

II. 지역정보하이라이트

구주지역

▣ EU 新 가입 10개국으로 우리 수출 얼마나 늘었나?

□ 수출, 지난해 1-11월 기준 98.5% 증가

○ 지난 5월 EU에 새로 가입한 폴란드, 헝가리, 체크 등 10개국에 대한 우리나라의 수출이 대폭 증가하고 있음.

○ 바르샤바 무역관 분석에 의하면, 2004년 1~11월중 우리나라의 EU 신규가입 10개국(이하 EU 新10국)에 대한 수출은 36억 8,108만 달러를 기록하여 전년동기에 비해 무려 98.5%나 늘어났음.

○ 이에 따라 EU 新10국이 우리나라 총수출에서 차지하는 비중도 2003년 1~11월 1.1%에서 1년 만에 1.6%로 크게 상승하였음.

< 우리나라의 對EU 新10국 수출 동향 >

(단위: 백만 달러, %)

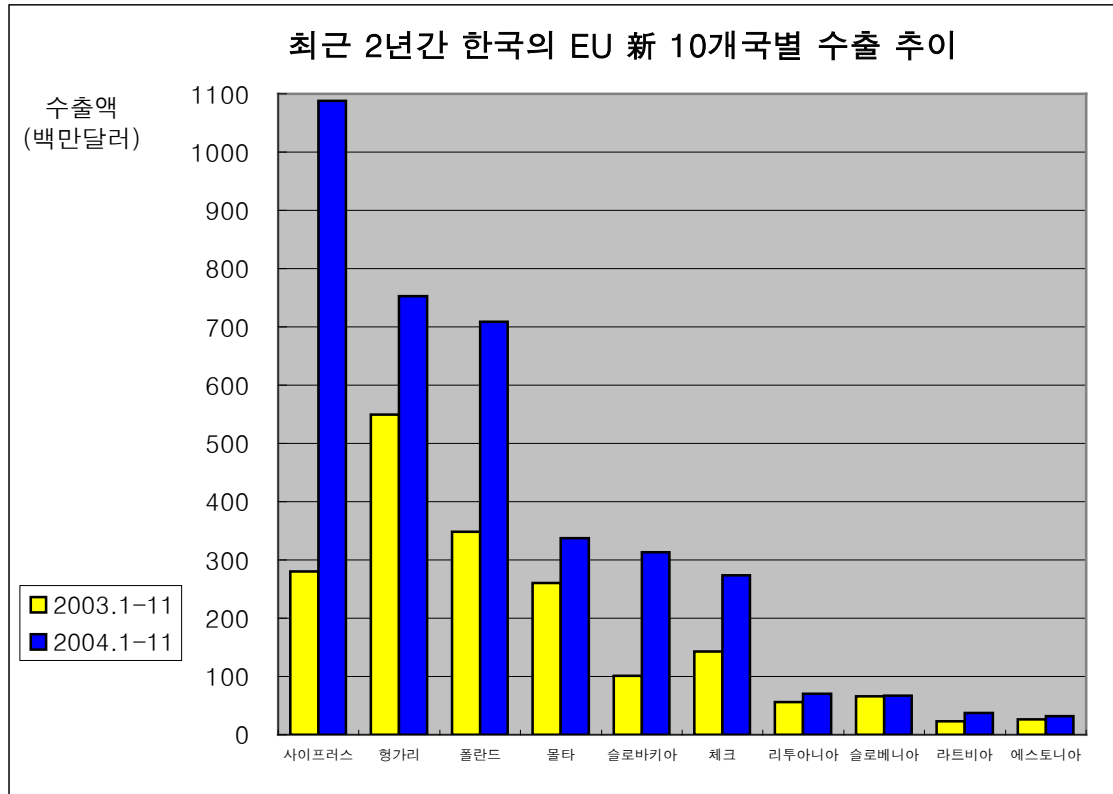
국가명	2003 년 1~11 월	2004 년 1~11 월	증감율
사이프러스	280.1	1,088.3	288.6
헝가리	549.3	752.6	37.0
폴란드	348.0	709.2	103.8
몰 타	261.0	336.9	29.1
슬로바키아	101.1	313.1	209.7
체 크	143.1	273.6	91.2
리투아니아	55.8	70.4	26.2
슬로베니아	66.3	67.3	1.5
라트비아	23.2	37.7	62.4
에스토니아	26.4	31.9	21.0
합 계	1,854.3	3,681.1	98.5

○ 2003년 연간으로 2.7% 신장에 머물렀던 對EU 新10국 수출이 2004년 들어 100% 가깝게 급증한 것에는 역시 EU 가입 효과가 크게 작용한 것으로 판단됨.

