
쿼터제 폐지 이후 미국섬유시장 진출 전망과 그 대책

1. 한국산 섬유류 미국시장 진출 현황
2. 섬유쿼터 폐지에 따른 환경 변화
3. 쿼터제 폐지 이후 진출 전망
4. 대처 방안

목 차

1. 한국산 섬유류 미국시장 진출 현황	1
2. 섬유쿼터 폐지에 따른 환경 변화	7
3. 쿼터제 폐지 이후 진출 전망	10
4. 대처 방안	16
〈부록〉 '프리뷰 인 뉴욕' 참가자 설문 조사 결과	19

1. 한국산 섬유류¹⁾ 미국시장 진출 현황

□ 미국은 우리나라 최대의 섬유 수출 시장

- 對美 수출은 미화 29억6천8백만 달러로 우리나라의 전체 섬유 수출 미화 152억5천3백만 달러의 19.5% 차지

□ 섬유류의 對美 수출 비중은 감소 추세

- 매년 수출이 줄어들고 있으며, 전체 섬유류 수출에서의 대미 수출이 차지하는 비중도 감소 ('02년 20.8% ⇒ '03년 19.5%)
- 이에 반해 중국으로의 수출은 매년 증가 추세로 3년 이내 미국을 제치고 최대 수출대상국이 될 것으로 예상

<표1> 우리나라의 국가별 섬유류 수출 현황

(단위: US\$천불)

순 위	국가명	2002년			2003년		
		금액	비중	증가율	금액	비중	증가율
	총계	15,674,491	100.0%	-2.5	15,253,358	100.0%	-2.7
1	미국	3,258,128	20.8%	0.0	2,967,991	19.5%	-8.9
2	중국	2,453,534	15.7%	3.0	2,652,685	17.4%	8.1
3	홍콩	1,220,299	7.8%	-2.6	1,147,655	7.5%	-5.9
4	일본	906,763	5.8%	-20.2	802,844	5.3%	-11.5
5	베트남	573,296	3.7%	34.5	723,018	4.7%	26.1
6	인도네시아	601,855	3.8%	-13.7	555,952	3.6%	-7.6
7	아랍에미리트연합	458,840	2.9%	-9.3	393,799	2.6%	-14.2
8	과테말라	404,725	2.6%	8.3	389,197	2.6%	-3.8
9	독일	306,915	2.0%	1.5	314,204	2.1%	2.4
10	사우디아라비아	293,291	1.9%	-2.8	285,475	1.9%	-2.7

자료원: KOTIS

1) 섬유류는 섬유 및 의류를 모두 포함. 본 보고서에 사용되는 섬유류는 모두 동일.

□ 섬유류는 우리나라의 미국 수출 품목 중 세 번째 품목

- 섬유류는 우리나라의 전통적인 수출 품목으로 전체 미국 수출의 세 번째 주요 품목
- 반도체, 휴대폰 등이 중심인 전자전기제품 (43.1%)과 자동차로 대변되는 기계류 (33.8%)에 이어 수출 비중 8.7% 기록

□ 對美 섬유류 수출은 지속적으로 감소

- 對美 섬유류 수출액은 2000년 30억7천2백만 달러를 정점으로 지속적으로 감소하여 2003년에는 25억6천8백만 달러 기록
- 특히 지난 2003년에는 수출 감소 폭이 최대인 -10.9%를 기록

□ 미국 섬유류 수입시장에서의 한국산 점유율 축소 지속

- 수입시장 점유율도 계속 하락하여 1999년 4.5%에서 2000년 4.3%, 2001년 4.2%, 2002년 4.0%로 하락
- 2003년에는 3.3%를 기록해 처음으로 3% 대로 하락하였으며 4년 간 1.2% 포인트 축소 기록

<표2> 우리나라 對美 섬유류 수출 동향

(단위: U\$백만불)

	1999년	2000년	2001년	2002년	2003년
수출액	2,887	3,072	2,931	2,881	2,568
증감율	7.4%	6.4%	△4.5%	△1.7%	△10.9%
수입시장 점유율	4.5%	4.3%	4.2%	4.0%	3.3%

자료원: 美 상무부

□ 한국섬유의 미국 수출, 쿼터 품목 위주

- 우리나라의 수출은 쿼터 품목 수출이 절대적으로 2003년의 경우 쿼터 품목이 81.7%, 비쿼터 품목이 18.3%를 차지

□ 쿼터 품목에 대한 편중도는 갈수록 심화

- 쿼터 품목이 차지하는 비중이 2001년의 경우 47.2%로 비쿼터 품목에 비해 비중이 낮았으나, 2002년부터 쿼터 품목이 비쿼터 품목보다 비중이 높아져 2003년에는 쿼터 품목이 81.7%, 비쿼터 품목이 18.3%로 쿼터 품목에 대한 편중이 심화
- 쿼터 품목에 대한 편중도가 심화되고 있는 것은 한국산 섬유류가 갈수록 경쟁력을 잃고 있음을 의미

