

자동차 부품의 틈새 시장, 중동·북아프리카를 가다



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

Ⅰ. 왜 중동·북아프리카인가? / 3

- | | |
|----|-------------------|
| 3 | 1. 자동차 시장 |
| 7 | 2. 자동차 부품 시장 |
| 10 | 3. 한국 부품 업체 진출 현황 |

Ⅱ. 주요국별 특성 및 진출 방안 / 14

- | | |
|----|------------|
| 14 | 1. UAE |
| 21 | 2. 사우디아라비아 |
| 26 | 3. 이란 |
| 35 | 4. 이스라엘 |
| 40 | 5. 이집트 |
| 49 | 6. 알제리 |

Ⅲ. 우리 기업에의 시사점 / 53

- | | |
|----|--------------|
| 53 | 1. A/S 부품 시장 |
| 57 | 2. 완성차 부품 시장 |
| 58 | 3. 기타 |

요 약

2009년 전세계의 금융위기에도 불구하고 성장을 멈추지 않는 자동차 시장이 있다. 잘 알려지지 않은 시장, 중동·북아프리카가 바로 그 곳이다.

중동·북아프리카 지역은 최근 5년간 1인당 GDP가 연간 20%정도씩 성장하면서 자동차 판매도 10~20% 성장해왔다. 금융위기로 미국, 유럽 등 주요 자동차 시장의 마이너스 성장이 예측되는 올해에도 중동·북아프리카 시장은 플러스 성장이 전망된다. 세계 경제가 회복되는 2~3년 후에는 더 큰 폭의 성장이 기대된다.

자동차 수요의 대부분을 수입에 의존하는 중동·북아프리카 시장에서 최근 한국차 진출이 눈에 띈다. 2008년 이집트에서는 현대 자동차가 수입 승용차 점유율 1위를 차지하였고 GCC 지역에서는 한국 자동차가 시장 점유율 2위를 차지하고 있다. 중고차 시장에서도 한국차의 인기가 늘어나는 추세다.

자동차 시장과 동반 성장하고 있는 자동차 부품 시장 역시 부족한 현지 자동차 부품 업체들의 기술력과 공급력으로 수입 의존도가 높다. 대부분의 국가에서 80~90%의 높은 수입 의존도를 보인다. 이집트 등에서 정부가 자동차 산업 육성에 노력하고 있지만 아직 자국산의 품질이 낮아 부품의 수입은 증가하고 있다.

경제 불황기의 틈새 시장으로 새롭게 떠오른 중동·북아프리카 지역에 한국 자동차 부품 업체가 성공적으로 진출하기 위해서는 A/S시장을 우선적으로 공략해야한다. 늘어나는 한국차 판매는 A/S용 한국산 부품의 수요를 증가시킨다. 특히 교통 인프라가 열악하고 경제 수준이 낮아 차량을 오랜 기간 사용하는 중동·북아프리카 소비자들에게는 소모성 부품 교체 빈도가 높다. 젊은 인구 비율이 높아 스타일링을 위한 차량 액세서리류, 튜닝 제품 등 각종 자동차 용품의 판매도 유망하다. 장기적으로는 산업 다변화, 일자리 창출 등을 목표로 자동차 산업을 정책적으로 육성하는 사우디아라비아, 이집트 등의 현지 업체와의 파트너십을 이용한 완성차 부품 시장으로의 직접 진출도 고려해야 한다.

국가별 자동차 관련 정책에 대한 이해와 시기적절한 대응도 중요하다. 이스라엘은 2011년 전기자동차 네트워크 구축이라는 야심찬 계획을 발표하여 전기 자동차 관련 부품의 수요가 급증할 전망이다. 이집트는 2011년까지 20년이상 노후화된 택시를 모두 신차로 바꾸는 정책을 추진하여 한국차 판매의 증가가 기대되며 이와 함께 관련 부품 시장의 확대도 전망되고 있다.

1. 왜 중동·북아프리카인가?

1. 자동차 시장

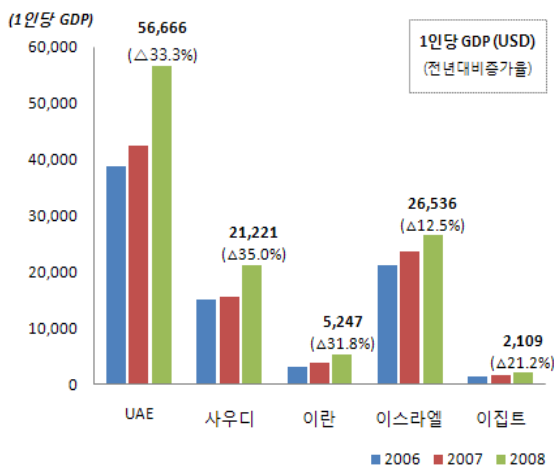
□ 소득수준 향상으로 자동차 판매 10~20% 성장

○ 최근 5년간 중동·북아프리카 지역의 1인당 GDP는 연간 약 20% 성장을 계속하였고 향상되는 경제 수준으로 자동차 판매 역시 지속적인 증가세를 보임

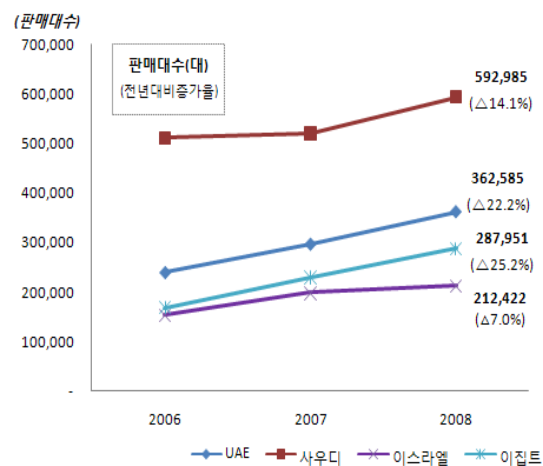
- GCC²⁾ 지역은 매년 평균 10%의 차량 판매 증가를 나타내며 2008년 기준 약 4백만대의 자동차 시장이 형성되어 있음³⁾

- UAE, 사우디 등의 주요국의 2008년 1인당 GDP는 전년대비 20~30% 성장하였고 자동차 판매는 10~20% 증가함

[1인당 GDP 추이]



[신차 판매 동향]



(자료원 : IMF, BMI)

1) 중동·북아프리카는 MENA(Middle East and North Africa)지역으로 불리며 IMF 기준으로는 이란, 사우디, UAE, 이집트 등의 19개국이 속하나 본 보고서에서는 지리적 이유로 이스라엘, 이라크를 포함시킨 21개국을 중동·북아프리카 지역으로 일컬음

2) Gulf Cooperation Council

3) Trade Arabia News (2009.5)

□ 금융위기에도 불구하고, 성장이 계속될 전망

- 세계 금융 위기에도 2009년 중동·북아프리카 지역의 GDP는 2.3~5.4%⁴⁾ 증가할 것으로 전망됨
- 자동차 판매 역시 2009년 성장이 계속될 것으로 전망되며 세계 경기 회복이 예상되는 2~3년 후에는 보다 큰 폭의 성장이 전망됨⁵⁾
 - UAE : 2013년에는 2008년 대비 GDP가 65%성장(72만 달러)할 전망으로 차량 역시 2008년 대비 57%성장(570,000대)할 전망임
 - 사우디 : 2009년 자동차 시장이 3.5% 성장할 전망이나 2013년에는 2008년 대비 50% 증가한 880,000대가 예상됨. 또한 향후 여성의 운전 허용은 시장 확대의 중요한 변수가 될 것임
 - 이스라엘 : 2009년 1,2월의 차량 판매는 지난 2008년 11,12월에 비해 40%나 증가하며 긍정적인 시장 상황을 보임
 - 이집트 : 2009년 자동차 판매는 1.1% 성장이 기대되며 2010년부터는 성장률이 증가하여 2013년에는 2008년의 2배 규모인 50만대가 판매될 것으로 전망됨
 - 알제리 : 최근 자동차 수입이 급격히 상승 중으로 올해도 역시 자동차 시장의 성장이 전망임

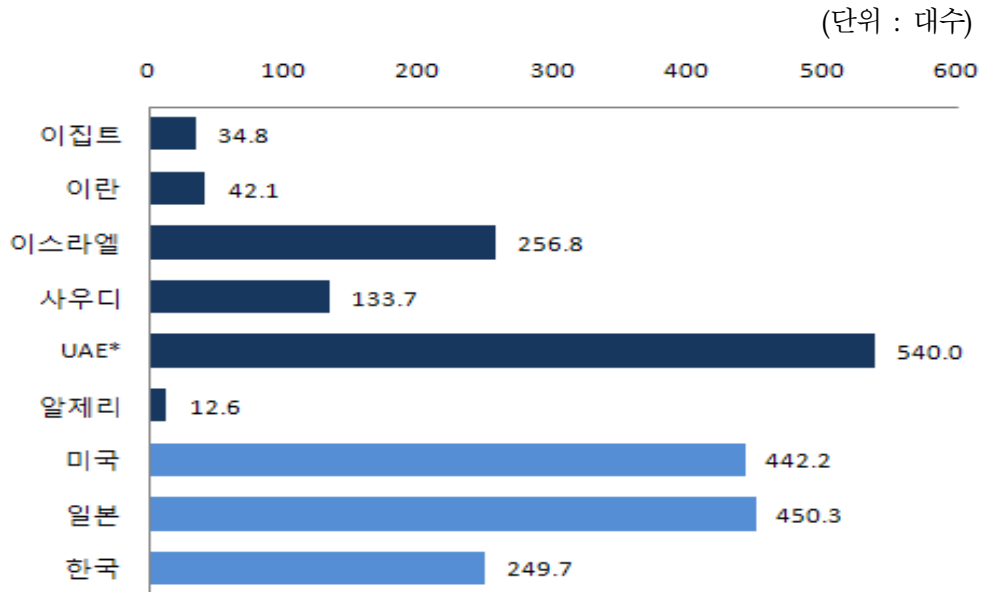
□ 부족한 자동차 보급률로 높은 성장 잠재력

- 중동·북아프리카 지역은 선진국과 비교, 차량 보유율이 낮아 향후 성장 잠재력이 높음
 - 미국, 일본 등 선진국은 차량 보유율이 45%정도이나 중동·북아프리카 지역은 UAE 등을 제외하고 대부분이 차량 보유율이 10%미만임

4) IMP

5) BMI Middle East & Africa Automotive

[국가별 인구 1,000명당 보유차량대수(2007)]



(자료원 : 한국자동차공업협회, *는 BMI 리포트(2008년 데이터))

□ 정부 차원에서의 자동차 산업을 적극적 육성

- 이란, 사우디, 알제리 등의 국가는 정부 차원에서 자동차 산업 육성을 위해 자국 자동차 부품 의무 사용 및 관장, 관세율 조정, 중고차 수입 금지 등의 정책을 지속적으로 시행할 전망이다
- 이란 : 1990년대 이후 탈석유화 정책의 최우선 성장 동력 산업으로 자동차 산업을 선정하여 전폭 지원 중임
- 사우디 : 정부의 National Cluster Program⁶⁾ 중 하나로 자동차 산업이 선정되어 양성되고 있음
- 이집트 : 자동차 산업 보호를 위해 관세율 조정, 국내 부품 의무 조달 비율 지정 등의 노력을 계속할 전망이다
- 알제리 : 5년 후 자동차 부품의 40%를 자체 생산할 계획임

6) 사우디 정부의 산업 다변화, 일자리 창출을 목표로 2007년 시작한 정책적 방향

□ 수입차 시장, 한국차 진출 활발해져

- 자국 자동차 브랜드 부재, OEM 조립·생산 부족으로 자동차 수요의 대부분이 수입산으로 충족되며 주요 수입국은 일본, 한국, 미국임
- GCC지역은 일본 자동차가 60.98%의 시장 점유율을 가지며 그 뒤를 한국(13.78%), 미국(10.15%)이 따르고 있음⁷⁾
- 한국 자동차 업체들의 진출이 활발해 점차 점유율을 늘여감
- 2006~2008년간 기아 자동차 수출은 연평균 28%, 현대 자동차 수출은 연평균 15% 증가함

[주요 한국 자동차 수출 현황]

기아자동차			현대자동차		
지역	판매대수 (2008)	연평균 성장률 (‘06~‘08)	지역	판매대수 (2008)	연평균 성장률 (‘06~‘08)
중동/아프리카	175,812	28%	중동/아프리카	234,700	15%
북미	333,172	1%	북미	281,539	-1%
EU+EFTA	80,061	-43%	유럽	317,621	-6%
동유럽/CIS 지역	68,123	-17%			
중남미	82,661	19%	중남미	156,802	21%
아시아/태평양	51,535	-19%	아시아/태평양	107,982	6%
중국	9,050	-78%			
Total	800,414	-16%	Total	1,098,644	-16%

(자료원 : 현대자동차, 기아자동차)

