

국외출장 결과보고서

구 분	내 역					
출장자	소속	수산정책사업본부	성명	한기욱	직급	전문연구원
	소속	수산정책사업본부	성명	신진원	직급	연구원
출장목적 (중복선택 가능)	<input checked="" type="checkbox"/> 현지조사(현장, 전문가 회의) <input type="checkbox"/> 국제행사 주최 <input type="checkbox"/> 국제행사 참가 <input type="checkbox"/> 국제회의(정부대표단) 참석 <input type="checkbox"/> 세미나, 교육, 훈련 <input type="checkbox"/> 기타 ()					
관련사업 (예산항목)	- 「해외시장분석사업」(정부대행사업) (사업기간 : 2023.01.01. ~ 2023.12.31.)					
출장기간	`23. 8. 28.(월) ~ `23. 9. 1.(금) / (4박 5일)			출장지	태국(방콕)	
출장일정	일자	방문지		주요업무*		항공편
	8.28.(월)	· 오전: 부산 → 인천 → 방콕 · 오후: 수협 방콕무역지원센터		항공 이동 현지 수출유관기관 인터뷰		KE1406(부산 → 인천) KE 657(인천 → 방콕)
	8.29.(화)	· 오전: 아턴 프롬파타나팍 교수 면담 · 오후: 태국참치산업협회 방문		현지 업체 및 전문가 인터뷰		렌트카
	8.30.(수)	· 오전: (주)대상 태국사무소 방문 · 오후: 지두방아시아 방문		현지 업체 및 전문가 인터뷰		렌트카
	8.31.(목)	· 오전: TMK Thailand 방문 · 오후: 이토쥬 방문		현지 업체 및 전문가 인터뷰		렌트카
	9. 1.(금)	방콕 → 인천 → 부산		항공 이동		KE 660(방콕 → 인천) KE1419(인천 → 부산)
출장성과	○ 출장목적 달성 정도 - 태국 참치·해조류 주요 가공·유통업체 방문을 통한 업계 전반의 현황 조사 완료 ○ 주요 성과 - 태국 참치 유통 프로세스 및 관리 체계 조사 완료 - 태국 현지 해조류의 유통 동향 확인 및 소비 행태에 대한 분석 조사 완료 - 태국 참치·해조류 관련 제품 출시 동향 조사 완료					
향후계획	○ 출장 성과 공유 계획 - 본부·센터 내 품목 담당자에 면담 내용 서면으로 공유 예정 ○ 정책화 등 활용 계획 - `25년까지 수산물 수출 45억 불 달성을 위한 『국내 해조류 수출 활성화 방안』 및 수출전략 마련에 활용 - 참치 및 해조류 산업 관련 한·태국 협력 방안 모색					
참고 등 특이사항 (건의사항)						

* 주요업무 수행 결과 별지 작성 후 첨부

주요 업무내용 (계획(), 결과(√))

업무유형	<input checked="" type="checkbox"/> 현지조사(현장, 전문가 회의) <input type="checkbox"/> 국제행사 주최 <input type="checkbox"/> 국제행사 참가 <input type="checkbox"/> 국제회의(정부대표단) 참석 <input type="checkbox"/> 세미나, 교육, 훈련 <input type="checkbox"/> 기타 ()
업무 ①	8.28.(월) 오후 수협 방콕무역지원센터 방문
수행계획	<input type="checkbox"/> 수협 방콕무역지원센터(한국산 수산물 수출지원기관) - 참 석 자 : 백금주 센터장, 신상우 과장, 한기욱 전문연구원, 신진원 연구원 등 4명 - 선정사유 : 태국 수산물 시장의 전반적인 트렌드 및 업체 네트워크 다수 보유 - 인터뷰 질문 · (전반) 태국 내 수산식품 소비 이슈 및 트렌드 · (해조류) 태국 내 해조류(김, 미역, 다시마) 가공 및 수출 현황 태국 내 해조류 식품 관련 기준치 및 비관세장벽 제도 운용 현황
수행결과	<input type="checkbox"/> 면담업체 정보 · 해당 기관은 수협중앙회에서 한국산 수산물 수출을 지원하기 위해 설립되었으며, 태국 현지 수산물 시장 동향 조사 및 태국에서 발생하는 통관 어려움 해소 등을 주요 업무로 담당하고 있음 <input type="checkbox"/> 태국 내 수산식품 소비 이슈 및 트렌드 · 태국 수산식품 소비시장은 현지인 중심 시장과 관광객 대상 시장이 나누어져 있음. 방콕의 경우 많은 외국계 기업이 진출해 있어 구매력이 높은 외국인 거주 비율이 높고, 관광객 역시 많아 타 도시에 비해 높은 물가를 유지하고 있음 · 태국에서 인기가 높은 수산식품은 김과 담수어(틸라피아, 민물농어류)임. 김의 경우 20여년 전 타오케노이(Tao Kae Noi)가 스낵화하여 가공을 시작하면서 세대를 아우르는 대표 스낵이 되었음. 담수어는 뽕라까퐁, 뽕라까오 등이 대표적인 음식이며, 길거리나 현지 식당에서 구이 형태로 판매됨 · 태국-일본 간 우호적인 외교관계로 다수의 일본 교민이 태국에 진출해 있어 일식 문화가 자리 잡고 있으며, 상거래 관습이 일본과 유사하여 제품 검토나 거래 체결에 상당한 시간이 소요됨. 무역상담회와 같은 면담 자리에서 제품에 대한 검토 기간이 한국보다 긴 편이고 거래체결률도 매우 낮아, 이러한 상거래 관습은 우리나라의 對태국 진출에 있어 어려움으로 작용할 수 있음 · 단, 태국은 국제 무역에 있어 유리한 지리적 위치 및 저렴한 인건비를 보유하고 있어, 수산가공업이 발달 되어 있으며, 참치를 비롯한 미역·다시마, 새우 등 각종 가공공장이 위치하고 있음 <input type="checkbox"/> 태국 내 해조류 식품 관련 기준치 및 수입제도 운용 현황 · 태국을 비롯한 동남아시아 국가에서는 세관 직원의 권한 남용으로 인한 문제(Red Tape)가 다수 발생하고 있음. 수산식품 통관 제도는 법령과 기준으로 정해져 있으나, 통관 과정에서 심사관의 자의성이 상당히 개입되는 측면이 있음. 따라서 같은 수산물을 같은 품질로 맞춰 수출했음에도, 담당 심사관의 성격에 따라 통관이 거부되는 현상도 종종 발생하고 있음 · 수산식품 통관 제도에 대한 기본적인 내용 외에 구체적인 정보가 공개되지 않고 있으며, HACCP에 대한 한-태국 간 인식 차이, 세관 업무의 전자화 문제 등으로 인해 거부내용을 정확히 이해하고 해소하는 것에도 어려움이 있음 <input type="checkbox"/> 수산물 수출 관련 제언 · 태국 내 수입통관제도 대한 정보가 충분하지 않기 때문에, 해당 정보에 대한 조사가 필요하며, 수출을 위한 과정에 필요한 정보들이 많은 국내 업계에 공유가 되기를 희망함

