

# FTA로 주얼리 연합의 새로운 꿈을 꾀다!

## 1. 기업 및 제품소개

- P사는 반지, 목걸이, 귀걸이 등 신변장식용품을 제조 수출하는 업체로서 북미시장을 중심으로 유럽, 호주, 아시아 등 전세계를 대상으로 최고 품질의 국산 주얼리를 제조·수출하고 있는 업체
- 주얼리 산업현황

시기	산업현황
~ '90.중	(호황) '70(미국), '80(일본), '90(한국)시장 활성화
~ '00.초	(공장이전) 한국업체들의 본격적인 중국으로 생산기지 이전
~ '05	(마지막 호황) '05년까지 수출 호조
'06~현재	(불황) 미국 불경기('06), 유럽발 경기침체('11)

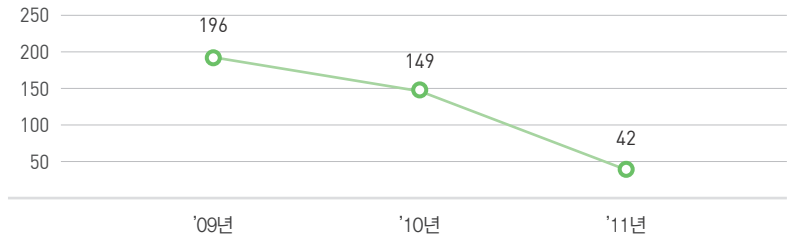
## 2. FTA 활용전 상황

- 정직한 기업의 꿈! 실패를 맞보다!
  - 정직한 기업의 건설을 꿈꾸며 진출한 중국에서 인건비 급상승, 전문인력 부재, 낮은 생산성, 생산비용 급증, 중국의 디자인 도용, 외국인투자자 차별 등 경영환경 악화
  - 설상가상으로 미국의 경기 침체로 인한 미국 수출 급감
  - 누적되는 경영적자로 중국 공장 매각을 결정하고 한국으로 철수
- 주얼리 사업의 꿈을 다시 키우다
  - 최고의 기술력을 갖춘 협력업체 발굴
  - 타 제품과의 차별화된 디자인 개발
  - 뛰어난 품질로 저가의 중국산 제품과의 차별성
  - 중국 노동자에 비해 3배 높은 생산성
  - 고객의 요구에 부응하는 맞춤형 주문생산을 통하여 재기의 발판을 마련

- 새로운 시장을 개척하다

- 미국과 EU를 새로운 수출시장으로 정하고 공격적인 마케팅 실시
- 유로존 경제악화에도 불구하고 뛰어난 품질로 매출 증가
- 의욕적으로 진출한 미국시장에서 중국산 저가 제품에 밀려 매출급감

'09년~'11년 미국 수출실적



### 3. 장애 요인

- 한-미 FTA를 준비하다

- 한-미 FTA활용시 관세 3.9%~13.5%가 즉시철폐
- FTA 특혜관세로 중국산 제품의 장점인 가격경쟁력 무력화 기회

- 한-미 FTA 난관에 봉착하다!

- FTA활용 경험 부족, 복잡한 원산지 규정, 영세 협력업체의 비협조
- 정보의 부족으로 의지만 앞설 뿐 모든 것이 부족한 현실

### 4. 극복 방법

- 서울세관 FTA 컨설팅을 신청하다

- 기술력을 갖춘 국내기업에서 제작한 원재료를 사용하여 수출물품을 제작
- 원재료 생산과정을 확인하여 원산지결정기준 CTH 충족 확인

- 협력업체의 관심을 유도하다

- FTA 활용의 기본인 원산지증빙서류의 확보 및 보관
- 협력업체 CEO를 설득하고 서울세관의 협력업체 교육지원 등 원산지관리능력을 향상

- 꿈을 향한 작지만 커다란 주얼리 연합을 결성하다
  - 개별 업체로서는 중국 기업과의 가격경쟁력을 추월하기 어려움
  - 영세 기업으로 국내에 공장 증설, 새로운 사업의 확대는 불가능
  - 포스테크노 126개 업체 연합회 대표로 당선된 것을 기회로 상인 연합의 단결을 통한 주얼리 연합의 꿈을 키우다
  - “MADE IN KOREA” Center 육성 Project 가동
  - 규모의 경제를 실현하여 뛰어난 품질, 높은 생산성, 정확한 납품, FTA 특혜관세로 가격경쟁력을 확보 제2의 주얼리 전성기를 구가

## 5. FTA활용 효과

- 중국 제품의 저가 공세로 빼앗겼던 미국 수출이 빠른 속도로 회복
- 한-미 FTA활용으로 '12년 5월까지 수출실적이 '11년 전체 수출실적을 추월 하였으며, 지속적인 매출증가로 연말 '11년 대비 350% 매출 달성
- 주요 수출국인 캐나다와의 FTA를 준비할 수 있는 경험을 축적하였고, 한-캐나다 FTA 체결 · 발효시 수출증가에 큰 효과 발생 예상

## 6. 시사점

- FTA를 활용하기 어려운 영세 중소기업들이 국내로의 회귀를 통해 FTA를 활용함으로써 재도약한 사례
- 아울러 영세중소기업들이 태생적 한계를 극복하고 수출경쟁력 확보를 위해 연합을 결성하고 제품개발, 원산지, 증빙서류관리의 효율성 확보