

(비공식 번역본)

태국 부품 제조업체, 글로벌 산업 공급망으로 향한 멈추지 않는 발걸음

코로나19의 여파로 삶의 환경, 일 그리고 사업 운영이 더 이상 예전 같지는 않지만, 우리는 장애물들 사이에서 적응해 가기 마련이며, 새로운 기회가 항상 일어난다는 것도 발견하게 됩니다. 예를 들어, 'ClubHouse'와 같은 새로운 어플리케이션이 개발되면서 적절한 간격이 요구되는 세대에게는 소통을 이어주고, 사업가들에게는 사업 발전에 새로운 방법을 찾도록 도움을 줍니다.

태국의 중소기업도 마찬가지로 적응하고 있습니다. 지난 2020년 코로나19를 마주했지만 산업의 연결은 투자청의 "태국 기업 개발부(Thai Enterprise Development)"를 통해 이어지고 있습니다. 투자청(BOI)은 **태국의 중소기업과 대기업, 중소기업과 중소기업 간의 거래를 이을 수 있는 행사를 주최하여 이 행사를 통한 산업 부품 거래액이 274억 4천만 바트, 그 중 대기업 바이어와의 거래액은 160억 5,600만 바트, 중소기업과의 거래액은 113억 8,400만 바트라고 밝혔습니다.** 이 금액은 예전에 비해 큰 규모는 아니지만 좋은 징조라 볼 수 있습니다. 이는 태국 업체들이 기존의 고객(구매자)과 연계하여 투자를 확대할 수 있었기 때문입니다. 연계가 일어난 산업 분야를 보면, 대부분이 자동차 산업과 전기전자 산업 분야임을 알 수 있습니다.

태국투자청은 1992년부터 오랫동안 전세계 구매자들(대부분 대기업)과 연계하는 다양한 기회, 예를 들어, 판매자와 구매자와의 만남, 부품거래 플랫폼 시장, 사업 매칭, 태국의 중소기업 경쟁력 강화를 위한 세미나, 태국 국내외 제품 전시를 위한 부스 참가 등과 같은 행사를 통해 중소 부품 생산업체를 지원하는 중요한 역할을 하고 있습니다. 특히 Subcon Thailand라는 하도급 산업 전시회를 매년 개최합니다. **이러한 행사들은 중소기업들에게 마케팅 기회를 창출하여 연간 수백 억 바트의 부품을 대기업에 납품할 수 있는 기회로 이어지고 있습니다.**

산업연계의 결과는 윈윈상황을 만들어 냅니다. 판매자는 태국의 중소기업 부품의 수준을 높이고, 기술을 전수받을 수 있기에, 태국을 글로벌 공급망 국가로서의 위상을 높이는데 도움을 줄 수 있습니다. 대량 구매자는 태국 내 공급망을 구할 수 있기 때문에 생산라인을 모두 구축할 필요가 없어 초기 투자 비용을 줄일 수 있습니다. 공급망이 취약한 국가와 비교했을 때 보다 적은 투자금으로 사업을 효율적으로 운영할 수 있습니다.

이런 분위기에 따라 **BOI의 산업 연계는 타일랜드 4.0 개발 방향과 부합하기 위해 미래의 더 많은 산업으로 확장할 것입니다.** 즉, 태국 내 새로운 분야의 공급망을 확고히 하기 위한 의료기기, 전기차, 항공기, 자동화 및 로봇, 디지털, 스마트 전자, 철도 시스템 등 태국 기업이 잠재력을 가지고 있는 분야가 될 것입니다. 이 새로운 분야도 지난 날 자동차, 전기전자의 산업 연계가

성공했던 것처럼 그 발자취를 따르기를 희망합니다. 여러가지 인센티브(권리 및 혜택)로 외국 투자자를 유치할 수 있다는 점 외에도 태국 내 잠재적 하청 업체를 보유하고 있는 점, 투자자에게 유리한 환경을 조성할 수 있도록 지원한다는 것은 태국이 서로 윈윈하기에 최적의 곳이라는 것이 입증되었다 볼 수 있습니다.
