



설명회자료 07-016

미국시장
현지화,
이렇게 한다

“미국시장 현지화, 이렇게 한다” 설명회

- 현지법인 설립부터 인력관리, 운영경비 절감, A/S 체계 확보까지 -

● **설명회 개요**

- 일 시 : 2007. 11. 30(금) 13:30~18:00
- 장 소 : COEX 3층 장보고 홀

● **프로그램**

시간	주 제	연사
13:00~13:30	등록	
13:30~14:00	한미FTA를 활용한 미국시장 진출 확대전략	김주남 KOTRA 북미지역본부장
14:00~14:30	투자진출 성공기업의 특징과 전략 분석	김두영 KOTRA 달라스 무역관장
14:30~15:20	현지법인 설립절차 및 인력관리 노하우	정홍균 변호사
15:20~15:30	휴식	
15:30~16:20	현지법인 운영경비 절감전략	이경림 회계사
16:20~17:10	소규모 개인 비즈니스 투자방법	Steve H. Cha 변호사/회계사
17:10~18:00	물류, A/S 체계 확보전략	조규승 CNA 회장

목 차

- **한미 FTA를 활용한 미국시장 진출 확대전략**3
 - KOTRA 북미지역본부장 김주남

- **투자진출 성공기업의 특징과 전략 분석**23
 - KOTRA 달라스 무역관장 김두영

- **현지법인 설립절차 및 인력관리 노하우**35
 - 변호사 정홍균

- **현지법인 운영경비 절감전략**45
 - 회계사 이경림

- **소규모 개인 비즈니스 투자방법**61
 - 변호사/회계사 Steve H. Cha

- **물류, A/S 체계 확보전략**77
 - CNA 회장 조규승

- 설명회 연사별 연락처**87

한미 FTA를 활용한 미국시장 진출 확대전략

김 주 남

KOTRA 북미지역본부장



한미 FTA를 활용한 미국시장 진출 확대전략

2007. 11. 30(금)

북미지역본부장 김 주 남

목 차

I

한미 FTA 전망

II

한미 FTA의 의의

III

왜 미국과의 FTA인가?

IV

대미 진출전략

kotra

1. 한미 FTA 전망

1. 향후 일정

서명 '07. 6. 30

한-미 FTA

	 한국	 미국
종료	9. 7 : 국회 비준동의안 제출	9. 20 : ITC 보고서 제출
예정	<ul style="list-style-type: none"> • 상임위 심의 통과 • 본회의 표결 	<ul style="list-style-type: none"> • 의회 청문회 • 상하 양원 상임위 심의(90일내) • 상하 양원 표결

상호 통보후 60일 이후 발효

kotra

1. 한미 FTA 전망

2. 미 의회 계류 FTA 현황

- 미-페루 '07. 11.8 하원 본회의 통과
- 미-콜롬비아 민주당, 콜롬비아 정부의 노조탄압 문제 제기
- 미-파나마 파나마 Gonzalez 상원의장 퇴임 요구와 연계
- 한-미 미 양당 대선후보 선출('08.2) 및 대선(11월) 일정상 '08. 2~7월 미의회 제출 전망

kotra

2. 한미 FTA의 의의

1. 독점적 효과 지속

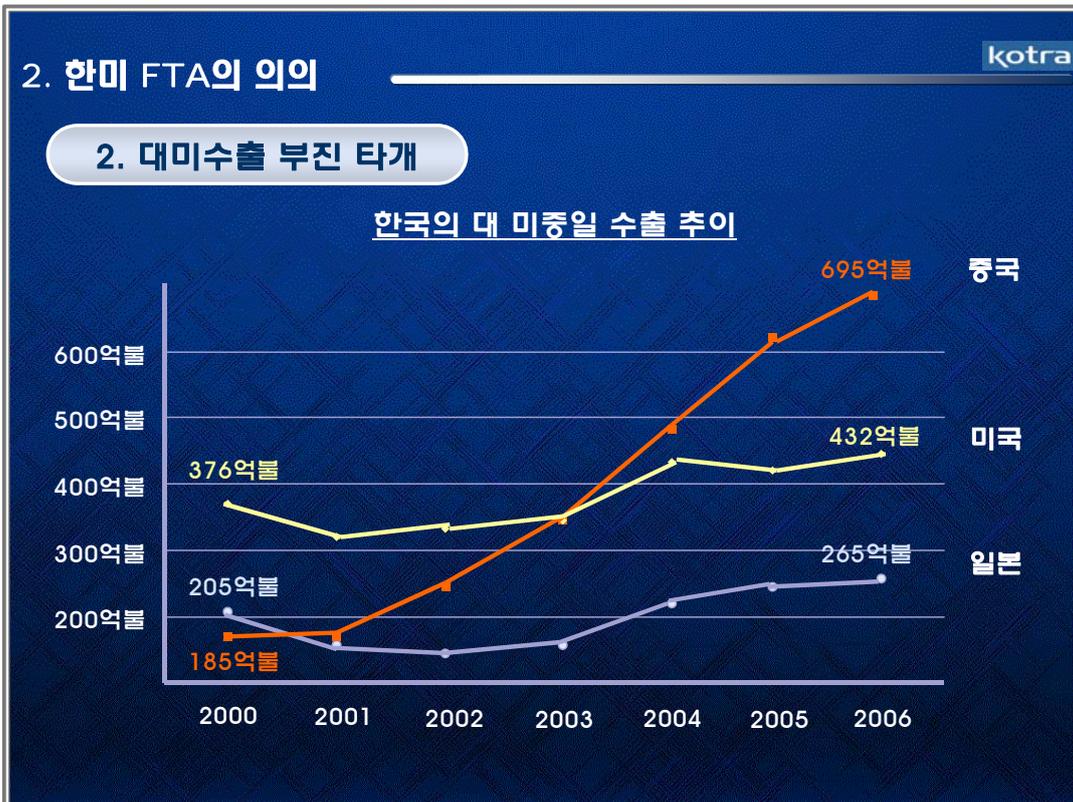
미국의 동아시아 첫 번째 FTA 체결대상국

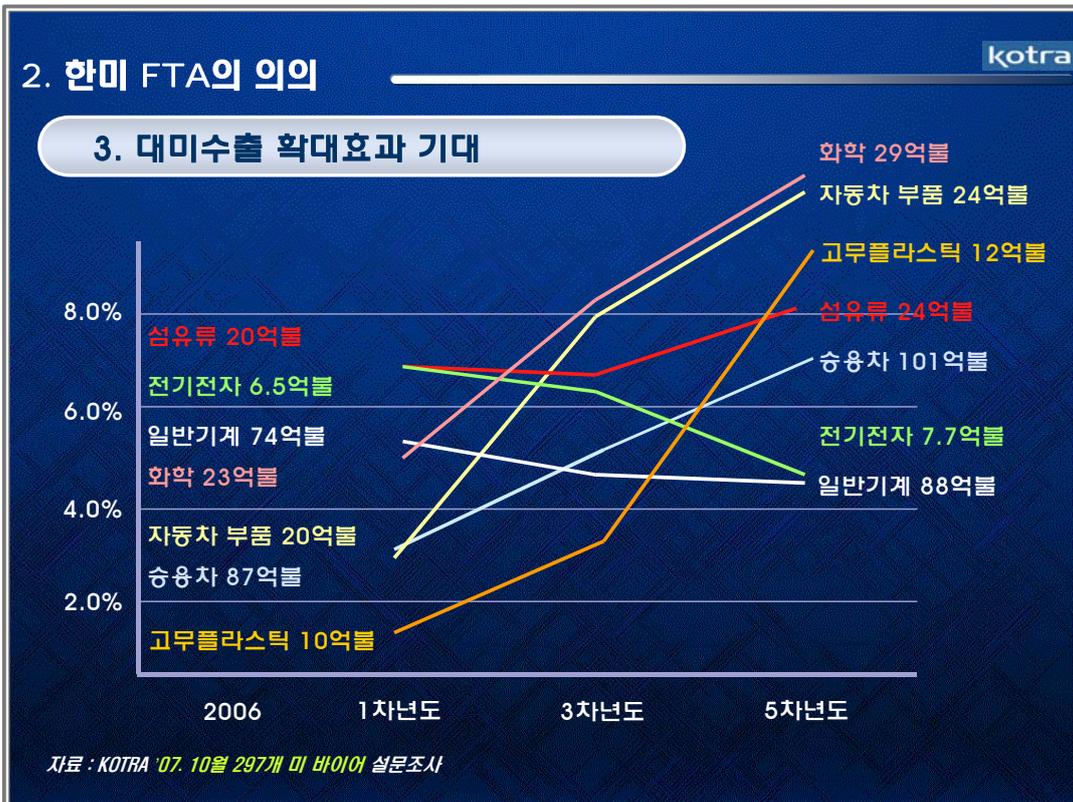
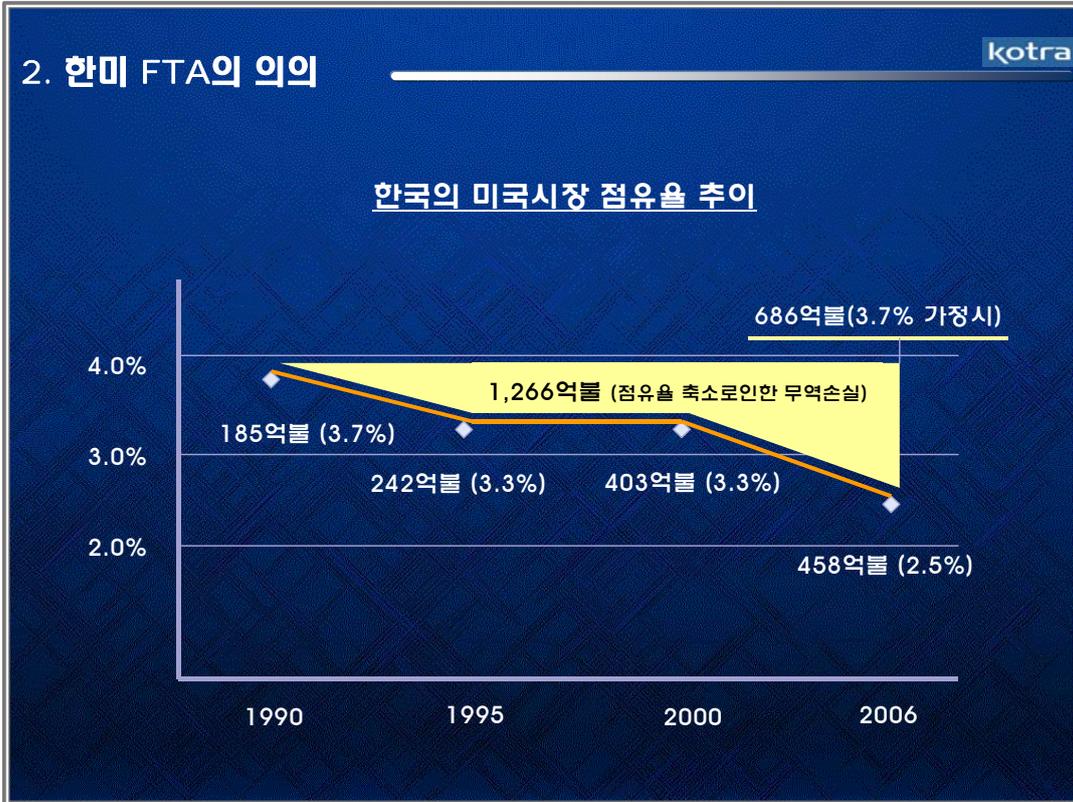
세계 최대시장 접근기회 확대



“중국, 일본과의 FTA 체결계획 당분간 없다”
(Wendy Cutler : '07. 6. 6 특강시)