- 소형차 위주의 한국 완성차 브랜드들은 가격에 민감한 청년층 비율이 높은⁸⁾ 중동·북아프리카 지역에서 인기를 끌고 있음

□ 중고차 수입 비중이 높음

- 중동·북아프리카는 낮은 경제 수준으로 인해 가격이 저렴한 중고차 시장이 활성화됨

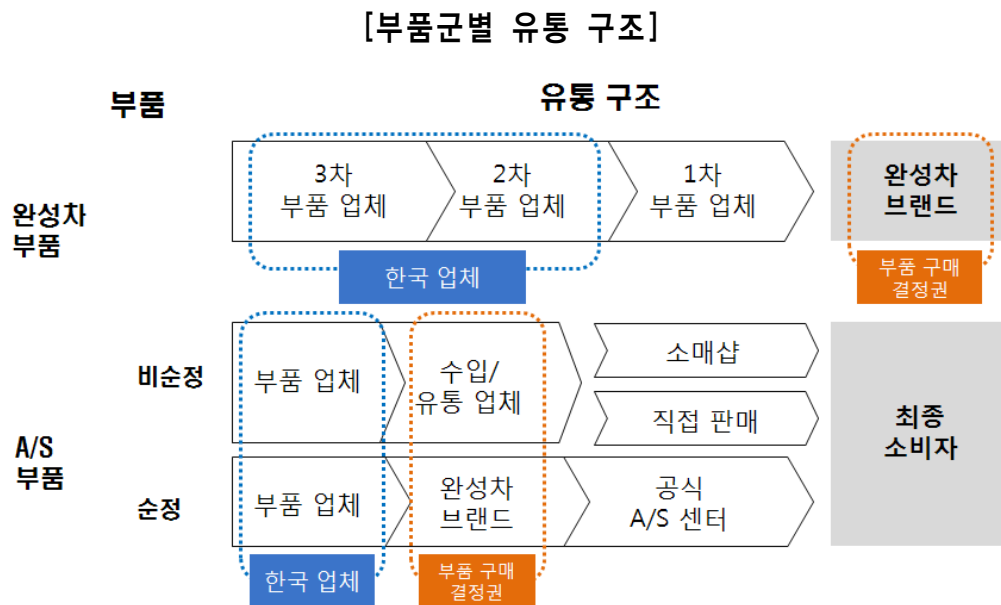
7) Ame info 'UAE's automotive aftermarket poised for a profitable growth' (2009.4.21)

8) 평균연령: 사우디 24세, 이란 29세, 이집트 23세(UN, World Population Prospects 2008)

- GCC 지역 내 무역 자유화로 GCC 국가간 교역하는 중고차 가격이 저렴해져 판매가 더욱 증가함
- 중고차 역시 일본차량이 인기를 끌고 있지만 최근 한국 신차에 대한 인지도가 높아지면서 한국 중고차 판매도 증가추세임
- GDP 수준이 높은 UAE 등의 일부 국가에서는 BMW, 벤츠 등의 프리미엄 브랜드의 중고차 판매도 점차 늘어나고 있음

2. 자동차 부품 시장

□ 완성차 부품 시장 협소, A/S 부품 시장 활성화



- 자국 내 자동차 생산이 미흡하고 글로벌 완성차 메이커가 구매결정권을 가져 완성차 부품 시장은 규모가 협소함
- 자동차 사용 증가로 자동차 수리가 증가하여 A/S 부품 시장 규모(연간 110억 달러 규모로 추정)가 확대되고 있으며 유통 경로가 다양하여 진입에 용이함⁹⁾

9) Automech Akhbar El Yom Website

□ 현지 부품 업체, 단순 부품만 생산 가능

- 현지 부품 업체들은 아직 기술력이 낮아 생산 품목이 일부 소모품 등의 비기술집약적 부품으로 제한됨

[현지 부품 생산 현황]

국 가	현 황
UAE	생산품목: 일부 차종용 라디에이터, 자동차용 배터리, 머플러, 재생 타이어
사우디	생산품목: 브레이크 패드, 컨베이어 벨트, 점화플러그, 필터류, 라디에이터, 머플러
이란	1,300여개의 부품 업체가 있으나 이란 품질 규격을 획득한 업체는 50%에 그치며 저가의 규격 미달 제품이 널리 유통됨
이집트	생산부품의 70%가 내수용이며 기업별 생산규모가 작고, 원자재 수입 비중이 높고 고가로 경쟁력이 낮음
이스라엘/알제리	미숙한 단계임

(자료원 : KBC 조사)

□ 높은 수입 의존도

- 이란은 정부 정책으로 이란산 부품 사용률이 높지만 대부분의 중동·북아프리카 국가들은 부품의 수입의존도가 80~90% 이상임
- A/S 시장 위주의 중동·북아프리카 자동차 부품 시장은 완성차 수입에 직접적으로 영향을 받아 일본, 미국, 유럽 등의 주요 자동차 수입국들로부터 주로 부품이 공급됨
- 최근 가격에 민감한 소비자들로 인해 대만, 중국 등에서 수입되는 저렴한 비순정 부품, 모조품의 판매가 지속적으로 증가하고 있음

[자동차 부품 수입 현황]

국가	주력	현황
UAE	수입	· 전면 수입합(8억 3천만 달러 규모) · 주요 수입국은 일본, 독일, 미국, 중국, 한국
사우디	수입	· 수입 80%, 국내 생산 20% · 일본, 미국이 시장을 주도하나 최근 중국, 대만, 동남아로부터 수입 증가
이란	생산	· 완성차: 높은 자국품 비율(프라이드 95%) · A/S: 저가(중국산), 중가, 고가(일본, 유럽산) 혼재
이집트	수입/ 생산	· 자국산 구매 비율로 자국산을 사용하나 수입산 부품 사용이 증가세임 · 가격 경쟁력을 가진 중국산이 적극 진출 중임
알제리	수입	· 수입에 99% 의존 · 주요 공급국은 프랑스이나 중국, 대만 등에서 저가품이 다수 수입·유통됨

(자료원 : KBC 조사)

□ 잦은 부품 교체로 A/S 수요 높아

- 낙후된 교통 인프라와 더불어 거친 운전 습관으로 부품의 마모가 쉽게 발생하여 자동차 부품의 교체 시기가 짧음
- 중고차가 많고, 낮은 경제 수준으로 자동차 사용 연수가 길어 노후화된 차량 비중이 높아 수리 및 성능 향상을 위한 부품 수요가 많음

□ 소비자들이 비순정 제품, 위조 제품을 선호

- 수리비가 저렴한 개인 정비소, 전문 A/S센터를 주로 방문하며 비순정 부품, 위조 제품임을 인지하면서도 가격이 저렴한 부품을 선호함
 - UAE는 비순정품 및 모조품 시장이 전체 부품 시장의 65%정도이며 알제리는 모조품 시장이 절반이상을 차지함
- 일부 고급 차량 소비자만이 차량 성능, 안정성을 고려하여 공식 A/S센터를 방문하여 순정 부품을 사용함

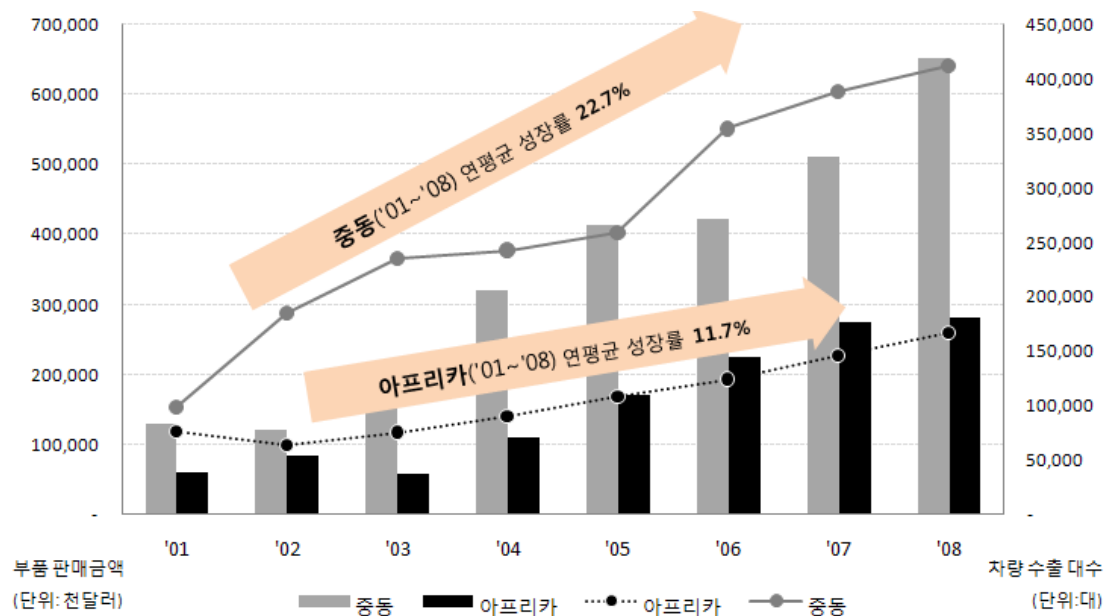
3. 한국 부품 업체 진출 현황

□ 수출 증가율 10~20%대로 호조

○ 한국 자동차 부품 수출은 완성차 수출 증가와 더불어 증가 추세

- 대중동 수출은 2008년 6억4천만달러로 2001년이후 연평균 22.7% 성장하였고
대아프리카 수출은 2억6천만달러로 연평균 11.7% 성장함

[한국 자동차 및 부품 수출 현황]



(자료원 : KOTIS)

□ 주요 수출 품목은 타이어, 클러치, 브레이크

○ 대중동 주요 수출 품목은 타이어, 클러치, 브레이크, 시동 전동기, 기어박스 등임

[2008년 대중동 수출 상위 10개 부품]

순위	HS 코드	품목명	수출량(천달러)
1	4011100000	고무제의 공기타이어(승용차)	195,635
2	8708930000	클러치와 부분품	33,622
3	8708309000	브레이크 기타 부분품	23,044
4	8511409000	시동 전동기(Start Motor)	12,998
5	8708400000	기어박스과 부분품	12,055
6	8708290000	차체 기타 부분품(안전벨트제외)	7,508
7	8706002000	엔진을 갖춘 샤시(10인 이상 승합차)	7,179
8	8511309000	배전기와 점화코일	6,662
9	8413304000	내연기관 펌프(Fuel Pump)	6,621
10	8421231000	액체여과기(Fuel Filter)	5,599

(자료원 : KOTIS)

□ 한국 수출 업체 "메이드인코리아(Made in Korea)에 대한 신뢰 점차 늘어나"

- 한국의 대중동 수출 업체들은 중동 지역 내 한국 자동차 부품 인지도가 높아졌고 선진국 수준의 높은 품질로 인해 경쟁력을 가진다고 함
- 글로벌 금융 위기에도 중동·북아프리카 지역은 미국 등의 타 지역에 비해 자동차 부품 주문량 감소 등의 어려움이 발생하지 않았다고 함
- 2008년 이후 원화가치급락으로 중국산 대비 가격경쟁력도 가지게 됨
 - 2009년 5월 현재 원화가치절상 현상이 나타나, 향후 가격 경쟁력이 낮아질 상황이 우려된다고 함

[수출 업체의 의견]

A사 해외영업팀

- 'Made in Korea'에 대한 바이어들의 신뢰가 높음
- 과거에는 가격 경쟁력을 가진 중국산 제품에 의해 자사 제품 판매가 영향을 받았지만 지난해 원화 가치 하락으로 달러 환율이 상승하여 한국산 제품은 가격 경쟁력까지 갖추게 되었음
- 따라서 가격, 품질이 우수한 한국산 판매가 잘 이루어지고 있음
- 일본 부품은 대부분 일본 자동차용으로 한국 부품과 판매 품목이 별로 겹치지 않아 직접적인 경쟁상대로 보지 않음

B사 해외영업부

- 저렴한 가격의 중국산 부품으로 인해 한국산 부품 판매가 어려움을 겪기도 했지만 부품의 높은 품질로 현재 한국산 판매는 잘 되고 있음
- 외상 판매가 많은 점이 주요 애로사항임
- 최근 환율 하락으로 가격 경쟁력이 낮아지는 것이 우려됨

C사 대표이사

- 한국산 부품의 인지도가 점차 향상되었고 2008년 환율이 상승하여 중국대비 가격 경쟁력도 높아짐
- 주요 경쟁부품은 중국산, 대만산, 인도산임
 - 중국산은 저가이며 GM대우, 모비스 등의 한국 브랜드 카피 제품이 대부분이며 대만산 역시 카피제품이 주를 이룸
 - 인도산은 자체 기술력, 저렴한 노동력으로 제품을 생산, 수출함
- 중동 지역 바이어들의 신뢰성 여부는 유럽과 같은 선진국보다는 낮으나 중남미 지역보다는 높아 믿고 거래할 수 있는 바이어가 많은 편임
- 이란은 유로나 달러로 대금결제에 이루어지지 않으며 LC개설 시 한국은행 총재의 사전 결재 등의 복잡한 절차로 어려움이 있어 양국간의 정책적 해결 방안이 필요하다고 생각함

☐ 현지 업체 "한국 부품의 품질은 유럽 수준에 접근, 가격 경쟁력 보유"

- 현지 업체들은 한국 부품이 가격 대비 품질이 좋으며, 한국차 판매 증가로 '한국'에 대한 긍정적 이미지가 생겨나 판매가 증가하고 있다고 함

- 바이어의 중국산 대비 가격 수용 범위는 '+ 20~30%' 수준임

[현지 업체의 한국 부품 평가]

