무공자료 98-12

이런상품 해외에서 잘 팔린다

1998. 9.

머 리 말

우리경제 회생의 한 축인 수출이 위협을 받고 있습니다. 5월부터 매월 감소하고 있는데, 그 감소폭도 갈수록 커지고 있습니다. 특히 우리의 주력상품인 반도체, 자동차 및 가전제품 등이 계속되는 아시아 각국의 불황과 급락한 수출단가 및 무역금융의 경색으로 인해 큰 타격을 받고 있습니다.

그러나 언제까지 해외여건과 국내여건을 탓하고 있을수만은 없습니다. 시장다변화와 주종품목에 치우친 우리의 수출품목 구조를 개선하여 다양한 중소기업제품으로 시장을 집중적으로 꾸준히 파고드는 전략이 절실한 시점입니다.

이에 우리공사에서는 수출부진 타개책의 일환으로 우리 중소기업의 수출을 확대시키기 위해 29개국을 대상으로 수입통계를 분석하여 현지에서 수입이 증가하고 있는 품목을 중심으로 각국주재 무역관에서 수출유망 10대 중소기업형 제품을 선정하여 최근 수입동향과 시장분석 및 전망 그리고 마케팅 강화방안을 조사하였습니다. 또한 업체의 실질적인 수출기회를 부여하고자 수입관심 바이어리스트도 엄선하여 실었습니다.

보다 심층적인 정보가 필요한 경우에는 우리 공사에서 제공하고 있는 해외시장 조사대행 서비스를 활용해 주실 것을 알려드리면서 아무쪼록 동자료가 어려움을 겪고있는 우리 중소기업이 해외시장 동향 및 수출유망상품을 파악하여 이 수출난국을 돌파하는 기초자료로 활용되기를 바라마지 않습니다.

1998. 9

시장조사처장

목 차

아시아대양주 시장 .....

일 본 .....
인 도 .....
인도네시아 .....
홍 콩 .....
필 리 핀 .....
태 국 .....
말레이시아 .....
뉴질랜드 .....
싱가포르 .....
대 만 .....

유럽 시장 .....

독 일 .....
아일랜드 .....
영 국 .....
스 위 스 .....
이 태 리 .....
프 랑 스 .....
덴 마 크 .....
포르투갈 .....
스 페 인 .....

러·동구 시장 .....

러 시 아 .....
루마니아 .....
우즈베키스탄 .....

미주 시장 .....

캐 나 다 .....
아르헨티나 .....

중동·아프리카 시장 .....

이 집 트 .....
사우디아라비아 .....
아랍에미레이트 .....
이스라엘 .....
남아공화국 .....

아시아・대양주 시장

일 본

인 도

인도네시아

홍 콩

필 리 핀

태 국

말레이시아

뉴 질 랜 드

싱 가 포 르

대 만

일 본

1. 주물제품

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, 톤, %)

구 분		1995	1996	1997	98.1/4
전 체	금 액	16,113.3	23,266.9	32,353.6	9,356.3
	수 량	9,202.2	11,583.8	13,908.5	1,545.0
한 국	금 액	4,584.0	7,297.7	12,121.9	4,134.7
	수 량	2,838.4	3,635.8	5,107.7	776.3
대 만	금 액	2,288.2	3,688.9	5,460.1	1,540.0
	수 량	1,196.8	1,664.9	2,256.5	291.9
호 주	금 액	3,287.8	3,608.2	3,831.7	869.3
	수 량	1,210.3	1,370.2	1,450.2	117.4
미 국	금 액	1,326.4	1,881.2	2,330.9	506.1
	수 량	484.1	833.6	786.6	44.7
태 국	금 액	712.2	967.2	1,147.2	470.0
	수 량	1,196.8	1,664.9	2,256.5	97.6

나. 시장분석 및 전망

○ 이처럼 일본의 주물수입이 지속적으로 증가하고 있는 요인으로 외국산의 품질이 일본제품과 크게 차이가 없을 뿐만 아니라 가격면에서 월등한 경쟁력이 있기 때문임. 특히 지속적인 경기부진으로 기업들의 코스트절감, 구조조정 등이 불가피하게 된 환경도 수입에 영향을 미쳤음. 앞으로도 일본의 주물수입은 이러한 증가추세는 지속될 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근 대만이나 중국세가 일본기업의 투자나 기술지도를 통한 현지생산체제를 적극 활용하는 사례가 나타나고 있어 향후 한국의 최대 경쟁국가로 부상할 것으로 예상됨에 따라 경쟁국들의 움직임도 예의 주시해야 할 필요가 있음.

○ 주물의 경우 향후 수요를 예측하여 제품을 생산하는 시스템이 아니라 수요기업의 주문에 근거해 제품을 생산하는 주문제 방식이 절대적이며 뿐만 아니라 주물자체 성능의 주문도면과의 일치성도 중요하지만 최종제품에 활용시 제기능의 발휘여부가 거래성공의 관건이 되기 때문에 철저한 A/S 등 지속적인 사후관리를 통해 수입선과의 신뢰관계를 구축해야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : KAWAGUCHI GIKEN INC.
주 소 : DEVELOPMENT DEPT. KAWAGUCHI GIKEN INC. 1-14-41,
KAMI-AOKI, KAWAGUCHI-SHI, SAITAMA 333, JAPAN
전 화 : 81-48-255-5411
팩 스 : 81-48-255-8228
담당자 : Mr. HIROCHI KOMATSU
자본금 : 9,500만엔
매출액 : 90억엔
종업원 : 185명

○ 업체명 : OHKITA DIE COMPONENTS LTD.
주 소 : OHKITA DIE COMPONENTS LTD. 3-4-32, HONDEN, NISHI-KU,
OSAKA-SHI, OSAKA 550, JAPAN
전 화 : 81-6-581-1761
팩 스 : 81-6-584-0392
담당자 : Mr. MASAMI OHKITA, DIRECTOR
자본금 : 2,200만엔
매출액 : 5억 9,000만엔
종업원 : 16명

○ 업체명 : LOBTEX CO., LTD.
주 소 : MANUFACTURING DIV. PURCHASING DEPT.
LOBTEX CO., LTD. 12-8, SHIJYOU-CHOU,
HIGASHI-OSAKA-SHI, OSAKA 579, JAPAN
전 화 : 81-729-81-3661
팩 스 : 81-729-87-5644
담당자 : Mr. TAKAO IWASAKI
자본금 : 9억 6,000만엔
매출액 : 71억 8,700만엔
종업원 : 300명

○ 업체명 : JAPAN CHEMICAL INDUSTRIAL CO., LTD.
주 소 : JAPAN CHEMICAL INDUSTRIAL CO., LTD. 3F IRIE BLDG.,
1-18-24, EDOBORI, NISHI-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 550
전 화 : 81-6-443-6518
팩 스 : 81-6-443-8993
담당자 : Mr. KOICHI YUKAWA, MANAGER
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 5억엔
종업원 : 3명

○ 업체명 : IZUMI KASEI CO., LTD.
주 소 : SALES DEPT. IZUMI KASEI CO., LTD. 101, NISHI-OBATA, HAGIWARA-CHO, ICHINOMIYA-SHI, AICHI 491-03
전 화 : 81-586-69-3131
팩 스 : 81-586-69-5077
담당자 : Mr. KENJI OKABE
자본금 : 2,000만엔
매출액 : 88억엔
종업원 : 96명

○ 업체명 : KOBAYASHI PHARMACEUTICAL CO., LTD.
주 소 : DEVELOPMENT PURCHASE GROUP, KOBAYASHI PHARMACEUTICAL CO.,LTD. 3-13-35, MITSUYA-MINAMI, YODOGAWA-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 532, JAPAN
전 화 : 81-6-309-1306
팩 스 : 81-6-308-2769
담당자 : Mr. KIYOSHI OHMARU
자본금 : 4억엔
매출액 : 1,187억엔
종업원 : 1,600명

○ 업체명 : OTA ENGINEERING CO., LTD
주 소 : OVERSEAS DEPT. OTA ENGINEERING CO., LTD. 611-1, NYOISARU-CHO, KASUGAI-SHI, AICHI 486, JAPAN
전 화 : 81-568-33-7602
팩 스 : 81-568-33-7603
담당자 : Mr. TETSUSHI OTA
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 2억1,300만엔
종업원 : 7명

○ 업체명 : OKASAN MACHINE CO., LTD.
주 소 : OVERSEAS SALES DIV. OKASAN MACHINE CO., LTD. 2-24, HONJYO-NISHI, HIGASHI-OSAKA-SHI, OSAKA 578, JAPAN
전 화 : 81-6-747-5561
팩 스 : 81-6-747-5566
담당자 : Mr. NOBORU FUJIWARA
자본금 : 4,000만엔
매출액 : 13억엔
종업원 : 18명

○ 업체명 : PLUS CORPORATION
주 소 : PURCHASING DIV. MARKETING DEPT. PLUS CORPORATION
3-B-22, NAKASE 1-CHOME, MIHAMA-KU, CHIBA 261-01, JAPAN
전 화 : 81-43-296-3051
팩 스 : 81-43-296-3023
담당자 : Mr. KATSUMI HORI
자본금 : 12억 7,000만엔
매출액 : 810억엔
종업원 : 1,700명

○ 업체명 : DAIDO STEEL CO., LTD.
주 소 : MATERIAL SECT. DAIDO STEEL CO., LTD. 1-11-18, NISHIKI,
NAKA-KU, NAGOYA-SHI, AICHI 460, JAPAN
전 화 : 81-52-201-9321
팩 스 : 81-52-203-4744
담당자 : Mr. TAKAHIRO KAWAI
자본금 : 37억 1,000만엔
매출액 : 2억 6,400만엔
종업원 : 6,900명

○ 업체명 : MINOLTA CO., LTD.
주 소 : PURCHASING DEPT. Ⅲ MINOLTA CO., LTD.
3-91, DAISEN-NISHI-MACHI, SAKAI-SHI, OSAKA 590, JAPAN
전 화 : 81-722-41-9321
팩 스 : 81-722-45-1416
담당자 : Mr. AKIO HAYASHI
자본금 : 254억 5,900만엔
매출액 : 2,047억 7,300만엔
종업원 : 5,000명

○ 업체명 : WAKO INDUSTRY CO., LTD.
주 소 : BUSINESS DEPT. WAKO INDUSTRY CO., LTD. 580-50, TOKURA,
SHIMUZU-CHO, SUNTO-GUN, SHIZUOKA 411, JAPAN
전 화 : 81-559-31-1249
팩 스 : 81-559-31-2496
담당자 : Mr. YUJI OSHIMA
자본금 : 9,000만엔
매출액 : 38억엔
종업원 : 130명

○ 업체명 : NIKKEI MACHINERY CO., LTD.
주 소 : NIKKEI MACHINERY CO., LTD. 16, SHIN-HAZAMA, SEKI-SHI,
GIFU 501-32, JAPAN

전 화 : 81-57-524-1311
팩 스 : 81-57-524-6861
담당자 : Mr. AKIRA SHINODA
자본금 : 4,800만엔
매출액 : 61억 6,700만엔
종업원 : 152명

○ 업체명 : KANBISHI CORPORATION
주 소 : TRADING SECT. KANBISHI CORPORATION 1-19-18, SUMIYOSHI, IKEDA-SHI, OSAKA 563, JAPAN
전 화 : 81-727-61-1401
팩 스 : 81-727-61-7074
담당자 : Mr. NAOTO SHIBA
자본금 : 9,600만엔
매출액 : 85억엔
종업원 : 450명

○ 업체명 : KYOWA INDUSTRIAL CO., LTD.
주 소 : SALES DEPT. KYOWA INDUSTRIAL CO., LTD. 29-1, O-AZA KAMISUGORO, SANJO-SHI, NIIGATA 955, JAPAN
전 화 : 81-256-34-4441
팩 스 : 81-256-34-1168
담당자 : Mr. AKIRA FUNAKUBO
자본금 : 1억엔
매출액 : 100억엔
종업원 : 500명

○ 업체명 : TAKAMINE GAKKI CO., LTD.
주 소 : TAKAMINE GAKKI CO., LTD. 933, SAKASHITA, SAKASHITA-CHO, ENA-GUN, GIFU 509-92, JAPAN
전 화 : 81-52-762-3066
팩 스 : 81-52-762-3066
담당자 : Mr. ICHIRO KATAYAMA
자본금 : 2,200만엔
매출액 : 13억 7,700만엔
종업원 : 92명

○ 업체명 : JIDOSHA DENKI KYOGYO CO., LTD.
주 소 : TOOL DIVISION / JIDOSHA DENKI KOGYO CO., LTD. 1760 HIGASHI-MATANO, TOTSUKA-KU, KANAGAWA 245, JAPAN
전 화 : 81-276-38-4350
팩 스 : 81-276-38-4247

담당자 : Mr. HARUO HIRANO
자본금 : 23억 6,600만엔
매출액 : 551억 4,500만엔
종업원 : 2335명

2. 트랜스미션제품

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, %)

국 별	1995	1996	1997	98.1/4
전 체	34,845.5	46,722.5	54,924.4	15,006.4
미 국	11,747.3	16,211.2	18,221.1	1,989.7
중 국	2,789.1	4,599.1	6,655.1	1,901.3
독 일	5,383.2	6,195.0	6,135.0	1,049.6
영 국	1,977.9	2,931.2	3,670.9	944.3
한 국	2,320.7	2,672.3	3,244.9	804.0

나. 시장분석 및 전망

○ 트랜스미션제품의 수입이 늘어나고 있는 요인으로는 일본의 경기부진에 따라 코스트절감, 생산성 향상 등 구조조정이 불가피한 일본기업이 아웃소싱을 강화하고 있기 때문임. 특히 외국기업에 기술협력 등의 형태를 통한 현지생산을 확대하고 있는 현상이 두드러지고 있다는 것도 한 요인으로 부각되고 있음.

○ 그러나 최근의 일본경기 부진 등으로 자동차생산 등에 큰 영향을 미치고 있음에 따라 트랜스미션제품의 수입시장규모가 급속도로 확대될 것으로 기대하기는 어려움.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 자동차부품이 일본시장에 진출하기 위해서는 가장 우선적으로 유의해야 할 사항들이 있음. 일본기업은 지역이나 국가에 상관하지 않고 자사제품의 경쟁력 제고를 위해 "Global Best" 전략을 취하고 있음. 이때 잠재조달기업을 평가하는 기준으로 QCDDM이라는 것을 채용하고 있는데 이는 품질(Q), 비용(C), 운송(D), 개발능력(D), 경영관리(M)의 의미임. 우리기업이 일본의 트랜스미션제품 시장, 나아가 자동차부품시장에 효과적으로 진출하기 위해서는 이러한 사항에 보다 적극적으로 대처해야 할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AISIN SEIKI CO., LTD.
주 소 : INTERNATIONAL MARKETING & SALES DEPT.
IMPORT GROUP AISIN SEIKI CO., LTD. 2-1,
ASAHI-MACHI, KARIYA-SHI, AICHI 448, JAPAN
전 화 : 81-566-24-8487
팩 스 : 81-566-24-8894
담당자 : Mr. TAKAO FURUHASHI
자본금 : 3,300억엔
매출액 : 4,700억엔
종업원 : 11,000명

○ 업체명 : CENTURY YAMAKYU CORPORATION
주 소 : 2-8-7, MINAMI-SENBA, CHUO-KU, OSAKA-SHI,
OSAKA 542, JAPAN
전 화 : 81-6-266-1213
팩 스 : 81-6-266-1278
담당자 : Mr. TOSHIHIRO KATO
자본금 : 2,200만엔
매출액 : 11억엔
종업원 : 5명

○ 업체명 : MINAMIGUCHI BEARING MFG. CO., LTD.
주 소 : GENERAL AFFAIRS DEPT. MINAMIGUCHI BEARING
MFG. CO., LTD. 5-363, UMEKITA-CHO, MOZU,
SAKAI-SHI, OSAKA 591, JAPAN
전 화 : 81-722-52-2341
팩 스 : 81-722-57-3066
담당자 : Mr. KENICHI MANAMIGUCHI
자본금 : 5,000만엔
매출액 : 8억엔
종업원 : 45명

○ 업체명 : ITO ELECTRIC CO., LTD.
주 소 : INTERNATIONAL DEPT. ITO ELECTRIC CO., LTD.
1146-2, ASAZUMA-CHO, KASAI-SHI, HYOGO 679-01, JAPAN
전 화 : 81-790-47-1115
팩 스 : 81-790-47-1325
담당자 : Mr. YOSHIHISA SHIGETA
자본금 : 9,000만엔
매출액 : 20억엔
종업원 : 150명

○ 업체명 : HKK CHAIN SALES INC.
주 소 : OVERSEAS BUSINESS SECTION HKK CHAIN SALES, INC. 3-2-3, OMORI-KITA, OTA-KU, TOKYO 143, JAPAN
전 화 : 81-3-3766-8311
팩 스 : 81-3-3763-6120
담당자 : Mr. TATSUO NISHIDA
자본금 : 200만엔
매출액 : 13억엔
종업원 : 20명

○ 업체명 : TSUBAKIMOTO CHAIN CO.
주 소 : OVERSEAS PROCUREMENT GROUP TSUBAKIMOTO CHAIN CO. 4-17-96, TSURUMI, TSURUMI-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 538, JAPAN
전 화 : 81-6-911-6511
팩 스 : 81-6-913-5315
담당자 : Mr. TOSHIHIRO HORIUCHI
자본금 : 170억엔
매출액 : 1,090억엔
종업원 : 3,300명

○ 업체명 : SUMITOMO YALE CO., LTD.
주 소 : PURCHASING SECTION SUMITOMO YALE CO., LTD. 2-75, DAITOH-CHO, OHBU-SHI, AICHI 474, JAPAN
전 화 : 81-562-48-5267
팩 스 : 81-562-48-5256
담당자 : Mr. HIROSHI IWAMOTO
자본금 : 10억엔
매출액 : 240억엔
종업원 : 525명

○ 업체명 : ASAHI SEIKO CO., LTD.
주 소 : SECTION NO. 2, FOREIGN TRADE DEPT. ASAHI SEIKO CO., LTD. 6-570-1, OTORI-HIGASHI-MACHI, SAKAI CITY, OSAKA 593, JAPAN
전 화 : 81-722-72-6900
팩 스 : 81-722-72-6903
담당자 : Mr. SYOJI KATSUTA
자본금 : 6억 6,000만엔
매출액 : 80억엔
종업원 : 440명

○ 업체명 : KANEMITSU CORPORATION
주 소 : GENERAL AFFAIR DEPT. KANEMITSU CORPORATION
166-5, SHIROYAMA-DAI, GOSE-SHI, NARA 639-22, JAPAN
전 화 : 81-745-66-2334
팩 스 : 81-745-66-2377
담당자 : Mr. HIR0YUKI MASUDA
자본금 : 2,000억엔
매출액 : 12억엔
종업원 : 40명

○ 업체명 : TSUBAKIMOTO MACHINERY & ENGINEERING CO., LTD.
주 소 : OVERSEAS DEPT. TSUBAKIMOTO MACHINERY &
ENGINEERING CO., LTD.2-4, KOMATSUBARA-CHO,
KITA-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 530, JAPAN
전 화 : 81-6-315-5180
팩 스 : 81-6-315-5005
담당자 : Mr. MUNEAKI YUASA
자본금 : 29억 4,500만엔
매출액 : 487억엔
종업원 : 500명

○ 업체명 : SAKURAI KIKAI CO., LTD.
주 소 : 4-10-9, KOGONAKA, NISHI-KU, HIROSHIMA 733, JAPAN
전 화 : 81-82-271-8777
팩 스 : 81-82-271-4811
담당자 : Mr. YASUO SAKURAI
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 23억엔
종업원 : 25명

○ 업체명 : KYUSHU TOSHIBA MACHINE CO., LTD.
주 소 : PURCHACE DIVISION KYUSHU TOSHIBA MACHINE CO., LTD.
2-1, SIMOSONE SINMATI, KOKURA MINAMI-KU,
KITA-KYUSHU-SHI, FUKUOKA 800-02, JAPAN
전 화 : 81-93-471-9433
팩 스 : 81-93-471-7733
담당자 : Mr. NAOYUKI HATANAKA
자본금 : 1억 3,000만엔
매출액 : 50억엔
종업원 : 180명

○ 업체명 : KUBOTA CORPORATION
주 소 : OVERSEAS PROCUREMENT GROUP, PURCHASING DEPT.
KUBOTA CORPORATION 1-2-47, SHIKITSU-HIGASHI,
NANIWA-KU, OSAKA 556-91, JAPAN
전 화 : 81-6-648-3439
팩 스 : 81-6-648-2745
담당자 : Mr. HIROAKI YAMAOKA
자본금 : 781억 700만엔
매출액 : 7,751억 1,700만엔
종업원 : 15,962명

○ 업체명 : MAKISHINKO CO., LTD.
주 소 : OVERSEAS DEPT. MAKISHINKO CO., LTD. 7-3-4-206,
TANI-MACHI, CHUO-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 542, JAPAN
전 화 : 81-6-763-2101
팩 스 : 81-6-763-2100
담당자 : Mr. GENSHIRO NAGATA
자본금 : 2억 7,600만엔
매출액 : 70억엔
종업원 : 280명

○ 업체명 : ITO ELECTIRC CO., LTD.
주 소 : INTERNATIONAL DEPT. ITO ELECTRIC CO., LTD.
1146-2, ASAZUMA-CHO, KASAI-SHI, HYOGO 679-01, JAPAN
전 화 : 81-790-47-1115
팩 스 : 81-790-47-1325
담당자 : Mr. YASHIHISA SHIGETA
자본금 : 9,000만엔
매출액 : 20억엔
종업원 : 150명

○ 업체명 : SEIKI-KOGYOSHO, LTD.
주 소 : INTERNATIONAL DEPT. SEIKI-KOGYOSHO,, LTD.
1-7-33,HIGASHI-TSUKAGUCHICHO, AMAGASAKI-SHI,
HYOGO-PREF 661, JAPAN
전 화 : 81-6-429-5921
팩 스 : 81-6-429-1251
담당자 : Mr. HIROOMI KUMAGAI
자본금 : 1억 5,000만엔
매출액 : 40억엔
종업원 : 180명

○ 업체명 : NIKKO CO., LTD.
주 소 : OVERSEAS DIVISION NIKKO CO., LTD.
3-20, KANDA-CHO, CHIYODA-KU, TOKYO 101, JAPAN
전 화 : 81-3-3294-8191
팩 스 : 81-3-3294-8134
담당자 : Mr. YOSHINOBU KONDO
자본금 : 9,200만엔
매출액 : 380억엔
종업원 : 900명

○ 업체명 : TSUBAKIMOTO CHAIN CO.
주 소 : OVERSEAS PROCUREMENT GROUP TSUBAKIMOTO
CHAIN CO. 4-17-96, TSURUMI, TSURUMI-KU, OSAKA-SHI,
OSAKA 538, JAPAN
전 화 : 81-6-911-6511
팩 스 : 81-6-793-5315
담당자 : Mr. TOSHIHIRO HORIUCHI
자본금 : 170억만엔
매출액 : 1,090억엔
종업원 : 3,300명

○ 업체명 : MAKISHINKO CO., LTD.
주 소 : OVERSEAS DEPT. MAKISHINKO CO., LTD. 7-3-4-206,
TANI-MACHI, CHUO-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 542, JAPAN
전 화 : 81-6-763-2101
팩 스 : 81-6-763-2100
담당자 : Mr. GENSHIRO NAGATA
자본금 : 2억 7,600만엔
매출액 : 70억엔
종업원 : 280명

3. 스텐레스봉강

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, %)

국 별	1995	1996	1997	98.1/4
전 체	1,150.5	949.8	1,361.1	563.6
한 국	1,003.8	715.7	927.0	459.0
스 웨 덴	72.8	157.8	162.0	83.1

국 별	1995	1996	1997	98.1/4
대 만	27.8	66.0	271.0	10.8
중 국	0	0	0	10.3
태 국	0	0	0.5	0.4

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 스텐레스봉강의 수입증가요인으로는 상대적 엔고에 따른 수입제품가격의 저하로 볼 수 있음. 이와 더불어 수입에 관한 규제나 조건 등이 없어 사실상 수입장벽이 낮아졌다는 것도 배경으로 작용하고 있음.

○ 그러나 이러한 수입증가에도 불구하고 수입품이 일본국내 마켓에서 차지하는 비중은 여전히 매우 낮은 상황으로 전체적인 시황에는 크게 영향을 미치지 않고 있음. 이 제품은 환율에 매우 민감하게 반응하기 때문에 수입증감의 결정적인 변수는 환율로 보임. 특히 최근들어 급격한 엔약세가 지속되고 있음에 따라 가격메리트가 낮아질 가능성이 높기 때문에 금년도 전체 수입에는 다소 영향을 미칠 것으로 예상되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 스텐레스봉강의 경우 가격이 수입에 절대적인 영향을 미치기 때문에 매우 민감한 시장으로 볼 수 있음. 최근 일본의 경기부진과 엔화약세 추세에 따라 수입확대에는 한계가 있을 것으로 예상됨. 한국제품의 경우 현재 일본 시장내에서 상당히 높은 인지도가 형성되어 있으나 시장여건이 장기적으로 악화될 경우 가격요인으로 인해 지난 96년처럼 수입수요가 스웨덴, 대만, 중국 등으로 급속히 전환될 가능성이 있기 때문에 시장여건에 대한 밀도있는 정보입수와 가격메리트 유지 등을 통해 우선적으로 한국제품의 경쟁력 강화에 주력해야 할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : YAMASHIN INDUSTRY CO., INC.
주 소 : 2-6-35, ANDOJI-MACHI, CHUO-KU, OSAKA-SHI,
OSAKA 542, JAPAN
전 화 : 81-6-768-0820
팩 스 : 81-6-764-5538
담당자 : Mr. SUSUMU YAMAUCHI, PRESIDENT
자본금 : 5,000만엔
매출액 : 35억 700만엔
종업원 : 20명

○ 업체명 : KANEHISA CO., LTD.
주 소 : 1-21-2, SHIMANOUCHI, CHUO-KU, OSAKA-SHI,
OSAKA 542, JAPAN

전　화 : 81-6-244-9745
팩　스 : 81-6-244-9752
담당자 : Mr. KOSHIRO KUBO, PRESIDENT
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 8억 5,000만엔
종업원 : 4명

4. 여성용의류

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, %)

국　별	1995	1996	1997	98.1/4
전　체	54,377.0	60,925.5	65,880.9	16,107.7
중　국	28,154.2	34,791.7	40,508.9	8,543.3
이탈리아	5,457.7	7,013.2	6,691.3	2,636.9
한　국	11,988.9	9,149.7	8,098.5	2,113.1
프 랑 스	1,905.5	1,971.5	1,957.0	583.0
미　국	1,147.4	1,705.2	2,676.9	574.1

나. 시장분석 및 전망

○ 여성용의류 시장은 이분화성격이 매우 강하게 나타나고 있는데 하나는 브랜드력을 중심으로 한 고품질·고가품의 구미세이며 다른 하나는 가격경쟁력을 앞세운 중국, 아시아세임. 기존에는 한국제품의 경우 중저가시장에서 절대적인 경쟁력을 유지하였으나 근년들어 중국세의 급부상으로 가격경쟁력에 밀려, 지속적으로 경쟁력이 약화되고 있는 상황임.

○ 최근 여성의류시장이 급격히 확대되고 있는 것은 이러한 양분화된 시장 가운데 중저가품의 급속한 수요확대가 크게 영향을 미친 결과임. 특히 가격경쟁력을 앞세운 중국제품의 기세는 좀처럼 수그러들지 않고 있는 상황으로 현재 일본의 경기부진으로 소비심리가 크게 위축되어 있어 고급제품보다는 중저가의 제품이 시장에 크게 어필하고 있기 때문임.

○ 앞으로도 이러한 중저가제품 주도의 시장추세는 크게 변하지 않을 것으로 보여 중국제품을 중심으로 수입시장은 지속적으로 확대될 것으로 보임. 뿐만 아니라 경기상황의 호조여부에 따라 고품질제품에 대한 잠재수요가 상당한 변수로 나타날 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 지난해말 이후 한국원화의 절하에 따라 한국제품에 대한 수요가 크게 부각되고 있는 실정임. 금년 1/4분기의 경우 이러한 수요가 그대로 반영되어 나타나고 있는데 품질면에서는 중국제품에 비해 경쟁력이 있으며 가격면에서도 메리트를 중분히 누릴 수 있다는 점을 이용해 한국산의 수입이 크게 늘어났음.

○ 그러나 대부분의 수입이 장기적인 차원의 고정수입이 아니라 일시적인 가격메리트를 이용한 스폿수입이라는 점에서 지속적인 수입수요증가에는 한계가 있을 것으로 보여 그동안 여타제품에 추월당한 시장을 회복하는데는 다소 역부족일 것으로 보임. 이에 항상 한국제품에 대한 잠재수요가 내재되어 있다는 점을 감안, 가격경쟁력도 중요하지만 기술 및 품질경쟁력을 앞세운 장기적인 차원의 공략이 뒷받침되어야 할 필요가 있는데 특히 개발수입, 패션제품, 시즌상품 등 단기작업과 기술력이 요구되는 제품을 중심으로 소비자로부터 인정받는 고정상품화할 수 있도록 노력해야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : TYNY INC.
주 소 : IMPORT EXPORT DEPT. TYNY INC. VIOLET MINAMI AOYAMA, 5-2-15, MINAMIAOYAMA, MINATO-KU, TOKYO 107
전 화 : 81-3-5485-0361
팩 스 : 81-6-5485-0369
담당자 : Mr. KEIZO EBIHARA
자본금 : 1,200만엔
매출액 : 1,000만엔
종업원 : 60명

○ 업체명 : MATSUMOTOGI SHOTEN CO., LTD.
주 소 : GENERAL AFFAIRS DEPT. MATSUMOTOGI SHOTEN CO., LTD. 112, NISHI-IIZAKA, SHIKATA-CHO, KAKOGAWA-SHI, HYOGO 675-03, JAPAN
전 화 : 81-794-52-0239
팩 스 : 81-794-52-0200
담당자 : Mr. KAZUNORI KITAGAKI
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 10억엔
종업원 : 11명

5. 철/비합금강 플롯롤제품

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, %)

국 별	1995	1996	1997	98.1/4
전 체	51,427.0	43,027.4	51,899.0	17,102.3
한 국	36,576.7	28,902.5	34,683.7	12,386.3
대 만	11,680.5	12,157.2	15,623.8	4,056.3
중 국	574.6	70.1	226.7	299.9
뉴질랜드	712.0	999.2	915.9	283.3
미 국	1,459.7	396.7	146.3	34.4

나. 시장분석 및 전망

○ 시장경기에 매우 민감한 플롯롤제품시장이 그동안 침체상태를 보여오다가 금년들어 급격히 확대되고 있는 것은 수입제품의 가격메리트가 주요인임. 지난해말 이후 한국, 인도네시아를 비롯한 아시아국가의 외환위기로 인해 환율이 크게 하락함에 따라 이들 국가로부터의 수입제품이 가격메리트가 크게 향상되었기 때문임. 특히 한국으로부터의 수입은 최근에 보기 드물게 큰 폭으로 늘어나고 있는데 이는 품질력에다 가격경쟁력까지 가미된 결과로 분석되고 있음.

○ 동 분야는 경기에 매우 민감하게 반응하기 때문에 이러한 증가추세가 얼마동안 지속될지는 환율과 경기상황에 달려있다고 할 수 있음. 특히 최근의 엔화약세가 수입수요에 크게 영향을 미치고 있기 때문에 급격한 시장확대에는 한계가 있을 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 지난해말 이후 한국원화의 절하에 따라 한국제품에 대한 수요가 크게 부각되고 있는 상황임. 금년 1/4분기의 경우 이러한 수요가 그대로 반영되어 나타나고 있는데 품질면에서는 중국제품에 비해 경쟁력이 있으며 가격면에서도 메리트를 충분히 누릴 수 있다는 점을 이용해 한국산의 수입이 크게 늘어났음. 이러한 추세를 장기적으로 엮어가기 위해 원화약세를 최대한 활용해 기존 거래선과의 긴밀한 거래관계 지속과 신규거래선의 확보에 주력해야 할 것으로 보임. 동시장은 한국산이 절대적인 위치를 고수하고는 있으나 과도한 엔약세 등 시장여건이 악화될 경우 일본기업의 거래선 변경등 수입선 전환 가능성도 있다는 점을 감안, 현재 거래선 유지에도 주력해야 할 필요가 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : TAISEI KOGYO KAISHA LTD.
주 소 : 3-1-29, KYUTARO-MACHI, CHUO-KU, OSAKA-SHI,
OSAKA 541, JAPAN

전 화 : 81-6-251-6623
팩 스 : 81-6-271-9150
담당자 : Mr. MOTOHIRO OSAWA
자본금 : 9,000만엔
매출액 : 101억 5,000만엔
종업원 : 48명

○ 업체명 : DAIDO STEEL CO., LTD.
주 소 : MATERIAL SECT. 1-11-18, NISHIKI, NAKA-KU, NAGOYA-SHI, AICHI 460, JAPAN
전 화 : 81-52-201-9321
팩 스 : 81-52-203-4744
담당자 : Mr. TAKAHIRO KAWAI
자본금 : 37억 1,000만엔
매출액 : 2억 6,400만엔
종업원 : 6,900명

○ 업체명 : SHIBATA NEEDLE MFG., CO., LTD.
주 소 : SALES DEPT. MINAMI MITSUBO, SHINJYO-CHO, KITAKATSURAGI-GUN, NARA 639-21,JAPAN
전 화 : 81-745-69-2281
팩 스 : 81-745-69-5400
담당자 : Mr. SEIICHI TATSUMI
자본금 : 4,000만엔
매출액 : 4억 8,000만엔
종업원 : 78명

○ 업체명 : SUZUKI BUSSAN CO., LTD.
주 소 : 3-2-28, NAKUSAN-CHO, TSUBAME-SHI, NIIGATA 959-12, JAPAN
전 화 : 81-256-63-6070
팩 스 : 81-256-64-2946
담당자 : Mr. SHINGO SUZUKI
자본금 : 2,100만엔
매출액 : 2억 8,000만엔
종업원 : 3명

○ 업체명 : KANEMITSU CORPORATION
주 소 : FOREIGN TRADE DIV. 1-11-9, MINAMI-SEMBA, CHUO-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 542, JAPAN
전 화 : 81-6-261-8691
팩 스 : 81-6-261-5015
담당자 : Mr. YUJI SUHARA

자본금 : 3,000만엔
매출액 : 50억엔
종업원 : 50명

○ 업체명 : NEW JAPAN PRODUCTS CO., LTD.
주 소 : IMPORT DIVISION 1-38-24, HIGASHI-MAGOME, OTA-KU, TOKYO 143, JAPAN
전 화 : 81-3-3774-7731
팩 스 : 81-3-3774-7734
담당자 : Mr. CHUKICHI SAITO
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 2억 4,000만엔
종업원 : 6명

○ 업체명 : JAPAN FOUNDRY SERVICE CO., LTD.
주 소 : 1685, TOISHITA, KOMAKIHARASHINDE, KOMAKI-SHI, AICHI 485, JAPAN
전 화 : 81-568-75-2271
팩 스 : 81-568-77-6406
담당자 : Mr. HIROTOSHI TANIGUCHI
자본금 : 300억엔
매출액 : 23억 5,000만엔
종업원 : 25명

6. 스텐레스강 플롯롤제품(600MM이상)

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, %)

국 별	1985	1986	1987	88.1/4
전 체	6,136.6	7,619.5	9,025.5	2,150.8
한 국	3,813.5	4,969.8	6,651.8	1,443.0
핀 란 드	1,509.9	1,552.3	1,097.8	336.2
스 웨 덴	304.1	384.1	422.3	139.5
미 국	228.3	380.2	516.1	114.8
독 일	55.1	20.9	51.0	23.3

나. 시장분석 및 전망

○ 동제품의 수입급증 요인으로서는 여타분야와 마찬가지로 수입제품의 가격메리트에 있다

고 볼 수 있음. 아울러 지난 95년중반부터 세계적인 수급밸런스가 공급과잉의 경향을 보이기 시작해 각국 메이커의 수출여력이 충분하다는 것도 다른 한 요인으로 작용하고 있음.

○ 이 제품은 용도가 매우 다양하여 앞으로도 수입규모가 지속적으로 확대될 것으로 예상되고 있음. 특히 주요 철강생산국인 한국, 미국, 대만 등이 국내수요의 신장이 한계를 보이고 있음에 따라 잉여제품의 수출에 최대한 주력할 것으로 예상됨. 특히 최근 일본의 경기부진과 엔약세가 최대변수로 남아있어 수입에 영향을 미칠 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국제품의 경우 96년 30.3%, 97년 33.8%, 98년 1/4분기 34.5% 등 매년 30%대의 급증추세를 보이고 있음. 이러한 증가세를 유지·확대하기 위해서는 원화약세를 최대한 활용해 신규거래선 발굴을 강화하고 기존 거래선과의 거래관계 지속에 주력해야 해야 함. 아울러 그동안 수출확대 장애요인으로 알려져왔던 품질관리, A/S 등의 부문에서 보다 적극적으로 대응한다면 한국제품 주도의 시장으로 지속될 수 있을 것으로 예상됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : TAISEI KOGYO KAISHA LTD.
주 소 : 3-1-29, KYUTARO-MACHI, CHUO-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 541, JAPAN
전 화 : 81-6-251-6623
팩 스 : 81-6-271-9150
담당자 : Mr. MOTOHIRO OSAWA
자본금 : 9,000만엔
매출액 : 101억 5,000만엔
종업원 : 48명

○ 업체명 : DAIDO STEEL CO., LTD.
주 소 : MATERIAL SECT. 1-11-18, NISHIKI, NAKA-KU, NAGOYA-SHI, AICHI 460, JAPAN
전 화 : 81-52-201-9321
팩 스 : 81-52-203-4744
담당자 : Mr. TAKAHIRO KAWAI
자본금 : 37억 1,000만엔
매출액 : 2억 6,400만엔
종업원 : 6,900명

○ 업체명 : SHIBATA NEEDLE MFG., CO., LTD.
주 소 : SALES DEPT. MINAMI MITSUBO, SHINJYO-CHO, KITAKATSURAGI-GUN, NARA 639-21, JAPAN

전 화 : 81-745-69-2281
팩 스 : 81-745-69-5400
담당자 : Mr. SEIICHI TATSUMI
자본금 : 4,000만엔
매출액 : 4억 8,000만엔
종업원 : 78명

○ 업체명 : SUZUKI BUSSAN CO., LTD.
주 소 : 3-2-28, NAKUSAN-CHO, TSUBAME-SHI, NIIGATA 959-12, JAPAN
전 화 : 81-256-63-6070
팩 스 : 81-256-64-2946
담당자 : Mr. SHINGO SUZUKI
자본금 : 2,100만엔
매출액 : 2억 8,000만엔
종업원 : 3명

○ 업체명 : KANEMITSU CORPORATION
주 소 : FOREIGN TRADE DIV. 1-11-9, MINAMI-SEMBA, CHUO-KU, OSAKA-SHI, OSAKA 542, JAPAN
전 화 : 81-6-261-8691
팩 스 : 81-6-261-5015
담당자 : Mr. YUJI SUHARA
자본금 : 3,000만엔
매출액 : 50억엔
종업원 : 50명

○ 업체명 : NEW JAPAN PRODUCTS CO., LTD.
주 소 : IMPORT DIVISION 1-38-24, HIGASHI-MAGOME, OTA-KU, TOKYO 143, JAPAN
전 화 : 81-3-3774-7731
팩 스 : 81-3-3774-7734
담당자 : Mr. CHUKICHI SAITO
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 2억 4,000만엔
종업원 : 6명

○ 업체명 : JAPAN FOUNDRY SERVICE CO., LTD.
주 소 : 1685, TOISHITA, KOMAKIHARASHINDE, KOMAKI-SHI, AICHI 485, JAPAN
전 화 : 81-568-75-2271
팩 스 : 81-568-77-6406
담당자 : Mr. HIROTOSHI TANIGUCHI

자본금 : 300억엔
매출액 : 23억 5,000만엔
종업원 : 25명

7. 공업용 전기로

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, %)

국 별	1995	1996	1997	98.1/4
전 체	4,637.4	4,951.7	8,101.6	1,903.3
독 일	855,4.0	1,023.9	1,731.0	632.8
미 국	2,089.8	1,729.3	2,994.0	462.1
스 웨 덴	318.5	563.3	783.9	199.7
프 랑 스	339.4	345.2	361.5	188.0
스 위 스	153.3	76.0	19.4	132.0
영 국	329.6	366.0	279.7	76.2
이탈리아	190.9	180.0	168.2	68.5
말레이시아	4.9	10.2	16.0	30.6
한 국	139.4	122.5	121.9	30.1
대 만	26.4	292.7	52.0	25.2

나. 시장분석 및 전망

○ 한국제품은 95년 3.0%인 1억 3,900만엔에 달했으나 97년까지 지속적인 감소세를 보였음. 97년의 경우 1억 2,200만엔으로 감소하여 점유율도 1.5%로 줄어들었음. 그러나 금년들어서는 32.9% 증가하는 호조를 보이고 있는데 이는 최근 원화약세의 영향이 그대로 반영된 결과임. 이외 아시아국가 가운데에서는 말레이시아제품이 급속하게 늘어나고있는데 금년의 경우 무려 857.2% 늘어나 한국을 앞지르는 양상을 보이고 있음.

○ 공업용 전기로의 수입증가 요인으로서는 전기로의 용도 다양화로 인한 수요증가를 들 수 있는데 이는 주로 기술적으로 우위에 있는 구미제품을 중심으로 증가추세가 강화되고 있음. 특히 산업설비에 활용되는 기계의 수입이 주로 이루어지고 있으며 한국, 말레이시아 등지로부터는 소규모 설비가 주를 이루고 있다고 할 수 있음.

○ 공업용 전기로의 경우 다양한 수요를 배경으로 앞으로도 시장규모가 지속적으로 확대될 것으로 전망되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국제품의 경우 기술적으로 앞선 유럽 및 미국제품에 크게 밀리고 있는 양상을 보이고 있으며 더구나 최근들어서는 말레이시아 등 아시아국가에도 추월당하고 있음. 이는 일본기업의 현지개발수입이 주를 이루고 있는 것으로 보임. 이에 보다 적극적인 마케팅전략이 수반되지 않으면 여타 국가에게 추월당할 가능성도 있음.

○ 이에 일본시장의 정보수집을 시작으로 한국제품에 대한 홍보활동, 수요처발굴 등 일련의 수출활동이 재정비되어야 할 것으로 판단됨. 동분야의 경우 지속적인 수요가 형성되어 있으므로 일본내에서 개최되는 관련전시회 참관 또는 참가를 통해 수요동향을 파악하는 한편, 최근의 가격경쟁력을 호기로 활용하여 기존거래선의 유지 및 신규 수요처발굴에 주력해야 함. 특히 동분야는 일반 소비재 보다 기술적인 성격이 강하며 수요처도 한정되어 있어 이를 대상으로 한 적극적인 공략이 뒷받침되지 않는 수동적인 대응을 한다면 시장확대는 한계가 있을 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SHIMIZU DENSETSU KOGYO CO.,LTD.
주 소 : SALES DEPT. 1-12-6, KUISE MINAMI-SHINMACHI, AMAGASAKI-SHI, HYOGO 660, JAPAN
전 화 : 81-6-488-1501
팩 스 : 81-6-488-5777
담당자 : Mr. KYOKO HARUNA
자본금 : 3,000만엔
매출액 : 15억 9,400만엔
종업원 : 64명

○ 업체명 : SUKEGAWA ELECTRIC CO., LTD.
주 소 : SALES DEPT. KOTANI BLDG., 2-5-3, UCHIKANDA, CHIYODA-KU, TOKYO 101, JAPAN
전 화 : 81-3-3254-7730
팩 스 : 81-3-3254-7759
담당자 : Mr. MASAYUKI OSONE
자본금 : 9억 2,100만엔
매출액 : 39억 1,900만엔
종업원 : 260명

○ 업체명 : A & R CO.
주 소 : 2-12-9, UENO, TAITO-KU, TOKYO 110, JAPAN
전 화 : 81-3-3839-4710
팩 스 : 81-3-3836-1247
담당자 : Mr. KAORU FUJII
자본금 : 300만엔
매출액 : 3,000만엔
종업원 : 2명

8. 사진용 플레이트/필름

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, SM, %)

국 별	1995	1996	1997	98.1/4
전 체	2,468.0	4,071.1	4,639.2	1,565.8
미 국	1,552.1	2,972.3	3,594.1	1,141.2
한 국	334.4	436.9	460.3	311.1
영 국	79.7	118.1	133.6	27.1
대 만	18.1	62.1	82.4	21.5
독 일	114.8	84.2	69.5	16.1
중 국	208.8	186.2	162.3	13.4
프 랑 스	33.5	57.0	19.5	8.6
스리랑카	30.6	37.3	25.0	5.3
캐 나 다	8.5	13.4	29.5	4.2
화 란	51.3	56.1	15.5	3.0

나. 시장분석 및 전망

○ 이 제품의 지속적인 수입증가 요인으로서는 일본의 아웃라이프증가와 여가선용확대 등에 기인하고 있음. 수년전부터 확대되기 시작한 아웃라이프 증가로 인해 필름, 사진 등에 대한 수요가 지속적으로 증가하고 있음. 또한 일본 국내산제품에 비해 가격이 크게 저렴한 수입산 사진용 플레이트 등도 호조를 보이고 있는 것이 주된 배경임.

○ 일본내 지속적인 수요증가경향을 배경으로 앞으로도 확대추세는 지속될 것으로 예상되나 수입시장은 미국중심으로 형성되는 판도가 한동안 변하지 않을 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국제품의 대일진출을 더욱 확대하기 위해서는 주문생산, 소량다품종 주문 등에 적극적으로 대응해야 함. 특히 일본의 경우 프레미엄시장이 잘 형성되어 있는데 이 시장수요의 특징으로서는 주문제작, 시즌상품 성격이 강하기 때문에 이에 적극 부응함으로써 시장인지도를 더욱 확대할 필요가 있음. 최근에는 가격경쟁력 제고로 시장진출기회가 더욱 확대되고 있는데 이를 실질적인 성과로 도출하기 위해서는 아이디어성이 강한 제품개발, 니치마켓활용 등의 전략이 요구되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ASAHIDO CAMERA CO., LTD.
주 소 : 3-28-15, SAKAE, NAKA-KU, NAGOYA-SHI, AICHI 460, JAPAN
전 화 : 81-52-242-2016
팩 스 : 81-52-261-6089
담당자 : Mr. KEIICHI GOTO
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 53억 7,000만엔
종업원 : 6명

○ 업체명 : TIRA INC.
주 소 : NO.10, C. MINAMIKOSHIGAYA, 1-6-62, MINAMI-KOSHIGAYA, KOSHIGAYA-SHI,SAITAMA 343, JAPAN
전 화 : 81-489-88-8511
팩 스 : 81-489-88-8514
담당자 : Mr. HIROSHI HIRAKAWA
자본금 : 5,000만엔
매출액 : 1억엔
종업원 : 4명

○ 업체명 : SHI-EI INTERNATIONAL INC.
주 소 : 2-1-16, YAMATO-MINAMI, YAMATO-SHI, KANAGAWA 242, JAPAN
전 화 : 81-462-62-7181
팩 스 : 81-462-62-7182
담당자 : Mr. SHINJI TSUJIKAWA
자본금 : 2억 5,000만엔
매출액 : 1억엔
종업원 : 8명

○ 업체명 : SANYO COMPANY LIMITED
주 소 : SALES DEPT. 4-23-4-9F. TAKANAWA, MINATO-KU, TOKYO 108, JAPAN
전 화 : 81-3-3444-3411
팩 스 : 81-3-3444-3448
담당자 : Mr. HIROSHI AZUMA
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 9억엔
종업원 : 4명

○ 업체명 : DAISAN DAITEC CO., LTD.
주 소 : 52, SHINMEI-CHO, TOYOHASHI-SHI, AICHI 440, JAPAN
전 화 : 81-532-41-5111
팩 스 : 81-532-41-5118
담당자 : Mr. TAKAYOSHI MATSUI
자본금 : 1,000만엔
매출액 : 1억 6,000만엔
종업원 : 12명

9. 휴대용 시계케이스/부품

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만엔, %)

국 별	1995	1996	1997	98.1/4
전 체	3,402.9	3,757.0	4,629.2	1,416.7
홍 콩	1,026.5	1,030.5	1,264.5	412.3
중 국	524.3	955.7	1,145.0	323.0
대 만	588.5	402.7	677.4	305.8
한 국	630.3	684.8	946.2	220.9
싱가포르	184.0	260.3	267.3	64.0
스 위 스	161.2	177.2	204.8	58.8
말레이시아	81.8	51.6	58.6	21.6
이탈리아	9.4	30.0	35.7	8.9
인도네시아	0.6	0.2	0.2	1.1
프 랑 스	3.4	2.1	0.4	0.3

나. 시장분석 및 전망

○ 동제품의 지속적인 수입증가 요인으로서는 저가격상품을 중심으로 한 수요증가에 기인하고 있음. 일본은 버블붕괴후 지속되고 있는 내수경기부진의 영향으로 고가제품에 대한 수요는 냉각상태를 벗어나지 못하고 있는 반면, 중저가제품을 중심으로 대체수요가 활발하게 이루어져 수입증가로 이어지고 있음.

○ 앞으로도 중국, 홍콩 등 아시아제품을 중심으로 한 중저가제품 위주로 수입수요는 지속될 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국제품의 대일진출확대를 위해 패션감각과 아이디어성이 가미된 제품을 적극 개발, 공략해야 함. 최근들어 일본의 경우 시계제품에서 기능성보다 선물용품, 패션상품 등의 성격이 더욱 강해지고 있어 이러한 시장특성을 감안한 제품을 선보여야 함. 또한 가격경쟁력의 경우 중국이나 홍콩에 비해 약하기 때문에 독자성을 강조한 제품으로 독자적인 시장을 구축해야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ORIENT WATCH CO., LTD.
주 소 : OVERSEAS DEPT. 2-4-4, SOTO-KANDA, CHIYODA-KU, TOKYO 101, JAPAN
전 화 : 81-3-3255-1456
팩 스 : 81-3-3257-1745
담당자 : Mr. MASANORI HOSOI
자본금 : 9억 8,900만엔
매출액 : 339억 6,000만엔
종업원 : 521명

○ 업체명 : KOEI KOGYO CO., LTD.
주 소 : SALES DEPT. 3-1-2, SHOWA-MACHI, KITA-KU, TOKYO 114, JAPAN
전 화 : 81-3-3800-5720
팩 스 : 81-3-3800-7617
담당자 : Mr. KENJI FUJIWARA
자본금 : 6,400만엔
매출액 : 500억엔
종업원 : 25명

○ 업체명 : SEIKO SERVICE CENTER CO., LTD.
주 소 : PARTS DEPT. 1-12-13, SHIN-OHASHI, KOTO-KU, TOKYO 135, JAPAN
전 화 : 81-3-5624-2111
팩 스 : 81-3-5624-2108
담당자 : Mr. YOSHIAKI NARITA
자본금 : 6,000만엔
매출액 : 55억엔
종업원 : 450명

10. 스텐레스강선

가. 최근 수입동향

<수입실적>

(단위 : 백만엔, %)

국 별	1995	1996	1997	98.1/4
전 체	3,597.1	3,984.3	5,171.7	1,217.5
한 국	945.2	1,153.0	1,754.6	462.8
중 국	648.5	1,006.4	1,236.9	216.3
태 국	683.8	660.8	713.8	139.6
스 웨 덴	573.2	570.0	532.7	131.2
대 만	428.9	282.9	429.7	115.2

나. 시장분석 및 전망

○ 동제품의 수입시장이 지속적으로 확대되고 있는 요인으로서는 일본기업의 구조조정 및 코스트절감 대책의 일환으로 아웃소싱을 확대하고 있기 때문임. 뿐만 아니라 중국, 태국 등지에 진출한 일본기업으로부터의 역수입도 수입증가에 한몫을 하고 있음.

○ 이러한 해외조달 경향은 일본의 경기부진으로 인한 내수부진의 영향으로 지속적인 구조조정이 불가피함에 따라 해외조달은 계속적으로 확대될 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 일본기업의 해외조달 수요에 적극적으로 부응함으로써 한국제품이 더욱 확고한 위치를 구축해야 할 필요가 있음. 특히 최근들어 여타경쟁국의 대일 진출이 급속히 확대되고 있음에 따라 가격경쟁은 더욱 치열해 질 것으로 예상되고 있음. 그동안 한국제품의 경우 품질 및 가격경쟁력, 지리적 근접성 등의 장점으로 인해 수요가 집중되어 왔으나 동제품은 가격에 매우 민감하다는 특징이 있어 환율, 시장여건 등에 따라 수입선 전환 등이 용이하기 때문에 공급의 안정성을 위시해 최근의 원화절하로 인한 가격경쟁력 강화를 신규거래처발굴 등 시장확대의 호기로 최대한 활용해야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : DIA ENTERPRISE LTD.
주 소 : TRADING DEPT. 1-10-4, NISHI-SHINSAIBASHI, CHUO-KU,
OSAKA-SHI, OSAKA 542, JAPAN
전 화 : 81-6-271-7675
팩 스 : 81-6-251-7969
담당자 : Mr. HIROTAKA SUZUKI

자본금 : 1,000만엔
매출액 : 15억엔
종업원 : 15명

○ 업체명 : KANSAI WIRE NETTING CO., LTD.
주 소 : INTERNATIONAL DIVISION 2-7-8, INARI, NANIWA-KU,
OSAKA-SHI, OSAKA 556, JAPAN
전 화 : 81-6-562-1281
팩 스 : 81-6-561-2103
담당자 : Mr. MASAKI OHTSUKA
자본금 : 8,000만엔
매출액 : 38억 6,000만엔
종업원 : 140명

○ 업체명 : WEST JAPAN STAINLESS STEEL WIRE CO., LTD.
주 소 : AFFAIRS DEPT. 610, OGOH, TABUSE-CHO, KUMAGE-GUN,
YAMAGUCHI 742-15, JAPAN
전 화 : 81-820-52-3185
팩 스 : 81-820-52-3277
담당자 : Mr. HIROAKI MISAMITSU
자본금 : 8,000만엔
매출액 : 38억 5,000만엔
종업원 : 60명

○ 업체명 : TOYO STEEL WIRE CO., LTD.
주 소 : INTERNATIONAL DEPT. 3-9-45, TSURUHARA,
IZUMISANO-SHI, OSAKA 598, JAPAN
전 화 : 81-724-64-7777
팩 스 : 81-724-62-1799
담당자 : Mr. HIDEKI FUKUNAGA
자본금 : 5,000만엔
매출액 : 45억엔
종업원 : 100명

인 도

1. 합성고무

가. 최근 수입동향

(단위 : METRIC TONE, US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액
프 랑 스	420	430	375	602	2,423	3,041
독 일	1,713	1,493	484	743	863	1,109
일 본	2,556	2,647	2,190	3,439	4,159	5,467
한 국	1,072	990	913	1,226	1,343	2,149
터 어 키	-	-	825	1,182	2,228	2,437
영 국	514	563	523	823	1,044	1,307
미 국	363	296	663	920	643	910
총 계	7,851	7,704	8,709	12,955	17,628	22,800

나. 시장분석 및 전망

○ Butadien Rubber는 인도정부의 개방화 정책에 따라 95년부터 기존의 수입통제품목(Restricted Item)에서 수입자유화 품목(Open General License)으로 변경된 이후 수입이 급증하고 있는 추세임.

○ 수입자유화 품목 변경이후 인도내 주요 소비자들의 품질에 대한 인식 확대로 수입이 급증 추세임. 그러나 이러한 수입급증으로 관련품목인 Stylen Butadien Rubber의 경우 97년 하반기 인도 관련업계를 대표하여 Synthetis & Chemicals LTD사가 한국, 일본, 터키, 대만, 독일, 프랑스 등 관련기업에 대한 반덤핑 제소를 한 바 있는 등 최근 2년간 지속된 경기침체로 어려움을 겪고있는 인도 화학산업의 대응도 강화되고 있는 추세임

○ 98년 6월 2일 발표된 98/99년 예산안에 신설된 4%의 Special Additioanal Duty도 대인도 수출경쟁력을 약화시키는 요인으로 작용할 것으로 전망됨. 이러한 인도경기 침체 지속과 수입관세 인상으로 동품목의 대인도 수출은 증가세가 이어지겠지만 지난 3년간의 급증세는 주춤해 질 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국의 대인도 수출도 94/95년 이후 매년 급속도로 증가하고 있는 것으로 나타나고 있으나 다만 KOTIS 통계 기준 97년은 17.6% 감소한 3,857 천불로 나타나 최근들어 수출증가세가 주춤하고 있는 상태임.