○ 즉, 신규 10개국에서 EU 가입 기대에 따른 소비와 투자 상승, EU 자금에 의거한 SOC 프로젝트 활성화 등으로 경기가 호조를 보였다는 점과 한국산 제품에 대한 관세율의 전반적인 하락 등을 수출 급증의 원인으로 볼 수 있음.

□ EU 新10국, 국가별 및 품목별 수출동향

- 수출 증가율이 높았던 국가는 사이프러스(289%), 슬로바키아(210%), 폴란드(104%), 체크(91%) 등임. 인구 70여만에 불과한 사이프러스로의 수출은 증가율은 물론 금액도 10개국중 최대를 기록했으나, 수출의 90% 이상이 경기에 민감한 선박이며, 그나마 재수출 물량이 많아 안정성이나 성장성은 ‘빅 3’, 즉, 폴란드, 헝가리, 체크에 못 미치는 것으로 판단됨.



- 한편, EU 新10국에 대한 우리의 주종 수출품목은 컬러TV (부품), 승용차, 무선전화기, 컴퓨터 부품, 가전제품, 선박 등으로 나타났음. 특히, 폴란드, 헝가리, 슬로바키아의 경우 우리 기업의 활발한 투자진출에 따라 컬러TV 부품, 컴퓨터 부품 및 주변기기 등 원부자재 수출의 비중이 큰 것으로 파악됨.

< 우리나라의 국별 주력 수출품목 >

국명	주력수출품	국명	주력수출품	국명	주력수출품
사이프러스	선박 (90% 이상) 승용차 냉장고 타이어 자동차부품	헝가리	무선전화기 컬러TV 모니터 승용차 에어컨	폴란드	컬러TV(부품) 승용차 자동차부품 무선전화기
몰타	선박 (70% 이상) 반도체 승용차	슬로바키아	컬러TV 컴퓨터부품 음극선관	체크	승용차 보조기억장치 무선전화기

	인쇄회로 합성수지	키 아	승용차 합성수지		컬러TV
슬 로 베 니 아	승용차 합성수지 펌프 타이어 합금철	리 투 아 니 아	합성수지 무선전화기 컬러TV 승용차	에 스 토 니 아	승용차 폴리에스텔 섬유 타이어
라 트 비 아	승용차 무선전화기 보조기억장치				

□ 향후 EU 新 10국 진출방향

- 첫째, 신규 10개국에 대한 지속적인 관심과 시장개척활동이 필요함. EU 집행위 발표 ‘EU 중장기 경제전망’에 의하면, 2005년 EU 25개국의 경제성장률 평균은 2.3% 이나, 신규 10개국은 이를 크게 넘어서는 높은 성장이 전망되는 유망시장들임.
- 체크 3.8%, 에스토니아 6%, 사이프러스 3.9%, 라트비아 6.7%, 리투아니아 6.4%, 헝가리 3.7%, 폴란드 4.9%, 슬로베니아 3.6%, 슬로바키아 4.5% (* 몰타 1.5%)
- 둘째, 막대한 EU 자금 유입과 함께 EU 기준 충족을 위해 향후 수년간 신규 가입국에서 교통, 환경 및 IT 개발 프로젝트의 본격화가 예상되며, 동 분야에서 특수가 예상됨. 동 프로젝트에의 직접 참여 또는 관련제품 공급을 위한 방안 수립과 적극적인 마케팅 활동이 요구됨.
- 셋째, 수출과 함께 신규 가입국의 유리한 생산조건을 활용하고 EU의 무역규제를 우회하기 위한 투자진출도 적극 검토할 때임. 특히, 폴란드, 슬로바키아, 헝가리, 체크 등 인구가 일정수준에 달하고 생산비용이 상대적으로 저렴한 국가로의 직접투자진출이 유망할 것임. 생산제품의 판로는 단기적으로 서유럽시장에 주력하면서 중장기적으로는 진출국 시장 및 동쪽 시장으로 확대할 수 있음. 투자진출 확대는 향후 EU 추가 확대에 대한 포석도 될 수 있음.

(문의처 : 바르샤바무역관 김삼식 sk7192@kotra.or.kr)