

미국내 우리기업을 대상으로 한

2008년도 대미수출전망 설문조사 결과보고서

2008. 1.

뉴욕지부

< 요약 >

1. 미국경기 전망

- 이번 조사에서 응답 업체의 62.5%가 2008년 미국경기에 대해 현상 유지할 것이라고 예상, 당초 우려와는 달리 우리 기업들은 대체로 올 미국 경기에 대하여 관망세를 보이고 있는 것으로 나타남

2. 대미수출 전망

- 그러나, 대미수출에 대해서는 증가세를 보일 것이라는 응답 비율이 예전에 비해 크게 하락하여 한미FTA 협상 타결에도 불구하고 원화 절상(환율하락)과 미경기 둔화, 국제원자재 가격 상승, 경쟁 심화 등으로 대미 수출 여건이 예년에 비해 악화될 것으로 예상함

3. 주요 경쟁국 현황

- 우리 기업들과 가장 경쟁이 심한 국가는 중국, 우리나라 동종업체, 미국 현지 업체, 일본 순으로 나타남

4. 경쟁력 전망

- 응답 업체의 42%가 경쟁력 약화에 대한 우려를 표명한 가운데 25%는 이미 경쟁력 약화로 인한 문제점이 드러나고 있는 것으로 응답함

5. 경쟁력 회복 또는 유지 대책

- 이에 대한 대책으로 'R&D 투자확대 및 신제품 개발'을 손꼽았으며, '원화 환율의 안정적 운영'이라고 답변한 업체도 많았음

6. 비가격 경쟁력 회복을 위한 노력

- 비가격 경쟁력 확보 방안으로 응답 업체의 22.4%가 '신제품 및 신모델 개발을 통한 제품 다양화'라고 응답하였으며, 20.4%는 '납기준수 및 애프터 서비스 강화'라고 응답

7. 자기상표 비중 및 수출 전략

- 조사대상 업체 중 자기상표로 된 수출 비중이 100%라고 응답한 비율은 32.6%인 데 비해, 80%~99%가 전체의 16.8%, 40%이상 59%이하라고 답한 응답 업체는 각각 16.8%, 17.9%로 나타남

8. 미국시장 내 유통

- 대미수출상품의 현지 유통방법으로는 현지법인을 통해서가 34.6%, 딜러 26.9%로 나타남

9. 미국의 수입규제 전망 및 비관세장벽 현황

- 응답 업체의 50%가 '현재 대상품목이 없다'라고 답변하였으며, 37.5%가 대상품목은 있으나 별다른 변화는 없을 것이라고 응답

10. 현지 영업활동에 있어 애로사항

- 미국시장에서 영업활동을 하면서 느끼는 애로사항으로는 전체 응답자의 34.1%가 미국경제 침체로 인한 수입수요 감소라고 지적

— 목 차 —

I. 조사 개요	1
II. 조사 결과	2
1. 미국 경기 전망	2
2. 대미 수출 전망	3
2-1. 수출 증가 요인	4
2-2. 수출 감소 요인	5
3. 주요 경쟁국 현황	6
4. 미국시장에서 자사 제품의 경쟁력 전망	8
5. 미국시장 내 우리제품의 경쟁력 회복 또는 유지대책	9
6. 비가격 경쟁력 회복을 위한 노력	10
7. 자기상표 비중 및 수출 전략	11
8. 미국시장 내 유통	12
9. 미국의 수입규제 전망 및 비관세장벽 현황	13
10. 현지 영업활동에 있어 애로사항	15
11. 기타 애로 및 건의사항	16
III. 첨부: 2008년도 대미수출 전망에 관한 설문조사서	18

I. 조사 개요

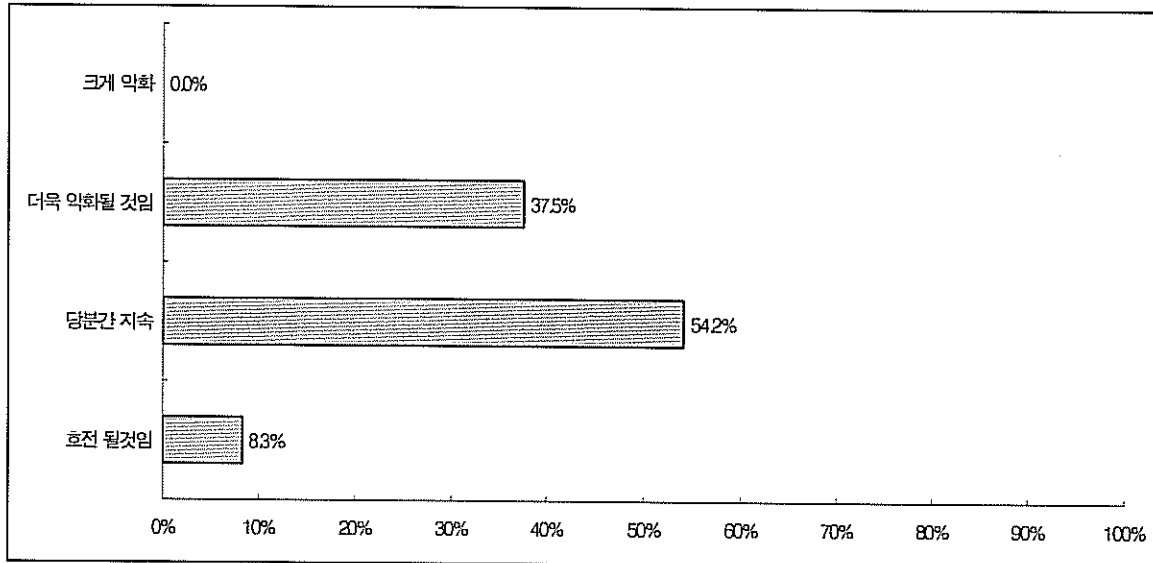
□ 조사 목적

- 수년간 활황세를 보였던 미국의 경기가 침체 국면으로 반전되고 대선과 맞물려 미국의 자국 산업 보호주의적인 통상 정책이 더 강화될 것이라는 우려의 목소리가 높아지고 있고 가운데 주요 경쟁국과의 경쟁 또한 심화될 것으로 전망됨에 따라 어느 때보다도 효과적인 대미수출 전략이 필요한 상황임
- 이에 미국 내 동포기업을 포함한 우리기업을 대상으로 2008년 무역환경 및 대미수출 전망을 설문조사하여 우리기업의 수출전략을 수립하는 기초자료로 활용코자 함
- 조사 대상: 미국주재 지상사 및 동포기업 212개사
- 회수율: 52.8% (112/212)
- 조사 방법: Fax, 이메일로 설문지 송부 후 회수
- 조사 기간: 2007.12.10-2007.12.26

II. 조사 결과

1. 미국 경기 전망

♣ 질문: 귀사는 2008년도 미국의 전반적인 경기를 어떻게 전망하십니까?



