

中企 수출유망품목 시장동향 및 진출방안

〈플랜지(스테인리스 스틸)〉



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 터키 / 2

II. 중국 / 8

III. 일본 / 13

IV. 싱가포르 / 16

V. 말레이시아 / 21

VI. 덴마크 / 28

VII. 독일 / 32

VIII. 미국 / 42

요 약

- 스테인레스 스틸 소재 플랜지는 글로벌 경기침체에도 불구하고, 각 국가별 건설, 도로 등 인프라 프로젝트와 신재생에너지, 석유화학, 조선 등의 생산 시설 구축 따라 수요가 꾸준히 유지 혹은 확대될 것으로 전망된다.
- 플랜지 시장은 기술력을 요하는 고품질 제품과 광범위한 분야에서 활용되는 범용 제품이 시장을 양분하는 가운데 풍력발전 등, 신규 수요처의 경우 고 기술 제품을 필요로 하는 경향이 두드러진다.
- 본 보고서에서는 플랜지 시장의 향후 수요가 꾸준할 것으로 전망되는 8개국을 대상으로 시장동향, 시장구조, 바이어 의견 등을 조사, 한국 제품의 수출 가능성을 파악코자 작성되었다.
- 저가 시장의 경우 중국, 인도를 비롯한 아시아산이, 고품질 제품 시장에서는 독일을 비롯한 유럽산이 강세를 보이는 가운데 한국산은 가격과 품질 면에서 아시아산과 유럽산 틈새에 끼어 차별화에 어려움을 겪고 있는 것으로 나타났다.
- 향후 한국산 플랜지 판매 확대를 위해서는 가격과 품질을 동시에 충족시켜야 하는 어려움이 있으나 미국과 유럽의 경우 FTA 발효에 따른 관세인하 효과를 활용할 수 있을 것으로 기대된다.
- 아울러 지속적인 품질 및 기술 개선을 통해 부가가치가 보다 높은 고가시장 공략으로의 포지셔닝 전환이 필요하며 공략 대상 국가의 제품 인증의 사전 획득, 신속한 현지 배송을 위한 물류 시스템 구축과 A/S 체제 확립 등 현지화 전략을 병행하는 것 또한 시장 점유 확대를 위한 필요 요건으로 확인되었다.

I. 터키

(무역관명: 이스탄불)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

○ 최신 동향 및 전망

- 터키 플랜지(스테인레스 강재)시장 규모는 정확한 집계는 어려우나 약 10백만~15백만 달러 규모로 추정
- 플랜지 주 사용 분야는 건설, 자동차 부문으로 이들 산업 규모가 확대됨에 따라 동 품목 시장도 증가하는 추세
- 최근 터키정부는 발전소, 도로 등 에너지 및 운송 인프라 확대를 위한 대규모 투자를 진행하는 등 동 분야에서 플랜지의 수요가 점차 높아지고 있으며, 자동차도 매년 생산량이 확대되면서 수요가 점차 높아지고 있는 상황

○ 생산 동향

- 전체 생산 중 터키 현지 생산 비율이 50~60% 수준으로 추정되는 가운데 터키에서도 거의 모든 종류의 플랜지를 생산
- 터키산은 수입산과 비교, 기술 및 품질 면에서 약하다는 평가를 받는 가운데 상당수 터키 기업들은 저가 시장을 주 타깃으로 함

○ 한국 제품에 대한 평가

- 한국산 플랜지에 대한 만족도는 높은 편이나 가격과 물류비, 납기에 대해서는 회의적인 것으로 나타남

□ 수입 동향 및 정책

○ 수입 동향

- 2011년 기준 전체 수입규모는 8.9백만 달러 수준이었으며 한국산 수입은 33만 달러, 점유율 3.71%로 수입 규모 부문 국가 순위 6위를 차지
- 과거에는 저가품은 중국산, 고가품은 독일산을 주로 수입했으나 최근 3년간 인도산에 대한 수요가 크게 증가, 인도가 독일을 제치고 중국제품과 함께 선두 경쟁을 펼치고 있음

[최근 3개년 플랜지(HS Code: 730721) 수입 동향]

(단위: 천달러, %)

순위	국가명	금액			점유율		
		2009	2010	2011	2009	2010	2011
=전 체=		6,661	11,309	8,916	100	100	100
1	중국	2,165	1,771	4,270	32.50	15.66	47.89
2	인도	2,080	5,869	1,118	31.23	51.89	12.54
3	독일	573,	540	746	8.60	4.78	8.37
6	한국	37	29	330	0.56	0.25	3.71

○ 수입 관련 정책 및 인증

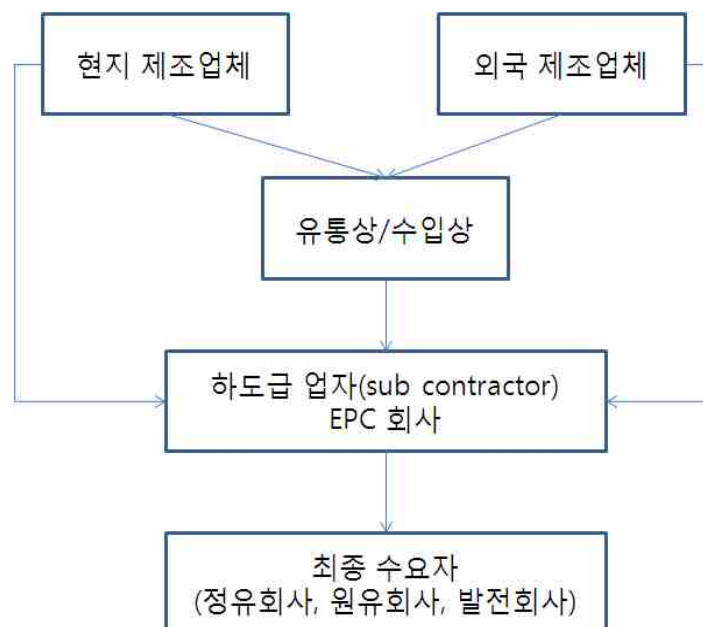
- 관세
 - . 한국산 플랜지에 대한 관세율은 3.7%
- 부가가치세
 - . 부가세율은 18%로 다른 수입 품목들과 동일한 세율 적용
- 인증
 - . 1996년 이후 수입되는 제품에 대해 CE인증 획득을 의무화하고 있는데 동 인증이 없을 경우 TSE 인증이 필요하며 ISO와 EN 인증도 요구됨
 - * TSE는 터키 표준인증으로 플랜지에 해당하는 인증은 TSE 2649호이며 비용은 800~1000 달러, 기간은 약 3~4주 소요

2 시장 구조

□ 유통 구조

- 제품의 특성상 현지 생산기업은 건설업체, 자동차 제조업체, 제조설비 업체 등의 최종 소비자들에게 직접 판매
- 반면 수입제품의 경우 대부분 현지 에이전트를 통해 판매되는 것으로 확인
- 현지 주요 생산업체로는 Yigitler Flans, Yazici Endustri, Sardogan 등이 있으며, 對 터키 주요 수출기업으로는 Geldbach(독일), Maass Flange(독일), Amco Metal(인도)이 대표적
- 중국산 수입량이 가장 많으나 특정 수입처나 브랜드의 확인은 어려움

[터키시장 유통구조]



3

바이어 의견

업체명	UMUR CELIK LTD.		
이름/직위	Mr. Haluk Tansel / General Manager		
주소	Buyukdere Cad. No:201 Levent Loft D:6 Levent Istanbul		
전화번호	+90-212-279-6900		
이메일	haluk@umur.com		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	터키어, 영어
의견	○ 현재 유럽, 인도, 한국 등, 총 43개 업체와 거래중으로 주요 거래처는 Cotubus(스페인), Ferroomax(벨기에), Lisega(독일) 등 ○ 일반적으로 한국산 제품들은 현지 바이어들에게 상당히 비싼 것으로 인식 ○ 또한 수요 발생 직후 수입이 이루어지는 반면 한국산은 납품기한이 오래 걸린다는 점이 단점으로 지적		

업체명	Alkis lthalat Ihracat Ltd.		
이름/직위	Mr. Naim Alkis / President		
주소	Dudullu OSB Des San. Sit. 118.Sok. C29 Blk. No:3 Umraniye Istanbul		
전화번호	+90-216-527-3363		
이메일	info@alkisff.com		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	터키어, 영어
면담내용	○ 현지 플랜지 시장이 크게 늘고 있어 수입 수요 역시 증가 추세 ○ 또한 터키의 지리적 이점을 활용, 유럽과 중동으로의 재수출을 위한 수입도 점차 증가하고 있어 시장성은 충분한 것으로 전망 ○ 반면 한국산 일부 제품의 가격이 지나치게 높아 전반적으로 품질에 대한 인식이 좋은 편임에도 불구하고, 수입 확대의 걸림돌로 작용		