독점적 FTA 효과 지속

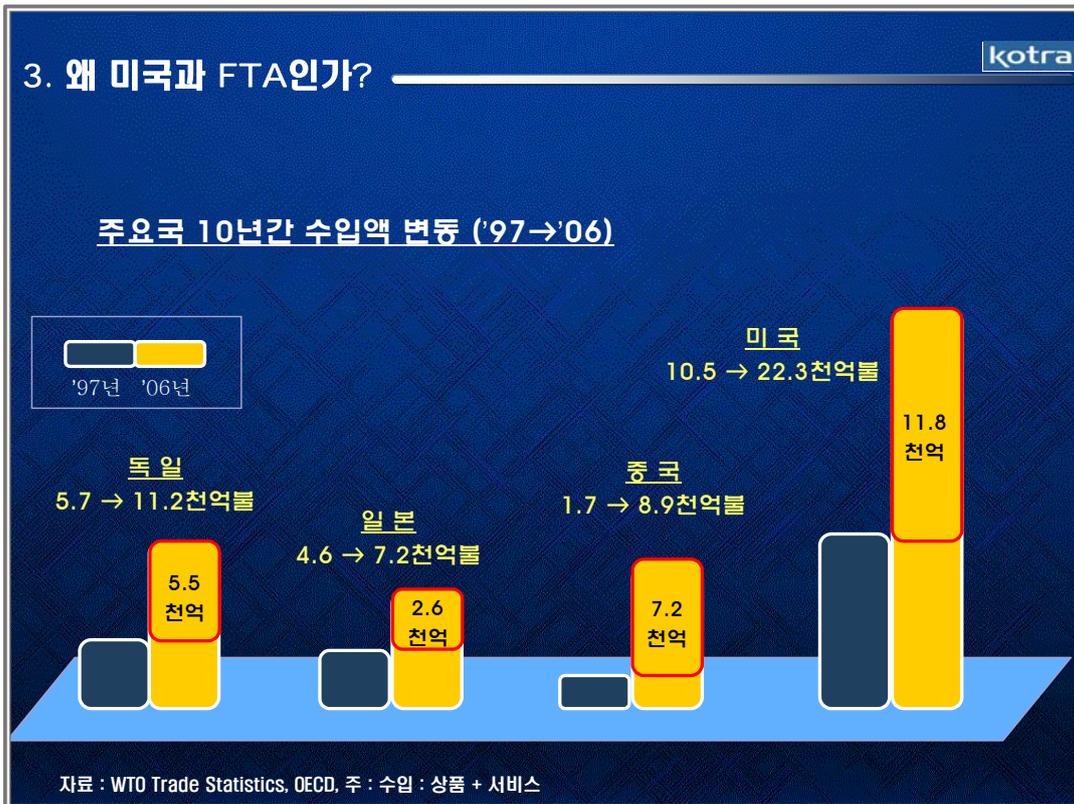
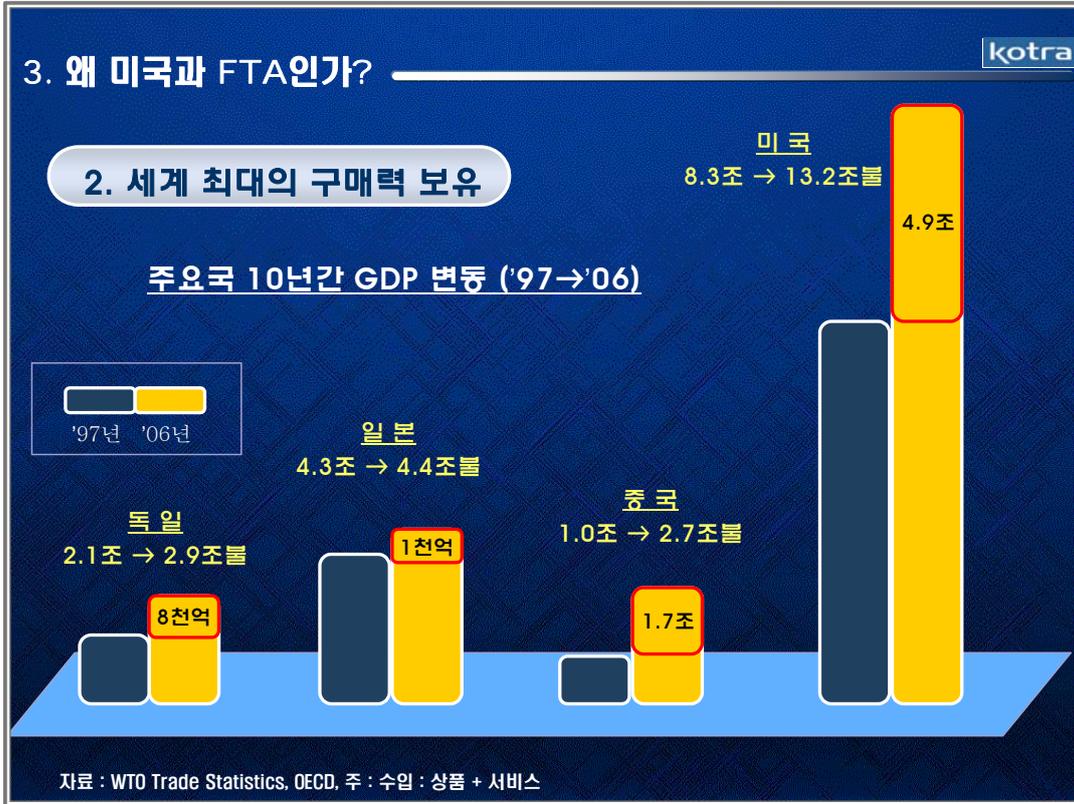


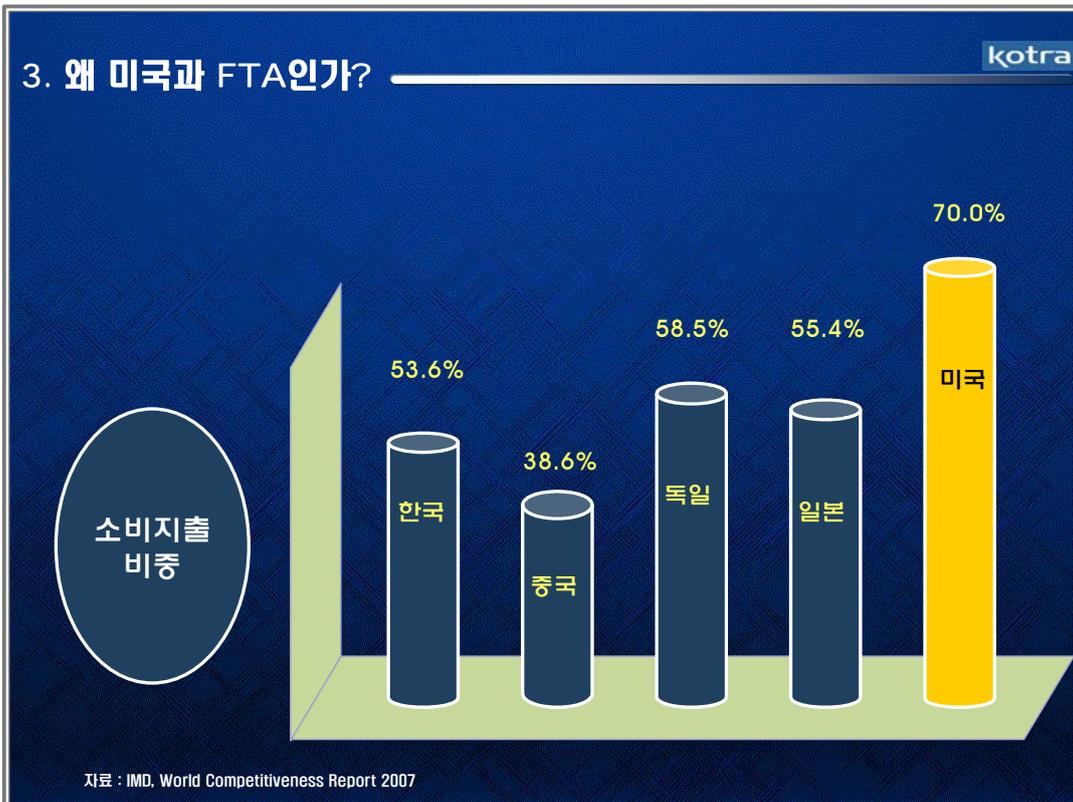
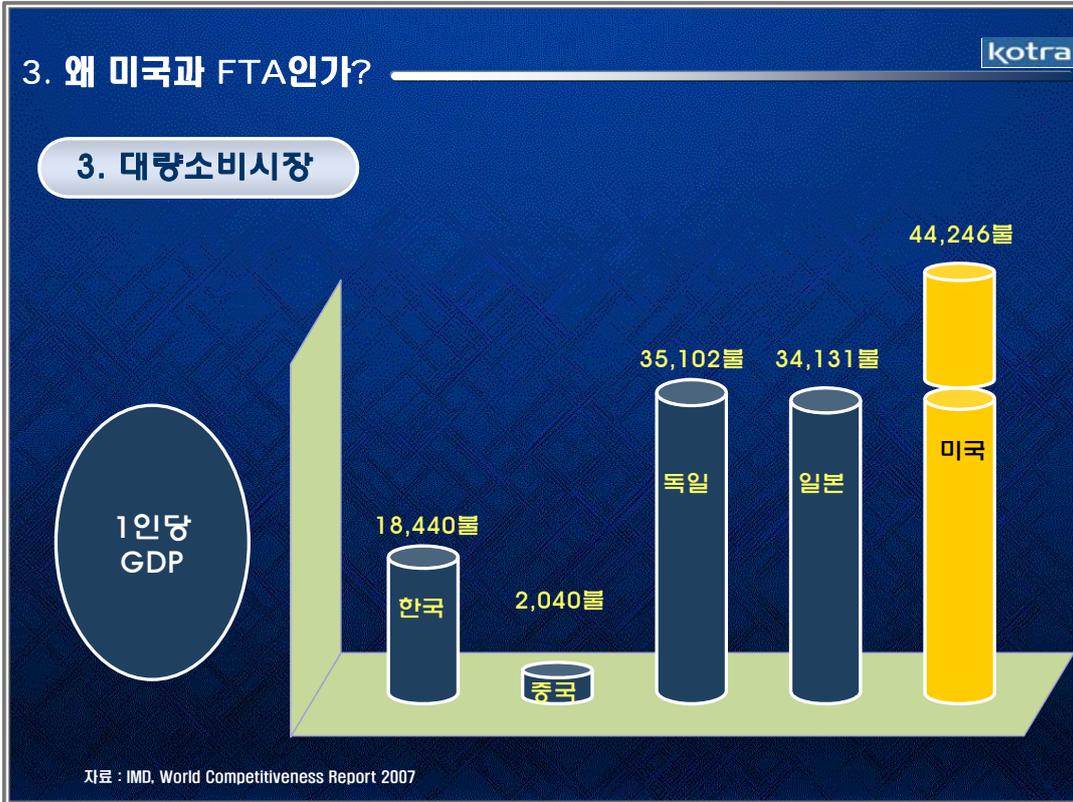


III. 왜 미국과 FTA인가?

1. 세계 최대 소비시장
2. 구매력 증가 비교
3. 대량소비 시장
4. Test Market
5. 미국은 세계 제일의 투자유치국







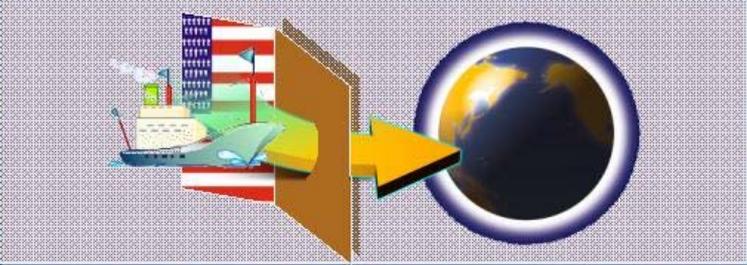
kotra

3. 왜 미국과 FTA인가?

4. Test Market

Gateway To World Market

전세계 제품의
집산지 &
경쟁 종착지



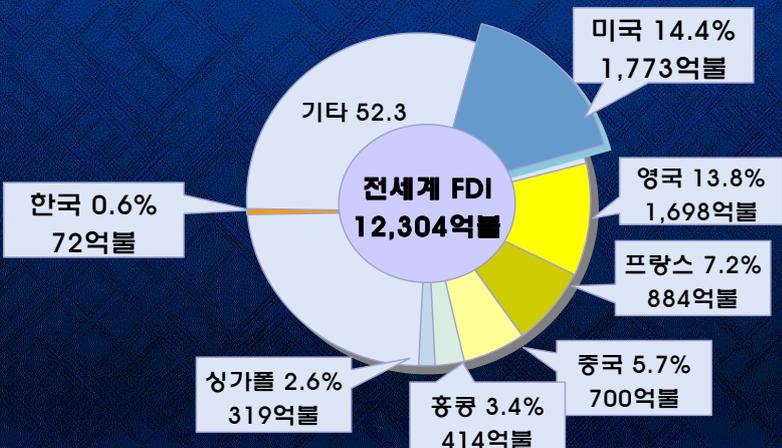
- ✓ 세계 자동차 종합전시장 : 연간 1,700만대 수요중 1,000만대가 수입산
- ✓ 전세계 핸드폰 모델 각축장 : 1억3천만대('06) 중 수입산 68%
- ✓ 패션의 중심 : 2,500억불 규모, 뉴욕내 5,000개 Showroom
전 세계 패션/보석산업 주도, 신 트렌드의 산실

kotra

3. 왜 미국과 FTA인가?

5. 미국은 세계 제일의 투자유치국

'06년 세계 해외직접투자액(1조 2천억불) 중 14.4%가 대미 투자

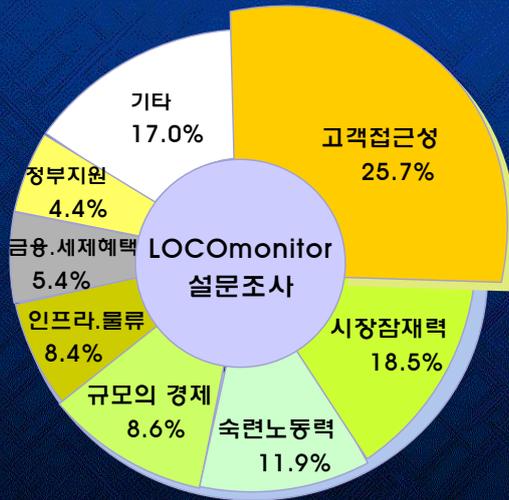


국가/지역	비율 (%)	투자액 (억불)
미국	14.4%	1,773
영국	13.8%	1,698
프랑스	7.2%	884
중국	5.7%	700
홍콩	3.4%	414
싱가포르	2.6%	319
한국	0.6%	72
기타	52.3%	-
전세계 FDI 총액		12,304

3. 왜 미국과 FTA인가?

