, FTA 체결 당사국 사람간에 거래 발생, 체결 당사국간에 직접운송(예외 존재), 수출자·수입자 원산지 증명, 일정한 기간내의 신청요건, 관련 자료를 일정기간 보관하고 원산지검증 받아야 하는 등의 6대 요건을 갖추어야 한다.<sup>27)</sup> 실제로 이와 같은 사전준비를 제대로 수행하지 않고 관세 인하 품목만 확인하고 협정관세로 수출입을 시행하다가 대상품목 오인으로 위반사항이 발견되어 관세 및 부가가치세까지 추징당한 사례들이 발생하고 있다. 따라서 FTA 적용여부 및 실익여부 사전조사는 기업의 규모와 관계없이 FTA를 활용하는 전략이 되겠다.

〈표 18〉 협정별 원산지 증명

구분	한·칠레	한·싱가포르	한·EFTA/한·EU	한·아세안/한·인도	한미국
증명방식	자율증명	기관증명	자율증명	기관증명	자율증명
증명주체	수출자	세관 지정기관	수출자	세관/증명기관	수출자/생산자/수입자
증명서식	양국 통일증명서식	양국 별도증명서식	송품장 신고방식	양국 통일증명서식	서식없음
유효기간	2년	1년	1년	6개월(아세안) 1년(인도)	4년
사용회수	1회 사용원칙(분할가능) / 한·미 FTA의 경우 증명일로부터 12월 이내의 포괄 증명 가능				

자료 : 관세청 FTA 포털(FTA.customs.go.kr), 관세청 FTA 이행팀, “한·인도, 한·EU FTA 활용 전략, 2009.11.16.

기업의 규모와 상관없이 FTA를 활용하는 공통적 두 번째 전략으로 FTA 전문가를 적극적으로 활용하는 전략이 되겠다. FTA 적용에 있어 수출입품 품목(부분품)분류가 까다롭고, 원산지규정도 복잡하여 FTA 활용을 포기하는 기업들이 발생하고 있고, 이는 FTA에 대한 기업들의 인식이나 활용률을 낮게 하는 원인이 되기도 한다. 그러므로 기업들은 관세청, KOTRA, 중소기업진흥공단, 원산지정보원 등에서 제공하는 전문가 컨설팅, FTA 설명회, FTA 기업담당자 교육 등의 외부교육과 전문인력 등을 적극 활용할 필요가 있다. 이를 통해서 기업들은 생소한 FTA 관련 업무를 취득하는데 소요되는 시간과 비용을 줄일 수 있고, 원산지 결정기준 충족여부, 원산지 확인 등의 관련 업무에 대한 부담을 낮추어 FTA 활용이 좀 더 용이해질 것이다. 이러한 공통적인 두 가지 전략의 활용은 FTA들이 협정별로 특혜관세와 원산지 결정기준이 상이하고 복잡하여 발생한 전략들이며 이러한 전략의 바탕에 CEO의 FTA 활용에 대한 강력한 의지가 없으면 전략의 활용이 불가능하다. 따라서 기업규모에 상관없이 공통

27) 관세청 FTA 이행팀, “한·인도, 한·EU FTA 활용 전략”, 한·EU, 한·인도 CEPA 설명회자료, 2009.11.16. p17.

적인 전략의 세 번째로 CEO의 FTA 활용에 대한 강력한 의지가 있으며, FTA의 성과에 대한 CEO의 정확한 인식을 바탕으로 원산지인증 수출자 지정 등을 취득하여 효과적으로 FTA를 활용할 수 있다.

