

발 간 등 록 번 호

11-1541000-001647-01

향토기업(제품) 수출 매뉴얼

2012. 12



요약

1 서론

- 2008년 현 정부 출범이후, 농림수산식품부는 2012년 농식품 수출 100억 달러 달성 목표를 세우고 다양한 수출 확대 지원 정책들을 시행하여 상당한 성과를 보여 왔으나, 농어촌기업 향토제품들의 수출 촉진은 정책 사업들의 사각지대에 놓여 효과적인 지원을 받지 못하고 있음.
- 특히, 농어촌기업들은 규모가 상대적으로 영세하고 산지에 흩어져 있어 수출을 하고 싶어도 구체적인 절차나 방법들에 관한 정보 획득이 어려워 수출이 실질적으로 불가능한 여건에 처해있음. 이에 따라, 농어촌기업들이 향토제품을 수출하는 과정에서 요구되는 수출 관련 실무 정보와 절차 등을 제시하는 관련 매뉴얼의 개발하도록 함.

2 농어촌 향토기업의 수출관련 기본 정보 및 단계별 절차

- 수출(Export)이란 무역 활동 중 한 나라 또는 한 지역에서 타국 또는 타 지역에 상품을 판매하는 일을 말하며, “매매, 교환, 임대차, 사용 대차, 증여 등에 의해 국내에서 외국으로 물품이 이동하는 것과 유상으로 외국에서 물품을 인도하는 것으로서, 지식경제부 장관이 정하는 것”으로 정의되고 있음.
- 농산물을 수출하기 위해서는 수출 계약이 이루어지는 단계로부터 수출 대금을 회수하여 거래가 완료될 때까지의 여러 과정을 거치게 되는데

이러한 일련의 행정적, 법규적 흐름의 단계를 수출 절차라고 함.

- 세부 절차로는 수출 계약 체결, 신용장(L/C) 개설, 필요 시 수출 승인(E/L) 취득, 수출 물품 확보, 수출 물품 장치, 수출 통관, 물품 선적, 수출 대금 회수, 관세 환급 등으로 구성
- 최근 인터넷을 통해 간편하게 상품을 판매하는 사례가 증가하고 있는데, 농식품 수출에도 일부 활용할 수 있음. 향토기업의 경우, 한국농수산물유통공사의 AgroTrade, 대한무역투자진흥공사(KOTRA)의 BuyKorea 등을 활용할 수 있을 것임.

3

수출 지원 제도

- 농식품 수출 확대를 위한 지원은 크게 농림수산물부와 농수산물유통공사 등으로 구성된 중앙 정부의 수출지원사업과 개별 지방자치단체에서 진행되는 지원 사업으로 구분될 수 있음.
 - 지방자치단체는 중앙 정부와의 연계 또는 독자 사업을 통해 자체적인 수출 지원 시스템을 갖추고 있는데, 지자체 특성에 따라 지원 수준이 차이나는 상황
- 향토기업의 수출에 가장 쉽게 활용할 수 있는 농림수산물부의 수출 지원 사업들은 크게 생산 지원, 물류 지원, 해외 마케팅 지원 사업으로 구분됨.
 - 생산 지원 사업들은 주로 신선 수출 농산물의 안정적 공급과 품질 제고와 유망 상품 발굴, 브랜드 관리, 안전성 관리, 전문 인력 육성 등을 위한 사업들로 향토기업이 일부 활용 가능한 사업
 - 물류 지원 사업은 수출 상품 운송 관련 비용과 인프라 지원을 하는 사업으로 향토기업이 상당 부분 활용이 가능
 - 해외 마케팅 사업은 해외 시장 개척을 지원하는 사업으로 향토기업의 활용이 가능한 사업

- 그 외에도 관세환급제도와 대한무역투자진흥공사(KOTRA)의 지원 제도도 향토기업이 활용할 수 있음.
 - 관세 환급 제도는 수출용원재료를 수입하는 때에 납부하였거나 납부할 관세 등을 관세법등에 불구하고 수출 등에 제공하였을 경우 수출자 또는 수출물품의 생산자에게 되돌려 주는 제도
 - 대한무역투자진흥공사(KOTRA)는 농식품 수출업체를 포함한 우리나라 전체 수출업체를 대상으로 다양한 지원 사업을 시행 중

4 수출 우수 사례 및 시사점

- 수출 우수사례로 가공식품업체 2 곳(부여 밤뜨레 영농조합법인, 고창 서해안북분자주 영농조합법인)과 신선 농산산물 생산자 조직 2 곳(화성 포도 수출 협의회, 고양 수출 선인장 작목회)을 소개하였음.
- 이들 사례에서 제시된 시사점으로는 첫째, 소량 생산 특성을 가진 향토기업의 경우 가격보다는 품질에 승부를 걸어야 하고, 둘째, 수출 시장 소비자의 취향을 파악하고 이를 적극 반영하여 틈새시장을 공략해야 하며, 셋째, 시장 개척 등을 위해 관련 기관의 지원 시스템을 적극 활용하여야 하는 점 등이 정리되었음.

5 주요국의 수출 시장 분석

- 미국은 농식품 다수입 국가로 수입물량이 2003년 1,519만 톤에서 2011년 2,687만 톤으로 56.5% 증가하고 있음. 주요 수입 품목은 커피, 맥주, 와인, 새우, 토마토 등인데, 2010년 기준 미국의 수입품목 1위인 커피는 전체 수입액의 3.9%를 차지하고 있음.
- 미국 시장의 특성으로는 첫째, 다민족 소비자로 구성된 세분화된 시장을 가졌다는 점, 둘째, 대형 유통업체 중심의 농식품 판매 채널을 가지고

있다는 점, 셋째, 엄격한 농식품 검역 및 안전 관리 시스템을 구축하고 있다는 점임. 따라서, 향토 기업들은 이러한 미국 시장의 특성을 감안한 수출 전략 수립이 필요함.

- 한편, 중국 또한 매년 상당한 농식품을 수입하고 있는데 최근 한류 열풍으로 진입 장벽이 크게 완화되고 있는 기회의 시장임. 중국이 수입하는 농식품의 양은 2003년 2,190만 톤에서 2011년 3,968만 톤으로 증가하였고, 중국의 주요 수입 품목은 콩, 냉동어, 설탕 등임.
- 중국 시장의 특성으로는 첫째, 최근 한국 농식품에서의 선호가 증가하고 있는 시장이라는 점, 둘째, 소량 다품목 또는 대량 단일품목 유통 채널을 동시에 가지고 있다는 점, 셋째, 현지 사무서 설치 등을 통한 능동적이고 즉각적인 대응 필요하다는 점 등임. 이러한 중국 시장의 특성을 감안하여 맞춤형 수출 전략의 수립이 필요함.

목차 ... i

제1장 서론	1
1. 연구의 필요성과 목적	3
2. 선행 연구 검토	4
3. 연구의 내용	5
4. 연구 범위와 분석 방법	6
제2장 농어촌 향토기업의 수출관련 기본 정보 및 단계별 절차	7
1. 수출 절차 개관	9
2. 세부 단계별 절차	17
3. 기타 고려 사항	35
제3장 수출 지원 제도	63
1. 농림수산식품부의 지원 제도	65
2. 기타 지원 제도	86
제4장 수출 우수 사례 및 시사점	103
1. 가공 식품	105
2. 신선 농산물	112
3. 시사점	115
제5장 주요국의 수출 시장 분석	117
1. 미국	119
2. 중국	128

부록 1. www.buykorea.or.kr 상품등록 안내	137
부록 2. 신용장의 종류 및 특징	139
부록 3. 각종 수출 관련 서류	144
부록 4. 무신용장 방식에서의 수출 대금 회수 절차	153
부록 5. 해외시장 개척 시의 유의사항	155
<hr/>	
참고 문헌	162
<hr/>	

제2장

[표 2-1] 농림수산물 부류별 수출 추이 (2010 ~ 2011)	10
[표 2-2] 수출 가격 조건	21
[표 2-3] 수출용 컨테이너의 규격에 따른 구분	30
[표 2-4] 기타 수출 제한 법규	40
[표 2-5] 세관에 신고해야 할 사항	45
[표 2-6] 통관에 필요한 서식	52
[표 2-7] 관세 및 수수료 종류	55

제3장

[표 3-1] 농림수산물부의 수출 지원 사업	67
[표 3-2] 환변동보험 및 농수산물수출보험 가입지원 세부내용	77

제5장

[표 5-1] 미국의 수입현황	120
[표 5-2] 미국 주요 농식품 수입 대상국	121
[표 5-3] 미국 농식품 주요 수입품목	121
[표 5-4] 대미 농식품 수출실적	122
[표 5-5] 대미 총괄 수출실적	123
[표 5-6] 신선·가공·수산물 수출 순위(상위 10개)	124
[표 5-7] 중국의 수입현황	129
[표 5-8] 대중 농식품 수출실적	130
[표 5-9] 대중 총괄 수출실적	130
[표 5-10] 신선·가공·수산물 수출 순위(상위 10개)	131

제2장

[그림 2-1] 농식품 수출 실적 추이	10
[그림 2-2] 농식품 수출 절차 개요	12
[그림 2-3] 한국무역정보통신의 웹 사이트	14
[그림 2-4] AgroTrade의 웹 사이트	15
[그림 2-5] BuyKorea의 웹 사이트	16
[그림 2-6] 수출 통관 절차	27
[그림 2-7] 수출 상품 운송 통관 절차	28
[그림 2-8] 수출 농산물 검사 과정	31
[그림 2-9] 수출 축산물 검사 과정	32
[그림 2-10] 수출 수산물 검사 과정	33
[그림 2-11] 미국 식약청의 웹 사이트	36
[그림 2-12] 미국의 수입 통관 절차	44
[그림 2-13] 물품 통관절차	50

제3장

[그림 3-1] 농식품 수출 지원 체계	65
[그림 3-2] 관세 환급 요건	87

제4장

[그림 4-1] 밤뜨레 공장 내부 전경	105
[그림 4-2] 밤뜨레 상품: 밤 퓨레 및 밤 양갱	106
[그림 4-3] 밤뜨레 상품: 맛밤 및 마론 그랏세(밤 초콜릿)	106
[그림 4-4] 복분자주 발효용 토굴 전경	108
[그림 4-5] 복분자주 발효용 토굴 내부	108
[그림 4-6] 복분자주 상품들	109
[그림 4-7] 중국 수출 사진	110
[그림 4-8] 중국 총판회사 홈페이지	111

제5장

[그림 5-1] 미국의 한인 마켓	126
[그림 5-2] 미국의 주류시장 대형 마켓	127
[그림 5-3] 중국의 유명 백화점의 한국식품 판매장: 김	133
[그림 5-4] 중국의 유명 백화점의 한국식품 판매장: 김치	133
[그림 5-5] 저녁 식사를 위해 야시장에 나온 중국 소비자들	135

제1장
서론



제1장

서론

1. 연구의 필요성과 목적

- 2008년 현 정부 출범이후, 농림수산물식품부는 2012년 농식품 수출 100억 달러 달성 목표를 세우고 다양한 수출 확대 지원 정책들을 시행하여 상당한 성과를 보여 왔음. 그러나, 농어촌기업의 향토제품들은 수출 가능성이 적지 않음에도 불구하고 관련 정책 사업들의 사각지대에 놓여 효과적인 지원을 받지 못하고 있음.
- 특히, 농어촌기업들은 규모가 상대적으로 영세하고 산지에 흩어져 있어 수출을 하고 싶어도 구체적인 절차나 방법들에 관한 정보 획득이 어려워 수출이 실질적으로 불가능한 여건에 처해있음.
- 이상과 같은 상황에서, 농어촌기업들이 향토제품을 수출하는 과정에서 요구되는 수출 관련 실무 정보와 절차 등을 제시하는 관련 매뉴얼의 개발이 필요한 시점임.
- 본 연구는 농어촌기업이 향토제품을 수출하는 과정에 필요한 절차와 실무 정보를 제공하는 수출 매뉴얼의 개발을 주요 목적으로 함.
 - 보다 구체적으로는 수출관련 기본정보, 수출절차, 단계별 추진방법, 법적 고려사항 등이 주요 정보로 포함되도록 연구를 진행
 - 나아가, 국내 수출의 우수사례와 주요 수출국인 미국의 정보 등도 포함되도록 노력

2. 선행 연구 검토

- 농식품업체들의 수출 관련 정보를 정리한 자료는 실무 교육 자료들이 몇 건 있으나, 향토기업의 수출에 초점을 둔 자료는 찾아볼 수가 없음. 이는 향토기업 자체가 대부분 영세하여 수출 시도가 매우 적었고, 수출 촉진에 대한 정책적 관심이 최근에 부각되기 시작한 환경에 따른 것임.
- 가장 대표적인 자료로 농수산물유통공사(현 한국농수산물유통공사)의 “농식품 수출 실무 안내”자료가 있는데, 농식품 수출의 기본 흐름과 관련 절차를 간략하게 소개하고 해외 시장 개척을 위한 정보 등을 제시하였음.
- 농수산물유통공사(현 한국농수산물유통공사)의 “2012년 농수산물 수출지원사업 종합 길라잡이”는 농식품 수출을 위한 농림수산물부의 각종 지원 사업들을 생산지원, 물류지원, 해외 마케팅으로 나눠서 소개하였음.
- 한편, 최근 이슈가 되고 있는 자유무역협정(FTA: Free Trade Agreement)에 대한 자료도 있는데, 한국농수산물유통공사의 “FTA 활용 농수산물 수출 핸드북”과 “농수산물 수출업체 FTA 원산지 증명 실무 적용 안내”는 미국 등과 체결된 FTA에 기반한 농식품 수출 실무를 자세히 소개하고 있음.
- 이상의 선행연구들은 농식품 수출을 위한 실무 사항 등을 소개하여 수출 일선에 상당한 도움을 주고 있음. 그러나 대부분의 자료가 신선 농산물을 주로 수출하는 업체나 상대적으로 규모가 큰 수출업체를 위한 내용들로 구성되어 있고, 전문적인 내용이 많아 수출을 처음 시도하는 향토기업들이 활용하기 어려운 한계가 있음.

3. 연구의 내용

- 본 자료의 주요 내용은 크게 네 부분으로 나누어짐. 우선 농어촌 향토 기업의 수출 관련 기본 정보와 단계별 실무 사항들을 소개하여, 향토기업체가 수출 전반을 이해하고 수출에 대한 관심을 가질 수 있도록 유도함. 다음으로 우리나라의 수출 관련 지원 제도들을 소개하여 실질적인 도움을 얻을 수 있도록 함.
- 이어서, 국내의 수출 우수 사례와 시사점을 정리하여 수출업체들이 참고할 수 있도록 하였고, 끝으로 주요 수출국인 미국의 현황과 시사점 등을 제시하여 향토 기업체들에 도움이 될 수 있도록 하였음.

4. 연구 범위와 분석 방법

4.1. 연구 범위

- 본 연구에서는 우리나라 향토기업들이 상품 수출을 위한 기본적인 가이드를 제시하는 것에 초점을 두어 연구를 진행함.
- 특히, 향토기업의 관련 담당자들이 수출에 대한 경험이나 지식이 상대적으로 희박한 점을 고려하여 최대한 기본적인 사항들을 개관하고 수출을 위한 동기를 유발시킬 수 있도록 내용을 구성함.
- 또한, 주요 수출 대상국으로는 미국으로 한정하여 세부 실무와 시장 여건 등을 소개하도록 함.

4.2. 진행 방법

- 문헌 및 인터넷 조사
 - 관련 연구 논문, 보고서, 기타 통계 자료 등을 수집하여 분석
- 현장 방문 조사
 - 구체적인 자료 수집 등을 위해 현장 방문 조사를 실시
- 표적집단면접법 (FGI: Focus Group Interview) 실시
 - 관련 전문가의 자문 청취 및 자료 내용에 대한 검증 등을 위해 표적집단 면접법(FGI)을 수차례 진행

제2장

농어촌 향토기업의 수출 관련

기본 정보 및 단계별 절차



제2장

농어촌 향토기업의 수출 관련 기본 정보 및 단계별 절차

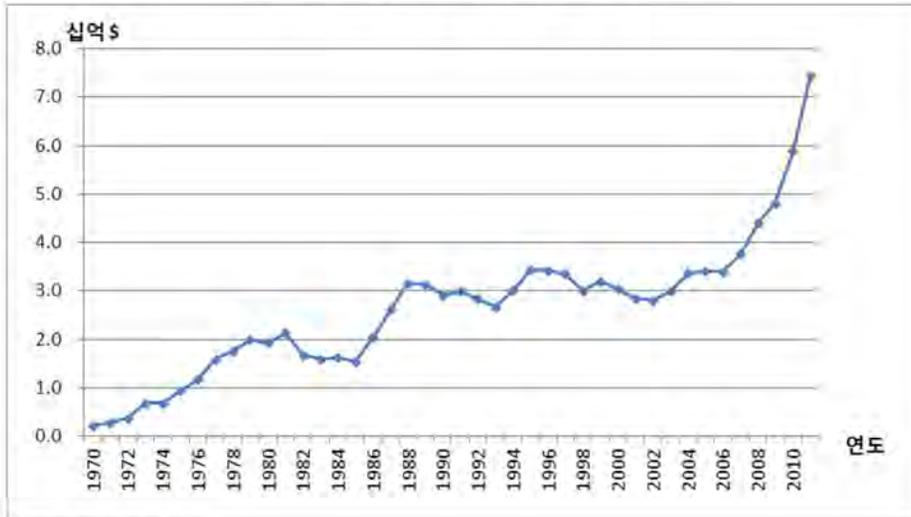
1. 수출 절차 개관

1.1. 수출의 개념과 의의

- 기본적으로 수출이란 쉽게 말해 “남의 나라 시장에 우리 상품을 판매하는 것”임. 수출과 수입을 아우르는 무역은 국가 간의 거래를 의미하는 것으로 한 나라에 부족한 상품을 들여와서 소비하고 그 나라에서 경쟁력 있게 생산하는 상품을 내보내 판매하는 것을 의미함.

- 자원이 부족한 우리나라는 과거부터 수출 확대를 통한 경제 성장을 지속하여 왔는데, 이는 국내 시장의 규모가 작아 내수 시장만으로는 산업의 발전을 이끌어 나갈 수 없었기 때문임. 농식품 산업도 마찬가지인데, 특히 2008년 출범한 MB 정부는 “2012년 농식품 수출 100억 달러” 달성 목표를 세우고 공격적인 수출 확대 정책을 실시하여 상당한 성과를 보이고 있음.
 - 실제 수출 실적을 보면 2008년 정책 실시 당시 실적이 44억 달러에서 2011년 77억 달러로 70%이상의 증가세를 시현
 - 세부 품목별 비중을 보면 농산물이 전체의 절반 이상을 차지하고, 수산물, 축산물, 임산물 순

[그림 2-1] 농식품 수출 실적 추이



자료: 농림수산식품부

- 보다 구체적인 세부 수출 실적을 보면, 2011년 기준으로 가공식품의 수출 금액 비중이 전체의 57%를 차지할 정도로 큰 비중을 차지하고 있어, 과거 신선 농산물이나 수산물의 수출에서 가공 식품 수출로 주력 품목이 변화하고 있음을 알 수 있음.
- 또한 2010년부터 2011년의 기간 동안 수출 실적 추이를 보면, 금액 기준으로 31%의 증가를 보였는데, 특히 가공식품의 수출 실적이 2010년 32억 달러에서 2011년 44억 달러로 큰 폭의 성장을 보였음.

[표 2-1] 농림수산식품 부류별 수출 추이 (2010 ~ 2011)

(단위: 천 톤, 백만 달러, %)

구분	2010년(A)		2011년(B)		증감률(B/A)	
	물량	금액	물량	금액	물량	금액
전체	2,946.5	5,880.0	3,480.4	7,691.5	18.1	30.8
농 식품	2,311.0	4,081.8	2,564.6	5,383.1	20.9	31.9
- 신선 식품	328.6	873.9	331.1	1,015.6	0.8	16.2
- 가공 식품	1,982.4	3,207.9	2,462.3	4,367.5	24.2	36.1
수산 식품	635.5	1,798.2	687.0	2,308.4	8.1	28.4

자료: 농림수산식품부

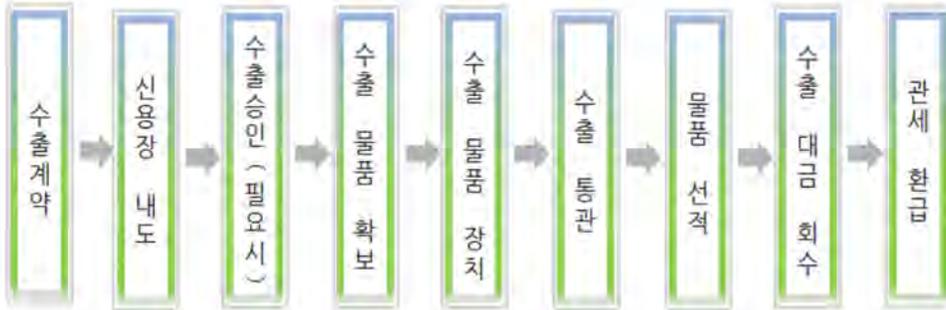
- 이와 같은 상황에서, 향토기업들도 신선 농림축수산물부터 가공식품까지 다양한 상품군들을 생산하고 있어 농식품 수출 확대에 상당 부분 기여할 수 있는 여건과 잠재력을 가지고 있음.
- 또한 향토기업의 입장에서도 국내 시장은 대기업을 비롯한 강력한 시장 경쟁자들이 이미 포진하고 있는 레드오션(Red ocean)시장임을 인지하고, 상대적으로 적합한 상품 아이템만 있으면 도전적으로 공략해 볼 수 있는 해외 블루 오션(Blue ocean) 시장을 적극 개척할 필요성이 있음.¹⁾

1.2. 수출 기본 절차

- 수출(Export)이란 무역 활동 중 한 나라 또는 한 지역에서 타국 또는 타 지역에 상품을 판매하는 일을 말하며, “매매, 교환, 임대차, 사용 대차, 증여 등에 의해 국내에서 외국으로 물품이 이동하는 것과 유상으로 외국에서 물품을 인도하는 것으로서, 지식경제부 장관이 정하는 것”으로 정의되고 있음.
- 농산물을 수출하기 위해서는 수출 계약이 이루어지는 단계로부터 수출 대금을 회수하여 거래가 완료될 때까지의 여러 과정을 거치게 되는데 이러한 일련의 행정적, 법규적 흐름의 단계를 수출 절차라고 하며, 기본 절차들은 다음 그림과 같음.
 - 세부 절차로는 수출 계약 체결, 신용장(L/C) 개설, 필요 시 수출 승인(E/L) 취득, 수출 물품 확보, 수출 물품 장치, 수출 통관, 물품 선적, 수출 대금 회수, 관세 환급 등으로 구성

1) 레드오션 시장은 이미 잘 알려져 있는 시장으로 경쟁자들과 치열한 경쟁을 통해 붉은 피를 흘려야지만 성공이 가능한 시장을 의미하고, 블루오션 시장은 잘 알려져 있지 않고 개척이 되지 않은 푸른 바다와 같은 시장으로 경쟁자가 없는 유망한 시장을 의미함.

[그림 2-2] 농식품 수출 절차 개요



- 수출의 가장 처음 단계인 수출 계약은 향토기업이 수출 대상국 바이어와의 상품과 가격 협의가 성사되면 구체적인 계약을 체결하게 됨. 보다 구체적으로 보면, 수출 교섭이 개시되면 판매자인 수출기업은 수출가격을 충분히 검토하여 구매자에게 희망 조건을 명기한 오퍼(Offer)를 제출함. 이에 대해 해외 구매자는 오퍼의 내용을 검토하고 승낙여부를 결정하여 최종적으로 수출 계약이 성립되게 됨.
- 수출 계약이 성립되면 수출자인 향토기업은 수출 계약서를 근거로 하여 수출 상품에 대한 신용장(L/C: Letter of Credit)을 개설하거나 구매 확인서를 발급받아 상품을 공급하게 됨.
 - 신용장이란, 무역 대금 결제를 위하여 수입자의 요청에 따라 발행 은행이 개설해주는 증서로 발행 은행이 물품 대금의 지급을 보장한다는 조건부 지급 약속 증서
 - 만약, 향토기업이 전문 수출업자에 수출을 의뢰한 경우에는 해당 수출업자에게 신용장이나 구매 확인서를 발급 받은 다음 수출 상품을 수출업자에 넘기는 절차가 필요
- 수출 상품이 확보되면, 해당 상품을 배에 선적하는데 필요한 서류인 상업송장(Commercial Invoice), 포장 명세서(Packing List), 원산지 증명서 등

을 작성하게 되는데 이를 선적 서류라고 함. 농산물은 물론 모든 상품의 수출을 위해서는 선적 전에 수출 신고가 이루어져야 하며, 수출 신고 완료 후 해당 관세사로부터 수출신고필증을 받는 등 수출 통관 의뢰 절차를 거치게 됨.

- 상업송장이란 무역 매매계약 조건을 정당하게 이행하였음을 밝히는 판매자(수출업자)가 구매자(수입업자)에게 보내는 서류
- 수출의 경우 대부분 육상 운송과 해상 운송이 복합적으로 이루어지며, 수출을 위한 상품 인도 조건이 다르므로 주의하여야 함. 수출자는 선적이 완료되면 선하증권(B/L: Bill of Lading)을 수령한 후 수입자 앞으로 선적 완료 사항을 통지하는데, 이때에는 FAX 또는 이메일(E-mail)로 선하증권(B/L) 사본을 보내면 됨.
 - 선하증권이란 해상 운송 계약에 따른 운송 화물의 수령 또는 선적을 인증하고, 그 물품의 인도청구권을 문서화한 증권
- 이후 수출자는 수출 대금을 회수하기 위하여 신용장에서 요구하는 환어음, 선하증권, 상업송장, 포장 명세서, 보험 증권 등 매입 서류를 작성하여 거래은행에 매입을 의뢰하고, 제출된 서류에 대하여 하자사항이 없으면 대금을 수령하게 됨.
 - 상업송장이란 무역 매매계약 조건을 정당하게 이행하였음을 밝히는 서류로 판매자(수출업자)가 구매자(수입업자)에게 보내는 서류
- 또한, 선적이 완료되면 수출신고필증 상에 지정된 환급업자는 관세 환급 절차에 의거 세관으로 부터 납부한 관세를 되돌려 받을 수 있음.
 - 관세 환급이란 세관에 납부한 관세를 되돌려 받는 것을 의미하는데, 수출용 원재료를 수입하는 과정에서 이미 지불한 관세를 추후에 되돌려 받아 수출 상품의 가격 경쟁력을 높여주는 지원 제도의 하나

1.3. 인터넷 무역

- 최근 인터넷을 통해 간편하게 상품을 판매하는 사례가 증가하고 있는데, 농식품 수출에도 일부 활용할 수 있음. 우리나라는 1987년 전자거래(EDI: Electronic Data Interchange)를 통한 무역 자동화가 처음 시도된 이후, 한국무역협회(KITA: Korea International Trade Association)를 중심으로 1992년 무역 자동화 전담 회사인 한국무역정보통신(KTNET)이 설립되어 본격화되고 있음.

[그림 2-3] 한국무역정보통신의 웹 사이트



자료: 한국무역정보통신(<http://homepage.ktnet.co.kr>)

- 농식품의 경우 한국농수산물유통공사가 2000년부터 AgroTrade를 운영하여 수출 상품의 거래 알선 등을 지원하고 있음. AgroTrade는 2012년 1월 기준으로 국내 2천여 수출업체와 해외 바이어 등 농식품 관련 1만3천여 회원이 가입해 있으며, 국내 수출업체 카탈로그를 35개국 언어로 번역하여 제공하는 기능을 갖추고 있음. 따라서, 향토기업의 경우 이 웹 사이트를 적극 활용하여 상품 홍보나 해외 바이어 검색 등의 업무를 쉽게 처리할 수 있을 것임.

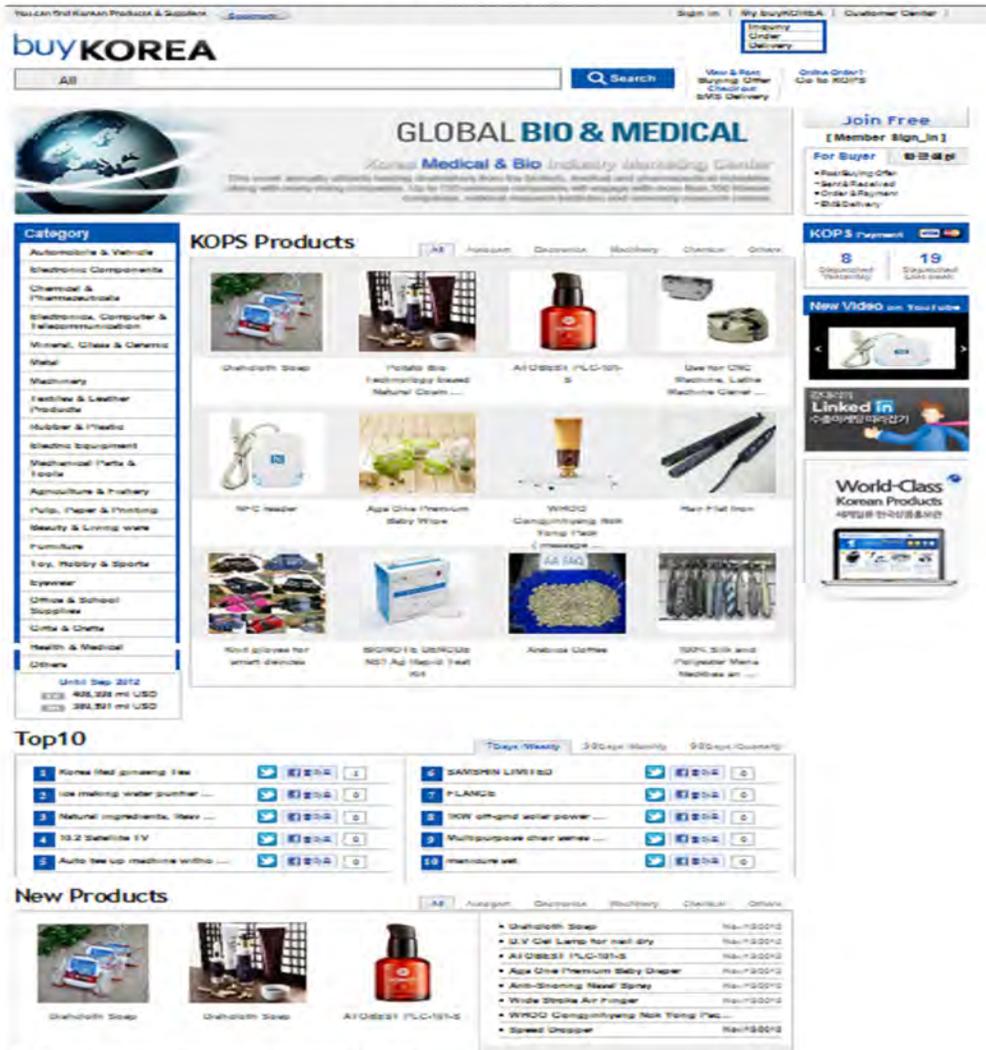
[그림 2-4] AgroTrade의 웹 사이트



자료: AgroTrade(<http://www.agrotrade.net>)

- 한편, 일반 상품 전반의 수출을 지원하고 있는 대한무역투자진흥공사(KOTRA)를 활용하는 것도 좋은 방법임. 대표적으로 한국 수출상품 홍보 사이트인 BuyKorea를 활용하는 것인데, KOTRA의 기업회원으로 가입하여 20개 한도 내에서 상품을 등록하여 상품 홍보 등에 활용하는 것임.2)

[그림 2-5] BuyKorea의 웹 사이트



자료: BuyKorea(<http://www.buykorea.or.kr>)

2) 구체적인 상품 등록 안내는 부록 1을 참고할 것.

2. 세부 단계별 절차

2.1. 신용장 내도

2.1.1. 기본 개념

- 신용장 내도란 수출 계약을 체결한 다음 수입상으로부터 신용장이 오는 것을 의미하는데, 수출업체는 신용장의 내용이 계약 조건과 다른 점이 없는 지 등을 확인하여야 함.
 - 주요 확인 사항으로는 계약 내용과의 일치 여부, 취소 불능 신용장인지의 여부, 개설 은행의 신용 상태, 특수 조건 및 지장을 초래할 수 있는 내용의 검토, 지급 약속 문구, 오탈자의 존재 여부, 단가와 합계의 정확 여부 등

2.1.2. 세부 검토 사항

- 보다 구체적인 검토 사항들은 다음과 같음.

가. 신용장의 종류

- 신용장 종류는 약 20여 종류가 있을 정도로 다양하기에, 향토기업이 신용장을 수취할 때 어떤 신용장인지를 꼭 확인하여야 함.³⁾

나. 개설 은행명과 신용장 번호

- 개설 은행의 이름은 대부분 신용장 윗부분에 크게 기재되어 있는데, 이를 확인하도록 함. 또한, 확인 은행이나 대금 상환 은행이 따로 있을 경우에는 이들의 이름도 기재되니 확인하여야 함.
- 신용장 번호는 은행 신용장 접수번호와 통지번호 등과 혼동되는 경우가 빈번하기에 주의하여야 함.

3) 보다 구체적인 신용장의 종류와 특징은 부록 2를 참고할 것.

다. 신용장 개설 일자, 신용장 개설 장소, 수익자(Beneficiary), 신용장 개설 의뢰인, 금액

- 신용장 개설 일자, 신용장 개설 장소, 수익자(Beneficiary), 신용장 개설 의뢰인 등이 정확하게 기재되어 있는지를 확인하여야 함.
- 금액은 신용장에 아라비아 숫자와 영어로 완전히 풀어서져 있는지를 확인하여야 함.