KOTRA

대미 진출기업들의 투자 동기



미 진출동기는 고객접근성
시장잠재력 등 시장 요인이
가장 큰 비중(44.2%) 차지

IV. 한미 FTA 활용 대미수출전략

1. 글로벌 아웃소싱 확대 활용
2. 정부조달시장 진출확대
3. 권역별 유망분야 투자진출 확대
4. 한미 FTA 관세인하 효과 극대화 품목 공략

kotra

4. 대미 진출 전략

1. 글로벌 아웃소싱 확대기회 활용

미 대기업의 70%
아웃소싱 추진

- GM : 부품 아웃소싱을 통해 '06년 20억불 절감
- American Nissan/Toyota 등도 아웃소싱 확대
- Texas Instrument

한국내 아웃소싱 2억불 -> 20억불로 확대

미국의 승용차/부품 수입

Category	Value (Billion)	Percentage
승용차	1,359	75.9%
부품	432	24.1%

한국의 대미 승용차/부품 수출

Category	Value (Billion)	Percentage
승용차	87	81.7%
부품	19.5	18.3%

완성차에 비해 부품
수출비중 여전히 낮아

kotra

4. 대미 진출 전략

FTA로
자동차부품 관세인하

• 관세율 : 2.5%

➔

• 관세율 0%

<수혜품목>

고가/ 경량/ 아웃소싱 대상품목일수록
FTA 수혜폭이 큼

드라이브 액셀, 머플러, 배기파이프,
스티어링 휠, 칼럼, 스티어링 박스 등

kotra

4. 대미 진출 전략

2. 미 정부조달시장 진출 확대

미 정부
세계 최대의 단일 구매자

- 연간 8천억불 이상의 물품/서비스 구매 ('05년)
- 연방정부 3,784억불, 주정부 5,000억불 조달

미 연방정부 조달시장

총조달 3,784억불

해외조달 283억불

한국조달 13.8억불

- ✓ 한국으로부터의 조달은 연방정부 조달시장의 0.4%
- ✓ 미국내 소비는 18백만불에 불과
- ✓ 주정부 조달시장 진출은 극소량

*자료원 FPDS

kotra

4. 대미 진출 전략

FTA로
미 정부조달
문호확대

- 최소거래금액(Threshold) : 193,000불
- 입찰자격 심사시, 미국내 비즈니스 실적 요구

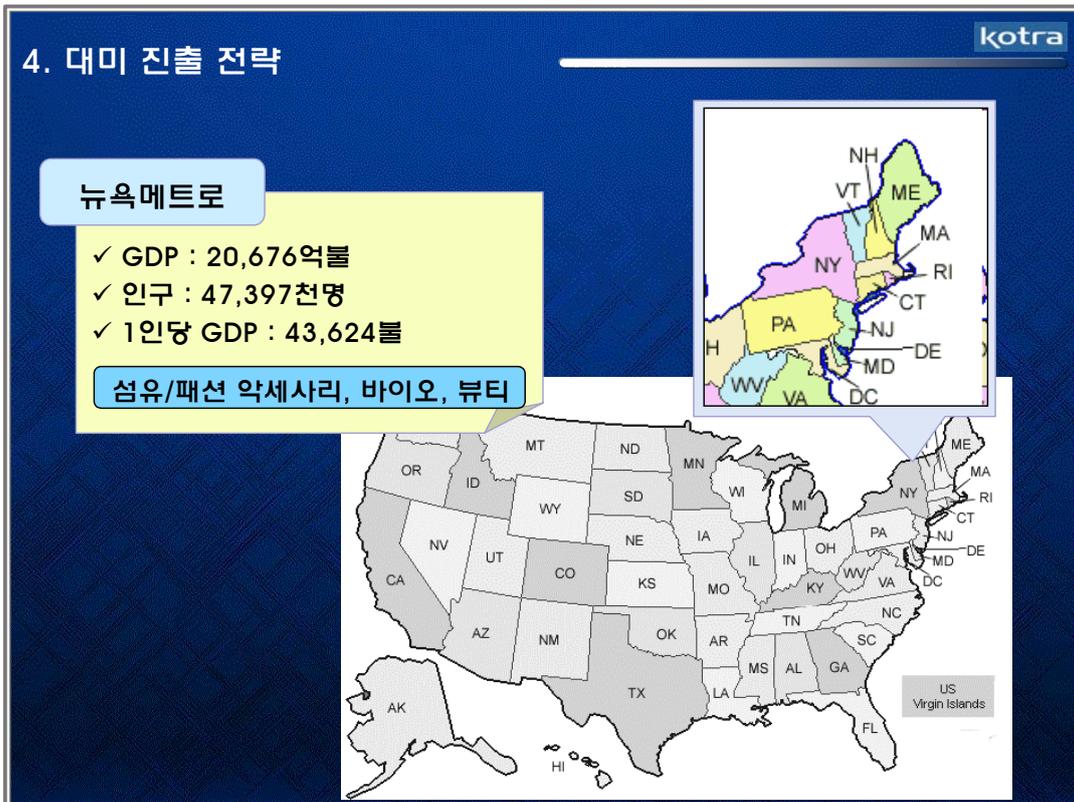
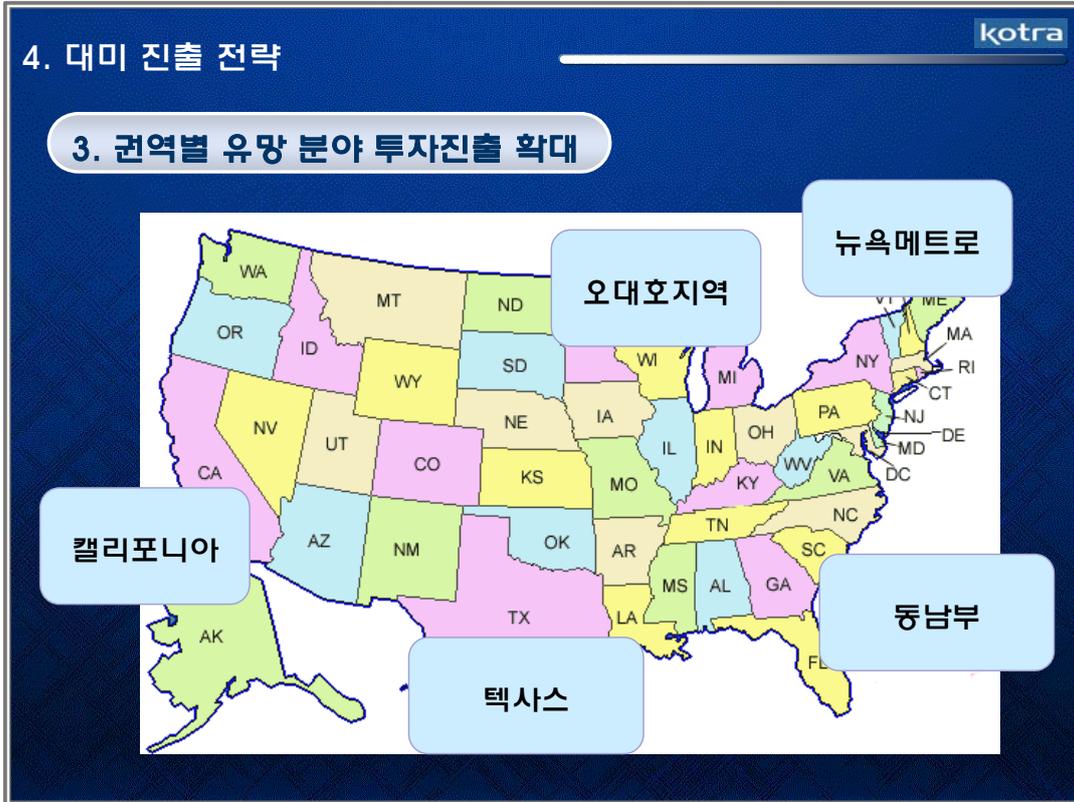
➔ FTA

- 최소거래금액 : 100,000불
- 입찰자격 개방

KOTRA 주요 지원 사업

- ✓ 미군 REF 구매상담회 (3월)
- ✓ 2008 IT 정부조달박람회/FOSE (4월)
- ✓ 2008 미조달청 전시회/GSA EXPO(4월)
- ✓ US 프라임컨트랙터 방한상담회(6월)
- ✓ 주한미군 조달 상담회(9월)
- ✓ 미 GSA/DOD 해외조달 방한상담회(10월)
- ✓ 미 GSA 벤더 등록 지원 (연중)

8(A) 및 현지교포인력 활용을 통해 Buy American Act 극복 가능



4. 대미 진출 전략

kotra

광역 DC
DC, Maryland, Virginia

- ✓ GDP : 6,110억불
- ✓ 인구 : 13,718천명
- ✓ 1인당 GDP : 44,538불

국방 / 조달 / IT

4. 대미 진출 전략

kotra

캘리포니아

- ✓ GDP : 15,189억불 ✓인구 : 36,132천명
- ✓ 1인당 GDP : 42,083불
- ✓ 실리콘밸리(IT), 샌디에고(BIO), LA(엔터테인먼트)
- ✓ 재미교포의 40% 거주

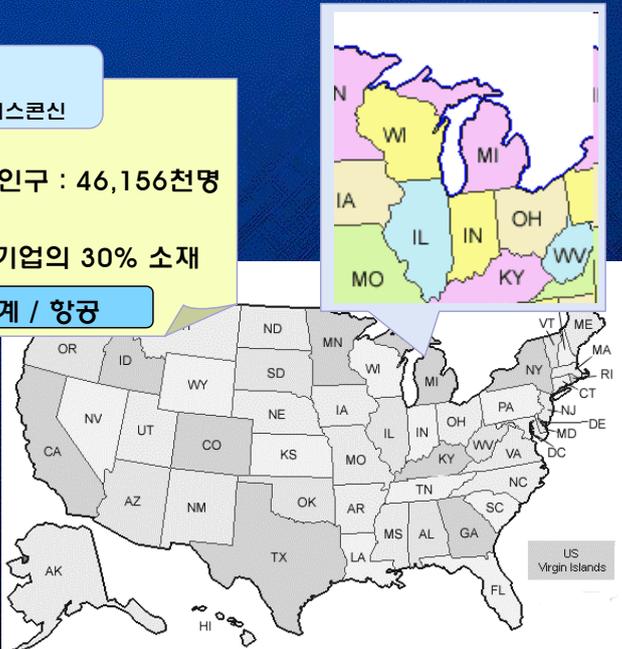
정보통신 / 엔터테인먼트 / 생명공학

4. 대미 진출 전략

오대호 지역
일리노이/인디애나/미시건/오하이오/위스콘신

- ✓ GDP : 16,542억불 ✓인구 : 46,156천명
- ✓ 1인당 GDP : 35,839불
- ✓ 美 유통산업의 중심. 日 기업의 30% 소재

유통 / 자동차부품 / 기계 / 항공



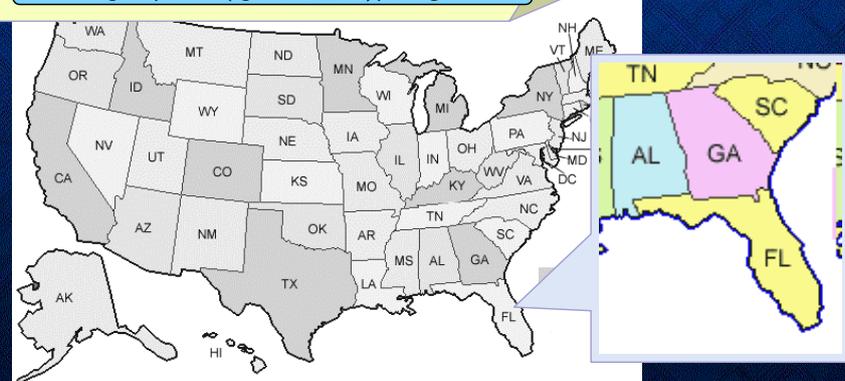
The slide features a blue background with a white grid pattern. It includes a title '4. 대미 진출 전략' and a sub-title '오대호 지역'. A yellow callout box contains key statistics and a note about Japanese companies. A blue callout box lists major industries. Two maps are shown: a detailed map of the Great Lakes region with states IL, IN, MI, OH, WI highlighted in various colors, and a smaller map of the entire United States with state abbreviations.

4. 대미 진출 전략

동남부
조지아/알라바마/플로리다

- ✓ GDP : 10,776억불 ✓인구 : 31,420천명
- ✓ 1인당 GDP : 34,290불
- ✓ 현대 알라바마 공장 설립에 따른 부대효과

통신, 물류(중남미교역), 관광



The slide features a blue background with a white grid pattern. It includes a title '4. 대미 진출 전략' and a sub-title '동남부'. A yellow callout box contains key statistics and a note about Hyundai's factory. A blue callout box lists major industries. Two maps are shown: a detailed map of the Southeastern US with states TN, AL, GA, SC, FL highlighted in various colors, and a smaller map of the entire United States with state abbreviations.

4. 대미 진출 전략

텍사스

- ✓ GDP : 8,679억불
- ✓ 인구 : 22,860천명
- ✓ 1인당 GDP : 37,960불
- ✓ 오스틴 실리콘힐의 반도체산업
- ✓ 달라스인근 텔레콤 코리도

IT / 통신 / 반도체 / 정부조달

4. 대미 진출 전략

4. 한미 FTA 관세인하 극대화 품목(예시) (단위 : US\$백만, %)

품목명	관세율	미측양허	한국수출	경쟁국 수출
니트 패브릭	17%	즉시	203	74(중국)
여성코트, 자켓, 상의	7~28%	즉시	211	1,353(중국)
면양말	10~19%	즉시	144	120(파키스탄)
자동차부품	2.5%	즉시	1,953	16,448(일본) 5,408(중국)
LCD	5.0%	즉시	620	335(일본)
공작기계	4.2%	즉시	76	1,080(일본)
베어링	6.64%	즉시	41	599(일본)

kotra

4. 대미 진출 전략

양말

- 관세율 : 10~18.8%
- 저가품 : 2.30~2.50볼
- 고가품 : 9~10볼

→

- 관세율 : 0%
- 고가품 시장의 경쟁력 확보



'06년 대미수출 1억 5,000만 볼의 주력수출품목
관세율 대폭 인하에 따른 가격경쟁력 확보
중국산 양말 쿼터가 '08년 이후에도 존속 가능

한국내 고품질 양말 생산기지를 구축하기 위해
미국 바이어와 한국내 합작공장 설립 추진(M사)

kotra

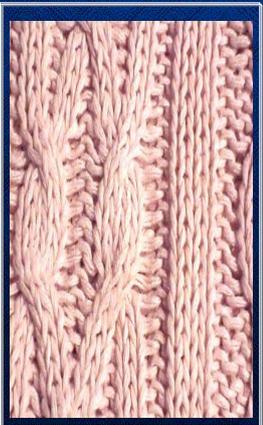
4. 대미 진출 전략

Knit
Fabric

- 관세율 : 17%
- 미수입 : 740 백만볼('06)
- 한국 : 203 백만볼
- 중국 : 60 백만볼

→

- 관세율 : 0%



현재 한국산 Knit 평균가격은 중국대비 160%
Knit는 현재도 한국이 잘하고 있는 품목, 장치산업
필요로 해 중국이 2~3년내 한국을 따라잡지 못함.
한국산, 관세철폐시 20% 이상의 가격인하 효과

