

원도
강대리,
드디어 수출하다

초보자도
쉽게 이해되는
수출가이드북



발/간/사

세계경기침체와 더불어 비관세장벽을 통한 신보호무역주의 강화와 국가 간 기술경쟁의 심화 등으로 인해 수출을 위한 대외 여건은 여전히 좋지 않습니다. 이 같은 여건 속에서 강원도 중소기업들의 수출은 앞으로 더욱 힘겨워지리라 생각합니다.

하지만, 어려운 대외여건 속에서도 한·중 FTA와 한·베트남 FTA, 아세안경제공동체 출범 등 수출경기 회복을 위한 기회 요인도 많아지고 있는 상황입니다. 이에 강원도는 수출기업들의 경쟁력을 계속해서 높여 나가는 한편, 우수한 상품을 가지고 있는 내수기업들이 수출기업으로 쉽게 전환할 수 있도록 내년부터 본격적으로 다양한 정책을 시행해 나갈 계획입니다.

강원도는 본격적으로 수출기업 육성정책을 시행하기에 앞서, 수출 기업의 어려움을 돕고, 내수 기업의 수출 업무 전환에 도움이 될 수 있는 수출 가이드북을 발간하였습니다. 이 가이드북에는 지난 1년간 FTA 실무교육과 수출전문가 상담회 등을 통해 축적한 다양한 사례를 엄선하여 담았습니다. 모쪼록 이번에 발간하는 수출 가이드북이 강원도 중소기업들의 수출경쟁력을 높이는 데 작으나마 보탬이 되기를 기원합니다.

PART
01

수출기업 되기

- 01 수출이 뭔가요? · 08
- 02 영어를 모르는데 수출할 수 있나요? · 10
- 03 해외에서 우리 제품이 팔릴까요?
· 들어가기 · 12
· 해외시장 조사하기 · 14
- 04 어디서 어떻게 팔아야 할까요?
· 글로벌 오픈마켓 이용하기 · 16

PART
02

수출 준비하기

- 01 수출 준비하기에 들어가며 · 20
- 02 어떻게 수출을 준비해야 하나요? · 22
· 외국어 홈페이지 및 제품소개 카탈로그 · 26
· 외화통장 만들기 · 28
· 수출물품 가격 책정하기 · 30
- 03 수출 관련 제도는 무엇이 있나요? · 32

PART
03

해외 마케팅 하기

- 01 바이어 발굴은 어떻게 하나요?
· 잠재 바이어 발굴하기 · 38
· 잠재 바이어에게 연락하기 · 40
- 02 전시회 선정은 어떻게 해야 하나요? · 42
- 03 전시회 참가 전 준비사항은 무엇이 있나요? · 44
· ATA까르네 · 46
· 회사 및 제품 소개하기 · 48

- 04 전시회 이후 바이어 관리는 어떻게 해야 하나요? · 50
- 05 해외 마케팅 관련 지원사업이 있나요? · 52

PART
05

수출신고 하기

- 01 수출신고 절차가 어떻게 되나요? · 96
· 수출과 관련된 과태료 · 98
- 02 수출신고 시 필요한 서류는 무엇인가요? · 100
- 03 통관고유부호가 뭔가요? · 106
- 04 무역공인인증서, 무역업고유번호 · 108
- 05 HS CODE가 뭔가요? · 110
- 06 EMS 수출 시 수출절차가 어떻게 되나요? · 112
- 07 관세 환급은 어떻게 받나요? · 114

PART
04

수출 계약하기

- 01 바이어로부터 거래 제의가 왔어요, 어떻게 해야 하나요?
· 믿음만한 바이어인지 판단하기 · 56
· 온라인으로 거래 제의가 왔을 때 주의사항 체크하기 · 62
· 비즈니스 이메일, 팩스 주고받기 · 64
- 02 계약서 작성은 어떻게 하나요?
· 표준계약서 활용하기 · 66
· ICC, OFFER SHEET 등 서식 활용하기 · 68
· 인코텀즈(INCOTERMS) 활용하기 · 70
- 03 대금결제 방법은 어떻게 결정해야 하나요?
· 대금결제 방법 이해하기 · 72
· 신용장 결제방식 이해하기 · 74

- 04 수출에서 발생할 수 있는 리스크를 줄이는 방법은 무엇이 있나요?
· 보험 활용하기 · 80
· 적화보험 · 82
- 05 수출을 위한 국제운송계약은 어떻게 하나요?
· 수출물품 포장하기 · 84
· 화인 (Shipping Mark) · 86
· 컨테이너 종류 이해하기 · 88
· 운송비용 견적받기 · 92

PART
06

FTA 활용하기

- 01 FTA란 뭔가요? · 118
- 02 수출하는데 FTA를 왜 알아야 하나요? · 120
- 03 FTA 체결 국가로 수출하면 무조건 FTA가 적용되나요? · 124
- 04 원산지증명서 발급은 어떻게 하나요? · 128

PART
07

알아 두면 좋은 정보

- 01 해외 최신동향
· 알제리 화장품, 스페인과 일본 식품 수출 · 136
- 02 나라별, 제품별 각종 규격인증은 어떻게 되나요? · 138
- 03 중계무역이 뭔가요? · 140
- 04 SURRENDER B/L이 뭔가요? · 142
- 05 구매확인서는 뭔가요? · 144
- 06 수출실적은 뭔가요? · 146
- 07 클레임 대응 방안은 어떤 게 있나요? · 148



PART 01

수출기업 되기

01



수출이
뭔가요?

우리는 매스미디어를 통해 정부 및 지방자치단체·수출유관기관의 지원을 받아 수출이 급성장한 기업의 성공스토리나, 수출기업 지원을 위한 설명회 및 전시회에 관한 기사를 자주 접할 수 있습니다.

특히 내수와 수출을 병행하여 성공한 기업, 아마존과 알리바바 같은 전세계를 대상으로 한 온라인 마켓플레이스, 월마트·코스트코 같은 글로벌 오프라인 유통 채널을 대상으로 많은 수익을 창출한 기업의 성공사례 기사를 접하다보면 “나도 외국에 제품을 팔아 볼까?”라는 생각이 들기도 합니다.

그리고 수출 성공신화까지는 아니더라도 우리 주변에서도 수출을 통해서 새롭게 매출원을 발굴하고 기업의 영업이익을 끌어올린 사례는 쉽게 찾아볼 수 있습니다. 바로 이런 이유에서 이제껏 수출 경험이 전무한 내수기업이나, 수출기업에 수출 원부자재나 제품을 공급하던 간접 수출기업까지도 직접 수출을 통한 세계시장 진출에 많은 관심을 보이고 있습니다.

사실 수출을 하고 있는 주변 사람들에게 물어보면 ‘수출이 별거 아니다’라고 쉽게 말을 합니다. 하지만 막상 직접 수출을 시작하려고 하면 어디서부터 어떻게 시작해야 하는지 잘 모르는 경우가 대부분입니다.

본 가이드북에서는 수출 ‘초보’ 기업들의 ‘눈높이’에 맞는 내용을 전달드릴 예정입니다.



2016 강원도 세계 경제 침체 타개
수출 초보기업 상담회

(춘천, 원주, 강릉)

수출지원을 위한 1:1 맞춤형 상담 등 수출기업 발돋움 지원... 수출절차 실무이론 및 MEGA FTA 대응 교육



※ 초보기업과 함께하는 수출상담회가 춘천, 원주, 강릉에서 도내 수출기업 대표들과 관세사들이 참여한 가운데 열렸다.

02

영어를 모르는데 수출할 수 있나요?

대부분의 수출 과정에는 국적과 언어가 다른 외국인과의 커뮤니케이션이 필수입니다. 대면 상담을 하는 경우라든지, 이메일을 통해 교신을 하는 경우 영어를 사용하는 빈도가 매우 높습니다.

물론 경우에 따라서는 영어보다 수입자(이하 '바이어'로 표기)의 언어인 일본어나 중국어를 사용하는 경우도 많습니다.

하지만, 국제무역 거래에서 대부분의 용어는 영어이므로 원활한 수출을 위해서는 최소한의 비즈니스 영어를 숙지하는 것이 좋습니다.

그렇다고 통역사나 전문 번역가들처럼 전문적으로 해야 한다는 것은 아닙니다. 또한 영어가 모국어인 바이어처럼 능숙하게 활용해야 한다는 것도 아닙니다.

수출을 위해 필요한 영어로서 ①비즈니스 이메일 또는 서신 ②간단한 회사 소개 및 제품 설명 ③수출계약을 위한 무역용어 숙지 정도라면 수출을 하기에 부족함이 없을 것입니다.

이를 처음부터 잘하는 사람은 없습니다. 무역을 하면서 차근차근 준비하고 숙지해 나간다면 충분히 익숙해질 수 있습니다.

● 비즈니스 이메일 또는 서신

PART 4 비즈니스 이메일, 팩스 주고받기에서 기본적인지만 꼭 필요한 내용을 확인할 수 있습니다.

● 회사 소개 및 제품 설명

PART 2 외국어 홈페이지 및 제품소개 카탈로그에서 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.

● 수출계약을 위한 무역용어

PART 4 계약서 작성은 어떻게 하나요?에서 수출계약에 대한 자세한 내용을 확인할 수 있으며, PART 2 마지막 부분의 TIP에서 수출을 위한 무역용어와 그 내용을 확인할 수 있습니다.

TIP



각종 용어 참고 사이트

FTA 무역용어

okfta.kita.net > 자료실 > FTA 용어

관세 용어사전

www.customs.go.kr > 고객의 소리 > 통합자료실 > 관세용어사전

외교통상 용어사전

www.mofa.go.kr > 이슈별 자료실 > 주요발간물 > 외교용어사전

03

해외에서 우리 제품이 팔릴까요?

| 들어가기 |

인터넷의 발달로 온라인거래가 활성화됨에 따라 온라인 무역거래가 활발해졌습니다. 무한 경쟁시대라고 불리는 현대 사회에서 수출로 성공하려면 참신한 아이디어, 최신정보, 경쟁력 있는 제품이 필요합니다.

많은 내수기업들이 해외에서 '우리 제품이 잘 팔릴까?'라는 의문을 가질 수 있습니다. 난로가 필요 없을 것 같은 중동 국가에서 우리나라 석유난로를 수입하고 있듯이 우리 제품을 필요로 하는 곳은 분명히 있습니다.

수출을 준비하기 전 제품의 품질, 가격 등의 경쟁력이 있어 잘 팔릴 수 있는 해외시장을 목표로 수출을 준비하여야 하는데 이러한 절차를 실무상 '해외시장조사'라고 합니다.

외국에 있는 바이어와 거래 시 직접 만나서 거래하지 않는 것이 일반적입니다. 이러한 무역 거래에서 예기치 못하게 발생할 수 있는 위험과 비용을 최소화하고, 수출에 따른 이익을 극대화하기 위해서는 효율적이면서도 정확한 사전 해외시장조사가 필요합니다.

일반적으로 해외시장조사는 인터넷을 활용하는 방법, KOTRA·한국무역협회 등 무역진흥 기관에서 도움을 받는 방법, 직접 현지에 출장을 가는 방법 등이 있습니다.



※ 출처 : 리테일매거진 2016.06.
'시알차이나 2016' 중국, 상하이

03

해외에서 우리 제품이 팔릴까요?

| 해외시장 조사하기 |

해외시장조사를 하는 방법은 다양하지만 대표적으로 수출지원기관 활용, 시장 조사 전문기업 활용, 현지조사 활용, 무역통계 활용 방법이 있습니다.

● 수출지원기관 활용

강원도 · 중소기업청 수출지원센터 · 강원도 산업경제진흥원 · KOTRA · 한국무역협회 등의 수출지원기관에서는 내부 전문가 및 무역컨설턴트, 해외네트워크를 통해 수집한 시장 정보를 토대로 수출초보기업의 수출 가능성을 점검받을 수 있습니다.

● 시장조사 전문기업 활용

EC21, 콤파스 등 시장조사 전문기업을 활용한 시장조사는 조사범위를 지정할 수 있고, 다양한 옵션을 선택할 수 있습니다. 이는 해당 국가의 일반정보 · 특정 품목의 시장 동향 및 발전 가능성, 바이어 리스트 등의 내용까지 포함하여 수출 가능성을 검증하는 효과적인 수단입니다. 다만, 서비스 이용료를 지불하여야 합니다.

● 현지조사 활용

현지 시장조사는 해외 출장을 통해 직접 조사하는 방법입니다. 기업 입장에서는 가장 정확하게 해외 시장을 파악할 수 있는 방법이지만 철저한 사전 준비가 없다면 비용만 낭비하고 목적 달성에 실패할 가능성이 있습니다.

그러므로 수출지원기관과 시장조사 전문기업을 우선적으로 활용하고, 철저한 계획을 바탕으로 한 현지조사를 하는 것이 좋습니다.

● 무역통계 활용

무역통계는 현재 우리나라에서 해외 시장으로 수출되는 품목정보와 수출액, 중량 등의 정보를 제공합니다. 이를 토대로 수출 물품의 경쟁력, 진출 가능성을 가늠해 볼 수 있습니다.

특히 농수산식품 등의 경우 수출 금액과 수출 중량을 통해 중량당 수출 FOB금액을 추정해 볼 수 있어 수출 가격 결정에도 도움이 됩니다.

• 무역통계 확인 방법

☞ www.tradenavi.or.kr > 무역통계

Tip

KOTRA 해외시장 정보 '글로벌 원도우'

KOTRA에서는 해외무역관을 통해 수집된 해외시장의 정보보고서를 제공하고 있습니다. 이 역시 해외시장 조사에 유용하게 활용할 수 있는 자료입니다.

☞ news.kotra.or.kr

04

어디서 어떻게 팔아야 할까요?

| 글로벌 오픈마켓 이용하기 |

물건을 판매할 장소와 바이어를 물색하는 것을 '해외시장조사'라고 합니다. 어디에서 누구에게 어떤 물건을 판매할지 정해야 본격적인 수출 준비를 할 수 있으므로 해외시장조사는 수출을 위한 필수 첫걸음입니다.

수출자가 직접 현지 시장조사를 통해 타겟 시장을 선정하고 바이어를 섭외하는 것이 가장 정확한 현지 시장 파악 방법입니다. 그러나 이는 정확하지만 큰 비용을 발생시키므로 부담감에 수출을 포기하는 경우도 발생합니다.

하지만 글로벌 오픈마켓을 이용한다면 부담감은 낮추면서 수출을 할 수 있습니다. 글로벌 오픈마켓이란 전자상거래를 의미하는데, 내 물건을 인터넷을 통해 외국에 있는 소비자에게 판매하는 것입니다.

대표적인 글로벌 오픈마켓으로 ebay, Amazon, 알리바바, Qoo10이 있습니다. 판매자(Seller)로 회원가입을 하고 내 물건을 등록하여 판매할 수 있습니다. 이러한 과정을 통해 소량씩 물건 판매를 하여 수출을 시작하는 기업도 많습니다.



Tip

글로벌 오픈마켓 예시

- EC21 : www.ec21.com
- ebay : www.ebay.com
- Amazon : www.amazon.com
- 알리바바 : korean.alibaba.com
- Qoo10 : directjapan.qoo10.com
- 타오바오 : world.taobao.com

알리바바, Qoo10, 타오바오 사이트에서는 홈페이지 자체에서 한국어 서비스를 제공하고 있으므로 영어 등 외국어를 알지 못해도 물건을 등록하고 판매하는 데 문제가 없습니다.



참고하세요

PART 2의 TIP에서 중국에 화장품류, 식품류, 기계류를 수출하기 위해 필요한 인증에 대해 확인할 수 있으며, 계속해서 PART 2에서는 수출 준비하기에 대해 설명합니다.



PART 02

수출 준비하기

01

수출 준비하기에
들어가며

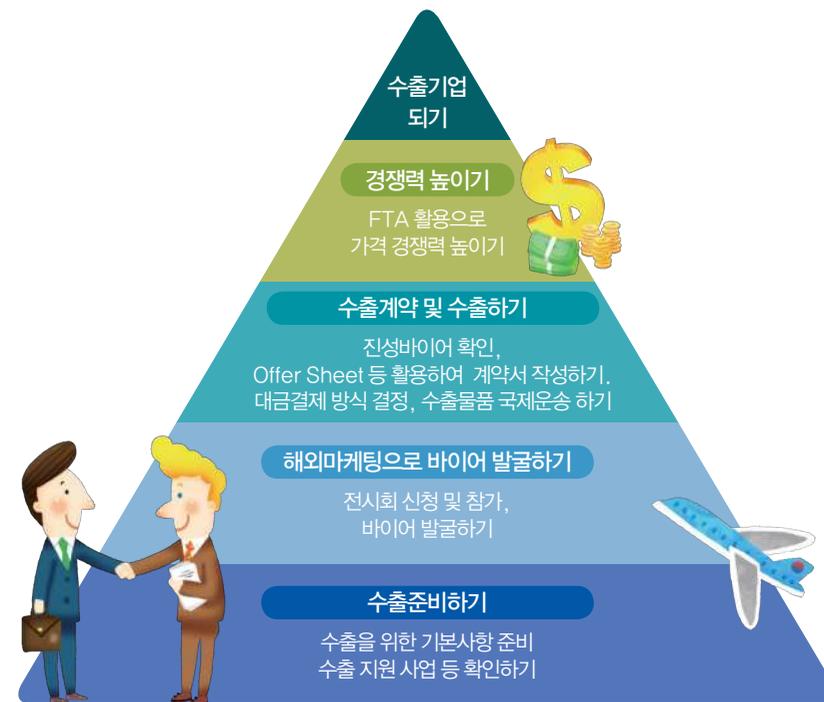
수출이란 무엇일까요?

예를 들어 수출은 '강원도에서 생산한 의료기기를 외국으로 판매하는 것'을 말합니다. 또한 수출은 의료기기와 같은 물품(형태가 있는 유체물)뿐만 아니라 의료기기를 생산하는 데 필요한 기술과 같은 '용역'을 판매하는 것도 의미합니다.

수출은 대외무역법, 관세법 및 부가가치세법상에서 규정되어 있습니다. 이런 모든 법을 통틀어 볼 때 형태를 가진 물품뿐만 아니라 기술, 아이디어와 같은 용역과 지식도 수출의 대상이 됩니다.

이 책에서는 앞에서 설명한 여러 가지 수출 대상 중 물품(형태가 있는 유체물)의 수출에 대해 이해하기 쉽게 설명하고자 합니다.

이 책을 통해서 품질과 가격 경쟁력을 가진 내수기업이 수출기업이 될 수 있다는 자신감을 가질 수 있습니다.



수출 준비하기 PART에서는 수출을 위한 필수 사전준비사항에 대해 소개합니다.

사전준비단계 이후의 상세한 내용은 각 PART에서 설명하고자 합니다.

02

어떻게 수출을 준비해야 하나요?

수출을 위해서는 우선 사업자 등록을 하고, 대금을 결제받을 외화통장을 만들어야 합니다. 여기에 해외 바이어 발굴을 위한 영문 홈페이지, 영문 제품 설명을 준비하고 수출 물품의 가격을 미리 책정해 놓는다면 수출을 위한 가장 기본적인 준비가 되었다고 볼 수 있습니다.

Check List

나는 수출 준비가 되어 있는지 확인해 보아요.

- ☑ 사업자등록을 하였다.
- ☑ 영문 홈페이지 및 영문 제품 설명이 되어 있다.
- ☑ 대금을 결제받을 외화통장이 있다.
- ☑ 수출물품 가격을 책정해 두었다.
- ☑ 수출준비 시 도움을 주는 기관이나 지원사업 등을 알고 있다.



- 수출신고를 위해서는 사업자등록번호와 별도로 세관에서 발급하는 '통관고유부호'라는 것도 필요합니다. 이와 관련해서는 **PART 5**에서 자세히 설명합니다.
- 사업자등록번호, 통관고유부호 외에도 무역실적 확인을 위한 무역업고유번호는 다음의 기관을 통해 신청 및 발급받을 수 있습니다.
 - ☞ 한국무역협회 강원지역본부 ☎ 033-256-3067

Tip

사업자등록하기

언제 해야 하나요?

사업자등록은 원칙적으로 사업 개시일로부터 20일 안에 신청해야 하지만 사업 개시 전에도 신청 가능합니다. 이는 사업 개시일 전에 발생한 매입세액을 공제받기 위해서입니다.

어디서 하나요?

사업장 소재지 관할 세무서에 방문하여 등록하거나 국세청 홈텍스 사이트에서 온라인으로 가능합니다.

- 홈텍스 홈페이지 : www.hometax.go.kr

필요한 서류는 무엇인가요?

사업자등록신청서, 임대차계약서, 신분증, 도장이 필요합니다. 사업자등록신청서는 홈텍스 홈페이지를 통해 미리 다운받아 작성할 수 있으며 사업장을 임대하지 않은 경우 대표자 명의의 전세 또는 매매 계약서를 구비하셔도 됩니다.