□ 쿼터 품목은 비의류 품목이 대부분

- 우리나라의 쿼터 수출 품목은 비의류가 72.6%, 의류가 27.4%로 비의류 품목이 대부분을 차지
- 원료별로는 합성섬유가 대부분을 차지하여 86.9%이고 면제품 12.2%, 모직물 0.5%, 실크 등의 천연섬유가 0.4%를 기록

<표3> 쿼터·비쿼터 품목별 수출 동향

(단위: U\$백만불)

	전체 수출액	쿼터 품목		비쿼터 품목	
		수출액	비중	수출액	비중
2001년	2,931	1,383	47.2%	1,548	52.8%
2002년	2,881	2,032	70.5%	849	29.5%
2003년	2,568	2,097	81.7%	471	18.3%

자료원: 美 상무부

□ 미국 섬유류 수입시장에서의 覇者는 중국

○ 미국시장 섬유류 수출 1위국

- 2002년 87억4천4백만 달러의 수출을 기록하며 멕시코를 제치고 미국 섬유류 수입시장에서 처음으로 1위 차지
- 2003년에는 116억8백만 달러의 수출로 멕시코와의 격차를 크게 벌리며 확고한 지위 구축

○ 중국 제품의 수출 증가율은 타의 추종을 불허

- 중국은 2002년 33.8%, 2003년 32.8%의 수출증가율을 보이며, 같은 기간의 미국 섬유류 수입시장의 증가율인 2.8%, 7.3% 보다 무려 7.5~12배나 높은 증가율 기록
- 2003년 161%의 증가율을 기록한 베트남만이 중국을 초과

○ 시장 점유율도 지속적으로 증가

- 2001년 9.3%에서 2003년 15%로 2년간 5.7% 포인트 증가

<표4> 국별 對美 섬유 수출 현황

순위	국가	수출액		시장점유율		수출증감율 03/02
		2002년	2003년	2002년	2003년	
1	중국	8,744	11,609	12.1%	15.0%	32.8%
2	멕시코	8,619	7,941	11.9%	10.3%	-7.9%
3	홍콩	4,032	3,818	5.6%	4.9%	-5.3%
4	인도	2,993	3,212	4.1%	4.1%	7.3%
5	캐나다	3,199	3,118	4.4%	4.0%	-2.5%
6	한국	2,881	2,568	4.0%	3.3%	-10.9%
7	온두라스	2,444	2,507	3.4%	3.2%	2.6%
8	베트남	952	2,484	1.3%	3.2%	161.0%
9	인도네시아	2,329	2,376	3.2%	3.1%	2.0%
10	파키스탄	1,983	2,215	2.7%	2.9%	11.7%

자료원: WTA (World Trade Atlas)

□ 기존 강자들의 몰락 - 멕시코, 홍콩, 캐나다

○ 멕시코

- 중국 다음의 제2위 수출국인 멕시코는 2002년 $\Delta 4.8\%$, 2003년 $\Delta 7.9\%$ 의 수출 감소율을 보이며 지속적인 감소 추세를 보이고 있음
- 시장점유율도 2003년 10.3%를 기록하며 전년도 보다 1.6% 포인트 감소
- 현재의 감소 추세로 보면 올해 시장점유율은 10% 미만으로 떨어져 중국과의 격차가 더 커질 것으로 예상

○ 홍콩

- 제3위의 수출국이나 최근 3년간 지속적인 감소를 보이며 시장점유율도 낮아지고 있는 상태
- 2003년도 수출액은 38억1천8백만 달러로 전년에 비해 $\Delta 5.3\%$ 감소하였고, 시장점유율 역시 전년에 비해 0.7% 포인트 하락한 4.9%를 기록

○ 캐나다

- 대미 최대 수출국인 캐나다는 2002년 증가하고 2003년에는 감소하는 등 불안정한 수출 동향을 보이고 있으나, 그 폭은 그리 크지 않은 상태
- 시장점유율은 중국, 베트남 등 경쟁국의 높은 수출 증가로 인해 지속적인 감소 추세

□ 신흥 그룹의 부상 - 베트남, 인도, 파키스탄

○ 베트남

- 매년 최고의 수출 증가율을 기록하고 있는 중으로, 2003년 수출액은 24억8천4백만 달러로 전년에 비해 161%의 증가율 기록
- 2001년에서 2003년까지 2년 동안 50배 이상 증가
- 시장점유율도 3.2%까지 확대되어 10위권 내로 진입

○ 인도

- 전통적인 섬유류 수출 강국으로 2003년 32억1천2백만 달러의 수출 실적을 기록
- 수출증가율은 2002년 11%, 2003년 7.3%로 지속적인 증가세
- 시장점유율은 4.1%로 안정적이며 4위의 위치