업체명	Abonozer Metal Ltd.		
이름/직위	Mr. Erdal Eryilmaz / Marketing Manager		
주소	Demirciler Sitesi 6.Yol No:18-12 Zeytinburnu Istanbul		
전화번호	+90-212-416-6712		
이메일	info@abonozer.com.tr		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	터키어, 영어
면담내용	○ 주로 유럽, 인도, 중국기업들과 거래 중이며 플랜지, 파이프, 밸브 등을 주로 수입 ○ 터키정부의 인프라 투자 확대가 기대됨에 따라 시장 수요고 증가할 것으로 전망 ○ 고급 플랜지에 대한 수요가 점차 증가하고 있어 고품질로 평가받는 한국산 제품을 수입할 의사가 있으며 해당 한국기업과의 만남을 희망		

업체명	Matka Dis Ticaret Ltd.		
이름/직위	Mr. Baris Yilmaz / Owner		
주소	Libadiye Cad. Tahrali Sit. Gunyeli Apt. B Blk. No:21 Uskudar Istanbul		
전화번호	+90-216-317-2919		
이메일	baris@komtrade.com		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	터키어, 영어
면담내용	○ 유럽, 중국, 인도, 대만, 말레이시아 등으로부터 플랜지, 파이프, 호스 등의 제품 수입 에이전트 업체로 대표 브랜드는 "Seamless" ○ 한국산은 품질 면에서 유럽산과 견줄 만한 반면 가격과 물류비가 높아 수입을 꺼려 왔음 ○ 가격 요소만 해결된다면 한국기업과 거래할 의사 충분		

업체명	Ozimeks		
이름/직위	Mr. Husnu Kemal Ozkan / General Manager		
주소	Topkapi Demirciler Sit. 2.Yol No:25 Zeytinburnu Istanbul		
전화번호	+90-212-582-4277		
이메일	kemalozkan@ozimeks.com		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	터키어, 영어

면담내용	○ 대만, 중국, 미국, 독일 등으로부터 수입 및 에이전트 역할 수행 ○ 리라화 가치 하락으로 현지 시장이 원활하게 돌아가고 있지는 않으나 점차 나아질 것으로 기대 ○ 한국산의 경우 큰 단점으로 지적되는 부분이 가격이며 이 점이 해결되지 않는 한 한국산 수입에는 큰 변화가 없고 중국, 인도로부터의 수입이 계속 증가할 전망
-------------	--

II. 중국

(무역관명: 상하이)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

○ 최신 동향 및 전망

- 파이프 피팅이 석유화학, 선박, 전력에 널리 쓰이면서 원자력 발전용 피팅, 풍력 플랜지, 전문성이 높고 기능이 우수한 제품에 대한 수요가 큰 한편 중국 내 공급이 부족하여 일부는 수입에 의존

* 중국 시장조사기관 화징스덴(華經視點)연구센터의 조사에 따르면 현재 중국의 중·저압 파이프 피팅 연간 소비량이 150만 톤, 고압 파이프 피팅 소비량이 230만 톤에 달함

- 중국의 공업 파이프 피팅 산업은 화동 및 화북 지역에 집중되어 있으며 중국에서는 주로 중저가 제품을 생산하고 있어 고가품은 부족한 상황

. 고가제품군에서 중국 대표업체로 알려진 플랜지 전문업체 중남(中南)중공업의 시장점유율이 1%에 불과하다는 점은 이 분야에서 중국산의 경쟁력이 취약하다는 점을 반증

- 중국내 천연가스과 천연오일가스 수송관 건설이 크게 늘면서 플랜지 수요가 증가할 것으로 전망

. 중국석유기획총원에 따르면 2015년까지 중국 내 천연 오일 가스 수송관 건설에 3,500억 위안의 투자 필요

. 2015년까지 중국의 천연오일가스 수송관 총 길이는 14만km에 달할 것으로 예상됨

□ 수입 동향 및 정책

○ 수입 동향

- 중국의 플랜지 수입은 2010년과 2011년 각각 전년 대비 60.2%, 10.4%에 그쳐 성장세가 둔화됨
- 올해 1~5월 수입량은 1,777만 달러로 전년 동기 대비 14.3% 감소

[2008년 이후 플랜지(HS code: 7307.2100.00)수입동향]

(단위 : 만 달러, %)



자료원: 한국무역협회

- 주요 수입 대상국은 독일, 미국, 일본, 이탈리아, 프랑스이며 독일, 미국, 일본 등, 3대 수입국으로부터의 물량이 전체의 절반을 차지
- 올해 1~5월의 경우 이탈리아 외 주요 수입국으로부터의 수입이 크게 둔화된 가운데 한국산 수입은 전년 동기 대비 21% 증가
- . 한국산 비중이 2011년 3.1%에서 4.6%로 소폭 상승

[2008년 이후 한국산 플랜지 수입 동향]

(단위 : 천 달러 %)

	2008	2009	2010	2011	2012.1~5
금액	1,753	1,251	1,564	1,495	814
증감률	-38.0	-28.6	25.0	-4.4	21.0
비중	4.8	4.6	3.6	3.1	4.6

자료원: 한국무역협회

○ 수입 정책

- 관세

- . 한국산 수입관세는 8.4%

- 부가가치세

- . 17%의 부가가치세 역시 별도 부과되며 이외 특별한 세관 감독 조건은 없음.

- 통관 절차

- . 수입 전 세관 상품검역검사국에 수입화물 통관증서를 신청해야 함.
- . 통관서 신청 필요서류는 수출입계약서, 한국에서 제공한 수입위탁서, 검사위탁서, 통관증서, 영수증, 화물출고증, 제품 관련 설명서 등
- . 상품검역국은 수입업체 제출 자료에 문제가 없을 경우 수입 화물통관증서를 발급
- . 상품이 중국에 들어온 후에도 재검사를 실시하며 검역국 통관에는 약 3일(검역국에서 검사 실시)이 소요되며 신청비용은 상품 가치에 따라 계산(일반적으로 1% 내외)

2 시장 구조

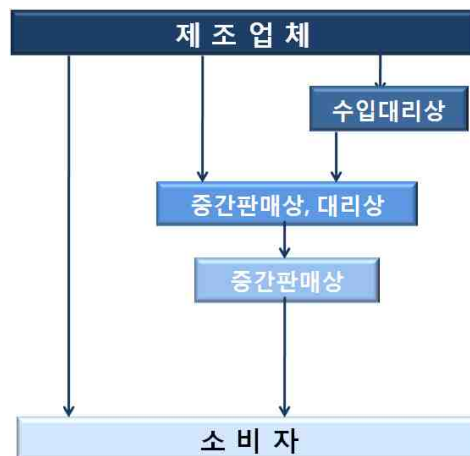
□ 유통 구조

- 현지 플랜지 생산업체는 대리상을 통한 유통 또는 알리바바

등 B2B사이트를 통해 직접 바이어에게 판매

- 플랜지만을 전문으로 취급하는 대리상은 소수로 일반적으로 스테인리스강관, 강봉, 파이프피팅 등 스테인리스강 종합적으로 취급

[중국시장 유통 구조]



3 바이어 의견

업체명	天津智勇進口不銹鋼材料有限公司		
이름/직위	邢 총경리		
전화번호	+86-22-2663-2096		
이메일	zhiyongjs@126.com		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	중국어
면담내용	○ NAS, VALBRUNA AK, STEEL, ALCOA, GRANE, BRISTOL, HAYNES, ATI(이상 미국)와 고베제강, 신일본제철, JFE, 스미토모, 마루베니-이토추 철강(이상 일본), THYSENKRUPP(독일), SANDVIK(스위스), OUTOKUMPU(핀란드), V&M(프랑스), OGNE(이탈리아), ENPAR(영국), 포스코(한국), 중강(대만) 등의 업체로부터 스테인리스강 파이프피팅, 강판, 강봉 등을 수입 ○ 한국제품 대리 판매에 적극적인 관심을 보임		

	○ 일반적으로는 일반적으로 파이프피팅 수요가 높은 편으로 일부 업체들은 이와 세트가 될 수 있는 플랜지를 요구하고 있어 결론적으로 파이프피팅을 함께 생산하는 업체를 선호
--	--

업체명	无錫市帕克林金屬管道有限公司		
이름/직위	姜 경리		
전화번호	+86-510-8536-8286		
이메일	p.akelin@163.com		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	중국어
면담내용	○ 스테인리스강 피팅, 강봉, 플랜지 등을 취급하며 주 거래처는 상하이바오강(上海宝钢), 중국바오타이(中國宝钛), 둥베이터강(東北特钢), 화신리화(華新麗華), 지우리터강(久立特钢), 원저우바오펡(温州宝丰), 원저우창성(温州昌盛), 타이강(太钢) 등, 중국 토종 기업임 ○ 주요 수입처는 신일본제철, 고베제강, 스미토모, 오토쿠편, Nippon Yakin(이상 일본), SMC(미국) 등 ○ 한국산에 대한 별다른 의견이 없으며 업체 및 제품에 대한 설명 자료를 본 후에 판단 가능		

업체명	南京苯邦自動化設備有限公司		
이름/직위	Mr. 黃耀紅		
전화번호	+86-25-8777-1411		
이메일	n/a		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	중국어
면담내용	○ 현재 이탈리아, 대만, 한국산 밸브를 대리 판매하고 있는 업체로 한국산 플랜지 취급 의사는 있으나 적극적이지는 않음.		