※ 중국에 화장품류, 식품류, 기계류를 수출하기 위해서는 사전에 해당 물품에 대한 '인증'을 획득하여야 합니다. 바로 다음 페이지에서 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.

문의처



• 춘천 세무서 ☎ 033-250-0200

• 원주 세무서 ☎ 033-740-9200

※ 사업장 소재지 관할 세무서로 연락하시면 됩니다.

Tip



중국에 화장품, 식품, 기계류 수출하기

중국은 수입제품에 대해 품질검사 등 엄격하게 수입을 규제합니다. 화장품류, 식품류, 기계류의 수출을 준비하고 있는 경우 CCC인증 또는 CFDA인증을 미리 취득하여야 합니다.

[화장품류, 식품류, 의약품류] CFDA 인증

중국에 수입되는 화장품류, 식품류, 의약품류는 중국 CFDA 인증을 획득하여야 수입통관 가능합니다.

일반 화장품의 경우 2개월, 특수용도 화장품은 약 6개월 이상이 걸리고, 비용도 품목당 3백~4백만 원 정도 소요되므로 수출 계약 전 준비를 해야 합니다. 국가 지원사업 등을 활용하시면 비용을 절감할 수 있습니다.

※ 비용이 현저히 낮거나 짧은 기간 내 인증 취득을 해 준다고 회유하는 업체는 사기일 가능성이 높으니 유의해야 합니다.

[기계류] CCC 인증

중국의 CCC(중국강제인증제도 : China Compulsory Certification)는 중국의 품질 안전관련 인증제도입니다.

중국으로 수출하는 대부분의 기계류는 중국 수입 통관을 위해 반드시 CCC인증을 획득하고, CCC마크를 부착해야 합니다.

최신동향

중국은 2016년 10월 1일부터 일반화장품의 소비세를 취소하고 고급화장품에 대해서만 소비세를 15% 부과합니다.

중국 법적강제 인증 예시

China Compulsory Certification



전기전자 제품류,
정보통신관련 제품류
※ 판매로 연결되지 않는 전제품 제외

China Food and Drug Administration



화장품, 식품, 의약품 대상

※ 기타 국가의 규격인증에 대해서는 PART 7 나라별, 제품별 각종 규격인증은 어떻게 되나요?에서 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.

- 강원도 해외규격인증 획득 지원사업
 - trade.gwd.go.kr / 강원도청 중국통상과 ☎ 033-249-2083
 - 강원도산업경제진흥원 마케팅지원부 ☎ 033-749-3311
- 중소기업청 중국인증집중지원사업
 - www.exprotcenter.go.kr
 - 강원지방중소기업청 수출지원센터 ☎ 033-260-1673

문의처



02

어떻게 수출을 준비해야 하나요?

| 외국어 홈페이지 및 제품소개 카탈로그 |

외국어 홈페이지와 제품소개 카탈로그는 기업의 연혁, 우수한 기술력, 제품의 특징을 해외 바이어에게 설명할 수 있는 중요한 자료입니다. 해외 바이어는 수출자의 외국어 홈페이지와 카탈로그를 보고 수출자와 수출물품에 대한 정보를 수집하여 구매결정을 할 수 있으므로 간과해서는 안 되는 부분입니다.

● 외국어 카탈로그의 내용

카탈로그에는 간단한 회사 소개, 제품의 우수성을 강조한 상세한 설명을 담아 물품 경쟁력을 어필해야 합니다. 잘 만들어진 카탈로그만으로도 바이어의 신뢰도를 향상시킬 수 있습니다.

일반적으로 카탈로그는 8~12페이지 정도로 제작되므로 참고하시기 바랍니다.

● 외국어 홈페이지 필요성

카탈로그는 제품의 특징을 집중적으로 소개하므로 회사에 대한 상세한 소개나 판매하는 모든 물품에 대한 설명을 담기는 어렵습니다.

외국어 홈페이지를 만들면 카탈로그에 미처 수록하지 못한 회사의 연혁, 구성원, 경영이념 등에 대한 상세한 소개와 제품에 대한 보다 상세한 설명이 가능합니다.

바이어는 홈페이지 접속만으로도 판매자와 물품에 대해 파악할 수 있어서 최종 구매 결정을 할 수도 있습니다.



스스로 외국어로 홈페이지와 카탈로그를 만드는 것은 어려운 일입니다. 다음의 기관을 통해 도움을 받을 수 있습니다.

강원 외국어 브로슈어 제작지원 사업 (시행예정)

- 문의처 : 강원도청 중국통상과 ☎ 033-249-2083

한국무역협회 통번역 서비스

- gangwon.kita.net > TRADE SOS > 통번역 지원 서비스 > 신청하기
- 한국무역협회 강원지역 본부 ☎ 033-257-4077

※ Google이나 Naver에서 제공하는 단순 번역 프로그램은 문맥상 맞지 않거나 오번역이 많아 무역 거래를 위해 사용하기에는 위험성이 높아 다음과 같은 상황이 벌어지기도 합니다.
육회는 six times, 곰탕은 bear thang으로 번역된 경우가 있습니다. 단순 번역 프로그램은 이와 같은 문제가 발생되기 때문에 비용이 들더라도 전문가의 도움을 받는 것이 좋습니다.



02

어떻게 수출을 준비해야 하나요?

| 외화통장 만들기 |

수출자는 궁극적으로 이윤을 남기기 위해 해외거래를 하는 것이므로 판매대금을 수령하는 것이 매우 중요합니다. 수출은 외국 바이어와의 거래이기 때문에 외화로 수출계약을 하는 경우가 대부분입니다. 그렇다면 외화로 계약된 수출대금은 외화통장을 통해서만 받을 수 있을까요?

● 원화통장과 외화통장

원화통장은 우리가 국내에서 일반적으로 거래하는 통장입니다. 반면 외화통장은 입출금 되는 단위가 원(KRW)이 아닌 외화인 미달러(USD), 유로(EUR) 등인 통장입니다. 외화로 계약된 대금은 외화통장이 아닌 원화통장으로 수령할 수도 있지만 이 경우 적용 되는 환율에 따라 환차익이 발생할 수도 있고 환차손이 발생할 수도 있습니다. 그렇다면 환율은 어느 시점의 환율로 적용될까요?

● 외화대금 수령방법과 적용 환율

외국에 있는 바이어가 수출대금인 외화를 우리나라에 있는 수출자의 원화통장에 송금했다더라도 바로 계좌에 입금되는 것은 아닙니다.

우리나라 은행 직원에게 수출증빙서류(수출신고필증, 오퍼시트 등)를 제출하고 은행 직원이 해당 서류의 적정성 여부 등을 확인 후 수출자의 통장에 입금처리해 줍니다. 이때 은행 직원이 외화를 원화로 환산하여 통장에 입금하는데, 이 시점에 '송금을 받을 때 환율'이 적용됩니다. 이때 은행마다 차이는 있지만 일반적으로 1만원 상당의 취급 수수료를 공제하고 입금됩니다.

● 외화통장의 장점

수출계약은 대부분 외화로 성사되므로 원화통장보다는 외화통장을 개설하여 사용하는 것이 좋습니다. 원화통장만 있는 경우에 수출대금을 해외에서 송금받은 경우 바로 원화로 환산을 해야 하지만, 외화통장이 있는 경우 환율의 변동 추세 등을 검토 후 기업이 원하는 시점에 원화로 환전을 할 수 있습니다. 또한 외화로 대금을 지급하는 경우에도 환전 없이 바로 사용할 수 있는 장점이 있습니다. 은행마다 차이는 있지만 일반적으로 같은 외화 통장은 동일한 계좌번호로 미국달러, 유로, 위안 등 여러 종류로 개설할 수 있습니다.

C 외화통장 개설을 위한 준비 서류

- 사업자등록증
- 법인인감 · 법인인감증명서
- 대표자 주민등록증
- 위임장(대표자 외 방문 시)
- 사용인감계(거래인감)

Tip

송금받을 때 환율 우대받는 방법

통화 (통화명)	매매 기준율	송금(전신환)		현찰				여행자 수표 (T/C) 사실 때	미화 환산율	외화수표 파실 때
		보내실 때	받으실 때	사실 때	파실 때	스프레드(%)				
USD(미국 달러)	1,171.00	1,182.10	1,159.90	1,191.49	1,150.51	사실 때 1.75	파실 때 1.75	1,185.05	1,0000	1,159.90

수출 후 외화대금을 송금받을 때는 일반적인 환전과는 이득을 취하는 방법이 상이합니다. 외화대금 송금받을 때 취하는 이익은 다음과 같습니다.

$$[(1182.10 - 1159.9) \div 2] \times 80\% (\text{우대환율})$$

즉, 송금 보낼 때와 받을 때 환율의 차이 값을 2로 나눈 값에 대하여 수수료율만큼 원화로 더 받게 됩니다. 예를 들어, 우대환율이 80%라고 가정하면 상기 환율 기준으로 미화 1달러당 8.88원을 더 받게 됩니다.

그러므로 미화 10만 달러를 송금받으면 888,000원을 원화로 더 입금받게 됩니다.

02

어떻게 수출을 준비해야 하나요?

| 수출물품 가격 책정하기 |

앞서 본 것처럼 수출자는 궁극적으로 이윤을 남기기 위해 해외거래를 하므로 판매대금을 수령하는 것은 매우 중요합니다. 수출자의 판매 이익은 환율뿐만 아니라 판매가격에서도 큰 영향을 받습니다.

● 최소 주문량 설정하기

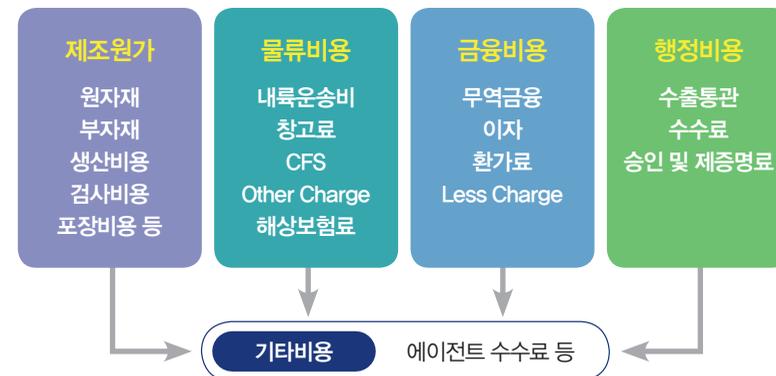
수출 초보기업이 빈번하게 실수를 하는 부분이 최소 주문량 설정입니다. 적절한 이윤을 얻기 위해서는 최소 주문량을 설정해야 하는데, 샘플 수출이 아닌 이상 최소 주문량을 설정하고 가격 책정을 해야 손해를 방지할 수 있습니다.

● 바이어와 협상하기

최소 주문량을 반영한 가격 책정을 하였으면 바이어와 협상해야 합니다. 바이어와 협상할 때에는 물품의 품질과 가격 경쟁력을 바탕으로 하는 것이 기본이지만, FTA를 활용하여 바이어가 수입국 관세를 절감할 수 있도록 매료시키는 것도 협상 시 KEY POINT가 될 수도 있습니다. FTA에 대한 자세한 설명은 PART 6 FTA 활용하기에서 확인할 수 있습니다.

● 수출가격 구성

수출가격은 다음의 비용들을 모두 반영하여 책정해야 합니다.



● 물류비용의 산정

수출 시 많이 사용하는 결제조건은 FOB와 CIF 입니다. 이러한 결제 조건에 따라 수출자가 부담하는 물류비용에 국내 운송비만 포함이 되는지, 국제 운송비까지 포함이 되는지 다릅니다. 인코텀즈라고 부르는 FOB와 CIF는 무역 거래를 하고자 한다면 반드시 알아야 하는 용어로, 이에 대한 자세한 설명은 PART 4 인코텀즈(INCOTERMS) 활용하기에서 확인할 수 있습니다.

Tip



바이어와의 계약에 따라 수출가격은 FOB 또는 CIF가 될 수 있습니다. 따라서 바이어와의 협상 전에 두 가지 경우를 모두 책정해 두면 협상이 원활하게 진행될 수 있습니다.

03

수출 관련 제도는
무엇이 있나요?

시중에 발간된 다양한 무역 서적을 찾아가며 스스로 수출을 준비하는 기업도 있지만, 수출을 처음 하려는 자에게는 어렵고 복잡하게 느껴질 수 있습니다. 이러한 어려움을 도와주기 위해 국가나 공공기관에서 지원하는 여러 가지 사업이 있습니다.

강원도청 강원 해외마케팅 지원시스템

강원도 수출지원기관의 지원사업이 통합되어 공고되는 사이트입니다.

☞ trade.gwd.go.kr



중소기업청 수출지원센터

중소기업의 우수 물품 전시·홍보 및 해외 판로 개척부터 수출까지 지원하는 사이트입니다.

☞ www.smba.go.kr > 지원정책 > 판로/수출

본부세관 수출입기업 지원센터

전국 본부세관에 설치된 수출입기업 지원센터에서는 기업 상담관이 FTA 해외통관으로 등 기업이 필요한 모든 지원을 원스톱으로 제공하고 있습니다.

☞ www.customs.go.kr > Quick Menu > 해외통관 지원센터

대한법률구조공단

수출 과정에서 발생 가능한 클레임 등 분쟁 해결을 위해 법률적인 도움을 받을 수 있는 기관입니다.

☞ www.klac.or.kr > 사이버상담신청

Tip



공익관세사 활용 사례

공익관세사 C씨는 이와 같은 어려움에 처한 기업을 지원해 눈길을 끌었다. C씨는 FTA 혜택을 받기 위한 필수서류인 원산지증빙서류를 확보하지 못해 한중 FTA를 활용하지 못할 위기에 처한 기업을 지원해, 기업의 바이어가 5년간 약 5억 원의 관세절감 혜택을 받도록 했다.

- A사는 유아용 신발, 모자, 양말, 의류를 국내 제조사인 B사로부터 납품받아 중국으로 수출하는 영세 중소기업이다.
- A사의 FTA활용을 위해서는 B사의 원산지증빙서류 제공이 필수였으나, B사는 원산지 확인·관리를 위한 인력과 비용 문제 등으로 A사에 원산지증빙서류 제공을 꺼리는 상황이었다.
- A사는 세관 수출입기업 지원센터에 도움을 요청하였다. 세관직원과 공익관세사가 제조사인 B사를 직접 방문하여 FTA 제도 및 혜택을 설명하고, 원산지확인서 발급 지원, 검증 대비 증빙자료 보관 방법 및 원산지관리시스템(FTA-PASS) 무료 보급·사용교육 등에 대해 종합상담을 해주어 B사의 협조를 이끌어 내었다.

Tip  **알아 두면 좋은 무역용어**

수출과 관련된 용어는 각 PART에서 다루고 있습니다. 수출 관련 용어를 모두 외워야 수출을 할 수 있는 것은 아니며, 수출을 하며 자연스럽게 습득하게 됩니다.

관세법 및 무역실무 용어

통관	관세법에서 규정한 절차를 이행하여 물품을 수출·수입 또는 반송하는 것
환적	동일한 세관의 관할구역에서 입국 또는 입항하는 운송수단에서 출국 또는 출항하는 운송 수단으로 물품을 옮겨 실는 것
선하증권 (Bill of Lading (B/L))	해상운송계약의 증거서류이며, 운송인이 화물을 인수 또는 선적했음을 증명하는 서류
항공화물운송장 (Air Way Bill (AWB))	송하인과 운송인 간에 항공화물 운송계약이 체결되었다는 것을 나타내는 추정적 증거서류이며, 송하인으로부터 화물을 수령하였다는 증거서류
복합운송증권 (Multimodal Transport Document)	두 가지 이상의 상이한 운송수단(선박, 트럭, 철도, 항공기 등)에 의하여 물품이 수탁된 장소로부터 인도하기로 약정된 장소까지 운송되는 경우에 발행되는 운송서류

무역실무 용어

송하인 (Consignor)	운송계약의 당사자로서 화물운송을 할 경우 운송인에게 자기의 이름으로 운송을 의뢰하는 자로 수출자(Exporter)이고 매도인(Seller)이기도 함
수하인 (Consignee)	선하증권에 의하여 수입지에서 화물의 인도를 받는 자
운송인 (Carrier)	송하인과 운송계약을 체결하고 송하인으로부터 운송을 위탁받은 물품의 계약내용에 의거하여 선적항 또는 수탁지에서 지정된 목적항 또는 목적지까지 운송할 것을 약정하는 자
FCL Cargo (Full Container Load Cargo)	수출상 한 명의 화물만으로 1개의 컨테이너가 모두 채워지는 '만재화물'을 말함. 일반적으로 운송회사는 수출상의 창고에 빈 컨테이너를 가지고 가서 화물을 적입한 후, 이를 컨테이너 야적장(CY)으로 운송
LCL Cargo (Less than Container Load Cargo)	수출상 여러 명의 화물로 1개의 컨테이너가 채워지는 '혼재화물'. 화물이 소량인 경우에는 여러 화주의 화물을 하나의 컨테이너에 적입해야 하므로, 포워더는 수탁받은 화물을 컨테이너 작업장(CFS)으로 가지고 가서 이를 다른 화물들과 혼적(Consolidation)한 후 다시 CY로 운송함

CFS (Container Freight Station)	한 개의 컨테이너를 채울 수 없는 소량의 화물을 모아 이를 컨테이너에 적입하거나, 또는 하나의 컨테이너에 실려 있는 여러 명의 수입화물을 꺼내어 이를 분류하는 등의 작업을 하는 '컨테이너 작업장(LCL Cargo 집합소)'을 말함
CY (Container Yard)	수출입 컨테이너 화물을 보세상태로 보관하는 '컨테이너 야적장'을 말하는데, 컨테이너 전용 부두의 컨테이너 터미널 내에 있는 CY를 'On-Dock CY'라 부르며, 부두 밖에 따로 위치하는 CY를 'Off-Dock CY'라 부름. CY에 보관 중인 '수출화물'은 컨테이너 전용부두로 셔틀운송되어 본선에 적재되며, 그 반대로 본선에서 양륙된 '수입화물'은 부두 내의 컨테이너 터미널에 위치한 CY로 셔틀 운송된 후 보세창고로 반입되는 것이 일반적임
상업송장 (Commercial Invoice)	수출상이 수입상 앞으로 발행하는 물품에 대한 대금청구서, 물품의 명세서 등 선적안내서로 사용되는 상용문서
견적송장 (Pro-forma Invoice)	가격계산의 기초로 견적에 사용되는 송장
화물도착통지서 (Arrival Notice A/N)	수입화물을 적재한 본선 소속의 선박회사가 본선의 도착에 앞서 「귀사 앞 화물이 며칠쯤 입항하는 본선에 적재되어 있다」는 취지를 수입자에게 알려주는 통지서
포장명세서 (Packing List)	상업송장의 부속서류로서 주로 화물을 식별하기 위하여 사용되는 서류
총중량 (Gross Weight)	물품과 모든 포장재료를 모두 합하여 측정된 중량
순중량 (Net Weight)	총 중량에서 내장과 외장의 중량을 공제한 순 중량으로 측정된 중량
원산지증명서 (Certificate of Origin (C/O))	거래되는 물품의 국적에 대한 증명서로서, 거래대상국의 판별이나 양허관세율의 적용 등을 위하여 사용
검사증명서 (Inspection Certificate)	수출상과 수입상이 체결한 매매계약서상의 수출품의 품질에 대하여 완전함을 증명하는 검사결과에 대한 증명서
검역증 (Certificate of Quarantine)	동식물을 수출할 경우에 전염성균이 묻어 들어가는 것을 방지하기 위하여 당해 동식물을 일정기간, 일정한 장소에 고립시켜 검역을 한 후 발급해주는 서류
(화물)인도지시서 (Delivery Order(D/O))	선주 또는 그 대행대리점으로부터 본선의 선장 앞으로 발행된 화물인도지시서를 말함. 컨테이너의 경우 선사가 화물보관인 CFS, CY 운영업체(Operator)에 D/O 지참인에게 화물을 인도할 것을 지시하는 서류



PART 03

해외 마케팅 하기

01

바이어 발굴은 어떻게 하나요?

| 잠재 바이어 발굴하기 |

인터넷이 발달한 요즘 바이어 발굴을 위한 가장 효율적이고 빠른 대표적인 방법은 온라인 검색입니다. Google, Yahoo 등의 검색 사이트뿐만 아니라 eMarket의 구매자를 검색하는 방법 등도 있습니다.

● 검색 엔진을 이용한 바이어 발굴

Google, Yahoo, Yandex, Baidoo 등 각 국가별로 대표적인 검색엔진을 선택하여 원하는 키워드를 입력하여 찾는 방법을 말합니다.

예를 들어, 미국 의료기기 수입업자 목록을 찾는 경우 검색어에 'medical equipment importer directory in USA'라고 검색하는 것입니다. 그러면 관련된 업체 리스트들을 확인할 수 있습니다.