○ 파키스탄

- 2003년에는 22억1천5백만 달러를 기록하여 10대 수출국
- 수출증가율은 2002년 3.1%, 11.7%로 지속적으로 증가
- 시장점유율도 2003년 2.9%를 기록하며 전년도 보다 0.2% 포인트 확대

2. 섬유 쿼터 폐지에 따른 환경 변화

□ 쿼터제 폐지 이후 환경변화

○ 완전 경쟁 체제로 전환

- 쿼터제 하에서는 경쟁우위에 있는 국가들이 쿼터 한도 내에서만 수출이 가능하였기 때문에, 경쟁 열세에 있는 국가들에게는 쿼터가 경쟁 우위국의 시장 확대에 대한 방패로 작용
- 쿼터제 폐지로 모든 공급자들이 동등한 조건에서 경쟁하는 완전 경쟁 체제로 전환

○ 최적 공급지로의 오더 집중

- 국가별 수입물량 제한이 없어지게 되어 여러 나라에 나누어 주문하지 않고 최적 공급지 1개국에 오더를 집중
- 국가별로 富益富 貧益貧 현상 심화 가능

□ 공급지 결정 요소²⁾

○ 사업 환경과 기반시설

- 한 나라의 경제시스템, 사회간접자본 등 사업을 하기 위한 가장 기본적인 요소
- 사업환경: 정치적 안정, 치안, 법제도 투명성, 최저임금제, 의료 및 고용보험, 환율 등
- 기반시설: 교통(도로, 철도, 공항, 항만)시설, 통신시설 등

2) USITC의 2005년 쿼터 폐지 이후 외국산의 경쟁력 비교 보고서인 'Textile and Apparel: Assessment of Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market'에서 분석한 공급지 결정요소임. 한편 동 보고서는 1998년 3월에 작성 완료되어 USTR에 보고 되었으나 내용이 비밀로 분류되어 최근 2004년 1월 26일에 해제되었음. 동 보고서는 ① 개발도상국 공급업체의 공급과 생산 변화 ② 미국 의류업체 및 소매업체의 구매정책 변화 ③ 정적인 영향 분석에 중점을 두어 작성됨.

○ 지리적 근접성³⁾

- 시장여건 변화에 대한 빠르고 적절한 대응을 위해 갈수록 신뢰할 수 있는 납품 및 리드타임⁴⁾이 공급지 결정의 중요한 기준

○ 시장진입 용이성

- 현재 일반특혜관세 수혜국과 자유무역협정⁵⁾ 회원국들은 쿼터제로 인해 미국시장 진출시 관세와 수출 물량 확보 등 두 가지 면에서 혜택을 누리고 있는 상태
- 쿼터제 폐지는 수혜국의 혜택 정도 희석 전망

○ 노동력 및 관리 능력

- 높은 품질과 효율성 제고를 위해 숙련된 노동력과 우수한 관리 능력이 필요

○ 원자재 조달

- 갈수록 증가하고 있는 짧은 리드타임 주문에 대응하기 위해서는 자국 내에서의 원자재 조달이 중요

3) 미 ITC의 보고서 'Textile and Apparel: Assessment of Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S.Market'에 따르면 한국, 중국, 대만, 홍콩 등으로부터의 운송시간은 통상 12~18일이 소요되며, 동남아시아국가(ASEAN)로부터는 45일, 카리브해연안국(CBERA)으로부터는 2~7일이 소요됨

4) 바이어들은 비용 절감과 시장변화에 맞는 제품을 적시에 공급하기 위해 재고는 최소한으로만 유지하고, 수요에 맞는 소량을 짧은 시간 안에 공급받는 것을 더 선호하고 있음.

5) NAFTA, AGOA(African Growth and Opportunity Act), CBERA(Caribbean Basin Economic Recovery Act) 등이 있음

○ 납품업체의 서비스 수준과 신뢰도

- 바이어들은 디자인, 원단 소싱부터 생산, 포장, 최종 제품의 배달까지 모든 서비스를 요구하는 추세
- 예전에 비해 복잡하고 다양해지는 바이어의 요구에 맞는 서비스 제공이 필수적

○ 국내시장 수요

- 주요 섬유류 수출국의 국내 수요에 따라 미국에 대한 수출량 변화 가능성
- 중국과 인도는 국내 수요가 크게 증가하고 있는 추세로, 늘어나는 국내 납품으로 인해 미국에 대한 수출 증가가 예상보다 더딜 가능성도 존재