Ⅲ. 일본

(무역관명: 나고야)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 일본 내수시장 위축
 - 스테인레스강 플랜지 시장은 일본 내 생산시설의 해외이전이 가속화되면서 개보수 수요를 제외한 신규 수요는 정체
 - 2011년 3월, 동일본 대지진 피해를 입은 제조시설의 복구 및 재건축보다는 해외 이전 경향이 두드러지면서 향후 수요 변화도 크지 않을 것으로 전망
- 중국산 보편화
 - 제조 및 판매업체의 70% 상당이 중국에서 OEM 제작
 - 특히 가격경쟁력을 바탕으로 저가품은 OEM 제품, 고품질이 요구되는 특수목적용 제품은 국내에서 제작, 공급하는 구조로 날이 갈수록 중국산이 보편화되는 추세

[최근 3개년 플랜지(HS code: 730721) 수입 동향]

(단위: 천엔)

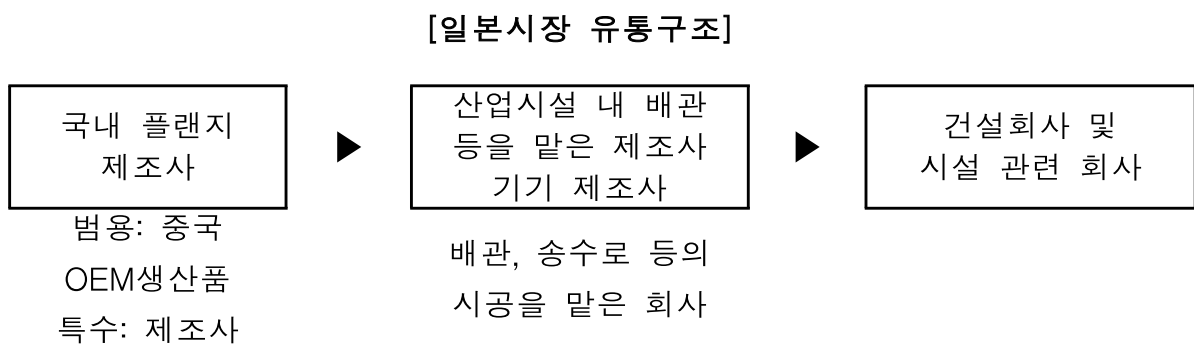
구분	2009년	2010년	2011년
전체	5,327,920	5,806,389	8,283,578
중국	4,284,066	4,813,469	7,212,205
한국	639,556	579,539	568,696
대만	126,770	205,178	190,597
독일	77,884	30389	74,779
영국	21,587	14012	26,823

자료원: 일본 재무성 무역통계

2 시장구조

□ 유통구조

- 플랜지는 산업시설 배관 등에 사용되며, 일본 국내 제조사들은 산업시설의 해당부문 시공사에 납품



□ 대상 공략군

- 범용 저가제품은 일본 업체가 중국 OEM으로 조달하는 반면 특수목적용 고품질 제품은 직접 제작하는 구조
- 일본 기업의 해외이전 등으로 플랜지에 대한 수요 대폭 증가가 어려운 가운데 범용은 중국산이 보편화되면서 결국 공략 가능한 시장은 특수목적용 고품질 제품군으로 판단됨

3 바이어 의견

□ 범용 제품은 중국 OEM 생산 지속

- 가격 문제로 범용 제품은 중국으로부터의 OEM 생산이 지속 될 것으로 전망
- 범용 시장과 특수목적용 시장 비중이 각각 70, 30으로 평가 되는 가운데 특수목적용 제품시장 진출을 위해서는 기술력은 높이되 가격 경쟁력 역시 갖춰야 한다는 점이 난제

업체명	MIE Corporation		
이름/직위	오쿠다 주이치(매니저)		
주소	1001Hoshikawa, kuwana-city, mie, Japan		
전화번호	+81-594-31-6668		
이메일	n/a		
거래경험 (한국)	n/a	가능언어	일본어
면담내용	○ 중국산이 지배하고 있는 범용 저가품 시장에 한국산이 진입하기는 어려울 것으로 판단 ○ 일본 시장자체가 현상 유지 내지는 침체일로이나 보수 교체 등의 수요에서 고난이도의 기술을 요하는 제품이 있어 이러한 분야 진출을 고려할 만함.		

IV. 싱가포르

(무역관명: 싱가포르)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 정부 주도 대규모 건설 프로젝트 지속
 - 다운타운 라인, 부킷티마 라인 등 지하철 공사와 마리나베이 지하 고속도로 건설, 주택건설 등의 대규모 공사 연달아 추진
 - 올 하반기 14,200여개 주택 건설용 정부 소유 토지 판매가 확정되어 주택 건설 경기도 활성화될 것으로 기대
 - 건설 부문 올해 1분기 성장률은 7.7%로 정부의 부동산 경기 과열 억제 방안이 실행되는 가운데 나온 기록으로 동 분야는 거품이 없는 성장세를 지속할 것으로 전망
- 오일/가스 허브 시설 유지 및 업그레이드 수요 증가
 - 엑손모빌, 쉘, 쉘브론 등 거대 다국적 기업의 석유화학 시설이 밀집되어 있는데 최근 경쟁적으로 추가 시설 건설, 기존 시설 업그레이드가 진행 중
 - . 지난 4월 엑손모빌과 쉘의 합작기업인 Infineum가 주룽 아일랜드에 1억5천만 달러 규모의 신규 공장 건설에 돌입
 - 또한 동사는 페트로차이나와 함께 5억 달러 규모의 녹색 디젤 프로젝트라는 이름으로 자사 시설 업그레이드를 진행 중
 - . 쉘브론 역시 비슷한 수준의 시설 확장을 준비 중인 것으로 알려짐

○ 해양플랜트 건설 수요 지속

- Keppel Corp는 Maersk와 5억 6천만 달러 규모의 jackup rig 선 건조 계약을 체결 추진
- Sembcorp Marine도 4월, 5억 6천8백만 달러 규모의 반잠수식 시추선 건조 확정

□ 수입 동향 및 정책

○ 중국산 부품 증가 추세

- 현재 한국은 중국에 이어 2위 수출국인데 가격경쟁력 차이로 중국산과의 수출 격차가 심화되는 추세

[최근 3개년 국가별 플랜지(HS code: 730121) 수입 동향]

(단위: 천 싱가포르 달러)

국가	2009	2010	2011
중국	8,679	13,353	13,130
한국	7,031	9,910	8,623
미국	2,479	2,586	2,964
이탈리아	7,470	3,285	2,952
인도	3,592	1,827	2,637
스페인	1,832	846	1,838
독일	5,518	1,178	1,554
네덜란드	1,151	1,363	1,405
영국	2,441	1,340	1,002
대만	661	1,199	999
프랑스	273	216	941
호주	476	75	342
인도네시아	26	165	265
말레이시아	459	4,030	191
일본	417	457	179
벨기에	537	109	163
남아프리카공화국	4		138
노르웨이	388	1,438	122
베트남	22	71	114
캐나다	3	62	107

상위 20개국 합계	43,457	43,509	39,665
기타국가 합계	5,618	2,525	393
총 합계	49,075	46,034	40,058

자료원: IE Singapore

- 수입 관련 정책
 - 관세율은 0%
 - 수입을 위해 의무화된 별도 인증은 없음

2 시장 구조

□ 유통 구조

- 플랜지는 산업시설, 화학시설에 사용되는 기기의 부품으로 사용됨
- 국내 플랜지 제조사업체들은 각종 산업시설, 화학시설 관련 기기 제조업체에 납품
- 기기 제조업체들은 EPC 업체 및 각종 시설 건설업체에 판매

[싱가포르시장 유통구조 및 주요 업체]



□ 대상 공략군

- 최종소비자는 건설 EPC업체이며 1차 벤더는 열교환기(Heat Exchanger), 압력용기(Pressure Vessel) 제조사
- 1차 벤더와의 인터뷰 결과, 선호하는 가격이나 제품 사양은 플랜지가 적용될 제품별로 다양하나 가격이 주요 변수라는 의견이 지배적

3 바이어 의견

□ 가격 경쟁력을 앞세운 중국산 공세에 대응책 마련 시급

- 한국제품의 품질은 중국산에 비해 앞설지 모르지만 규격에 맞춘 제품만 사용되기 때문에, 가격 경쟁력이 결국은 큰 고려사항

□ 정유사들의 대규모 공장신설은 당분간 많지 않을 전망

- EDB는 탄소 배출문제와 토지부족 문제로 정유사들의 대규모 신규 시설 공사 속도를 조절하려는 움직임을 보임
- 하지만 기존 시설의 업그레이드 공사만으로도 향후 1~2년간 충분한 수요가 있을 것으로 전망

□ 대규모 건설프로젝트 참여 한국기업과의 협업 적극 활용

- 주룽 화학단지, MRT 프로젝트 등 싱가포르 정부의 대규모 건설 프로젝트에 EPC업체로 참여하는 국내 기업들이 증가하는 추세

- 한국 EPC업체 입장에서조차 대중소 상생 기조에 맞춰 국내 기업과의 협력에 적극적인 입장

☞ 싱가포르 현지 바이어들과의 인터뷰 내용 요약

1. 제품별 스펙에 맞춘 부품이라면 특정 제조사를 가리지 않음.
2. 한국 제품의 경쟁력은 유럽제품에 비해 배송이 빠르다는 것이며, 중국산도 마찬가지
3. 최근 한국산 제품의 단가가 올라가고 있어 중국산과의 가격경쟁력 격차 심화
4. EPC업체가 부품 제조국가에 대한 가이드나 규제를 두지 않는 한 중국산 부품의 수요를 늘릴 예정 (현재까지 특별한 규제나 지침이 없었음.)