Baruch Greenberg사의 Benny Greenberg 사장 (이스라엘)

- 경쟁이 치열한 이스라엘 시장에서 한국 제품의 수요가 꾸준한 것은 한국차가 많이 수입되는 것뿐 아니라 품질 면에서 유럽 제품과 비교해도 전혀 손색이 없고 가격 면에서도 경쟁력을 가지기 때문임
- 한국 업체와의 협력에 대해 매우 만족하며 향후 지속적으로 거래를 진행할 계획임

현지 자동차 메이커 담당자 (이란)

- 기본적으로 한국산 부품의 경우 가격 및 품질이 우수함
- 한국산 모델(프라이드 등)에 장착되는 부품은 한국산이 가장 적합하다고 판단됨

현지 수입업체 (이집트)

- 한국산 부품은 높은 인지도를 가지기 때문에 중국산에 비해 20~30% 비싼 것은 수용이 가능함
- 그러나, 그 이상의 고가로 판매될 경우에는 중국산을 판매할 수밖에 없다는 입장임

II. 주요국별 특성 및 진출 방안

UAE

1. 자동차 산업 규제 및 정책

☐ 환경 관련 규제 강화

○ UAE 연방 정부뿐 아니라 각 토후국별로 환경 규제를 강화해나감

- UAE 연방 정부는 일산화탄소 배출량 금지 기준을 2009년 3.5%에서 2010년 2.5%미만으로 점점 강화하고 탄화수소 비율 제한 기준은 500ppm에서 2010년 300ppm으로 강화할 예정임

- 아부다비 환경청은 2012년까지 택시, 교육용 차량, 정부 차량의 20%를 천연 가스 차량으로 의무적으로 교체할 예정임

☐ 2008년 8월부터 중고 타이어 및 재생 타이어 수입을 금지함

2. 자동차

☐ 자동차 판매 증가, 높은 차량 보급률

○ UAE 전체 자동차 대수가 2006년 140만대였으며 2008년에는 2006년 대비 40%이상 증가한 최소 200만대로 추정됨¹⁰⁾

- 아부다비 자동차 대수는 2006년부터 2008년까지 3년 동안 약 49% 증가 하였으며 두바이는 2008년에 전년 대비 20% 증가함

○ 대중교통 인프라 구축이 미비하여 자가용을 많이 사용하며, 차량 보급률이 54%에 달함

10) 아부다비 상공회의소

□ 저가 차량 선호, 그러나 부유층의 럭셔리 세단 구매 꾸준

- 세계금융위기로 인한 은행권의 대출 조건 강화로 대출 위주의 구매방식에 의존하는 소비자들의 저가 소형차 선호가 계속될 전망이다
 - 세단형 자동차의 67%가 1,500~3,000cc급으로 3,000cc이상의 대형차는 19%의 비중만을 차지함
- 경제 위기 상황에 영향을 거의 받지 않는 부유층의 럭셔리 세단 수요는 계속되고 있음
 - 2008년 롤스로이스 전세계 판매량 1,200대 중 18%인 216대가 UAE에서 판매됨

□ 재수출 시장 활발

- UAE 자동차 시장은 판매량 기준으로 2008년 362,585대(106억 달러 규모)로 이 중 80,686대(21억 달러 규모)가 재수출됨
 - UAE는 중동과 아프리카 대륙을 연결하는 물류의 허브로서 재수출 시장은 2010년까지 116억 달러 규모로 성장할 전망이다
- 중고차 수입은 주로 재수출이 목적으로 대부분이 인근국가들로 재수출되며, 그 중 일부만이 UAE 내로 유통됨
 - 이라크, 러시아 및 CIS지역, 이란이 큰 규모의 재수출 국가들이며 이집트, 시리아, 아프리카 국가들로도 재수출되고 있음

□ 일본이 수입차 시장 리드

- 국가별 신차 점유율(2008년)은 일본이 66%로 1위, 2위 유럽(14.7%), 3위 한국(7.6%), 4위 미국(3.6%)임¹¹⁾

11) Ameinfo, Auto Strategies International

- 중고차 역시 일본차(도요타 캠리, 혼다 어코드 등) 수요가 가장 높음
- 일본 직수입 제품은 우핸들 차량이어서 미국에서 일본 중고차를 들여옴¹²⁾

☐ 한국차 진출 활발

- 2008년 한국의 대UAE 수출품목 1위가 승용차(5억 3천만달러)로 전년 대비 55.2% 증가함
- 과거 일본 자동차가 장악했던 택시 시장에도 적극 진출하여 현대 자동차는 2008년 9월부터 소나타를 두바이 택시로 납품하기 시작함

3. 자동차 부품: A/S 부품 위주¹³⁾

☐ 99% 수입에 의존

- 자동차 부품 수요는 99% 수입에 의존하며 2008년 최대 수입국은 일본(9억 2,560만달러)이며 중국(6억 7,086만달러)이 2위(2007년 3위), 독일(6억 6,408만달러)이 3위를 차지함
- 현지 생산 품목은 일부 차종용 라디에이터, 차량용 배터리, 머플러, 재생 타이어로 한정됨

☐ 인근 국가로의 부품 재수출

- 두바이로 수출된 자동차 부품 및 액세서리는 2007년 1,157억달러로 전년대비 13% 증가하였고 2003~2007년동안 연평균 32% 성장함¹⁴⁾
- 주요 재수출국은 이란, 이라크, 러시아이며 주요 수출 품목은 일반 소모성 부품 및 액세서리류(54%), 타이어(25%) 등임

12) KBC 인터뷰

13) UAE 시장은 차량 생산 기반이 거의 전무하여 A/S용 부품 시장이 유일하다고 볼 수 있음

14) Ameinfo (2008.6.2)

- 10~15년 전에 재수출한 일본 중고차의 부품 교체 시기가 다가오고 있어 재수출 지역으로의 자동차 부품 재수출이 곧 활발해질 전망이다

☐ 비순정 부품 비율이 높은 시장

- 순정 부품이 35%, 비순정 부품이 30%, 모조품이 35%를 각각 차지함
- 순정 부품 대비 25~30% 저렴하면서도 품질은 동등한 수준의 비순정 부품을 선호하기 때문에 그 비중이 점차 높아지고 있음
- 모조품은 저렴한 제품을 선호하는 아프리카 재수출용으로 수입되며 포장 규정이 허술한 중국, 대만 등에서 대부분 제조, 수입되고 있음

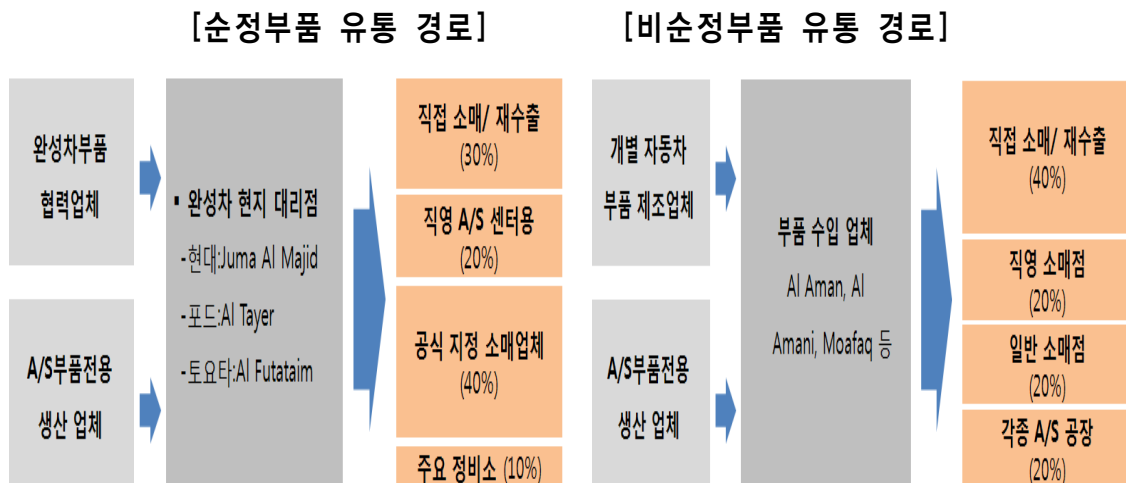
1) 유통 구조

☐ 순정 부품

- 부품 유통·판매를 위한 독점 에이전트는 UAE 전체를 관할하는 경우와 7개국 각각에 대해 별도의 계약을 수립하는 경우로 나뉨
- 주로 완성차 부품 협력 업체와 A/S 부품 전용 생산업체에서 완성차 대리점을 통해 다양한 경로로 이동됨

☐ 비순정 부품

- 자동차 부품 제조업체와 A/S 부품 전용 생산업체가 현지 부품 수입 업체에게 판매한 후 내수, 재수출, 소매점 등을 목적으로 유통됨



2) 주요 유통 채널

□ 정식 수입 딜러 : 자체적인 A/S 네트워크 보유한 정식 딜러

- 주요 수입 딜러 : AGMC, Al Futtaim Motors, Al Ghandi Auto, Al Habtoor Motors, Al Khoory Automobiles, Al Majid Motors, Al Nabooda Automobiles, Al Tayer Motors, Al Yousuf Motors, Arabian Automobiles, Autostar Trading, Bin Dhahir Motors, Galadari Automobiles, Gargash Motors, Genavco, National Auto, Al Jazira Motors, Juma Al Majid, Nadoo Motors 등

- 공식 수입 딜러의 A/S 센터는 수리 비용이 높기 때문에 개인이 운영하는 정비소를 이용하는 고객이 더 많음

□ 개인 정비소

- 개인 정비소는 체인점 형태가 없고, 모두 개별적으로 운영되고 있어 주요 업체 선정이 어려움

□ 부품 수입 업체

- 2007년 두바이 상공회의소에 등록된 자동차 및 관련 제품 기업은 365개, 차량 부품 무역업체는 2,018개, 자동차 정비·수리 기업은 204개임

- 주요 업체 : Bhatia Brothers, Emerald Spare Parts, Al Amani Trading LLC, Al Accad General Trading Spare Parts Division, Twin Auto Spare Parts Trdg. LLC

3) 한국산 부품 현황

☐ 점점 증가하는 부품 수출

- 한국 승용차 수출 증가와 함께 대 UAE 자동차 부품 수출은 2008년 2억 4천만 달러 규모로 전년대비 25.7% 증가함
- 한국 자동차 부품 수출국 중 UAE는 12위로 중요한 시장임

☐ 한국차 및 일본차 호환 부품이 인기

- 한국산 제품은 브레이크, 클러치 등의 품목이 판매가 잘되며 한국차 및 일본차와 호환 가능한 부품 위주로 판매됨
 - 외제차와 호환성이 좋은 필터류가 가격 대비 품질이 우수하여 인기임

4. 진출 방안

☐ 유능한 에이전트를 통한 시장 공략

- 유능하고 신뢰할 만한 에이전트 2~3개사를 선정하여 6개월~1년간 영업 실적 및 태도를 살펴본 후 최종적으로 독점 에이전트를 선정해야함
- 독점 에이전트가 부담되는 경우에는 2~3개 정도의 Distributor를 지정하여 활용하는 것도 좋으나 너무 많은 수의 Distributor를 운영하면 관리, 가격 조건이 달라 오히려 역효과가 나타날 수 있음

□ 중동 및 아프리카 진출의 교두보로 활용

- 아시아와 유럽, CIS와 아프리카를 잇는 전략적 위치에 자리한 UAE는 물류 허브로 수입되는 자동차 및 자동차 부품의 상당 부분이 중동 및 아프리카 국가들로 재수출됨
- UAE로의 부품 수출은 단순히 UAE 국내 시장만이 아니라 중동, 아프리카로의 진출이라는 측면에서 접근해야함

□ 유망 품목

- 엔진부품(Engine Parts Accessory) :
전체 수입액(1억 2천만 달러)의 47.6%를 한국(1위)에서 수입하여 사용, 한국산의 인기가 높음
- 클러치 :
전체 수입액(730만달러)의 14.2%를 한국(3위)에서 수입하고 있으며 관련 수요가 지속적임
- 타이엔드로드(Tie-Rod-End) :
휠에 사용되는 소모품으로 품질보증 기간이 지난 후 주기적으로 교체하기 때문에 수요가 높음
- 고무벨트(Rubber Belt for Fan Belt/ AC Compressor) :
더운 사막 기후로 1년 내내 에어컨, 히터를 사용하므로 관련 소모품 수요가 많음
- 방향제 :
에어컨 사용으로 실내 공기 순환이 잘 이루어지지 않아 차량용 방향제 소모가 많음
- 실드 배터리(Sealed Battery) :
기존 배터리(특히 인도네시아, 중국산)와 달리 정비가 자주 필요하지 않고 품질도 우수한 실드배터리로 교체하는 경향임

사우디아라비아

1. 자동차 산업 규제 및 정책

☐ National Cluster Program를 통한 자동차 산업 육성

- 산업 다변화, 일자리 창출 등을 목표로 하는 National Clusters Program의 일환으로 자동차 산업을 선정하여 육성함
- 자동차 부품 제조 분야의 투자 및 기술 이전에 적극적으로 힘쓰며 외국 기업의 합작 투자 진출이 일부 이루어지고 있음
- 자동차 조립 및 타이어 제조 분야에는 아직 외국 기업의 진출이 이루어진 적 없음