주요 업무내용 (계획(), 결과(√))

업무 ②	8.29.(화) 오전 방콕대학교 방문										
수행계획	<div>□ 방콕대학교 방문 및 전문가 면담</div> <div><div>- 참 석 자 : 아턴 프롬파타나팍 교수, 한기욱 전문연구원, 신진원 연구원 등 3명</div><div>- 선정사유 : 태국 수산물 연구를 다수 수행했으며, KMI 주최 포럼에서 발표·토론 경력 보유</div><div>- 인터뷰 질문</div><div>· 태국 참치 거래 프로세스 · 태국 참치 가공 및 유통 현황 · 국제 거래소 설립 관련 의견</div></div>										
수행결과	<div>□ 태국 참치 거래 프로세스</div> <div><div>· 태국에서의 참치 원물 거래는 트레이더를 통하는 방식과 가공공장 직거래 방식으로 구분됨. 참치 선망선이 조업수역에서 어획을 하고 냉동운반선에 전재를 하면 냉동운반선이 태국의 하역지(방콕 또는 송클라)로 이동하여 하역 및 유통·판매하는 구조로 진행됨</div><div>· 참치선망선의 원물 거래는 조업 특성상 어획 규모와 냉동운반선의 전재 작업 일정 예측이 어려움. 보통 1~2개월 정도 앞서서 구매자(트레이더 또는 가공공장)와 사전 거래 수량을 약 정함. 냉동운반선이 전재 작업을 완료하고 전재항에서 하역지로 이동을 시작하면 가격 협상 을 시작함. 냉동운반선이 전재 항에서 하역지로 이동하는데 통상 10~20일 정도가 소요됨</div><div>· 트레이더를 통한 거래와 가공공장을 통한 거래의 장단점은 각각 아래와 같음</div></div> <table><tr><th>구분</th><th>장점</th><th>단점</th></tr><tr><td>트레이더 (Trader)</td><td><div>· 대량의 물량을 구매하여 가공공장에 배분하는 방식으로 안정적인 판매 가능</div><div>· 하역 및 가공과정에서 발생하는 품질 관련 이슈 대응 원활</div><div>· 하역 시 발생하는 비용 부담 적음</div><div>· 안정적으로 판매 대금 회수 가능</div></td><td><div>· 가공공장과 직거래에 비해 톤당 가격 20~30달러 더 낮게 판매</div><div>· 트레이더의 중간 과정 개입으로 가공공장과 네트워크 형성이 어려움</div><div>· 황다랑어 등 부가가치가 높은 제품에 대한 개별 판매 저해</div></td></tr><tr><td>가공공장</td><td><div>· 트레이더 거래에 비해 톤당 가격 20~30달러 높게 판매</div><div>· 직거래를 통해 참치 원어 가공, 유통의 전반적인 내용 파악 용이</div><div>· 가공공장은 숫자가 많아 판매 협상 시 다양한 옵션 가능</div><div>· 황다랑어 별도 판매 가능</div></td><td><div>· 완제품 시장 상황에 따라 원어 구매 수량의 변동이 큼</div><div>· 품질 이슈 발생 시 개별 공장 직접 협상 필요</div><div>· 일부 중소형 가공공장의 경우 판매 대금 회수 불안정</div><div>· 하역 시 발생하는 비용 판매자 부담</div></td></tr></table> <div>□ 태국의 참치 가격 결정 과정</div> <div><div>· 가격 결정 시 중서부태평양의 조업상황 및 EU, 미국, 중동 등 태국 가공공장들의 주요 완 제품 판매처의 시장 상황, 수주 현황 등을 종합하여 매월 참고 가격(reference price)이 형 성됨. 가격을 제시할 때는 최종 완제품 구매자들의 주문 가격이 중요하며, 이를 원어 기준 으로 환산하여 수율, 경비 등을 제하고 원어 가격을 산출함. 어획이 부진할 때는 주문 수주 를 위해 높은 가격을 제시·지불하는 경우도 있음</div><div>· 보통 가공공장들은 3~6개월치 주문을 수주하는 편이며, 이에 따라 계약 이행을 위해 원어 가격이 높더라도 높은 가격을 지불하고서 원어를 확보하는 경우도 발생함</div><div>· 가공공장 측에서 가격을 주도하는 선도자(Main Actor)는 타이유니온(Thai Union), 씨밸류 (Sea Value) 등 대형 가공공장들이며, 대형 가공공장들이 월간 가격을 내면 나머지 중소형 가공공장들이 따르는 방식으로 시장 가격이 결정되는 구조임</div></div> <div>□ 국제 참치 거래소 설립 관련 의견</div> <div><div>· 국제 거래소를 설립하여 가격 등을 공시하는 방식은 효율적인 시스템일지 모르나, 참치 업 계의 관행과는 차이가 있음. 글로벌 참치 시장은 가격 메커니즘 못지않게 기업 간 신뢰관 계를 매우 중요시하므로, 가격만으로 시장이 형성되기 어려움. 또한 기업 간의 정보 비대칭 성이 유인을 제공하는 요인으로 작용되는 만큼, 국제 거래소를 활용한 참치 거래는 쉽지 않을 것으로 전망됨</div></div>		구분	장점	단점	트레이더 (Trader)	<div>· 대량의 물량을 구매하여 가공공장에 배분하는 방식으로 안정적인 판매 가능</div> <div>· 하역 및 가공과정에서 발생하는 품질 관련 이슈 대응 원활</div> <div>· 하역 시 발생하는 비용 부담 적음</div> <div>· 안정적으로 판매 대금 회수 가능</div>	<div>· 가공공장과 직거래에 비해 톤당 가격 20~30달러 더 낮게 판매</div> <div>· 트레이더의 중간 과정 개입으로 가공공장과 네트워크 형성이 어려움</div> <div>· 황다랑어 등 부가가치가 높은 제품에 대한 개별 판매 저해</div>	가공공장	<div>· 트레이더 거래에 비해 톤당 가격 20~30달러 높게 판매</div> <div>· 직거래를 통해 참치 원어 가공, 유통의 전반적인 내용 파악 용이</div> <div>· 가공공장은 숫자가 많아 판매 협상 시 다양한 옵션 가능</div> <div>· 황다랑어 별도 판매 가능</div>	<div>· 완제품 시장 상황에 따라 원어 구매 수량의 변동이 큼</div> <div>· 품질 이슈 발생 시 개별 공장 직접 협상 필요</div> <div>· 일부 중소형 가공공장의 경우 판매 대금 회수 불안정</div> <div>· 하역 시 발생하는 비용 판매자 부담</div>
	구분	장점	단점								
	트레이더 (Trader)	<div>· 대량의 물량을 구매하여 가공공장에 배분하는 방식으로 안정적인 판매 가능</div> <div>· 하역 및 가공과정에서 발생하는 품질 관련 이슈 대응 원활</div> <div>· 하역 시 발생하는 비용 부담 적음</div> <div>· 안정적으로 판매 대금 회수 가능</div>	<div>· 가공공장과 직거래에 비해 톤당 가격 20~30달러 더 낮게 판매</div> <div>· 트레이더의 중간 과정 개입으로 가공공장과 네트워크 형성이 어려움</div> <div>· 황다랑어 등 부가가치가 높은 제품에 대한 개별 판매 저해</div>								
가공공장	<div>· 트레이더 거래에 비해 톤당 가격 20~30달러 높게 판매</div> <div>· 직거래를 통해 참치 원어 가공, 유통의 전반적인 내용 파악 용이</div> <div>· 가공공장은 숫자가 많아 판매 협상 시 다양한 옵션 가능</div> <div>· 황다랑어 별도 판매 가능</div>	<div>· 완제품 시장 상황에 따라 원어 구매 수량의 변동이 큼</div> <div>· 품질 이슈 발생 시 개별 공장 직접 협상 필요</div> <div>· 일부 중소형 가공공장의 경우 판매 대금 회수 불안정</div> <div>· 하역 시 발생하는 비용 판매자 부담</div>									

주요 업무내용 (계획(), 결과(√))