라. 유효기일 및 장소

- 신용장 유효기일은 신용장에 의한 어음을 매입 은행에 제시할 수 있는 마지막 날을 의미하는 것이고, 장소는 경우에 따라서 어음의 제시가 이루어지는 매입 은행을 기준으로 할 수도 있고 또 개설 은행을 기준으로 할 수도 있으니 확인하여야 함.
- 여기서, 유효기일의 기준이 개설 은행이 될 때는 실제로 네고 은행에 제시되어야 하는 날은 그보다 적어도 우편 발송 기간(Mail Days: 10~5일) 만큼은 앞서야 매입 은행에서 서류를 정리한 후 개설 은행에 송부하여 기일을 맞출 수 있음.
- 개설 은행에의 도착기준은 우편소요 일자에 확실한 기준이 없어 일반적으로 매입 은행을 기준으로 한 유효기일을 말함.

마. 어음 지급인과 어음 기한

- 어음 지급인의 경우 보통은 신용장 개설 은행이 지급인이 되지만 경우에 따라서는 개설 은행 이외의 은행이 지급인이 될 수도 있으니 확인하여야 함.
- 또한, 어음이 일람불(At Sight)인지, Time Draft인지, 또는 Time Draft면 “××Days After Sight”인지, “×× Days After Date”인지의 구별도 필요함.

바. 상품명과 인도조건

- 상품명과 관련하여 계약 단계에서 설명한 명확하고 분명한 품질, 규격 등이 기재되어 있는지를 확인하도록 함.
- 또한, 단가가 FOB인지, CIF인지를 분명히 해야 함.
 - FOB(Free On Board) 가격은 상품의 본선 인도가격으로 수출업체가 약속한 상품을 구매자가 지정한 선박에 적재한 다음 본선 상에서 화물의 인도를 마칠 때까지의 모든 비용과 위험을 부담하는 것으로 구매자가 화물 수송에 필요한 선박 수배와 해상 운임, 보험료를 부담하는 방식
 - CIF(Cost Insurance and Freight)가격은 운송 및 보험료 포함 인도가격으로 수출업체가 화물을 선적하고 운임료와 보험료까지 모두 부담하는 가격 방식

사. 선적항과 선적기일

- 선적항이 어디인지 찾은 다음, 계약 조건과 일치하는지 등을 확인하여야 함.
- 선적기일은 선적할 날을 의미하는 것이 아니고 최종선적이 가능한 날을 말하는 것으로, 신용장상의 선적일보다 먼저 혹은 늦어도 그날까지는 실제선적이 이루어져야 하는 날을 지칭함.
- 경우에 따라서는 선적일을 “Not Earlier Than~Later Than~”이란 표현을 써서 선적기일을 1주일이나 10일간에 지정하는 일도 있는데, 이런 경우에는 지정한 날보다 먼저 선적해도 협상(네고)이 되지 않을 수 있으므로 주의하여야 함.

아. 분할선적 조건과 환적조건

- 상품의 구성이나 색상, 규격 등의 이유로 한 신용장분이 한꺼번에 도착해

야 구색을 맞추어 판매할 수 있는 경우에는 “Partial Shipment Prohibited” 라는 문구를 삽입해야 되는데 분할선적에 대해서 신용장상에 아무런 언급이 없으면 분할선적이 가능한 것으로 간주됨.

○ 반면에, 환적도 못하게 하려면 “Transshipment Prohibited”라고 명기해야 함.

자. 통지 은행명과 수탁자명

○ 개설은행이 통지 은행에 신용장을 송부하면서 확인을 요청하는 수도 있고 확인할 필요 없이 통지만 해주도록 요청하는 수도 있음.

○ 일반적으로 수탁자, 즉 화물을 받게 되는 자는 개설은행이나 경우에 따라서는 수입업자가 직접 수탁자가 되는 일이 있는데, 이러한 조항을 잘못보고 관습대로 개설은행을 수탁자로 하여 서류를 작성하여 선적하면 지불거절의 요인이 될 수도 있으니 주의하여야 함.

차. 통지처(Notify Party)

○ 일반적으로 Notify Party는 수입업자, 즉 신용장 개설의뢰인이 되는데 경우에 따라서는 수입업자가 아닌 통관업자가 되는 일도 있음.

○ 경우에 따라서는 수탁자와 Notify Party가 둘 다 수입업자가 되는 수가 있는데, 이러한 경우 수입업자가 화물의 도착을 곧 알게 되어 통관을 서둘러 화물의 인수는 빠르나 Straight B/L이나 Airway Bill로 올 경우에는 잘못하면 개설 은행도 모르게 화물이 수입업자에게 넘어가는 수가 있으니 주의하여야 함.

카. 첨부서류

○ 우리나라에서 개설되는 신용장상의 부대선적서류⁴⁾는 선하증권(B/L), 상업송장(C/I), 보험증권(I/P), 포장명세서(P/L), 원산지증명서(C/O) 등임.

타. 기타사항

- 기타 주의 사항으로는 매입 또는 통지은행에 대한 지시 및 주의사항, 개설 은행의 확약사항, 개설은행의 책임자 서명 등이 있으니 꼼꼼히 확인하여야 함.

2.2. 수출 가격 조건 및 대금 송금

2.2.1. 수출 가격 조건

- 수출 가격 조건은 다양하게 있으니, 주로 FOB 또는 CIF 가격 중에서 한 가지를 선택하게 되는데, 구체적인 수출 가격 조건은 아래 표를 참고할 수 있음.

[표 2-2] 수출 가격 조건

구 분	위험이전	비용이전	비 고
EXW (Ex Works) (공장 인도조건)	매도인의 작업장 구매에서 매수인이 임의 처분할 수 있도록 물품을 인도하였을 때	매도인은 위험이전까지의 제비용 부담	수출허가 매수인의 의무
FCA (Free Carrier) (운송인 인도조건)	매도인이 매수인이 지정한 운송인에게 수출통관된 물품을 인도하였을 때	"	수출허가 매도인의 의무
FAS (Free Alongside Ship) (선측 인도조건)	물품이 지정선적항의부두에 혹은 부선으로 선측에 인도되었을 때	"	"
FOB (Free On Board) (본선 인도조건)	물품이 지정선적항에서 본선의 난간을 통과할 때	"	"
CFR (Cost and Freight) (운임포함 조건)	"	매도인은 적재시까지의 제비용+목적항까지의 운임+정기선의 경우 양해비부담	"

4) 구체적인 서류 양식은 부록 3을 참고할 것.

구 분	위험이전	비용이전	비 고
CIF (Cost, Insurance and Freight) (운임보험료포함인도조건)	"	매도인은 적재시까지의 제비용+목적항까지의 운임 및 보험료+정기선의 경우 양하비 부담	"
CPT (Carriage Paid To) (운송비지급 인도조건)	물품이 약정된 일자 또는 기간 내에 지정목적지까지 운송할 운송인의 보관 하에 또는 후속운송인이 있을 경우 최초의 운송인에게 물품인도 시	매도인은 FCA조건+지정된 목적지까지의 물품운송비(복합운송개념 에서의 운송비 부담)	"
CIP (Carriage and Insurance Paid to) (운임보험료지급인도조건)	"	매도인은 CPT조건+지정된 목적지까지의 적하보험료 부담	"
DAF (Delivered At Frontier) (국경인도조건)	접경지 인도장소에서 수입통관 직전의 상태로 매수인의 임의처분하에 인도한 때	매도인은 위험이전까지의 제비용 부담	○ 수출허가 매도인의무 ○ 수입허가 매수인의무
DES (Delivered Ex Ship) (착선 인도조건)	목적항 선상에서 매수인에게 물품인도한 때	" (하역료 및 그 이후 수입관련비용 매수인 부담)	"
DEQ (Delivered Ex Quay) (부두 인도조건)	목적항 부두상에서 매수인의 임의처분하에 물품을 인도한 때	(하역료 및 수입통관비용 매도인 부담)	○ 수출허가 및 수입허가 매도인의무
DDU (Delivered Duty Unpaid) (관세부지급반입 인도조건)	약정된 일자 또는 기간내에 매도인이 지정된 수입국내의 목적지점에 약정물품을 반입하여 매수인의 임의 처분하에 인도한 때	" (단, 관세 불포함)	○ 수출허가 매도인의무 ○ 수입허가 매수인의무
DDP (Delivered Duty Paid) (관세지급반입인도조건)	"	" (단, 관세포함)	○수출입허가 매도인의무

자료: 한국농수산물유통공사

2.2.2 수출대금 송금방식의 분류

가. 사전송금방식 (단순송금방식)

(㉠) 보통송금(D/D, Demand Draft)

- 송금인이 은행에서 받은 수표를 자기 책임 하에 넣어 수령인에게 보내는 방법임.
- 이 경우 수표가 우송되는 과정에서 분실될 수 있기에 큰 금액의 취급이나 무역 결제 방식으로는 잘 이용되지 않고 친인척간의 소액 전달 시에 주로 이용되고 있음.

(㉡) 우편송금(M/T, Mail Transfer)

- 송금인이 은행에 송금을 위탁하면 은행이 자기 책임 하에 수령인 소재지의 은행으로 지급지시서를 송부하여 송금목적용 달성하는 방법임.
- 이 방법은 별로 급하지 않은 송금의 경우에 많이 이용하며, 우송도중의 분실 시에도 간단하게 해결이 가능함.

(㉢) 전신송금(T/T, Telegraphic Transfer)

- 송금인의 의뢰에 따라 은행이 자기 책임 하에 지급은행에 지급지시서를 보내는 것이나 지시방법이 우편이 아닌 전신이라는 점에서 우편송금과 구별됨.
- 이 방법은 전신료 부담에 따른 비용부담의 단점은 있지만 안전하고 신속하며 정확하다는 장점이 있으므로 무역거래에 따른 대금지급 등은 주로 이 방법을 이용함.

나. 사후 송금방식

(㉠) 현금상환도 송금방식(COA, Cash On Delivery)

- 수입지에 있는 수출상의 대리점(지사)이 본사에서 송금된 현물을 수입상에게 제시하여 물품검사를 마친 다음 현물과 현금을 서로 맞바꾸어 대금 결제를 하는 방식을 취함.
- 이 방식은 주로 귀금속류 거래 등에 많이 이용됨.

(㉡) 서류상환도 송금방식(CAD, Cash Against Document)

- 수출지에 있는 수입상의 대리인이 현품검사와 아울러 본사로 보내는 사전 서류의 내용을 확인하고 수출상이 이 서류를 수입상에게 송부하여 서류와 상환하는 방식으로 대금을 지급하는 결제방식임.

(㉢) 보세창고 입고도(BWT, Bonded Warehouse Transaction)

- COD, CAD가 선적이전에 거래 상대방이 미리 결정되는데 반하여 이 방식에 의한 거래에서는 선적지에 수입상의 존재가 부각되지 않은 상태에서 수출상이 일방적으로 물품을 거래 상대국의 보세창고에 입고시킨 후, 수입지에 있는 수출상의 대리인(지사)이 견본품을 가지고 현지 판매활동을 통하여 수입선을 결정하면 그때마다 필요수량을 보세창고에서 꺼내 통관한 후 판매하는 거래방식임.

2.2.3. 송금방식 거래 시의 유의사항

- 한 가지 유의할 사항으로, 수입·유통 업체와의 직거래 경우, 대금 결제 상황 확인 및 거래가 아주 중요함. 처음에 대금을 순조롭게 결제해 주다가 물량을 키우면서 대금결제가 늦어지고 나중에 품질, 납기 지연, 판매 부진 등을 이유로 클레임(Claim)을 청구하거나 지급 거부(Non-payment)로 연결될 수 있어 수출업체는 항상 주의를 해야 함. 또한, 수출업체의 품질 규정 준수나 납기 준수는 기본적인 부분임.

- 수출대금은 반드시 외국환은행을 통하여 송금 받아야 하고, 수입지에 지사 등이 없는 경우 수출자는 운송서류 작성 시 화물의 수화인을 수입자의 거래은행으로 하고 통지인을 수입자로 하여 수입자가 물품대금을 송금하지 않은 채 운송인으로부터 물품을 인수받지 못하도록 하여야 함.

2.3. 수출 신고 및 승인

2.3.1. 신고 및 승인 절차

- 수출을 하는 향토기업은 각 수출 건마다 해당 상품의 수출 신고를 하고 필요 시 수출 승인을 받아야 함. 수출 제한 품목의 경우 지식경제부 장관의 수출 승인을 받아야 하지만, 미화 2만 달러 이상의 자동 승인 품목의 경우에는 외국환 은행장에 위탁하여 승인을 받게 되어 있음.
 - 수출 제한 품목의 경우, 실제로 수출업체는 추천 기관에 위탁하여 신고 및 승인 절차를 진행
- 수출 제한 품목은 다음의 사항에 해당되는 품목임.
 - 수출입 공고에서 수출 제한 품목으로 지정된 물품으로 일부 섬유류, 환경 보호 관련 동식물, 유해 화학 물질 등이 포함
 - 전략 물자(대외 무역법 제 3절 전략 물자의 수출입)로 지정된 물품
 - 플랜트(대외 무역법 제 4 절 플랜트 수출)에 해당되는 물품
- 수출 신고에 필요한 구비서류로는 수출신고서, 수출승인서(해당 시), 상업송장, 포장명세서, 기타 수입통관에 필요한 서류들임. 또한 수출 승인을 위한 구비 서류로는 수출승인신청서⁵⁾, 수출신용장 또는 계약서 사본, 기타 수출승인기관에서 요구하는 서류 등임.

5) 구체적인 서류 양식은 부록 3을 참고할 것.

- 수출 승인의 유효기간은 1년이며, 무역업 신고를 한 자만이 할 수 있음. 승인 내용은 수출자, 물품의 명세, 선적항, 대금 결제 방법, 유효 기간 등이 포함됨.

2.3.2. 소액 수출입과 승인 면제

- 미화 2만 달러 이하의 소액수출인 경우에는 외국환은행에서 수출승인을 받지 않고 바로 세관장에게 수출 신고한 후 통관이 이루어지도록 할 수 있음. 대상 품목으로는 취소불능화환신용장에 의한 거래로서 해당 품목이 수출자동승인품목인 경우로 국한됨.
- 소액 수출입 절차는 다음의 단계를 거침.
 - 세관에 수출 신고 시 사후관리은행을 지정하여 신고
 - 세관은 수출 면허 후, 동 내역을 지정 사후관리은행에 통보
 - 수출자는 지정은행에서 수출대금 회수
- 한편, 소액거래 특정용도에 제공되는 물품, 국제 외교관례상의 물품 등을 수출입하는 경우 그것이 국민경제에 미치는 영향이 적으므로 절차 간소화 측면에서 수출 승인이 면제되고 있음. 이들 품목들은 수출승인 절차를 생략하고 세관장의 확인만으로 수출입할 수 있도록 하고 있음.
 - 수출입하는 사람의 신분이 특수하여 승인이 면제되는 경우 : 국가 원수, 선박, 비행기의 승무원, 이사목적의 출입국자, 해외여행자 등
 - 식물검역증(또는 식품위생증) : 식물검역 해당품목 또는 식품 위생증 첨부 필요시
- 또한 수출 거래 협의 과정에서 샘플을 보내는 경우도 자주 발생하는데, 이 경우에 필요한 서류들은 다음과 같음.
 - Commercial Invoice : 정상적으로 작성하되 Remark란에 “Sample” 또는 “Non-Commercial Value”라는 문구 기재
 - Packing List: 상품 포장 리스트

- 통관사유서 : 관할세관장에게 샘플송부사유 통지
- 식물검역증(또는 식품위생증) : 식물검역 해당품목 또는 식품 위생증 첨부 필요시

2.4. 수출 통관 및 검역

2.4.1. 통관 절차

- 수출 통관이란 수출 상품을 세관에 신고한 다음, 신고 수리를 받아 우리나라와 수출국을 왕래하는 운송수단에 적재하는 절차를 의미함. 수출 통관은 몇 가지 단계를 거치는데, 구체적인 내용이 다음 그림과 같음.
- 수출 통관을 위해서는 가장 먼저 관할 세관장에게 수출 신고를 하고 수리를 받아야 함. 현재는 EDI(Electronic Data Interchange)방식 및 인터넷을 통한 수출 통관 절차가 적용되어 예전에 비해 간단하고 신속하게 통관이 가능함.

[그림 2-6] 수출 통관 절차



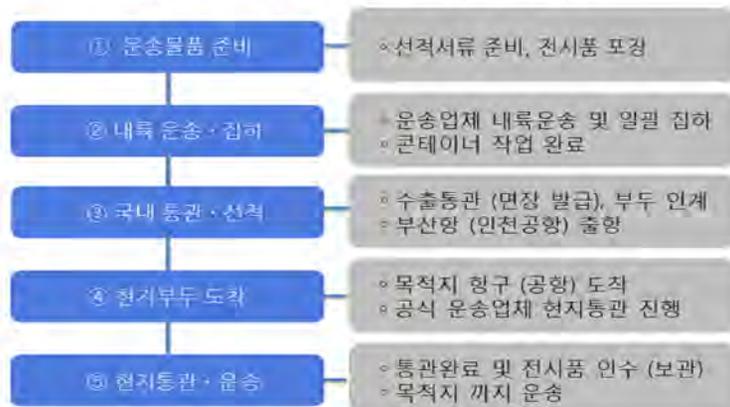
자료: 관세청

- 일반적으로 수출 물품에 대하여는 검사생략을 원칙으로 하고 있으나, 전산에 의한 발취검사나 필요한 경우에 한해 검사를 실시하는 경우도 있음. 이 경우, 부정 수출이나 원산지 표시위반, 지적재산권 위반 등이 적발되면 관세법등 관계법규에 의거 처벌되므로 특별히 유의하여야 함.
- 수출신고가 수리된 물품은 수출신고수리일로부터 30일 이내에 우리나라와 수출국을 왕래하는 운송수단에 적재하여야 함.
 - 적재스케줄 변경 등 부득이한 사유가 있는 경우에는 통관지 세관장에게 적재기간 연장 승인을 신청
 - 적재기간 내에 적재되지 아니하는 경우에는 수출신고수리가 취소될 수 있으며 관세 환급도 불가능하니 주의가 필요
 - 우편물이나 휴대탁송품의 적재 관리에 대하여는 별도의 절차를 적용
- 한편, 우리나라 보세구역에 반입된 외국물품을 부득이한 사유 등으로 다시 외국으로 반송할 수 있으며, 이때의 통관절차는 반송신고 및 절차에 따름.

2.4.2. 운송 통관 절차

- 수출 상품을 실제 운송하여 통관 절차를 거치는 경우, 다음의 그림과 같이 5 단계에 걸쳐 준비를 하여야 함.

[그림 2-7] 수출 상품 운송 통관 절차



자료: 한국농수산물유통공사

- 수출 상품은 운송 과정에서 FCL(full container load) cargo와 LCL(less than container load) cargo로 구분되기도 하는데, FCL cargo는 1개 업체의 상품양이 컨테이너를 다 채울 수 있어 최종 도착지까지 컨테이너를 열거나 닫을 필요가 없는 운송물품을 의미하고, LCL cargo는 컨테이너 1대를 채우기에 부족한 소량의 화물을 뜻함. LCL cargo의 경우, 컨테이너 화물장(CFS: Container Freight Station)에서 최종적으로 FCL 작업을 하게 됨.
- 또한 수출 운송과정에 사용되는 컨테이너도 여러 종류가 있는데, 크게 드라이 컨테이너(Dry container), 냉동 컨테이너(Reefer container), 오픈 톱 컨테이너(Open Top Container) 등으로 구분됨.
 - 드라이 컨테이너: 온도 조절을 요하지 않는 일반 상품을 수송하기 위한 표준 컨테이너로서 일반 가공식품이 주로 이 컨테이너를 사용
 - 냉동 컨테이너: 육류·생선·과일·채소 등 냉동화물을 수송하기 위한 냉동기가 달린 컨테이너로서 -28℃에서 +60℃ 까지 온도를 임의로 조절 가능
 - 오픈 톱 컨테이너(Open Top Container) : Pipe류 등 장척물과 중량품·기계류 등을 수송하기 위한 지붕 없는 개방식의 컨테이너
- 컨테이너는 크기에 따라 구분이 되는데, 구체적인 내용은 아래 표와 같음. 표에 있는 실용적의 단위인 CBM(Cubic Meter)는 컨테이너 화물 포장의 가로, 세로, 높이를 계산하여 화물이 차지하는 면적을 계산하는 방식이며 가로 1m, 세로 1m, 높이 1m를 1CBM이라 함. 수출업체는 포장을 한 상태에서의 가로, 세로, 높이를 곱하여 CBM을 구하여 사용 컨테이너의 실용적을 비교하여야 함.
 - 예를 들어, 박스 크기가 가로 0.7m, 세로 0.9m, 높이 1.4m일 경우 $0.7 \times 0.9 \times 1.4 = 0.88$ CBM이 되고, 이 같은 포장이 5개일 경우 $0.88 \times 5 = 4.4$ CBM으로 계산
 - 단, 무게가 1MT을 초과하는 경우에는 1MT을 1CBM으로 환산

[표 2-3] 수출용 컨테이너의 규격에 따른 구분

구분	길이	폭	높이	실중량	실용적
20Ft Dry	6.09 M	2.43 M	2.58 M	17.5~18.0 Ton	23~25 CBM
40Ft Dry	12.19 M	2.43 M	2.58 M	20~22 Ton	48~50 CBM
20Ft Reefer	6.09 M	2.43 M	2.58 M	17.5~18.0 Ton	20~22 CBM
40Ft Reefer	12.19 M	2.43 M	2.89 M	20~22 Ton	49~50 CBM

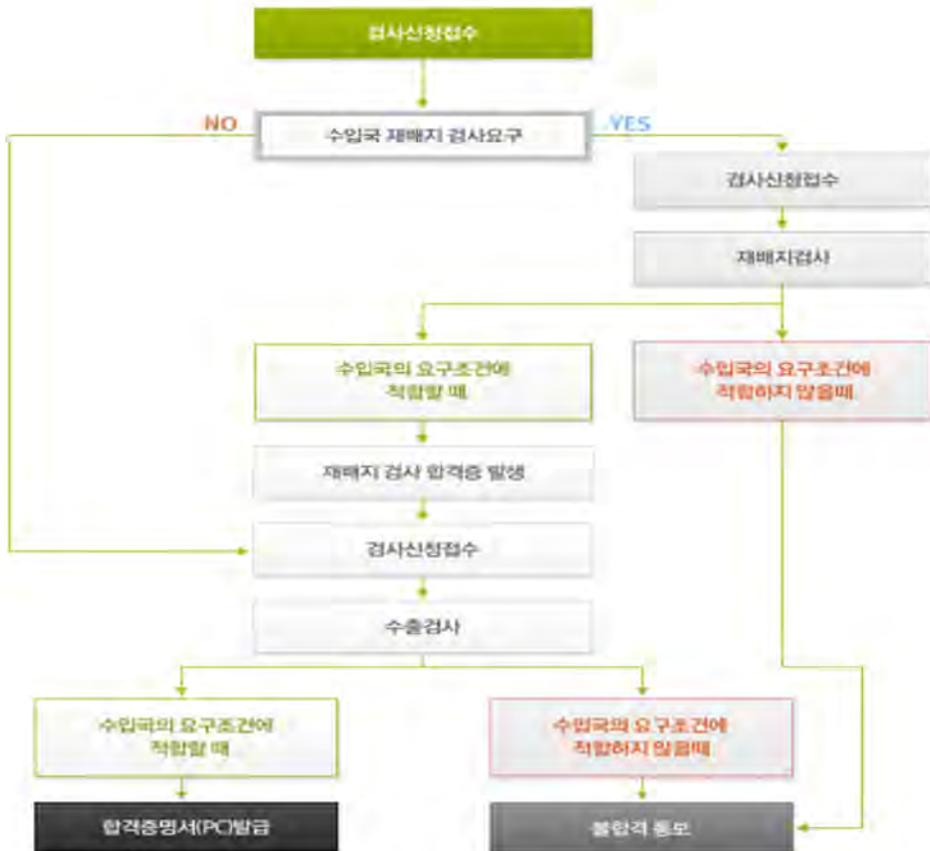
자료: 한국농수산물유통공사

2.4.3. 수출 검역

가. 농산물 검역

- 농산물의 경우 일반적으로 수출 하루 전에 국립식물검역소에 검역 신청을 하여 진행함. 수출 농산물의 경우 식물 방역법의 수출 식물 검역 규칙에 의하여 수출 검사를 받아야 하는데, 구체적인 절차는 다음 페이지에 있는 그림과 같음.
- 검역 검사에 합격된 농산물만 수출이 가능한데, 특히 수입국의 요구 조건에 적합한지를 식물 방역관의 검사를 통해 가리게 됨. 다만, 우편물로 수출하는 농산물과 수입국에서 검사 증명서를 요구하지 않는 농산물, 생약 재로서 가공하여 병해충이 사멸된 농산물 및 냉동 처리하여 병해충이 사멸된 농산물은 검사 대상에서 제외됨.
 - 검역 합격 요건으로는 수입국이 지정하는 유해 동식물이 포함되지 않을 것, 흙이 붙어있지 않을 것, 수입국의 수입 금지 식물·포장·용기 혼입이 없을 것 등이 포함
- 농산물 검역 시 필요한 서류는 수출 식물 검사 신청서, 수입국의 수입 허가증(수출 농산물을 수입국이 수입을 금지하거나 제한하고 있는 경우), 수입국의 검역 요건서(수입국이 특정 요건을 요구하는 경우) 등임.

[그림 2-8] 수출 농산물 검사 과정

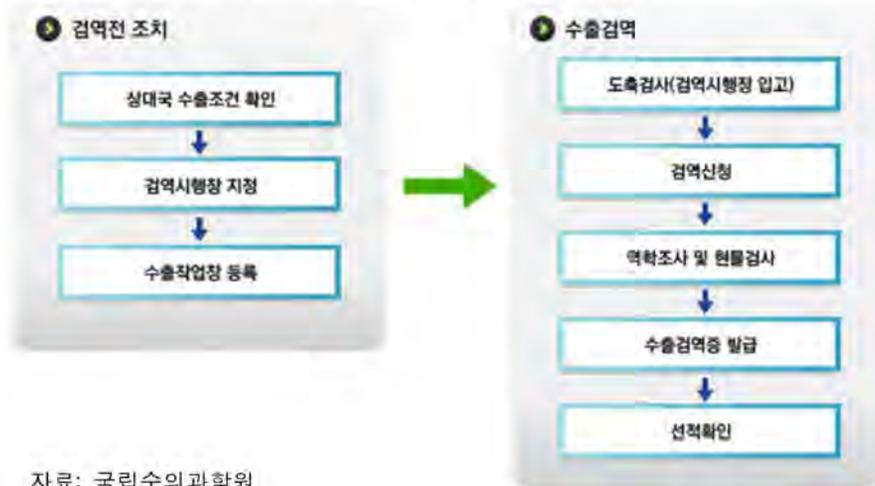


자료: 국립식물검역소

나. 축산물 검역

- 축산물은 국립수의과학검역원 해당 지소나 출장소에서 검역을 하고 있음. 가축전염병예방법, 축산물위생관리법, 지정검역물의 검역방법 및 기준의 검역 규칙에 의하여 수출 검사를 받아야 하는데, 구체적인 절차는 아래 그림과 같음.

[그림 2-9] 수출 축산물 검사 과정



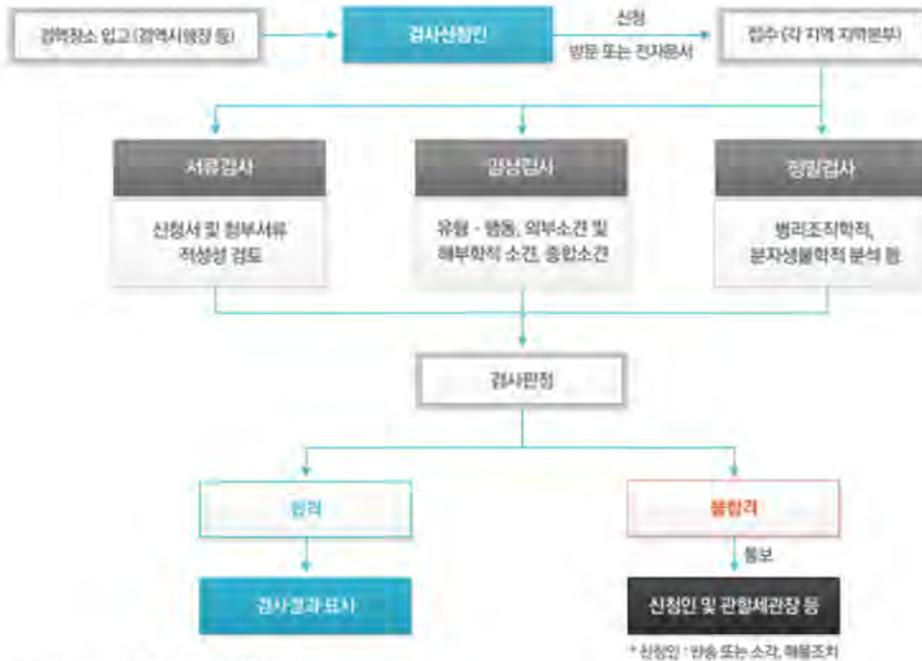
자료: 국립수의과학원

- 검사에 합격된 축산물만 수출이 가능한데, 특히 수출하려는 품목이 수입국 규정에 따라 수입이 금지되고 있는지 먼저 확인해야 하며, 수출이 가능한 경우 필요한 절차와 요건을 반드시 확인해야함.
 - 검역 합격 요건으로는 역학조사 및 현물검사를 실시하고 그 결과 가축전염성질병의 병원체가 전파될 우려가 없다고 판단되는 경우 수출검역 증명서를 발급
- 축산물 검역 시 필요한 서류는 검역신청서, 선적관련 서류 등, 수출상대국 요구사항(상대국의 요구사항이 있는 경우) 등임.
 - 관할지역 지역본부(사무소)에 수출검역신청서를 제출하거나 또는 인터넷 홈페이지를 통해 검역신청서를 제출

다. 수산물 검역

- 수산물 검역은 농림수산물검역검사본부에서 담당하고 있는데, 지정검역물을 수출하기 위해서는 수산동물질병관리법에 의하여 수출 검사를 받아야 함. 이에 대한 구체적인 절차는 아래 그림과 같음.

[그림 2-10] 수출 수산물 검사 과정



자료: 농림수산검역검사본부

- 검사에 합격된 수산물만 수출이 가능한데, 특히 검역을 받지 않고 지정검역물을 수출한 자에게는 과태료가 부과되고 부정한 방법으로 수출검역을 받은 자는 징역 또는 벌금에 처함.
 - 검역 합격 요건으로는 지정검역물의 유형·행동, 외부조건 및 해부학적 소견에 부합할 것, 병리조직학적·분자생물학적·혈청학적 및 생화학적 으로 문제가 없을 것 등이 포함

- 수산물 검역 시 필요한 서류는 수출검역 신청서, 이식승인서 사본, 검량기관이 발행한 중량 확인서(신청인이 희망하는 경우에만 해당)임.

라. 가공식품 검역

- 한편, 가공식품의 경우 일반적으로 국내에서의 검역 제한 사항은 특별한 것이 없음. 단, 수입국 내에서 식품위생법등과 같은 식품관련법규 등에 의거하여 식품검역절차 등을 거쳐야 당해 수입국 내의 통관이 가능함.

- 가공농산물의 수출 시에는 별개의 의무사항은 없고 상대국에서 규정하는 요구사항에 따라 수출하는 것이 원칙임.
 - 원재료 별로 규명하여 가공식품에 농산물이 포함된 경우 상대국에서 요구하면 위에 제시된 농산물의 검역 절차를 통해 수출검역증을 발급

- 가공축산물의 수출 시에는 별개의 의무사항은 없고 상대국에서 규정하는 요구사항에 따라 수출하는 것이 원칙임.
 - 원재료 별로 규명하여 가공식품에 축산물이 포함된 경우 상대국에서 요구하면 위에 제시된 축산물의 검역 절차를 통해 수출검역증을 발급

- 가공수산물의 수출 시에는 별개의 의무사항은 없고 상대국에서 규정하는 요구사항에 따라 수출하는 것이 원칙임.
 - 원재료 별로 규명하여 가공식품에 수산물이 포함된 경우 상대국에서 요구하면 위에 제시된 수산물의 검역 절차를 통해 수출검역증을 발급

- 만일, 원재료가 농산물과 수산물이 섞여있는 가공식품의 경우는 상대국에서 요구하면 위에 제시된 농산물의 검역절차, 수산물의 검역절차를 통하여 수출검역증을 발급함.

- 일반적으로 자국제품의 수출시 상대국에서 요구하지 않거나, 협약이 맺어져 있지 않은 이상, 검역을 실시하지 않음.

2.5. 수출 대금 회수

- 수출이 완료되면 수입업체로부터 수출 대금을 회수 받아야 하는데, 신용장 방식의 거래의 경우 구비서류를 갖추고 거래 외국환 은행에 환어음을 제시하는 매입 절차를 거쳐서 수출 대금을 회수하게 됨. 이때 매입 은행(Negotiating bank)은 서류를 개설 은행(Opening bank)에 보내 수출 대금을 지급받으면 수출 대금 영수 절차가 완료되게 됨. 수출 대금 회수를 위한 구비 서류로는 환어음, 선하증권(B/L), 상업송장, 포장명세서, 보험증권, 원산지증명서 GSP 등이 준비되어야 함.
 - 한편, 무신용장 방식 거래의 경우 수출 물품 선적 후 추심 방식(D/P, D/A)또는 송금 방식에 의해 수출 대금을 회수⁶⁾
- 만약, 수입업체의 사유로 수출 대금 회수에 어려움이 겪는 경우 관련 전문가의 도움을 받아 신속하게 처리하여야 함.
 - 전문 자문이 가능한 기관으로는 한국농수산물유통공사(aT)의 수출 컨설팅 팀이나 각 지역에 있는 aT지사 등을 활용 가능

3. 기타 고려 사항

3.1. 가공식품 수출 시의 유의 사항

3.1.1. 상품 수출의 유의점

- 가공식품의 경우, 다양한 성분이 하나의 상품에 함유되어 있는 경우가 대부분이기에 각 성분에 대한 수입 제한 여부를 사전에 충분히 확인하여야 함. 대표적으로 라면 등의 가공식품이 미국의 한인 시장과 히스패닉 시

6) 구체적인 내용은 부록 4를 참고할 것.