● B2B eMarketplace에 상품등록 및 구매오퍼 검색

인터넷을 통해서 복수의 구매자와 복수의 판매자가 특정 가상공간에서 거래를 할 수 있도록 지원하는 기업 간 전자상거래 사이트 활용하는 방법을 말합니다.

* B2B란 Business to Business의 줄임말로 기업 대 기업을 의미합니다.

● 웹 디렉토리를 이용하는 방법

검색 엔진은 분야에 상관없이 정보를 찾을 수 있지만, 디렉토리는 필요한 정보만 제공한다라는 점이 다릅니다.

예를 들어 지역 디렉토리, 비즈니스 디렉토리 등이 우리에게 필요한 정보입니다. 즉, 원하는 지역을 설정하여 정보를 얻거나, 특정 사업 분야를 설정하여 정보를 얻을 수 있다는 의미입니다.

바이어 정보를 입수할 수 있는 비즈니스 디렉토리에는 다음과 같은 것들이 있습니다.

- www.kompass.com
- www.tpage.com
- www.globalsources.com
- www.wlw.de
- www.chinasources.com.tw



KOTRA [BUYKOREA]



KITA [TRADE KOREA]



SBC [GOBIZKOREA]



ECLAZA



AT [AGROTRADE]



EC21

01

바이어 발굴은 어떻게 하나요?

| 잠재 바이어에게 연락하기 |

잠재 바이어 리스트를 확보하였으면 이제 메일을 보내서 상대방에게 판매, 파트너 등의 거래제의 메일을 발송해야 합니다.

이러한 이메일을 거래제의서(C/L ; Circular Letter)라고 하며 정형화된 형식은 없지만 일반적으로 다음의 내용을 포함합니다.

- 상대방을 알게 된 경로
- 자사의 업종, 취급 상품, 거래국가, 평판 등 자사소개
- 업계에서의 지위, 경험, 생산 및 수출규모 등 강점 소개
- 상대방에게 컨택하고자 하는 동기(매매, 현지시장진출, 파트너 등)
- 상대방이 얻게 될 효용이익(가격, 품질, 브랜드, 거래안정성 등)
- 제품카탈로그 및 영문 회사소개서 첨부
- 긍정적인 피드백 요청 및 바람
- 맺음말과 서명

위의 내용들이 포함되어 작성된 실제 거래 제의서를 살펴보면 다음과 같습니다.



Tip

Circular Letter SAMPLE

NEO CORP.
1912 Pike Pl, Seattle, WA 98101, USA

Dear Mr. Jack,

(상대방을 알게 된 경위)

The Seoul chamber of commerce has recommended you as one of the biggest coffee branches and possible users for our product in USA.

(회사에 대한 소개)

Our company was founded in 1997. Our products are very well known in Asia and have kept the top selling status.

(제품에 대한 소개)

We are committed to having an advanced research and development center, and are continuously providing high quality products to the market. Our 'S' series brand of the coffee grinding machines are well known for its compatibility, efficiency, design, quality of manufacture and introduction of cutting-edge technology.

(거래 제의 언급)

We would like to request your interest in marketing our machines in your area.

(동봉물 밝힘)

For your reference, we have enclosed an illustrated catalog of our product line, upon the receipt of an inquiry from you.

(신용거래제시)

Should you require any references regarding our business status, we would like to recommend you contact the Kookmin Bank, Chuncheon branch in Gangwon-do.

(기대문구제시)

We look forward to your kind reply.

Best regards,
Gang Won Do, CEO

02

전시회 선정은 어떻게 해야 하나요?

온라인을 통해 잠재 바이어를 발굴하고 거래제의를 발송하는 것 외에 바이어를 발굴하는 방법에는 전시회 참가도 있습니다. 전시회는 직접 바이어를 만나서 실제 물품을 보면서 얘기할 수 있기 때문에 효과적인 마케팅 방법입니다. 그러나 해외전시회에 참가하려면 적지 않은 비용이 듭니다. 그러므로 전시회를 참가하기 전에 철저한 사전 준비가 필요합니다.

가장 먼저 참가하면 좋은 전시회를 찾는 것부터 시작됩니다.

전시회를 찾는 방법은 다음 페이지를 참고하세요.

그리고 다음의 체크리스트를 통해 나에게 필요한 전시회를 결정할 수 있습니다.

Check List

- 자사의 전시회 참가 목적과 목표에 부합되는 전시회인가?
- 개최 장소와 시기가 적합하나?
- 종전 어떤 기업들이 얼마나 그리고 어떤 규모로 참가하였는가?
- 종전 참가했던 기업들의 만족도는 어떠한가?
- 공신력 있는 기관으로부터 인증을 받은 전시회인가?
- 유사 전시회와 비교할 때 전시회 참가비는 적정하나?
- 주요 전시품들은 무엇인가?
- 전시회가 해당 국가에서 어느 정도 위상을 차지하고 있는가?
- 국내외 경쟁기업들이 이번에도 참가하는가?
- 중앙정부나 지자체로부터 예산 지원이 가능한 전시회인가?

Tip



전시회 검색하기

국내인터넷 검색

- 무역유관기관 (무역협회, KOTRA)
- 글로벌 전시포털 (www.gep.or.kr)
- 중소기업해외전시포털 (www.sme-expo.go.kr)
- 한국전산업진흥회 (www.akei.or.kr)

전시회 디렉토리 검색

- Trade Show Week Directory (www.tradeshowweek.com)
미국의 대표적인 전시회 디렉토리로 80여 개국 4,000여 개의 전시회 정보를 제공
- m+a Tradeshow Directory (www.m-averlag.com)
독일의 대표적인 전시회 디렉토리로 80여 개국 4,000여 개의 전시회 정보를 제공
- Trade Show Worldwide (www.tsnn.com)
1,000여 개의 전시회 정보를 제공
- American Tradeshow Directory (www.tradeshowbiz.com)
4,200여 개의 미국 전시회와 1,500개 해외전시회 정보를 제공. 참가업체를 위한 바이어 가이드도 보유
- m+a Report (www.expodatabase.com)
독일에서 발행되는 전시 잡지로 연 8회 독일어와 영어로 발간

03

전시회 참가 전 준비사항은 무엇이 있나요?

나에게 적합한 전시회를 결정하고 참가 결정까지 내렸다면 전시회 참가 준비를 시작해야 합니다. 이 중 가장 중요한 것은 당연히 전시할 물품을 선정하고 해당 전시장까지 운송하는 것입니다.

특히 해외 전시장이라면 사전에 운송 준비를 해야 원활한 전시회를 할 수 있습니다.

● 전시품 준비

전시회 참가 목적에 부합하는 전시품의 선정은 전시회 성패를 좌우하기도 합니다. 그러므로 다음 사항에 유의하여 전시품을 결정하여 준비합니다.

- 신제품과 최신 트렌드에 부합하는 제품위주로 준비하기
- 아이디어 상품을 준비하기
- 전시 장소의 지역적 특성을 고려하기
- 현지 전기주파수나 전압에 맞는 제품 준비하기
- 국제적 품질 및 규격 인증마크 활용하기
- 해당국가의 규정상 수입이 가능한 제품 준비하기
- 특어나 디자인 침해 분재 소지가 있는 제품은 제외하기

● 전시품 운송

전시품이 현지에서 팔리는 경우도 있지만 그렇지 않은 경우도 있기 때문에 일반적으로 전시품은 ATA까르네라는 무관세 임시통관증서로 통관하여 운송합니다. 이는 우선 무관세로 물품을 현지에 가져가고 판매되는 때에 관세를 납부하게 하는 제도입니다.

● 전시품 발송 관련 서류

전시품 운송에는 '통관' 과정이 발생할 수밖에 없습니다. 한국에서 해외로 나갈 때 한 번, 해외에서 현지로 반입할 때 한 번, 총 두 번이 발생되게 됩니다.

그러므로 운송서류 외에도 통관을 위한 서류도 준비하여야 합니다. 이러한 서류에는 다음과 같은 것들이 있습니다.

- Commercial Invoice와 Packing List
- 선적서류 (B/L, AWB 등)
- ATA까르네 (물품의 무관세 임시통관증서)



전시품을 배나 항공으로 먼저 발송하는 경우도 있지만 직접 물건을 가지고 이동하는 경우도 있습니다. 후자를 핸드캐리라고 합니다.

핸드캐리의 경우 항공권 발권을 마친 후 탑승 수속 전에 반드시 인천세관 출장소에 물품 반출을 신고하여야 합니다. 이때 구비서류 역시 상기의 전시품 발송 관련 서류와 같습니다. 이 경우 역시 수출실적으로 인정받을 수 있습니다.

☞ ATA까르네에 관한 자세한 내용은 다음 페이지에서 확인할 수 있습니다.

03

전시회 참가 전 준비사항은 무엇이 있나요?

ATA까르네

ATA까르네는 물품의 무관세 임시통관증서로 ATA 협약 가입국 간에 일시적으로 물품을 수입/수출 또는 보세운송하기 위하여 필요로 하는 복잡한 통관 서류나 담보금을 대신하는 증서로서 통관절차를 신속하고 편리하게 하는 제도입니다. 그러므로 전시 물품의 국제 운송을 원활하게 도와줍니다.

ATA까르네는 언제 사용되나요?

상품견본, 전시회의 용도로 물품을 해외에서 사용한 후, 우리나라로 다시 가져올 물건에 대해서만 사용할 수 있습니다.

즉, 현지에서 판매된 물품은 전시회장까지 무관세로 이동되었다 하더라도 바이어에게 물품을 인계하기 전에 반드시 관/부가세를 납부하여야 합니다.

ATA까르네 유효기간은 어떻게 되나요?

발급일로부터 최장 1년으로, 이 기간은 연장 가능합니다.

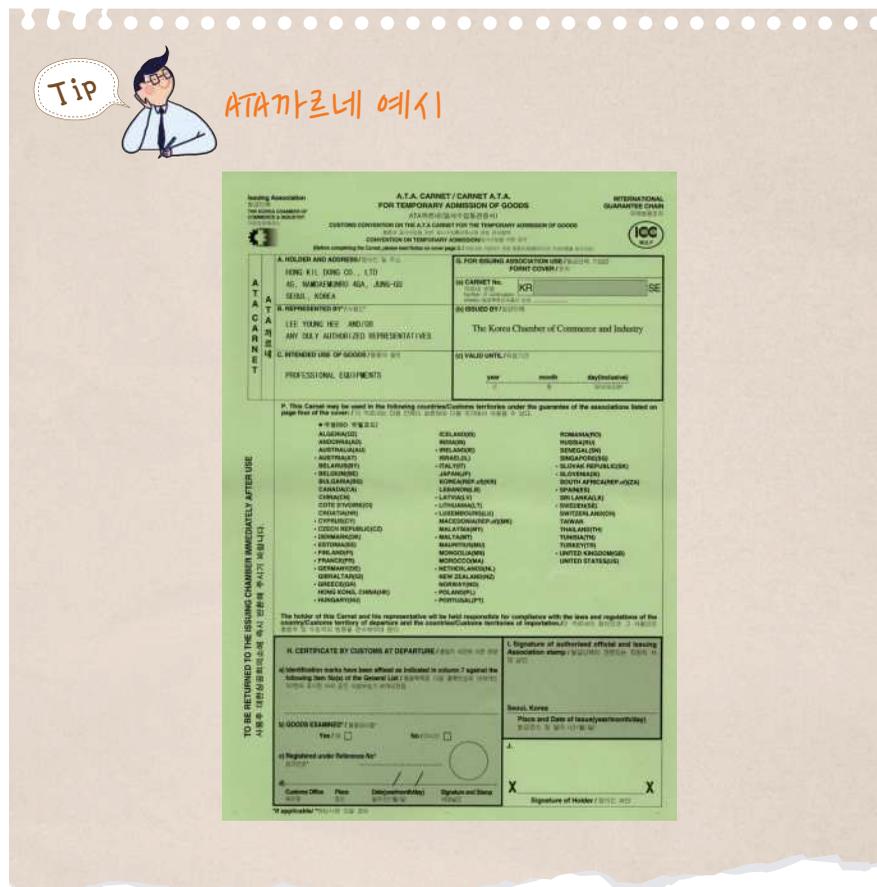
다만, 현지 수입국 세관이 ATA까르네 증서에 재수출 기간을 명시적으로 지정하는 경우에는 동 기간 내에 반드시 한국으로 되돌아와야 합니다. 일반적으로 이 기간은 전시회 기간과 일치합니다.

어디서 발급받나요?

'대한상공회의소 무역인증서비스센터'에 회원가입 후 공인인증서 로그인을 하시면 발급받을 수 있습니다.

cert.korcham.net

☎ 02-6050-3303



03

전시회 참가 전 준비사항은 무엇이 있나요? | 회사 및 제품 소개하기 |

영어는 누구에게나 어렵습니다. 하지만 전시회 참가나 바이어 방문 시에 영어로 내 물건을 설명할 일이 발생할 수밖에 없고 원활한 무역거래를 위해서 영어 프레젠테이션을 준비하는 것이 좋습니다.

통역사를 고용한다고 하더라도 내 물건을 가장 잘 알고 설명할 수 있는 것이 '나'이기 때문입니다.

● 다음의 사항들을 기억하면 좀 더 효과적인 소개가 가능합니다.

- 영어의 발음보다 중요한 것이 충실한 내용과 자신감 있는 모습입니다.
- 적절한 몸짓과 사진·그림 등 시각자료는 효과적인 전달을 돕습니다.
- 일관된 목소리 크기로 책 읽듯이 읽는 것보다 청중에게 충분히 들리도록 강조할 부분, 집중할 내용을 적절한 크기의 목소리로 전달하는 것이 좋습니다.

● 내용 구성 포인트

① 도입부

- 간단명료하게 자기소개를 한다.
- 청중의 흥미를 이끌어 낸다.
- 본론 내용을 간략히 언급한다.
- 발표 주제와 목적을 언급한다.

② Body

- 중요 포인트를 효과적으로 강조하여 발표한다.
- 주장은 명확하며 근거자료를 뒷받침한다.
- 도표가 정확하며 출처를 명확히 밝힌다.
- 내용은 어렵지 않게 전달한다.

③ Conclusion

- 본론의 주제를 효과적으로 요약 및 강조한다.
- 감사의 뜻을 전하고 질의응답 시간에 성의껏 답변한다.



Tip

실전 활용 문구

Our company was founded in 2016 in Chuncheon.
Our company has 10 employees.
Our company has a good reputation for good products at competitive price.
We specialized in manufacturing all kinds of cosmetics.
We specialized in the export of cosmetics all around the world.
We give a top priority to customer satisfaction.
We give a top priority to increasing investment in R&D.



Tip

전시회 현장 준비

미팅일지와 바이어 질문 리스트 작성하기 등 전시회 현장에서의 원활한 업무를 위해 준비해야 할 것들이 있습니다.
'KOTRA자료 15-088 해외전시회 참가 매뉴얼'에서 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.

04

전시회 이후 바이어 관리는 어떻게 해야 하나요?

비용을 지불하고 전시회를 참석한 만큼 사후 관리도 중요합니다. 바이어별 상담카드를 만들어 관리하는 방법이 대표적인데요, 상담카드 작성 및 보관 요령은 다음을 참고하시면 됩니다.

● 방문객 명함 정리 및 Data Base (DB) 구축

명함을 스캔하여 웹 하드에 보관하거나 명함 파일을 이용하여 가, 나, 다 순으로 보관하는 등 찾기 쉽게 보관하면 좋습니다.

특히 명함과 상담카드를 함께 볼 수 있도록 작업한 후 거래 가능성이 높은 순서대로 정리해 두면 더욱 좋습니다.

● 바이어별 상담내용 정리하기

바이어별로 상담카드를 작성하면서 상담 내용 중 특이사항 특히, 바이어의 요구사항들을 빠짐없이 기재해 두는 것이 좋습니다.

● 부스 내방객에게 감사편지(Thank you letter) 보내기

방문해준 방문객에게 간단하게라도 이메일, 팩스 등을 통해 방문에 대한 감사편지를 보내는 것도 전시회 참가 후 홍보 및 효율적인 바이어 관리를 가능하게 합니다.

● 바이어와의 약속은 반드시 지키기

상담 중 제품 카탈로그를 우편 발송해 주기로 하는 등 바이어와 한 약속은 반드시 지키는 것이 좋습니다. 이는 바이어에 신뢰도를 향상시키고 적극적으로 계약을 하고 싶다는 의사를 나타내기 때문입니다.

● 지속적 연락하기

거래 가능성이 높은 바이어의 경우 일회성의 만남이 아니라 지속적으로 회사를 홍보하는 것이 계약으로 연결되게 하는 데 굉장히 유효합니다. 더불어 이후에 진행되는 전시회 등에 대한 정보를 전달하는 것도 좋은 마케팅 방법입니다.

● 매뉴얼 만들기

상기의 전시회 이후 바이어 관리하는 것을 매뉴얼화하여 둔다면 어느 전시회를 참석하든 효율적으로 상담 관리가 이루어질 수 있습니다.

☞ KOTRA자료 15-088 해외전시회 참가 매뉴얼에서 더욱 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.

05

해외 마케팅 관련 지원사업이 있나요?

앞서 해외 마케팅을 위해 전시회 등에 참여하는 것에 대해 나열했습니다. 하지만 전시회 참여를 하는 것은 수출 초보기업들에게는 낯설게만 느껴질 것입니다. 어디서부터 어떻게 전시회 등을 알아봐야 하는지도 막막할 것이고 해외에서 개최되는 전시회 등이라면 더욱더 꺼려지는 것이 사실입니다.

이런 상황을 고려하여 강원도 등 공공기관에서 해외마케팅을 지원하고 있습니다.

강원도해외마케팅 지원시스템

☞ trade.gwd.go.kr



강원해외마케팅 지원시스템 홈페이지의 사업안내를 통해 '연간종합추진계획' 및 '해외 마케팅사업 참가대상 선정기준'을 확인할 수 있으므로 연간 해외마케팅 계획 수립에 도움을 받을 수 있습니다.

중소기업청 수출기업화사업

- 중소기업수출지원센터
☞ www.exportcenter.go.kr > 주요지원사업 > 해외전시

그 외 무료 및 유료 서비스 정보

무료

- KOTRA
www.kotra.or.kr > '알림마당'을 통해 정보 알림
- 한국무역협회
www.kita.net > '공지사항'을 통해 정보 알림

유료

- KOTRA
www.kotra.or.kr > 해외시장조사, 해외진출 프리미엄서비스



PART 04

수출 계약하기

01

바이어로부터 거래제의를 왔어요, 어떻게 해야 하나요?

| 믿을만한 바이어인지 판단하기 |

해외 마케팅을 통해 바이어에게 거래 제의를 받은 경우, 무조건 거래에 응하기 보다는 믿을 만한 바이어인지 확인해 보는 것이 좋습니다. 더욱이 거래를 한 번도 해 본 적이 없는 바이어라면 사기거래인지 아닌지를 확인해 보고 거래를 진행하는 것이 안전합니다.

최근 다른 회사 명의를 도용해서 수출계약을 체결하거나, 샘플만 받고 잠적하는 경우, 고질적으로 대금 결제를 하지 않는 등 신용도가 낮은 바이어로 인해 피해를 보는 수출기업이 증가하고 있습니다.

이러한 피해를 사전에 방지하기 위해 시기별 사기 징후에 대해 설명하고, 이어서 바이어의 신용도를 확인할 수 있는 사이트를 설명하려고 합니다.

그리고 온라인으로 거래 제의를 받은 경우 어떻게 대처해야 하는지에 대해서도 설명하고 있으니 꼼꼼히 확인하고 수출계약을 진행한다면 수출에 성공할 수 있을 것입니다.

● 거래 초기 사기 징후

- 바이어가 거래를 서두른다.
- 믿음을 주어 경계심을 없앤다.
- 가격 견적 요청 이후 샘플을 무상으로 달라고 요청한다.
- 대형 프로젝트, 대형 주문으로 유혹한다.
- 신뢰할 수 없는 말을 많이 한다.
- 추심결제방식, 사후송금방식, 수표방식을 제안한다.
- 선적을 재촉하며 항공운송을 요청한다.
- 샘플 발송 횟수를 늘리고 그 수량을 점점 증가시킨다.
- 주문 진행 도중에 주문 수량을 늘리고 대금결제조건을 바꾼다.
- 수표방식을 요구하면서 항공운송보다는 통관절차 없이 즉각 인수가 가능한 Courier Service를 요구한다.

● 선적 후 사기 징후

- 바이어가 전화나 기타 직접적인 연락을 기피한다.
- 시장사정 등 여러 가지 장황한 설명으로 대금지급을 연기하려고 한다.
- 상품 도착 후 사소한 하자를 트집 잡아 대금지급을 기피한다.
- 상품 선적 전과 선적 후의 말이 달라진다.
- 납기를 재촉하다가 선적 후 연락을 끊는다.