○ 한국산 Butadien Rubber에 대한 인도 소비자들의 반응은 품질은 만족할만한 수준이나 가격이 다소 고가로 인식되어 왔는 바 한국 원화절하로 인한 가격인하 여력을 활용한 유연한 가격전략이 필요한 상황임. 다만, 침체에 빠져 있는 인도 동종업계 및 보호주의적 성향의 BJP 정부방침에 비추어 물량의 시기별 안배 및 우리기업간 협조체제 구축이 필요한 상황임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : CHOWDHURY RUBBER & CHEMICAL
주 소 : 1403, PAN MANDI, SADAR BAZAR, NEW DELHI-110001 (INDIA)
전 화 : 011-7516098
팩 스 : 011-7534153
담당자 : MR. DEEPAK CHADHA, DIRECTOR
연간수입액 : (1997/98) : $ 5000
주수입선 : 대만 및 일본(JSR) 및 한국 현대
대한수입 관심도 : 한국기업으로부터의 직수입을 희망하고 있으며 몇몇 한국기업에 제품 Spec을 요청하는 레터를 보낸 것으로 확인됨.

○ 업체명 : CHANDRA PRABHU INTERNATIONAL
주 소 : 14, RANI JHANSI ROAD, NEW DELHI-110003 (INDIA)
전 화 : 011-3553696
팩 스 : 011-3553698
담당자 : MR. G. R. JAIN, DIRECTOR
연간 수입규모 : $ 4500
주수입선 : 대만 및 일본
브랜드 : JSR(일본) 등

○ 업체명 : HINDUSTAN PEROPLAST .
주 소 : 117, ALLIED HOUSE, INDER LOK, NEW DELHI-110003 (INDIA)
전 화 : 011-5469077
팩 스 : 011-5119555
담당자 : MR. HITESH MOHAN, PROPRIETOR
연간 수입규모 : $ 3000
주수입선 : 일본
브랜드 : JSR(일본)

2. 면직물(COTTON FABRICS)

가. 최근 수입동향

(단위 : METRIC TONE, US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
한 국	N/A	248	N/A	232	N/A	327
일 본	N/A	332	N/A	380	N/A	438
중 국	N/A	2,123	N/A	2,345	N/A	2,847
싱 가 폴	N/A	63	N/A	97	N/A	80
대 만	N/A	280	N/A	270	N/A	296
총 계	N/A	7,579	N/A	7,719	N/A	11,493

나. 시장분석 및 전망

○ 94/95년 기존의 수입통제품목에서 수입자유화 품목으로 변경된 이후 수입이 꾸준히 증가하고 있으며 특히 96/97년 60%가 넘는 수입 증가율을 기록함. 주요 수입국은 중국으로서 일정 수준의 디자인과 낮은 가격을 무기로 제 1의 공급국 지위를 지속하고 있음.

○ 인도가 세계적인 원면 및 직물 생산국임에도 동품목을 수입하는 1차적 이유는 디자인 및 품질면에서 수입산 제품에 대한 평가가 양호하기 때문임. 현 BJP 정부는 섬유산업을 주요 수출산업으로 육성하고 있어 동 품목에 대한 수입도 향후 꾸준히 증가할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동품목 인도 수입시장에서 최대 경쟁상대국은 저가격을 무기로 한 중국산과 고품질의 일본산 제품임. 따라서 원화절하로 인한 가격인하 여력을 탄력성 있게 수출가격에 반영하는 한편 기술 및 디자인 개발에 역점을 두어야 할 것으로 판단됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : GLOBAL IMAGES INDIA PVT LTD
주 소 : 305, MANSAROVAR, 90, NEHRU PLACE,
NEW DELHI-110019 (INDIA)
전 화 : 011-6453002
팩 스 : 011-6216156
담당자 : MR. BHAIRWANI, DIRECTOR .
주수입선 : 중국 및 일본

○ 업체명 : A.V INTERNATIONAL
주 소 : 39, CENTRAL MARKET, PUNJABI BAGH (W),
NEW DELHI-110026 (INDIA)
전 화 : 011-5573260
팩 스 : 011-5580297
담당자 : MR. KUL BHUSAN MITTAL, DIRECTOR
주수입선 : 일본 및 대만

○ 업체명 : DOLFIN INTERNATIONAL
주 소 : 404, NAGARJUNA APARTMENTS, CHILLA,
DELHI-110091 (INDIA)
전 화 : 011-2492784
팩 스 : 011-2255733
연간 수입규모 : $ 50000
주수입선 : 대만

3. 에어콘부품(Parts of Airconditioning Machine)

가. 최근 수입동향

(단위 : METRIC TONE, US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
일 본	298	5,908	170	4,312	389	7,124
한 국	2	18	103	1,132	170	2,121
호 주	4	55	213	275	76	945
싱 가 폴	14	275	210	280	14	144
프 랑 스	7	102	4	78	97	1,104
미 국	82	1,266	75	976	116	1,864
총 계	501	10,797	730	12,608	1,280	18,485

나. 시장분석 및 전망

○ 동품목도 94/95년 수입자유화된 품목으로 이러한 제도변경과 인도내 에어콘 수요급증으로 관련부품 수입도 크게 증가하고 있는 추세임. 인도의 경우 전통적인 냉방장치로 Cooler 등이 넓게 보급되어 사용중에 있으나 관리상의 어려움 및 우기 등에는 사용할 수 없는점으로 인해 에어콘에 대한 수요가 급속히 증가하고 있는 추세임.

○ 이에 따라 VIDEOCON 등 인도기업은 물론 Carrier 등 다국적 기업의 현지 생산추세도 크게 증가하고 있는 추세임. 이와 같은 수요 증가추세에 맞추어 Whirpool 등 외국기업은 물론, 삼성 등 인도 진출 우리나라 전자관련 기업도 에어콘 생산을 계획중에 있어 향후 동품목의 대인도 수출은 증가세가 지속될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ VIDEOCON, Carrier 등 인도 에어콘 제조기업에 대한 시장개척 노력 확대 및 한국기업의 문제점으로 지적되고 있는 납기 및 A/S면의 개선노력이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AIR TECH ENGINEERS
주 소 : D-93, OKHLA INDUSTRIAL AREA, PHASE-II,
NEW DELHI-110020 (INDIA)
전 화 : 011-6312013
팩 스 : 011-6232013
담당자 : MR. LALIT KUMAR
연간 수입규모 : $ 18,000 (1997/98)
주수입선 : 일본
브 랜 드 : PANASONIC, SANYO .
취급품목 : 모든 종류의 에어콘 부품

○ 업체명 : CITI COOLING INDIA PVT. LTD
주 소 : 20, DR. AMBEDKAR STADIUM, DELHI GATE,
NEW DELHI-110002 (INDIA)
전 화 : 011-3722286
팩 스 : 011-3316393
담당자 : MR. D. K. JAIN, DIRECTOR .
연간 수입규모 : $ 15,000
주수입선 : 일본 및 미국
브랜드 : 일본 PANASONIC 및 미국 PHILCO

○ 업체명 : DURGA TRADING COMPANY
주 소 : 3727, N.S MARG, DARYA GANJ, NEW DELHI-110002 (INDIA)
전 화 : 011-328669
팩 스 : 011-3276116
연간 수입규모 : $ 16,500
주수입선 : 일본 및 미국
브랜드 : 일본 PANASONIC 및 미국 PHILCO

4. 섬유기계(TEXTILE M/C)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
독 일	N/A	13,246	N/A	17,729	N/A	20,123
일 본	N/A	2,234	N/A	2,160	N/A	3,706
한 국	N/A	2,345	N/A	2,612	N/A	469
대 만	N/A	1,489	N/A	1,527	N/A	2,530
이탈리아	N/A	6,784	N/A	7,905	N/A	9,953
총 계	N/A	56,139	N/A	5,4567	N/A	70,918

나. 시장분석 및 전망

○ 인도 섬유산업은 연간 수출규모가 15억불 내외의 인도의 대표적 수출산업으로 오랜 전통과 세계적인 면화생산국으로서의 위치, 인도 정부의 육성정책으로 수출이 꾸준히 증가하고 있는 추세이며 이에 따라 관련 섬유기계류의 대인도 수출도 급증하는 추세임.

○ 인도 수입 섬유기계 시장은 독일, 일본산 중심의 고가, 고기술제품과 대만, 한국 등의 중급 및 중고설비 수출시장으로 크게 대별될 수 있음.

○ 98/99년도 인도정부가 목표로 하고 있는 20%의 수출증가율 달성을 위해서는 주 수출산업인 섬유류의 수출이 크게 증가되어야 하는 등 관련 섬유기계류 수입도 향후 지속적 증가가 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 섬유기계의 경우 우리나라에서 교체작업이 이루어진 유휴 노후설비의 대인도 수출전망이 매우 밝은 것으로 평가되고 있으며 동 설비수입을 무역관에 문의하는 인도 바이어도 많은 상태임

○ 인도 수입선의 자금제한 및 현 인도섬유산업의 발전단계상 한국에서 경쟁력을 지니지 못한 기계류도 인도실정에 충분히 부합되는 중고 섬유기계류가 많으므로 동부문의 대인도 수출확대에 역점을 두어야 할 것으로 판단됨.

○ 아울러 독일, 일본산과 같은 고기술, 고기능 제품 개발에 대한 노력확대와 A/S 확대, Agent 육성에 대해서도 역점을 두어야 할 것으로 지적되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : JAY CEE ENTERPRISES LTD .

주 소 : E-357, GREATER KAILASH, PART-II, NEW DELHI-110048 (INDIA)
전 화 : 011-6418112
팩 스 : 011-6474438
담당자 : MR. J. C. MALHOTRA
주수입선 : 독일, 일본, 한국
취급품목 : MACHINERY FOR GARMENTS AND KNITWEARS .

○ 업체명 : USHA INTERNATIONAL LTD .
주 소 : SURYA KIRAN BUILDING, 19, KASTUBA
GANDHI MARG, NEW DELHI-110001 (INDIA)
전 화 : 011-3318114
팩 스 : 011-3314814
담당자 : MR. S.K. WADHA .
주수입선 : 독일, 일본, 대만
취급품목 : KNITING MACHINERY .
수입수량 : 인도 소비자들의 수요동향에 맞춰 수입희망

○ 업체명 : BAWA INTERNATIONAL LTD .
주 소 : DARASI ROAD, NEAR SHIV ICE FACTORY,
LUDHIANA-141008 (INDIA)
전 화 : 0161-742870
팩 스 : 0161-744489
담당자 : MR. APINDER RAJ SINGH BAWA .
주수입선 : 일본 및 독일
취급품목 : KNITTING MACHINES .

5. 합성섬유사(SYNTHETIC FILAMENT TOW)

가. 최근 수입동향

(단위 : METRIC TONE, US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	338	1,030	360	1,120	420	1,397
일 본	1,067	3,240	1,240	3,750	1,732	5,889
한 국	170	510	210	670	280	890
말레이지아	195	540	230	620	346	926
태 국	220	610	260	782	240	813
총 계	5,243	11,068	5,672	12,958	6,303	15,391

나. 시장분석 및 전망

○ 94/95년 수입자유화 품목으로 변경된 이후 수입 증가 추세가 지속되고 있고 최대 수출국은 일본으로 전체 수입시장의 약 40% 내외를 차지하고 있으며 프랑스를 제외한 한국, 말레이지아, 태국 등이 여타 중급, 보급제품 수출에 주력하고 있음.

○ 현재 인도내 수요대비 생산이 부족한 것으로 평가되고 있어 향후 동 품목의 수입도 지속추세를 유지할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동품목의 대인도 수출도 지난 3년간 크게 증가추세에 있음. 동 품목의 경우 수요업체 직수입 외에도 인도내 전문 에이전트를 통한 수입물량도 많은 것으로 추정되고 있는 바 전문 에이전트 선정 및 육성을 위한 노력을 배가해 나가야 할 것으로 지적되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : KHURANA & CO .
주 소 : P-13, SOUTH EXTENSION, PART-II, NEW DELHI-110029 (INDIA)
전 화 : 011-6445983
팩 스 : 011-6426252
담당자 : MR. I. KHURANA
주수입선 : 일본 및 프랑스

○ 업체명 : A.N. FASHION PVT LTD .
주 소 : F-28 & 29, BHAGAT SING MARKET, NEW DELHI (INDIA)
전 화 : 011-3364292
팩 스 : 011-3345470
담당자 : MR. D. N. SONI
주수입선 : 일본, 말레이지아

○ 업체명 : RAM GOPAL TEXTILE PVT LTD
주 소 : 701, TULSIAN CHAMBERS, 212, BACKWAY RECLAIMENT,
NARIMAN POINT, MUMBAI-400021 (INDIA)
전 화 : 022-234877/235002
팩 스 : 022-2871816

6. 공작기계(MACHINE TOOLS)

가. 최근 수입동향

(단위 : 대, US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
독 일	619	16,543	654	18,523	714	19,316
싱 가 폴	83	3,176	102	3,673	120	4,014
일 본	52	2,780	57	2,897	64	3,170
한 국	9	543	12	550	15	675
총 계	1,987	59,860	2,057	63,942	2,290	74,139

나. 시장분석 및 전망

○ 지난 3년간 10% 내외의 꾸준한 수입증가세를 유지하고 있음. 동 시장은 크게 독일, 일본산 제품이 주도하는 고기능, 고기술 제품과 한국, 싱가폴 등의 중급 제품 시장으로 크게 양분되어 있는 상황임.

○ 세계적으로 대부분의 Machining Center에서 Drilling, Boring, Milling 등의 작업을 수행할 수 있는 다용도 공작기계 사용이 확대되고 있는 추세이나 인도의 경우 가격상의 이유로 다용도 공작기계 사용이 일반화되어 있지 않아 동분야에 대한 수입수요도 향후 지속될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 인도의 경우 가격에 민감한 시장으로서 대부분의 수요자들이 기계 및 공구의 질측면에 크게 신경을 쓰지 않고 있으며 자신들의 기준에 맞추어 기계가 잘 작동되는가의 여부에 더 중요한 포인트를 두고 있음. 따라서 처음의 수출도 중요하지만 지속적인 사후 부품 교환 및 납기준수, A/S 준수 등이 더 중요한 것으로 판단되는 바 이점에 역점을 두어야 할 것으로 지적되고 있음.

○ 적절한 에이전트의 선정, 육성을 통한 인도시장 관리도 한국기업이 일본 등 여타경쟁국 기업에 비해 개선해 나가야 할 점으로 지적되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : EMTEX MACHINERY PVT. LTD
주 소 : 183, DDA OFFICE COMPLEX, JHANDEWALAN
EXTENSION-I, NEW DELHI-110055 (INDIA)
전 화 : 011-7519650 / 7537109

팩 스 : 011-7772685
담당자 : MR. R. K. GUPTA, DIRECTOR
연간 수입규모 : $ 25,000 (1997/98)
주수입선 : 독일, 미국
취급품목 : MILLING MACHINE .
수입물량 : 소비동향에 따라 변동

○ 업체명 : AGGARWAL EXIM (I) PVT LTD .
주 소 : 3/90, ROOP BHAWAN, NEHRU STREET, VISHWAS NAGAR, SHAHDARA, DELHI-110032 (INDIA)
전 화 : 011-3255630
팩 스 : 011-3262377
담당자 : MR. RAVI AGGARWAL .

○ 업체명 : I & J ASSOCIATES
주 소 : 6511, FATEH PURI, DELHI-110006 (INDIA)
전 화 : 011-2943196
팩 스 : 011-5541880
담당자 : MR. MADAN .
연간 수입규모(1997/98) : $ 17000
주 수입선 : 일본, 독일
취급품목 : ALL TYPES OF MACHINE TOOLS .

7. 폴리에틸렌(POLYETHYLENE)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
독 일	N/A	17,809	N/A	19,340	N/A	20,583
일 본	N/A	18,732	N/A	21,760	N/A	24,465
한 국	N/A	33,410	N/A	36,832	N/A	41,989
사 우 디	N/A	42,901	N/A	21,046	N/A	57,035
스 웨 덴	N/A	223	N/A	315	N/A	765
총 계	N/A	131,595	N/A	251,462	N/A	28,738

나. 시장분석 및 전망

○ 인도의 경우 세계적인 면화생산국을 배경으로 한 일반 자연섬유 산업은 크게 발달되어

있으나 합성섬유 분야의 경우 수요대비 생산이 크게 부족한 상황이며 이러한 조건이 수입이 크게 증가하고 있는 배경임.

○ 한국은 사우디와 함께 동품목의 주요 수출국으로서 한국내 관련공장 신설 및 공급 확대 등을 최근 수출이 크게 증가하는 추세에 있음. 인도 여건에 비추어 생산부족 상황이 단기간에 개선되는 것이 어려워 이러한 수입증가세는 향후에도 지속될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근 한국내 경제위기와 원화절하를 계기로 석유화학 관련제품(Poly-ethylene 포함)의 전체수출물량(인도 포함)은 30-40%씩 크게 증가하고 있으나 수출단가의 하락으로 수출금액은 최근들어 감소하는 추세에 있음.

○ 우리기업간 경쟁 및 이를 이용한 인도 바이어들의 발 빠른 대응이 주요원인으로 지적되고 있는 바 우리기업간 협조체제 구축이 필요한 상황임.

○ 인도에 대한 물량 배정원칙에서도 국내 잉여생산이나 중국, 동남아 등 여타국의 수요감소로 인한 잉여물량을 인도시장에서 소화한다는 과거의 기준에서 장기적인 관점에서의 시장접근 자세가 강화되어야 할 것으로 지적되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SURYA POLYMERS
주 소 : C-40, PHASE-II, MAYAPURI INDUSTRIAL AREA,
NEW DELHI-110064 (INDIA)
전 화 : 011-5402524
팩 스 : 011-5144570
담당자 : MR. R. K. KALRA, DIRECTOR
주수입선 : 사우디 아라비아, 한국
브랜드 : SABIK(SAUDI ARABIA), 한국화약, L.G, 삼성

○ 업체명 : PACKWELL TRADERS
주 소 : 2/55, ROOPNAGAR, NEW DELHI-110007 (INDIA)
전 화 : 011-2519032
팩 스 : 011-2943928
담당자 : MR. SANJAY SINGH, DIRECTOR
연간 수입규모 : $ 15000
주수입선 : 사우디 아라비아, 미국
브랜드 : SABIK(SAUDI ARABIA), EXON(U.S.A) .
취급품목 : HDPE, LDPE .
수입물량 : 매월 10톤 내외

○ 업체명 : EVEREST CHEMICAL & MINERAL PVT LTD
주 소 : 506/507, MAKER BHAWAN NO.3, 21, NEW MARINE LINE,
MUMBAI-400020 (INDIA)

전 화 : 022-2085375
팩 스 : 022-2085898
담당자 : MR. VIPUL SURANGAVI, DIRECTOR .
주요 취급품목 : HDPE

8. 폴리플로필렌(POLYPROPYLENE)

가. 최근 수입동향

(단위 : 톤, US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수량	금액	수량	금액	수량	금액
호 주	7,694	5,982	15,157	13,948	17,319	14,907
인도네시아	18	20	3,621	2,732	16,924	12,682
한 국	65,686	45,303	58,806	51,216	73,424	56,318
싱 가 폴	8,423	5,864	8,501	6,413	5,688	4,401
태 국	7,178	4,973	7,771	6,919	5,166	4,105
미 국	3,613	2,010	7,720	6,440	21,540	1,502
총 계	180,817	128,873	211,107	174,156	293,918	191,572

나. 시장분석 및 전망

○ 인도의 경우 세계적인 면화생산국을 배경으로 한 일반 자연섬유 산업은 크게 발달되어 있으나 합성섬유 분야의 경우 수요대비 생산이 크게 부족한 상황이며 이러한 조건이 수입이 크게 증가하고 있는 배경임.

○ 한국은 사우디와 함께 동품목의 주요 수출국으로서 한국내 관련공장 신설 및 공급 확대 등을 통해 최근 수출이 크게 증가하는 추세에 있음. 인도 여건에 비추어 생산부족 상황이 단기간에 개선되는 것이 어려워 이러한 수입증가세는 향후에도 지속될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근 한국내 경제위기와 원화절하를 계기로 석유화학 관련제품(Poly-ethylene 포함)의 전체수출물량(인도 포함)은 30~40%씩 크게 증가하고 있으나 수출단가의 하락으로 수출금액은 최근들어 감소하는 추세에 있음.

○ 우리기업간 경쟁 및 이를 이용한 인도 바이어들의 발 빠른 대응이 주요원인으로 지적되고 있는 바 우리기업간 협조체제 구축이 필요한 상황임.

○ 인도에 대한 물량 배정원칙에서도 국내 잉여생산이나 중국, 동남아 등 여타국의 수요감소로 인한 잉여물량을 인도시장에서 소화한다는 과거의 기준에서 장기적인 관점에서의 시장접근 자세가 강화되어야 할 것으로 지적되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : EASTERN POLYMERS
주 소 : G-71, KIRTI NAGAR, NEW DELHI-110015 (INDIA)
전 화 : 011-5112812
팩 스 : 011-533645
담당자 : MR. S. K. JALAN, DIRECTOR
주수입선 : 호주, 인도네시아

○ 업체명 : ARVIND CHEMICAL SYNTHETICS (P) LTD
주 소 : B-7/7, SADARJUNG ENCLAVE, NEW DELHI-110029 (INDIA)
전 화 : 011-6102333
팩 스 : 011-6871154
담당자 : MR. ARVIND GUPTA, DIRECTOR
연 수입규모 : $ 22,000
주수입선 : 호주, 태국

○ 업체명 : SURYA POLYMERS
주 소 : C-40, PHASE-II, MAYAPURI INDUSTRIAL AREA,
NEW DELHI-110064 (INDIA)
전 화 : 011-5402524
팩 스 : 011-5144570
연 수입규모 : $ 25,000
주수입선 : 호주, 인도네시아

9. INJECTION COMPRESSION TYPES/MOULDS FOR RUBBER & PLASTIC

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
대 만	98,954	2,870	123,450	3,540	142,020	3,704
이탈리아	65,423	1,870	67,230	1,870	75,904	2,282
일 본	125,232	3,640	134,601	4,120	155,885	4,968
한 국	62,346	1,642	72,130	2,120	87,792	2,378
총 계	598,760	19,876	675,721	20,201	726,696	20,517

나. 시장분석 및 전망

○ 모든 종류의 금형을 포함한 인도의 금형수요는 연간 약 3억불로 추정되고 있으며 이중 수입제품의 시장점유율은 약 20% 내외로 추정되고 있음.

○ 94/95년 수입자유화 품목으로 변경된 이후 수입이 꾸준히 증가추세에 있는 바 플라스틱 등 소비재와 자동차 등의 분야에서 금형수요가 증가하고 있으며 특히 수입산 금형의 품질에 대한 인식이 확산되는 추세에 있음.

○ 최근 침체되고 있는 자동차 산업용 수요를 제외한 여타 산업용 수요는 향후에도 지속적으로 증가할 것으로 전망되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동품목의 대인도 수출확대에 있어 긍정적 요인은 원화절하로 인한 가격경쟁력 확대를 들 수 있으나 아직까지 미흡한 한국산 제품에 대한 인지도 취약 및 판매망 부족 등은 우리기업이 개선해 나가야 할 점으로 지적되고 있음.

○ 특히 인도시장내 수요에 정통한 적절한 관련기업을 선정, 마케팅 및 기술상의 협력관계를 확대하는 것이 수출확대의 지름길로 지적되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : KALSI INDUSTRIES (INDIA) .
주 소 : WZ 31-C, SRI NAGAR, SHAKUR BASTI, DELHI-110034 (INDIA)
전 화 : 011-7195815 / 7185815
팩 스 : 011-7195815
담당자 : MR. S S KALSI, PROPRIETOR
연 수입규모 : $ 1.5 MILLION .
주수입선 : 독일, 일본

○ 업체명 : PRECISION MOULDS & DIES (PMD)
주 소 : 8/4-C, INDUSTRIAL AREA, SITE-4,
SAHIBABAD(UTTAR PRADESH), INDIA
전 화 : 0575-770326
팩 스 : 0575-770041
담당자 : MR. G. S. KOCHAR, MANAGING DIRECTOR .
연수입규모 : $ 10.5 MILLION .
주수입선 : 독일, 미국, 한국, 일본

○ 업체명 : PLASTIC ENGG & TECHNICAL SERVICES LTD
주 소 : JYOTI SADAN, 28TH ROAD, BANDRA(W), MUMBAI-400050 (INDIA)
전 화 : 0575-770326
팩 스 : 0575-770041
담당자 : MR. RAJESH WADHA, MANAGING DIRECTOR.
취급품목 : INJECTION TYPE MOULDS FOR RUBBER/PLASTIC.

10. 열연강판(HOT-ROLLED COIL & STRIPS)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천)

국 명	1994/95		1995/96		1996/97	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
호 주	N/A	5,182	N/A	23,587	N/A	19,857
한 국	N/A	17,387	N/A	18,720	N/A	20,232
일 본	N/A	16,956	N/A	39,303	N/A	40,412
러 시 아	N/A	8,349	N/A	96,241	N/A	83,412
독 일	N/A	53,250	N/A	59,305	N/A	15,242
총 계	N/A	343,450	N/A	377,247	N/A	381,020

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 3년간 자동차, 건설 등 관련산업의 수요 증대로 수요가 꾸준히 증가하고 있으며 수입도 증가세를 나타냄.

○ 그러나 97년부터 이어지고 있는 인도 경기의 침체와 TISCO, SAIL 등 인도기업의 채산성 악화와 조업율 하락으로 인한 덤핑공세 강화 등이 예상되어 향후 수입수요는 정체될 것으로 전망됨.

○ 98/99년 예산안상 동품목의 관세율이 기존 25%에서 30%로 인상된 점, 신설된 4%의 Special Additional Duty 등도 대인도 수출확대에 부정적 요인으로 작용할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동품목의 경우 포항제철이 한국의 대인도 독점적 공급자 위치를 차지하고 있음.

○ 97년 하반기 이후 동품목의 대인도 수출이 크게 증가하고 있는 것으로 추정되고 있으나 관세인상 및 신규관세 신설로 수출증가세가 주춤해 질 것으로 전망됨.

○ 한국산 제품의 품질에 대한 평가는 일본산 제품과 동등하거나 일부 우월한 점도 있는 것으로 평가받고 있는 상황이며 수출가격조건도 매우 양호한 것으로 평가되고 있으나 인도 관련기업들의 반덤핑 제소에 대한 대비가 필요한 상황임. 수출물량의 시기별 안배 및 유연한 시장접근 전략이 필요한 것으로 판단됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : TRILOK STEELS
주 소 : Y-54, LOHA MANDI, NARAINA, NEW DELHI-110028 (INDIA)

전　화 : 011-5701243
팩　스 : 011-5752854
담당자 : MR. PANKAJ GUPTA, PROPRIETOR
주수입선 : 호주, 일본

○ 업체명 : ARSONS INDIA
주　소 : Y9/4, LOHA MANDI, NARAINA, NEW DELHI-110028 (INDIA)
전　화 : 011-5703428
팩　스 : 011-5701353
담당자 : MR. ANIL GUPTA, PROPRIETOR
연 수입규모 : $ 2.5 MILLION .
주수입국 : C.I.S, GERMANY .
브랜드 : SERVESTER (C.I.S), KLOCKNER (GERMANY) .

○ 업체명 : ASSOCIATED STEELS
주　소 : X 1/114, LOHA MANDI, NEW DELHI-110028 (INDIA) .
전　화 : 011-5704748
팩　스 : 011-5704784
담당자 : MR. S. K. SINGH, DIRECTOR

인도네시아

1. 플라스틱 사출성형기 (PLASTIC INJECTION MOULDING MACHINE)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가 명	1997	1996	1995
1	일 본	30,703,574	39,526,725	26,430,124
2	대 만	25,093,019	11,085,134	9,428,318
3	싱 가 폴	3,957,649	2,239,843	2,239,843
10	한 국	799,802	2,412,255	2,202,472
총 계		73,665,420	68,896,894	56,223,857
증 가 율 (%)		6.9	22.5	-

나. 시장분석 및 전망

○ 현재 인니에는 플라스틱 사출성형기(PLASTIC INJECTION MOULDING MACHINE)를 생산하는 업체가 없으며, '97년 외환위기 발생이전까지 인니 경제가 급성장 추세를 보임에 따라 각종 플라스틱제품에 대한 소비가 증가하여 플라스틱제품 생산용 몰드에 대한 수요가 계속 증가함으로써 사출성형기에 대한 수입도 증가하였음.

○ 외환위기 이전 인니에서 몰드 제작 중소기업들이 크게 늘어나고 있는 추세로 기업들은 가정용 제품위주의 중소형의 사출성형기를 주로 수입하였음. 현재 외환위기로 인한 인니 내수시장의 침체로 당분간의 수요는 크지 않을 것으로 전망되나 사출성형기를 생산하는 업체가 없고 2억이 넘는 인구와 낮은 플라스틱 제품 보급율 등을 감안할 때 발전가능성은 큰 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 인니는 비교적 가격이 중시되는 시장으로, 현재 한국제품과 기술적으로 유사한 것으로 현지에서 인식되고 있는 대만제품의 가격이 훨씬 낮아 바이어들은 동일 수준의 대만제를 선호하는 경향이 있음. 따라서 가격을 대만제와 비슷한 수준으로 낮추도록 제품을 단순화하거나, 제품성능이나 디자인부문의 개선을 통해 현지 바이어들이 대만제보다 우수한 점을 인정해야 수출확대가 용이해짐.

○ 현지 바이어들에 따르면 한국제품은 딜리버리가 3~4개월이나 소요되는데 경쟁국인 대만과 일본의 경우 2~3개월내에 딜리버리가 이루어지고 있다고 평가되고 있어, 딜리버리의 단축이 시급한 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PT MULTI GRAHA MAS ENGINEERING
담 당 자 : MR. IRWAN
주　　소 : JL. GAJAH MADA 3-5, KOMP. DUTA MERLIN BLOK
전　　화 : (62-21) 634-1881
팩　　스 : (62-21) 634-7754
주수입국 : JAPAN & KOREA(브랜드명 : JSW & LG)
수입계획 : 외환위기로 인해 당장의 수입계획은 없음.

○ 업 체 명 : PT RIASARANA EKAPRATAMA
담 당 자 : MS. JOYCE
주　　소 : JL. BANDENGAN UTARA 83 L/M, JAKARTA UTARA
전　　화 : (62-21) 669-2279
팩　　스 : (62-21) 669-4291
주수입국 : JAPAN & TAIWAN(브랜드명 : NIGATA & YITANG)
수입계획 : 외환위기로 인해 당장의 수입계획은 없음.

○ 업 체 명 : PT HIMALAYA EVEREST JAYA
담 당 자 : MR. KUSNA
주　　소 : JL. DAAN MOGOT KM 10, NO.151, PESING POGLAR,
JAKARTA BARAT
전　　화 : (62-21) 544-8956
팩　　스 : (62-21) 544-8962
주수입국 : JAPAN(브랜드명 : SUMITOMO)
수입계획 : 외환위기로 인해 당장의 수입계획은 없음.

○ 업 체 명 : PT CITRABAJA MOULINDO
담 당 자 : MR. ERICK
주　　소 : JL. MUARA KARANG BLOK M IX SELATAN,
JAKARTA UTARA
전　　화 : (62-21) 661-0047
팩　　스 : (62-21) 661-0241
주수입국 : HONG KONG(브랜드명 : LK)
수입계획 : 외환위기로 인해 당장의 수입계획은 없음.

2. 재봉기
(INDUSTRIAL SEWING MACHINE, NON-AUTOMATIC)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가 명	1997	1996	1995
1	일 본	14,165,590	2,191,404	3,457,772
2	한 국	2,390,418	2,075,427	3,181,779
3	중 국	1,098,117	752,990	389,347
총 계		20,221,679	7,991,792	14,138,851
증 가 율 (%)		153.0	-43.4	-

나. 시장분석 및 전망

○ 지난 1995년에 이어 '97년 인니 의류산업은 경제성장에 따른 내수 확대와 EU로부터의 쿼터증가로 크게 성장하였고, 외환위기 이전까지 의류업계는 향후 인니 의류산업이 계속 성장할 것으로 예측하였음. 이에따라 재봉기의 수입도 급격히 증가하였음.

○ 그러나 외환위기 발생 이후 수입가가 급등함에 따라 대부분의 원자재를 외국으로부터 구입하는 현지업체들은 어려움에 처해지고, 내수침체와 더불어 인니정국에 혼란을 이유로 바이어들은 품질이나 납기에 불안을 느껴 오더를 취소하는 경우가 많이 발생하고 있어 외환위기중 대인니 재봉기 수출은 다소 어려움이 있을 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 인니 재봉기시장에 신규 진입하는 수출업체는 현지에서 제품 브랜드 이미지를 제고할 수 있는 능력있는 현지에이젼트를 선정하여 마케팅활동을 하는 것이 바람직한데, 그것은 재봉기를 수요하는 의류공장들이 성능이 검증되지 않은 새로운 브랜드의 신규제품을 사용하기를 꺼리기 때문임.

○ 현지 에이젼트 선정후에도 동에이젼트가 현지 박람회 참가, 광고게재 등 마케팅활동을 할 수 있도록 지원과 주기적인 활동 및 실적 점검 등 철저한 감독이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : INTER BROTHER
담 당 자 : MR. KEN
주 소 : JL. TOKO TIGA 8, JAKARTA KOTA
전 화 : (62-21) 691-1010
팩 스 : (62-21) 690-6319
수 입 처 : JAPAN, KOREA, CHINA(브랜드명 : BROTHER, SUNSTAR)
수입계획 : 현재 재봉기 판매에 어려움이 있어 당분간 수입을 자제하고 있는 실정임.

○ 업 체 명 : PD. ANEKA MESIN JAHIT
담 당 자 : MR. TONY
주　　소 : JL. PANGERAN JAYAKARTA NO. 14/8, JAKARTA 10730
전　　화 : (62-21) 629-8525
팩　　스 : (62-21) 625-2728
수 입 처 : IMPORTER
수입계획 : SEWING MACHINE
주수입국 : JAPAN(브랜드명 : JUKI, YAMATO, TAJIMA)
수입계획 : 현재는 경제상황이 어려워 아직까지 구체적인 수입계획을 세우지 못하고 있는 실정임.

○ 업 체 명 : UD OBOR
담 당 자 : MR. RICKY
주　　소 : JL. TOKO TIGA NO. 34-36, JAKARTA 11230
전　　화 : (62-21) 690-3323
팩　　스 : (62-21) 690-0286
수 입 처 : CHINA(브랜드명 : SANGGONG, INDUSTRY)
수입계획 : 당분간 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT ANEKA YUCHI UTAMA
담 당 자 : MR. AYONG
주　　소 : JL. PINTU AIR RAYA 2S, JAKARTA 10710
전　　화 : (62-21) 386-7551
팩　　스 : (62-21) 385-4447
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : MITSUBISHI)
수입계획 : 현재는 구체적인 수입계획 없음.

3. LOUDSPEAKER

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순　위	국 가 명	1997	1996	1995
1	일　　본	2,105,990	3,338,057	984,483
2	한　　국	1,222,212	1,460,215	1,020,409
3	대　　만	1,041,795	1,872,268	2,944,805
총　　계		14,996,354	10,983,312	10,527,555
증 가 율 (%)		36.5	4.3	-

나. 시장분석 및 전망

○ 90년대 들어 중류층이 증가하고 생활수준이 향상됨에 따라 중상류층의 소비계층이 증가하였음. 수입상들에 따르면 중상류 소득층들이 음악감상을 위해 좋은 음질의 음향기를 구매하는 경우가 증가하고 있는 추세라고 함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주소비층인 중상류층을 겨냥하고, 상류층들이 유명브랜드를 선호하는 것을 감안하여 홍보를 통한 브랜드 이미지 제고가 필요한 실정임. 또한 동시장의 경쟁이 심화되고 있는 점을 감안하여 동분야에 경험이 많은 능력있는 현지 판매업자 선정도 중요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PT HWEE SENG ELEKTRONIK
주 소 : KOMPLEK GOLDEN CENTRUM, JL. MAJAPAHIT NO.26
AI-AJ,JAKARTA 10160
전 화 : (62-21) 351-8466
팩 스 : (62-21) 351-8845
담 당 자 : MR. YUSUF
수 입 처 : USA(브랜드명 : INFINITY & JBL)
수입계획 : 현재는 구체적인 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT ADAB ALAM ELEKTRONIK
주 소 : JL. CIDENG BARAT NO. 31AA, JAKARTA 10150
전 화 : (62-21) 386-2292
팩 스 : (62-21) 362-552
담 당 자 : MR. ROCKY
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : PIONEER)
수입계획 : 시장현황에 달려있으며 현재 구체적인 계획 없음.

○ 업 체 명 : PT ARTHA CITRA GALLERY
주 소 : JL. JK WAHID HASYIM NO.89, JAKARTA PUSAT
전 화 : (62-21) 230-1985
팩 스 : (62-21) 391-6578
담 당 자 : MS. NINGSIH
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : SONY)
수입계획 : 판매상들의 수요요구에 따라 수입하고 있으나, 현재는 구체적인 계획 없음.

○ 업 체 명 : PT GRAHA KARTIKA KENCANA
주 소 : GEDUNG ASTRA MOBIL 3RD FLOOR, JL. PANJANG NO.8,
KEBUN JERUK, JAKARTA BARAT
전 화 : (62-21) 533-0130
팩 스 : (62-21) 533-0133

담 당 자 : MR. SUNGKYUN
수 입 처 : KOREA(브랜드명 : LG)
수입계획 : 현재는 구체적인 수입계획 없음.

4. 에어컨
(AIR CONDITIONER WALL TYPE OR WINDOW TYPE)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가 명	1997	1996	1995
1	미 국	2,521,869	163,760	512,129
2	태 국	1,649,573	1,249,246	8,259
3	싱 가 폴	1,491,678	260,536	109,219
6	한 국	779,487	133,371	1,671
총 계		9,990,438	4,043,639	3,623,068
증 가 율 (%)		147.0	11.5	-

나. 시장분석 및 전망

○ '96년 인니는 장기간의 건기를 보냈고, 공단 및 부동산 건설붐이 확산되어 신설 아파트 및 빌딩들에 에어컨 수요가 급증하여 공급을 초과하는 사태가 발생하였음. 이에 수입상들은 '97년 들어 수입을 크게 확대하였음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 바이어들에 따르면 인니 시장으로 진출확대를 위해서는 홍보 및 현지시장 판매 경험이 있는 DISTRIBUTORS 선정이 중요하다고 함. 신문이나 잡지, TV 등의 광고를 통해 적극적인 광고로 소비자들에게 제품에 대한 브랜드 이미지를 제고하고, 과거 에어컨을 판매한 경험있는 능력있는 DISTRIBUTOR를 선정하여 마켓팅활동을 적극적으로 수행토록 유도·감독하고, 또한 소비자들에게 만족할 만한 A/S를 제공함으로써 소비자들이 안심하고 구입할 수 있도록 하는 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PT DINAMIKA INDAH JAYA
주 소 : JL. HAYAM WURUK NO. 120 E -120 F, JAKARTA 11160
전 화 : (62-21) 629-0060
팩 스 : (62-21) 625-7111
담 당 자 : CHANDRA

수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : MITSUBISHI)
수입의향 : 당분간 계획 없음.

○ 업 체 명 : PT GRAHA KARTIKA KENCANA
주 소 : GEDUNG ASTRA MOBIL LT. III, JL. PANJANG NO.8, KEBON JERUK, JAKARTA BARAT
전 화 : (62-21) 533-0130
팩 스 : (62-21) 533-0133
담 당 자 : MR. SUNGKYUN
수 입 처 : KOREA(브랜드명: LG)
수입의향 : 당분간 계획 없음.

○ 업 체 명 : PT TECO BUDISEMESTA ELEKTRISINDO
주 소 : PUSAT NIAGA ROXY MAS BLOK C2 / 7, JL. KH HASYIM ASHARI 116 - JAKARTA 10150
전 화 : (62-21) 351-7556
팩 스 : (62-21) 344-2217
담 당 자 : MS. MARIANA
수 입 처 : TAIWAN(브랜드명: TECO)
수입의향 : 시장여건에 달려 있으며 구체적인 계획 없음.

○ 업 체 명 : PT DINAMIKA ARDIMAS
주 소 : JL. LETJEN S. PARMAN KAV.37B, JAKARTA 11480
전 화 : (62-21) 560-3631
팩 스 : (62-21) 548-1883
담 당 자 : MR. YAKUB
수 입 처 : JAPAN(브랜드명: HITACHI)
수입계획 : 경제상황이 호전될 때까지 수입자제 예정

5. 세탁기(WASHING MACHINE - SEMI AUTOMATIC)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가 명	1995	1996	1997
1	태 국	1,296,958	451,610	0
2	한 국	1,021,323	418,612	214,552
3	미 국	861,570	294,262	301,998
총 계		5,188,487	4,261,353	2,674,451
증 가 율 (%)		21.7	59.3	-

나. 시장분석 및 전망

○ 95~96년간 주택건설붐이 크게 늘어나고 많은 가정들이 개량주택으로 이주하였음. 맞벌이, 신혼부부 등 신규입주자들은 소득증가와 더불어 세탁기, 에어컨 등 가전제품에 대한 수요를 증가시켰음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상에 따르면 가정용 전자제품 판매를 위해서는 홍보가 필수적인데 신문, 잡지, TV 광고 등을 통해 주구매결정자인 가정주부들에게 제품에 대한 이미지를 제고시키는 것이 판매증대에 필수적이라 함. 그리고 가능한 판매망을 확충하여 소비자들이 손쉽게 구매할 수 있도록 하고, 향후 애프터서비스 관리도 시장확대에 중요한 요소라고 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PT PRIMA GLOBAL LUX
주 소 : STACO BLDG. 8TH FLOOR, JL. CASABLANCA KAV. 18, JAKARTA
전 화 : (62-21) 831-7141
팩 스 : (62-21) 831-7041
담 당 자 : MR. TAUFIK
수 입 처 : SWEDEN(브랜드명 : ELECTROLUX)
수입의향 : 당분간 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT INDOMO PRIMA
주 소 : JL. PINTU KECIL NO. 12A, JAKARTA PUSAT
전 화 : (62-21) 691-2970
팩 스 : (62-21) 691-2972
담 당 자 : MS. REFI
수 입 처 : ITALY(브랜드명 : MODENA)
수입의향 : 시장상황에 따라 결정되는데 현재에는 자제하고 있는 실정임.

○ 업 체 명 : PT DIPAWAHYU KENCANA
주 소 : JL. JANUR ELOK 9, BLOK KYUHA NO.5, KELAPA GADING, JAKARTA UTARA
전 화 : (62-21) 910-9467
팩 스 : (62-21) 458-41376
담 당 자 : MR. IMAN
수 입 처 : U.S.A(브랜드명 : WESTINGHOUSE)
수입의향 : 당분간 계획 없음.

○ 업 체 명 : PT GRAHA KARTIKA KENCANA
주 소 : GEDUNG ASTRA MOBIL 3RD FLOOR, JL. PANJANG NO.8, KEBUN JERUK, JAKARTA BARAT

전　　화 : (62-21) 533-0130
팩　　스 : (62-21) 533-0133
담 당 자 : MR. SUNGKYUN
수 입 처 : KOREA(브랜드명 : LG)
수입의향 : 당분간 특별한 계획 없음.

6. AUDIO FREQUENCY AMPLIFIER

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가 명	1997	1996	1995
1	미　　국	293,497	75,798	56,015
2	싱 가 폴	175,244	26,074	172,045
3	일　　본	112,993	78,414	141,366
4	한　　국	3,847	12,786	3,039
총　　계		769,797	302,183	641,865
증 가 율 (%)		154.7	-52.9	-

나. 시장분석 및 전망

○ 90년대 들어 경제성장과 소득증대에 따라 중류층이 확대됨에 따라 라이프스타일을 개선하려는 움직임이 나타나고 있는데, 음악애호가들은 좋은 음질의 사운드시스템에 대한 수요를 증가하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 경제위기에 상태에 처한 현상태를 감안할 때 수입상들은 가정용 전자오락 제품이나 음향 제품은 부유층을 상대로 한 고가의 정교한 제품 판매에 초점을 맞추어야 한다고 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PT HWEE SENG ELECTRONIC
주　소 : KOMPLEK GOLDEN CENTRUM, JL. MAJAPAHIT NO.26
AI-AJ,JAKARTA 10160
전　화 : (62-21) 351-8466
팩　스 : (62-21) 351-8845
담당자 : MR. YUSUF
수입처 : U.S.A(브랜드명 : INFINITY & JBL)
수입의향 : 판매딜러들의 수요에 달려 있으며, 현재 계획은 없음.

○ 업 체 명 : PT ADAB ALAM ELEKTRONIK
주　　소 : JL. CIDENG BARAT NO. 31AA, JAKARTRA 10150
전　　화 : (62-21) 386-2292
팩　　스 : (62-21) 362-552
담 당 자 : MR.ROCKY
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : PIONEER)
수입의향 : 시장여건에 달려 있으며, 구체적인 계획은 아직까지 없음.

○ 업 체 명 : PT ARTHA CITRA GALLERY
주　　소 : JL. KH WAHID HASYIM NO.89, JAKARTA PUSAT
전　　화 : (62-21) 230-1985
팩　　스 : (62-21) 391-6578
담 당 자 : MS. NINGSIH
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : SONY)
수입계획 : 당분간 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT GRAHA KARTIKA KENCANA
주　　소 : GEDUNG ASTRA MOBIL 3RD FLOOR, JL. PANJANG NO. 8,
KEBUN JERUK, JAKARTA BARAT
전　　화 : (62-21) 533-0130
담 당 자 : MR. SUNGKYUN
수 입 처 : KOREA(브랜드명 : LG)
수입의향 : 당분간 수입계획 없음.

7. 플라스틱 렌즈

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가	1997	1996	1995
1	독 일	572,442	783,745	1,018,204
2	미 국	389,959	320,085	246,703
3	태 국	370,374	97,758	150,321
11	한 국	5,991	0	16,266
총 계		1,963,363	1,830,604	1,981,786
증 가 율 (%)		7.2	-7.6	-

나. 시장분석 및 전망

○ '96년 이후 안경의 플라스틱 렌즈가 유행하기 시작하여, 많은 사람들이 기존의 유리렌

즈를 플라스틱 렌즈로 교체하였음. 그것은 플라스틱렌즈가 유리렌즈에 비해 가볍고 얇을 뿐 아니라 깨어지지 않는 장점이 있기 때문이라고 함. 비록 유리에 비해 가격이 비싸고 관리에 신경을 더 써야하지만 여유있는 계층들은 플라스틱 렌즈를 선호하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 제품 홍보를 위해 보다 적극적인 마케팅이 필요함.

○ 제품을 판매하는 안경점에서의 A/S서비스가 철저해야 함.

○ 인니 중류층 이상의 소비계층들은 세계적인 패션추세에 민감하게 반응하므로 세계유행의 추세파악이 중요함.

○ 또한 소비계층들은 새로운 디자인을 갖춘 신상품을 선호하고 있어 주기적인 소비자 선호사항을 조사하여 소비계층의 요구에 부응하는 제품 공급이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PT SUMBER MULTILENSINDO
주　　소 : JL. ARTERI MANGGA DUA BLOK F6 NO. 11-12, JAKARTA 10730
전　　화 : (62-21) 601-1729
팩　　스 : (62-21) 601-6964
담 당 자 : MS. SUSY
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 A.O.T & SILBARU)
수입의향 : 당분간 계획 없음.

○ 업 체 명 : PT OCULUS INTERNATIONAL
주　　소 : JL. HAYAM WURUK NO. 55, JAKARTA 11160
전　　화 : (62-21) 629-6619
팩　　스 : (62-21) 649-3630
담 당 자 : MS. SURYATI
수 입 처 : GERMAN, JAPAN(브랜드명 RODENSTOCK & HOYA)
수입의향 : 당분간 계획 없음.

○ 업 체 명 : PT POLYVISI RAMA OPTIK
주　　소 : JL. R.S. FATMAWATI NO.50, JAKARTA 12420
전　　화 : (62-21) 769-9722
팩　　스 : (62-21) 769-5655
담 당 자 : MS. LILIS
수 입 처 : SINGAPORE(브랜드명 POLYCORE)
수입의향 : 시장여건에 달려 있어 구체적인 계획 없음.

○ 업 체 명 : OPTIK MELAWAI
주　　소 : JL. KS TUBUN NO. 72, JAKARTA BARAT

전　　화 : (62-21) 530-6956
팩　　스 : (62-21) 549-6057
담 당 자 : MR. EMANUEL
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 HOYA)
수입의향 : 모든 것은 시장여건에 달려있는데 현재 여건악화로 당분간은 수입계획 없음.

8. 화장용품(COSMETICS)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가 명	1997	1996	1995
1	미　　국	1,726,138	7,763,830	1,486,050
2	태　　국	1,428,741	29,172	45,614
3	독　　일	698,655	57,063	130,056
총　　계		6,624,170	2,367,701	3,904,130
증 가 율 (%)		179.8	-39.3	-

나. 시장분석 및 전망

○ 대부분의 현지에서 판매되는 화장용품은 인니산 제품이며, 수입화장용품은 중류층 이상이 사용하고 있는 실정인데, 수입품중 세계적인 유명브랜드 제품들이 많음. 90년 중반부터 소득증대에 따른 소비증가와 더불어 중류층 여성들의 수입화장용품 수요가 늘어나기 시작함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상들은 한국 화장용품 수출업체들이 인니에서 현재 생산하고 있지 않은 EYELINER PENCIL, MASCARA, PUFFS 등과 같은 제품들에 초점을 맞출것을 권유하고 있으며, 동제품의 주소비층인 중류층 이상의 소비계층을 상대로 세계유명 브랜드 제품과의 경쟁을 해야 함. 얼굴 파우더나 립스틱, 아이섀도우 등은 가격이 낮은 인니 현지 경쟁업체들이 난립하여 수입제품의 경쟁력은 떨어지고 있는 실정임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PT DISTRIVERSA BUANAMAS
주　　소 : JL. BENGAWAN NO. 86-88, BANDUNG, WEST JAVA
전　　화 : (62-22) 708-268
팩　　스 : (62-22) 706-942
담 당 자 : MS. LAS

수 입 처 : GERMAN(브랜드명 : NR)
수입의향 : 당분간 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT INDO POLA COSMETICS
주 소 : JL. KWITANG RAYA 31A, JAKARTA PUSAT
전 화 : (62-21) 322-844
팩 스 : (62-21) 322-805
담 당 자 : MS. ROSA
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : POLA)
수입의향 : 사업환경이 호전될 때까지 수입계획이 없음.

○ 업 체 명 : PT INTERCOSINDO DELTA
주 소 : JL. KELAPA DUA RAYA 68 A, JAKARTA BARAT
전 화 : (62-21) 532-8601
팩 스 : (62-21) 532-8602
담 당 자 : MS. LENAWATI
수 입 처 : FRANCE & GERMAN(브랜드명 : MAFALA & DR. BABOR)
수입의향 : 당분간 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT PRESTISE INDOJAYA
주 소 : JL. DANAU SUNTER UTARA BLOK N2, NO.2-3, JAKARTA UTARA
전 화 : (62-21) 651-4250
팩 스 : (62-21) 651-4254
담 당 자 : MS. KANDIDA
수 입 처 : FRANCE(브랜드명 : NETRO JENNA)
수입의향 : 당분간 수입계획 없음.

9. 칼라 TV

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가 명	1997	1996	1995
1	일 본	1,312,590	275,473	747,335
2	싱 가 폴	899,399	118,293	120,860
3	프 랑 스	353,216	9,789	877,156
총 계		4,134,399	1,219,493	3,801,559
증 가 율 (%)		239.1	-67.9	-

나. 시장분석 및 전망

○ '95년부터 크게 붐을 일기 시작한 도입된 가정용 오락기구와 중상류층의 소득증가로 인

해 새로운 모델과 대형 칼라 TV에 대한 중상류층의 수요 욕구도 높아지고 있음. 현재 인니내의 TV 공장들은 30인치 이하 칼라 TV만 생산하고 있어 수입업자들은 보다 큰 와이드 TV, 신제품을 외국으로부터 수입하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지에서는 이미 외국투자업체들이 30인치 이하의 칼라TV를 수입하고 있기 때문에 대인니 수출 TV 완제품은 대형 TV부문의 경쟁에 초점을 맞추어야 할 것으로 보임. 또한 수입TV와 연결되는 대형 음향기기나 스테레오와 같은 가정용 오락기구도 동시에 판매하여 대형TV의 활용도를 제고시킬 필요가 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PT ARTHA CITRA GALLERY
주　　소 : JL. KH WAHID HASYIM NO. 89, JAKARTA PUSAT
전　　화 : (62-21) 230-1985
팩　　스 : (62-21) 391-6578
담 당 자 : MS. NINGSIH
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : SONY)
수입계획 : 당분간 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT ADAB ALAM ELEKTRONIK
주　　소 : JL. CIDENG BARAT NO. 31AA, JAKARTA 10150
전　　화 : (62-21) 386-2292
팩　　스 : (62-21) 362-552
담 당 자 : MR. ROCKY
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : PIONEER)
수입계획 : 시장여건에 달려 있는데, 현재 여건이 나빠 구체적인 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT REZEKISURYA INTIMAKMUR
주　　소 : JL. RS FATMAWATI RAYA NO. 33C, JAKARTA SELATAN
전　　화 : (62-21) 750-4141
팩　　스 : (62-21) 750-7249
담 당 자 : MS. LIES
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : PANASONIC)
수입계획 : 당분간 수입계획 없음.

○ 업 체 명 : PT SUMBER KURNIA ABADI
주　　소 : JL. P. JAYAKARTA 68 BLOK B-6, JAKARTA BARAT
전　　화 : (62-21) 628-1062
팩　　스 : (62-21) 639-4675
담 당 자 : MR. ABDUL HAMID
수 입 처 : JAPAN(브랜드명 : SANSUI)
수입계획 : 당분간 수입을 자체하고 환율변동과 시장여건을 살필 예정임.

10. 품목명 : 진공청소기(VACUUM CLEANER)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$)

순 위	국 가 명	1997	1996	1995
1	스 웨 덴	1,144,716	330,890	0
2	대 만	542,782	36,482	36,603
3	싱 가 폴	210,504	89,588	36,890
17	한 국	9,173	5,279	9,984
총 계		2,701,024	1,135,879	900,295
증 가 율 (%)		137.9	26.1	-

나. 시장분석 및 전망

○ '90년대 중반들어 경제성장에 따른 소득증대와 더불어 부동산 경기가 활황을 보임에 따라 사무실 빌딩과 신규주택이 크게 증가하였음. 이에 따라 진공청소기의 수요도 크게 증가함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 인니시장에는 전세계의 많은 브랜드의 진공청소기가 진출해 있는데 이들과의 치열한 경쟁에서 이기기 위해서는 홍보를 통한 브랜드이미지 제고가 필수적임. 진공청소기를 소비하는 계층은 일반주택의 중류이상 소득자나 사무실 등임을 감안할 때 소비자가 비교적 접근하기 쉽도록 많은 판매망을 가진 판매에이전트를 선정하여야 함.

○ 또한 90년대 중반 빌딩 및 사무실이 크게 늘어남에 따라 청소용역업체도 따라서 크게 증가하였음을 감안하여, 판매 에이젼트는 청소용역업체에 대한 긴밀한 관계를 갖는 것이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PT SUPRA LUXINDO UTAMA
주 소 : JL. AGUNG TIMUR 9, BLOK O-1 NO.29-30, SUNTER AGUNG PODOMORO, JAKARTA UTARA
전 화 : (62-21) 651-1513
팩 스 : (62-21) 651-0495
담 당 자 : MR. NAZAR
수 입 처 : SWEDEN(브랜드명 : LUX)
수입계획 : 아직까지 구체화된 수입계획은 없으며, 향후 시장여건 변화에 따라 결정할 것임.

○ 업 체 명 : PT MEGA TRIWEXINDO
주　　소 : KOMP. GROGOL PERMAI BLOK A-27, JL. PROF. DR. LATUMENTEN, JAKARTA 11460
전　　화 : (62-21) 560-0634
팩　　스 : (62-21) 560-0636
담 당 자 : MS. SARI
수 입 처 : ITALY(브랜드명 : FALCO)
수입계획 : 시장여건 변화에 따라 결정할 예정임.