[첨부] 인터뷰 바이어 리스트

업체명	Heat Exchangers Specialist (S) Pte Ltd.	Heatec Jietong Pte Ltd.	NSK Heat Exchangers Pte Ltd
담당자	Mr. Lai Choi Zyong	Ms. Carol Koh	Mr. SK
직위	Managing Director	General Manager	Manager
전화번호	+65-6265-9708	+65-6861-1433	+65-6863-4930
이메일주소	lai@hesco.com.sg	carol@heatec.com.sg	sk@nskheat.com.sg

V. 말레이시아

(무역관명 : 쿠알라룸푸르)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 말레이시아는 원유, 천연가스, 팜오일 산업이 발달되어 있어 가스, 원유, 오일 등을 보내는데 필요한 파이프, 플랜지 등 단조제품에 대한 시장 수요가 상존
- 하지만 시장성이 높은 만큼 업체간 경쟁도 치열하여 자국산 업체 뿐 아니라 중국, 동남아, 유럽, 한국 등 주요 업체들이 제품을 공급

[국가별 주요 플랜지 공급업체 현황]

국명	브랜드
이탈리아	MELESSI, VIAR, PHOCEENNE, METALFAR, GALPERTI
스페인	ULMA
독일	BEBITZ
한국	한국 플랜지, 세유 플랜지, K-TECH GLOBAL, ST&H, 덕우
일본	MIE, FUTAWA, KINSEI
중국	SHINSEI

- 현지 바이어들 면담에 따르면 한국 플랜지 제품이 현지 시장에서 가장 인지도가 있는 제품으로 나타남
- 특히 2000년도 초반에 유럽산 제품 대비 30% 정도 경쟁력 있는 가격으로 현지 시장에서 좋은 반응을 받았음

- 최근에는 여타 다른 품목과 마찬가지로 중국산 제품이 가격 경쟁력을 바탕으로 시장 점유율을 확장
- 말레이시아 현지 업체들의 경우는
 - Malko Flanges & Fittings Sdn Bhd와 같은 순수 자국기업
 - Promat ESM Sdn Bhd과 스코틀랜드 기업과의 합작사
 - Galperti Manufacturing (M) Sdn Bhd과 같은 외국인 투자 기업(이탈리아계 기업)등 다양한 형태로 존재

□ 수입 동향 및 정책

- 수입 동향
 - 2011년 금액 기준 말레이시아의 플랜지 총 수입액은 5,620만 달러로 최근 3년간 연평균 총수입액은 3,468만 달러 수준
 - 2011년 국가별 수입현황을 살펴보면 중국과 남아프리카 공화국으로부터의 이 전체수입의 38% 이상 차지
 - . 태국, 한국, 중국 등으로부터 수입도 꾸준
 - 한국산 수입은 2009년 1,570만 달러에서 2011년 520만 달러로 줄어든 반면 태국으로부터의 수입이 120만 달러에서 1,110만 달러로 대폭 증가

[최근 3개년 플랜지 수입 동향(금액 기준)]

(단위 : 백만 달러, %)

순위	국가명	금액			국가별 비중		
		2009	2010	2011	2009	2010	2011
	전체	28.3	19.8	56.2	100.0	100.0	100.0
1	남	0.0	0.6	21.5	0.0	3.1	38.2
2	태국	1.2	2.6	11.1	4.1	13.0	19.7
3	한국	15.7	3.9	5.2	55.3	19.7	9.3
4	중국	3.6	4.4	4.4	12.9	22.3	7.9
5	스페인	0.0	0.1	3.5	0.1	0.6	6.3
6	이탈리아	0.6	2.2	3.2	2.1	11.1	5.6
7	미국	1.9	1.7	1.4	6.8	8.7	2.5

순위	국가명	금액			국가별 비중		
		2009	2010	2011	2009	2010	2011
8	싱가포르	0.9	1.2	0.9	3.2	6.2	1.7
9	영국	0.3	0.3	0.7	1.0	1.7	1.3
10	인도네시아	0.3	0.3	0.7	1.0	1.7	1.2

자료원: World Trade Atlas

- 2011년 중량 기준 말레이시아의 플랜지 수입량은 1만 1,268톤으로 최근 3년간 꾸준한 증가세 기록
- 국가별 수입현황을 살펴보면 태국으로부터의 수입이 5,761톤으로 가장 많았으며 남아프리카공화국이 2,617톤으로 2위 기록
- . 한국산 수입은 2009년 2,246톤에서 2011년 471톤으로 대폭 감소

[최근 3개년 플랜지 수입 동향(중량 기준)]

(단위: kg)

순위	국가명	금액		
		2009년	2010년	2011년
전체 수입		7,809,771	6,566,138	11,268,122
1	태국	2,042,771	2,862,404	5,761,339
2	남아프리카 공화국	0	157,475	2,618,682
3	중국	1,642,253	1,216,976	1,109,432
4	한국	2,246,943	675,660	471,939
5	이탈리아	70,663	359,817	248,814
6	대만	209,714	308,223	149,163
7	스페인	8,664	31,977	145,140
8	인도네시아	61,804	67,295	132,026
9	싱가포르	223,930	330,824	129,259
10	미국	334,702	303,939	121,028

자료원: World Trade Atlas

○ 수입 관련 정책

- 관세율
- . 한-아세안 FTA에 의거, 무관세 적용

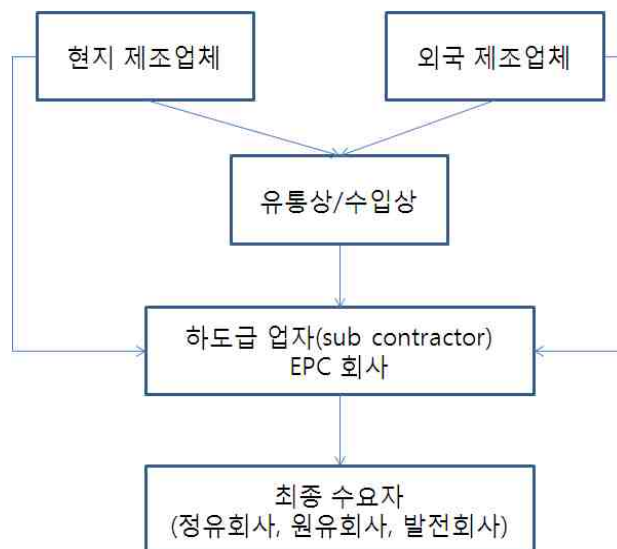
- 판매세 역시 0%
- 특별한 수입제한 요건 없음

2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 말레이시아 현지 제조업체와 외국계 제조업체는 통상 유통 전문업체 혹은 수입전문업체에 자사 제조 제품을 납품하며 이들 유통/수입업체들은 EPC를 비롯한 하도급 업체에 제품 공급
- 최종 수요자로는 건설사, 정유회사, 발전회사 등이 대표적

[말레이시아 시장 유통구조]



□ 대상 공략군 분석

- 말레이시아 플랜지 진출하기 위해서는 현지 수입업체나 중

간 유통업체 확보가 필요

- 정유회사, 원유회사 등 말레이시아 내 최종수요자가 외국 업체로부터 직구매를 하는 경우는 많지 않고 중간 수입상을 통해 납품을 받는 경우가 많기 때문
- 특히 현지 대형 석유회사, 발전회사에 납품을 하기 위해서는 벤더로 사전 등록 필요
- 외국기업이 벤더로 등록되는 것은 현실적으로 어려움이 있어 벤더로 등록되어 있는 현지 중간상을 통해 납품하는 것이 효과적