3. 쿼터제 폐지 이후 전망⁶⁾

1) 한국산 제품 수요 변화

□ 대부분 한국산 제품의 수요는 감소할 것으로 전망

- 응답자의 75%가 수요 감소 전망
- 나머지 25%는 변화가 없을 것으로 전망

□ 감소 이유는 가격 경쟁력 상실 때문

- 모든 응답자가 한국산 제품 수요 감소의 원인으로 가격 경쟁력 상실로 응답
- 한편, 한국산 제품의 수요에 변화가 없다는 이유는 현재의 거래가 이미 쿼터의 영향을 받지 않고 다른 요인에 의해서 수출되고 있으므로 변화가 없을 것으로 전망

□ 감소 폭은 △10% 이상

- 66.7%가 △10% 이상 감소할 것으로 전망
- 나머지는 △5~10% 감소로 전망

2) 한국산 섬유류의 경쟁력

□ 품목별 경쟁력

- 의류와 섬유류의 경쟁력은 비슷한 수준

6) 2월 중순 한국 주재 섬유 관련 외국기업 지사와 바이 에이전트 142개사를 대상으로 설문 조사를 하였으며 회신한 8개사의 응답을 바탕으로 보고서 작성. 회신율이 저조하여 8개사의 회신만으로는 객관적인 전망치를 구할 수 없으나 K-Mart, Sears, JC Penny, May Dept. Stores 등 미국의 주요 대형 유통업체들을 포함시키고 개별 인터뷰를 통해 결과의 유효성을 높이려고 노력하였음

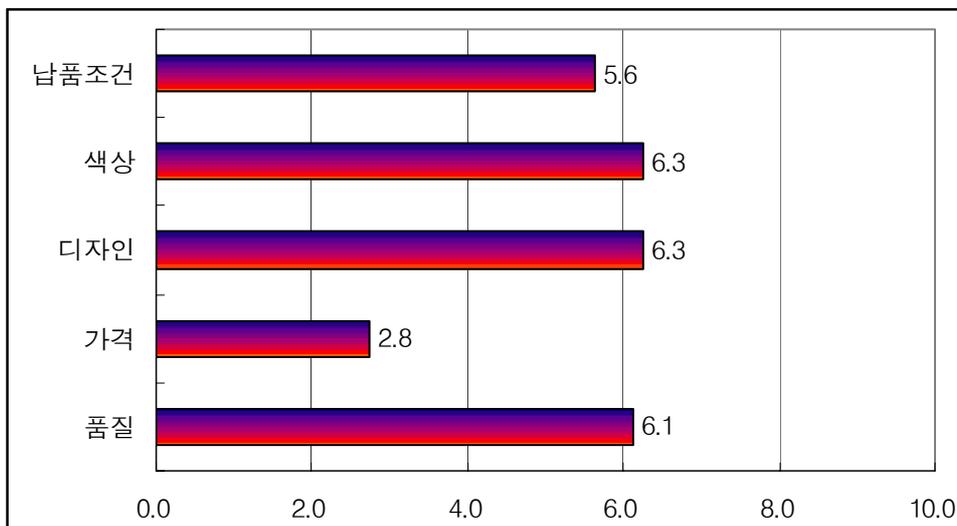
- 전체 응답 중 여성 및 남성의류가 경쟁력이 있다는 응답이 54.5%, 합성섬유, 합성직물이 경쟁력 있다는 응답이 54.5%로 의류와 섬유류의 경쟁력은 비슷한 상태
 - 의류 중에서는 여성의류가 경쟁력 우위
 - 의류 중에서는 여성의류가 가장 경쟁력이 있으며, 그 다음으로 남성의류인 것으로 조사
 - 아동의류가 경쟁력이 있다는 응답은 전혀 없었음
 - 면과 같은 천연섬유보다는 합성섬유가 경쟁력 우위
 - 면방직, 면직물 등이 경쟁력 있다는 응답은 전혀 없었으며 합성직물과 합성섬유의 경쟁력이 있다는 응답이 전체의 45.5%이었음
- 요소별 경쟁력⁷⁾
- 가격 경쟁력은 이미 상실한 상태
 - 가격경쟁력의 평균 점수는 10점 만점 중 2.8점으로 현재의 제품 수준으로는 가격 경쟁력을 회복하기 힘든 상태
 - 디자인과 색상이 가장 경쟁력 있는 요소
 - 품질보다 점수가 높아 제품 요소 중 가장 경쟁력이 있는 것으로 나타났으나, 점수가 평균 6.3점으로 그다지 높은 수준이 아니라 개선할 필요가 있음