다음으로 대기업의 활용 전략을 제시하고자 한다. 사례기업인 KT&G, 금호석유화학(주), 세방전지(주)의 대기업들의 FTA 활용 전략들은 다양하게 나타났다. 이는 전략들을 활용함에 있어 인력이나 비용 등의 제반적인 문제들에 큰 어려움이 없고, 필요 역량에 있어서도 부족함이 없어 활용할 수 있는 전략들이 다양하게 나타난 것으로 다만 전략들을 선택할 때 수출입 할 품목들의 조건이나 관련 환경 등을 고려하여 이익이 많이 발생하는 전략을 선택할 필요가 있고, 수출입 업무에서 FTA가 차지하는 비중이 상당하고 제반여건이 충분한 만큼 더욱 원활하게 FTA를 활용하기 위한 전략으로 FTA 업무 시스템 구축, 전담팀 운영, 원산지인증 수출자 지정 취득, 독자적 원산지관리시스템 구축 등의 전략 활용들이 추가적으로 가능하였다. 이처럼 대기업의 경우는 필요역량이 충분한 만큼 꼭 몇 가지의 특정한 전략이 정해진 것이 아니라, 품목과 활용할 FTA 협정에 따라 활용하는 전략 역시 다양하게 달라질 수가 있다.

마지막으로 중소기업의 활용 전략을 제시하고자 한다. 사례기업인 (주)미래화이바테크, (주)한라식품 K&T의 FTA 활용 전략들로는 대기업에 비하여 FTA 활용에 필요한 충분한 역량을 갖추지 못해 실행가능한 전략들이 매우 제한적이었다. 사례로 제시된 두 기업들은 모두 현지국으로 생산기지 또는 현지법인의 설립으로 인해 체결국 현지 자회사 법인 설립 및 활용, 협정국으로 생산기지 이전, Roll-Up 원칙 모델 이용, 현지국 FTA 활용한 현지생산 무관세 수출전략 등의 활용할 수 있는 전략이 몇 가지 더 있었지만, 중소기업들의 경우 생산에 투입되는 원재료 증량관리, 협정별 생산공정 지정운영, 생산공장보유업체 지정 취득, 독자적 원산지관리시스템 구축, 협력업체 원산지 확인서류 발급지원, FTA 업무 시스템 구축, 전담팀 운영과 같은 다양한 전략들은 현실적인 제반여건상 활용하는 것이 쉽지 않아 활용된 전략들의 수가 적었다.

<표 19>는 앞의 사례를 통해 제시된 <표 17>의 활용 전략들을 기업 규모별 성공전략으로 도출하기 위해 관세청에서 발표한 FTA의 對기업 영향분석방법을 활용하여 7가지 항목의 분야로 활용 전략을 분류하고 필요 역량과 이행 수준을 고려하여 기업 규모별로 비교평가한 것이다. 이를 통해 기업규모별 성공전략을 도출해 보면 대기업의 경우는 필요 역량과 이행 수준이 충분한 만큼 7가지 항목의 분야에서 미흡한 전략이 없고, 성공전략으로 도출될 수 있는 전략들이 대부분이다. 중소기업의 경우 재료 조달 및 관리, 생산 입지, 원산지 증명, 경영 부분의 항목에서 성공 전략으로 도출되기에 미흡한 전략들이 나타났으며, 대기업과 중소기업

모두 활용할 수 있는 성공 전략은 관세, 거래가격, 경영, 공통 항목의 관세인하 또는 무관세, 수출/수입 가격하락, 가격경쟁력 상승, 경영 항목의 CEO의 FTA 활용에 대한 의지, FTA 적용 여부 및 실익여부 사전조사, FTA 전문인력 활용의 전략들이 필요 역량과 이행수준을 고려한 후 도출된 성공전략으로 제시할 수 있겠다.