○ 업 체 명 : PT BIRUMAS
주　　소 : JL. ANCOL II NO.1, ANCOL BARAT, JAKARTA UTARA
전　　화 : (62-21) 690-9555
팩　　스 : (62-21) 691-0153
담 당 자 : MR. KUSNADI
수 입 처 : ENGLAND(브랜드명 : NOMATIC)
수입계획 : 당분간 수입계획은 없는 상태임.

○ 업 체 명 : PT KRUPINDO LESTARI
주　　소 : JL. P. JAYAKARTA NO.24/10
전　　화 : (62-21) 649-6166
팩　　스 : (62-21) 639-8906
담 당 자 : MS. YUSNA
수 입 처 : GERMAN(브랜드명 : WEIDNER)
수입계획 : 재고가 있어 당분간 제고를 소진에 힘쓸 예정이며, 구체적인 수입계획 없음.

홍 콩

1. 폴리에스테르 직물

가. 최근 수입동향

<폴리에스테르 직물의 국별 수입과 재수출 추이>

(단위 : 백만S/M, HK$백만)

구 분	1994		1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
수입총액	1,068	9,008	1,096	10,401	1,227	10,983	1,042	8,659
1)한국	597	5,769	650	6,905	689	7,046	464	4,476
2)대만	328	1,876	276	1,939	281	1,921	303	1,960
3)중국	23	178	42	286	107	550	169	869
4)일본	53	748	45	645	44	636	40	640
5)인니	22	192	22	164	39	372	26	217
재수출총액	541	3,982	525	4,467	619	5,196	633	5,134
1)중국	514	3,744	492	4,149	566	4,683	567	4,537

자료원 : 홍콩정부통계처

환 율 : US$1은 HK$7.7에 해당되며 매년 같이 적용하면 됨

○ 국가별 폴리에스테르 직물 수입실적에 있어 '97년의 경우 한국은 US$581백만으로 전체 US$2,679백만의 52.2%로 최대공급국을 고수하고 있으며 그 뒤를 대만(US$254.6백만, 22.9%), 중국(US$112.9백만, 10.1%), 일본(US$83.1백만, 7.5%) 및 인니(US$28.2백만, 2.5%)순으로 잇고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 홍콩의 폴리에스테르 직물 수요총액은 연간 11억달러로 추산되며 거의 대부분을 수입으로 조달, 수입 의존도가 매우 높은 품목중의 하나임. 또한 수입액의 60%정도가 중국을 위주로 한 재수출로 활용되고 나머지 40%만 자국소비에 충당되는 특이한 구조를 갖고 있는데 재수출액중 중국으로의 재수출비중은 '97년의 경우 88.4%에 달하는 등 매우 높은 비중을 차지하고 있음.

○ 즉 홍콩 의류제조업체 상당수가 중국 남부에 제품생산공장을 운영, 이들 물량의 상당부분은 중국 본토로, 일부는 인도네시아, 태국, 베트남 등 동아시아국가로 재수출되고 있음. 이는 주로 대미 수출 쿼터제한을 피하거나 섬유, 의류관련 중-미간 무역 마찰에 따

르는 불이익을 보전할 목적으로 이들 국가에 생산라인을 운영하는 것임. 최근 폴리에스테르 직물을 포함한 직물산업 전반에 걸쳐 수요는 감소하고 있는데 그 이유는 공급과잉, 중국의 직물 생산증가로 인한 수입수요 대체, 인조섬유용 의류수요 둔화, 천연섬유, 혼방섬유 등 대체섬유 개발 등에 따른 것으로 분석됨.

○ 홍콩의 직물시장은 자체수급보다는 대외적인 요인에 따라 발전된 것이 사실이며 이에 따라 수입액의 60%정도를 재수출하는 특이한 구조로 구성되어 있음. 또한 홍콩은 전통적으로 중국과의 특수관계로 인해 재수출액중 중국이 차지하는 비중도 60%선으로 매우 높게 나타나고 있음.

○ 한국의 대홍콩 수출은 '96년을 정점으로 '97년에 무려 36.4%나 감소하고 '98년에도 이같은 추세가 지속되는 반면 중국은 홍콩으로의 직물수출이 지속적으로 증가함. 또한 대만과 일본은 증감없이 일정수준을 계속 수출하고 있어 한국과 대조를 이루고 있음. 한국의 수출감소는 전통적으로 한국산 직물이 품질에 있어서 우수하다는 이유만으로 평균단가가 일본 다음으로 높은 평방미터당 HK$10이상을 고수하여 가격경쟁력에서 한계를 보였고 여타 경쟁국 직물이 품질은 좋아지면서 단가가 낮아져 선호되고 있다는 점이 우선적으로 지적. 중국산의 평균단가는 '97년의 경우 HK$5.1로 같은 해 한국산의 단가인 HK$9.7의 52.6%수준임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 중국과 대만의 생산증가로 인해 공급과잉 상태는 금년도에 더욱 심해질 것으로 보여 시장점유율을 높이기 위해서 품질을 높이고 가격은 낮추는 전략이 주효함. 바이어는 수입확정을 위해 한국산은 물론 경쟁국산과 비교한 후 결정. 현재 우리나라 상품의 홍콩시장 진출은 대부분은 홍콩시장을 목적으로 하는 마케팅이라기보다는 홍콩을 통한 재수출을 위주로 하는 상태임.

○ 특히 고급 및 중급, 저급품의 판매상권이 확연히 구분되고 있는 현실에서 반드시 어느 층을 겨냥하는가를 분명히 한 상태에서 진출여부를 결정해야 함. 즉, 상해, 북경, 광주 등과 여타지역을 구별하는 마케팅이 필요함. 상기 3개 지역은 고급패션위주로 나머지 지역은 일반제품위주로 시장구분 마케팅이 요청됨. 또한 성도와 일반 도시간에도 선호도의 차이가 있어 이를 적절히 구별하여 반영해야 함. 홍콩의 수입상들은 인도네시아 생산시설 상당부분이 원자재 수입중단과 재정난으로 도산함에 따라 주로 대만, 한국, 중국간의 경쟁이 될 것으로 보고 있음. 대만과 한국은 평가절하에 따라 가격을 인하하여 시장점유율을 확대하려 들것이나 반면에 중국은 인민폐가 대만과 한국에 비해 강세이므로 종전과 같이 낮은 가격을 유지할 수 없음도 참고해야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SHUN YI PIECE GOODS CO., LTD.
주 소 : G/F., 64 YU CHAU STREET, SHAM SHUI PO, KOWLOON, HONG KONG

전 화 : (852) 2381 4388
팩 스 : (852) 2397 0842 / 2381 3140
담 당 : MR. ALEX WONG / DIRECTOR

○ 업체명 : KENTEX TEXTILE AGENCY COMPANY
주 소 : 1/F., 77 KI LUNG STREET, SHAM SHUI PO, KOWLOON, HONG KONG
전 화 : (852) 2395 0752 / 2789 1660
팩 스 : (852) 2789 1079
담 당 : MR. KENNETH LAI / MANAGER

○ 업체명 : HOOVER TEXTILE CO.
주 소 : G/F., 121 AP LIU STREET, SHAM SHUI PO, KOWLOON, HONG KONG
전 화 : (852) 2396 9302 / 9190 0234 / 9483 2927
팩 스 : (852) 2396 3661
담 당 : MR. MENG CHEONG / DIRECTOR

○ 업체명 : RISE TIME DEVELOPMENT LIMITED
주 소 : ROOM 903, 9/F., SEA VIEW CENTRE, 139-141 HOI BUN ROAD, KWUN TONG, KOWLOON, HONG KONG
전 화 : (852) 2304 1221
팩 스 : (852) 2304 7461
담 당 : MS. SUSAN LEE / EXECUTIVE DIRECTOR

○ 업체명 : CHINA APOLLO INTERNATIONAL TRADING LTD.
주 소 : 10/F., CAMMER COMMERCIAL BUILDING, 30-32 CAMERON ROAD, TSIM SHA TSUI, KOWLOON, HONG KONG
전 화 : (852) 2724 3288
팩 스 : (852) 2724 2299
담 당 : MS. JEAN LAU / MARKETING EXECUTIVE

○ 업체명 : HORIZON ENTERPRISE LIMITED
주 소 : ADDRESS : G/F., 39 SHEK KIP MEI STREET, SHAM SHUI PO, KOWLOON, HONG KONG
전 화 : (852) 2778 3333
팩 스 : (852) 2777 5296
담 당 : MS. VIOLA WAN / DIRECTOR

2. 신 발

가. 최근 수입동향

<1997년 수입현황>

(단위 : US$ 천, %)

순 위	국 명	수 입 액	전년비 금액증가율
전체	-	7,392,858	0.9
1	중 국	235,606	41.7
2	베 트 남	2,970	204.3
3	필 리 핀	2,118	0.8
4	한 국	1,640	20.4

자료원 : 홍콩정부통계처

- 시장규모가 가장 큰 SITC 85125(Sports Shoes with outer soles of rubber or plastics)기준임. 단, '97년 전체 수입액은 HS64(SITC851)기준.
- 금액은 홍콩정부 통계치인 HK$를 US$로 환산, 적용함
  연도별 평균환율 '95 (HK$ 7.736/US$ 1)
  '96 (HK$ 7.734/US$ 1)
  '97 (HK$ 7.743/US$ 1)

나. 시장분석 및 전망

○ '97년 홍콩의 신발수입액은 73억 9,286만달러로 전년대비 0.9% 증가함. 이 가운데 수입규모가 가장 큰 SITC 85125(Sports Shoes with outer soles of rubber or plastics)를 기준으로 할 때, 중국이 95%이상의 압도적인 우위를 차지하고 있는 가운데 한국은 '97년 대홍콩 수출액이 전년대비 20.4% 증가하는 호조를 보이고 있음. 그러나 중국 수출액 중에는 현지 투자진출한 한국업체의 수출물량도 포함되어 있어 실제 한국의 수출물량은 164만달러('97년 기준)를 훨씬 초과한 것으로 파악됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 홍콩에서 가장 많이 팔리는 제품은 NIKE의 Air Jordan임. 이 제품은 외부충격 흡수 효과가 뛰어날 뿐 아니라 美 NBA 농구스타가 신는다는 점이 타 제품에 비해 절대적 우세요인으로 작용. 중국 공장에서 OEM생산하는 업체들은 최신 유행상품 동향을 파악, 주문대로 생산할 수 있는 기술력 개발이 오더확보의 열쇠이며 불량품 발생시 적기에 대체상품 공급능력을 향상시켜야 함. 97년 하반기 이래의 신발업계 불황은 각국 경쟁업체들의 공통적인 어려움인 만큼 경쟁사의 불황타개 움직임에도 주의, 대책 마련이 요망됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ADDMASTER LTD.
담당자 : Mr. George Leung
주 소 : 1/F., 350 LAI CHI KOK ROAD, SHAM SHUI PO, KLN,H.K.

전 화 : 852-2725-1723
팩 스 : 852-2725-0504

○ 업체명 : CHIA TAI CO. LTD.
담당자 : Mr. Prasertsak Ongwattana
주 소 : 12/F., BANK OF AMERICA TOWER, 12 HARCOURT RD., H.K.
전 화 : 852-2326-9313
팩 스 : 852-2521-9506

○ 업체명 : FIRST SIGN INT'L LTD.
담당자 : Mr. Lau Tung Hoi
주 소 : 19/F SEAVIEW CENTRE,139-141 HOI BUN ROAD, KWUN TONG, HONG KONG
전 화 : 852-2389-8213
팩 스 : 852-2345-1537

○ 업체명 : GLOBAL SUPPLIES CO.
담당자 : Mr. H. Q. Lee
주 소 : 2/F., 13 HILLIER ST., SHEUNG WAN, H.K
전 화 : 852-2545-6750
팩 스 : 852-2545-8595

○ 업체명 : HANSHINE INT'L LTD.
담당자 : Mr. H. Y. Kim
주 소 : ROOM 2701-4, CONNAUGHT ROAD, NO. 1 CONNAUGHT PLAZA, JARDINE HOUSE,H.K.
전 화 : 852-2521-2674
팩 스 : 852-2845-0391

○ 업체명 : LINKFUL MATERIAL CO.
담당자 : Mr. Bernard Chan
주 소 : RM 3601, CENTRAL PLAZA, 18 HARBOUR ROAD, WANCHAI, HONG KONG
전 화 : 852-2877-1221
팩 스 : 852-2827-1052

○ 업체명 : MINDEN INT'L
담당자 : Mr. Oadir
주 소 : 5/F, LYTON BLDG., 36 MODY RD., TSIMSHATSUI, KLN., H.K.
전 화 : 852-2369-0690
팩 스 : 852-2369-7861

3. 피 혁

가. 최근 수입동향

(단위 : HK$ 백만)

구 분	1994	1995	1996	1997
HS4201 (saddling & harness)	41.3	46.2	50.4	43.9
HS4202 (trucks, suit-case, brief case, hand bag)	24,678.8	27,770.7	29,855.3	28,900.7
HS 4203 (apparel & clothing accessories)	4,912.3	4,899.4	4,394.0	4,236.5
HS 4205 (other articles of composition leather)	118.1	88.4	106.0	102.6

<국별 수입현황 (HS : 4202)>

(단위 : HK$ 백만)

구 분	1994	1995	1996	1997
수 입 총 액	24,678.8	27,770.7	29,855.3	28,900.7
1) 중 국	21,114.5	23,687.6	25,088.2	25,200.2
2) 프 랑 스	1,492.7	1,749.3	1,710.7	1,528.5
3) 이탈리아	814.4	931.7	1,437.7	1,073.0
4) 스 위 스	332.0	306.9	353.1	418.6
5) 일 본	125.9	152.7	155.1	143.3
* 한 국	52.4	67.8	70.2	73.3

자료원 : 홍콩 통계처

나. 시장분석 및 전망

○ 수입되는 피혁제품 물량 중에서 87% 가량이 중국에서 수입되며, 이는 대부분 제3국으로 재수출되고 있음. 나머지 13% 정도는 프랑스, 이탈리아, 스위스, 일본에서 수입되며 홍콩 내수시장에서 판매됨. 그러나 아시아 환율위기 이후, 홍콩의 높은 이자율, 주가폭락, 경기침체 등으로 홍콩내 실업이 크게 높아져 중산층의 소득이 감소하게 됨에 따라 고급품뿐만 아니라 저가품에 대해서도 내수소비가 크게 줄어들게 되었음.

○ '97년 현재 주요 혁제품의 수출입 실적을 보면 수출이 HK$ 42,294백만, 수입(자체수출 및 재수출 포함)이 HK$ 33,374.9백만으로 전년대비 감소한 것으로 나타나 최근의 불경기 상황을 그대로 반영하고 있음.

○ 국별 제품구성면에서는 절대 점유율을 차지하고 있는 중국산이 중·저가 시장을 장악하고 있으며 고가품 시장에서는 역시 이탈리아, 프랑스, 스위스, 일본 등 선진국이 시장을 주도하고 있음.

○ 한국산 제품의 경우, 중소기업 고유브랜드인 G사의 경영난이 바이어들의 구매태도에 다소 영향을 미치고 있으나 한국산의 이미지는 전반적으로 가격대에 비해 제품이 우수하다는 평가를 받고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국업체로서는 유럽 유명 브랜드와의 품질경쟁이 현실적으로 어려운 만큼 중. 저가 자체 브랜드 품질제고에 노력하는 한편, 유명 브랜드 OEM생산을 통한 자금회전 및 기술력 제고에도 노력하여야 할 것임. 여타 상품과 마찬가지로 피혁 및 관련 제품의 대홍콩 수출도 홍콩자체 시장보다는 홍콩을 통한 제 3국 수출에 보다 그 의의가 크다 할 수 있음

○ 자체 브랜드 및 중국내 OEM생산 업체 공히 홍콩내 관련 전시회 참가 및 참관을 통한 최신 유행상품 동향을 파악하고 이를 통한 신상품 생산능력 향상에 유의해야 할 것임. 특히 OEM생산업체의 경우, 홍콩 피혁제품 박람회 참관 등을 통해 홍콩 및 해외 유명 기업과 접촉, 이들로부터 수주를 받는 노력도 필요. '97년 하반기 피혁업계의 불황은 한국뿐 아니라 각국 경쟁사들의 공통적인 어려움이므로 경쟁사의 불황타개 노력에도 유의하는 한편, 제품납기나 A/S 등에서 수입자의 의도를 생산에 최대한 반영하여야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Leaton Leather & Trading Company
주 소 : Ground Floor & 1st Floor, 30-32 Hillwood Road, Tsimshatsui, Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852) 2311-1199
팩 스 : (852) 2721-1022
담 당 자 : Ms. Yiu Mei wan, Manager
참고사항 : 무역상. 패션제품용 가죽원단 수입에 관심 있음.

○ 업 체 명 : Hop Ying International Leather Co., Ltd.
주 소 : Room 1533-1534, Star House, 3 Salibury Road, Tsimshatsui, Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852) 2781-4323
팩 스 : (852) 2359-7497
담 당 자 : Mr. Kong Yu Choi, Director
참고사항 : 무역상. 한국, 브라질, 남미 등지에서 수입하여 홍콩과 중국본토에 판매함. bottom splits, shoulders splits 수입에 관심 있음.

○ 업 체 명 : Cheong Fat Leather Co., Ltd.
주 소 : G/F 120-122 Portland Street, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852) 2780-1327
팩 스 : (852) 2710-8473

담 당 자 : Mr. Kong Kin Fai, Manager
참고사항 : 소매상. 각종 피혁 원단을 취급하며, 동남아, 아프리카, 유럽, 남미 등지에서 수입하여 홍콩과 중국 본토에 수출함.

○ 업 체 명 : Yee Tai Leather Co.
주 소 : Flat 2, 2/F, Kiu Fung Mansion, 18 Avenue, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852) 2722-6782
팩 스 : (852) 2721-51040
담 당 자 : Mr. Thomas Wong, Assistant Manager
참고사항 : 무역상. 싱가포르, 일본, 아프리카, 유럽, 남미 등지에서 수입하여 일본과 대만에 수출함. leather handbag, belts, wallets 수입에 관심있다고 함.

○ 업 체 명 : Dak Hing Trading Co.
주 소 : Room 1415, Rise Commercial Building, 5-11 Granville Circuit, Tsimshatsui, Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852) 2369-1985
팩 스 : (852) 2369-9617
담 당 자 : Mr. Cheng Hak Dak, Director
참고사항 : 무역상. 한국, 이태리 등에서 수입하며 호주와 아시아 국가들에 판매한다고 함. leather belt, handbags 수입에 관심있다고 함.

4. 전자제품

가. 최근 수입동향

(단위 : HK$ 백만, %)

구 분	1995	1996	1997
총 수 입	400,655.2	418,356.7	472,107.0 (+12.8)
총 수 출	351,327.0	362,512.4	392,471.9 (+ 8.3)
자체수출	60,342.6	52,033.0	52,634.4 (+ 1.2)
재 수 출	290.984.4	310,479.4	339,837.5 (+28.8)

자료원 : 홍콩정부통계처
- SITC 75-77 기준임
75 : OFFICE MACHINE & AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES
76 : TELECOMMUNICATIONS & SOUND RECORDING & REPRODUCING APPARATUS & EQUIPMENT
77 : ELECTRICAL MACHINERY, APPARATUS & APPLICANCES & ELECTRICAL PARTS THEREOF

<국별 수입실적>

(단위 : HK$ 백만, %)

구 분	1995	1996	1997
총 수 입	15,518	16,183 (4.3)	42,377 (161.9)
중 국	4,416	4,284 (-3.9)	14,060 (128.2)
일 본	3,326	2,468 (-25.8)	5,713 (131.5)
대 만	1,957	2,367 (21.0)	6,044 (155.3)
싱 가 폴	1,077	1,270 (17.9)	3,089 (143.2)
한 국	211	300 (42.2)	713 (137.7)

자료원 : 홍콩정부통계처

- 시장규모와 각국간 경쟁이 가장 치열한 전자부품(SITC 75997)기준임
  75997 : PARTS AND ACCESSORIES(OTHER THAN COVERS, CARRYING CASES AND THE LIKE) FOR USE WITH MACHINES OF GROUP 752(AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES & UNITS)
- 물량은 미집계

○ 중국내 전자제품 생산증가로 인해 '97년들어 부품류수요가 급증하고 있으며 한국산도 수출금액은 미미하지만 최근 큰 폭의 증가세를 보이고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 홍콩의 전자제품 시장은 SONY, AIWA, PANASONIC 등 일본제품이 사실상 시장을 지배하고 있어 한국산의 인지도는 높지 않음. 일본산은 품질, 브랜드 이미지, 특히 디자인 면에서 단연 시장을 주도하고 있으며 더욱이 시판되는 일본 전자제품은 주로 중국, 동남아 현지공장에서 생산, 조립한 것으로 일정 정도 가격경쟁력까지 갖추고 있어 한국산의 시장침투가 여의치 않음.

○ 전세계적으로 인터넷의 인기가 급증하고 있어 컴퓨터 및 그 관련제품 시장은 지속적으로 확대될 전망. 또한 멀티미디어 기능을 갖춘 고속처리기들이 도입됨으로써 기존의 컴퓨터와 주변기기들을 업그레이드시키도록 소비수요를 자극하게 될 것으로 예상됨. 개인용 컴퓨터보다 사용이 손쉬운 네트워크 컴퓨터와 같이 저렴한 컴퓨터 솔루션이 개발되어 장기적으로 컴퓨터 장비에 대한 수요를 자극할 것으로 전망됨.

○ 경제성장과 비지니스에 갈수록 중요해지고 있는 통신장비 시장도 확대될 전망. 이종전화나 이동 자료교환기, 무선통신 등의 통신서비스에 대한 수요는 폭발적으로 증가하고 있으며 더욱이 '97년 2월 WTO 통신무역협정 체결이후 69개 회원국들이 자국 통신시장에 대한 규제를 완화하기로 함에 따라 통신서비스 요금 인하와 함께 통신장비 수요를 더욱 확대시키게 될 것으로 기대됨.

○ AV기기의 수출도 지속적 증가 예상. 녹음기 겸용 라디오와 같은 제품 수출은 감소하고 대신 카 오디오, 하이파이 제품, 비디오 레코더 등 수요증가세의 제품들은 수출이 꾸준히 증가할 전망. VCD, DVD 등 관련 신기술 개발과 응용이 확대됨에 따라 장기적으로 홍콩의 AV기기 수출에 유리한 영향을 미칠 것으로 전망됨. 자동차 관련 전자제품도 수출잠재력이 큰 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국내 생산제품의 홍콩수출로는 경쟁력 확보가 불가능하며 중국 등 해외투자 공장에서 저코스트로 생산한 제품으로 진출하거나 외국업체에 OEM공급, 또는 부품류 수출확대에 노력하여야 할 것으로 보임.

○ 한편, 일본은 '97년부터 JETRO 주관으로 중국 광동성에서 일본 전자부품 구매상담회를 개최하고 있음(홍콩에 기반을 둔 일본 전자업체들이 자사가 필요로 하는 부품을 전시하고 공급능력이 있는 생산업체를 물색하는 상담회). 따라서 한국 전자부품상들은 이 같은 상담회에 적극 참여, 대홍콩, 일본 부품수출량을 확대해야 할 것임.('98년 중국내 일본 전자부품 구매상담회는 KOTRA 주선으로 한국기업도 참여 가능예상)

○ 일본 등 전자제품 선진국의 해외직접생산 비중이 높아짐에 따라 각국별 가격경쟁력은 더 이상 마케팅의 주요 요인으로 작용하지 않고 있으며 대신 최신 기능과 최신 디자인이 시장점유율 확대의 관건이 되고 있음. 한편, OEM수출에 종사하는 기업들로서는 홍콩 등지에서 개최되는 관련 전문 전시회 참관 및 참가 등을 통해 수주는 물론, 최신 상품동향 파악에 노력이 요망됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ELBEX VIDEO
담당자 : MR. W. H. CHAN
주 소 : METRO CENTRE, PHASE2, 8TH FL., UNIT 808 21 LAM HING STREET, KOWLOON BAY,H.K.
전 화 : 852-2798-7608
팩 스 : 852-2798-7774

○ 업체명 : FAN WAH ELECTRICALENGINEERING CO.
담당자 : MR. Y.Y.CHUN
주 소 : EMPEROR GROUP CENTRE RM. 2107, 288 HENNESSY RD., WANCHAI, H.K.
전 화 : 852-2833-2898
팩 스 : 852-2838-4208

○ 업체명 : FUJICOM PRODUCTS LTD.
담당자 : MR. E.R. VALENTINE
주 소 : KOWLOON PLAZA 12TH FL., RM.1212, 485 CASTLE PEAK RD. CHEUNG SHA WAN, KOWLOON, H.K.
전 화 : 852-2310-8823
팩 스 : 852-2310-8919

○ 업체명 : NIXON TECH. CO.LTD.
담당자 : MR. W.H. WING

주 소 : TRINITY HOUSE, RM.903-905, 165-171, WAN CHAI RD.,
WAN CHAI, H.K.
전 화 : 852-2892-2188
팩 스 : 852-2831-9973

○ 업체명 : PACIFIC(H.K.) CO.
담당자 : MR. M.C. MAN
주 소 : CONCORD COMMERCIAL BLDG., 16TH FL, 155-157, KING'S,
RD., NORTH POINT,H.K.
전 화 : 852-2571-5382
팩 스 : 852-2571-7677

○ 업체명 : PENGO DEVELOPMENT CO.
담당자 : MR. C.F. WONG
주 소 : KOWLOON BAY INDUSTRIAL CENTRE, 5TH FL., RM. 8
15 WANG HOI RD., KOWLOON BAY KOWLOON, H.K.
전 화 : 852-2756-3832
팩 스 : 852-2798-9048

○ 업체명 : SHEE HING SECURITY CO.
담당자 : MR. S.C. LEUNG
주 소 : POTTINGER HOUSE, 1ST FL., 24-26, POTTINGER STREET,
CENTRAL, H.K.
전 화 : 852-2868-3278
팩 스 : 852-2868-1314

5. 건설장비

가. 최근 수입동향

<수입실적(HS 8429)>

(단위 : HK$ 백만)

구 분	1995	1996	1997
총 수 입 액	1,407.98	1,414.31	1,944.93
1. 일 본	961.65	1,099.23	1,717.27
2. 미 국	47.63	54.23	54.59
3. 독 일	160.99	90.45	51.78
4. 스 웨 덴	7.78	6.73	25.67
5. 태 국	0.99	0.73	20.77
- 한 국	37.78	8.45	6.27

<수입실적(HS 8431)>

(단위 : HK$ 백만)

구 분	1995	1996	1997
총 수 입 액	2,663.18	2,764.63	2,888.13
1. 일 본	521.58	517.68	500.32
2. 싱가포르	356.58	369.15	373.08
3. 미 국	280.56	270.60	327.16
4. 독 일	359.67	300.89	264.60
5. 프 랑 스	115.69	101.18	252.38
- 한 국	29.37	34.74	48.54

나. 시장분석 및 전망

○ 중국내 주택건설 붐 등 특수가 2~3년간 지속될 것으로 예상되고 있는 가운데 수요 증가가 예상됨. 일본 및 독일의 시장점유율이 하락하고 있어 한국산 진출에도 유리한 여건으로 작용

다. 한국상품 시장확대방안

○ 장비시장에서는 선진국 추격이 사실상 어려운 바 부품시장에서 원화 평가절하 요인을 최대한 살려 선진국 대비 가격경쟁력 우위 폭 확대 필요. 대기업과 중소기업의 역할분담을 통한 공동시장 개척과 동시에 중국 건설특수를 겨냥한 보급형 제품 개발 노력이 필요

라. 수입관심 바이어리스트

<FORKLIFT>

○ 업 체 명 : BERKELEY & CO
대 표 자 : JOHNNY Y F CHEUNG, MANAGER
담 당 자 : MR. CHAN CHEUK TIM, MANAGER
주 소 : UNIVERSAL INDUSTRIAL CENTRE GROUND FLOOR BLOCK N 19-25 SHAN MEI STREET FOTAN SHA TIN, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전 화 : (852)26051929
팩 스 : (852)26930593
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : VINT HAZELL LTD
대 표 자 : MR. JOHN PONG, DIRECTOR
담 당 자 : MR. ALBERT CHAN, SALES EXECUTIVE

주　　소 : RITZ BUILDING ROOM 1106 625 NATHAN ROAD MONG KOK, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)23880331
팩　　스 : (852)27109437
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : HONG KONG AIRCRAFT ENGINEERING CO., LTD.
대 표 자 : MR. JOHN SLOSAR,　MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MR. PAUL DAI,　PURCHASING MANAGER
주　　소 : HONG KONG INTERNATIONAL AIRPORT 60 CONCORDE ROAD KOWLOON CITY, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)27676429
팩　　스 : (852)27649735
종업원수 : 501~1000

○ 업 체 명 : CONTINENTAL SHINE INTERNATIONAL LTD.
대 표 자 : MR. STEPHEN SO,　MANAGING DIRECTOR
주　　소 : TREASURE CENTRE 18TH FLOOR ROOM 1805 42 HUNG TO ROAD KWUN TONG, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)23052668
팩　　스 : (852)23319039
종업원수 : 6~10

○ 업 체 명 : TOWNFIELD ENGINEERING LTD.
대 표 자 : MR. C K FOK,　DIRECTOR
주　　소 : PROFIT INDUSTRIAL BUILDING ROOM 1438 1-10 KWAI FUNG CRESCENT KWAI CHUNG, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전　　화 : (852)24926798
팩　　스 : (852)24930420
종업원수 : 6~10

○ 업 체 명 : TACT CO., LTD.
대 표 자 : MISS WENDY YU,　MANAGER
담 당 자 : MR. STEPHEN YU,　MANAGER
주　　소 : TRANSPORT CITY BUILDING GROUND FLOOR ROOM 5 1-7 SHING WAN ROAD SHA TIN, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전　　화 : (852)26061210
팩　　스 : (852)26010034
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : ECITON INDUSTRIAL CO., LTD.
대 표 자 : MR. WILLIAM WONG,　DIRECTOR

담 당 자 : MR. ALUX K W WONG, ASSISTANT MANAGER
주 소 : KINGSWAY INDUSTRIAL BUILDING PHASE 1 11TH FLOOR BLOCK D 167-171 WO YEE HOP ROAD KWAI CHUNG, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전 화 : (852)24017880
팩 스 : (852)24852621
종업원수 : 11~15
E-mail : ECITON@HKSTAR.COM

○ 업 체 명 : ECITON TRADE DEVELOPMENT COMPANY
대 표 자 : MR. WILLIAM K S WONG, MANAGER
담 당 자 : MR. ALUX K W WONG, ASSISTANT MANAGER
주 소 : KINGSWAY INDUSTRIAL BUILDING PHASE 1 11TH FLOOR FLAT D 167-171 WO YI HOP ROAD KWAI CHUNG, NEW TERRITORIES,HONG KONG
전 화 : (852)24017880
팩 스 : (852)24852621
E-mail : ECITON@HKSTAR.COM
종업원수 : 11~15

○ 업 체 명 : SKY SEA TRADING CO.
대 표 자 : MR. MAX FUNG, MANAGER
담 당 자 : MR. HENRY CHAN, MANAGER
주 소 : LIN FUNG CENTRE 2ND FLOOR BLOCK C 184-186 TEXACO ROAD TSUEN WAN, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전 화 : (852)24062703
팩 스 : (852)24062664
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : CROWN MOTORS LTD.
대 표 자 : MR. WILLIAM TSUI, MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MR. DESMON LEW, GENERAL MANAGER
주 소 : CITICORP CENTRE 22ND FLOOR 18 WHITFIELD ROAD CAUSEWAY BAY, HONG KONG
전 화 : (852)24083636
팩 스 : (852)28111060
종업원수 : 501~1000

<LIFT>

○ 업 체 명 : ALBERTA ENGINEERING LTD.
대 표 자 : MR. LAW YU WING, DIRECTOR
담 당 자 : MISS REBECCA YEUNG, ASSISTANT MANAGER

주　　소 : FAVOR INDUSTRIAL CENTRE 9TH FLOOR UNIT 12 21 WO TONG TSUI STREET KWAI CHUNG, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전　　화 : (852)24812648
팩　　스 : (852)24813199
E-mail : ALBERTAT@NETVIGATOR.COM
종업원수 : 16~25

○ 업 체 명 : ASIAN CHINA ENGINEERING COMPANY
대 표 자 : MR. TSUI TING YI,　PARTNER
담 당 자 : MISS KAREN CHAN,　PERSONAL ASSISTANT
주　　소 : A T TOWER 7TH FLOOR 180 ELECTRIC ROAD NORTH POINT, HONG KONG
전　　화 : (852)28878091
팩　　스 : (852)28876422
E-mail : ASIAN@ASIAONLINE.NET
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : ASIAN CHINA PRODUCTS COMPANY
대 표 자 : MR. TSUI TING YI,　PROPRIETOR
담 당 자 : MISS ROSA NG,　ACCOUNTANT
주　　소 : A T TOWER 7TH FLOOR 180 ELECTRIC ROAD NORTH POINT, HONG KONG
전　　화 : (852)28878091
팩　　스 : (852)28876422
E-mail : ASIAN@ASIAONLINE.NET
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : AVION PEMAS COMPANY LIMITED
대 표 자 : MISS JOSEPHINE YEUNG,　MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MISS THERESA WU,　DIRECTOR
주　　소 : NAN FUNG COMMERCIAL CENTRE ROOM 1503-5 19 LAM LOK STREET KOWLOON BAY, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)27968263
팩　　스 : (852)27962882
종업원수 : 11~15

○ 업 체 명 : CHUN MING ENGINEERING CO., LTD.
대 표 자 : MR. LO WING MAN,　MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MRS. LO,　FINANCIAL CONTROLLER
주　　소 : WING KUT INDUSTRIAL BUILDING 2ND FLOOR BLOCK B 608 CASTLE PEAK ROAD CHEUNG SHA WAN, KOWLOON, HONG KONG

전　　화 : (852)27424223
팩　　스 : (852)27854031
종업원수 : 101~200

○ 업 체 명 : ALBERTA TECHNOLOGY LIMITED
대 표 자 : MR. LAW YU WING,　MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MISS REBECCA YEUNG,　ASSISTANT MANAGER
주　　소 : FAVOR INDUSTRIAL CENTRE 9TH FLOOR UNIT 12 21 WO TONG TSUI STREET KWAI CHUNG, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전　　화 : (852)24812648
팩　　스 : (852)24813199
E-mail : ALBERTAT@NETVIGATOR.COM
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : ANALOGUE TECHNICAL AGENCIES LTD
대 표 자 : MR. OTTO POON LOK TO,　MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MR. C Y FONG,　DIRECTOR
주　　소 : JAVA COMMERCIAL CENTRE 17TH FLOOR 128 JAVA ROAD NORTH POINT, HONG KONG
전　　화 : (852)25653371
팩　　스 : (852)25657638
종업원수 : 51~100

○ 업 체 명 : ASSOCIATED ENGINEERS LTD.
대 표 자 : MR. G T CHOW,　DIRECTOR / MR G T CHOW,　MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MR. ANTHONY CHOW,　GENERAL MANAGER
주　　소 : HONG KONG INTERNATIONAL AIRPORT 77 CONCORDE ROAD KOWLOON CITY, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)27527081
팩　　스 : (852)23637617
종업원수 : 1001~2000

○ 업 체 명 : BONGEAR (HK) LIMITED
대 표 자 : MR. K L TANG,　DIRECTOR
담 당 자 : MR. K Y CHAN,　DEPUTY DIRECTOR
주　　소 : HILDER CENTRE ROOM 605-606 2 SUNG PING STREET HUNG HOM, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)27660218
팩　　스 : (852)23659339
종업원수 : 26~50

○ 업 체 명 : CNIM (HK) LTD.
대 표 자 : MR. J RAFINI, MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MR. TOMMY WONG, EXECUTIVE
주 소 : SEAVIEW ESTATE BLOCK B ROOM 1203-1204
2-8 WATSON ROAD NORTH POINT, HONG KONG
전 화 : (852)25703135
팩 스 : (852)28071059
종업원수 : 51~100

6. 컴퓨터 주변기기

가. 최근 수입동향

(단위 : HK$ 백만)

구 분	1995	1996	1997
총 수 입 액	20,883.25	34,505.31	42,792.17
1. 중 국	5,331.97	13,635.20	14,158.89
2. 싱가포르	5,999.15	6,467.15	7,621.19
3. 미 국	2,972.61	4,824.47	4,962.37
4. 말 련	499.89	1,252.95	4,690.07
5. 일 본	2,829.05	2,930.80	4,063.14
- 한 국	162.16	625.22(7위)	983.48(7위)

나. 시장분석 및 전망

○ 중국내 개인용 컴퓨터 보급 급속확대로 인해 주변기기 시장 급팽창중. 다만, 컴퓨터가격인하 바람과 함께 주변기기 가격도 인하추세를 보이고 있어 업체로서는 박리다매 전략구사 불가피. 대만과 싱가포르는 신제품 뿐만 아니라 UP-GRADE시장을 겨냥한 제품을 신속하게 출시하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 부품국산화 비율 제고 및 설계개선을 통한 원가절감 요망

○ 제품고급화 관련 전문전시회 참가 확대

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : ACER COMPUTER (FAR EAST) LTD.
대 표 자 : MR. MICHAEL MAK, MANAGING DIRECTOR

담 당 자 : MR. WILLIAM YEUNG, PRODUCT MANAGER
주 소 : GUANGDONG INVESTMENT TOWER 6TH FLOOR
148 CONNAUGHT ROAD CENTRAL CENTRAL, HONG KONG
전 화 : (852)25280233
팩 스 : (852)28613758
종업원수 : 26~50

○ 업 체 명 : ACS COMPUTER (HK) LIMITED
대 표 자 : MR. OMIYA K C LEE, DIRECTOR
담 당 자 : MR. JAMES HO, SALES EXECUTIVE
주 소 : ELITE INDUSTRIAL CENTRE ROOM 1107 883 CHEUNG SHA
WAN ROAD CHEUNG SHA WAN, KOWLOON, HONG KONG
전 화 : (852)27411773
팩 스 : (852)27418346
E-mail : ACSOMIYIA@HKSTAR.COM
종업원수 : 11~15

○ 업 체 명 : ACTION INTERNATIONAL SERVICE LTD.
대 표 자 : MR. ERIC KWAN, MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MISS LILIAN KEUNG, SECRETARY
주 소 : OVERSEAS BUILDING 11TH FLOOR
417 HENNESSY ROAD CAUSEWAY BAY, HONG KONG
전 화 : (852)28657602
팩 스 : (852)28660125
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : AFE COMPUTER SERVICES LIMITED
대 표 자 : MR. HOWARD WAN, GENERAL MANAGER
주 소 : ALLIANCE BUILDING ROOM 401 130-136 CONNAUGHT ROAD
CENTRAL CENTRAL, HONG KONG
전 화 : (852)28511200
팩 스 : (852)28504555
종업원수 : 26~50

○ 업 체 명 : ATOZTEC TRADING CO., LTD.
대 표 자 : MR. CEDRIC LING, GENERAL MANAGER
담 당 자 : KODAK HOUSE II 18TH FLOOR SUITE 1811
주 소 : 321 JAVA ROAD NORTH POINT, HONG KONG
전 화 : (852)25975322
팩 스 : (852)25975800
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : AVIONET (HONG KONG) LIMITED
대 표 자 : MR. TUNG HING SHING, MANAGER

주　　소 : CHINA RESOURCES BUILDING 46TH FLOOR ROOM 4606-10
26 HARBOUR ROAD WANCHAI, HONG KONG
전　　화 : (852)28274546
팩　　스 : (852)28275630
종업원수 : 26~50

○ 업 체 명 : CCENTURY TECHNOLOGY CO., LTD.
대 표 자 : MR. FRANCIS MA,　DIRECTOR
담 당 자 : MISS KITTY WONG,　MANAGER
주　　소 : CHOPLITE INDUSTRIAL CENTRE 8TH FLOOR UNIT A8 3-5
WANG TAI ROAD KOWLOON BAY, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)27966683
팩　　스 : (852)27998819
종업원수 : 16~25

○ 업 체 명 : COMPAC MICROELECTRONICS (HK) LTD.
대 표 자 : MR. DAI WIN JAY,　GENERAL MANAGER
MR. RANDY WAN,　DIRECTOR
담 당 자 : MR. DAI WIN JAY,　GENERAL MANAGER
주　　소 : PROSPERITY CENTRE ROOM 705-707 77-81 CONTAINER
PORT ROAD KWAI CHUNG, NEW TERRITORIES,
HONG KONG
전　　화 : (852)24851022
팩　　스 : (852)24850914
E-mail　: CORP@COMPAC.COM.HK
종업원수 : 11~15

○ 업 체 명 : COMPUCON COMPUTERS (ASIA) LTD.
대 표 자 : MR. RAYMOND LUI,　SALES MANAGER
담 당 자 : MR. EDMOND TAM,　ENGINEER
주　　소 : KARIN BUILDING 1ST FLOOR 166 WAI YIP STREET
KWUN TONG, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)23898252
팩　　스 : (852)23436479
종업원수 : 26~50

○ 업 체 명 : COUNTRY CORP. LIMITED
대 표 자 : MR. RAYMOND CHEUNG,　BUSINESS MANAGER
담 당 자 : MISS SALLY KWOK,　SECRETARY
주　　소 : MACDONALD BUILDING 18TH FLOOR ROOM 1803
44 YEE WO STREET CAUSEWAY BAY, HONG KONG
전　　화 : (852)28661831
팩　　스 : (852)28661276
종업원수 : 6~10

7. 가정용 정수기

가. 최근 수입동향

(단위 : HK$ 백만)

구 분	1995	1996	1997
총 수 입 액	1,011.67	1,186.87	1,144.51
1. 미 국	317.99	358.41	397.50
2. 일 본	187.32	153.33	151.95
3. 중 국	179.37	132.29	120.17
4. 영 국	54.91	114.59	86.20
5. 대 만	54.80	41.33	63.61
- 한 국	17.63	30.58(9위)	34.52(8위)

나. 시장분석 및 전망

○ 중국내 환경오염에 따라 식용수질에 관심이 제고되면서 수입물량이 증가하다가 최근 중국업체 직접생산 증가 및 중국내 합자기업 제품증가로 인해 홍콩을 통한 수입증가 추세가 주춤하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 시장진입 초기단계이므로 무리한 가격인하 경쟁보다는 품질 고급화를 통해 고급품시장 개척전략 필요. 브랜드 이미지 구축과 홍콩내 에이전트 망을 활용한 대중국 물량 공급 확대 필요.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : YANG MULIA GEM LTD.
대 표 자 : MISS C M AU-YEUNG, DIRECTOR
담 당 자 : MR. KAM CHIH, MANAGER
주 소 : TUNG HIP COMMERCIAL BUILDING 26TH FLOOR
248 DES VOEUX ROAD CENTRAL CENTRAL, HONG KONG
전 화 : (852)28152705
팩 스 : (852)28543970
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : UYEMURA-SOLAR CO., LTD.
대 표 자 : MR. CHAN WAI MAN, DIRECTOR

담 당 자 : MR. WONG YU LOCK, DIRECTOR
주 소 : CDW BUILDING 19TH FLOOR FLAT A & B 388 CASTLE PEAK ROAD TSUEN WAN, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전 화 : (852)24144251-6
팩 스 : (852)24136266
E-MAIL : USOLAR@NETVIGATOR.COM
종업원수 : 26~50

○ 업 체 명 : EARTH PRODUCTS CHINA LTD.
대 표 자 : MR. FRANK KO, DIRECTOR
담 당 자 : MISS WENDY KO, MANAGER
주 소 : SEA POWER CENTRE 16TH FLOOR ROOM 1602 73-77 LEI MUK ROAD KWAI CHUNG, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전 화 : (852)23928698
팩 스 : (852)23955655
E-MAIL : INFOR@EPC.COM.HK
종업원수 : 6~10

○ 업 체 명 : LIFE TECHNOLOGIES (PACIFIC) LTD.
대 표 자 : MR. NGAI HAK KIN, MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MR. TANG CHIU KUEN, GENERAL MANAGER
주 소 : FORTEI BUILDING 12TH FLOOR 98 TEXCO ROAD TSUEN WAN, NEW TERRITORIES, HONG KONG
전 화 : (852)24078450
팩 스 : (852)24082280
종업원수 : 11~15

○ 업 체 명 : HONEYCLAVE MEDICAL LIMITED
대 표 자 : MR. DAVID SHIH, MANAGER
담 당 자 : MR. LAM TSZ CHIU, SALES EXECUTIVE
주 소 : BELLE HOUSE 1ST FLOOR FLAT 5 31 WHITFIELD ROAD CAUSEWAY BAY, HONG KONG
전 화 : (852)25109033
팩 스 : (852)25109303
종업원수 : 11~15

○ 업 체 명 : A-STATIC CLEANROOM TECH LTD.
대 표 자 : MR. RONNIE WONG, MANAGING DIRECTOR
담 당 자 : MR. G H TAN, SALES MANAGER
주 소 : VERISTRONG INDUSTRIAL CENTRE BLOCK A GROUND FLOOR FLAT 4B5 34-36 AU PUI WAN STREET FOTAN SHA TIN, NEW TERRITORIES, HONG KONG

전　　화 : (852)26902722
팩　　스 : (852)26876986
E-MAIL : GHTAN@NETVIGATOR.COM
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : TIN CHOI SCIENTIFIC COMPANY
대 표 자 : MR. MOK HONG FUN,　PARTNER
담 당 자 : MR. MOK WING HOI,　PARTNER
주　　소 : YU YUET LAI BUILDING ROOM 110
43-55 WYNHAM STREET CENTRAL, HONG KONG
전　　화 : (852)25238609
팩　　스 : (852)28685329
종업원수 : 1~5

○ 업 체 명 : SHIN-ETSU POLYMER COMPANY LIMITED
대 표 자 : MR. TORU TAKAYAMA,　GENERAL MANAGER
담 당 자 : MR. T KINOSHITA,　SALES MANAGER
주　　소 : CHINA HONG KONG CITY TOWER 6 16TH FLOOR SUITE 1602
33 CANTON ROAD TSIM SHA TSUI, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)23779131
팩　　스 : (852)23771673
종업원수 : 6~10

○ 업 체 명 : ZERON SCIENTIFIC SUPPLY CO.
대 표 자 : MR. K L CHOW,　PROPRIETOR
담 당 자 : MR. LEE WOON YEE,　SALES SUPERVISOR
주　　소 : DAVID HOUSE ROOMS 707 8-20 NANKING STREET
YAU MA TEI, KOWLOON, HONG KONG
전　　화 : (852)23857853
팩　　스 : (852)27704970
종업원수 : 6~10

○ 업 체 명 : WORLDWIDE INSTRUMENTS LTD.
대 표 자 : MISS VIVIAN CHEN,　ASSISTANT MANAGER
주　　소 : FORTUNE COMMERCIAL BUILDING 18TH FLOOR ROOM 1
362 SHA TSUI ROAD TSUEN WAN, NEW TERRITORIES,
HONG KONG
전　　화 : (852)24115556
팩　　스 : (852)24990073
종업원수 : 1~5

8. 재봉기

가. 최근 수입동향

<1997년 수입실적 (8452-1000 Household Type)>

(단위 : US$ 천, %)

순 위	국 가 명	수 입 액	수입증가율
전 체	-	11,310	-21.89
1	중 국	9,770	-20.69
2	대 만	700	1.45
3	브 라 질	470	-6.00
4	한 국	160	33.33

자료원 : 홍콩정부통계처

<1997년 수입실적 (8452-2100 Industrial Type)>

(단위 : US$ 천, %)

순 위	국 가 명	수 입 액	수입증가율
전 체	-	11,300	40.72
1	이 태 리	3,890	440.28
2	독 일	2,450	97.58
3	일 본	1,360	-45.09
4	대 만	990	182.86
5	한 국	320	88.24

자료원 : 홍콩정부통계처

나. 시장분석 및 전망

○ '95년 이후 가정용 수입수요는 -3.92%('95 대비 '96), -21.89%('96 대비 '97), -52.50%('97. 1~2 대비 '98 동기) 등으로 급감세를 보여 사양세를 걷고 있음. 일반 가정용의 경우 홍콩을 경유한 중국내 소요 물량이 명맥을 유지할 뿐 사양세 가속화 예상. 산업용의 경우, 상기 기간동안 각각 47.34%, 40.72%, 28.20%의 증가율을 보이고 있어 향후 시장수요는 산업용 위주로 급속히 재편될 것이며 연평균 수요증가율 20%선 지속 유지 전망. 이태리와 독일산이 치열한 시장점유 경쟁을 보이고 있는 가운데 일본산과 대만산도 일정 수준 유지. 산업용의 경우, 가정용과는 달리 바이어가 원하는 기능을 추가해 제품화할 수 있는 제작능력면에서 이태리와 독일산이 유리.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 가정용 제봉기의 경우 수출단가 하락 움직임은 비교적 적으나 홍콩을 통한 대중국 간접 수출 물량이 급속히 감소하고 있음. 산업용은 지속적으로 시장이 확대되고 있으나 한국산 수출실적은 '97년 이래 사실상 전무하다시피 하여 홍콩 수입상을 만족시킬 수 있을 정도의 제품 성능향상이 마련되지 않는 한 현재 홍콩경유 간접수출 물량을 대중국 직접 수출물량으로 시급히 전환해야 할 필요성이 제기됨. 홍콩을 경유 중국으로 재수출되는 소량의 가정용 재봉기의 경우 중국내 바이어와의 직거래루트 발굴을 통한 채산성 확대 필요.

○ 그러나 중국내 광범위한 수요에도 불구 한국산은 중국산대비 약 10~20%정도 고가여서 중국시장에 적합한 보급형 상품개발 필요. 산업용의 경우 브랜드 인지도면에서 유럽 및 일본산에 비해 절대 약세이며 기술력면에서도 하향 평가되고 있는 관계로 독창적인 기술력이 요망. 한편, 홍콩 재봉기 바이어들은 한국 수출자와의 상담시 언어장벽으로 큰 곤란을 겪고 있다고 하는 바, 이에 대한 대책마련도 요망.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Hoi Fung Sewing Machine Co., Ltd.
담 당 자 : Mr. Peter Law (Manager)
주 소 : G/F, 127-129, Lai Chi Kok Rd., Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852)2381-1663
팩 스 : (852)2395-0668
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : Agent
주요 취급품목 : Sewing Machine
주 수입선 : 일본(Singer, Juki)
연간수입규모(또는 매출액) : Confidential
한국산 사용경험 및 관련평가 :
한국산 수입경험없으며 홍콩 재봉기 시장이 협소하고 최근 불경기 지속으로 근시일내 신규수입 의사는 불확실함 한국산 카탈로그, 가격표 입수후 최소 공급가능물량 등을 고려, 추후 수입가능성 조사 예정

○ 업 체 명 : Hop Fat Sewing Machine Co., Ltd.
담 당 자 : Mr. Luk Han (Director)
주 소 : G/F, 76A-78, Cheung Sha Wan Rd., Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852)2776-9306
팩 스 : (852)2788-0581
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) :
Importer, Exporter(Re-exporting to China) & Distrubutor, Sole Agent for U.S. and Japanese Companies
주요취급품목 : Sewing Machine
주 수입선 : 미국, 일본
연간수입규모(또는 매출액) : Confidential
한국산 사용경험 및 관련평가 : 수입경험 없으며 향후 카탈로그 등 확보후 수입 고려예정

○ 업 체 명 : Fu Ho Sewing Machine Co., Ltd.
담 당 자 : Mr. Eric Chan (Manager)
주 소 : G/F, 127, Kai Kok Rd., Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852)2381-2253/5
팩 스 : (852)2397-2528
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : Trader
주요취급품목 : Sewing Machine especially for Shoe Making
주 수입선 : 대만, 일본
연간수입규모(또는 매출액) : Confidential
한국산 사용경험 및 관련평가 :
한국산이 기존 수입품인 일본산 및 대만산 보다 성능이 우수한 것으로 확인될 경우 수입 가능하나 물량은 소량으로 예상

○ 업 체 명 : Castin Ind. Trading Ltd.
담 당 자 : Mr. Andy Ho (Director)
주 소 : G/F, Mecco Ind. Bldg., 53-55, Au Pui Wan St., Fotan, Sha Tin, N.T., Hong Kong
전 화 : (852)2699-8383
팩 스 : (852)2699-6968
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : Importer & Exporter
주요취급품목 : Plastic Machinery
주 수입선 : 대만
연간수입규모(또는 매출액) : Confidential
한국산 사용경험 및 관련평가 :
한국산 수입경험 없으나 동종 업체로부터 성능이 양호하다는 평가를 받는 것으로 파악
: 하반기이후 시장회복시 수입 고려

9. 사출성형기

가. 최근 수입동향

<1997년 수입실적>

(단위 : US$ 천, %)

순 위	국 가 명	수 입 액	수입증가율
전 체	-	280,000	27.81
1	일 본	97,360	33.79
2	독 일	44,840	114.03
3	네덜란드	32,510	63.53
-	한 국	4,920	4.46

자료원 : 홍콩정부통계처

나. 시장분석 및 전망

○ 홍콩에는 약 12개의 사출성형기 제조업체가 있으며 이중 Chen Hsong Holding Ltd.는 홍콩 및 중국생산분을 포함, 연산 8,000대 규모로써(주종품목 : Clamping force 20~2,000t) 홍콩업체중 경쟁력이 가장 강함. 기타 홍콩업체들은 대부분 일본과 독일 등지로부터 부품을 도입, 완제품을 생산하는데 대만산보다 품질이 앞선 것으로 평가됨. 홍콩 수입자들은 Clamping force 1,000t 이상 중대형 성형기(예 : TV 케이스 제작용)에 있어서는 자국산, 독일산 보다 정밀도에서 앞선 일본산을 단연 선호하고 있음.

○ 이에 따라, 홍콩 제조업체들은 대개 600t이하 소형 성형기(예 : 완구제작용)부문에 주력하고 있음. 고정밀도를 요하지 않는 소형 기기 부문에서는 가격과 납기가 구매시 가장 중요 고려요소로 작용. '97년 아시아 외환위기이후 수입시장 전반이 급냉하고 있으며 최근에는 각국 제조업체들이 앞다투어 가격인하 경쟁을 벌이고 있음. 이에 따라 '98년 홍콩시장에서도 수입물량은 증가하나 수입 금액은 감소하는 현상을 보일 것으로 전망. (수출기업의 채산성 악화 예상)

○ 한국의 대홍콩 수출액이 홍콩 전체수입시장에서 차지하는 규모는 '97년 현재 약 1.8%로 미미하나 '95년이래 지속적인 증가세를 유지하고 있음. 특히 대당 가격이 '95년 US$ 30.4천에서 '96년 US$ 36.8천, '97년 US$ 42.1천으로 지속적으로 상승하고 있어 高價시장 진입이 이루어지고 있는 것으로 보임. 그러나, 아시아위기 이후 '98년 들어서는 대당가격이 US$ 16.7천으로 크게 떨어져 채산성이 악화되고 있음.

