



우크라이나, 골판지 틈새 시장 유망

수입수요 10만톤, 67% 증가 예상

시장경제 성장에 따른 포장 수요 급증에 반하여 포장 원자재인 판지, 골판지 생산은 에너지가격 2백% 인상에 직격탄 맞아 감소가 예상되고 있다.

우크라이나의 경우 판지 골판지 수요의 86%를 차지하고 있는 국내 생산업체 중 60%가 중소기업 심각한 경영난에 봉착했다.

2004년도 통계를 보면 판지 수입 US\$ 3천5백50만, 골판지 수입 US\$ 2천5백50만, 기타 제지 수입은 US\$ 2천1백40만으로 나타났다.

현재 에너지 위기에 따른 판지류 생산업체의 경쟁력 상실과 시장경제 발전에 따른 각종 포장

수요 급증현상에 따라 발생하는 틈새 시장은 급속 확대 될 전망이다.

우크라이나의 경우 지난해 12월 EU로부터 시장경제 지위를 인정받고 금년도 1월 미국으로부터 시장경제 지위를 인정받는 등 급속하게 자본주의화하고 있고 경제규모도 상당히 큰 점을 고려해 국내 수출업체의 관심이 요청된다. 특히 판지, 골판지 시장의 틈새 수요가 급증 예상되는 기회를 적극적으로 활용이 기대되고 있다.

러시아, 수입물품 약 80% 모스크바 통해 유통 운영비 증가 및 마진감소

러시아는 1990년도 개방 이후 극심한 생필품 부족으로 소비재 대부분을 개인적인 수입에 의

존했으며, 당시 정부도 이를 용인하는 입장을 취해 왔다.

개인 보따리상들도 성황을 이뤘지만, 대개는 모스크바에 적을 둔 대형 수입상들이 대량 수입 후, 기타 다른 지역 수입상이나 판매상에게 3~4 단계를 거쳐 제품을 공급하는 형식이 주류를 이뤘다.

최근에는 대형 판매업체들이 운영비 증가 및 마진 감소로 인해 다소 고전하고 있는 상황이며, 생산업체들도 불필요한 벌크 트레이딩 업체를

줄여나가기 위해 물류와 유통기능을 갖춘 회사를 설립하는 등의 변화를 모색하고 있다.

러시아에서 유통되는 모든 소비재의 60%, 그리고 수입물품의 80%가 모스크바를 통해 공급되고 있으며, 예카제린부르크에 1차 운송된 후 그곳에서 우랄과 시베리아, 그리고 극동지역으로 배포, 유통되고 있다.

최근에는 대형 유통업체와 현지 벌크 세일업체들간 경쟁은 갈수록 치열해져 오직 대규모 매출시현을 통해 구매가를 낮추고 중소형 업체들

[표 1] 나라별 연도별 수입 통계

러시아	10313.54	터키	8969.92	N/A	9.504
핀란드	7103.44	핀란드	8812.20	러시아	8.572
헝가리	3317.98	러시아	7222.07	핀란드	6.837
에스토니아	2662.7	헝가리	2886.56	터키	5.197
기타	3357.17	기타	7629.14	기타	N/A
총계	26754.20	총계	35519.89	총계	N/A

[표 2] 기타 제지 수입(HS Code 4805)

(단위 : US\$ 천)

러시아	7346.39	러시아	8103.97	러시아	5.741
리투아니아	3554.41	몰디브	4297.52	N/A	5.342
몰디브	1786.44	리투아니아	3325.38	몰디브	3.564
벨라루스	1224.16	벨라루스	2143.85	벨라루스	2.702
기타	2822.04	기타	3540.19	기타	N/A
총계	16733.44	총계	21410.91	총계	N/A

[표 3] 골판지 수입(HS Code 4819)

(단위 : US\$천)

러시아	6985.43	러시아	6324.73	N/A	6.597
라트비아	3980.09	프랑스	3483.41	러시아	5.852
폴란드	3767.69	독일	2606.58	폴란드	1.856
독일	3149.20	이탈리아	2245.23	독일	1.696
기타	12578.40	기타	10933.58	기타	N/A
총계	30460.81	총계	25593.53	총계	N/A



은 고사되는 현상이 심화되고 있다.

일례로, METRO의 경우 대형 유통망과 판매망을 활용해 벌크 세일즈 업체보다 2~3배 저렴한 가격에 생산업체들로부터 직거래를 하고 있으며, 자체 물류센터를 활용해 러시아 전역에 제품을 공급 중이다.