3 바이어 의견

□ VALMATIC ENGINEERING SDN BHD

바이어 기본 정보

바이어 성명	Mr. Danny
직위	Director
전화번호	+60012-326-6185
이메일주소	danny@valmatic.com.my

수입수요 분석

- 한국제품은 동남아나 중국제품 대비 품질이 우수하고 유럽제품 대비 가격이 저렴한 강점이 있어 수요처는 있을 것으로 판단
- 한국산 제품이 현지 시장에서 일정 수준의 시장을 점유하기 위해서는 유럽산 제품 대비 15-20% 정도는 가격이 저렴해야 할 것임
 - 예를 들어 6" grade 304 ANSI class 150 psi stainless steel flange의 한국산 제품의 적정가격은 70-80달러 수준
- 참고로 말레이시아에서 함유화학제품(Oleochemical)에 사용되는 플랜지의 주요 표준은 ASTM(American Society for Testing and Materials), JIS(Japanese Industrial Standards), PN(유럽규격)이라고 밝힘

한국제품 평가 및 개선점

- 2004년-2005년 시기에 한국프랜지 제품을 싱가포르에서 구매, 말레이시아 기업에 공급한 경험이 있음

□ SUBSEA SUPPLIES SDN BHD

바이어 기본 정보

바이어 성명	Mr. Norhisham Ramli
직위	Senior Manager
전화번호	+60-3-8706-7524
이메일주소	hisham@subsea-supplies.com

수입수요 분석

- 현지 시장에서 한국 제품의 평가가 전반적으로 좋은 편이긴 하나 중국 및 동남아 제품과 유럽제품의 사이에 포지셔닝되어 있음
 - 이에 유럽제품과의 경쟁을 위해서는 가격이 20% 이상 저렴해야 함
- 현재 동사는 주로 유럽제품을 취급하고 있는 데 Melessi, Bebitz, MGI 등으
주요 취급 품목
- 가스산업용 제품으로 현지에서 주로 통용되는 기준 및 규격은 EN(European Standards), ASME(American Society of Mechanical Engineers), API(American Petroleum Institute), ANSI(American National Standards Institute) 등

한국제품 평가 및 개선점

- 현재 한국산 배터리를 취급하고 있지 않으나 한국산 제품에 대한 품질은
높게 평가
- 한국산 제품은 중국 및 동남아 제품과 유럽산 제품의 사이에 놓여 있는 상황인
바 유럽산 제품 대비 차별화를 위해서는 일정 수준 가격 경쟁력 확보가 필요

SEA MARINE SOLUTIONS SDN BHD

바이어 기본 정보

바이어 성명	Mr. Rayson Goh
직위	Manager
전화번호	Business Development Manager
이메일주소	gohrayson@seamarinesolutions.com

수입수요 분석

- 현재 가격상의 이유로 중국산 제품을 취급하고 있지만 품질 및 가격 등 전반적인 면을 고려하여 한국산 제품 취급 희망
- 플랜지 제품 가격의 경우 제질, 완성도, 크기, 두께 브랜드 인지도 등 여러 가지 요건에 의해 영향을 받게 되어 단적으로 말하기 쉽지는 않지만, 전반적으로 한국산 제품 대비 중국산 제품이 약 10-15% 정도 저렴한 것으로 보고 있음
- 말레이시아에서 산업용 플랜지 제품의 규격은 EN(European Standards), API(American Petroleum Institute), ANSI(American National Standards Institute) 등이 주로 적용

한국제품 평가 및 개선점

- 현재 한국산 제품을 수입하여 판매하기 위해 적정 업체 발굴을 위해 노력중임
- 한국산 제품이 가격경쟁력만 다소 강화된다면 충분히 유럽산 선진 제품과 경쟁할 수 있을 것으로 평가

VI. 덴마크

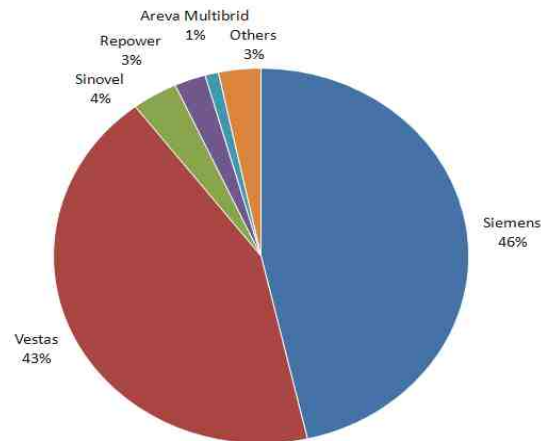
(무역관명 : 코펜하겐)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 풍력발전기용 플랜지(HS 730791)는 한-EU FTA 체결 후 관세율이 발효 전 3.7%에서 발효 후 0%로 즉시 철폐된 품목으로 FTA 수혜품목
- 덴마크는 풍력발전기 제조 세계 1위인 VESTAS사와 세계 6위인 SIEMENS사를 보유, 시장 수요가 높으며 향후 시장 확대에 따른 수요 지속 확대 전망
 - * 세계 풍력발전 시장 2010년 535억 유로에서 2015년 791억 유로 성장전망 (세계풍력발전협회 보고서)
- VESTAS의 경우 한국산을 상당량 수입해 왔으나 최근 글로벌 경기불황에 따른 주문 감소로 한국산 수입 역시 저조
 - 그러나 신제품 개발과 주력 시장 재조정을 통해 공급 확대에 나설 것으로 전망됨
- SIEMENS의 경우 최근 해상풍력 대형 프로젝트를 잇달아 수주, 신규 주문이 크게 증가
 - 대부분의 부품을 해외 소싱을 통해 조달, 한국 기업의 관심이 나날이 높아지고 있음

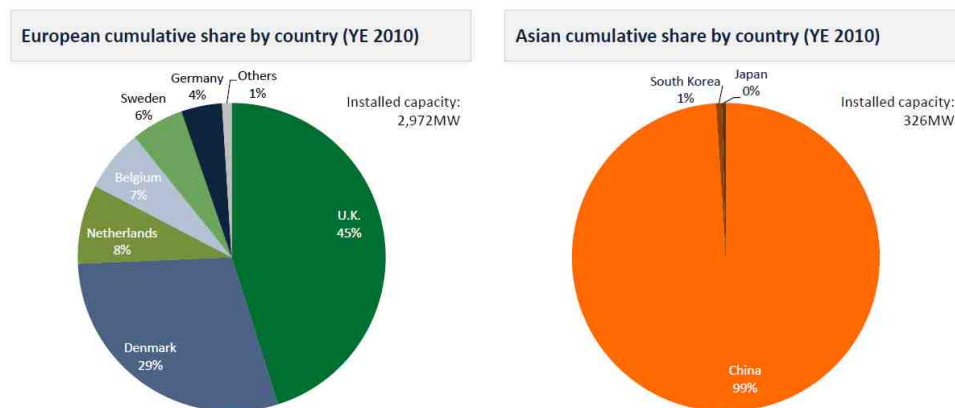
[해상풍력 세계 시장 점유율 현황(2009년)]



자료원 : Make Consulting

- 풍력발전 시장 잠재력과 한-EU FTA체결에 따른 기회 상승을 감안할 때 한국 제품의 점유율이 높지는 않으나 향후 수출 확대 여지가 충분한 만큼 우리 기업의 적극적인 마케팅 노력이 요구됨

[유럽 및 아시아 국가별 풍력발전 시장규모(2010년, 설치 기준)]



자료원 : Make Consulting

□ 수입 동향 및 정책

- 수입 동향
 - 최근 3년간 덴마크 수입시장 규모는 '09년 45,678천 달러, '10년 29,359천 달러, '11년 20,607천 달러로 감소

- 이는 유럽 재정위기에 따른 글로벌 경기불황로 인해 수요가 급감한 결과
- 최근 수년간 한국산 수입은 가격과 현지 수요가 낮아 수입이 저조하였으나 FTA 체결에 따른 관세 철폐와 한국산 수요 증대가 맞물려 향후 수출 확대를 기대

□ 수입 관련 정책 및 인증제도

- 관세율은 FTA 발효에 따라 0%이며 부가세는 25% 부과

2 시장 구조

□ 생산 및 유통구조 분석

- 덴마크 풍력발전기 제조업체들은 주로 해외에서 부품을 수입해서 조립 기능을 수행
- 풍력발전기용 부품으로 활용되는 플랜지의 경우 중국, 루마니아, 스웨덴, 독일 등 중국과 인접 유럽국으로부터 수입
- 현지 기업들의 국내 생산 축소와 해외로의 생산 기지 이전 현상이 확대되는 추세
 - 관세 철폐의 직접적인 혜택을 볼 수 있는 EU 내 생산기지로 스페인과 독일을 선호
- FTA 발효후 덴마크에 대한 한국 제품 수출 50% 증가
 - FTA 발효전('10.7~'11.4) 수출액: 12,416천유로
 - FTA 발효후('11.7~'12.4) 수출액: 19,061천유로

3 바이어 의견

기업명	A사
취급품목	풍력발전기 각종 부품
바이어 반응	○ 현재 세계 풍력발전 경기 침체로 인해 주문량은 일시적으로 감소한 상황 ○ 한-EU FTA체결로 인해 베어링, 플랜지 등 풍력발전기용 부품들의 관세가 인하된 것은 한국과의 거래 측면에서 고무적이나 글로벌 기업의 경우 세계 전역에 구매처가 퍼져 있어 효과는 제한적일 것임. ○ 한국산은 가격보다 품질 관리, 제품 개발 등 다른 측면에서 경쟁력을 더 높이는 것이 중요하다고 봄