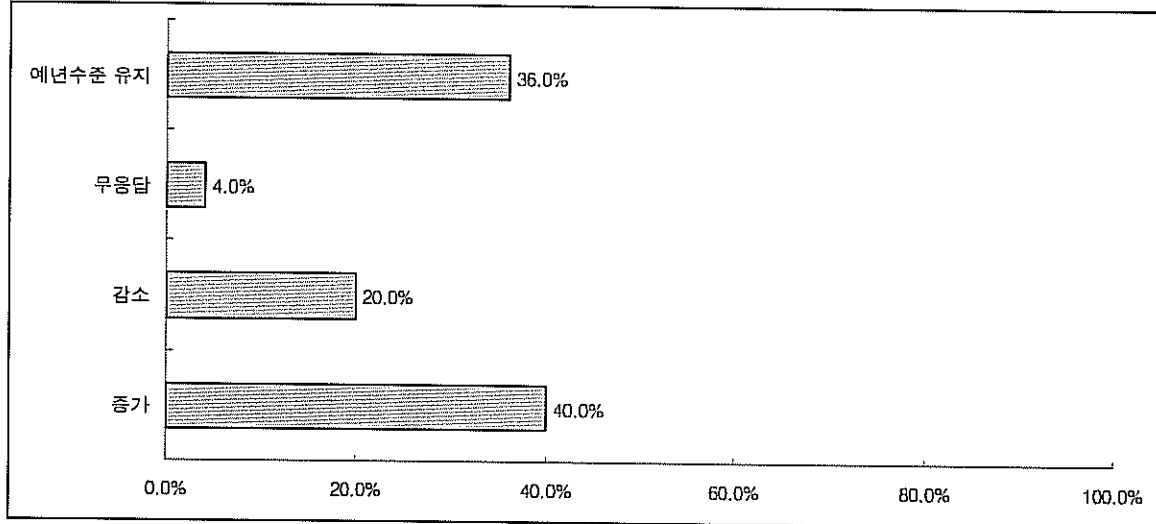
○ 2008년도 대미수출에 있어 중요한 변수가 될 미국경기 전망 조사에서 『현상유지』를 할 것이라는 응답이 절반을 넘어 당초 우려와는 달리 대부분 기업들이 비교적 관망세를 유지하고 있는 것으로 나타남

- 전체 응답자의 54.2%가 「현 경기추세가 당분간 지속될 것」으로 전망했고, 「호전될 것」으로 예상한 응답자 수도 8.3%에 달한 데 비해 「크게 악화될 것」이라는 답변은 한 건도 없었음. 이는 미국 경기에 대한 체감 지수가 아직 크게 떨어지지 않았기 때문으로 분석됨

- 그러나, 「더욱 악화될 것」으로 예상한 응답자가 37.5%에 달해 미국 경기침체에 대한 우려가 여실히 나타나고 있음

2. 대미수출 전망

♣ 질문: 귀사는 2008년도 대미수출전망은 어떻습니까?



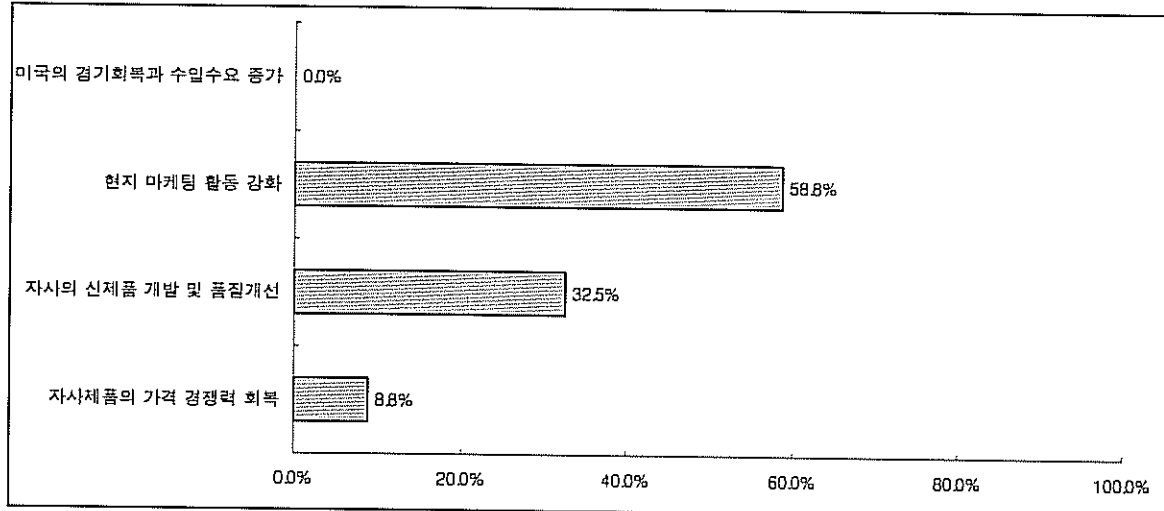
- 2007년도 대비 2008년도의 대미 수출 전망에 관한 설문에서, 응답 업체의 40.0%만이 「증가」 할 것이라고 응답함. 이는 80%가 넘어섰던 지난 수년간에 비해 그 비율이 크게 하락한 것임

* 과거 대미수출전망 설문결과: 2001년 83.3%, 2002년 82.2%, 2004년 80.3% '증가' 전망

- 또한 응답자의 36%는 예년수준을 유지할 것으로 전망
- 이에 반해 응답 업체의 20%는 2008년도 대미수출이 감소할 것으로 전망(무응답은 4.0%), 향후 대미 수출경기에 적신호가 켜질 우려가 고조되고 있음
- 이와 같은 결과는 관련 수출기업들이 「한미FTA 타결에 따른 수출 증가 가능성」 보다는 경기 침체, 원자재 가격 상승, 경쟁 격화 등 악재로 인한 수출 악영향이 더 클 것으로 보고 있기 때문으로 분석됨

2-1. 수출증가요인

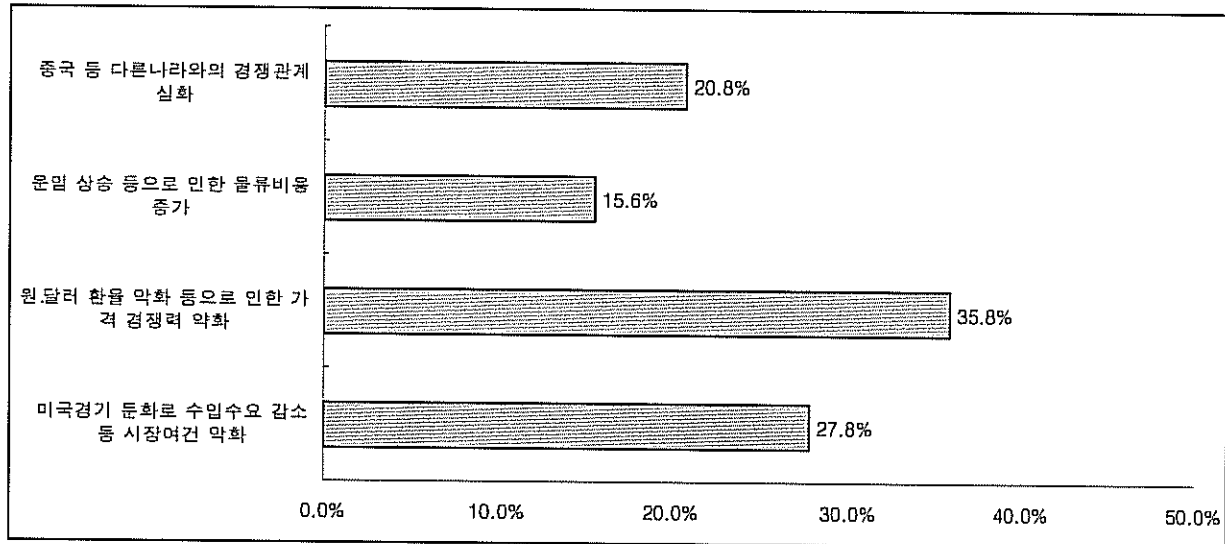
♣ 질문: 대미수출이 증가한다면, 그 주된 이유는?



