

[보도자료] 쿠팡, 수출길 막힌 전국 중소상공인 200여명 만났다 “원스톱 로켓 수출로 157조 대만시장 판로 개척”

2023. 9. 19.





지난 18일 양재동 엘타워에서 진행된 '쿠팡과 함께 하는 중소기업인 대만 진출 사업설명회'에 참가한 업체 담당자들이 쿠팡 수출팀 직원들과 수출 상담을 하고 있다



박대준 쿠팡 신사업부문 대표가 지난 18일 양재동 엘타워에서 진행된 '쿠팡과 함께 하는 중소기업인 대만 진출 사업설명회'에서 환영사를 하고 있다



쿠팡 수출팀 고재현 부장이 지난 18일 양재동 엘타워에서 진행된 '쿠팡과 함께하는 중소기업인 대만 진출 사업설명회'에서 대만 진출 프로세스에 대해 설명하고 있다

- 전국 중소기업인 200여명 모여 수출 상담 상생을 위한 자율규제 일한 “ 수출 둔화, 치열한 국내 시장서 새로운 수출길”
- 쿠팡 대만, 상품관리·배송·마케팅·고객 응대 도맡는 ‘원스톱’ 수출 시스템 “좋은 물건만 납품하면 쿠팡이 알아서 대만에 팝니다”
- 쿠팡 통해 해외 수출 장벽 넘는 중소 제조사 늘어나길 “중소 제조업 경쟁력 강화 기대”

2023. 09. 19. 서울 - 포화상태에 놓인 치열한 국내 시장, 중국 경기둔화 등의 여파로 성장 판로가 막힌 전국 200곳 중소기업인들이 한자리에 모였다. 쿠팡이 중소기업인들의 대만 진출을 돕기 위해 개최한 사업 설명회에서 수출상담을 받은 전국 중소기업인들은 “제품관리부터 빠른 배송, 고객응대까지 책임지는 새로운 쿠팡의 새로운 ‘원스톱’ 수출 모델로 157조원에 이르는 대만 유통시장으로 판로를 넓힐 가능성이 열렸다”고 입을 모았다.

쿠팡은 18일 서울 양재동 엘타워에서 ‘쿠팡과 함께하는 중소기업인 대만 진출 사업설명회’를 성황리에 마쳤다고 밝혔다. 중소기업중앙회·중소기업유통센터·한국여성경제인협회와 17개 지방자치단체에 참가신청을 한 전국 중소기업인과 지자체 관계자 등 200여명이 참석했다. 쿠팡의 대만 진출 설명회는 지난 8월 기획재정부·과학기술정보통신부·공정거래위원회·방송통신위원회 등이 참여한 ‘제3차 범부처플랫폼 정책협의체 겸 플랫폼 기업 간담회’에서 쿠팡이 자율규제 추진 계획 중 하나로 소개한 ‘중소기업·소상공인 해외진출 지원’의 일환이다.

설명회에선 먼저 쿠팡의 해외 사업 담당자들이 대만 시장 분석, 쿠팡의 ‘대만 로켓배송’과 ‘로켓직구’ 서비스, 쿠팡의 대만 진출 프로세스와 성과에 대해 발표했다. 2300만여명이 거주하는 대만의 인구 밀도는 km^2 당 673명으로 한국(515명) 보다 높다. 유로모니터 등에 따르면 대만 유통시장 규모(소매판매액)는 지난해 3조6344억 대만달러(약 157조원)에 이른다. 대만의 2022년 온라인 쇼핑 거래 규모는 지난 2017년 대비 2배로 커졌지만, 전체 유통시장에서 차지하는 비중은 14.3%로 낮았다. 앞으로 온라인 쇼핑의 성장 가능성이 높다는 뜻이다.

쿠팡은 성장 잠재력이 높은 대만 시장에 지난해 10월부터 로켓직구와 로켓배송을 런칭했다. 빠른 배송·합리적인 가격·다양한 셀렉션을 내건 쿠팡 앱은 진출 6개월 만에 대만 현지에서 가장 많이 다운로드된 쇼핑 앱 1위로 등극했다.