Tip



바이어 신용조사 및 기업 등록 여부 확인 사이트

한국무역보험공사	www.ksure.or.kr	수출보험/신용조사
한국신용정보	www.nice.co.kr	국내외업체신용조사
신용보증기금	www.shibno.co.kr	신용조사대행
Dun & Bradstreet	www.dnb.com www.nicednb.co.kr	바이어신용정보
Bankers Almanac	www.bankersalmanac.com	개설은행 조회
The global Banking Resouce	www.tgbr.com	개설은행 조회
미소비자연맹인터넷사기 정보센터	www.fraud.org	미국 신용사기 정보
미국증권위원회	www.sec.gov	미국 기업정보 등록 확인
EBR	www.ebr.org	EU 내 기업등록 정보 확인
Handelsregister	www.handelsregister.de	독일 기업등록 정보 확인
영국법인등기호	www.companieshouse.gov.uk	영국 기업등록 정보 확인
중국(상하이)	www.sgs.gov.cn	중국기업 등기여부 확인
중국(베이징)	www.bsic.gov.cn	
중국(광둥)	www.gdgs.gov.cn	
중국(광저우)	www.gzaic.gov.cn	
중국(칭다오)	www.qdaic.gov.cn	
중국(다롄)	www.dlgs.gov.cn	
중국(선전)	www.szaic.gov.cn	

사례 벨기에 무역사기 피하기

KOTRA 브뤼셀 무역관은 “최근 벨기에 바이어의 진성 여부를 확인해 달라는 요청이 급증하고 있다”면서 “조사 결과 대부분의 업체가 사기성이 짙은 것으로 파악됐으며 이들은 한국 업체에 샘플 발송을 요청하면서 돈은 나중에 주겠다는 수법을 쓰고 있다”고 밝혔다.

벨기에 진성 기업 구별법

- ① 벨기에 경제부 사이트 검색
벨기에 경제부에서는 당국에 등록된 모든 기업에 대한 기본적인 정보를 제공하고 있습니다. 사이트 검색을 통해 벨기에 업체의 실존 여부를 확인할 수 있습니다.
- ② 바이어의 회사 주소를 구글 지도(maps.google.com)에서 제공 중인 스트리트 뷰 (street view)를 통해 확인합니다.
- ③ 사업자 등록증, 위험물질 승인서, 각종 증명서 등을 발행기관이나 발행자를 통해 확인합니다.
- ④ 홈페이지 주소를 확인해 봅니다.
벨기에 업체의 홈페이지 주소는 대부분 '.be' 또는 '.eu'로 끝납니다.
홈페이지의 주소가 회사명과 다르거나 이상할 정도로 길다면 의심해 보아야 합니다.
- ⑤ 직접 전화하여 존재하는 전화번호인지 확인합니다.

Tip



무역사기 예방하기

최근 인터넷으로 무역거래를 하는 경우가 많다 보니 무역사기가 늘고 있습니다. 미리 철저하게 체크하고 준비해서 사기피해를 당하지 않도록 대비할 필요가 있습니다.

무역사기 예방을 위한 안전수칙과 피해 발생 시 대처 방안, 바이어 신용조사의 방법만 알고 있어도 무역사기 발생을 없앨 수 있습니다.

<무역사기 예방을 위한 안전수칙>

- ① 철저한 신용조사 후 거래 (바이어 실존 여부 및 신용도 확인)
- ② 계약서 작성 및 세심한 검토
- ③ 한국무역보험공사 수출보험 가입
- ④ 바이어 미팅 또는 현지 방문을 통해 실존 여부 확인
- ⑤ 거래량 분산 및 거래처 다변화를 통한 리스크 감소
- ⑥ 수출 유관기관 및 거래은행을 통한 확인
- ⑦ 안전한 대금결제방법 확인(송금방식의 경우 회사명의 계좌 요구)
- ⑧ 연락처 확인(개인보다는 회사연락처를 요구)
- ⑨ 무역지식 습득 및 사기사례 학습
- ⑩ 구글 스트리트뷰를 통해 업체가 제공한 주소지에 실제로 업체가 존재하는지 확인 가능

<무역사기 피해 발생 시 대처 방안>

- ① 무역사기로 인한 피해가 발생했거나 피해가 예상되는 경우 계약서, 송금내역서 등 사기 피해를 입증할 수 있는 서류를 구비하여 우선 관할 경찰관서 또는 경찰청 사이버테러대응센터(www.crtc.go.kr, 1566-0112) 신고
- ② 합의되지 않은 계약 내용으로 피해가 예상되는 경우 최대한 빠른 시일 내에 국내 또는 현지 로펌 등을 통해 계약 취소를 통지하는 한편 거래 외국환은행에 신고 및 지급정지요청을 하여 추가적인 피해를 예방
- ③ 한국무역보험공사, 서울신용정보, 미래신용정보 등의 해외채권회수 전문기관을 활용하여 일정액의 수수료 및 성공보수를 지불하는 조건으로 미회수 채권에 대한 도움을 요청
- ④ 서면 계약체결을 통해서 수출대금 미지급 등의 계약불이행 시 손해배상액 청구가 가능한 손해배상액 예정조항(Liquidated Damage Clause)을 삽입



01

바이어로부터 거래제의를 왔어요, 어떻게 해야 하나요?

| 온라인으로 거래 제의가 왔을 때 주의사항 체크하기 |

최근에는 인터넷이 발달되어 Google, Naver 같은 검색 포털을 통해 바이어가 홈페이지를 보고 거래를 제의하는 경우도 많습니다. 그러다보니 전혀 알지 못하는 바이어로부터 제의가 오기도 합니다. 정보가 없는 상대방에게 거래 제의를 받은 경우 무조건 제의에 응하지 말고 다음의 사항을 살펴보고 사기 거래를 피하는 것이 좋습니다.

● 제의자의 전화번호, 팩스번호 살펴보기

예를 들어, 미국에 회사가 소재한다고 하였는데 전화번호가 +86으로 시작한다면 이는 미국이 아닌 중국 소재 번호이므로 사기일 가능성이 높습니다.

● 해당주소에 있는 국가명과 도시지명 살펴보기

주소에 건물이름, 도로명 등의 상세주소 없이 도시명까지만 기재된 경우 존재하지 않는 회사일 가능성이 높습니다.

● 구글맵을 활용하여 주소지를 검색해보기

구글맵에 주소지를 검색하면 위성지도가 제공되어 실제 도로 모습과 건물 모습까지도 확인할 수 있습니다. 실존하는 주소인지, 실존하는 회사인지도 확인할 수 있습니다.

● 처음부터 무료샘플을 요청하는 경우 주의하기

무조건 무료샘플 발송을 요청하고 추후 어떤 식으로 계약을 진행할 것인지 언급이 없다면 비용을 받고 샘플을 발송하는 등의 주의가 필요합니다.

다만, 중국이나 이란은 국가 습성상 무료 샘플 제공을 당연시하는 경우도 있으니 유의하세요.

● 이메일의 국가도메인과 회사 주소지의 국가가 동일한지 확인하기

우리나라는 대부분의 인터넷 도메인이 'co.kr'로 끝납니다. 미국 회사라고 소개하면서 도메인이 'net.cn'으로 끝나는 경우 중국 도메인이므로 주의가 필요합니다.

또한, 회사 이름을 'Neo'라고 소개하고 이메일 주소가 'neon.com'으로 되어 있는 경우 회사 이름과 이메일 주소 도메인이 상이하므로 이 역시 주의가 필요합니다.

01

바이어로부터 거래제의를 왔어요, 어떻게 해야 하나요?

| 비즈니스 이메일, 팩스 주고받기 |

이메일은 무역거래 시 중요한 의사소통 수단 중 하나입니다. 이메일만을 통해 계약이 성립되는 경우도 많기 때문에 이메일 작성 방법도 알아 두는 것이 좋습니다.



비즈니스 이메일 예시

A Introduction For A Successful Partnership

Dear Ms. King,

I write this letter to introduce our company, which is the John Maintenance Services. Our company was in the industry of maintaining the cleanliness of any establishments for about 6 years now.

Our company acquires a great tracked record and the services that we offer always met the client's satisfaction. Our company provides service at very great rate and was recognize to cooperate on out service quality.

Our company wants to offer our service to your hotel. Our General Manager will call you by next week to arrange meeting with your company and to talk about some information about our company.

We are looking forward having a great partnership with your company.

Yours Truly,

Herbert E. Bowen

출처 : 한국무역협회 무역정보 중 무역계약사례

Tip



팩스 발송 시 주의가 필요합니다.

- 팩스는 일반적으로 공용으로 사용되는 경우가 많으므로 담당자 이름을 표시해 주는 것이 좋습니다.
- 팩스는 자동으로 수신되어 기기에 남아있기 때문에 팩스 발송 후 바이어에게 수신 여부를 확인하는 것이 좋습니다.
- 이메일처럼 여러 장으로 팩스를 발송하는 경우 뒷장이 잘리는 경우가 있기 때문에 되도록 한 페이지에 핵심적인 정보를 담는 것이 좋습니다. 부득이 여러 장을 발송한다면 총 몇 장인지 표시하는 것이 좋습니다.



02

계약서 작성은 어떻게 하나요?

| 표준계약서 활용하기 |

대부분의 수출 초보기업들이 가장 어려워하는 부분은 바이어 발굴입니다만, 우수한 품질과 가격 경쟁력을 가지고 있다면 바이어 발굴은 시간문제입니다. 수출 준비 시기에는 바이어 발굴을 어떻게 하면 좋을지 막막해 하지만 바이어를 찾고 난 후에는 계약서 작성에 많은 어려움을 겪습니다.

경험이 많지 않은 수출 초보기업 입장에서는 바이어의 다양한 요구를 반영한 계약서가 작성되었는지 판단하기 어렵습니다.

특히 거래 내용에 따라 계약서 내용은 달라질 수밖에 없으므로 더욱 어렵게 느낄 수도 있습니다. 하지만 무역유관기관에서 제공하는 수출/수입 표준계약서 서식을 활용하면 어렵지 않게 계약서를 작성할 수 있습니다.

Tip



한국무역협회 무역서식 활용하기

- 한국무역협회 www.kita.net > 무역정보 > 무역서식

중국 바이어 특성을 고려하여 한국무역협회에서는 다양한 무역서식을 중문 버전까지 제공하고 있습니다. 또한, 수출입계약뿐만 아니라 플랜트, MOU 등 다양한 종류의 서식을 제공하고 있습니다.

※ 다음 페이지에서 수출계약서로 활용되는 ICC와 OFFER SHEET에 대한 설명과 함께 OFFER SHEET 작성 예시를 확인할 수 있습니다.



02

계약서 작성은 어떻게 하나요?

| ICC, OFFER SHEET 등 서식 활용하기 |

바이어를 발굴하여 구두계약이 성사되었다면 서면으로 계약서를 작성해야 합니다. 계약서 작성 시 앞서 설명한 표준계약서를 활용하는 방법도 있지만 그 외에 ICC 국제 표준 매매계약서나 Offer Sheet를 활용하는 방법도 있습니다.

ICC(국제상업회의소) 표준국제매매계약서는 해외 바이어가 먼저 이용하고자 요청하는 경우가 많습니다. 이 계약서에는 대금결제, 물품발송, 클레임 등 무역거래에 관련된 조항들이 나열되어 있습니다.

Offer Sheet는 정해진 별도 양식은 없으며, 계약과 관련하여 기본적인 내용이 기재된 것으로 국제 무역거래의 계약서로 사용됩니다.

한국무역협회 홈페이지 등에서 관련 서식을 다운받아 사용할 수 있습니다.

Tip



OFFER SHEET 예시

GWD INC.
Messrs, JU INTERNATIONAL CVT. LTD
Nes Road Kathmandu, India
TEL : 033-254-2011

Offer No. AAAO-0718

DATE : DEC 18, 2016

OFFER SHEET

We are pleased to offer the under-mentioned article(s) as per conditions and details described as follow :

Description of Goods	: Cosmetic set
PRICE	: USD 950.00/set
QUANTITY	: 200 set
ORIGIN	: Republic of Korea
SUPPLIER	: GWD INC.
PACKING	: Export Standard Packing
SHIPMENT	: Within 45 days after receipt of Letter of Credit
INSPECTION	: Ours to be final
Corporation	: By an irrevocable Letter of Credit in favor of Neo
VALIDITY	: By end of May. 2017
REMARKS	: Subject to our final confirmation

Looking forward to your order for the above offer.

Yours faithfully;

GWD INC.

Authorized Signature
W. D. GANG
President

02

계약서 작성은 어떻게 하나요?

| 인코텀즈(INCOTERMS) 활용하기 |

인코텀즈(INCOTERMS)는 정형거래조건으로, 수출자가 어디까지 비용과 위험을 부담해야 하는지를 알파벳 대문자 3개로 표시합니다.

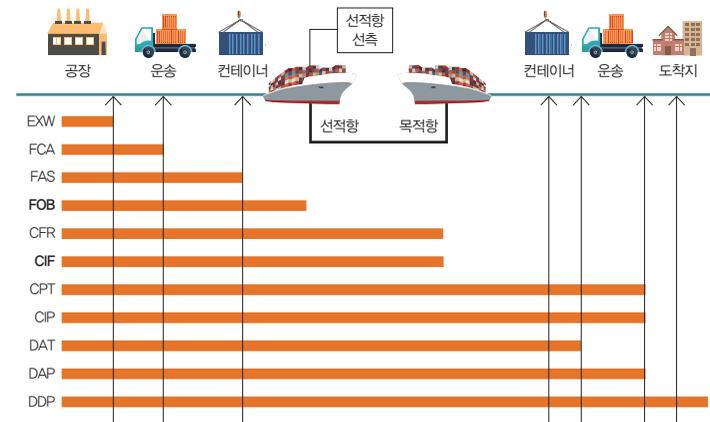
● 인코텀즈는 인보이스(Commercial Invoice)에 표시합니다.

COMMERCIAL INVOICE	
Exporter GWD INC. 1, Jungang-ro, Chuncheon-si, Gangwon-do, Republic of Korea	Invoice No. and Date GWD-1130-01 29-Nov-16 REMARKS FOB Busan

● 인코텀즈의 종류

EXW	Ex Works (공장인도조건)
FCA	Free Carrier (운송인인도조건)
FAS	Free Alongside Ship (선측인도조건)
FOB	Free On Board (본선인도조건)
CFR	Cost and Freight (운임포함인도조건)
CPT	Carriage Paid to (운송비지급인도조건)
CIF	Cost, Insurance and Freight (운임보험료포함인도조건)
CIP	Carriage and Insurance Paid to (운송비보험료지급인도조건)
DAT	Delivered at Terminal (도착터미널인도조건)
DAP	Delivered at Place (도착장소인도조건)
DDP	Delivered Duty Paid (관세지급인도조건)

● 수출자 운송비용 부담 분기점



일반적으로 가장 많이 사용되는 FOB와 CIF를 기준으로 수출자 운송 비용부담 분기점을 살펴보면 다음과 같습니다.

FOB는 본선에 적재될 때까지의 운송비용을 수출자가 부담합니다.

CIF는 물품이 바이어가 있는 수입국 항구까지의 운송비용을 수출자가 부담합니다.

※ 이러한 운송비용 분기점을 고려하여 수출가격을 책정해야 합니다.



참고하세요

수출가격 책정하기는 PART 2 수출 준비하기에서 확인할 수 있습니다.

03 대금결제 방법은 어떻게 결정해야 하나요?

| 대금결제 방법 이해하기 |

수출 후 가장 중요한 것은 대금 회수입니다. 대금결제 방법과 시기는 계약 시 결정되므로 수출 계약 단계에서 대금결제 방법을 명시해 둘 필요가 있습니다.

구분	결제방법	개요	비고
송금결제방식 (T/T)	사전송금방식 (Advance Remittance)	수입상이 선적 전에 수출상에게 대금을 미리 송금하는 방식	수출상 선호
	사후송금방식 (Later Remittance)	수출상이 대금을 받기 전에 상품을 미리 선적하고, 수입상이 상품수령 후에 대금을 지급하는 방식	수입상 선호
추신결제방식	지급인도방식 D/P (Documents against Payment)	수입자가 대금지급과 동시에 수출 서류(일람불 환어음 + 선적서류)를 인수하는 방식	수입상 선호
	인수인도방식 D/A (Documents against Acceptance)	수입자가 물품과 선적서류를 먼저 인수한 후, 일정기한 후에 대금을 지급하는 방식	수입상 선호
	신용장결제방식 L/C (Letter of Credit)	계약당사자가 아닌 은행이 물품대금의 지급을 약속하는 방식	수출상 선호

예 사전에 대금의 100% 송금받는 결제 조건인 경우 인보이스 기재

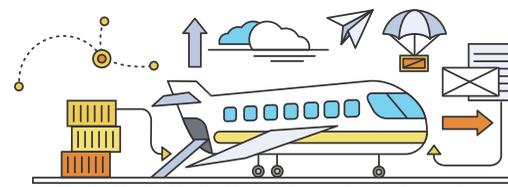
→ T/T 100% in advanced

송금 100% 사전

Tip

대금 미회수 예방하기

- 서류 내용을 이해하지 못했다면 서명하지 않는 것이 좋습니다.
- 서류 내용을 꼼꼼히 읽고 서명해야 합니다.
- 전문가에게 수출 서류 검토를 맡기는 것도 좋은 방법입니다.
- 계약서는 뒷면에도 조건을 기재하는 경우가 있으므로 앞뒷면의 기재내용을 모두 확인해야 합니다.
- 뒷면에 기재된 조건까지 모두 확인한 후 불리한 조건은 삭제 또는 변경을 요청해야 합니다.
- 체결된 계약서에 따라 거래가 진행되고, 계약서에 분쟁해결 조항도 삽입되어 있으므로 면밀히 검토해야 합니다.
- 서면으로 된 기록을 보관해야 합니다.
구두로만 협의한 경우, 구두 협의 사항이 이행되지 않았다고 해도 증거 불충분으로 구제 받기 어렵습니다. 당사자 간의 합의 사항은 항상 서면으로 기록하여 보관하는 것이 좋습니다.



03 대금결제 방법은 어떻게 결정해야 하나요?

| 신용장 결제방식 이해하기 |

결제받을 대금이 크고, 수출 초보기업일수록 신용장을 개설하는 것이 안전합니다. 신용장결제 방식이란 수입업자의 거래 은행이 대금 지급을 약속해 주는 결제 방식으로 수출자는 계약상의 선적서류를 구비하여 은행에 제출하면 대금을 결제 받을 수 있습니다.

STEP 1

거래은행에
신용장을 개설

STEP 2

물품 발송 후
B/L 등 선적서류를
은행에 제출

STEP 3

물품 발송 후
B/L 등 선적서류를
은행에 제출

은행은 서류 적합
여부 확인 후
대금 지급

결제방식 비교

송금결제방식(T/T)

은행의 개입 없이 수입자와 수출자 간에 단순 송금하는 결제 방식

추심결제방식(D/A, D/P)

수출자가 신용장 없이 환어음을 발행하여 거래은행에 추심을 의뢰하고, 수입자가 이를 결제하여 대금을 회수하는 방식

※ 수출자와 바이어 간 신뢰가 있는 경우 사용되는 결제 방식입니다.

Tip

내국신용장

내국신용장

수출업체 또는 물품공급업체가 물품을 제조·가공하는 데 필요한 원자재 또는 완제품을 국내에서 원활하게 조달하기 위하여 국내 공급자를 수익자로 하여 내국신용장 개설은행이 지급 약속한 신용장을 말합니다.

※ 발급 주체 : 수출자, 물품공급업체

수출자 또는 물품공급업체는 바이어가 발급한 신용장을 바탕으로 거래 은행에 요청하여 발급받으면 됩니다.

구매확인서와 차이점

구매확인서와 달리 국내 원부자재 생산업자나 공급업자에게 수출상의 거래 은행이 지급, 약속하며 무역금융 혜택을 받을 수 있습니다.



참고하세요

구매확인서의 더욱 자세한 내용은 PART 7 알아 두면 좋은 정보에서 확인할 수 있습니다.

수출환어음 매입(추심) 신청서

수출환어음 매입(추심)신청서



REF - NO. 고 격 결제 방법 결제조건/일수 L/C 번호 통 화 적용 환율 추심수수료	매 입 일 수출 형태 어음조건/일수 매입 금액 조정 환율 매입수수료	재매입구분 제 목 사 가격 조건 수 입 국 선 적 일 외화대채 환 가 료 무 권 료	재매입은행 대 채 료
---	--	---	----------------

DOCUMENTS	DRAFT	COMM INV	CUST INV	PKG LIST	M/W LIST	CERT ORIGIN	INSPECT CERT	CERT	INS POL	A.W.B	B/L
ISSUING BANK	1ST										
DRAWEE BANK	2ND										

AMOUNT	DATE	NO.	TENOR & MATURITY
L/C(CONTRACT)			수출신고번호
COMMODITY			HS - CODE
PRICE TERMS			DESINATION

신용장 (계약서) 붙일지	내 용	매입	외화예금계좌번호
		대금	수입결제 등
		차리	면화계좌번호

□ 위와 같이 수출환어음의 매입(추심)을 신청함에 있어서 피로 제출한 외국인거래약정의 해당 조항에 따른 것을 확인하여 신용장(계약서) 붙일지 내용이 상대방에서 통보되었을 경우 매입시 붙일지 내용을 신고한 것으로 인정하여도 이의를 제기하지 않습니다. 아울러 O/A 방식 수출환어음 거래에 관동항에 있어 수입자의 통의를 받은 등 필요한 절차를 마쳐준을 확인합니다.