- 자사제품의 2008년도 대미수출이 증가할 것으로 전망한 업체들 가운데 58.8%가 수출 증가요인으로 「현지 마케팅 활동 강화」를 꼽아, 우리 기업들은 미국경기 침체 등 악재를 마케팅 강화노력으로 극복해 나가는 전략을 강력히 추진할 것으로 예상되고 있음
- 또한 수출증가 요인으로 「자사의 신제품 개발 및 품질 개선」을 선택한 응답이 32.5%로 그 뒤를 이었고, 「자사제품의 가격 경쟁력 회복」을 꼽은 응답도 8.8%에 달한 데 반해, 「미국의 경기회복과 수입수요 증가」를 선택한 응답은 단 1건도 없었음
- 이는 외부 환경 개선을 기대하기 보다는 자체 노력으로 수출 증가세를 유지해 나갈 수 있다는 우리 기업의 의지와 자신감을 반영한 것임

2-2. 수출 감소요인

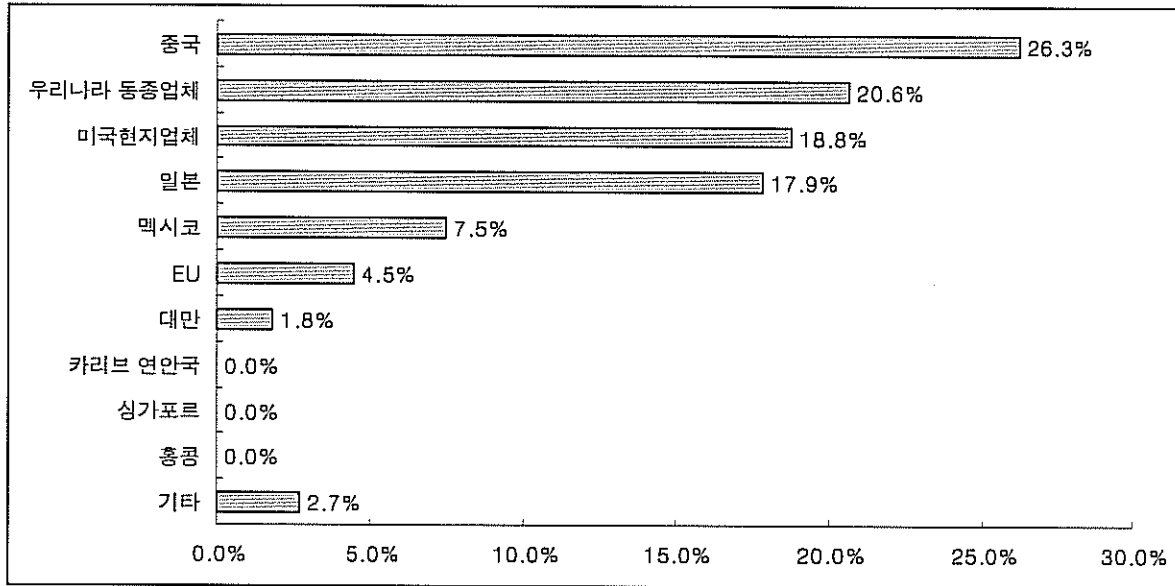
♣ 질문: 대미수출이 감소한다면, 그 주된 이유는?



- 자사제품의 대미수출 감소 요인으로 「원.달러 환율 악화 등으로 인한 가격 경쟁력 약화」를 지정한 비율이 35.8%로 가장 높게 나타나, 환율 불안이 대미 수출에 가장 큰 걸림돌이 되고 있는 것으로 분석됨
- 또, 불안한 미국 경기 전망을 반영, 「경기 둔화로 인한 수요 감소 등 시장여건 악화」를 지정한 응답이 27.8%에 달했으며, 「물류비용 증가」를 우려한 응답 비율도 15.6%에 달한 것으로 조사됨
- 반면, 「다른 나라와의 경쟁관계 심화」라고 응답한 비율은 20.8%로 40%를 웃돌았던 예년에 비해 크게 하락하였음
 - 이는 우리기업이 그간 기술 개발, 마케팅 등을 통해 미국 시장에서 차별화된 영역을 이미 상당히 확보했으며, 한미 FTA 타결로 다른 경쟁국에 비해 수출시장 여건이 더욱 좋아질 수 있다는 기대감이 작용했기 때문인 것으로 분석됨

3. 주요 경쟁국 현황

♣ 질문: 귀사의 대미수출에 있어 주된 경쟁국은 어느 나라입니까?



- 미국 시장에서 우리 기업과 경쟁을 벌이고 있는 대상은 중국 기업, 우리나라 동종업체, 미국 현지업체, 일본 기업 순으로 나타났으며, EU와 대만이 그 뒤를 이었음
- 중국을 지정한 응답 비율은 26.3%로 예년(2004년 20.4%)에 비해 크게 높아졌음
 - 이는 중국산 제품에 대한 소비자들의 불만과 미 정부의 규제에도 불구하고 저가 중국 제품의 시장 점유율이 급격히 높아지고 있고, 고기술 제품 분야에 까지 중국산 제품이 빠른 속도로 파고들고 있기 때문임
- 특히 이번 조사에서는 우리나라 동종업체를 경쟁대상으로 지정한 응답 비율이 크게 높아져('03:18.7%→'04:15.3%→'08:20.6%) 미국 시장에서 우리나라 기업 간의 경쟁이 갈수록 치열해 지고 있는 것으로 조사됨

- 이는 미국 시장에서 중국제품과 차별화된 영역을 놓고 우리 기업간 경쟁을 벌이는 현상이 심화되고 있으며 한미 FTA 타결 이후 미국시장 진출을 강화하려는 우리 기업들의 노력이 더한층 강화되고 있기 때문으로 분석됨
- o 반면, 일본을 경쟁대상으로 지목한 업체는 17.9%로 2004년의 21.2%에 비해 크게 감소하였으며, 홍콩과 싱가포르, 카리브연안국을 경쟁대상으로 지목한 업체는 전혀 없었음