7) 납품조건에는 납기, 대금지불 조건 등이 포함됨

○ 품질 개선 필요

- 품질에 대한 점수는 통상적으로 알려져 있는 것처럼 가격 대비 품질이 어중간한 수준인 6.1점으로 나타나, 품질 개선이 필요한 상태

<그래프1> 한국 제품의 요소별 경쟁력



자료원: 자체 설문 분석

3) 국가별 경쟁력 및 수요 전망⁸⁾

□ 국가별 경쟁력

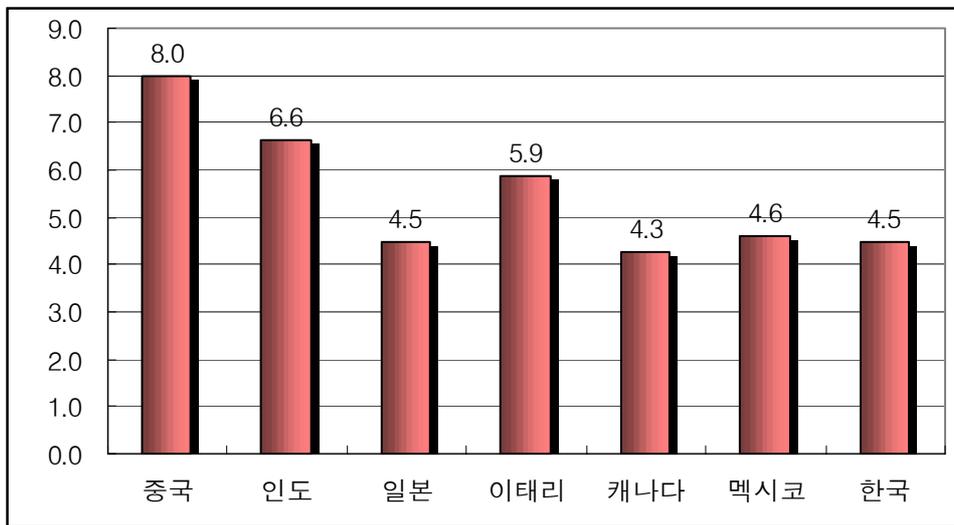
○ 중국은 절대적인 경쟁력 확보

- 경쟁력의 평균 점수가 10점 만점 중 8.0점으로 두 번째인 인도보다도 1.4점이나 높은 상태

8) 대상 국가를 중국, 인도, 일본, 이태리, 캐나다, 멕시코, 한국 등 7개국으로 선정. 대상국가 선정은 3개 그룹으로 나누어 선정하였는데, 가격경쟁력을 고려해서는 중국과 인도를, 품질 요소를 고려해서는 일본, 이태리를, 지리적 요소를 고려해서는 캐나다와 멕시코를 포함시킴

- 한국은 비교 대상국 7개국 중 일본과 함께 5위
 - 비교 대상 7개국 중 5위로 나타나 경쟁력이 낮은 상태
 - 한국의 경쟁력은 멕시코, 일본, 캐나다 등과 비슷하며, 한국보다 경쟁력이 낮은 국가는 캐나다뿐인 것으로 나타남
- 이태리는 고급제품 위주로 경쟁력을 다소 유지하고 있는 상태

<그래프2> 국가별 경쟁력



자료원: 자체 설문 분석

4) 종합 전망⁹⁾

중국산 섬유류가 미국시장 독식 전망

- 각종 설문조사 결과 중국산의 경쟁력이 가장 높은 상태이며, 현재 미국시장에서의 시장점유율도 지속적으로 높아가는 추세

9) 바잉오피스 설문조사결과, 미국 ITC 보고서, 미국섬유산업협회 보고서, 뉴욕무역관의 Preview in New York 참석자 대상 설문 조사 결과를 종합하여 전망,

- 미국섬유산업협회의 분석에 따르면 쿼터가 철폐되면 중국산의 미국 섬유시장 점유율은 70% 이상으로 급증할 것으로 전망
 - 2002년 쿼터에서 해제된 29개 품목의 해제 이전인 2001년 시장점유율은 9%에 불과하였으나, 해제 이후 불과 1년 만에 53%로 증가하였음. 2004년 말에는 77%에 도달할 것으로 전망
 - 쿼터 폐지 후의 미국 시장여건과 비슷한 일본과 호주에서 중국산의 시장점유율은 각각 77%와 70%를 기록 (2001년 기준)
- 다만, 세이프가드 발동 같은 미국의 중국 섬유업체 견제와 중국 내수시장의 확대에 의한 수출분의 내수로의 전환이 변수
- 중국의 대체 가능 공급국가로는 인도와 베트남이 꼽히고 있음

□ 수입단가 평균 15% 이상 낮아질 것

- 쿼터에 관계없이 저비용 생산국에서 공급업체를 물색하게 되고 쿼터 비용도 없어지므로 수입단가의 하락 예상
- 특히 시장점유율이 높은 중국산의 가격하락폭이 커 수입단가는 평균 15% 이상 낮아질 것으로 예측
 - 미국섬유산업협회 분석에 따르면 2002년 쿼터 해제 품목의 가격 하락 폭은 중국산이 △46%로 가격 탄력성이 매우 큰 것으로 나타났으며, 중국 이외의 국가제품들은 하락폭이 △2%에 불과한 것으로 나타남
 - 뉴욕무역관의 보고에 따르면 미국 의류회사 경영진들은 최소 6%에서 최대 20% 정도 낮아질 것으로 전망