☐ 중고차 수입 규제

- 2008년 말부터 중고 승용차나 경트럭은 생산된지 5년 이내, 중대형 트럭은 10년 이내의 차량에 대해서만 수입을 허용함

2. 자동차

☐ GCC내 가장 큰 자동차 시장

- 2008년 기준 사우디 자동차 시장 규모는 연간 59만대 정도(159억 달러)로 추정되며, GCC 지역 내 가장 큰 자동차 시장임
- 용도별로 보면 승용차가 475,000대(94.3억 달러), 상용차는 115,000대(64.6억 달러) 판매됨(2008년)

□ 거의 전무한 자동차 생산

- 현재 버스, 트럭 등 일부 상용차의 조립 공장을 제외하고는 국내 자동차 생산 기반이 전무하여 대부분 수입에 의존함
- 일본 트럭 제조업체인 Isuzu가 사우디 내 트럭 생산을 검토하고 있어, 향후 트럭 생산 시설이 들어설 예정이나 가까운 미래에 사우디 내 승용차 생산 가능성은 낮음

□ 일본, 미국, 한국으로부터 신차 수입

- 주요 수입국은 일본(62.5%), 미국(29.5%), 한국(8.5%), 유럽(6.2%)의 순이며 일본, 한국 등을 포함한 아시아 국가의 자동차가 강세임(2008년)
 - 일본은 시장 규모가 가장 큰 1,500~3,000cc 승용차의 33%, SUV의 58.6%를 차지하며 시장을 선도함
- 최근 한국차 판매가 두드러지고 있고 급성장한 1,000cc~ 1,500cc급 승용차 시장을 한국산 브랜드가 주도하고 있음

□ 활성화된 중고차 시장

- UAE의 잦은 차량 교체로 신규 중고차가 사우디로 대거 유입되며 저임금 노동자 계층의 차량 구매가 늘어 저렴한 중고차 구매가 증가됨
- 전통적으로 중고차 시장은 미국의 강세(64%, 2007년)가 뚜렷하며 최근 일본 중고차와 한국 중고차(중대형 차량 중심)도 꾸준히 증가함

□ SUV 인기, 경차·소형차 시장 확대

- 오프로드 주행이 많고 연료비에 덜 민감하며 교통 문화가 후진적이어서 안전한 SUV 차종을 선호함

- 24세 이하의 인구가 전체의 50.6%를 차지하며 해외 노동자 유입이 늘어 소형차 선호 트렌드는 계속될 전망이다
- 사회생활을 시작하는 젊은 계층은 소득이 높지 않아 가격에 민감하기 때문에 소형차를 선호하는 경향이 뚜렷함

3. 자동차 부품 : A/S 부품 위주¹⁵⁾

□ 중동 최대, 세계 5위 규모

- 자동차 부품, 액세서리, 서비스 및 수리 용품 시장이 23억달러 규모로 중동에서 가장 크며 세계 5위임¹⁶⁾
- 소득 수준 향상, 자동차에 관심이 큰 젊은 인구층의 증가, 극한의 기후 조건과 넓은 국토는 자동차와 관련된 소비를 증가시킴

□ 수입 비중 80%로 자체 생산 구조 취약

- 전체 시장(14.5억 달러)의 약 80%가 수입이며 완성차 수입 시장의 직접적 영향으로 일본, 미국이 자동차 부품 시장도 주도함
- 최근 중국, 대만, 동남아 등 저가 제품의 시장 진출이 증가하면서 상대적으로 일본·미국산의 시장 점유율이 낮아지고 있음

□ 고·저가 시장으로 양분

- 고급 차량 소유자는 제조 브랜드에 따라 가격 차이가 큰 필터류, 오일, 브레이크 패드, 배터리 등의 소모성 부품 구매 시 일본, 독일 등 선진국의 고가 부품을 선호함

15) 사우디는 자체 자동차 생산기반이 전무하여 부품 시장이 A/S용으로 국한됨

16) Saudi Autosshop 2009 Website

- 외국인 이주 노동자 중심의 저가 차종 소비자들은 위조 제품 여부를 인지하고서도 저가의 비순정 위조 제품을 선호함

□ 공식 A/S센터 대신 소규모 정비소 주로 이용

- 자동차 보증 서비스 기간 이후에는 소규모 정비소를 이용하는 것이 일반적임
- 공식 딜러의 A/S센터의 부품 가격과 정비 요금이 매우 높은 것이 주요 원인임(한국의 2~3배 이상 수준)

1) 유통 구조

□ 세 가지 유통 구조

- 자동차 부품의 유통 구조는 다음의 세 가지로 구분됨
 - 제조업자 → 수입업자(에이전트) → 유통업자 → 소매업자 → 소비자
 - 제조업자 → 유통업자 → 소매업자 → 소비자
 - 수출업자 → 수입업자(에이전트) → 소매상 → 소비자
- 외국 업체는 현지에 무역업을 위한 법인설립이 불가능하며 에이전트를 통해서만 공급이 가능하기 때문에 위의 첫 번째, 세 번째의 유통구조를 가짐

2) 한국산 부품 현황

□ 부품 시장 4위, 그러나 낮은 시장 점유율

- 한국은 일본, 미국, 독일에 이어 4위를 차지하나, 시장 점유율이 4%에 불과하며 5위인 중국과의 격차가 크게 줄어들고 있는 추세임
- 외국 업체가 직접 유통업에 참여할 수 없어 한국 부품 업체들도 에이전트를 통해 현지에 제품을 납품하고 있음

4. 진출 방안

☐ 에이전트 선정은 신중히

- 외국 업체의 법인 설립이 금지되어 에이전트를 반드시 활용해야함
- 에이전트의 형태, 업무, 권한 등의 범위 설정은 현지 진출에 매우 중요한 요소로, 이에 따라 수출실적이 크게 좌우됨
- 사우디는 리야드 중심의 중부, 젓다 중심의 서부, 담맘(다란) 중심의 동부의 3개 상권으로 구분되며, 상권별로 에이전트 운영이 가능함
- 에이전트 계약은 사우디 상공부, 지역 상공회의소에 등록해야하며, 에이전트 교체 시 기존 에이전트의 동의가 필요함

☐ 안정적인 공급 능력을 확보해야

- 부품 공급 시 수입업체의 요구에 따른 정기적 공급과 적기 납품을 준수하는 것이 중요함
 - 대용량 수요와 비용 절감을 위하여 완전한 생산라인을 구축하여 주문시마다 적기 납품이 가능한 생산여건을 구축할 필요가 있음
- 가격 안정성도 매우 중요하며 환율 변동, 제조 원가 상승으로 가격 인상이 불가피하더라도 갑작스런 가격 변동은 지양해야 함

☐ 현재 수준의 가격대 유지

- 한국산은 일본산에 비해 인지도가 낮은 수준이나 중국산 대비 품질을 인정받아 현재의 가격 수준 유지가 적절하다고 판단됨
- 최근 저가의 중국산 등이 공격적으로 진출하므로, 생산 원가 절감을 통한 가격 인하 등 가격 경쟁에 대비하는 노력도 잊지 말아야함

☐ 투자 진출 검토 필요

- 정부가 자동차 산업을 적극 지원하여 자동차 내수 기반을 확대할 전망으로 자동차 부품 업체는 투자 진출을 검토할 필요가 있음
- 단, 사우디인 의무고용제도, 스폰서제도 등의 투자 절차 및 규제로 투자 진출이 까다로울 있으므로 주의를 기울여야함

☐ 유망 품목

- 현지 대형 딜러들을 접촉하여 조사한 바에 따르면, 트랜스미션, 스티어링, 서스펜션, 브레이크 계통의 부품들이 유망함

☐ 관련 전시회: Saudi Autoshow 2009

- 개요 : 매년 개최되는 자동차 부품 전시회
- 일자 : 2009.12.12~16
- 장소 : 리야드 국제 전시장
- 웹사이트 : www.recexpo.com

이 란

1. 자동차 산업 규제 및 정책

☐ 적극적인 자국 자동차 산업 육성

- 이란 정부는 자국 산업 육성 정책으로 자동차 뿐 아니라 자동차 부품의 현지화 정책을 강력히 추진 중임
- 자국 자동차 산업 육성을 위하여 중고차 수입이 금지됨

□ 또다시 자동차 수입 제한 가능성 높아

- 2004년까지 완성차 수입을 엄격히 금지하였으나 ‘자국 자동차 산업 경쟁력 강화’라는 명목으로 자동차 시장을 개방함
- 그러나, 중·고급형 자동차 시장으로의 완성차 수입이 확대되면서, 이란 자동차 메이커들의 반발이 생겨나고 자국산 자동차의 재고량이 늘어남에 따라 정부의 완성차 수입 정책이 변화할 조짐을 보임
 - 2009년 외국차 수입 승인이 미뤄져서 이란 세관에서 통관을 기다리는 외국산 완성차들의 발이 묶임
 - 현재 상황으로 완성차 수입 금지보다는 규제 강화 및 관세 인상 등을 통해 수입 승인량 축소로 정책이 변화할 것으로 전망됨

□ CNG¹⁷⁾ 연료 차량 확대 정책

- 부족한 휘발유 및 대기 오염 문제를 해결하고자 이란 정부는 CNG 연료 차량을 확대해 나가고 있음

2. 자동차

□ 현지 생산이 전체 시장의 94%

- 자동차 시장 수요는 2008년 기준 약 80만대 내외로 추정되며, 현지 생산량 비율은 94%에 이름
- 자국 자동차 판매 육성을 위해 수입차에 90%의 높은 관세를 부과하기 때문에 자국산과 수입산 간의 가격 차이가 크게 발생하여 중산층 이하 계층은 현지 이란산 자동차를 선호함

17) Compressed Natural Gas, 압축 천연 가스

- Iran Khodro가 시장 점유율 43%로 선두이나 3위인 Pars Khodro가 2위인 Saipa의 자회사인 것을 감안하면 Saipa의 시장 점유율이 50%를 넘어 시장 1위라 할 수 있음

□ 한국 자동차의 약진

- 시장이 개방된 2005년부터 완성차 수입이 2006년 2만6천대에서 지속적으로 증가해 2012년에는 7만9천대에 이를 전망이다
- 현대 자동차는 2007년부터 수입 브랜드 1위였던 도요타를 제치고 1위를 차지하고 있으며, 2007년부터 수입이 시작된 기아 자동차는 2008년 시장점유율 0.5%로 3위를 차지, 계속 점유율이 높아지고 있음

□ 이란산 자동차 수출 증가세

- 2005년 이후 Iran Khodro Samand의 수출모델인 Soren을 주력으로 완성차 수출을 적극 추진하고 있음
- 정치적으로 밀접한 중국, 시리아, 베네주엘라, 인근 중동·아프리카 국가가 주 대상국이나 점차 수출국을 늘려가고 있으며 수출량도 2006년 26,000대에서 2012년 350,000대로 증가시킬 계획임

□ 소형차 선호

- 자국 내 생산되는 자동차의 90%가 1,300cc 이하의 프라이드 및 푸조 206 등의 소형차이며 이는 좁고 열악한 도로 사정 및 휘발유 사용 억제 정책들과 관계가 깊음
- 차량 구입을 위한 은행 대출이 용이하고 대중교통이 발달되어 있지 않아 극빈층을 제외한 서민가구에서도 차량 소유가 보편화되어 차량 유지비가 적고(휘발유 1L당 0.15달러 수준) 저렴한 소형차를 선호함

3. 자동차 부품

가. 완성차 부품

1) 유통 구조

□ 자회사(1차벤더)를 통한 소싱, 자국 부품 우선 사용

- 이란 자동차 메이커인 Iran Khodro와 Saipa는 그룹 내 자회사인 1차 벤더를 통해 부품을 조달함
- 1차 벤더는 자국 부품을 우선 사용하며 자국 부품의 품질 수준이 매우 낮고, 생산하지 않는 경우에만 부품을 수입하여 사용함
 - 부품의 자국화 비율이 이란의 주력생산 자동차인 프라이드(Pride)는 약 95%, 푸조(Peugeot)는 약 45% 수준임

[1차 벤더 구매절차]

- 필요 품목 조달 계획이 수립되면, 이미 벤더리스트에 등록된 공급업체를 대상으로 제한 경쟁 입찰을 실시함
 - 일단 자국 내 조달 가능 여부를 우선적으로 파악한 후 구매하며, 자국 내 공급이 불가능할 경우에만 수입하여 구매함
 - 회계 연도가 시작하는 매년 3월 21일 이후 잠정 연간 수요량을 파악 후 계절적 요인, 시장수요를 반영하여 연간 4회 내외 입찰을 실시함
- 입찰이 시작되면 국내/외 공급희망업체들로부터 기술 사양서 및 가격 리스트 수집하며, 기술 검사를 위해 5개 샘플을 요구함
 - 제품공급이 시급할 경우에는 기술검사는 생략하고 기존 거래 경험이 있는 브랜드 중에서 가격적 요인만 따져 구매를 결정함
- 정책적으로 제조업체로부터의 구매가 원칙이지만, 만약 최종단계까지 무역업체의 제시 가격이 제조업체보다 낮은 경우가 발생하면 무역업체로부터 구매를 함
 - 초기에 제조업체가 무역업체보다 높은 가격을 요구하면 제조업체에게 무역업체의 가격을 보이며, 가격 인하를 요구하기도 함