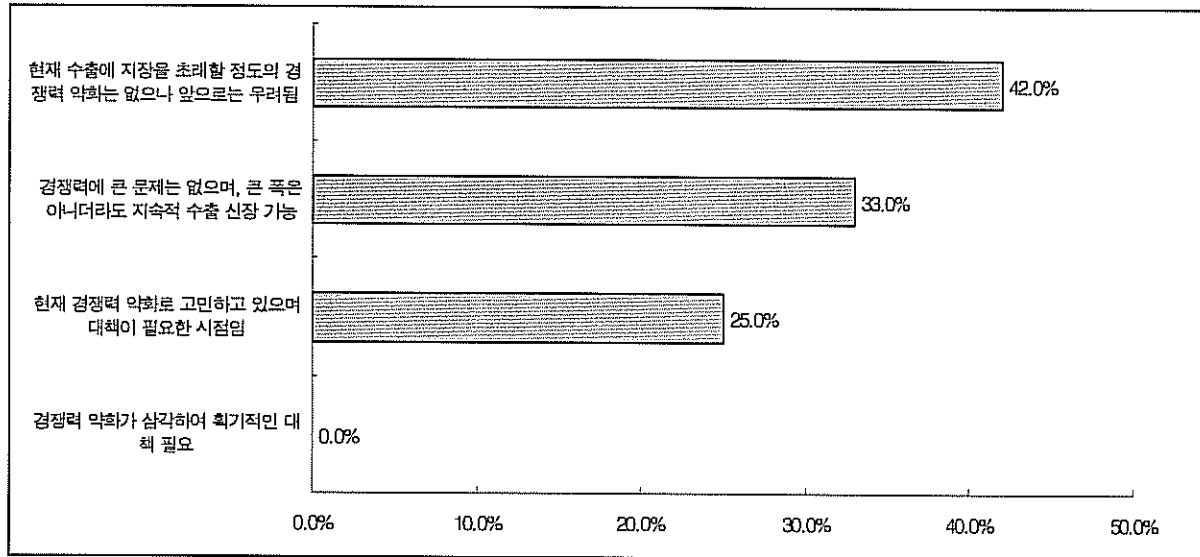
대미시장 주요 경쟁국

	응답 구성비(%)		
	2003년	2004년	2008년
중국	24.0	20.4	26.3
우리나라 동종업체	18.7	15.3	20.6
미국현지업체	20.0	20.4	18.8
일본	16.0	21.2	17.9
멕시코	1.3	2.9	7.5
EU	4.0	7.3	4.5
대만	10.7	9.5	1.8
기타	5.3	1.5	2.7

- o 또한 미국 업체를 경쟁대상으로 꼽은 비율은 18.8%로 예년(2004년 20.4%)에 비해 낮아졌으나 2008년 말 미 대통령 선거를 앞두고 대선 후보들이 자국 산업 및 일자리 보호에 대한 목소리를 높이고 있어 이로 인한 악영향을 우려하고 있음
- o 아울러 이번 조사에서는 대만 기업을 경쟁대상으로 꼽은 비율이 1.8%로 예년(2003년 10.7%)에 크게 떨어져 대만에 대한 우리 기업들의 경쟁의식이 크게 약화된 것으로 나타남
- 이는 대만이 강세를 보여 왔던 반도체, 철강 및 전자 부분에서 우리 기업의 경쟁력이 크게 향상되었기 때문인 것으로 판단됨

4. 미국시장에서 자사 제품의 경쟁력 전망

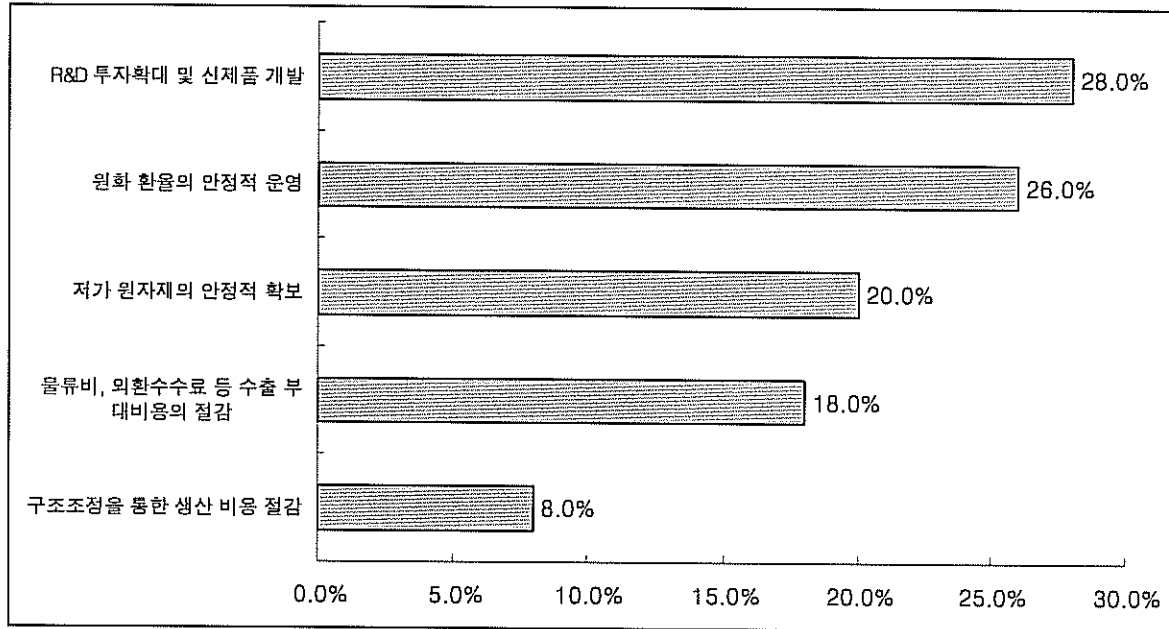
♣ 질문: 귀사제품의 미국시장에서의 경쟁력 전망은 어떠합니까?



- 조사대상 업체의 42.0%가 경쟁력 약화에 대한 우려를 표명하였으며, 25.0%는 이미 경쟁력 약화로 인해 어려움에 직면하고 있다고 응답하는 등 업체들의 위기의식이 여실히 나타남
- 그러나 경쟁력에 큰 문제가 없다고 답변한 응답 비율도 33.0%에 달해 우리 기업 가운데 상당수는 미국 시장에서 확실한 영역을 구축하고 시장을 주도해 나가고 있는 것으로 분석됨

5. 경쟁력 회복 또는 유지 대책

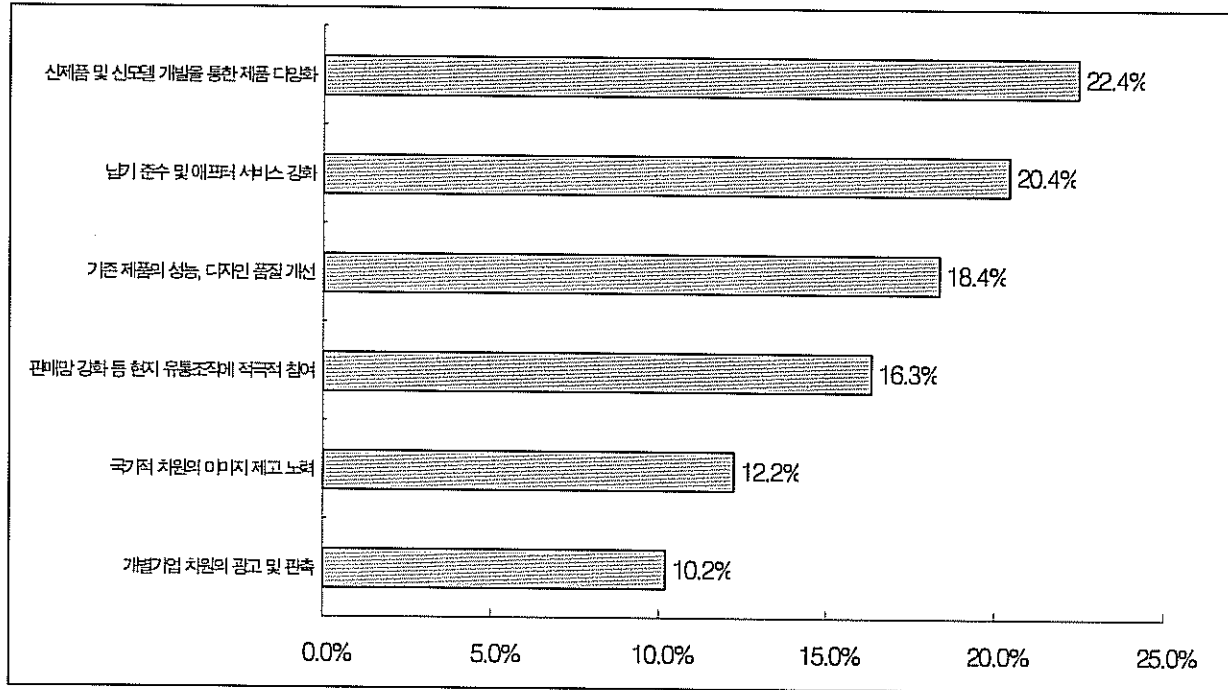
♣ 질문: 미국시장에서 귀사 제품의 경쟁력 회복 또는 유지에 대한 대책은?