□ 한국 섬유 및 의류 수출에 큰 타격

- 한국제품의 對美 수출의 81.7%가 쿼터 품목이기 때문에 그 동안 보호막 역할을 해온 쿼터가 철폐되면 중국과 인도 중심의 저비용 생산국에 의해 상당량 시장을 잠식당할 것으로 예상
- 다만 대만과 함께 주요 원단 공급지로서의 지위는 유지할 수 있을 것이며, 남성용 드레스셔츠, 여성용 드레스, 기타 패션의류 생산에도 경쟁력 보유 전망

<표5> 섬유쿼터 해제 후 국가 경쟁력 전망

분류	국가	비고
최적의 공급자	중국	시장 장악 셰이프가드 등 미국 섬유업계 견제 예상
주요 공급자 지위 유지	홍콩, 마카오	중국의 우회수출기지 역할
	한국, 대만	틈새시장 공급자(원단, 패션의류) Full Package 서비스 가능국
	인도, 파키스탄	중국 대체 가능국 ¹⁰⁾
	이스라엘, 요르단	틈새시장 공급자
현 지위 유지 불확실	방글라데시, 인도네시아, 엘살바도르, 과테말라, 온두라스, 니카라과, 터키	
시장 점유율 하락 예상	스리랑카, 필리핀, 태국, 말레이시아, 멕시코, 코스타리카, 도미니카공화국 ¹¹⁾	

자료원: USITC

10) 베트남도 중국을 대체할수 있는 국가 중 하나이나 WTO 비회원국이므로 쿼터가 그대로 유지되어 쿼터 폐지의 혜택을 받지 못함

11) 도미니카공화국 등 카리브해 연안국들은 가까운 지리적 요건으로 빠르게 재고가 회전되는 제품이나 시즌 중간의 틈새용 상품과 서비스에 대한 2차 공급국가로 고려됨

4. 대처 방안

□ 시장을 선도하는 제품 개발

○ 신기술·신소재의 고품질 제품 개발, 생산

- 일반 섬유류에서의 경쟁력은 중국 등 후발국의 기술 수준 발전과 인건비 등 생산비용 차이로 인해 만회하기 불가능한 상태
- 절대적인 경쟁력 확보를 위해 고품질의 신제품이 필요하며, 이를 위해서는 신기술·신소재 개발에 대한 적극적인 투자 필요
- 기존 섬유의 새로운 배합, 또는 새로운 직조방법으로 새로운 기능을 가진 직물을 제조하는 것은 물론, 나노기술에 바탕을 둔 나노섬유의 개발도 필요

○ 패션성이 높고 유행을 선도하는 제품 개발, 생산

- 세계 섬유·의류계의 패션, 색상 등의 트렌드를 익히고 이를 기반으로 패션성이 높고 유행에 맞는 색상과 소재의 제품을 개발, 생산하는 것이 필요
- 이를 위해서는 뉴욕과 유럽에서 열리는 각종 전시회, 패션쇼, 세미나 등에의 적극적인 참가 필요

□ 바이어 요구에 대응할 수 있는 생산 및 물류시스템 구축

○ 짧은 납기의 오더에 대한 대응 능력 강화

- 최근 미국 섬유시장은 시즌 개념이 점차 희박해져 가고 있으며 바이어들도 본 오더를 진행하기 이전에 초기 오더의 판매 상황을 보면서 짧은 납기를 두고 본 오더를 주문하는 경향

- 재고 부담을 줄이고 유행에 즉각적으로 대처하기 위해 짧은 납기의 오더는 늘어가고 있는 추세

- 소량 주문에도 맞는 생산 공정의 유연성 제고

- 대량주문 뿐만 아니라 소량 주문에도 적절히 응할 수 있고 샘플 서비스, 고가품의 테스트 마케팅 등과 같은 새로운 형태의 오더를 수행할 수 있는 생산 공정의 유연성이 필요

□ Full Package 서비스가 가능한 마케팅 시스템 및 역량 확보

- 제품의 디자인부터 원단 및 부재료 소싱, 제품의 생산, 포장, 배달까지 모든 서비스를 제공할 수 있는 체계와 역량 확보가 필요

- 예전에 비해 바이어의 요구가 보다 복잡하고 다양해지고 있어 이에 대한 대비가 필요하며, 바이어로부터 오더를 받아 제품을 생산하는 것이 아니라 바이어에게 제품을 제안하고 판매하는 능동적인 마케팅을 위해서도 Full Package 서비스 제공 능력이 필수