기업명	B사
취급품목	풍력발전기 각종 부품
바이어 반응	○ 동사는 풍력발전기 부품을 세계에서 조달, 조립만 하고 있어 부품 수입 수요가 매우 높음 ○ 부품 조달시 가격 뿐 아니라 품질 부문도 엄격한 과정을 통해 확인하고 있음 ○ '11.12월 한국기업과의 공급 상담회를 개최하였으며 우수한 한국기업을 다수 발굴하게 된 긍정적인 기회였다고 판단, 중장기적으로 공급 계약이 이루어질 수 있도록 추진할 예정

VII. 독일

(무역관명: 프랑크푸르트)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

○ 시장 규모 및 특성

- 플랜지 제품 시장 규모는 별도 집계되는 통계 부재로 파악이 불가하나, '11년 일반 철강소재 플랜지 수입시장 규모는 1억 560만 유로(전년 대비 +36.4%)이며 가격 면에서 저렴한 해외 공급 증가 추세
- 기존의 화학 플랜트나 조선, 자동차 분야에 주로 공급하던 플랜지 제품에 대한 수요가 풍력 발전 분야로 확대되면서 전반적인 수요 상승세 주도
- 동 제품은 경기에 따른 영향을 많이 받는 품목이나 기존 수요처인 석유화학, 자동차, 조선 부문 외에 풍력발전 등의 신규 수요처가 있어 전반적인 경기둔화에도 전망이 부정적이지만은 않은 상황
- 플랜지의 경우 한-EU FTA 이후 현지 업체 대비 열세였던 가격 부문에서 경쟁력 제고로 수출 증가세
- . 다만 유럽 경기 둔화에 따른 수요 부진과 단가 상승 요인이 이를 다소 상쇄하고 있는 상황

□ 수입동향 및 정책

○ 최근 3년간 수입규모 및 동향

- 스테인리스 강재 플랜지(HS code: 730721)는 가격경쟁력이 우수한 중국과 인도로 부터의 수입이 절대적인 우위를 차지
 - . 특히 중국 수입에 대한 의존도('12년 3월 기준 45.8%)가 높은 편으로 조사됨
- 그 외에는 네덜란드, 벨기에, 이탈리아를 비롯한 인근 유럽국가에서 주로 수입
 - . 특히 2012년 들어 벨기에산 수입이 급등했으며 경기둔화에도 불구하고, 일반 철강소재 제품에 비해 중국, 프랑스 터키로부터의 수입은 비교적 안정적
- 한국산 수입은 '08~'09년 매우 미미한 수준이었으나, '10년 2,296%의 급증세를 보이며 선전하며 '09년 26위에서 '12년 22위 수입국으로 성장
 - . 이후 '11년 상대적으로 하락세를 보이다 '12년 3월 기준 53.9%로 상승세로 반등
- 한편 중국산 수입의 경우 한국 제조업체의 중국 현지생산 제품 수입도 일부 포함되어 있을 것으로 추정

[최근 3개년 플랜지(HS code:730721) 수입 동향]

(단위: 천 유로)

순위	국가명	2010		2011		2012.3	
		금액	증가율	금액	증가율	금액	증가율
1	중국	27,971	44.2	46,942	67.8	13,771	59.4
2	인도	16,521	35.4	21,760	31.7	4,220	-28.6
3	네덜란드	6,225	-2.8	9,779	57.1	2,986	5.1
4	벨기에	2,316	-8.1	1,140	-50.8	2,579	2,466.50
5	이탈리아	5,418	75.4	3,970	-26.7	1,188	104.1
6	체코	2,367	61	3,078	30.1	774	10
7	프랑스	1,879	-16.2	2,341	24.6	693	39.8
8	미국	2,275	-1.5	3,652	60.5	544	-35
9	터키	606	0.4	1,188	95.9	500	67.2
10	스페인	1,949	-0.4	1,667	-14.5	460	-20
22	한국	318	2,296.20	86	-73	28	53.9
	총계	77,373	30.6	105,562	36.4	30,074	28.9

자료원: kotis/Eurostat, 2012년 7월 기준 최신 수치

- 수입 관련정책 및 인증제도
 - 관세율
 - . 기존의 3.7% 관세가 한-EU FTA 이후 무관세로 전환
 - 부가세는 19%
 - 구매 중요 기준은 규격 및 허가 인증으로 수입 시 CE인증은 반드시 필요치 않으나 독일에서 인정되는 인증 획득(생산 소재 관련 기본 기술 지침 Tuv AD 2000 W0, TRD 100)이 관건
 - . 바이어 인터뷰 결과, DIN과 기술관련 AD 2000 W0 등의 인증이 없을 경우, 협력의사를 타진하는 데 의미가 없다는 반응
 - . CE 인증은 필요할 때도 있고, 필요 없을 때도 있으며, 이는 지역에 따라 다름
 - . 이 외에도 품질경영인증제도 ISO 9001 취득시 유리
 - OEM 공급의 경우, 구매 시 주요 결정요인은 ① 유럽시장에 필요한 인증취득 여부, ② 품질, ③ 가격, ④ A/S, ⑤ 생산국, ⑥ 브랜드 등의 순임을 참고
 - . 그러나 품질과 가격을 동일하게 중요시하며, 납품기업 선정에는 제품관련 기술 인증이 기본적으로 요구됨
 - 거래 시 유의사항
 - . 한국 업체에서는 L/C(Letter of credit)와 선불을 요청하는 경우가 있는데, 이는 유럽 내에서는 통용화된 거래방식이 아니라고 지적, 이와 같은 유럽 내 비통용 거래방식을 강요해 한국 업체와 계약이 무산되는 경우가 발생하지 않도록 유의 필요

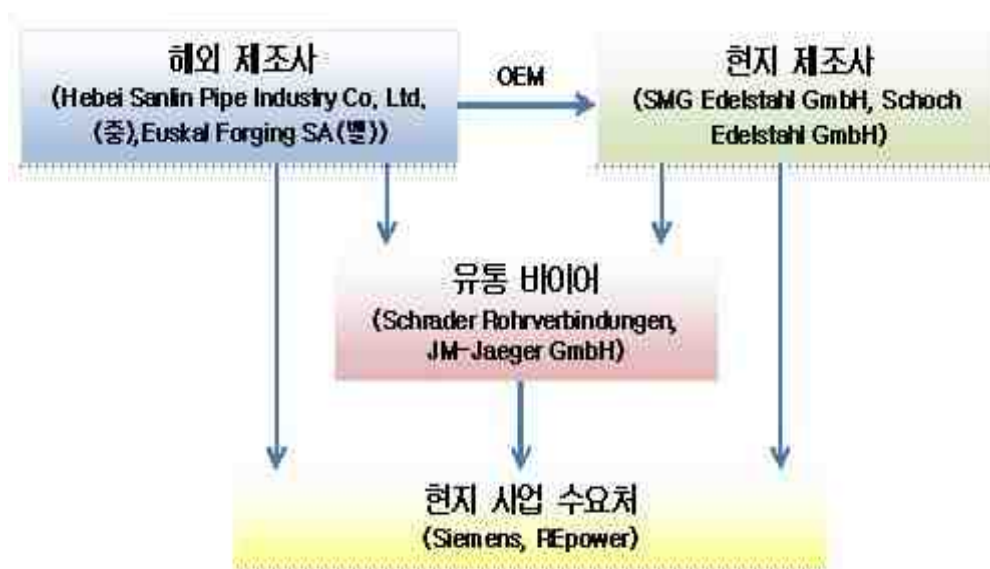
2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 독일을 비롯한 유럽산이 전체시장의 50% 이상을 차지하고 있

- 으며, 중국이나 인도 제품 역시 시장에서 높은 비중을 차지
- 독일 철강소재 플랜지 제조업체는 약 40여 개 사로 전통 있고 경쟁력 있는 중소기업이 다수
 - 이들 기업은 독일 규격인 DIN 및 유럽 규격과 해외 규격에 맞는 표준 규격 제품을 비롯하여 모든 종류의 특수 제작 플랜지를 공급
 - 규모 면에서는 중소기업이나 전 세계적인 네트워크를 보유하고 있는 경우가 다수
 - 독일 제품의 경우 품질과 노하우를 바탕으로 고객 맞춤형 제품을 공급하고 있는 기업이 다수
 - 일반적인 기계 설비를 비롯하여, 자동차, 석유화학, 선박, 환경 및 에너지 기술 등 다양한 산업체에 공급
 - 일반 소비재와는 달리 특별한 유통채널이 없다는 점이 특징
 - 대규모 유통업체를 비롯하여 일반 유통업체가 수요가 있을 때마다, 공급업체와 직접상담 및 수입 추진

[독일시장 유통구조 및 주요 업체]