- 미국 시장에서의 제품 경쟁력 유지·강화 대책으로 「R&D 투자확대 및 신제품 개발」이라고 응답한 비율이 28%로 나타났으며, 「원화 환율의 안정적 운영」이라고 응답한 비율도 26%로 조사됨
- 이는 우리기업이 미국시장에서 확고한 자리를 지키고 경쟁력을 강화하기 위해서는 무엇보다도 신기술·신제품 연구개발, 투자 확대 등 자체 노력을 강화해야 하나, 환율 안정과 환보험 제도 확대 시행 등을 통해 예기치 않게 수출 채산성이 악화되는 불안요인을 제거해 나가는 정책적 뒷받침도 매우 중요하다는 점을 반영하고 있음
- 또한 응답 업체의 20%는 「저가 원자재의 안정적 확보」, 18%는 「물류비, 외환수수료 등 수출 부대비용의 절감」, 8%는 「구조조정을 통한 생산 비용 절감」을 경쟁력 유지·강화 대책의 가장 중요한 현안으로 꼽았음

6. 비가격 경쟁력 회복을 위한 노력

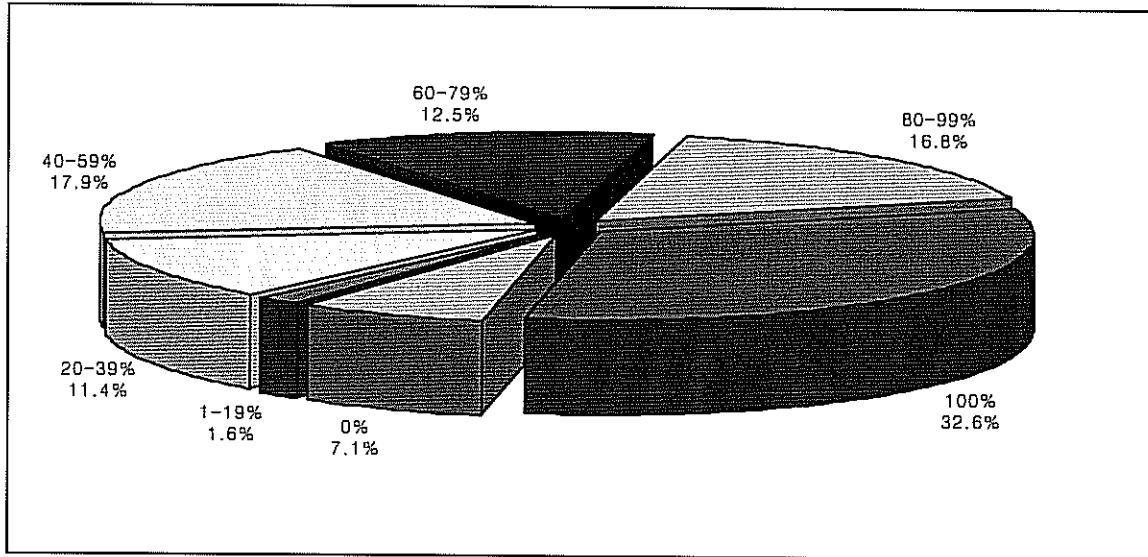
♣ 질문: 미국시장에서 우리제품의 비가격 경쟁력의 회복 또는 유지를 위해 어떤 점에 중점을 두어야 한다고 생각하십니까?



- 가격 측면을 제외한 경쟁력 확보 방안에 대하여, 응답 업체의 22.4%가 「신제품 및 신모델 개발을 통한 제품 다양화」라고 밝혔으며, 20.4%는 「납기 준수 및 애프터 서비스 강화」라고 응답
- 반면, 「판매망 강화 등 현지 유통조직에 적극적 참여」라고 응답한 비율은 16.3%로 지난 2004년의 78.7%보다 크게 낮아졌음
- 이는 일부 우리 기업들이 차별화된 제품으로 미국시장에서 큰 성과를 거둠에 따라 제품 개발에 대한 우리 기업들의 인식이 더 한층 고조되고 있기 때문임

7. 자기상표 비중 및 수출 전략

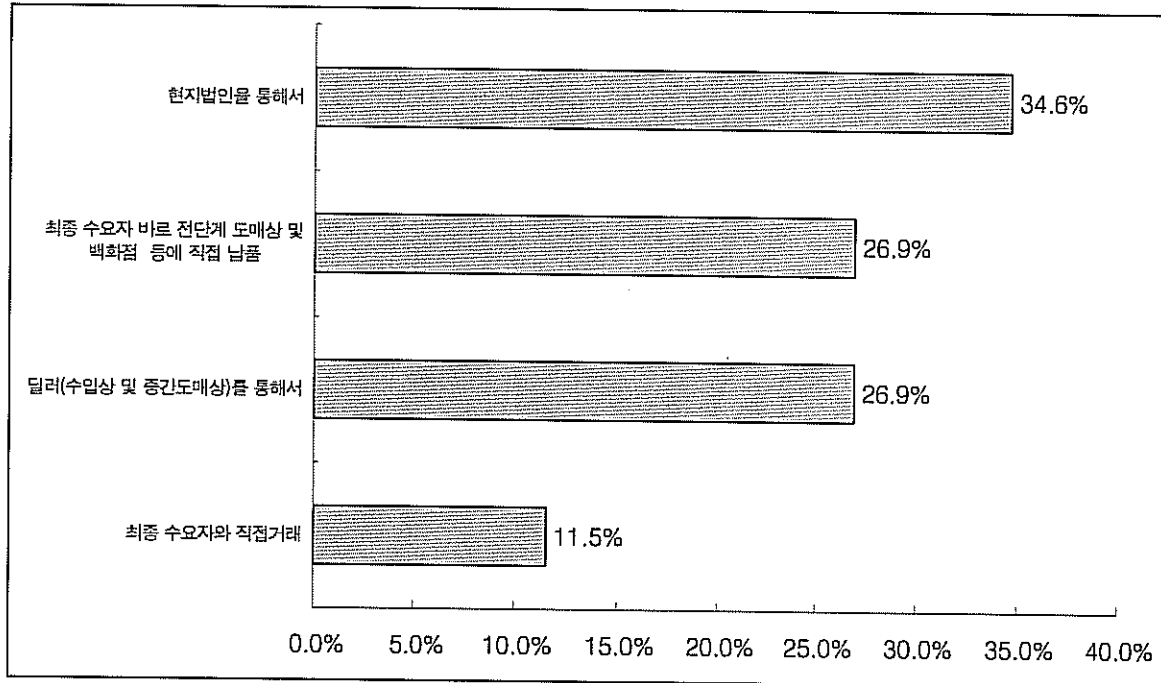
♣ 질문: 귀사의 대표품목의 대미수출에 있어 자기상표 비중이 얼마나 됩니까?