Knit는 스웨터와 함께 한미 FTA 섬유류 최대
수혜품목이 될 것으로 예상

4. 대미 진출 전략 kotra

금속절삭기계

- 관세율 : 4.23~4.4%
- 시장가격 10만~20만불

FTA

- 관세율 : 0%
- 대당 4~5천불의 가격 인하 효과



미 수입시장 연평균 32% 증가
일본산 대비 20~30% 이상의 가격 경쟁력 확보 (H사)

4. 대미 진출 전략 kotra

폴리프로필렌 시트

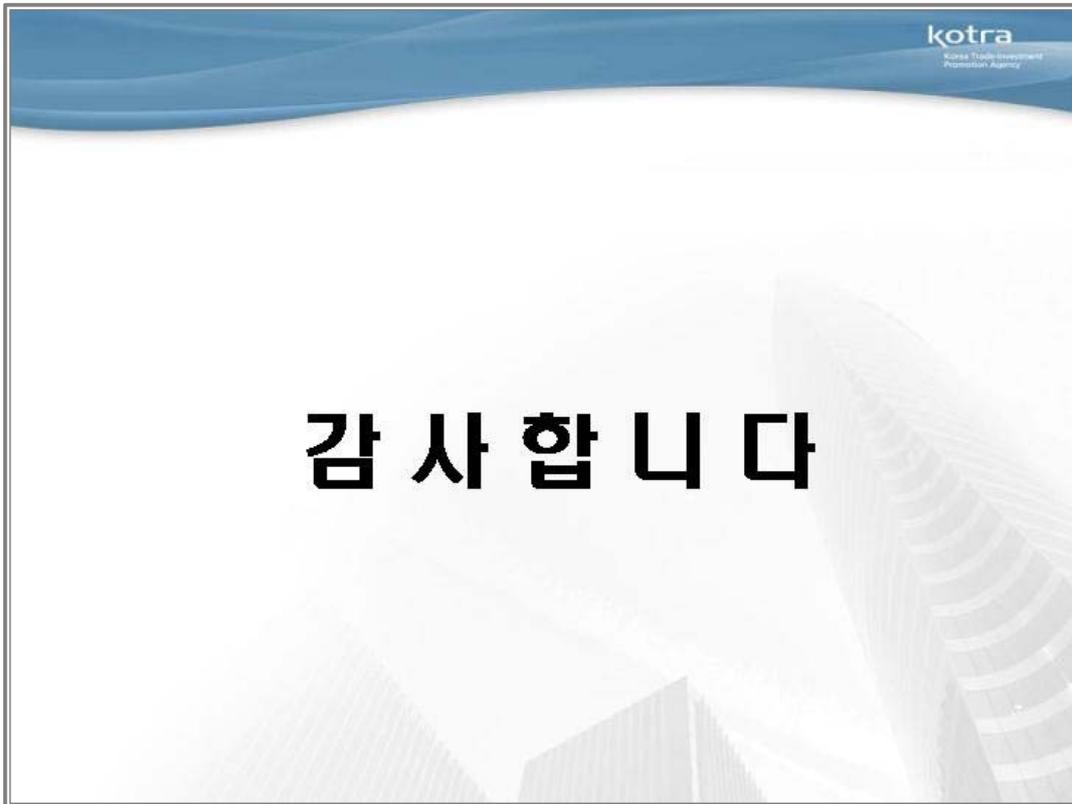
- 관세율 : 4.2%
- 중국산보다 5% 고가
- 미국산보다 10% 저가

FTA

- 관세율 : 0%
- 중국산과 유사한 가격
- 미국산보다 15% 저가



가격경쟁력 강화로 인한 주문 폭주에 대비, 시카고 물류센터를 3배로 증설 중 (I사)



투자진출 성공기업의 특징과 전략 분석

김 두 영

KOTRA 달라스 무역관장



kotra

발표 순서

I 우리나라의 대미 투자 동향

- 투자규모별 특성 분석
- 주요 업종별 투자 기업
- 지역별 투자 기업 분포

II 성공적 투자 기업 (예시)

III 성공기업 공통점 분석

- 현지화 성공 기업 공통점
- 진출 초기단계의 공통적 애로
- 현지 진출 배경과 핵심 기능
- 현지 법인 설립과 운영

Dallas
KOREA TRADE CENTER

www.kotra.or.kr

kotra

1 우리 나라의 대미 투자 동향

□ 우리나라의 총 투자액 (단위:US\$ 억, %)

구분	2002	2003	2004	2005
총투자건수(A)	2,488	2,806	3,770	4,365
대미투자건수(B)	449	526	829	1,066
비중(B/A*100)%	18.0	18.7	22.0	24.4
총투자금액(A)	36.9	40.3	59.9	64.0
대미투자금액(B)	5.7	10.5	13.4	12.3
비중(B/A*100) %	15.4	26.1	22.4	19.2

자료원 : 한국수출입은행

- 대미 투자/총 대외 투자: 약 **20%**
- 미국은 중국에 이어 **2위** 투자 대상국

Dallas
KOREA TRADE CENTER
www.kotra.or.kr

kotra

2 한국의 대미, 대중 투자 비교

(단위:US\$ 억, 건)

구분	2005년		누적('68~2005)	
	건수	금액	건수	금액
미국	1,066	12.3	5,806	150.0
중국	2,232	25.8	13,600	135.5
전체	4,365	64	28,124	584.2

자료원 : 한국수출입은행

Dallas
KOREA TRADE CENTER
www.kotra.or.kr

3 투자 규모별 특성 분석

대형 투자기업-제조업 투자감소

- 전체건수의 2.3%, 전체 금액의 46.3% 차지

중소 및 기타 투자 - 소규모 투자증가

- 중소기업: 169건, 기타 : 872건 / 전체 건수의 81.8% 차지

[기업 규모별 대미 투자 현황] (단위:US\$ 억, 건)

연도	대기업		중소기업		기타		전체	
	건수	금액	건수	금액	건수	금액	건수	금액
2002	14	2.7	186	2.3	249	0.7	449	5.7
2003	11	7.3	158	2.2	357	1.0	526	10.5
2004	17	8.1	182	3.4	630	1.9	829	13.4
2005	25	5.7	169	3.9	872	2.7	1,066	12.3
누계	654	114.1	2,188	26.4	3,034	9.1	5,806	150.0

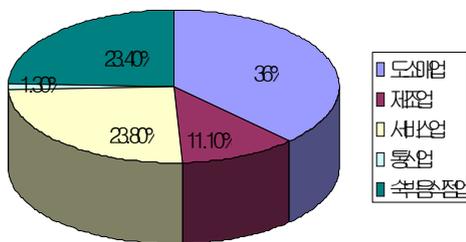
자료원 : 한국수출입은행

4 주요 업종별 투자 기업

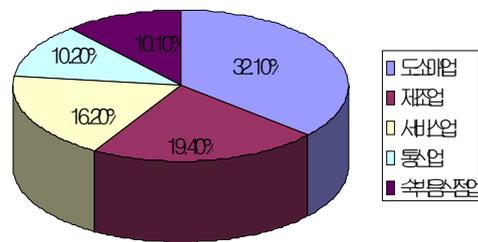
통신, 숙박 및 요식업 증가 추세

제조업, 서비스업 감소 추세

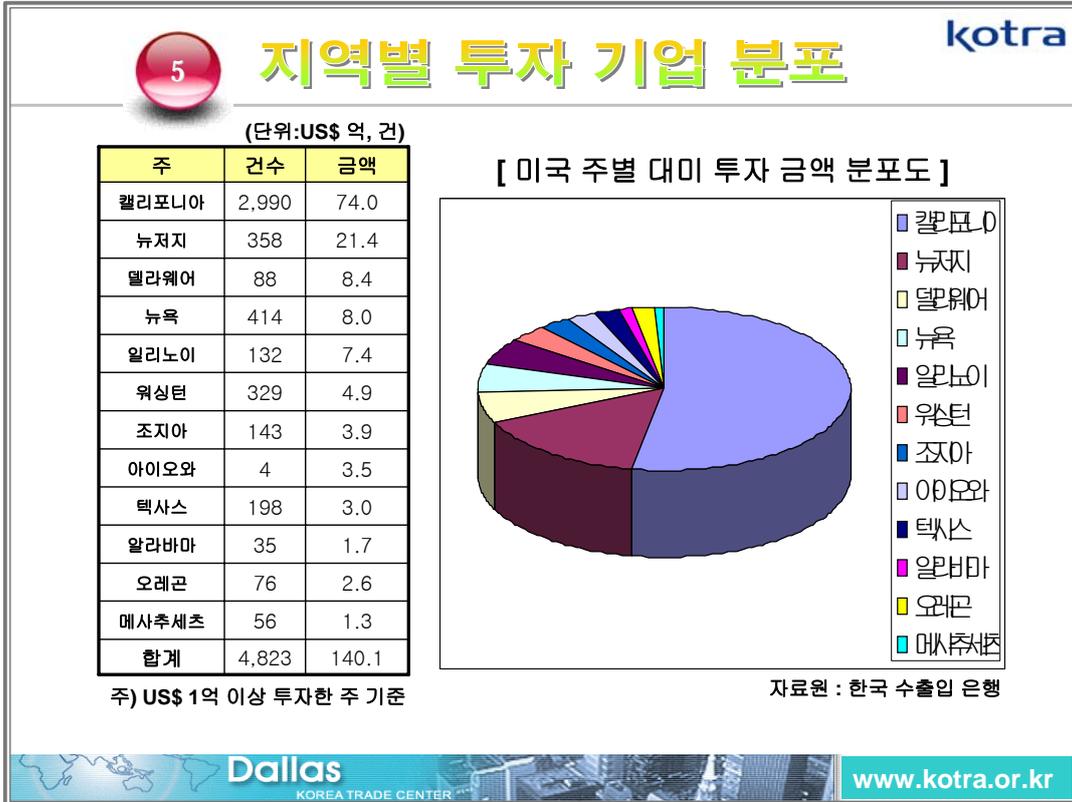
[업종별 투자건수]



[투자액 비중]



주 : 2005년 기준 자료/ 자료원 : 한국수출입은행

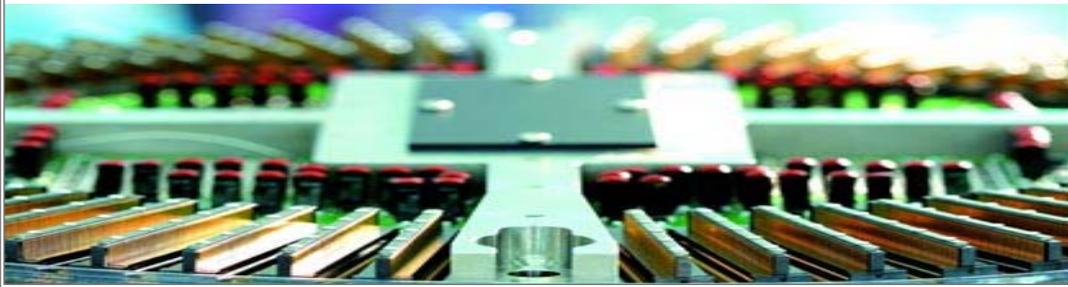


7

현지화 성공기업 공통점

- 치밀한 현지법인 운영 전략 수립
- 현지 경영 핵심 기능에 특화
- 핵심 인력 확보 및 관리 체계 정착
- 세무, 자금 관리 현지화

* 현지 법인을 정착시킬 전문 인력 확보



8

진출 초기 단계의 공통적 애로

kotra

- 지속적인 신규 거래선 발굴
 - 과감한 현지 전문 인력 활용
- 핵심 인력, 종업원 관리
 - 철저한 성과 평가와 목표에 의한 관리
- 문화 및 언어 장벽 극복
 - 탄력 시간제 등 현지 비즈니스 관행 수용
- 판매원, 거래선 관리
 - 에이전트와의 커미션 소송 문제 등 발생
- 신제품 개발 등 핵심 경쟁 우위 요소 유지



9

현지 진출 배경

고객 기호에 대한 신속한 대응

안정적인 판매망 구축

적극적 현지 프로모션

우수 기술 확보, R&D

현지 생산 거점 마련

**Dallas**
KOREA TRADE CENTERwww.kotra.or.kr

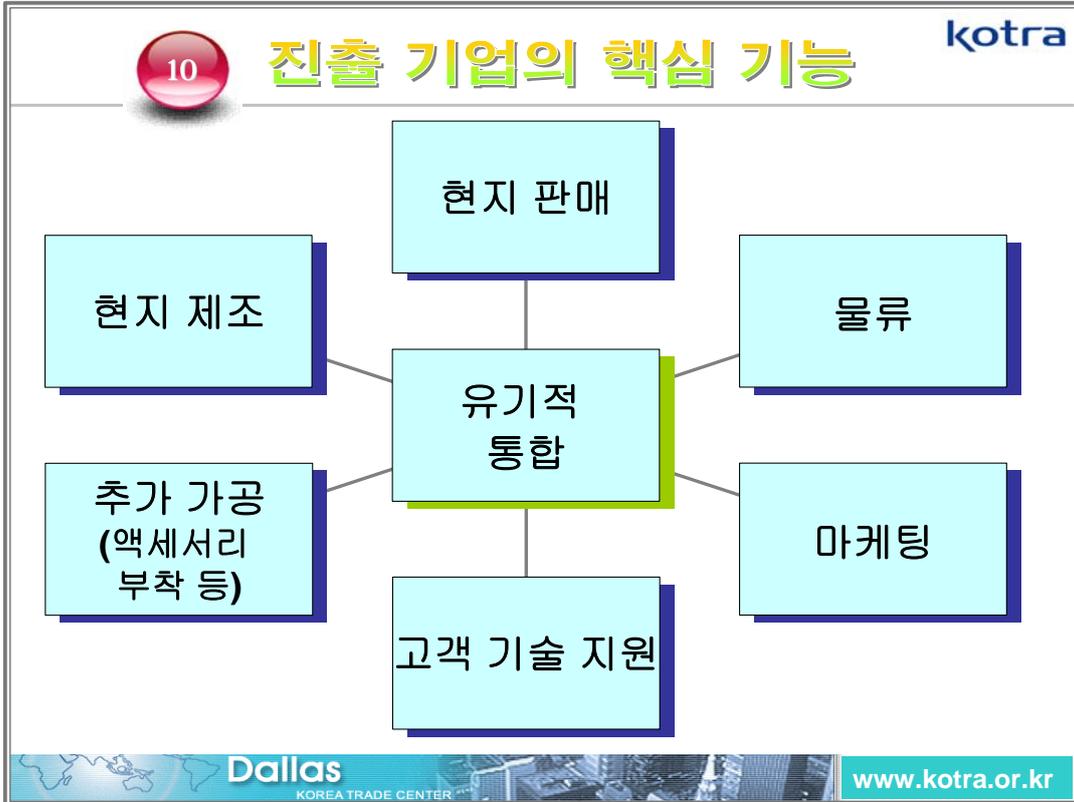


11

현지 마케팅 활동

- ▣ 고객 방문 확대 및 네트워크 확장
 - 커뮤니케이션 확대를 통한 시장 정보력 강화
- ▣ 에이전트 이용확대
 - 우수 에이전트 확보, 커뮤니케이션과 피드백
- ▣ 자체 딜러망 구축
 - 딜러 모집, 평가 및 관리 체계 확립
- ▣ 현지 전시회 참가 확대
 - 중소 규모 지역 전문 전시회 참가
- ▣ 지역별 행사를 통한 프로모션 활성화