<홍콩의 대한국 수입동향>

(단위 : 대, US$ 천)

1995		1996		1997		1998	
물 량	금 액	물 량	금 액	물 량	금액	물 량	금 액
149	4,530	128	4,710	117	4,920	9	150

○ 홍콩 불경기의 영향으로 고가품 시장은 비교적 영향을 적게 받고 있는 반면 중저가 시장은 급속히 냉각되고 있어 '98년 한국의 대 홍콩 사출성형기 수출은 전년대비 약 20~30% 감소세를 보일 것으로 전망.('98년 1~2월중 홍콩의 일본산 및 독일산(고가·고급품)수입은 전년동기대비 98%와 111% 급증한 반면, 중저가·중급품인 네덜란드산, 한국산, 대만산은 각각 84.2%, 79.5%, 22.5% 감소)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 고정밀도 대형기기 부문에서는 일본, 독일과의 경쟁이 절대 불리(가격을 제외한 품질, 브랜드이미지, A/S 등 전 분야 약세). Clamping force 600이하 소형기기 시장에서 경쟁대상인 홍콩 및 대만업체를 앞서기 위해서는 납기단축과 A/S제고가 우선적으로 요청됨. 또한, 급성장중인 중국 사출성형기 시장 진출을 위해서는 매년 10월 상해에서 개최되는 '국제 플라스틱 및 고무산업 전시회'(Inter-national Plastics & Rubber Industry) 참여를 통한 시장동향 파악이 필수적임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Gransuit Machinery Co., Ltd.
담 당 자 : Mr. Larry Y. F. Lam (Asst. Sales Manager)
주 소 : Unit 6, 14/F, Blk B, Hoi Luen Ind. Centre, 55, Hoi Yuen Rd. Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852)2342-0883
팩 스 : (852)2763-7155
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : Importer & Distributor
주요 취급품목 : Milling Machine, Machining Centre, Electrical Discharge, Machine, Injection Mould M/C
주 수입선 : 일본(Dahlin, OKK, Yaw Jet), 한국(Hyundai)
연간수입규모(또는 매출액) : Confidential
한국산 사용경험 및 관련평가 :
홍콩내 Hyundai 독점 에이전트로써 약 6개월간 수 대의 현대제품을 판매한 바 있으며 현재 End User의 반응을 대기중

○ 업 체 명 : Twin Star Machinery Co.
담 당 자 : Mr. Ho Bing Kwong (Director)
주 소 : 2/F, Rm.3-4, Shing Yip Ind. Bldg., 19-21 Shing Yip St., Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong
전 화 : (852)2343-2922
팩 스 : (852)2343-0421
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : Importer & Exporter
주요취급품목 : Machine Tools & Plastic Machine
주 수입선 : 대만
연간수입규모(또는 매출액) : Confidential
한국산 사용경험 및 관련평가 : 수입경험은 없으나 한국 대기업 제품에 대해 향후 수입 고려중

○ 업 체 명 : Polywell Machinery Ltd.
담 당 자 : Mr. Andy W. H. Chan (Sales Manager)
주 소 : 4/F, Blk. H, Kwai Shun Ind. Bldg., 51-63, Container Port Rd., Kwai Chung, N.T. Homg Kong
전 화 : (852)2489-2363
팩 스 : (852)2424-0349
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : Importer & Exporter
주요취급품목 : Plastic Machine, Printing Machine, Metal Work M/C, Auto Parts
주 수입선 : 일본, 대만, 한국
연간수입규모(또는 매출액) : Confidential
한국산 사용경험 및 관련평가 :
동사는 최상급 일본산과 중상급 한국, 대만산을 함께 수입하고 있으며 품질면에서 한국산이 대만산을 앞선 것으로 평가하고 있음.

○ 업 체 명 : Castin Ind. Trading Ltd.
담 당 자 : Mr. Andy Ho (Director)
주 소 : G/F, Mecco Ind. Bldg., 53-55, Au Pui Wan St., Fotan,
Sha Tin, N.T., Hong Kong
전 화 : (852)2699-8383
팩 스 : (852)2699-6968
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : Importer & Exporter
주요취급품목 : Plastic Machinery
주 수입선 : 대만
연간수입규모(또는 매출액) : Confidential
한국산 사용경험 및 관련평가 :
한국산 수입경험 없으나 동종 업체로부터 성능이 양호하다는 평가를 받는 것으로 파악
: 하반기이후 시장회복시 수입 고려

10. 컴프레서

가. 최근 수입동향

<1997년 수입실적>

(단위 : HK$ 백만, %)

구 분	순 위	국 가 명	수 입 액	수입증가율
HS 841430	전 체	-	411.6	-16.7
	1	일 본	106.5	-15.7
	2	미 국	106.3	30.3
	3	이 태 리	68.5	-25.5
	-	한 국	11.3	-56.4
HS 841440	전 체	-	231.3	-20.0
	1	일 본	56.8	4.1
	2	이 태 리	48.3	-55.0
	3	벨 기 에	42.7	12.9
	-	한 국	0.2	-
HS 841480	전 체	-	516.2	23.0
	1	중 국	158.2	14.9
	2	미 국	87.8	9.7
	3	일 본	60.5	39.6
	-	한 국	0.2	-87.74

자료원 : 홍콩정부통계처
주 : '97년 평균환율 HK$ 7.742 / US$

○ 가장 많이 팔리는 상품유형으로는 ROTARY SCREW COMPRESSOR
주요 사양 : 30~50HP, 저소음, 56~60dBA, 24시간 작동가능한 ACR ELECTRONIC AND MONITORING SYSTEM)

나. 시장분석 및 전망

○ '97년 아시아 외환위기이후 수입시장 전반이 급냉하고 있으며 최근에는 수요자체가 감소하고 있음. 일부 품종을 제외하고는 당분간 수입이 크게 감소할 것으로 전망되는 가운데 최근 일부 홍콩수입업자들이 대금지불을 거절하는 사례가 빈번히 발생, 주의를 요함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동 품목은 현지 바이어들의 한국산 인지도가 거의 전무한 상태이며 기술력에 있어서도 일본. 독일. 미국산에 비해 크게 떨어져 시장진출이 어려움. 우리 업체 단독진출은 사실상 불가능하지만 일본 등 기업과의 협력방안 모색필요(더욱이 중소기업이 홍콩 컴프레서 시장에 진출하기에는 위험 부담이 큼)

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : VISDIT TRADE ENGINEERING
담 당 자 : Mr. JAMES WONG, (DIRECTOR)
주 소 : RM. C, 15/F, CHEONG WAH BLDG., KOWLOON, HONG KONG
전 화 : (852)2760-0805
팩 스 : (852)2760-1701
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : IMPORTER & DISTRIBUTOR
주요 취급품목 : AIR, ROTARY SCREW, SPRAY EQUIPMENT
주 수입선 : 일본(HITACHI, TOSHIBA), 미국(CAMBELL)
연간수입규모(또는 매출액) : CONFIDENTIAL
한국산 사용경험 및 관련평가 : 인지도 없음.

○ 업 체 명 : NGAI SHING MACHINERY
담 당 자 : MR. MARTIN CHEONG (DIRECTOR)
주 소 : G/F, 446-448, SHANGHAI ST. KOWLOON, HONG KONG
전 화 : (852)2385-7099
팩 스 : (852)2332-8979
바이어유형(제조업체, 전문수입상 등) : IMPORTER & DISTRIBUTOR
주요취급품목 : AIR, SCREW, WATER PUMP
주 수입선 : 일본(TOSHIBA, MITSUI SEIKI)
연간수입규모(또는 매출액) : CONFIDENTIAL
한국산 사용경험 및 관련평가 : 소량 수입경험 있으나 현재는 중단

필 리 핀

1. 폴리에스테르사

가. 최근 수입동향

(단위 : t, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	47,361 (5.9)	48,594	44,724 (45.3)	54,093	30,790 (16.7)	55,412
대 만	39,682	40,419	40,377	48,066	24,746	44,216
한 국	2,529	2,476	1,909	2,357	782	1,363
미 국	1,185	1,151	367	428	333	814
중 국	1,128	1,113	530	770	7	20
말 련	1,055	1,154	660	1,132	2,190	3,386

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 폴리에스테르사는 국내생산이 없는 가운데 소요 전량을 수입에 의존. 필리핀 유일의 생산업체로서 국내 수요의 60% 정도를 충당하던 Filipinas Synrhetic Fiber Corp가 노사문제로 5년전 조업을 중단한 이래 현재 국내 생산업체는 없음.

○ 지난 3년간은 섬유제품류의 수출이 감소하면서 폴리에스테르사의 수입증가율이 다소 둔화. 특히 지난해에는 96년도 수입 재고분과 평가절하의 영향으로 수입이 다소 정체. 그러나 필리핀산 의류의 가격경쟁력이 강화되면서 의류수출이 상승세로 반전되면서 수입이 다소 늘어날 것으로 기대.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 품질은 대만산과 함께 상품으로 인정하나 가격은 다소 비싼 것으로 인식. 공급업체의 사정으로 공급물량을 임의로 조정하는 경우도 많은데 오더물량의 안정적인 공급도 중요.

○ 공급업체 임의로 가격을 수시로 변경하고 있는데 적어도 일정기간의 확정오더에 대해서는 가격을 동일 수준으로 유지. 현지 시장특성을 감안해 소량 오더를 적극적으로 수요해야 함.

○ 에이전트를 제쳐놓고 여타 바이어나 실수요자에게 직접 공급하는 경우도 있는데 장기적인 측면에서 볼 때 이미지 저하나 시장상실로 연결되는 만큼 주의를 요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MANILA BAY SPINNING MILLS, INC.
주 소 : Marikina, Metro Manila
전 화 : +63-2-941 9590
팩 스 : +63-2-941 3677
담당자 : Mr. Arsenio Tanco, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 10,000M/T 정도를 대만으로부터 수입
수입관심도 : 월 700M/T 정도 수입희망

○ 업체명 : KEWALRAM PHILIPPINES, INC.
주 소 : Bgy. Makiling, Calamba,Laguna Province, Philippines
전 화 : +63-2-049-545 1537/1538
팩 스 : +63-2-049 545 1871
담당자 : Mr. M. R. Krishnamortiz, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 5,400 M/T 정도를 대만으로부터 수입
수입관심도 : 월 150 M/T 수입 희망. 과거 시험주문 성격으로 선경으로부터 140M/T을 수입한바 있음.

○ 업체명 : INDO PHIL TEXTILE MILLS, INC.
주 소 : Rooftop, Jaka Building,,6780 Ayala Ave., Makati City, MM, Phils.
전 화 : +63-2-818 2340
팩 스 : +63-2-818 6780
담당자 : Mr.S.K. Chaudary, Vice-President/Purchasing
바이어 수입동향 : 연간 12,000 M/T 정도를 대만으로부터 수입
수입관심도 : 연간 1,000M/T 정도 수입희망
세부스펙 :1.3×38 & 1.4×51

○ 업체명 : FAMILY TEXTILE MILLS, INC.
주 소 : 888 Alvarado St., Binondo,Manila, Philippines
전 화 : +63-2-244 7241/46
팩 스 : +63-2-244 2332
담당자 : Mr. Carlos Chiong, President
바이어 수입동향 : 연간 10,000 M/T 정도를 대만으로부터 수입
수입관심도 : 월 800 M/T 정도 수입희망
세부스펙 : 1.3×38 & 1.4×51

○ 업체명 : FIRST UNITY TEXTILE MILLS, INC.
주 소 : 168 Quirino Highway, Novaliches,Quezon City, MM,Phils.
전 화 : +63-2-245 4341/46
팩 스 : +63-2-244 3798
담당자 : Ms. Benny Sarmiento, Import Manager
바이어 수입동향 : 연간 10,000M/T 정도를 대만, 한국으로부터 수입
수입관심도 : 월 800M/T 정도 수입희망

2.고무타이어

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	2,637 (-24.7)	101,567	3,501 (-5.8)	149,549	3,715 (86.9)	104,991
일 본	396	24,754	400	33,198	312	19,944
인 니	539	15,571	826	25,698	523	15,009
중 국	527	11,581	709	19,209	733	12,789
한 국	160	8,076	284	9,623	36	1,441
대 만	492	5,193	330	6,721	441	7,445

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 현재는 타이어 수요의 70% 정도를 수입에 의존하고 있는데 이와같은 수입의존도는 더욱 심화될 것으로 전망. 수입타이어가 현지 생산타이어에 비해 품질이 우수할 뿐만 아니라 가격도 훨씬 싸며 소비자들도 수입산을 선호하고 있어 지난해까지만 해도 3개사이던 타이어 메이커가 2개사로 줄어듦.

○ 96년도의 수입감소는 95년도 과다수입에 따른 재고누적이 주요 이유이며 97년도 수입감소는 페소화 평가절하에 따른 수입가격 상승과 내수침체가 복합적으로 작용했기 때문임. 연간 신차등록이 5만여대에 달하고 교체수요가 크기 때문에 환율이 안정되고 내수가 살아날 경우 타이어 시장전망은 상당히 밝은 편이라 할 수 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 한국산 타이어는 품질이나 가격면에서 상당한 호평을 받고 있음. 타이어 메이커 대부분이 현지 에이전트나 디스트리뷰터를 보유하고 있는데 시장확대를 위해서는 이들에 대한 측면지원 활동을 더욱 강화하는 한편 불만, 애로사항을 해결하는데 주력해야 할 것임. 예로들면 수차례에 걸쳐 신용장 조건변경을 요구하는 등 납기를 제대로 준수치 못하는 경우가 비일비재함.

○ 메이커로부터 물건을 구입한 중소 무역상이 수입상에게 공급하는 경우가 많은데 이 경우 메이커는 사전에 이 사실을 모르고 있었다 할지라도 독점 에이전트, 디스트리뷰터의 불만이 다대함. 더욱이 특정 메이커는 현지에 독점 에이전트, 디스트리뷰터가 있음에도 불구하고 다른 바이어에게 직접 공급하는 경우도 있는데 장기적인 관점에서 이와같은 근시안적 거래는 반드시 시정하여야 할 것임. 또한 사전 예고없이 무리하게 일방적으로

가격을 인상하는 경우도 있는데 가격인상 만큼은 상호 협의하에 합리적으로 처리해야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : LARSAN SALES CORPORATION
주 소 : 553 Shaw Blvd., Mandaluyong City, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-723 1316/723 5242
팩 스 : +63-2-723 2059
담당자 : Mr. Larry Lim, President
바이어 수입동향 : 연간 3백만개 정도를 대만(주로 Nankang 브랜드)으로부터 수입
수입관심도 : 월 5천개 정도의 타이어를 승용차, 트럭, 버스, 지프용으로 수입 희망.
동 사는 과거 Skyline Enterprises 또는 Universum Sales Co라는 상호로 한국타이어의 현지 디스트리뷰터이었음.

○ 업체명 : REMAL ENTERPRISES, INC.
주 소 : Y.C.T. Building, 829 EDSA,Diliman, Quezon City,MM,Philippines
전 화 : +63-2-924 4262/64
팩 스 : +63-2-921 2143/921 2124
담당자 : Mr. Yap Cho Ty, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 500~600만개를 한국, 중국, 대만, 일본으로부터 수입, 주요 수입.
브랜드는 Duratrac, Petrel, Nankang, Yokohama 등임.
수입관심도 : 승용차, 트럭, 버스용 타이어를 월 2만개 정도 수입희망

○ 업체명 : RIGHT TRACK CORPORATION
주 소 : No. 3270 Gasanco Bldg., Armstrong Ave., Merville Annex Road,
Merville, Paranaque, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-824 4811/18
팩 스 : +63-2-823 4303/823 4304
담당자 : Mr. Willy Bascaran, Marketing Manager
바이어 수입동향 : 연간 150만개 정도를 주로 인도네시아, 한국으로부터 수입.
주요 취급 브랜드는 Gajah Tunggal임.
수입관심도 : 승용차, 경트럭, 버스용으로 월 5천개 정도 수입희망

○ 업체명 : RYCO, INC.
주 소 : State Condominium II,117 Aguirre St., Legaspi Village Makati
City, Metro Manila, Phils.
전 화 : +63-2 816 1667/816 1508
팩 스 : +63-2-816 1492
담당자 : Mr. Exequiel Dee, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 미$ 80만 정도의 물량을 일본(주로 Yokohama 브랜드)으로
부터 수입
수입관심도 : 월 2,500개 정도의 물량을 승용차, 트럭, 경트럭용으로 수입희망

○ 업체명 : ARMSTRONG ENTERPRISES
주 소 : 347 Ortigas Ave., Greenhills, East Mandaluyong City, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-723 4904/723 6724
팩 스 : +63-2-723 7612
담당자 : Mr. Mariano Philip, President
바이어 수입동향 : 연간 250만불 정도의 물량을 일본(브랜드:Toyo&Dunlop)으로부터 주로 수입
수입관심도 : 월 5,000개 정도의 물량을 승용차, 트럭, 경트럭용으로 수입희망

3. 옥수수전분

가. 최근 수입동향

(단위 : t, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	22,430 (-5.5)	7,053	23,723 (123.2)	8,034	10,629 (113.7)	3,497
미 국	8,656	2,641	8,223	2,433	4,916	1,768
한 국	6,527	1,530	4,002	1,374	449	96
중 국	1,537	445	3,133	1,014	3,028	699
싱 가 폴	1,144	380	1,152	536	143	78
멕 시 코	339	172	1,945	678	0	0

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 국내 생산으로는 총수요의 40%를 충당할 뿐 나머지 60%를 수입에 의존함. 지난 수년간 식품 등 연관산업의 발달로 수요가 크게 늘어난 반면 옥수수 흉작에 따른 국내생산 감소로 수입이 크게 증가함. 다만 지난해에는 96년도 수입분의 재고누적과 페소화 평가절하에 따른 수입가격 상승으로 수입이 다소 감소함.

○ 금년도에는 엘리뇨의 영향으로 옥수수의 흉작이 여전한 가운데 환율안정과 함께 경기가 활성화되면서 수입수요가 큰 폭으로 증가할 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 바이어들은 대개 20피트 컨테이너 한개 물량을 기본단위로 수입. 한국산은 품질, 가격면에서 충분한 경쟁력을 보유하고는 있으나 흰색계통인 미국산에 비해서는 선호도가 다소 떨어짐.

○ 일부 수입상들은 한국의 공급량이 요구수준에 미치지 못한다고 불만을 제기하기도 하는데 공급능력 확대도 요망. 시장크기를 감안할때 유력 수입상을 에이전트로 지정, 시장을 관리하는 것이 효율적임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : TURRIST PHILS., INC.
주 소 : 1547 Leon Guinto St.,Ermita, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-526 5418
팩 스 : +63-2-523 0703
담당자 : Ms. Cynthia Ramos, Incharge of Importations
바이어수입동향 : 수입상겸 디스트리뷰터로서 미국으로부터 연간 1,000 M/T를 수입
수입관심도 : 식품용으로 월 50M/T 수입희망

○ 업체명 : EL BUEN ASENSO Y CIA., INC.
주 소 : Elcano Plaza, Elcano St.,Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-243 0831
팩 스 : +63-2-242 1933
담당자 : Mr. Eusebio Sy, President
바이어수입동향 : 수입상겸 디스트리뷰터로서 미국으로부터 연간 4,080M/T 정도를 수입
수입관심도 : 식품용급으로 월 350M/T 수입희망

○ 업체명 : SYTENGCO ENTERPRISE CORPORATION
주 소 : 37 Judge Juan Luna St.,Quezon City, Metro Manila, Phils.
전 화 : +63-2-371 1111
팩 스 : +63-2-371 1248
담당자 : Mr. Nestor Sytengco, President
바이어 수입동향 : 연간 6,000M/T 정도를 한국과 미국으로부터 수입
수입관심도 : 식품용으로 월 500M/T 정도 수입희망. 현재도 한국으로부터 수입하고 있으나 다른 업체로부터 오퍼를 받아 보기를 희망

○ 업체명 : MERRILL INTERNATIONAL TRADING CORPORATION
주 소 : 627 Elcano St., Binondo, Manila, Phils.
전 화 : +63-2-242 3472
팩 스 : +63-2-241 6421
담당자 : Mr. Manny Ang, General Manager
바이어 수입동향 : 수입상겸 디스트리뷰터로서 연간 600M/T 정도를 한국과 미국으로부터 수입
수입관심도 : 식품용이나 공업용으로 월 50M/T 수입희망

○ 업체명 : PERPETUAL COMMERCIAL ENTERPRISES
주 소 : R-511 Padilla-Delos Reyes Building,232 Juan Luna St., Binondo Manila, Philippines
전 화 : +63-2-241 8888

팩 스 : +63-2-241 2068
담당자 : Mr. Ricardo Go, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 1,200M/T 정도를 미국으로부터 수입
수입관심도 : 식품용이나 공업용으로 월 100M/T 정도를 수입희망

4. 탄산칼슘

가. 최근 수입동향

(단위 : t, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	18,137 (-2.4)	2,854	18,586 (2.2)	2,783	18,184 (9.6)	2,642
대 만	6,261	562	6,645	661	5,209	543
일 본	2,655	755	2,229	751	3,005	953
말 련	2,327	382	2,886	404	5,446	493
호 주	1,488	200	1,773	292	1,751	247
한 국	348	102	204	66	135	60

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 탄산칼슘은 페인트, 종이, 의약품, 플라스틱 등 용도가 광범위하여 원자재로서의 수요가 증가추세임. 97년도의 전체 수요는 25,337M/T 정도로 72% 상당의 18,137M/T을 수입에 의존함.

○ 물량을 기준으로 97년도 수입은 96년도에 비해 2.4% 정도 감소했는데 페소화의 평가절하가 주요인으로 작용. 수입가격이 오르면서 실수요자들이 비록 품질은 떨어질지라도 가격이 싼 현지산을 선호했기 때문임.

○ 필리핀 현지산은 품질이 다소 떨어지나 고무, 플라스틱산업에 사용하기에는 별반 문제가 없는 것으로 알려짐. 환율이 안정되고 경기가 활성화되면 금년도 하반기부터 수입이 다시 크게 늘어날 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 지난 5년동안 한국산 탄산칼슘을 수입하고 있는 Transworld Rubber사는 우리 공급업체들의 잦은 가격인상을 애로사항으로 토로함. 생산단가 상승에 따른 가격인상은 어쩔 수 없겠지만 여하튼 잦은 가격인상이 고객관리에 지장을 초래, 수입선을 바꾸는 요인으로 작용하고 있다고 주장함.

○ 아울러 품질은 우수하나 동일한 업체의 제품에서도 품질에 차이가 나는 경우가 많다 하며 품질요건 준수를 요구함. 또한 상품인도에 시간이 많이 걸리는데 조금이라도 이의 단축을 요구함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MANILA CHEMICAL CENTER, INC.
주 소 : 136 Timog Ave., Quezon City, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-924 7183/924 4801
팩 스 : +63-2-922 8762
담당자 : Ms. Ethel Morales, Import Manager
바이어 수입동향 : 주로 대만산을 연간 미$ 50만 정도 수입
수입관심도 : 가격이 좋다면 월 400 M/T 정도를 수입희망
Light, precipitated과 Coated 스펙의 탄산칼슘 수입희망

○ 업체명 : ART CHEM INDUSTRIAL SALES
주 소 : 1137-A C.M. Recto Avenue, Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-254 9119/254 9092
팩 스 : +63-2-254 9097
담당자 : Mr. Mark Lawrence Lu, Asst. General Manager
바이어 수입동향 : 연간 6,000 M/T 정도의 중국산을 수입
수입관심도 : 월 500 M/T 정도 수입희망, 세부 스펙은 공업용임.

○ 업체명 : LAMOIYAN CORPORATION
주 소 : Km.15 West Service Road, South Superhighway, Paranaque, MM, Phils
전 화 : +63-2-823 8072
팩 스 : +63-2-823 8881
담당자 : Mr. Jose Macaraeg, Raw Materials Purchasing Supervisor
바이어 수입동향 : 연간 1,000M/T 정도를 독일로부터 수입
수입관심도 : 공업용(주로 치약제조용)으로 월간 50~60M/T 정도 수입희망

○ 업체명 : FIRST SOLID RUBBER IND., INC.
주 소 : 3 Gen. Tirona St., Kalookan City, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-364 1895/364 1891
팩 스 : +63-2-361 8977
담당자 : Mr. Lauro Mapera, Purchasing Officer
바이어 수입동향 : 연간 1,000 M/T 정도를 주로 대만으로부터 수입
수입관심도 : Gradesx 302 & 305 스펙으로 월 85M/T 수입희망

○ 업체명 : TRANSWORLD RUBBER IND. MFG. CORP.
주 소 : Lingunan, Valenzuela, Metro Manila
전 화 : +63-2-244 7862
팩 스 : +63-2-292 2111

담당자 : Mr. Kwang Tang Dee, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 수입규모 500 M/T 정도이며 한국(Ambah브랜드), 중국, 대만으로부터 수입
수입관심도 : Super light급으로 월 50M/T 정도 수입희망
현재 한국산을 수입하고있지만 다른 업체로부터의 오퍼를 받아 보기를 희망

5. 황 산

가. 최근 수입동향

(단위 : t, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	181,527 (17.0)	21,945	155,167 (129.0)	11,981	67,766 (64.1)	4,880
일 본	164,606	18,673	132,901	9,527	63,575	4,330
호 주	8,389	1,047	13,090	1,504	0	0
한 국	8,212	1,724	8,471	248	0	0
싱 가 폴	160	61	500	210	141	55
영 국	34	60	105	423	0	0

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 지난 3년간 황산의 수입은 연평균 70% 정도에 달할 정도로 크게 증가함. 이와같이 수입이 크게 늘어난 것은 자동차, 철강산업의 성장세에 일차적으로 기인하나 근본적으로는 수입산의 품질, 가격경쟁력이 우세하기 때문임.

○ 즉 총수요의 70% 정도를 자체 생산으로, 나머지 30%를 수입분으로 충당하고 있는데 최대 수요처인 자동차 배터리 메이커와 철강업계가 품질이 우수한 수입황산 사용을 선호하기 때문임. 수입황산의 대부분은 순도가 99.9%로 현지생산 황산의 순도 98%에 비해 품질이 우수한데 가격마저도 수입산이 더 싼 형편으로 수입이 크게 증가함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산의 품질은 일본산과 대등한 수준으로 높게 평가하고 있으나 인지도가 크게 떨어짐. 아직까지도 가격은 다소 비싼 것으로 말하고 있는데 원화의 평가절하와 함께 경쟁력이 크게 개선되고 있음. 수출증대를 위해서는 자동차 배터리 메이커들에 대한 집중공략이 필요함.

○ 배터리케이커들은 수입황산의 60% 정도를 소진하고 있으며 절대적으로 품질이 우수한 황산을 선호함. 무역관에서 접촉한 일부의 바이어들은 한국업체로부터 오퍼를 한번도 받아 본적이 없다고 말할 정도로 우리업체의 소극적 마케팅을 지적하기도 함. 비록 소량일지라도 공급할 수 있어야 하며 안정적 공급이 장기 비지니스에 절대적으로 작용함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : WISE & CO., INC.(수입상겸 디스트리뷰터)
주 소 : 7/F Dharmala Center,142 Amorsolo St., Makati City,MM,Phils
전 화 : +63-2-840 1555
팩 스 : +63-2-812 0202
담당자 : Ms. Cynthia Alarcon, Division Mgr., Food Division
바이어 수입동향 : 연간 20,000 M/T 정도를 주로 영국, 호주로부터 수입
수입관심도 : 연간 5,000 M/T 정도의 Technical grade급 수입희망

○ 업체명 : TRANS WORLD TRADING CO., INC.(수입상겸 디스트리뷰터)
주 소 : Don Pablo Bldg., 114 Amorsolo St.,Legaspi Village, Makati City
Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-892 1326/35
팩 스 : +63-2-819 2522/55
담당자 : Mr. Jess Lagitao, Asst.Vice-Pres./Chemicals
바이어 수입동향 : 현재까지 황산을 수입한 경험은 없고 다른 화학제품을 수입하고 있음
수입관심도 : 타당성 분석을 위해 한국업체의 오퍼를 받아 보기를 희망
한국으로부터는 플라스틱 수지와 기타 산업용 화학제품을 수입하고 있음.

○ 업체명 : SYTENGCO ENTERPRISES CORPORATION(수입상겸 디스트리뷰터)
주 소 : 37 Judge Juan Luna St., SFDM, Quezon City, Metro Manila, Phils.
전 화 : +63-2-371 1111
팩 스 : +63-2-371 1233
이메일 : sytengco@epic.net
담당자 : Mr. Nestor Sytengco, President
바이어 수입동향 : 주로 일본으로부터 연간 12,000 M/T 정도를 수입
수입관심도 : 한국으로부터 Technical급으로 월 500~1,000 M/T 수입희망

○ 업체명 : RAMCAR, INC.(자동차배터리제조업체)
주 소 : 172 Gen. Luis St., Novaliches,Quezon City, MM,Phils.
전 화 : +63-2-936 1480
팩 스 : +63-2-937 3944
담당자 : Mr. Jeffrey Gorla, Purchasing Supervisor
바이어 수입동향 : 연간 4,000 M/T 정도를 한국과 대만(브랜드:ECO)으로부터 수입
수입관심도 : 철분함유량 10TPM이하짜리 황산을 연간 500M/T 정도 추가 수입 희망

○ 업체명 : EDG MARKETING
주 소 : 6644 Taylo St., Makati City,Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-893 3364

팩 스 : +63-2-812 4103
담당자 : Mr. Eusebio D. Guillo, General Manager
바이어 수입동향 : 현재 황산을 수입치는 않고 있으나 다른 화학제품 판매네트워크를 갖고 있는바 취급을 희망
수입관심도 : Technical급으로 연간 500M/T 정도 수입희망

6. 주사기

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	276 (11.7)	2,936	247 (4.2)	2,919	237 (13.8)	2,077
싱 가 폴	114	1,551	79	1,287	27	402
일 본	85	683	91	1,081	97	1,031
벨 기 에	13	129	27	225	18	179
영 국	11	313	6	92	11	117
한 국	11	64	20	106		63

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 수입품이 총수요의 20% 정도를 차지하고 있는 가운데 지난 3년간 연평균 10% 정도 수입이 늘어남. 이는 인구증가율과 함께 일반인의 건강에 대한 관심증가, 정부의 의료지원책에 힘입은 것이며 아울러 축산진흥을 위한 정부의 각종 지원책도 일조함.

○ 앞으로도 엘리뇨, 라니냐 등 이상기후에 따른 각종 질병이 만연함으로써 수요가 크게 늘어날 것으로 기대함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상들이나 실수요자들은 특정 브랜드를 고집하지 않고 절대적으로 가격에 민감하게 반응함. 한국산도 비교적 널리 알려져 있으나 일본산의 인지도가 높은 만큼 한국산의 가격이 일본산에 비해 10% 정도는 낮아야 경쟁력이 강화될 것이라 수입상들은 주장함.

○ 수입품의 경우 품질에 관한한 한국산이나 일본산, 기타산이 크게 차이가 없이 현지 생산품에 비해 우수한 것으로 인식함. 시장규모, 상관습 등을 감안할때 공급업체별로 하나의 수입상을 독점 에이전트로 지정, 마케팅을 측면지원하는 것이 절대적으로 주효함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : BLUE SKY TRADING CO., INC.
주 소 : 416 Dasmarinas St., Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-241 8501
팩 스 : +63-2-241 3846
담당자 : Mr. Ben Tan, President
바이어 수입동향 : 연간 100만개 정도를 주로 일본(브랜드:Terumo)으로부터 수입
수입관심도 : 바늘이 달려있는 일회용 주사기(1cc,2.5cc,10cc.20cc.50cc)를 연간 50만개 내지 100만개 수입희망

○ 업체명 : GATEWAY ENTERPRISES CO., INC.
주 소 : 58-60 Panalturan St., Quezon City,Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-364 5322/364 4480
팩 스 : +63-2-362 1583
담당자 : Mr. Che Boon Lim, President
바이어 수입동향 : 연간 200만개 정도를 주로 일본(브랜드:Terumo & JMS)으로부터 수입
수입관심도 : 바늘이 달려있는 주사기(스펙 : 1cc, 1cc/tuberculin, 2.5cc, 3.0cc)를 월 30만개 정도 수입희망

○ 업체명 : MEDICAL CENTER TRADING CORPORATION
주 소 : Pioneer St. cor. Shaw Boulevard,Pasig City, MM, Philippines
전 화 : +63-2-631-1715
팩 스 : +63-2-631 9349
담당자 : Mr. Lito Castillo, Buying & Warehousing Manager
바이어 수입동향 : 연간 220만개를 일본(브랜드:Mizawa)으로부터 수입
수입관심도 : 1cc, 2.5cc & 3.0cc 크기의 바늘이 달려있는 주사기를 연간 50만개 수입희망

○ 업체명 : V.C. TRADING & MARKETING CO.
주 소 : Unit 8, ANPN Plaza, Phil. Rabbit Bus Compound,1240 EDSA, Balintawak, Quezon City,Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-455 5823/5827
팩 스 : +63-2-455 5828/711 3187
담당자 : Mr. Vicente G. Roxas, President
바이어 수입동향 : 연간 200만개를 한국과 일본(브랜드:Terumo, JMS)으로부터 수입
수입관심도 : 1cc, 2.5cc & 3.0 cc 크기의 바늘부착 주사기를 연 10만개 정도 수입희망

○ 업체명 : ESPHAR MEDICAL CENTER, INC.
주 소 : 1425 Rizal Ave., Manila, Phils.
전 화 : +63-2-711 8132/711 7289

팩 스 : +63-2-711 7381
담당자 : Mr. Cesar Espiritu, President
바이어 수입동향 : 연간 150만개를 일본(브랜드:Terumo, JMS, Lexber)으로부터 수입
수입관심도 : 1cc, 2.5cc & 3.0cc 사이즈의 바늘부착 주사기를 연간 10만개 정도 수입희망

7. 볼 펜

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	24,337 (8.7)	5,590	22,396 (-33.2)	5,117	33,539 (-7.5)	4,812
일 본	12,207	5,398	9,844	2,713	8,628	2,284
미 국	496	805	422	229	60	129
홍 콩	2,509	673	5,624	1,122	2,814	769
독 일	94	184	531	205	507	314
한 국	1,687	110	1,318	166	1,118	97

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 연간 수입량은 2,600만개 정도로 총수요의 40%를 수입품이 차지함. 96년도에는 수입이 급감했는데 이는 94, 95년도 과다수입에 따른 재고누적 때문이며 지난해에는 2,400만개 정도를 수입.

○ 금년도 수입은 2,700만개 정도에 달할 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 품질, 가격면에서 일본산에 대한 평판이 제일 좋으나 한국산도 상당히 인정. 바이어들 대부분이 품질은 일본산과 같은 수준이고 가격은 다소 저가로 높이 평가하나 가격에 관한한 약간의 추가 인하를 요구.

○ 샘플은 타입당 6개 정도를 무료로 제공해야 하며 카탈로그, 설명서는 반드시 영문이어야 함.(간혹 한글 카나로그를 송부하는 업체가 있는데 신뢰도를 떨어뜨리는 요인으로 작용) 시장규모, 상관행상 주류를 이루는 소량오더를 수용해야 하며 독점에이전트의 권익보호도 장기적인 측면에서 중요.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : TIMES TRADING CO., INC.
주 소 : 461 Q. Paredes St., Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-242 5741
팩 스 : +63-2-242 9293
담당자 : Mr. Miguel Tan/President,Ms. Juvy Jue/Import Manager
바이어 수입동향 : 연간 250만개 정도를 일본, 한국, 태국 등지로부터 수입
한국으로부터도 약 5개 브랜드를 수입(브랜드명은 비밀로 미공개)
수입관심도 : 중급의 볼펜을 10만개 정도 수입희망

○ 업체명 : GEM STATIONERY, INC.
주 소 : 613 Condensa St., Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-242 4860
팩 스 : +63-2-242 4864
담당자 : Mr. Edward Ngo/President,Ms. Elena Ngo/Treasurer
바이어 수입동향 : 연간 50만개 정도를 일본, 대만으로부터 수입
수입관심도 : "Bic"브랜드와 같은 보급형 볼펜을 10만개 정도 수입희망.
가능한한 빨리 한국업체로부터 샘플, 브로슈어, 오퍼를 받기를 희망

○ 업체명 : NEW YEN MARKETING CENTER
주 소 : 412 Jaboneros St., Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-242 3576
팩 스 : +63-2-242 2867
담당자 : Mr. Erwin Ngo, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 100만개를 일본, 대만으로부터 수입
수입관심도 : 10만개 정도의 보급형 수입희망

○ 업체명 : WHA AN TRADING CO., INC.
주 소 : 614 M. De Santos St., Binondo, Manila, Phils.
전 화 : +63-2-241 8641
팩 스 : +63-2-241 8656
담당자 : Mr. Alfonso Kho, President
바이어 수입동향 : 연간 300만개 정도를 중국, 대만으로부터 수입
수입관심도 : 25만개 정도 한국산 수입희망. 가격표와 함께 샘플, 카탈로그 송부 바람.

○ 업체명 : CRYSTAL MERCHANDISING
주 소 : 216 D. Tuazon St., Quezon City, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-740 1075
팩 스 : +63-2-732 2271
담당자 : Mr. Rosendo Chua, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 300만개를 한국(문화), 일본(Pilot)으로부터 수입
수입관심도 : Pilot B-5와 유사한 볼펜을 25만개 정도 수입희망

8. 시멘트

가. 최근 수입동향

(단위 : t, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	438,862 (-37.2)	20,147	698,475 (62.6)	30,482	10,989 (86.5)	1,370
중 국	358,560	16,998	315,679	14,122	0	0
일 본	27,518	1,167	31,000	1,300	25	23
멕 시 코	0	0	210	6,192	0	0
대 만	0	0	87	5,928	0	0
한 국	0	0	7	404	0	0

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)

자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 사회간접자본 확충, 주택이나 공장건축 등 시멘트 수요가 큰 폭으로 증가함. 총수요에서 수입시멘트가 차지하는 비중은 95년 0.1%, 96년 5.3%, 97년 2.8% 정도임.

○ 97년도 시멘트의 총수요는 1,500t 정도로 이중 97.2% 정도는 자체생산분으로 충당하고 2.8% 정도를 수입에 의존함. 97년도 수입감소는 96년도 과다수입에 따른 재고누적과 폐소화 평가절하, 동남아 외환위기에 따른 건축, 토목경기의 위축이 주원인.

○ 현재까지도 이러한 경기침체가 지속되면서 수요를 위축시키고는 있으나 근본적으로 사회간접자본 확충용 수요가 큰 실정으로 일단 경기가 회복세로 반전되면 수요증가폭이 클 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 투자청(BOI)은 2천년까지는 국내생산과 수요가 균형을 이루겠으나 2001년경부터 생산량 부족으로 수입수요가 크게 증가할 것으로 전망.

○ 현재는 경기부진으로 수요가 위축되고 있으나 장기적인 관점에서 시장을 관리할 필요 있음.

○ 한국업체로부터 물량을 확보하는 것이 어렵다고 말하는 바이어도 있는 바 보다 적극적인 마케팅이 필요.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PHILIPPINE INTERNATIONAL TRADING CORPORATION
(국영 무역회사)

주 소 : Phil. International Centre Building,, Tordesillas St.,
Salcedo Village, Makati City, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-845 8376/86
팩 스 : +63-2-845 4473/76
담당자 : Mr. Eric Mina, Sr. Trader, Industrial Prods. Dept.
바이어 수입동향 : 연간 50만 M/T 정도를 중국, 한국 등지로부터 수입
수입관심도 : 표준규격의 시멘트를 공급자 요구 최소주문량 단위로 수입희망

○ 업체명 : JACKBILT INDUSTRIES, INC.(벽돌 생산업체)
주 소 : 29 Industria Road, Quezon City, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-635 0666
팩 스 : +63-2-635 0671
담당자 : Mr. Sergio Viray, Production Manager
바이어 수입동향 : 연간 5만 M/T 정도를 대만으로부터 수입
수입관심도 : 중급질의 시멘트를 2만 M/T 수입희망

○ 업체명 : PACIFIC CONCRETE PRODUCTS(벽돌 생산업체)
주 소 : 17 West Ave., Quezon City, Metro Manila, Philippines
전 화 : +63-2-928 3003
팩 스 : +63-2-921 0098
담당자 : Atty. Alex Lopez, General Manager
바이어수 입동향 : 연간 2만 M/T 정도를 대만(브랜드:Dragon)으로부터 수입
수입관심도 : 표준 시멘트 5천 M/T 수입희망

○ 업체명 : SNC INDUSTRIES, INC.(콘크리트믹서 생산업체)
주 소 : 3/F Raha Sulayman Building,108 Benavidez St., Legaspi Village
Makati City, Metro Manila, Phils.
전 화 : +63-2-892 9896
팩 스 : +63-2-818 5408
담당자 : Mr. Keizaburo Mihara, President
바이어 수입동향 : 연간 5만 M/T 일본으로부터 수입
수입관심도 : 표준 시멘트 6천 M/T 수입희망

○ 업체명 : BETONVAL READY CONCRETE
주 소 : Severina Industrial Subdivision, Km. 14 West Service Road,
South Luzon Expressway, Paranaque City, Metro Manila, Phils.
전 화 : +63-2-823 2351
팩 스 : +63-2-823 1549
담당자 : Mr. Federico O. Campos, President
바이어 수입동향 : 연간 75,000M/T을 일본으로부터 수입
수입관심도 : 표준 시멘트 10,000 M/T 수입희망

9. 고무벨트

가. 최근 수입동향

(단위 : t, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	1,983 (-4.8)	9,575	2,085 (35.7)	11,961	1,536 (3.0)	9,519
일 본	773	4,290	832	6,255	570	4,704
한 국	271	32	350	1,066	140	503
독 일	197	2	106	600	7	219
중 국	51	86	64	184	157	175
싱 가 폴	23	311	102	1,245	124	1,206

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 수입 고무벨트는 총수요의 40% 정도를 차지. 공장신축 등 제조업의 성장과 함께 동력 전달용 고무벨트의 수요가 크게 증가하면서 수입이 같은 폭으로 증가. 특히 95, 96년도는 6.8%, 5.6%에 달하는 제조업 부문의 성장에 힘입어 각각 3%, 5.7%씩 수입이 증가.

○ 다만 지난해에는 페소화 평가절하, 동남아 외환위기에 따른 경기침체, 수요둔화로 수입이 7% 정도 감소. 현재까지 투자위축 등에 따른 수요감소가 지속되고는 있으나 환율안정, 금리인하 등으로 경영여건이 개선되면서 경제가 안정, 성장세로 반전될 기미를 보이고 있어 하반기부터는 수요가 늘어날 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 실수요자가 직접 수입하는 경우는 거의 없고 전문 수입상을 통해 조달하고 있는 만큼 영향력 있는 수입상을 독점 에이전트로 활용하는 것이 효율적.

○ 수입상들은 대개 90일 정도의 신용으로 실수요자에게 공급하고 있는데 그 정도의 신용을 공급업체가 제공하기를 희망하는 바 이의 적극적 수용이 중요.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SEVERO SY LING, INC.
주 소 : 38 First St., New Manila,Quezon City, Metro Manila, Phils.
전 화 : +63-2-724 5242

팩 스 : +63-2-721 7240
담당자 : Mr. Terry Sy, Asst. Manager
바이어 수입동향 : 연간 200M/T 정도를 한국(Taeryuk), 대만, 일본(Bando) 등지로 부터 수입
수입관심도 : Block transmission belt(스펙 : 1-ply, 2-ply, 3-ply, 4-ply & 5-ply)를 공급업체 요구 최소주문량 단위로 수입희망

○ 업체명 : SY LING CHONG MILL SUPPLIES, INC.
주 소 : 707 Gandara Sta. Cruz, Manila, Phils.
전 화 : +63-2-241 3094
팩 스 : +63-2-242 0457
담당자 : Angelo Syling, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 250 M/T 정도를 한국, 일본, 대만 등지로부터 수입
수입관심도 : 18, 24, 30 & 36 사이즈의 벨트 20 M/T

○ 업체명 : GUAN YIAC HARDWARE
주 소 : 453 T. Pinpin Street, Sta. Cruz, Manila, Phils.
전 화 : +63-2-242 0352/242 5641
팩 스 : +63-2-242 0469
담당자 : Mr. Siony Sy, General Manager
바이어 수입동향 : 연간 50M/T 정도를 일본(Bando), 대만으로부터 수입
수입관심도 : 18,24 & 30 사이즈 10M/T 수입희망

○ 업체명 : BAN YAC HARDWARE
주 소 : 527 T. Pinpin Street, Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-242 9914
팩 스 : +63-2-242 9909
담당자 : Mr. Johhny Sy, Import Manager
바이어 수입동향 : 영국(Python), 일본(Bando), 한국으로부터 연간 50M/T 수입
수입관심도 : 가격조건이 맞으면 수입할 수도 있다는 원칙적인 수준의 관심

○ 업체명 : GYH INDUSTRIAL SALES CORP.
주 소 : 457 T. Pinpin St., Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-242 6781
팩 스 : +63-2-242 6766
담당자 : Mr. Sim Sy, Asst. General Manager
바이어 수입동향 : 영국(Gates), 한국, 일본으로부터 연간 75M/T 수입
수입관심도 : 18, 24, 30 & 36 사이즈 10M/T 수입희망

10. 낚시바늘

가. 최근 수입동향

(단위 : t, FOB US$ 천)

구 분	1997		1996		1995	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
총 수 입	179 (18.0)	2,040	152 (-12.1)	4,133	173 (41.9)	3,043
한 국	64	447	25	191	14	132
싱 가 폴	36	744	75	2,665	88	2,259
노르웨이	18	521	45	1,081	39	1,010
프 랑 스	4	52	4	40	5	68

주 : ( )은 수량기준 전년비 증감률(%)
자료원 : National Statistics Office

나. 시장분석 및 전망

○ 자체 생산이 없고 소요 전량을 수입에 의존. 96년도에는 94, 95년도중 과다 수입에 따른 재고누적으로 수입이 감소.

○ 신정권의 농수산업진흥책에 따른 지원, 보조로 앞으로 6년 정도는 수입이 지속적으로 늘어날 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 품질면에서는 일본산과는 같은 수준으로,노르웨이의 Mustad에 비해서는 다소 뒤지는 것으로 인식. 가격에 극히 민감히 반응하는 만큼 현재와 같은 가격경쟁력 유지가 중요.

○ 샘플은 충분히 제공하여야 하며 소량오더의 적극적 수용이 중요. 낚시클럽 등에 대한 무료 기증도 미래의 고객창출을 위한 주요 수단.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PAMO CORPORATION
주 소 : 572 Sto. Cristo St.,Binondo, Manila, Phils.
전 화 : +63-2-241 6605
팩 스 : +63-2-242 8327
담당자 : Mr. Robert So, General Manager
바이어 수입동향 : 한국, 프랑스로부터 연간 1.5 M/T 수입
수입관심도 : 다양한 사이즈로 500Kg 수입희망

○ 업체명 : CHINA MERCHANDISING, INC.
주 소 : 1055 Ongpin St., Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-733 0214
팩 스 : +63-2-733 0179
담당자 : Mr. Peter Tie, President
바이어 수입동향 : 일본(브랜드 : Maloto)으로부터 연간 3 M/T 수입
수입관심도 : 다양하게 구색을 맞추어 1 M/T 수입희망

○ 업체명 : GOOD LUCK FISHING SUPPLY
주 소 : 536 San Fernando Street, Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-242 0143
팩 스 : 없음
담당자 : Mr. Rafael Chua, Asst. General Manager
바이어 수입동향 : 노르웨이(브랜드 : Mustad)로부터 연간 5 M/T 수입
수입관심도 : 다양한 사이즈로 구색을 갖추어 1M/T 수입희망

○ 업체명 : MANILA FISHING SUPPLY
주 소 : 593 Q. Paredes Street, Binondo, Manila, Philippines
전 화 : +63-2-242 5065
팩 스 : +63-2-242 5068
담당자 : Mr. Mariano Ngo, General Manager
바이어 수입동향 : 노르웨이, 프랑스, 일본 등지로부터 연간 10 M/T수입
(브랜드 : Mustad, Maloto)
수입관심도 : 다양한 사이즈별 공급업체 요구 최소 주문량 단위

태 국

1. 집적회로

가. 최근 수입동향

[단위 : 백만바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	미 국	35,847	36,845	2.8	43,179	17.2	14,220	25.7
2	일 본	27,699	31,566	14.0	32,944	4.4	12,959	71.3
3	싱가폴	10,174	9,740	-4.3	9,852	1.2	4,004	76.7
4	대 만	4,830	5,022	4.0	6,814	35.7	1,959	48.7
5	화 란	2,570	3,052	18.8	5,272	72.7	2,034	115.0
9	한 국	2,570	2,573	0.1	3,231	25.6	1,012	37.7
총 계		93,455	101,603	76.4	123,035	21.1	44,207	54.7

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 전자부품 총수입의 50% 이상을 차지하는 집적회로는 태국의 주요 수입품목으로서 96년 수입액은 40억불로 전년대비 76%정도 증가함.

○ 지난 10여년간 외국인 기업이 태국에 전자제품 조립생산 라인의 투자확대로 인하여 집적 회로의 수입은 지속적인 증가를 기록하였으며, 98년에도 60%이상의 수입증가를 기록할 전망임. 이는 약 40%이상 절하된 태국 바트화 영향으로 수출용 전자제품의 가격 경쟁력 향상에 따른 인근 동남아 시장 및 미국시장에서의 수출호조로 집적회로의 수입 수요가 증가함.

○ 태국의 집적회로 수입은 향후 2000년까지 25%이상의 지속적인 증가세를 유지할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 태국의 집적회로시장은 세밀화(Miniaturization) 방향으로 전환되고 있으며, Surface-Mount Technology 및 Device 수요가 증가하고 있으므로 동 수요를 자극할 경우 시장확대가 가능할 것으로 전망됨.

○ 태국의 집적회로 조립공장은 고밀도 및 주문형 칩 또는 특수 집적회로를 생산하지 못하고 있음을 감안한 시장공략이 필요함. 한편 태국의 조립업체는 외국인과의 협력을 통한 고기술의 집적 회로 생산을 추진하고 있으므로 기술제공 등을 통한 시장진출도 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Electronics Source Co., Ltd.
주 소 : 7/129 Central Office Building, Pinklao, Arun-amarin, Bangkoknoi District, Bangkok 10700
전 화 : (66-2) 884-9210
팩 스 : (66-2) 884-9213
담 당 : Mr. Kaelic Amatanont (Managing Director)
수입량 : 연간 100백만바트
수입선 : 홍콩, 대만, 싱가폴
98년 수입희망액 : 80백만바트

○ 업체명 : Westech Electronics Co., Ltd.
주 소 : 77/113 Ladproa Soi 3, Ladyao, Jatujak, Bangkok 10900
전 화 : (66-2) 512-2751, 512-5427
팩 스 : (66-2) 512-5531
담 당 : Mr. Vanchai Chuttrakulchai (General Manager)
수입량 : 연간 4백만불
수입선 : 홍콩, 싱가폴
98년 수입희망액 : 2백만불

<전자제품 조립생산 업체>

○ 업체명 : Alphatec Bangkok
주 소 : 17/2 Moo 18, Suwintawong Road, Saladang, Bang-Num-Priew, Cha-Cheong-Sao 24000
전 화 : (66-38) 845-528, ext 50
팩 스 : (66-38) 593-229
담 당 : Mr. Ken Hendrickson (Director of Customer Satisfaction)
품 목 : Subcontractor IC manufacturing (plastic and ceramic)

○ 업체명 : Aritec Electronics Co., Ltd.
주 소 : 501/113-120 Nanglinchi Road Chongnonsee, Yannawa Bangkok 10120
전 화 : (66-2) 285-2523
팩 스 : (66-2) 213-1288
품 목 : Ceramic capacitor

○ 업체명 : AT&T Microelectronic (Thai) Co., Ltd.
주 소 : Nava Nakorn Industrial Estate 101/32-33 Phaholyothin Road, Km 46 Kongluang, Pathumthani 12120

전 화 : (66-2) 529-0115
팩 스 : (66-2) 529-1646
품 목 : ICs

○ 업체명 : Cal-Comp Electronics (Thailand) Co.
주 소 : CTI Tower 18th Floor 191/54-57 Ratchadaphisek Road, Klong Toey, Bangkok 10110
전 화 : (66-2) 261-5033
팩 스 : (66-2) 261-5042
품 목 : Calculators, monitors and telecommunications equipment

○ 업체명 : Chinteik Electronics Industries Co., Ltd.
주 소 : Navanakorn Village 101/67-68 Phaholyothin Road, Klongluang Pathumthani 12120
전 화 : (66-2) 529-0036
팩 스 : (66-2) 529-1638
품 목 : Manufacturer, distributer and exporter of ICs

○ 업체명 : Draco PCB Public Co., Ltd.
주 소 : 152 Moo 5, Bangkadi, 733/739 Moo 8, Paholyothin Road Lumlukka, Pathumthani 12130
전 화 : (66-2) 531-3786
팩 스 : (66-2) 531-3785
품 목 : PCB assembly, plastic injection molding

○ 업체명 : Hana Semiconductor (BKK) Co., Ltd.
주 소 : 10/4 Moo 7, Soi Mahanakhorn Nivate Vipavadi Rangsit Road, Donmuang Bangkok 10210
전 화 : (66-2) 551-1297
팩 스 : (66-2) 551-1299
담 당 : Mr. Worawit Sriburanasorn (Senior Marketing Manager)
품 목 : Subcontractor manufacturing for ICs

○ 업체명 : Hosiwell (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 6 Soi Onnuch 21/1 Suanluang, Bangkok 10250
전 화 : (66-2) 332-8060/3
팩 스 : (66-2) 332-8064
품 목 : Audio/Video, electronic components

○ 업체명 : Minebea Electronics (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 1st Floor, Bank of America, 2/2 Wireless Road, Lumpini, Pathumwan, Bangkok 10330
전 화 : (66-2) 253-2897
팩 스 : (66-2) 255-2875

담 당 : Mr. Susumu Kobayashi (Managing Director)
품 목 : Manufacturer of Carriages for Floppy Disk Drives, Floppy Disk Drive Heads and Parts and ICs, and PCB Assembler

○ 업체명 : Namiki Precision (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : Northern Region Industrial Zone 60/29 Moo 4, Banklang, Muang Lamphun 51000
전 화 : (66-53) 581-386
팩 스 : (66-53) 581-385
품 목 : ICs

○ 업체명 : Nova Technology Co., Ltd.
주 소 : 1524/4 Soi Chantratip, Chan Road, Thungwaddon, Sathom, Bangkok 10120
전 화 : (66-2) 213-0924/6
팩 스 : (66-2) 212-9057
품 목 : PCB Assembly and Electronic Products

○ 업체명 : NS Electronics Co., Ltd.
주 소 : 40/10 Soi Sukhumvit 105 Sukhumvit Road, Bangna Bangkok 10260
전 화 : (66-2) 393-3126
팩 스 : (66-2) 398-7157
담 당 : Mr. Udon Panyavit (President)
품 목 : ICs

2. 열측정계

가. 최근 수입동향

[단위 : 천바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	일 본	121,488	42,549	-65.0	86,588	103.5	13,270	-26.2
2	미 국	77,191	161,771	109.5	35,485	-78.1	10,419	52.3
3	영 국	5,792	3,422	-40.9	13,595	297.3	1,453	-19.9
4	독 일	5,692	8,905	56.4	8,922	0.2	2,014	53.2
5	캐나다	285	255	-10.5	8,406	3,196	0	-
-	한 국	814	1,683	106.8	712	-57.7	424	700.0
총 계		231,707	244,860	5.7	173,847	-29.0	96,549	155.4

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 태국이 열대지역인 관계로 모든 건물에 열관리 시스템의 설치가 필수적인 상태이나 생산기술 미비로 열측정계는 수입에 의존함. 건설이 호경기를 누렸던 4~5년전에는 열측정계의 수입규모가 1천만불을 상회하였으나 97년 외환위기에 따른 건설경기의 침체로 수입이 감소함.

○ 그러나 불경기가 계속됨에 따른 에너지 경비절감을 위하여 기존에 건설된 빌딩들이 열효율이 높은 시스템을 교체하면서 열측정계의 수요가 증가할 것으로 전망됨. 일반적으로 열효율이 높은 시스템으로 전환하였을 경우 설치후 6개월 이내에 비용을 설치회수할 수 있으므로 4~5년전 완공된 빌딩들이 경비절감을 위하여 열시스템 교환을 추진하고 있어 열측정계의 수입규모는 90년대초의 1천만불 규모로 회복될 것으로 예측됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 4~5년전 건설된 빌딩, 콘도미니엄, 호텔, 레스토랑 등은 열효율이 낮은 시스템이 설치되어 있으므로 시스템 전환이 필요한 시점임. 구식 시스템 설치 건물주를 접촉하여 시스템 대체비용을 6개월 이내에 회수할 수 있는 것을 납득시킬 경우 의외로 쉽게 시장을 확대할 수 있으며, 이를 위해서는 유능한 에이전트 선정이 필수적임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Kinetics Corporation
주 소 : 3300 Chang Building, Phaholyothin Rd., Ladyao, Chatuchak, Bangkok 10900
전 화 : (66-2) 937-3060/70
팩 스 : (66-2) 937-3057
담 당 : Ms. Wantana 또는 Mr. Somchai
수입선 : 미국

○ 업체명 : Richmond Co., Ltd.
주 소 : 9 Seree 8 Rd., Suanluang, Bangkok
전 화 : (66-2) 300-5468
팩 스 : (66-2) 300-5469
담 당 : Mr. Arun 또는 Ms. Wansawang
수입선 : 유럽 및 미국
주요 수입브랜드 : Helicoil

○ 업체명 : Sittiporn Associates Co., Ltd.
주 소 : 101 Sirinthorn Rd., Bangbamru, Bangplad District, Bangkok
전 화 : (66-2) 433-8331
팩 스 : (66-2) 433-1679
담 당 : Mr. Direk (Manager)
수입선 : 미국, 유럽, 일본
주요 수입브랜드 : Tekne

3. 음극선관

가. 최근 수입동향

[단위 : 백만바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	일 본	5,605	7,774	38.7	9,780	25.8	3,727	94.8
2	말 련	5,866	7,231	23.3	6,834	-5.5	2,925	154.9
3	싱가폴	2,149	3,619	68.4	5,737	58.5	704	-49.9
4	대 만	1,863	2,439	30.9	3,101	27.1	1,744	486.3
5	한 국	2,211	2,241	1.4	2,150	-4.1	1,196	204.7
총 계		18,341	24,437	33.2	29,583	21.1	10,733	96.4

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 98년 1/4분기중 음극선 수입증가는 원자재로 사용되는 텔레비전의 수출이 전년 동기대비 96% 증가에 기인함. 태국의 TV 생산능력은 연간 890만대로서 아세안 및 신흥공업국가중 3번째 생산규모를 갖추고 있으나 대부분의 전자부품을 수입에 의존하고 있음.