〈표 19〉 기업 규모별 FTA 활용 성공전략 비교평가

항 목	필요 역량	활용 전략	대기업	중소기업
관세	<ul style="list-style-type: none"> <li>관세율 지식</li> <li>품목분류 지식</li> </ul>	관세인하 또는 무관세	○	○
		경쟁국 FTA 협정세율 비교	○	△
거래 가격	<ul style="list-style-type: none"> <li>협상역량</li> <li>상품가격정보</li> </ul>	수출/수입 가격하락	○	○
		가격경쟁력 상승	○	○
재료 조달 및 관리	<ul style="list-style-type: none"> <li>원산지결정기준 지식</li> <li>재료·제품 생산공정 지식</li> <li>재료 공급처 정보</li> </ul>	원재료 수급가격 하락	○	△
		원자재 구매처 확대	○	△
		생산 투입되는 원재료 중량관리	○	×
		Roll-Up 원칙 모델 적용	○	△
생산 입지	<ul style="list-style-type: none"> <li>생산입지</li> <li>투자</li> </ul>	협정별 생산공정 지정운영	○	×
		협정국 생산공정 국내 공정 인정	○	△
		생산공장보유업체 지정 취득	△	×
		협정국 현지 생산공장 직접운영 (현지법인/자회사)	○	△
협정국 생산기지 이전	△	△		
운송	<ul style="list-style-type: none"> <li>물류정보</li> </ul>	양국간 직접 운송	○	△
원산지 증명	<ul style="list-style-type: none"> <li>원산지증명/ 검증지식</li> <li>회계기준 지식</li> <li>원산지 관리시스템</li> <li>원산지인증 수출자 지정취득</li> </ul>	원산지인증 수출자 지정 취득	○	△
		독자적 원산지관리시스템 구축	○	×
		FTA-PASS 활용	△	△
		협력업체 원산지 확인서류 발급지원	△	×
경영	<ul style="list-style-type: none"> <li>FTA 중요성 인식</li> <li>협정별 FTA 관심</li> <li>인력 및 자금</li> </ul>	CEO의 FTA 활용에 대한 의지	○	○
		FTA 업무 시스템 구축	○	×
		FTA 전담팀 운영	○	×
		FTA 네트워크 및 허브활용	○	△
공통	<ul style="list-style-type: none"> <li>FTA인지 및 필요성인식</li> <li>경영자의 open mind</li> </ul>	FTA 적용여부 및 실익여부 사전조사	○	○
		FTA 전문인력 활용	○	△

- 주 : 1. 사례에서 제시된 기업들이 활용한 전략들을 중심으로 규모별로 비교평가함  
 2. 비교평가 항목(6개 분야, 필요역량)은 2009년 관세청에서 발표한 “한-인도, 한-EU FTA 활용전략”의 FTA의 대기업 영향 분석 방법을 활용한 것임  
 3. 평가분야 중 경영과 공통분야는 사례기업들의 인터뷰 조사를 통해서 나타나 저자가 추가한 항목임  
 4. 활용 전략의 이행 정도에 따라 ○는 양호, △는 보통, ×는 미흡

## V. 결론 및 시사점

한·아세안 FTA를 중심으로 FTA 활용에 성과를 거둔 기업들의 활용 전략을 살펴보고, 이를 기업규모별로 비교 평가하여 규모별로 추진할 수 있는 성공 전략들을 제시하였다.

FTA 확산을 위한 기업들의 공통적인 성공 전략으로는 관세, 거래가격, 경영, 공통 항목의 관세인하 또는 무관세, 수출/수입 가격하락, 가격경쟁력 상승, 경영 항목의 CEO의 FTA 활용에 대한 의지, FTA 적용여부 및 실익여부 사전조사, FTA 전문인력 활용 전략 등이 있었다. 그리고 대기업에 있어서 활용 전략은 다양한 전략들 중 품목이나 국가들에 따라서 가장 큰 혜택을 볼 수 있는 전략을 선택하는 것이 중요했으며, 협정별 전용 생산기지 지정, FTA 전담팀 구성 및 업무 시스템 구축, 원산지관리시스템 구축 및 활용 등의 인력과 규모로 인해 가능한 전략들도 성공 전략으로 제시할 수 있다. 중소기업들의 성공전략 중 가장 많은 비중을 차지하는 것은 협정세율 적용으로 인한 관세인하 또는 무관세 활용 전략들이다. 그런데 중소기업은 제반여건이 충분하지 않은 만큼 FTA를 활용하는데 있어 필요역량이 부족하므로 도출된 성공 전략들 중 인프라 활용이 적은 성공 전략을 선택하여 활용할 필요가 있다.