**Dallas**
KOREA TRADE CENTERwww.kotra.or.kr



- kotra
- 12 현지 법인 설립과 운영**
- ▣ 법인 설립 지원 전문 인력

 - 변호사: 법인등록
임대차 및 매매관련 계약서 검토,
주정 부 등의 인센티브 협상
 - 회계사: **Tax ID**등록, 세금 보고
 - 컨설팅 회사
 - 고정 거래선 등 유관기업
 - ▣ 법인 설립 소요 비용: **5만불** 내외

 - 변호사 비용: 1 - 3만불
 - 회계사 비용: 1만불
 - 비품 등 구매: 1만불
- Dallas
KOREA TRADE CENTER
- www.kotra.or.kr

13

현지 Facility 규모와 비용

소형 면적 사용 기업 대부분 임차

- 창고 임차료: **\$1/SF** (5천 SF, 오스틴)
- 창고, 사무실 겸용: **\$6.7/SF** (1만 SF, 달라스)
- 사무실 임차료: **\$20/SF** (1만 SF, 휴스턴)

5만 SF이상 이용 기업의 경우 구매

14

현지 인력 모집과 관리

- 현지 인력 모집
 - **Head Hunter**를 이용
 - 근무 직원의 소개
 - 인터넷 이용
 - 신문 광고 및 학교 **Carrier Service Center**
- 현지 인력 관리
 - 자체 매뉴얼 제작 활용
 - 고용 계약서에 의한 관리
 - 외부 전문 기관 이용

15

현지 인력 급여 수준

kotra

- ▣ 단순 노무자: 약 \$23,000~\$30,000/연봉
 - 업종, 직급과 지역에 따라 차등(주로 시급으로 계산)
- ▣ 단순 사무직: \$26,000~\$30,000/연봉
 - Office clerk 기준, 보너스 제외
- ▣ 엔지니어 급여 수준: 약 \$60,000~\$80,000/연봉
 - 보너스 제외
- ▣ 세일즈 매니저 등 전문 인력: \$72,000~\$78,000/연봉
 - 특별 보너스를 제외한 임금
- ▣ 최고 책임자(현지 사장 등): \$110,000~\$130,000/연봉

자료원 : 미국 급여액 비교 검색 사이트 Payscale (www.payscale.com)



16

자금 조달 및 세금 보고

kotra

- ▣ 자금 조달
 - 자체 자본금 활용
 - 현지 금융 기관 활용
 - 국내 금융기관 이용
- ▣ 세금 보고
 - 자체 관리 인력 보유
 - 자체 인력 + 외부 회계 법인
 - 회계 법인 위임



kotra

Thank you.

- Korea Trade Center, Dallas -



현지법인 설립절차 및 인력관리 노하우

정 홍 균

변호사

미국 진출 CEO를 위한 현지법인 “ABC”

뉴욕 Jung & Associate, PC
대표 변호사 정흥균

미국시장 현지화의 필요성 (Life Changing Experience)

- 세계 경제의 공동운명체화
- 미국 시장 공략의 중요성
- 기업의 현재적 · 미래적 가치 창출
- 마켓 다양화의 토대

미국법의 역사와 현실

- 미국의 판례법 vs. 한국의 성문법
- 미국법에 대한 관념적 이해
- 이민자의 나라로서의 속성:
수많은 인종과 언어, 종교, 가치관과 습관
- 유일한 인위적 삶의 잣대 “법”

비즈니스맨과 미국법

회사법 (Corporate Law)

- Corporation (“C” vs. “S” Corporation)
- Partnership (General vs. Limited Partnerships)
- LLC (Limited Liability Company)
- JV (Joint Venture)

고용법 (Employment Law)

- 고용계약서
- 이민관련 issues
- Workers’ Compensation and Disability Insurance
- 현지직원 (SSN*)을 활용할 경우 현실적 문제점들

* SSN: Social Security Number

세법 (Tax Law)

- Financial Statement의 중요성
- 투자유치에 반드시 선행되어야 하는 회계 투명성
- 이중과세방지협정

부동산법 (Real Estate Law), Lease, Landlord/ Tenant

- 건물매입 vs. 임대
- 사무실 임대계약 (Broker Agreement)
- Personal guarantee (Absolute vs. Limited Guarantee)
- 회사의 장래성과 직접 연결된 이슈

지적 소유권 (Intellectual Property)

- Copyright
- Trademark
- Patent

상법(Commercial Law) 소송 (Litigation) 및 Dispute Resolution

- (국제) 계약의 중요성
- 소수의 본질과 현실적 문제점
- Dispute Resolution: Arbitration, Mediation,
변호사를 통한 협상
- 국제사건 broker들에 대한 유념과 국제사기

투자 유치와 전략적 제휴

- Technology, market, human resources
- 투자가 몰색
 - Technology Industry
 - Investment Stage
 - Geographical Limitation
- 전략 제휴

Other consideration

- 기존 DB의 중요성
- How to get dressed for success
- 자녀, 교육 문제 / 건강보험 문제
- Professional Service의 활용
- 삶의 질을 높이는 방법 (주말 이용)

결론

- 미국 비즈니스의 의미는 이제 제고되어야 할 시점
- 현대 비즈니스는 “all out”의 개념으로 접근
- 법적, 총체적, 구체적 사업 타당성 검토가 선행
- Reward와 Risk에 대한 면밀하고 냉정한 판단
- 현실적 목적을 설정하여 현지화를 계획을 실행
- 미국인들의 총체적 의식변화에 따른 새로운 사업 기회

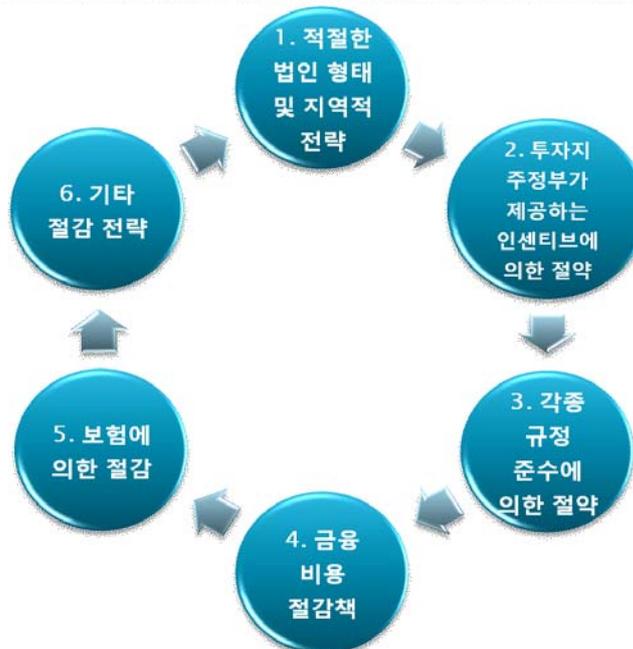
현지법인 운영경비 절감전략

이 경 립
회계사

현지법인 운영경비 절감전략

이 경림 (Kenneth K. Lee, CPA)

<목차>



1. 적절한 법인 형태 및 지역적 전략

A. 법인 형태에 따른 절세

- 법인 형태에 따라
과세 방법이 다름

B. 법인 설립 지역에 따른 절세

- 설립지역(주)에 따라
과세, 무과세 또는
감세 혜택의 의무

A. 법인 형태에 따른 책임 범위 및 과세 방법

미국의 3대 법인 형태

개인 형태 (Sole Proprietorship)

파트너쉽(Partnership)

- 일반 파트너쉽
(General Partnership)
- 유한 회사 (LLC:
Limited Liability
Company)
- 유한 파트너쉽 (LP:
Limited Partnership)
- 특수 유한 파트너쉽
(LLP: Limited Liability
Partnership)

주식회사(Corporation)

- 일반 주식회사 (Sub-
Chapter C
Corporation)
- 특수 주식회사 (Sub-
Chapter S
Corporation)

개인 형태 (Sole Proprietorship)

- 개인 자격으로 영업
- 상호(Trade Name)를 채택
- 무한 책임
- 영업에 대한 과세는 곧 영업주 개인에 대한 과세

주식회사(Corporation)

- 일반 주식회사 (Sub-Chapter C Corporation)
 - 한사람 이상이 모여 설립
 - 최저 자본금이 필요 없음 (\$1 이하여도 됨)
 - 영업 이익에 대해 주식회사에 과세 (법인세 납부)
 - 이월 이익 잉여금 (Retained Earnings)은
주주에게 배당됨
 - 배당금은 주주의 개인 소득으로 합산한 후 과세
 - 배당부분은 이중 과세됨

주식회사(Corporation)-continued

▪ 특수 주식회사 (Sub-Chapter S Corporation)

- 설립 요건은 C Corporation과 동일
- C Corp. 설립 후 S Corporation으로 변형 선택(Election)
- 외국인은 주주가 되지 못함
- 주주 수의 제한 : 100인
- S Corporation의 영업이익은 무과세
- 법인 이익은 지분에 따라 주주에게 분배(Pass-Through)
- 주주가 경영에 참가하면 적정한(Reasonable) 액수의 임금 지급 : FICA (사회보장 및 의료 혜택) Tax 과세 목적

파트너쉽 (Partnership)

▪ 일반 파트너쉽(General Partnership)

- 두사람 이상이 모여 결성
- 상호 채택 가능
- 무한 책임 (Jointly and Severally)
- 파트너쉽에 대한 과세는 없고, 파트너쉽의 이익이 지분에 따라 파트너에게 분배
- 파트너 개인 소득으로 과세

파트너십 (Partnership)- continued

▪ 유한회사 (LLC, Limited Liability Company)

- 한사람 이상이 모인 파트너십이나 대외적으로 유한 책임
- S Corporation과 달리 외국인도, 외국 법인도 구성 멤버가 될수 있음
- 멤버 구성원 수의 제한이 없음
- LLC에 과세 없음
- 영업이익은 LLC 멤버들의 지분에 따라 분배 (Pass-through)
- 일반 파트너십의 특수 형태로 유한 책임
- 한사람의 LLC를 Disregarded Entity라 함

파트너십 (Partnership)- continued

▶ 유한 파트너십 (LP, Limited Partnership)

- 두사람 이상의 파트너로 성립
- 최소한 한사람의 무한 책임을 지는 일반 파트너(General Partner)가 있어야 됨
- 유한 파트너는 지분에 한해 대외적 책임
- 파트너십에 과세 없음
- 영업이익은 지분에 따라 분배
- 각 파트너의 개인 소득세만 납입하면 됨
- 무한 책임을 피하고 경영에 참여하지 않으려는 파트너 쉽

파트너십 (Partnership)- continued

- 특수 유한 파트너십
(LLP, Limited Liability Partnership)
 - 특수분야, 법률, 회계, 건축설계사 등의 두 사람 이상의 유한 책임 파트너십
 - LP와 달리 무한 책임을 지는 **General Partner**가 없음
 - 모든 파트너는 유한책임을 지나 경영에 참가
 - LLP에 대한 과세는 없고 파트너십 이익은 파트너들에게 분배

B. 법인 설립지역에 따른 절세

- 주에 따라 개인 소득세나 법인 소득세가 없기도 함
- 각 주의 개인 및 법인 세율이 모두 다름
- 개인 소득세 없는 주: **Texas, Florida, Washington**
- 법인세 없는 주: **Washington**
- **Multi-State** 영업체는 영업상 수익이 발생하는 모든 주에 영업 허가 및 납세의무

각 주별 법인 세율

주	법인세율(%)	주	법인세율(%)
알라바마	6.5	미시시피	5.0
알래스카	9.4	미주리	6.2
아리조나	6.9	몬타나	6.7
아칸소	6.0	네브라스카	7.8
캘리포니아	8.8	뉴햄프셔	8.5
콜로라도	4.6	뉴저지	9.0
코네티컷	7.5	뉴멕시코	7.6
델라웨어	8.7	뉴욕	7.5
콜럼비아 특구	9.9	북캐롤라이나	6.9
플로리다	5.5	북다코타	7.0
조지아	6.0	오하이오	8.5
하와이	6.4	오클라호마	6.0