□ 중국 위안화에 의한 거래시에는 통지 금액에 따라 기타 재환(등도 및 대상기업에 따른 재환 포함)에 될 수 있음을 인지하였으며 거래상대방이 위안화 결제 가능 여부에 동의하는지의 여부를 당사에서 사전에 확인하였고 이로 발의할 큰 문제에 대해서는 당사 책임이 있음을 확인합니다.

성명 (인)

매입/추심 구분	1-매입 2-추심	하 자 코 드	EDI/INTERNET 번호
재 매 입 구 분	1-DIRECT 2-RENEG	L / C 번 호	H S 코 드
재 매 입 은행		L/C 개설일자	통 관 일 자
고 격 번 호		선 적 일 지	수 출 신 고 번 호
계열사고격번호		확정안기일자	통 관 구 분
승 인 번 호		합 총 금 액	통 관 금 액
결 제 방 법		합 인 금 액	환 가 료
수 출 형태		통 화	추 심 수 수 료
가 격 조 건		매입/추심금액	매 입 수 수 료
결제조건/일수		외 화 대 채	무 권 료
어음조건/일수		보 지 선	대 채 료

담당자	확인자	결제일자

환어음 (Bill of Exchange)



BILL OF EXCHANGE

NO. 환어음 일련번호 DATE 발행일자, KOREA

FOR 통화, 금액
 AT 어음기간(TENOR) OF THIS FIRST BILL OF EXCHANGE (SECOND OF THE SAME TENOR AND DATE BEING UNPAID) PAY TO Citibank Korea Inc. OR ORDER THE SUM OF 금액 영문 표기

VALUE RECEIVED AND CHARGE THE SAME TO ACCOUNT OF 수입상(ACCOUNTEE)

DRAWN UNDER 신용장 발행(ISSUING BANK)은행 (D/P, D/A건은 기재 필요)
 L/C(CONTRACT) NO. L/C 또는 CONTRACT 번호 DATED L/C 또는 CONTRACT 발행일
 TO: 지급은행/지점 (DRAWEE BANK/BRANCH)
단, D/P 또는 D/A건은 수입상(ACCOUNTEE)

발행인(수출상) 영관/서명(날인)

※ 환어음은 은행별로 양식이 있으므로 이용하는 은행 홈페이지를 통해 다운받아 사용하실 수 있습니다.

04

수출에서 발생할 수 있는
리스크를 줄이는 방법은 무엇이 있나요?

| 보험 활용하기 |

'수출에 왜 보험이 필요할까?'라고 생각하는 분도 있습니다.

수출은 해외 업체와의 거래이므로 사기의 위험성뿐만 아니라 환변동 위험까지 부담해야 합니다. 이러한 리스크를 줄이기 위해 보험이 필요합니다.

강원도청 수출보험료 지원사업

무역보험공사를 통해 신청한 수출 보험료 중 기업당 70%(150만원 한도 내)를 지원하는 제도입니다.

수입자 신용조사 서비스

국외기업(수입자) 신용조사 서비스는 전 세계 80여 개의 신용조사 기관과 협약을 체결하여 연간 5만 건 이상의 국외기업 신용조사 서비스를 제공합니다.

일반조사기준 요약보고서 33,000원, Full Report 49,500원입니다.

☎ www.ksure.or.kr

수출신용보증

수출기업이 수출물품을 제조, 가공하거나 조달할 수 있도록 외국환은행, 수출유관기관 등으로부터 필요한 자금을 대출받을 때 공사가 연대보증하는 제도로 담보 제공 없이 수출자금대출이 가능합니다.

단기수출보험

수출자가 수출대금의 결제기간 2년 이하의 수출계약을 체결하고 물품을 수출한 후, 수입자로부터 수출대금을 받을 수 없게 되는 경우 발생하는 손실을 보상하는 제도입니다.

중소중견 plus+보험

보험계약자인 수출기업은 연간 보상한도에 대한 보험료를 납부하며, 수입자 위험, 신용장 위험, 수입국 위험 등 보험계약자가 선택한 담보위험으로 손실이 발생할 때 공사는 책임금액 범위 내에서 손실을 보상합니다.

환변동보험

수출, 수입 및 해외투자에 따른 외화획득 또는 대금지급 과정에서 환율변동으로 인한 손실을 최소화하기 위해 사전에 금액을 원화로 확정하여 환율변동의 불확실성 위험을 낮추는 상품입니다.

04

수출에서 발생할 수 있는 리스크를 줄이는 방법은 무엇이 있나요? | 적하보험 |

수출 계약 시 주로 마지막에 논의하는 사항이 보험입니다. 수출로 인해 발생할 수 있는 리스크를 줄이는 방법이기도 하지만 바이어가 요청하는 경우도 많습니다. 또한 운송사에서 적하보험 가입 여부를 물어볼 수 있기 때문에 수출 계약 당시 보험가입여부와 비용부담자를 정해야 합니다.

적하보험이란

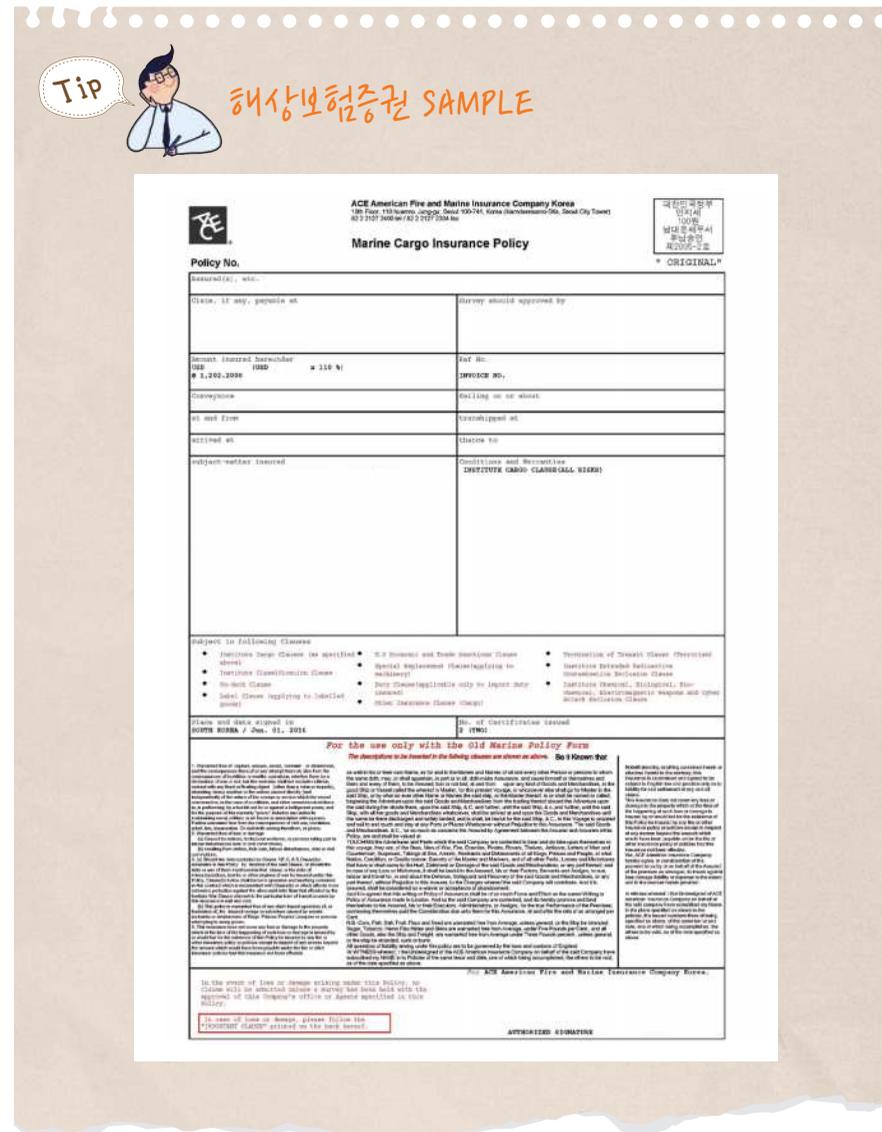
- 항공기나 선박에 의하여 운송되는 물품이 멸실 또는 손상되는 경우, 화주(Shipper : 화물의 주인)가 손실을 보상받는 해상보험입니다.

적하보험 가입 시 보험계약 체결하기

- CIF 조건인 경우 수출자가 보험 비용을 부담해야 하므로 수출자가 보험계약을 체결합니다.
- 화주가 직접 체결을 하는 경우와 운송주선업체인 포워딩에서 가입을 하는 경우가 있습니다.
- 포워딩 업체에서 가입을 하는 경우, 포워딩 업체로부터 보험증권을 전달받아 보관하고 있어야 합니다.

적하보험 가입 시 필요서류는 무엇인가요?

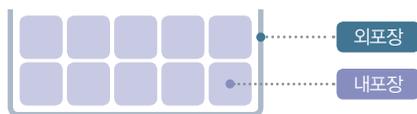
- 상업송장, 포장명세서, 선하증권, 신용장(신용장 결제 조건일 경우)



05

수출을 위한 국제운송계약은 어떻게 하나요? | 수출물품 포장하기 |

포장은 수출 물품을 장시간, 장거리 운송으로부터 보호하는 중요한 역할을 합니다. 포장이 부적절하거나 미흡하면 물품이 파손되거나 분실될 가능성이 높아지고 이는 클레임으로 직결되어 수입자가 물품대금 지급을 거부할 수도 있으므로 수출 준비를 할 때 반드시 신경써야 합니다.



내포장	수출대상 물품 직접 보호
외포장	외부 충격으로부터 화물을 보호

Tip

수출물품 포장

포장은 상품의 형태, 기능, 종류 등에 따라 포장 재료를 달리합니다. 일반적으로 골판지상자, 나무상자, 플라스틱 용기, 파렛트 등이 포장재료로 이용됩니다. 수출물품만을 전문으로 하는 포장 업체가 있으므로 외부 충격에 취약한 고가의 물품의 경우 수출포장 전문 업체를 이용하는 것이 좋습니다.

항공발송 물품 포장

해상운송은 주로 컨테이너에 물품을 적재하여 운송합니다. 반면 항공운송은 컨테이너를 사용하지 않고 운송사에 전달된 물품 상태로 적재되어 운송됩니다.

항공사 별로 항공운송을 위한 포장 방법에 대한 가이드를 제공하고 있으므로 가이드를 참고하여 포장하면 됩니다.

PART 4 수출 계약하기의 컨테이너 종류 이해하기와 항공운송 효율적으로 이용하기에서 자세한 내용을 확인할 수 있습니다.



05

수출을 위한 국제운송계약은 어떻게 하나요? | 화인(Shipping Mark) |

화인이란 Shipping Mark라고도 하며 포장에 대한 마킹으로 다른 화물과 쉽게 구별할 수 있도록 하는 표시를 말합니다.

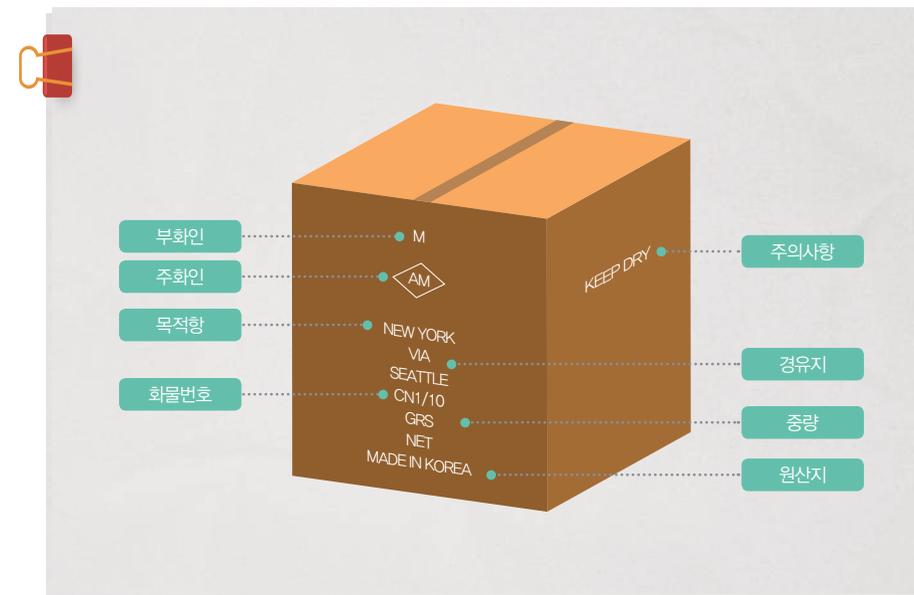
수출화물의 포장에 특정 기호와 번호, 목적지, 취급주의 문구 등으로 표기하는데 선하증권과 송장 등에 표시된 내용과 일치해야 하며, 만약 잘못된 표시로 인해 사고가 발생하면 수출자의 책임에 해당하므로 유의해야 합니다.

● 마킹(Marking)과 라벨링(Labelling)의 역할

- 포장의 내용이 어떠한 것인지를 알려줍니다.
- 포장기준에 일치한다는 것을 알려줍니다.
- 포장의 안전한 취급과 저장을 위한 정보를 제공합니다.
- 포장물의 성질을 알려줍니다.

※ 화인(Shipping Mark)이 없는 경우 B/L에 N/M 으로 표시됩니다.

수출물품의 화인은 일반적으로 바이어의 요구 사항이 반영되므로 수출 계약 시 바이어가 원하는 화인이 있는지 확인하는 것이 좋습니다.



05

수출을 위한 국제운송계약은 어떻게 하나요? | 컨테이너 종류 이해하기 |

컨테이너(Container)란 운송, 하역의 단위로서 일괄운송을 가능하게 하고 용적, 형상 등이 각종 운송기관에서 사용하기에 적합하며 운송설비의 일부로서 반복 사용 가능한 내구성이 있는 용기입니다.

크기에 따른 구분

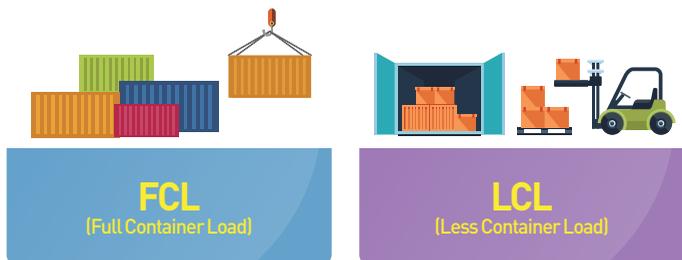
20피트
(20ft, 20')
약6미터

가로 길이가 약20피트인
컨테이너

40피트
(40ft, 40')
약12미터

가로 길이가 약 40피트인
컨테이너

채운 정도에 따른 구분



※ 일반적으로 한 대의 컨테이너에 화주 한 명의 물품만 적재되는 것을 FCL이라고 하며, 한 대의 컨테이너에 화주 여러 명의 물품이 적재되는 것을 LCL이라고 합니다.

Tip



Reefer Container(냉장/냉동 컨테이너)

강원도의 경우 지리적 영향으로 김치 등과 같은 신선·냉장 식품 수출이 많은 편입니다. 이러한 물품은 운송 중에도 신선도가 유지될 수 있도록 특수 컨테이너를 사용하게 됩니다. 이러한 컨테이너를 Reefer Container라고 합니다. Reefer Container란 일정한 온도를 유지하여 물품을 운송하기 위해 이용되는 컨테이너입니다.



김치를 미국으로 발송한 강원도의 업체는 20피트 컨테이너를 이용할 것으로 예상하고 수출 물품을 준비했습니다만, 20피트 컨테이너는 Reefer Container가 없어서 40피트 컨테이너를 이용해야만 했습니다. 이 업체는 40피트 컨테이너를 채우기 위해 김치를 추가 생산해야만 했고, 운송비도 예상보다 많이 들었습니다. 특수한 컨테이너를 이용하는 경우 수출 준비 시 운송사에 문의하여 철저한 사전계획을 세워야 합니다.

Tip



항공운송 효율적으로 이용하기

강원도 춘천에 소재하는 화공약품 제조업체 대표 A씨는 최근 중국 심천에 있는 업체로부터 10kg 샘플을 받아보고 싶다는 요청을 받았습니다. 샘플 가격은 바이어가, 운송료는 A씨가 부담하기로 했습니다.

A씨는 당연히 항공보다 배로 운송하는 것이 저렴할 것이라 판단해 지인을 통해 운송 업체로부터 견적을 받았고 A씨는 놀랄 수밖에 없었습니다.

A씨가 제조하는 물품인 화공약품이 운송상 위험물로 분류되어 컨테이너 하나를 통째로 이용해야 했기 때문입니다.

결국 A씨는 배보다 배꼽이 더 커지면서 샘플 발송을 포기했습니다.

만약, A씨가 항공 운송을 알아보았다면 어땠을까요?

항공 운송의 경우 항공사 규정 위험물 포장만 이루어진다면 물품을 발송할 수 있습니다. 그러므로 항공 운송이라고 무조건 배보다 비싼 것은 아니며, 오히려 비용을 절약하는 경우도 있습니다.



[실전] DHL로 발송하기

1. DHL고객번호 만들기

DHL고객번호를 만들면 기본 요금보다 조금 할인된 금액으로 이용할 수 있을 뿐만 아니라 실적이 쌓이면서 할인율도 올라가므로 발송 전에 만들어서 사용하시면 좋습니다. 더불어 고객번호가 있는 경우 주 단위로 청구서가 발송되니 물품 발송 현장에서 결제하는 번거로움도 줄일 수 있습니다.

www.dhl.co.kr > 오른쪽 중간 '익스프레스' > 왼쪽 하단 '고객번호'

※ 고객번호를 신청하면 영업 담당자에게 전화가 와서 상세한 설명을 받은 후 생성됩니다. 고객번호 생성 후 다음 날부터 해당 고객번호를 사용할 수 있으니 발송 예정 2~3일 전에는 만드는 것이 좋습니다.

2. 포장하기

항공으로 발송하는 물품은 배로 운송되는 물품처럼 컨테이너에 실려서 운송되는 것이 아니므로 국제 운송 과정에서 물품이 충분히 보호받을 수 있도록 포장되어야 합니다.

※ 항공사별로 포장 가이드를 제공하고 있습니다. 해당 업체에 요청하시면 포장 방법에 대한 자세한 안내를 받을 수 있습니다. 또한 위험물 포장의 경우 위험물 전문 포장 업체를 이용하시는 것이 좋습니다.

05

수출을 위한 국제운송계약은 어떻게 하나요? | 운송비용 견적받기 |

운송을 계약하는 경우에는 운송비용 견적을 한 군데 이상에서 받아보고 비교하는 것이 좋습니다. 많은 포워딩 업체가 있고 선사도 다양하므로 견적을 비교하여 운송을 결정하면 비용을 줄일 수 있습니다.

Tip

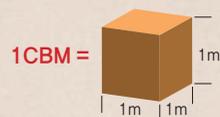


CBM

Cubic Meter의 약자입니다.

포장된 수출 화물의 가로, 세로, 높이를 미터(m)로 환산해서 곱한 값으로 화물의 부피를 나타냅니다.

CBM은 물품을 효율적으로 적재하고 운송료를 산출하기 위해서 반드시 필요합니다.



예 가로 1.5m, 세로 2m, 높이 1m인 화물의 CBM
→ 1.5m X 2m X 1m = 3CBM



운송견적 확인 요청서 SAMPLE

운송견적 확인 요청서

출발지	평창
출발 항구(공항)	인천항
도착 항구(공항)	중국 동관
운송조건	CIF
보험가입여부	가입
물품명세	김치
물품 기타정보	냉장
INVOICE VALUE	USD 80,000
선적 희망일	2주 이내
물품 총중량	7,800kg
CBM	확인 불가
냉장(냉동) 컨테이너/차량 사용 여부	냉장 필요
기타 요청사항	



PART 05

수출신고 하기

01

수출신고 절차가 어떻게 되나요?