장 등에서 높은 인기를 얻고 있지만, 한국산 돼지고기, 닭고기, 쇠고기가 함유된 식품의 미국 수출이 전면 금지되어 있는 상황으로 라면 스프 성분 에 따라 수출 가능 여부가 판가름 나고 있음.

- 또한, 삼계탕의 경우 현재 한류 열풍을 타고 일본, 베트남 등에 주로 수출되고 있으나, 중국의 경우 삼계탕의 인삼을 식품이 아닌 약품으로 지정하여 규제하고 있어 수출이 제한되고 있는 상황

- 미국의 경우 식약청(FDA: U.S. Food and Drug Administration)의 식품 성분 관련 규제가 매우 까다롭기에 수출 시장 개척 단계부터 대상 가공식품의 성분이 미국 식약청 규제에 해당되는 지의 여부를 충분히 검토하여야 할 것임.

[그림 2-11] 미국 식약청의 웹 사이트



자료: 미국 식약청(<http://www.fda.gov>)

- 다음으로, 현지 시장에서 인기를 끌기 시작하면 단시간에 유사품 등이 등장하여 기존의 시장을 잠식당하는 사례도 빈번하기에 해외 시장 출시 상품을 현지 시장에서 법적으로 보호받을 수 있는 방안도 사전에 강구하여야 함.
 - 대표적으로 중국의 오리온 초코파이, 남미의 빙그레와 메로나 등이 유사품으로 인한 시장 잠식 피해를 경험하고 있는 중

3.1.2. 원료 사용의 유의점

- 수출용 가공식품 생산을 위해 사용하는 원료는 국산 원료와 수입산 원료 중 하나를 사용하거나 양자를 병행하는 경우가 있는데, 수입산 원료에 대한 성분 관리와 원산지 관련 조항 적용 여부 등을 사전에 검토하여야 함.
 - 특히, 원료의 원산지를 수입 대상국에서 어떻게 해석하고 있는지를 사전에 확인하여 대응
- 한편, 수입 원료는 국제 시세와 환율 등의 변화에 따라 도입 가격이 수시로 변화하고 있기에 이를 장기간 관찰하고 향후 가격 변동을 예측하여 계획적인 원료 수입을 진행하여야 함.
 - 콩을 비롯한 주요 수입 원료의 경우 정부가 국영무역으로 들여와 공급하거나 할당관세 등의 제도를 실시하고 있기에 사전에 확인이 필요
- 또한 수입 원료의 경우, 수출 상품에 사용되는 경우 추후에 관세 환급을 받을 수 있기에 이 부분을 숙지하여 수출 완료 후 관세 환급을 신청하여 돌려받도록 해야 할 것임.
 - 관세 환급 관련 내용은 3장을 참고

3.2. 대미 수출 시의 참고 사항

3.2.1. 시장 조사 및 거래선 발굴

- 향토기업 상품의 수출을 위해서는 가장 먼저 철저한 시장조사가 필요한데, 시장 조사의 주요 내용으로는 다음과 같음.
 - 수출 대상국의 인구, 식습관, 소득 수준 등 일반 현황
 - 해당 상품의 생산, 유통, 시장 가격, 수출입 물량 및 가격
 - 국내외의 품종, 품질, 규격, 포장 등
 - 국내외의 수요 및 전망
 - 수출 장벽
 - 경쟁 상대국과 경쟁 상품의 현황
- 어느 정도 시장 분석이 완료되고, 시장 진출이 가능하다는 판단이 내려지면 가능한 바이어를 발굴하고 상품 샘플을 송부하여 반응을 살펴보아야 함. 그러나, 이러한 시장 조사 등의 작업은 전문기관과 수출업체가 공동으로 진행하는 것이 가장 바람직하기에 한국농수산물유통공사(aT)나 대한무역투자진흥공사(KOTRA)의 담당자에 문의하는 것이 효율적임.⁷⁾
- 거래선을 발굴하기 위해서는 자체 홍보물 제작 및 배포, 직접 방문, 관련 바이어 정보 획득 후 접촉, 해외 박람회 참가, 유관 기관에의 의뢰 등이 있는데, 농림수산물식품부는 농식품 수출 확대를 위해 박람회 참가 지원이나 해외 시장 개척단 활동 지원 등의 사업들을 매년 시행하고 있기에 이를 적극 활용하는 것이 효율적임.
- 발굴된 잠재 거래업체는 해당 업체가 거래할 수 있을 정도로 안전한지 등을 추가로 조사하여야 함. 구체적인 조사 항목으로는 업체의 형태, 거래 실적, 자본, 신용도, 영업 능력 등이 포함되어야 하는데, 업체의 신용 조회

7) 보다 구체적인 해외 시장 개척 내용은 부록 5를 참고할 것.

방법으로는 거래 은행이나 수출보험공사를 통한 무료조회 방법과 대한무역진흥공사, 신용보증기금 등을 통한 유료 조회 방법이 있음.

3.2.2. 수출 제약 요건 및 필수 검사 항목⁸⁾

가. 대미 수출 규제동향

- 2012년 9월말 기준 대미 수출규제 건수는 예비판정 포함 총 13건임.
 - 규제형태별로는 반덤핑 9건, 반덤핑/상계관세 4건(1건 예비판정)

나. 대미 수출 규제제도

(㉠) 수출 금지 품목

- 무기·단약·전쟁수단 물질의 수출이 금지되어 있으나 재무부의 “알코올·담배 총기류(AFT)”에서 라이선스를 취득한 경우 또는 동 국의 규제를 따르는 경우는 제외됨.
- 워싱턴 조약에서 규정한 멸종위기에 처한 동식물, 마약, 마리화나, 위험한 약물 및 사범부 규칙에 따라 수입되는 이외의 것도 수입 금지 대상임.
- 음란서적, 사진, 미국에 대한 반역 및 반란을 조장하는 서적도 수출 금지 대상임.
- 죄수 또는 강제 노동에 의해 제조된 물품과 위조 화폐, 위조 증권 및 위조 물품을 제조하는데 이용되는 기기 또한 금지.

(㉡) 수출 규제 품목

- 일부 품목에 대해서는 미국 경제의 유지와 안전보장, 소비자의 건강 및 후생, 동식물 보호의 관점에서 수출금지 또는 규제가 실시되고 있으며,

8) 본 내용은 대한무역투자진흥공사 (KOTRA)의 관련 사이트(www.globalwindow.org)의 내용을 참고하여 작성함.

수출 규제 품목은 다음 3종류로 분류됨.

- 수출 라이선스 품목 : 수출 라이선스 감독관청의 수출 허가, 검사 증명 등을 필요로 하는 품목
- 수출 할당 품목 : 라이선스품목의 일부는 관세할당 없이 수량할당 실시
- 특수 수출조건 절차 품목 : 연방 종자법, 에너지 절약법, 방사선 관리 건강 안전법, 연방 식품·약품·화장품법, 독극물 관리법 등 안전 기준에 의거, 라벨 표시 등 특수한 수출 조건이 의무화된 품목

- 이 외에 섬유 제품 등 양국 간 혹은 다국 간의 무역 협정과 계약에 의해 수출이 제한되어 있는 품목이 있음.

(c) 기타 수출 제한 법규

- 기타 수출 제한 법규에 대한 내용은 다음 페이지에 있는 표를 참고하기 바람.

[표 2-4] 기타 수출 제한 법규

관련법	내 용
반덤핑관세	<ul style="list-style-type: none"> ○ 1930년 관세법 731조 ‘79년 통상협정법’ , ‘84년 통상관세법’ , ‘88년 종합무역법에서 개정’ ○ 외국상품이 미국에서 공정가격 이하로 판매돼 미국 산업이 실질적 피해를 받고 있거나, 혹은 피해가 우려되는 경우 반덤핑 관세가 부과됨. 세액은 정상가격(수출국 내수가격 혹은 제 3국 수출가격 혹은 구성가격)과 대미 수출 가격과의 차액만큼 부과
상계관세	<ul style="list-style-type: none"> ○ 1930년 관세법 701조 ‘79년 통상협정법’ , ‘84년 통상관세법’ , ‘88년 종합무역법에서 개정’ ○ 수출국 정부, 단체로부터 보조금을 받은 상품의 대미 수출에 따라 미국 산업이 실질적 피해를 받거나, 혹은 피해우려가 있는 경우 보조금에 해당하는 금액의 상계 관세 부과 ○ 반덤핑·상계관세에 있어 ‘88년 종합무역법에서는 반덤핑·상계관세를 우회하기 위해 미국 또는 제3국에서 조립하여 최종 마무리된 제품도 동 관세의 부과 대상이 되도록 함

관련법	내 용
Escape Clause	<ul style="list-style-type: none"> ○ 1974년 통상법 201조, '84년 통상관세법' , '88년 종합무역법에서 개정 ○ 대미 수출 증대로 미국을 보호하기 위해 대통령이 국제무역위원회 (ITC)의 권고에 따라 관세인상, 관세할당, 수량제한, 시장질서 유지협정(OMA)등의 긴급수입제한조치를 취할 수 있게 한 제도
불공정무역 관행 (통상법301조)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 1974년 통상법 301조, '84년 통상관세법' , '88년 종합무역법에서' 개정 ○ 미국의 통상에 영향을 미치는 외국 정부의 불공정 무역관행에 대해 미 무역대표부(USTR)가 대응조치를 취할 수 있도록 한 제도로 '84년 통상관세법에서는 상품무역 외에 서비스 및 투자에도 이의 적용이 확대
불공정무역 관행 (관세법 337조)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 1930년 관세법 337조, '74년 통상법' , '79년 통상협정법' , '88년 종합무역법에서 개정 ○ 미국의 권리를 침해하는 상품, 특히 특허, 상표권 등 미국의 지적재산권을 침해하는 상품에 대해 미국 내 산업의 피해여부를 불문하고 침해 사례가 존재하는 경우 통관금지 등의 구제조치를 취하도록 한 제도로 301조가 외국정부의 불공정 무역관행을 대상으로 하고 있는 것에 비해 337조는 민간에 의한 불공정 무역 관행을 대상한 것
국방조항	<ul style="list-style-type: none"> ○ 1962년 통상확대법 232조, '88년 종합무역법에서 개정 ○ 대미 수출 상품이 미국 국가 안전에 손상을 끼칠 우려가 있을 정도로 증가하고 있는 경우 대통령이 국가안전에 대한 우려를 불식시키기 위해 대미 수출제한, 대미 수출금지를 취하도록 한 제도
수입과징금	<ul style="list-style-type: none"> ○ 대미 수출화물에 대하여 관세 이외에 추가 징수되는 부과금으로 1974년 통상법 122조에 따라 미국의 국제수지에 중대한 적자위험을 끼치는 경우 150일 이내 EH는 종가세의 15% 이내에서 대통령이 일시적인과징금을 부과하도록 한 제도

자료 : US International Information Programs

(ㄹ) 비관세 장벽

- 무역 공표 시스템은 대미 수출품의 상품 종류에 따라 규제기관이 상이하므로 개별적으로 확인할 필요가 있어 규제가 복잡한 미국에서는 산재해 있는 규제 자체가 일종의 무역장벽으로 작용하고 있음.
- 일례로 작업장에서 사용할 장비를 미국으로 수출할 경우 미 노동부의 인

중, 각종 지자체에서 부과하는 특정 규제 및 보험사 등이 요구하는 안전 규격 등 다양한 인증을 필요

- 수수료 및 통관 절차는 미 세관 당국의 대미 수출화물에 대한 송장제출은 기존 거대 공급업자에게는 별 문제가 안 되나 중소기업들에게는 비용 인상 요인으로 작용함. 특히 소량 주문에 의존하는 하이테크 틈새 품목 수출에는 불리한 요인으로 작용함. 또한 선적 24시간 전 사전신고제 도입에 따라 일반 대미 수출업자들의 서류부담이 과중되었으며 미 세관 당국의 ‘하역금지’ 명령으로 인한 수출 물류 지연의 가능성이 높아짐.
- 식품류는 일반 제품에 비해 까다로운 통관절차와 샘플 검사 등을 거쳐야 하기 때문에 많은 준비와 사전 지식이 필요함. 특히, FDA 샘플조사가 때에 따라 상당히 긴 시간을 소요할 수 있음.
 - 농림수산물은 샘플조사 소요기간이 길어지면, 식품의 유통시간이 지나버릴 수도 있으니 사전조사를 철저히 해 샘플 조사기간을 최소화하는 것이 바람직
- 미국의 세관 통관절차는 제도적으로 신속통관을 보장할 수 있는 관세예치금제, 검사와 심사의 분리, 관세 납부 전 물품통관, 부두에서의 직접통관, 통관 절차의 전산화 등을 채택하고 있으나 세관별로 상이한 통관절차를 운용하고 있는 것이 현실임. 특히 일선 세관에서 유사상품 확인, 원산지 확인, 구성성분 확인 등의 이유로 통관을 지연시켜 과다한 통관 비용을 발생시키고, 신선 냉장 물품이 부패, 변질되는 사례가 발생하기도 함.
 - 예를 들어, 로스앤젤레스(LA) 세관이 한국산 마늘에 대해 중국산 여부를 확인하기 위해 장기간의 실험을 함으로써 마늘 절량을 폐기한 사례
 - 뉴욕 세관이 한국산 인삼 드링크의 알코올 함량을 측정하기 위해 1개월 이상 통관을 지연시킨 사례

다. 생화학 테러법(Bioterrorism Act)

- 2003년 하반기부터 2002년 12월에 제정된 생화학 테러법(Bioterrorism Act) 강제령이 시행됨에 따라 2004.8.12부터 대미 수출식품 사전신고제도가 강화됨. 이 제도에 의거, 불이행 업체에 대한 통관 거부 및 반송 등 강력한 조치가 내려지기 때문에 우리업체의 주의가 필요함.

라. 대미 수출식품 사전 통보 필수

- 미 FDA는 세관과 협력하여 2003년 12월 12일부터 대미 수출식품이 미국에 도착하기 전 대미 수출식품 사전통보자료를 직접 제출 받아서 분석 평가할 시간을 확보하고 검사에 집중하며 오염식품의 유입을 차단함과 아울러 식품의 유통을 보장하기 위해 대미 수출식품의 사전 통보를 의무화하고 있음.
 - 육류와 가금류를 제외한 거의 모든 국내산과 수입산 식음료 제품을 관할하는 美식약청은 연방 식품, 약품, 화장품법(FDCA)에 근거해 독성 및 유해 물질 포함, 유해한 식품 첨가제 포함, 또는 오염 또는 유해한 환경에서 식품이 가공·포장·보관되는 것을 규제
- 수출업자가 사전에 고지한 수출 서류 및 통관당국(CBP)의 입국장 문서 검토내용이 식약청의 데이터베이스 OASIS(Operational and Administrative System for import Support)에 입력되면, 이를 통해 식약청 검역관이 선적 물의 상대적 위험도를 판단하고 세부 검사 여부를 결정하고 있음.
- 모니터링을 통해 위반 사항이 적발되면 재포기, 재처리 등의 시정조치, 입국거부, 압류 또는 폐기 등의 조치를 취할 수 있고 과거 기록이나 추정 등을 통해 ‘물리적 검사 없는 억류(DWPE : Detention without Physical Examination)’가 가능함.

마. 농업법 개정 관련 세관신고 (Lacey Act)

- 미국 농무부(USDA : Department of Agriculture)는 2008년 개정 농업법 내 레이시법 수정안에 따라 2009년 4월부터 식물·나무 성분을 포함한 제품을 의무적으로 세관신고 하도록 하고 있음.
- 미국의 농수산물 일반적 수입 통관의 구체적인 절차는 다음과 같음.
 - 수입회사가 수입신고서를 접수시키고 관세청의 통과를 위한 보증금 준비
 - 국토안보국(CBP) 내 관세국경보호청에서 FDA에 수입신고서를 접수하고 수입허가 결정을 요청
 - 신선 농산물은 CBP에서 병충해 검사를 해 이상이 없을 시 수입허가를 하며, 병해충 발견 시 선적품의 수입을 금지시키고 CBP 감독하에 폐기 또는 반환조치
 - FDA는 수입서류를 검토해 수입품에 대해 검사할 필요가 없다고 판단하면 즉시 수입허가
 - 검사할 필요가 있는 농림수산물에 대해 FDA가 샘플조사를 하며, 이 조사는 FDA 직원이 샘플을 수거해 FDA 실험실로 조사를 의뢰해 이뤄짐
 - 샘플조사 결과 FDA 실험실에 안전하다고 판정되면 그 즉시 수입이 허가되고 불합격 판정이 나면 수입이 거부
 - 불합격 판정이 난 품목에 대해 수입업체가 이의 제기할 권리 있음
 - 최근 샘플조사 없이 역류조치 할 경우 수입업체가 이의를 제기해서 합당하면 허가 조치를 하고 그렇지 않으면 수입이 거부

[그림 2-12] 미국의 수입 통관 절차

입 항 ⇒ CBP ⇒ FDA ⇒ CBP Agricultural Specialist ⇒ Pick up (운송회사)

자료: 대한무역투자진흥공사

바. 세관 신고 사항

- 2009년 1월 26일부터 기존 10가지 사항을 세관에 의무적으로 제출해야 하는 제도에 2가지 항목이 추가돼 시행되고 있음.

[표 2-5] 세관에 신고해야 할 사항

정 보		설 명	주의해야 할 점
1	Manufacturer Name and Address	제조업체나 원자재 제조업체의 이름과 주소	제조업체를 알리기 꺼려하는 경우 정확한 정보가 기재되지 않는 일이 많음
2	Seller Name and Address	제조 판매업체 혹은 제품 소유권자의 이름과 주소	상업송장의 내용과 동일
3	Buyer Name and Address	제품의 최종 구입업체 혹은 제품 최종 소유자의 이름과 주소	상업송장의 내용과 동일
4	Ship To Name Address	세관 통관 후 화물을 받는 업체의 이름과 주소	수출업체의 책임 하에 정확히 기재
5	Container Stuffing Location	컨테이너 적재 장소	수출업체의 책임 하에 정확히 기재
6	Consolidator Name and Address	컨테이너 운송업체 이름과 주소	수출업체의 책임 하에 정확히 기재
7	Importer of Record Number	화물 수입업자의 미국세청 납세 번호 혹은 신원 증명 번호	통관 브로커를 통해 기입
8	Consignee Number	화물 수입업자의 미국세청 납세번호 혹은 신원 증명번호	통관 브로커를 통해 기입
9	Country of Origin Code	원산지 정보	통관 브로커를 통해 기입
10	Commodity HTS Number	관세코드번호 = “HS 코드”	통관 브로커의 도움을 받을 수 있으나 정확한 정보는 수출업체가 조사
+1 (신규)	Stow Plan	컨테이너 적재 계획	컨테이너 출항 후 48 시간 내에 신고
+2 (신규)	Container Status Messages(CSM)	컨테이너 상태 메시지	메시지가 생성된 24시간 내에 신고

자료 : HS코드 : <http://www.usitc.gov>

사. 소비자제품 안전성 규제 본격화

- 미국 소비자제품안전청(CPSC, Consumer Product Safety Commission)은 2008년 8월 ‘소비자제품안전법(CPSIA)’를 제정하여 시행 중임.
- 제품의 안전성 확보가 시급하다고 판단한 어린이용품 관련 조항은 본격적으로 시행 돌입.

야. 알레르기 유발 성분 표시 단속 강화

- 연방 식품의약국(FDA)과 연방 식품안전국(CFIA)의 단속이 강화되고 있어 한국산 제품들 리콜 조치 등 피해가 연달아 발생하고 있어 각별한 주의가 요구됨.
 - FDA 레이블 규정에 따르면 모든 식품은 제품성분 표시 레이블 부착 의무화하여, 알레르기 유발 가능 원료를 포함하는 경우 반드시 이를 표시하는 별도의 레이블 부착 강제
 - FDA가 규정한 알레르기 유발 가능 원료로는 밀, 대두, 견과류, 땅콩, 생선, 갑각류, 달걀, 우유 등 8가지
 - CFIA가 분류한 잠재적 알레르기 유발 가능원료는 메밀, 땅콩, 대두, 고등어, 게, 돼지고기, 복숭아, 토마토, 새우, 등 12가지

자. 대미 수산물 수출, 식약청 검역 강화

- 미국은 식품안전 현대화법을 시행해 국내외 식품과 시설을 망라하고 시설 위생과 검역에 대한 감독을 강화하고 있음.
 - 미 식약청(FDA)은 가공 생선에 대한 안전성 규정에 따라 수입경보(Import Alert 16-74)를 내려 내장을 완전히 제거하지 않은 염장, 건조, 훈제수입경, 절임, 발효 등으로 가공된 생선에 대한 물리적 검사 없는 역류(DWPE) 실시
 - 올해 6월부터 내장이 제거되지 않은 생선에 대한 수입 경보를 5인치 미만의

생선에 대해서도 확대하면서 5인치 미만의 생선도 내장 제거가 요구되거나 내장을 제거하지 않을 시 식약청의 안전성 입증을 받지 않으면 통관 불가

3.2.3. 통관 및 운송⁹⁾

가. 일반 통관 절차

- 수입업체는 화물을 실은 선박/항공기 도착 후 5일째 근무일 또는 세관장이 지정한 시한까지 수입품의 반출 허가 신청을 해야 함. 그 기간 내 반출 신청을 하지 않고 세관의 별도지체허락(Lay Order)이 없는 경우 그 수입품은 일반 주문 상품으로 취급되어 그 소유자 또는 수하인의 위험 및 경비부담 아래 지정된 창고에 보관됨. 반출허가 신청은 선박/항공기 도착 전에도 할 수 있음.
- 세관에 추정관세를 납부하고 통관에 필요한 서류를 제출한 후 통관이 허용됨. 이후 세관은 납부세액의 정확성 여부를 최종 결정함.
- 세관 이외에도 FDA와 같이 여타부서의 사전 승인이 필요한 품목은 해당 지역의 FDA에서 허가를 받아야함. 이러한 부서는 60여 곳이 있으며 유관부서의 협조가 필요한 품목은 세관 이외에도 해당 부서에서 추가로 수입허가를 받아야 함.

나. 통관의 종류(Entry Process)

(ㄱ) 약식통관(Informal Entry)

- 통관 대상은 1,250 달러 미만 가격의 제품(예외: HTSUS에서 Section VII, VIII, XI and XII Chapter 94 and Chapter 99, Sub Chapter III & IV)이 통관 대상으로 간주되고 있음.

9) 본 내용은 대한무역투자진흥공사 (KOTRA)의 관련 사이트(www.globalwindow.org)의 내용을 참고하여 작성함.

(L) 정식통관(Formal Entry)

- 인보이스(Invoice) 금액이 1,250 달러 이상이거나, 미국의 수입허가 규제 품목, 국가의 세입보호 대상 품목과 세관 행정업무 수행 상 필요할 때의 모든 미국의 수입화물에 대해서는 정식통관을 통해야 함.
- 세부 통관 대상은 다음과 같음.
 - 소비통관(Consumption Entry) : 미국이 제 3국에서 수입해 해당관세를 지불하고 세관장의 허가를 받은 후 미 국내에서 소비자들에게 판매하는 경우
 - 쿼터통관(Quata Entry) : 미국 내에서 판매를 위해 수입된 물품을 통관하는 방법이나 해당 수입 품목이 미국과 쿼터협정을 맺은 품목인 경우
 - 창고통관(Warehouse Entry) : 특정한 경우에 따라 수입물품의 해당관세를 납부하지 않아도 세관 관할 보세 창고에 입고 가능. 쿼터 품목인데 비자 없이 수입이 되었거나, 쿼터가 부족한 경우 창고통관이 가능하고 또한 수입물품이 아직 팔리지 않은 상태에서 바이어가 나타날 때까지 관세 납부 유예 가능
 - 보세창고인출(Warehouse Withdrawal) : 보세창고에 입고된 물품의 경우 해당관세를 납부하고 쿼터적용 품목인 경우 해당 물량에 대한 비자를 받아야 하며, 바이어가 통관 서류를 제출한 후 제품을 찾는 것이 가능
 - 외국자유무역지대(FTZ: Foreign Trade Zone) : FTZ는 미국에 있는 창고이지만 제 3국과 같이 간주
 - 임시통관(Temporary import) : 미국 내에서 일정 기간 동안 판매목적이 아닌 물품을 반입하고자 할 때, 관세를 면제받고 통관하기 위해 사용되며, 통관 후 미국 내 보관기간은 1년 만기로 두 번 연장할 수 있으며 기간 내에 꼭 재수출하거나 폐기처분 필요
 - 보세운송(In Bond Transit) : 한 지역에서 다른 지역이나 제3국으로 해당 관세를 납부하지 않고 보세면허가 있는 운송회사를 이용하여 이동시키는 것이며 보세 종류는 즉시운송, 수송 및 수출, 보세창고 인출 및 수송, 보세창고 인출 및 수출이 포함

(ㄷ) 우편 통관(Mail Entry)

- 일부 품목에 한해 가격이 1,250 달러 미만일 경우에는 개인이 세관에 찾아 갈 필요가 없음. 무관세 품목의 경우, 우체부가 배달해 주며 관세납부가 필요한 경우는 우체부가 배달하면서 해당 관세를 받기도 하는데 이는 항공운임보다 저렴하여 경비절감이 될 수 있음. 그러나 대부분의 품목들은 정식통관을 해 관할 세관의 통관 절차가 완료 되어야 배달이 가능함.
- 세부 통관 대상은 다음과 같음.
 - 전단 및 납작한 제품(Billfolds and other flat goods)
 - 깃털 및 깃털 제품(Feathers and Feather products)
 - 생화 및 조화, 식물(Flowers and foliage, artificial or preserved)
 - 신발(Footwear)
 - 모피(Fur, articles of)
 - 장갑(Gloves)
 - 가방(Handbags)
 - 모자(Headwear and Hat braids)
 - 여성모자 장식품(Millinery ornaments)
 - 베개 및 쿠션(Pillows and cushions)
 - 플라스틱(plastics, miscellaneous articles of)
 - 원피, 생가죽(Rawhides and skins)
 - 고무(Rubber, miscellaneous articles of)
 - 섬유질 및 제품(Textile fibers and products)
 - 장난감, 게임, 스포츠 용품(Toy, games, and sports equipment)

(ㄹ) 방치된 화물(Un-Entered Goods)

- 세관에서 정해진 시간 내에 통관절차가 완료되지 않은 화물은 세관장에 의해 정부가 지정 하는 보세창고로 강제 운송되고 이것을 제너럴 오더라

고 함. 이때 발생하는 보세트럭 운송비, 항만 체재료, 선박이나 항공 운송비 등의 모든 경비는 통관신청 시 완불해야함.

[그림 2-13] 물품 통관절차



자료: 대한무역투자진흥공사

(㉒) 통관본드(Entry Bond)

- 수입자는 일반적으로 반출허가를 받기 위해 사전에 통관본드를 세관에 제공해야 하는데, 수입품이 반덤핑 또는 상계관세 대상인 경우 별도의 본드를 제출하는 것이 원칙임.
- 통관본드 보증인은 원칙적으로 재정상태가 양호하다고 세관이 인정한 거부 시민인 개인도 될 수 있으나 미국 재무부가 사전에 인정한 보험회사 및 기타 법인체 중에서 선택하는 것이 일반적임.
- 통관본드는 일회용 통관을 위한 본드, 지속적인 통관을 위한 본드의 두 종류가 있으나 일반적으로 후자가 이용됨.

(㉓) 물품 검사 보류 및 압류

- 물품검사는 농산품 및 부패성 물품 등과 같이 특별한 경우를 제외하고는 수입자의 반출허가 신청 후 수행됨. 세관은 필요한 경우 또는 수입자의 요청이 있을 경우 일정한 절차에 따라 수입자 사업장 또는 항구 내의 사설 중앙검사소에서 검사를 수행할 수 있음.
- 세관은 필요한 경우 수입품으로부터 샘플을 채취·분석 할 수 있음.

- 식품의약청(FDA)나 농무부(USDA)등과 같은 연방기관은 독자적 권한에 따라 검사와 샘플 분석을 수행함.

다. 통관에 필요한 선적 서류

(㉠) 상업 송장(Commercial Invoice)

- 선적인, 보증인, 물건 설명, 가격 등 화물과 관련된 모든 사항을 자세히 기입. 미국 세관에서 기입을 요구하는 사항은 다음과 같음.
 - 수입항의 이름
 - 화물의 구입자, 판매자, 구매 장소와 일시, 원산지
 - 자세한 물품 명세, 이름, 품질, 등급
 - 수량, 무게, 부피
 - 판매된 당시 가격
 - 화폐종류(US Dollar, 한국 원화 등)
 - 원가이외에 드는 비용을 세분화해 운임, 보험수수료, 수수료, 포장비용 등을 자세히 명기, 만약 가격에 포장비용, 국내 운송비용 등 항구까지의 제반경비가 포함되어 있으면 세분화 할 필요 없이 포함됐다고 명기
 - 환불 리베이트, 관세환급 등 수출입으로 인해 받은 금액
 - 원산지
 - 상업송장 기재 금액으로 환산되지 않은 제반 공제 또는 추가비용
 - 모든 내용은 영문으로 표기하고, 다른 언어 표기 시 번역본 첨부

(㉡) 포장 리스트(Packing List)

- 각 상자마다 자세한 명세를 기입해야 함.
 - 선하증권 원본: 선박이나 비행기로 수입된 것을 증명하는 증권

[표 2-6] 통관에 필요한 서식

서식	내 용
CF 3461	○ 화물 통관 및 인도허가 신청서
CF 7501	○ 정식통관 서류양식
CF 301	○ 세관보증은 세관을 보호하는 차원에서 통관 완료 후에 추가로 징수해야 할 관세 등을 받지 못하게 될 경우 국고 손실을 방지하기 위한 시스템으로 정식통관을 거칠 경우, 반드시 제출해야 하는 서류

자료: 대한무역투자진흥공사

- 이외에도 품목에 따라 FDA, DOT, EPA 등 각 세관 관할 소속기관에서 요구하는 소식이 있을 수 있음.

라. 세관의 수입화물 검사

(1) 검역 종류

- 테일 게이트 검역(Tail Gate Exam)은 일명 샘플링이라고 하며 세관에서 원하는 스타일이나 아이템 별로 샘플을 채취해 검사하는 것으로 가장 간단한 방법임.
- 이동검역(Mobile Exam)은 검사 해당 화물의 전량을 모두 하역해 놓고 선적 서류와 대조해 보는 방법임.
- 밀매검역(Contraband Exam)은 수입 금지품이나 밀수품 전담반이 특별한 목적을 갖고 검사하는 가장 세밀한 방법임.
- 농산물검역(Agriculture Exam)은 농산물 수입검역 전담반이 검역을 담당하고 때로는 농산물이 아닌 화물도 검사.

(L) 세관에서 조사하는 항목

- 세관에서 조사하는 항목은 수입 물품의 가격 및 적절한 관세부과 여부, 원산지표기, 특별 표지 및 라벨 부착 및 규격여부, 수입금지 품목, 수량 등에 있어서 상업송장 기재의 정확성, 마약 등 불법적인 화물 존재 여부, 기타 사항이 있음.

마. 통관 경비

- 한국에서 미국항에 수출품이 도착할 때부터 발생하는 통관 경비로는 항공 혹은 선박회사 대리점 수수료(Freight Forwarder's Handling charge) US\$ 65, 세관 경비(Customs Fees), 통관회사 수수료(Customhouse Brokerage Fee) US\$ 150, 관세(Duty) 등이 있음.
 - 상무부 웹사이트 <http://hotdocs.usitc.gov/docs/tata/hts/bychapter/0810htsa.pdf> 에서 HS 코드별 관세 검색 가능
- 이 외에도 수입금액의 0.125%가 항구 사용료, 수입금액의 0.21%가 물품 취급 수수료로 부과되었으나 한-미 FTA 발효로 물품취급 수수료가 철폐 되었음.
- 세관본드는 관세, Penalty 등과 같이 세관에 납부해야 할 금액을 납부한다는 일종의 보증서임. 세관본드는 최소수입금액에 관세, 세금, 기타경비를 합산한 금액으로 일반적으로 일회용과 일 년용 2가지가 있는데 세관이 지정한 세관본드 전문 보험회사에서 구입 가능함.
- 본드 구입 시, 본드액이 5만 달러면 5만 달러를 모두 지불하고 구입하는 것이 아니라 이에 해당하는 일정률의 금액을 보험회사에 내고 구입하며 동 금액은 환급되지 않음. 동금액을 위해 언급한 본드전문 보험회사에 납부하고 보험회사가 발행하는 본드 구입증서를 받아 세관에 제출해야 함.

3.2.4. 관세 제도

- 미국의 관세법을 집행하는 기관은 국토안보부(Department of Homeland Security) 내의 미국 세관(www.cbp.gov)임. 동 기관은 미국에 수입되는 품목에 대한 정보를 전산화 처리 하고 있음.
- 광범위하게 전산화 처리된 자료를 바탕으로 수입제품의 가격의 적절성과 원산지 확인 등에 대한 서류조사를 하고 이에 따라 통관 절차를 진행하고 있음.
- 미국 세관은 농무부와 식약청을 비롯해 모든 국가 기관과의 협조를 통해 불법적인 수입을 차단하고 있으며 해충, 해로운 짐승 등이 수입되지 않도록 만전을 기하고 있음.
- 미국은 무기류, 마약류 등을 제외한 대부분의 품목수입이 자유화 되어 있으며, 섬유와 같은 품목에 한해 일부 ‘관세율쿼터’로 관리함.