- 조사대상 업체 중 「자기상표 수출 비중이 100%」라고 응답한 비율은 32.6%로 가장 높게 나타났으나, 이는 지난 2004년의 56.5%보다 낮아진 것임
- 반면, 「80%이상 99%이하」, 「40%이상 59%이하」라고 답한 응답자는 각각 16.8%, 17.9%로 2004년 결과 9.2%, 5.3%보다 크게 증가한 것으로 조사됨
 - 이는 우리기업이 미국시장 진출을 위해 100% 자기상표 비중만을 고집하기보다 다각적인 브랜드로 자사 제품을 미국시장에 선보임으로써 바이어 및 소비자층을 확대해 나가는 노력을 강화하고 있기 때문인 것으로 판단됨
 - 또한 미국의 중국산 제품에 대한 무역규제 등으로 인해 주로 OEM 방식으로 제품을 주문하는 바이어들이 한국 업체와의 거래를 추진하고 있기 때문인 것으로 판단됨

8. 미국 시장내 유통

♣ 질문: 미국시장에서 귀사 제품의 유통은 어떻게 이루어지고 있습니까?



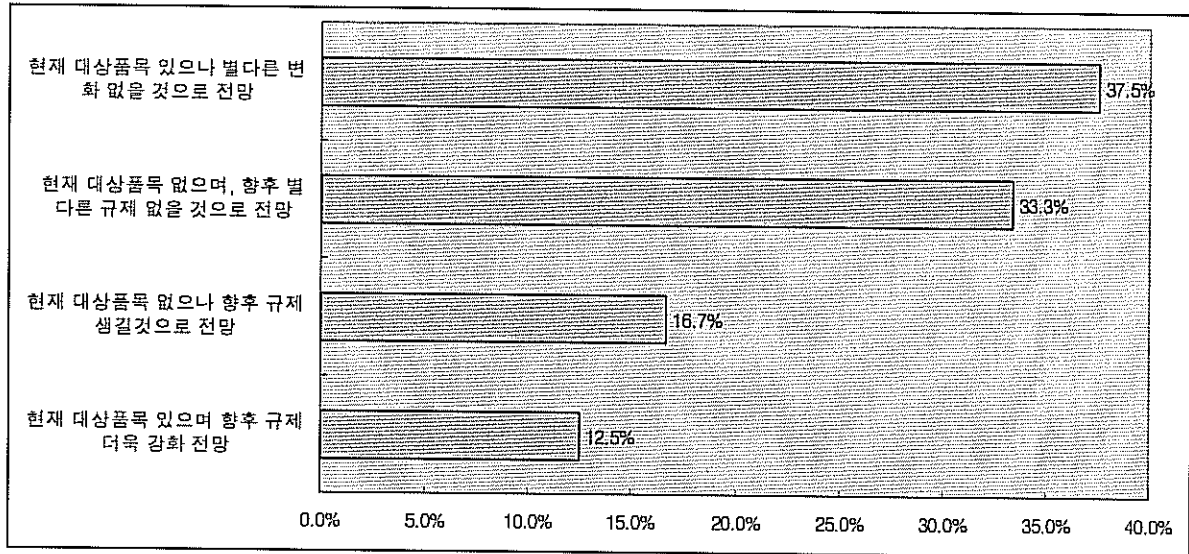
수출품의 현지 유통방식

항 목	응답구성비(%)		
	2003년	2004년	2008년
현지법인	36.1	35.2	34.6
딜러	27.8	26.1	26.9
최종수요자 직거래	13.9	25.0	26.9
도매상, 백화점	11.1	9.1	11.5
기타	11.1	4.6	-

- 미국 현지 유통은 현지법인을 통한 판매가 응답자의 34.6%로 가장 많았고, 딜러(26.9%), 수요자 직거래(26.9%), 도매상(11.5%) 등의 순으로 나타났으며, 예년과 큰 변화가 없는 것으로 조사됨

9. 미국의 수입규제 전망 및 비관세장벽 현황

♣ 질문: 내년도 귀사의 대미수출과 관련하여 미국의 수입규제를 어떻게 보십니까?



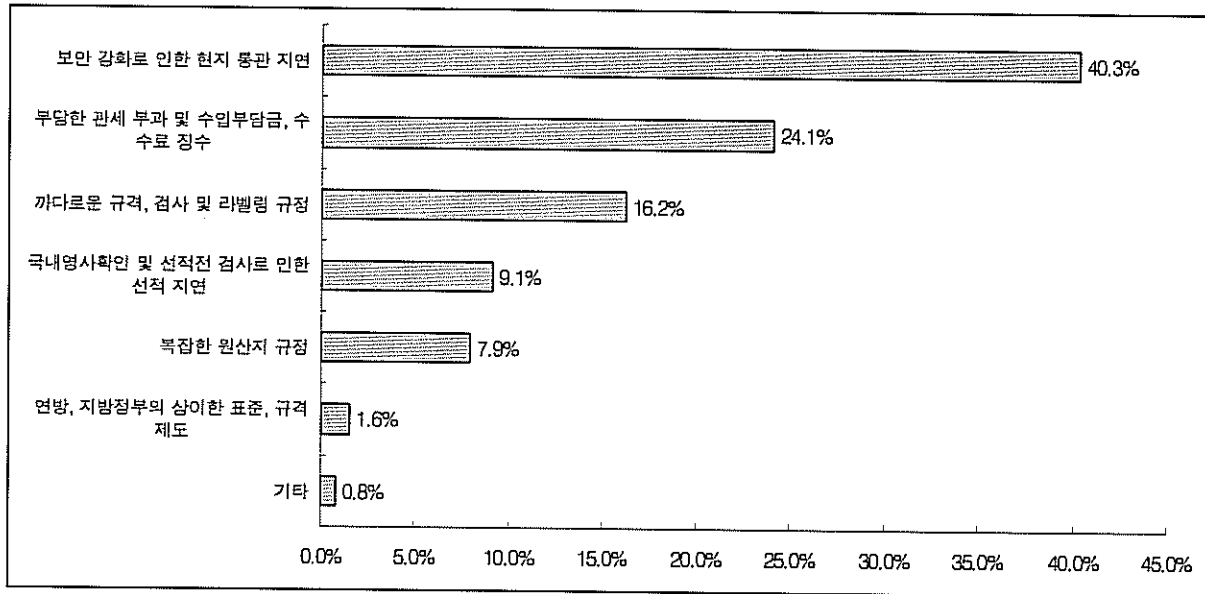
- 대미수출 품목에 대한 반덤핑, 상계관세 부과 등 수입규제 여부에 대하여 37.5%의 응답자가 「대상품목은 있으나, 별다른 변화는 없을 것」으로 응답
- 그러나, 『현재 규제 대상품목이 없다』고 응답한 업체는 50.0%로 지난 2004년 65.5%보다 크게 줄어 수입 규제의 영향을 직접 받고 있는 기업 비율이 높아진 것으로 분석됨