각 주별 법인 세율

아이다호	7.6	오래곤	6.6
일리노이	4.8	펜실베이니아	9.9
인디애나	8.5	로드아일랜드	9.0
아이오와	12	남캐롤라이나	5.0
캔자스	4.0	테네시	6.5
캔터키	7.0	텍사스	4.5
루이지애나	8.0	유타	5.0
메인	8.9	버몬트	9.7
메릴랜드	7.0	버지니아	6.0
메사추세츠	9.5	서버지니아	9.0
미시건	1.9	위스콘신	7.9
미네소타	9.8		

주: 2007 기준
 자료원 : 각 주의 세무국

각 법인 형태별 장단점

장점	단점
개인회사(Sole Proprietorship)	
<ul style="list-style-type: none"> •설립이 간단 •결정권이 'Owner' 에게 의사결정이 신속 •이익은 전부 오너의 몫 •법적 구속이 적고 사업해체가 간단 •세금이 낮을 가능성이 큼 	<ul style="list-style-type: none"> •인재 모집이 어려움 •자금 조달이 어려우며, 외부의 자본이 들어 올 수 없음 •존속기간이 한정됨 •오너의 무한책임
파트너쉽(Partnership)	
<ul style="list-style-type: none"> •설립이 간단 •조직과 의사결정의 유연성 •파트너 전원의 능력과 기량을 충분히 발휘할 수 있음 •자금 조달이 용이 •파트너들의 사업에 대한 적극성 •법적 입장이 명확 •자본 배분에 의한 손익을 개인 소득수준으로 과세가능 	<ul style="list-style-type: none"> •파트너의 무한책임 •파트너쉽 존속기간에 한해 사업이 진행 •결정권의 분산 •의견 대립 가능성 상존

각 법인 형태별 장단점

장점	단점
주식회사/ C 법인(C Corporation)	
<ul style="list-style-type: none"> •주주는 유한 책임 •회사는 영구적으로 존속 가능 •임원 변경이 간단 •사업 확장이 간단 	<ul style="list-style-type: none"> •법적 구속이 많음 •경비 내용의 제약 •법인과 주주에게 이중 과세
S 법인(S Corporation)	
<ul style="list-style-type: none"> •장점은 C Corporation과 동일 •법인 수준의 과세는 없으며 세금 지불은 파트너쉽에 준함 	<ul style="list-style-type: none"> •주주 인원수의 제한(최대 100명) •다른 법인 및 비거주자 외국인은 주주가 될 수 없음 •자회사를 소유할 수 없음
유한책임회사(Limited Liability Company)	
<ul style="list-style-type: none"> •구성원은 C Corporation 같이 유한 책임 •법인 수준의 과세는 없으며, 구성원 (Member) 개인에게 과세됨 •구성원 수의 제한이 없음 	<ul style="list-style-type: none"> •존속기간이 한정됨 •사업형태로 인정된 역사가 짧아 법률의 적용과 해석이 주에 따라 일치하지 않는 경우가 발생할 수 있음.

2. 투자지역의 주 정부가 제공하는 인센티브(Incentive)에 의한 절약

- 대부분의 인센티브는 주정부 및 지방 정부 제공
- 전형적인 인센티브는 재산세 감면, 부가 가치세 면제, 종업원 교육 및 훈련 지원 등이 있음
- 신규 고용, 자본투자, 공해방지 설비 투자 등의 세금 감면
- 저 개발지역 활성화를 위해 이 지역의 투자 법인엔 광열비에 이르기까지 추가적 인센티브 제공
- 대형 투자의 경우 주 정부와 협상, 더 좋은 혜택을 받을 수 있음

3. 각종 규정 준수에 의한 절약

1) 세무 규정 준수

2) 노무 규정 준수

3) 세관 규정 준수

1) 세무 규정 준수

- 각종 세금은 보고 기한이 있음
- 기한 준수가 안된 경우, 벌금 및 이자 부과
- 세무 규정을 성실히 지켜 불필요한 세무 감사를 피함으로써 지출을 막음

2) 노무 규정 준수

- 최저 임금 및 오버타임 임금 지급 규정 준수
- 주마다 의무규정인 종업원 상해 보험의 가입
(뉴욕주의 경우 10일당 \$250.00의 벌금을 부과)
- 종업원 고용 및 해고시, 인종, 성별, 연령 차별에 의한 소송이 빈번함
- 회사내 성희롱(Sexual Harassment)로 인한 법정소송이 있을 수 있음

3) 세관 규정 준수

- 수입물품의 정확한 원산지 표시
- 정시 통관절차 (Timely Custom Clearance)
- 이전 가격(Transfer Pricing) 문제

4. 금융 비용 절감책

- 신규 진출 기업의 신용 정보 부재로 인한 금융의 어려움
- 모 기업을 이해할 수 있는 한국계 은행 이용
- 본국의 물권 담보가 가능한 금융기관 활용
- 여신 조건이 좋은 미국계 대형 은행과의 관계 유지 및 금융은 성실한 연례 재무제표(Annual Financial Statements) 및 예상 재무제표(Projected Financial Statements) 활용

5. 보험에 의한 절감

- 불의의 사고로 인한 손실을 합당한 보험으로 방지
- 등급별 보험회사와 보험 Agent의 선별
- 보험은 실물 자산의 보호에 필수적
- 보험회사 선정에 따라 보험료가 크게 다를 수 있음
- 여러 보험회사로부터 보험료를 산출해 선정

6. 기타 절감 전략

1) 안전한 신용
판매

2) 현명한 물품
구입

3) 전문 용역기관의
현명한 선택

1) 안전한 신용 판매

- 미국내 판매는 대부분 외상매출이므로 대손(**Bad Debt**) 위험성이 있음
- 여러 신용정보기관 (예, **D&B**)으로부터 신용조사 필수
- **Factoring Service** 이용가능, **Factoring Service** 비용의 철저한 비교 검토

2) 현명한 물품 구입

- 물품 구입에 따른 판매자의 할인조건 활용
 - * 대량 구입에 따른 할인
 - * 현금 구입에 따른 할인
 - * 송장(**Invoice**) 지급 기일 이전 지불에 따른 할인
- 판매자(**Vendors**)의 정기적인 할인 판매를 적극 활용
- 리베이트(**Rebate**)가 포함된 물품 구입

3) 전문 용역기관의 현명한 선택

- 법률, 회계 등 전문 용역 비용은 회사 규모, 서비스 내역에 부합되는 서비스를 받아야 함 (중소기업이 상장업체가 아니면서 대형 **Law Firm**이나 대형 **CPA Firm**의 서비스를 받게되면 매출 규모에 안맞는 높은 서비스 비용 발생)
- 회사 내 신규 직원 채용이냐 **Outsourcing**이냐의 문제 (**Cost** 분석 및 업무 효율성 비교 검토)

소규모 개인 비즈니스 투자방법

Steve H. Cha

변호사/회계사

소규모 개인 비즈니스 투자방법

By Steve H. Cha ESQ. & CPA



1. 한-미 FTA에 따른 진출유망 전문직종

▶ 미국내 진출유망 전문직종

☞ 회계사, 간호사, 한의사, 엔지니어, 패션 디자이너 등의 전문직종이 미국진출 유망 직종인가?

☞ 미국 이민국에서 전문직의 취업문호를 개방하고 있는 이유?

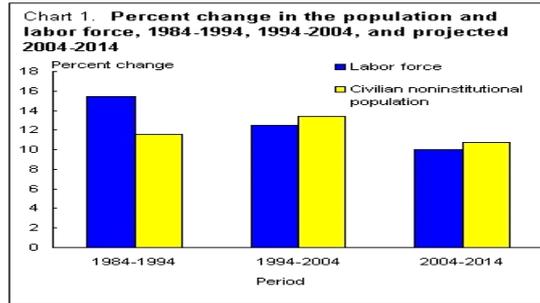




1. 한-미 FTA에 따른 진출유망 전문직종

▶ 전문직종 시장규모와 향후 발전 가능성

<미국의 전체 노동인구의 증가율 감소 추세 및 이유 >

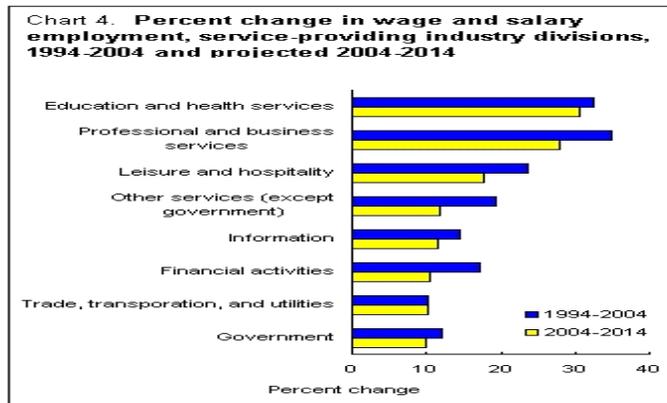


위의 도표는 베이비 Boomer들이 나이가 들어가면서 노동인구의 증가율이 2014년에는 약 20년 전에 비해서 약5%이상 감소한다는 사실을 보여줌.

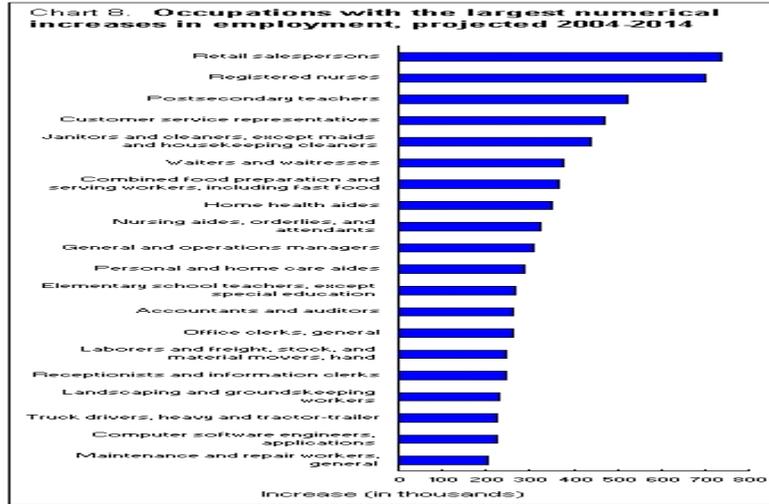


1. 한-미 FTA에 따른 진출유망 전문직종

반면, SERVICE 업종과 다른 업종간의 산업별 증가 추세로 '94~04 & '04~14' 사이의 비율을 도표를 보듯이 Service 업종의 수요증가는 여전할 것으로 보임.



한인들에게 관심이 되는 전문직 Service 업종 중에
2014년까지 미국에서 가장 필요로 하는 직업 들은
- 간호사, 의사(의료부문), 회계사, 엔지니어 등



1. 한-미 FTA에 따른 진출유망 전문직종



FTA와관련되어 한국회계, 법률, 의료기관과 같은 전문직이 미국으로 진출할 기회가 증가 할 것임.

- 한국회계, 법률, 의료기관과 같은 분야의 한국 법인체 미국지사 설립들이 이미 진행중임.

예) 차병원의 미국 L.A.에 할리우드 장로병원 인수

이런 진출들이 한국 본사 및 전문기술직 직원들의 미국 진출을 부채질 할 것임.



1. 한-미 FTA에 따른 진출유망 전문직종

▶ 미국 진출 절차와 요구조건

- ☞ 학력, 시험제도 및 자격증 필요 - 회계사, 간호사, 의사
- 해당 대졸 전공과목 이수 필요함.
- 미국 주마다 위 분야에 전문직 관리 체제로 운영함.
- 이러한 이유로 각 주마다 요구하는 시험조건과 형식이 다름.
- 일반적으로 위의 전문분야의 Demand가 많으면 많을수록 자격증 요구조건이 까다로움.
예) CA, NY지역의 회계사, 간호사 시험이 가장 난해함.
- ☞ 학력, 시험제도 및 자격증 불필요 - 엔지니어, 패션 디자이너
- 자격증 요구가 없음.
- 학력과 실력으로 미 노동시장 진출가능.
- 미국에 진출한 한국기업 외에 현지 한인소유 기업들이 많은 엔지니어와 패션 디자이너를 필요로 함.



1. 한-미 FTA에 따른 진출유망 전문직종

▶ 주의해야 할 사항

- 희망하시는 전문직의 필수조건 확인 및 자격증 준비
예) IT 계통 엔지니어 계통에 관심 있으면 국제적으로 인정 받을 수 있는 오라클OLP나 MICROSOFT MCSE 등의 자격증 준비와 언어 실력이 필요함.
- 미 고용시장에 관심을 가지는 것이 필요
예) 회계사 자격증 취득 희망자
10년전 예로 한국 내 대학 졸업 후, 미국 CPA 시험을 PASS한 사람이 거의 없었으나, 현재 LA 한인 공인 회계사무실의 경우 신청자의 절반정도가 한국 대학 졸업 후 미국에서 CPA시험을 PASS한 사람들 임.

2. 최근 미국내에서 급성장하고 있는 Small Business 유형



- 1) “Pinkberry” 의 배경, 성공하는 요인과 전망
- 2) 한국인에게 적합한 Small Business 와 부적합한 것들



1) Pinkberry의 배경, 성공요인과 전망

Facts: (1) 하루 평균 1,500~1,600 고객 서비스

(2) 미국에서 시작 2년 사이에 가장 빠르게 성장하는 Small Business 중의 하나

(3) 천개의 교통위반 Ticket을 만들어 낸 음식맛 - West LA

(4) Starbucks 회장의 27.5 Million 투자 유치



1) Pinkberry의 배경, 성공요인과 전망

배경: 2년전 식당업에 실패한 한 젊은 한인여성 Mrs. 황에 의해서 West LA 의 구석진 작은 공간에서 시작됨.