가. 관세율표

- 미국의 관세율은 미국무역위원회(USITC)에서 새로 나오는 제품에 대하여 HS Code 세번 분류 등과 같은 구체적인 작업을 해서 관세율을 부과함. 동 위원회는 반덤핑 등과 같은 조치를 취할 수 있는 권한이 있어 미국의 수입에 대한 전반적 권한을 보유하고 있음.
- 미국의 관세율 표는 미국무역위원회가 수시로 업데이트하고 있으며 동 위원회사이트에 실시간으로 가장 최신의 관세율을 파악할 수 있도록 조치하고 있어 동 사이트에서 관세율 조사가 가능함.
- 미국의 관세율 표에는 각기 다른 관세율이 명기된 2가지 칼럼이 있음.
 - Column 1(NTR) 및 특혜관세율 : Normal Trade Relations세율 → 칼럼1의 General 란에 명기- 우리나라를 비롯해 칼럼 1의 Special 란에 속한 국가

들과 칼럼2에 속한 국가를 제외한 대부분의 국가들이 동 General 관의 관세율에 적용, 한·미 FTA 협정에 따른 특혜 관세율은 칼럼 2 하단의 'preferential tariff program applicability to this HTS item'에서 'KOREA FTA Preference' 관을 보면 확인 가능

- Column 2(Non-NTR) : 테러국가 등 적성국가에 적용되며 현재 쿠바, 북한, 라오스 등이 해당
- 상계관세와 수수료 등 : 미국은 무역질서를 위반한 경우 상계관세와 반덤핑 관세 등을 징수함. 미국 세관은 관세 이외에도 부두사용료(HMF), 화물하역료(MPF)등을 부과함. 이에 대한 자세한 사항은 아래 표와 같음

[표 2-7] 관세 및 수수료 종류

관세	내 용
상계관세 (Countervailing Duties)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출국에서 자국의 수출기업에 보조금을 지급하고 있으며, 동 보조금 때문에 대 미 수출 가격이 싸지는 경우가 가격차를 없애기 위해 부과하는 특별 관세 ○ 부과여부는 미국 상무부 등 관계기관의 조사 결과에 의해 결정, 관세율 표에 명시되지 않으므로 세관에 문의해 확인
반덤핑 관세 (Antidumping Duties)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 수출자가 정상 가격보다 낮은 가격에 미국으로 수출하여 미국 기업들이 피해를 입는 경우, 이를 바로잡기 위해 부과하는 특별 관세
H.M.F (Harbor Maintenance Fee)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 부두사용 요금으로 F.O.B 가격에 0.125를 부과 ○ Ocean Shipment에 해당, Air Shipment는 미해당 ○ 동 수수료는 모든 국가에 적용
M.P.F (Merchandise processing Fee)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 세관에서 processing Fee로 부과하는 것으로 Ocean , Air Shipment 모두 해당되며, F.O.B 가격의 0.21% Minimum Charge가 25달러이고 Maximum은 485달러 ○ 동 수수료는 자유무역협정(FTA)체결국은 면제

자료: 대한무역투자진흥공사

나. 관세산정을 위한 세번 분류(Classification)

- 수입상품의 관세율은 수입상품의 가격에 관세율을 곱하여 결정되며 수입 상품 별 관세율은 해당상품의 관세율 분류번호 표에 나타나있는 세율에 따라서 수입하는 물품의 정확한 세번을 알아야 정확한 관세율을 결정할 수 있기에, 통관 신청 전에 수입품의 세번을 확인하는 것이 필요함.
- 미 관세법에 따르면 수입업자나 통관사는 통관서류 제출 시 세번과 수입 상품의 가격을 제시해야 하는데, 이의 정확성에 대한 책임이 있음.
- 미국의 품목별 세번은 ‘Harmonized Tariff Schedule of the United States’ 라는 책자를 이용해 파악이 가능.
 - 12개의 Section 으로 나뉘어져 있으며, Section 별로 여러 개의 Chapters 로 구성
- Harmonized System은 6단위, 8단위, 10단위 및 12단위 등 다양한 분류방법이 이용되고 있는데 6단위 까지는 세계 공통 분류이며, 8단위부터는 각국의 특성에 따라 독자적으로 분류하여 사용하므로 세부품목을 분류하는 10단위는 국가별로 상이할 수 있음.

다. 관세 산정을 위한 가격결정

(1) 거래가격(Transaction value)

- 거래가격이란 미국으로 수출하는 가격으로 지불되었거나 지불될 가격으로서 아래의 경비가 이에 포함되어야 하며, 이 가격을 기준으로 관세가 부과됨.
 - 구매자가 별도로 지불한 포장경비
 - 물품 판매에 대한 대가로 구매자가 지불한 커미션(Commission)
 - 어떤 종류이든 상품에 보조된 경비

- 구매자가 재판매를 위해 지불한 Royalty 또는 License 비용
 - 수출자가 물건을 팔기 위해 추진하는 과정에서 직간접적으로 발생한 수출자 경비
- 단, 아래의 경비는 거래가격에 포함되지 않음.
- 수출국으로부터 미국까지 운송하는데 소요되는 운송비
 - 해상화재 보험료
 - 미국에 수입된 후에 발생하는 기술보조경비, 운송비, 설치비등
 - 미국 내에서의 판매세금, 연방세금과 관세
- 거래가격을 기준으로 하기 어려울 경우 동종/유사상품의 거래가격과 비교를 통해 수입가격을 결정함.
- 거래가격이 현실적이지 못하여 거래가격을 이용한 관세 부과가 적절하지 못한 경우 이용
 - 수입하는 상품과 같은 모델 또는 유사 상품의 수입 시 가격을 원용해 관세 부과를 위한 수입가격으로 이용
 - 이때의 조건으로 해당 국가에서 수출한 날짜, 판매수량과 판매방법 등 거래 조건이 유사한지 고려
- (t) Deductive value
- 거래가격을 신뢰할 수 없으며, 동종 또는 유사상품의 거래 실적도 없는 경우 이용하는 방법임.
 - 미국에 수입되어 판매되고 있는 동일상품의 판매가격에서 이익금, 일반경비, 운송비, 보험료, 관세, 연방 세금과 수입된 후 추가된 경비를 순차적으로 차감하여 가격을 계산함.

(ㄷ) 구성가격(Computed value)

- 앞에서 언급한 조건들에 해당되지 않을 경우 거래가격을 산출하는 방법임.
- 재료비, 가공 공정에서 발생한 임금 및 기타경비 그리고 제조업자의 적정 이익 등을 합산해 산출함.

라. 관세액 분쟁과 통관 거절

- 관세청산, 통관거절 및 반환요구 등과 같이 세관 결정에 이의가 있는 경우 불복할 수 있는데, 청산일 또는 결정일로부터 90일 이내에 불복이 가능함. 그렇지 않으면 청산 또는 결정은 최종적으로 확정됨.
- 세관의 법률 또는 사실 판단에 대한 착오는 모두 불복 사유가 될 수 있음. 또한 통관 시 자신이 예치한 금액대로 세관이 청산을 하는 경우에도 불복할 수 있음. 단, 관세청 본부의 심사를 요청할 수 있는 경우는 특정한 경우로 제외됨.
- 통관거절에 대한 불복의 경우, 세관은 30일 이내에 결정해야 하고, 동 기간 내에 결정을 내리지 않으면 불복을 수용하지 않는 것으로 간주됨. 청산이나 기타 세관결정과 관련한 불복에 대해서 2년 이내에 결정을 내려야함.
- 그러나 불복서의 신속한 처리를 원하는 경우, 불복한 지 90일 이후에 신속 처리를 요청할 수 있으며 이 경우 요청한 지 30일이 지나도록 세관이 결정을 내리지 않을 경우 동 불복서는 30일째 시점에서 부인된 것으로 간주됨.

마. 사전결정(Advance Ruling)

- 수입자, 수출자, 제조업자 등은 수입하고자 하는 상품의 관세분류, 원산지, 관세 평가 등 세관의 관할업무에 속하는 모든 문제에 대해 수입 전에 세관으로부터 “사전결정”을 받을 수 있음. 결정은 결정서신으로 통보됨.

- 동 결정은 세관의 법 해석 및 적용의견으로 모든 세관원을 구속함. 따라서 동 결정은 수입 항구에서도 효력을 가지며 따라서 수입자에게 일정한 안전성을 부여함.
- 사전결정은 일반적으로 결정 당일부터 유효함. 이전에 수입 통관하였다더라도 아직 청산을 하지 않은 수입품에 대해서도 일반적으로 유효함.
- 세관은 언제든지 법 해석에 대한 공식 의견을 일정한 절차에 따라 변경할 수 있는데, 기존의 사전결정도 마찬가지임. 아울러 요청자의 재고 요청에 의해 또는 자발적으로 변경이나 취소할 수 있음. 사전결정의 취소나 변경은 요청자에게 통보함으로써 효력을 발생하게 되며, 일반적으로 소급하여 적용 가능함.

바. 원산지결정-실질적 변형원칙

- 미국은 일반적으로 원산지 결정을 위해 ‘실질적 변형’(Substantial Transformation)원칙을 채택하고 있음.
 - 예를 들어, A 국가의 반제품을 B 국가에서 완성해 미국으로 수입하는 경우 반제품의 관세분류가 완제품의 관세분류로 이동하기 위한 규정에 부합되면 B 국가를 원산지로 보는 제도
- 실질적 변형을 결정하는데 지배적 요소로 작용하는 것은 성격 또는 용도 변화여부임. 즉, 실질적 변형 원칙은 공정의 형태 즉 가공 또는 조립에 따라서 적용을 달리함. 또한 담당 세관 공무원의 주관적 판단 가능성도 내재하고 있어 미리 세관이 결정을 얻는 것이 바람직함.
- 용도의 변화를 가져오는 실질적 변형의 예를 보면 A국에서 일반 유리판을 B국에서 안전 유리판을 바꾸는 과정을 예로 들 수 있음. 일반유리판인 자동차용 유리판으로 유리판의 용도를 변경할 경우 이는 실질적 변형과정으로 해석할 수 있어 안전 유리판으로 수입될 경우 B국이 원산지가 됨.

아울러 A국에서 생산된 다양한 중간재(부품)을 B국에서 조립해 완성품을 만들 경우 이 경우에도 원산지는 B국이 됨.

사. 한-미 FTA 특혜 원산지 기준

- 한-미 양국은 완전생산 기준에 대해 다음과 같이 합의함.
 - 양국의 영역에서 재배되고 수확된 식물
 - 양국의 영역에서 나고 자란 동물
 - 양국의 영역에서 동물로부터 획득한 상품
 - 양국의 영역에서 어로행위, 양식 등을 통해 획득한 상품
 - 양국의 영역에서 채취한 광물 및 천연자원
 - 당사국에 등록되거나 등기되고 그 국가의 국기를 계양한 선박에 의해 양국의 영역 밖의 바다, 해적 및 해조토양에서 잡히거나 채취된 어류 및 상품
 - 우주공간에서 채취되어 양국의 영역에서 가공된 식품
 - 중고 제품으로부터 파생되고 양국의 영역에서 재제조상품의 생산에 사용된 재생제품

- 완전생산 기준이외의 실질적 변형기준에 대하여 다음과 같이 합의함.
 - 미국과 한국 내에서 최종 생산과정을 거친 물품에 대해 원산지를 인정하되, 구체적인 판정기준으로 품목별 특성에 따라 세번 변경 기준, 부가가치기준 또는 공정기준 등을 규정

- 역내 부가가치 계산방법은 다음과 같음.
 - 원산지 판정에 필요한 부가가치 기준을 계산 시 사용하는 공식으로 생산자인 기업이 공제법과 집적법을 선택적으로 사용 할 수 있도록 함
 - 단, 자동차 및 자동차 부품에는 집적법/공제법과 순원가법을 기업이 선택적으로 사용할 수 있도록 합의

- 한미양국은 재료 가격에 대해 다음과 같이 합의됨.
 - 수입재료 : 재료의 조정가치
 - 국내 구입 재료 : 관세평가협정 및 주해에 따라 결정된 가치
 - 자가 생산된 재료 : 일반경비를 포함하여 생산과정에서 발생한 모든 경비와 통상적인 이윤을 포함한 가치

3.2.5. 클레임에의 대처

- 수출 과정에서 수출업체는 다양한 상품이나 수출 절차 관련 클레임을 경험하게 됨. 클레임은 최악의 상황에서는 수출 대금을 받지 못하거나 수출 자체가 무산되는 경우를 발생시키기에 전문적이고 꾸준한 대응이 필요함.
- 가장 먼저, 클레임의 구체적인 내용과 배경을 신속하게 파악해야 함. 대부분의 클레임의 경우 수입자가 최종 수취한 상품의 품질에 문제가 발생하였거나 사전에 협의한 기준에 미달하는 경우이지만, 일부의 사례에서는 악성 수입업체가 수출 대금 납부 거부나 대금 일부 삭감 등을 위한 조치일 수도 있음.
- 클레임은 수출 경험이 적거나 수출 규모가 작은 향토기업들이 단독으로 대처가 매우 힘든 것이 현실임. 따라서, 클레임이 발생한 경우 동종업체에 문의하거나 전문 기관 담당자 등에게 자문을 얻는 것이 가장 효과적임.
 - 수출업체의 클레임 대응을 지원하기 위한 한국농수산물유통공사(aT)나 대한무역투자진흥공사(KOTRA)에 담당 부처가 있기에 이를 활용 가능
- 또한, 유사 클레임이 빈번하게 발생하면 이에 대한 문제해결을 위한 정책적인 대응을 농림수산물부 등에 요구할 수도 있을 것임.

제3장

수출 지원 제도



제3장

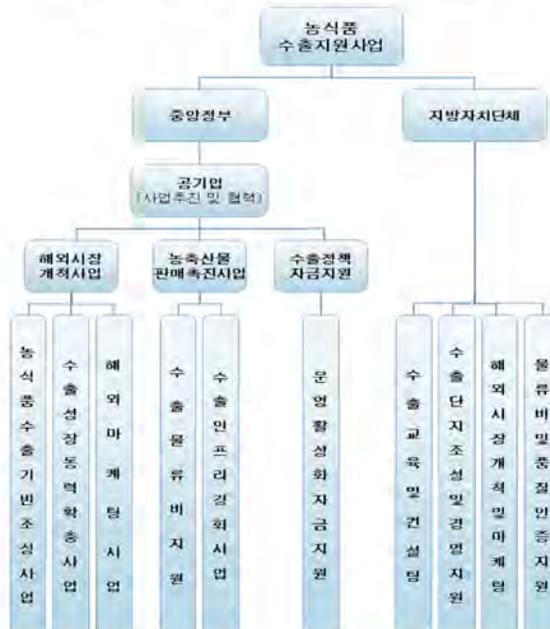
수출 지원 제도

1. 농림수산물부의 지원 제도

1.1. 지원 조직

- 농식품 수출 확대를 위한 지원은 크게 농림수산물부와 농수산물유통공사 등으로 구성된 중앙 정부의 수출지원사업과 개별 지방자치단체에서 진행되는 지원 사업으로 구분될 수 있음.
- 지방자치단체는 중앙 정부와의 연계 또는 독자 사업을 통해 자체적인 수출 지원 시스템을 갖추고 있는데, 지자체 특성에 따라 지원 수준이 차이남.

[그림 3-1] 농식품 수출 지원 체계



- 다음으로 중앙 정부의 농식품 수출확대 지원정책의 담당 기관은 품목별로 차이를 보이는데, 농산물과 수산물은 농림수산식품부의 수출진흥팀이 담당하고 임산물은 산림청이 담당함
 - 사업 예산 집행도 차이가 나는데, 농산물의 수출확대사업과 수산물 수출확대사업 일부는 농수산물유통공사가 집행하고, 임산물은 산림청, 수산물의 상당 부분은 수산물무역협회가 집행
 - 수산물 수출 확대사업 예산의 경우, 농수산물유통공사가 집행하는 비율은 1.8~18.7 % 수준으로 미약하나 수산물무역협회의 사업 규모는 적지 않은 편
 - 외식산업 수출과 한식 세계화는 농림수산식품부의 외식산업 진흥과도 관여

1.2. 사업 개황¹⁰⁾

- 향토기업의 수출에 가장 쉽게 활용할 수 있는 농림수산식품부의 수출 지원 사업들은 크게 생산 지원, 물류 지원, 해외 마케팅 지원 사업으로 구분됨.
- 생산 지원 사업들은 주로 신선 수출 농산물의 안정적 공급과 품질 제고와 유망 상품 발굴, 브랜드 관리, 안전성 관리, 전문 인력 육성 등을 위한 사업들로 향토기업이 일부 활용 가능한 사업들임.
- 물류 지원 사업은 수출 상품 운송 관련 비용과 인프라 지원을 하는 사업으로 향토기업이 상당 부분 활용이 가능함. 또한, 해외 마케팅 사업은 해외 시장 개척을 지원하는 사업으로 향토기업의 활용이 가능한 사업들임.

10) 본 내용은 한국농수산물유통공사의 “생산에서 해외마케팅까지 2012년 농수산물 수출지원사업 종합 길라잡이”의 내용을 정리한 것임.

[표 3-1] 농림수산물부의 수출 지원 사업

구분	지원 사업
생산 지원	수출선도조직 육성, 수출유망품목 육성(수출상품화 지원, 직접세일즈), 공동브랜드(Whimori) 관리 운영, 수출안전성 관리, 수출전문인력 육성, 원예전문생산단지 지원
물류 지원	수출물류비 지원, 수출자금 지원, 수출 해외전진기지구축사업, 해외물류기반구축사업, 환변동보험 및 농수산물, 수출보험 가입지원
해외 마케팅 지원	국제박람회 참가, 해외 판촉행사 지원, 해외홍보마케팅, 바이어 거래알선, 수출협의회 활성화, 해외 aT지사화사업, 해외시장정보 인프라 구축(KATI, Agrotrade), 해외 비즈니스 지원

자료: 농림수산물부

1.2.1. 생산 지원

가. 수출 선도 조직 육성

- 수출 선도 조직 육성 사업은 고품질 농식품의 안정적인 수출 공급을 위해 생산에서 수출까지 일관하는 품목별 선도 조직의 육성을 지원하는 사업으로 수출 선도 조직 사업자로 선정된 21개 조직을 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 농산 수출팀 및 각 지사 수출담당
- 지원 품목은 파프리카, 여름딸기, 새송이버섯, 단감, 백합, 장미, 김치, 유자차, 팽이버섯, 토마토, 멜론, 국화, 선인장, 겨울딸기, 사과, 밤, 김, 굴 등 18개 품목임.
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 수출 선도 조직의 조기정착을 위한 기반조성 인센티브 지원: 매년 100~150백만원/총사업비 70%이내

- 수출 선도 조직 수출활성화 인센티브 지원: 매년 표준물류비의 3~10% 이내
 - * 연합법인 수출 선도 조직은 회원사의 전년도 국가수출기여도에 따른 연합법인 인센티브 추가지원: 3%한도
 - 정책자금지원시 가점부여 우대 등: 운영활성화자금, 시설현대화 자금
- 본 사업은 모집 공고가 1월에 나가고 신청한 업체를 대상으로 3월에 사업자가 선정된 이후 12월까지 사업이 진행된 후, 정산 및 평가가 실시됨.
- 사업 이용 방법으론, 공사 홈페이지(www.at.or.kr >알림마당>공지사항)에서 신청서를 구하여 작성한 다음 aT 본사에 제출하면, 심사를 통해 지원대상 업체가 선정되어 지원이 진행됨.

나. 수출유망품목 육성(수출 상품화)

- 수출 상품화는 농·수·임·축산물의 상품화를 통한 고부가 상품을 발굴하여 해외시장의 개척을 지원하고자 하는 사업으로 국내 수출업체를 대상으로 지원을 하고 있음.
- 사업 문의처는 aT 식품수출팀, 수산임산수출팀 및 각 지사 수출담당
- 지원 품목은 농·수·임·축산물 및 가공식품임.
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
- 지원품목을 대상으로 상품개발, 수출상담 활동, 해외마케팅을 실시
 - 지원한도는 지원 단계별로 20 ~ 50백만원으로 차등지원
- 본 사업은 모집 공고가 1월에 나가고 신청한 업체를 대상으로 2월에 사업자가 선정된 이후 3월에 사업 약정이 체결되며 12월까지 사업이 진행된 후, 정산 및 평가가 실시됨.

- 사업 이용 방법으론, 공사 홈페이지(www.at.or.kr >알림마당>공지사항)에서 신청서를 구하여 작성한 다음 aT 본사에 제출하면, 본사에서 신청업체를 서면이나 업체의 PT를 통한 심사를 통해 지원 대상 업체가 선정되고 약정이 체결된 후 사업이 추진됨.

다. 수출유망품목 육성(직접 세일즈: 인큐베이션 수출)

- 직접 세일즈(인큐베이션 수출)는 신규 수출상품으로서는 잠재력이 있으나 독자적인 해외마케팅 능력이 미흡한 농식품 수출업체의 해외시장의 개척과 수출선 발굴 등의 업무를 aT가 직접 수행하여 수출을 지원하는 사업으로 농식품 수출업체를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 식품수출팀
- 지원 품목은 수출시장의 다변화를 위하여 신시장 개척이 필요한 상품과 신규 유망한 수출상품을 대상으로 지원하고 있음. 단, 기존 수출상품과의 경쟁으로 시장교란이 예상되는 품목과 수출시장은 사업대상에서 제외됨.
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 업체별 평균 20백만원 지원
 - 사업범위는 aT가 직접 해외시장개척 및 수출계약 추진까지 위탁을 받아서 대행하며 해외시장조사, 바이어 발굴, 수출상담 및 거래협상, 해외전시회 참가홍보, 해외마켓테스트(샘플발송 등), 상품개발 컨설팅, 수출계약 추진 등
- 본 사업의 모집공고는 공개모집 자체발굴로 상시로 진행되며 경쟁력 및 시장성이 있는 업체가 선정 되면 사업 및 교섭권을 위임하는 인큐베이션 계약 체결을 하고 거래제의, 상담, 수출계약을 통한 시장개척을 한 후 거래알선 및 대행 수출을 이행함.

- 사업 이용 방법으론, 공사 홈페이지(www.at.or.kr >알림마당>공지사항)에서 신청서를 구하여 작성한 다음 우편 또는 방문접수하면 됨.

라. 수출농산물 공동브랜드(Whimori) 관리운영

- 수출 농산물 공동브랜드인 휘모리(Whimori)의 육성을 통한 한국 농식품의 고급화 및 규격화를 추진하는 사업으로 휘모리 대상품목 운영업체 및 생산자를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - * 휘모리 운영위원회를 통해 일정 조건을 갖춘 업체를 선정
 - 사업 문의처는 aT 농산수출팀
- 지원 품목은 파프리카, 국화, 배, 장미, 새송이버섯, 김치, 사과, 여름딸기, 팽이버섯, 백합, 선인장으로 11개 품목임.
 - 휘모리 운영위원회를 통해 생산 및 수출여건을 평가 후 지원품목을 선정하고 지원
- 세부 지원 내용은 수출단계별로 다음과 같음.
 - 생산·안전성 관리 : 품종, 생산물량, 파종·출하시기 등을 통해 계약재배 약정을 체결함 또한 GAP, 검역·검사, 농약살포, 생산이력관리 등을 통한 공동 안전성 관리
 - 품질관리 : 품질관리 전담 지도사를 지정·운영하고 외부전문가를 지도하며 바이어초청 등 실시
 - 선별·포장관리 : 공동선별장 운영을 통한 휘모리 품위기준을 준수하도록 하고 소포장 등을 통한 고급화 추진
 - 운송관리 : Cold Chain System(농장→선별장→선적)을 통한 신선도 유지 및 물류비 절감
 - 수출관리 : 수출창구를 일원화 하여 우수바이어를 확보하고 대형유통매장에 직수출

- 마케팅관리: 브랜드 홍보와 시장개척 그리고 판촉행사 등을 할 수 있도록 지원
- 본 사업의 모집공고는 휘모리 운영위원회가 품목 추가 또는 운영업체 추가 결정시 실시되며, 모집 공고, 업체선정, 사업 약정체결, 사업추진 및 점검, 정산 및 평가 순으로 실시됨.
- 사업 이용 방법으론, 공사 홈페이지(www.at.or.kr >알림마당>공지사항)에서 모집공고를 확인 후 신청서를 작성한 다음 aT 본사에 제출하면, 본사에서 신청업체를 서면이나 현장실사 등을 통한 심사를 통해 지원 대상 업체가 선정되고 약정이 체결된 후 사업이 추진되며, 휘모리 사이트(www.whimori.com)에서 생산이력검색 등과 같은 관련 정보 조회가 가능.

마. 수출안전성 관리

- 수출 안전성 관리는 주요국 수출 농산물의 안전성 관리 및 수출농산물 생산농가에 대한 GAP 인증을 지원하는 사업으로 신선농산물 수출업체 및 수출 농가를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 수출지원팀 및 각 지사 수출담당
- 지원 품목은 신선 수출농산물(ID제도) 및 정부가 지정한 우수시설을 보유한 수출농산물(GAP인증)임.
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 일본에 수출하는 채소류인 오이, 방울토마토, 파프리카, 고추, 깻잎을 대상으로 안전관리 ID제도를 운영
 - * 일본 수출 오이, 방울토마토, 파프리카, 고추, 깻잎 품목은 ID 보유업체에 한해 물류비를 지원
 - 러시아 수출 식용농산물인 채소류, 과일류, 버섯류, 곡물류 등을 대상으로 ID제도 운영

- 대만 수출 사과 안전관리(수출 전 잔류농약 검사를 지원) 운영
- 안전농산물 생산관리시스템의 농가보급을 위한 GAP인증 인증심사 및 토양, 수질, 잔류농약 분석비용을 지원
- ID 등록은 수출업체가 ID신청을 한 뒤 서류심사 및 현장실사를 걸쳐 상대국에 등록요청을 하면 등록 완료 된 후 ID가 발급되며 이후 안전성검사 및 사후관리를 함. GAP인증의 경우, 생산농가가 인증신청을 하고 서류심사 및 현장실사의 수질, 토양 등 분석에 적합하게 되면 인증위원회가 개최되고 인증서가 발급됨. 그 후 후속검사 및 분석비 지원이 실시됨.
- 사업 이용 방법으론, 공사 홈페이지(www.at.or.kr >알림마당>공지사항)에서 사업내용 확인 후 신청서를 작성한 다음 관할지사에 제출하면, 본사에서 신청업체를 서류 및 현장실사 등을 통한 심사를 통해 지원 대상 업체를 선정 후 인증서가 발급됨. GAP 인증조회는 사이트 (www.gap.go.kr)에서 이력추적시스템 등과 같은 관련 정보 조회가 가능.

바. 수출 전문 인력 육성

- 수출 전문 인력 육성은 수출 선도 농가에 대한 선진기관의 현장교육, 해외 전문가 및 국내맞춤 컨설팅 지원으로 선진농업기술을 조기정착 하기 위한 사업으로 농식품 수출 선도 농가(선도 조직, 원예전문생산단지)를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 수출지원팀 및 각 지사 수출담당
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 해외선진농업기관인 네덜란드 PTC+의 현장교육 지원으로 수출전문 선도 농가를 3회 지도
 - * 운영전문가 소요비용을 제외한 교육자 항공료, 교육비, 체제비의 70%지원
 - 해외 재배기술 전문가를 초청하여 선진기술 습득을 위한 농가를 대상으로 10회 지도

- * 해외 전문가 초정 항공료, 강사료, 체제비, 통역비 등 총 소요비용의 70% 지원
- 본 사업은 모집공고가 4월에 나가고 신청한 농가를 대상으로 5월에 대상자가 선정된 이후 12월까지 교육 및 컨설팅이 추진이 된 후, 결과보고가 실시됨.
- 사업 이용 방법으론, 홈페이지(www.kati.net >공지사항)에서 사업내용 확인 후 신청서를 작성한 다음 각 지사에 방문하거나 팩스 또는 이메일로 제출 하면 됨.

사. 원예전문생산단지 지원

- 정부가 지정한 원예전문생산단지에 대한 운영실태 점검을 통하여 안정적인 수출체계를 구축하는 사업.
 - 사업 문의처는 aT 수출지원팀 및 각 지사 수출담당
- 단지 선정 기준은 다음과 같음.
 - 대상은 규모화, 집단화된 원예작물을 생산하는 단지를 선정
 - 시기는 상반기는 4월 30일까지이고 하반기는 10월 31일 까지임
 - 신청방법은 관할지역 기초지자체 (시·군)의 원예전문생산단지 담당부서에서 신청 가능
 - 선정기준은 생산규모, 수출기여도, 안전성관리 등에 대한 평가를 통하여 선정
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 매년 운영실태 평가를 통하여 우수등급 이상의 단지에 수출물류비 지원
 - 평가점수에 따라 최우수 10%, 우수7%, 일반, 저평가단지로 분류
- 본 사업은 모집공고가 4월, 10월 두 차례 나가고 신청한 단지는 6월, 12월에 선정한 후 4월 이전에 운영 실태를 평가한 다음 연중 인센티브를 신청하면 적합한 단지를 대상으로 인센티브를 지급함.

- 사업 이용 방법으론, 관내 지자체에 신청한 후 aT의 실사를 통해 선정결과가 통보됨. 인센티브 신청은 각 지사에 수출농산물 출하공급 확인서를 제출하면 가능함. 양식은 홈페이지(www.atess.or.kr >공지사항 >판매 촉진비 지침 확인)에서 다운로드가 가능.

1.2.2. 물류 지원

가. 수출물류비 지원

- 수출물류비의 지원한도를 정하고 중앙정부와 지자체의 물류비를 합산하여 수출업체에게 지원하는 사업으로 등록일 기준 과거 1년간 단일부류 수출실적이 25만\$ 이상인 업체를 대상으로 지원을 하고 있음. 단, 일본채소류 ID 보유업체에 한해 지원 하며 유통공사에서 관장하는 품목별 수출협의회가 구성된 품목은 협의회 회원사에 한해 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 수출지원팀 및 각 지사 수출담당
- 지원 품목은 중앙정부에서 지원하는 품목으로 과실류, 채소류, 화훼류, 김치류, 인삼류, 축산물, 전통주, 장류, 쌀가공품, 녹차 등을 기본원칙으로 하되, 지자체가 지역특성을 감안할 필요가 있을 시 자체지원 품목을 별도로 운용이 가능.
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 지원한도는 표준물류비의 35%를 한도로 매월 수출물량기준에 따라 중앙정부가 10%를 분담하고 지자체에서 25%를 분담해 지원
 - 2012년 1월 1일부터 12월 31일 까지 수출물량에 대하여 지원
 - 지원액 = 수출물량 × 품목별·국가별 지원 단가
- 본 사업은 모집공고가 지원업체의 사전등록으로 매월 5일까지 신청서를 접수하며 지원신청서 검토 후 지원 금액 계산 및 지원을 진행함.

- 사업 이용 방법으론, 수출지원시스템 (atess.at.or.kr) 에 접속 후 업체의 기본정보를 입력 후 수출실적을 입력하고 지원신청서를 작성한 뒤 수출 증빙자료를 지사나 지자체에 제출하면 지원이 진행됨.

나. 수출자금 지원

- 수출자금 지원은 수출시 필요한 자금을 적기 지원하여 농식품의 수출을 촉진해 국내 농식품 가격을 안정시키고 농가소득을 증진 하고자는 사업으로 농식품 수출실적이 있거나 수출계획이 있는 업체를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 자금지원팀 및 각 지사 금융담당
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 대출기간은 1년 이내이고, 지원 비율은 자부담 10%이상을 제외한 총사업비의 90%이내 지원
 - 지원 금리는 농업인은 연 3%, 비농업인은 연 4%를 지원하는데, 종합평가 결과 기준금리에서 최우수 업체는 1%, 우수업체는 0.5% 추가 인하
 - 사업은 대출액의 50%이상 수출이행이 목적
 - 지원용도는 농식품 수출업체의 원료·부자재 구입 및 저장·가공 등 운영자금을 지원
- 본 사업은 모집 모집공고가 1월에 나가고 신청한 업체를 대상으로 2월에 업체가 선정된 이후 3월부터 12월 까지 자금지원을 받고 상환 1개월 이내에 사업정산을 실시하게 됨.
- 사업 이용 방법으론, 공사 홈페이지의 공지사항 또는 aT지사에서 모집공고 확인이 가능하며, 신청서를 작성하고 제출하면 됨. 양식은 공사 홈페이지인(www.at.or.kr >고객지원사업>자금지원>사업자별 지원안내)에서 다운로드 가능함.

다. 수출 해외전진기지구축사업

- 수출 해외전진기지구축사업은 해외 주 수출시장에 냉장·냉동 물류 및 마케팅, 연구조사, 홍보 등 복합전진기지 구축을 활용 하고자 하는 사업임.
 - 사업 문의처는 aT 수출지원팀
- 사업의 필요성은 다음과 같음.
 - WTO협정 시 수출보조금 및 물류비 등의 폐지에 따른 대책 마련 필요
 - 중국과의 FTA 체결 대응과 현지시장의 직접적 공략을 위한 수출인프라 구축의 필요
 - 중국은 냉장·냉동 물류인프라가 부족한 실정으로 신규 시설 설치 필요
- 본 사업은 물류기능과 수출지원 기능을 동시에 갖춘 시설을 중국 칭다오에 설치하고 냉동·냉장 물류시설, 판매·전시홍보관, 연구·조사센터, 컨설팅, 상담센터 등의 행정시설을 운영하게 됨. 그리고 aT는 전진기지 관리 운영 및 수출 종합지원 기능을 수행함.
- 현지법인 「청도애특물류유한공사」가 2011년 10월에 설립이 되었고, 부지인수 계약은 2012년 5월에 체결되었으며, 2013년 2월부터 11월에 착공 및 완공을 추진할 예정임.