업무 ③	8.29.(화) 오후 태국 참치산업 협회(PTIA) 방문
수행계획	<ul style="list-style-type: none"> □ 태국 참치산업 협회 방문 및 전문가 면담 - 참 석 자 : 수파트라 루파로지 상무, 피아리트 분프라세트 무역팀장, 한기욱 전문연구원, 신진원 연구원 등 4명 - 선정사유 : 태국 참치 산업의 주요 유통 및 업체 간 협력을 담당하고 있으며, 참치 거래 및 유통·수출 관련 국가적인 문제를 해결한 사례가 있음 - 인터뷰 질문 <ul style="list-style-type: none"> · 태국 참치 산업 전반(이슈 등) · 태국 참치 수출 어려움 해소방안(인산염 문제) · 한-태국 참치 산업 협력 방안
수행결과	<ul style="list-style-type: none"> □ 면담업체 정보 <ul style="list-style-type: none"> · 해당 기관은 태국의 주요 참치 가공업체 26개가 연합하여 설립된 단체로, 세계 참치 시장 관련 정보를 공유하고 태국 참치의 생산 및 마케팅 부분을 협력하여, 각 기업의 이윤을 증진하기 위한 목적으로 1970년에 설립되었음. 주로 참치 통조림 및 애완용 사료 분야에서 기업 간 협력을 담당하고 있음 □ 태국 및 세계 참치 시장 트렌드 <ul style="list-style-type: none"> · 2022년 기준, 태국의 참치 통조림(품목번호: 160414) 수출량은 약 51만 톤(금액은 23억 달러)으로 세계 전체 비중의 약 30%를 차지하고 있음. 예과도르, 중국, 스페인이 그 뒤를 잇고 있으며 상위 10개국이 전체 수출량의 81%를 차지하고 있음 · 태국 참치 통조림의 주요 수출국은 중동, 미국, 일본 등으로, '23년 상반기(1~6월) 기준으로 중동의 수출량이 약진하는 추세를 보이고 있음. 이는 중동의 외국인 근로자 증가에 따른 참치 시장의 확대와 소비자의 소득 수준 향상에 따른 수요 증가로 분석됨 · 태국 참치는 생산·가공 과정에서 전 부위 사용을 지향하고 있으며, 활용가능성이 높은 형태로 가공하고 있음(Zero Waste Model). 예컨대 상품성이 높은 육질 부분은 통조림 가공에 사용되며, 이보다 등급이 떨어지는 육질은 애완동물용 사료 제품 가공에 활용됨. 남은 육질은 최대한 압착하여 어유(魚油)를 생산하고, 남은 뼈 등은 분말 형태로 만들어 어분 및 사료 형태로 사용되고 있음 □ 태국 참치 수출 애로사항 및 해결 방법 <ul style="list-style-type: none"> · 한국에서 참치 통조림 인산염(Phosphate) 발생에 따른 통관 거부 사례는 태국에서도 비슷한 사례가 중국 수출과정에서 있었음. 이에 대한 대응 및 소명 과정은 기업 차원에서 대응하는 것이 어려워 협회 및 국가 수준에서 전방위적인 대책을 마련하였음. 참치의 원료 조달부터 제품 생산, 운송 과정을 전주기적으로 관찰·관리함으로써 인산염의 침투 과정이 없으며 가공과정에서 자연발생하는 것을 증명함. 이후 국가 차원의 협의를 통해 소명이 완료되었으며, 향후 이러한 문제 예방을 위해 첨가물에 대한 전주기 관리 과정을 유지하고 있음 □ 한-태국 참치 산업 협력 방안 모색 <ul style="list-style-type: none"> · 태국과 한국이 참치(통조림) 산업과 관련하여 장기적인 협력을 모색하기 위해서는 양 국가의 관세 제도를 적극 활용할 수 있는 방안이 필요할 것으로 생각됨. 현재 한국에서 아세안으로 참치 통조림을 수출할 때는 61%의 관세가 부과되나, 원산지증명을 통해 무관세로 수출이 가능함 · 태국의 주요 참치(원형동결) 수입국 중 한국은 4위 수준으로 전체 수입액의 8%를 차지하며, 향후 참치 가공 및 제품 개발 협력을 통해 태국은 기술 이전, 한국은 저렴한 참치 가공품 수입 등으로 서로 혜택을 볼 수 있을 것으로 판단됨

주요 업무내용 (계획(), 결과(√))

