

“기회이자 넘어야 할 도전... 미리 준비하는게 현명”

한-EU FTA 어떻게 대비해야 하나



이지수 관세사

관세법인 에이원 /
FTA전략지원본부

한-EU FTA 타결이 확실 시 된다는 말이 있기 무섭게 전화가 빗발쳤다. 타결안이 어떻게 되었는지 각 업체들이 촉각을 곤두세웠다.

현재 14개 국가와 체결된 발효된 FTA는 우리 교역량에 극히 미미한 부분이지만 한-EU FTA는 세계에서 가장 큰 시장, EU에 진출하는데 보다 큰 가능성을 준다.(2008년 EU 총 교역액 8,573억 불).

한-EU FTA를 위해서 지난 2007년 5월부터 올 3월까지 총 여덟 차례의 공식협상과 한-스웨덴 정상회담 등을 거쳐 ‘사실상 타결’되었고 법률검토를 거쳐 가서명과 공식서명 절차를 추진하게 되며 서명 절차 후 양측이 협상안을 공개하기로 했다. 의회 비준 등의 절차를 감안하면 내년 초에 발효될 것으로 기대된다.

따라서 한-EU FTA의 양허안은 아직 공개 전이다. 언론에 부분적으로 공개된 자료만으로 양측의 양허안을 정리해 보면 우리는 품목 수를 기준으로 전체의 91%를 EU는 97%에 대해 발효 즉시 관세가 철폐된다. 관세가 즉시 철폐되는 우리 수입품목은 자동차부품·칼라TV·냉장고·타이어 등이고 EU 측은 자동차부품·무선통신기기부품·평판디스플레이·냉장고 등이 있다.

3년 균등 철폐되는 품목은 우리 측이 중대형 승용차·화장품(기초화장품 제외)·기타 정밀화학제품·무선기기부품·의약품 등이 있고, EU 측은 중대형 승용차, 타이어, 합성수지, 전자레인지 등이 있다.

5년 철폐되는 품목에는 소형 승형차·기초화장품·합성고무 등이 우리측 안이고, EU는 소형승용차·컬러TV·순모직물 등이 있다. EU는 이례적으

로 우리에게 7년 철폐 품목을 두는 것에 합의했는데 순모직물과 건설중장비가 여기 속한다.

농산물에 대한 민감성 때문인지 이에 대한 구체적인 양허안은 밝혀지지 않고 다양한 예외적 취급 방안 확보를 한 것으로 알려져 있다. 냉동돼지고기에 대한 관세가 철폐되고 철폐 기간은 10년으로 정했다는 것과 양허 제외 품목으로 쌀을 정했다는 정도가 알려진 전부이다.

FTA 특혜를 받기 위한 원산지 결정기준은 양측에 공히 적용되는데 EU에서는 기존에 세번변경기준과 역외산가치기준(45~50%)을 동시에 적용하는 조합 기준을 고수해 왔다. 한-EU FTA에서는 둘 중에 유리한 쪽을 선택할 수 있는 선택기준을 채택했다고 한다.

관세환급에 대해서는 양측이 끝까지 어려운 협상을 했고 제한적인 선에서 관세환급을 허용하기로 합의했다.

EU는 현재 총 27개의 가입국으로 이루어진 관세동맹이다. 따라서 EU 국가간 교류에 있어서는 국내에서와 같이 원산지 증명과 같은 제약 없이 자유로운 유통이 가능하다. 따라서 유럽 진출을 위해 이 지역에 이미 제조기지를 설립한 회사들은 이번 FTA에서 특별한 특혜를 기대하기는 어렵다. 또 IT 업체들은 IT협정에 따른 관세철폐로 이미 관세가 적용되지 않고 있기도 하다.

그러나 완제품에 대해 이번 FTA의 영향이 없다 하더라도 제조기지의 선정, 원재료 조달지의 검토와 선정에 있어서 FTA의 광범위한 적용을 꼭 검토해 보아야 할 것이다.

제조기지를 이 지역에 두고 있는 경우 역으로 이 지역의 지역무역협정(RTA)의 활용이 잘 되고 있는지도 살펴야 한다. 대기업이라 하더라도 FTA를 사용하기 위한 시스템과 인프라가 확보되어 있지 않기 때문에 기업 전체의 수출입 과정에서 이로 인한 비용 누수가 있을 것으로 추정 된다.

FTA의 활용에 있어서 또 주의해야 할 점은 FTA가 FTA마다, 품목마다 관세인하율이 다르다는 것이다. FTA 발효되더라도 바로 관세가 철폐되지 않

는 품목이 있고 이들은 수년에 걸쳐 철폐되기 때문에 매년 적용되어야 할 세율이 다르다.

한-EFTA FTA가 한-EU FTA와 비슷하리라고 생각되는데 한-EFTA FTA는 수출자가 상업서류에 일정한 형식으로 원산지를 밝히는 자율증명형태를 취했고 세관 등을 통해 발급받는 기관발급에 비해 편의성은 높지만 발급 및 적용 상의 오류가 높았다. 한-EU FTA도 푸깅을 열어보아야 하겠지만 원산지 증명에 있어서도 관리 체계를 준비해 두는 것이 좋으리라 여겨진다.

수출입 의존도가 높은 기업들에게 한-EU FTA는 분명 기회이다. 그렇지만 어려운 원산지 규정과 하나의 FTA로 다수의 국가와 거래하는데 있어서 개별적인 변수들의 관리 등은 기업이 뛰어 넘어야 할 도전이다.

