

효과 최대한 누리려면 현지 물류거점 확보가 중요

한-EU FTA와 물류 / 10대 수출유망품목을 중심으로

한-EU FTA가 2년 2개월에 걸친 협상 끝에 지난 7월 13일 사실상 타결됐다. 한-미 FTA때보다 더 큰 경제적 효과를 기대하는 목소리가 높다.

국내시장의 경우 업종에 따라 득실이 있겠지만 우리 기업(제품)의 EU시장 진출 확대는 필연이다. 남은 것은 어떻게 하면 더 효과적으로 EU시장을 공략하느냐 하는 것이다.

최근 KOTRA는 <한-EU FTA 10대 수출유망품목(2009.7.14)>이란 자료를 내놓았다. EU시장에 내다팔 우리 수출 유망품목을 물류의 시점에서 들여다보았다. 분명한 것은 10대 품목에 해당하는 제조 유통 화주기업들은 이에 따른 물류전략을, 물류기업들 역시 이들 업종의 기업을 상대로 한 '물류 제안 전략'을 수립해야 할 시점이란 것이다. <김성종 기자 dldls@klnews.co.kr>

① 승용차

10%의 수입관세를 단계적으로 철폐할 예정이다. 이럴 경우 대당 1,000유로 이상의 비용절감효과가 발생한다. 단기적인 수출 확대보다는 시장점유율 확대에 초점을 맞춰야 한다는 게 KOTRA의 분석 결과다. 실제 슬로바키아에 있는 기아차 생산법인이 생산하는 'C'eed'의 경우 현지 차량이라는 인식이 확산돼 판매가 급증하고 있다는 점이 이런 판단에 설득력을 더하고 있다.

② 자동차 부품

유럽 완성차업체의 경우 유럽내 현지생산이 가능한 자동차 부품업체의 OEM 납품을 선호한다. 국내 자동차 부품업체가 현지 생산법인을 운영하는 여러 가지 방안이 검토될 필요가 있어 보인다.

EU에서 한국산 자동차의 판매가 증가함에 따라 A/S 부품의 수요 또한 늘고 있다. 현지에서 판매망과 물류거점을 확보해 소량 주문에도 적기에 부품을 납품할 수 있는 체제를 구축한다면 新시장에 대한 가능성도 조심스럽게 점쳐볼 만하다.

③ 포크리프트 트럭

이번 한-EU FTA를 통해 한국산이 어느 정도 가격경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 기대되는 품목 가운데 하나다. 단 권역별로 차별화된 마케팅 전략이 필요하다는 지적이다.

동유럽의 경우 높은 수요를 보이고 있는 내연 기계차 중심의 진출 전략이 먹힐 것 같다. 반면 서유럽

은 사용자 편의와 친환경적인 요소를 중요하게 여기며 덧붙여 A/S 지원 능력이 마케팅 성공여부를 좌우할 전망이다.

KOTRA가 대표적 유망국가 중 하나로 꼽고 있는 폴란드는 최근 급격한 경제발전으로 포크리프트의 수요가 급증하고 있다. FTA로 인한 가격경쟁력 강화로 한국산의 시장점유율 확대가 기대되지만 배송 기일 준수가 구매결정의 중요한 요소가 될 것으로 보인다.

④ TV

현지생산과 직수출을 놓고 어느 쪽이 유리한지 팽팽하게 의견이 갈리는 품목이다.

삼성, LG 등 현지 법인에서 조립·생산하는 경우에는 FTA로 인한 관세철폐 영향이 크지 않을 전망이다. 반면 일부 직수출되는 중저가 LCD-TV의 경우는 시장점유율이 확대될 것으로 기대된다.

폴란드에 진출한 LG전자는 LCD TV와 관련해 "14%에 달하는 관세인하 효과와 물류비용 등을 분석해 경제적 타당성이 있다면 현지생산 대신 한국 직수출도 검토할 수 있다"는 입장인 것으로 알려졌다.

⑤ 위성방송수신기(셋톱박스)

2010년부터 독일, 영국, 프랑스, 스페인 등 서유럽 17개국에서 디지털 방송 서비스가 개시된다. 이에 따라 약 1700만대 이상의 셋톱박스 판매가 예상된다.

휴맥스(폴란드), 삼성전자(슬로바키아) 등 현지 생산법인을 보유한 기업들은 FTA에 따른 관세혜택이 크지 않다. 직수출하는 후발기업의 경우는 14%의 관세 철폐가 시장 진입에 매우 유리하게 작용할 것으로 전망된다.

휴맥스(폴란드)는 현재 셋톱박스 내장형 TV 부품 가운데 30%를 한국에서 수입중이다.(TV판넬 제외, 중국에서 70% 수입중) 부품의 경우 한국산 조달 물량을 늘리는 걸 고려하지만, 완제품의 경우 물류기간(5주) 때문에 직수입은 고려하지 않고 있는 것으로 알려졌다.

⑥ 폴리에스테르 섬유

한국산 제품이 고품질인데다가 원화약세까지 겹쳐 1위를 고수하고 있는 품목이다. 이런 경쟁력이 이번 FTA를 통해 더욱 강화될 것으로 전망된다. 단, EU가 반덤핑 과세로 유럽기업을 보호하는 경우가 있기 때문에 비(非)가격 적인 부문에서 경쟁력을 키우는 전략이 필요하다.