2) 주요 완성차 메이커 부품 유통 현황

☐ Iran Khodro (프랑스 푸조 OEM 생산)

- 자회사인 Sapco로부터 엔진 및 내부부품, Isaco로부터 외장부품을 공급받음
 - Sapco의 협력 업체는 국내 450개사, 해외 155개사로 프랑스 업체가 48개 (1위)이며 독일 업체가 26개(2위) 한국 업체는 18개(3위)임
 - Isaco는 Iran Khodro의 Peugeot, Samand, Peykan의 생산용 부품 약 1,400여 종을 공급하며 약 60%는 국내 구매, 40%는 수입함

☐ Saipa (기아의 프라이드, 리오, 닛산의 소형차 모델 등 생산)

- 자회사(1차벤더)인 Megamotor에서 엔진 및 내장 부품, Sazeh Gostare Saipa에서 외장 부품을 공급받고 2차 벤더는 국내외 약 600여 업체임

[Sazeh Gostare Saipa의 부품 공급 자회사 및 출자회사]

회사명	분야
Gostaresh Emkanat Gam	링 및 타이어 조립
Andishvarzan Mohandesi	자동차 부품 디자인 및 기술 개발, 엔지니어링 서비스
Fanarsazi Zar	각종 Sheet 및 스프링 롤 생산
Sardsaz Khodro	각종 자동차부품 디자인 및 개발, 해외수출입
Radiator Iran	각종 라디에이터 생산
Niroosaz Arak	컨트롤 케이블 생산 및 수입
Alkar Iran Mfg.	글래스 몰딩, 금속 및 플라스틱 내장재 생산

3) 한국 부품 현황

☐ 한국산 모델 대상의 OEM용 부품 수출이 대부분

- 한국산 부품은 현지 생산되고 있는 프라이드 등 한국산 자동차 생산을 위한 OEM용 부품이 대부분임

- 최근 이란은 자국산 부품 사용 비율을 높이고 있어 한국으로부터의 부품 수입이 감소하고 있음

나. A/S 부품

□ 저가, 중가, 고가 부품으로 구분

- 저가 부품(Peykan 등 구형 자동차용) :
전체 시장의 약 50% 이상을 차지하며, 대부분 저급 이란산, 중국산 부품이 주를 이룸
- 중가 부품(푸조, 프라이드 등 이란산 자동차용) :
주로 대만, 한국산 제품으로 최근 생산되는 이란산 자동차 대상임
- 고가 부품(중·고가의 일본, 한국산 자동차, 고가의 유럽산 자동차 용) :
일본, 한국, 유럽산 부품이 주를 이룸

1) 주요 유통 채널

□ 자동차 메이커의 A/S 부품 및 서비스 전문 업체

- 자동차 메이커의 A/S센터인 Isako(Iran Khodro), Saipa Yadak(Saipa)은 내부 구매 담당 부서가 부품 공급 업체를 선정하며 개별 자동차 부품 담당과(엔진, 바디 등)로 구분되어 있음

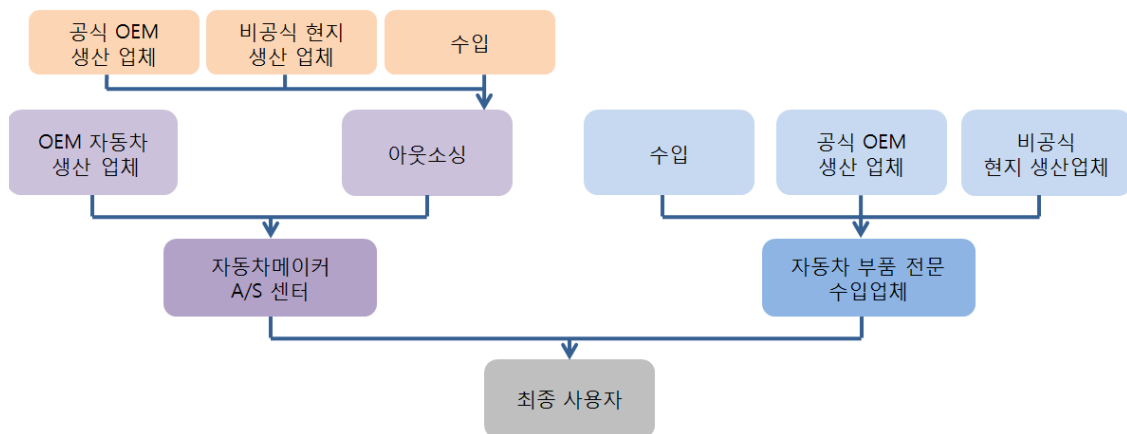
[Isaco와 Saipa Yadak 구매절차]

- 수요 발생 시, 기존 벤더로 등록되어있는 업체들로부터 인콰이어리를 받아 가격 및 품질을 고려 후 결정
- 벤더리스트 업체 중 적당한 제품을 찾을 수 없으면, 구매업체를 물색 한 후 수입 인콰이어리 발송, 견적서(샘플, 기술사양서 포함)를 요구
- 구매부서는 수배한 견적서(샘플, 기술사양서 포함)를 품질검사부에 넘겨 검사 후 결과에 따라 구매결정 (품질검사부는 가격 검토 안함)

□ 자동차 부품 전문 수입 업체

- 전문 수입업체들은 자체 네트워크를 통해 시장에서 필요 부품 수량을 파악하여 수시로 외국 거래업체로부터 자동차 부품을 구매함
- 자국산 부품 우선 구매 의무가 없기 때문에 시장 수요에 따라 가격 및 품질을 고려하여 자유롭게 구매함

[이란 A/S 부품의 구매흐름]



(자료원 : Varesht Gostar Co.)

2) 한국산 부품 현황

□ 다양한 경로로 유통

- Saipa Yadak, Isaco와 같은 자동차 메이커 A/S 센터를 통하거나 여러 자동차 부품 전문 수입 업체 등을 통하여 유통되고 있음

4. 진출 방안

□ 1차 벤더 및 A/S 전문 회사의 벤더로 등록해야

- 이란 자동차 메이커의 1차 벤더 및 A/S 전문 회사는 기존 벤더 등록 업체를 통해 1차적으로 구매하므로 벤더로 등록하는 것이 필요함

- 기존 거래 경험이 있는 현지 자동차 부품 전문 업체를 통해 등록하거나 KOTRA KBC를 통해 등록을 대행함

□ 자동차 부품 합작 생산 공장 설립

- 기술력 보완을 위해 외국기업과의 합작을 희망하는 이란 부품 업체와의 조인트벤처를 통한 부품 현지 생산을 고려해 볼 필요가 있음
- 자금 투자는 지양하고 기술 이전, 관련 기자재 공급을 통한 진출 전략이 바람직함

□ 사전 수입 허가 필요

- 자동차 부품 수입시 이란 상무성(Ministry of Commerce) 및 ISO(Iran Standard organization)의 사전 수입 허가가 필요하며, ISO의 수입 허가 시에는 국제적으로 인정받는 인증서가 필요함
 - 인증서는 Standard of European Union Countries, European union Standard, Standard of members of European Union Countries origin등이 있음

□ 유망 품목

- 완성차용 부품
 - 앞·뒤 유리, 파워 스티어링, 기어박스, 트랜스미션 케이스, 브레이크 부스터, 스터드(Stud) :
현지 생산이 부족하고, 현지 제품 품질이 한국산에 비해 낮아 한국산에 대한 수요가 존재함
- A/S용 부품
 - 브레이크 패드/슈 :
도로 사정이 열악하여 수명이 짧아 수요가 많으며 차량의 안전과 직결되어 다소 비싸더라도 품질이 안정적인 한국산 제품을 선호함

- 쇼크업소바 :

이란산 자동차에는 대부분 이란산 제품이 장착되어 있으나, 품질이 낮아 교체 시 가격은 다소 비싸지만 품질 내구성 때문에 한국산을 가장 선호함

- 클러치 커버/디스크/베어링 :

부품 특성 상 교체가 잦으며 시장에 많이 유통되는 중국산이 소음이 커 소비자 선호도가 떨어지고 있음. 반면 한국산은 소음도 적고 내구성도 좋아 가격이 높아도 선호함

- 오일씰(Oil Seal) :

중국 및 이란산 제품에 비해 수명이 길어 한국산을 선호함

- 서스펜션 부품 :

잦은 교체가 이뤄지는 동 부품은 한국산 모델 차량에는 한국산 부품이 적합하다는 소비자의 인식 및 중국산과 이란산 대비 경쟁력 있는 품질 수준으로 한국산 수요가 높음

○ 기타

- 도난방지기기 :

소비자들사이에 자동차 관련 절도사고 예방을 위해 도난방지기 사용이 보편화 되었고 한국산이 품질이 좋아 시장 점유율 50%를 이루며 인기를 끌고 있음

□ 관련 전시회: The 4th Auto Parts International Exhibition

- 개요 : 매년 이란 자동차 부품 협회(IAPMA, Iranian Auto Parts Manufacturers Association) 주관으로 진행되는 자동차 부품 전시회

- 일자 : 2009.11.11~14

- 장소 : Tehran International Fair Ground

이스라엘

1. 자동차 산업 규제 및 정책

□ 다양한 환경관련 규제

- 1994년 환경부와 에너지 경제부는 공기 오염을 줄이고 석유 소비량을 줄이고자 디젤 엔진 차량 사용을 정책적으로 권장함
- 이스라엘 교통부는 2002년 교통부 안전 수칙에 따른 LPG 차량(버스 제외)을 보급하고 2003년 전기 및 하이브리드 자동차 수입을 허가함
- 차량의 공해 오염도 측정을 위해 벤진 엔진을 사용하는 1995년식 이상의 모든 차량은 2006년 3월부터 이스라엘 차량 허가증 발행처가 주관하는 추가 차량 검사¹⁸⁾를 받아야함

□ 전기 자동차 상용화

- 2008년 1월, 정부는 전기 자동차 프로젝트 참여를 발표하고 2011년 세계 최초의 전기 자동차 대중화 시대를 열겠다고 선언함
- 본 프로젝트의 전기 자동차는 르노-닛산이 공급하며 현재 3개의 모델 (Kangaroo, W10, L38)을 개발하여 2011~2012년 생산 예정임
- 구입세의 경우 일반차(벤진, 디젤)는 75%, 하이브리드는 30%, 전기자동차는 12%로 2011년부터 10%로 낮출 예정임

18) 본 검사는 유럽 검사 표준에 따름

2. 자동차

☐ 자체 생산 라인 부재

- 군사, 경찰, 소방, 오프-로드, 시위 진압용 차량 일부를 제외하고는 이스라엘 내에서 자체 생산하지 않으며 수입에 의존함
- 이스라엘 내의 자동차 관련 주요 산업은 디자인 및 하이-텍 차량 부품, 장비, 시스템을 제조하는 제조업으로만 구성됨

☐ 마즈다, 13년 연속 수입 브랜드 1위

- 13년 연속 일본 마즈다가 자동차 판매 시장에서 1위(자동차 시장의 16%)를 지키고 있으며 도요타, 현대가 그 뒤를 따르고 있음

[브랜드별 수입 동향 (2008)]

브랜드	Mazda	Toyota	Hyundai	Chev/GMC	Honda
2008 수입(대)	31,461	20,334	20,024	13,680	12,699

(자료원 : Israel Motor Vehicles Importers Association, www.vehiclesnet.org.il)

☐ 팔레스타인만 중고차 수입 허용

- 이스라엘 정부는 중고차 수입을 금지하는 반면, 팔레스타인 자치 지구는 중고차 수입을 허용함¹⁹⁾
 - 팔레스타인 자치 정부는 생산된 지 3년 이내의 중고차만 수입을 허용하며 중고차에 대한 수입 관세는 7%, 구입세는 75%임
- 독일, 한국, 프랑스, 이탈리아, 미국, 일본 차량 순으로 선호²⁰⁾하며 한국 중고차 비율은 약 25~35%임

19) 2008년 이스라엘 인구: 730만명, 팔레스타인 376만명 (자료원: 이스라엘 통계청, 팔레스타인 통계청)

20) 팔레스타인 교통부의 Deputy Manager인 Akram Awawda 인터뷰

☐ 소형차 선호

- 높은 자동차 세율, 지형적 특성을 이유로 소비자들이 소형차를 선호함

3. 자동차 부품 : A/S 부품 위주²¹⁾

☐ 공식 A/S센터 활성화

- 전체 A/S 센터의 70%가 수입 딜러가 인증한 공식 A/S 센터이며 공식 A/S 센터에서는 모조품이 판매되지 않음
- 하지만, 팔레스타인 자치 지구에서는 자동차 수입 딜러 비인증 A/S센터가 80%로 중국, 동유럽 등에서 모조품이 수입되어 유통됨

1) 유통 구조

☐ 이스라엘

- 수입 딜러 인증 A/S 센터(70%) :
자동차 부품 제조업체 → 자동차 수입 딜러 → 수입 딜러 인증 A/S 센터 → 소비자
- 그외 A/S 센터(30%) :
자동차 부품 제조업체 → 자동차 부품 수입 업체 → 수입 딜러 비인증 A/S 센터 → 소비자
- 전문 A/S 매장(A/S 서비스를 제공하는 자동차 부품 판매 전문 매장) :
자동차 부품 제조업체 → 자동차 수입 딜러 → 전문 A/S 매장 → 소비자

21) 자국 자동차 생산이 부재하여 A/S용 부품 시장이 주를 이룸

☐ 팔레스타인

○ 수입 딜러 인증 A/S 센터(20%) :

자동차 부품 제조업체 → 자동차 수입 딜러 → 수입 딜러 인증 A/S 센터 → 소비자

○ 그외 A/S 센터(80%) :

자동차 부품 제조업체 → 자동차 부품 수입 업체 → 수입 딜러 비인증 A/S 센터 → 소비자

2) 한국산 부품 현황

☐ 주요 유통 업체 : Baruch Greenberg Ltd.