○ 전자부품의 수입의존 사유는 1) 태국 제조업체의 전자부품 생산능력이 전자제품 생산증가에 따른 수요증가를 충족시키지 못하고 있으며, 2) 기술부족으로 태국산 부품은 고급시장에 공급되는 제품에 사용되지 못하고 또한 고기술 부품은 생산되지 않고 있으며, 3) 태국정부가 수출업체에 인센티브를 부여함에 따라 부품 제조업체가 수출에 주력하기 때문임.

○ 또한 35%이던 음극선관 수입관세율이 97년부터 10-20%로 인하된 것도 수입증가의 주요 요인으로 작용함. 한편 태국의 바트화가 전년대비 40%이상 평가절하됨에 따른 TV 수출호조가 지속되고 있고 태국 정부가 외환위기 극복을 위하여 수출촉진 정책을 펼치고 있기 때문에 음극선관 수요가 증가하고 있으나 향후 수년간은 수입에 의존할 수 밖에 없기 때문에 2000년까지 수입규모는 매년 20%이상 증가할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 태국의 음극선관 수요자는 TV 생산업체 및 전문 수입상으로 구분할 수 있으며, 가장 큰 수요자는 태국에 합작투자하여 TV를 생산하는 외국계 기업이며, 이들 기업은 주로 모국으로부터의 수입에 의존함.

○ 한편 음극선관 전문수입상은 많지 않으며, 전문수입상은 TV 생산업체의 추가 수요 및 재고 부족에 따른 공급요청에 의해 수입하고 있음.

○ 따라서 고가 고급품 생산업체는 태국 투자진출 외국계 기업의 본사를 통한 안정적 수출 방법 모색이 필요하며, 저가품 생산업체는 급격한 수요증가시 신속한 공급능력을 갖춘 전문수입상을 통한 수출이 효율적임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : JVC Manufacturing (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 107 Moo 18, Klongnueng, Klongluang, Pratoomthani
전 화 : (66-2) 529-2105/9
팩 스 : (66-2) 529-2241/3
담 당 : Mr. Somkid (Purchasing Dept.)
수입선 : 말레이시아, 싱가폴
수입 브랜드 : Emex, Asia Matsushita

○ 업체명 : National Thai Co., Ltd.
주 소 : 166 Moo 4, Sukhumvit Rd., North Samrong,
Muang Samutprakarn
전 화 : (66-2) 384-1156/8, 394-1981/4
팩 스 : (66-2) 384-2136, 384-7429
담 당 : Maneerat Chan (Pucrchasing Manager)
수입선 : 싱가폴, 말레이시아

○ 업체명 : Sony Siam Industries Co., Ltd.
주 소 : Hi-Tech Industrial Estate, 92 Moo 1, Asia-Nakornsawan Rd.,
Banlane, Bangpa-In Ayudhaya
전 화 : (66-35) 350-271 (15회선)
팩 스 : (66-35) 350-751/2
담 당 : Yasuhiko Sato (Managing Director)
수입선 : 싱가폴, 말레이시아

4. 직 물

가. 최근 수입동향

[단위 : 천바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	이태리	95,501	102,922	7.8	103,888	0.9	24,718	3,488
2	중 국	44,107	24,207	-45.1	20,471	-15.4	12,568	442.2
3	영 국	8,853	24,591	177.7	19,599	-20.3	9,248	88.1

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
4	일 본	20,045	16,098	-19.7	11,883	-26.2	748	-74.1
5	미 국	59,485	24,816	-58.3	11,378	-54.2	1,724	-56.7
7	한 국	13,239	4,414	-66.7	6,107	38.4	55	-95.1
총 계		301,376	242,817	-19.4	200,054	-17.6	54,813	181.0

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 1/4분기중 태국의 주요 수출품목인 의류가 이태리(210%증가), 미국(183%증가), 싱가폴(111%증가), 독일(87%증가) 등에서의 수출호조로 전년 동기대비 79%가 증가한 99.7억바트(약 2.5억불)를 기록함에 따라 직물류의 수입이 급증함. 태국의 직물류 수입은 현지 생산이 수요증가를 충족시키지 못하여 수입비중이 높은 편이며, 특히 고급품에 사용되는 직물은 수입에 의존하고 있음.

○ 태국이 직물을 수입에 의존하게 된 사유는 78년부터 87년까지 태국 정부가 직물공장의 신규 설립 및 생산시설 확장을 금지함에 따라 수요와 공급의 균형에 시차(Time Lag)가 발생하였기 때문임. 태국이 외국인 기업과의 합작투자 및 유명 브랜드와의 라이선스 계약으로 기술을 도입하여 해외시장에서 제품 고급화에 성공함으로써 의류 수출이 지속적으로 증가할 것으로 전망됨에 따라 직물수입도 크게 증가할 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 태국의 직물류 시장은 수출용 및 내수용으로 양분되고 있으며, 수출용 의류시장은 고급품, 내수용 시장은 중저급품 시장으로 구분됨. 태국 의류가 선진국 시장에서 판매가 증가하고 있음에 따라 고급 직물시장 공략이 필요함.

○ 한편 태국 의류 제조업체들이 한국산 직물은 저렴하지만 품질이 다소 떨어진다고 지적하고 있음을 고려하여 고품질 제품 공급에 역점을 두어야 함. 또한 의류시장에서의 패션주기가 짧아지고 있으므로 색상 및 디자인 등이 패션변화에 신속한 대응이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Thai-MC Co., Ltd.
주 소 : 10-17th Fl., 208 Wireless Rd., Lumpini, Pathumwan,
Bangkok 10330
전 화 : (66-2) 651-5577/78
팩 스 : (66-2) 651-5522
담 당 : Ms. Duangporn (Textlie Dept.)
품 목 : 100% polyester fabric

○ 업체명 : Thai Punjab Ltd.
주 소 : 11 Phohphanich Rd., Chakkawad, Samphanthawong, Bangkok 10100
전 화 : (66-2) 224-7171/8, 224-0079
팩 스 : (66-2) 224-4323/24
담 당 : Mr. Nanak (Managing Director)
수입선 : 홍콩, 중국, 인도

○ 업체명 : Angmor Textiles Ltd. Part.
주 소 : 182 Vanich 1 Rd., Sampeng, Samphantawong, Bangkok 10100
전 화 : (66-2) 222-0331, 222-6850
팩 스 : (66-2) 622-6925
담 당 : Mr. Chaitep (Manager)
수입선 : 일본

○ 업체명 : Bangkok Taiyo Trading Co., Ltd.
주 소 : 174 Rajawongse Rd, Bangkok 10100
전 화 : (66-2) 224-4064, 222-2166/67, 2227653
팩 스 : (66-2) 225-3152
담 당 : Mr. Lek (Sales Dept.)
수입규모 : 1천만바트 (250만불)
수입선 : 일본, 대만

5. 프레싱. 스탬핑 또는 펀칭용 공구

가. 최근 수입동향

[단위 : 천바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	일 본	358,978	194,431	-45.8	144,641	-25.6	179,813	635.0
2	대 만	26,181	25,967	-0.8	25,887	-0.3	6,080	1.4
3	한 국	11,953	6,695	-44.0	18,788	180.6	1,296	-12.7
4	미 국	11,251	10,908	-3.0	12,532	14.9	1,933	-49.0
5	싱가폴	3,100	5,643	82.0	8,646	53.2	16,033	2,087
총 계		436,712	263,420	-39.7	229,023	-13.1	212,166	429.0

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 프레싱·스템핑 또는 펀칭용 공구는 주로 전자·전기, 자동차, 가죽산업에 사용되고 있으며, 최근 2~3년간 경제성장률 저하로 인하여 수입이 감소하고 있었으나 1/4분기중에는 전자산업의 호황으로 관련 공구의 수입수요가 증가함. 현재 공구생산 현지업체는 2~3개 내외이며, 외국인 합작투자 업체의 경우 투자인센티브 수혜를 위하여 수출에 주력하고 있어 내수는 주로 수입에 의존하고 있음.

○ 현지 생산업체는 외국의 선진기술을 사용하지 못하고 있으며, 기술도입 또한 어려운 실정으로 향후 수년간 태국의 공구시장은 수입에 의존할 것으로 전망됨. 한편 태국 정부에서는 외국인 투자유치 및 투자확대를 유도하기 위하여 금년 6월 수출기업의 대체 기계류 수입에 대한 수입관세도 면제키로 발표하여 관세율이 20%로 비교적 높았던 공구류의 수입은 더욱 확대될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 태국 제조업체들은 일본산 공구류를 선호하고 있어 일본산 제품의 시장점유율이 가장 높으나, 공구센터 설립을 통한 즉시 공급체계를 갖춘 싱가폴 제품이 시장을 신속하게 확대하고 있는 점을 감안할 경우 신속한 공급체계 구축이 시장확대의 최대 관건임.

○ 한편 태국 정부의 수출기업에 대한 대체 기계류 수입관세 면제조치로 최근 수출호조를 보이고 있는 전자·전기제품 생산공장을 목표시장으로 정하고 적극적인 마케팅이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Cat's Boeki Co., Ltd.
주 소 : 27/152 Moo 7, Sukhaphibal Rd., Klongkum, Bungkhum, Bangkok 10230
전 화 : (66-2) 510-9980, 510-3968, 510-1228
팩 스 : (66-2) 519-1821
담 당 : Ms. Pornchanan
수입규모 : 연간 2천만바트 (약 50만불)
수입선 : 일본
수입 브랜드 : Yoneda, Misumi, Sansei
수입희망액 : 5백만바트 (약 125천불)

○ 업체명 : Kookaburra Co., Ltd.
주 소 : 112/9 Soi Chaengwattana 13, Chaengwattana Rd., Donmuang, Bangkok
전 화 : (66-2) 982-8432/6
팩 스 : (66-2) 574-4170
담 당 : Mr. Kamolchai Kongsin (Sales Manager)
수입선 : 유럽
수입 브랜드 : Mate

○ 업체명 : City Tools Co., Ltd.
주 소 : 24/124 Moo 5 Soi Tesaban 3, Phiboonsongkham Rd., Suanyai, Nonthaburi
전 화 : (66-2) 527-1488, 967-2924, 967-3042
팩 스 : (66-2) 527-1488
담 당 : Ms. Sayoompoo Sangkapinyo (Managing Director)
수입액 : 연간 12백만바트 (약 300천불)
수입선 : 일본, 싱가폴
수입 브랜드 : Kyocera
수입 희망액 : 6백만바트 (약150천불)

○ 업체명 : Inchcape Technical Co., Ltd.
주 소 : 231/2 South Sathorn Rd., Sathorn, Bangkok 10120
전 화 : (66-2) 211-5013, 211-9867
팩 스 : (66-2) 212-0509, 211-9867
담 당 : Mr. Manit Lertsakornsiri (Managing Director)
수입선 : 미국
수입브랜드 : Chubb

○ 업체명 : D.B. Diamond (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 842/59 Soi Wat Chan-nai, Charoenkrung Rd., Bangklo, Bangkolaem, Bangkok
전 화 : (66-2) 688-4530/1
팩 스 : (66-2) 291-5511
담 당 : Mr. Chokchai (Managing Director)
수입선 : 미국
수입 브랜드 : Oberg

6. 유량측정계

가. 최근 수입동향

[단위 : 천바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	미 국	135,687	136,249	0.4	122,742	-9.9	39,928	28.6
2	일 본	94,250	91,126	-3.3	121,992	33.9	53,846	147.7
3	독 일	33,313	36,124	8.4	33,991	-5.9	12,857	87.7
4	대 만	16,273	21,122	29.8	32,313	53.0	6,651	-12.2

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
5	영 국	19,499	21,680	11.2	28,763	32.7	5,319	-2.8
-	한 국	717	2,486	246.7	3,857	55.1	332	-42.5
총 계		392,783	390,616	-0.6	439,981	12.6	135,517	42.6

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 태국은 매년 가뭄에 시달리면서 식수 및 공업용수 부족을 겪고 있으며, 또한 홍수기에는 수자원이 오염되면서 수자원 보호에 대한 관심이 높아 태국정부는 중장기 및 단기 프로젝트에 치수사업을 우선순위에 둠.

○ 지방정부 또한 자체 물공급 계획을 수립하여 치수 프로젝트를 수행하고 있어 이와 관련된 제품인 유량측정계의 수입이 증가함.

○ 특히 매년 수십억달러의 외화획득을 하고 있으며 금년초 수출특수를 맞고 있는 Lobster 붐으로 인하여 Lobster 농장 확장 및 신설로 인하여 물공급 관리 필요성이 높아지면서 관련 제품인 유량측량계 수입이 증가함.

○ 한편 태국정부에서는 치수 프로젝트의 원활한 수행을 위하여 유량측량계의 수입관세를 35%에서 5%로 대폭 인하하였으며, 민간투자기업에는 3~70년간 세금면제혜택 등 대폭적인 지원을 하고 있어 치수관련 제품의 수입이 크게 증가할 것으로 전망됨. 또한 향후 10년간 태국정부에서는 오염처리시설에 20억불을 투자할 계획으로 있어 관련제품의 수입증가가 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 태국 정부주도의 치수 프로젝트에 사용되는 유량측량계는 정부입찰 에이전트를 통해 구매되고 있으므로 입찰에이전트 접촉이 가장 효율적임. 한편 민간부문은 최근 특수를 맞고 있는 Lobster 관련업체에 공급할 수 있는 전문 수입상 확보가 최우선임.

라. 수입관심 바이어리스트

<입찰 에이전트를 겸한 전문 수입상(한국제품 수입희망 업체)>

○ 업체명 : Advance Co., Ltd.
주 소 : 2113/1 New Petchburi Rd., Bangkapi, Huaykwang,
Bangkok 10320
전 화 : (66-2) 319-1081/90
팩 스 : (66-2) 319-1279

담 당 : Mr. Yuthapong Punboonratana (Service Manager)
수입규모 : 연간 6백만바트 (150천불)
수입선 : 독일
수입 브랜드 : Seba
수입품목 : measuring equipment, flow meter

○ 업체명 : Eastern Energy Service
전 화 : (66-2) 732-0975/8
팩 스 : (66-2) 732-0978/9
담 당 : Mr. Bamrung (Sales Dept.)
수입선 : 미국
수입 브랜드 : Controlotron
수입품목 : measuring equipment, flow meter

<치수 프로젝트 담당부서>

○ 업체명 : Drainage System Control Division,
Bangkok Metropolitan Administratrion (BMA)
주 소 : 173 Dinso Rd,. Bangkok 10200
전 화 : (66-2) 246-0312
팩 스 : (66-2) 246-0312
담 당 : Mr. Kamol Chintrakarn (Director)

○ 업체명 : The Procurement and Supply Department,
The Metropolitan Waterworks Authority (MWA)
주 소 : 18/137 Prachachuen Rd., Tung Song Hong, Dong Muang District, Bangkok 10210
전 화 : (66-2) 504-0194
팩 스 : (66-2) 504-0200
담 당 : Mr. Weerasak (Director)

7. 발전기

가. 최근 수입동향

[단위 : 백만바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	일 본	2,608	2,759	5.8	2,640	-4.3	1,242	103.4
2	싱가폴	931	1,337	43.5	1,717	28.4	856	115.5
3	중 국	839	818	-2.5	1,331	62.7	534	113.7

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
4	말 련	1,555	1,245	-19.9	1,191	-4.3	368	16.9
5	독 일	629	350	-44.4	629	79.7	774	1,039
11	한 국	391	397	1.4	319	-19.5	168	148.5
총 계		8,797	8,937	1.6	10,931	22.3	4,658	110.1

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 태국은 원활한 전력공급을 위하여 매년 54억불의 자본재 투자를 하여야 함에도 불구하고 최근 외환위기로 인한 예산삭감에 따른 투자규모 축소로 전력부족 현상이 발생함.

○ 이에 따라 공업단지 및 공장지대에서는 별도의 전력공급 장치가 필요하게 되어 발전기의 수요가 증가함.

○ 또한 태국 전력청(EGAT ; Electricity Generating Authority of Thailand)에서는 투자비용 절감을 위하여 소규모 발전소에서 전력을 구입하여 공급하는 정책을 펴고 있어 발전기의 수입수요가 증가함.

○ 한편 태국 국가에너지정책국(National Energy Policy Office)에서는 태국의 전력수요가 매년 8~9%증가할 것으로 전망하고 있어 발전기의 수입은 증가될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 발전기의 주요 수요처는 EGAT, Provincial Electricity Authority, Metro-politan Electricity Authority와 같이 정부관련 기관이나, 입찰을 통한 관련시설재를 일괄구매하는 방식을 취하고 있으로 개별업체가 직접 참여하기는 곤란함.

○ 따라서 정부 관련기관에의 납품은 입찰에이전트를 활용하는 것이 가장 효율적인 방법이 될 수 있으며, 또한 입찰에이전트를 통하면 전력부족을 겪고 있는 지방소재 공단에의 공급도 겸할 수 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Charoen Krung Eng Co., Ltd.
주 소 : 83 Soi 14 Navatanee, Bangkok 10230
전 화 : (66-2) 376-1006
팩 스 : (66-2) 376-1877
담 당 : Mr. Wirot

수입규모 : 연간 70~80대
수입선 : 미국
수입브랜드 : Kohler
수입희망품목 : Generators

○ 업체명 : Kunkul Engineering Co., Ltd.
주 소 : 1038-46 Nakornchaisri Rd., Dusit, Bangkok 10300
전 화 : (66-2) 241-5696/8
팩 스 : (66-2) 243-0189
담 당 : Mr. Somchai Lertlamboonchai (Corporate Sales)
수입선 : 현지제품 사용중이나 수입희망
브랜드 : Thaigen
수입희망품목 : Generator

○ 업체명 : Precise Company
주 소 : 1842 Bangkok-Nonthaburi Rd., Bangsue, Bangkok 10800
전 화 : (66-2) 910-9700
팩 스 : (66-2) 910-9714
담 당 : Mr. Polsak 또는 Ms. Tuenjai
수입선 : 유럽
수입희망품목 : Generators

○ 업체명 : STPS Co. Ltd.
주 소 : 5th Fl., S.P. Bldg., 388 Phaholyothin Rd., Phayathai,
Bangkok 10400
전 화 : (66-2) 273-0037
팩 스 : (66-2) 273-0735
담 당 : Mr. Sumeth (Trading Dept.)
수입규모 : 연간 20~30백만바트 (500~750천불)
수입선 : 미국
수입희망품목 : Electric motor
수입희망규모 : 금년중 10백만바트 (250천불)

○ 업체명 : Baldor Electric (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 25/2 Soi Charoenporn 2, Pradipat Rd., Samsennai, Phayathai,
Bangkok 10400
전 화 : (66-2) 278-169/91, 279-0977
팩 스 : (66-2) 271-3375
담 당 : Ms. Sukanya 또는 Ms. Sujintana
수입규모 : 연간 10백만바트 (250천불)
수입선 : 미국
수입브랜드 : Leeson
수입희망품목 : Electric motor

8. 전자석

가. 최근 수입동향

[단위 : 천바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	일 본	1,236,674	1,308,943	5.8	1,396,606	6.7	478,588	38.0
2	인 니	19,316	74,856	287.5	397,645	431.2	214,250	312.1
3	한 국	269,596	328,368	21.8	271,410	-17.3	105,541	107.0
4	중 국	122,384	181,672	48.4	261,842	44.1	89,618	106.5
5	대 만	236,645	187,669	-20.7	128,974	-31.3	46,165	36.8
총 계		2,312,629	2,718,105	17.5	2,854,325	5.0	1,024,191	65.8

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 태국의 전자산업이 바트화의 평가절하로 인한 수출특수를 맞으면서 관련제품인 전자석의 수입이 증가함. 또한 산업용 전자석은 발전기 및 발전세트의 수요증가와 더불어 수입이 증가하고 있는 것으로 판단되며, 태국 전자산업의 발달에 따라 수요가 지속적으로 증가할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 태국 유통망을 갖춘 유력 바이어 발굴을 통한 시장개척이 수요자에 직접 접촉하는 것보다 효율적임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Nas Enterprise Co., Ltd.
주 소 : 38 Moo 12, Daramitr, Petchkasem Rd., Krathumban BKK 74130
전 화 : (66-2) 420-3668/9
팩 스 : (66-2) 420-7955
담 당 : Mr. Bandit Mongkolkijcharoen (Product Manager)
수입희망품목 : Permanent Magnets, Magnetic Separator, Battery Magnet 및 Magnetic Lifting Equipment
수입선(브랜드명) : 화란 (Walker), 이태리 (Gauss)
수입규모 : 연간 10백만바트 (250천불)

○ 업체명 : Thaiwell International Co., Ltd.
주 소 : Majestic Tower, 6/145-146 Soi Wat Khampaeng, Nonthaburi 11000
전 화 : (66-2) 526-8599, 966-5066
팩 스 : (66-2) 526-8600
담 당 : Mr. Maurice Tan (Managing Director)
수입희망품목 : Permanent Magnets (Isotropic Magnet, Anitropic Magnet 및 Rubber Magnet)
수입선 : 대만 및 중국
수입규모 : 연간 10백만바트 (250천불)

○ 업체명 : Acme-Inter Marketing Co., Ltd.
주 소 : 49/1 Sukhumvit 91, Bangchak BKK 10250
전 화 : (66-2) 332-2270/2, 311-1726
팩 스 : (66-2) 331-5647
담 당 : Mr. Charnvit T. (Managing Director)
수입희망품목 : Electromagnets, Permanent Magnets
수입선(브랜드명) : UK (Boxmag-Rapid)
대한국 수입희망품목 : Permanent magnet

○ 업체명 : Sisophon Panich Co., Ltd.
주 소 : 8 Yaowaraj Rd., Wangburapapirom, Phanakorn BKK 10200
전 화 : (66-2) 225-3274/8
팩 스 : (66-2) 225-4040
담 당 : Mr. Manoon Sisophon (Managing Director)
수입희망품목 : 산업용 Permanent Magnets
수입선(브랜드명) : UK (Ecliche)

○ 업체명 : Authentic Engineering Co., Ltd.
주 소 : 32, 34 Soi Onnuch 28/1 Suangluang Praves BKK 10250
전 화 : (66-2) 331-7160/1, 332-7223/6
팩 스 : (66-2) 742-0828
담 당 : Mr. Surapol Olarnrachin (Managing Director)
수입희망품목 : 산업용 Magnetic Separating Systems
수입선 : 화란
수입규모 : 연간 4백만바트 (100천불)

9. 일차전지

가. 최근 수입동향

[단위 : 천바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	일 본	455,523	346,265	-24.0	348,873	0.8	103,533	55.0
2	싱가폴	130,344	167,253	28.3	209,281	25.1	50,572	12.4
3	인 니	28,323	75,622	167.0	112,193	48.4	31,116	78.2
4	중 국	26,959	46,664	73.1	96,086	105.9	47,746	159.0
5	벨기에	37,876	42,929	13.3	92,168	114.7	31,548	48.4
9	한 국	67,253	24,790	-63.1	42,394	71.0	6,209	-18.8
총 계		932,194	911,202	-2.3	1,170,905	28.5	335,832	43.4

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 매년 20%이상의 성장을 기록하고 있는 태국의 전자부품산업은 최근 가전제품의 수출 호조로 관련 부품의 수입이 증가함.

○ 98년 1/4분기중 가전제품의 수출은 163백만바트(약 4억불)를 수출하여 전년 동기대비 96%의 높은 성장률을 기록함. 이에 따라 가전제품에 사용되는 일차전지의 수입이 증가한 것으로 판단되며, 값싼 중국산 제품의 수입이 159%나 증가함.

○ 한편 미국, 일본, 유럽 등 선진국 시장에서 태국산 가전제품의 시장점유율이 확대되고 있어 관련부품인 일차전지의 수입은 계속 증가될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 태국시장에는 저가의 중국산 제품의 범람으로 가격경쟁이 되지 않는 상황이므로 고급품 시장개척에 주력하여야 함. 일본산 제품은 기업 이미지와 품질로서 태국시장을 계속 유지하고 있으며, 미국 및 벨기에 제품이 고급 브랜드 이미지로 시장을 확대하고 있음을 참고할 필요가 있음. 한편, 태국에 투자진출한 R사의 경우 브랜드 이미지화에 성공하여 지속적인 시장확대를 하고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ Semiconductor Venture International Co., Ltd.
주 소 : 33/10 Moo 4 Changwattana Rd., Bangtalad, Pakkred District, Nonthaburi
전 화 : (66-2) 574-5671
팩 스 : (66-2) 574-5672
담 당 : Mr. Rachan Chumjai (Purchasing Dept.)
수입규모 : 연간 20백만바트 (500천불)
수입선 : 일본
수입브랜드 : Panasonic

○ Cal-Comp Electronics (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 60 Moo 8, Settakit Rd., Klong Madua, Kratumban, Samutsakorn 74110
전 화 : (66-34) 472-000/5
팩 스 : (66-34) 471-998
담 당 : Ms. Supotjana Jaika (Purchasing Dept.)
수입규모 : 8.4백만개
수입선 : 대만
수입희망규모 : 금년중 8.4백만개 수입희망

○ JVC Manufacturing (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 107 Moo 18, Klong Nueng, Klong Luang District, Pratumthani
전 화 : (66-2) 529-2105/9
팩 스 : (66-2) 529-2241, 529-2243
담 당 : Mr. Ishizuka

○ Technology Applications (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 2571 Ladprao Rd., Wangthonglang, Bangkapi District, Bangkok
전 화 : (66-2) 539-2026/9
팩 스 : (66-2) 539-0828
담 당 : Ms. Yen (Purchasing Dept.)
수입선 : 홍콩

○ Tomy (Thailand) Co., Ltd.
주 소 : 60/59 Moo 19, Klongnueng, Klongluang, Pratumthani
전 화 : (66-2) 529-0680/4
팩 스 : (66-2) 529-0685
담 당 : Ms. Chuenjit
수입선 : 일본
수입브랜드 : Toshiba, Sony

10. 가 죽

가. 최근 수입동향

[단위 : 천바트, %]

순위	국가명	1995	1996		1997		1998(1~3)	
		금 액	금 액	증감률	금 액	증감률	금 액	증감률
1	한 국	820,411	427,854	-47.8	333,530	-22.0	165,526	175.4
2	미 국	109,540	201,984	84.4	295,313	46.2	38,306	-13.9
3	대 만	131,295	133,044	1.3	142,390	7.0	31,557	42.7
4	일 본	92,907	96,751	4.1	79,336	-20.0	33,357	97.7
5	호 주	15,876	76,380	381.1	71,572	-6.3	17,885	-13.8
총 계		2,067,102	1,507,638	-27.1	1,291,589	-14.3	478,210	71.3

자료원 : 태국 상무부 경제국 전산통계
순 위 : 97년 수입액 기준
환 율 : 95~96년 25Baht/1US$, 97년 31.3723Baht/1US$, 98년 1/4분기 47.1146Baht/1US$

나. 시장분석 및 전망

○ 태국 정부에서 경기침체에 따른 재정수입 및 자국산업 보호를 목적으로 가죽제품에 대한 관세를 97년, 98년 2차에 걸쳐 40%로 인상함에 따라 자국 생산이 증가하면서 가죽의 수입이 증가함.

○ 인상된 관세율 적용기간이 2001년까지이므로 동 기간동안 가죽의 수입은 계속 증가할 것으로 전망됨. 또한 정부의 산업육성정책으로 태국산 가죽제품의 품질이 향상됨에 따라 수출이 증가되고 있어 원재료인 가죽의 수요가 증가함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 원피는 가공기술의 발달로 태국시장에서 고급품으로 인식되고 있으므로 유명 브랜드와의 라이선스 계약하에서 생산되고 있는 신발 및 의류 제조업체에의 공급을 추진할 필요가 있음.

○ 이를 위해서는 라이선스 제공업체와 원자재 공급계약 체결방식이 가장 효율적이나, 일부 업체의 경우 원자재 구매를 자체 계획하에서 시행하고 있으므로 전문 수입상을 통한 우회공급 방안도 검토할 필요가 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Michel Angelo Co., Ltd.
주 소 : 28/12 Silom Rd., Soi 9, Yannawa BKK 10500

전　화 : (66-2) 233-9588/92
팩　스 : (66-2) 238-3143
담　당 : Mr. Pichet Nitisalkul (Managing Director)
수입선 : 이태리, 프랑스, 홍콩, 한국
수입규모 : 연간 5백만바트 (125천불)

○ 업체명 : Watzmate Co., Ltd.
주　소 : 104-110 Soi Krungthonburi 6, Krungthonburi Rd., Klongsan BKK 10600
전　화 : (66-2) 437-0301, 860-6400/1
팩　스 : (66-2) 437-9590
담　당 : Ms. Jintana Nitirossukhon
수입선 : 일본
수입규모 : 10~20백만바트 (250~500천불)

말레이시아

1. 열이온 밸브 및 튜브

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 백만)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	미 국	10,345.2	12,342.9	4,859.9
2	일 본	11,244.5	10,310.2	3,446.9
3	싱가포르	6,537.1	6,697.2	1,895.2
4	한 국	4,702.8	5,323.9	1,750.6
5	필 리 핀	1,343.0	1,460.4	1,365.2
총 계		42,298.1	45,784.4	16,561.4

환 율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 동 제품은 말련 수출의 50%이상을 점유하고 있는 전기전자 제품, 특히 TV 및 생활필수품으로 자리매김하고 있는 카메라 제조에 필수적인 중간재로서 세계 유수 전자회사의 투자진출에 따른 수출용 수입수요가 98년 들어 Ringgit화의 가격경쟁력 제고에 따른 완제품의 수출호조에 힘입어 대폭 증가함.

○ '98년 3월말 현재 전년동기대비 65.4% 증가(현지화 기준)

○ 동 제품의 수요는 완제품의 수요에 전적으로 의존하고 있는 관계로 현재와 같이 수출호조세가 지속되는 한 필수중간재로서 동 제품의 수입수요는 당분간 계속 늘어날 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 우리나라는 '96년 이후 줄곧 말련의 동 제품 제 4대 수입대상국의 지위를 유지하고 있음.

○ 동 제품의 경우 수출용 완제품 제조의 필수중간재로서 수입수요는 대부분 투자진출업체의 수출용수요와 맞물려 동 제품의 수입시장점유율은 투자 진출순위와 상응하는 관계를 지니고 있는 것으로 파악되고 있음.

○ 현재 말련 내수시장은 경기침체의 영향으로 대폭 위축되어 있는 상황임에 따라 내수용 완제품시장 진출확대는 경기회복시까지 다소 난해할 전망임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : CANON OPTO (M) SDN BHD
주　　소 : Jalan Selisik, Seksyen 26, 40000 Shah Alam, Selangor D.E
전　　화 : 603-5112100/11
팩　　스 : 603-5114475/5308
담　　당 : MR. Nobukazu Fukuzawa (General Manager)
비　　고 : ISO 9002 인증획득(1995)
- 설　　립 : 1988
- 종업원수 : 1974
- 자 본 금 : RM 250백만
- 취급품목 : 광학렌즈, 카메라
- 브랜드명 : Canon
- 주수출국 : 아시아, 유럽, 미국, 영국

○ 업 체 명 : MINOLTA PRECISION ENGINEERING (M) SDN BHD
주　　소 : No.12, Jalan SS 8/2, Sungai Way Free Trade Zone,
47300 Petaling Jaya, Selangor D.E
전　　화 : 603-7761188
팩　　스 : 603-7758406
담　　당 : MR Hidezo Tokuo (Procurement Director)
비　　고 : ISO 9002 인증획득(1995)
- 설　　립 : 1988
- 자 본 금 : RM 850백만
- 취급품목 : 카메라 부분품
- 브랜드명 : Minolta
- 주수출국 : 일본

○ 업 체 명 : RAH HOLDINGS SDN BHD
주　　소 : No.28, 4th floor, Jalan Bangsar Utama Satu, 59000
Kuala Lumpur
전　　화 : 603-2821692
팩　　스 : 603-2821751
담　　당 : MR　En. Abdul Hasan (Managing Director)
비　　고 : ISO 9002인증획득(1992)
- 설　　립 : 1980
- 종업원수 : 12
- 취급품목 : 카메라, 계전기, 스위치, 실리콘 웨이퍼, Quarz

○ 업 체 명 : UNGHWA PICTURE TUBES (MALAYSIA) SDN BHD
주　　소 : POB 7130, 40704 Shah Alam, Selangor D.E
전　　화 : 603-7355055
팩　　스 : 603-7303507/3536

담　　당 : MR Jason Lu Chin Sung (Senior Manager)
비　　고 : ISO 9002인증획득(1993)
- 설　　립 : 1989
- 종업원수 : 3267
- 자 본 금 : RM 800백만
- 취급품목 : COLOR PICTURE TUBES, 전자총
- 브랜드명 : Acer, Chunghwa, Daewoo, Funai, Hyundai, Thomson, Toshiba, Phillips, JVC.
- 주수출국 : 인도네시아, 브라질, 이태리, 싱가폴, 태국, 미국

○ 업 체 명 : GALLANT ELECTRONIC COMPANY (M) SDN BHD
주　　소 : Lot 1899, Batu 13, Jalan Balakong, 43300 Seri Kemgangan, Selangor D.E
전　　화 : 603-9612136
팩　　스 : 603-9612141
담　　당 : MR Boom Kim Leng (Executive Director)
비　　고 :
- 설　　립 : 1990
- 종업원수 : 245
- 취급품목 : TV, 오디오비데오, 전자제품, 전자동스위치 등의 부분품
- 주수출국 : 싱가폴

2. 자동처리기계 부품/부분품

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 천)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	싱가포르	1,443.5	2,268.7	683.6
2	미　　국	2,013.0	2,340.7	569.5
3	태　　국	1,141.4	1,905.9	372.2
4	홍　　콩	703.8	896.7	357.0
5	일　　본	606.3	558.2	259.3
11	한　　국	175.9	94.3	34.4
총　　계		7,337.4	10,102.5	2,781.4

환　율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 말련내 컴퓨터 등 데이타자동처리기계가 시장에 소개되기 시작한 것은 1970년대 후반부터인 것으로 알려지고 있는데 최근 들어 정부의 정보통신산업 육성 및 컴퓨터 교육장려 등 지원, 각종협회 주관 빈번한 IT관련전시회 개최에 따른 컴퓨터 이해도 제고, 민간부문의 인터넷 실용화 확산 추세 등에 힘입어 데이타자동처리기계에 대한 수요는 매년 20~30%로 시장규모가 급속도로 확대되고 있는 추세임.

○ 최근의 경제위기속에서 각종 대형프로젝트 연기 및 축소 등에도 불구하고 말련정부는 '97년부터 본격적으로 추진하고 있는 최첨단 광역정보 통신망(MSC ; Multimedia Super Corridor)구축사업의 성공적 완성을 위해 정부차원의 지원을 지속적으로 실시할 예정임을 발표하는 등의 조치는 관련분야의 수입을 더욱 촉진시킬 전망임.

- 참고로, MSC 지위 취득기업의 경우 멀티미디어 장비수입시 면세혜택이 부여되며 이외에 법인소득세 및 100% 투자세 등의 공제혜택을 누리고 있음.

○ '98년 3월말 현재 동제품은 전년동기대비 47.9% 수입증가(현지화기준)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근들어 정보기술분야에 대한 정부의 지원 및 육성책이 더욱 본격화되기 시작하면서 컴퓨터 및 주변기기 등 데이타 자동처리기계에 대한 말련내 수요가 급증하는 추세에 있음. 그러나 아직 말련내 데이터 자동처리기계에 대한 수요는 아직까지 고가 고급기종보다는 중저가 기종을 중심으로 이뤄지고 있으며 이들은 구매시 가격 및 브랜드 인지도를 최우선적으로 고려하고 있는 것으로 알려져 있음.

○ 따라서, 한국제품의 시장점유 확대를 위해서는 미국, 일본, 대만 등 유명브랜드 제품과의 경쟁우위를 확보할 수 있는 가격제시가 선결되어야 할 것으로 보이며 또한, 내구성의 증대, 사용규격의 호환성 등 품질제고 노력을 병행함과 동시에 공급의 신속성 및 납기의 정확성 등은 신뢰도 제고를 위해 필수적인 사항으로 판단됨.

○ 싱가포르, 태국, 홍콩 등의 경우 거리의 인접성에 따른 신속한 공급 및 상대적인 물류비용 저렴 등의 이유로 이들 국가로부터의 수입이 점차 늘어나고 있는 추세를 감안, 주변아시아국으로의 생산기지 이전을 통한 진출방안 모색 등도 고려해 볼 필요가 있을 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : ALPHA DATA SDN BHD
주　　소 : 301 Merara Choy Fook on, 1B Jalan Yong Shook Lin, Section 7, 46050 Petaling Jaya, Selangor
전　　화 : (603) 7546666

팩　　스 : (603) 7545555
담　　당 : Mr. K. T. Ng (Sales & Marketing Director)
비　　고 : TATUNG 컴퓨터와 모니터 취급

○ 업 체 명 : CHIPS & TECHNOLOGY SDN BHD
주　　소 : 48 Tingkat 3, Wisma Tan Kim Onm, jalan Sungei Besi, 57100 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 2229205
팩　　스 : (603) 2229210
담　　당 : Mr. William Poh (General Manager)
비　　고 : ACER, COMPAQ, VIEWSONIC의 컴퓨터, 부품, 모니터 취급

○ 업 체 명 : INTEGRATED DATA SYSTEMS(M) SDN BHD
주　　소 : 77 Jalan SS 21/1A, Damansara Utama, 47400 Petaling Jaya, Selangor
전　　화 : (603) 7047878
팩　　스 : (603) 7170198
담　　당 : Mr. Dennis Quek (Managing Director)
비　　고 : 현대, Packard Bell, Obtiquest의 모니터와 프린터 취급

○ 업 체 명 : DATAPREP DISTRIBUTION SDN BHD
주　　소 : 38 Jalan SS21/39, Damansara Utama, 47400 Petaling Jaya Selangor
전　　화 : (603) 7175945
팩　　스 : (603) 7192578
담　　당 : Mr. K.O.Chin (General Manager)
비　　고 : 컴퓨터와 그 부분품, 악세사리 취급

○ 업 체 명 : KTX TECHNOLOGY (M) SDN BHD
주　　소 : 33 Jalan PJS 11/7, Bandar Sunway, 46150 Petaling Jaya, Selangor
전　　화 : (603) 7315069
팩　　스 : (603) 7314602
담　　당 : Mr. jefrey S.W.KING (General Manager)
비　　고 : 컴퓨터와 그 부분품, 악세사리, 취급

3. 항공장비/부분품

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 천)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	미 국	2,814.1	4,116.0	2,146.7
2	영 국	55.1	65.6	10.3
3	싱가포르	22.1	29.0	4.6
4	중 국	1.0	2.1	3.8
5	프 랑 스	411.1	373.7	3.2
16	한 국	1.5	3.1	0.7
총 계		3,514.1	4,799.6	2,189.3

환 율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 말련은 '91년 4월부터 총 공사기간 7년 2개월에 걸쳐 신국제공항을 완공, '98년 6월 30일 정식 OPEN을 하게 되었음.

○ 신국제공항은 기존 SUBANG 공항대비 면적기준 14.3배, 승객취급수기준 1.7배, 화물취급 물동량대비 3배가량 규모로 이에 따른 동제품 수입수요가 대폭 늘어난 것으로 파악되고 있음.

○ '98년 3월말 현재 동 제품수입은 전년동기대비 무려 169.4% 증가함. 그러나 향후 수입수요는 말련정부의 lumpy Item(항공기, 선박 등)에 대한 수입억제책과 함께 수입증가율은 다소 둔화될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동제품시장은 고도의 정밀성 및 정확성을 요하는 제품특성상 세계적인 인지도로 미국산이 연평균 수입시장의 80% 이상을 점유하고 있는 상황임.

○ 동 제품 시장은 거의 전적으로 품질에 따른 인지도에 의해 좌우되는 시장인 관계로 가장 선결돼야 할 조건은 품질제고 및 브랜드이미지 제고노력이 관건이라 할 수 있음.

○ 말련내에는 동 제품생산이 전무한 관계로 수입시 몇몇 제품을 제외하면 수입관세 및 판매세가 없으며 별도의 허가 또한 필요 없음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : AIROD SDN BHD
주 소 : Locked Bag 4004, Pejabat Pos KG. Tunku, 47309 Petaling Jaya

전　　화 : (603) 7465112
팩　　스 : (603) 7464709
담　　당 : Mr. Abdul Hamid (General Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1984
- 종업원수 : 1150
- 비　　고 : 항공장비, overhaul & modification(military & civil), aero engine and component overhaul, Avionics system integration & upgrade, calibration of test equipment.

○ 업 체 명 : BAHAGIA TEKNIK SDN BHD
주　　소 : No. 15, Lorong Rahim Kajal 13, Taman Tun Dr Ismail POB 12374, 50776 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 7191045
팩　　스 : (603) 7190961
담　　당 : Mr. Izwan Ali (Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1974
- 종업원수 : 13
- Air defence equipment 공급업체

○ 업 체 명 : IA & Acoustics Sdn Bhd
주　　소 : Kompleks Bandar, Ground Floor, No.80, jalan Mega Mendung, off Jalan Klang Lama, 58200 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 7805681
팩　　스 : (603) 7805673
담　　당 : Mr. Soon Chee Meng (Deputy General Manager)
비　　고 : Acoustic louvers, acoustic enclosures, jet engine test cell, silencers, anechoic chamber 제조업체

○ 업 체 명 : HISCO (MALAYSIA) SDN BHD
주　　소 : No1, Jalan SS 13/6A, Subang Jaya Industrial Estate, 47500 Petaling Jaya, Selangor D.E
전　　화 : (603) 7334236
팩　　스 : (603) 7336281
담　　당 : Mr. Hoe Min (Director/Technical Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1973
- 종업원수 : 25
- Aircraft electrical equipment, governing & controlling equipment, governing & controlling equipment, navigational equipment, thrust meters, aircraft engine synchronisers 제조업체

○ 업 체 명 : MALAYSIAN HELICOPTER SERVICES BERHAD
주　　소 : Menara TR, 8th floor, 161-B, Jalan Ampang, 50450 Kuala Lumpur

전　　화 : (603) 2620878
팩　　스 : (603) 2620676
담　　당 : Mr. Hohan Zainuddin (Head of corporate services)
비　　고 :
- 설　　립 : 1981
- 종업원수 : 65
- 자 본 금 : RM 322백만
- 취급품목 : Investment holding, air transportation and development

4. 계측기기

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 백만)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	미　　국	984.3	1,841.2	681.1
2	일　　본	698.0	918.5	235.4
3	싱가포르	200.2	270.1	58.3
4	독　　일	140.8	156.8	54.2
5	영　　국	73.3	147.3	21.0
13	한　　국	31.2	22.6	3.3
총　　계		2,448.8	3,806.4	1,130.8

환　율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 정부의 제조업육성책에도 불구하고 말련은 기초산업의 저변이 매우 취약한 상태로 현재까지 연구실, 테스팅, QC 및 QA용 장비류 등 계측기계 생산업체가 전무, 전량을 수입에 의존하고 있는 상황임.

○ 이에 따라 말련정부는 동 제품 생산을 위해 정부차원의 장려책을 실시, 이에 기인한 수입수요가 늘어나고 있는 것으로 보임.

○ '98년 3월말 현재 전년동기대비 45.9% 증가(현지화기준)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동 제품시장은 high-end 제품의 경우, 실수요자들의 구매가 브랜드인지도 및 품질지향적인 형태를 보이고 있음에 따라 미국 및 일본제품이 시장을 장악하고 있는 가운데 low-end 제품의 경우 가격경쟁력의 우위를 바탕으로 대만산이 시장에 잘 알려져 있음.

○ 한국산의 경우 인건비 상승 및 특수제품의 개발지연으로 일본 및 중국 등에 비해 각각 품질 및 가격면에서 경쟁력이 떨어지는 것으로 나타나 이에 대한 개선방안 모색이 선행돼야 할 것으로 보임.

○ 또한, 이와 함께 현지바이어의 경우 구매결정시 가격 및 품질 못지 않게 제품인도기간, A/S 여부 등도 구매결정에 큰 요인으로 작용하고 있는 것으로 알려져 이에 대한 준비도 겸해야 할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : SPECIALITIES INDUSTRIAL INSTRUMENTATION SDN BHD
주 소 : No 2, Jalan Angkasawan, U1/39, Hicom Industrial Park, 40150 Shah Alam, Selangor
전 화 : (603) 5191428
팩 스 : (603) 5191431
담 당 : Mr. Edward Lam (Sales Manager)
취급품목 : 계측기기

○ 업 체 명 : REGION SUPPLIERS SDN BHD
주 소 : 10, Jalan SS25/34, Taman Mayang Industrial Park, 47301 Petaling Jaya, Selangor
전 화 : (603) 7033307
팩 스 : (603) 7036333
담 당 : Ms. P.S.Teoh (Sales Department)
취급품목 : 계측기기

○ 업 체 명 : VANGUARD COMPANY
주 소 : 34, Jalan Ampang, P.O.BOX 10975
전 화 : (603) 2388213
팩 스 : (603) 2320828
담 당 : Mr. Cheng Suan (Director)
취급품목 : 각종 계측기와 테스트기
주수입국 : 일본, 대만, 미국

○ 업 체 명 : CLMO TECHNOLOGY SDN BHD
주 소 : 10, Jalan Dagang SB 4/2, off Jalan Sungei Besi, 43300 Seri Kembangan, Selangor
전 화 : (603) 9421238
팩 스 : (603) 9481661
취급품목 : 각종 계측기, 전자테스트장치
주수입국 : 미국, 일본

5. 전력기계

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 백만)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	싱가포르	377.1	419.2	119.5
2	인 니	230.9	195.7	89.9
3	일 본	286.1	286.7	68.4
4	인 도	24.3	54.2	50.5
5	미 국	146.3	143.6	50.4
14	한 국	84.4	80.0	19.6
총 계		2,096.9	2,211.6	679.5

환 율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 말련은 오일, 가스 및 석탄매장량이 풍부해 발전에 있어 천혜의 조건을 갖추고 있을 뿐만 아니라 수력발전 분야에 있어서도 최근 대규모 수력발전소 설립계획이 추진중에 있음.

○ 최근 몇년간 지속된 연평균 8%이상의 고도경제성장을 달성함에 있어 날로 늘어나는 전력수요 대비 현재의 발전 및 송전능력이 매우 부족한 상황임.

○ 이에 따라 말련정부에서는 기존 발전용량 및 시스템의 Upgrade 및 확장을 위한 투자유치를 적극적으로 권장하고 있는 상황으로 이에 따른 수입수요가 대폭 늘어나고 있는 것으로 보임.

○ '98년 3월말 현재 동제품의 수입은 전년동기대비 43.8% 증가(현지화기준)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동 제품의 공급은 기간산업의 특성상 정부 및 Tenaga Nasional Berhad, Lembaga Letrik Sabah, Sarawak Electricity Supply Corporation 등 국영기업 또는 정부로부터 허가를 득한 관련업체를 통해 이루어지고 있는 것으로 알려져 시장확대의 관건은 관련정부, 국영기업 또는 허가업체에 대한 마케팅능력에 달려있다고 볼 수 있음.

○ 동제품은 제품별로 5~25%의 수입관세와 10%의 판매세가 부과되며 제품에 따라 전력공급부 또는 환경부로부터 수입승인허가를 득해야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : EPE POWER CORPORATION BERHAD
주 소 : No. 888, 5th Mile, Jalan Ipoh, 51200 Kuala Lumpur

전　　화 : (603) 6218888
팩　　스 : (603) 6271929
담　　당 : Mr. A. Rahim Noh (Senior Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1972
- 종업원수 : 680
- 자 본 금 : RM 147백만(1996)
- 취급품목 : Supply and maintenance of electrical switchgears, switchboards and distribution transformers, handle engineering & construction of power generation plants.

○ 업 체 명 : ASEA BROWN BOVERI HOLDINGS SDN BHD
주　　소 : Wisma ABB, No. 63-65, Jalan Amapang, POB 11057, 50734 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 2389063
팩　　스 : (603) 2388867
담　　당 : Mr. Low Chun Kiam (Factory Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1990
- 종업원수 : 190
- 자 본 금 : RM 71백만
- Electrical systems for building industry, infrastructure electrification
유통업체
- Distributor & importer of low medium & high voltage apparatus, voltage substation & power station equipment

○ 업 체 명 : SFG TECHNOLOGY SDN BHD
주　　소 : No.34 B, Jalan 19/3, 46300 Petaling Jaya, Selangor D. E
전　　화 : (603) 7576758
팩　　스 : (603) 7576760
담　　당 : Mr. Soon Tat Keong (Sales Manager)
비　　고 :
- 종업원수 : 8
- 자 본 금 : RM 5백만
- 취급품목 : Voltage presence indicatior, current transformer and capacitor bank.

○ 업 체 명 : MALAYSIA TRANSFORMER MANUFACTURING SDN BHD
주　　소 : Lot 22, Jalan AU 3/1, Kaw. Perusahaan Ampang/Ulu Klang, 54200 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 4076233
팩　　스 : (603) 4071110
담　　당 : Mr. Nasir B Ahmad (General Manager)
취급품목 : Distribution transformer, Medium voltage distribution board.

○ 업 체 명 : TENAGA NASIONAL BERHAD
주 소 : No.129, Jalan Bangsar, POB 11003, 50732 Kuala Lumpur
전 화 : (603) 2825566
팩 스 : (603) 2826754
담 당 : Mr. Datuk Dr. Ahmad Tajuddin (Executive Chairman)
비 고 :
- 종업원수 : 24000
- 자 본 금 : RM 8백만(1996)
- 취급품목 : Generation, Transmission, distribution and sales of electricity

6. 금속가공기계

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 백만)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	독 일	40.5	508.9	156.5
2	일 본	269.0	322.5	115.2
3	이 태 리	36.3	77.8	107.0
4	미 국	145.0	214.3	51.0
5	남 아 공	1.3	0.06	11.8
6	영 국	15.1	25.9	10.9
14	한 국	16.2	12.5	7.2
총 계		752.6	1,470.6	518.7

환 율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 정부의 제조업육성정책에 있어 기존 노동집약적 산업에서 자본집약적 산업으로의 구조조정노력이 지속되는 가운데 최근 각 생산업체간 정확성, 효율성 및 생산성 제고 움직임속에 금속 관련산업이 급속히 성장추세에 있음.

○ 이와 함께 '97년 기초금속 및 조립금속제품에 대한 외국인 투자가 전기전자제품 투자에 이어 두번째로 투자승인이 이루어진 것으로 나타나 이에 따른 관련 금속가공기계의 수입이 증가한 것으로 보임.

○ 동 제품의 수입은 정부의 제조업기반 강화정책 지속과 함께 향후에도 꾸준히 증가할 전망임.

○ '98년 3월말 현재 동 제품 수입은 전년동기대비 무려 193.1% 증가(현지화기준)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 기계류에 대한 관심은 최근 말련 바이어들에게 있어 고가의 독일, 일본산 및 저가의 대만, 중국산과 비교, 가격면에서 일본산보다 경쟁력이 있고 품질면에서 대만, 중국산보다 우수한 것으로 평가되고 있어 한국산에 대한 관심 및 인지도가 제고되고 있는 상황임.

○ 그러나 기계류 수입과 관련하여 현지 수입상들이 가장 우려하는 점은 기계류 판매이후에 공급자의 기술이전 또는 A/S에 대한 보장여부로 나타나 이에 대한 신뢰감 제공 및 완벽한 사후처리가 시장확대의 관건이라 볼 수 있음.

○ 또한, 매년 6월초 말레이시아 기계박람회와 동시에 개최되는 금속가공기계류 전문전시회는 말련내 금속가공기계 관련 바이어들을 단기일내 상당수와 접촉할 수 있는 창구역할을 하고 있어 동 전시회에의 참가를 통해 바이어에게 직접 제품에 대한 확신 및 홍보할 수 있는 기회마련은 말련 금속가공기계류 시장진출을 위해 필수적이라 볼 수 있음.

○ 동 제품 수입시 수입관세 및 판매세가 없으며 별도의 허가가 필요 없음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : ESAB (MALAYSIA) SDN BHD
주　　소 : No. 12, Jalan U1/26, Section U1, Hicom Glenmarie Industrial Park, 40100 Shah Alam, Selangor D. E.
전　　화 : 603-7033615
팩　　스 : 603-7033552
담　　당 : Mr. Steven Yeong - Product Manager
비　　고 :
- 종업원수 : 1977
- 자 본 금 : 26
- Welding machines and consumables, cutting machines, metal working machines and tube bender machines 유통 및 수입업체
Agents for Pullmax AB (Sweden), Herber Maskin(Sweden).

○ 업 체 명 : KANEMATSU KGK (M) SDN BHD
주　　소 : Glomac Business Centre, A Block, Lot 106, Jalan SS 6/1, Kelana Jaya, 47301 Petaling Jaya, Selangor D. E.
전　　화 : 603-7035155
팩　　스 : 603-7040155
담　　당 : Mr. Tsuneo Takahashi - Managing Director
비　　고 :
- 종업원수 : 21
- 취급품목 : Iron and steel non-ferrous metals, chemical products, lumber. Also distributor of machine tools.

○ 업 체 명 : KENWELD MALAYSIA SDN BHD
주　　소 : No. 67, Jalan SS 25/32, Sungei Way, Taman Mayang,
47301 Petaling Jaya, Selangor D. E.
전　　화 : 603-7037355
팩　　스 : 603-7033003
담　　당 : Mr. Jimmy Wong - Sales Manager
취급품목 : Metal welding equipment and metal polishing machinery

○ 업 체 명 : MATSU INTERNATIONAL COMPANY
주　　소 : No. 22, Jalan SS 3/35, 47300 Petaling Jaya, Selangor D. E.
전　　화 : 603-7745298
팩　　스 : 603-7759754
담　　당 : Mr. Freddy Lee - Director
취급품목 : 금속가공기계

○ 업 체 명 : TACKLY HARDWARE & MACHINERY SDN BHD
주　　소 : No. 348, Ground Floor, Jalan Pahang, 53000 Setapak,
Kuala Lumpur
전　　화 : 603-4239866 / 4239058
팩　　스 : 603-4229328
담　　당 : Mr. Steven T. K. Teh - Manging Director
비　　고 : 일반적인 하드웨어와 기계류

7. 직 물

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 백만)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	대　　만	312.9	338.9	97.3
2	홍　　콩	96.4	115.4	34.0
3	싱가포르	64.6	83.9	25.7
4	중　　국	26.1	61.0	20.9
5	일　　본	13.7	13.2	2.2
6	한　　국	10.0	5.7	1.9
총　　계		567.7	659.5	189.8

환　율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 섬유산업은 말련에서 전기. 전자 다음의 주요 산업으로서 매년 15%이상의 급성장을 해온 산업임. 그러나 최근 들어 수출산업으로 성장해온 말련 섬유산업의 성장속도가 경쟁력저하와 함께 둔화추세를 나타낸 바 있으며 정부의 기술집약적 산업 육성 및 노동집약적 산업의 해외로의 이전 가속화 등으로 동 산업성장세는 둔화돼왔음.

○ 그러나 작년 7월이후 외환위기 지속에 따른 경기활성화방안으로서 정부의 해외투자 억제정책 및 자체 제조업 육성을 위한 정부방침에 힘입어 다소 회복세를 보이고 있음.