라. 해외물류기반구축사업

- 해외물류기반구축사업은 해외 냉장·냉동 물류서비스를 지원하여 고품질 농식품의 안정적인 공급과 신규시장이 개척할 수 있도록 지원하는 사업으로 수출업체 및 해외바이어를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 수출지원팀 및 각 해외 aT 지사
- 세부 지원내용은 다음과 같음.
 - 사업규모는 49업체를 대상으로 수행
 - 해외 aT 소재지역인 8개국 14지역을 운영

- 지원은 냉장·냉동창고 보관료·입출고료의 80%를 보조
 - 지원의 형태는 운영실적에 의한 실비정산으로 월별 또는 분기별로 지급
- 본 사업은 2월에 추진계획을 수립하고 상반기와 하반기에 업체 및 바이어들을 모집하고 선정한다. 그 후 적합한 업체 및 바이어를 선정하여 사업 집행 및 정산을 수행함.

마. 환변동보험 및 농수산물수출보험 가입지원

- 환변동보험 및 농수산물수출보험 가입지원은 환율변동, 농산물 수출보험의 가입비 지원으로 수출업체의 안정적인 경영지원을 도모하고자 하는 사업으로 수출물류비 지원업체 중 환변동보험 및 단기수출보험을 가입한 자를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 수출지원팀 및 각 지사 수출담당
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.

[표 3-2] 환변동보험 및 농수산물수출보험 가입지원 세부내용

지원항목	환변동보험료	단기수출보험
지원대상	선물환 및 범위제한 선물환 가입비	선적후 일반수출거래, 농산물패키지가입비
지원비율	선물환 100%, 범위제한선물환 90%	가입보험료의 90%
지원한도	10백만원 한도	10백만원 한도
지원방법	보험 가입 시 지원 (가입 시 자부담분 납부)	
지급제외	한국무역협회 또는 지자체 등에서 보험가입비 지원을 받은 경우	
사후관리	보험가입 이후 가입액 대비 수출실적 미달시 미달비율에 해당하는 지원액 회수 * 회수대상액 = [1-(수출실적/보험가입액)] × 보험료 지원액	

- 본 사업의 추진절차는 매분기 공사에서 수출보험공사에 사업위탁을 체결해 매분기 보험료를 선급하는 형태임. 수출업체에서 보험공사로 보험을 가입하게 되면, 공사에서 지원 대상을 확인 후 보험공사에서 보험가입 및 자부담분 10%를 납부함.
- 사업 이용 방법으론, 수출업체가 무역보험 공사에 보험을 가입 시 공사에서 보험료를 지원하는 형태로 진행됨.

1.2.3. 해외 마케팅 지원

가. 국제박람회 참가(종합 : 한국관)

- 국제 박람회 참가는 주요 해외식품 박람회별로 국내의 수출업체를 모집하여 국가관 형태로 참가를 지원하는 사업으로 농식품 수출업체를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 해외마케팅팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 부스 임차비는 대기업의 경우 1부스 한도 내에서 70%를 지원 (3×3m 또는 3×4m). 중소기업의 경우 1부스 한도 내에서 100% 지원 (3×3m 또는 3×4m)
 - 부스 장치비는 1부스 한도 내에서 100% 지원
 - 기본비품 임차비는 쇼케이스 시식대, 상담테이블, 의자, 전기1kw를 제공하고 1부스 한도 내에서 100% 지원
 - 냉장비품 임차비는 신선농산물에 한해 냉장고, 냉장 진열장(Show case) 등을 제공하고 100만원 까지 지원
 - 운송통관비는 신선농산물의 경우 100만원 까지 지원하고, 전통식품품질 인증이나 명인제품의 경우는 50만원 까지 지원함. 단, 기타가공식품은 지원이 제외

- 본 사업은 모집공고가 상·하반기에 나가고 접수를 통하여 업체를 선정 한 후 3개월 전에 참가설명회를 실시하고 2개월 전에 전시품을 발송하고 비품을 신청한 후 박람회에 참여하는 형태로 실시됨.
- 사업 이용 방법으론, 공사 홈페이지(www.at.or.kr >박람회 공고)에서 온라인 참가 신청을 통하여 진행되는데, 참가신청 홈페이지는(global.at.or.kr)임.

나. 국제박람회 참가(개별)

- 국제 박람회 참가는 aT 또는 유관기관이 주관하지 않는 해외박람회 개별 참가를 지원하는 사업으로 농식품 수출업체를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 해외마케팅팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 지원 금액은 5대시장의 경우 1회에 4백만원을 지원하고, 기타시장의 경우 1회에 6백만원을 지원
 - 5대시장과 기타시장 모두 임차비는 18m² 이내여야 하고, shell부스, 간판, 조명, 선반, 카펫, 전시대, 테이블, 의자, 전기 등을 장치비로 지원하며, 카탈로그 홀더, 냉·온수기, 시식대, 냉장·동고, 전자레인지 등을 비품임차비로 지원
 - * 기타시장에 한해 1인 왕복 항공료 70%를 추가 지원
 - 해당 지원지역은 5대시장인 일본, 미국, 중국(홍콩), 러시아, 대만이고, 기타시장인 5대 수출시장을 제외한 지역을 대상으로 지원
- 본 사업은 모집공고가 상·하반기에 나가고 접수를 통하여 업체를 선정 한 후 상·하반기에 2회에 걸쳐 참가설명회를 실시하고 연중 박람회에 참가함. 참가비 지원은 행사종료 30일 이내에 가능함.
- 사업 이용 방법으론, 공사 홈페이지(www.at.or.kr >박람회 공고)에서 온라인 참가 신청을 통하여 이루어지는데, 신청 홈페이지는(global.at.or.kr)임.

다. 해외 판촉행사 지원

- 해외 판촉행사 지원은 해외 대형유통매장 연계 판촉행사(시식, 홍보, 프로모션 등)를 통해 한국 농식품의 입점 확대 및 소비자 인지도를 제고하고자 하는 사업으로 국내 수출업체 및 수출관련 협회·단체, 해외유통업체 및 바이어를 대상으로 지원을 하고 있음. 단, 국내 수출업체는 현지 입점판매 등 거래관계가 있고 행사추진이 가능한 업체이어야 지원이 가능함.
 - 사업 문의처는 aT 해외마케팅팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 해외 시장에서 우리 농식품 판매 확대를 위한 판촉마케팅 활동비를 총사업비의 80%를 지원. 지원항목은 임차비·장치비, 시식행사, 홍보활동(매체광고, 전단지, 이벤트) 및 입점비
 - 국내 공모를 한 수출업체 및 관련협회는 (종합)3천만원/회, (부류)2천만원/회 지원을 하고, 해외 aT공동기획을 한 해외유통업체 및 바이어는 (종합) 1억/회, (부류)3천만원/회 지원
 - * 국내공모 지원 단체 및 협회는 100백만원 이내
 - 사업 의무액은 지원 금액의 2배 이상 수출 미달성시 달성비율에 따라 지원한도가 축소
- 본 사업은 모집 공고가 1월에 나가고 2월에 대상자를 선정 후 행사추진시 약정을 체결한 하고 연중으로 행사를 추진 한 뒤 결과보고 및 정산 실시됨.
- 사업 이용 방법으론, 국내 수출업체 및 관련협회는 연초 판촉사업 공모에 응모 가능하고, 해외유통업체 및 바이어는 관할지역 해외 aT센터와 공동기획을 통해 가능함.

라. 해외홍보마케팅 지원

- 해외홍보마케팅 지원은 주요 수출시장을 대상으로 다양한 채널을 통해 우리 농식품의 우수성을 광고하고 홍보하고자 하는 사업으로 해외소비자, 현지유력인사, 재외공관, 수입바이어 등을 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 해외마케팅팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 미디어 광고 : 주요 공항에 한국 농식품을 광고, 한국 농식품 SNS 마케팅, Korea AgraFood 발간 등
 - 현지유력인사 구전마케팅 : 재외공관 협력 홍보, 동남아 및 일본 마스크 초청 신선농산물 투어, 한류스타 마케팅 등
 - 신규유통채널 발굴홍보 : 외식체인 연계 홍보, 중국 서부 내륙시장 개척 로드쇼 등
 - 지역축제 연계 홍보 : 맨해튼 K-Food & K-pop Festival, 한중수교 20주년 기념행사 연계 홍보 등
 - 국제 세미나 홍보 등
- 본 사업은 12월에 해외 aT 및 품목부서의 수요조사를 실시하고 사업이 선정되면 연중으로 행사 추진을 한 후 결과보고 및 정산이 실시됨.

마. 바이어 거래알선

- 바이어 거래알선은 해외 aT의 추천된 우수바이어 초청을 통한 대규모 수출상담회 개최로 수출거래를 알선 하고자 하는 사업으로 농식품 수출업체로 바이어가 상담을 원하는 수출업체를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 해외관리팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 바이어 왕복 항공료 및 숙박비를 지원하고 항공료는 Economy Class에 한

하여 지원하되, VIP바이어의 경우 Business Class 지원

- 수출상담장 설치 등 운영 제반사항에 관하여 지원. 수출상담회는 보통 업체당 40분 수준으로 하고 1:1 매칭 상담을 지원
 - 생산시설 및 유통매장 견학 시 통역, 교통편의 등을 제공
- 본 수출상담회의 지원 절차는 해외바이어의 추천으로 국내업체에 신청하면 바이어가 상담을 원하는 수출업체를 결정하여 상담주선을 한 후 상담회를 개최함.
- 사업 이용 방법으론, 수출상담회 홈페이지 (www.agrotrade.net> 회원가입> ‘상담신청’ 클릭 > 바이어 및 상담희망 품목 입력)를 통하여 가능하고 차후 상담주선 결과를 확인할 수 있음.

바. 수출협의회 활성화 지원

- 수출협의회 활성화 지원은 수출업체간 자율협력기구 구성을 지원하여 수출품의 안전·품질관리, 공동마케팅, 수출 질서 확립 등을 지원하는 사업임. 김, 김치, 단감, 딸기, 막걸리, 밤, 배, 버섯, 사과, 식품, 쌀, 양란, 유자차, 인삼, 전통주, 채소종자, 파프리카를 대상으로 지원을 실시하고 있음.
- 사업 문의처는 aT 농산수출팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
- 협의회 품목별 특성에 맞는 다양한 공동마케팅 자율을 추진
 - * 공동사업으로 회원사의 참여 동기 부여 및 사업성과 제고를 위해 사업비의 일정비율을 협의회에서 자부담하는 매칭사업으로 추진됨
- 본 사업은 수출업체의 협의체가 구성이 되면 회원사를 모집하고 공동마케팅에 관한 추진협의를 통해 공동사업을 추진한 후 추진결과를 피드백하는 형태로 진행됨.

- 사업 이용 방법으론, 가입하고자 하는 수출협의회 문의 (aT 또는 각 사무국)를 통해 회원가입 후 신청서를 작성하고 제출하고 입이 승인 된 후 회원활동을 실시하게 됨.

사. 해외 aT센터 지사화사업

- 본 사업은 해외 aT센터가 해외지사 역할대행에서부터 해외지사(법인)설립에 이르기까지를 종합적으로 지원하고자 하는 사업으로 일본(도쿄·오사카), 중화권(상하이·베이징·칭다오·홍콩), 싱가포르, 미국(뉴욕LA), 네덜란드(로테르담)를 대상으로 지원을 하고, 해외 aT센터별 운영 사정에 따라 변동 가능하며 동시지원은 2개소 이내로 제한 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 해외관리팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 해외지사 역할대행 : 해외시장 정보조사, 수출희망품목에 대한 시장성 조사, 바이어 알선 및 수출상담, 시장개척활동을 지원 하고, 참가비는 보증금 1백만원에 상응하는 보증보험증권 제출로 가능
 - 해외지사 설립지원 : 파견 직원에게 사무 공간, 사무집기 및 통신망 제공, 해외지사 설립에 관련된 행정사항 및 해외마케팅 활동을 지원 하고, 참가비는 보증금 1백만원에 상응하는 보증보험증권 제출로 가능
 - 프리미엄 : 품목 및 해외 현지 여건을 고려한 맞춤형서비스를 제공함. 업체 특성을 고려한 지원계획을 수립 후 서비스를 제공하고, 참가비는 1백만원을 납부함으로써 가능
- 본 사업은 모집 공고가 3월에 나가고 신청한 업체를 대상으로 4월에 사업자가 선정된 이후 4월에 사업 약정이 체결되며 4월에 서비스를 개시한 후 사후 관리가 실시됨.
- 사업 이용 방법으론, (홈페이지>공지사항)에서 신청서를 구하여 작성한 다음 수출실적증명원 또는 홍보 리플렛 등을 첨부하여 우편제출 한 후 심

사를 걸쳐 사업이 추진됨.

아. 해외시장정보 인프라구축(농식품무역정보: KATI)

- 농식품무역정보는 국내 유일의 농림수산물 수출정보 전문 서비스로서 수출과 관련된 모든 정보를 인터넷을 통하여 무료로 제공 하고자 하는 사업으로 농식품 수출업체, 생산자 또는 생산자단체, 농어민, 수출지원기관, 지자체, 연구기관 등 모든 농산물 수출정보 수요자를 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 식품수출정보팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 무역정보 : 국내외 수출뉴스 및 자료, 수출입동향, 해외시장정보 제공
 - 무역지원 : 수출지원, 시장개척, 박람회, 수출절차, 안전성 정보 제공
 - 품목정보 : 농산물, 임산물, 수산물, 축산물, 가공식품 정보 제공
 - 국가정보 : 미주, 유럽, 아시아, 오세아니아, 아프리카 국가정보 제공
 - 무역통계 : 수출입통계, 해외도소매가격, 국내가격정보 등을 제공
 - 고객센터 : 고객상담, 공지사항, FAQ, 개선의견 등 고객참여서비스 제공
 - 농식품 수출입 뉴스 발행 : 주2회(화,금) 농식품 수출입과 관련된 기사를 신청고객에게 이메일 또는 팩스로 발송
 - 농식품 수출정보 SOS 운영 : 정보이용고객의 개별 특화요구 및 정보를 주문받아 전문적인 맞춤정보형태로 수집·가공·분석하여 제공함으로써 수출시 애로사항을 해소
 - FTA종합지원센터 : 수출활용에 필요한 FAT관련 정보를 제공
- 사업 이용 방법으로는 기본이용 시에는 KATI 홈페이지에 접속 (www.kati.net)에서 회원가입 후 정보이용이 가능. SOS 이용 시에는 KATI(www.kati.net >고객센터>고객상담>수출정보신청)에 접속한 후 필요정보 내역을 게시하면 됨.

자. 해외시장정보 인프라구축(인터넷거래알선: AgroTrade)

- 인터넷 거래알선은 전문화된 인터넷 마케팅 기법으로 바이어 발굴 기회를 제공하고 무역 거래를 알선하는 사업으로 저비용 수출 판로 개척 및 자력 인터넷수출을 지원 하는 사업임. 농식품 수출업체, 해외바이어 등을 대상으로 지원을 하고 있음.
 - 사업 문의처는 aT 식품수출정보팀
- 세부 지원 내용은 다음과 같음.
 - 거래 알선 : 수출 상품, 수출업체의 판매 오퍼(Selling Offer), 바이어의 구매 오퍼(Buying Offer)을 등록 및 검색할 수 있도록 제공
 - 해외바이어정보 : 70개국 12만여 바이어 DB를 통한 바이어리스트와 바이어 신용 정보를 제공
 - m.AgroTrade.net을 통해 수출 상품 및 업체 정보의 QR코드와 연동하는 모바일 웹 지원 제공
 - AgroTrade 바이어 상담회 관리 시스템 운영으로 바이어 초청, 상담회 신청 시 가입이 필수
 - AgroTrade 스마트 마케팅 지원은 인터넷 수출에 적합한 수출업체를 선정해 제반 무역 프로세스를 대행하고 빠르게 확산중인 스마트 모바일 기기를 활용한 마케팅을 지원
- 본 사업은 e-Marketing 전문 대행 사업자를 선정한 후 지원 대상 업체를 선정함. 그 후 스마트 마케팅 사업을 수행하고 중간설문을 걸친 후 사업 추진 결과를 분석하는 절차임.
- 사업의 이용 방법으론, 홈페이지(www.AgroTrade.net)에 접속하여 회원가입 후 업체, 상품 및 오퍼 정보를 수시 수정할 수 있음. 스마트 마케팅 지원 신청은 홈페이지(www.AgroTrade.net)에서 공고 확인 후 온라인 신청이 가능.

2. 기타 지원 제도

2.1. 관세 환급 제도

2.1.1. 관세 환급 제도의 개황

- 관세 환급 제도는 수출용원재료를 수입하는 때에 납부하였거나 납부할 관세 등을 관세법등에 불구하고 수출 등에 제공하였을 경우 수출자 또는 수출물품의 생산자에게 되돌려 주는 제도임.
 - 『수출용원재료에대한관세등환급에관한특례법』에 따라 1975년 7월 1일 시행되었고 관세 환급이라 지칭
 - 우리나라 수출품에 대한 국제가격경쟁력 제고
- 관세 등의 환급을 받기위해 관세 환급을 신청할 수 있는 자가 환급대상 수입물품으로 제조·가공한 생산품을 환급대상수출에 제공하고 수출에 제공된 날부터 2년 이내에 환급을 신청해야 함.
- 환급금을 산출하는 방법은 다음과 같음.
 - 정부가 수출 금액 당 수출품에 소요된 원재료에 대한 수입 시 납부세액으로 일정금액을 정해 지급하는 정액환급제도
 - 수출물품 제조에 소요된 원재료의 납부세액을 소요량제도에 의한 증빙서류에 의거 개개의 원재료별로 확인해 환급금을 산출하는 개별 환급 제도
- 개별 환급으로 환급 신청 시 국내산업보호 등 정책목적상 환급금의 지급을 일부 제한하는 지급제한물품여부를 확인해야 하고, 수출물품의 제조 과정에서 경제적 가치가 있는 부산물이 발생하는 경우 부산물공제비율만큼 부산물 가치에 해당하는 금액을 공제해야 함.
- 관세 환급의 절차는 업체에서 환급신청서를 작성 후 EDI로 관세청 환급 시스템에 전송하면, 서류제출이 필요 없는 건은 전자서류만 심사해 환급

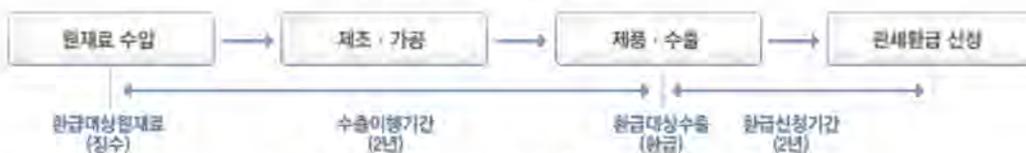
금을 결정함. 또한 서류제출이 필요한 건은 3일 이내 환급신청서 등을 제출하면 세관에서 전자서류와 제출서류를 대조 확인한 후 환급금을 결정하고, 한국은행과 지급은행에 이체 및 지급 의뢰해 환급신청인의 환급금 전용계좌에 입금함.

- 개별 환급 제도에는 수출품 생산자가 수출용원재료를 수입해 생산한 중간원재료를 국내에서 구입 하여 수출하는 경우 수출품생산자가 환급을 받을 수 있도록 중간제품에 대한 납부세액을 증명하는 기초원재료 납세증명제도와 수입한 물품이나 중간원재료를 수입(구입)한 상태 그대로 수출품 생산자에게 공급한 경우 공급한 물품에 대한 납부세액을 증명하는 분할증명제도가 있음.

2.1.2. 관세 환급요건

- 관세 환급의 요건은 관세 등의 환급을 받을 수 있는 원재료가 수출용원재료에 해당되고 외국으로부터 수입하는 때에 관세 등을 납부하였거나 법 제5조 2항의 규정에 의한 일괄납부승인을 받은 물품이어야 하며, 수출신고수리일 부터 2년 이내에 제조·가공하여 제품을 생산한 후 환급대상수출에 제공된 날부터 2년 이내에 환급을 신청해야 환급이 가능함.
 - 관세 등을 납부하고 수입한 원재료가 수출용원재료에 해당(법 제3조)
 - 2년의 수출이행기간 이내에 생산(법 제9조)
 - 환급대상수출(법 제4조)에 제공해야 하며
 - 수출신고수리일로부터 2년 이내에 환급신청 해야 환급가능

[그림 3-2] 관세 환급 요건



자료: 관세청(<http://www.customs.go.kr>), 관세행정안내 > 심사/징수/환급 > 환급.

- 관세 환급을 받을 수 있는 원재료는 다음과 같음.
 - 수출물품 생산 시 물리적·화학적 변화 과정에서 당해수출물품을 형성하거나 화학반응에 직접 사용돼 수출물품을 형성하는데 소비되는 것으로 환특법령에 의해 소요량을 객관적으로 산출할 수 있는 원재료
 - 단, 수출품 생산 시 사용되는 기계 및 설비, 공구, 금형, 포토마스크등과 연료, 기름 등 에너지 요소는 수출용원재료의 범위에 해당되지 않음
- 환급대상이 되는 수출용원재료는 수입하는 때에 관세 등을 납부한 물품이라면 정상적인 무역거래에 의하여 수입되고 물품대금을 지불하는 유환수입물품은 물론 물품대금을 지불하지 않고 수입되는 무환수입물품 까지도 환급대상이 될 수 있음.
 - 단, 무환수입물품의 경우 간이세율이 아닌 기본세율 등을 적용받아야 환급 가능
- 수출용원재료라 하더라도 수출 등에 제공한 달의 말일로부터 소급하여 2년 이내에 수입된 원재료이어야 환급이 가능함. 수출용원재료가 수입된 원재료로 제조·가공한 중간원재료를 국내에 거래된 물품인 경우, 거래단계별로 1년의 범위 안에서 국내거래기간을 수출이행 기간에 산입하지 않기 때문에 양수일로부터 2년 내에 수출이 되면 환급이 가능함.
 - 단, 수입된 상태 그대로 거래되는 경우에는 최초 수입일부터 수출신고수리일이 속하는 달의 말일까지의 기간이 2년 이내이어야 가능
- 또한 선수입후수출인 경우에만 환급이 가능함. 환급에 갈음하는 세율적용품목은 환급을 받을 수 없으며 분할 납부를 받은 물품과 수입 후 사용하다가 수출한 물품 및 공매물품은 환급을 받을 수 없음. 그리고 할당관세율을 적용받은 물품은 그 용도가 특게되어 있는 경우, 특게된 용도의 조건을 해제하고 차액관세를 납부하지 않는 한 환급을 받을 수 없음.
 - 단, 할당관세율을 적용한 경우에도 조건이 없거나 "내수용에 한함"등으로 그 용도가 특게되지 않은 경우에는 환급이 가능

2.1.3. 관세 환급방법

- 환급금의 산출방법에는 개별 환급 제도와 간이정액환급제도가 있음. 자세한 내용은 다음과 같음.
 - 간이정액환급제도: 개별 환급을 받을 능력이 없는 중소기업의 수출을 지원하고 환급절차를 간소화하기 위하여 도입된 제도로서 환급신청년도가 속하는 년도의 직전 2년간 매년도 환급액이 6억원 이하인 중소기업에서 제조한 수출물품에 대한 환급액 산출 시에 정부가 정하는 일정금액을 수출물품 제조에 소요된 원재료의 수입 시 납부세액으로 보고 환급액등을 산출하도록 한 제도
 - 개별 환급 제도 : 수출물품 제조에 소요된 원재료의 품명·규격·수량과 동 원재료의 수입 시 납부세액을 원재료별로 개별적으로 확인하여 환급금을 산출하는 방법
- 관세 환급이란 수출물품 제조에 소요된 원재료의 수입 시 납부세액을 수출한 때에 되돌려 주는 것이므로 환급액을 정확하게 산출하기 위해서는 개별 환급 방법에 의하는 것이 합리적임.
- 그러나 관세 환급 제도는 수출을 지원하기 위한 제도이므로 원재료 수입 시 납부세액을 정확하게 환급하여야 한다는 목표와 함께 간편하게 환급하여야 하는 상반된 두 목표를 동시에 추구하여야 하며, 수출지원을 위한 제도 본래의 목적달성을 위해 환급액과 원재료 납부세액 간 다소의 차이가 있다 해도 정액환급을 확대 운용하는 것이 환급제도의 필연적인 운용 방향임.
- 환급을 신청할 수 있는 자는 다음과 같음.
 - 간이정액환급율표를 적용할 수 있는 수출업체는 중소기업기본법 제2조의 규정에 의한 중소기업체로서 환급신청년도가 속하는 년도의 직전 2년간 매년도 총 환급실적(기초원재료 납세증명서 발급실적 포함)이 4억원 이하인 업체에 한정

- 환급을 신청 시 제출 서류는 중소기업자로 구분이 된 경우는 별도의 서류를 제출하지 않으나, 환급기관장이 중소기업자의 여부에 의심이 있는 업체에 대하여 다음과 같은 서류의 제출을 요구하게 됨.
 - 상용종업원수 : 세무서장이 확인한 3개월 이내의 소득세징수액집계표
 - 자산총액 : 당해업체의 대표자가 확인한 대차대조표
 - * 환급신청년도가 속한 년도의 직전 2년간 매년도 총 환급실적 4억원 이하 업체의 확인은 관세청에서 운영 중인 환급전산시스템에 의해 확인하고 있으므로 별도의 서류 제출하지 않아도 가능

- 적용대상물품은 수출물품의 환급신청일 경우는 수출신고수리일, 기초원재료납세증명서 발급신청일 경우는 물품의 실제거래일에 시행되는 간이정액환급율표에 계기된 HS10단위 수출물품으로서 HS10단위만 동일하면 품명, 규격이 달라도 적용이 가능함.

- 적용제외물품은 다음과 같음.
 - 간이정액 대상품목에 대하여 그 요건에 해당되는 수출업체는 간이정액 환급율표에 의한 환급을 우선적으로 적용하여야 할 의무가 있기 때문에 임의로 개별 환급방법 등을 적용 불가
 - 그러나 수출업체의 입장에서는 간이정액환급율표를 적용한 환급액이 개별환급 방법에 의한 환급액 보다 적은 경우가 발생할 수 있고, 이 경우에는 관할지세관장장에게 간이정액환급 비적용 신청을 하여 승인을 받아 개별 환급방법으로 환급 가능
 - 비적용 승인을 받은 수출업체는 정액율표 상의 모든 품목에 대하여 적용이 배제되고 품목별 선별 비적용은 인정 불가
 - 간이정액 비적용 승인을 받은 업체가 다시 간이정액환급을 적용하려면 비적용승인일로부터 2년이 경과한 후에 환급기관장에게 적용 신청하여 승인을 받아야 하며 적용승인을 받은 자가 다시 비적용 승인을 신청할 경우에도 2년이 경과한 경우에 가능. 다만, 생산 공정의 변경 등으로 인

하여 소요량계산서의 작성이 곤란하게 된 때 또는 정액환급율표에 의한 환급액이 개별 환급액의 70%에 미달 시 불가

- 환급액 산출방법에 환급신청의 경우는 수출신고필증상의 FOB₩(원), 기초원재료 납세증명서 발급신청의 경우는 내국신용장, 구매확인서 또는 특수신용장상의 물품금액 1만원당 책정한 간이정액환급율을 곱하여 산출하게 됨.
- 개별 환급 제도의 의의는 다음과 같음.
 - 환급금의 산출방법 중 개별 환급 제도는 수출품을 제조하는 데에 소요된 원재료의 수입 시 납부한 관세 등의 세액을 소요원재료 별로 확인·합계하여 환급금을 산출하는 방법
 - 관세법 제51조(덤핑방지관세), 제63조(보복관세), 제57조(상계관세)의 규정의 적용을 받는 물품
 - 개별 환급방법은 정액환급에 비하여 납부세액을 정확하게 환급할 수 있는 장점은 있으나 구비서류가 복잡하고 환급금 산출에 많은 시일이 소요됨이 단점으로 지적
- 개별 환급 제도적용 대상은 우선적으로 정액환급율표가 적용될 수 없는 수출품에 적용되는데, 일반적으로 개별 환급이 전체 환급실적의 대부분을 차지하고 있음.
 - 정액환급율표간의 적용 우선순위는 연산품 정액환급율표, 간이정액환급율표 순으로 적용

2.1.4. 관세 환급 절차

- 환급 신청 준비단계는 다음과 같음.
 - 환급 신청 전에 환급기관을 결정
 - 환급신청은 환급신청인의 제조장 또는 본사를 관할하는 세관장에 신청해야하나, 세관의 성격상 인천공항세관, 김해세관과 서울세관국제우편출

장소에는 환급신청 불가

- 동일업체의 본사 또는 제조장간 관할지세관을 변경하여 환급 등의 신청을 하고자 할 경우, 환급기관변경신청서를 변경전의 관할지세관장에게 제출하여 승인 필요
- 환급신청인은 환급 신청 전, 관할세관에 전용계좌번호를 서류로 통보하여야 하며, 이미 개설된 환급금 전용계좌를 변경하고자 하는 경우 세관장에게 계좌변경통보를 하여 관세청 전산시스템에 계좌번호가 등록되어야 환급금의 지급이 가능

○ 환급 신청은 다음과 같음.

- 신청서 작성 : 환급업체는 HS 품목으로 같은 달에 수출된 수출건을 취합해 신청서를 작성, 환급신청서 및 제증명서를 환급처리용 S/W에 입력
- 전자문서 전송 / 수신 : EDI전자문서로 변환 후 KNET를 거쳐 관세청에 전송
- 신청서오류검증 : 수신된 전자문서 내용이 작성규칙에 맞게 작성되었는지 검증
- 접수번호 부여 및 전산심사 : 수신문서의 기본사항을 검증한 후 이상 없으면 접수번호 부여하고 관세청 환급시스템에 자동으로 전산심사 수행
- 접수통보 후 3일 이내 서류제출 : 접수통보 받은 환급 업체는 접수번호 및 접수일자가 기재된 신청서를 출력해 접수통보일로부터 3일 이내 관할지세관장에게 제출
- 제출서류에 의한 전산자료 확인 : 서류와 업무처리화면 신청내용을 대조해 확인 후 결재처리
- 환급결정 및 지급결재 : 신청 건에 대한 담당 또는 주무 결재 후 세관 관리자에 의해 지급 결재
- 환급금지급 결정통지 또는 완료통보 : 관리자 결재 후 환급금지급 결정통지가 전송

- 환급금 이체의뢰 : 관리자가 결재를 하면 한국은행에 환급금을 이체해 환급신청인의 계좌로 입금시킬 것을 전자문서로 요구
- 환급금 이체 및 지급 : 한국은행은 세관장이 이체 및 지급 요구한 바에 따라 해당 세관장의 세입금계정에서 환급금을 이체

2.2. 대한무역투자진흥공사(KOTRA)의 지원 제도

2.2.1. 지사화 사업

- 지사화 사업은 해외무역관이 수출기업의 해외지사과 같은 역할을 수행하며 시장조사, 수출거래선 발굴에서 거래성사 단계에 이르기까지 해외 판로 개척활동을 1:1로 밀착 지원하는 사업임.
 - 수출성약 등을 참가목적으로 하는 지사화 사업 이외에도 Sales Rep서비스, My Office서비스 등별도 지사화사업의 부가서비스 상품으로 시행
- 해외무역관의 지원상황은 해외수출성약, 에이전트 발굴, 시장조사 등의 참가목적으로 나누어져 있으며, 참가목적에 따라 다양한 방식과 형태로 지원됨.
 - 단, 계약체결 대행, 무역 클레임 해결 및 범적 분쟁 등 KOTRA와 해외무역관이 법적 성격상 지원 불가능한 사항은 제외
 - 지원기간은 1년
- 지사화 사업의 업체 선정은 다음과 같음.
 - 해외무역관 관할지역의 수출유망품목 제조업체를 선정하되, 소프트웨어 및 문화상품 등 무형상품 수출업체도 포함
 - 지사화 사업 참가신청 업체의 취급품목에 대한 해외무역관의 현지 시장 여건 및 지원 가능 여부 등을 종합적으로 감안, 해외무역관이 지사화 업체 최종 선정
 - 지사화 업체로 선정된 업체는 e-mail, FAX 등을 통해 해외무역관과 직접 교신함으로써 해외지사로 최대한 활용

- 지사화 사업의 참가를 희망하는 업체는 인터넷을 통하여 신청함. 무역관의 시장성 검토 후 참가업체의 선정이 이루어지면, 참가비를 납부하고 협약서를 체결하게 되면서 지사화 사업이 시행이 됨. 그 후 무역관의 사업 추진 내용에 대한 평가가 있고 6개월간 무료로 A/S제도를 시행하고 있음.
- 지사화 사업 참가기업들에 기존 거래선 관리 및 신규 바이어 발굴에 도움이 될 수 있도록 자체 개발한 사이버상담 시스템을 무료로 제공함.
 - 이용 자격은 KOTRA 지사화 사업 참가업체를 대상으로 실시
 - 사이버상담, 사이버 회의, 채팅 등을 통한 바이어와의 접촉 가능
 - 이용은 홈페이지(<http://etrade.kotra.or.kr>)에서 프로그램 다운로드 후 가능

2.2.2. 수출상담회

- 수출 상담회는 한국 상품의 수입을 희망하는 구매단 또는 개별바이어의 방한을 유치해 국내 업계와의 수출상담 기회를 제공함.
 - 일반수출상담회 : 무료 상담회
 - 종합품목 상담회 : 전 품목을 대상으로 대규모 해외바이어 유치해 상담
 - 전문품목 상담회 : 전기전자제품, 자동차부품 등 특정품목의 해외바이어를 유치해 상담회 개최
 - 지역별 공동 상담회 : 중남미, 중국, 중동 등 해외 주요지역별 유력 바이어로 구성된 구매단의 방한 유치
- 수출상담회에 참가하기 위해서는 일정 안내란에 게재되어 있는 상담회 연간 계획을 참고해 상담회 별로 참가신청을 함. 신청을 하기 위해서는 홈페이지(<http://www.kotra.or.kr> > 참가 신청) 메뉴에서 이동관련양식을 작성 제출하거나 기재하면 됨. 상담신청확정은 기본적으로 1명의 바이어당 1시간씩 상담 시간이 할당되고, 바이어의 최종 입국여부가 확정된 후 업체별로 상담주선 결과를 E-mail로 공지됨.
 - 상담종료 후 상담 결과를 취합해 향후 사업추진에 참고 목적으로 상담리

포트를 작성

- 일반수출상담회의 진행과정은 KOTRA 홈페이지 및 무역일보 등에서 수출상담회 개최 공고 및 참가업체 모집이 이루어지면 인터넷을 통해 서비스 참가를 신청함. 해외바이어와 국내업체와의 매치메이킹을 통한 참가업체를 확정하고, 상담종료 후 상담 리포트를 작성해 제출하는 형태임.