FTA를 활용한 수출기업들의 성과는 수출증가, 매출액 증가, 해외시장진출, 아세안 및 제3국과의 거래, 기업위기 탈출 등으로 다양하게 나타났다. 즉 한·아세안 FTA 체결로 인한 효과는 단순히 대아세안 수출증가에 있는 것이 아니며, 기업의 다양한 경쟁력 제고를 향상시킴으로써 해외시장 진출 확대에 중요한 역할을 한다는 것이다. 물론 중소기업의 경우 다양한 전략들을 추진하는 데에 물리적인 어려움이 따른다. 성공전략 비교평가에서도 나타났지만, FTA 협정관세율을 활용하여 제품의 국제경쟁력을 향상시키고, 이익을 극대화하기 위해 보다 적극적으로 대응할 필요가 있다. 또한 FTA를 활용함에 있어 단순히 관세인하라는 한 가지 전략만을 활용할 것이 아니라, 관세인하로 가격경쟁력이 향상되고 또한 동시에 품질도 향상시켜 해외시장을 개척하는 등 통합적 전략을 실행할 필요가 있다. 왜냐하면 다른 경쟁력을 수반하지 않는 가격인하의 효과는 일시적일 수밖에 없기 때문이다.

이러한 전략 활용과 더불어 한·아세안 FTA를 더욱 효과적으로 전개하기 위한 기타 정책적 함의의 제시 및 실천이 필요하겠다. 중소기업 맞춤형 정보제공확대에 따른 수출 중소 대상 지역별 현장 실무교육 추진사업, 성공 사례집 발간·배포, 원산지 관리 전문가를 통한 무료 상담서비스, 기업간 정보교류를 위한 네트워크 공유 확산, 대기업과 중소기업의 협력을 통한 원산지증명서 발급과 수출 마케팅 등 전략지원 강화에 따른 시장조사, 컨설팅, 해외전시회 등 FTA 시장 개척 지원, FTA 협정 지역내 수출인큐베이터 신규 개소, FTA 시장 진출



을 위한 환경규제 등 인증획득 지원, FTA 시장 공략형 전략 품목 개발과 기술 및 시제품 개발비 지원 등을 위한 R&D 지원강화 사업 개발, FTA 이행에 따른 피해기업에 사업전환자금 지원, 경영·기술 컨설팅 서비스 지원 등의 기존의 여러 FTA 관련 연구에서 제시된 정책 방안들을 검토하여 기업의 규모와 활용하는 전략에 적절한 정책적 뒷받침을 구상하여 성공적인 한·아세안 FTA 추진체계를 갖추어야 하겠다.

본 연구에서는 한·아세안 FTA를 활용한 소수 기업들의 성공사례를 조사하고, 기업의 규모별로 전략들을 비교평가하여 성공 전략을 제시하였으나, 칠레, 미국, EU 등 다른 FTA 협정을 활용한 다수의 기업들을 조사한다면 더욱 다양하고 일반화된 성공 전략들이 도출될 수 있을 것이다. 또한 이를 기업 규모별, 산업별, 품목별 등으로 다양하게 조사하여 성공 전략들을 제시한다면, 향후 FTA를 활용할 기업들에게 현장에서 직접적으로 사용할 수 있는 실질적인 전략들이 도출되고, 전략들의 특성과 존재에 따른 FTA 지원정책의 제시도 가능할 것으로 사료되며 이는 다음 연구과제로 남긴다.

## 참 고 문 헌

- 강승관, “FTA를 활용한 농산품 수출성공사례 분석과 시사점” 『Trade Focus』Vol.11 No.42, 한국무역협회 국제무역연구원, 2012.11.8.
- 관세청 FTA 이행팀, “한-인도, 한-EU FTA 활용 전략”, 한·EU, 한·인도 CEPA 설명회자료, 2009.11.16.
- 기획재정부 대외경제국 통상정책과, “최근 글로벌 FTA 추진 동향 및 특징”, 기획재정부 보도참고자료, 2012.1.16.
- 김동욱, 「부산지역 기업의 FTA 활용현황 실태조사」, 재단법인 부산경제진흥원, 2010.9.
- 노덕률, “한국 FTA 특혜관세 활용에 있어 스파게티보울(Spaghetti bowl) 현상의 결정요인”, 『관세학회지』, 제11권 제2호, 2010.
- 대한상공회의소, 「CEO를 위한 FTA 이해와 활용」, 대한상공회의소, 2012.6.
- 손수석·최명국, “대구경북지역 기업의 한-EU FTA 활용 비즈니스모델 개발”, 대구경북연구원 연구보고서, 2011.
- 염기혁, “한·EU FTA 발효 6개월 바이어 및 현지 진출 한국기업 수출 확대 사례 조사”, 『Kotra Executive Brief』 11-029, KOTRA, 2011.12.