□ 대상 공략군 분석

- 한국과 거래시 가장 중요한 점은 관련 인증 취득, 가격과 품질, 다양한 제품 공급 가능성을 들 수 있음
 - 그 외 중요한 구매 결정요인 품질이며 가격, 공급기간 등의 순
- 한국 제품의 경우 중국 및 인도 제품 대비 가격경쟁력이 갈수록 악화되고 있어 유통 단계를 줄여 공급단가를 맞춰야 할 필요성 대두
- 주요 바이어를 거치지 않고 제조사에 직접 납품하는 OEM 방식의 공급선 발굴 및 확대가 바람직
 - 이미 거래 공급망을 보유하고 있는 경우 기존의 공급 레퍼런스를 활용해 신규 공급선 개척에 용이
- 현재 수요가 없더라도 대형 유통업체의 공급 바이어 리스트에 포함되게 되면, 향후 지속적인 납품이 가능하므로, 일단 기본 인증을 갖추어 대형 유통업체를 통한 공급을 타진
 - 바이어 접촉시, 제품 관련 샘플 및 상세한 기업정보 및 제품 정보 제공 필요

3 바이어 의견 조사

업체명	Schrader Rohrverbindungen
이름/직위	Mr. Manfred Purin/영업 및 구매 책임
전화번호	+49-(0)7141-29201-0
이메일	m.purin@schrader-rohrverbindungen.de

거래경험 (한국)	없음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 스테인리스 소재 플랜지, 특수 플랜지 및 파이프 접합용 소재 등을 수입하며, 중국과 인도에서 수입 중 ○ 한국 거래 경험 無, 작년에 한국산 플랜지 인콰이어리를 보냈지만 아직까지 답변을 받지 못한 상황, 향후 수입 의향이 있으며 FTA 체결에 대해서는 모르는 상황		

업체명	Badtke Edelstahl GmbH		
이름/직위	Mr. Badtke /경영 책임		
전화번호	+49-(0)6181-437970		
이메일	l.badtke@badtke.de		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 파이프 관련 각종 부품 전문 제조, 생산, 소매, 및 대규모 유통업체로 여전히 중국과 인도에서 수입 중 ○ 한국 거래 경험 無, 대 한국 제품 수입 의향 있는 반면 한-EU FTA에 대해서는 아는 바가 없는 상황		

업체명	JM-Jäger GmbH		
이름/직위	Ms. Mozer/경영 책임		
전화번호	+49-(0)711-135770-0		
이메일	a.mozer@jm-jaeger.de		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 아시아산 수입 경험을 있으나 한국기업과는 거래 경험 없음 ○ 수입 의향은 있으며, FTA 체결에 대해서는 모르는 상황		

업체명	HARRY RIECK EDELSTAHL GmbH		
이름/직위	Mr. Ingo Rieck/경영책임		
전화번호	+49-(0)2103-50945		

이메일	i.riek@riek-edelstahl.de		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 스테인리스 소재 결합용 기계요소 제조 및 유통기업 한국과의 거래 경험은 없음 ○ 수입 의향은 있으나, 한국 또는 한국 기업 정보가 없어 관련 자료 제공 희망 ○ 현 시장현황이 크게 나쁘지 않다는 의견		

업체명	F+F Fittings & Flanschen GmbH & Co KG		
이름/직위	Mr. Klaus Meyrahn/구매		
전화번호	+49-(0)231-5622100		
이메일	ffgmbh@aol.com		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 한국산 피팅의 경우, 수입을 한 경험이 있으나 플랜지는 없음 ○ 중국이나 유럽 내에서도 원하는 품질과 가격에 구매를 할 수 있기 때문에 대한국 플랜지 수입 계획은 없는 상황이나 한국산 피팅 제품은 관심 있음 ○ 중요한 구매 결정요인은 품질이며 가격 및 허가 인증, 공 급기간 등도 중요, ○ DIN, AD W0 등, CE인증은 필요할 때도 있고, 필요 없을 때도 있으며, 이는 영업지역에 따라 달라짐		

업체명	Otto Roth GmbH		
이름/직위	Mr. Braeuning/구매		
전화번호	+49-(0)711-1388-228		
이메일	m.Braeuning@ottoroth.de		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 최근 한국업체와 접촉을 가지고 가격 견적 요청을 의뢰해 내부적으로 검토해 보았으나, 가격이 맞지 않아 무산됨 ○ 현재 중국으로부터 수입 중이며, 한국산과 유사한 품질에 가격경쟁력이 우수해 지속적으로 거래 예정 ○ 한-EU FTA에 대해 알고 있으나, 이로 인한 관세효과는 미미한 상황		

업체명	rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH		
이름/직위	Mr. Thomas Kutschker/구매		
전화번호	+49-(0)421-8771-0		
이메일	kutschker@rff.de		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 파이프, 플랜지를 비롯한 각종 결합용 기계요소 및 용접용 부품 유통업체 ○ 한국과의 거래 경험 없으며, 현재 구매/수입 확장 계획이 없는 관계로 한국으로부터 수입 의향은 없음		

업체명	Edelstahl24 GmbH		
이름/직위	Ms. Hanna Huber/구매		
전화번호	+49-69-17309270		
이메일	office@edelstahl24.com		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 이제까지 아시아 수입 경험은 없으며, 유럽 내에서만 구매, 향후에도 아시아로부터 수입 계획이 없는 상황		

업체명	Outokumpu GmbH		
이름/직위	Ms. Marion Kale/구매		
전화번호	+49-2154-496-0		
이메일	info.de@outokumpu.com		
거래경험 (한국)	없음	가능언어	독일어, 영어
의견	○ 유럽 내에서만 구매하고 있는 관계로, 대 아시아국 수입 의사는 없음		

□ 한국제품 평가 및 개선점

- 바이어 인터뷰 결과, 한국산 플랜지의 경우, 한국산이 가격경쟁력과 우수 품질을 보유해 업계 평판이 좋은 편이나, 가격경쟁력이 좋지 않다는 평가
- 실제로 이 분야 선두업체인 평산과 태웅의 경우, 풍력발전용 플랜지를 이미 글로벌 기업인 VESTAS, SIEMENS, REpower, GAMESA 등에 납품
- 현재 업체에 따라 수요에 차이를 보이고 있으며, 규모가 큰 수입업체들은 수입에 대해 관심을 보이고 있으나, 가격단가가 너무 높아 거래를 꺼리는 상황
- 대다수의 한국 업체는 미국 시장에 필요한 인증을 취득한 점을 지적

□ 시사점 및 진출방안

- 시사점
 - 지난 2~3년간 중국의 경쟁력이 크게 확대되고 있는 추세로 지속적인 품질 관리가 중요
 - 접촉한 바이어들은 한국산에 대한 별다른 이미지를 갖고 있지 않으며, 인증규격만 갖춰진다면 수입국이 어느 국가인가에 대해서는 큰 의미를 두지 않음
 - 또한 독일 시장의 규격에 맞는 제품 공급 여부가 계약 성사와 직결되며 관련 인증 구비가 최우선
 - 한국산 제품의 가격경쟁력이 하락세이나 FTA 체결로 소폭 상쇄 효과 기대
- 진출방안
 - 기존 발전설비용 플랜지의 경우, 중국 및 인도 대비 가격경

쟁력이 점점 약화되고 있으므로 향후 풍력발전용 타워 플랜지 등, 고부가가치 시장에 집중 필요

- 제품의 단기적 공급보다는 소규모의 거래라도 장기적으로 납품할 수 있는 비즈니스 관계 유지 필요
- 제품 상세 정보를 메일로 간단하게 송부하기 보다는 제품의 경쟁력을 알려줄 수 있는 매우 자세한 제품정보, 회사 정보, 카탈로그와 함께 관련 인증서 등을 우편으로 송부하는 것이 바람직
- 중국산 제품에 대해 경쟁력을 확보하기 위해서는 물류 및 A/S 개선, 납기 준수 등의 서비스 보완 필요
- . KOTRA 제공 공동물류센터를 통한 적기 납기 및 운송에 따른 부담 최소화 가능
- 여전히 한국 기업 및 제품에 대한 정보가 없다는 반응이 많으므로 관련 전시회 참가를 통한 시장 공급선 발굴 필요
- . 특히 뒤셀도르프에서 격년으로 개최되는 세계 최대 규모의 국제 튜브 및 파이프 전시회 Tube & wire 참가 추천

VIII. 미국

(무역관 : 달러)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- U.S. Census Bureau의 전망에 따르면 불경기로 위축되었던 미 건축시장이 서서히 회복 국면에 진입
 - 건설시장 총 지출이 전년대비 올해 3.8%, 내년에는 5.5% 증가할 것으로 전망되며, 특히 상업용 건물, 정부건설 관련 중대형 프로젝트도 증가할 것으로 예상됨에 따라 플랜지 수요 증가 기대
- 불경기에도 신재생 에너지 수요 증대의 여파로 그린에너지 분야에 대한 관심이 높아 투자가 확대될 가능성 증가
 - 특히 풍력발전에 사용되는 타워용 플랜지 수요 증가함에 따라 동 분야로 진출하는 기업이 증가하고 있는 추세
 - 풍력발전기와 타워를 연결하는 플랜지, 일광반사 수집기와 타워를 연결하는 플랜지가 대표적인 제품
- 한미 FTA 발효로 플랜지 제품에 적용되던 3.2~6.1%의 관세가 철폐
 - 한국산의 가장 큰 단점으로 지적되는 가격 문제가 어느 정도 해결될 것으로 기대