수출이란 국내에 있는 물품을 국외로 반출하는 것을 말하여 국외로 물품을 반출하는 경우에는 무상 샘플인 경우에도 상업적인 용도라면 세관에 신고하는 것이 좋습니다. 관세사 등의 도움을 받아 수출 신고를 한다고 하더라도 수출의 대략적인 흐름을 알고 있는 것도 무역 거래를 함에 있어 큰 도움이 됩니다.

Check List

수출 전 Check List

- ☑ 수출신고를 위한 통관고유부호를 발급받았나요?
- ☑ 운송 방법, 적재일, 수출포장 등이 결정 및 완료되었나요?
- ☑ 수출신고를 위한 인보이스와 팩킹리스트가 작성되었나요?
- ☑ 바이어에 원산지증명서 등 수출국에서 발급받아야 하는 서류를 확인하였나요?



Tip 세관신고 절차

수출통관 흐름도



관세사 등을 통해 세관에 수출신고

세관시스템을 통해 3가지로 구분

심사 후 수리되면 수출신고필증 발부

- 자동수리
 - 서류심사
 - 현품검사
- ※ 실무적으로 필증을 면정이라고도 함
- ※ 현품검사는 수출신고 당일 실시하는 경우가 극히 드물어 현품검사 시에는 수출신고수리까지 시일이 더 소요될 수 있습니다.

01

수출신고 절차가 어떻게 되나요?

| 수출과 관련된 과태료 |

수출신고가 수리되고 30일 이내에 수출이행을 하지 않을 경우, 수출신고수리가 취소되고 과태료가 부과됩니다. 특히, 수출신고 후 EMS를 통해 물품을 수출하는 경우 주의가 필요합니다.

● 선(기)적 처리, 이렇게 해보세요.

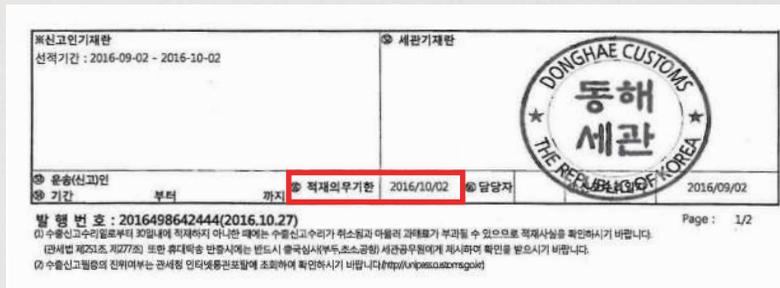
보통은 운송을 담당하는 선사 또는 포워딩에서 운송 전에 해당 업무를 담당합니다. 그러나 EMS 등으로 물품을 보내는 경우, 물품 송부 시 반드시 '수출신고필증'을 지참하여 수출신고가 이루어진 물품임을 알리고, 선(기)적 처리요청을 해야 합니다.

수출신고 완료 후 발송을 하였는데도 수출신고 한 내용과 포장 개수 및 중량이 다른 경우 선적 처리가 완료되지 않습니다.

선적처리가 되지 않으면 적재의무기간 위반으로 과태료가 발생할 수 있으므로 선적처리가 잘 되었는지 확인할 필요가 있습니다.

선적기간은 수출신고필증 하단에서 확인이 가능하며 선적처리 여부는 관세청 UNI PASS 사이트에서 가능합니다.

☞ unipass.customs.go.kr > 정보조회 > 수출통관



2016년 10월 2일까지 수출물품을 적재완료하여야 하며, 적재되지 않는 경우 과태료가 부과됩니다. 부득이하게 기간 내에 적재되지 못하는 경우 30일 단위로 1년의 범위 내에서 적재기간을 연장할 수 있습니다. 세관에 문의하거나 수출신고한 관세사를 통해 연장할 수 있습니다.



02

수출신고 시 필요한 서류는 무엇인가요?

물품이 국내에서 국외로 발송되고 세관에 해당 내용을 신고하기 위해서는 구비되어야 하는 기본 서류로 상업송장, 포장명세서, 선하증권이 있습니다. 그 외에 수입자가 원하는 서류가 있다면 별도로 구비하여야 하며 최근 FTA 체결로 인해 원산지증명서를 구비하는 수출자가 늘고 있습니다.



상업송장(Commercial Invoice, C/I)

물품의 품명, 단가, 수량, 결제조건 등과 수출입자의 정보 등이 기재되는 서류



포장명세서(Packing List, P/L)

포장 개수, 형태, 순중량, 총중량 등의 정보가 기재되는 서류



알아두세요

- B/L은 물품 선적 후 선사에서 수출자에게 발행해 줍니다.
- 원산지증명서는 수출신고완료 후 세관 등을 통해 발급받을 수 있습니다.
- G/W : Gross Weight의 약자로 수출 가능한 상태 즉, 포장이 완료된 상태의 수출 물품의 '총중량'을 말합니다.
- N/W : Net Weight의 약자로 수출을 위한 포장 전 순수한 내용물만의 '순중량'을 말합니다.

상업송장(Commercial Invoice)

COMMERCIAL INVOICE				
SHIPPER / EXPORTER :		No. & DATE OF INVOICE SK 20160808 (Aug. 08, 2016)		
Gyunggi-do, korea TEL : 86 FAX : 86 Attn : Mr.		TERMS OF DELIVERY AND PAYMENT FOB PAYMENT BY T/T		
Consignee/Delivery Address		L/C ISSUING BANK		
Shanghai, China TEL : 86 FAX : 86		REMARK Delivery : ASAP		
NOTIFY PARTY FOR ACCOUNT :		REMARK		
Same as Above		Delivery : ASAP		
PORT OF LOADING : INCHEON, KOREA		FINAL DESTINATION : SHANGHAI, CHINA		
VESSEL/FLIGHT BY SEA		SAILING ON OR ABOUT : 2016.08.14		
Item Code	DESCRIPTION OF GOODS	Quantity	Unit Price	AMOUNT
			US \$	US \$
	Stainless Steel Wire Product(SU201)			
SK-0001A	800-33	1,984	Pcs	
SK-0004A	800-28	3,000	Pcs	
SK-0014B	Pocket	5,760	Pcs	
SK-0015B	Pocket	2,700	Pcs	
Total		13,444PCS		US \$ 26,039.20

항목별 작성방법

- ① 수출자가 작성합니다.
- ② Consignee는 물품의 수입자를 의미합니다.
- ③ Notify Party는 화물 도착 통지처(Consignee와 다른 경우 기재)를 의미합니다.
- ④ 상업송장 번호, 발행일, 결제 조건 등을 기재합니다.
- ⑤ 그 외에 물품의 선적항, 도착항, 운항 정보 등이 기재됩니다.
- ⑥ 물품의 상세설명, 수량, 측정 단위, 단가, 총 금액과 통화 단위를 기재합니다.

Tip  **인보이스 항목별 상세 설명**

COMMERCIAL INVOICE				
(1) Shipper / Exporter GWD INC. 1, Jungang-ro, Chuncheon-si, Gangwon-do, Republic of Korea TEL: 033-254-2011		(8) No. & Date GWD1130 & NOV 30, 2016		
(2) Consignee QINGDAOHOUSEHOLD INDUSTRIAL PARK OF NANTUAN CHENGYANG OF QINGDAO TEL : 86-532-50028-522		(9) No. & Date of L/C		
(3) Notify Party SAME AS CONSIGNEE		(10) L/C Issuing Bank		
(4) Port of Loading INCHEON PORT .KOREA	(5) Final Destination QINGDAO PORT, CHINA	(11) Remarks/Payment FOB INCHEON T/T 100% in Advance Origin: Republic of Korea		
(6) Carrier SUNSHINE 1040	(7) Sailing on 2016-12-01			
(12) Marks & Number of PKGS	(13) Description of Goods	(14) Q'ty / PC	(15) U/ Price	(16) Amount
	WASHING DETERGENT (2.2KG)	2,070	10.00	US\$20,700.00
	WASHING DETERGENT (2.13KG)	2,000	10.00	US\$20,000.00
	WASHING DETERGENT (0.8KG)	2,052	10.00	US\$20,520.00
	FABRIC SOFTNER (2.2KG)	2,844	10.00	US\$28,440.00
	FABRIC SOFTNER (1.3KG)	2,000	10.00	US\$20,000.00
	FABRIC SOFTNER (0.8KG)	2,700	10.00	US\$27,000.00
	TOILET CLEANER (4P)	3,008	10.00	US\$30,080.00
(17) TOTAL AMOUNT		US\$166,740.00		
Total 2071 CT NET 20,414KG GROSS 22,010KG				
		(18) Signed by PRESIDENT / WD Gang		

(1) Shipper/Exporter	신용장 방식인 경우 신용장의 Beneficiary 기재 신용장 방식이 아닌 경우 수출자 기재
(2) Consignee	수취인
(3) Notify party	실무적으로 Applicant와 동일인인 경우가 많으므로 'same as above'라고 기재
(4) Port of loading	선적지를 기재
(5) Final destination	도착지를 기재
(6) Carrier	선박은 선박명, 항공기는 Flight No.를 기재
(7) Sailing on or about	운송서류상의 선적일자와 동일하여야 함 단, 선적준비를 위하여 송장을 미리 발행할 경우에는 'on or about'으로 기재
(8) No. & date of invoice	수출자가 송장발행 시 임의로 부여하는 일련번호와 발행일자 기재
(9) No. & date of L/C	신용장방식의 경우에는 발행일자 기재
(10) L/C issuing bank	신용장방식의 경우에는 개설은행 기재
(11) Remarks	수입상이 별도로 요구하는 조건을 기재
(11) Payment	결제조건을 기재 (예시 : Using T/T. The transfer of telegraphic must be completed before the shipping in advance.)
(12) Mark & number of Pkg	수입자가 요청한 포장의 화인과 개수를 기재
(13) Description of goods/Quantity/ Unit Price/Amount	물품의 명세를 기재
(14) Q'ty / PC	수량
(15) U/Price	단가
(16) Amount	물품별 합계 (14)×(15)=(16)
(17) TOTAL AMOUNT	총계
(18) Signed by	신용장에서 별도로 서명이나 일자를 요구할 경우 기재

포장명세서(Packing List)

PACKING LIST						
SHIPPER / EXPORTER : Gyunggi-do, korea TEL : 86 FAX : 86 Attn : Mr.		No. & DATE OF INVOICE SK 20160808 (Aug, 08, 2016)				
Consignee/Delivery Address Shanghai, China TEL : 86 FAX : 86		L/C ISSUING BANK				
NOTIFY PARTY FOR ACCOUNT : Same as Above		REMARK				
PORT OF LOADING : INCHEON, KOREA		FINAL DESTINATION : SHANGHAI, CHINA				
VESSEL/FLIGHT BY SEA		SAILING ON OR ABOUT : 2016.08.14				
Item Code	DESCRIPTION OF GOODS	Q'ty	Unit	Net Weight (kgs)	Gross Weight (kgs)	Measure ment (CBM)
Stainless Steel Wire Product(SU201)						
SK-0001A	800-33	1,984.00	Pcs	2,817.28	2,856.96	23.790
SK-0004A	800-28	3,000.00	Pcs	3,240.00	3,300.00	25.240
SK-0014B	Pocket	5,760.00	Pcs	2,822.40	2,880.00	10.910
SK-0015B	Pocket	2,700.00	Pcs	405.00	432.00	4.160
Total		13,444PCS		9,284.68	9,468.96	64.100

항목별 작성방법

- 수출자가 작성합니다.
- 포장명세서 번호, 발행일, 결제 조건 등을 기재합니다.
- 그 외에 물품의 선적항, 도착항, 운항 정보 등이 기재됩니다.
- 물품명, 수량, 개수, 측정 단위, 순중량, 총중량을 기재합니다.

선하증권(Bill of Lading)

Shipper Exporter(Complete Name and Address) LOGISTICS CO., LTD.		B/L No Booking No. 1		MULTIMODAL TRANSPORT Bill of Lading	
Consignee(Complete Name and Address)		Export References			
Notify Party(Complete Name and Address) SAME AS CONSIGNEE 2		Point and Country of Origin			
Pre-carriage by Place of Receipt HAIPHONG, VIETNAM		SURRENDERED			
Ocean Vessel HEUNG-A HAIPHONG 0043N		Port of Loading HAIPHONG, VIETNAM		Onward Inland Routing place of Delivery	
Port of Discharge INCHEON, KOREA		Port of Delivery INCHEON, KOREA			
Marks and Numbers CY/CY HALU5840742 / HAS982892	Number and Kind of Packages 1 X 40 'HC	Description of Goods 'SHIPPER'S LOAD & COUNT' SAID TO CONTAIN :	Cross Weight 9,488.98 KGS	Measurement 84.100CBM	
'FREIGHT COLLECT' (800 BOXES) STAINLESS STEEL WIRE PRODUCT(SU201) INVOICE NO : SK 20160808 LOADED ON BOARD AUG. 14, 2016 ONE (1) X 40 'HC CONTAINER ONLY COPY NON-NEGOTIABLE					
Freight and Charges	Prepaid	Collect	Freight payable at DEFTINATION	No. of original B(s)/L ZERO/0	
FREIGHT COLLECT		AS ARRNGED	Place and date of issue HAIPHONG, VIETNAM AUG, 14, 2016		
Total			IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING, the Shipper, Consignee, Holder hereof, and Owner of the goods, agree to be bound by all of its stipulations, exceptions and conditions, whether written, printed or stamped on the front or back hereof, as well as the provisions of the above Carrier's published Tariff Rules and Regulations, as fully as if they were all signed by such Shipper, Consignee, Holder or Owner, and it is further agreed that Containers are stowed on Deck, as per Clause 6, IN WITNESS WHEREOF, the Master of the said vessel has affirmed this Bill of Lading and authorized signature.		
Stamp and signature ACTING AS A CARRIER					

항목별 작성방법

- 물품에 대한 권리를 나타내는 서류이며, 선사에서 물품 수취 후 발행합니다.
- 송하인(통상 수출자), 수하인(통상 수입자), 출발항, 도착항, 선편 등의 정보가 기재됩니다.
- 물품의 포장 단위, 무게, CBM이 기재됩니다.



참고하세요

원산지증명서에 관한 내용은 PART 6 FTA활용하기에서 확인할 수 있습니다.

03

통관고유부호가 뭔가요?

세관에 수출신고를 하기 위해서는 반드시 통관고유부호가 필요합니다.
통관고유부호란 수출입자 관리를 위해 업체나 개인에게 부여한 일련의 고유 부호이며, 수출입을 하고자 하는 경우 반드시 사전에 관세청에서 부여받아야 합니다.

1 조회하기



관세사 등에
문의하거나 관세청
UNI PASS 사이트에서
직접 조회

2 서류구비



공인인증서,
사업자등록증 사본
관세사 등을 통해
신청하는 경우
위임장이
추가로 필요

3 신청하기



관세사 등을 통해
위임하거나 관세청
UNI PASS 사이트에서
직접 신청
직접 신청하는 경우
회원가입 후 공인인증서
등록 필수



직접 발급받기

관세청 UNI PASS 사이트를 통해 직접 신청하여 발급받을 수도 있습니다.
다음의 사이트를 통해 온라인 신청 가능하며 구비서류는 왼쪽 페이지의 서류구비 항목을
참고하시기 바랍니다.
단, 신청 전 해당 사이트의 회원가입 및 공인인증서 등록이 필요합니다.
* unipass.go.kr > 부호신청 > 통관고유부호 신청

관세사 통해 발급받기

관세사 등을 통해 수출통관하는 경우 해당 관세사를 통해 무료로 발급받을 수 있습니다.
이 경우 기본 구비 서류에 위임장만 추가하면 됩니다.

04

무역공인인증서, 무역업고유번호

공인인증서 발급기관에서 사업자비용(전자거래비용) 또는 전자무역용(원산지 증명용) 공인인증서를 신청하여 발급합니다. 또한 기존에 발급받은 원산지 증명서가 있다면 아래기관에서 발급한 증명서인지 확인 후 사용가능합니다.

● 공인인증서 발급신청기관

- 한국정보인증 : www.signgate.com
- 한국전자인증 : www.crosscert.com
- 한국무역정보통신 공인인증센터 : www.tradesign.net
- 코스콤 공인인증센터 : www.signkorea.com

* 발급비용 : 55,000원(부가세 포함)

대표형태	1인 대표
대표자 신청	<ul style="list-style-type: none"> • 공인인증서 신청서 원본 1부 (대표자 기명 및 자필 서명) • 사업자등록증 사본 1부 • 대표자 신분증 앞/뒤 사본 1부(원본 지참)
대리인 신청	<ul style="list-style-type: none"> • 공인인증서 신청서 원본 1부 (대표자 기명 및 자필 서명) • 사업자등록증 사본 1부 • 대리인 신분증 앞/뒤 사본 1부(원본 지참) • 위임장 1부 • 법인인감증명서 원본 1부(최근 3개월 이내 발급) <p>※ 사용인감 날인 후 사용인감계 및 법인인감증명서 원본 제출로 대체 가능</p>

※ 법인인감이 아닌 관인 또는 직인을 사용하는 법인

① 관인이 기재된 관보사본 또는 ② 관인/직인이 일치함을 증명하는 공문 또는 ③ 관인/직인대상 사본(원본대조필)을 법인인감증명서 대신에 제출

● 무역업고유번호

- 수출실적 증명서 발급을 위해 필요합니다. 무역업고유번호는 통관을 위해서는 필요하지 않지만 수출실적 증명서 발급을 위해 필요하므로 수출실적 증명서가 필요할 때 만들어도 무방합니다.
- 온라인, 오프라인으로 만들 수 있습니다. 한국무역협회 홈페이지를 통하거나 한국무역협회 지부(예 : 강원지역본부)에 방문하여 만들 수 있습니다.
- 직접 방문하여 부여받고자 하는 경우 방문 전 전화 상담하는 것이 좋습니다.
- 한국무역협회 회원사는 자동 발급됩니다. 한국무역협회 회원사가 아닌 경우에도 무료로 부여받을 수 있습니다.
- 한국무역협회 회원 등록은 비용이 발생합니다.
 - 신규회원 : 35만 원 (가입비 20만 원, 연회비 15만 원)
 - 기존회원 : 연회비 15만 원

※ 무역협회 가입신청 후 결제 완료되면 회원번호가 발급됩니다.

문의처



• 한국무역협회 강원지역본부 ☎ 033-256-3067

05

HS CODE가
뭔가요?

바이어를 발굴하고 수출 계약이 성사되어 수출 신고 단계가 되면 HS CODE를 결정해야 합니다. HS CODE는 수출입되는 물품에 부여되는 10자리 일련번호로서 세관에서는 물품의 명칭이 아닌 HS CODE로 물품을 판단합니다.

HS CODE 예시



기초화장품 HS CODE
제 3304.99-1000호

→ 전세계 공통(6자리)

HS CODE는 특혜관세 적용, 수입 요건 및 세율 등의 결정 기준이 되므로 수출 물품의 정확한 HS CODE를 확인하는 것이 중요합니다. 다만, 수입자가 지정하거나 원하는 HS CODE가 있는 경우도 있으므로 수출 신고 전 확인해 두는 것이 좋습니다.

Tip

HS CODE 확인

HS CODE를 결정하기 위한 품목분류는 관세율표에 대한 지식이 없다면 생소하고 어려울 수밖에 없습니다. 다음의 방법으로 HS CODE를 결정하는 데 도움을 받을 수 있습니다.

- 관세사 등 전문가와 상담
- 법규집을 통한 확인
- 인터넷을 통한 확인
- 품목분류 사전심사제도 이용
- 관세종합상담센터, FTA 콜센터, 각 지역세관과 지역별 FTA활용 지원센터에 상담을 받는 방법
 - ☞ 관세종합상담센터 ☎ 1577-8577
 - ☞ FTA콜센터 ☎ 1380

*상담 내용이 법적 효력이 있는 것은 아니라는 점을 유의해야 합니다.

참고하세요

HS CODE의 정보를 확인할 수 있는 곳은 다음과 같습니다.

- ☞ www.customs.go.kr > Quick Menu > 세계HS정보 또는 품목분류

품목분류 사전심사 이용하기

관세평가분류원의 품목분류사전심사 제도를 통해 수출물품의 정확한 HS CODE를 확인할 수 있으며 자세한 절차는 다음에서 확인 가능합니다.

- ☞ cvnci.customs.go.kr > 관세평가분류원정보 > 품목분류

06

✈️ EMS 수출 시 수출절차가 어떻게 되나요?

수출물품이 소량인 경우 우체국 국제 특송인 EMS를 통해 발송할 수 있습니다. EMS를 통한 소량의 물품이라도 세관에 수출신고를 한다면 수출실적으로 인정됩니다.

1. 물품준비



수출할 물품을 준비하고 그에 따라 상업송장(인보이스)과 포장명세서(패킹리스트)를 준비

2. 수출신고



관세사 등을 통해 수출신고를 진행

3. 우체국방문



수출신고 수리 후 수출신고필증, 상업송장, 포장명세서와 함께 우체국에 물품을 접수

Tip

EMS 물품 발송하기

EMS로 물품 발송의 경우 직접 우체국에 방문할 수도 있고, EMS 방문접수 예약을 할 수도 있습니다.