- 바이어를 대신하여 L/C 등을 오픈하여 바이어의 금융부담을 줄여주는 파이낸싱 기능을 갖추는 것도 검토 필요

□ 해외진출을 통한 시장 점유 확대¹²⁾

- 생산요소 이전을 통한 경쟁력 확보

12) 세계화로 인해 한국 내의 한국기업과 외국인기업, 외국에 있는 한국기업 중 어떤 기업이 우리 경제에 많은 도움이 되는지를 단편적으로 판단할 수 없는 시대임. 한국 내의 한국기업과 외국인기업은 고용 증대와 핵심기술 보유 등과 같은 경제·안보측면에서의 의미가 있으며, 외국에 진출해 있는 한국기업은 영업이익의 국내유입을 통한 정부의 증대, 해외에서의 한국 인지도 제고 등의 정의 효과가 있음. 수출이 절대적인 우리나라로서는 국내생산, 해외생산과 같은 틀에 얽매이지 말고 해외 시장 확대를 위한 전방위적인 진출 전략이 필요

- 우리의 기술이 적용되거나 상호보완적인 관계일 경우에는 경쟁력 확보가 가능한 생산지역으로 공장설립 등을 통해 직접 진출하여 미국시장 수출 확대 (중국, 베트남, 인도 등)

- 미국과의 FTA체결 관계를 이용한 경쟁력 확보

- 카리브해 연안의 온두라스, 도미니카공화국¹³⁾ 등 현지에서 생산하여, FTA협정의 무관세 등의 이점을 이용하여 미국시장 진출

□ 국가 이미지 제고

- 국가 이미지는 가장 은근하면서 강력하고 포괄적인 영향력을 발휘하므로 지속적인 국가이미지 관리 및 제고 노력이 필요

- 국가 이미지 광고, 한국 기업 및 제품의 브랜드 인지도 제고, 개인의 이미지 관리 등 한국 정부, 기업, 개인의 총체적인 노력이 포함

13) CACM(Central America Common Market)과의 FTA는 2003년 12월 체결되었는데 온두라스, 엘살바도르, 과테말라, 니카라과, 코스타리카, 도미니카 공화국이 해당됨. 이중 도미니카공화국만 2004년 5월 예정.

<부록> '프리뷰 인 뉴욕' 참가 바이어 대상 설문 조사 결과

100여명의 바이어로부터 직접 들은 한국 섬유산업
- 쿼터 폐지 후 중국으로 수입선 전환하겠다는 바이어 가장 많아 -

KOTRA 뉴욕무역관에서는 지난 2월 12, 13일 양일간 국내 46개 섬유업체가 참가한 가운데 '2004 Korean Preview in New York' 행사를 뉴욕 Metropolitan Pavilion에서 개최하였다. 2002년 이래 5번째로 개최된 이번 행사에는 미국은 물론이고 중남미, 캐나다 바이어까지 총 661명이 방문하여 성황리에 상담을 마쳤다. 뉴욕무역관은 이번 행사를 통해 1억1백만불의 상담액과 4,200만불 가량의 계약 실적이 거양될 것으로 예상하고 있다.

뉴욕무역관은 이번 행사에 참가한 바이어들을 대상으로 내년 섬유 쿼터제 폐지이후 바이어들의 수입 전략과 미국시장에서 한국산 섬유의 현황을 파악하기 위해 다음과 같이 설문을 실시하였다.

- 설문조사일 : 2004년 2월 12일 - 13일
- 회수건수 : 101건
- 대상바이어: 2004 Korean Preview in New York 참가 바이어
- 설문내용 분석

[1] 귀사는 섬유 수입국을 결정할 때 쿼터 여부를 고려하는가?

- ☞ 고려한다 : 61건 <74.4%>
- ☞ 고려하지 않는다 : 21건 <23.6%>

응답업체의 3/4가량이 섬유류를 수입할 때 해당국가의 쿼터 여부를 고려하여 수입국을 결정하는 것으로 나타났다.

[2] 2005년 1월 1일부터 섬유쿼터제가 폐지되면 현재의 주수입국을 변경할 예정인가?

- ☞ 변경하겠다 : 39건 <51.3%>
- ☞ 변경하지 않겠다 : 34건 <44.7%>

☞ 그때가서 결정한다 : 3건 <4.0%>

응답업체의 반 이상이 쿼터제가 폐지되면 현재의 수입국을 변경하겠다고 답변하였으나 변경하지 않겠다는 업체수도 만만치 않았다.

[3] 쿼터제 폐지 후 귀사가 가장 수입하고 싶은 국가는?

☞ 중국 : 38건 <55.1%>

☞ 한국 : 18건 <26.1%>

☞ 베트남 : 3건 <4.3%>

☞ 기타 : 10건 <14.5%>

쿼터제가 폐지되면 중국으로부터 수입하겠다는 바이어가 가장 많았다. 한국으로부터 수입하겠다는 바이어들도 25%가 넘었으나 답변 바이어들 대부분이 한국으로부터 현재 수입하고 있기 때문에 한국을 선택한 바이어가 많았을 것으로 추정된다.