○ 1952년에 설립된 회사로 이스라엘의 대표적인 한국산 자동차 부품 수입 업체임(수입제품의 70%를 한국에서 수입)

○ 한국에서 연간 약 100만 달러의 부품을 수입하며 브레이크, 유압 펌프, 클러치, 파이프, 엔진 개스킷, 자동차 센서, 스위치 등을 수입함(한국 부품 거래 업체 : 서진클러치, 대철 - TCIC, 만도, 지엔비코리아)

○ 주요 고객은 자동차 관련 소매상과 A/S 센터로 이스라엘 업체이지만, 팔레스타인 서안지구, 가자지구의 정비소 및 소매상에도 납품함

○ Benny Greenberg사장에 따르면 한국 자동차 부품 선호는 한국차 수입 증가뿐 아니라 유럽산 대비 손색없는 품질과 가격 경쟁력 때문임

4. 진출 방안

☐ 전기 자동차 상용화에 대비

○ 정부가 적극적으로 전기 자동차 상용화를 추진하고 있으므로 축전기 등 전기 자동차용 관련 부품의 기술력을 확보하여 시장 진출을 추진해나가야 함

□ 철저한 사전 준비

- 시장 규모가 비교적 작지만 세계 각지에서 다양한 자동차와 이와 관련된 다양한 자동차 제품들이 수입되고 있음
- 따라서 수입업체간 경쟁이 매우 치열하여 시장 진출 전에 이스라엘 시장에 대한 철저한 준비가 필요하다고 현지 바이어들이 조언함
- 이스라엘 자동차 부품은 유럽 인증을 따르므로 관련 대비가 필요함

□ 유망 품목

- 차량용 축전지 및 충전소 관련 품목 :
이스라엘 정부의 전기자동차에 대한 세금 혜택으로 인해 전기자동차 산업이 활발해질 전망이다
- 에어 컴프레서 :
여름이 길기 때문에 에어 컴프레서의 수요가 많으며 현재 주로 수입되는 대만, 중국산의 품질이 낮다고 판단됨
- 타이어 :
이스라엘의 타이어 공급력이 25% 수준이며 품질 수준도 낮아 한국산 타이어의 진출이 유망함

이집트

1. 자동차 산업 규제 및 정책

□ 주요 정책

- 1991년 : 자동차 생산 제한 사항 철폐로 민간 및 외국인 투자 환경 조성
- 1993년 : 완성차 수입 완전 자유화
- 2000년 : 자국 부품 조달 의무 비율 충족 시 조립용 생산 부품 수입 관세 감면 혜택 제도 시행
- 2004년 : 1,600cc이하 소형차 관세율 인하(104%→40%)
- 2004년 : 조립용 자동차 개발세 신설 (1,600cc : 3.0%, 1,600 ~ 2,000cc : 5.0%, 2,000cc 초과 : 8.5%)
- 2004년 : 자동차 부품 관세율 인하 (22~33%→12~15%)
- 2006년 : 수출용 원부자재에 대한 수입 관세 환급 제도 시행
- 2008년 : 차량 이용 연수 20년 이상 택시 교체 의무화 정책 시행

□ 자동차 산업 보호 정책

- 자국 부품 의무 조달 비율 규정 :
승용차 45%, 버스 70%, 트럭 90% 이상 요건을 충족할 경우 조립 생산용 부품에 대한 수입 관세 혜택을 부여함
- 중고차 수입 금지 :
도로 운송 목적용 차량 중 제조한지 1년 이후의 차량은 수출입법에 의해 수입이 금지됨
- 관세율 조정 : 1,600cc이하는 40%, 1,600cc이상은 135%의 관세율을 적용함

□ 자유 무역 협정을 통한 점진적 관세 인하

- FTA 체결을 통해 EU산 승용차는 2010년부터 매년 10%씩 관세가 인하되어 2019년 전면 철폐되고 터키산 승용차는 2011년부터 매년 10%씩 관세가 인하되어 2020년 전면 철폐됨
- 자동차 부품 등 중간재도 점진적 관세 인하를 단행함

2. 자동차

□ 자동차 판매 증가

- 2008년 판매량을 26만 6,188대이며 생산량을 전년대비 16.1% 증가한 12만 400대, 수입은 15% 증가한 15만대를 기록함
- 이집트 은행은 세계 금융 위기에도 불구하고 상대적으로 유동성에 여유가 있어 자동차 할부 금융이 큰 타격을 입지 않았음

[이집트 자동차 산업 현황]

(단위 : 대수)

	2005	2006	2007	2008
생산	64,549	91,573	103,703	120,400
판매	110,431	168,750	230,000	266,188
수출	1,300	5,300	6,000	6,936
수입	13,772	82,477	132,297	152,723

(자료원 : BMI Autos Reports 2008 4Q)

□ 한국 승용차 시장 점유 1위

- 주요 수입국은 한국이 승용차 시장의 약 40%로 가장 높고 일본, 유럽, 미국, 중국 순으로 나타남
- 승용차 브랜드별로는 현대가 1위(24.1%)이며, Chevrolet(12.8%), 도요타(7.6%), Speranza(6.0%), 대우(5.8%)의 순임

□ 잠재력이 큰 시장

- 이집트는 아랍 국가 중 가장 인구(7,600만명)가 많으나 주변국 대비 승용차 보유 비율이 낮아 성장 잠재력이 큼
- 총 등록 차량 468만대 중 25%가 1980년 이전 등록 차량이며 2000년 이전 등록 차량이 80%로 구매 잠재력이 큰 시장임

[연도별차량 등록현황 (2006누계)]

등록연도	1980이전	1980~90	1990~2000	2000~2006
비중	26.4%	25.0%	27.8%	20.8%

(자료원 : 이집트 내무부)

3. 자동차 부품

□ 시장 개요

- 전체 시장 규모는 약 18억 달러(수입산 포함)로 이 중 CKD용 부품이 60%, A/S용 부품이 40%정도로 추정됨²²⁾

[이집트 자동차 부품 시장 규모]

시장규모	생산	수입	수출
18억 달러	5억 달러	14억 5천만 달러	1억 5천만 달러

(자료원 : 이집트자동차부품협회, 이집트 중앙은행)

- 약 360개의 자동차 부품 기업이 연간 약 5억 달러의 제품을 생산하며 총 부품 생산의 70%가 내수용임
- 국내산의 낮은 경쟁력, 조립차량 생산 증가, 노후차량 증가에 따른 A/S 부품 수요가 꾸준하여 부품 수입은 지속적인 성장세임

22) 이집트 자동차 부품 협회

□ 현지 부품 기업의 낮은 경쟁력

- 현지 부품 생산은 자동차 유리, 배선, 브레이크 패드 등의 저부가가치 제품에 치중되며 원자재 수입 비중이 높음
- 현지 자동차 부품 기업별 생산 규모가 작으며 경쟁력을 보유한 일부 제품(자동차용 유리, 배전선 등)만이 조립용이나 A/S용으로 시중에 유통됨

[이집트 주요 자동차 부품 생산 기업]

공급업체	생산제품	세부 내역
Traxx	브레이크 라이닝, 패드	- 연 판매액 : 1억 달러 - A/S 시장 중심의 제품 공급
Dr. Greiche	자동차용 유리	- 미국, 유럽 등 34개국 수출
AutoCool	에어콘, 라디에이터	- OEM의 60%, AS 시장의 67% 점유 - 주요 고객 : BMW, Citroen, Daewoo, Mercedes, Opel, Jeep Cherokee, Peugeot, Suzuki
Idaco	Wire Harnesses, Instrument Cluster, Sun Visors	- 연 매출액 : 660만 달러 - 주요고객 : GM, Hyundai, AAV, Ghabbour, Nasco, LADA
Abou El-Yazeed	머플러, 배기장치	- 주요고객 : GM, MCV, Nasco, KIA, Egyptian Automotive, Suzuki, Ghabbour & AAV
El-Teriak	냉각시스템, 라디에이터	- 주요고객 : Ghabbour
AKL	램프, 휠	- 주요고객 : 이집트 내 조립, A/S 업체
Chloride	배터리	- 주요고객 : Nasco, 이집트 내 조립 및 A/S 시장
FAC Filter	자동차용 필터	- 유럽, 아프리카 수출 - 하루 생산량 1만 5천개

(자료원 : EAFA, KPMG)

가. 완성차 부품

☐ 유통 구조

- 외국 유명 자동차 메이커들은 엔진을 포함한 대부분의 부품을 그룹사의 해외 부품 생산 기지 혹은 본국으로부터 조달함
 - 가보르 :
현대 자동차 딜러 및 조립업체로 자동차 조립 부품의 약 70%는 메이커 본부로부터 조달하여 조립하며 나머지 30%(배터리, 타이어, 유리, 내부 자동차용 좌석 등)는 현지 부품 업체로부터 조달함
 - GME :
GM 및 대우 조립업체로 GM 대우로부터 부품을 조달받으며 자동차용 공조기기는 대우 인터내셔널로부터 조달함
- 해외 모브랜드와의 조립 계약으로 이집트 조립 업체의 영향력이 미비하여 조립 업체와 직접 계약을 통한 부품 공급이 거의 불가능함

나. A/S 부품

☐ 개인용과 영업용의 구매 성향 달라

- 개인 차량의 경우 노후 차량 수리, 단순한 소모품 교체 시 비순정 아시아산 부품을 선호하나 차량 성능, 안전에 치명적인 제품은 공식 자동차 센터를 통해 순정 부품을 구매하는 이중적 구매 경향을 보임
- 영업용 차량의 경우 차량 운영 회사가 안전 의식이 희박하고 원가 절감을 중요시하여 가격이 저렴한 비순정 부품 위주로 구매함

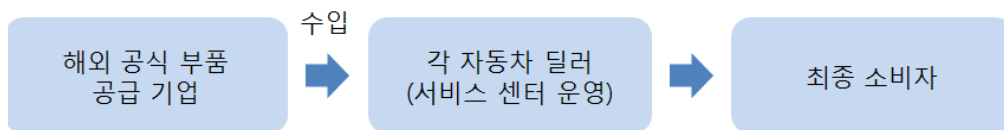
☐ 비순정 저가 자동차 부품 시장 성장

- GCC 지역 부품 시장의 비순정 부품 비중은 30~35%로 구매력이 약한 이집트의 비순정 부품 비중은 이보다 훨씬 높을 것으로 추정되며 비순정 부품 단속은 거의 이루어지지 않는 상황임

- 높은 순정품 가격에 대한 불만으로 소비자들이 비순정 부품을 선호하며 주요 구매 품목은 브레이크 슈즈, 피스톤 링, 팬 벨트, 캠 샤프트 등 소모성 부품임

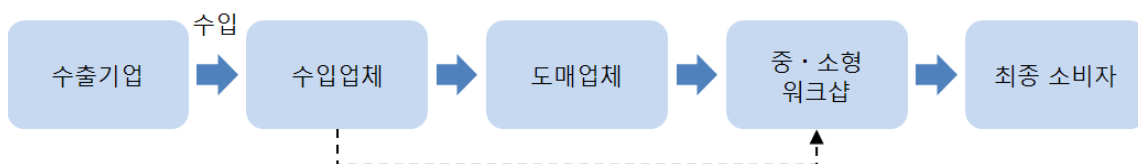
1) 유통 구조

□ 순정(공식 자동차 서비스 센터) 부품



- 보증 및 서비스를 위한 순정 부품은 공식 공급업체를 통해 현지 자동차 공식 딜러(1개국 1개 딜러)의 서비스센터에 공급됨
- 가격이 높지만 부품에 대한 보증이 가능하기 때문에 중요 부품의 경우 소비자들은 순정 부품을 구매함

□ 비순정 부품



- 중·소형 자동차 워크샵이 주요 고객으로 가격이 공식 딜러보다 저렴하고 어느 정도 제품 보증도 겸하고 있음
- 중·소형 자동차 워크샵은 거주 지역 도로 주변에 소형샵 형태로 운영되며 타이어 수리, 간단한 부품 교체 등이 가능하며 비순정 부품을 사용함
- 비순정 부품 판매처는 카이로 Al Tawfikeya, 헬리오폴리스에도 밀집해 있으며 비순정 부품의 최종 공급자 역할을 하고 있음