또한 METRO 같은 대형 유통업체들은 한달 이내 결제가 가능한 반면, 벌크 세일즈 업체들은 평균 2~3개월에 이르는 오랜 결제기간과 판매 부진제품에 대해 반납하는 등 여러 가지 조건면에서 대형 유통업체들이 우위에 있는 것으로 평가된다. 생산업체들도 이런 사유로 딜러들의 숫자를 한자리 숫자로 줄여가고 있는 추세이다.

러시아 업체들은 유통센터 건축 및 물류센터 전산화 등에 있어 구조적인 문제를 안고 있으며, 특히 물류에 대한 노하우 부족은 매우 큰 것으로 나타나고 있다. 그 결과 소매점 및 소비자들의 주문에 맞춰 제때 제품 소팅이 이루어지지 않고 배송시간이 오래 걸림은 물론 제품을 하역하는 리프트와 배송차량 냉장시설 노후화 등으로 제품 자체에까지 영향을 주는 상황이 계속되고 있다.

현재 가장 큰 문제점으로는 물류 및 유통센터 신설이 매우 필요한 상황이라는 점이며, 기존 노후화된 창고 및 센터의 재보수에는 보다 많은 자금 및 기술이 요구되고 있다.

1998년 외환위기전에는 "Belaya Dacha"사가 모스크바 인근에 5000S/M의 물류센터를 설립했으며, 외환위기 이후에는 "Perekrestok"사를 비롯 "Ramstor", "Kopeika", "Sedmoi

Kontinent"사 등이 자체 물류·유통센터를 건설, 운영한 바 있다.

올해 모스크바에서만 요구되는 물류, 유통센터가 약 3백50만 S/M에 달하는 것으로 전망되고 있으나 정작 설립예정인 물류, 유통센터는 20%내에 머무르고 있는 실정이다. 따라서 현대식 보세창고 및 물류센터의 이용료는 천정부지로 뛰고 있다.

러시아 진출 서구기업들의 유통전략은 직판, 직배 체제와 딜러 및 위탁 판매로 나눌 수 있다.

직판, 직배체제의 경우 JTI, BAT, Coca-cola, Wrigley사 등이 채택하고 있으며 이 전략은 전략적 차원에서 전체 세일즈 과정을 컨트롤할 수 있다는 이점이 있으나, 인력 및 물류 관리 등에 있어 비용 지출이 상대적으로 크다는 단점이 있다.

직판, 직배 체제 구축의 목적은 판매 매출액 증대보다는 상권을 정확히 파악함으로써 제품을 효율적으로 공급하고 재고를 일정수준으로 유지함으로써 브랜드 가치 및 판매향상을 도모할 수 있다.

딜러 및 위탁 판매는 Mars, L'Oreal, Procter & Gamble사 등이 채택하고 있으며 제3사의 유통망 및 조직을 활용해 기존 시장에 대한 접근을 용이하게 할 수 있다는 점에서 이점으로 작용하고 있으나, 전체적인 컨트롤이 용이하지 않다는 점이 단점이다.

시베리아 시장에 있어서는 딜러 및 위탁 판매를 통한 세일즈가 다음과 같은 사유로 더 효과적인 것으로 나타났다.

방대한 시베리아 전역을 커버할 수 있는 지역별 도착 딜러 및 개별 바이어 유인(기존 유통망 활용 가능)이 가능하며 인력 및 관리 비용 절감, 물류 비용 절감을 할 수 있다.

일부 대형 유통업체들은 러시아 및 CIS 국가에 2백여명 이상의 세일즈 직원을 고용하고 있으며, 이들을 통해 1백20여개 유통상 및 2천5백여 도매상 관리함으로써 18만개 이상의 매장과 점포에 제품을 공급하고 있다.

싱가포르, 아시아 RFID 허브 육성
물류허브 역할 강화

싱가포르 정부는 싱가포르를 아시아 RFID 허브로 구축하고, 이를 통해 경쟁력을 끌어올려 물류 허브로서의 역할을 더욱 굳건히 하는 전략을 수립 및 추진 중에 있다.

싱가포르 정보통신개발청(IDA; Infocomm Development Authority of Singapore)은 바코드를 대체할 유망기술인 RFID 기술개발 및 응용을 위해 3년간 S\$ 1천만을 투입키로 발표했다.

이를 적용할 핵심산업으로 물류업, 유통업, 하이테크 제품 및 의약품 제조업을 선정하고 투자를 집중해 파급효과를 크게 한다는 내용의 계획 2004년 5월 발표한 바 있다.