성공요인:

맛 - 녹차향과 같은 아시안적 요소를 가미 무지방 고품질 건강식품으로 차별화 함

점포 - 주류 커뮤니티를 타겟으로 진출 미국 주류 커뮤니티 상대에 익숙한 종업원 고용과 Training

기획 - 브랜드 이미지 구축, 유명 디자이너의 점포 및 로고 제작

타이밍 - 웰빙 먹거리의 세계적인 유행에 편승

신뢰 - 동업자간의 담당 분야에 대한 신뢰



2) 한국인에게 적합한 Small Business 와 부적합한 것들

○ 미국의 Small Business중 새로 시작하는 Business의 50% 가 5년내 폐업

- 기업이 아닌 개인 차원에서 미국에 사업투자 하려는 분들 중 50% 이상이 실패함

○ 실패의 이유:

- 미국 비즈지니스를 과소 평가함

- 사전 조사 불충분

- 잘 알지 못하는 Business에 대한 도전

- 언어 구사력의 부족



<이모씨의 사례>

☞ Background:

- 한국에서 철강 사업 관련 회사에서 중역을 지냄
- 퇴사 후 자신의 철강 관련 Supply 회사를 운영
- 자녀들의 교육을 위해 미국 진출을 도모

☞ 미 사업체를 선택

- 미국에 살고 있었던 후배의 권유와 본인의 일본 출장 시 경험한 일식에 대한 지식만으로 Sushi Restaurant을 Open
- 한국에서의 사업경험을 토대로 쉽게만 생각하였음
- 지역의 소비자 성향 분석과 일식 사업의 노하우 없이 운영
- 30만불 투자했던 사업을 2년 만에 장비만 팔고 폐업

☞ 미국 시장 실패경험 이후

- 본인의 경력에 맞는 Business를 재조사 한 후 한국에 납품하는 고철 시장에 재 도전 함
- 예전에 한국에서 알고 있던 철강 관련 지인들의 도움으로 한국에 납품처를 확보한 후 1년간의 미국 Supplier에 끈질긴 마케팅의 노력의 결과로 연 매출\$ 20 Million의 중소기업으로 성장



2) 한국인에게 적합한 Small Business 와 부적합한 것들

▶ 한국인에게 적합한 Business :

- 경험이 있는 사업을 선택(가능하다면)
- 수동성이 강한 Business로 선택
- 처음에 많은 Profit을 기대하지 마라

예) Coin Laundry, Dry Cleaner, Vending Machine등



예) COIN LAUNDRY 의 장.단점과 특징

√ 장점

- 고객 스스로 세탁기와 건조기를 사용하므로 운영이 용이
- 고객수가 변동이 없으므로 수입이 일정
- 비즈니스 재산이 기계로 구성되어 위험부담이 적음

√ 단점

- 다른 비즈니스에 비해 투자대비 수익이 적음
- 오래될수록 기계 수리비용이 많음
- 누전에 의한 화재위험과 손님이 스스로 하므로 사고의 위험존재

√ 특징

- 비즈니스 자체가 기계를 위주로 하므로 비즈니스론 용이
- 메인テナンス와 청소 등을 위탁관리하는 경우 투자 수익율은 ±13%
- 자신이 모두 하는 경우의 투자 수익율은 20% 상회



3. 기업 차원 미국 투자진출의 현 상황과
앞으로의 전망

- 1) High Tech 분야 소규모 투자 종류
- 2) 소규모 투자 시 유의 할 점

1) High Tech 분야 소규모 투자 종류



- FTA와 관련해서 향후 많은 소규모 첨단 사업체들의 진출이 예상됨.
- 이제까지 미국에 진출한 소규모 첨단기술 분야사업의 유형은 IT, 섬유, 중기계, Computer 관련 업체들이 주류
- FTA와 관련된 자동차 관련 및 부품산업, 서비스 및 전자상거래, 농수산물 관련 유통업체들의 미국 시장 진출관련 상담이 늘어나고 있음.
- 아울러 한국에서 유행하는 프랜차이즈들의 미국 진출도 활발함.

예) 치킨 프랜차이즈-처가집 양념치킨, 본촌, 교촌BBQ가 차례로 미국에 진출





2) 소규모 투자 시 유의 할 점

- ▶ 현지 법인과 연락사무소의 차이점은 이해하라
 - 현지 법인의 장점:
 - * 본사로 이익 송금 시 낮은 세율 적용
 - * 국세청 검사 시 그 범위가 한정됨
 - * 미국 파견 직원의 Visa신분이 본사의 지분율에 영향을 받지 않음
- ▶ 한국 본사에서 미국 시장에 제품을 납품하는 경우, 미 Buyer들의 선호추세에 주의
 - * 미 Buyer들의 선호도는 중간상을 배제하기를 희망
 - Cost Saving, Time Saving, Better Communication between Buyer & Seller
 - * 현지 법인을 통한 중간상을 배제하는 추세에 합류하라



2) 소규모 투자 시 유의 할 점

- ▶ 미국 한인기업들의 합병 및 기획적인 Joint Venture 기회를 탐색
 - * 지난 몇 년간의 미주 한인 기업들의 성장은 괄목할 만 하다.
 - * 다양한 사업분야에 한인 기업들이 진출되어 있다.
 - * 1세대, 1.5세대 한인 이민자들이 이루어놓은 기업들이 본인들이 은퇴 할 나이가 다가오며 상속세 절세와 사업의 안정성을 고려, 기업 합병을 추구하고 있음.
- 한인 기업과의 합병을 통해 미 주류시장에 쉽고 안정적인 진출이 가능함



<XYZ 기업의 사례>

☞ Back Ground:

- XYZ 기업은 한국에서 자체 Computer Back up Software와 Hardware 개발 및 판매하는 회사
- 미국에 현지 법인을 Open 미 시장개척을 도모함

☞ 미 시장 개척 실패

- 첨단산업 시장은 제품 사용자의 오랜 기간의 검증이 필요
- 단기간의 Marketing 효과는 기대하기 힘 듬

☞ XYZ 기업의 해결책

- 현지 한인기업 Back up Software distributor와 손잡기
- 오랜 경력의 한인 기업으로 XYZ 사가 다루고 있는 동 업종의 Software를 Distributor 하는 회사와 동등한 지분투자 방식 합병
- 미 한인기업은 추가 투자금으로 National Marketing Channel을 확보할 수 있는 기회가 됐고 XYZ기업은 자사의 제품을 자연스럽게 미 주류시장에 공급할 수 있는 성공의 발판을 만들

4. 미국 투자 진출 시 적합한 비자 종류와 절차



1) 올바른 비자 선택의 중요성 및 필요성

○ 미국 투자 진출 시 적합한 비자 종류와 절차

* 미 진출 Business 와 관련되어 있는 비자는 E-1, E-2, L 비자 3가지가 있음.

- E-1과 E-2는 통상적으로 투자 비자라 불림.
E-1은 무역관련 투자 비자로 한,미간에 무역을 하고자 할 때 주로 사용됨.
E-2는 미국의 경제 활성화와 직업 창출을 위해 외국의 소액 투자자 유치목적으로 주어지는 비자임.
- L 비자는 한국에 본사를 두고 미국 내 지사에 직원이 파견 될 때 부여되는 비자임



< 비자 종류별 차이 >

	E-1	E-2 Investor/ Employee	L-1A / L-1B
투자액	해당없음	상당액	적당액
필수조건	50% Over Trade w/U.S.	투자금액 적극적 투자/미국에서구하기 힘든 직종의 직업	지난 3년간 1년이상 본사 근무기록
유효기간	없음	없음	7년/5년
시간 및 절차	대사관 Schedule	대사관 Schedule	이민국 신청 후 대사관 Schedule
Initial Visa Term	2년	2년	1년(새사업체)



2) 왜 올바른 비자 선택이 중요한가?

- * 파견된 직원의 미국 체류시한의 제한 여부
L 비자 기술직인 경우 5년 이상 근무를 못함
- * 회사의 구조 변경에 따른 파견 직원 신분변경을 요함
E-1 비자 소유자의 경우 본사의 미국과의 무역량이 50% 미만으로
줄어들 가능성이 있다면 E-1 보다는 E-2나 L-1 비자가 더 나은
선택임
- * 한 회사내의 직원들이 서로 다른 비자의 종류를 가질 수 있다는
점을 고려해야 함
- * L비자의 경우 파견 직원들이 본사 중역(Manager) 들로만 구성
되고 (L-1A), 미 현지 직원 고용이 없다면 파견 중역진들의 비자
재발급이 거절될 수 있음

<모 기업의 사례>



☞ Background

- 한국의 식품관련 수출업을 하는 모 기업은 몇 년 전 LA에 현지 법인지사를 설립.
- 현지 납품업자들과의 관계향상 및 수출 증대를 도모.
- 본사 중역 2명이 L-1 비자로 미국에 파견됨
- 사업 계획서상 1년 내에 현지인 2명 이상 고용 후 적극적인 사업을 추진함.
이 사업계획서에 의해 처음 두 중역의 주재원 비자가 승낙이 되었음.

☞ 잘못된 비자선택의 문제점

- 1년 후 3번째 L-1비자 신청이 거절 됨. 성급하게 계획한 경우로 지사설립 1년 후에도 한국에서 파견 된 간부 2명만 회사직원으로 있었으며 현지 고용 창출은 이루어 지지 않음

미국에 회사를 설립할 시 필요한 전반적인 Guide 팸플릿을 원하시는 분들은 아래의 이메일로 연락 주시면 보내 드리겠습니다.



LAW OFFICES OF
STEVE CHA & ASSOCIATES

STEVE H. CHA
ATTORNEY AT LAW
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANT

3600 Wilshire Blvd., Suite 2030
Los Angeles, California 90010
e-mail: steve@schacpalawyer.com

Tel: (213) 381-3324
Fax: (213) 381-2225

물류, A/S 체계 확보전략

조 규 승

CNA 회장

미국 현지화 전략 설명회

물류 및 A/S 부문

CNA International, Inc.
조규승

목 차

1. 미국 물류 시장 현황 및 향후 전망

2. 물류 단계별 체크 포인트

3. 미국내 A/S 시스템 구축 및 관리 요령

4. 서비스 자재 관리 및 A/S 사례

5. 질의 / 응답

성공적 미국 시장 진출 전략

- 
미국 시장 고객 Need에 맞는 제품 품질력 확보
- 
물류비 절감을 통한 효율적 유통 채널 확보
- 
판매 네트워크 강화 및 철저한 재고 관리
- 
Warranty 서비스 개선을 통한 고객 만족 제공

미국 물류 시장 현황 및 향후 전망

- > 물류가 최종 제품가를 구성하는 중요한 요소**
 - 제지, 화학, 가구, 식품, 목재 분야에서 물류 비용은 인도된 제품 가격의 20% 이상을 차지
- > 비즈니스 지향적 물류 관리**
 - 단순 서비스를 넘어 이윤과 손실의 관점에서 물류 관리가 이루어 지고 있음
- > 물류의 아웃 소싱**
 - 물류 전문 회사들의 급속한 성장으로 아웃 소싱 이용이 늘어나고 있음
- > 물류 비용 중 운송 비용이 절반이상 차지**
 - 유가 인상과 연동하여 지난 3년간 15-30% 물류비가 증가함 (전미 수송협회/NITL 2006년)
- > 고객에게 초점**
 - 소비자의 기대치가 갈수록 높아지고 까다로워 지므로 고객의 요구에 맞는 물류전략의 필요성

향후 전망

> 통합된 물류 서비스 제공

- 재고 관리의 최소화 (재고 제로시대)
- 무결점 운송 수준
- 고객 만족의 강화
- 탄력적인 제조 및 운송, 마케팅 (PSI) 으로 인한 빠른 속도의 시장 진입

> 도전의 시기

- 물류는 비즈니스의 성패를 좌우하는 열쇠
- 물류 관리를 위한 혁신적 접근 시도
- 아웃 소싱 옵션 증대 및 효과적인 결합 시도
- 고객 지향적인 물류 전략
- 제품의 전체적인 물류 채널에서 정보의 중요성 증대

3대 주요 지역 물류비 비교

Chicago

- 항공 화물 처리량: 연간 183만톤
- 연간 1396만 TEU 처리 (미국내 1위, 20' 컨테이너 기준)
- CNTR Rate: \$3500 (40' 중국 Port), \$4000(중국 내륙 기준)
- 창고 Rate: \$1200-\$1500 (Per CNTR Per Month)
- Drayage: \$350-\$500 (Per CNTR)

New York

- 항공 화물 처리량: 연간 48만톤
- 연간 448만 TEU 처리 (미국 내 3위)
- CNTR Rate: \$3500 (40' 중국 Port), \$4000(중국 내륙 기준)
- 창고 Rate: \$1500-\$2000 (Per CNTR Per Month)
- Drayage: \$400-\$600 (Per CNTR)
- [뉴욕의 CNTR Rate이 낮은 이유는 MLB가 아닌 All Water 로 산정]

LA

- 항공 화물 처리량: 연간 193만톤
- 연간 1310만 TEU 처리 (LA + Long Beach, 미국내 2위)
- CNTR Rate: \$2000 (40' 중국 Port), \$2200(중국 내륙 기준)
- 창고 Rate: \$1100-\$1400 (Per CNTR Per Month)
- Drayage: \$350-\$500 (Per CNTR)

물류 단계별 체크 포인트

물류 단계

통관

내륙 운송 업체 선정

창고 선정

체크 포인트

- HTS # 적용 시 주의
- 통관의 최종 책임은 수입업자
- 최근 미국 세관의 추세: 인스펙션의 증가
- 통관사 수수료 : \$60 - \$190

- Local Drayage 비용의 증가
- Door to Door Delivery Contract을 통해 추가 부담을 줄이는 방법
- Truck Broker의 등장
- Insurance 체크 필요.