2) 한국산 부품 현황

□ 한국 부품 수입 증가

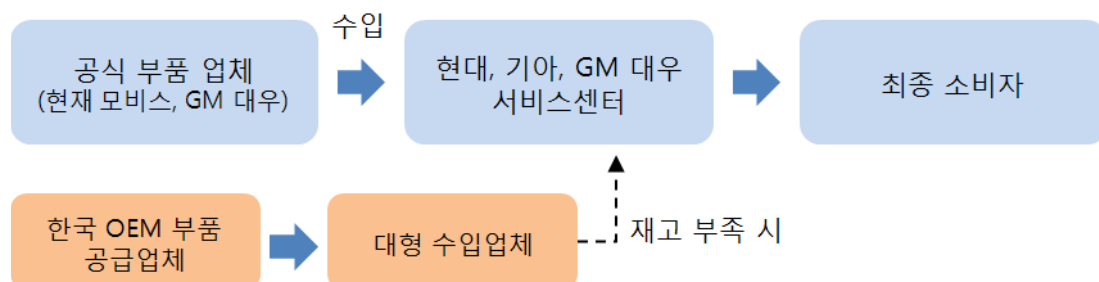
- 대이집트 한국 부품 수출은 2007년 전년대비 27.3% 증가한 1억 3,100만달러였고, 2008년에는 전년대비 12.5% 증가한 1억 4,700만달러임
- 한국 대이집트 3대 수출 품목으로 전체 수출의 9.2%를 점유하며 한국 자동차 부품은 A/S 부품 시장이 주요 수요처임

□ 한국산 타이어 수입 급증

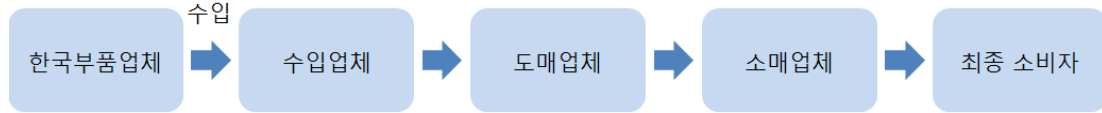
- 2007년 3월 중국산 타이어 반덤핑 판정 이후 2008년부터 중국산 수입은 감소하고 있으며 감소분의 상당부분을 한국산이 대체하고 있음
- 2007년 기준 한국산 수입은 약 1,000만달러로 총 수입시장의 8%정도였으나 2008년은 전년대비 23.8% 증가한 것으로 추정됨
- 한국산 타이어는 가격대비 성능이 우수한 것으로 평가됨

□ 유통 구조

- 자동차 A/S 센터용 부품: 서비스 센터는 기본적으로 공식 부품 업체에서 부품을 조달하나 수요 변화로 재고가 부족하면 대형 수입업체를 통해 부품을 공급 받음



- 일반 A/S용 부품: 한국 부품은 수입업체를 통해 수입되어 도매업체, 소매업체를 거쳐 최종 소비자에게 유통됨



4. 진출 방안

☐ 차량 생산용 부품 : 자동차 브랜드 본사를 공략

- 자동차 조립 업체는 부품의 본사 조달 비율이 70%, 국내 조달 비율이 30%로 본사 구매 본부의 조달 업체 명단에 등재되는 것이 중요함

☐ A/S용 부품 : 단종 차량 부품 등 부품의 다양화

- 노후 차량 비중이 높은 시장 특성상 이미 단종된 자동차 모델의 부품을 원하는 경우가 많아 A/S용 부품 시장 확대를 위해서는 단종 품목에 대한 부품 공급 등 다양한 범위의 부품 확보가 필수적임

☐ 가격 경쟁력 보유가 필수적

- 소비자들이 저가 부품을 선호하기 때문에 부품의 안정성에 대한 우려에도 저가 부품을 공급할 수밖에 없다는 것이 수입 업체의 입장임
- 현지 수입 업체들은 한국산 부품 가격이 중국산 대비 20~30% 높은 것은 수용 가능하나 그 이상이면 중국산을 선택한다는 입장임

☐ 단순 수출을 벗어난 현지 투자 검토

- 현재 단순 수출에 한정되어 있는 상황으로 제조 라이선스 부여, 기술이전, 현지 직접 투자 등 다양한 접근 방법이 필요함

- 정부 차원의 부품 산업 육성, EU와의 FTA체결, 지리적 시장 접근 용이성을 고려할 때 시장 주도권 확보를 위해 궁극적으로 현지 투자가 필요함

□ 유망품목

- 타이어 :
타이어는 조립 업체가 자체 조달권을 가져 조립용 부품 진출이 가능하며 에이전트의 네트워킹, 현지 재고 보유 능력이 필수적임
- 공조시스템 :
대기업인 한국 부품업체가 본국 구매 부서와의 계약이 이루어져 조립 업체의 영향력 없이 진출이 용이함
- 범용 소비 제품(타이밍 벨트, 알터네이터, 라디에이터, 각종 오일, 오일 및 공기 필터, 파워 스티어링 펌프, 브레이크 패드, 서스펜션 부품 등) :
자동차 판매량 증가, 낮은 소비자 수준을 고려할 때 제조자 규격과 관계없는 일반 범용 소모품이 유망함
- 네비게이션 관련 제품 :
정부가 2009년 4월 GPS 장비 사용 금지를 해제함에 따라 자동차 네비게이션 등 관련 제품 수요가 폭증할 것으로 전망됨

□ 유의 사항

- 중급 이상의 바이어가 범용 제품 수입 시에는 순정, OEM, 재생, 비순정, 중국산에 관한 견적을 함께 요구하는 경우가 다수임
- 일부 한국 기업의 원산지 조작은 전체 한국 자동차 부품 기업의 이미지 저하를 초래하여 장기적으로 한국산에 대한 불신을 초래할 가능성이 있으므로 장기적 관점에서 시장을 보는 전략이 필요함

☐ 관련 전시회 : AUTOMECH AKHBAR EL YOM 2009

- 개요 : 자동차 부품, 수리와 관련된 산업을 소개하는 전문 전시회
- 일자 : 2009.6.4~8
- 장소 : Cairo Fair Ground
- 웹사이트 : www.automech-online.com

알제리

1. 자동차 산업 규제 및 정책

☐ 모든 중고차 수입 금지

- 2005년 9월 25일 발효된 정책으로 기존의 3년 이상 중고차 수입 금지 정책에서 3년 미만의 중고차도 수입을 금지하는 것으로 변경됨

☐ 2년 이상 승용차에 대한 의무검사

- 자동차의 노후화가 알제리 내 교통사고 다발의 원인으로 지목되어 2년 이상 승용차에 대한 의무검사 규정이 2005년 4월 발효됨

☐ 신 세금 체계

- 신차 구입 시 배기량에 따라 715~2,150달러의 세금을 책정함

☐ 자동차 부품 규제 강화

- 중고 자동차 부품의 수입이 전면적으로 금지됨
- 모조품 규제가 WTO 가입의 선결 조건으로 받아들여져 이를 강화하고 있음

☐ 자체 자동차 생산을 위한 노력

- 5년 후 자동차 부품의 40%를 자체 생산하려는 계획을 세우고 있음
- 외국 자동차 생산 업체와의 파트너십 개발을 위해 협의 중에 있으나 외국 기업의 지분, 알제리인 고용 비율 등을 놓고 고민 중임

2. 자동차

☐ 100% 자동차 수입

- 2008년 세계 금융 위기에도 불구하고 자동차 수입이 352,315대로 전년 대비 49.42% 크게 상승함
 - 매년 240,000대의 신차가 수입되어 2008년 3,400만명이 차량을 보유함²³⁾
- 프랑스 업체와 아시아 업체, 특히 저가의 중국 업체와의 경쟁이 치열함
 - 2008년 아시아 업체들이 두각을 나타냈으며 현대자동차가 4만대, 기아자동차가 1만2천대, 도요타가 3만1천대를 판매함

☐ 아시아 차 선호

- 전문가들에 의하면 안락함 및 가격대비 질의 측면에서 아시아 차가 강세를 보인다고 함
- 한국 자동차 역시 강세를 나타내며 저가품부터 고급 자동차까지 다양하게 판매하면서 실적을 올리고 있음

☐ 가격이 중요한 구매 결정 변수

- 소비자들의 자동차 구매 결정시 가격이 중요한 요소이므로 차량 가격이 완성차 업체들의 차량 판매 증가의 주요 변수임
- 금융 조건, 실내 공간, 주행성 등도 중요 고려사항임

23) Equip Auto Algeria News

3. 자동차 부품

☐ 자동차 부품은 대부분 수입, 모조품 시장 활성화

- 자동차 부품의 대부분(99%)이 수입되고 있는 실정임
 - 프랑스 업체(르노, 푸조)가 주요 자동차 부품 공급원으로 2005년 35백만달러, 2007년 47백만달러 상당의 부품이 알제리로 수입됨
 - 그 외에 대만, 중국, 한국, 터키, 이태리 등에서도 부품이 수입됨
- 자동차 부품의 50%가 모조품으로 모조품 시장이 활성화되어 공식 유통 경로 외에 불법 유통 경로가 존재함
 - 동남아시아에서 생산된 모조품들은 상해, 홍콩 등을 거쳐 두바이를 통해 알제리로 들어오고 있음

☐ A/S 시장이 중요

- 알제리 내 운행 중인 자동차의 평균 사용 연수는 12년으로 예비부품에 대한 수요가 높음
- 중고차 시장에 기술적으로 향상된 자동차가 유통되기 시작함에 따라 정비소에서 관련 차량 수리를 위한 최신 장비 수요가 증가함

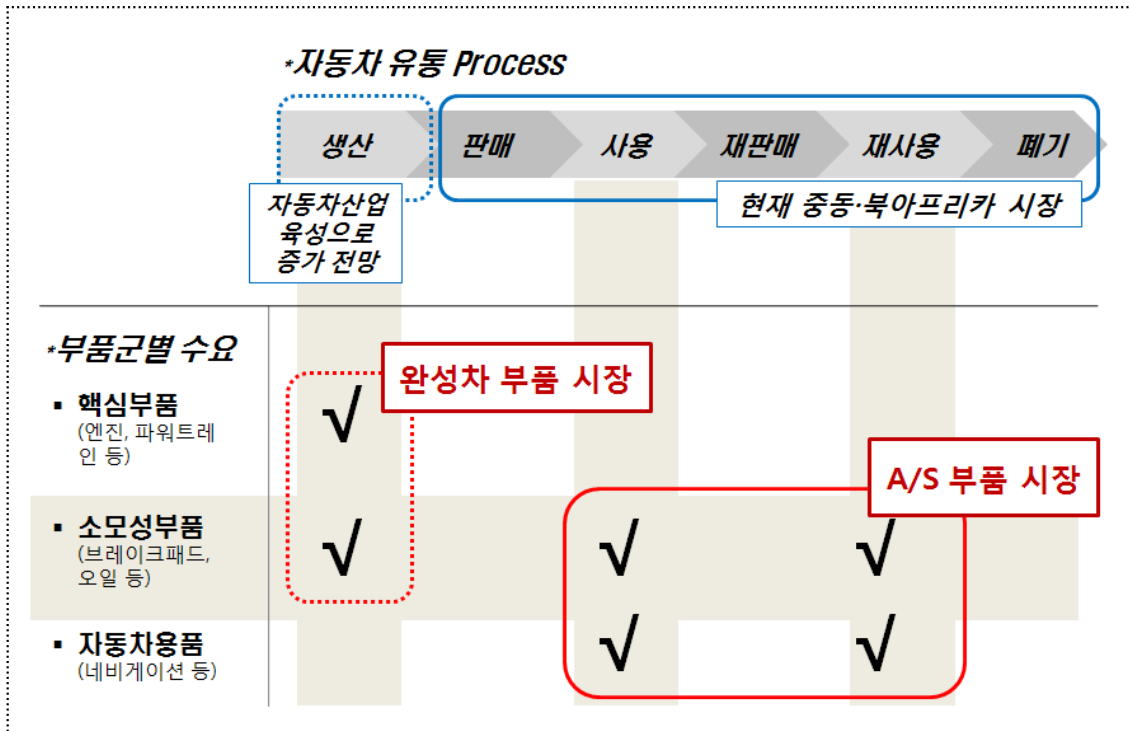
☐ 아직 미숙한 자동차 부품 산업

- 현재 자동차 정비 및 서비스 시설이 취약하며 유통망도 부재하나 5개년 (2009~2014년) 경제 개발 계획에 관련 유통망 설립이 포함됨
- 파트너십(지분문제 등), 특허 등이 문제가 되어 아직 부품 산업은 발달이 미숙한 단계임

□ 관련 전시회 : AUTOMECH Equip Auto Algeria 2009

- 개요 : 자동차 A/S 시장에 중점을 두어 자동차 부품, 수리 장비 등을 소개하는 전문 전시회
- 일자 : 2009.11.15~19
- 장소 : Palais des Expositions d'Alger
- 주최 : Comexposium
- 웹사이트: www.equipauto-algeria.com (오픈 예정)