업무 ④	8.30.(수) 오전 (주)대상 태국사무소 방문
수행계획	<ul style="list-style-type: none"> □ (주)대상 태국사무소 방문 및 면담(한국산 김·미역 및 가공식품 수입업체) <ul style="list-style-type: none"> - 참 석 자 : 김신정 소장, 한기욱 전문연구원, 신진원 연구원 3명 - 선정사유 : 한국산 해조류 주요 수입바이어 - 인터뷰 질문 <ul style="list-style-type: none"> · 태국 내 해조류(김, 미역, 다시마) 가공 및 수입 현황 · 태국 해조류 유통경로 및 한국산 해조류 마케팅 전략 · 태국 수입 관련 애로사항 및 정부 정책 제언
수행결과	<ul style="list-style-type: none"> □ 면담업체 정보 <ul style="list-style-type: none"> · 해당 업체는 한국산 수산물에 비롯한 식품을 주로 수입하는 업체로, 수산물은 해조류(김·미역·다시마 등)를 주로 수입하고 있음 □ 태국 내 해조류 가공 및 수입 현황 <ul style="list-style-type: none"> · (주)대상 태국사무소는 태국에서 직접 수산물을 가공하는 공장은 없으며, 한국·인도네시아·베트남 등에서 생산된 제품을 수입하고 현지 동향을 파악하는 것에 주력하고 있으며, 주요 유통 품목은 김치, 떡, 장류 등임 · (주)대상에서 유통하고 있는 김은 사각 도시락 김으로, 인도네시아 또는 베트남에서 생산된 제품을 태국으로 유통하고 있음. 한국산 김은 관세장벽을 넘어오면서 붙는 관세가 상당히 여(조미김 관세는 30%) 단가 경쟁력이 확보되기 어려운 상황임. 미역과 다시마의 경우, 자른미역과 다시마를 수입하고 있으며, 한국에서 제조된 미역국 및 해물 육수용 다시마를 납품하고 있음 □ 태국 내 해조류 유통경로 및 한국산 해조류 마케팅 전략 <ul style="list-style-type: none"> · CP그룹은 태국의 최대 유통그룹으로 창고형 매장(Makro), 대형 할인마트(Lotus), 편의점(Seven-Eleven)을 모두 보유하고 있음. 그 외 센트럴리테일(Central Retail Group), 더몰(The Mall Group), TCC 등이 주요 유통그룹으로 자리매김하고 있음 · (주)대상은 태국의 창고형 매장인 마크로(Makro)와 직거래를 하고 있어, 비관세장벽이나 통관 애로사항은 없음. CJ나 샘표가 중간거래상을 두는 것과 달리 대상은 직거래를 하고 직접 주문이 나가기 때문에 구매자와 세관 사이의 행정 처리가 원활한 편임 · 김의 경우, 한국산에 대한 인지도가 계속 상승하면서 태국 소비자를 중심으로 소비가 늘어난 사례이나, 미역과 다시마의 경우 일식집을 중심으로 납품되는 B2B거래가 많은 품목임. 미역 등 해조류는 일본산에 대한 긍정적인 인식이 강하며, 일본인이 운영하는 일식집은 일본산만을 고집하려는 성향이 있어 한국산은 태국인이 운영하는 일식집에 일부 납품이 가능할 것으로 생각됨 · 해조류 스낵의 개발 및 유통은 한국에서도 시도해 보았으나, 국내 수요가 충분하지 못하고 해조류에 대한 소비자의 고정관념을 바꾸는 것이 상당히 어려웠음. 결국 국내 수요가 충분하고 생산·투자비용에 대한 회수가능성이 있을 때 상품성이 있는 건데, 해조류 스낵 부분은 상품화 수준까지 가는데 어려움이 있음 □ 태국 수입 관련 애로사항 및 정부 정책 제언 <ul style="list-style-type: none"> · 태국에 거주하고 있는 한인 교민 수가 부족하다는 것이 애로사항으로 언급될 수 있음. 한국 교민은 일본에 비해 숫자도 부족하고 거주지역도 분산되어 있어 제품이 홍보 및 수요를 근간으로 한 꾸준한 유통이 어려움 · 관세장벽에 대한 해결도 필요할 것으로 보임. 한-아세안 FTA가 타결되었으나, 아세안 역내 관세율이 더 저렴하여, 한국산보다는 아세안 역내 제품이 가격 경쟁력이 더 높음

주요 업무내용 (계획(), 결과(√))