수입규제 전망

항 목	응답구성비(%)		
	2003년	2004년	2008년
대상품목 있으며 향후 규제강화 예상	17.8	11.5	12.5
향후 큰 변화 없을 듯	28.6	23.0	37.5
대상품목 없으나 향후 수입규제 예상	25.0	14.7	16.7
앞으로도 없을 전망	28.6	50.8	33.3

- 전체 응답 업체의 70.8%가 『향후 수입규제 없을 듯』으로 전망하였으나, 「대상 품목이 없으며 앞으로도 없을 전망」이라고 응답한 업체는 크게 낮아진 33.3%로 조사됨

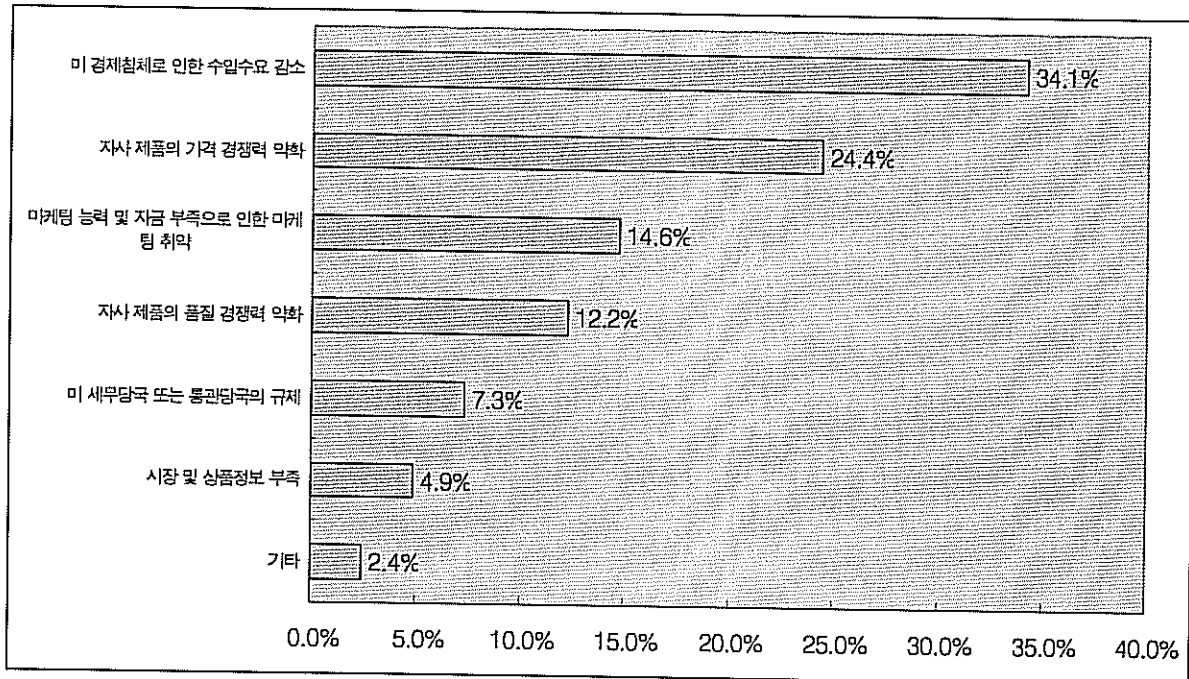
♣ 질문: 귀사의 대미수출에 걸림돌이 되는 비관세장벽이 있다면 무엇입니까?



- 대미수출에 장애가 되는 비관세 장벽과 관련, 수출에 지장이 있다고 응답한 업체 중 40.3%가 「보안 강화로 인한 통관 지연」을 지적, 미국의 보안 강화정책이 대미수출에 가장 큰 장애가 되고 있는 것으로 나타남
 - 이는 지난 2004년 조사결과 30.4%보다 크게 높아진 결과로서 보안 강화에 따른 현지 통관 지연 문제가 더욱 악화된 것으로 판단됨
 - 이러한 문제 해결하기 위해 우리정부나 수출유관기관들이 적극적으로 나서야 할 것으로 예상
- 또한 「부당한 관세부과 및 수입부담금, 수수료 징수」라고 응답한 업체들도 24.1%나 되는 것으로 조사됨
- 기타 의견으로는 ‘기자재별 수입관세율 또는 절차에 대한 정보부족’, ‘니켈 등에 대한 지나친 제한 규정’ 등이 있었음

10. 현지 영업활동에 있어 애로사항

♣ 질문: 귀사의 현지 영업활동에 있어서 당면한 가장 큰 애로사항은 무엇입니까?



○ 미국시장에서 영업활동을 하면서 느끼는 애로사항으로는 전체 응답자의 34.1%가 「미경제 침체로 인한 수입수요 감소」라고 지적

- 이는 우리기업이 미국 경기에 대해 민감하게 반응하고 있음을 알 수 있는 대목임

○ 「자사제품의 가격 경쟁력 약화」라고 응답한 업체는 24.4%로 이는 지난 2004년의 70.5%에 비해 크게 하락한 것임. 또한 「마케팅 능력 및 자금 부족으로 인한 마케팅 취약」이라고 답한 응답자도 14.6%로써 2004년의 32.8%보다 큰 폭으로 감소하였음

11. 기타 애로 및 건의사항

○ 각 분야 전문 지식과 시장 정보 공유

- 업체간 단순한 침묵모임보다는 미국시장 현황, 전략 등 유사 경험을 공유하는 자리 마련 시급
- 수출관련 유관기관, 정부기관 등의 주도하에 각 분야 전문가의 지식과 시장정보를 공유하는 대책을 강화할 필요가 있음
- 또한 정부기관 및 수출관련 유관기관에서 발표되는 경제/시장 조사 활동자료들의 활용도를 높여야 할 것임

○ 중소기업 육성 정책 시급

- 대기업 차원의 제조업에 대한 추가 설비 및 투자 부진으로 인해 대기업 납품에 의존하고 있는 중소 규모의 제조업체들이 도산하거나 공장 가동 의지가 약화되는 현상이 지적되고 있음
- 이에 따라 중소 제조업체들이 수출 의욕을 회복하고 경쟁력 있는 제품을 개발, 수출할 수 있도록 적극 지원해 주는 정책이 시급함
- 특히 섬유산업의 경우 해외시장에서 충분히 경쟁력이 있음에도 불구하고 국내 생산 기반이 너무 빠른 속도로 와해되고 있으므로 이에 대한 보완대책이 시급이 강구되어야 한다는 것이 대미 수출기업들의 지적임

o 한국산 제품에 대한 이미지 쇄신 노력

- 중국산 제품을 한국산으로 둔갑시켜 미국 시장으로 수출함으로써 한국 상품에 대한 이미지를 떨어뜨리는 사례가 종종 발생하고 있는 것으로 나타남
- 이에 정부 차원에서 중국산 제품의 삼각무역 등에 대한 원산지 관리를 강화하는 등 한국 상품의 이미지 관리를 강화해 나가야 한다는 업계의 목소리도 높아지고 있음

o 유리한 수출여건 활용을 위한 노력 강화

- 한미 FTA 타결과 유로화 폭등 등으로 한국 제품의 경쟁력이 상대적으로 높아지는 현상이 나타나고 있으나, 이를 제대로 활용하지 못하고 있는 것으로 지적됨
- 이에 따라 Trade Show를 효과적인 개최함으로써 한국 상품을 소개할 수 있는 기회를 확대하는 동시에 바이어 유치 활동을 강화해 나가야 한다는 것이 업계의 시각임

2008년도 대미수출 전망에 관한 설문조사

〈한국무역협회 뉴욕지부: Fax: 212-223-3827〉

참여업체	회 사 명	
	작성자(직위)	
	연 락 처	

1. 귀사는 2008년도 미국의 전반적인 경기를 어떻게 전망하십니까?

