

III. 해외마케팅.투자정보 하이라이트

■ 2004 2/4분기 시개단 참가업체 품목별 바이어 반응

□ 개요

- 2/4분기중 방콕무역관이 주관한 시개단은 평소보다 적은 2개로서, 모두 10개 이하의 업체가 참가한 미니 시개단 이었음. 충북과 울산 등 2개 지역에서 총 12개사가 파견되었으며, 품목별로는 화학업체가 5개사로 가장 많았음. 품목별 평균 상담금액은 기계류가 512만 달러, 화학이 331만 달러로 많은 편이었으나, 의약품과 정수기 등 생활용품의 경우, 상대적으로 부진하였음.

< 2004. 2/4분기 시개단 상담현황 >

구 분	업체수	업체별 평균 상담현황	
		상담건수	상담액(\$만)
기계, 부품	3	5.2	512
화학, 플라스틱	5	6.8	331
의료 보조용품	1	4	48
기타	3	4.3	30
합 계	12	5.5	278

□ 기계 및 부품

- 자동차 가스켓, Forklift용 기어 및 Metal Bellows 등 3개 품목이 참가했음.
- 이중 자동차 등의 부품으로 쓰이는 가스켓은 폭넓은 수요를 가지고 있어 관련바이어를 물색하기도 대체로 용이하였음. 한국업체와 상담한 바이어들중 상당수는 기존에 유럽이나, 일본, 필리핀 등으로부터 제품을 구입하고 있는 경우가 많았는데, 대부분 가격과 품질조건에 불만을 가지고 있어 한국업체와의 상담회에 참가하였다고 밝혔음.
- 상담회 진행이 가장 진지하게 진행된 기업중 하나로서 바이어들은 대부분 품질에 만족을 표시하였으며, 구체적인 구매결정은 상호간 협상과정을 거쳐 확정한다는 방침을 밝혔음. 한국기업 역시 상담회에 상당히 만족하였던 것으로 평가됨.
- 태국은 Forklift를 대부분 수입에 의존하고 있어, 제품 생산업체에 대한 OEM 공급은 사실상 불가능함. 이에따라, 소량수입형태의 A/S시장 진출이 불가피한 실정이나, 한국기업이 가격조건을 맞추기가 다소 어려울 것으로 평가됨.
- 메탈 벨로우즈는 태국내 대부분의 업체가 유명브랜드를 취급하고 있으며, 중국이나 대만등의 제품은 상대적으로 취약한 편임. 4개 바이어와 상담이 이루어 졌으나, 바이어들이 품질수준에 만족하는 것 같으면서도 브랜드인지도 열세를 밝히고 있어, 태국시장 진출을 위해서는 장기간의 마케팅이 필수적일 것으로 판단됨.

□ 화학

- 폴리카보네이트, 살서제, 각종 안료, 타포린 및 폴리에스터 스테이플 Fiber가 있었음.
- 아크릴과 유사하면서 핸드폰의 커버와 각종 전자제품의 표시 등 산업용으로 폭넓게 쓰이는 폴리카보네이트는, 태국에서 제품이 생산되지 않고 대부분 수입에 의존하고 있는 제품임. 상담회에 참가한 바이어들중 일부는 독일 등지에서 제품을 수입하고 있다고 밝혔는데, 한국제품의 품질수준에 상당히 만족하였음. 총 8개 바이어와 상담이 이루어 졌으며, 품질에 만족을 보이면서도 독일, 일본제품과의 가격 비교후 구입하겠다는 바이어가 다소 있었음. 수출가능성이 매우 높은 품목으로 분류됨.
- 전통적인 쌀 생산 및 수출국가로서 살서제 수요는 상당히 많음. 다만, 상담에 참가한 8명 의 바이어들이 완제품수입보다는 원재료 수입을 선호하고 있어 우리기업의 보다 유연한 시장 접근 자세가 요구됨.
- 플라스틱 안료(Master Batch)에 대한 바이어의 관심도가 상대적으로 높았는데, 태국의 석유화학산업이 지속적으로 발전하고 있음을 고려시, 진출이 유망한 상품으로 분류할 수 있음. 상담한 8명의 바이어 모두 한국제품의 품질에 대해 상당히 만족한다는 반응이었음.
- 일반적인 포장용도로 쓰이는 타포린의 경우, 태국내 제조업체가 상당히 많음에 따라 시장성이 거의 없는 것으로 평가되었으며, 바이어와의 상담주선도 불가능하였음. 다만, 해양스포츠가 발달한 국가임에 따라, 소량이지만 각종 보트 등의 원단으로 사용되는 제품과 PVC 타포린, 각종 Steel의 포장재로 쓰일 수 있는 특수 용도제품에 대한 바이어의 관심도가 상대적으로 있었음. 전반적으로 상담이 부진하였음.
- 폴리에스터 스테이플의 경우, 바이어들이 품질보다는 가격에 보다 많은 관심을 보였음. 한국업체가 직접 업체를 방문하여 상담하는 형식으로 진행되었으며, 상담액은 많지 않았으나, 일부 바이어들이 대체원료로서 동제품을 구입하는 데 높은 관심을 표시하였음.

□ 의료 보조용품

- 석고붕대를 생산하는 업체가 참가하였는데, 태국내 판매를 위해서는 보건당국의 승인이 필요함. 이는 국내기업의 태국 진출에 다소 부정적인 요인으로 작용할 가능성이 있음. 상담하였던 4개 업체 모두 샘플테스트를 먼저 실시한 후 구입하겠다는 반응을 보였음.
- 샘플 테스트를 위한 소요기간이 최소 6개월 이상 소요될 것으로 추정되고, 일부 바이어는 원료수입보다는 합작투자에 관심을 표명하여, 태국진출을 위해서는 상당한 인내력이 요구될 것으로 보임.

□ 기타제품

- 정수기, 음이온 공기청정기 및 알로에 가공제품을 생산하는 업체가 참가하였음.
- 정수기의 경우, 태국에서는 역삼투압 방식의 제품이 폭넓게 유통되고 있으며, 수입방식은 완제품보다는 부분품 수입 후 태국에서 조립, 생산하는 경우가 많은 편임. 한국업체는 필터를 이용한 전통적인 방식의 정수기를 생산하고 있고, 중국이나

대만제품보다 가격경쟁력이 낮은 것으로 평가되어 상담이 부진하였음.

- 제품 내부에 음이온 발생장치를 부착한 P사의 공기청정기는 총 7명의 바이어와 상담이 이루어졌음. 대부분의 바이어들이 태국내 독점 에이전트 판매권한을 요구하였는데, 다수의 바이어들은 일반적인 유통망을 통한 판매보다는 다단계 방식의 판매를 선호하는 것으로 나타났음. 바이어와 한국 업체 모두 만족한 상담성적을 거두었음.
- 태국에서도 알로에가 생산됨에 따라, 무역관에서 상담주선을 하는 데 있어 상당한 어려움이 있었음. 한국업체는 알로에 음료, Gel 형태의 화장품 및 오가피, 헛개나무 등 한약재료와 혼합한 각종 기능성 알로에 가공제품으로 현지제품과의 차별화를 주장하였음. 2개 바이어와 상담이 이루어졌으며, 제품의 독특한 특성으로 인해 바이어가 높은 관심을 표명하기는 하였으나, 시장성은 다소 낮은 것으로 분석됨.

(문의처 : 방콕무역관 손병일 pison@hanmail.net)