업무 ⑤	8.30.(수) 오후 지두방아시아 방문
수행계획	<ul style="list-style-type: none"> □ 지두방아시아 방문 및 면담(한국산 김·미역 및 가공식품 수입업체) <ul style="list-style-type: none"> - 참 석 자 : 임준호 대표, 수협중앙회 백금주 센터장, 신상우 과장, 한기욱 전문연구원, 신진원 연구원 등 5명 - 선정사유 : 한국산 수산식품 주요 수입 바이어이며, 한국산 해조식품 유통업체 - 인터뷰 질문 <ul style="list-style-type: none"> · 태국 내 해조류(김, 미역, 다시마) 가공 및 수출 현황 · 태국 해조류 유통경로 및 한국산 해조류 마케팅 전략 · 태국 수입 관련 애로사항 및 정부 정책 제언
수행결과	<ul style="list-style-type: none"> □ 면담업체 정보 <ul style="list-style-type: none"> · 해당 업체는 한국산 수산식품을 비롯한 식품을 수입하는 업체로, 수산물은 해조류(김·미역·다시마 등)를 주로 수입하고 있으며, B2B, B2C로 납품하고 있음 □ 태국 내 해조류 가공 및 수입 현황 <ul style="list-style-type: none"> · 해조류 계열에서는 김, 미역 등을 취급하고 있음. 김의 경우, 태국에서 널리 보급된 스낵 김보다는 한국에서 많이 소비되는 도시락김, 김자반, 김가루, 김부각 등을 판매하고 있음. 미역의 경우, 오투기에서 판매되는 자른미역을 판매하고 있음 · 미역과 다시마는 태국 소재 한식당·일식집과 일반 소비자들이 찾고 있음. 일반 소비자를 대상으로는 우리나라의 미역과 동일한 자른미역을 판매하고 있으며, 미역국을 섭취하려는 한국인과 일식용 된장국을 조리할 때 쓰기 위해 태국인들이 주로 구매하고 있음. B2B거래의 경우, 태국인이 운영하는 일식집과 한식당에서 많이 구매하고 있음 · 태국 시장에서는 해조류를 포함한 수산물 시장이 일본산의 인지도가 상당히 높음. 일부 구매자의 경우, 한국에서 생산되었으나 일본을 거쳤다 오는 제품을 선호하는 현상을 보이는데, 이는 일본 시장을 거치면서 일본 소비자로부터 검증을 받았다는 인식에서 비롯된 것으로, 이러한 제품이 가격이 더 비쌌에도 구매자 측에서 더 많이 찾고 있음 □ 태국 내 해조류 유통경로 및 한국산 해조류 마케팅 전략 <ul style="list-style-type: none"> · 태국에서 유통되는 해조류는 주로 마크로, 로터스, 빅씨(Big C)와 같은 대형마트를 중심으로 유통되고 있으며, 미역과 다시마가 주력 품목임. 특히 일본의 아지노모토, 마루코메 등 식품 브랜드를 중심으로 가공 또는 직수입을 통해 일본 해조류 제품을 수입하고 있으며, 건조 미역, 샐러드 등이 판매되고 있음 · 한국산의 경우, 관세협정을 적용받지 못하여 약 30%의 비싼 관세를 내고 수입해야 하는 애로사항이 있음. 태국 소비자의 소비 수준이 우리나라보다는 낮기 때문에 가격적인 문제가 수산물 수입 및 유통에 걸림돌이 되고 있음. 김과 같은 제품은 단가 경쟁력이 있으나, 그 외 다른 수산물은 베트남에서 가공을 거쳐 원산지를 변경하지 않으면 판매가 어려운 상황임 □ 태국 수입 관련 애로사항 및 정부 정책 제언 <ul style="list-style-type: none"> · 한류 열풍을 통해 한국산 식품의 인기가 올라가고 있는 것은 사실이나, 오랫동안 태국과 교류가 있어 온 일본에 비해서는 인지도가 낮은 것은 사실임. 따라서 한국산 수산물의 인지도 확대를 위해서는 정부 차원의 적극적인 홍보가 지원되어야 한다고 생각됨 · 홍보 및 마케팅의 방식에 대한 컨설팅도 필요하다고 생각됨. 예컨대, 노르웨이나 프랑스의 수산물은 제품의 히스토리를 담아 어떤 과정을 거쳐 식탁에 올라오게 되었는지를 보여줌으로서 친밀감을 높이는 마케팅을 사용하는데(추적가능성과는 별개의 개념), 한국의 영세한 수산업체는 마케팅이 약한 측면이 있고 결국 대기업 위주로만 살아남는 구조로 고착화될 수 밖에 없음

주요 업무내용 (계획(), 결과(√))

업무 ⑥	8.31.(목) 오전 TMK Thailand Co., LTD(SCDD) 방문
수행계획	<ul style="list-style-type: none"> □ TMK Thailand Co., LTD(SCDD) 방문 및 면담(한국산 해조류 수입·가공업체) <ul style="list-style-type: none"> - 참 석 자 : 강병수 대표, 김성수 과장, 수협중앙회 백금주 센터장, 신상우 과장, 한기욱 전문연구원, 신진원 연구원 등 6명 - 선정사유 : 한국산 해조류 주요 수입·가공업체 - 인터뷰 질문 <ul style="list-style-type: none"> · 가공공장 내 한국산 및 외국산 해조류(김, 미역, 다시마) 수입 비중 · 가공공장 내 생산 제품 현황 및 주요 고객·수출국 · 가공공장 운영 과정에서의 애로사항(제도, 인력, 공급망 등)
수행결과	<ul style="list-style-type: none"> □ 면담업체 정보 <ul style="list-style-type: none"> · 해당 업체는 김·미역·다시마 등 해조류를 수입·가공하는 회사로, 한국산 해조류를 수입하여 조미김, 자른미역, 자른다시마 등을 태국에 유통하고 있음 □ 가공공장 내 한국산 및 외국산 해조류 수입 비중 <ul style="list-style-type: none"> · 현재 수입하고 있는 김 제품의 원재료는 한국에 위치한 SCDD(주)를 통해 수입하고 있으며, 전량 한국산을 수입하고 있음. 미역과 다시마 또한 한국산을 수입하고 있으며, 건조 미역 및 자른 다시마로 판매하고 있음 · 태국 현지에서 유통되는 미역과 다시마는 일본과 중국산이 다수를 차지하고 있음. 김은 한국산 김의 저렴한 생산·유통단가로 경쟁력을 지니지만, 한국산 미역과 다시마는 중국이나 일본에 비해 단가 경쟁력이 약한 상황임. 또한 한국 현지 가공인력의 단가 상승으로 이를 줄이기 위해 태국에서 직접 가공하는 경우도 많음 □ 가공공장 내 생산 제품 현황 및 주요 고객·수출국 <ul style="list-style-type: none"> · 회사 설립 초창기에는 태국 김 제조업체인 타오케노이(Tao Kae Noi)에 원재료(마른김)를 납품하는 방식으로 시작했으며, 2012년 태국에서 김 스낵 가공 및 유통을 위해 TMK Thailand를 설립하였으며, 타오케노이 김 스낵의 OEM을 전담하였음 · OEM 제품 생산의 노하우를 살려, 2022년부터 코끼리(Kokiri)라는 자사 브랜드를 런칭하고 온라인 마켓을 중심으로 제품을 납품하고 있음. 오프라인 시장점유율은 낮은 상황이나 온라인 시장에서는 업계 1위를 유지하고 있으며, 올해부터 오프라인 모던 트레이(modern tray) 시장을 중심으로 세븐일레븐 및 마크로(Makro), 탑스(Tops) 등에 납품하고 있음 · 판매 주력 상품은 김 스낵으로 원형으로 말아 포장한 와우씨워드(Wow Seaweed), 종이 형태로 판매하는 빅 시트(Big Sheet), 부각 형태로 제작하여 판매하는 부각칩(Booga Chip) 등이 있음 · 태국 김 스낵 시장은 포화상태에 이른 것으로 판단하여 수출에도 주력하고 있으며, 수출제품이 전체 생산의 70%까지 확대할 생각을 갖고 있음. 현재 10개국 15개 회사와 납품 계약을 체결하고 있으며, 김 스낵의 인기가 많은 대만, 캄보디아, 싱가포르와 함께 러시아, 뉴질랜드, 홍콩 등 수출 국가를 확대하고 있음 □ 가공공장 운영 과정에서의 애로사항(제도, 인력, 공급망) <ul style="list-style-type: none"> · 미국에서 김의 카드뮴이 문제가 된 이후, 태국에서도 올해 8월부터 김 수입품 전량에 대한 카드뮴 검사가 실시되었으며, 카드뮴이 검출된 일부 물량에 대해선 백십(Back-Ship) 조치도 이뤄진 사례가 있음. 향후 동남아 지역의 김 수출 확대를 위해서는 김 카드뮴에 대한 정부 차원에서의 관리·검사 등을 통해 외국인이 믿고 섭취할 수 있게 품질 관리 체계를 마련할 필요가 있음

주요 업무내용 (계획(), 결과(√))

업무 ⑦	8.31.(목) 오후 Itochu 방문
수행계획	<ul style="list-style-type: none"> □ Itochu 방문 및 면담(세계 최대 참치 수입 바이어) <ul style="list-style-type: none"> - 참 석 자 : 토구치 상무, 시리 티타폰 실장, 한기욱 전문연구원, 신진원 연구원 등 4명 - 선정사유 : 글로벌 참치 시장에서의 주요 공급업체로, 참치 관련 이슈 선도기업 - 인터뷰 질문 <ul style="list-style-type: none"> · 세계 참치 산업 전반(이슈 등) 및 참치 공급사슬관리 현황 · 태국 참치 관련 자원관리 제도 및 생산·수입현황
수행결과	<ul style="list-style-type: none"> □ 면담업체 정보 <ul style="list-style-type: none"> · 해당 업체는 일본의 대표적인 종합상사 중 하나로, 수산물에 비롯한 기계, 섬유, 광물, 에너지 등을 종합적으로 취급하고 있으며, 식품의 경우, 참치, 새우, 오징어 등을 취급하고 있음 □ 참치 공급사슬 및 검사 방법 <ul style="list-style-type: none"> · 태국의 참치 공급사슬 참여자 및 거래 방식은 아래와 같은 방식으로 진행됨 <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin: 0 10px;">참치 어선 또는 참치 수송선</div> → <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin: 0 10px;">중개인, 선박 대리인, 부두 관리자 및 냉동 창고업자</div> → <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin: 0 10px;">참치 가공회사</div> → <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">지원업체, 포장업체</div> </div> <p style="margin-left: 40px;">※ 모든 절차는 ILO 및 태국 노동법, 태국 어업기준에 부합해야 함</p> <ul style="list-style-type: none"> · 참치를 비롯한 태국의 모든 수산물은 선박의 진입, 정박, 양륙 과정에서 수산물에 대한 검사를 실시하며, 각 검사의 내용 및 담당 기관이 명확하게 분리되어 있다는 특징을 갖고 있음 · 선박(어선)의 진입 과정은 어획물에 대한 적법성 여부를 판단하는 과정을 진행함. 선박 및 선박 대리인은 어획물의 양 및 어획 지역 등을 어획증명시스템(PPS)을 통해 신고하도록 되어 있으며, 선박의 도착 72시간 전에 신고를 완료하여야 함. PPS를 통해 신고된 정보는 태국 세관, 태국 수산부, 선박 대리인이 함께 공유할 수 있으며, 불법어획에 대한 단속 및 정보의 진위를 판단하는 것은 FFMD(Fisheries and Fleet Management Division)에서 담당함 · 선박이 부두에 정박하면, 선박 정보의 일치 및 어획 과정에서의 불법어획 여부 등을 조사하는 업무를 진행함 이와 함께 양륙량, 어종, 어업 정보를 확인하고 이를 어획 국가에 전달하는 업무가 시행됨. 또한 해당 정보를 바탕으로 수송증명서(IMD)를 발행하고 내륙 운송을 승인하는 업무도 함께 진행되며, 이러한 일련의 과정은 FFID(Fish Quarantine and Fishing Vessel Inspection Division)에서 담당함 · 양륙이 완료되면, 수입자 및 수입가공업자는 자신들의 주문량을 입고할 것을 선주에 요청하게 되고, 양륙지에서는 중량에 맞게 상차 및 밀봉 작업이 진행됨. 수입자의 입고량을 확인하고 주문량과 실제 운송량을 검사관이 확인하는 업무가 진행되며, 이 과정은 FIQD(Fish Inspection and Quality Control Division)에서 담당함 □ 태국의 참치 자원 관리 제도 <ul style="list-style-type: none"> · 태국은 수산물(원물) 수입을 바탕으로 가공을 통해 재수출하는 것이 일반적인 수산물 무역 형태로, 가공품 수출국의 제도에 맞춰 IUU 어업 근절을 위한 까다로운 어획증명제도(CDS)를 운영하고 있음 · 선박 및 선사 대리인은 수산물의 양륙 전에 어종 정보 및 어획량을 사전에 PPS를 통해 신청해야 하며, 수산물의 양륙, 가공, 유통, 재수출은 해당 시스템을 통한 수산부의 승인 이후에 가능함

주요 업무내용 (계획(), 결과(√))

업무 ⑧	8.31.(목) 오후 태국 주요 유통업체 방문 및 현지조사
수행계획	<ul style="list-style-type: none"> □ 빅씨마트 및 세븐일레븐 등 태국 주요 유통업체 현지 조사 - 참 석 자 : 한기욱 전문연구원, 신진원 연구원 등 2명 - 주요 업무 내용 <ul style="list-style-type: none"> · 태국 내 참치, 해조류 및 수산식품 출시 현황 및 유통경로 · 태국 내 한국산 수산식품 진출 현황 · 태국 라벨링 관련 제품 출시 현황 및 소구점 파악
수행결과	<ul style="list-style-type: none"> □ 태국 내 참치, 해조류 및 수산식품 출시 현황 및 유통경로 <ul style="list-style-type: none"> · 태국 수산식품은 할인마트 및 편의점, 대형 창고형 매장 등을 중심으로 참치, 해조류 제품이 유통되고 있음. 참치 제품의 다수를 차지하는 품목은 참치 통조림으로 1캔에 39~49바트(한화 평균 약 1,800원)에 거래되고 있음. 일부 신선 코너가 운영 가능한 마트는 필렛과 로인(Loin) 등 횡감용 참치를 판매하고 있으며, 초밥과 같은 완제품은 제조 후 상온에서 보관, 판매되는 경우도 다수 있음 · 해조류의 경우, 김·미역이 주요 유통상품이며 다시마와 톳과 같은 제품도 일부 유통되고 있음. 김은 태국에서 대중화된 스낵 김, 미역은 일식 된장국용 자른 미역과 미역 밀키트가 유통되고 있음 · 해조류를 세절·조미해서 가공한 해초 샐러드도 판매하고 있음. 돈키호테(일본 출자 유통업체)의 경우 샐러드를 대용량으로 포장하여 유통하고 있으며, 다른 마트의 경우 소분·소포장한 형태로 판매되고 있음 □ 태국 내 한국산 수산식품 진출 현황 <ul style="list-style-type: none"> · 참치의 경우, 태국에서 가공된 제품이 높은 점유율을 차지하고 있으며, 우리나라 제품은 동원, 사조 등 대기업 제품이 진열되어 있으나 비중 자체는 높지 않음 · 김 시장의 경우, 타오케노이의 점유율이 약 70%로 압도적인 가운데, 싱하(Singha) 그룹의 맛있다(Masita), 레이스(Lay's), 테바루(Tebaru) 등 식품 기업이 남은 시장을 점유하고 있는 상황임. 우리나라의 경우 동원 양반 김, CJ 명가 김, 청정원 유기농 김 등이 진출해 있으며 스낵 김보다는 도시락 김, 김밥 김 등이 주로 유통되고 있음 · 미역·다시마는 청정원·오뚜기 제품이 유통되고 있으며, 한국산 OEM 제품도 확인할 수 있었음. 그 외 태국에서 자체 생산·가공하여 판매하는 해조류 면, 시즈닝 등이 있으며, 일본식 된장찌개용 및 냉국용 밀키트도 판매되고 있음. 한국산 해조류 제품은 건조 및 샐러드 제품에 한정되어 있으나, 태국 및 일본 제품은 다양한 제품형태가 출시되고 있음 □ 태국 해조류 제품 라벨링 및 소구점 현황 <ul style="list-style-type: none"> · 태국에서 수입되는 해조류 제품은 성분에 대한 까다로운 라벨링 규정으로 인해 라벨링 표기 및 부착에 신경을 쓸 필요가 있으며, 수입품의 경우, 태국어로 라벨을 번역하여 별도로 부착할 필요가 있음. 태국 정부에서 당류가 높은 음식을 지양하고 건강한 식습관을 장려하는 과정에서 당류가 포함된 음식에 성분 함량을 정확히 표시할 것을 권장하고 있음 · 라벨링 특이사항으로는 제품의 원산지에 대한 표기가 명확하게 기재되어 있지 않음. 일부 한국 및 일본 제품은 별도의 라벨을 통해 원산지를 강조하고 있으며, 수입품 전용 매대에 별도의 공간이 마련되어 진열되어 있음. 라벨링 규정에서 원산지 표기가 엄격하지 않은 대신, 한국·일본산의 긍정적인 이미지를 마케팅 수단으로 활용하고 있음

[별첨] 주요 면담업체 및 방문장소 회의 사진



수협중앙회 방콕무역지원센터 방문 사진



아턴 프롬파타나팍 교수 면담 사진



태국참치산업협회(TTIA) 방문 사진



(주)대상 태국사무소 면담 사진



지두방아시아 방문 사진



TMK Thailand 방문 사진





주요 유통업체 현지 조사