- 재고 관리 시스템 보유 업체 선정
- 원활한 커뮤니케이션 필요
- 재고 입고 시 정확한 수량 및 상태 파악
- 온도, 습도등을 고려한 제품 보관
- 리패킹 및 라벨링
- 출고시 제품 검사

주요 거래 운송 조건 비교

FOB	CIF
<ul style="list-style-type: none"> • 선적하기 전까지의 모든 위험, 비용은 판매자가 부담 • 선적 후 위험 비용은 바이어가 부담 • 대금은 일반적으로 선하 증권으로 상환해서 지불 • 미국에서는 국제적 관습으로서의 FOB를 선박에 짐을 싣는 것뿐만 아니라 운송기관에 싣는 것도 포함해서 사용하고 있기 때문에, 본선인도조건을 FOB Vessel (Steamer) 이라고 표시함 	<ul style="list-style-type: none"> • 상품의 수출원가에 도착지까지의 운임과 보험료를 합산한 가격으로 정함 • 바이어는 선적 이후의 위험 부담 • CIF조건에는 CIF & C(운임·보험료 및 수수료 포함 가격), CIF & E(운임·보험료 및 환비용 포함 가격) 등의 변형 CIF가 있음
DDU	DDP
<ul style="list-style-type: none"> • 물품이 수입국의 지정된 장소에서 바이어가 인수 가능하게 된 때, 판매자의 책임이 종료되는 가격 • VAT(부가가치세)를 판매자가 지급하고자 하는 경우에는 "DDU,VAT paid"로 약정하면 됨 • 주요 판매자의 의무: 약정된 상품의 인도, 수출에 필요한 인허가 취득, 운송계약 체결, 약정된 장소에 인도, 상품 인도 시까지 상품의 멸실, 손실위험 부담, 물품이 인도될 때까지 물품에 대한 비용 부담 	<ul style="list-style-type: none"> • 관세지급반입인도가격 • DAF(국경인도가격)에 관세가 포함된 가격 • 판매자의 책임이 가장 무거운 가격 • VAT(부가가치세)나 기타 세금이 제외되는 경우에는 "exclusive of VAT and/or taxes"라고 함

창고 비용 산출 기준

순수 창고 비용	Public Warehouse	\$6-\$9/sf.year
	Private Warehouse	\$7-\$10/sf.year
	냉동 Warehouse	\$12-\$16/sf.year
기타 창고 비용	Pallet Charge	\$5.50 - \$8.50/Pallet
	In & Out Charge	Public Warehouse: \$350/CNTR Private Warehouse: 직원 Salary or Temp 고용
	Carry Over Charge	CBF x \$0.1/Mos
	Label Charge	\$0.05-\$0.5/Label, RFID의 경우 별도 시스템 필요

Warranty 서비스의 중요성



- 1) 품질이나 가격만큼 애프터 서비스를 중요시 하는 구매자 경향
- 2) 경쟁사와의 서비스 차별화를 통해 경쟁 우위 확보 가능
- 3) 고객 만족을 통한 제품 재구매율 향상
- 4) 서비스는 향후 제품보다 더 많은 수익을 창출할 수 있는 새로운 시장을 제공

서비스 네트워크 구축 과정

1. 서비스 가이드라인 확보

- 주요 부품, 보증 기간, 서비스 시 발생하는 인건비에 대한 명확한 가이드 라인 필요
- 운송 도중 파손, 사용자의 부주의에 의한 파손, 설치 비용, 내용을 분실 등 서비스 보증이 되지 않는 사항에 대해서도 명시

2. 제품 교육

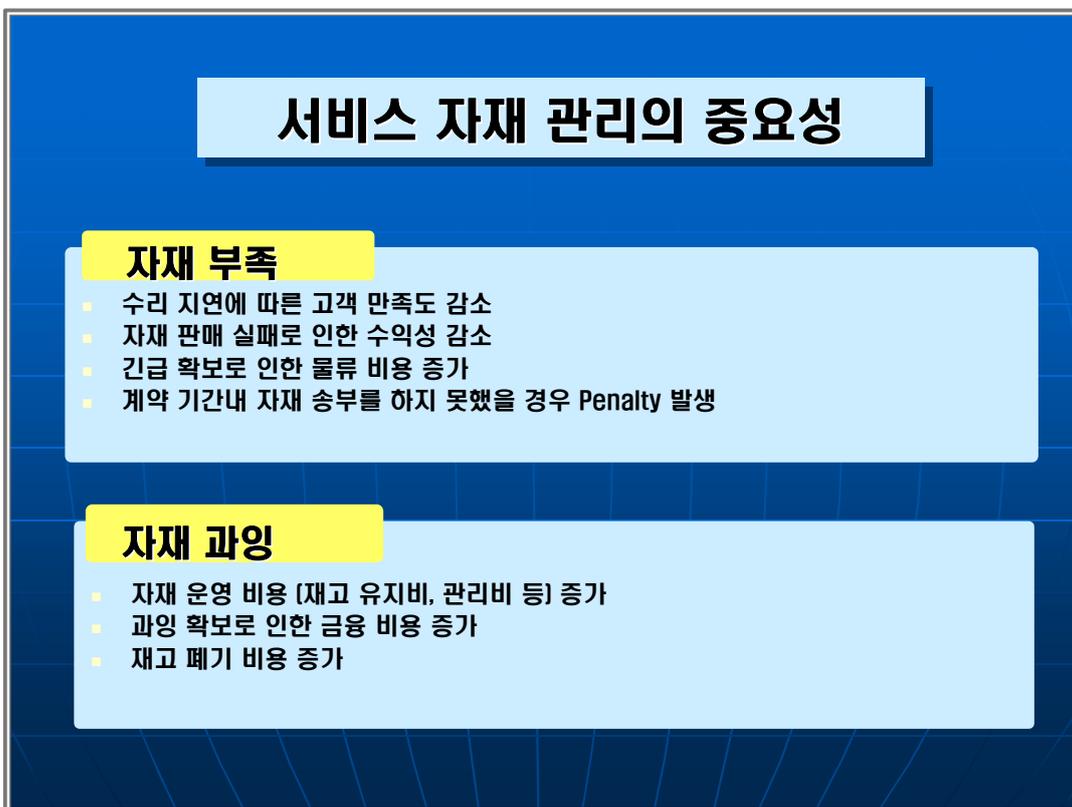
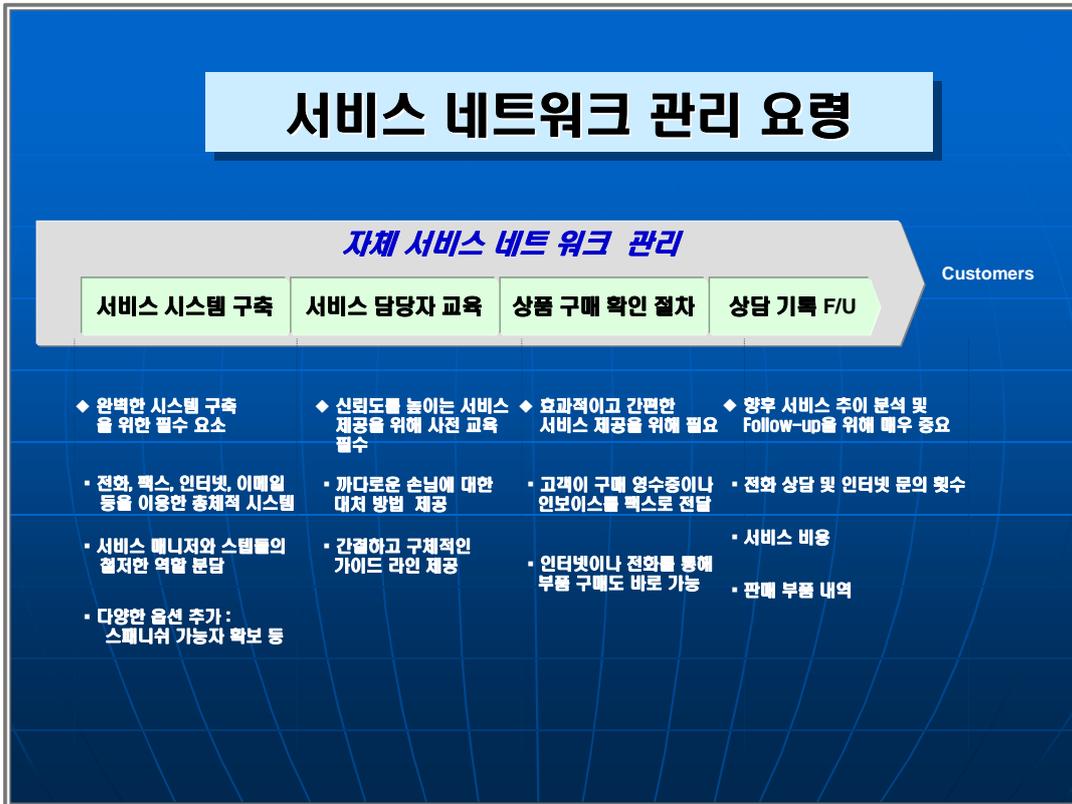
- 서비스 담당자에 대한 철저한 사전 제품 교육 실시
- 간단한 매뉴얼을 통한 제품 교육에서부터 제조사로 부터 직접 교육이 필요한 경우도 있음
- 고가 제품의 경우 보다 자세한 교육이 필요

3. 전화 및 인터넷을 통한 서비스

- 서비스 비용 절감을 위해 원활한 온라인 서비스 제공은 필수
- 주요 온라인 서비스: 제품 번호 등록, 부품 주문, 서비스 요청, 제품 설명서 다운로드

4. 부품 소싱 및 배송

- 신속한 서비스를 위해 24 - 48 시간 내 부품 배송 원칙
- 빠른 대응을 통한 고객 불만 최소화
- 서비스 자재 관리 수준이 서비스 경쟁력의 핵심



A/S 사례

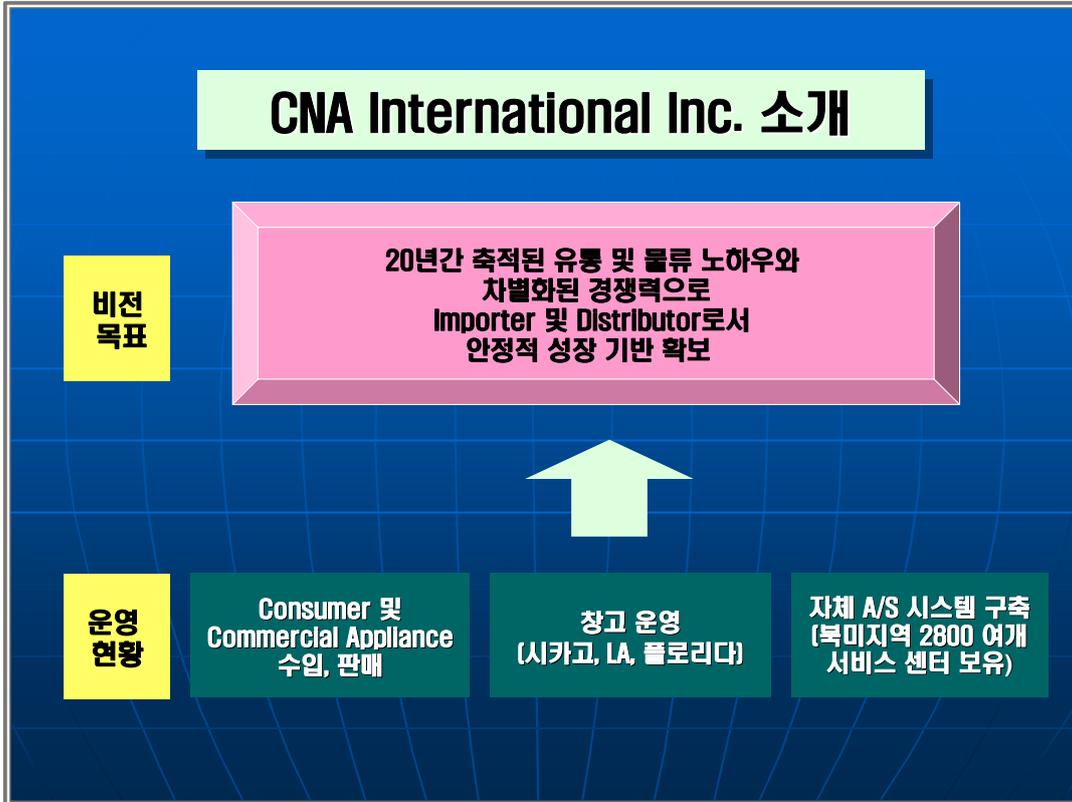
A사 : 서비스 자재 부족으로 Dealer와의 수리 계약을 위반하여 엄청난 손실을 봄

B사 : 산업용 모터 생산업체 경우 A/S 수입이 전체 매출의 30% 수준

C사 : 첨단 전자제품을 생산하는 중소기업 - 멕시코 부품공장

D사 : 소형 LCD 모니터를 공급하는 기업의 경우

Question & Answer



설명회 연사별 연락처

	<p>성 명 : 김주남 직 위 : KOTRA 북미지역 본부장 이메일 : jnkim@kotra.or.kr 전 화 : 1-212-826-0900</p>
	<p>성 명 : 김두영 직 위 : KOTRA 달라스 무역관장 이메일 : dykim@kotra.or.kr 전 화 : 1-469-744-0609</p>
	<p>성 명 : 정홍균 직 위 : Jung & Associate, PC 대표변호사 이메일 : hjung@crystallaw.com 전 화 : 1-212-481-0800</p>
	<p>성 명 : 이경립 직 위 : Kenneth K. Lee, CPA 회계사 이메일 : Kenneth@kennethleecpa.com 전 화 : 1-212-768-9144</p>
	<p>성 명 : Steve H. Cha 직 위 : Steve Cha & Associates 변호사/회계사 이메일 : steve@schacpalawyer.com 전 화 : 1-213-381-3324</p>
	<p>성 명 : 조규승 직 위 : CNA International 회장 이메일 : kscho@cnaai.com 전 화 : 1-630-238-2876</p>

“미국시장 현지화, 이렇게 한다” 설명회

발행인 | 홍 기 화

편집인 | 민 경 선

발행처 | KOTRA

발행일 | 2007년 11월

주 소 | 서울시 서초구 염곡동 300-9

서초우체국 사서함 101호

전 화 | 3460-7114(대표)

홈페이지 | www.kotra.go.kr

* 낙장, 파본은 교환해 드립니다.