싱가포르는 현재까지 RFID산업을 위해 S\$ 1천 2백만을 투입했으며, 이미 1998년부터 RFID 관련, 각종 연구 및 도서관, 철도, 병원, 항공 등 분야별로 광범위하게 적용해 오고 있다.

최근에는 각종 다국적기업 및 로컬기업들이 활

발하게 연구 및 개발을 추진하고 있다.

RFID 발전 및 응용을 위해 2004년 9월 정부주도로 생산업계, 물류업계, 소매업계, 정부 산하기관, 학계 등이 SRA(Singapore RFID Alliance) 구성됐다.

싱가포르는 동남아 물류 허브이자 글로벌본부 및 네트워크의 집결지인 바, RFID 기술 속성에 부합하는 지리적 이점을 지니고 있다.

IDA는 일찍이 미국의 월마트사와 美 국방부가 RFID 기술을 도입중이며 미국방부에서 2005년 1월까지 납품하는 물품에 RFID를 의무적으로 부착하도록 결정함에 따라 싱가포르 제일의 교역국인 미국으로의 수출을 지속하기 위해 필요하다고 강조했다.

도입시기를 놓치면 단순히 기회를 잃는 것이 아니라 잠재적 위협이 될 수도 있다는 의식이 있다.

한편, 싱가포르 정부는 RFID 도입 및 확산을 통해 실질적인 비용 절감에 크게 이바지할 것으로 내다보고 적극 도입 추진중이다.

현지 로컬기업들도 RFID 도입 성공을 보이고 있다.

YCH는 싱가포르의 대표적 물류창고이자 Supply Chain management 회사로서 서로 묶여 있는 웨어하우스 간에 RFID를 도입하여 효율성 제고했고 NTUC Fairprice의 웨어하우스이자 공급망인 GLS(Grocery Logistics of Singapore)은 RFID를 도입해 모든 종류의 제품 운반 및 추적용이하게 하고 있다.

IDA 및 싱가포르 RFID 연합을 구성하고 RFID 디렉토리를 발간하여 IC, 태그, 리더스, 디자인, 소프트웨어, 시스템통합, 컨설팅, 연수 등 RFID



관련 각 분야별 100개 이상의 기업을 소개하고, RFID Call-For-Collaboration(CFC) 구성하여 다양한 부문에 RFID가 전파될 수 있도록 하는 등 다각적 노력 전개하고 있다.

싱가포르는 RFID 기술인력의 육성을 위해 싱가포르 국립대학과 난양공대에 교육과정을 개설해 매해 100명의 전문인력을 양성토록 할 예정이다. The Logistics Institute-Asia Pacific(TLIAP)는 RFID 실행을 위한 고급과정 개설을 계획하고 있으며 Republic Polytechnic 역시 신규과정 검토하고 미국이 RFID를 이용한 상품관리를 위해 MIT대학 주도로 기술개발과 상용화를 추진하고 있는 연구소인 오토아이디 센터와 공동으로 싱가포르에 연구센터를 설립하는 방안을 협의하고 있다.

싱가포르는 시장이 협소해 국제적 기준, 윌마트와 같은 거대 유통업체의 부재에도 불구하고 세계와 미래를 멀리 내다보고 RFID를 미래에 제조부터 공급, 유통, 판매에 이르기까지 다각도로 중요한 기술로 부각할 것이라는 판단하에 DL 기술개발을 적극 추진중이다.

금년도에도 IDA는 추가로 iLIUP(infocomm Local Industry Upgrading Programme) 프로그램을 실시키로 하고 현지 RFID 관련 회사와 다국적기업간의 협력으로 시너지 효과를 기대하고 있다.

동북아 허브를 구상하는 한국의 경우도 싱가포르의 사례를 참고삼아 전략 수립이 필요하며 아울러 RFID 관련 기술개발 및 응용, 거래 등 각 영역에서 싱가포르와의 전략적 협력 모색도 가능할 것이다.

中, 홍콩달러 7억5천만 투자
Lee & Man 백판지설비 신설계획

Lee&Man사가 최근 백판지 설비 신설에 대한 계획을 발표했다.

중국 Sichuan 지역에 설치될 PM9기는 연산 30만톤의 크라프트-탑 라이너와 테스트라이너를 생산할 예정이며 2007년 후반기부터 가동할 계획이다. Lee&Man사는 최근 중국 주정부와 공장부지의 장기임대 계약에 성공했으며 백판지 설비 신설을 위해 총 7억5천만 홍콩달러를 투자할 예정이다.