쿠팡 김진국 상무는 “대만에 나간 수백만개 상품 가운데 소상공인 판매자 비중이 70%에 이른다”며 “식품·뷰티 등 다양한 분야 중소기업인들의 성공 사례가 나오고 있다”고 말했다. 대표적으로 유기농 쌀과자업체 ‘내아이애’는 지난해와 비교해 판매액이 10배 늘었고, 올 들어서만 쌀과자 4만 세트가 팔렸다. 뷰티업체 ‘방앗간화장품’도 대만 로켓배송 판매 매출이 지난해와 비교해 현재 50% 늘어났고 수출팀 포함 직원 12명을 신규 채용했다.

이날 중소기업인들은 쿠팡의 발표 후 수출 상담을 받았다. 수출을 희망하는 업체들은 향후 수출 심사 절차를 밟을 계획이다. 중소상

공인들이 가장 뜨거운 호응을 보인 것은 쿠팡의 '원스톱 수출' 모델이었다. 쿠팡은 대만에 진출할 때 물류, 통관, 번역, 고객센터, 마케팅을 모두 도맡으며 중소기업들을 지원하고 있다. 쿠팡 수출팀 고재현 부장은 “그동안 중소기업들은 '직수출'을 위해 통관부터 상품 보관, 상품 페이지 번역, 마케팅과 택배배송, 고객 응대를 모두 도맡는 부담이 컸지만, 쿠팡은 로켓 입점만으로 중소기업이 대만에 진출하는 시스템을 구축했다”고 설명했다.

설명회에 참석한 중소기업인 사이에선 경기침체와 중국 수출 둔화 등 악재 속에 쿠팡의 대만 로켓직구·로켓배송 모델은 별도의 현지 인력 채용·법인 설립·바이어 설득 같은 부담이 없는 신성장 수출 모델이라는 반응이 쏟아졌다.

광주광역시에 위치한 건강즙 업체 유기농마루의 김상범 대표는 “대형마트 등 오프라인 유통 채널은 판로 확대가 제한적으로 답은 해외 수출밖에 없다고 생각했다”며 “새로운 성장 기회를 찾은 것 같아 뿌듯하다”고 했다. 건강식품업체 비아젠의 정성훈 대표는 “대만을 비롯한 동남아시아의 오픈마켓 업체 등에 진출하고 싶어도 별도 수출 전담 인력을 뒀야 한다”며 “영세 소상공인 입장에서는 현실적으로 어려움이 있는 상황에서 쿠팡의 원스톱 수출 모델은 혁신이라는 생각이 들었다”고 말했다.

드립커피 업체 '카페에'는 중국, 미국, 동남아 등에 수년째 수출을 시도했지만 경기 침체와 판매망 확보 어려움으로 인해 매출에서 수출이 차지하는 비중이 3%에 불과했다. 그러나 쿠팡을 통해 수출 비중을 20%로 확대하는 것이 목표다. 카페에 이시형 부장은 “복잡한 통관 절차, 까다로운 현지 기업들의 납품조건, 정기배송망 부재 등으로 수출을 늘리지 못한 상황에서 쿠팡의 대만 진출이 우리 같은 중소기업의 수출 연착륙에 큰 도움이 될 것”이라고 했다.

강형구 한양대학교 경영대 교수는 “국내 중소기업들이 해외 수출을 하려면 현지 시장조사 뿐만 아니라 통번역, 통관, 현지 배송 컨트롤까지 해야 하므로 진입장벽이 상당히 높다”며 “쿠팡이 대만에 구축한 인프라 혜택을 한국 중소기업들도 누릴 수 있다는 점에서 혁신적인 상생 사례”라고 평가했다.

박대준 쿠팡 신사업부문 대표는 “대만 로켓배송·로켓직구는 한국의 중소기업들이 해외 진출의 장벽을 뛰어넘어 해외 시장으로 나아갈 수 있는 가장 손쉬운 방법이라 확신한다”며 “쿠팡의 대만 진출이 국내 중소 제조업의 글로벌 경쟁력을 강화하고 나아가 K열풍의 새로운 진원지가 되리라 기대한다”고 말했다.

취재 문의 media@coupang.com