EMS 방문접수 예약을 하면 정해진 시간에 집이나 사무실로 수출 물건 수거를 해 줍니다. 다만, EMS 방문접수 서비스 이용 시 3,000원(지역별 상이할 수 있음)의 추가비용이 발생됩니다.

☎ EMS ☎ 1588-1300

☎ EMS 홈페이지 ems.epost.go.kr

* 우체국 창구는 토요일은 운영되지 않으며, 콜센터는 토요일 오후 1시까지 운영됩니다.



07

관세 환급은 어떻게 받나요?

우리나라는 중소기업 수출 지원의 일환으로 관세환급제도를 두고 있습니다. 특히 간이정액환급의 경우 납부한 세액이 없는 경우에도 일정요건을 충족하면 환급이 됩니다.

간이정액환급은 수출신고 된 FOB 1만원당 금액에 대하여 법령에 규정된 금액만큼 환급을 받는 제도를 말합니다.

다음 요건을 충족 시 간이정액환급을 받을 수 있습니다.

- ① 중소기업법에 따른 중소기업
- ② 간이정액환급률표에 규정된 물품

간이정액환급 대상 물품 여부는 HS CODE 확인이 선행되어야 하므로 관세사, 품목분류사전 심사 등을 통해 HS CODE의 적정성 여부를 사전에 반드시 확인해야 합니다.

예를 들어, FOB 10억원의 물품을 수출하였고 해당 물품의 환급액이 FOB 1만 원당 30원인 경우 3백만 원의 환급금이 발생합니다.

환금액 계산방법

간이정액환급률표 상의 금액 X (수출FOB금액/10,000) = 환금액

정액환급률표

법제처 > 행정규칙 > 간이정액환급률표 > 엑셀 파일 다운



참고하세요

개별환급이란 정액환급률표에 계기되어 있지 않은 수출물품 등에 제공한 물품을 제조 또는 가공하는 데 소요된 원재료를 수입하였을 때 납부한 관세 등을 일일이 소요량증명서 등에 의거하여 환급액을 계산한 후 환급하는 방법입니다.





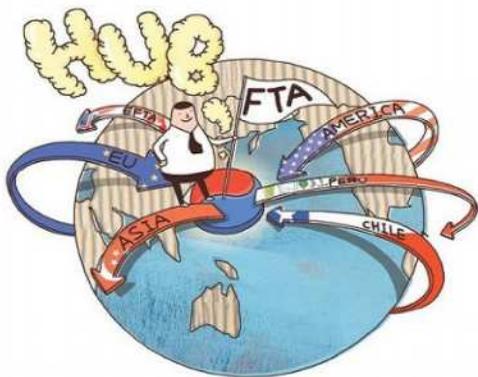
PART 06

FTA 활용하기

01

FTA란 뭔가요?

FTA란 Free Trade Agreement의 약자로 자유무역협정을 말합니다. 협정을 맺은 회원 국가들 사이 상품·서비스의 투자·지적재산권 등 자유로운 교역을 위해 관세, 비관세 장벽을 완화하거나 철폐함으로써 상호 교역 증진을 도모하는 특혜무역협정으로 특히 관세철폐에 주요 초점이 맞춰져 있습니다.



참고하세요

한-인도 CEPA는 FTA와 다른가요?

CEPA는 Comprehensive Economic Partnership Agreement의 약자로 포괄적 경제동반자 협정을 의미합니다. 상품, 서비스무역, 투자, 경제협력 등 경제관계 전반을 포함한 넓은 의미의 포괄적인 FTA를 의미하며 실질적으로는 FTA와 동일한 성격을 지닙니다.

우리나라는 현재 중국, 미국, EU 등과의 FTA를 포함하여 총 15개의 FTA 협정을 체결, 발효하였습니다. 그중에서 EU, ASEAN 등은 국가연합체이기 때문에 실질적으로는 52개 국가와 체결한 효과가 있습니다.

 칠레	 싱가포르	EFTA (4개국)	 ASEAN(10개국)	 인도
 EU(28개국)	 페루	 미국	 터키	 호주
 캐나다	 중국	 뉴질랜드	 베트남	 콜롬비아

- ASEAN : 브루나이, 캄보디아, 인도네시아, 라오스, 말레이시아, 미얀마, 필리핀, 싱가포르, 태국, 베트남
- EFTA : 스위스, 노르웨이, 아이슬란드, 리히텐슈타인
- EU : 오스트리아, 벨기에, 불가리아, 사이프러스, 체코, 덴마크, 에스토니아, 핀란드, 프랑스, 독일, 그리스, 헝가리, 아일랜드, 이탈리아, 라트비아, 리투아니아, 룩셈부르크, 몰타, 네덜란드, 폴란드, 포르투갈, 루마니아, 슬로바키아, 슬로베니아, 스페인, 스웨덴, 영국, 크로아티아

참고하세요

영국이 EU를 탈퇴하면 영국과는 한-EU FTA 체결효과가 사라지는 건가요?

영국의 국민투표 결과 EU 탈퇴가 결정되었지만 즉시 EU 탈퇴효과가 있는 것은 아닙니다. 리스본조약 제50조에 따라 향후 2년간 EU와 탈퇴협상을 진행하므로 그때까지는 한-EU FTA 협정의 효력이 있습니다.

02

수출하는데 FTA를
왜 알아야 하나요?

FTA 협정세율을 적용받는 자는 수출자가 아니라 수입자입니다.
바이어가 수입국에서 FTA를 적용하는 경우 FTA 협정세율을 적용받아 수입국
현지 비용절감이 가능한 점을 어필하여 가격경쟁력을 높일 수 있어 바이어를
수월하게 설득할 수 있습니다.



- 동일물품을 여러 수출자로부터 구매 제안을 받은 바이어는 자신의 비용지출을 줄일 수 있는 수출자로부터 물품을 구매합니다. 동일한 품질에 물품가격이 같은 경우 바이어가 비용지출을 줄일 수 있는 대표적인 방법은 FTA 협정세율 적용이 가능한 FTA 원산지증명서를 제공해주는 판매자로부터 구매하는 것입니다.
- 바이어는 FTA를 적용받지 않는 경우 기본세율을, FTA를 적용받는 경우 협정세율을 적용 받습니다.
- 수출자가 FTA 원산지증명서를 제공하는 경우 수입자의 관세부담이 낮아지므로 바이어를 매료시킬 수 있는 요인이 됩니다.



예시

주사기를 중국에 수출하는 경우(HS CODE 9018.31) 바이어가 부담해야 하는 관세는 FTA를 적용하지 않는 경우 8%, FTA를 적용하는 경우 6.4%입니다.
바이어는 수출자가 제공하는 FTA 원산지증명서를 활용하여 1.6%의 세율 절감 혜택을 누릴 수 있습니다.





활용사례

Ex1 우리나라의 수출상 '강원도' 대리가 아주 획기적인 물건을 개발해 냈습니다. 이제 물건을 수출할 바이어를 발굴해야 하는 상황입니다.

이때 중국에 이 물건을 수출하면 적합하다고 판단하여 구매자를 물색하던 중 중국의 수입상 '나중국'씨를 찾게 되었습니다.

마침 우리나라와 중국은 한-중 FTA를 통해서 서로 일정조건하에 특혜관세를 누릴 수 있는 상황입니다.

수출상 '강원도' 대리는 수입상 '나중국'씨에게 '우리나라의 물건을 수입하면 특혜관세를 적용받을 수 있기 때문에 관세가 절감되는 혜택을 받을 수 있으니 유리하다'고 설득합니다. 수입상 '나중국'씨는 동일물건을 FTA 비체결국가인 다른 나라에서 수입하는 것보다 유리하다고 판단하여 수입을 결정합니다.

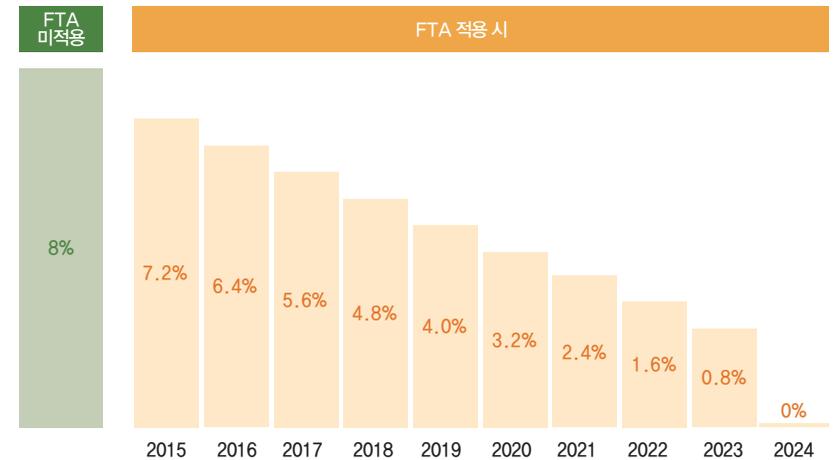
이처럼 FTA를 체결하고 있으니 더욱 수월하게 수입상을 설득할 수 있었고, 수출의 증대까지 이어질 수 있었습니다.

Ex2 수출상 '강원도'대리는 화장품을 만드는 회사에서 일하고 있습니다. '강원도'대리는 화장품의 원재료 중 일부를 FTA 체결 국가인 중국에서 조달하려고 합니다. 중국과의 FTA 덕분에 원재료 조달 시에 더 낮은 관세율로 원재료를 조달할 수 있게 되어 최종적으로 원가를 절감할 수 있는 특혜를 얻게 됩니다.

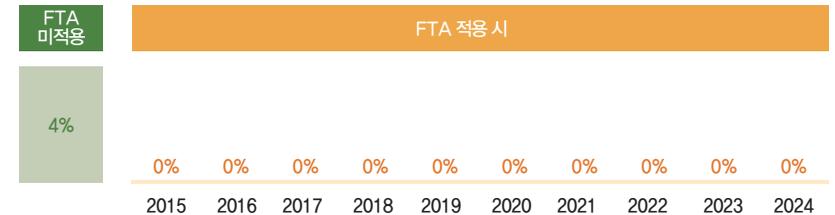
FTA가 적용되면 무조건 관세가 없나요?

FTA가 발표되면서 관세가 즉시 철폐되는 경우도 있지만, 단계적으로 철폐되는 경우도 있습니다. FTA 협정마다, 그리고 물품(HS CODE)마다 관세 인하 혜택은 다르므로 확인이 필요합니다.

예시 주사기(HS CODE 9018.31)를 중국으로 수출하는 경우
협정발효일을 시작으로 10단계에 걸쳐 매년 균등 철폐



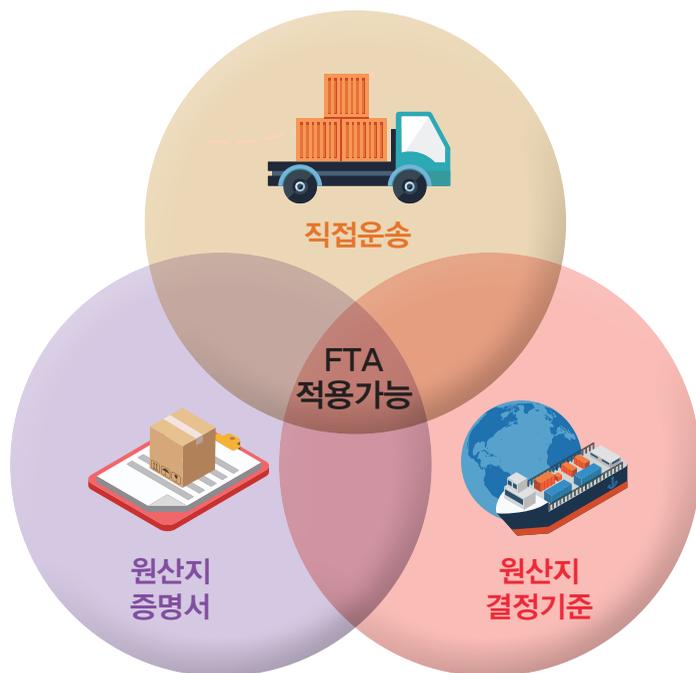
예시 봉합용 바늘(HS CODE 9018.32)을 중국으로 수출하는 경우
협정발효일 즉시 관세 철폐



03

FTA 체결 국가로 수출하면 무조건 FTA가 적용되나요?

FTA 체결국으로 수출한다고 해서 무조건 FTA가 적용되어 무관세나 저세율의 혜택을 받을 수 있는 것은 아닙니다. FTA 협정세율을 적용받기 위해서는 FTA 협정과 국가별 국내법에 따른 원산지결정기준, 절차적 요건 등을 모두 충족하여야 합니다.



● FTA 원산지증명서가 반드시 필요합니다.

FTA 원산지증명서란 “이 제품은 FTA 협정을 적용받기 위한 수출국 역내산이 맞습니다.”를 입증하는 서류입니다.

FTA협정하에서 FTA 협정세율을 적용받기 위해 필요한 중요한 입증서류로, Certificate of Origin이라 하여 줄여서 C/O라고 적기도 합니다.

● 원산지결정기준을 충족해야 합니다.

원산지결정기준이란 FTA에서 “한국산”으로 인정하기 위한 기준입니다. 이 기준을 충족하면 수입국에서 FTA 혜택을 적용받을 수 있는 한국산으로 인정되지만, 충족하지 못하면 한국에서 만들어졌다고 하더라도 한국산으로 인정받을 수 없어 FTA 적용을 받을 수 없습니다.

원산지결정기준은 물품마다 다르며 FTA협정문에서 찾을 수 있습니다. 일반적으로 세번변경기준, 부가가치기준, 가공공정기준 등이 있습니다.

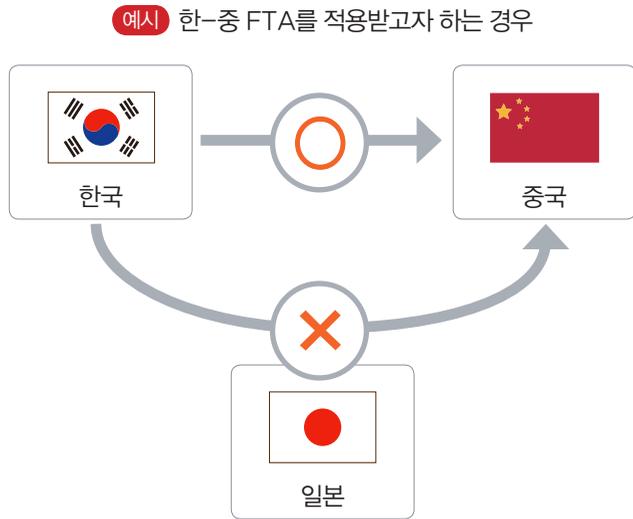
원산지결정기준을 충족했다 하더라도 원산지증명서가 없으면 관세혜택을 받을 수 없습니다.



수출국에서 수입국으로 직접 운송되어야 합니다.

원칙적으로 수출물품이 수출국을 출발하여 중간에 다른 나라를 거치지 않고 곧바로 수입국으로 운송이 되어야 FTA 적용이 가능합니다. 이는 운송과정에서 다른 나라 물품이 수출물품으로 둔갑되는 것을 방지하기 위해서입니다.

예외적으로 제3국을 경유하여 운송될 때에 FTA 적용이 가능하도록 규정하는 경우도 있으므로 협정별 내용 확인이 필요합니다.



일본을 거쳐 중국으로 운송되는 경우
한-중 FTA를 적용할 수 없습니다.



수입자가 원산지증명서(C/O)를 요구한다면 FTA 원산지증명서인지 일반 원산지증명서인지 확인해야 합니다. 요구하는 원산지증명서의 종류에 따라 준비해야 하는 서류, 구비기간 등이 다르기 때문입니다.

FTA 원산지증명서

특혜 원산지증명서라고도 합니다. 수입자가 FTA 원산지증명서를 세관에 제출하면 관세 인하 혜택을 받을 수 있기 때문에 이렇게 말하기도 합니다.

일반 원산지증명서

비특혜 원산지증명서라고도 합니다. 수입국에서 관세 인하 혜택은 없지만 수입물품의 원산지를 확인하기 위한 서류입니다. 수입자의 관세인하가 없기 때문에 비특혜 원산지증명서라고 합니다.



04

원산지증명서 발급은
어떻게 하나요?

원산지증명서 발급방식에는 기관발급 방식과 자율발급 방식이 있습니다.
기관발급은 세관 또는 상공회의소에서 발급 가능하며 두 기관 중 자유롭게
선택이 가능합니다.

발급방식

기관발급

세관 또는 상공회의소가 수출자에게 신청받아 원산지
증명서를 발급해주는 방식
중국, 아세안, 인도, 베트남, 싱가포르

자율발급

수출자가 자신의 판단과 책임하에 원산지요건 충족 여부를
확인하고, 원산지증명서를 작성하여 수입자에게 제공하는
방식
EU, 미국, 캐나다, 터키, 호주, 뉴질랜드, 칠레, 페루,
EFTA, 콜롬비아

※ 업체에서 스스로 발급하기 어려운 경우 관세사 등에게 발급대행을 맡길 수도 있습니다.



참고하세요

세관이나 상공회의소에 원산지증명서 발급을 신청하는 경우는 온라인으로만 발급신청이 가능
합니다.

따라서 원산지증명서 발급 신청을 위해서는 세관(유니패스) 또는 상공회의소 무역인증센터에
온라인으로 회원가입이 되어 있어야 합니다.

	세관 발급	상공회의소 발급
발급비용	무료	무료 또는 유료
신청 시간	별도의 신청시간 없음	9시~18시
발급기관	대구본부세관 053-230-5114 원주세관 033-811-2853 속초세관 033-820-2100 동해세관 033-539-2662	춘천 상공회의소 033-251-2673 원주 상공회의소 033-743-2991 강릉 상공회의소 033-643-4411 삼척 상공회의소 033-573-2401 속초 상공회의소 033-633-2564 동해 상공회의소 033-533-3976 태백 상공회의소 033-552-5555

Tip



기재내용입력을 18시 05분에 완료했다면 상공회의소를 이용하는 경우 전산 시스템이 막혀
신청이 불가합니다. 상공회의소 전산 시스템은 9시~18시까지지만 신청이 가능하고 18시
에서 단 1분만 늦어도 신청이 불가하므로 유의해야 합니다.

그러나 유니패스를 이용하는 경우에는 18시 이후에도 신청이 가능합니다.

- 세관발급(유니패스) unipass.customs.go.kr
- 상공회의소 무역인증센터 cert.korcham.net

Tip 기관발급과 자율발급의 실무적인 차이는 무엇인가요?