○ '98년 3월말 현재 동 제품수입은 전년동기대비 48.0% 증가(현지화기준)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 말련의 직물시장 진출확대의 관건은 가격 및 디자인에 의해 좌우되는 시장인 것으로 알려져 있음. 이에 따라, 시장확대를 위해 가장 우선되야 할 것은 가격경쟁력의 확보 문제인 것으로 판단되고 있으며 그 다음으로 말련이 말레이계, 중국계, 인도계 등 다인종으로 구성되어 있는 국가특성을 지니고 있음을 고려해야 할 것으로 보임.

○ 이는 민족별로 선호하는 디자인, 색상, 구매시즌 등에 차이가 있는데서 그 원인을 찾아볼 수 있음. 즉, 말레이계의 경우 화려하고 꽃무늬가 있는 디자인 및 원색의 색상을 선호하고 있는데 비해, 중국계는 심플한 디자인 및 연한 색상을 선호하고 있는 점.

○ 또한, 말레이계는 라마단이 종료되는 2~3월중에, 중국계는 구정인 1~2월 전후, 인도계는 인디언 축제기간이 있는 11월에 각각 높은 구매현상을 보이고 있는 점 등을 고려한 마케팅 전략이 필요할 것으로 보임.

○ 한편, 현지 바이어들이 한국 직물수출업체에 대해서 공통적으로 가지고 있는 불만사항인 제품의 적기공급 및 소량주문에의 적극적인 대응, 신용거래방식 요구에 대한 효율적 대응 등도 시장확대를 위해서 반드시 고려해야 할 사항으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : MUN SENG TEXTILES TRADING
주　　소 : No.9, Lorong Merbau, 50100 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 221-7388
팩　　스 : (603) 221-1397
담　　당 : Mr. Gan (Managing Director)
취급품목 : Textile related products and fabrics

○ 업 체 명 : HANIFFA TEXTILES SDN BHD
주　　소 : 149, Jalan Masjid India, 50100 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 293-8620
팩　　스 : (603) 291-2909
담　　당 : Mr. Sahabubeen (Manager)
취급품목 : Textiles related products and fabrics

○ 업 체 명 : TAT MEE HONG SDN BHD
주 소 : No. 187-5, Jalan Tunku Abdul Rahman, 50100 Kuala Lumpur
전 화 : (603) 292-9885
팩 스 : (603) 298-1116
담 당 : Mr. Dato′ Sri Chow Kim Rim
취급품목 : Textiles related products and fabrics
주수입국 : 인도네시아, 일본

○ 업 체 명 : FAH NUM SDN BHD
주 소 : 2-6, Jalan Petaling, 50000 Kuala Lumpur
전 화 : (603) 232-8611
팩 스 : (603) 230-7225
담 당 : Mr. K.K.Chin (Purchasing Manager)
취급품목 : Textiles related products and fabrics
주거래국 : 이태리, 프랑스, 독일, 미국, 일본

○ 업 체 명 : GATEWAY NIAGA
주 소 : No. 9B, 2nd Floor, Jalan Permai 2/1, Subang Permai,
47500 Petaling Jaya, Selangor
전 화 : (603) 737-1933
팩 스 : (603) 731-7242
담 당 : Mr. Y.C.Wong (Marketing Director)
취급품목 : Textiles related products and fabrics
주수입국 : 독일

○ 업 체 명 : TEXTILE CORPORATION(MALAYSIA) SDN BHD
주 소 : Batu 6, Jalan Skudai, Tampoi 81200, Johor Bahru
전 화 : (607) 236-1844
팩 스 : (607) 236-7933
담 당 : Mr. Ng Shui Wah
취급품목 : 섬유기계

8. 제지기계

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 백만)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	독 일	56.3	204.8	447.9
2	미 국	19.9	22.8	20.0
3	대 만	60.1	70.5	15.8

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
4	이 태 리	2.2	14.2	15.1
5	일 본	42.5	43.8	9.0
13	한 국	2.9	5.3	0.8
총 계		264.7	461.5	531.0

환 율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 말련에는 현재 제지공장이 1개밖에 없는 상황으로 동부말레이시아에 2개 공장을 신축중인 것으로 알려졌으며 '98년 1월 Malaysian Newprint Industries Sdn Bhd사가 아시아, 유럽, 북미 및 호주 등의 국제 은행연합으로부터 US$ 287백만의 loan을 제공받고 말련 최초의 신문용지 공장설립을 추진하고 있음에 따라 이에 따른 수입수요가 대폭 늘어난 것으로 보임.

○ 또한, 최근의 사무자동화 추세, 공장자동화 추세 및 국민소득 향상에 따른 생활수준의 개선에 따른 기호의 다양화 등은 다양한 제지에 대한 수요증가를 유발, 급증추세를 나타내고 있으나 자체 제지공장의 부족은 원활한 물량공급에 역부족, 이에 따른 관련기계의 수입이 급증추세를 나타낸 것으로 보이며 향후에도 동 제품에 대한 수요는 자체생산능력이 확보되기 전까지는 확대될 것으로 보임.

○ '98년 3월말 현재 동제품수입은 전년동기대비 무려 793.4% 증가(현지화 기준)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이 제품의 유통은 주로 에이전트를 통해 이루어지고 있는 상황으로 기존 에이전트의 경우 우수한 품질을 바탕으로 브랜드 이미지 제고 가능성을 우선시하고 있음을 감안, 제품의 특성홍보 강화를 통한 에이전트 선정이 매우 중시되고 있음.

○ 또한 대부분의 말련기계류 바이어의 경우 A/S 문제발생시 이에 따른 신속한 조치가능여부를 중시하고 있으므로 이에 대한 방안모색 등도 중요한 요인으로 보임.

○ 동 제품은 수입관리제도에 있어 말련내 생산업체가 전무한 관계로 수입관세 및 판매세가 없으며 별도의 허가를 요하고 있지 않음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : NORTH MALAYA PAPER MILLS SDN BHD
주 소 : 391, Jalan Tasek, 14120 Simpang Ampat, Province Wellsley, Penang
전 화 : (604) 5887335/6
팩 스 : (604) 5887646

담　　당 : Mr. Tan Chaik Phoay (General Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1964
- 종업원수 : 442
- 자 본 금 : RM 70백만
- Manufacturing printing paper, bulky newsprints, duplicating paper, laminated chip boards, folding boxboards, chip boards, corrugating medium, core boards, kraft liners,liner boards, laminated liner boards.

○ 업 체 명 : ACTAN (MALAYSIA) SDN BHD
주　　소 : Lot 2218, jalan Kusta, Kampong Jaya Industrial Area, 47000 Sungei Buloh, Selangor Darul Ehsan
전　　화 : (603) 6567081/2
팩　　스 : (603) 6567076
담　　당 : Mr. Jimmy Tan Ah Chai (Director)
비　　고 :
- 설　　립 : 1980
- 종업원수 : 27
- 자 본 금 : RM 7백만
- 취급품목 : Teleprinter paper rolls, thermal paper rolls, facsimile paper rolls, paper tubes, journal paper rolls

○ 업 체 명 : ORNAPAPER INDUSTRY(M) SDN BHD
주　　소 : 125, jalan Usaha 12, Ayer Keroh Industrial Estate, 75450 Ayer Keroh, Melaka
전　　화 : (606) 2329422
팩　　스 : (606) 2329421
담　　당 : Mr. Ang Kwee Teng (Company Director)
비　　고 :
- 설　　립 : 1990
- 종업원수 : 70
- 자 본 금 : RM 30백만
- 취급품목 : Corrugated paper products, carton boxes and corrugated board.

○ 업 체 명 : KAJANG PAPER MILLS SDN BHD
주　　소 : P.O.BOX 7, 43007 Kajang, Selangor Darul Ehsan
전　　화 : (603) 8361245
팩　　스 : (603)　8366869
담　　당 : Mr. Ong Geok Yeng (Sales Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1983
- 종업원수 : 320
- 자 본 금 : RM 110백만
- 취급품목 : Test/kraft liner, corrugating medium, yellow wrapping paper.

○ 업 체 명 : UNION PAPER INDUSTRIES SDN BHD
주 소 : 21st Floor, Menara Tan & Tan, 207, Jalan Tun Razak,
50400 Kuala Lumpur
전 화 : (603) 2640600
팩 스 : (603) 2640370
담 당 : Mr. Lee Choon Sung (Marketing Manager)
비 고 :
- 설 립 : 1966
- 취급품목 : Tissue papers, joss papers, packaging papers, wrappings, kitchen towels, serviettes.

9. 유가공품

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 백만)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	뉴질랜드	326.8	407.6	93.2
2	호 주	266.5	252.3	81.4
3	프 랑 스	12.1	17.2	10.0
4	스 페 인	6.9	12.5	9.3
5	미 국	20.8	18.1	7.6
21	한 국	-	0.03	0.03
총 계		859.2	892.2	531.0

환 율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 지난 88년 이후 연평균 8%대이상의 고도성장에 따른 국민소득 증가와 함께 말련국민의 건강 및 미용에 대한 관심이 점차 증가추세를 보임으로써 이에 따른 수요가 날로 늘어나고 있음. 또한, 말련정부의 2000년까지 인구를 7,000만으로 늘리기 위한 산아장려책으로 이에 따른 인구증가율이 최근 높아지는 추세를 보임으로써 소비규모가 점차 확대되고 있음.

○ '98년 3월말현재 동제품 수입은 전년동기대비 45.0% 증가(현지화기준)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동 제품 수입시 수입관세는 제품에 따라 0~25%, 판매세가 0~10% 부과되며 말련 국

제통상산업부(MITI) 또는 동물용의 경우 Veterinary Dept로부터 수입허가를 득해야 함. 동 제품은 뉴질랜드, 호주, 네덜란드 등 낙농국가들이 오래된 시장 진출경험을 바탕으로 수입시장의 70%이상을 점유하고 있는 상황임.

○ 이들 국가의 제품은 우수한 품질을 바탕으로 신선한 제품공급을 위해 운송, 보관 등에 있어 특별한 관리기술을 유지, 타제품에 비해 고가임에도 불구하고 최근 말련국민의 건강 및 미용에 대한 관심증대와 함께 수요는 더욱 늘어나고 있는 추세임. 최근 신규 진출제품의 경우 백화점, 슈퍼마켓 등을 통해 제품에 대한 직접 체험을 통해 판촉활동을 강화하고 있으며, 대중매체를 통한 제품홍보 전략 등도 병행하고 있음.

○ 이에 따라 시장확대의 관건은 신선한 제품유지 관리기술 및 현지인의 기호에 맞는 제품개발노력이 선행돼야 할 것으로 보이며 이와 함께 유통시장에 있어 화교계가 장악하고 있음을 감안, 화교계 유력 에이전트 선정을 통한 진출방안 모색도 필요할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : POK BROTHERS SDN BHD
주　　소 : No.1, Jalan U1/24, Hicom Glenmarie, Section U1,
40150 Shah Alam, Selangor D.E.
전　　화 : (603) 7051001
팩　　스 : (603) 7053628
담　　당 : Mr. Lawrence Pok (Chief Executive)
비　　고 :
- 설　　립 : 1974
- Distributors and wholesalers of a wide range of fine foods, dairy products such as cheese, butter, frozen begetables & canned foods.

○ 업 체 명 : NEW ZEALAND MILK PRODUCTS (M) SDN BHD
주　　소 : Lot 12, Subang Heights, Batu 3 Industrial park,
40300 Shah Alam, Selangor D. E
전　　화 : (603) 7752993
팩　　스 : (603) 7352995
담　　당 : Mr. Lee Wai Ngan (Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1975
- 종업원수 : 40
- Distributor of dairy products, importer of consumer products and bulk/industrial products.

○ 업 체 명 : F & N DIARIES (MALAYSIA) SDN BHD
주　　소 : No.16, jalan Bersatu(13/4), POB 19, 46700 Petaling Jaya,
Selangor D. E
전　　화 : (603) 7565600
팩　　스 : (603) 7566950

담　　당 : Mr. Tiam Suei Chong (General Manger)
비　　고 : Diary products, instant coffee

○ 업 체 명 : NESTLE(MALAYSIA) BERHAD
주　　소 : Nestle House, No.4, Lorong Persiaran Barat, POB 385, 46918 Petaling Jaya, Selangor D.E
전　　화 : (603) 7554466
팩　　스 : (603) 7550992
담　　당 : Mr. Ajit Saran (Managing Director)
비　　고 :
- 종업원수 : 2500
- 취급품목 : 유가공품, 어린이와 다이어트식품, 인스턴트 음료, UHT products-plain, flavoured milk, 과일쥬스, 두유, 요그르트, 아이스크림

○ 업 체 명 : DUTCH BABY MILK INDUSTRIES (MALAYSIA) BERHAD
주　　소 : No.13, Jalan Semangat (Section 13), POB122, 46710 Petaling Jaya, Selangor D. E
전　　화 : (603) 7567477
팩　　스 : (603) 7552985
담　　당 : Mr. Tommy Tan (Marketing Service Manager)
비　　고 :
- 설　　립 : 1963
- 종업원수 : 466
- 자 본 금 : RM 277백만
- distributor of dairy products and fruit juices, for Ovaltine(Switzerland), Quaker Oats(USA), Moccona(Holland), Frisocrem(Holland).

10. 수공구

가. 최근 수입동향

(단위 : RM 백만)

순 위	국 가 명	1996	1997	98.1~3
1	일　　본	218.7	224.3	58.4
2	미　　국	72.9	87.2	31.9
3	싱가포르	61.2	70.4	27.3
4	독　　일	36.6	54.6	26.3
5	대　　만	48.1	57.7	15.6
13	한　　국	12.0	6.8	1.3
총　　계		593.9	658.7	194.1

환　율 : US$ 1 = RM 2.52('96), 2.81('97), 3.96('98.3)
자료원 : 말련통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 말레이시아는 '80년 중반이후 경제개발을 본격적으로 추진하는 과정에서 자동차부문, 전자부문 등 자체 제조업의 육성책과 함께 여러 경제부문에서 정밀성을 요구하는 공구의 수요가 크게 증가해 왔음.

○ 그러나 말련내에서는 아직까지 전통적인 기계도구인 Hand Saw, Circular Saw, 단순한 프레스, Cutting Tool(Machine Knife & Blade) 등을 생산하는데 불과하며, 기술을 요하는 공구류는 대부분 수입에 의존하고 있음. 이에 따라 동 제품의 수입은 자체 제조기술능력 제고시까지 지속적으로 수입이 늘어날 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 말레이시아는 '80년대 중반이후 경제개발을 본격적으로 추진하는 과정에서 여러 경제부문에서 정밀성을 요구하는 공구류의 수요가 크게 증가하고 있으나, 산업저변이 취약하여 수요의 상당부분을 수입에 의존하고 있으며 이러한 추세는 앞으로도 지속될 것으로 전망됨.

○ 전반적으로 일본제품이 월등한 품질 및 기투자진출 일본계 기업의 수요를 중심으로 현지시장을 장악하고 있으며, Spanner/Wrench와 같이 일부 공구류에 있어서는 가격경쟁력에서의 우위를 바탕으로 대만 및 중국제품이 다수 수요를 형성하고 있음.

○ 한편, 대부분의 바이어들은 수입요건으로 과거와 같은 가격지향 일변도에서 점차 품질을 중요시하는 경향을 보이므로, 한국제품이 기존의 가격경쟁력이외에 바이어들이 요구하는 일정기준을 충족시킴은 물론 일본 및 유럽제품에 대응할만한 품질수준을 확보한다면, 현지시장 진출가능성이 높은 것으로 판단됨.

○ 또한, 한국산제품에 대한 인지도를 높이기 위한 PR 강화와 함께 중국계 유력 에이전트를 선정, 긴밀한 인간관계를 구축함으로써 그들의 화교 네트워크를 적절히 활용하는 것도 시장진출을 위한 한 방안으로 여겨짐.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : HARDY DIAMOND TOOLS SDN BHD
주　　소 : 14, Jalan 2/101 B, Taman Bahagia, Cheras 56100
Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 9309151
팩　　스 : (603) 9309151
담　　당 : Mr. Richard Loh (Managing Director)
취급품목 : 다이아몬드공구

○ 업 체 명 : ADDVANCE INDUSTRIAL SUPPLY SDN BHD
주　　소 : 18, Jalan Lembah 3, Taman Desa Jaya, 81100 Johor Bahru,
Johor

전　　화 : (607) 3556155
팩　　스 : (607) 3557155
담　　당 : Mr. B. C. Ang (Managing Director)
취급품목 : 공구류
주수입국 : 일본, 미국, 한국

○ 업 체 명 : LEPCON TOOLS (M) SDN BHD
주　　소 : 17, Jalan 5/116 B, Kuchai Enterpreneurs Park, off Jalan Kuchai Lama, 58200 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 7832788
팩　　스 : (603) 7832193
담　　당 : Mr. Hee Sai Sing (Execurive Director)
취급품목 : 공구류

○ 업 체 명 : SITT TATT MARKETING SDN BHD
주　　소 : 26, Jalan 4, off Jalan Chan Sow Lin, 55200 Kuala Lumpur
전　　화 : (603) 2215222
팩　　스 : (603) 2228572
담　　당 : Mr. Saw Khai Teik (Managing Director)
취급품목 : 다이아몬드공구 배전기

○ 업 체 명 : AIM MARKETING SDN BHD
주　　소 : 33, Jalan Petaling Utama 3, 7th Miles, off Jalan Kelang Lama, 46000 Petaling Jaya, Selangor
전　　화 : (603) 7933800
팩　　스 : (603) 7933212
담　　당 : Mr. Lee Thian Soon (Sales Manager)
취급품목 : 공구류

뉴 질 랜 드

1. 목재가구

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
호 주	4,989	7,173	17,794	148.1	32.6
말레이시아	1,957	3,917	6,124	56.3	11.2
인도네시아	3,139	4,305	4,531	5.2	8.3
중 국	809	1,465	4,217	187.9	7.7
이 태 리	1,253	1,244	3,304	165.6	6.1
한 국	14	48	106	121.6	0.2
기 타	5,738	6,426	18,432	186.8	33.8
합 계	17,899	24,578	54,508	121.8	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환 율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 아시아 이민자들의 고급가구 구매패턴 확산

○ 젊은층의 편의위주 가구 수요 증가

○ Freedom 등 해외 유명 브랜드제품 본격 진출

○ 자국내 생산기반 약화로 수요증가분이 수입증가로 채워짐.

○ 시장수요 확대 및 수입수요 증가 추세 지속 예상

다. 한국상품 시장확대방안

○ 고급 소재와 가공도가 높은 전통 Farmhouse Furniture 중점 공략 필요

○ 직업병 등의 영향으로 인체공학적 고려 중시

○ 구매의사결정시 디자인, 가격, 품질 순으로 고려

○ 우리나라는 중급품 시장 진출 유망

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Damba Furniture
주　　소 : P.O.Box 76456 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-278-2075
팩　　스 : 649-279-9694
담 당 자 : Mr. Tony Hartstone, Production Manager
연간매출액 : US$ 7,250천
수 입 선 : 중국, EU
수입브랜드 : Carina, Crest
수입관심도 : 가구 완제품 및 부품 수입

○ 업 체 명 : Distinctive Furniture
주　　소 : P.O.Box 31478 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-410-3430
팩　　스 : 649-410-3430
담 당 자 : Mr. D. McRae, Director
수 입 선 : 호주 및 아시아
수입브랜드 : Moran, Tessa
수입관심도 : 한국으로부터 수입경험 있으며 향후 추가수입 의사 있음.

○ 업 체 명 : D. A. Lewis & Co. Ltd.
주　　소 : P.O.Box 11276 Christchurch New Zealand
전　　화 : 643-348-0815
팩　　스 : 643-348-0815
담 당 자 : Mr. M. L. Lewis, General Manager
수 입 선 : 이태리, 미국, 말레이시아, 필리핀
수입브랜드 : Dako, Stratolounger
수입관심도 : 가구 완제품 및 악세사리 수입

○ 업 체 명 : Antique Handcrafted Furniture
주　　소 : P.O.Box 31174 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-443-1517
팩　　스 : 649-443-0915
담 당 자 : Mr. Middlebrook, Director
수 입 선 : 미국, 유럽, 아시아
수입관심도 : 고급소재 사용 Mahogany Handcrafted Furniture 수입 희망

○ 업 체 명 : Altrend International Ltd.
주　　소 : P.O.Box 36006 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-479-7962
팩　　스 : 649-479-7961
담 당 자 : Mr. Gerald Watkinson
수 입 선 : 미국, 말레이시아, 유럽
수입브랜드 : Compex, Euroarredi, Fiam, Fuoricasa, Lesolin
수입관심도 : 가정용가구, 사무용가구, 어린이가구 수입 희망

2. 도난방지기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
미 국	1,053	1,479	4,006	170.8	33.3
호 주	476	1,666	3,303	98.2	27.4
대 만	1,541	1,577	1,889	19.8	15.7
중 국	118	371	1,114	250.9	9.2
영 국	73	441	298	-32.5	2.5
이 태 리	281	126	176	39.9	1.5
한 국	215	151	17	-88.6	0.1
기 타	950	1,687	1,238	-26.6	10.3
합 계	4,707	7,445	12,040	61.7	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환 율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 인근 태평양연안국 등으로부터 불법 이민자들이 늘어나 좀도둑 형태의 도난사고 빈발

○ 보험회사들이 수익율 방어를 위해 경보장치 장착 요구 추세

○ 자국내 생산기반이 없어 거의 전량 수입 의존

○ 시장수요확대 및 수입수요증가 추세 지속 예상

다. 한국상품 시장확대방안

○ 세계 유명 브랜드의 각축장으로 경쟁 치열

○ 한국식 악세사리 개념을 탈피하여 성능과 기능 보강 필요

○ 소량주문에 충실히 임해 현지에서의 신뢰구축 필요

○ 현지 유통구조에 밝은 유력한 에이전트를 통한 시장진출 도모

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Secom NZ Ltd.
주 소 : P.O.Box 21322 Christchurch New Zealand
전 화 : 643-365-5556

팩　　스 : 643-365-5554
담 당 자 : Mr. Peter Moove, Managing Director
수 입 선 : 호주, 한국, 중국, 일본, 미국
수입브랜드 : Systom Sensor
수입관심도 : 이미 삼성 비데오시스템 수입중, 뉴질랜드 규격인증 획득 여타 한국상품 수입 희망

○ 업 체 명 : Altron Industries Ltd.
주　　소 : P.O.Box 9372 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-520-0544
팩　　스 : 649-524-5422
담 당 자 : Mr. Ian McCallum, Managing Director
수 입 선 : 아시아, 미국
수입브랜드 : Scantronic, Sentrol
수입관심도 : 뉴질랜드 규격인증 획득 품목 수입 희망

○ 업 체 명 : Cardkey Locks (NZ) Ltd.
주　　소 : P.O.Box 4319 Christchurch New Zealand
전　　화 : 643-365-3660
팩　　스 : 643-365-3804
담 당 자 : Mr. Barry Gwynne
수 입 선 : 말레이시아, 한국, 카나다, 영국, 미국
수입브랜드 : AEI,Appollo, Aritech, Arrowhead, BRK, Cougar, Edwards, Excelleux, Falcon, Jantex, Omega, PAL, Quorum, Redx, Star, Superguard, Xitbolt
수입관심도 : 뉴질랜드 규격인증 획득 고급제품 수입 희망

○ 업 체 명 : Arrowhead Alarm Products Ltd
주　　소 : P.O.Box 14547 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-579-7506
팩　　스 : 649-579-0891
담 당 자 : Mr. Noel Jennings
수 입 선 : 아시아, 유럽, 미국
수입브랜드 : A.M.C., E.S.C., Ness
수입관심도 : Burglar & Fire Sensor 수입희망

○ 업 체 명 : Newsec Security
주　　소 : P.O.Box 8612, Auckland
전　　화 : 649-309-8124
팩　　스 : 649-309-8485
담 당 자 : Mr. Stephen Dershaw
수 입 선 : 아시아, 미국, 유럽
수입브랜드 : Hitachi, Moose, Pulnix America, Visionic.
수입관심도 : 전자 도난경보기 수입 희망

3. 양 말

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
호 주	3,086	5,500	6,114	11.2	55.8
중 국	542	275	1,773	544.7	16.2
미 국	798	759	854	12.5	7.8
한 국	617	532	599	12.7	5.5
대 만	206	366	348	-4.8	3.2
이 태 리	95	133	180	36.0	1.7
기 타	640	843	1,085	28.7	9.9
합 계	5,984	8,408	10,955	30.3	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환 율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 자국산 생산기반 취약으로 수입품의 비중 급증

○ Holeproof 등 대기업들 자국생산 중단

○ 자국내 생산의 급격한 감소로 수입수요 증가추세 지속 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 순면, 양모 등 천연소재 위주의 마케팅 필요

○ 스포츠 애호 국민성으로 스포츠용 수요 탄탄

○ 소수 유통업체가 시장을 장악하고 있으므로 유통업체 구매과장 집중 공략 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : LWR Hosiery
주 소 : P.O.Box 2087 Christchurch New Zealand
전 화 : 643-379-1850
팩 스 : 643-364-8522
담 당 자 : Mr. J. Vilsbaek
연간매출액 : US$ 80백만
수입관심도 : 한국상품 수입중

○ 업 체 명 : Holeprodf Corporation Ltd.
주 소 : P.O.Box 13550 Auckland New Zealand
전 화 : 649-636-4179
팩 스 : 649-634-0371
담 당 자 : Mr. Greg Healy
수 입 선 : 한국, 미국, 중국
수입브랜드 : Holeproof, Rio
수입관심도 : 한국상품 수입중

○ 업 체 명 : Comport Socks Ltd.
주 소 : P.O.Box 1017 Levin, New Zealand
전 화 : 646-368-6592
팩 스 : 646-368-0313
담 당 자 : Mr. Sharon Feekes
연간매출액 : US$ 백만
수입관심도 : 한국상품 수입 희망

○ 업 체 명 : Landsdown Rum Corporation Ltd.
주 소 : P.O.Box 18559 Christchurch New Zealand
전 화 : 643-389-1623
팩 스 : 643-389-2131
담 당 자 : Mr. Arthur Lee
수 입 선 : 중국 호주
수입관심도 : 한국상품 수입 희망

○ 업 체 명 : M & R Distributors
주 소 : P.O.Box 5435 Dunedin
전 화 : 643-477-6485
팩 스 : 643-454-2143
담 당 자 : Mr. Ron Frith
수입브랜드 : Neatfit, Betterwear
수입관심도 : 한국상품 수입 희망

4. 카 드

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
호 주	2,329	3,316	4,555	37.4	59.9
영 국	1,411	1,433	1,876	30.9	24.7

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
중 국	260	237	319	34.4	4.2
홍 콩	162	141	73	-48.4	1.0
한 국	3	2	7	350.5	0.1
기 타	796	755	772	-0.4	10.2
합 계	4,961	5,904	7,602	28.8	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환 율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 뉴질랜드의 아시아화로 카드시장 진출기회 확대

○ 아시아 이민자 및 관광객이 새로운 카드시장 형성

○ 카드시장의 성숙도가 낮아 신규 시장진입 기회 많음.

○ 뉴질랜드의 카드문화가 고급화되어 수입수요는 계속 증가할 것임.

다. 한국상품 시장확대방안력의 관건

○ 적절한 영어표현이 경쟁

○ 다양한 크기와 다양한 메시지를 가진 개성 있는 제품을 내놓아야 함.

○ 철저한 현지화를 위해 유력 에이전트와 공동으로 적극적 마케팅 전개 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Successories of New Zealand
주 소 : P.O.Box 90839 Auckland
전 화 : 649-307-2121
팩 스 : 649-302-0144
담 당 자 : Mr. Kevin dawkins
수 입 선 : 미국
수입브랜드 : Celex
수입관심도 : 인사용 카드 수입 희망

○ 업 체 명 : Nationwide Book Distributors Ltd.
주 소 : P.O.Box 4176 Christchurch New Zealand
전 화 : 643-366-9559
팩 스 : 643-366-4801
담 당 자 : Mr. Tony Tizzard
수 입 선 : 한국, 호주, 아시아, 유럽
수입관심도 : 한국상품 수입중

○ 업 체 명 : Lyn Christie & Son Ltd.
주 소 : P.O.Box 1097 Christchurch New Zealand
전 화 : 643-379-3260
팩 스 : 643-366-3827
담 당 자 : Mr. Wyn Christie
수 입 선 : 호주, 네덜란드, 미국
수입관심도 : 인사용 카드 및 포스트 수입 희망

○ 업 체 명 : Graecille Agencies Ltd.
주 소 : P.O.Box 101980 Auckland New Zealand
전 화 : 649-415-8707
팩 스 : 649-415-8345
담 당 자 : Mr. Graeme Simpson
수 입 선 : 호주
수입관심도 : 한국산 수입 희망

○ 업 체 명 : Keith Butler & Co., Ltd.
주 소 : P.O.Box 40052 Auckland New Zealand
전 화 : 649-444-7142
팩 스 : 649-444-6378
담 당 자 : Mr. Mike Wilkinson
수 입 선 : 미국, 아시아, 유럽
수입관심도 : 한국산 수입 희망

5. 로 프

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
네델란드	284	347	502	44.5	36.3
한 국	193	254	329	29.4	23.8
미 국	83	211	186	-11.7	13.5
호 주	87	31	79	155.2	5.7
영 국	116	165	53	-67.4	3.9
기 타	151	132	232	75.4	16.8
합 계	914	1,140	1,381	21.1	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환 율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 수요, 수입, 수출, 생산이 모두 증가일로에 있는 역동적 시장

○ 호주, 남태평양 지역과 원양어선 수요까지 포괄하는 시장

○ 한국산에 대한 반덤핑 무혐의 판정으로 대뉴질랜드 수출 걸림돌 제거('97.3.20)

○ 일찍이 자연보호를 잘해 뉴질랜드 어장이 건재하므로 로프 수요도 지속적으로 증가할 것임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 조업선박회사들의 요구사항을 적기에 충족시켜주어야 함.

○ 원자재 가격등락에 잘 대응하여 제품의 가격경쟁력 유지

○ 하자 발생시 사후관리 등 고객관리에 주력

○ 선박전문박람회 참가 등으로 적극적 마케팅 활동 전개

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Donaghys Industries Ltd.
주　　소 : P.O.Box 15007 Christchurch New Zealand
전　　화 : 643-388 6186
팩　　스 : 643-388 4748
담 당 자 : Mr. Brian Sharp, General Manager
수 입 선 : 한국, 아시아
수입관심도 : P.P. 및 천연소재 로프 수입 희망, 한국에서 수입중

○ 업 체 명 : Gourock New Zealand
주　　소 : P.O.Box 19624 Christchurch New Zealand
전　　화 : 643-384-4069
팩　　스 : 643-384-2642
담 당 자 : Mr. Mark Stonehouse, National Manager
수 입 선 : 호주, 중국, 덴마크, 프랑스, 독일, 인도, 인도네시아, 일본, 한국, 노르웨이, 스페인, 스웨덴, 대만, 미국
수입브랜드 : Namyang, Nichimo
수입관심도 : 한국에서 수입중

○ 업 체 명 : A foster & Co. Ltd.
주　　소 : P.O.Box 1951 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-303-3744
팩　　스 : 649-307-7987
담 당 자 : Mr. L. Robertson, Director
수 입 선 : 호주, 미국, 유럽. 수입브랜드 : Marlow, Kenwall
수입관심도 : 로프를 포함한 Ship Chandlery Items 수입희망

○ 업 체 명 : Kinnears Ropes
주　　소 : P.O.Box 1936 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-849-5200
팩　　스 : 649-849-4121
담 당 자 : Mr. DEnnis Rule, General Manager
수 입 선 : 한국
수입브랜드 : Daesung
수입관심도 : P.P.로프 수입 희망

○ 업 체 명 : Ultra Ropes Pacific Ltd.
주　　소 : P.O.Box 4138 Mt. Maunganui New Zealand
전　　화 : 647-575-5130
팩　　스 : 647-575-5914
담 당 자 : Mr. Ian Trott
수 입 선 : 호주, 미국, 유럽
수입브랜드 : AMCO, Herzog, Sampson
수입관심도 : 수산용 합성수지 로프 수입 희망

6. 녹음테이프

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금　액	증감률	시장점유율
한　　국	542	635	967	52.4	28.2
태　　국	321	441	587	33.0	17.1
일　　본	1,149	956	490	-48.8	14.3
중　　국	277	98	315	221.1	9.2
미　　국	368	268	284	6.0	8.3
영　　국	84	163	180	10.2	5.2
기　　타	664	355	612	72.4	17.8
합　　계	3,405	2,916	3,434	17.8	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환　율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 무관세로 전량 수입에 의존하는 가격주도형 완전경쟁시장
○ 보수적인 소비 행태로 녹음테이프의 시장수요가 상대적으로 높은 편임.
○ 전체적인 수요는 안정적이나 한국산의 경쟁력이 높아 추가적인 시장확대 가능

다. 한국상품 시장확대방안

○ 상품 라이프 사이클상 안정적 시장관리 필요

○ Hifi Sound나 Metal Tape 집중공략 필요

○ 소비자 구매의사 결정시 가격, 브랜드, 품질 순으로 고려

○ 한국산 이미지 좋아 CD 등 다음 세대 제품으로의 수요이전에 효율적으로 대처 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Dick Smith Electronics NZ
주　　소 : P.O.Box 102903 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-480-8049
팩　　스 : 649-419-0766
담 당 자 : Ms. Tracey McNamara, Product Manager
연간매출액 : US$ 4천만
수 입 선 : 중국, 한국, 말레이시아, 호주, 유럽, 미국
수입관심도 : 한국에서 수입중

○ 업 체 명 : The Warehouse Group Ltd.
주　　소 : P.O.Box 33470 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-489-7000
팩　　스 : 649-489-7444
담 당 자 : Mr. Neil Plummer, Director
연간매출액 : US$ 3억
바이어 수입동향 : 전세계 각국에서 각종 브랜드 제품 수입
수입관심도 : 한국에서 수입중

○ 업 체 명 : Nationwide Book Distributors
주　　소 : P.O.Box 4176 Christchurch New Zealand
전　　화 : 643-366-9559
팩　　스 : 643-366-4801
담 당 자 : Mr. Tony Tizzard, Managing Director
수 입 선 : 한국, 호주, 아시아, 유럽
수입브랜드 : SKC
수입관심도 : 한국에서 수입중

○ 업 체 명 : Monaco Corporation
주　　소 : P.O.Box 4399 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-415-7444
팩　　스 : 649-415-7400
담 당 자 : Mr. G. Ivill, Divisional Manager
수 입 선 : 미국, 일본, 아시아, 유럽
수입브랜드 : T.D.K.
수입관심도 : 고품질 제품 수입희망

○ 업 체 명 : Telesound Marketing
주　　소 : P.O.Box 31340 Lower Hutt New Zealand
전　　화 : 644-566-6016
팩　　스 : 644-566-6035
담 당 자 : Mr. Munn, Director
수 입 선 : 일본, 피지
수입관심도 : 고품질 제품 수입 희망

7. 아크릴담요

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금　액	증감률	시장점유율
중　　국	449	456	783	71.7	49.4
한　　국	276	440	270	-38.7	17.0
인　　도	-	103	165	60.5	10.4
독　　일	-	97	107	10.5	6.8
멕 시 코	55	94	87	-7.1	5.5
터　　키	114	120	31	-74.0	2.0
기　　타	164	82	143	73.8	9.0
합　　계	1,058	1,392	1,586	13.9	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환　율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 수요는 증가하나 자국내 생산비중은 갈수록 떨어져 수입수요가 시장수요 증가분을 채움.

○ 소비자 취향이 고급화되어 수입단가가 높아지고 있음.

○ 기후 변동이 심해 향후 수요도 안정적 성장세 유지 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 대량생산을 통한 경쟁력 제고가 가능한 편직물 시장 석권 가능

○ 소비자 구매의사결정시 소재, 가격을 먼저 고려 후 그 다음에 품질을 따짐.

○ 브랜드 위주 제품이 아니므로 포장, 외양 등에 세심한 주의 요망

○ 유통업체 주도형 시장이므로 유통업체와의 협력이 중요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : H.S. Crookbain & Sons Ltd.
주　　소 : P.O.Box 7015 Christchurch New Zealand
전　　화 : 643-366-3551
팩　　스 : 643-379-9575
담 당 자 : Mr. Brent Crookbain, Director
수 입 선 : 미국, 아시아, 유럽
수입브랜드 : Vilene
수입관심도 : 한국에서 수입중

○ 업 체 명 : Clarence House Textiles Ltd.
주　　소 : P.O.Box 100593 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-444-8899
팩　　스 : 649-443-7330
담 당 자 : Mr. Bob Kain, Managing Director
연간 수입액 : US$ 25만
수 입 선 : 미국, 중국, 유럽
수입브랜드 : Bruck, Crowson, Crowther
수입관심도 : 고급품 수입 희망

○ 업 체 명 : Import Marketing Ltd.
주　　소 : P.O.Box 27222 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-629-1695
팩　　스 : 649-629-1696
담 당 자 : Mr. A. Morriss, General Manager
수 입 선 : 중국, 미국, 유럽, 아시아
수입관심도 : 고급픔 수입 희망

○ 업 체 명 : Heald & Son Ltd.
주　　소 : P.O.Box 100217 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-444-2790
팩　　스 : 649-444-8797
담 당 자 : Mr. John Heald, Managing Director
수 입 선 : 호주, 아시아, 유럽
수입브랜드 : Pierre Cardin, Woodburys, Casablanca
수입관심도 : 고급품 수입 희망

○ 업 체 명 : The Warehouse Group Ltd.
주　　소 : P.O.Box 33470 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-489-7000
팩　　스 : 649-489-7444
담 당 자 : Mr. Neil Plummer, Director
연간매출액 : US$ 3억
수입관심도 : 한국상품 수입중

8. 오일필터

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
일 본	2,075	2,084	2,656	27.4	32.1
미 국	2,179	2,294	2,333	1.7	28.2
호 주	737	692	662	-4.3	8.0
한 국	51	196	470	139.8	5.7
독 일	457	409	421	3.1	5.1
인도네시아	191	264	341	29.2	4.1
태 국	284	290	321	10.7	3.9
기 타	948	1,119	1,071	-4.4	12.9
합 계	6,922	7,349	8,276	12.6	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환 율 : NZ$ 1 = US $ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 자동차 보유비율이 높은 자동차 문화 선진국

○ 자국내 생산업체가 2개사에 불과

○ 국내조달 비중이 계속 떨어져 수입수요 지속 증가 예상

○ 한국산에 대한 반덤핑 무혐의 판정 ('96.1.6) 이후 비약적 수출신장 기록중

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산은 품질 및 가격경쟁력을 모두 갖추었다는 평가를 받음.

○ 자기상표 수출비중 확대 필요

○ 대만업체들을 본받아 소량주문에도 능동적으로 대처해야 함.

○ 향후 반덤핑 제소 재발방지를 위한 업계 및 정부 차원의 대책 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : DSL Group Ltd.
주 소 : P.O.Box 12493 Auckland New Zealand
전 화 : 649-276-6516

팩　　스 : 649-276-8885
담 당 자 : Mr. Evan Hellyer, Sales & Marketing Manager
수 입 선 : 호주, 영국, 미국, 유럽
수입브랜드 : Bosch, Donaldson, Fram
수입관심도 : 경승용차 및 상용차 용 수입 희망

○ 업 체 명 : Autolines NP Ltd.
주　　소 : Devon Street East New Plymouth New Zealand
전　　화 : 646-757-9989
팩　　스 : 646-758-9029
담 당 자 : Mr. P. Davey, Managing Director
연간매출액 : US$ 130만
수 입 선 : 미국, 유럽
수입브랜드 : Wesfil
수입관심도 : 승용차 및 상용차용 각종 필터류 수입 희망

○ 업 체 명 : A. M. E. Industries (NZ) Ltd.
주　　소 : P.O.Box 10492 Hamilton New Zealand
전　　화 : 647-849-0497
팩　　스 : 647-849-0499
담 당 자 : Mr. Peter Williams, Products Manager
수 입 선 : 미국, 유럽, 아시아
수입브랜드 : Pall, Flair
수입관심도 : 각종 필터류 수입 희망

○ 업 체 명 : George Stock & Company
주　　소 : P.O.Box 62102 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-276-3838
팩　　스 : 649-276-2935
담 당 자 : Mr. B. Strand, Managing Director
수 입 선 : 미국, 아시아, 유럽
수입브랜드 : Autoquip, GSC
수입관심도 : 각종 필터류 수입 희망

○ 업 체 명 : Brake & Transmission NZ Ltd.
주　　소 : Private Bag 93529 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-444-1279
팩　　스 : 649-444-1075
담 당 자 : Mr. D. Oliver, Product Manager
수 입 선 : 한국, 중국, 영국, 미국
수입브랜드 : AMC, Donaldson
수입관심도 : 한국으로부터 수입중

9. 안전모

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
호 주	491	598	730	22.0	23.8
미 국	421	540	619	14.6	20.1
중 국	267	328	284	-13.4	9.3
이 태 리	371	230	281	22.2	9.1
일 본	122	157	232	47.8	7.6
대 만	247	184	218	18.3	7.1
한 국	292	139	41	-70.2	1.3
기 타	779	609	668	9.6	21.7
합 계	2,990	2,785	3,073	10.3	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환 율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 94년도부터 자전거 도로주행시 안전모 착용 의무화

○ 94년도 구입물량 대체수요 주기 도래

○ 97년도 재고분이 별로 없기 때문에 수입수요 지속증가 가능

다. 한국상품 시장확대방안

○ 첨단 소재를 활용한 가볍고 튼튼한 제품 위주 수출 필요

○ 가격, 품질 경쟁력은 있으나 색상 및 모양에서 열세

○ 현지인 머리 모양에 맞는 사이즈 제품 개발 필요

○ 유력 에이전트를 통한 유통체인 침투에 주력

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Darbi Accessories Ltd.
주 소 : P.O.Box 8581 Auckland New Zealand
전 화 : 649-379-6634

팩　　스 : 649-379-6399
담 당 자 : Mr. Stephen Bridge, Manager
수 입 선 : 일본, 한국, 호주, 미국, 유럽
수입브랜드 : HJC, Lazer, Sidi
수입관심도 : 뉴질랜드 구격인증 획득 한국상품 수입 희망

○ 업 체 명 : Motor Imports (Wholesale) Ltd.
주　　소 : P.O.Box 8897 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-630-0727
팩　　스 : 649-630-9571
담 당 자 : Mr. Robert Dale, Director
수 입 선 : 호주, 미국, 아시아, 유럽
수입브랜드 : Star
수입관심도 : 오토바이 안전모 수입희망

○ 업 체 명 : Northern Accessories Ltd.
주　　소 : P.O.Box 22350 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-276-6453
팩　　스 : 649-276-4065
담 당 자 : Mr. Ian Beckhaus
수 입 선 : 일본, 아시아, 유럽
수입관심도 : 오토바이 안전모 수입희망

○ 업 체 명 : Hi-Tech Cycle Co. Ltd.
주　　소 : P.O.Box 2065 Timaru New Zealand
전　　화 : 643-688-2267
팩　　스 : 643-688-2939
담 당 자 : Mr. Colin Anderson, Director
수 입 선 : 독일, 이탈리아, 일본, 대만, 영국
수입관심도 : 고급 자전거 안전모 수입 희망

○ 업 체 명 : The Warehouse Group Ltd.
주　　소 : P.O.Box 33470 Auckland New Zealand
전　　화 : 649-489-7000
팩　　스 : 649-489-7444
담 당 자 : Mr. Neil Plummer, Director
연간매출액 : US$ 3억
수입관심도 : 한국상품 수입중

10. 컴퓨터 및 주변기기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997		
			금 액	증감률	시장점유율
미 국	247,897	221,118	200,240	-9.4	39.5
대 만	55,058	65,012	86,596	33.2	17.1
일 본	59,739	59,665	64,981	8.9	12.8
싱 가 폴	37,345	34,978	40,337	15.3	8.0
한 국	4,164	6,809	7,194	5.7	1.4
기 타	77,458	87,730	107,530	22.6	21.2
합 계	481,661	475,312	506,878	6.6	100.0

정보원 : 뉴질랜드 통계청(Statistics New Zealand)
환 율 : NZ$ 1 = US$ 0.6572('95년도), 0.6836('96년도), 0.6630('97년도)

나. 시장분석 및 전망

○ 세계 정보시장의 테스트 마켓 역할 수행

○ 국내조립제품 위주에서 브랜드 제품으로 수요 이동

○ 최신기종 컴퓨터 단가 상승과 '97년도 재고 소진으로 수입수요 증가세 지속 예상

다. 한국상품 시장확대방안

○ 소비자 구매요인은 사양, 가격, 브랜드, 애프터서비스 순임.

○ 소량주문 회피가 뉴질랜드 진출의 최대 걸림돌

○ OEM 수출의존에서 탈피하여 기존에 구축한 가전제품 브랜드 이미지를 활용하여 자체 브랜드 진출 도모 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PC Direct
주 소 : P.O.Box 101144 Auckland New Zealand
전 화 : 649-356-5300
팩 스 : 649-303-2342
담 당 자 : Mr. David Mckee-Wright, General Manager
수 입 선 : 미국, 아시아, 유럽
수입관심도 : 뉴질랜드 최대 조립 및 유통업체로서 한국산 수입 희망

○ 업 체 명 : Origo (The Source) Ltd.
주 소 : P.O.Box 8971 Auckland New Zealand
전 화 : 649-377-7626
팩 스 : 649-377-7512
담 당 자 : Mr. David Hopkinson, Managing Director
연간매출액 : US$ 1,200백만
수 입 선 : 일본, 미국, 아시아, 유럽
수입브랜드 : DPT, Seagale, Xircom, Toshiba
수입관심도 : 컴퓨터 하드웨어 및 소프트웨어 수입 희망

○ 업 체 명 : Edge Computers NZ Ltd.
주 소 : P.O.Box 8622 Auckland New Zealand
전 화 : 649-358-1108
팩 스 : 649-358-4238
담 당 자 : Mr. Ian Lyte, Manager
바이어 수입동향 : 수입선 한국, 일본, 미국, 아시아
수입관심도 : 한국상품 수입중

○ 업 체 명 : Computer Shop - Timaru Ltd. (Ansutek Commercial)
주 소 : P.O.Box 162 Timaru New Zealand
전 화 : 643-684-9333
팩 스 : 643-684-9353
담 당 자 : Mr. Bill Strauss, Managing Director
수 입 선 : 한국, 미국
수입관심도 : 한국상품 수입중

○ 업 체 명 : Dove Electronics Ltd.
주 소 : P.O.Box 33166 Christchurch New Zealand
전 화 : 643-338-4722
팩 스 : 643-338-5564
담 당 자 : Mr. Steve Victor, Product Manager
수 입 선 : 호주, 중국, 독일, 홍콩, 싱가포르, 대만, 미국
수입브랜드 Dynalink, Elite Group, Genius, Micropolis, Micro Touch, Multitech, Panasonic, SMC, Txas Instrument, Viewsonic, Western Digital
수입관심도 : 컴퓨터 및 주변기기 수입 희망

싱 가 포 르

1. 컴프레서

가. 최근 수입동향

(단위 : 개, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
일 본	83,175	6,043	26.6	484,806	27,472	354.6
미 국	35,420	15,869	14.5	24,404	15,936	0.4
독 일	3,455	2,396	28.0	3,715	3,555	48.4
프 랑 스	13,483	2,548	1,292	20,641	3,046	19.5
이 태 리	1,928	1,035	5.1	1,146	978	-5.5
말레이시아	5,178	999	-4.7	15,462	843	-15.6
태 국	35,872	2,598	121.5	15,364	716	-72.4
한 국	5,120	628	135.2	6,762	644	2.5
총 계	211,416	35,707	27.4	581,024	54,763	53.4

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 시장분석 및 전망

○ 컴프레서에 대한 수요는 냉장고, 에어컨(일반 및 자동차용) 및 공장의 냉장설비용으로 구성되어 있는데 싱가포르내 최대 수요는 냉장고용임.

○ 냉장고용 컴프레서의 경우, 일본의 MATSUSHITA사는 싱가포르에 생산공장을 두고 생산된 제품을 내수 및 수출(수출대상국 : 말레이시아, 미국, 태국)하고 있고 자동차 에어콘용 컴프레스는 싱가포르업체가 생산시설을 갖추어 수입된 자동차에 설치하고 있음.

○ 냉장고용 컴프레서의 연간 내수시장규모는 약 75,000여개이고 싱가포르내에서 생산된 제품중 연간 US$ 2억 7천만불규모가 말레이시아, 미국, 태국, 중국 등지에 수출되고 있는데 수출국가중 말레이시아(21.8%) 및 미국(11.1%)이 전체 수출액중 22.9%를 차지하고 있으며 수출증가세를 보였음.

○ 하지만 동남아지역의 외환위기로 인해 냉장고 공장이 많은 말레이시아, 태국 및 인도네시아 등지에서의 냉장고 생산량 감축에 따른 컴프레서 수요가 떨어지고 있어 향후 냉장고용 컴프레서의 수요는 감소세를 보일 전망임.

○ 냉장고용 컴프레서 시장에서 MATSUSHITA 및 SANYO제품의 시장점유율이 제일 높으며 1 HP이상의 고성능 컴프레서 시장에서는 HUSSMANN, CARRIER 등 미국제품의 시장점유율이 높게 나타나고 있음.

○ 특히, MATSUSHITA의 경우 현지에 생산공장을 갖추고 동남아지역의 Distribution Centre역할을 수행하여 시장진출에 유리한 위치를 차지하고 있는 상황임. 그외 일본제품(SANYO, MITSUBISHI, TOSHIBA) 및 미국제품(HUSSMANN, CARRIER, YORK)은 생산시설을 갖추고 있지 않으나 싱가포르를 Distribution Centre로 하여 대규모의 Warehouse 갖추고 현지에서 직접 판매 및 제 3국으로 수출하고 있음.

○ 자동차 에어컨용 컴프레서의 경우에는 현지업체가 생산하여 내수시장 및 수출을 하고 있는데 특히, 성능이 우수하여 수입되는 대부분의 차량이 현지에서 에어컨을 설치하는 경향이 높음.

○ 일반 사무실 및 가정용 에어컨의 경우 일본 SANYO 및 DAIKIN은 현지에 조립공장을 갖추어 높은 시장점유율을 차지하고 있으며 그외 제품들은 완제품형태로 수입되는 경향이 높아 컴프레서 수입수요는 매우 적다고 할 수 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입되고 있는 한국산은 내수시장용이 아니라 태국, 베트남, 인도네시아 등지에 있는 한국업체의 공장에 재수출되는 물량으로서 내수시장진출이 그동안 어려웠음.

○ 컴프레서를 취급하고 있는 현지 수입상들의 한국제품에 대한 평가가 성능면에서 일본 및 미국제품보다 떨어지고 가격면에서는 큰 장점이 없는 관계로 취급하기에는 어려운 상황이지만 한국원화의 평가절하로 인해 성능면에서는 다소 떨어지지만 가격경쟁력이 회복세를 보이고 있기 때문에 향후 한국제품에 대한 시장진출확대가 부정적이라고 할 수 없음.

○ 싱가포르내에서 내수용 및 수출용으로 컴프레서를 구매할시 일본 및 미국제품의 인도기간이 3~4일에 불과한데 이는 이들 국가들의 업체들은 현지에 대규모의 Warehouse에 제품을 적재한 상태에서 공급하고 있기 때문임. 그리고 컴프레서를 소규모로 제 3국에 수출하고 있는 무역업체들은 별도로 외국으로부터 수입하기 보다는 현지에 진출한 외국업체(일본 및 미국)의 사무실을 통해 구매한 후 수출할 수 있는 편리성이 보장되어 있음.

○ 상기와 같이 경쟁국들의 마케팅전략에서 볼 수 있듯이 한국제품의 수출확대를 위해선 제품품질 및 가격경쟁력 확보도 중요하지만 제품 인도기간 단축이 중요함.

○ 싱가포르 내수용 컴프레서의 수요처는 주로 수리점을 비롯한 소규모 상점이기 때문에 바이어가 제품을 1회에 걸쳐 대량으로 수입하기 보다는 손쉽고 꾸준히 제품을 공급받기를 선호하고 딱딱한 무역거래절차보다는 현지에 진출한 업체(Distribution Centre)를 통해 직접 구매하려는 경향이 높다는 점을 유의해야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PEACE REFRIGERATION PARTS (PTE) LTD
주 소 : 161 KAMPONG AMPAT #01-03 GOLDLION BUILDING,
SINGAPORE 368329
전 화 : (65) 382-4919
팩 스 : (65) 382-4193
담당자 : MR. MAK HONG CHON

바이어 수입동향 : 전문 수출입업체로서 현재 에어컨 및 냉장고용 컴프레서를 수입하고 있으며 수입국가로는 일본, 미국 및 독일이고 연간 수입규모는 US$ 2백만불 수준임.

수입관심도 : '98년들어 현지시장상황이 나빠지고 있으나 한국제품의 가격경쟁력이 있을 것으로 예상되고 특히, 냉장고용 컴프레서에 관심이 있음.

○ 업체명 : NORTH EAST REFRIGERATOR PARTS PTE LTD.
주 소 : BLK 629 ALJUNIED ROAD, CITITECH INDUSTRIAL BUILDING #01-05/07/08 SINGAPORE 389838
전 화 : (65) 749-2832
팩 스 : (65) 749-2831
담당자 : MR. DAVID LEOW
바이어 수입동향 : 에어컨 및 냉장고용 컴프레서를 일본, 미국으로부터 수입하고 있으며 연간 수입규모는 US$3백만불 수준임.
수입관심도 : 에어컨 컴프레서의 경우 한국제품의 품질이 떨어져 거래하기에는 어려우나 냉장고용 컴프레서는 가능성이 있음.

○ 업체명 : ASIATIC REFRIGERATION PTE LTD.
주 소 : 148-150 OWEN ROAD, SINGAPORE 218945
전 화 : (65) 293-1958
팩 스 : (65) 292-6066
담당자 : MR. SUNNY YEONG
바이어 수입동향 : 컴프레서만 전문적으로 수입하고 있는데 주로 일본 및 미국제품을 수입하며 연간 수입규모는 US$2백만불 수준임.
수입관심도 : 가격도 중요하지만 품질이 거래가능성의 중요한 요소임.

○ 업체명 : TECK HOE AIRCONDITIONING PARTS PTE LTD.
주 소 : 6 & 8 , LORONG 15 GEYLANG ROAD, SINGAPROE 388601
전 화 : (65) 747-8096
팩 스 : (65) 747-1728
담당자 : MR. TAN KOON TEE
바이어 수입동향 : 에어컨 및 냉장고와 관련된 제품을 취급하고 있는데 일본, 미국 및 독일로부터 연간 US$3백만불 수입하고 있음.
수입관심도 : 품질면에서 한국제품이 떨어지고 있어 거래하기에는 다소 어려움.

○ 업체명 : TONG KIAN REFRIGERATION & AIR CONDITION PTE LTD.
주 소 : 348A KING GEORGE'S AVENUE, SINGAPORE 208578
전 화 : (65) 291-1988
팩 스 : (65) 298-3588
담당자 : MR. IVAN LOW
바이어 수입동향 : 에어컨 및 냉장고부품(컴프레서 포함)을 미국, 일본 및 영국으로 부터 연간 US$2백만불 수입하고 있음.
수입관심도 : 한국제품을 취급한 경험이 없으나 향후 한국제품을 취급하길 희망함.

2. 관이음쇠(동 및 철제)

가. 최근 수입동향

(단위 : 개, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
미 국	4,133	40,050	27.8	4,263	37,841	-5.5
일 본	13,619	37,818	3.9	11,683	28,062	-25.8
영 국	2,060	13,352	-19.6	3,896	21,690	62.4
중 국	15,078	14,818	35.2	17,617	18,529	25.0
이 태 리	3,149	19,029	0.5	5,199	16,973	-10.8
독 일	2,031	9,530	-1.8	2,221	11,032	15.8
한 국	2,867	5,191	31.9	4,119	10,638	104.9
대 만	2,373	8,968	16.5	3,048	10,092	12.5
총 계	62,860	199,925	11.6	86,453	212,431	6.3

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 증가요인 및 전망

○ 싱가포르의 관연결구 수입규모는 '97년도에는 US$212백만불로서 '96년대비 6.3%의 증가세를 보였는데 이는 세계적인 정유회사들이 모두 진출하여 정유공장용, 선박 및 일반 상하수도용 파이프 피팅에 대한 싱가포르의 내수시장규모가 확대된 데에 그 요인이 있다고 할 수 있음.