- 윤여필 외, “한·아세안 FTA 체결이후 수출유망품목의 수출동향”, 「Global Business Report」 11-028, KOTRA, 2011.6.30.
- 이창우 외, 「개성공단 제품 FTA시장 수출전략」, 통일부 연구보고서, 2008.
- 정분도, “한·EU FTA 분석을 통한 수출중소기업의 경쟁력 강화방안에 관한 연구”, 「무역연구」 제5권 제2호, 한국무역연구원, 2009.
- 정인교, “우리 기업의 FTA 활용도 조사 및 활용도 제고 방안 연구”, 「국제지역연구」, 제13권 3호, 한국외국어대학교 국제지역연구센터, 2009.10, pp.367-390. 정인교, 「FTA 통상론」, 을국출판사, 2010.
- 정인교 외, 「FTA 활용활성화 방안 연구」, 기획재정부, 2010.10, p1.
- 정재화, “기업의 입장에서 본 한칠레 FTA”, 한국무역협회 연구보고서, 2005.3.
- 조미진·안경애, “한국 FTA 원산지규정의 비교와 국내기업의 FTA 활용현황에 관한 분석”, 「무역학회지」, 제36권 제3호, 2011.6.
- 한국무역협회 국제무역연구원, 「2011 주요 무역동향지표」, 한국무역협회, 2011.
- KT&G, “KT&G 2010/11 지속가능 보고서 Sustainable SEED”, 지속경영실, 2012.4.
- FKII 조사연구팀, “한·미 FTA에 대한 SW업계의 인식조사”, 「정보산업」통권 제240호, 한국정보산업연합회, 2006.7.
- 관세청 FTA 협정세율 및 원산지결정기준 <http://fta.customs.go.kr/>
- 금융감독원 전자공시시스템 <http://dart.fss.or.kr/>
- 금호석유화학(주) 홈페이지 <http://www.kkpc.com/kor/>
- (주)미래화이바테크 홈페이지 <http://www.miraefiber.com/>
- 세방전지 홈페이지 <http://www.gbattery.com/>
- 중소기업현황정보시스템 <https://sminfo.smba.go.kr/>
- 코참비즈 <http://www.korchambiz.net/>
- KT&G 홈페이지, <http://www.ktng.com/>

## ABSTRACT

# A Study on Application Strategies of Korea-ASEAN FTA for Export Companies in Korea -Taking successful cases involve companies of different sizes of application of FTA as Example-

Un-Jeong, Do\* · Jung-Han, Bae\*\*

The performance of FTA has a close relationship with the application of FTA by exporting companies. However, most existing literatures focus on the study of policies and economic results of FTA. Moreover, these researches based on a presupposition that exporting companies could make good use of FTA. Actually, these assumptions are clearly contrary to the reality of FTA application of exporting companies in Korea and the results are significantly differ from the performance of FTA.

Based on the investigation of utilization of FTA, applied by export companies in Korea, this study tries to find out the most efficient strategies of the application of FTA. And the objective of this study is to propose some practical suggestions for export companies based on the case an alysis which will help them to improve performances of Korea-ASEAN FTA application.

As the prior investigation of CEO's characters, application of FTA, and the implement of FTA, we got the fact that among lots of marketing strategies, Korea-ASEAN FTA is used extensively by large export companies. However, most of small and medium-sized export enterprises would like to choose conventional tariff, such as Lower tariffs and zero tariff as the main marketing strategies. In other words, because of lacking of human resources and infrastructure, the application of Korea-ASEAN FTA strategy is hard to achieve.

**Key Words** : Korea-ASEAN FTA, The export company scale & FTA, FTA Utilization strategy

---

\* Doctoral Course, Yeungnam University, First Author

\*\* Professor, Yeungnam University, Corresponding Author