III. 우리 기업에의 시사점



1. A/S 부품 시장

□ 수요가 큰 소모품 중심으로 적극적 수출

- 차량 구매가 증가하고 있는 중동·북아프리카 지역은 자동차 애프터마켓이 중요하며 이와 더불어 A/S 부품 산업이 매우 유망함
- 차량 노후화, 지형적 조건 때문에 소모품 교체가 잦아 A/S 부품 시장이 지속적으로 확대됨
- 선진국 부품 대비 가격 경쟁력, 중국산 대비 품질 경쟁력을 보유한 엔진 오일, 필터, 브레이크 패드, 배터리, 서스펜션 부품 등 각종 소모품 분야가 유망함

[사례 : ZIC 엔진 오일]

- 이스라엘의 자동차 부품 수입 업체인 Liraz Batteries Marketing사는 한국, 터키 등에서 수입하며 판매하고 있음
- 현재 한국의 SK에너지의 ZIC 엔진 오일을 수입 판매하고 있으며 양질의 제품으로 인식되어 고가임에도 불구하고 판매 호조임

[ZIC 엔진 오일]



[Liraz Batteries Marketing 매장 모습]



□ 고객의 눈길을 사로잡는 프로모션 개발

- 중동·북아프리카 소비자들에게 가장 중요한 구매 결정 요소는 가격으로 각종 프로모션(패키지 상품 등)을 실시하여 구매를 유도해야함
- 법적 규제 상 단독 유통이 어려운 국가의 경우는 현지 유통업체와 공동으로 마일리지 적립 제도, 추천 행사 등의 마케팅을 기획, 전개하는 것이 시장 확보 및 고객 충성도 향상에 유리할 것임

[사례 : Towel Auto Centre의 Tyre Care Plus]

- Towel Auto Centre(TAC)는 오만의 자동차 관련 부품 업체로서 고품질의 제품은 물론 'Close to the Customer'를 모토로 고객 서비스에도 힘쓰고 있음
- 오만 내의 브릿지스톤 타이어의 독점 판매사인 Towel Auto Center는 원스탑 구매와 서비스가 가능한 'Tyre Care Plus'라는 브릿지스톤 타이어의 소매점 브랜드를 만들어 16개의 매장을 운영하고 있음
 - 고객 맞춤 서비스 제공을 위해 매장에는 각종 타이어가 판매됨
 - 타이어 조정, 수리를 위한 베이, 기도실, 사무실 등이 구비됨
- TAC는 각종 프로모션을 진행하여 고객 유치와 서비스 향상에 노력함
 - (2009.2) 타이어 4개 구매시 Narwas(핸드폰서비스) Recharge Card 2개 제공, 타이어 2개 구매시 Narwas Recharge Card 1개 제공
 - (2009.5) 여름캠페인: 타이어 2개 구매시 쿠폰 1개와 여행가방, 4개 구매시 쿠폰 2개와 트롤리백, 추첨을 통해 9명에게 HP 노트북 제공



[프로모션 광고]

(2009.2)



(2009.5)



□ 젊은 층 대상의 자동차 액세서리류 판매

- 패션, 스타일에 큰 관심을 가진 중동·북아프리카 젊은 소비자들은 차량 스타일링 용품에 높은 관심을 가짐
- 사우디는 실질 소득 증가, 젊은 인구층의 증가로 스타일링 키트, 알루미늄 휠, 시트 커버, 전화기 키트 등 다양한 자동차 용품 구매 수요가 크고 소비자들이 차량 외관 및 스타일 업그레이드에 노력함²⁴⁾
- 요르단은 실질소득 향상으로 고객맞춤형 자동차용품샵(Customization shop)가 인기를 끌고 있음²⁵⁾

[사례 : 옐로우 햇 (Yellow Hat)]

- Yellow Hat은 1961년 일본에서 설립된 유명 자동차 부품 전문점으로 UAE 두바이에 매장을 오픈하여 자동차 부품, 액세서리를 판매하고 있음
- 2008년 1월에 타임스퀘어몰(Time Square Mall)에 1호점이 오픈하였으며 페스티벌시티(Festival City) 지역에 2호점이 오픈할 예정임
- 주유소, 할인점에서만 볼 수 있던 자동차 부품, 액세서리를 한 곳에 모아둔 매장이어서 소비자들의 관심이 집중되고 있음
 - 특히 차 꾸미기를 좋아하는 20~30대 젊은 남성들이 많은 두바이의 특성상 호평을 받고 있음

[매장 전경]



24) Saudi Autoshop 2009 Website

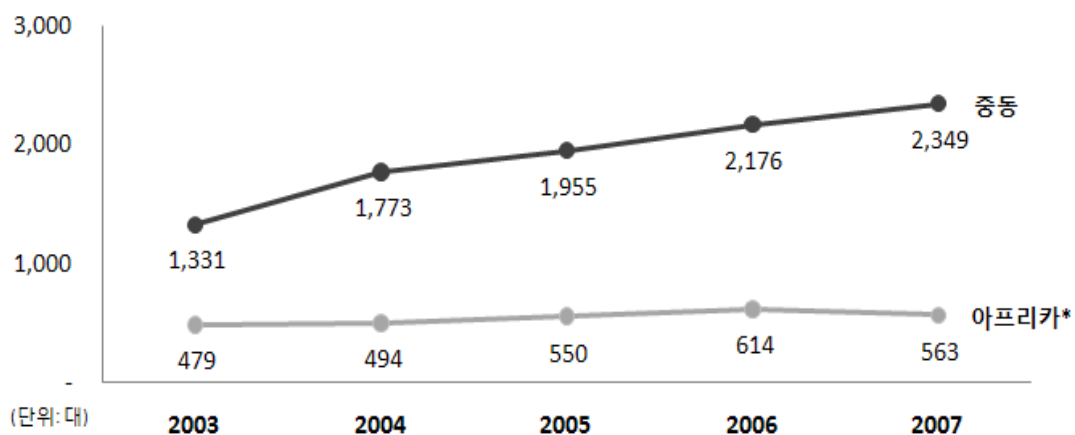
25) Yordan Autoshop 2009 Website

2. 완성차 부품 시장

□ 자동차 산업을 육성하는 국가로 직접 투자 고려해볼만

- 산업 다각화, 일자리 창출을 목표로 자동차 산업에 관심을 가지는 중동·북아프리카 지역에서 자동차 생산이 증가하고 있음

[지역별 자동차 생산 대수]



(자료원 : 자동차공업협회 / 주 : 아프리카는 남부아프리카 포함)

- 향후에도 OEM 등의 자동차 생산이 증가할 전망으로 부품의 단순 수출만이 아닌 현지 업체와의 조인트 벤처 등 직접 투자를 통한 시장 진출을 고려할 필요가 있음
 - 현지 업체들은 부족한 기술력 확보를 위하여 품질이 검증된 자동차 및 부품 업체와의 협력에 큰 관심을 가짐
 - 기술적 노하우와 오랜 기간의 부품 제조 경력을 가진 한국 업체가 전략적 파트너십을 형성한다면 향후 증가하는 OEM 부품 시장을 선점하는데 유리할 것임

3. 기타

□ 각국 정부의 자동차 프로젝트를 기회로 활용

- 2011년 전기 자동차 네트워크를 완성하려는 계획을 가진 이스라엘은 '친환경' 자동차 산업에 앞장서고 있음
 - 전자 산업에 우위를 가진 한국의 강점을 이용하여 축전지, 전자 시스템 등의 전기 자동차 부품을 개발, 진출한다면 이스라엘 시장 선점에 유리할 것임
- 이집트는 2011년까지 20년이상 된 택시를 신차로 교체하는 사업을 추진 중으로 영업중인 택시의 40%인 4만여대가 20년이상된 차량임
 - 이집트 신차 시장의 한국산 점유율은 30%이며 한국산 주력 모델이 소형 차량이므로 택시 교체 시 상당수가 한국산으로 교체될 전망으로 관련 부품 수요도 급증할 것으로 전망됨

□ 주요 전시회에 참가해 바이어 개발

- 중동·북아프리카 주요 국가들은 자동차 부품 전시회를 개최하고 있으므로 전시회에 참가하여 현지 바이어를 개발, 네트워크를 구축함
 - 사우디에서 개최하는 Saudi Autoshow는 자동차 부품, 액세서리 등을 소개하는 전시회로 매년 개최되고 있으며 올해 12월 12~16일에 리야드 모터쇼와 동시에 진행될 예정임
 - 이집트 카이로에서 매년 개최되는 AUTOMECH AKHBAR EL YOM에는 2008년 386개 전시관이 운영되고 464,555명이 방문하였으며 올해 6월 4~8일에 개최 예정임

2009년 KOTRA 발간자료목록

● Global Issue Report

번 호	제 목	발간일자
09-001	글로벌 경제위기를 극복하는 기회시장 틈새시장	2009.1
09-002	오바마 정부의 경제·통상정책 방향과 시사점	2009.1
09-003	주요국 경기부양책 및 시사점	2009.2
09-004	美 경기부양법인 분석 및 활용전략	2009.2
09-005	러시아 CIS 수출환경변화와 진출확대방안	2009.3
09-006	한-칠레 FTA 5주년 성과와 시사점	2009.4
09-007	2009 美 USTR 국별무역장벽보고서(NTE) - 주요내용 및 시사점 -	2009.4
09-008	미·중·일 그린뉴딜 정책	2009.4
09-009	금융위기속 CIS 진출 기업 및 바이어 동향	2009.4
09-010	글로벌 경제 위기 속 아프리카 - 중국, 일본, 인도의 진출현황 및 시사점 -	2009.4
09-011	금융위기 이후 한중일 3국의 대아시아 현지진출전략 변화와 시사점	2009.5

● Global Business Report

번 호	제 목	발간일자
09-001	2009년 세계 자동차시장 미리보기	2009.2
09-002	중동의 5대 비즈니스 유망 분야	2009.2
09-003	한-호주, 뉴질랜드 BT산업 협력방안	2009.3
09-004	새롭게 바뀌는 일본의 수입 인증제도	2009.3
09-005	불황기 중국시장, 소비트렌드를 읽어라	2009.3
09-006	일본 소비재 유망상품 및 수출방안	2009.3
09-007	새롭게 주목받는 美 흑인시장	2009.3
09-008	아프리카 전력시장 ON - 전력산업 현황과 진출 방안	2009.3
09-009	중국 내수의 新 블루오션, 유망 2,3선 도시 소비 포인트	2009.3
09-010	세계 전자산업 및 시장의 재편과 우리기업에의 기회	2009.4
09-011	동남아 CDM 시장현황과 기회	2009.4
09-012	중동에 펼쳐지는 친환경 녹색도시 - 그린산업현황과 기회	2009.4
09-013	해외 LED 5大 시장 진출전략	2009.5
09-014	인도 소매시장 현황 및 진출방안	2009.5
09-015	미국의 쿠바 제재조치 완화와 한-쿠바 교역	2009.5
09-016	아세안 휩쓰는 '경제한류'	2009.5
09-017	자동차 부품의 틈새 시장 중동·북아프리카를 가다	2009.5

● KOTRA자료

번 호	제 목	발간일자
09-001	2009년 지역별 진출확대 전략	2009.1
09-002	해외 프로젝트 진출 연찬회	2009.1
09-003	해외 주요국 레저보트산업 조사	2009.1
09-004	2009년 지역별 수출유망상품	2009.2
09-005	2009 아세안 유망시장 진출전략	2009.2
09-006	2009 외국인 투자환경 만족도 조사	2009.3
09-007	러시아 자동차 및 자동차부품 시장동향	2009.3
09-008	CEO , HR マネージャー向けの主要労働判例集 (2008年改訂版)	2009.3
09-009	중국 내수유통 경영실무 가이드	2009.4
09-010	그린허브코리아 주간 2009 종합결과보고서	2009.5
09-011	주요국 정보통신현황 - 유럽편	2009.5
09-012	주요국 정보통신현황 - 미주편	2009.5
09-013	주요국 정보통신현황 - 아시아편	2009.5
09-014	주요국 정보통신현황 - 중동/아프리카/CIS편	2009.5
09-015	해외 주요국 LED 시장동향	2009.5

● 설명회자료

번 호	제 목	발간일자
09-001	2009년 세계시장진출전략 설명회	2009.1
09-002	2009년 세계시장진출전략 비즈니스 포럼	2009.1
09-003	유럽 재생에너지시장 진출설명회	2009.1
09-004	한미 부품소재 글로벌 파트너링 설명회 및 상담회	2009.1
09-005	TRADE KOREA 2009 해외시장개척 설명회 및 상담회	2009.2
09-006	TRADE KOREA 2009 해외 마케팅 핸드북	2009.2
09-007	2009 아세안 유망시장 진출전략 설명회	2009.2
09-008	미-중-일 그린 비즈니스를 잡아라	2009.4
09-009	일본기업 부품소재 구매전략 설명회	2009.4
09-010	중국 내수시장을 제대로 뚫기 위한 성공조건과 공략방법	2009.4



작성자



Global Business Report 09-017

자동차 부품의 틈새 시장, 중동·북아프리카를 가다

발행인 | 조환익
발행처 | KOTRA
발행일 | 2009년 5월
주 소 | 서울시 서초구 현릉로 13
(우 137-749)
전 화 | 02) 3460-7114(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2009 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.