○ 하지만 '98년도 들어 세계의 정유제품 시장수요 축소 및 싱가포르내 선박 수리업의 경기침체 및 싱가포르 건설시장의 위축으로 인해 싱가포르 경제성장율 자체가 2% 내외의 성장에 그칠 것으로 전망됨에 따라 '98년도 수요규모는 다소 감소할 것으로 전망됨.

○ 특히 총수입액중 29.2%(US$62,096천불)를 동남아 인근국가에 재수출하고 있는데 말레이시아, 태국, 브루나이, 인도네시아, 미얀마, 베트남 등 인근국가의 경기침체영향으로 그동안 10%내외의 재수출 증가세가 '98년도에는 큰 폭으로 떨어져 마이너스를 기록할 가능성이 높아짐에 따라 향후 재수출용 수입수요 또한 감소세를 보일 전망임.

○ 관연결구에 대한 싱가포르 내수시장규모는 연간 US$250백만불규모로서 내수시장의 85%를 수입에 의존하고 있고 15%는 싱가포르의 생산업체들이 공급하고 있는데 인구 310만명의 도시국가에 비해 내수시장 규모는 큰 시장이라고 여길 수 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 선박용을 제외한 대부분의 제품이 재수출용으로 수입되는 한국제품의 수입규모는 '96년(31.9%), '97년(104.9%)에 큰 폭으로 증가하였는데 이는 말레이시아, 인도네시아, 브루나이, 태국 등 동남아 인근국가들의 경제성장에 힘입어 수요가 증가한데에 기인하

였지만 '98년도에 들어서는 한국제품의 주수출시장인 이들 국가들의 통화위기로 경제불황현상을 보임에 따라 한국제품에 대한 수요는 큰 폭으로 감소될 것으로 전망됨에 따라 '98년 수출실적은 '97년 수준보다 다소 떨어질 것으로 예상됨.

○ 현지 수입상들의 대금결제조건은 거의 L/C 베이스로 하고 있으며 제품품질과 관련 JIS, BS, ASTM규격을 획득한 제품구매를 선호하고 있으며 특히, 싱가포르 내수시장용 제품은 싱가포르정부(SPDB : Singapore Productivity and Standard Board)로부터 품질인증을 획득해야만 판매할 수 있음.

○ SPDB로부터 품질인증을 받기 위해 검사비용은 모델당 약 싱$2,000~5,000이 소요됨에 따라 특히, 싱가포르내 상하수도용 파이프피팅은 가격이 저렴한 중국 및 대만제품이 현지시장을 장악하고 있고 한국제품은 전혀 없는 실정임.

○ 싱가포르내에는 세계적인 정유회사들이 진출하고 있기 때문에 이들 공장에 소요되는 제품은 주로 미국, 영국 및 일본제품을 사용하고 있으며 한국제품의 경우에는 싱가포르 내수시장보다는 말레이시아, 인도네시아, 태국 등 인근국가에 재수출되고 있음.

○ 싱가포르가 동남아의 항만중심지로서 연간 12만척이 드나들면서 선박수리를 하고 있는데 싱가포르 내수시장중 한국제품을 사용하고 있는 분야는 이들 선박에 소요되는 제품임.

○ 철제 관연결구중 싱가포르에 제일 높은 수요를 보이고 있는 Type들은 BEND, TEES, FLANGES 등이며 상대적으로 수요가 적은 종류들은 ADAPTOR, STRAP, COUPLING 등임.

○ 제품싸이즈와 관련, 산업용으로는 지름이 80mm, 2,000mm가 수요가 많으며 일반 상하수도용, 식품가공업체 및 석유화학공장에서는 지름이 10mm, 20mm, 80mm가 수요량이 많은 편임

○ Stainless Steel 파이프피팅이 널리 사용되는 분야는 Water Pipes, Food Processing Industries, Petrochemical 등임.

○ 한국제품을 취급하고 있는 수입상에 의하면, 한국제품의 품질은 우수하나 JIS, BS, ASTM규격을 획득한 것보다는 미회득한 제품이 많기 때문에 동 분야에서의 개선이 요구된다고 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SIN GHEE HUAT METLAS (PTE) LTD
주 소 : 21 PLAYFAIR ROAD, SINGAPORE 367988
전 화 : (65)286-9998
팩 스 : (65)283-7776
담당자 : MR. KUA CHEE KEONG
바이어 수입동향 : 동 업체가 수입하고 있는 물량은 연간 US$100만불이며 수입국가로는 일본, 영국, 한국 등임.
수입관심도 : 현재 한국을 포함하여 다수국가의 제품을 수입하고 있을 정도로 수입에 대한 관심이 높게 나타나고 있음. 특히 한국산에 대한 제품품질에 만족하고 있기 때문에 한국산 제품 수입확대가 예상됨.

○ 업체명 : SHUN ZHOU HARDWARE PTE LTD.
주 소 : 3 HAMILTON ROAD, SINGAPORE 209176
전 화 : (65)299-5388
팩 스 : (65)299-3652
담당자 : MR. SIMON ONN
바이어 수입동향 : 동 업체의 연간수입물량은 US$70만불규모이며 수입국가는 일본,중국,영국 및 한국등임.
수입관심도 : 동 업체는 선진국제품 뿐만 아니라 중국을 비롯한 저가품도 수입하고 있으며 향후에도 한국제품을 꾸준히 수입할 계획임.

○ 업체명 : BAN SOON HARDWARE & HYDRAULIC SUPPLY
주 소 : BLK 13 PIONEER ROAD NORTH #01-71, SINGAPORE 628463
전 화 : (65)266-3633
팩 스 : (65)266-4997
담당자 : MR. JASON TAN
바이어 수입동향 : 동 업체의 연간수입규모는 US$50만불수준이며 수입국가는 미국,일본 및 영국 등임.
수입관심도 : 동 업체는 고품질제품 수입을 선호하고 있으며 특히, 정유공장에 소요되는 피팅류 구매를 확대코자 함.

○ 업체명 : SIN SOON HUAT LTD.
주 소 : 19 JURONG PORT ROAD, SINGAPORE 619093
전 화 : (65)265-6088
팩 스 : (65)261-9263
담당자 : MR. VICTOR OOI
바이어 수입동향 : 동 업체의 연간수입규모는 US$100만불수준이며 수입국가로는 한국을 비롯한 미국, 일본 등임.
수입관심도 : 현재 한국제품을 수입하고 있을 정도로 한국제품에 대한 인지도가 있으며 향후에도 한국산 제품수입물량을 확대할 계획이라고 함.

○ 업체명 : AIK LEE INDUSTRIES SUPPLY PTE LTD.
주 소 : BLK 2024 BUKIT BATOK INDUSTRIAL PARK A STREET 23
#01-56, SINGAPORE 659529
전 화 : (65)560-0866
팩 스 : (65)560-9557
담당자 : MR. RICKY TAN
바이어 수입동향 : 동 업체의 연간수입규모는 US$50만불수준이며 수입국가로는 중국, 대만 및 일본 등임.
수입관심도 : 동 업체는 상하수도용 파이프피팅류 구매력이 크며 한국제품에 대한 인지도는 있으나 가격이 높다고 판단하고 있음.

3. 밸 브

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
미 국	1,784	82,061	20.7	2,039	73,332	-10.6
일 본	5,478	74,100	24.5	3,381	42,858	-42.2
프 랑 스	135	20,482	98.6	374	26,864	31.2
이 태 리	4,822	25,943	13.7	3,374	25,748	-0.8
영 국	8,771	29,752	24.9	5,294	24,646	-17.2
독 일	1,441	20,649	-25.6	5,273	17,688	-14.3
한 국	186	12,176	31.6	498	11,633	-4.5
중 국	2,367	10,035	56.7	1,887	9,950	-0.8
총 계	33,618	346,101	21.2	31,817	300,940	-13.0

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 증가요인 및 전망

○ 싱가포르는 석유화학 및 선박수리업이 발달한 지역으로서 밸브의 수요는 완만한 증가세를 보였으나 '97년도에는 인근국가용 재수출 수요가 감소함에 따라 수입규모가 감소세를 보였음. 내수용 수요는 매년 10%내외의 증가세를 보이고 있고 국내생산의 취약으로 인해 대부분 외국으로부터 수입에 의존하고 있는 상황임.

○ 싱가포르에는 세계적인 석유화학기업들이 공장을 가동하고 있으며 세계 각국의 선박들의 입·출항이 빈번한 지역으로서 이들 분야에서의 밸브수요가 매년 10%이상 증가세를 보이고 있으나 인근국가의 경제침체영향으로 인한 재수출용 수요감소로 전체적으로 수입수요는 감소세를 보일 전망임.

○ 밸브의 수요처는 크게 세가지로 나누어지는데 첫째, 싱가포르에 소재한 석유화학공장에 소요되며 둘째, 정박하는 외국선박 수리용 세째로는 국내 상하수도 및 가스관련 밸브로 구분되고 있음.

○ 석유화학공장에 소요되는 밸브류는 주로 미국, 일본 및 유럽국가 제품이 널리 사용되고 있으며 선박수리용 밸브의 경우 한국제품, 국내 상하수도 및 가스관련 밸브의 경우 저가품인 중국제품이 널리 공급되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 미국제품이 싱가포르 내수시장의 약 24%를 차지하고 있으며 일본제품이 전체시장의 14%규모를 점유하고 있는 이들 국가들의 제품은 주로 싱가포르에 소재한 석유화학공장 등에 사용되는 고가품이며 국제적인 규격(ASTM, ANSI, BS, ISO)을 획득한 제품임.

○ 이에반해 한국제품의 경우 선박수리용 부품으로 공급되거나 말레이시아, 인도네시아, 태국, 베트남 등 인근국가에 재수출용으로 수입되고 있는 상황이며 싱가포르 상하수도 및 가스관련 밸브시장을 점유하기 위해 필요한 검사증이 없음. 동 시장에 대한 한국제품 진출은 전무한 실정임.

○ 석유화학공장에 사용되는 밸브를 수출하기 위해선 무엇보다도 제품품질을 인정받아야 하는데 이를 위해선 국제적으로 인정되는 규격(DIN, JIS, ANSI, ASTM)을 획득하는 것이 우선시 되어야 함.

○ 현지 바이어에 의하면, 싱가포르 상하수도 및 가스관련 밸브시장은 중국 및 말레이시아 제품이 싱가포르 PUB(Public Utilities Board)로부터 제품 검사증을 받아 내수시장을 장악하고 있는 실정인데 한국제품의 경우 동 검사과정을 통과하면 내수시장 진출에 유리한 고지를 차지할 수 있다고 함.

○ 싱가포르 내수용의 경우 주로 PUB에서 입찰형식으로 공고하는 경우가 많기 때문에 한국의 중소기업이 한국에서 입찰정보수집 및 응찰하기에는 어려운 점이 많기 때문에 싱가포르내 에이전트를 통해 입찰에 임하는 방법이 시장 공략하기에 바람직함.

○ 밸브를 수입함에 있어 수입규제는 없으나 국내용 상하수도 및 가스관련 밸브는 Public Utilities Board의 검사확인이 있어야 사용할 수 있음.

- PUBLIC UTILITIES BOARD
  주 소 : 111 Somerset Road, Singapore 238164
  전 화 : (65)235-8888
  팩 스 : (65)731-3020

○ 싱가포르 국내용 상하수도 및 가스관련 밸브시장을 공략하기 위해선 싱가포르 PUB로부터 검사를 받아야 하며 현재 한국제품의 품질수준으로는 쉽게 받을 수 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SEA SCAN INTERNATIONAL PTE LTD.
  주 소 : 337 TELOK BALNGAH ROAD #01-01 SHING LOONG BUILDING, SINGAPORE 098832
  전 화 : (65)375-2988
  팩 스 : (65)273-0229
  담당자 : MR. CHAN KHARN HONG/MR. JEFFREY LEE
  바이어 수입동향 : 싱가포르 Keppel 조선소에 공급하며 연간 수입규모는 US$3백만불 수준
  수입관심도 : 특히 선박용 밸브에 관심이 있음

○ 업체명 : AMERICAN INTERNATIONAL INDUSTRIES PTE LTD.
  주 소 : 20 JALAN BUROH, SINGAPORE 619477
  전 화 : (65)265-1377
  팩 스 : (65)265-4680
  담당자 : MS. JEAN KAY

바이어 수입동향 : 이태리(BONNEYFORGE) 및 영국(SEREKAUDCO)제품을 수입하며 연간 수입규모는 US$2백만불 수준

수입관심도 : 현재 한국제품에 대한 수입가능성을 조사하고 있으며 수입기준에 있어 품질을 우선시 하고 있기 때문에 석유화학공장에서 사용되는 품질이 우수한 제품을 요구함.(국제적인 규격획득이 우선)

○ 업체명 : SENG CHOON ENGINNERING PTE LTD.
주 소 : 32 CAVAN ROAD, SINGPORE 209658
전 화 : (65)298-8633
팩 스 : (65)297-1852
담당자 : MR. ERIC KUAH
바이어 수입동향 : 일본(TOYO)제품을 수입하며 연간 수입규모는 US$3백만불 수준
수입관심도 : 일본제품보다 가격이 저렴하면서 품질면에서 비슷한 수준의 한국제품에 대한 관심이 있음.

○ 업체명 : HIAP HUAT METAL PTE LTD.
주 소 : 1 LORONG TUKANG DUA JURONG, SINGAPORE 618986
전 화 : (65)265-1712
팩 스 : (65)265-4300
담당자 : MR. KUAH HONG TECK
바이어 수입동향 : 한국(HYUNDAI, HANIL)제품을 수입하며 연간 수입규모는 US$3백만불 수준
수입관심도 : 지속적으로 한국제품을 수입할 예정임.

○ 업체명 : INKO BROTHERS HARDWARE PTE LTD.
주 소 : 442 TAGORE AVENUE, SINGAPORE 787816
전 화 : (65)459-5300
팩 스 : (65)454-7477
담당자 : MR. KO TJIE MING
바이어 수입동향 : 일본(ASHAI) 및 한국(PAN KOREA)제품을 수입하며 연간 수입규모는 US$2백만불 수준
수입관심도 : 한국제품의 수입규모가 상대적으로 적은 편이나 최근 한국제품의 가격경쟁력강화로 수입규모를 늘릴 계획임.

○ 업체명 : HW VALVE & ENGINEERING PTE LTD.
주 소 : 19 JURONG PORT ROAD, SINGAPORE 619093
전 화 : (65)264-1090
팩 스 : (65)264-1187
담당자 : MS. GRACE JIN
바이어 수입동향 : 미국(SMITH) 및 영국(HINDLE)제품을 수입하며 연간 수입규모는 US$3백만불 수준
수입관심도 : 한국제품의 품질을 인정하고 있으나 수요자들에게 어필하기 위해선 국제적인 규격을 갖춘 한국제품을 수입 희망함.

4. 잉 크

가. 최근 수입동향

(단위 : 톤, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
일 본	1,705	38,514	236.1	2,347	53,028	37.7
미 국	3,370	45,139	221.6	4,233	46,410	2.8
말레이시아	2,397	9,211	7.3	2,596	9,797	6.4
한 국	405	1,948	49.3	491	2,356	20.9
스 위 스	367	4,438	29.7	189	2,152	-51.5
영 국	90	1,374	-4.2	100	1,674	21.8
독 일	169	2,857	47.9	223	1,439	-49.6
프 랑 스	47	981	-10.1	57	1,144	16.6
총 계	9,118	110,265	138.3	10,680	122,348	11.0

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 시장분석 및 전망

○ 싱가포르는 인구규모에 비해 출판업이 매우 발달한 지역으로서 이들 출판업계에서는 주로 선진국가들의 인쇄물을 주문제작하여 관련국가에 수출하고 있음.

○ 이에 따라 출판물 수출실적이 높은 국가에 대한 잉크수입이 증가하여 출판물 수출 및 잉크수입은 상호 연관되어 있음.

○ 수입된 잉크의 약 94%가 내수시장에서 사용되고 있으며 그 동안 싱가포르의 경제발전 및 미국. 유럽등 선진국가들의 경제가 안정적인 성장세를 보임에 따라 잉크의 수입 또한 증가세를 보여왔음.

○ 재수출용 잉크 수입은 전체 수입금액중 약 6% 차지할 정도로 미미하기 때문에 동남아의 경기불황에도 불구하고 잉크의 수입규모는 증가세를 보일 전망이나 예전보다는 증가율이 떨어질 것으로 예상됨.

○ 수입증가율이 다소 떨어질 요인으로는 싱가포르 자체 경제불황이 이어지면서 인쇄물에 대한 수요가 감소세를 보이고 있기 때문임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 싱가포르의 인쇄용 잉크수요는 주로 책자, 카탈로그 등에 사용되는 잉크로서 '97년까지 한국산 잉크의 대싱가포르 수출은 20%이상의 높은 성장세를 보였음.

○ 대싱가포르에 수출되는 한국산 잉크의 종류는 주로 컴퓨터 프린터용 잉크로서 싱가포르의 컴퓨터 산업이 발달하는 시기와 연관되어 있는데 향후 싱가포르의 컴퓨터 산업은 다

른 산업에 비해 성장세를 보일 것으로 전망됨에 따라 한국제품의 대싱가포르 수출은 증가세를 보일 예정이나 예전에 비해 증가율은 다소 떨어질 것으로 예상됨.

○ 출판물용 잉크에 대한 한국제품 수출이 미미한 관계로 동 분야에서의 시장진출전략이 요구됨에 따라 출판용 잉크의 경우에는 인쇄물 주문측에서 해당 잉크를 지정하는 경향이 높기 때문에 출판물 제작의뢰가 많은 일본, 미국국가에 대한 마케팅이 요구됨.

○ 출판물 제작의뢰가 많은 일본 및 미국에서는 주로 판촉물 인쇄물을 의뢰하는 경향이 높기 때문에 이들 국가내에 소재한 판촉물 인쇄업체에 대한 마케팅이 요구됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SINGA MARKETING PTE LTD.
주 소 : 1 FOURTH CHIN BEE ROAD, SINGAPORE 619697
전 화 : (65)264-3232
팩 스 : (65)268-4536
담당자 : MR. HERMAN HO
바이어 수입동향 : 현재 일본 및 스위스로부터 연간 US$1백만불규모로 수입하고 있음.
수입관심도 : ART FILMS, PRINTING PLATES, PRINTING INK에 관해 관심있음.

○ 업체명 : FLINT INK & CHEMICAL INDUSTRIAL PTE LTD.
주 소 : 53-55 PANDAN LOOP BLK 14 PANDAN LIGHT INDUSTRIES PARK, SINGAPORE 128270
전 화 : (65)778-2388
팩 스 : (65)778-2797
담당자 : MR. E. L. ONG
바이어 수입동향 : 미국 및 일본으로부터 연간 US$2백만불 수입하고 있음.
수입관심도 : FLEXOGRAPHIC WATER, OFFSET INK, LITHO INK등에 관심있음.

○ 업체명 : TOYO INK PTE LTD.
주 소 : 3 LORONG TUKANG SATU, SINGAPORE 618879
전 화 : (65)268-6637
팩 스 : (65)268-6883
담당자 : MR. MR. G. S. LOW
바이어 수입동향 : 일본제품만 취급하고 있고 연간 수입규모는 US$1백만불 수준임.
수입관심도 : GRAVURE INK, FLEXO INK, OFFSET INK, COATING & VARNISH INK 등에 관심있음.

○ 업체명 : IMPERIAL INK PTE LTD.
주 소 : BLK 288 PENJURU CLOSE #01-01, SINGAPORE 609130
전 화 : (65)266-5633
팩 스 : (65)266-5635
담당자 : MR. ANTHONY NG

바이어 수입동향 : 일본 브랜드(FUJIKURA)를 연간 US$1백만불 수입함.
수입관심도 : LITHOGRAPHIC OFFSET INK에만 관심있음.

○ 업체명 : JAMES CHEN INK & SUPPLY PTE LTD
주 소 : 10 TANNERY LANE #04-02 COREX BUILDING, SINGAPORE 347773
전 화 : (65)745-1350
팩 스 : (65)745-5663
담당자 : MS. JENNIFIER TAN
바이어 수입동향 : 일본 및 미국제품을 연간 US$1백만규모 수입함.
수입관심도 : FLEXO INK, GRAVURE, OFFSET INK등에 관심있음.

5. 파이프

가. 최근 수입동향

(단위 : 톤, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
일 본	48,535	47,230	6.6	53,332	53,345	12.9
말레이시아	53,319	33,405	15.1	68,430	35,738	7.0
한 국	42,236	22,698	55.1	49,952	26,559	17.0
영 국	21,577	21,604	-0.2	23,737	22,864	5.8
미 국	3,096	7,027	100.9	7,991	12,295	75.0
스 웨 덴	161	989	-34.0	2,067	10,005	911.6
태 국	27,270	12,680	126.8	19,336	9,291	-26.7
호 주	8,649	5,730	43.1	10,402	6,707	17.1
총 계	227,657	190,702	22.8	256,825	204,000	7.0

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 시장분석 및 전망

○ 싱가포르는 모든 파이프종류를 수입에 의존하고 있으며 수입액중 약 25%를 말레이시아, 태국 및 베트남 등 인근국가에 수출하고 있고 싱가포르내 자체 수요처로는 석유화학 공장, 선박 및 일반 상하수도용 파이프로 구분할 수 있음.

○ '97년까지 싱가포르의 석유화학제품의 생산량확대에 따라 파이프의 수요가 지속적으로 증가한 주요 요인으로 작용하였고 선박용 및 일반 상하수도용 파이프 또한 안정적인 수요증가를 보였음.

○ 하지만, '98년들어 싱가포르의 석유화학제품의 생산량 및 수출이 감소세를 보임에 따라 동 분야에서의 신규 수요물량은 떨어질 것으로 예상되나 선박 및 상하수도용 파이프의 경우에는 예년수준에 이를 것으로 예상되기 때문에 파이프의 수입수요는 감소하나 감소폭은 크지 않을 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 상기에서 언급한 것과 같이 싱가포르의 파이프시장은 크게 3종류로 나누어지는데 석유화학공장용 파이프의 경우에는 필수적으로 JIS, UL등 국제적인 규격이 갖추어야만 동 시장진출이 가능함.

○ 일반 상하수도용 파이프시장은 싱가포르 정부관련업체(PUB)에서 입찰형식으로 발주하기 때문에 품질보다는 가격이 저렴해야만 시장진출이 가능하기 때문에 현재 중국 및 말레이시아 제품이 동 시장을 석권하고 있는 요인이기도 함.

○ 그동안 한국제품의 시장진출이 다른분야에 비해 활발한 선박용 파이프의 경우에는 시장진출에 큰 문제점이 없는데 한국업체들간의 치열한 가격경쟁으로 오히려 한국의 수출가격이 하락하는 경향이 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PAN ASIAN METAL PTE LTD.
주 소 : 16 JALAN BESUT, SINGAPORE 619569
전 화 : (65)268-7227
팩 스 : (65)268-9679
담당자 : MR. FRANCIS KOH
바이어 수입동향 : 일본제품(KOBOTA)을 연간 US$3백만불규모로 수입함.
수입관심도 : DUCTILE IRON PIPES FOR WATER, GAS & SEWAGE등에 관심있으며 품목은 BS 4772, ISO 2531, JIS 29902중 규격획득이 필수적임.

○ 업체명 : ENG JOO HARDWARE PTE LTD.
주 소 : 12 OWEN ROAD, SINGAPORE 218847
전 화 : (65)292-5630
팩 스 : (65)749-2701
담당자 : MR. S. L. KUAH
바이어 수입동향 : 일본, 미국, 한국등 여러국가제품을 취급하고 있으며 연간 수입규모는 US$2백만불 수준임.
수입관심도 : SANITARY PIPING, WATER PIPE, GAS PIPE등에 관심있음.

○ 업체명 : SIN GHEE HUAT METALS (PTE) LTD.
주 소 : 21 PLAYFAIR ROAD, SINGAPORE 367988
전 화 : (65)286-9998
팩 스 : (65)283-7776

담당자 : MR. KUA ENG HATT
바이어 수입동향 : 일본, 미국, 한국등 여러국가제품을 취급하고 있으며 연간 수입규모는 US$2백만불 수준임.
수입관심도 : INDUSTRIAL PIPE FITTING AND PIPE에 관심있음.

○ 업체명 : SIN SOON HUAT LIMITED
주 소 : 19 JURONG PORT ROAD, SINGAPORE 619093
전 화 : (65)265-6088
팩 스 : (65)265-6151
담당자 : MR. VICTOR OOI
바이어 수입동향 : 일본, 미국, 한국등 제품을 취급하고 있으며 연간 수입규모는 US$5백만불 수준임.
수입관심도 : PIPES, PIPE FITTING등에 관심있음.

○ 업체명 : SHUN ZHOU HARDWARE PTE LTD
주 소 : 3 HAMILTON ROAD, SINGAPORE 209176
전 화 : (65)299-5388
팩 스 : (65)299-3652
담당자 : MR. SIMON OON
바이어 수입동향 : 일본,한국 및 유럽국가제품을 연간 US$2백만불 수입함.
수입관심도 : 현재 한국으로부터도 수입하고 있으며 추가적으로 공급업체를 물색하고 있음.

6. 리 본(컴퓨터프린터, 타자기, 현금등록기 등에 사용)

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
일 본	8,371	15,915	20.1	9,718	22,723	42.8
독 일	7,493	14,518	24.1	10,343	17,364	19.6
말레이시아	28,365	14,787	11.1	16,494	12,138	-17.9
미 국	2,237	10,085	2.7	1,591	8,762	-13.1
푸에르토리코	198	3,624	150.6	470	8,310	129.3
중 국	2,341	5,923	76.3	2,283	4,750	-19.8
한 국	680	1,482	-20.9	865	2,543	71.6
영 국	1,439	1,411	-0.4	428	1,187	-15.9
총 계	59,025	80,867	13.6	48,728	87,549	8.3

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 시장분석 및 전망

○ 수입액의 약 50%를 제 3국으로 수출하고 있는 품목으로서 말레이시아가 재수출시장의 약 24%를 차지하고 있으나 '97년말부터 말레이시아, 태국 등지에 수출이 급감하여 향후 동 품목에 대한 수입수요가 20%이상의 감소세를 보일 전망임.

○ 그동안 싱가포르의 수입규모가 증가한 요인으로는 컴퓨터 보급이 확대되고 이에따라 리본을 많이 사용하는 컴퓨터 프린터를 사용하는 빈도가 높아진 데에 있지만 시장수요의 포화상태와 함께 잉크젯 프린터 및 레이저 프린터 기기의 보급이 확대됨에 따라 동 품목에 대한 내수는 점진적으로 감소세를 보일 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 타자기 및 컴퓨터용 리본에 대한 시장창출이 어렵고 동남아의 경제위기로 인해 재수출용 수요 또한 감소세를 보이고 있기 때문에 현금등록기 또는 선물용 리본에 대한 수출노력이 요구됨.

○ 싱가포르내 현금등록기는 거의 일본제품이지만 한국제품의 사용빈도가 높아짐에 따라 대싱가포르 수출이 증가하고 있는 추세임.

○ 현금등록기 및 선물용 리본은 주로 소매형식으로 판매되는 품목으로서 싱가포르내 유통구조망이 잘 정비된 수입업체를 대상으로 한 마케팅전략이 요구됨과 함께 이들 수입상들은 대개 수입시 L/C at sight보다는 30 days 또는 60 days 등 외상거래형식을 선호하고 있기 때문에 한국수출업체가 시장진출을 확대하기 위해선 외상거래를 수용하는 대금결제방법이 요구됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SONIC BUSINESS MACHINES PTE LTD.
주 소 : BLK 123 BUKIT MERAH LANE 1 #01-120, SINGAPORE
전 화 : (65)278-7511
팩 스 : (65)272-7322
담당자 : MR. H H HUAN
바이어 수입동향 : 한국, 일본 및 말레이시아로부터 연간 US$1백만불 규모로 수입함.
수입관심도 : 다소 저렴한 한국제품을 취급하기 희망함.

○ 업체명 : SUN RIBBONS PTE LTD.
주 소 : 37 KALLANG PUDDING ROAD #06-06, SINGAPORE 349135
전 화 : (65)846-0786
팩 스 : (65)846-0789
담당자 : MR. SUNNY SNG
바이어 수입동향 : 현재 일본제품만 연간 US$50만불을 수입하고 있음.
수입관심도 : 한국제품을 수입할 계획임.

○ 업체명 : RIBBONEX TRADING PTE LTD.
주 소 : 53 KIM KEAT ROAD #05-02B MUN HEAN BUILDING,
SINGAPORE 328823
전 화 : (65)255-5733
팩 스 : (65)255-5700
담당자 : MR. GARY YEAP
바이어 수입동향 : 일본, 말레이시아 및 한국으로부터 연간 US$1백만불규모 수입함.
수입관심도 : 한국제품을 지속적으로 수입할 계획임.

○ 업체명 : LINSHENG COMPUTER SUPPLIES (S) PTE LTD.
주 소 : 1 ROCHOR CANAL ROAD #05-69/70 SIM LIM SQUARE,
SINGAPORE 188504
전 화 : (65)334-1542
팩 스 : (65)334-1543
담당자 : MR. DANNY LEE
바이어 수입동향 : 현재 일본제품만 연간 US$30만불규모 수입하고 있음.
수입관심도 : 주로 컴퓨터 프린터에 사용되는 제품에 관심있음.

○ 업체명 : EVERGROW GLOBAL PTE LTD.
주 소 : 41 JALAN PEMIMPIN #03-07 KONG BENG INDUSTRIAL
BUILDING, SINGAPROE 577186
전 화 : (65)356-0535
팩 스 : (65)356-0521
담당자 : MR. TONG JONG SIM
바이어 수입동향 : 일본제품만 연간 US$50만불규모로 수입함.
수입관심도 : 한국제품에 대해 관심이 있기 때문에 우선 제품샘플, 카탈로그 및 가격표
를 수집하길 희망함.

7. 핸드백(가죽제품도 포함)

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
이 태 리	220	34,246	37.4	202	32,998	-3.6
프 랑 스	124	43,484	-7.0	103	26,363	-39.4
말레이시아	174	6,267	4.6	148	4,713	-24.8
독 일	19	4,205	-8.7	27	3,980	-5.4
중 국	133	3,167	96.3	100	2,419	-23.6
미 국	41	5,170	26.2	25	2,365	-54.3

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
태 국	58	2,525	27.0	36	1,237	-51.0
영 국	10	913	16.5	11	685	-25.0
한 국	55	944	-21.1	22	304	-67.8
총 계	1,339	116,243	8.0	1,173	91,856	-21.0

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 시장분석 및 전망

○ 핸드백을 포함한 가죽제품의 경우 수입액의 10%를 재수출하고 그외 90%가 내수시장에서 이루어지고 있는데 내수시장중 약 70%가 싱가포르를 내방하는 관광객들이 구매하고 있음.

○ '97년 상반기까지 싱가포르를 방문하는 관광객이 지속적인 증가세를 보임에 따라 수입수요가 증가하였으나 '97년 8월이후 발생한 동남아 외환위기로 싱가포르를 방문하는 관광객수가 급격하게 떨어져 '97년 전체적으로 수입수요가 약 20% 감소하였음.

○ '98년도에 들어서도 내방 관광객이 약 20% 가까이 하락함에 따라 가죽제품에 대한 판매실적이 큰 폭으로 떨어졌으며 동남아지역경제가 활성화되기까지 향후에도 동 품목에 대한 수요는 감소세를 보일 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 관광객 및 현지인들은 브랜드위주의 제품구매성향이 높음에 따라 핸드백제품에 대해선 세계적인 유명브랜드 인지도가 없는 한국제품의 시장진출은 어려울 것으로 사료되지만 작은 손지갑 및 일반 쇼핑용 가죽가방의 경우 브랜드보다는 가격경쟁력에 의해 구매력이 결정되기 때문에 동 분야에서의 시장진출 확대전략이 요구됨.

○ 손지갑 및 일반 쇼핑용 가죽가방은 주로 현지인들이 구매하는 품목으로서 가격면에서 한국제품이 중국 및 말레이시아보다 떨어지기 때문에 상대적으로 경쟁력이 낮을 것으로 사료되지만 한국제품의 디자인이 훨씬 우수하여 현지인들의 구매력을 끌수 있는 요인이 높다고 볼 수 있음.

○ 현지인들의 유명브랜드 선호경향이 높기 때문에 유명브랜드제품의 디자인과 유사한 제품으로 시장공략하는 것이 효과적인 방안으로 사료됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : LOHMUN LEATHER PRODUCTS (PTE) LTD.
주 소 : 153 KAMPONG AMPAT #03-04 JUNJIE INDUSTRAIL BUILDING, SINGAPROE 368326

전 화 : (65)282-8255
팩 스 : (65)285-4435
담당자 : MR. TAN CHENG HUAT
바이어 수입동향 : 프랑스 및 이태리로부터 연간 US$1백만불규모로 수입함.
수입관심도 : 과거에 한국과 거래한 경험이 있으나 현재 특별히 거래는 계획하고 있지 않음.

○ 업체명 : LECONTE LEATHER PTE LTD.
주 소 : 22 SENOKO DRIVE, SINGAPORE 758209
전 화 : (65)758-6222
팩 스 : (65)257-9603
담당자 : MR. ALBERT LIM
바이어 수입동향 : 일본 및 이탈리아로부터 연간 US$1백만불규모로 수입함.
수입관심도 : 한국제품의 품질은 인정하나 브랜드인지도가 낮아 시장전망이 낮은 편임.

○ 업체명 : UNICORN PTE LTD.
주 소 : 998 TOA PAYOH NORTH #04-04/06, SINGAPORE 318993
전 화 : (65)250-9536
팩 스 : (65)253-8034
담당자 : MR. TONG SEE
바이어 수입동향 : 일본, 대만 및 한국으로부터 연간 US$1백만불규모로 수입함.
수입관심도 : COMPUTER CARRIER BAGS AND HANGBAGS FOR OTHER HIGH TECH ACCESSORIES등에 관심있음.

○ 업체명 : GIFKADO ENTERPRISE
주 소 : 100 JALAN SULTAN #04-49 SULTAN PLAZA, SINGAPORE 199001
전 화 : (65)293-4313
팩 스 : (65)293-2048
담당자 : MR. SPENCER CHIA
바이어 수입동향 : 태국, 말레이시아, 이탈리아 및 한국으로부터 연간 US$50만불규모 수입함.
수입관심도 : 비교적 가격이 저렴한 제품에 관심이 있음.

○ 업체명 : TIONG SENG LEATHER GOODS (PTE) LTD.
주 소 : 8 LORONG BAKAR BATU #04-08/12 KOLAM AYER INDUSTRIAL PARK, SINGAPORE 346743
전 화 : (65)747-5903
팩 스 : (65)746-3110
담당자 : MR. C. S. NG
바이어 수입동향 : 이탈리아, 태국 및 말레이시아로부터 연간 US$50만불규모로 수입함.
수입관심도 : 한국제품에 대한 제품인지도는 있으나 적적한 공급업체를 물색중임.

8. 전선 및 케이블

가. 최근 수입동향

(단위 : 톤, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
말레이시아	19,578	124,236	1.1	15,386	95,660	-23.0
미 국	5,448	53,091	24.0	7,703	71,309	34.3
대 만	19,201	64,094	-7.1	22,131	65,026	1.5
중 국	9,746	44,440	0.5	13,351	57,924	30.3
일 본	6,423	79,182	56.3	4,084	47,454	-40.1
영 국	4,748	56,411	136.1	4,253	43,972	-22.1
한 국	4,676	21,305	124.8	7,449	26,860	26.1
독 일	3,720	23,897	-12.5	3,601	23,763	-0.6
총 계	88,623	600,410	20.1	94,182	558,171	-7.0

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 시장분석 및 전망

○ 전선 및 케이블은 산업용 제품으로서 '97년 상반기까지 수입수요가 증가한 요인으로는 동 품목의 최대 수요처인 인도네시아(바탐 및 빈탐섬) 및 말레이시아(조호바루)에서 산업공단시설이 확대됨에 따라 수요가 증가하였음.

○ 이들 3개지역(바탐, 빈탐, 조호바루)에서 사회간접시설 확충에 따른 전선 및 케이블 수요가 크게 증가하여 한국제품의 경우 싱가포르에 있는 종합상사(주로 현대종합상사)에 의해 대싱가포르 수출이 확대되었음.

○ 하지만, 이들 3개지역에서 사회간접시설이 어느 정도 정비된 시점에서 동 품목에 대한 수요창출이 감소됨과 함께 외환위기로 어려운 상황에 처해 있는 인도네시아 및 말레이시아에서의 수입수요가 격감하고 있기 때문에 향후 동 품목에 대한 수입수요는 급감할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 동 품목은 입찰형식으로 구매되는 경향때문에 국내 중소기업이 직접 현지입찰에 참여하기에는 시간적으로나 정보수집측면에서 어렵기 때문에 싱가포르에 소재한 한국종합상사 또는 동 품목을 전문적으로 입찰에 참여하는 현지업체를 통한 수출방안이 바람직함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : INTRACO LTD.
주 소 : BUGISH JUNCTION TOWER 230 VICTORIA STREET #12-00,
SINGAPORE 188024

전 화 : (65)337-0011
팩 스 : (65)337-7200
담당자 : MR. KELLY CHONG
바이어 수입동향 : 동 업체는 싱가포르정부도 출자한 규모있는 종합상사로서 다양한 품목을 취급하고 있는데 전선관련품목을 일본, 유럽국가 및 한국으로부터 연간 US$10만불규모로 수입하고 있음.
수입관심도 : 한국제품을 지속적으로 수입할 계획임.

○ 업체명 : APEMCO MARKETING (S) PTE LTD.
주 소 : 7 CLOVER WAY, SINGAPORE 579080
전 화 : (65)258-5011
팩 스 : (65)353-5559
담당자 : MR. RONNIE SIM
바이어 수입동향 : 한국을 비롯한 여러국가로부터 연간 US$2백만불규모 수입함.
수입관심도 : TELECOMMUNCATION CABLES, POWER CABLES USED IN TELCOMMUNCATION 등에 관심이 있음.

○ 업체명 : SINCINE MARKETING PTE LTD.
주 소 : 80 JOO KOON CIRCLE, SINGAPORE 629100
전 화 : (65)861-9278
팩 스 : (65)861-9280
담당자 : MR. LEONG FOOK MUN
바이어 수입동향 : 일본, 말레이시아, 영국으로부터 연간 US$3백만불규모 수입함.
수입관심도 : 통신케이블에 관심있으며 한국제품도 고려중임.

○ 업체명 : ZIRCON ENGINEERING PTE LTD.
주 소 : BLK 14 ARUMUGAM ROAD #04-03 TECK CHANG REALTH BUILDING, SINGAPORE 409959
전 화 : (65)743-2338
팩 스 : (65)743-7555
담당자 : MR. B. A. ONG
바이어 수입동향 : 한국을 포함한 여러국가로부터 연간 US$3백만불규모 수입함.
수입관심도 : 현재 한국업체(2개사)와 지속적인 거래를 하고 있음.

○ 업체명 : COLOSSEUM CORPORATION PTE LTD.
주 소 : RUBY INDUSTRIAL COMPLEX TANNERY BLOCK 35 TANNERY ROAD #11-06 SINGAPORE 347740
전 화 : (65)747-4561
팩 스 : (65)747-7151
담당자 : MR. PANG EE ANG
바이어 수입동향 : 한국을 포함한 여러국가로부터 연간 US$3백만불규모 수입함.
수입관심도 : 한국업체와 지속적인 거래중이며 추가적인 업체발굴도 희망함.

9. 손목시계

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
스 위 스	948	511,165	-3.4	1,015	473,996	-7.3
말레이시아	7,333	43,435	11.1	7,101	63,780	46.8
일 본	2,950	69,972	18.8	2,347	60,119	-14.1
중 국	7,864	55,170	90.8	8,820	57,782	4.7
한 국	4,193	41,619	-0.7	2,414	34,232	-17.7
프 랑 스	16	14,004	20.5	8	6,748	-51.8
독 일	4	1,487	-60.8	4	4,147	178.9
미 국	74	5,528	-12.4	80	3,523	-36.3
총 계	27,721	802,661	4.2	25,807	759,398	-5.4

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 시장분석 및 전망

○ 손목시계는 디지털 및 아날로그방식으로 구분되는데 아날로그는 주로 스위스제품이 전체시장의 70%를 차지하고 있고 디지털방식은 일본, 홍콩, 중국 등지의 제품이 치열한 경쟁을 펼치고 있는 시장임.

○ 싱가포르가 지속적인 경제발전을 통해 고급 손목시계에 대한 수요가 확대됨에 따라 수입규모 또한 증가세를 보여 왔으며 한국제품의 경우 아날로그 방식의 제품이 주류를 이루고 있는데 동 제품은 스위스제품 때문에 현지시장진출에 어려움이 많아 주로 재수출용으로 수입되어 왔음.

○ 디지털의 경우 일본제품이 전체시장의 30%를 차지할 정도로 시장점유율이 높은데 특히, G-shock이란 브랜드로 시장점유율이 높은 CASIO가 대표적인 업체임.

○ 싱가포르의 손목시계 수입은 수입액중 85%를 차지하고 있는 재수출에 의해 결정됨에 따라 '97년 하반기부터 재수출감소와 함께 싱가포르의 손목시계 수입이 감소세를 보였고 향후에도 동남아 경제위기로 인해 수요감소가 예상됨에 따라 수입규모 또한 하락세를 보일 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주로 아날로그형식의 한국제품은 스위스제품에 비해 브랜드이미지 열등세를 보여 어려움을 겪고 있고 디지털의 경우에는 저가의 중국 및 홍콩제품 때문에 시장진출확대가 어렵게 나타났음.

○ 싱가포르에는 약 90여개의 세계적인 다국적기업들이 진출하여 영업활동을 전개하면서 이들 업체들은 자사 판촉물로서 시계를 제작의뢰하는 경향이 높아짐에 따라 그동안 한국 수출업체들은 싱가포르내에 있는 시계 수입상을 통해 수출을 꾀하는 전략을 바꾸어 이들 다국적기업들에 초점을 맞추는 것이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : TONICA TRADING (PTE) LTD.
주 소 : 150 South Bridge Road, #05-03, Fook Hai Building, Singapore 058727
전 화 : (65)532-2598
팩 스 : (65)535-8037
담당자 : Mr. Chong/Director
바이어 수입동향 : 일본제품(TONICA)을 수입하고 있고 연간 US$1백만불 수준임.
수입관심도 : 한국제품에 대해 관심도가 적은 편임.

○ 업체명 : IN TIME CO.,PTE LTD.
주 소 : Blk 231, Bras Basah Complex, #01-21, Singapore 188025
전 화 : (65)337-6319
팩 스 : (65)336-8102
담당자 : Mr. Albert Chiang/Sales Manager
바이어 수입동향 : 일본, 스위스, 홍콩 등으로부터 다양한 종류를 수입하며 연간 수입 규모는 US$2백만불 수준
수입관심도 : 특정품목에 구애없이 다양한 품목에 대한 정보입수 요망.

○ 업체명 : ALL WATCHES PTE LTD.
주 소 : 304 Orchard Road, #B1-128, Lucky Plaza, Singapore 238863
전 화 : (65)732-7673
팩 스 : (65)734-8816
담당자 : Mr. Ng/Director
바이어 수입동향 : 현재 일본, 홍콩 및 스위스제품을 취급하고 있고 연간수입 규모는 US$2백만불 수준임.
수입관심도 : 한국제품에 대해 향후 거래할 의사가 있으나 현재는 적극적인 반응은 없음.

○ 업체명 : GMT MARKETING
주 소 : 1 North Bridge Road, #03-41B, High Street Centre, Singapore 179094
전 화 : (65)336-0020
팩 스 : (65)336-0771
담당자 : Mr. Jansen Yeo/Director
바이어 수입동향 : 주로 저가품인 홍콩 및 중국제품을 연간 US$1백만불규모 수입함.
수입관심도 : 가격경쟁력을 갖춘 제품이길 희망함.

○ 업체명 : SUN SING TRADING (S) PTE LTD.
주 소 : 146B, Paya Lebar Road, #07-01, ACE Building, Singapore 409017
전 화 : (65)841-3388
팩 스 : (65)841-6155
담당자 : Mr. Harold Sun/Executive Director
바이어 수입동향 : 일본제품(CITIZEN & ADEC)만 연간 US$80만불 규모로 수입함.
수입관심도 : 한국제품을 취급할 의사가 낮은 편이나 향후 한국제품을 취급하길 희망함.

10. 믹스기(쥬스 및 채소용)

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, US$ 천, %)

국 가 명	1996			1997		
	수 량	금 액	증감률	수 량	금 액	증감률
네덜란드	394	6,466	109.0	451	6,212	-3.9
멕 시 코	141	2,604	15.8	261	4,814	84.9
대 만	164	3,918	1.3	221	4,557	16.3
브 라 질	130	2,997	279.4	166	3,544	18.3
프 랑 스	189	4,476	5.2	168	3,417	-23.7
말레이시아	133	3,311	48.2	101	2,149	-35.1
중 국	169	1,709	19.9	101	1,389	-18.7
일 본	55	2,348	-54.2	27	1,356	-42.2
총 계	1,662	33,465	16.9	1,659	31,798	-5.0

자료원 : 싱가포르 무역개발청 무역통계

나. 시장분석 및 전망

○ 싱가포르 현지인들은 점심식사중 물을 마시기 보다는 콜라, 과즙 등 음료수를 마시는 식생활 때문에 다른 나라에 비해 음료수 소비량이 높다고 볼 수 있음.

○ 대부분의 현지인들이 점심 및 저녁시간때 외식하는 경향이 높고 심지어 아침식사까지도 가까운 음식점에서 해결하는 빈도가 높아짐에 따라 일반 음식점에서의 믹스기 수요 또한 과즙 소비량증가에 맞추어 증가하여 왔음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 과일 및 채소중 특정 한 품목만 커버하는 믹스기보다는 겸용을 선호하기 때문에 현지인들의 선호에 맞는 제품공급이 가능해야 함.

○ 그리고 싱가포르의 전기용량은 230V, 50헤르쯔이기 때문에 동 전기규격 또한 유념하여야 하고 믹스기를 현지시장에 판매하기 위해선 현지 정부기관으로부터 품질검사를 받아야 함.

○ JIS, UL등 국제규격을 획득하는 것이 현지정부로부터 품질검사를 손쉽게 받을 수 있을 뿐만 아니라 소비자들로부터 품질에 대한 신뢰도를 높일 수 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : CASA (S) PTE LTD.
주 소 : 62 JOO KOON CIRCLE, SINGAPORE 629075
전 화 : (65)861-0066
팩 스 : (65)861-8069
담당자 : MR. YUAN HEE PENG
바이어 수입동향 : 이탈리아, 독일 및 한국(LG)으로부터 연간 US$3백만불규모 수입함.
수입관심도 : 한국업체(LG)의 독점에이전트로서 LG에서 취급하고 있지 않는 품목에 관심이 있음.

○ 업체명 : AMARNATH THAKRAL ELECTRONICS PTE LTD.
주 소 : 73 HIGH STREET #01-01 AMAR RAJ HOUSE, SINGAPORE 179432
전 화 : (65)339-9980
팩 스 : (65)339-9695
담당자 : MR. SINGH P THRILOK
바이어 수입동향 : 대부분 재수출용으로 일본 및 한국제품을 연간 US$1백만불규모 수입함.
수입관심도 : 싱가포르 내수용이 아니기 때문에 가격이 저렴한 제품을 요구함.

○ 업체명 : SHERRIDON EXIM PTE LTD.
주 소 : 77 HIGH STREET #06-05 HIGH STREET PLAZA, SINGAPORE 179433
전 화 : (65)337-4450
팩 스 : (65)339-9667
담당자 : MR. SAJAN BHOJWANI
바이어 수입동향 : 재수출용으로 일본제품을 연간 US$2백만불규모 수입하며 과거에 한국제품을 취급한 경험이 있음.
수입관심도 : 한국제품의 가격이 높아 현재는 거래하고 있지 않으나 가격경쟁력이 있으면 향후 거래할 의사가 있음.

○ 업체명 : ELECTRICAL PARADISE PTE LTD.
주 소 : BLK 848 SIMS AVENUE #01-738, SINGAPORE 400848
전 화 : (65)741-1211
팩 스 : (65)745-0928
담당자 : MR. PATRICK TAY

바이어 수입동향 : 일본제품을 연간 US$1백만불규모 수입하고 있으며 과거에 한국제품은 LG 및 SAMSUNG제품만 취급한적 있음.
수입관심도 : 가격이 낮은 한국의 중소기업제품을 취급하기 희망함.

○ 업체명 : OLIVINE ELECTRONICS PTE LTD.
주 소 : 3 KAKI BUKIT CRESCENT, SINGAPORE 416267
전 화 : (65)383-0088
팩 스 : (65)841-9233
담당자 : ATTN:MR. FRANCIS ONG
바이어 수입동향 : 일본 및 선진국제품을 연간 US$2백만불규모 수입하고 있음.
수입관심도 : 한국제품도 가격경쟁력이 있을 것으로 판단하여 공급업체를 물색중임.

대 만

1. 김

가. 최근 수입동향

(단위: kg, NT$ 천, %)

구 분	1996				1997			
	수 량	증감률	금 액	증감률	수 량	증감률	금 액	증감률
합 계	1,600,637	9.5	542,504	4.7	1,525,824	-4.7	460,515	-15.1
홍 콩	-	-	-	-	411	-	331	-
일 본	143,749	233.3	52,260	181.2	108,622	-24.4	22,228	-19.2
한 국	230,788	-44.6	102,672	-49.4	269,654	16.8	111,076	8.2
중 국	1,221,445	20.9	387,222	30.7	1,147,105	-6.1	306,859	-20.8

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報
주 : 1) CCC Code 1212202000, 1212202100, 1212202200 기준
2) US$1=27.27(95년), 27.49(96년), 32.57(97년, 각 환율은 연말기준, 이하 동일)

나. 시장분석 및 전망

○ 현재 대만의 김시장은 한국산과 일본산이 주도하고 있는데 특히 한국은 최근 수년간 대만의 최대 김 수입대상국임.

- 통계에 중국산이 포함되어 있는 것은 대만의 동 통계수치에 김 외에 해초류를 같이 포함시켜 집계하고 있기 때문으로 실제 김수입은 일본과 한국이 대부분임.
- 일본산은 96년 수입이 급증한 이후 97년들어 감소세로 돌아선 반면, 한국은 97년들어 증가세로 반전되고 있음.
- 98년 6월 개최된 대만국제식품박람회에 한국의 김제조업체가 참가, 양호한 수출성약을 기록한 바 있으며, 앞으로 저렴하면서도 맛과 품질이 좋은 한국산 김의 수요는 지속 증가할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근들어 대만은 김소비가 크게 증가하고 있는 실정이어서 한국산 김에 대해 높은 관심을 보이고 있어 향후 시장전망이 밝으나, 마케팅에 있어 가격 문제가 가장 큰 걸림돌로 작용하고 있는 상황임.

○ 현재 대만의 김 수요는 우리나라처럼 반찬용이 아닌 어린이간식용, 김밥용 등이 주류를 이루고 있다는 점을 감안, 대만 수출전용 제품을 개발하고 원화 평가절하에 따른 가격 경쟁력을 갖춘다면 현지 수입시장에서 한국제품의 비중을 확대할 수 있을 것으로 예상됨.

○ 또한 주수요계층인 대만 여성이 다이어트에 관심이 많다는 점을 중시하여, 식용유의 선택과 사용비중에 주의하는 한편, 건강미용식과 술안주로도 훌륭하다는 홍보자료를 만들어 제품판매시 같이 배포함으로서 한국산 김의 우수성을 홍보하는 것이 바람직함.

○ 유통경로로는 수입상이나 에이전트에 의존하지 말고 직접 유통망을 공략하는 것이 필요함.

- 이 경우 대형 백화점, 까르푸 및 마크로 등 할인 양판점, 세븐-일레븐(7-11) 등 24시간 편의점, 대형 체인수퍼점 등을 타깃 유통망으로 선정할 수 있을 것임.

○ 또한 고온다습한 대만의 기후특성을 감안하여 적기납기를 준수할 수 있도록 하여 불필요한 클레임제기를 예방하는 한편 제품포장시 방습에 특히 유의해야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 泰信實業股分公司
주 소 : 台北市 中山北路 3段 34號3樓
전 화 : (02)25957380
팩 스 : (02)25863234
담당자 : Mr. 楊
설 명 : 일본 등으로부터 연 0.4~0.6만불의 김, 미역, 다시마 등을 수입하고 있는 업체로서 한국산 김 수입에 관심이 있음.

○ 업체명 : 怡然貿易有限公司
주 소 : 高雄市 臨海一路 21之4樓
전 화 : (07)5614291-2
팩 스 : (07)5613300
담당자 : Mr. 李
설 명 : 일본, 동남아 등으로부터 연 0.2~0.6만불의 김, 미역, 다시마, 미역줄기 등을 수입하고 있는 업체로서 한국업체의 카탈로그, 샘플 등을 받아 보고 싶다고 함.

○ 업체명 : 義美食品股分有限公司
주 소 : 台北市 延平北路 2段31號
전 화 : (02)23519211
팩 스 : (02)23415411
담당자 : Mr. 高
설 명 : 세계 각국으로부터 연 10.0~50.0만불의 각종 식품을 수입하고 있는 업체이며 그중 일본 등지로부터 1.0~1.5만불 가량의 김, 미역, 다시마 등을 수입하고 있는 업체

○ 업체명 : 臺灣波島股分有限公司
주 소 : 嘉義市 吳鳳北路 224號
전 화 : (05)2212448
팩 스 : (05)2212445
담당자 : Ms. 吳
설 명 : 일본 등으로부터 연 0.4~0.6만불의 김, 미역, 다시마 등을 수입하고 있는 업체로 한국산 김 수입에 관심이 있음.

○ 업체명 : 朋昌食品工業股分有限公司
주 소 : 台北縣 新莊市 333巷 3號之2
전 화 : (02)22020393-4
팩 스 : (02)22023129
담당자 : Mr. 施
설 명 : 일본, 동남아 등으로부터 연 1.0~1.5만불의 김, 미역, 다시마 등을 수입하고 있는 업체

2. 타이어

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	4,813,889	1.3	5,407,560	12.3
프 랑 스	221,486	-9.4	318,603	43.8
독 일	298,307	7.0	227,855	-23.6
인도네시아	93,900	76.8	125,566	33.7
이 태 리	204,794	2.0	268,011	30.9
일 본	2,297,795	-6.4	2,766,473	20.4
한 국	229,138	20.3	216,409	-5.5

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報
주 : HS Code 4011 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 98년 1~5월간 대만의 타이어수입은 150만개에 이르러 전년동기에 비해 27.8% 증가함.

- 이중 일본 브리지스톤, 요코하마 등 일본산 타이어의 성장률이 엔저를 등에 업고 사상 최고치를 기록.
  - 각 업체별 성장률을 보면 일본 브리지스톤 14.3% 증가, 요코하마 87.5% 증가, 프랑스 미쉐린 19.2% 증가, 이탈리아 훼라리 5.1% 감소 등으로 각각 나타남.
- 엔저에 대응하기 위해 프랑스 미쉐린은 태국 현지법인에서 생산한 제품을 대만에 들여오는 등 유럽 타이어업체의 경우 동남아 공장에서 생산한 저가제품의 대만 공급비중을 늘리고 있는 상황.
- 98년 5월 각종 수입 타이어수량은 4월에 비해 17,900여개가 증가한 반면, 수입금액은 오히려 517,900불 정도 감소한 것으로 나타나 가격인하를 통한 업체간 경쟁이 치열한 것으로 나타남.

○ 97년 하반기부터 시작된 동남아 금융위기는 타이어업계에도 영향을 미쳐 현재 각 업체 간 가격경쟁이 점차 격화되고 있음.

- 98년 1~5월간 타이어수입동향을 보면 물량은 27.8% 증가한 반면, 금액은 7,737만불로 10.6% 성장하는데 그침. 특히 한국 및 동남아 금융위기에 따라 동남아 및 한국업체들의 가격인하폭이 20~30%에 달하고 있으며, 일본, 프랑스, 미국 등 동남아지역에 투자공장을 가지고 있는 업체들은 동남아산 타이어의 대대만 공급비중을 크게 늘리고 있어 대만 南港, 泰豊, 正新 등 로컬업체에 상당한 충격을 주고 있음.