⑦ 메리아스편물

KOTRA가 EU 수출에 활력을 불어넣을 것으로 꼽고 있는 품목이다. 한국산은 고품질이라는 이미지에 8%의 관세 철폐까지 더해지기 때문이다. 단 한국산에 비해 약 20%가 저렴한 중국산에 대한 대응책 마련이 필요하다.

KOTRA가 유망국 중 하나로 분류한 프랑스에 진출할 경우 주의할 점이 있다. 현지에서 의류 생산기

간이 단축되는 추세를 감안해 소량오더에 대응하면서 적기 공급을 할 수 있는 현지 공동창고 등의 물류 기반을 구축할 필요가 있다.

⑧ 산업용 장갑

동유럽으로 이전되는 공장이 늘면서 자연스럽게 생겨난 시장이다. 8%의 관세 철폐가 있지만 저가 시장에는 큰 영향을 미치지 못하는 수준이라 고가의 신소재 시장을 노리는 전략이 적절할 것 같다.

KOTRA는 유럽에 물류기반을 갖춘 대형 유통업체(예 : Ansell, MAPA 등)와 협력하는 것이 중요하다고 충고한다.

⑨ ABS수지

한국산은 이미 품질 인지도가 높아 수출증대에 크게 기여할 것으로 전망된다. 다만 가격에 매우 민감한 품목이라 동유럽 제품과 가격 경쟁은 피할 수 없을 전망이다.

유럽 각 국별 에이전트보다 유럽 전체를 총괄하는 대형 에이전트를 활용한 마케팅이 효과적이라 지적이다.

이탈리아의 경우 다른 유럽 국가들에 비해 긴 납기일과 물류비용이 단점으로 지적된다. 현지에 물류 거점을 확보하는 방안도 검토해볼만 하다.

⑩ 승용차용 타이어

경기침체로 유럽 소비자들 역시 가격을 우선하는 경향이 있다. 그러나 한국산이 가격만으로 경쟁하는 데는 한계가 있다. 네덜란드에서는 한국산 타이어가 대체용(A/S)으로 판매되므로 가격 경쟁력과 시너지 효과를 거둘 수 있도록 유통망 확대가 필요하다.

■ FTA 효과를 최대한 누릴려면?

EU는 역내 교역비중이 높다. 또 회원국간 산업분업화와 수직 계열화된 시장이다. 이런 특성 때문에 FTA 체결로 인한 우리나라의 가격경쟁력 강화는 결국 '부수적인 유리한 조건' 일 뿐이다. FTA를 최대한 활용하기 위해선 FTA 수혜품목을 중심으로 브랜드·물류·A/S 개선이 이뤄져야 한다.

물류의 경우 지리적 여건 때문에 긴 납기일과 물류비용 같은 추가비용이 발생해 거래시 단점으로 작용해 왔다. 때문에 EU 역내국으로부터 수입을 더 선

호할 수밖에 없는 것이다.

“배송기간이 구매결정에 매우 중요하며 이는 현재 40% 이상의 시장점유율을 보이는 독일의 강점이다. 일본과 중국은 각각 품질과 가격으로 배송의 약점을 보완하고 있다.”

폴란드 BCM社(포크리프트)의 수입담당자가 한 말이다. 여기엔 우리기업이 새겨들어야 할 시사점이 담겨 있다.

세계 20여 곳에 공동물류센터를 운영하고 있는 KOTRA는 좀 더 현실적인 대안으로 'KOTRA 공동물류센터'를 이용하라고 권한다. 중소기업의 경우 '소량주문과 적기납품'이라는 두 마리 토끼를 잡기 위해 고려해 볼만한 제안이다. 실제 국내 양돈용 적외선 전구 생산업체인 I社は KOTRA 공동물류센터를 활용해 효과를 거두고 있다. 주문부터 배송까지 소요기간을 기존 40일에서 1주일 이내로 단축하고, 운송비도 40% 가량 절감함으로써 품질·납기 및 가격경쟁력 3박자를 갖춰 올해 수출이 25% 이상 확대될 것으로 기대하고 있다.

현재 KOTRA 공동물류센터는 네덜란드(로테르담), 영국(런던), 벨기에(안트워프)에 있다.

서이천, 일죽 10만평 냉장창고 임대

냉장냉동상온복합 타운 365일 연중무휴

각층별 데크 제공 다양한 평수
넓은 작업장 분할 임대 가능



일죽 냉장센터 일죽C 5분
양지C 10분

1층 : 냉장/작업장 (3,700평)
2층, 3층 : 냉동/작업장/상온 (4,220평)
4층 : 상온창고 (3,465평)

호법물류센터 이천C 5분

평수 다양한 상온창고 다수
100평~5,800평
대기업다수입주 (CJ, 델몬트, 동원 등)

서이천 냉장센터 서이천C 5분

1층 : 냉동/냉장 (4,790평)
2층 3층 : 냉동/냉장 (7,095평)
4층 : 상온창고 (3,500평)

2009년 9월
GRAND OPEN

KOREA 냉장 www.k2k2.kr

임대문의 019-619-6361

2009년 10월까지 신규 입주업체 30%할인제공
타 창고 이전시 이전비 지원