실제로 쿼터 폐지 후 중국으로부터 수입 물량이 전체 미국 섬유 수입량의 75% 가량이 될 것으로 예상된다.

[4] 한국산 섬유류 중 가장 경쟁력이 있다고 생각되는 품목은?

(중복답변가능)

☞ Polyester : 46건 <21.9%>

☞ Nylon : 25건 <11.9%>

☞ Knits : 24건 <11.4%>

☞ Spandex : 23건 <11.0%>

☞ Poly Woven : 17건 <8.1%>

☞ Novelties : 16건 <7.6%>

☞ Cotton : 13건 <6.2%>

☞ Lace : 13건 <6.2%>

☞ Home Furnishing Fabrics : 10건 <4.8%>

☞ Suede : 7건 <3.3%>

☞ Acetate : 7건 <3.3%>

- ☞ Silk : 5건 <2.4%>
- ☞ Velboa : 3건 <1.4%>
- ☞ Wool : 1건 <0.5%>

한국산 섬유류중 가장 경쟁력이 있는 품목으로는 Polyester를 선두로 Nylon, Knits, Spandex 순으로 나타났으며 Silk, Velboa 및 Wool은 크게 두각을 나타내지 못하는 경쟁력 열위 품목으로 분류되었다.

[5] 한국산 섬유가 경쟁력 확보를 위해 가장 먼저 개선되어야 할 점은? (중복답변가능)

- ☞ 가격 인하 : 46건 <23.8%>
- ☞ 소량 주문 수용 : 36건 <18.7%>
- ☞ 신제품 개발 : 36건 <18.7%>
- ☞ 품질 개선 : 22건 <11.4%>
- ☞ 납기 준수 : 19건 <9.8%>
- ☞ 융통성 있는 결제조건 : 17건 <8.8%>
- ☞ 고객 서비스 개선 : 17건 <8.8%>

한국산 섬유류가 경쟁력 확보를 위해서는 가격인하, 소량주문 수용, 신제품 개발 순으로 지적되었으며 품질 개선은 10%를 약간 상회하는 것으로 나타나 한국산 섬유류가 중국이나 동남아 제품 보다는 한수 위라는 인식이 널리 퍼져 있는 것으로 추정된다.

[6] 현재 귀사가 섬유/의류를 수입하고 있는 국가는?

- ☞ 중국 : 67건
- ☞ 미국 : 47건
- ☞ 한국 : 40건
- ☞ 대만 : 39건
- ☞ 이태리 : 23건
- ☞ 캐나다 : 23건
- ☞ 터키 : 20건
- ☞ 파키스탄 : 20건

- ☞ 멕시코 : 18건
- ☞ 인도네시아 : 16건
- ☞ 베트남 : 12건

응답 바이어의 다수가 중국으로부터 수입하거나 미국의 도매상으로부터 구입하고 있는 것으로 나타났다. 미국 바이어들은 고급품은 이탈리아 캐나다로부터 구입하고 있으며 저가품은 중국, 동남아, 터키 및 멕시코에서 구입하는 것으로 나타났다.

[7] 귀사가 섬유 공급업체를 물색하는 방법은? (중복답변가능)

- ☞ 전시회를 통해 : 74건 <28.7%>
- ☞ 에이전트를 통해 : 43건 <16.7%>
- ☞ 인콰이어리를 통해 : 35건 <13.6%>
- ☞ 해외를 방문하여 직접 물색 : 29건 <11.2%>
- ☞ 해외 바잉오피스를 통해 : 21건 <8.1%>
- ☞ 미국내 제조업체를 방문하여 : 18건 <7.0%>
- ☞ 섬유 유관기관 (조합, 협회 등)을 통해 : 18건 <7.0%>
- ☞ 신문, 잡지 등 광고를 통해 : 10건 <3.9%>
- ☞ 기타 (인터넷 등) : 10건 <3.9%>

응답 바이어들의 상당수가 전시회를 통해 섬유 공급업체를 물색하는 것으로 나타나 Korean Preview In New York 과 같은 전시상담회가 미국 시장을 개척하는 가장 좋은 방법 중 하나임이 판명되었다. 특이한 것은 일부 바이어들의 경우 인터넷을 통해서도 공급업체를 물색한다는 점이었다.

[8] 귀사의 주종 사업 분야는? (중복답변가능)

- ☞ 의류 제조업 : 29건 (23.2%)
- ☞ 섬유 수입상 : 23건 (18.4%)
- ☞ 섬유 도매상 : 20건 (16.0%)
- ☞ 의류 수입상 : 20건 (16.0%)
- ☞ 섬유 제조업체 : 9건 (7.2%)
- ☞ 에이전트 : 7건 (5.6%)

↳ 기타 : 17건 (13.6%)

이번 행사에 참가한 바이어들은 의류제조업체가 가장 많았고 섬유 수입상, 도매상 순으로 나타났다.