□ 수입동향 및 정책

- 수입 동향

- 플랜지(HS code: 730721) 수입량은 2009년과 2010년 8200만 달러로 비슷한 수준을 기록했으며 2011년에는 총 1억 4243만 달러로 전년 대비 73% 증가
- 수입국면에서는 인도의 시장점유가 두드러진 반면 한국은 6위에 랭크

[최근 3개년 美 플랜지 수입 동향]

(단위: 천 달러)

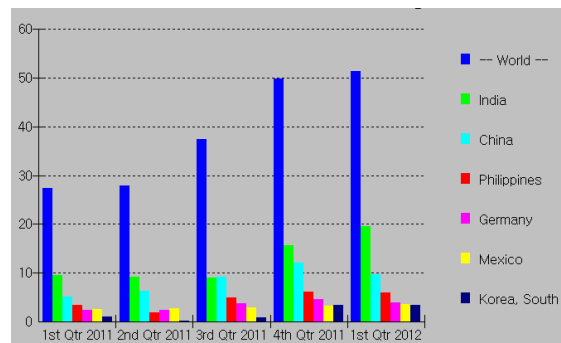
순위	국가명	2009	2010	2011
0	전체	82,199	82,311	142,43
1	인도	26,220	25,298	43,306
2	중국	12,988	16,384	32,762
3	필리핀	10,444	8,259	16,213
4	독일	5,775	7,677	13,213
5	멕시코	5,999	8,144	11,431
6	한국	3,001	3,148	5,590

자료원: U.S. Department of Commerce, Bureau of Census

- 2011년 1분기 이후 미국 내 플랜지 수입은 꾸준한 증가세를 보이고 있으며 올해 1분기 총 수입은 전년대비 2배 가까운 수준

[분기별 수입 동향]

(단위: 백만 달러)



자료원: U.S. Department of Commerce, Bureau of Census

- 올해 1-4월간 총 수입은 전년대비 약 95% 증가

- 특히 한국산 플랜지 수입은 약 4백만 달러로 전년대비 3배 이상 증가해 증가율 면에서 가장 높은 수준 기록

[2012년 1-4월 플랜지 수입 변화 추이]

순위	국가명	수입총액 (천 달러)			점유율(%)			증감률(%)
		2010	2011	2012	2010	2011	2012	12/11
0	전 체	25,225	34,969	68,302	100	100	100	95.32
1	인 도	7,860	11,840	26,180	31.16	33.86	38.33	121.12
2	중 국	4,324	6,790	12,781	17.14	19.42	18.71	88.24
3	필리핀	2,030	3,584	8,123	8.05	10.25	11.89	126.64
4	독 일	2,255	3,200	5,234	8.94	9.15	7.66	63.57
5	멕시코	2,510	3,341	4,669	9.95	9.56	6.84	39.74
6	한 국	1,526	1,276	4,001	6.05	3.65	5.86	313.54

자료원: U.S. Department of Commerce, Bureau of Census

- 수입 정책
 - 과거 플랜지에 적용되던 기존 관세율은 3.2~6.2%였으나 한미 FTA에 따라 관세가 철폐됨

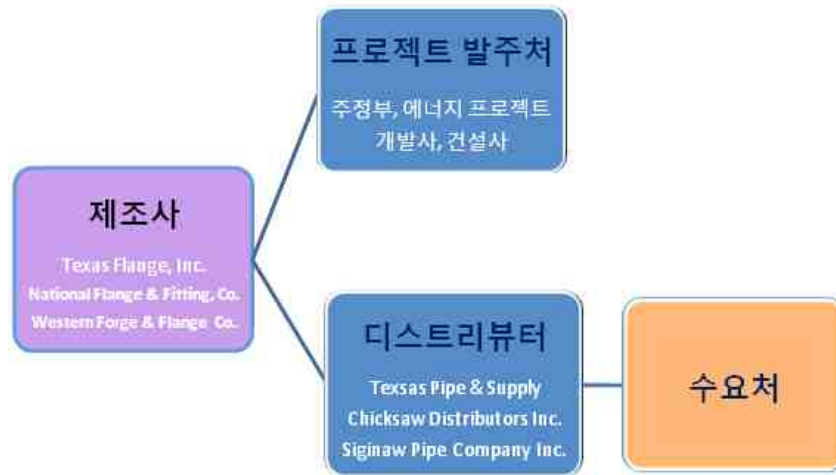
2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 제조업체는 프로젝트별 발주처를 통해 직접 발주에 참가하거나 디스트리뷰터를 통해 수요처로 제품을 공급

* 강철 디스트리뷰터의 한 형태인 Steel Service Center는 가공 이전의 강철을 대량 확보해 수요에 따라 공급하는 업체들을 총칭하는 것으로 가공 제품인 플랜지의 유통 단계와 연관성이 없음으로 제외

[미국시장 유통구조 및 주요 업체]



□ 대상 공략군 분석

공략대상 산업군	내용
건설	▪ 상하수도 시스템 ▪ 주택, 상업 및 공업용 건물 배관 및 보일러 시스템
석유화학	▪ 석유화학 플랜트: 송유관 및 원유 정제용 배관, 석유 화학제품 생산 및 운송
에너지	▪ 풍력발전기 제조사: 풍력타워 플랜지 ▪ 발전소 및 원자력

3 바이어 의견

□ 수입수요 분석

- 금융위기 이후 주문지연으로 바이어들의 신규 업체 개발이 다소 정체되어 있었으나 올해 동 제품의 수요는 전년대비 증가할 것으로 예상

- 2013년에는 경기회복세에 가속도가 붙을 것으로 기대되는 바 신규업체 물색에 보다 적극적으로 나설 계획임
- 희망하는 제품 스펙은 밸브와 연결되어있는 플랜지로 규격화(ASME 기준)된 플랜지 제품의 특성상 가격이 중요한 구매결정 요소로 작용
- 한국 업체가 한미 FTA 발효로 인한 관세혜택을 반영한 가격 정책을 제시할 것을 기대
- 용도별로 특화된 맞춤형 제품 생산이 가능한 안정적인 업체 선호

□ 향후 전망

- 신재생 에너지에 대한 관심 증대는 장기적인 측면에서 화석연료를 이용한 에너지 발전 분야의 플랜지 수요 감소를 야기하는 반면 동시에 신재생 에너지 관련 제품 수요 증가를 불러 올 것
- 특히, 풍력발전기 제조사들의 글로벌 소싱이 확대됨에 따라 부품 수입수요가 늘어날 것으로 전망
- 한편 동 제품 관련 기술개발 및 제조공정에 큰 변화는 기대하기 어려울 것으로 판단

□ 한국제품 평가 및 개선점

- 한국제품의 품질은 경쟁국 제품을 능가하지만 가격에서 중국이나 인도 제품에 비해 경쟁력이 떨어짐
- 과거 한국제품을 구매한 경험이 있으나 최근 5년간은 비싼 가격 때문에 더 이상 구매하지 않는다면서도 이 부분이 향상될 경우 구매를 긍정적으로 고려할 수 있다는 반응

- 가격경쟁력 확보와 함께 신속한 배송을 위한 현지 물류 시스템 구축과 A/S 체제 확립 등 현지화 전략 병행 필요

□ 접촉 바이어 명단

업체명	APC
바이어명	Roger Speer (CEO)
전화번호	+1-713-926-1490
이메일	roger@apchouston.com
상담가능언어	영어

업체명	Dura Valve
바이어명	Janice Knight(CEO)
전화번호	+1-847-616-0430
이메일	sales@duravalve.com
상담가능언어	영어



작성자

◆ 이스탄불무역관	공태원 과장
◆ 상하이무역관	김명신 과장
◆ 나고야무역관	홍승민 차장
◆ 싱가포르무역관	이상훈 과장
◆ 쿠알라룸푸르무역관	정윤서 과장
◆ 코펜하겐무역관	남우석 과장
◆ 프랑크푸르트무역관	박소영 과장
◆ 달라스무역관	전혜미 대리
◆ 선진시장팀	이연주 과장



Global Market Report 12-027

中企 수출유망품목 시장동향 및 진출방안 <플랜지(스테인리스 스틸)>

발 행 인 | 오 영 호
 발 행 처 | KOTRA
 발 행 일 | 2012년 8월
 주 소 | 서울시 서초구 헌릉로 13
 (우 137-749)
 전 화 | 02) 3460-7114(대표)
 홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2012 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
 무단전재와 무단복제를 금합니다.

새로운 50년, 대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼

