

백합 러시아 수출 시장 조사 결과 보고서

2008. 12

보고자: 권 오 복
(동향분석실)

I. 출장개요

1. 출장 필요성과 목적

- MB 정부의 '강한 농림수산업 만들기'의 일환으로 2012년 농수산물 수출 100억 달러 달성을 목표로 농산물 수출이 강조되고 있음. 주요 유망 품목의 수출 확대를 위해 2008년 8월부터 13개 품목에 대해 「농산물 수출연구사업단」이 구성, 운영중에 있음.
 - 「농산물수출연구사업단」대상 품목의 중의 하나인 백합은 2007년 기준 1,600만 달러가 수출되어 단일 화훼품목 중 수출액이 가장 많은 품목임.
- 백합 수출의 거의 전량이 일본 시장에 집중되어, 시장확대에 한계가 있고, 일본산에 비해 낮은 가격을 받아, 시장다변화를 통한 수출확대 및 수출 채산성 향상이 필요함.
- 국제유가의 강세에 힘입어 최근 몇 년간 견실한 경제성장을 이룬 러시아는 고소득층을 중심으로 한 백합 수출시장으로서 잠재력이 큰 시장임.
- 이와 관련하여 백합수출의 잠재적 시장으로서 러시아 백합을 비롯한 화훼시장조사를 통해 백합의 대러시아 수출 확대 방안을 제시하고자 함.

2. 출장국가 및 지역: 러시아 우스리스크, 블라디보스토크

3. 주요 조사 내용

- 러시아 화훼 공급과 가격, 유통 동향
- 러시아 소비자의 화훼 일반 및 백합 기호도(색상, 규격, 크기, 구입시기, 장소 등)
- 수입화훼(백합)의 물류 유통
- 러시아산과 수입산간 화훼(백합)가격 및 품질 경쟁 관계

- 러시아 바이어의 한국산 백합의 수입관심도, 애로요인
- 대러시아 수출 농산물의 물류 유통 및 문제점

4. 출장자: 권오복 연구위원(동향분석실) (백합수출연구단 6인과 동행)

5. 출장기간: 2008년 12월 22일(월)~12월 27일(토) (5박6일)

6. 출장일정

일시	방문지 주요 일정
12월 22일 (월)	○ 인천공항 출발(10:00) → 블라디보스토크 도착(14:20) → 우스리스크 이동(16:00) ○ 현지 수입업체 방문(East Business Co., LTD)
12월 23일 (화)	○ 우스리스크 농업아카데미 방문 ○ 우스리스크 꽃소매시장 조사
12월 24일 (수)	○ 우스리스크 → 블라디보스토크 이동 ○ 농산물도매시장 조사
12월 25일 (목)	○ KOTRA 지사 방문 ○ 꽃 소매시장 조사 ○ 수입업체 조사(NORITA LTD.)
12월 26일 (금)	○ 블라디보스토크 항구 및 역 방문 ○ 러시아 블라디보스토크 → 중국연길 이동
12월 27일 (토)	중국 연길 → 서울 이동

II. 조사내용

1. 우스리스크수입업체 조사

- 연해주 인구는 약 220만명(블라디 80만명, 우스리스크 20만명)인데, 백합을 비롯 러시아 시장에서 꽃소비가 가장 많이 이뤄지는 시기는 3월 8일 여인절임.
 - 그 외 9월 1일 입학식, 1월 7일 성탄절, 1월 12일 신정, 봄, 가을(10월) 결혼식 소비가 많이 이루어짐.
 - * 9월을 겨냥 6-8월에 식재, 재배하면 9월에 출하가능
 - 장례식에서도 꽃 소비됨.
- 러시아소비자들은 백합의 대가 굵고, 꽃이 큰 것을 선호함. 백합은 주로 장미 등 다른 꽃과 부케 형식으로 장식되어 판매됨.
- 속초에서 블라디보스톡까지 배로 8시간 정도 소요되는데 블라디지역은 극동아시아 지역 진출을 위한 교두보로서 전략적 중요성이 있음.
 - 우스리스크에서 하바로프스키까지 700킬로 거리인데, 5-10톤 차로 물자수송
- 우스리스크 지역에서 12월 하순 현재 백합 한송이에 230루블에(1루블=50원), 장미는 1송이에 100루블에 판매되고 있음.
- 현재 마피아의 사업 관여는 없어졌지만, 무역업 등을 시작할 경우, 러시아 중앙정보(러시아)수입허가를 받는데 시간이 오래 걸리고 때로는 기득권보호를 위해 이용

- 우수리스크에서 농지 1ha 임대료는 2달러로서 49년까지 경작권 부여
- 우수리스크에서 주말농장 등지에서 재배한 백합이 여름철에 시장에 나오는데 품질이 좋은 편임.
 - 노지재배 7월 중순 8월초에 시장에 나옴

2. 소비자 및 판매점 면담 조사

- 어떤 색깔의 꽃을 좋아하는 나의 질문에 대해 여러 가지 색깔을 좋아하지만 러시아인들은 노란색을 싫어한다고 응답.(노란색에 얽힌 노래때문이라고 함)
- 백합 한 송이 가격이 보통 200루블인데, 생일이나 특별한 날에 주로 선물하고, 부담은 되지만 일반 대중의 꽃 소비는 소득 수준과 큰 상관없이 없다고 응답
 - 다만 장례식에서는 저렴한 꽃이 소비되고, 선물용은 고급이 나간다.
 - 부자들은 비싼 것으로 선호
- 여름철을 제외하면 주로 백합을 수입해서 소비하는데, 소비자들은 화란산이나 중국산 백합 별 차이가 없는 것 같다고 응답
- 러시아에서 화훼가 가장 많이 소비되는 시기는 3월 8일 여인의 날임.
 - 평소에는 송이당 200~220루블하나, 3월 8일에는 300루블까지 나감
- 한국산 백합에 대해 어느나라의 질문에 대해 안다고 대답함. 한국에서 백합이 수입된 적이 있는데 꽃송이가 작았다, 잘 팔리지 않은 기억이 있음.



<소매점에 진열된 꽃 부케, 왼쪽은 2,200루블, 오른쪽은 1,300루블에 판매>

3. 블라디보스톡 소재 KOTRA 직원(박기원 차장) 면담

- 한국에서 러시아 시장(블라디)농산물 수출시 두 가지 애로사항은 소비층이 적어 주문물량이 충분치 않아 컨테이너를 채우기 어렵다는 점과 항구 통과 시 검역이 까다롭다는 점임.
 - 극동아시아 면적은 한반도의 30배이지만 전체 인구는 700만명에 불과
 - 캄차카 반도에는 40만 명 정도 산다
 - 러시아는 남한의 180배, 한반도의 90배 정도
 - 위생검역증 획득이 어려운 편(기득권 보호 차원에서 활용되는 경우도)
- 러시아에 백합 수출을 하려면 현지법인을 세워야 하는데 중국산으로 인해 시장 확대에 난점이 있음.
- 시베리아지역에는 2천만 명 정도의 인구가 있음. 블라디보스톡은 시베리아 횡단 철도의 시발역으로서 화물수송의 90%를 철도가 담당
 - 모스크바까지는 8일 정도가 소요됨
 - 수송시 냉장컨테이너를 이용 가능

- 블라디지역에서 전시회를 연 적이 있지만 참여업체가 40-50개로 적었음.
기타 농산물 박람회는 개최된 적이 없음
- 현재 유자차, 감귤 등이 수출되는데 바이어 수가 적은 편임.
 - 로즈피아가 감귤, 양배추, 당근 등을 수출
- 중국산 과일은 방부제 처리를 한 반면, 한국산 껌은 처리하지 않아 소비자
들이 선호하는 편이나 유통기간이 짧은 단점이 있음.
- 2012년 러시아가 APEC 회의를 유치했는데, 블라디보스토크 지역에서 열
기로 함
 - 이로 인한 여러 가지 상품의 특수가 기대됨.
 - 러시아는 이를 위해 100억 달러를 투입, 인프라 구축 추진중
 - 현재 블라디는 3000개의 객실만 있는데 10,000개 정도를 확보해야 함
 - 교량 건설 등 한국 업체의 참여가 활발
- 러시아도 세계적인 경기침체로 인해 원유가 하락 등으로 경제위기를 겪고
있음. 루블화가 1달러당 23루블까지 하다 현재는 28불로 가치 절하
 - 주식가치가 70% 감소
 - 러시아정부는 위기탈출을 위해 340억 달러 투입 예정
 - 러시아인들은 은행에서 대출을 해서 주택을 구입하는데 은행에서 신용경
색으로 대출을 꺼려 부동산 시장에 영향을 주고, 이는 건설업에 악영향
 - 부동산 가치가 20% 하락되었음.
 - 국제원자재가격 하락으로 경제 타격받고 있으나 그동안 호황시 비축해
놓아 당장 큰 어려움은 없음(공식 외환보유액은 5,000억 달러이나 비공
식적으로는 1조달러 정도 될 것임

- KOTRA는 자사화 사업을 통해 현지 바이어 발굴 및 거래를 알선하고 있음.
- 업체가 자사화 사업에 참여하면(연회비 220만원) 반드시 거래 성사하고, 수출선적토록 함
- 농산물의 경우 팜슨(김진우 041-733-3635, 010-2365-4118)이 자사화사업에 참여

- 백합구근을 한국에서 공수해서 현지에서 재배, 판매하는 방법도 좋을 듯
- 부지 물색 등에 KOTRA가 협력하겠음.

4. 블라디보스토크 소재 소매점 조사

- 송이당 백합 200루블, 장미는 150루블에 판매되고 있음.
- 장미 9송이 1900루블

- 판매점에서는 장미가 제일 많이 나가고, 국화도 많이 나가는 편이라고 응답

- 취급화훼는 모스크바에 있는 수입상이 네덜란드, 남미 등지에서 수입해서 공급하고 있음.

- 화훼는 3월 8일 성인의 날에 제일 비싼 값에 팔림.
- 2월 14일 발레타인 데이 때도 많이 나감.



<블라디보스토크 꽃 판매점 전시된 꽃들, 오른쪽 백합 부케는 800루블에 판매>

5. 블라디보스토크 수입상(로즈피아 거래 수입업체)

- 한국산 백합 수입한 적은 있으나 품질이 좋지 않았음. 가격이 저렴하고, 품질이 우수한 백합을 공급한다면 수입할 의향이 있음.
- 백합은 가격이 저렴하고 품질이 괜찮은 중국산을 수입해서 취급함.
 - 그럼에도 불구하고 현지 창고에 보관중인 중국산 백합은 신선도가 떨어지고 대가 휘는 것을 볼 수 있었음.
- 주로 러시아에서 공수되 국화의 경우 판매가격중 수송비가 30~50% 차지
- 컬럼비아산 장미의 경우 네덜란드 경매시장에서 경매되어 모스크바를 경유 블라디보스토크까지 옴.
- 모스크바에서 블라디보스토크까지 7일 정도가 소요되고, 검역에 2-3일 소요됨.

- 한국에서 농산물 수입시엔 항공기를 이용하는 데 그 이유는 배로 운반시 통관이 까다롭기 때문임.
- 1년에 백합 20,000송이 취급함(1주일에 400본 취급).
- 러시아인들은 흰색 백합을 선호함.
- 백합 1개 70루블(약 3,500원)에 소매상에게 넘김.
(한국 국내에서 5송이 3500원, 일본은 150-200엔에 거래)



<왼쪽, 수입업체 물류 창고 전경, 오른쪽 중국산 백합>

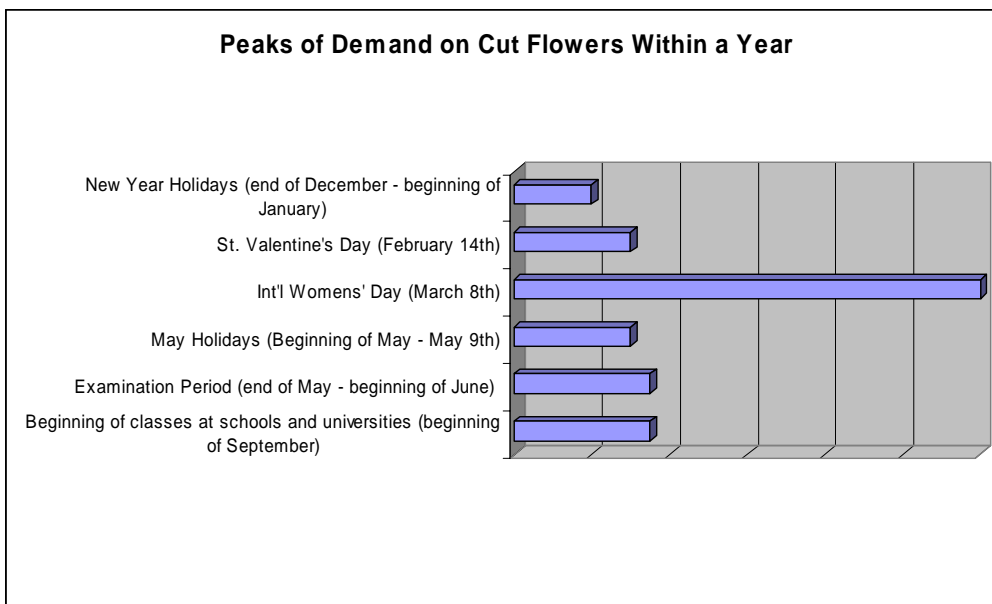
6. KOTRA 러시아 화훼 시장 조사 결과

가. 화훼 수요 동향

- 러시아의 생화 및 부케 수요는 점차적으로 증가 추세에 있으며, 향후 더욱 전망이 밝음.

- 러시아의 전체 화훼 시장 규모는 약 11-13억달러로 추산되나, 관련 수입업자나 도매상들이 실제 매출액을 적게 보고하는 사례가 많고, 불법 유통되는 생화도 많기 때문에 이 보다 더 많은 수요가 있을 거라는 추측이 지배적임.
- 전통적으로 러시아인들은 꽃을 매우 좋아하여 선물로 인기가 있음. 특히 생화가 가격이 비싼 편임에도 불구하고, 경제력이 없는 가난한 사람들도 3월 8일 여인의 날과 같은 특별한 날에는 꽃을 반드시 선물하거나 받고 있음.
- 특히 3월8일 여성의 날 등에는 전체 매상의 10% 이상이 이 날 하루를 위해 판매된다고 함. (표 참조)

[연중 생화 특정 수요 구분]



- 극동지역의 생화 시장은 점점 세분화되고 있음. 즉, 부케를 더욱 선호하는 부유층과 중산층, 부케보다는 싱싱한 생화에 만족할 수밖에 없는 가난한 사람들을 위해 차별화를 꾀하고 있음. 주로 가까운 중국산 생화를 가격과 적기 공급을 위해 선호하고 있으며, 점차적으로 현지 재배를 원하고 있음.

- 한국산 관련 제품 중 가장 경쟁력 있는 분야는 부케용 포장재 분야임. 필름, 종이, 리본 등의 액세서리 등을 위주로 같이 공략을 해야 할 것으로 보임. 물론 생화와 같이 공급하는 것도 마케팅 전략임.
- 부케를 만들 수 있는 다양한 색상의 식물 등도 승산이 있음. 이국적인 유칼립투스 잎, 갈대, 버들가지 등을 들 수 있음.
- 한편, 전통적인 생화인 장미, 국화 등의 경우, 제품의 특성을 이곳 러시아인들이 좋아하는 소박하고, 튼튼한 종자를 재배하고, 이에 덧붙여 가격 경쟁력 강화에 힘쓰면, 승산이 있을 것으로 보임.
- 특히, 이곳 사람들은 세련되지 못해 장미는 희고, 국화는 국화다운 것을 선호하는 바, 이 점을 반드시 기억해야 할 것으로 판단됨. (일본 시장과 반대)
 - 흰 장미 : 연중 내내 선호
 - 다른 색상의 장미 : 붉은 장미 보다 선호도 낮음
 - 튜울립 : 3월 중 여성의 날이 최고조
 - 국화류 : 가을시즌용 / 안정적 수요 기반 형성
 - 거베라 : 연중 매우 선호

나. 화훼 생산 동향

- 극동 지역의 생화 재배는 온실을 이용한 매우 제한된 종류의 꽃을 생산하고 있는 실정임. 추운 겨울 때문에 약 9개월간 온실을 이용해서 1번 재배가 가능함. 따라서 그 가격이 매우 비쌀 수 밖에 없음.
- 또한 생산 마진이 거의 0에 가깝다고 현지 생산업자들은 말하고 있음. 생산되는 생화 또한 지극히 제한되어 튜울립, 국화, 장미, 글라디올러스, 라일락 등임.

- 따라서 현지 생산은 전체 시장의 10%를 넘지 못하는 실정임. 그래도 여름에는 그 비율이 25%에 달하기도 함.

다. 화훼 수입 동향

- 공식통계는 2006년 절화류 수입은 2억 5천만불로 전년대비 52.2% 증가하였고, 에콰도르가 전체 수입시장의 31%를 점유하고 있음.
- 한편 시장 관계자에 따르면 주요 수입국가는 네덜란드, 콜롬비아, 이스라엘, 에콰아도르라고 함. 특히 네덜란드의 수입이 전체의 60-70%를 차지하고 있음.
- 사실상 공식 통계로는 실제로 수입되는 생화의 물량을 파악하기에는 역부족임. 왜냐하면, 러시아의 수입이 불법통관의 성행, 관련 수입업자의 판매액 축소 보고 관행 등으로 제대로 된 데이터를 파악하는 것은 거의 불가능함.

[러시아의 화훼류 수입동향]

(단위:\$백만, %)

순위	국명	2004	2005	2006		
		금액	금액	금액	비중	증가율
0	전 체	115.2	169.4	257.7	100.0	52.2
1	에콰아도르	27.6	40.5	80.0	31.0	97.5
2	네덜란드	44.9	44.9	74.0	28.7	64.9
3	콜롬비아	16.0	33.1	49.1	19.1	48.6
4	이스라엘	6.9	11.2	32.2	12.5	187.6
5	EU 15 (불명)	0.7	0.5	6.4	2.5	1,253.3
6	터키	2.3	4.1	4.0	1.6	-1.7
7	케냐	0.0	0.6	2.8	1.1	359.9
8	중국	0.4	0.6	2.1	0.8	277.5
9	에티오피아	0.0	0.2	1.6	0.6	808.4
10	프랑스	2.2	10.0	1.2	0.5	-88.0
33	한국	0.0	0.0	0.01	0.0	-27.6

주) HS code 0603 기준

라. 경쟁 동향

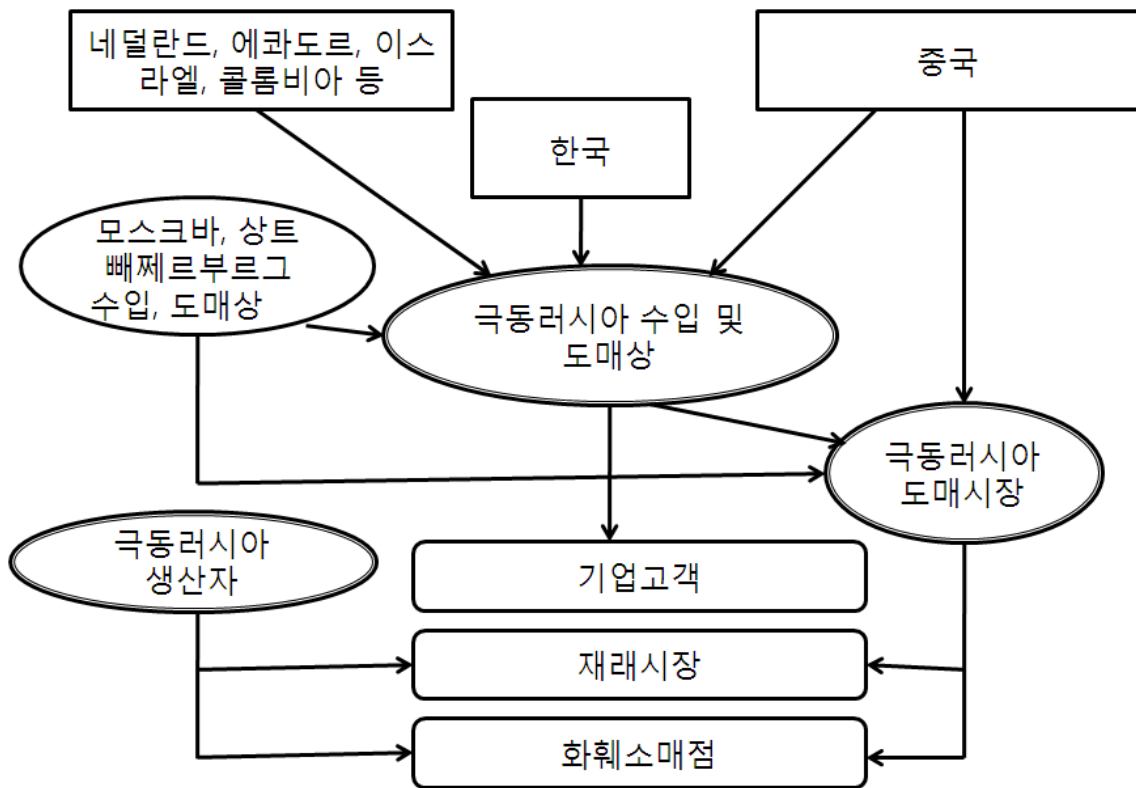
- 주로 공급되는 루트는 모스크바를 통해 극동 시장에 유입되는 것으로 이들 공급선은 네덜란드, 에쿠아도르, 이스라엘 등임. 매우 품질이 좋으며 가격 또한 높ی 책정되어 있음.
- 한편, 최근에 중국에서의 직수입이 성행하고 있는데, 이는 중국산이 가격이 저렴하기 매우 경쟁적인 가격때문임. 물론 품질에서 만족하지 못하지만, 가격과 적기 공급의 이점이 있기 때문에 선호하고 있음. 더욱 활성화될 것으로 보임.
- 여름철에는 주로 현지 생산된 생화가 경쟁력이 있음. 주로 장미, 라일락 등이며, 이 시기에는 수입 생화의 수요는 상당히 떨어지는 추세를 보임.
- 특히 한국산의 경우, 이러한 극동 시장의 틈새를 공략하기 위해서는 이국적이며 장식성을 가진 이색 식물과 포장재 등이 승산이 있음.

마. 유통 구조

- 극동 러시아의 생화 도매상들은 거의 영세한 수준을 벗어나지 못하고 있는 실정임. 특히 모스크바 및 썬트 삐제르부르그의 도매상과 규모면에서 비교할 수가 없음.
- 따라서 통관 및 전체 수입은 모스크바 등의 대도시에서 담당하여 이곳 극동까지 운송되어 오는 유통구조를 가지고 있음. 물론 중국 및 인근 지역에서의 직수입이 점차로 늘어나고 있는 추세이나, 아직까지는 미미한 실정임
- 러시아 화훼의 주요 수입국은 네덜란드, 에콰도르, 이스라엘, 콜롬비아, 중국, 한국 등임. 모스크바, 상트삐제르부르그 수입 및 도매상, 그리고 극동러시아 수입 및 도매상들이 이들 국가로부터 화훼를 수입함.

- 수입된 화훼는 극동러시아 도매상을 거쳐 재래시장 및 화훼소매장에 공급된다. 일부는 도매시장을 거치지 않고 기업고객에게 바로 공급되기도 함.
- 여름철에는 우스리스크 등 극동러시아에서 화훼가 생산되어 재래시장 및 화훼소매점에 공급되기도 함.

[생화 유통 체계도]



바. 가격동향

- 극동러시아 화훼류 가격수준은 아래와 같음.

생화 명	도매 가격(달러)	소매가격 (달러)
Rose (네덜란드)	1.2 - 1.3	2.3-3.3
Rose (현지생산)	<0.7	<1

Chrysanthemum	1 - 1.5	2.5-3
Carnation (pink)	0.8	1-2

- 극동 러시아의 생화 가격은 계절별로 다르기 때문에, 이러한 점을 유의해야하며, 러시아 현지 생산이 불가능한 시기에 적정 가격에 공급하면, 승산이 있을 것으로 보임.

사. 수입관리제도

- 관세율 : 15%, 종량세 0.9 euro/1 kg
- 부가가치세(VAT) : 18%
- 통관비: 0.15%
- 생화 수입 인증 절차: 러시아로의 수입되는 모든 생화는 검역을 거쳐야함.

※ 연해주 검역 서비스 (State Quarantine Service)

Address	19, Narodny Ave., Vladivostok, 690600, Russia
Tel	7-4232-254619

- ① 항구에 물품 도착
- ② 테스트 요청 샘플채취 & 테스트
- ③ 검역서비스에 검역 인증 발급 요청(원산지증명 필요)
- ④ 테스트가 종료되면, 수입자는 인보이스, 검역증명, 테스트증명,
- ⑤ 원산지증명 및 기타 수입관련 서류 등을 다시 인증센터에 제출
- ⑥ 모든 서류 검토가 끝나면 수입 인증서 발급
- ⑦ 수입인증서 등의 관련 서류를 연해주 세관에 제출하면 통관 절차 종료

아. 러시아 시장 진출시 유의사항

- 한국에서의 극동 러시아로의 적정 운송 방법은 비행기를 이용하는 것으로 판단됨. 물론 운임비가 비싸지는 것이 우려되나 이는 틈새 품목을 적절히 이용하여, 가격 경쟁력과 제품 경쟁력을 함께 고려하는 새로운 대안을 찾아야 할 것임.
- 한편, 광범위한 유통채널을 확보하고 있는 견실한 도매상을 찾는 것이 관건임. 추후 극동 지역 전체, 시베리아 시장 등의 지속적인 시장 확대를 모색하는 것이 궁극적인 목표가 되어야 할 것으로 보임.
- 믿을만한 딜러를 찾는 것은 매우 중요하며, 이를 위해 유의해야 할 점이 있음.
- 러시아의 바이어들은 대부분이 영어 소통이 어려운 바, 되도록이면 러시아어가 가능한 직원을 고용, 이를 전담토록하는 것이 필요함.
- 독점판매권에 대한 러시아 바이어의 요구에 대해 적절히 대응하는 것이 필요함.
- 러시아 시장진입을 위해서는 반드시 상응하는 러시아 품질증명서를 획득하여야 함(예: 농산물의 경우 위생검역증명서 획득 필요)
- 시장진출시 탄력적인 가격정책을 쓸 필요가 있으며, 외상거래는 지양해야 함.
- 제품에 있어서 새로운 유행을 따르는 것이 중요하며, 특히 러시아 국내시장의 추세에 맞는 제품을 적절히 선별하는 것도 필요함.
- 처음부터 많은 물량의 오더 기대는 금물이며, 극동시베리아 시장이 그리 크지 않기 때문에 소량 다품종 주문이 일반적인 관행이며 이에 따른 수주방안을 강구해야 함.

- 러시아 바이어들은 L/C 거래를 기피하는 성향이 강하며, 대부분 T/T 방식으로 결제를 함.

7. 시사점

- 우리나라에서 항공기로 약 2시간 30분, 선박으로 20시간 거리의 블라디보스톡은 화훼류를 비롯한 우리나라 농산물의 인구 700만명의 극동 아시아 진출의 교두보로 전략적 이점을 갖고 있음.
- 백합 하나만 놓고 볼 때 시장규모가 크지 않아, 백합 단일 품목의 수출만 시도할 것이 아니라 다른 화훼 및 농산물을 병행하는 수출전략이 중요할 것임.
- 중국과 네덜란드, 남미 경쟁국의 화훼수출이 자리를 잡은 상태에서 우리나라가 화훼 수출 시장을 개척하기 위해서는 현지바이어를 한국에 초청, 품질 좋은 백합을 보여주고, 현지에서 홍보활동이 필요함.
- 저가의 중국산과 경쟁하기 위해서는 러시아인들의 기호에 맞는 품질이 좋은 백합(꽃대가 견고하고, 꽃수가 많은 것)을 안정적으로 공급하는 것이 필요
- 물류시설이 완비되지 않아, 백합수출시 물류시설도 함께 해결해야 될 문제인데, 현지 수입상과 합작, 물류시설을 건설하는 것도 방법임. 특히 동절기 저온상태에서 유통에 주의해야 함.
- 우리나라 백합 구근을 임대료가 저렴한 현지(1ha당 2달러)에서 생산, 구근과 백합을 러시아 국내시장은 물론 일본등지로 수출하는 방법도 고려해 볼 필요가 있음.
- 2012년 APEC이 러시아블라디보스토크에서 개최될 것이기 때문에 이 시기를 겨냥한 대러시아 농산물 수출확대 전략을 수립할 필요가 있음. 이를 위해 행사주관 업체와 연결, 필요한 꽃 장식 등을 담당할 수도 있을 것임.