	기관발급	자율발급
절차	서류 구비 원산지증명서 신청 기관 검토 (3일, 보완기간 제외) 발급완료 수입자에게 제공 서류보관	서류구비 원산지증명서 작성 수입자에게 제공 서류보관
발급 기간	신청일로부터 3영업일 (보완기간 제외)	별도기간 없음
구비 서류	수출신고필증 사본 invoice 또는 거래계약서 원산지소명서 BOM(자재명세서) 제조공정도 구매증빙서류 원산지확인서(필요한 경우)	
양식	개별 FTA 협정에서 정한 양식	1) 칠레 : 규정된 양식에 따라 자율작성 2) EU, EFTA, 터키 : 규정된 양식은 없지만 인보이스 등에 원산지신고 문안 기재 3) 미국 : 규정 양식은 없지만 권고서식 활용 가능
유의 사항	발급완료된 원산지증명서의 원본출력은 컬러로, 단 1회만 가능하므로 출력 시 유의해야 함	원산지증명서 작성대장에 기록, 관리해야 함

Tip FTA 원산지증명서 세관발급 SAMPLE

Original

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)

2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)

3. Means of transport and route (as far as known)

4. For official use

5. Declaration by the exporter

6. Marks and numbers on packages

7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the importing country)

8. Origin criterion (see notes overleaf)

9. Gross weight or other quantity and value (C/O only when IVC criterion is used)

10. Number and date of invoice

11. Declaration by the exporter

12. Certification

13. Third Country Invoicing Exhibition Back-to-Back C/O

Tip



FTA 원산지증명서 상공회의소 발급 SAMPLE

ORIGINAL

1. Exporter (name, address, country, e-mail address, telephone number, fax number)		Reference No. Reference Code.	
2. Producer (name, address, country)		KOREA-INDIA COMPREHENSIVE ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT PREFERENTIAL CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) Issued in THE REPUBLIC OF KOREA (Country)	
3. Importer (name, address, country)		5. For Official Use	
4. Means of transport and route Departure date Vessel's name/Aircraft etc. AIR Port of Discharge NEW DELHI AIRPORT INDIA		6. Remarks	
7. HS Code (6 digit)	8. Description of goods, including quantity	9. Gross weight and value (FOB)	10. Origin criterion
7114.19 (HS2007)	GOLD ARTICLES	74.3 KG 1,787,722 USD	CH
			201607 2016-11-22
12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in THE REPUBLIC OF KOREA (Country) and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the KOREA-INDIA Comprehensive Economic Partnership Agreement for the goods exported to THE REPUBLIC OF INDIA (Importing Country) GOYANG KOREA 23 NOV 2016 Place and date, signature of authorized signatory		13. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. CHUNCHEON 23 NOV 2016 STAFF GANG WON NA Place and date, signature and stamp of issuing authority	
14. <input type="checkbox"/> Third country invoicing (name, address, country)			

Tip



한-미 FTA 자율발급 원산지증명서 권고서식 SAMPLE

[별지 제6호외9서식] <신설 2011.12.2>
미합중국과의 협정에 따른 원산지증명서의 서식

Certificate of Origin
Korea-US Free Trade Agreement

1. Exporter (수출자)	Name (성명)	2. Blanket Period (원산지포괄증명기간)	
	Address(주소)	YYYY MM DD YYYY MM DD (년) (월) (일) (년) (월) (일)	
	Telephone (전화)	From _____ To _____ (부터) (까지)	
	Fax (팩스)		
	E-mail (전자주소)		
3. Producer (생산자)	Name (성명)	4. Importer (수입자)	
	Address(주소)	Address(주소)	
	Telephone (전화)	Telephone (전화)	
	Fax (팩스)	Fax (팩스)	
	E-mail (전자주소)	E-mail (전자주소)	
5. 원산지 증명 대상 품목 내역			
Serial No. (연번)	Description of Goods (품명·규격)	Quantity & Unit (수량 및 단위)	HS2002 No. (통관번호 HS 6자리)
			Preference Criterion(1) (원산지결정기준)
			Country of Origin (원산지 국가)
6. Observations: (특이사항)			
I certify that: 본인은 다음 사항을 확인합니다. - The information in this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. - I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document. - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this Certificate, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that would affect the accuracy or validity of this Certificate. - The goods originate in the territory of one or both Parties and comply with the origin requirements specified for those goods in the Korea -United State of America Free Trade Agreement. - This Certificate consists of _____ pages, including all attachments. - 이 증명서는 첨부서류를 포함하여 총 _____장으로 구성되어 있습니다.			
7. Authorized Signature (서명권자의 서명)		Company (회사명)	
Name: (직접지 성명)		Title (직위)	
YYYY MM DD (년) (월) (일)		Telephone : (전화번호)	
		Fax: (팩스번호)	

1) Originating goods in accordance with Article 6.1(a) of the Agreement: 미합중국과의 협정 제6.1조 가호에 따른 원산지물품: WO
Originating goods in accordance with Article 6.1(b) of the Agreement: 미합중국과의 협정 제6.1조 나호에 따른 원산지물품: PR
Originating goods in accordance with Article 6.1(c) of the Agreement: 미합중국과의 협정 제6.1조 다호에 따른 원산지물품: PE
· 수출자, 생산자 또는 기타 제재 가능하며, 한국본과 영본을 선택하여 사용할 수 있음



PART 07

알아 두면 좋은 정보

01

해외 최신동향

| 알제리 화장품, 스페인과 일본 식품 수출 |

강원도에 소재하는 수출 초보업체들에게 도움이 될 만한 해외 최신동향입니다.

알제리 여성 대상 한국 화장품 설문조사... '진출 가능성 커'



KOTRA 알제 무역관은 최근 알제리에서 한국 화장품 홍보관을 방문한 알제리 여성을 대상으로 한국 화장품 관련 설문을 실시했다.

알제리 여성들은 압도적으로 프랑스 화장품을 선호하고 있다. 그러나 한국 화장품이 알제리에 출시된다면 80% 가까운 여성들이 구입할 의사가 있다고 응답했다. 이는 알제리에서 한국산 휴대폰, 자동차 등의 인식이 매우 좋은 편이기 때문이다.

알제리 여성들은 화장품 구입 시 절반가량이 제품을 사용해본 사람들의 추천과 입소문에 의존하는 것으로 조사되고, 무료 샘플 제공이나 판촉물을 제공하는 화장품 관행이 없어 이러한 상황을 마케팅에 연결하면 좋은 해외시장 개척이 될 수 있을 것으로 보인다.

현재 알제리에 한국 화장품은 전혀 진출되어 있지 않으므로 한류가 서서히 불기 시작한 알제리를 주요 타겟 시장으로 하여 개척하는 것도 중소 화장품 업계에 좋을 것으로 판단된다.

스페인 식품업계 관계자들, 한국 '발효음식'에 주목



한국의 발효음식이 스페인 지역의 요리사, 과학자, 식품업계 관계자들로부터 주목받고 있습니다. 샘플은 지난 14일 스페인의 산 세바스티안에 위치한 바스크컬 리너리 센터가 '발효'를 주제로 주최한 심포지엄에 참석, 한국 발효 문화의 우수성을 알렸다.

'발효'는 스페인을 비롯한 유럽 미식업계에서 화두가 되고 있으며, 한국의 발효문화는 전세계 미식업계의 주목을 받아왔다. 2012년 '발효'를 주제로 열린 세계 최고의 미식박람회인 스페인 마드리드 퓨전에서 한국이 주빈국으로 초대됐고, 세계적인 미슐랭 셰프와 미식업계 관계자들의 방한도 이어지고 있다.

일본의 저당질 식품시장을 잡아라



당질 제한식 다이어트 붐, 당뇨병 대책으로 장기적인 사업 확대도 기대되는 상황

'먹는 것은 당연히 맛있어야 한다'는 소비자 기대에 부응해야 하는 저당질 식품

일본의 경우 지속적인 시장 확대가 기대되므로 식품을 제조 및 취급하는 국내기업들은 이를 참고해 저당질 제품 출시를 검토해 볼 만합니다. 일본에서 판매되는 당질 오프 또는 제로 식품의 예로 우동, 국수, 푸딩, 과즙음료, 빵 등이 있습니다.

출처 : 한국무역협회)무역뉴스
(순서대로 2016.11.23, 2016.11.09, 2016.11.14. 뉴스)

02

나라별, 제품별 각종 규격인증은 어떻게 되나요?

해외규격인증은 국가별, 품목별로 각각 상이하기 때문에 미리 수출요건에 충족하는 기준을 갖추어 준비할 필요가 있습니다.

● 해외규격인증 정보 및 지원사업 검색 사이트

- 강원해외마케팅지원시스템
☞ trade.gwd.go.kr
- 중소기업수출지원센터 > 수출지원사업 > 해외규격인증획득지원사업
☞ www.exportcenter.go.kr
- 해외인증정보시스템 (국가별 인증정보)
☞ www.certinfo.or.kr
- KITA.NET > Trade SOS > 해외인증상담센터 > 국가별/품목별 인증정보 및 해외 인증대행기관
☞ tradesos.kita.net
- 트레이드 내비 > 무역규제 > 국가별 인증
☞ www.tradenavi.or.kr

● 해외규격인증이란?

모든 국가는 제품, 시스템, 서비스 등에 대해 근거법령을 기준으로 표준 및 기술규정을 설정하고 이를 인증을 통해 보증하고 있습니다.

제품에 따라서 수출 시 인증획득이 의무인 경우가 많고, 바이어에게 품질의 신뢰성 확보를 위해 기본적으로 갖춰야 할 사양입니다.

● 대표적인 해외규격 인증의 종류

- CE(Conformity European, 유럽인증규격)
유럽공동체(EU)내에서 사용하는 공동 표준규격
- UL(Underwriters Laboratories, 보험자연구소)
미국 내 보험회사들이 세운 비영리 안전검사기구가 부여하는 규격
- 할랄(Halal)
'허용된'이라는 뜻의 아랍어로 무슬림이 먹거나 사용하도록 허용된 식품·화장품 등에 대한 인증
- JIS(Japanese Industrial Standards, 일본공업규격)
일본의 공업 표준
- VDE(Verband Deutscher Elektrotechniker, 독일전기기술자협회)
독일 안전규격
- FCC(Federal Communications Commission 미연방통신위원회)
통신법(The Communications Acts)에 의거하여 1934년에 설립된 미국정부 기관으로, 국내외 무선, TV, 위성, 케이블, 유선 통신에 관련한 정책을 개발하고 규제와 관련된 인증

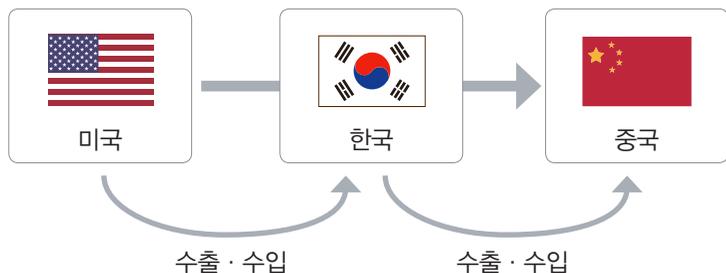
03

중계무역이 뭔가요?

중계무역이란 수입해둔 물품을 우리나라에서 수입 통관하지 않고 그대로 다른 나라에 수출하여 중간 매매 차액을 취득하는 무역입니다.

예를 들어, 한국의 수출자가 물품을 미국으로부터 구입 후 국내보세구역에 반입하여 B/L, Invoice 등의 수출자 정보를 한국 수출자로 바꾸어 중국으로 수출하는 무역 형태입니다. 이때 미국과 중국 업체는 서로에 대해 인지하지 못하며, 미국은 한국을 수입자로, 중국은 한국을 수출자로 인식합니다.

중계무역



참고하세요

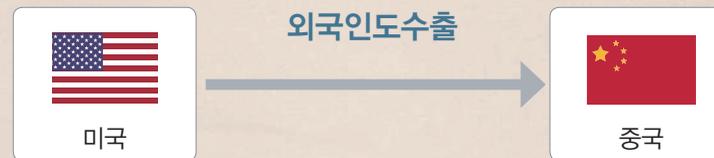
- 중계무역 : 중계무역은 실질적으로 물품이 한국을 거치지 않으며 한국은 미국과 중국을 연결해주는 중개인으로서 부동산중개인처럼 중개수수료만을 취득하게 됩니다.



Tip 중계무역 VS. 외국인도수출

중계무역과 외국인도수출은 수출대금을 국내에 있는 당사자가 대금을 취득하고 수출 물품이 결국 외국 바이어 간 이동된다는 점에서 공통점이 있습니다.

그러나 중계무역은 국내에 우선 도착되어 반송 통관 등 통관 절차를 거치는 반면, 외국인도 수출은 국내를 거치지 않고 외국에서 인도된다는 차이점이 있습니다.



04

SURRENDER B/L이 뭔가요?

SURRENDER B/L은 별도의 서류가 아닌 B/L에 'Surrendered'라는 도장이 찍혀 있는 서류를 말합니다. 바이어가 Surrender B/L을 요구하는 이유는 물품을 선사 또는 창고로부터 손쉽게 받기 위해서입니다.

B/L을 소지한 사람은 물품의 권리를 주장할 수 있습니다.

바이어가 수입한 물품을 찾기 위해서는 반드시 B/L 원본을 소지해야 합니다.

그러나 때로는 서류(B/L)보다 물품이 먼저 도착하기도 하고 서류가 분실되기도 합니다. 이러한 경우 실제 수입자라 할지라도 물품을 수령하기 어렵습니다. (보관증 없이 물건을 찾으러 가는 것과 동일합니다.)

이런 상황을 미연에 방지할 수 있을까요?

B/L의 유가/권리증권의 성격을 포기하면 B/L 원본이 없더라도 물품을 수령할 수 있습니다. 이러한 B/L을 Surrender B/L이라고 합니다.

Surrender B/L은 단순 운송(증거)서류로 사용됩니다. Surrender B/L은 별도의 서류로 발행되지 않고 B/L에 "Surrendered"라는 도장이 찍힌 것을 의미합니다.



Tip

SURRENDER B/L SAMPLE

Shipper/Exporter(Complete Name and Address) NEO VIETNAM CORP.		ABC LOGISTICS CO.,LTD.	
Consignee(Complete Name and Address) NEO CROP.		B/L No. SEA1212	MULTIMODAL TRANSPORT
Notify Party(Complete Name and Address) SAME AS CONSIGNEE		Booking No.	Bill of Lading
Pre-carriage by		Export References	
Place of Receipt HAIPHONG, VIETNAM		Point and Country of Origin	
Ocean Vessel HAIPHONG 1101N		Domestic Routing / Export Instructions	
Port of Discharge INCHEON, KOREA		Onward Inland Routing / Place of Delivery	
Place of Receipt INCHEON, KOREA		Description of Goods	
Number and Kind of Packages 1 X 40'HC		Gross Weight 8,389.72 KGS	
Description of Goods "SHIPPER'S LOAD & COUNT" SAID TO CONTAIN: *FREIGHT COLLECT* COSMETICS 60SET		Measurement 74.270 CBM	
LOADED ON BOARD NOV.15.2016			
COPY NON-NEGOTIABLE			
Freight and Charges		No. of original B/L's	
Prepaid	Collect	ZERO / 0	
Freight Collect		Place and date of issue HAIPHONG, VIETNAM NOV.15.2016	
Total		Stamp and signature ACTING AS A CARRIER SEA1212 ABC LOGISTICS CO.,LTD.	

05

구매확인서는 뭔가요?

구매확인서란 해외 수출을 위한 수출 물품의 제조 가공에 소요된 원부자재 및 수출 완제품의 국내조달을 증명하는 문서로 수출 물품에 사용된 원부자재에 대해 부가가치세를 면제받기 위해 필요한 서류입니다.

● 구매확인서를 왜 발급하나요?

모든 재화와 용역의 소비에는 10%의 부가가치세가 최종소비자에게 부과됩니다. 그러나 구매확인서 개설로 확인된 수출품목들은 부가가치세에 영세율이 적용되어 수출업자는 물품 구매 시에 부가가치세만큼의 돈을 절약하게 되므로 자금의 유동성을 확보할 수 있어 구매확인서를 발급합니다.

● 수출물품에는 왜 영세율을 적용하나요?

‘소비지국 과세원칙’에 따라 수출되는 재화와 용역에 대한 이중과세를 방지해 우리나라 제품의 가격경쟁력을 높이기 위해서입니다.

● 구매확인서는 어떻게 발급받나요?

구매확인서발급은 구매확인서 통합정보서비스 홈페이지에서 전자적으로 발급되고 있습니다.

☞ 통합정보서비스 홈페이지 : ulocal.utradehub.or.kr



Tip

구매확인서 VS. 내국신용장

구매확인서와 내국신용장은 수출물품을 제조 가공하는 데 소요되는 원자재 또는 수출 완제품을 국내 조달함으로써 발행되는 서류이지만 다음과 같은 차이가 있습니다.

구매확인서

내국신용장 없이 국내에서 생산 또는 획득된 원료 또는 물품 수출을 위해 공급하는 경우 내국신용장에 준하여 발급하는 서류입니다.

내국신용장

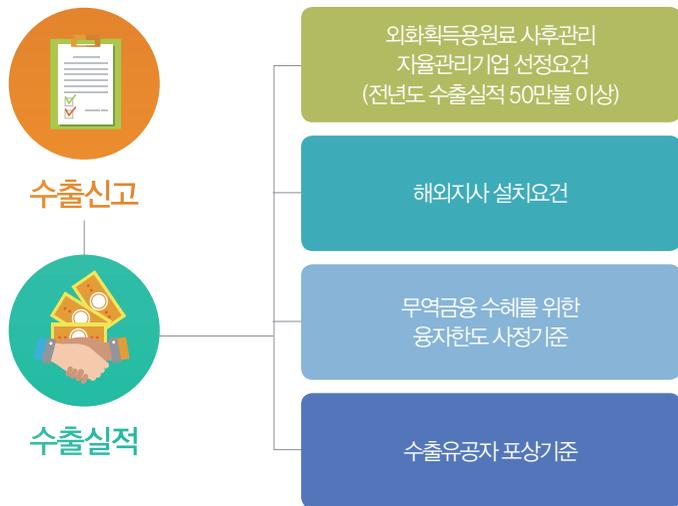
외국으로부터 수출신용장 등을 받은 국내수출업자가 수출물품을 제조 가공하는 데 소요되는 원자재 및 수출 완제품의 국내 조달을 원활히 하기 위해 발급하는 신용장입니다.

06

수출실적은 뭔가요?

수출실적이란 일정기간에 대한 업체의 수출신고 실적입니다. 수출 업체가 금융혜택 및 각종 정부지원사업을 지원받을 수 있는 증명이 되기 때문에 수출 초보기업이 알아두시면 유용한 정보입니다.

● 실적증명 혜택 예시



Tip

수출실적 확인하기

한국무역협회 이용하기

한국무역협회 홈페이지의 인터넷 증명서 발급센터를 이용하거나 한국무역협회 강원지역 본부를 통해 상담받으면 됩니다.

- ☞ 한국무역협회 홈페이지 : www.kita.net
- ☞ 한국무역협회 강원지역본부 : ☎ 033-256-3067

한국무역통계진흥원 이용하기

한국무역통계진흥원의 자사실적정보를 통하여 발급받을 수 있습니다.

- ☞ 수출실적 연간 미화 50만불 이하인 경우 발급 수수료가 없습니다.
- ☞ 한국무역통계진흥원 : www.trass.or.kr

* 상기 두 사이트 모두 온라인 발급 시에는 해당 사이트의 회원 가입 후 공인인증서를 등록하고 로그인 해야 합니다.



07

클레임 대응 방안은 어떤 게 있나요?

외국과의 무역거래는 국제 운송이 수반되어 먼 거리를 이동하기 때문에 언제, 어디서 사고가 발생할지 모릅니다. 그리고 수출국이나 수입국의 통관 과정에서 문제가 발생할 수도 있고, 물품이 잘 도착하더라도 바이어가 계약과 다른 물품이라고 주장할 수도 있는 등 다양한 클레임 사유가 있으므로 수출 계약 시 클레임에 대한 대응방안까지 고려해야 합니다.

● 무역 클레임이란?

국제 무역 거래에서 수출자 또는 수입자가 손해를 입은 경우 손해배상을 청구하거나 계약대로 의무를 이행할 것을 요구하는 것을 통칭해 무역 클레임이라고 합니다.

클레임을 예방하는 가장 효과적인 방법은 계약서를 잘 작성하는 것입니다. 계약서에 계약과 관련하여 발생 가능한 사고에 대해 누가, 어디까지, 어떻게, 얼마큼 책임을 부담할 것인지 분명하게 명시하여야 합니다.

Check List

클레임 대응 기본 CHECK LIST

- ☑ 계약서에 발생 가능한 클레임에 대한 내용이 있습니까?
- ☑ 계약서에 물품의 퀄리티 수준, 운송 방법, 납기일 등 계약과 관련된 모든 내용이 명시되어 있습니까?
- ☑ 계약서 내용 중 수출자에게 불리하거나 비합리적인 내용이 있습니까?
- ☑ 계약된 모든 내용이 세면으로 작성되어 있습니까?





강원도 수출지원기관 연락처

수출지원 담당부서 연락처

관련기관	담당부서	담당팀	전화번호
강원도	중국통상과	수출지원팀	033-249-2083/3234
강원도	경제진흥과	기업지원팀	033-249-2753
강원지방 중소기업청		수출지원센터	033-260-1671~3
춘천시	기업과	기업소통팀	033-250-3088
원주시	기업지원과	기업지원팀	033-737-2973
강릉시	경제진흥과	기업지원팀	033-640-5120
동해시	기업유치과	기업지원팀	033-530-8356
속초시	경제진흥과	사회적경제팀	033-639-2353
횡성군	기업유치지원과	기업지원팀	033-340-2362
한국산업단지공단 강원지역본부			070-8895-7657
한국무역협회 강원지역본부			033-256-3067
중소기업진흥공단	강원지역본부(영서)	수출협력팀 기업지원팀(자금)	033-259-7611/ 033-261-0717, 0636 033-259-7632~5
중소기업진흥공단	강원영동지부(영동)	기업지원팀(자금)	033-655-8873~6

중소기업중앙회 강원지역본부			033-241-0010
KOTRA 강원권지원단			033-261-5314
한국무역보험공사 강원지사			033-765-1063
한국수출입은행 강원지역본부			033-748-0539
강원테크노파크		글로벌사업팀 산업지원팀	033-248-5645 033-248-5617
강원도 산업경제진흥원		마케팅지원부	033-749-3311
춘천바이오 산업진흥원		글로벌사업팀	033-258-6936
원주의료기기 테크노밸리		기업협력팀	033-760-6121

강원도 대리, 드디어 수출하다

초판 1쇄 인쇄 2016년 12월 21일

초판 1쇄 발행 2016년 12월 22일

발행처 강원도

펴낸이 관세법인 네오 최태홍, 가태경, 박성현 관세사,
트리플레이컨설팅 서수진 대표

디자인 (주)열린길