- ☐ 금년보다 좋아질 것 ☐ 금년의 경기추세가 당분간 지속될 것
☐ 금년보다 더 악화될 것 ☐ 금년보다 크게 악화될 것

2. 귀사의 2008년도 대미수출 전망은?

▶ 전년대비 증감율 : ()% 증가, 또는 ()% 감소

가. 대미수출이 **증가**한다면, 그 주된 이유는? (복수응답 가능, √ 표시)

- ☐ 미국의 경기회복과 수입수요 증가
☐ 자사제품의 가격 경쟁력 회복
☐ 자사의 신제품 개발 및 품질 개선
☐ 현지 마케팅 활동 강화
☐ 기타: _____

나. 대미수출이 **감소**한다면, 그 주된 이유는? (복수응답 가능, √ 표시)

- ☐ 미국경기 둔화로 수입수요 감소 등 시장여건 악화
☐ 원·달러 환율 악화 등으로 인한 가격 경쟁력 악화
☐ 운임 상승 등으로 인한 물류비용 증가
☐ 중국 등 다른나라와의 경쟁관계 심화
☐ 기타: _____

3. 귀사의 대미 수출에 있어 주된 경쟁국은 어느 나라입니까? (순서대로 기입)

- | | | |
|------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| ☐ 우리나라 동종업체 | ☐ 일본 | ☐ 미국현지업체 |
| ☐ 중국 | ☐ 대만 | ☐ 홍콩 |
| ☐ 멕시코 | ☐ 카리브 연안국 | ☐ EU |
| | | ☐ 기타() |

4. 귀사 제품의 미국시장에서의 **경쟁력 전망**은 어떠합니까?

- ☐ 경쟁력에 큰 문제는 없으며, 큰 폭은 아니더라도 지속적 수출신장이 가능
- ☐ 현재 수출에 지장을 초래할 정도의 경쟁력 약화는 없으나 앞으로는 다소 우려됨
- ☐ 현재 경쟁력 약화로 고민하고 있으며 대책이 필요한 시점임
- ☐ 경쟁력 약화가 심각하여 획기적인 대책이 필요

5. 미국시장에서 우리제품의 가격경쟁력 회복 또는 유지를 위해 어떤 점에 중점을 두어야 한다고 생각하십니까? (복수응답 가능)

- ☐ 물류비, 외환 수수료 등 수출 부대비용의 절감
- ☐ 원화 환율의 안정적 운영
- ☐ 구조조정을 통한 생산 비용의 절감
- ☐ 저가 원자재의 안정적 확보
- ☐ R&D 투자확대 및 신제품 개발
- ☐ 기타 _____

6. 미국시장에서 우리제품의 비가격 경쟁력의 회복 또는 유지를 위해 어떤 점에 중점을 두어야 한다고 생각하십니까? (복수응답 가능, 순서대로 기입)

- ☐ 기존 제품의 성능, 디자인 품질 개선
- ☐ 신제품 및 신모델 개발을 통한 제품 다양화
- ☐ 판매망 강화 등 현지 유통조직에 적극적 참여
- ☐ 납기 준수 및 애프터서비스 강화
- ☐ 국자적 차원의 이미지 제고 노력
- ☐ 개별기업 차원의 광고 및 판촉
- ☐ 기타: _____

7. 귀사의 대표 품목의 대미수출에 있어 **자기상표 비중**이 얼마나 됩니까? (√표시)

수출 품목	0%	1-19%	20-39%	40-59%	60-79%	80-99%	100%

▶ 대미수출에 있어 귀사의 **자기상품 수출전략**은? (√ 표시)

- ☐ 자기상표 비중을 확대하는 전략을 추진하고 있고 성과도 나타나고 있다.
- ☐ 자기상표 수출전략을 시도하고 있으나 상표 인지도가 낮아 답보 상태에 있다
- ☐ 지금은 OEM 중심이나 자기상표 수출을 추진할 계획이다.
- ☐ 주로 OEM 위주이며 아직 자기상표 수출 계획은 없다.

8. 미국시장에서 귀사 제품의 유통은 어떻게 이루어지고 있습니까? (복수응답가능)

- ☐ 현지법인을 통해서
- ☐ 딜러(수입상 및 중간도매상)를 통해서
- ☐ 최종 수요자 바로 전단계 도매상 및 백화점 등에 직접 납품
- ☐ 최종 수요자와 직접 거래
- ☐ 기타: _____

9. 내년도 귀사의 대미수출관련하여 미국의 수입규제를 어떻게 보십니까? (√ 표시)

- ☐ 현재 대상품목이 있으며, 앞으로 규제가 더욱 강화될 전망이다.
- ☐ 현재 대상품목이 있으며, 별다른 변화가 없을 것이다.
- ☐ 현재 대상품목이 없으나, 앞으로 수입규제가 생길 것으로 전망된다.
- ☐ 현재 대상품목이 없으며, 앞으로도 없을 것이다.

▶ 귀사의 대미수출에 걸림돌이 되는 비관세장벽이 있다면 무엇입니까? (√ 표시)

- ☐ 국내 영사확인(VISA) 및 선적전 검사(24 Hour Rule)로 인한 선적 지연
- ☐ 부당한 관세 부과 및 수입부담금·수수료 징수
- ☐ 까다로운 규격·검사 및 라벨링 규칙
- ☐ 복잡한 원산지 규정
- ☐ 보안 강화로 인한 현지 통관 지연
- ☐ 연방정부와 지방정부의 상이한 표준·규격제도 운영
- ☐ 기타: _____

10. 귀사의 현지 영업활동에 있어서 당면한 제일 큰 애로사항은 무엇이라고 보십니까? (복수응답 가능, 순서대로 기입)

- ☐ 자사 제품의 가격 경쟁력 약화.
- ☐ 자사 제품의 품질 경쟁력 약화
- ☐ 마케팅 능력 및 자금 부족으로 인한 마케팅 취약.
- ☐ 시장 및 상품정보의 부족
- ☐ 미 세무당국 또는 통관당국의 규제
- ☐ 미 경제침체로 인한 수입수요 감소
- ☐ 기타: _____

11. 기타 애로 및 건의 사항

대단히 감사드리며, 작성하신 설문지는 우리협회 팩스 212-223-3827 또는 이메일 researcher@kita.net으로 송부하여 주시길 바랍니다.