회사는 백판지 설비 신설로 중국 내륙지방 개발의 교두보를 삼을 계획이며 지역 내의 공업단지가 주요 판매 대상이 될 예정이다. 그리고 연산 40만톤 규모의 재생 골판지원지 설비 PM8기도 올해 12월 가동을 목표로 설치하고 있다.

또한 Dongguan시 공업단지내에 위치한 연산 40만톤의 크라프트 탑라이너와 테스트 라이너 설비인 PM7기의 시동을 시작했으며 곧 상용화할 예정이다.

日, 제지 업체 작년 경영실적 악화
저가 수입품 대량 유입

일본 종이, 판지 생산업체들이 여전히 원가의 상승과 소비하락으로 인한 불경기에서 벗어나지 못하는 것으로 나타났다. 특히 중국에서 저가의 수입품들이 대량으로 유입됨에 따라 일본 제지

업계의 고질적인 문제인 과잉공급이 심화되고 있다.

2005년 4월에서 12월까지의 경영실적을 살펴보면 일본 최대 제지 업체인 日本제지는 총매출 8천7백5억엔을 기록, 전년대비 2.8% 하락했으며 순이익은 무려 40.1%가 급감한 1백2억엔을 기록했다.

日本제지 관계자는 원가상승과 매출의 하락이 순이익 감소의 원인이라고 밝혔다. 王子제지는 총 매출 8천7백80억엔을 기록해 전년대비 1.6% 감소했으며 순이익도 61.5% 감소한 1백28억엔을 기록했는데 관계자는 신문용지 수출의 부진과 화장지원지의 가격하락, 아트지와 백상지의 판매 부진이 순이익 감소의 원인이라고 언급했다.

일본 제지업계는 아직 불황에서 벗어나지 못하고 있지만 일본의 경제는 회복세에 접어들은 모습이다. 2005년 경제성장률은 2.8%를 기록해 2.9%를 기록한 2000년 이후 가장 높은 성장률을 기록한 것으로 나타났다. 일본 경제는 고용확대를 바탕으로 소비심리회복이 기대되는 2006년에도 2%대의 경제성장을 할 것으로 보인다.

꽃, FSA 식품 교통신호 시스템 권장

중국 담배포장 시장 확보

영국 식품기준청(FSA)이 소비자의 건강을 위해 식품 포장에 교통신호 등 시스템을 도입하는 방안을 추진하고 있다.

건강에 나쁜 영향을 미칠 수 있는 포화지방, 설탕, 소금 등이 과잉 함유돼 있는 식품은 포장 겉면에 빨간색으로 '지방 많음', '설탕 많음', '소금 많음'이라고 경고 표시를 한다.

대신 포화지방, 설탕, 소금이 적게 들어 있는 식품의 경우 녹색으로 '저지방', '소금 적음', '설탕 적음'이라고 표시함으로써 소비자가 안심하고 먹을 수 있게 유도한다.

다시 말해 빨강 표시 식품은 건강에 덜 좋은 '위험 식품', 녹색 표시 식품은 건강에 좋은 '안전 식품'이고, 황색 표시 식품은 그 중간에 있는 식품이다. 소비자들은 식품 포장 겉면에 표시된 색깔만 확인하면, 한 눈에 어떤 식품이 건강에 좋은 식품인지, 건강에 덜 좋은 식품인지를 가려 낼 수 있다.

이 교통신호 시스템은 아직 FSA의 권장 사항이다. FSA가 식품업체나 소매업체에 이를 강제할 권한을 갖고 있지는 않다.

대형 할인매장인 세인즈버리와 웨이트로스는 FSA의 권유로 이 교통신호 시스템을 도입하겠다는 의사를 밝혔고, 아스다도 곧 뒤따를 예정이다. 그러나 켈로그, 네슬레, 펄프코 등 영국내 대규모 식품업체들은 현재 하루 권장 섭취량을 기준으로 식품 내에 들어 있는 칼로리, 설탕, 소금의 함량에 대한 정보를 담은 라벨을 부착하고 있을 뿐이다.

디어드리 허튼 FSA 의장은 "우리 모두 바쁜 생활을 사는 만큼 빠르고 간편하게 쇼핑을 해야 할 필요가 있을 때 교통신호 시스템은 건강에 좋은 식품을 선택하는데 도움이 될 것"이라고 말했다. ☐