2.2.3. 무역사절단

- 무역사절단은 KOTRA에서 지방자치단체나 유관기관과 협력해 해외시장 진출을 희망하는 관내 중·소·벤처기업을 대상으로 해외 세일즈단을 구성하여 파견하고, KOTRA 해외무역관에서 현지바이어와의 수출 상담을 지원함으로써 국내업체의 수출 진흥을 지원하는 사업임.
 - 파견의뢰기관 : 지방자치단체, 유관기관(전문협회, 조합 등)등
 - 무역사절단 파견규모 : 통상 10개사 내외
 - 지원사항 : 바이어 상담주선, 현지 교통편 제공, 상담장 임차, 통역, 자료 제공 등의 공통경비 지원
 - * 항공임, 숙박비 및 개인 경비는 참가업체 부담
- 무역사절단의 업무 프로세스는 무역사절단 계획을 조희한 후 참가신청을 하게 되면 시장성조사를 통해 업체가 선정이 되고 바이어와 상담을 주선해주고 무역사절단을 파견함으로 바이어와 상담이 가능함.
 - 구주, 북미, 아시아대양주, 일본, 중국 등 8개의 파견지역 운영
- 무역사절단의 신청 절차는 다음과 같음.
 - 일정에서 원하는 해외지역과 시기에 파견되는 무역사절단을 검색
 - 무역사절단 사업은 보통 지자체에서 관내업체 수출육성 정책의 일환으로 실시되므로 기업 소재지 지자체 무역사절단에 참가가능
 - 전문품목일 경우 해당품목만 파견가능하며 종합품목은 품목제한 없음
 - 신청업체 중 해외무역관의 시장성 평가와 지자체의 업체 평가 등을 검토

하여 최종 파견업체선정

- 무료 KOTRA 회원가입 후 ‘참가신청안내’란에서 해당 무역사절단 신청
- 개인 기업은 각종 서비스를 신청할 수 없으므로 기업회원으로 무료 전환
요망

2.2.4. 해외시장 서비스(조사)

- 해외시장 서비스는 KOTRA 전 세계 해외무역관 (78개국 113개 무역관)을 통하여 해외 바이어 찾기, 시장조사 등을 지원하는 서비스임.
- 유형 별 수수료는 다음과 같음.
 - 바이어 찾기 : 수출희망 품목의 관심 바이어 발굴 (150,000원)
 - 맞춤형 시장조사 : 수요동향, 수입동향, 수입관세율, 경쟁동향, 수출동향, 소매가격동향, 유통구조, 품질인증제도, 생산동향 등 (항목 당 110,000원)
 - 바이어 연락처 확인 : 바이어 실제 존재여부, Contact Point 등 (무료)
 - 원부자재공급선 조사 : 수입 희망 품목의 잠재 공급선 발굴 (220,000원)
- 해외시장 서비스 절차는 고객이 인터넷 신청을 통해 무역관에서 조사가능 여부를 검토를 한 뒤 본사에서 조사 가능 시 고객에게 견적서를 송부함. 고객이 수수료를 입금하면 무역관 및 본사에서 조사 완료 및 결과 보고서를 송부함. 이는 통상 3주 기간이 소요됨. 보고서를 받은 고객은 보고서 확인 및 A/S를 신청하게 됨.

2.2.5. 열린무역관

- 열린무역관 사업은 KOTRA 해외무역관 중 지원가능 무역관을 대상으로 무료로 업무 공간 및 기초컨설팅 등을 제공함으로써 출장 업무를 지원하는 서비스.
 - 지원은 수출을 희망하는 기업을 대상
 - 지원 무역관은 유럽(8), 북미(6), 중국(9), 중동(4), 아프리카(4), 일본(2), 아시아(11), 중남미(3) 로 47개 무역관

- 세부 지원내용은 다음과 같음.
 - 컴퓨터가 포함된 책상, 전화/팩스, 인터넷, 바이어 상담실을 무료 지원
 - 현지 경제·시장동향, 체류안내 정보 등 기초컨설팅을 무료 지원
 - 서비스는 업무일 기준으로 최대 10일 이용이 가능
 - 단, 통역지원 서비스는 제공 불가
- 선정기준은 2개 이상의 업체가 지역 및 일정이 중복될 경우 선착순으로 배정이 되고 신청은 연중 신청이 가능함.
- 진행 절차는 고객이 신청서 작성 후 이메일 송부 시 본사에서 접수확인 및 일정 검토 후 고객에게 통지함. 고객은 통지를 받은 후 출장을 시행함.

2.2.6. 설명회

- 본 사업은 정확하고 시의적절한 해외시장 정보를 필요로 하는 국내 기업들에 세계 각국의 시장동향, 상품 및 마케팅 정보, 투자환경 및 투자절차 등의 무역 및 투자정보를 제공하여 국내업체의 수출증진 및 해외 투자진출을 지원함.
- 해외 시장진출전략 설명회 내용은 세계 11개 권역별로 현안 사항 및 유망시장, 상품정보를 신속하게 입수해 현지 및 국내 연사를 초빙하여, 국내 고객들에게 해외시장 진출가이드 등을 제공함.
- 해외 투자진출 설명회는 국내 기업의 해외 투자진출을 돕기 위해 유망시장의 투자환경, 투자진출 절차 및 성공사례 등의 정보를 현지 관련 기관 관계자 및 전문가, 기진출한 우리 기업 관계자 등을 초빙하여, 관련 정보를 제공함.
- 설명회 제공 서비스는 다음과 같음.
 - 설명회 연사 발표자료 및 시장현안 등의 설명회 책자 제공
 - 참가업체의 의사소통에 불편이 없도록 통역 서비스 제공

- 설명회 참가자에게 지속적인 관련정보 및 향후 개최되는 설명회 자료 제공
- 설명회의 참가신청 방법은 KOTRA 홈페이지(<http://www.kotra.or.kr> > KOTRA 사업참가 > 시장개척사업 > 설명회)를 통해 참가신청을 클릭하여 인터넷으로 신청함.

2.2.7. 전시사업

- 본 사업은 해외전시회 한국관, 국내전시회, KOTRA가 주관하는 국내전시회 등에 참여하며 국내업계의 수출증진 및 해외 투자진출을 지원하는 사업임.
- 해외전시회 한국관 참가의 KOTRA 지원과 업무추진은 다음과 같음.
 - KOTRA 지원 : 한국관 총경비의 50%국고 투입, 기타 해외마케팅 및 행정 서비스
 - 업무 추진 : 신청접수는 KOTRA 홈페이지 혹은 품목 해당 유관기관
- 국내전시회 공동주관의 KOTRA 지원과 업무추진은 다음과 같음.
 - KOTRA 지원 : 국내전시회에 해외 부스 참가업체 및 바이어 유치지원
 - 업무 추진 : 연간단위로 해당 전시회 선정, 해외무역관을 통해 업체 및 바이어 유치
- 국내전시회 KOTRA주관의 KOTRA 지원과 업무추진은 다음과 같음.
 - KOTRA 지원 : 서울국제식품산업대전, 자동차 부품전, 대전농기자재전 등
 - 업무 추진 : 국내전시회 직접 개최 및 수출 상담회를 통한 전시회 참가업체 지원

2.2.8. 온라인마케팅 사업

- 본 사업은 인력 부족에 따른 해외출장 공백을 부담하고 수수료 부담을 낮추고 신속한 대금회수가 가능한 결제 계약 및 복잡한 무역거래 절차로 인한 업무 추진 지연을 전자무역 해외 마케팅 서비스로 해결하도록 하는 사업임.

- 전자무역(e-Trade) 해외 마케팅 서비스는 다음과 같음.
 - 시공, 자금, 인력의 제약을 뛰어넘는 중소기업 실속형 해외마케팅 서비스
 - 기존의 단순 온라인 무역상담의 개념에서 탈피하여 상담, 오더, 계약, 대금 결제, 배송 등 무역 과정을 온라인에서 편리하고 안전하게 해결
 - 전자카탈로그 및 동영상 제작을 통한 자율적인 홍보까지 가능
- 온라인 화상 상담회는 해외마케팅이 필요하나 직접 해외로 나가기에는 부담이 있는 중소기업을 대상으로 온라인 수출상담회를 통해 저비용·고효율의 해외마케팅 기회를 제공하는 사업임.
 - 국내 수출기업 누구나 이용가능
 - 참가비는 국내 업체당 50만원
- 온라인 화상상담회의 서비스 포인트는 다음과 같음.
 - 직접 해외로 나가는 비용 부담 대비 10% 수준으로 참가비를 절감하여 중소기업의 부담 경감
 - 해외무역관에서 사전 발굴한 바이어와 KOTRA 화상 상담 플랫폼을 통해 국내 사무실에서 1:1 상담 진행
 - 상담회 기간 외에도 추가 상담이나 별도 상담 수요 발생 시 다국어 원격 통역 지원을 통한 언어 장애 해소
 - KOTRA에서 2D 전자카탈로그가 수록된 수출상담 홈페이지를 제작하여 사전·사후 실시간으로 해외바이어에게 홍보 가능
- 온라인 화상상담회의 이용절차는 홈페이지 및 개별홍보를 통해 상담회 개최 공고가 올라오면 참가신청서를 제출하면, 무역관에서 시장성 평가를 통해 참가업체를 확정하면 바이어 연결(Match making) 및 상담 스케줄을 통보함. 그 후 참가업체의 상담회를 진행 후 상담종료 후 결과에 따라 개별 사후 관리가 이어짐.
- 바이코리아(BuyKorea)란 바이코리아를 통해 수출 상품을 등록하여 해외

바이어에게 홍보를 할 수 있게 하며, 해외에서 실시간 업데이트되는 구매 오피 정보를 검색함으로 새로운 거래알선 발굴 기회의 확보가 가능함.

- KOTRA 고객 누구나 이용가능
- 바이코리아의 서비스 포인트는 다음과 같음.
 - 회사, 제품의 소개, 기술·설비 협력 제안 등 해외바이어 대상 실시간 온라인 홍보 가능 (무료 이용)
 - KOTRA 해외무역관 및 현지 바이어를 통해 직접 등록된 해외 인콰이어리(바잉오피, 비즈오피 등)의 실시간 열람으로 새로운 거래선 발굴 가능
- 바이코리아 이용절차는 BuyKorea 로그인한 후 상품 등록 버튼을 클릭한 다음 등록을 완료하게 됨. 또한 차후 반복 수정이 가능함.
- 수출대금 카드결제서비스 (KOPS)는 KOTRA Online Payment Service의 약자로 국내 수출업체가 샘플이나 소액 수출거래 시 수입자로부터 기존 은행송금방식(T/T)으로 결제 받는 대신 수입자의 신용카드로 결제를 받는 서비스임.
 - 국내 수출기업 누구나 이용가능
- 수출대금 카드결제서비스(KOPS)의 서비스 포인트는 다음과 같음.
 - 수출자 혜택 : 신속하고 안전한 수출대금 회수 (5영업일 내), 저렴한 서비스 이용료(건당 결제금액의 2.6%), 바이어 지급불능(부도)시 수출보험 혜택 (건당 미화 1만불 이하, 월 누적 5만불 이하 건), KOPS회원을 위한 국제배송비 할인 서비스(EMS)
 - 수입자 혜택 : 편리한 대금결제(은행방문 불필요, 결제시간 장소 제한 없음), 카드대금 결제일까지 융통성 부여
- 국제물류서비스 (e-GLS)는 KOTRA전 서비스 이용고객, 할인된 배송 서비스를 원하는 고객을 대상으로 국제 배송비 할인 제공과 온라인 신청, 수출입자 발송물 배송 현황 실시간 점검이 가능한 물류 서비스임.

- KOPS결제 서비스 이용 고객 중 배송비 할인 희망 고객 대상
- 국제물류서비스 (e-GLS)의 서비스 포인트는 다음과 같음.
 - 저렴한 국제 배송비 : EMS (서류/소화물 일률적 15% 할인)
 - 쉽고 편리한 배송 서비스 : 온라인 원클릭으로 배송신청, 배송현황 조회
 - KOPS이용편리 : 바이어 대금결제 후 물품배송까지 한 번에 해결
- 국제물류서비스 (e-GLS)는 KOPS회원 중 KOPS 로그인 후 My Trade클릭하여 사용이 가능함. 또한 결제 내역확인 후 배송시를 선택한 다음 배송현황을 실시간으로 확인할 수 있음.

2.2.9. 수출인큐베이터

- 본 사업은 중소기업의 기존 수출대행기관을 활용한 수출한계를 극복하고, 독자적 수출능력 배양을 위해 현지 주요 교역거점에 진출을 원하는 중소기업이 조기 정착할 수 있도록 지원하기 위해 해외 주요 교역중심지에 수출인큐베이터를 설치하고, 현지마케팅전문가, 법률/회계고문의 자문, 사무 공간 및 공동회의실 등을 제공하는 사업임.
 - 미국, 유럽, 중국, 일본, 싱가포르, 독일, 러시아 등 17개 국가
 - 지원은 해외시장 개척을 위해 현지법인 또는 지사를 설치코자 하는 중소기업(제조업 전업률 30%이상) 및 지식 서비스업 (정보통신, 소프트웨어 등)영위 중소기업 대상
- 주요 지원 내용은 사무 공간 및 공동회의실, 사무집기 및 인터넷 등의 공간제공, 현지인 마케팅전문가, 법률·회계컨설턴트의 자문 및 컨설팅의 마케팅활동지원, 정보제공, 행정지원, 생활정착서비스 및 마케팅 네트워크 구축지원 등 행정지원임.
- 수출인큐베이터 입주 희망기업은 온라인을 통해 신청을 할 수 있고, 신청기업들의 입주타당성 평가와 현지인의 의견 수렴 등을 통해 입주기업을

선정하게 됨.

- 입주타당성 평가 : 평가점수 60점 이상 (100점 만점)
- 입주절차는 입주계약을 체결하고 입주 보증금을 납부한 다음, 입주준비를 마치고 오리엔테이션에 참석한 후 인큐베이터에 입주
- 1개 입주업체당 연평균 130백만원의 비용절감 효과

2.2.10. 해외공동물류센터

- 본 사업은 해외 현지의 전문 물류 서비스 업체를 선정해 국내 수출기업이 저렴하게 물류관련 서비스를 이용하도록 지원하고, 보관 창고료를 일부 지원하며, 해외 마케팅 등 다양한 부가 서비스 제공을 통해 국내 수출기업의 해외시장 진출확대를 지원하는 사업.
 - 물류센터 형태 : 제 3자 물류
 - 능력과 신뢰성을 갖춘 현지 물류전문 서비스 업체를 아웃소싱해 보세창고운영, 통관 및 운송, 재고관리 등 물류관련 제반업무를 위탁 운영
 - 지원은 한국 내 사업자등록증 보유 기업 (현지 통관 및 취급이 가능한 품목에 한해 서비스 가능)을 대상
- 해외공동 물류센터의 지원내용은 다음과 같음.
 - 물류위탁 계약 체결 및 애로사항 해결 지원
 - 현지 물류전문업체를 선정하여 보세창고 운영, 통관 및 운송, 재고관리 등 물류 관련 업무를 아웃소싱
 - 해외마케팅 지원 (지사화-물류패키지 가입 시)
- 사업의 참가 신청은 인터넷으로 신청하도록 함. 참가 신청업체 적정성 심사 및 물류코스트 시뮬레이션 등을 실시하여 적합한 참가업체를 확정 한 다음, 최종 선정된 업체와 사업 참가 계약을 체결하고 물류운영회사와 위탁운영계약을 체결함.

제4장

수출 우수 사례

및 시사점



제4장

수출 우수 사례 및 시사점

1. 가공 식품

1.1. 부여 밤뜨레 영농조합법인

1.1.1. 법인 개요

- 부여 밤뜨레 영농조합법인은 2005년 7월에 설립되었는데, 충남 부여군 은산면 강신황 대표와 70 여명의 인근 밤 생산 농가들이 수확한 밤을 여러 가공품으로 생산하여 수출하고 있음.
- 강신황 대표는 밤을 가공한 다양한 상품들을 개발하여 시장에 출시하고 있는데, 자체 가공 시설을 통해 생산된 상품의 고품질로 일본 시장 등을 공략하고 있음.

[그림 4-1] 밤뜨레 공장 내부 전경



1.1.2. 주요 상품 및 수출 실적

- 밤뜨레 가공품은 간 밤과 같은 단순 가공품부터, 맛밤, 밤 퓨레, 밤 양갱, 밤 페이스트, 밤 초콜렛 등 다양한 상품들이 개발되어 시장을 공략하고 있음. 특히, 맛밤의 경우 중국산이 아닌 국산 밤을 사용했다는 품질 우위 전략을 통해 내수 및 해외 수출 시장을 공략하고 있고, 밤 퓨레나 밤 페이스트 등은 일본 시장을 주로 공략하고 있음.

[그림 4-2] 밤뜨레 상품: 밤 퓨레 및 밤 양갱



[그림 4-3] 밤뜨레 상품: 맛밤 및 마룬 그랑제(밤 초콜렛)



- 이와 같은 노력의 결과, 간 밤을 일본에 매년 10만 달러 이상 수출하고 있고, 밤 페이스트 등을 일본 시장에 출시하려는 노력을 계속하고 있음.

1.1.3. 해외 시장 개척 전략

- 부여 밤뜨레 영농조합법인은 국산 원료를 사용하여 고품질로 취약한 가격 경쟁력을 극복하려는 전략을 취하고 있음. 또한, 다양한 밤 가공식품을 꾸준하게 개발하여 해외 시장을 지속적으로 공략하고 있어 향후 성장성이 크게 기대되고 있음.
- 특히, 밤 가공품의 주요 시장인 일본 현지 구매 업체와 긴밀한 관계를 유지하고 식품 개발을 위한 기술을 공유하는 등 현지 구매자와의 관계 유지에 상당한 공을 들이고 있음.

1.2. 고창 서해안복분자주 영농조합법인

1.2.1. 법인 개요

- 고창 서해안복분자주 영농조합법인은 2002년 3월에 설립되었는데, 전북 고창군 신림면 벽송리의 송만희 대표와 조합원 5명이 직접 재배한 복분자 열매를 수확한 것을 복분자 술로 가공하여 수출하고 있음.
- 특히, 고창지역에서만 재배된 복분자를 엄선하여 황토 지장수와 함께 발효시키는 등 원료 선별에 공을 들이고, 황토 토굴에서 발효 과정을 거치는 등 제품의 품질 경쟁력을 높이는 데 상당한 공을 들이고 있음.

[그림 4-4] 복분자주 발효용 토굴 전경



[그림 4-5] 복분자주 발효용 토굴 내부



1.2.2. 주요 상품 및 수출 실적

- 고창 서해안복분자주 영농조합법인은 저가 희석식 복분자주에 대응하여 전통 발효 고급주 생산에 주력하고 있음. 이를 위해 고창 지역의 복분자 열매로 원료를 한정하여 사용하며, 황토 지장수 및 황토 토굴 등 복분자주의 맛과 향을 높이기 위해 다양한 시도를 하고 있음.
- 또한, 복분자주의 외견상 고급성을 배가시키기 위해 도자기와 유리병에 담아 상품을 출시하고 있으며, 외부 포장 상자도 고급화를 꾀하고 있음.

[그림 4-6] 복분자주 상품들



자료: 고창 서해안복분자주 영농조합법인 홈페이지(www.bokbunjajuwine.co.kr)

- 이와 같은 노력의 결과, 사업 초기의 높은 가격으로 인한 시장 개척 어려움에도 불구하고 매년 10억원 이상의 수출 실적을 올리고 있음. 특히, 2006년 미국의 수출 100만불을 수출, 2008년 중국 100만불 수출 등의 실적을 꾸준히 올리고 있음.

[그림 4-7] 중국 수출 사진



자료: 고창 서해안북분자주 영농조합법인 홈페이지(www.bokbunajuwine.co.kr)

1.2.3. 해외 시장 개척 전략

- 고창 서해안북분자주는 관련 업계 후발주자였지만, 시장에 빠르게 진입하고 저가 식품에 대응하기 위해 철저한 고급화 전략을 유지하고 있음. 원료부터 100% 국산 원료를 사용하고 황토 지장수를 사용하는 등 원가 절감 보다는 제품 품질 제고에 역점을 두었음. 또한, 상품 포장도 고급 도자기 병이나 유리병 등을 사용함.
- 서해안북분자주는 품질을 인증 받아 2003년 대통령 추석 하사품으로 선정돼 청와대에 납품되었고, 2005년 11월 부산에서 개최된 아시아태평

양 21개국 정상회의(APEC)공식 만찬주로 선정됨을 계기로 하여 본격적으로 시장 인지도를 얻게 되었음.

- 또한, 중국 수출을 위해 중국 총판회사의 중국어 홈페이지를 개설하는 등 현지화 전략도 꾸준히 진행하고 있음.

[그림 4-8] 중국 총판회사 홈페이지

你好, 欢迎来到蜂巢加盟网!!! 充值卡-5亿手机商机 兼职一月, 赚一工资 小额创业项目, 充值卡

设为首页 | 添加收藏 | 网站首页

蜂巢广告 效果稳定, 值得信赖!

餐饮加盟 饰品礼品 环保机械 网络教育 家居建材 美容保健 服装鞋帽

2011年创业精品项目上榜品牌 蜂巢联盟精选致富商机经过调查: 90%以上的成功创业者都进行过留言咨询。多留言, 多考察, 降低投资风险。

逆对门道 赚钱有门 网上创业真叫挣!	小投资 赚疯了 3千投入 十万变...	眼前 机遇 把握机遇-就在眼前	小额投资 日赚3000 最佳小本在家...	小本投资 稳当赚钱 充值卡小本投资...	网络赚钱 赚疯了 充值卡-5亿手机...	穷小子3年 赚出2千万 充值卡批发火爆...	穷丫头 开宝马 凭啥 移动充值卡代理
挣一生工资 充值卡低折, 全...	充值卡1折 免费铺货 售后结算 2011年新兴暴利...	无风险投资 赚疯了 兼职一月, 赚一...	稳赚 稳赚不赔, 免费...	点击 财富 一本万利, 冲吧2012	坐在家里 月入几万 0风险 狂挣钱!	机会 机会来了, 手机...	小投资 大回报 小投资-高额回报

目前最赚钱项目之一 兼职一月, 赚一工资 让你尖叫的赚钱新招 赚钱新招, 一本万利 充值卡低折, 全国招商 稳妥无忧商机, 赚翻天 投资少见效快, 爆赚
小额创业项目, 充值卡 2011年新兴暴利项目 欲望无穷 商机无限 最佳小本在家创业项目 少女卖卡, 半年开宝马 无需成本 稳赚不赔 在家卖卡, 月赚10万

创业热门排行榜

- 1 免费代理 1折供货
- 2 一年大发, 充值卡暴利
- 3 移动充值卡代理
- 4 暴利项目, 充值卡招商
- 5 最佳小本在家创业项目
- 6 机会来了, 手机卡招商
- 7 无需成本 稳赚不赔
- 8 小额创业项目, 充值卡
- 9 充值卡批发火爆招商
- 10 在家做老板赚疯了
- 11 不想赚钱别点这里
- 12 充值卡超低折扣供货

眼前 机遇 把握机遇-就在眼前	小本 挣大钱 手机充值卡低折...	挣一生工资 充值卡低折, 全...	穷小子3年 赚出2千万 充值卡批发火爆...	创业致富 最高领地 充值商机-火爆招商	别人想不到的 好生意 无需成本 稳赚不赔
---------------------------	-----------------------------	-----------------------------	----------------------------------	-------------------------------	--------------------------------

能赚大钱的无本项目	无需成本 稳赚不赔	充值卡低折, 全国招商	欲望无穷 商机无限	男人必知的挣钱秘密
充值卡-5亿手机商机	在家做老板赚疯了	独门生意-好赚钱!	把握机遇-就在眼前	机会来了, 手机卡招商
稳妥无忧商机, 赚翻天	让你尖叫的赚钱新招	不想赚钱别点这里	兼职一月, 赚一工资	小额创业项目, 充值卡
一本万利的秘密	手机充值卡低折代理	充值卡小本投资, 赚!	小投资, 赚大钱	投资2800 挣百万!
上班 兼职两不误	先试 再投资 创业无忧!	充值卡超低折扣供货	一台电脑在家创业 发!	让人震撼的赚钱项目
暴利项目, 充值卡招商	一年, 从工仔到老板	稳赚不赔, 免费铺货	少女卖卡, 半年开宝马	3千投入 十万变百万
最佳小本在家创业项目	话费商机 财富狂飙	0风险 狂挣钱!	充值商机-火爆招商	投资少见效快, 爆赚
一本万利, 冲吧2012	市场火爆, 小本投资赚	1年赚! 0年钱	目前最赚钱项目之一	移动联通手机充值卡

자료: 고창 서해안복분자주 영농조합법인 중국 총판 홈페이지(www.feihuangco.com)

2. 신선 농산물

2.1. 화성포도 수출 협의회

2.1.1. 개황

- 화성 포도 수출협의회는 경기도 화성군 송산면의 회장 홍응유, 총무 남운현을 중심으로 91농가가 함께 참여하여 포도를 재배하여 수출을 하고 있음.
- 화성포도의 대미수출은 지역농가와 농업기술센터, 지자체, 정부기관이 일체가 되어 이루어낸 성과인데, 화성시 농업기술센터는 2000년부터 포도를 수출품목으로 육성하기 위해 계획을 세워 수출협의회 구성을 유도하였고 지역 선도농가와와의 노력으로 수출협의회를 2002년에 결성하였음.
- 수출대상국은 싱가포르, 홍콩, 인도네시아, 괌, 대만, 미국 등임. 지금까지 무급 봉사를 하고 있으며, 영천포도 대미수출단지에 수출컨설팅을 하고 있음.
 - 영천포도단지는 2005년 대미수출을 하여 화성포도에 이어 두 번째로 미국에 수출

2.1.2. 수출 현황

- 수출협의회에서 수출하는 지역특성을 보면 싱가포르와 홍콩지역은 중국계를 상대로 수출하고 있으며, 인도네시아와 말레이시아는 교민들 상대로 수출되고 있고 미국은 LA와 뉴욕지역에 교민들을 상대로 판매되고 있음.
 - 대미 수출물량은 2004년 33톤에 이어 2006년 80톤 수출에 FOB가격 36만불 수출을 기록
 - 2006년 총수출물량은 170톤을 수출하였고, 대미 수출물량은 2003년 8톤이었으나 점차 증가하여 2006년 80톤으로 FOB가격 36만불 수출액을 기록

- 수출주문량에 비하여 대미 수출물량이 부족한 상태이며, 수출활성화를 위해서는 수출전용 선별장이 필요한 실정임. 일반적으로 포도 수출에 있어서 내수가격이 수출가격보다 높으나, 수출목적은 일정한 물량을 고정적으로 출하할 수 있어 내수에도 안정이 되기 때문에 메리트가 있어 참여농가들이 적극적임.

2.1.3. 해외 시장 개척 전략

- 미국시장의 경우 바이어가 큰 사이즈의 포도를 원하고 있기에, 이에 부합하는 상품 생산에 최선을 다하고 있음. 또한, 상자포장을 5kg, 2kg, 1송이(350~450g) 상자 등으로 다양화하고 있는데, 1송이 상자는 미국, 싱가포르에 판매를 하며, 말레이시아, 인도네시아에는 5kg 등 무게 많이 나가는 포장 수출을 하고 있음. 소포장은 상품성 유지와 취급 편의가 있으며, 고급상품으로서의 이미지가 있음.
- 해외 시장 개척을 위한 홍보 및 판촉활동은 현지 판촉행사, 신문광고, 방송매체 등을 활용하고 있는데 경기도 유통공사 등에서 지원을 받고 있음.

2.2. 고양 수출 선인장 작목회

2.2.1. 개황

- 고양 수출 선인장 작목회는 경기도 고양시 일산구의 강성복 대표를 중심으로 25농가가 함께 참여하여 접목선인장을 재배하여 수출을 하고 있음.
- 우리나라의 선인장은 대부분 일본을 통하여 도입되었는데 우리나라는 비약적인 발전을 한 반면 일본은 기술, 인건비, 기후조건 등에 의해 쇠퇴하고 한국에서 전성기를 맞고 있음.
- 수출화훼작목 중 선인장은 경기도가 주산지로 재배면적은 62.8ha로 전국

재배면적 73.7ha의 85%를 점유하며, 생산된 접목선인장은 네덜란드 등 세계 20여 국가에 수출을 함.

2.1.2. 수출 현황과 작목회 조직 실태

- 선인장 국제 교역에서 우리나라가 차지하는 비율이 전체 유통물량의 80%를 차지하고 있을 정도임. 고양 수출 선인장 작목회는 6.6ha의 재배포장에서 2006년 접목선인장 700만개를 생산해 이중 500여만개 230만불을 네덜란드, 미국 등 20여개국에 수출하고 있음.

- 농가별 매출액이 평균 1억원 수준

- 이러한 성과는 작목회 결성과 수출단지 지정을 통해 이루어졌음. 고양 수출 선인장 수출단지는 송포 수출단지가 1994년에 지정이 되고 인근 고양시를 포함하여 수출을 많이 하는 농가들로 결성되어 2006년 4월에 지정되었음. 또한 작목회 농가별 기술 수준을 고르게 유지하여 상품의 품질 균일화를 유지하고 있음. 현재 생산량의 90% 정도를 수출할 정도로 수출 전문 작목회가 되었음.

2.1.3. 해외 시장 개척 전략

- 고양 수출선인장 작목회의 선인장은 가격보다 품질에 승부를 거는 시장 개척 전략을 구사하였음. 우선 작목회의 회원 기준을 까다롭게 관리하여 연간 생산량 5만주 미만 농가는 2년에 한 번히는 심사를 통해 제명 처리함. 또한, 선인장 재배 기술을 공유하고 발전시켜 전체 회원 농가들이 생산하는 선인장의 품질 경쟁력을 유지함.

- 해외 시장 개척은 aT 등의 관련 기관을 통해서 마케팅 등을 하고 있는데, 대부분의 회원들은 생산에 집중하고 있음.

3. 시사점

- 향토기업들의 경우 주로 인근에 생산되는 농림수산물을 가지고 직접 판매나 가공 등을 하고 있기에 판매 물량이 작고 업체 규모가 상대적으로 영세할 수밖에 없음. 이러한 여건에서 해외 시장 수출에 성공하기 위해서는 저가 상품을 대량으로 시장에 공급하는 것 보다는 소수 정예상품을 최고 품질로 생산하여 승부를 걸어보는 것이 효과적인 방법일 것임.
- 제시된 성공 사례들에서 나타났듯이, 대부분의 우수 업체들이 자기만의 노하우를 가지고 제품의 품질 경쟁력을 극대화하여 틈새시장(Niche market)을 공략하였음. 여기서 역할분담이 필요한데, 향토기업들은 수출 맞춤형 상품 개발에 주력하고, 시장 개척 및 마케팅은 관련 전문 기관의 도움에 의지하는 것이 가장 바람직할 것임.
- 또한 앞에서 제시된 바와 같이 농림수산물식품부는 농식품 수출 확대를 지원하기 위해 다양한 정책들을 시행하고 있는데, 이러한 지원 사업들을 충분히 검토하여 적극 활용하는 것도 필요함. 그 외에도 유사한 기능을 하고 있는 타 기관의 지원 제도들도 적극적으로 활용할 수 있음.

제5장
주요국의 수출
시장 분석



제5장

주요국의 수출 시장 분석

1. 미국

1.1 현황

1.1.1. 기본 현황

- 북미 대륙에 위치한 미국은 약 3억 1,385만 명의 인구를 가진 세계 3위의 인구 대국인데, 초기 영국인 청교도들에 이어 흑인, 아시아인, 중남미인들이 속속 이주하면서 지구상 거의 모든 인종과 민족이 살고 있는 세계 최대의 다민족국가를 구성하고 있음.
- 미국의 종교는 다수의 인종·민족으로 구성된 나라인 만큼 거의 모든 종류의 종교를 볼 수 있음. 하지만 유럽에서 온 이민이 주체를 이루고 있기 때문에 그리스도교도가 압도적임.
 - 개신교도 52%, 로마가톨릭교도 24%, 모르몬교도 2%, 유대교도 1%, 무슬림 1%, 기타종교 10%, 무종교 10%로 구성
- 미국의 GDP는 15조 6,096억 달러로 세계 1위(2012 IMF 기준)이며, 1인당 GDP는 4만 9,601달러로 세계 12위(2012 IMF 기준)로 국민 소득 수준이 높아 농식품 시장이 다양하게 발달되어 있음.

1.1.2. 농식품 수입 현황

가. 개황

- 미국이 수입하는 농식품의 양은 2003년 1,519만 톤에서 2011년 2,687만

톤으로 56.5% 증가함. 수입 금액 또한 2003년 238억 달러에서 2011년 446억 달러로 53.4% 증가함.

- 연도별 증감율의 차이는 있지만 미국의 농식품 수입량 및 금액이 꾸준히 증가하는 추세를 보이고 있음.

[표 5-1] 미국의 수입현황

(단위: 톤, 천 달러, %)

연도	중량	금액	전년대비	
			중량	금액
2003	15,189,634	24,814,134	-2.8	7.9
2004	20,508,867	28,782,652	35.0	16.0
2005	16,873,892	30,585,938	-17.7	6.3
2006	17,990,468	33,654,171	6.6	10.0
2007	18,304,374	37,219,301	1.7	10.6
2008	23,871,428	38,364,783	30.4	3.1
2009	20,855,032	29,039,451	-12.6	-24.3
2010	25,316,251	40,402,691	21.4	39.1
2011	26,867,274	44,569,029	6.1	10.3

자료: 한국무역협회(KITA)

나. 주요 농식품 교역국

- 미국의 주요 농식품 수입 대상국은 캐나다, 멕시코, 중국, 태국, 프랑스 등임. 캐나다의 경우 미국의 최대 수입 대상국으로써 미국은 2010년 기준 총 187억 달러의 농식품을 캐나다로부터 수입함.
- 한국은 39위로 미국은 2010년 기준 총 3,414만 달러의 농식품을 한국으로부터 수입함. 이는 전년대비 15.6% 증가한 수치임.

[표 5-2] 미국 주요 농식품 수입 대상국

(단위: 천 달러, %)

순위	국가	수입액		비중		'10/ '09 증감율
		2009	2010	2009	2010	
	합계	85,214,351	95,307,437	100	100	11.84
1	캐나다	16,907,116	18,721,785	19.84	19.64	10.73
2	멕시코	12,336,124	14,561,139	14.48	15.28	18.04
3	중국	4,485,503	5,198,957	5.26	5.45	15.91
4	태국	3,245,584	3,663,127	3.81	3.84	12.86
5	프랑스	3,009,138	3,352,318	3.53	3.52	11.4
6	이탈리아	3,093,670	3,169,729	3.63	3.33	2.46
7	브라질	2,567,851	3,067,862	3.01	3.22	19.47
8	칠레	2,846,551	2,886,105	3.34	3.03	1.39
9	호주	2,290,097	2,259,591	2.69	2.37	-1.33
10	네덜란드	2,024,492	2,196,914	2.38	2.31	8.53
39	한국	341,429	394,788	0.4	0.41	15.63

출처: Global Trade Atlas

다. 미국 농식품 주요 수입품목

- 미국의 주요 수입 품목은 커피, 맥주, 와인, 새우, 토마토 등임. 2010년 기준 미국의 수입품목 1위인 커피는 전체 수입액의 3.9%를 차지하고 있음.
- 수입품목 2위인 맥주는 3.7%, 3위인 와인은 3.6%, 4위인 새우는 3.4% 순

[표 5-3] 미국 농식품 주요 수입품목

(단위: 천 달러, %)

순위	국가	수입액		비중		'10/ '09 증감율
		2009	2010	2009	2010	
	합계	85,214,351	95,307,438	100.0	100.0	11.84
1	커피	3,077,013	3,737,756	3.61	3.92	21.47
2	맥주	3,353,755	3,533,761	3.94	3.71	5.37
3	와인	3,305,082	3,446,571	3.88	3.62	4.28
4	새우	2,775,634	3,253,841	3.26	3.41	17.23
5	생선살	2,287,337	2,618,005	2.68	2.75	14.46
6	토마토	1,403,573	1,798,238	1.65	1.89	28.12
7	열대과일	1,576,949	1,788,860	1.85	1.88	13.44
8	보드카	1,494,416	1,682,553	1.75	1.77	12.59
9	염소류	1,320,927	1,600,213	1.55	1.68	21.14
10	조미료	1,351,982	1,566,454	1.59	1.64	15.86

출처: Global Trade Atlas

1.1.3. 대미 농식품 수출 현황

가. 대미 농식품 수출 현황 및 특징

- 우리나라의 대미 농식품 수출량은 2000년 9만 톤에서 2011년 19만 톤으로 2배 이상 증가함. 수출 금액 또한 2000년 2억 2,372만 달러에서 2011년 5억 9,981만 달러로 2.7배 증가함.
- 연도별 증감율의 차이는 있지만 대미 농식품 수출량 및 금액이 꾸준히 증가하는 추세

[표 5-4] 대미 농식품 수출실적

(단위: 톤, 달러, %)

연도	중량	금액	전년대비	
			중량	금액
2000	91,994	223,715,508	16.05	11.4
2001	106,513	253,686,119	15.78	13.4
2002	121,444	291,509,381	14.02	14.91
2003	119,894	303,558,438	-1.28	4.13
2004	128,474	365,783,607	7.16	20.5
2005	129,449	368,478,587	0.76	0.74
2006	129,844	378,054,736	0.31	2.6
2007	136,875	400,923,754	5.42	6.05
2008	158,037	449,226,747	15.46	12.05
2009	175,521	467,264,335	11.06	4.02
2010	188,833	518,812,893	7.58	11.03
2011	194,290	599,813,947	2.89	15.61

자료: 농산물무역정보(aT)

나. 품목별 대미 농식품 수출 동향

- 대미 총괄 수출을 크게 농식품과 수산식품으로 구분하여 볼 수 있는데, 농식품은 신선 식품과 가공식품으로 양분하고 농산물, 축산물, 임산물로 분류하여 세분화 할 수 있음.
- 신선 식품으로는 채소류, 김치, 인삼류, 화훼류, 과실류, 버섯류, 돼지고기, 가금육류 포함

- 가공식품에는 면류, 소스류, 주류, 유제품 등이 포함
- 수산식품에는 어류, 연체동물, 해조류, 갑각류 등이 포함

[표 5-5] 대미 총괄 수출실적

(단위: 천 톤, 백만 달러, %)

구분	2009년	2010년(A)		2011년(B)		증감률(B/A)	
	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
전체	467.3	188.8	518.8	194.3	599.8	2.9	15.6
농식품	338.4	161.4	376.6	165.2	418.9	2.3	11.2
-농산물	313.9	149.1	348.2	153.4	394.3	2.9	13.2
-축산물	12.3	6.3	15.6	6	14	4.8	10.2
-임산물	9.2	6	12.8	5.8	10.7	3.3	17
수산식품	128.9	27.4	142.2	29.1	180.9	6.1	27.2

자료: 한국농수산식품유통공사(aT)

- 신선식품 전체의 수출금액은 2009년 대비 2010년 소폭 증가 후 2011년 감소 추세임. 주 수출품목 중 하나인 밤은 국내 작황부진에 따른 수출량 감소와 가격상승에 따른 현지 교민 수요 감소로 인해 2010년 대비 32.5% 감소함.
- 경기침체에도 불구하고 선물용으로 고가의 인삼류 수입이 증가하였고, 미디어를 통해 인삼의 효능이 알려지면서 인삼 뿐 만아니라 홍삼의 현지수요도 지속적인 증가추세를 보임.
- 가공식품은 2010년 대비 14.6% 증가한 3억 4천만 달러로써 주요 수출품목 대부분이 증가한 가운데 일회용 커피의 소비증가 추세가 이어짐에 따라, 커피 조제품은 2009년 대비 34.8% 증가함.
 - 라면은 신제품 개발과 마케팅 강화로 2010년 대비 3.5% 증가한 2억 1천만 달러 수출
 - 고추장의 경우 한식 인지도 상승에 대한 수요증가로 2010년 대비 21.5% 증가

- 수산식품은 2010년 대비 21.4% 증가한 180.9백만 달러로써 갑각류의 수출은 감소하였으나 어류, 연체동물, 해조류 등 최대 수출품목의 증가에 힘입어 전체 수출은 증가함.

[표 5-6] 신선·가공·수산식품 수출 순위(상위 10개)

(단위: 천 톤, 백만 달러)

구분	순위	2009년			2010년			2011년		
		품목	물량	금액	품목	물량	금액	품목	물량	금액
신선 농 식품		신선 전체	34.2	73.6	신선 전체	34.6	84.4	신선 전체	25.6	76.6
	1	배	11	24.7	배	10.2	25.4	배	8.2	23.8
	2	인삼	0.5	8.3	인삼	0.6	9.6	인삼	0.5	11.1
	3	단일 과실 조제품	6.3	4.7	단일 과실 조제품	6.7	5	채소 종자	0	4.9
	4	채소 종자	0	3.7	채소 종자	0	4.9	단일 과실 조제품	6	4.9
	5	새송이 버섯	1.6	3.6	팽이 버섯	2.6	4	팽이 버섯	2.4	4.1
	6	밤	1.3	3.4	밤	1.4	3.4	김치	0.8	2.8
	7	팽이 버섯	2.2	3.2	새송이 버섯	1.2	2.9	밤	0.7	2.3
	8	김치	0.7	2.3	고추	0.6	2.7	고추	0.4	2.3
	9	고추	0.4	2	김치	0.9	2.7	유자차	0.5	1.7
10	양란	0.1	1.3	무	2.3	1.5	느타리 버섯	0.5	1.5	
가공 농 식품		가공 전체	113.1	264.8	가공 전체	124.8	292.2	가공 전체	139.6	342.3
	1	커피	1.1	28.1	커피	1.2	31.3	음료	41.9	33.8
	2	라면	6.7	20.1	음료	31.6	25.1	커피	1.5	29.4
	3	비스킷	3.3	13.1	라면	6.2	19.8	라면	6.4	20.5
	4	곡류 조제품	2.7	10.5	비스킷	3.8	16.3	비스킷	4.1	19.7
	5	소주	6.2	9.1	곡류 조제품	2.7	10.8	곡류 조제품	3.1	12.1
	6	국수	4.2	8.3	국수	5.1	10.1	국수	6	11.6
	7	젤라틴	1.3	7.4	소주	6.1	9	소주	5.5	8.6
8	밀	4.4	5.5	젤라틴	1.6	8.7	젤라틴	1.2	7.2	

구분	순위	2009년			2010년			2011년		
		품목	물량	금액	품목	물량	금액	품목	물량	금액
	9	고추장	2.9	5.2	밀	4.8	5.7	커피 조제품	1.6	6.9
	10	커피 조제품	1.3	4.5	고추장	2.8	5.1	고추장	3.5	6.5
수 산 식 품		수산 전체	28,2	128.8	수산 전체	27.4	142.2	수산 전체	29.1	180.9
	1	김치	4.1	19.3	김치	3.7	23.5	김치	4.5	38.7
	2	굴	3.2	15.5	굴	3.3	17.4	굴	3.6	21.4
	3	오징어	6.5	9	오징어	6	11.6	오징어	4.8	15.8
	4	어류제품	2.1	6.6	어류제품	2	6.6	어류제품	2.2	7.4
	5	게살	0.8	5.6	넙치	0.3	6	멸치	1	6.7
	6	넙치	0.4	5.1	멸치	1.1	5.9	미역	1.6	6
	7	멸치	1	4.4	게살	0.8	4.9	넙치	0.3	5.3
	8	참치	0.7	3.9	미역	1.3	4.3	게살	0.5	3.8
	9	미역	1.1	3.4	참치	0.5	3.4	참치	0.6	3.8
	10	고등어	0.5	1.9	다시다	0.7	2.4	콩치	2.2	3.8

자료: 한국농수산물유통공사(aT)

1.2. 시장 특성 및 시사점

1.2.1. 다민족 소비자 구성으로 인한 세분화된 시장

- 미국은 다인종 다민족 국민들이 모인 용광로와 같은 소비자층을 가지고 있을 뿐만 아니라 각각의 소비자층을 구성하는 인구수도 많기에 특정 소비자층만 집중적으로 공략하여도 큰 성공을 거둘 수 있음.
- 대표적인 사례로 미국에 거주하는 한인들이 구성하고 있는 소비자층도 다른 소수민족 시장 못지않을 정도로 큰 규모의 시장을 형성하고 있고, 최근 까지 우리나라 농식품 대미 수출의 주력 시장 역할을 하고 있음.
 - 2012년 기준으로 미국 거주 한인 인구는 2백만 명에 육박
- 또한, 한국 식품에 대한 선호가 높은 남미 출신 소비자들의 경우 미국 서부 지역을 중심으로 넓게 분포되어 있어, 우리나라 농식품 수출을 위한 주요 시장이 될 수 있음.

[그림 5-1] 미국의 한인 마켓



1.2.2. 대형 유통업체 중심의 농식품 판매 채널

- 우리나라와 달리 미국은 대규모 유통이 진행되고 있어 도매시장 등을 경유하지 않고 대형 유통업체가 농식품의 수집 및 분산 기능을 담당하고 있음.
- 따라서, 우리나라 농식품의 미국 주류 시장 진입을 위해서는 월마트 등의 대형 도매업체와의 거래선을 개척하는 것이 가장 중요한 부분으로 작용함.
- 이에 따라, 농식품부는 최근 대형 도매업체의 매장을 일부 임대하여 우리나라 농식품을 고정적으로 진열하고 판매하기 위한 공간을 확보하는 등의 노력을 하고 있음.

[그림 5-2] 미국의 투류시장 대형 마켓



1.2.3. 엄격한 농식품 검역 및 안전 관리

- 농식품 소비 선진국인 미국은 우리나라보다 엄격하고 까다로운 식품 위생 및 안전 프로그램을 운영하고 있음. 특히, 가공식품의 경우 원료 성분이나 안전성 등에 따라 수입을 원천 봉쇄하고 있는 경우도 많아 우리나라 농식품 수출의 걸림돌로 작용하고 있음.
- 대표적인 사례로, 우리나라 농식품 중에 고기 성분이 들어간 가공식품은 미국이 수입을 금지하고 있어 관련 제품의 수출이 진행되지 못하고 있음.
- 또한, 신선 농산물의 경우에도 농약 잔류 성분 등의 검사 기준이 매우 까다롭고 수출국 현지에서 조사관을 파견하여 현장 검사를 실시하는 등 미국의 농식품 검역 및 안전 관리 수준이 매우 높아 대응에 신경을 써야하는 상황임.

2. 중국

2.1. 현황

2.1.1. 기본 현황

- 아시아 동부에 위치한 중국은 2011년 기준으로 약 13억 4,735만 명의 인구를 가진 세계 1위의 인구 대국이며, 한족(약 전체 인구의 92%)과 55개의 소수민족(약 전체 인구의 8%)으로 이루어져 총 56개 민족으로 구성되어 있음.
- 중국의 종교는 다수의 인종·민족으로 구성된 나라인 만큼 다양한 종류의 종교를 볼 수 있음.
 - 불교, 기독교, 천주교, 이슬람교 외 중국 고유의 종교로 도교와 동정교 등이 존재하며 그 밖에도 여러 민간신앙이 존재
 - 중국 헌법 제26조에서 종교 활동의 자유를 보장하고 있으나 장기간 공산당이 집권하면서 종교가 사회 및 경제생활 전반에 미치는 영향은 적음
- 중국의 GDP는 7조 9,917억 달러로 세계 2위(2012 IMF 기준)이며, 1인당 GDP는 5,898달러로 세계 88위(2012 IMF 기준)로 국민 소득 수준이 낮음.

2.1.2. 농식품 수입 현황

가. 개황

- 중국이 수입하는 농식품의 양은 2003년 2,190만 톤에서 2011년 3,968만 톤으로 증가함. 수입 금액은 2003년 604억 달러에서 2011년 397억 달러로 감소함.
- 연도별 증감율의 차이는 있지만 중국의 농식품 수입량 및 금액이 꾸준히 감소하는 추세를 보이고 있음.

[표 5-7] 중국의 수입현황

(단위: 톤, 천 달러, %)

연도	중량	금액	전년대비	
			중량	금액
2003	21,909,127	60,396,371	35.0	-12.7
2004	29,584,874	52,722,177	30.6	7.7
2005	38,648,243	56,769,183	25.6	-1.3
2006	48,556,675	56,005,232	29.8	12.4
2007	63,027,802	62,948,490	22.1	-9.1
2008	76,930,272	57,231,713	-29.5	-36.3
2009	54,246,056	36,441,700	31.9	8.1
2010	71,573,603	39,400,812	20.8	0.7
2011	86,432,238	39,679,987	-22.0	-22.6

자료: 한국무역협회(KITA)

나. 주요 농식품 교역국 및 수입품목

- 중국의 주요 농식품 수입 대상국은 캐나다, 아랍, 호주, 미국, 브라질, 아르헨티나 등임.
- 중국의 주요 수입 품목은 콩, 냉동어, 설탕 등임. 2011년 기준 중국의 수입 품목 1위인 콩은 전체 수입량의 81%를 차지하고 있음.
 - 수입품목 2위인 생/마른 과일, 견과는 5.3%, 3위인 냉동어는 3.3%, 4위인 설탕은 2.9% 순

2.1.3. 대중 농식품 수출 현황

가. 대중 농식품 수출 현황 및 특징

- 우리나라의 대중 농식품 수출량은 2000년 27만 톤에서 2011년 69만 톤으로 2.5배 이상 증가함. 수출 금액 또한 2000년 2억 174만 달러에서 2011년 13억 8,005만 달러로 6.5배 이상 증가함.
 - 연도별 증감율의 차이는 있지만 대중 농식품 수출량 및 금액이 꾸준히 증가하는 추세

[표 5-8] 대등 농식품 수출실적

(단위: 톤, 달러, %)

연도	총량	금액	전년대비	
			총량	금액
2000	271,194	201,739,290	37.67	35.14
2001	221,058	164,434,671	-18.49	-18.49
2002	206,492	178,243,594	-6.59	8.40
2003	245,670	237,093,256	18.97	33.02
2004	297,933	338,230,965	21.27	42.66
2005	267,037	339,773,733	-10.37	0.46
2006	246,423	335,574,137	-7.72	-1.24
2007	374,887	452,070,461	52.13	34.72
2008	376,125	539,415,774	0.33	19.32
2009	414,839	565,202,940	10.29	4.78
2010	474,326	787,360,873	14.34	39.31
2011	694,697	1,380,048,947	46.46	75.28

자료: 농산물무역정보(aT)

나. 품목별 대등 농식품 수출 동향

- 대등 총괄 수출을 크게 농식품과 수산식품으로 구분하여 볼 수 있는데, 농식품은 신선 식품과 가공식품으로 양분하고 농산물, 축산물, 임산물로 분류하여 세분화 할 수 있음.
- 신선 식품으로는 채소류, 김치, 인삼류, 화훼류, 과일류, 버섯류, 돼지고기, 가금육류 포함
- 가공식품에는 면류, 소스류, 주류, 유제품 등이 포함
- 수산식품에는 어류, 연체동물, 해조류, 갑각류 등이 포함

[표 5-9] 대등 총괄 수출실적

(단위: 천 톤, 백만 달러, %)

구분	2009년	2010년(A)		2011년(B)		증감률(B/A)	
	금액	물량	금액	물량	금액	물량	금액
전체	565.2	474.3	787.4	694.7	1,380.0	46.5	75.3
농식품	419.5	367.6	556.2	539.7	915.4	46.8	64.6
-농산물	326.7	269.8	446.6	489.5	816.1	77.4	82.7
-축산물	18.6	3.3	23.4	5.7	36.9	73.5	57.8
-임산물	74.2	94.5	86.2	55.5	62.4	41.3	27.6
수산식품	145.7	106.7	231.2	155.0	464.6	45.3	101.0

자료: 한국농수산식품유통공사(aT)

- 신선식품 전체의 수출금액은 2009년 대비 2010년 소폭 증가 후 2011년에도 계속 증가 추세임인데, 특히 경기침체에도 불구하고 선물용으로 고가의 인삼의 수출이 증가하고 있음.
- 가공식품은 2009년 대비 2010년 소폭 증가하였고 2011년에도 주요 수출 품목 대부분이 증가한 가운데 자당의 소비증가 추세가 지속적으로 이어지고 있음.
- 수산식품은 2009년 대비 2010년 소폭 증가하였고 2011년에도 꾸준히 증가하는 추세를 보임. 오징어가 가장 높은 수출 품목이었고 삼치, 명태 순임.

[표 5-10] 신선·가공·수산식품 수출 순위(상위 10개)

(단위: 천 톤, 백만 달러)

구분	순위	2009년			2010년			2011년		
		품목	물량	금액	품목	물량	금액	품목	물량	금액
신선식품		신선 전체	41.0	82.1	신선 전체	52.5	109.1	신선 전체	63.3	152.5
	1	밤	9.9	15.6	양란	15.1	49.0	인삼	0.6	45.6
	2	양란	2.4	14.4	밤	10.2	16.6	유자차	5.9	16.8
	3	유자차	4.3	9.5	인삼	0.4	16.1	밤	8.6	16.5
	4	팽이버섯	6.3	9.3	유자차	5.8	13.9	단일과실 조제품	16.7	15.0
	5	단일과실 조제품	10.9	8.0	단일과실 조제품	16.7	12.1	양란	1.9	12.9
	6	인삼	0.3	6.8	팽이버섯	5.1	6.5	소고기	1.0	6.2
	7	채소종자	0.1	3.0	채소종자	0.1	4.0	채소종자	0.1	5.2
	8	돼지고기	0.1	0.9	토마토	0.1	0.9	팽이버섯	3.1	4.7
	9	토마토	0.1	0.7	김치	0.1	0.4	토마토	0.0	1.0
	10	고추	0.1	0.3	오렌지	0.2	0.3	화강암	3.0	1.0
가공식품		가공전체	281.9	337.4	가공전체	315.1	447.1	가공전체	476.4	762.9
	1	자당	115.5	56.5	자당	156.9	96.6	자당	186.6	142.8
	2	펄프	82.4	42.8	펄프	67.0	47.9	커피 조제품	4.8	50.7
	3	라면	3.5	32.1	커피 조제품	4.1	43.2	대두유	20.6	32.9
	4	커피 조제품	2.8	26.6	라면	3.2	28.3	라면	3.2	26.5
	5	퀵런	0.5	9.1	음료	11.9	20.6	조제분유	2.4	23.8

구분	순위	2009년			2010년			2011년		
		품목	물량	금액	품목	물량	금액	품목	물량	금액
수 산 식 품	6	혼합 조미료	1.2	6.7	대두유	13.2	16.2	음료	11.2	21.6
	7	곡류 조제품	0.6	6.2	혼합 조미료	1.5	10.2	곡류 조제품	29.3	18.2
	8	비스킷	1.0	6.0	인스 탄트면	0.5	8.6	비스킷	2.3	15.1
	9	인스 탄트면	0.5	5.8	조제분유	0.5	7.9	퀵런	0.5	11.6
	10	캔디	1.1	5.7	캔디	1.3	7.6	혼합 조미료	1.8	10.7
		수산전체	91.9	145.7	수산전체	106.7	231.2	수산전체	155.0	464.6
	1	오징어	40.1	46.3	오징어	21.7	40.4	오징어	36.5	100.0
	2	삼치	5.5	12.6	명태	18.8	21.1	대구	13.8	46.6
	3	명태	8.1	10.1	삼치	6.0	18.2	어란	3.7	40.4
	4	참치	2.0	8.4	대구	6.2	18.1	삼치	9.2	32.5
5	김	0.4	7.6	참치	4.3	13.3	명태	24.9	30.6	
6	갑오징어	1.3	4.0	김	0.6	10.0	김	0.9	20.1	
7	소금	1.2	3.0	넙치	1.1	9.7	참치	4.5	16.4	
8	어류제품	0.6	2.6	어란	1.0	9.7	넙치	0.8	6.9	
9	고등어	3.0	2.5	새꼬리민태	3.0	5.2	고등어	5.2	6.8	
10	새꼬리민태	1.1	2.2	고등어	2.6	4.2	연어	2.6	6.4	

자료: 한국농수산식품유통공사(aT)

2.2. 시장 특성 및 시사점

2.2.1. 최근 한국 농식품에서의 선호가 증가하고 있는 시장

- 중국시장을 진출하게 되면 주로 교민사회, 조선족, 한국 식당을 기반으로 소비시장을 형성하게 되는데, 중국인을 겨냥한 내수시장 진출은 아직은 미미한 수준임. 따라서 중국의 소비자층의 구미를 당길 수 있는 공략을 내세우면 상당한 성공을 거둘 수 있을 것으로 보임.
- 중국의 한국산 농식품 수입의 규모는 2005년 2.3억불에 불과하였으나, 2010년 4억불에 도달하였음. 이러한 성장세는 한류 열풍에 의한 면이 큰데, 한류 열풍이 한국 농식품에 대한 음식문화의 장벽을 크게 약화시키고 있기 때문임. 또한 중국인들의 소득 증가로 인해 중국 진출의 장애요소였

던 가격장벽이 해소되면서 중국시장은 우리나라 농식품의 수출을 위한 주요 시장이 되고 있는 상황임.

- 대표적인 사례로 중국의 화룡만가(유통업체), 세기금화 백화점에서 한국의 농식품이 특판되는 등 성황

[그림 5-3] 중국의 유명 백화점의 한국식품 판매장: 김



[그림 5-4] 중국의 유명 백화점의 한국식품 판매장: 김치



2.2.2. 소량 다품목 또는 대량 단일품목 유통 채널

- 중국시장에 우리나라 농식품 수출 확대를 위해서는 현지 유통 채널 특성에 따라 차별화된 전략을 수립하여야 함. 먼저 교민이 주로 이용하는 한인 식품점이나 한국 식당을 타겟으로 하는 경우, 현지 교민의 수요에 맞춰서 다양한 품목을 소량 공급하는 형태로 가여 할 것임. 현지 한인 식품점의 경우 300개에서 800개의 상품을 취급하고 있기에, 이들 식품점이 구색을 충분히 맞출 수 있도록 해주어야 할 것임.
 - 앞서 제시한 미국의 경우, 한인 식품점은 한국 수입 농식품 외 현지 조달 가능 한국 농식품 등이 상당 부분 차지하고 있는 상황
- 한편, 현지인을 공략하기 위해서는 단일 품목을 대량 유통하는 유통 경로를 확보하여야 하는데, 이를 위해서는 전략 제품을 선정하여 집중 육성하는 방식이 필요함.
 - 대표적인 사례로 유자차가 2000년대 초에 수출되어 KFC, 맥도널드의 매장에서 소비된 사례가 있었고, 고추장이나 김 등도 대량 유통이 가능한 품목

2.2.3. 현지 사무서 설치 등을 통한 능동적이고 즉각적인 대응 필요

- 중국 시장에서의 농식품 수출 성공을 위해서는 중국 현지 법인이나 대표 기구를 설립하여 중국내 현지 유통망을 직접 관리하여야 함. 또한 현금 결제, 소량 주문, 무자료 거래 선호 등의 중국 내 거래 관행에 능동적으로 대응하지 않으면 시장 확대가 어려울 것임.
- 나아가 중국의 각 성시는 지리적, 문화적, 경제적 조건이 판이하게 다르기에, 공략 대상 지역의 자세한 정보를 얻기 위한 시장 조사와 맞춤형 유통 전략 수립이 필수적임.
- 또한, 집에서 조리해먹기보다 밖에서 저녁 등을 해결하는 외식 중시 식문화를 감안하여 외식업 프랜차이즈와 공동으로 중국 시장을 진출하는 것도 상당한 시너지 효과를 얻을 수 있을 것임.

[그림 5-5] 저녁 식사를 위해 야시장에 나온 중국 소비자들



부록 1

www.buykorea.or.kr 상품등록 안내

수출 첫 걸음 멘토링 서비스를 위한 상품등록 안내

수출업체의 상품과 회사소개를 함께 노출 함으로써 해외 바이어에 상품 홍보와 Selling Offer(판매 의향서)를 동시에 제공하는 서비스입니다. 먼저, KOTRA 회원가입 후, 기업회원으로 전환하세요.

등록된 상품은 buykorea.org 영문 웹사이트에 반영됩니다.



BUYKOREA.org
KOTRA가 운영하는 e-마켓플레이스

로그인/회원가입 | 회원가입 | 마이오피스 | 상품등록

로그아웃 | 상품관리 | 개인 정보

친환경상품 온라인 화상 상담회
일시 2012.5.15~2012.5.16
등록 친환경상품 관련 진 품목

보안관련 상담회 (4월)

최신 코트라발굴오류

- WRING HARNESS.BRAN
- Paper products
- Industrial gloves
- Snap off blades for cutters
- Machines to make locks & keys
- EHV cables - 220kv

상품등록시 애로사항은 KOTRA(전화 02-3460-7150, E-mail 911081@kotra.or.kr)가 지원하여 드리오니, 연락 주시기 바랍니다.

BUYKOREA.org

수출 첫 걸음 멘토링 서비스를 위한 상품등록 안내

모든 정보는 영문으로 기입하셔야 합니다

작성자

카테고리 -필수

추가 카테고리1

추가 카테고리2

추가 카테고리3

제품명 -필수

모델명

HS CODE

포장

키워드

이미지정보

작은이미지 (SIZE: 80x80px) -필수

큰이미지1 (SIZE: 300x300px) -필수

큰이미지2 (SIZE: 300x300px)

큰이미지3 (SIZE: 300x300px)

첨부파일

상품 정보 -필수

반드시 영문으로 입력하세요.

입력칸이 활성화되지 않을 경우

설치 프로그램을 실행해 주시기 바랍니다.

기업 소개 -필수

반드시 영문으로 입력하세요.

입력칸이 활성화되지 않을 경우

설치 프로그램을 실행해 주시기 바랍니다.

설립연도

중업원수

취급품목

등록자본금

연간매출액

연간수출액

주요수출제품



BUYKOREA.org

부록 2

신용장의 종류 및 특징

1. 신용장의 특징

1) 취소 가능여부 : Irrevocable L/C와 Revocable L/C

- 신용장에 Revocable이라는 문구가 있으면 취소가능신용장이 되나, 아무표시가 없거나 Irrevocable이라는 문구가 적혀 있으면 취소불능신용장으로 취급함.
- 취소불능 신용장인 경우에는 기본 관계당사자 전원의 서면합의가 없으면 조건변경 및 취소를 할 수 없음.
- 취소가능신용장인 경우 취소권의 행사는 개설은행이 매입은행의 매입 통보를 받기 이전까지만 가능.

2) 확인여부 : Confirmed L/C와 Unconfirmed L/C

- 수익자가 개설은행의 대외신용을 의심하거나 수입자 소재국가의 정치, 경제 상태가 불안정할 때 신용장의 확인을 요구하게 되며, 통상 개설은행의 요청에 따라 통지은행이 확인을 더하여 통지하게 됨.
- 확인은행은 개설은행과 동일하게 지급의무를 짐.

3) 매입은행 제한여부 : Restricted L/C와 Open L/C

- Restricted L/C는 개설은행이 지정한 은행에서 최종 네고(수출서류매입)가 이루어져야 하며 Open L/C는 수출자의 자유로운 선택에 따라 네고은행을 정함.

- Restricted L/C는 Special L/C, Open L/C는 General L/C로 표시가능

- 4) 상환청구권 발동여부 : With Recourse L/C와 Without Recourse L/C
- **With Recourse**인 경우에는 매입은행이 수출상에게 선 지급한 대금을 개설은행 등으로부터 받지 못한 경우 수출상에게 되돌려 받을 수 있으나, **Without Recourse**인 경우에는 일단 매입이 종료된 이상 매입은행이 수출상에게 지급한 대금을 되돌려 받지 못하는 것을 말함.
 - 우리나라에서는 어음수표법의 규정에 따라 신용장상에 **Without Recourse** 조항이 있다 하더라도 이를 인정하지 않음(국내법 우선 적용).
- 5) 매입자 지정여부 : Negotiation L/C와 Straight L/C
- **Negotiation L/C**는 수익자뿐만 아니라 수익자의 배서에 따라 제3자도 내고할 수 있음.
 - **Straight L/C**는 수익자가 직접 개설은행 또는 지정은행에 선적서류를 제시하고 신용장대금을 지급받아야 함.
 - 매입신용장인 경우 수출상은 환어음을 제시하여야 하나, 지정신용장인 경우에는 신용장이 명문으로 요구하지 않는 한 환어음을 제출할 필요가 없음.
- 6) 양도 가능여부 : Transferable L/C와 Non-Transferable L/C
- 신용장상에 **Transfer**가 가능하다는 문구가 있는 경우에 한하여 양도가 가능함.
 - 양도는 1회에 한하여 가능하며, 분할선적이 가능한 경우에는 분할양도도 가능함.
- 7) 연불조건여부 : Sight L/C, Usance L/C와 Instalment L/C
- **Sight L/C**는 수입상이 개설은행으로부터 운송서류를 넘겨받는 즉시, **Usance L/C**는 약정한 기간이 만료된 때, **Instalment L/C**는 환어음을 분할하여 수회에 걸쳐 신용장대금을 결제하게 됨.

- Usance L/C는 신용공여자가 누구인가에 따라 Seller's Usance L/C와 Banker's Usance L/C로 구분되는데, Banker's Usance L/C의 경우 수출자는 At Sight L/C와 마찬가지로 즉시 네고가 가능함.

2. 특수 신용장의 종류

1) 회전신용장 (Revolving L/C)

- 동일 거래선과 동일품목을 지속적으로 거래할 때 매거래 발생 시마다 개설하는 불편과 비용을 덜기 위하여 이용하는 신용장.
- 처음 개설한 신용장이 이행되면 일정한 기간이 경과한 후 자동적으로 동액의 신용장이 갱신되는데, 갱신기간은 지급통지가 있을 때, 매입 이행 후 상당한 기간이 지나도 지급거절 통지가 없을시, 일정기간마다 거래 당사자 간에 정하며, 회전방법은 전기에 미이행한 분이 다음기로 이월되는 누적적(Cumulative)인 방법과 해당기에 이행되지 않는 부분은 자동적으로 취소되는 비누적적(Non-Cumulative) 방법이 있음.
- 회전신용장은 신용장에 의하여 결제되는 총금액을 명시하여야 하고, 총금액의 결정은 거래당사자간의 계약에 의하여 결정되나 개설은행의 동의가 필요함.

2) 동시개설신용장 (Back to Back L/C)

- 구상무역에 사용되는 결제수단.
- 수입신용장을 개설하면서 신용장의 특별사항란에 “이 신용장 수령 후 며칠 이내에 수익자가 개설의뢰인 앞으로 동액의 신용장을 개설하는 경우에 한하여 이 신용장이 유효하다”는 조건을 부가한 신용장임.

3) 기탁신용장 (Escrow L/C)

- 구상무역에 사용되는 결제수단임.
- 신용장에 의하여 발행되는 어음의 매입대금을 수익자에게 지급하지 않고 수출상과 수입상이 합의한 기탁계정에 입금해 두었다가 그 수익자가 수입상을 상대로 Counter L/C를 개설한 경우 수입하는 상품의 대금결제용으로만 인출할 수 있도록 한 신용장임.
- 기탁계정은 약정에 의하여 매입은행, 개설은행 또는 제3국에 있는 환거래은행 중 어느 곳에나 설치, 운용할 수 있음.

4) 토마스신용장 (Thomas L/C)

- 구상무역에 사용되는 결제수단임.
- 수출입 양측이 동액의 신용장을 개설하는 거래방식을 채택하는데 거래당사자 어느 일방에서 수출할 물품이 아직 확정되지 않음에 따라 상대방이 개설한 신용장에 대하여 일정기간 이내에 신용장을 개설하겠다는 보증서를 발행해야만 개설한 신용장이 유효하다는 조건이 부가된 신용장임.

5) 보증신용장 (Stand-by L/C)

- 무회환신용장의 일종으로 상품의 대금결제를 목적으로 하는 회환신용장이 아니고 금융이나 보증을 위해 발행되는 특수한 신용장으로 주채무자가 계약을 불이행할 경우 채권자가 보증인에 대하여 보증의 실행을 요구할 수 있는 신용장임.
- Stand-by L/C에는 채무보증신용장, 입찰보증신용장, 이행보증신용장이 있음.

6) 선대신용장 (Red-Clause L/C)

- 신용장 개설의뢰인의 요청에 따라 개설은행이 통지은행 또는 확인은행에게 수출업자의 제조, 가공, 집하자금 조달을 용이하게 하기 위하여 일정조

건 하에서 수출업자에게 수출대금의 일부 또는 전부를 운송서류제시 이전에 전대하도록 수권하는 조건의 신용장임.

7) 수출신용장 (Baby L/C)

- 외국에서 원·부자재를 수입하여 제조·가공 후 상품을 수출하고자 할 때 원래 받는 신용장(Master L/C)에 대해서 원·부자재 수입용으로 새로이 개설되는 신용장. 국내에서 조달될 때에는 Local L/C가 됨.

부록 3

각종 수출 관련 서류¹¹⁾

1. 신용장 발행을 위한 SWIFT Message Type

M/O	Tag	Field Name	Content/Options
M	27	Sequence of Total	1n/1n
M	40A	Form of Documentary Credit	24x
M	20	Documentary Credit Number	16x
O	23	Reference to Pre-Advice	16x
O	31C	Date of Issue	6n
M	31D	Date and Place of Expiry	6n29x
O	51a	Applicant Bank	A or D
M	50	Applicant	4*35x
M	59	Beneficiary	[/34x]4*35x
M	32B	Currency Code, Amount	3a 15number
O	39A	Percentage Credit Amount Tolerance	2n/2n
O	39B	Maximum Credit Amount	13x
O	39C	Additional Amounts Covered	4*35x
M	41a	Available with ... By ...	A or D
O	42C	Draft at...	3*35x
O	42a	Drawee	A or D
O	42M	Mixed Payment Details	4*35x
O	42P	Deferred Payment Details	4*35x
O	43P	Partial Shipment	1*35x
O	43T	Transshipment	1*35x
O	44A	Loading on Board/Dispatch/Taking in Charge at/from...	1*65x
O	44B	For Transportation to...	1*65x
O	44C	Latest Date of Shipment	6n
O	44D	Shipment Period	6*65x
O	45A	Description of Goods and/or Services	50*65x
O	46A	Documents Required	50*65x
O	47A	Additional Conditions	50*65x

11) 본 내용은 한국무역협회(www.kita.net)에서 인용하였음.

M/O	Tag	Field Name	Content/Options
O	71B	Charges	6*35x
O	48	Period for Presentation	4*35x
M	49	Confirmation instructions	7x
O	53a	Reimbursement Bank	A or D
O	78	instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank	12*65x
O	57a	"Advise Through" Bank	A, B or D
O	72	Sender to Receiver Information	6*35x

1.1 수입신용장(SWIFT MT700) 개설 사례

Application header block :	
: Input/Output Identifier	: I Outgoing Message
: Transaction Typer	: 700 issue of a documentary credit
: Transaction Priority	: n Normal
: From	: WOORI BANK, SEOUL
: To	: HANKOOK BANK HONG KONG BRANCH. HONG KONG
Text Block :	
/27 : sequence of total	: 1/1
/40A : form of documentary credit	: IRREVOCABLE
/20 : documentary credit number	: M1234 606NS00018
/31C : date of issue	: 06/06/24
/31D : date and place of expiry	: 06/08/20 HONG KONG
/50 : applicant	: KOREA TOYS CO., LTD. 159-1SAMSUNGDDONG KANGNAMGU, SEOUL, KOREA
/59 : beneficiary	: CHINA TOYS CO., LTD. RM 1000 CHAI WAN IND. CITY PHASE 1, 60 WING TAIRO, CHAIWAN H.K.
/32B : currency code amount	: USD 119,000.00
/39A : pct credit amount tolerance	: 10/10
/41D : available with by name, address	: ANY BANK BY NEGOTIATION
/42C : drafts at	: AT SIGHT : HONG KONG FIRST BANK LTD., HONG KONG(ADDR
/42A : drawee	: 2007, JARDINE HOUSE 1 CONNAUGHT PLACE, CENTRAL, HONG KONG)

/43P : partial shipment	: ALLOWED
/43T : transshipment	: NOT ALLOWED
/44A : on board/Disp/taking charge	: SHIDAO, CHINA
/44B : for transportation to	: BUSAN, KOREA
/44C : latest date of shipment	: 06/08/10
/45A : descr goods and/or services	
700PAIRS OF CHINESE GIANT BEAR TOY	
SIZE : MIN 1.5 METERS AT USD170.00	
F.O.B.SHIDAO.CHINA	
/46A : documents required	
+SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN QUINTUPLICATE	
+PACKING LIST IN TRIPLICATE	
+FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LANDING MADE OUT TO THE ORDER	
OF	
WOORI BANK MARKED FREIGHT COLLECT AND NOTIFY APPLICANT	
+CERTIFICATE OF ORIGIN	
/47A : additional conditions	
ALL DOCUMENTS MUST BEAR OUR CREDIT NUMBER M1234 606NS00018	
T/T REIMBURSEMENT NOT ALLOWED	
QUANTITY 10PCT MORE OR LESS ALLOWED	
+THIRD PARTY DOCUMENTS ACCEPTABLE	
/71B : charges	: ALL BANKING COMMISSIONS AND CHARGES INCLUDING REIMBURSEMENT CHARGES OUTSIDE KOREA ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY
/49 : confirmation instructions	: WITHOUT : HONG KONG FIRST BANK LTD., HONG KONG(ADDR
/53A : reimbursement bank	2007, JARDINE HOUSE 1 CONNAUGHT PLACE, CENTRAL, HONG KONG)
/78 : instructions to the pay/acc/neg bk	
DRAFTS MUST BE SENT TO DRAWEE BANK FOR YOUR REMBURSEMENT	
AND ALL DOCUMENTS TO US BY COURIER SERVICE IN ONE LOT	
/72 : sender to receiver information	: THIS CREDIT IS SUBJECT TO U.C.P(1993 REVISION) I.C.C. PUBLICATION NO. 600

2. 선하증권(B/L, Bill of Landig)

① Shipper/Exporter ABC TRADING CO. LTD. 1. PIL-DONG, JUNG-KU, SEOUL, KOREA		⑪ B/L No. ; But 1004				
② Consignee TO ORDER OF XYZ BANK						
③ Notify Party ABC IMPORT CORP. P.O.BOX 1, BOSTON, USA						
Pre-Carrage by	⑥ Place of Receipt BUSAN, KOREA					
④ Ocean Vessel WONIS JIN	⑦ Voyage No. 1234E		⑫ Flag			
⑤ Port of Loading BUSAN, KOREA		⑧ Port of Discharge BOSTON, USA		⑨ Place of Delivery BOSTON, USA		
⑩ Final Destination(For the Merchant Ref.) BOSTON, USA						
⑬ Container No. ⑭ Seal No. Marks & No ISCU1104		⑮ No. & Kinds of Containers or Packages 1 CNTR	⑯ Description of Goods LIGHT BULBS (64,000 PCS)	⑰ Gross Weight 4,631 KGS	Measurement 58,000 CBM	
Total No. of Containers or Packages(in words)						
⑱ Freight and Charges		⑲ Revenue tons	⑳ Rate	㉑ Per	㉒ Prepaid	㉓ Collect
㉔ Freight prepaid at		㉕ Freight payable at		㉖ Place and Date of Issue May 21, 2007, Seoul Signature		
Total prepaid in		㉗ No. of original B/L				
㉘ Laden on board vessel Date May 21, 2000 Signature			㉙ ABC Shipping Co. Ltd. as agent for a carrier, zzz Liner Ltd.			

3. 상업송장(C/I, Commercial Invoice)

① Shipper/Seller KRGILTRA159 SEO GILDING TRADING CO., LTD. 159, SAMSUNG-DONG, KANGNAM-KU, SEOUL, KOREA	⑦ Invoice No. and date 8905 BK 1007 MAY. 20. 2007				
	⑧ L/C No. and date 55352 APR. 25. 2007				
② Consignee MONARCH PRODUCTS CO., LTD. 5200 ANTHONY WAVUE DR. DETROIT, MICHIGAN 48203 U. S. A	⑨ Buyer(if other than consignee) MONARCH PRODUCTS CO., LTD. 5200 ANTHONY WAVUE DR. DETROIT, MICHIGAN 48203 U. S. A				
③ Departure date MAY. 20, 2007	⑩ Other references COUNTRY OF ORIGIN : REPUBLIC OF KOREA				
④ Vessel/flight PHEONIC	⑤ From BUSAN, KOREA	⑪ Terms of delivery and payment F.O.B BUSAN L/C AT SIGHT			
⑥ To DETROIT, U.S.A					
⑫ Shipping Marks MON/T DETROIT LOT NO C/NO.1-53 MADE IN KOREA	⑬ No.&kind of packages 420 DP X 420D MATERIAL, AS PER MONARCH PRODUCTS INDENT NO. T. 858	⑭ Goods description NYLON OXFORD	⑮ Quantity 60.000M 1208.06KGS.	⑯ Unit price US\$1.00/M	⑰ Amount US\$60,000
Signed by ⑱					

4. 보험증권 (I/P, Insurance Policy)

Assured(s), etc ② THE SAMWON CORPORATION	
Certificate No. ① 002599A65334	Ref. No.③ Invoice No. DS-070228 L/C No. IOMP20748
Claim, if any, payable at : ⑥ GELLATLY HANKEY MARINE SERVICE 842 Seventh Avenue New York 10018 Tel(201)881-9412 Claims are payable in	Amount insured ④ USD 65,120.- (USD59,200 XC 110%)
Survey should be approved by ⑦ THE SAME AS ABOVE	Conditions ⑤ * INSTITUTE CARGO CLAUSE(A) 1982 * CLAIMS ARE PAYABLE IN AMERICA IN THE CURRENCY OF THE DRAFT.
⑧ Local Vessel or Conveyance	⑨ From(interior port or place of loading)
Ship or Vessel called the ⑩ KAJA-HO V-27	Sailing on or about ⑪ MARCH 3, 2007
at and from ⑫ PUSAN, KOREA	⑬ transhipped at
arrived at ⑭ NEW YORK	⑮ thence to
Goods and Merchandise ⑯ 16,000YDS OF PATCHWORK COWHIDE LEATHER	Subject to the following Clauses as per back hereof institute Cargo Clauses Institute War Clauses(Cargo) Institute War Cancellation Clauses(Cargo) Institute Strikes Riots and Civil Commotions Clauses Institute Air Cargo Clauses(All Risks) Institute Classification Clauses Special Replacement Clause(applying to machinery) Institute Radioactive Contamination Exclusion Clauses Co-Insurance Clause Marks and Numbers as
<p>Place and Date signed in ⑰ SEOUL, KOREA MARCH 2, 1999 No. of Certificates issued. ⑱ TWO</p> <p>⑳ This Certificate represents and takes the place of the Policy and conveys all rights of the original policyholder (for the purpose of collecting any loss or claim) as fully as if the property was covered by a Open Policy direct to the holder of this Certificate.</p> <p>This Company agrees lossed, if any, shall be payable to the order of Assured on surrender of this Certificate.</p> <p>Settlement under one copy shall render all otehrs null and viod.</p> <p>Contrary to the wording of this form, this insurance is governed by the standard from of English Marine Insurance Policy.</p> <p>In the event of loss or damage arising under this insurance, no claims will be admitted unless a survey has been held with the approval of this Compay's office or Agents specified in this Certificate.</p> <p style="text-align: center;">SEE IMPORTANT INSTRUCTIONS ON REVERSE</p> <p style="text-align: center;">⑲ LG Insurance Co., Ltd.</p> <p style="text-align: center;">AUTHORIZED SIGNATORY</p> <p>This Certificate is not valid unless the Declaration be signed by an authorized representative of the Assued.</p>	

6. 원산지증명서 (C/O, Certificate Of Origin)

1. Exporter(Name, address, country) GILDONG TRADING CO. LTD 15P. SAMSUNG-DONG, KANGNAM-GU SEOUL, KOREA	ORIGINAL	
2. Consignee(Name, address, country) TO ORDER OF abc BANK	CERTIFICATE OF ORIGIN issued by THE KOREA CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY Seoul, Republic of Korea	
4. Transport details FROM : BUSAN, KOREA TO : NEW YORK, USA BY : SAZLING ON OR ABUT APR. 25, 2000	3. Country of Origin REPUBLIC OF KOREA 5. Remarks CY 875-022-4 APR. 25, 2000	
6. Marks & numbers ; number and kind of packages ; description of goods <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <div style="margin-right: 20px;">  NEW YORK S/# : 4794FX GT/FXMR E/# : 1 Q'TY : 2 DOZ. C/# : 1-400 MADE IN KOREA //////////////// </div> <div> LADIES 55PCT RAMIE 45 PCT COTTON SWEATERS. CAT 845 (55% RAMIE 45% COTTON 2/17'S) STYLE NO. 4794FX GT/FXMR L/C NO. Y 178792 //////////////// </div> </div>		7. Quantity 800 DOZ. ////////////////
8. Declaration by the Exporter (Signature) (Name)	9. Certification <div style="text-align: center; border-top: 1px solid black; width: 100px; margin: 0 auto;"> Authorized Signatory </div> Certificate No.	
THE KOREA CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY		

7. 수출 승인 신청서

2812-281-01611민
'98.1.12. 승인

210mm×297mm
일반용지 60g/m²

처리기간 : 1일

Handling Time : 1Day

(1) 수출자 무역업고유번호 (Exporter) (Notification No.)		671110		(4) 구매자 또는 계약당사자 (Buyer or Principal of Contract) ABC Corporation 3166, Lincoln Ave, Suite 217 Chicago Ill 60657, U.S.A	
상호, 주소, 성명 (Name of firm, Address, Name of Rep.) (주) 길동무역 서울 강남구 삼성동 159-1 (서명 또는 인) 대표이사 홍길동 (Signature)				(5) 신용장 또는 계약서 번호(L/C or Contract No.)	
(2) 위탁자 사업자등록번호 (Requester) (Business No.)				(6) 금액(Total Amount) US\$ 10,000	
상호, 주소, 성명 (Name of firm, Address, Name of Rep.) (서명 또는 인)(Signature)				(7) 결제기간(Period of Payment) AT SIGHT	
(3) 원산지-Origin R.O.K				(8) 가격조건(Terms of Price) F.O.B BUSAN	
(10) HS부호 (HS Code)		(11) 품명 및 규격 (Description/Size)		(12) 단위 및 수량 (Unit/Quantity)	(13) 단가 (Unit Price)
6704.11.0000		SYNTHETIC HAIRGOODS			(14) 금액 (Amount)
		1) Style : 9181 ; WT : 16GR		3,050PCS	\$2.85
		2) Style : 9182 ; WT : 20GR		4,000PCS	\$3.01
		Total		7,050PCS	20,732.5
(15) 승인기관기재란(Remarks to be filled out by an Approval Agency)					
(16) 유효기간(Period of Approval)					
(17) 승인번호(Approval No.)					
(18) 승인기관 관리번호(No. of Approval Agency)					
(19) 위의 신청사항을 대외무역법 제14조제2항 및 동법 시행령 제26조제1항의 규정에 의하여 승인합니다. (The undersigned hereby approves the above-mentioned goods in accordance with Article 14(2) of the Foreign Trade Act and Article 26(1) of the Enforcement Decree of the said Act.) <div style="text-align: right;"> 년 월 일 승인권자 (인) </div>					
* 승인기관이 2이상인 경우 (15)~(18)의 기재사항은 이면에 기재하도록 합니다. * 이 서식에 의한 승인과는 별도로 대금결제에 관한 사항에 대하여는 외국환거래법령이 정하는 바에 따라야 합니다.					

부록 4

무신용장 방식에서의 수출 대금 회수 절차

1. 무신용장 방식의 무역 거래

- 최근 신용장 방식에 비하여 절차가 간단하고 서로 간의 신뢰에 의한 무역 방식인 무신용장 거래 방식이 일반적임. 무신용장 거래 방식에는 추심 결제 방식과 송금 결제 방식 등이 있음.

1) 추심 결제 방식

가. 인수 인도 방식(D/A, document against acceptance)

- 매매 계약 체결 → 상품 선적 → 연불환 어음 발행 → 추심 의뢰(수출상) → 추심 의뢰(수출상 거래 은행) → 어음인수(수입상) → 운송 서류 인도(수입상 거래 은행) → 대금 회수 → 송금(수입·수출자 은행) → 대금 회수(수출상).
- 기한부 거래 방식임.
- 일정 기한이 지나면 은행의 대금 결제 책임이 없음.

나. 지급 인도 조건(D/P, document against payment)

- 매매 계약 체결 → 상품 선적 → 알람 연불환 발생 → 추심 의뢰(수출상) → 추심 의뢰(수출상 거래 은행) → 대금 지급(수입상) → 서류 인도 → 송금(수출자 은행) → 대금 지급(수출상).
- 알람불 거래 방식.

2) 송금 결제 방식

가. 사전 송금 방식 : 현금, 전산환(T/T), 우편환 등을 이용한 사전 송금

- 매매 계약 체결 → 대금 송금 → 외화 예치 증명 발급 → 수출 승인 → 선적 → 운송 서류 송부.

나. 상품 인도 결제 방식(COD, cash on delivery)

- 상품 선적 → 선적 서류 제시(수입자의 수출국 대리인, 지사) → 대금결제 → 상품 인도.

다. 서류 인도 방식(CAD, cash against document)

- 상품선적 → 선적서류 제시(수입자의 수출국 대리인, 지사) → 대금결제.
- 서류 상환도 송금 방식으로 유럽형 D/P라고 하며, 환어음을 작성하지 않는 것이 D/P와 다름.

라. 보세 창고 입고도 거래 조건(BWT)

- 수입자를 확정하지 않고 수출상이 일방적으로 상대국의 보세 창고에 물건을 입고시키고, 수출상의 현지 대리인이 견본품을 가지고 현지 판매 활동을 통해 수입선을 결정하면 필요 수량을 보세 창고에서 꺼내 통관시킨 후 판매.

부록 5

해외시장 개척 시의 유의사항¹²⁾

1. 수출 가능성에 대한 철저한 시장조사

- 자사 상품이 수출하고자 하는 지역의 식문화와 얼마나 가까운지 조사해야 함. 실례로 한국의 대표 상품인 ‘김치’는 일본의 식문화와 거의 비슷하고 일본에서 실제로도 김치를 먹고 있어 수출 가능성이 높음.
 - 일본은 한국 김치의 가장 큰 수출시장을 형성하고 있음
 - 김치시장과 같이 기타 상품을 수출하기 위해서 실제 구매로 연결이 될 수 있는 잠재시장을 찾아 직접 소비로 연결시켜야 함
- 현지 시장 진출이 가능한 지역의 시장상황, 경쟁제품, 소비자취향, 가격구조, 틈새시장 공략 가능성, 자사상품의 진출 가능성을 면밀히 검토해야 함.
 - 샘플 송부를 통한 바이어 및 소비자의 반응을 분석
 - 철저한 시장 조사를 통한 목표 시장을 선정

2. 자사 상품에 대한 철저한 분석

- 목표 시장이 결정되면 자사 상품에 대한 진단이 필요. 자사 상품의 특징, 장점, 가격, 서비스 수준은 어느 정도이며 경쟁상품에 대해 확실한 우위점이 무엇인지 객관적으로 평가해야함.
- 자사 상품이 소비자 구매형태에 적합성이 있는지 판단해야함. 또한 포장 형태, 규격, 맛, 가격조건, 구매형태 등을 점검해야함.

12) 본 내용은 농수산물유통공사(현 한국농수산물유통공사)의 농식품 수출 실무 안내의 일부를 정리한 것임.

- 소비자가 선호하는 제품은 곧 바이어가 선호하는 상품 및 조건임
- 현지 시장을 철저히 분석 후 자사 상품이 어느 시장에 적합한지 결정해야 함.
 - 기존 경쟁제품의 위치가 확고하다면 시장을 세분화 시켜 틈새시장에 어울리는 자사 상품의 개발이 필요
- 상품이 현지시장에 진출하여 판매가 되는 상황의 경우, 현지시장 판매동향 (증가 혹은 감소), 소비자 구매형태, 소비자 불만요소 등을 면밀히 검토 후 보완책을 마련해야함. 신속한 대응은 지속적 수출증대를 이루는 새로운 발판이 됨.

3. 공략대상 및 상품 결정

- 목표 시장이 결정되고 자사 상품에 대한 분석이 끝나면, 판매 대상을 결정하고 구체적 접근방법을 수립해야함. 자사의 상품 중 목표시장에 어떤 제품을 선정해 전시할 것인지 결정해야함.
- 신규로 수출시장 개척을 원한다면 자사 상품 중 목표 시장에 가장 적합한 품목을 선정해야함.
 - 1차 공략대상으로 현지 전문바이어를 정하고 자사 상품을 알리는데 주안점을 두어야함
 - 전문 바이어를 대상으로 자사 상품의 특징에 대해 세일즈하여 깊은 인상을 남겨야함
- 현재 소량 수출이 진행 되고 있으며 기존 거래선이 있는 경우, 내방하는 현지 유통업자 및 소비자를 대상으로 함께 상품을 알리는 공동프로모션을 진행해야함. 이는 현지 유통망을 적극적으로 공략해 수출증대를 유도할 수 있고, 기존 거래선과 파트너십(Partnership)을 형성해 유대관계를 강화할 수 있음.

4. 해외마케팅 수단을 세밀하게 분석·검토

- 목표시장이 결정되면 어떠한 마케팅 수단(박람회, 판촉전 등)이 효과적인지 검토해야함.
 - 박람회의 경우 전시되는 품목이나 분야에 따라 종합박람회와 전문박람회로 구별. 식품분야에 국한해 구분하면 모든 식품분야 및 관련 산업을 포함해 전시하는 형태가 ‘종합박람회’임
- 내방객 성격에 따라 바이어만 입장이 가능한 바이어 전문박람회 (Trade Show)와 일반 소비자가 내방하고 판매가 가능한 소비자전문 박람회 (Public Show)로 구분.
 - 바이어 전문박람회는 식품을 취급하는 바이어만 입장이 허용되며 수출 상담 위주로 운영
 - 반면, 소비자박람회는 바이어뿐만 아니라 일반 소비자의 내방이 가능. 소비자 박람회의 경우 일반 소비자가 주로 내방해 바이어와의 상담활동을 통해 자사 상품을 홍보할 수 있음. 또한 현지 기존 거래선과의 공동프로모션으로 자사 상품의 인지도 향상에 효과적 홍보수단의 형성이 가능

5. 효과적 상담기법으로 무장

- 수출상담 시 상담자의 직위나 의사결정권 여부, 혹은 경쟁자, 단순 유통업자 인지를 먼저 파악해야함. 바이어를 가장한 현지 경쟁업자가 정보 획득을 주목적으로 방문할 수도 있음을 명심
- 자사 상품 설명 시 상품의 특징, 장점 등을 자신감 있게 설명해 가급적 전문가라는 인상을 심어 주어야함. 특히, 자사 상품을 설명할 때 ISO, HACCP과 같은 국제 인증서류, 제조공정도, 성분분석표, 샘플, 팜플렛 등 과학적이고 객관적인 자료를 근거로 바이어가 제품에 대한 믿음을 갖도록 해야 함.

6. 효과적 시음·시식 행사는 최고의 현장 홍보활동

- 품목에 따라 적정량을 선정해 준비하되 최고의 품질을 엄선해야 함.
 - 현장에서 취급하기 쉽게 단위별(500g, 1kg 등)로 소포장해 준비하고 개인 시식이 가능하도록 날개로 소포장
 - 개인 위주의 날개 소포장을 준비하는 경우, 필요에 따라 일회용 스푼, 젓가락 등 시식도구를 함께 포장해 소비자가 불편하지 않도록 함
 - 단위별(500g, 1kg 등)로 소포장 시 개봉부위를 깔끔하게 실링 처리해 청결감이 유지되도록 주의
 - 20kg, 30kg 단위의 비위생적 대용량 벌크포장은 피해야 함
 - 열기구 등 사용 시 소화기 설치 등 주최측의 제 규정을 준수해야 함
 - 이쑤시개, 두루마리 화장지 등 비위생적 도구 사용은 자제
 - 해외 현지에서 시식도구 준비는 지역적 특성에 의해 준비가 불가능한 경우가 많아 사전에 국내에서 철저히 준비
 - 주요 준비 도구는 1회용(1인용) 접시, 컵, 포크, 스푼, 장갑(비닐), 티슈, 냅킨, 물, 쓰레기통, 쓰레기봉투, 전기포트, 전기쿠커, 냄비, 식도, 오프너, 쟁반, 앞치마 등

7. 바이어를 등급별로 구분해 요구사항 파악

- 바이어 상담 시 상품에 대한 반응, 적극성, 신뢰도를 중심으로 일정한 등급을 주어 분류.
 - 특히, 바이어 역할이 구매 의사결정에 얼마나 영향을 미치는지 여부를 관찰해야 함. 이는 구매시간을 단축시킬 수 있는 중요한 변수임. 바이어가 최고 의사 결정권자라면 최우선적으로 접촉해야 함
- 바이어 등급별 구분이 이루어지면 거래 성사 가능성이 높은 바이어의 요구사항을 파악해 대응책을 세워야 함. 또한 등급이 낮은 바이어라도 결코 등한시해서는 안 됨. 가능하면 자사상품에 반응을 보인 바이어들과는 지속적 접촉을 해야 함.

8. 바이어에 대한 신속한 대응조치

- 상담 바이어들의 요구조건은 최대한 신속히 처리해야 함. 샘플발송 등 자신의 요구 사항을 신속하게 처리해주면 바이어들은 호의적 반응을 보임. 바이어가 요청한 정보를 빨리 보내주면 바이어는 상품에 대한 반응을 빨리 보냄. 가장 유망한 바이어를 먼저 대응해야 시간이 단축되고 거래 성사가 보다 쉬워짐.
- 바이어와 거래 조건이 확정되어 본사로 초청해 제품 생산라인을 직접 보여주면 바이어는 확신을 가질 것임. 상품의 특성과 장점을 다시 한 번 강조하고 상대방에게 확실한 믿음을 주어야 함.
 - 단, 성급한 거래 조건 확정 등 계약 체결은 금물이며 신용조사 등을 신중하게 세심한 주의를 기울여 이행

9. 바이어 관리는 인내심

- 바이어와의 수출을 위한 세부 협상 시 잦은 거래 조건의 변경요구, 품질에 대한 요구사항, 포장표기, 현지유통을 위한 제 규정의 충족 등 많은 요구조건 등을 접하게 되며 실제 수출로 연결되기까지는 복잡한 절차가 남아 있음. 성급하게 접근하지 않고 장기적 안목의 인내가 필요.
- 거래가 이루어져 수출이 시작되면 바이어와의 유대 관계를 더욱 확고히 해야 함. 바이어와의 긴밀한 관계 유지를 통해 수출물량, 선적시기 등을 조정하고 신상품 개발 등 더욱 동반자적 관계로 발전시켜 가야함.

10. 기록으로 남긴 자료는 회사의 큰 자산이며 경쟁력

- 사진자료, 동영상자료, 각종 상담기록 및 바이어 리스트를 DB구축해 관리.
 - DB화된 각종 정보는 체계적 관리를 통해 모두 정보를 공유할 수 있도록 해야 함. 효율적 시스템관리는 산발적으로 바이어를 접촉하는 것을 방지하고 낭비를 줄여줌

- 기록으로 남겨져 축적된 DB는 무형의 자산이며 효과적 활용은 회사의 경쟁력을 향상시킴. 가능한 모든 자료를 정리해 사내 발표회 및 토론회를 개최해 모두가 공감대를 형성하고 의견을 수렴하는 것도 경쟁력 향상에 도움.

11. 안전한 운송관리를 위한 포장의 중요성

- 상품을 일반제품, 냉장제품, 냉동제품으로 분리해 구분 포장하고 안전한 운송 및 선도 관리를 위해 포장박스의 일정부분에 보관 온도를 표기하고 가급적 취급과정에서 실수가 발생하지 않도록 크게 표시해야 함.
- 시음·시식용품, 홍보물을 별도로 포장. 행사현장에서 상품을 인수한 후 용도별로 구분하여 관리가 쉽도록 해야 함. 포장별로 전시품 리스트를 작성하거나 부탁하면 내용물 확인에 용의.
- 현장 시음·시식을 계획 중인 경우, 시음·시식용품을 사전에 별도로 준비해야 함.
- 내용물 확인과 수량 파악이 가능하도록 일괄적으로 선적수량과 박스 번호를 기입한 'Shipping Mark'를 부착해야함.
 - 예를 들면 총 10박스 중 5번째 박스의 경우 5/10과 같이 표기
- 일반제품은 일반 Carton Box를 사용하고 파손에 대비해 단단히 포장해야함. 회사 로고가 인쇄된 박스 테이프를 이용하면 현장에서 자사상품 확인에 용의.
- 만일 운송 중에 제품의 파손이 우려된다면 Wooden Box나 Plastic Box이용.
- 냉동·냉장제품은 스티로폼에 3일정도 보냉이 가능한 드라이아이스를 넣는 것이 안전하며 신선농산물은 부패방지를 위한 통풍용 구멍을 뚫어 주어야 함.

12. 철저한 선적서류 준비

- 선적되는 모든 상품은 성분분석표, 제조공정도를 준비해야 함. 영문으로 성분내역과 제조과정을 회사 Letter지에 인쇄 후 대표자가 사인을 하면 됨. 또한 경우에 따라서 전시품의 위생증명서(Health Certificate, 식약청 발행)를 요구하는 경우도 있음.
- 동·식물 방역법 상에 검사 대상품목은 동·식물 검역증명서 또는 수산물검역증명서를 요구하고, 원산지증명서(Certificate of Origin, 상공회의소 발급)를 요구하는 경우도 있음.
- 전시품 운송 시 제출해야 할 가장 중요한 서류는 Invoice와 Packing List이며 최근에는 두 서류를 혼합한 'Combined Commercial Invoice & Packing List' 양식을 하나로 통합 운영하고 있음.

참고 문헌

- 교육과학기술부. 2011. 「고등학교 농산물 유통」.
- 김성훈, 김경필, 한호석, 송영은. 2009. 「농축산물판매촉진사업 제도 개선 연구」. 농수산물 유통공사.
- 김한수, 1994, 「실무자를 위한 신용장 실무」. 국제금융연구원.
- 농림수산식품부. 각 년도. 「농림수산식품주요통계」.
- 농수산물유통공사. 2008. 「농식품 수출 실무 안내」.
- 농수산물유통공사. 2012. 「2012년 농수산식품 수출지원사업 종합 길라잡이」.
- 박순찬, 김종숙, 김성훈, 홍현균. 2012. 「농식품 수출 확대 지원 정책의 고용 영향 평가」. 고용노동부.
- 서울대학교 농업생명과학대학 인정도서편찬위원회. 2011. 「고등학교 농산물 유통 관리 II」.
- 이재면, 1999, 「알기 쉬운 신용장실무」. 청목출판사.
- 한국농촌경제연구원. 2012. 「농업전망 2012」.
- 고창 서해안북분자주 영농조합법인 (<http://www.bokbunjajuwine.co.kr>)
- 고창 서해안북분자주 영농조합법인 중국 총판 홈페이지(<http://www.feihuangco.com>)
- 대한무역투자진흥공사 (KOTRA) (<http://www.kotra.or.kr>, www.globalwindow.org)
- 한국무역정보통신 (<http://homepage.ktnet.co.kr>)
- 한국무역협회(www.kita.net)
- KOSIS 국가통계포털 (<http://www.kosis.kr>)
- AgroTrade (<http://www.agrotrade.net>)
- BuyKorea (<http://www.buykorea.or.kr>)
- US FDA (<http://www.fda.gov>)

향토기업(제품) 수출 매뉴얼

- 인 쇄 : 2012년 12월 일
 - 발 행 : 2012년 12월 일
 - 발행처 : 농림수산식품부 농어촌산업팀
 - 인쇄처 : 비전기획 (02-504-1555)
-