○ 현재 대대만 주요 타이어수출업체 순위는 일본 브리지스톤, 프랑스 미쉐린, 일본 요코하마, 이태리 휘라리, 미국 G.Y, G.T, 일본 던롭, OHTSU, TOYO, 미국 UNIROYAL의 순으로 이중 일본산이 절반을 차지하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 NT$의 평가절하로 수입가가 비교적 큰 폭으로 오르고 있는데 반해, 일본산의 경우 엔화 약세로 수입가 인상분이 상쇄되고 있어 당분간 일본산 수입이 크게 증가할 것으로 전망되는 바, 우리 업체의 경우 제조코스트 절감을 통해 가격경쟁력의 지속 확보를 위해 노력해야 할 것임.

○ 까르푸 등 대형 할인양판점에 대한 직접 공략과 대만 주요 도시별 전시판매장 설립 등 자체 유통망 구축을 위한 노력 요망.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 傑笙有限公司
주 소 : 高雄市 雅區光華一路 263號316樓之2
전 화 : (07)2271678
팩 스 : (07)2820011
담당자 : Ms. 黃
설 명 : 유럽, 미국, 일본 등지로부터 연 0.2~0.3만불 가량의 소형 자동차(여행, 경기용) 타이어를 수입하고 있는 업체로서 품질면에서 양호하다면 한국 타이어를 수입하고 싶다고 함.

○ 업체명 : 匯馨貿易股分有限公司
주 소 : 台北市 復興南路 2段45號2樓
전 화 : (02)27041111
팩 스 : (02)27552822
담당자 : Mr. 汪
설 명 : 미국, 일본 등지로부터 연 5.0~10.0만불 가량의 대형, 화물, 소형자동차(여행, 경기용) 타이어를 수입하고 있는 업체로서 품질면에서 양호하다면 한국업체의 카다로그를 받아보고 싶다고 함.

○ 업체명 : 泰豊輪胎股分有限公司
주 소 : 中市 中華路 2段369號

전 화 : (02)25061211
팩 스 : (02)25048393
담당자 : Mr. 馬
설 명 : 유럽, 미국, 일본 등지로부터 연 3.0~7.0만불 가량의 대형, 화물, 소형 자동차(여행, 경기용) 타이어를 수입하고 있는 업체

○ 업체명 : 正里國際有限公司
주 소 : 台北市 信義路 4段263號 9樓之1
전 화 : (02)27028321
팩 스 : (02)27085855
담당자 : Mr. 翁
설 명 : 일본, 미국, 유럽 등지로부터 연 2.5~5.0만불 가량의 대형, 소형 자동차(여행, 경기용) 타이어를 수입하고 있는 업체로서 품질면에서 양호하고 기업재무구조가 건실한 한국업체의 카다로그를 받아보고 싶다고 함.

○ 업체명 : 民亨工業股分有限公司
주 소 : 台北市 復興南路 2段157號 2樓之1
전 화 : (02)27059279
팩 스 : (02)27019687
담당자 : Mr. 吳
설 명 : 일본, 미국, 유럽 등지로부터 연 3.0~4.0만불 가량의 알루미늄 휠, 대형, 소형 자동차(여행, 경기용) 타이어를 수입하고 있는 업체

3. 인삼 및 인삼제품

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	1,037,331	25.5	998,823	-3.7
중 국	410,925	41.0	413,096	0.5
한 국	450,021	23.2	423,081	-6.0
캐 나 다	104,904	80.8	60,523	-42.3
미 국	65,030	-36.3	98,647	51.7
일 본	6,396	-27.0	2,666	-58.3

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報
주 : CCC Code 121120 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 현재 대만은 인삼이 전혀 생산되지 않아 인삼 및 동 제품을 전량 수입에 의존하고 있으며, 시장규모는 뿌리삼의 경우 약 3,000톤, 인삼제품은 약 NT$ 3,000억에 이르는 것으로 추정됨.

○ 한국삼의 경우 약효의 우수성으로 대만 소비자들이 가장 선호하나 가격이 중국산의 2~3배, 최고 5배까지 차이가 나고 있어 가격면에서 다소 부담이 되고 있음. 수입업체 역시 한국산보다 마진율이 높은 중국산 취급을 선호하고 있는 실정임.

○ 대만의 인삼시장 개방과 함께 약 5~6년전부터 가격이 저렴하고 마진율이 높은 중국산 인삼이 대거 대만시장에 유입되어 한국산 인삼시장에 영향을 미치기 시작함. 인삼류 수입시 수삼은 검역대상품목이나 건삼은 검역대상품목이 아니며, 인삼류 수입은 관련 자격증을 보유한 업체만이 가능함.

○ 향후 대만의 인삼류 수입은 뿌리삼의 경우 한약상을 통해 관련 약재상에 판매되기 때문에 큰 변화가 없을 것으로 예측되나 인삼제품은 건강에 대한 관심고조에 따른 건강식품 수요증가로 수입이 점차 확대될 것으로 예측됨.

- 한국제품의 경우 97년 전년대비 큰 폭의 감소세에서 98년들어 1~4월현재 526만불을 기록, 전년동기대비 438.6%라는 폭발적 증가세를 기록

○ 대만의 인삼류 소비현황을 보면, 주 구입연령층은 20대 이후부터 구입하기 시작하나 주로 40대이상 연령층이 대부분이며, 구입주기는 3개월이내 재구입 비율이 약 35%, 6개월~1년단위 구입비율이 약 35% 정도로 추정됨.

- 고가 고급제품인 고려홍삼은 소득수준이 높은 계층에서 선호하며 일반 인삼제품 및 중국삼, 기타삼은 일반 서민층에서 주로 구매함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 높은 가격으로 인한 수입상의 수입기피에 대한 대처 및 값싼 중국삼과의 경쟁력 제고를 위해 대만에서 OEM 방식으로 제품을 생산, 현지판매함으로서 원가절감을 통한 가격경쟁력 제고방안 강구

○ 다양한 유통경로 개척이 필요

- 기존 수출업체들은 단순히 대만 수입업자 또는 에이전트만을 통한 천편일률적 경로로 수출을 추진해왔으나, 최근 유통업태 및 경로가 과거에 비해 훨씬 다양해지고 있다는 점을 중시, 인삼류는 다단계 판매회사, 통신판매 회사, 2차 도매상, 약국 등의 신경로를 개척하고, 인삼제품의 경우 까르푸 등 할인 양판점과 대형 수퍼체인망 등에 대한 마케팅활동을 강화해야 할 것으로 분석

○ 인삼제품의 수요가 꾸준히 증가하는 추세임을 감안하여 다양한 상품을 개발하는 한편, 기타 한약재(영지, 녹용 등) 혼합제품 등의 대만시장 공략도 필요하며, 의장도안의 변경, 포장용기의 고급화를 통한 제품차별화 전략도 모색

○ 한국 인삼(제품) 이미지제고를 위한 노력 및 적극적인 홍보활동이 요망됨.

- 대만 소비자들은 한국인삼의 지명도 및 효능이 우수함은 인정하나 수입상과 대리상들이 최근 중국삼이나 화기삼도 고려인삼에 못지않다고 홍보함에 따라 소비자들의 구매비중이 점차 올라가고 있음.
- 바람직한 홍보활동으로는 대만에서 개최되는 국제적인 의학학술 심포지엄 참가, 의학관련지에 유명 의사의 한국산 홍삼 효능에 대한 논문게재, 이벤트행사 및 특판전 등을 통한 다이렉트마케팅 활동 등 필요
- 특히 인삼제품의 경우 대만기업이 母親節, 구정 등 공휴일에 종업원들에게 보너스대신 소형 가전제품, 혈압계・안마기 등 건강용품 등을 선물하는 사례가 많다는 점을 고려하여, 이의 대체물품으로 선정될 수 있도록 각 기업 총무파트 구매담당자 접촉강화가 필요

○ 대만 관계당국과 공동으로 가짜 한국 인삼제품에 대한 단속강화가 요망됨.

- 중국에서 원료수입후 대만에서 가공포장한 제품중 상당수가 고려인삼00제품(대한민국 특산품)으로 표시되어 소비자를 속이는 사례가 빈번히 발생하고 있으며, 현지 소비자들이 인삼에 대한 전문적 지식이 없다는 점을 악용, 일부 도매상 및 중의원 등에서 중국삼을 지명도와 판매가가 높은 한국삼으로 속여 판매하는 사례도 다수 발견됨.
- 이로인해 한국산 이미지 실추는 물론, 전체 한국인삼 및 제품판매에도 영향을 미치고 있는 바, 관계당국과 공조체제를 구축, 정부차원의 단속에 나서야할 필요성이 강하게 제기
- 신문, 잡지, 의료지 등에 유사품 및 위조제품의 식별법 및 여타국가 인삼과의 비교분석 등 소비자 계도활동 강화

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 生元貿易有限公司
주 소 : 台北市 南京西路 185巷 14號3樓
전 화 : (02)25556157
팩 스 : (02)25586046
담당자 : Mr. 林
설 명 : 한국으로부터 고려백삼을 연 0.6~0.8만불 가량의 백삼을 수입하고 있는 업체로서 한국으로부터 인삼수염, 홍삼, 백삼 등의 카다로그를 받아보고 싶다고 함.

○ 업체명 : 廣香蘭國際貿易股分有限公司
주 소 : 台南縣 永康市 永康工業區 環工路 9號
전 화 : (06)2011000
팩 스 : (06)2321021
담당자 : Mr. 蔡
설 명 : 중국, 한국 등으로부터 연 0.6~0.8만불 가량의 수삼을 수입하고 있는 업체로서 한국으로부터 다양한 수삼제품의 카탈로그를 받아보고 싶다고 함.

○ 업체명 : 高陽企業有限公司
주 소 : 高雄市 光明街 2號2樓
전 화 : (07)2512476
팩 스 : (07)2513794
담당자 : Mr. 許
설 명 : 중국, 한국 등으로부터 연 0.4~0.6만불 가량의 수삼, 홍삼 등을 수입하고 있는 업체로서 한국으로부터 다양한 수삼제품의 카탈로그를 받아보고 싶다고 함.

○ 업체명 : 均記貿易有限公司
주 소 : 台中市 南區 福新街 23號1樓
전 화 : (04)2622338
팩 스 : (04)2617031
담당자 : Mr. 陳
설 명 : 중국, 한국 등으로부터 연 0.6~0.8만불 가량의 수삼을 수입하고 있는 업체로서 한국으로부터 다양한 수삼제품의 카탈로그를 받아보고 싶다고 함.

○ 업체명 : 駿德貿易有限公司
주 소 : 高雄市 鹽區 瀨南街 23號1樓
전 화 : (07)5613246
팩 스 : (07)5612734
담당자 : Mr. 朱
설 명 : 중국 등으로부터 연 0.4~0.6만불 가량의 吉林人蔘을 수입하고 있는 업체로서 한국으로부터 다양한 인삼제품의 카탈로그를 받아보고 싶다고 함.

4. 손목시계

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	4,875,196	-17.1	5,170,763	6.1
프 랑 스	59,195	11.4	75,541	27.6
홍 콩	212,957	-9.9	295,540	38.8
일 본	253,553	-14.3	326,159	28.6
스 위 스	4,126,601	-19.7	4,028,812	-2.4
한 국	51,337	-6.0	128,477	150.3
중 국	37,701	426.6	117,297	211.1
말레이시아	33,599	33.2	48,078	43.1

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報
주 : HS Code 910111, 910121, 910129, 910211, 920212, 920219, 920222, 910229

나. 시장분석 및 전망

○ 대만의 손목시계 수입은 96년 중국의 대대만 군사훈련으로 인한 兩岸관계 긴장으로 대외수출이 부진하자 대만내 제조업체들이 내수시장으로 목표시장을 전환, 수입시장을 잠식하여 금액면에서 전년대비 17% 감소하였으나 97년 들어 수출과 내수경기 호황으로 6.1% 증가세로 반전

○ 97년말 현재 대만의 손목시계 수입시장 규모는 약 1.6억불정도로 전체의 78%를 스위스산이 장악하고 있으며, 최근들어 홍콩과 중국으로부터의 중저가 시계수입이 크게 늘고있는 추세

- 한국산은 7대 시계수입국중 증감률면에서 중국에 이어 2위를 기록하는 등 시장점유율이 계속 증가하고 있으며, 스위스, 일본보다는 저렴하나 홍콩보다는 비싼 중가제품이 주로 수입되고 있음.

○ 값비싼 보석으로 치장한 기계식 손목시계는 주로 스위스 등 유럽과 일본으로부터 수입되고 있는데 시장이 제한되고 가격도 비싸 수입 수요증가가 제한적이며, 일반 석영시계의 경우 꾸준한 수입증가가 예상

○ 주요 경쟁국은 스위스, 일본, 홍콩, 대만이며 최대 경쟁국은 대만임. 스위스는 공예방면에서, 일본은 기술측면에서, 홍콩은 마케팅면에서 우위를 가지고 있는 것으로 평가됨.

- 대만산은 홍콩보다는 기술능력이 앞서고, 스위스와 일본보다는 생산비용이 저렴한 장점을 가지고 있어 중급 손목시계 분야에서 한국과 경쟁을 벌이고 있음. 그러나 한편으로 대만제품 상당수가 중소 가내공업규모로 생산되기 때문에 경쟁력제고 면에서 제한적이며 중국산에 점차 저가품시장을 내주고 있는 상황임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 대만 수입상들은 가장 수요가 많은 석영시계의 수입에 관심이 많으며 수입상이 요구하는 첫째 요소가 품질로, 가격보다 중요하게 여기기 때문에 한국산의 경우 품질경쟁력 제고와 함께 취약한 브랜드이미지 제고를 위한 노력이 뒤따라야 할 것임.

○ 또한 스위스, 일본제품의 경우 현지 자체 유통망과 A/S망이 잘 구축되어 있으나 한국산은 이에 비해 크게 미흡하여 현지 대리점을 통한 A/S 체제 구축도 요망

○ 98년부터 격주 토요공휴일제가 시행됨에 따라 스포츠시계를 비롯, 가볍고 과감하고 컬러풀한 디자인의 시계 판매가 호조를 보일 것으로 전망되고 있어 동 품목에 대한 수출마케팅 강화가 요구됨.

- 소재 역시 기존의 전통적인 소재에서 탈피, 강렬한 메탈소재 제품의 판매신장이 기대됨.

○ 시계의 주요 구매시점은 중추절로 이는 기업의 종업원에 대한 시계선물 수요가 연중 가장 많기 때문으로 동 시기를 전후하여 기업 총무파트 담당자 직접 접촉을 통한 맨투맨식 적극적 마케팅 활동이 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 玄樺貿易股分有限公司
주 소 : 台中市 西區大全街 11巷1號3樓
전 화 : (04)3710748
팩 스 : (02)3710570
담당자 : Mr. 楊

○ 업체명 : 均升企業有限公司
주 소 : 台北市 中山北路 2段162號9樓
전 화 : (02)25919133
팩 스 : (02)25958635
담당자 : Mr. 黃

○ 업체명 : 宏崑貿易股分有限公司
주 소 : 台北市 松江路 315號3樓
전 화 : (02)25038383
팩 스 : (02)25018011
담당자 : Mr. 紀

○ 업체명 : 京强有限公司
주 소 : 台北市 富陽街 97號7樓之2
전 화 : (02)23789933
팩 스 : (02)27360068
담당자 : Mr. 謝

○ 업체명 : 冠中實業股分有限公司
주 소 : 台北市 南京東路 100號6樓
전 화 : (02)25796845
팩 스 : (02)25796850
담당자 : Mr. 陳

5. 축전지

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	8,399,087	32.2	8,852,082	5.4
홍 콩	232,112	40.1	167,197	-28.0
프 랑 스	27,976	-36.9	40,825	45.9

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
독 일	145,681	-2.7	147,015	0.9
인도네시아	88,640	46.4	118,531	33.7
일 본	6,049,019	47.6	6,288,651	4.0
한 국	266,681	-14.3	396,949	48.8
중 국	259,503	-40.2	373,546	43.9

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報
주 : H.S Code 8507 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 대만의 축전지 수입은 시장수요 확대와 함께 최근 3개년간 지속적으로 증가하고 있음.

- 96년에 비해 97년도 수입증감률이 둔화된 원인은 전년도 수입물량이 완전 소화되지 않은 채 일부 재고로 남아있었기 때문으로 분석

○ 축전지 최대 수입대상국은 일본으로 전체의 71%를 장악하고 있으며 나머지 약 30% 부분을 가지고 국가마다 치열한 각축전을 벌이고 있는 상황

- 97년 한국제품의 대만 수입시장 점유율은 약 4.5%에 불과하나 전년대비 다소 증가한 상태

○ 품목별로는 최근 국내수요가 급증하고 있는 2차전지(니켈-카드늄, 수산화니켈, 리튬이온전지 등)는 수요의 거의 대부분을 수입에 의존하고 있음.

- 현재 대만업체에서도 동 품목의 생산을 위해 개발에 박차를 가하고는 있으나, 대량 생산단계까지는 아직까지 2~3년의 시간이 필요할 것으로 추정
- 또한 주요 수요처인 정보통신업종의 지속적인 발전과 함께 동 품목의 수입수요도 안정적으로 지속 증가할 전망으로, 우리로서는 일본제품의 시장쉐어를 얼마만큼 뺏을 수 있을 것인가가 관건이 되고 있음.

○ 브랜드별로는 일본 파나소닉, 산요, 도시바, 소니제품, 홍콩 金山, 독일 VARTA, 미국 듀랴셀 등의 시장점유율이 가장 높음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 한국산 축전지의 대대만 수출에 가장 큰 애로요인은 제품의 인지도 부족으로 일부 수입상과 수요처에서는 한국산 축전지에 대한 인지도가 전무하여 문제시되고 있음.

- 따라서 한국산 축전지의 수출확대를 위해서는 제품홍보에 무엇보다도 치중해야 할 것이며, 특히 최종 엔드유저에 대한 인지도제고 노력이 요망됨.

○ 한편 중소기업의 대만시장 진출을 위해서는 주력 세부 아이템별로 적정 에이전트를 선정하는 것이 최선의 관건임.

- 에이전트를 통하지 않고 직접 판매를 할 경우 자체 웨어하우스 설치가 필수적이나 이는 부담이 크므로, 중소기업의 경우 에이전트를 통할 수밖에 없으며, 또한 에이전트를 통하지 않고서는 로컬 딜리버리를 맞출 수 없는 실정임.
- 한편 에이전트는 반드시 2개 이상 복수로 두는 것이 중요함. 에이전트를 1개만 둘 경우 에이전트의 가격왜곡 가능성이 크기 때문에 반드시 복수 에이전트로부터 가격 등 비교검토를 거친후 네고하는 것이 바람직함.
- 그러나 일부 바이어의 경우 한국 원화 평가절하를 이용, 지나치게 저가격을 요구하는 사례도 발견되고 있어 에이전트 선정시 유의를 요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 凱楠股分有限公司
주 소 : 台北市 承德4段 170號
전 화 : (02)28821066
팩 스 : (02)28830180
담당자 : Mr.
설 명 : 일본, 유럽, 미국으로부터 연 100만불 가량의 자동차 부품을 수입하고 있으며 그중 축전지 수입도 0.6만불 정도 달하고 있음. 한국 축전기 수입도 품질이 양호하다면 가능하다고 함.

○ 업체명 : 金星貿易股分有限公司
주 소 : 台北市 東豊街 42號1樓
전 화 : (02)27020127-9
팩 스 : (02)27052527
담당자 : Mr. 周
설 명 : 일본, 유럽, 미국으로부터 연 1.5~2.5만불 가량의 축전지를 수입하고 있으며 한국 축전기 수입도 품질이 양호하다면 가능하다고 함.

○ 업체명 : 台北貿易股分有限公司
주 소 : 台北市 松江路 363號8樓
전 화 : (02)25035688
팩 스 : (02)25019380
담당자 : Mr. 林
설 명 : 일본, 유럽, 미국으로부터 연 2.0~2.5만불 가량의 축전지를 수입하고 있으며 한국 축전기 수입도 품질이 양호하다면 가능하다고 함.

○ 업체명 : 泰元貿易股分有限公司
주 소 : 台北市 長安東路 37巷1號
전 화 : (02)25319402-8
팩 스 : (02)25319404
담당자 : Mr. 張
설 명 : 일본, 유럽, 미국으로부터 연 5.0~10.0만불 가량의 축전지, 자동차 부품을 수입하고 있으며 품질이 양호하다면 한국 축전기 수입도 가능하다고 함.

○ 업체명 : 美通貿易股分有限公司
주 소 : 台北市 內湖區 安康路 280號2樓
전 화 : (02)27911184-6
팩 스 : (02)27937128
담당자 : Mr. 周
설 명 : 일본, 유럽, 미국으로부터 연 2.5~5.0만불 가량의 축전지를 수입하고 있으며 한국 축전기 수입도 품질이 양호하다면 가능하다고 함.

6. 내의류

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	178,603	18.3	199,003	11.4
홍 콩	38,982	13.6	33,963	-12.9
인도네시아	27,240	-20.3	14,113	-48.2
일 본	22,816	30.2	10,935	-52.1
한 국	8,354	-27.6	15,994	91.5
태 국	18,354	11.5	31,096	69.4
베 트 남	40,705	122.7	66,202	62.6

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報
주 : H.S Code 6107 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 현재 대만의 내의류 수입은 최근 3년간 안정적으로 지속 증가하고 있으며, 최대 수입대상국은 베트남으로 전체의 33%를 차지함.

• 한국은 전체 수입시장의 약 8%를 차지하고 있으며, 수입시장 점유율이 지속적으로 제고되고 있는데, 특히 97년의 경우 전년대비 91.5% 증가, 주요 수입국중 가장 높은 증가율을 기록함.

○ 현재 대만의 내의류산업은 대부분 중소기업들이 취급하고 있는데, 생산비, 기술개발, 디자인 등의 문제로 인해 대체로 OEM 방식 생산이 주류를 이루고 있음.

• 최근 생산비용의 상승과 노동력 부족이 점차 심각해지면서 베트남, 중국 등으로 대거 생산설비를 이전하고 있는 상황임.

○ 국내 자체브랜드 생산량이 점차 줄어들고 있는 반면, 외국브랜드 제품 비중은 늘어나고 있는 상황으로 특히 여성용 니트 및 실크 내의류 내수규모가 가장 큰 비중을 차지함.

- 최근 고급제품과 외국제품 수요가 증가하는 추세로 현지 소비자들은 무덥고 습한 날씨와 공해 때문에 약 3~4개월만에 한번 정도 내의류를 구매하는 것으로 추정됨.
- 디자인의 경우 최근 복고풍이 불어 단순한 형태의 디자인으로 선호패턴이 바뀌고 있으며, 다이어트 열풍으로 살을 빼준다든가, 각선미를 살려주는 기능성 내의류 판매가 선풍적인 인기를 모으고 있음.
- 대만 소비자들은 브랜드이미지를 매우 중시하는 경향이 있으며, 우리가 생각하는 이상으로 고급제품을 선호하고 있다는 사실도 참고해야 할 것임.

○ 내의류 유통구조는 제2차 도매상을 통하는 것과 의류제조업체가 직접 백화점 등 대형 유통매장에 납품하는 형식, 그리고 직영점을 설치 판매하는 방식으로 크게 구분됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 대만인들은 브랜드이미지를 아주 중요시여기는 바, 고급 내의류의 시장진출 확대를 위해서는 무엇보다도 광고강화를 통한 브랜드알리기부터 시도해야 할 것임. 또한 대만 수입상의 특성상 일단 소량주문후 시장 소비자 반응을 관찰한 후 점차 구매물량을 늘리는 경우가 많으므로 소량주문에도 적극 수주함으로 장기적인 거래관계를 먼저 트는 것이 중요함.

○ 고급제품의 경우 백화점 매장진출이 선행되어야할 것이나 이는 일본, 이태리, 프랑스 제품이 대개 장악하고 있으므로 쉽지않은 실정이며, 중급제품의 경우 대형 할인 양판점과 대형 수퍼체인점 등을 개척하는 방안과 직영점 설치 등 유통망에 대한 시장진출 노력을 강화해야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 臺灣 芙股 有限公司
주 소 : 臺北市 敦化南路 2段38-40號 10F
전 화 : (02)27002335
팩 스 : (02)27041380

○ 업체명 : 衛麗生實業股 有限公司
주 소 : 臺北市 和平東路 1段238號4F
전 화 : (02)23620998
팩 스 : (02)23914469

○ 업체명 : 駿躍實業股 有限公司
주 소 : 臺北市 敦化南路 2段76號9F
전 화 : (02)27033163

○ 업체명 : 詩寶麗有限公司
주 소 : 臺北市 撫順街 33號3F
전 화 : (02)25982387
팩 스 : (02)25991363

7. 손수건 및 스카프

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	158,236	-0.2	161,354	2.0
프 랑 스	26,565	-8.9	22,503	-15.3
이 태 리	45,787	33.5	54,502	19.0
일 본	43,862	39.1	36,335	-17.2
중 국	-	-	1,218	-
홍 콩	3,726	-2.4	4,731	27.0
한 국	23,010	-0.9	18,991	-17.5

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報

주 : CCC Code 6213100000, 6213200000, 6213900000, 6214100000, 6214200000, 6214300000, 6214400000, 6214900000 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 3개년간 손수건 및 스카프 품목의 수입은 거의 변동이 없으며, 국가별로 이태리산의 수입만 지속 증가하고 있을 뿐 기타 국가의 수입은 대부분 약간 감소하고 있는 상황

- 그러나 한국산의 경우 한국측 통계기준으로는 97년 269천불(전년대비 15.1%증가)에서 98년 1~4월기간중에만 97년 전체실적에 상당하는 268천불을 기록하는 호조를 보이고 있음.
- 이러한 일정한 수입량 유지는 국내 생산량 감소로 대외 수입수요가 일정수준을 계속 유지하고 있기 때문

○ 제품별로 손수건의 경우 실크 손수건은 이태리, 면제 손수건은 일본, 기타 손수건은 한국이 상대적으로 강세를 보이고 있으며, 스카프, 숄, 머플러 등의 경우 실크제품은 일본과 프랑스, 울제품은 일본과 한국, 합성섬유제품은 한국, 인조섬유제품은 이태리산이 수입호조를 보이고 있음.

- 수입상품을 통한 소비자의 수요동향을 보면 손수건은 면제손수건이 전체수입의 70%를 차지하며, 기타재질 손수건, 실크손수건의 순으로 비중이 나뉨.
- 스카프류의 경우 실크제품이 전체의 57%를 차지, 그 비중이 확대되고 있으며, 면제품이 15%로 그 뒤를 잇고 있음..
- 소비자성향은 실크 등 고급제품은 대개 이태리, 프랑스 등 외국 유명브랜드를 선호하며 이로 인해 많은 유명 브랜드사가 대만에 독점 대리인을 두고 있음.

• 한국산은 일정수준의 시장점유율을 차지하고 있으나, 수출품이 대부분 OEM 제품이거나 포장이 일본어, 영어, 중국어 등으로 표기되어 있어 소비자들은 한국산 여부를 잘 인식하지 못하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주요 수입국인 프랑스, 이태리, 일본 등은 대만에 독점 대리인을 지정하고 여타 제품은 취급하지 않고 있으나, 한국은 다수의 수입상과 거래하면서 제각기 다른 거래조건을 제시하는 등 수입상 상호간의 불신과 경쟁을 초래하는 경우가 있어, 이는 한국제품 취급을 기피하는 요소로 등장하고 있는 바 주의를 요함

○ 소비자구매동향을 보면 아직까지는 면제가 주류를 이루고 있으나 경쟁이 치열하고 실크제품에 대한 선호도는 갈수록 높아지고 있어 향후 실크제품 수출비중을 제고시킬 필요가 있음.

• 고급품인 실크제품의 경우 브랜드이미지와 함께 디자인이 최우선적 구매결정 요소인 바 이미지제고를 위한 광고홍보 강화와 함께 이태리 등 유럽의 최신 유행제품 디자인에 대한 참고도 요망됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 利立貿易股分有限公司
주 소 : 台北市 承德1路 17號16樓之5
전 화 : (02)25556565
팩 스 : (02)25586947
담당자 : Mr. 李

○ 업체명 : 康寶實業股分有限公司
주 소 : 台北縣 新店市 中正路 501之21號1樓
전 화 : (02)22189966
팩 스 : (02)22187188
담당자 : Mr. 林

○ 업체명 : 永三企業股分有限公司
주 소 : 台北市 忠孝東路 4段1號
전 화 : (02)27766722
팩 스 : (02)27315002
담당자 : Mr. 張

○ 업체명 : 德興貿易股分有限公司
주 소 : 台北市 中山北路 2段170號5樓之1
전 화 : (02)25911216
팩 스 : (02)25911210
담당자 : Mr. 鄭

○ 업체명 : 臺灣天使星股分有限公司
주 소 : 台北市 忠孝東路 3段261號9樓
전 화 : (02)27119198
팩 스 : (02)27761765
담당자 : Mr. 葉

8. 골프용품

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	2,234,880	3.6	2,192,354	-1.9
일 본	983,187	29.3	1,122,121	14.1
중 국	445,045	12.3	392,943	-11.7
홍 콩	175,334	152.1	143,810	-18.0
미 국	469,578	-42.7	398,388	-15.2
한 국	11,038	-37.7	6,529	-40.8

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報
주 : CCC Code 9506310000, 9506320000, 9506390000 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 현재 대만 골프용품시장의 최대 수입대상국은 일본으로 전체의 절반이상을 점하고 있으며, 다음으로 미국, 중국 순임.

- 이들 3개국이 전체 수입시장의 87%를 장악

○ 한국제품의 경우 수입이 갈수록 감소하고 있으나 98년 격주 토요휴무제 시행에 따른 관련 골프용품 수입수요 확대와 함께 원화 평가절하로 인한 가격경쟁력 제고로 98년 수출은 전년대비 상당폭 증가할 것으로 기대

- 대만 국민소득의 향상과 함께 대만 골프클럽외에 수입제품 사용비중이 날로 증가하고 있는 상황

○ 현재 기존의 스틸제품에 비해 그래파이트 등 신소재 제품의 판매가 호조를 보이고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 대만은 전통적인 골프용품 수출강국으로 일본, 미국, 홍콩 등에 주로 수출하고 있으나, 상대적으로 골프가방과 골프공 등 틈새분야의 경우 진출여지가 상대적으로 많음.

• 골프채 등은 경쟁력이 강한 일본과 미국제품이 장악하고 있어 한국으로서는 골프공 및 골프가방 등으로 제품을 특화하여 대만시장을 공략하는 것이 중요

○ 골프공업계와 골프채업계 등이 공동으로 기금을 마련, 대만 골프대회에 공식 스폰서로 참가하는 방식을 통해 한국산 제품 이미지를 높이는 마케팅전략이 필요

○ 골프공업계의 경우 대만내 연습장에 대한 무상공여 등을 통해 한국산의 품질을 알리는 계기로 삼아야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SUGIHARA TAIWAN TRADING INC.
주 소 : 臺北市 中山區 林森北路 67巷43號5F
전 화 : (02)25815163
팩 스 : (02)25637507
담당자 : Mr. 陳

○ 업체명 : 甲暉
주 소 : 臺北市 中山區 南京東路 2段100號7F7A室
전 화 : (02)25318311
팩 스 : (02)25634269
담당자 : Mr. 鄭

○ 업체명 : 東益貿易
주 소 : 臺北市 中山區 南京東路 3段189號4F
전 화 : (02)27154758
팩 스 : (02)27126957
담당자 : Mr. 林

○ 업체명 : 偉商國際
주 소 : 臺北市 中山區 建國北路 3段99號2F
전 화 : (02)25056295
팩 스 : (02)25007204
담당자 : Mr. 陳

○ 업체명 : 多友
주 소 : 臺北市 中山北路 2段39巷3FB2
전 화 : (02)25417809(389)
팩 스 : (02)25229378
담당자 : Mr. 陳

9. 안경 및 안경테

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	423,759	9.3	580,281	36.9
프 랑 스	32,091	-23.2	41,540	29.4
독 일	27,177	39.4	36,540	34.5
홍 콩	15,917	-9.7	33,844	112.6
이 태 리	47,276	5.7	81,873	73.2
일 본	155,552	10.1	204,104	31.2
한 국	76,165	-28.3	77,863	2.2
중 국	34,311	*	66,426	93.6

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報

주 : CCC Code 9003110000, 9003192000, 9003193000, 9003199000 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 대만의 안경테 수입은 일본이 전체의 35%를 차지, 최대 수입대상국이며 이태리 14%, 한국 13%, 중국 11% 등 이들 4개국이 전체 수입액의 73%를 점유

- 주로 수입되는 품목은 일반 금속제 안경테로 전체 수요의 60% 이상을 차지하며 수입규모가 지속 증가하고 있음. 반면 플라스틱이나 귀금속제 안경테 수입비중은 10% 미만에 그침.
- 수입제품에 대한 선호도는 플라스틱 안경테는 이태리 및 일본산, 일반 금속제 안경테는 일본산, 귀금속제는 일본과 한국산, 기타 재료 안경테는 일본, 이태리, 한국산이 각축을 벌이고 있음.
- 최근 중국산 수입이 금속제 안경테를 중심으로 급증하고 있으며, 홍콩과 이태리산도 대체로 수입호조를 보임.
- 대만 국내산은 고임금, 노동력부족, 원료의 수입의존성 등으로 경쟁력이 약화되어 대거 해외로 이전, 국내생산량이 감소되고 있을 뿐만 아니라 대만의 안경착용인구 급증으로 안경테 수입규모는 지속 증가할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 안경테는 대만내에서 어느정도 기술력과 품질을 인정받고 있으나 아직까지 중저가제품으로 인식되고 있어 인지도 및 브랜드이미지 제고가 시급한 실정

○ 안경테시장에서 시장확대를 위한 가장 중요한 요인중 하나는 신제품 및 디자인 개발이라 할 수 있는데, 이는 안경테가 유행에 민감하고 착용시 무겁거나 불편함이 없어야하기 때문임.

- 따라서 디자인 개발시에는 생산업체와 전문 디자이너간, 또는 디자인전문기관과의 공동 디자인개발이 바람직하며, 선진국의 최신 유행디자인에 대한 끊임없는 연구노력이 필요함.
- 신제품개발시 무덥고 습한 대만의 기후조건을 감안, 땀 등에 쉽게 코팅이 벗겨지거나 탈색되지 않도록 도금시 필수적으로 다중 코팅함으로써 내구성을 높이는 것이 절대적으로 요구됨.

○ 또한 98년부터 격주 토요공휴일제가 시행되고 서구 패션문화의 유입확대, 무덥고 강렬한 기후조건 등에 따라 선글라스 판매가 크게 증가하고 있는바, 선글라스용 안경테에 대한 수출마케팅 강화도 요망됨.

○ 이 밖에 관련 상품으로 안경렌즈, 안경테 및 렌즈 자동세척기(초음파세척기 포함), 선글라스 등의 수입수요도 확대될 것으로 예상되고 있어 관련업계의 관심을 요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 飛誠貿易有限公司
주 소 : 台北市 興隆路 3段223之6號1樓
전 화 : (02)22391405
팩 스 : (02)22391432
담당자 : Mr. 陳

○ 업체명 : 協和眼鏡有限公司
주 소 : 台北市 永吉路 221號1樓
전 화 : (02)26518944
팩 스 : (02)27856170-1
담당자 : Mr. 羅

○ 업체명 : 富將股分有限公司
주 소 : 台北市 忠孝東路 3段96號7樓之1
전 화 : (02)27518296
팩 스 : (02)27415952
담당자 : Mr. 李

○ 업체명 : 衛斯理國際股分有限公司
주 소 : 台北市 羅斯福路 3段245號11樓之1
전 화 : (02)23653588
팩 스 : (02)23653714
담당자 : Mr. 楊

○ 업체명 : 博士倫股分有限公司
주 소 : 台北市 忠孝東路 4段181巷56弄16號11樓
전 화 : (02)27760408
팩 스 : (02)27753024
담당자 : Mr. 葉

10. 무선전화기

가. 최근 수입동향

(단위 : NT$ 천, %)

구 분	1996		1997	
	금 액	증감률	금 액	증감률
합 계	2,664,133	-42.4	7,497,456	181.4
핀 란 드	284,504	21.9	370,605	30.3
프 랑 스	39,023	145,908	273.9	-48.8
독 일	276,551	-83.6	538,594	94.8
인도네시아	64,742	-	43,091	-33.4
일 본	15,407	-79.6	32,257	109.4
한 국	27,693	209.5	963,969	*
싱 가 폴	28,997	-10.6	216,384	646.2
스 웨 덴	816,756	33.4	1,793,998	119.6
미 국	688,511	-14.0	1,928,173	180.0

자료원 : 中華民國 進口貿易統計月報
주 : CCC Code 8525201010, 8525201090 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 현재 한국은 미국, 스웨덴에 이어 3대 무선전화기 수입대상국으로 부상하였으며, 최근 수년간 증가율면에서 여타 국가를 압도

- 시장점유율은 미국 25.7%, 스웨덴 23.9%, 한국 12.9%의 순

○ 품목별로는 일반 무선전화기에 비해 디지털식 무선전화기 수입이 크게 확대되고 있음.

- 국가별로 핀란드 독일, 한국, 싱가폴, 미국 등이 디지털식 무선전화기 비중이 높은 반면, 프랑스, 일본, 스웨덴 등은 일반 무선전화기 수입비중이 높음.
- 특히 한국은 97년들어 디지털식 무선전화기 분야에서 미국에 이어 대만의 2대 수입대상국으로 부상

○ 대만 가정에서 유선전화기보다 사용이 편리한 무선전화기 구매가 급격히 늘어나고 있는 바 앞으로 우리 제품의 수출은 지속 확대될 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 우리로서는 대만인의 취향에 맞는 보다 다양한 디자인의 모델을 적시 공급하는 것이 수출확대의 관건. 가격면에서는 최근 NT$ 환율상승과 엔화약세로 다소 경쟁력이 약화될 것으로 보이는바, 브랜드지명도가 취약한 우리제품의 경우 지속적인 원가절감 노력을 통한 가격경쟁력 유지가 필요함.

○ 인지도제고를 위해서는 대만의 유명 전시회, 예를들어 대만 전기전자제품 전시회(TAITRONICS). "대만 국제 통신제품전시회(TAIPEI TELECOM)"등에 참가하는 것이 필수적. 가격이 비교적 저렴한 일반 무선전화기의 경우 최근 시장이 확대되고 있는 통신판매 기업을 공략하는 것도 바람직함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : 金儀股分有限公司
주 소 : 台北市 信義5路 2號13樓
전 화 : (02)23458018
팩 스 : (02)23458077
담당자 : Mr. 黃

○ 업체명 : 標達股分有限公司
주 소 : 台北市 復興北路 369號13樓
전 화 : (02)27139833
팩 스 : (02)27175495
담당자 : Mr. 唐

○ 업체명 : 統大興業有限公司
주 소 : 台北市 永吉路 168號10樓
전 화 : (02)27697678
팩 스 : (02)27682540
담당자 : Mr. 王

○ 업체명 : 頂澳有限公司
주 소 : 台北市 南京東路 5段118號7樓之3
전 화 : (02)25075237-8
팩 스 : (02)25069465
담당자 : Mr. 薛

○ 업체명 : 拓勤股分有限公司
주 소 : 台北市 南京東路 2段98號8樓之1
전 화 : (02)25311688
팩 스 : (02)25310198
담당자 : Mr. 譚

유 럽 시 장

독 일

아 일 랜 드

영 국

스 위 스

이 탈 리 아

프 랑 스

덴 마 크

포 르 투 갈

스 페 인

독 일

1. 자동차배터리

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, DM 천)

국 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	302	17,725	471	24,343	548	22,569
영 국	90	2,899	172	5,957	160	6,763
포르투갈	236	12,915	488	23,458	396	17,600
스 페 인	692	24,010	588	23,880	1,223	47,353
오스트리아	898	47,195	992	49,733	904	43,300
체 코	198	7,000	482	18,801	631	21,671
한 국	484	16,379	563	20,855	543	20,069
계	3,571	160,274	4,230	195,815	5,210	226,469

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 97년도 독일의 자동차 생산대수는 5.02백만대를 기록하여 전년대비 약 3.7% 증가를 기록했음. 자동차공업협회(VDA)에 따르면 98년도에도 자동차 산업은 약 4%정도 성장할 것으로 보임.

○ 이처럼 자동차 산업의 성장이 계속될 것으로 보이기 때문에 자동차 배터리도 지난 3년간 보인 것처럼 계속적인 성장세를 유지하며 수입물량이 늘어날 것으로 보임. 또한 독일 자동차 전문잡지에 따르면 독일의 자동차 배터리 수요는 연간 7.3백만개에 달할 것으로 추정되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 유럽내에서 자동차 배터리 생산에 관여하는 기업은 크게 두 그룹으로 나눌 수 있음. 하나는 독일업체인 VARTA로 독일, 스웨덴, 영국, 프랑스, 스페인, 오스트리아, 체코에서 생산을 하고 있음. 또 다른 하나는 미국기업인 DETA로 독일에서 생산을 하고 있으며 독일내 브랜드명은 Deta, Mareg, Hagen, Sonnenschein, Friwo 등으로 알려져 있음.

○ 현재 독일시장을 석권하고 있는 제품은 DETA이며 그 다음은 VARTA라고 할 수 있음. VARTA에 따르면 자동차 제조업체에는 개당 50마르크, 소매업체에는 개당 71마르크에 공급하고 있는 것으로 밝혀지고 있음.

○ 자동차 배터리와 관련 독일시장에 진출하기 위해서는 우선적으로 고정 고객을 확보하고 있는 바이어를 발굴하여 독점 계약을 맺는 것이 유리함. 또한 전문잡지를 통한 광고나 격년으로 프랑크푸르트에서 열리고 있는 AUTOMECHANIK 등과 같은 전문 전시회에 참가하여 바이어를 발굴하는 것도 한 방법임.(98년 전시기간 : 9월 15~20일)

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Autoteile Miltenberger GmbH
주 소 : Am Spitalacker 4 63571 Gelnhausen
전 화 : 06051 / 9215-0
팩 스 : 06051 / 9215-20

○ 업체명 : BADEN Batterie GmbH
주 소 : Falkensteinerstrasse 5 79189 Bad Krozingen-Hausen
전 화 : 07633 / 2062
팩 스 : 07633 / 18609
담당자 : Mr. Artur Leppert

○ 업체명 : ELBEKA GmbH
주 소 : Gluckstrasse 13 60318 Frankfurt am Main
전 화 : 069 / 5970390
팩 스 : 069 / 591457
담당자 : Mr. Kwiatkowski

○ 업체명 : Eugen Trost GmbH
주 소 : Max-Planck-Strasse 23 70736 Fellbach
전 화 : 0711 / 5763-266
팩 스 : 0711 / 5763-222
담당자 : Mr. Lemiszka

○ 업체명 : Hellmann, Guenther
주 소 : Rheinblick 14 55263 Wackernheim
전 화 : 06132 / 57127
팩 스 : 06132 / 57275
담당자 : Mr. Guenther Hellmann

○ 업체명 : Ing.-Buero Braune
주 소 : Drosselweg 20 90480 Nuernberg
전 화 : 0911 / 546355
팩 스 : 0911 / 5441802

○ 업체명 : Mareg GmbH
주 소 : Postfach 11 80 65501 Idstein
전 화 : 06126 / 59724
팩 스 : 06126 / 3015
담당자 : Mr. Gybels

○ 업체명 : Mueller, Firma A.
주 소 : Tholeyerstrasse 36 66620 Nonnweiler
전 화 : 06875 / 302
팩 스 : 06875 / 1592
담당자 : Mr. A. Mueller

2. 충전기

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, DM 천)

국 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
핀 란 드	471	7,644	4,185	5,1197	3,240	35,959
말레이시아	59.9	1,245	58.4	2,957	98.7	5,273
싱가포르	5.08	382	3.9	262	18.3	627
중 국	7,548	36,148	8,138	45,451	4,463	46,586
한 국	46.9	1,378	133	3,531	86.5	1,990
일 본	407	9,476	1,517	19,025	1,251	16,482
대 만	466	6,691	822	10,160	1,850	26,608
홍 콩	825	16,336	484	6,603	619	7,555
계	11,559	141,107	18,124	201,705	14,638	223,686

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 소비자들의 취향이 점차적으로 일회용 배터리 사용을 지양하고 충전기를 사용하는 쪽으로 기울고 있음. 또한 최근 몇년 사이에 가격이 하락하고 있는 것도 소비증가의 주요 이유 중의 하나임. 이러한 전반적인 추세를 감안할 때 동 제품에 대한 수요도 지속적으로 증가할 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ Konrad Electronic, Westfalia와 같은 우편판매 독일기업을 접촉하여 제품 공급 가능성을 타진, 이외에도 Neckermann, Quelle 등도 고려해 볼 만한 업체들임.

○ 한편 제품의 기능적인 측면에서는 생산시 소비자의 기호에 맞추는 것이 중요함. 특히 소비자들이 단순 충전외에도 다양한 부수적 기능을 요구하고 있는 점을 생산시 고려해야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Elektronik Grosshandel Hinkel
주 소 : Wasserturmstrasse 32 D-66954 Pirmasens
전 화 : 0633191087
팩 스 : 0633162413

○ 업체명 : Wenzl Hruby KG
주 소 : Wendenstrasse 23 D-20097 Hamburg
전 화 : 040233480
팩 스 : 040233489

○ 업체명 : Industrial Electronics GmbH
주 소 : Hauptstrasse 71-79 65760 Eschborn
전 화 : 06196927900
팩 스 : 06196927929

○ 업체명 : KARI FARMING K. H. RIEKE GmbH
주 소 : Dieselstrasse 65-71 D-33442 Herzebrock
전 화 : 0524583030
팩 스 : 052451772

○ 업체명 : POHL Electronic GmbH
주 소 : Blissestrasse 70 D-10713 Berlin
전 화 : 0308212061
팩 스 : 0308222512

○ 업체명 : VARIOLINE Handelsgesellschaft mbH
주 소 : Borsigring 11 D-31319 Sehnde
전 화 : 051387080
팩 스 : 05138708101

3. 혈압계

가. 최근 수입동향

(단위 : DM 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증 감 률
스 위 스	1,549	658	489	-25.7
싱가포르	0	415	259	-37.6
미 국	10,083	9,683	7,589	-21.6
중 국	16,171	47,660	56,472	-15.6
한 국	1,706	945	3,028	220.4
일 본	81,673	72,818	74,717	2.6
대 만	188	986	7,096	619.7
홍 콩	2,191	430	626	45.6
계	115,946	135,120	153,743	13.8

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 몇년 사이에 혈압계는 더이상 의료기기가 아니라 일반 소비용품에 해당된다는 인식이 소비자들 사이에 팽배해 있음. 또한 기능도 점차적으로 간단해지고 가격이 하락하고 있는 것도 소비증가를 부추기는 효과를 주고 있음.

○ 한편 독일의 경우 의사처방만 있으면 보험회사가 혈압계 구입 비용을 지급하고 있어 수요증가에 한 요인으로 작용하고 있음. 이러한 추세를 감안할 때 혈압계의 수요는 지속적으로 늘어날 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 혈압계는 반드시 수입 통관시에는 관할 당국의 허가를 받아야 함. 또한 CE마크 획득도 수출을 위해서는 반드시 받아야 하는 필수사항임.

○ 현재 소비자들의 취향은 수동식 혈압계보다는 완전 자동처리되는 혈압계를 선호하고 있음. 또한 최근 새로이 선보이고 있는 첨단 혈압계의 경우는 혈압측정 내용을 그대로 컴퓨터에 전이시키는 기능을 갖추고 있음. 따라서 이런 제품동향을 감안하여 전문 수입상을 발굴해야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AQUAMED GmbH
주 소 : Werner-von-Siemens-Strasse 5 A 37077 Goettingen

전 화 : 0551 50378-0
팩 스 : 0551 50378-20
담당자 : Mr. Wiegand

○ 업체명 : Dr. Kern GmbH
주 소 : Adolf-Weiss-Strasse 43 35759 Driedorf
전 화 : 02775 8260
팩 스 : 02775 7283
담당자 : Mr. Hennemann

○ 업체명 : GESTRON Versand GmbH
주 소 : Lotzenaecker 3 72379 Hechingen
전 화 : 07471 4086
팩 스 : 07471 2680
담당자 : Ms. Bettina Schober

○ 업체명 : Medical Consult
주 소 : Olpenerstr. 101 51103 Koln 〃
전 화 : 0221 872030
팩 스 : 0221 872030
담당자 : Dr. Wollny

○ 업체명 : Stunkat Medizin Technik
주 소 : Eichenstrasse 35 35745 Herborn-Seelbach
전 화 : 02772 61768
팩 스 : 02772 61787
담당자 : Ms. Stunkat

○ 업체명 : Schleichert & Wetzel OHG
주 소 : Eiserne Hand 9 35305 Gruenberg
전 화 : 06401 3405
팩 스 : 06401 3483
담당자 : Mr. Georg Schleichert

○ 업체명 : P. A. Stoss Nachf. GmbH
주 소 : Friedrich-Bergius-Str. 1 65203 Wiesbaden-Biebrich
전 화 : 0611 928670
팩 스 : 0611 9286777
담당자 : Mr. Lantzsch

○ 업체명 : BUCHMANN Medical Care & Service
주 소 : Stuttgarter Str. 60 / Postfach 4050 78532 Tuttlingen
전 화 : 07461 71630
팩 스 : 07461 72448
담당자 : Mr. S. Buchmann

4. 다이아몬드 공구

가. 최근 수입동향

(단위 : DM 천)

국 별	1995	1996	1997
벨 기 에	28,484	19,348	14,140
이탈리아	8,273	8,818	7,347
그 리 스	13,027	17,106	20,495
스 위 스	9,328	8,080	8,101
미 국	4,036	4,337	6,838
인 도	340	195	275
인도네시아	0	675	2,042
중 국	21,650	17,675	29,369
한 국	50,950	47,843	45,936
일 본	22,391	16,360	17,232
계	181,997	158,363	175,328

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 다이아몬드 공구의 경우 지속적으로 가격이 하락하고 있고 조립용으로 가정에서 사용되는 빈도가 점점 높아지고 있음. 일례로 직경이 11cm인 컷팅 공구의 경우 공구점에서 개당 약 10마르크 정도로 공급되고 있음.

○ 또한 직접 조립해서 사용하는 DIY 시장이 활황세에 있어 조립용 공구의 수입도 지속적으로 늘어날 것으로 전망됨. 특히 독일의 공구는 대부분이 산업용 공구에 집중되고 있어 가정용도로 사용되는 공구의 수요는 수입을 통해 충족될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 DIY 공구분야에서는 한국의 시장점유율이 가장 높은 상태임. 특히 이 시장의 접근을 위해서는 대규모 공구취급 전문점을 접촉하는 것이 가장 바람직함.

○ 또한 독일 뒤셀도로프에서 격년으로 개최되는 박람회를 통해 바이어와의 접촉을 늘리는 것이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : BST GmbH
주 소 : Lanzstrasse 10 68789 St. Leon-Rot
전 화 : 06227 880738

팩　스 : 06227 880739
담당자 : Mr. Markotic

○ 업체명 : Fa. Dieter Krampfl
주　소 : Zimmererstrasse 45 74336 Brackenheim-Hausen
전　화 : 07135 13433
팩　스 : 07135 13430
담당자 : Mr. Dieter Krampfl

○ 업체명 : Precision tools
주　소 : Postfach 200364 44633 Herne
전　화 : 02325 780-0
팩　스 : 02325 780-115
담당자 : Mr. Wandelt

○ 업체명 : Witthaut Diamantwerkzeug GmbH
주　소 : Postfach 1407/Waldstr. 62 57238/57250 Nephten
전　화 : 02737 59560
팩　스 : 02737 5956-20
담당자 : Mr. Frank Witthaut

○ 업체명 : Diamond Tools Trading Inc.
주　소 : Lanzstrasse 10 68789 St. Leon - Rot
전　화 : +49 6227 881389
팩　스 : +49 6227 880739
담당자 : Mr. K. Halfar

○ 업체명 : Fa. Backmund
주　소 : Leibnitzstrasse 6 72631 Eichtal
전　화 : +49 7127 57830
팩　스 : +49 7127 57820
담당자 : Mr. Backmund

5. 실내용 운동기구

가. 최근 수입동향

(단위 : DM 천)

국　　별	1995	1996	1997
이탈리아	2,822	3,227	16,121
미　　국	34,170	34,043	36,069
파키스탄	2,646	2,238	1,821

국 별	1995	1996	1997
태 국	6,205	7,976	6,396
말레이시아	2,405	2,339	2,782
중 국	23,571	40,300	44,065
한 국	1,774	3,829	4,451
일 본	2,005	1,341	1,289
대 만	49,602	60,742	68,606
계	158,680	193,890	214,943

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 현재 약 3.5백만명의 독일인들이 정기적으로 전문 운동센터를 방문하고 있음. 또한 지난 10년간 운동센터도 계속 증가해 96년 5,500개에 달하고 있음. 건강에 대한 관심이 계속 고조되고 있고 스포츠센터의 수도 증가하고 있어 건강유지를 위한 운동기구의 수요는 꾸준히 증가할 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 독일 전문 운동스포츠센터에서 가장 많이 사용되는 운동기구는 여러기구들이 연결되어 있고 심장박동수와 같은 정보를 관찰할 수 있는 시스템류의 운동기구들임. 이러한 기구들은 심장기능 증진 및 혈액순환 개선을 위한 기구로 가격은 약 10,000마르크에 달하고 있음. 현재 업계는 이 기구의 수요가 증가할 것으로 예상하고 있음.

○ 이외에도 전통적으로 운동스포츠 센터에서 사용되고 있는 바디 빌딩기구 및 실내운동용 자전거도 여전히 중요한 역할을 하고 있음.

○ 특히 각광을 받고 있는 운동기구는 맥박수나 칼로리 소모치를 제시해 줄 수 있는 기구들임. 비교적 규모가 크고 고가가 아닌 경우에는 우편 배달판매 회사를 접촉하여 시장접근을 하는 것도 한 방법임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Hammer Sport Vertriebs-GmbH
주 소 : Pfaffenweg 34 89231 Neu-Ulm
전 화 : 0731 974880
팩 스 : 0731 9748840
담당자 : Mr. Unseld

○ 업체명 : Chrstopeit Sport GmbH
주 소 : Steinbrink 3 42555 Velbert
전 화 : 02052 88703
팩 스 : 02052 88755
담당자 : Mr. Gilles

○ 업체명 : Baku Sportgeraete GmbH
주 소 : Alexanderstrasse 16 58097 Hagen
전 화 : 02331 801050
팩 스 : 02331 85803
담당자 : Mr. Backhaus

○ 업체명 : Hoeno-Sportmed GmbH
주 소 : Holzstrasse 49-51 80469 Muenchen
전 화 : 089 2368050
팩 스 : 089 236805-99
담당자 : Mr. Hoenig

○ 업체명 : Galaxy Sport GmbH
주 소 : Woerthstrasse 13 72535 Heroldstatt
전 화 : 07389 1298
팩 스 : 07389 1293
담당자 : Mr. Schuell

○ 업체명 : Fortuna s.i.b.
주 소 : Hauptstrasse 36 57627 Gehlert
전 화 : 02662 6226
팩 스 : 02662 1821
담당자 : Mr. Paulig

○ 업체명 : Oppermann Versand AG
주 소 : Saalestrasse 8 24539 Neumuenster
전 화 : 04321 8810
팩 스 : 04321 881883
담당자 : Mr. Wanker

○ 업체명 : Sport-Thieme GmbH
주 소 : Heimstedter Strasse 40 38368 Grasleben
전 화 : 05357 18181
팩 스 : 05357 18190
담당자 : Mr. Koch

6. 골프채

가. 최근 수입동향

(단위 : 개, DM 천)

국 별	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	7,619	173	9,606	294	4,212	157
이탈리아	0	0	1,934	310	2,374	729
영 국	80,346	5,419	76,689	4,869	26,482	2,093
오스트리아	0	0	0	0	1,778	148
미 국	175,873	25,135	188,222	36,078	237,408	58,695
태 국	10,980	149	0	0	0	0
중 국	37,228	1,044	29,631	827	53,087	1,722
한 국	0	0	1,344	400	0	0
일 본	6,752	638	7,529	996	7,068	916
대 만	59,314	2,749	38,501	2,010	65,920	3,581
홍 콩	7,400	320	0	0	929	146
계	391,093	35,950	358,484	46,061	403,225	68,758

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 이전에 골프는 독일에서 고급운동에 속했으나 최근에는 비교적 많은 사람들이 골프를 즐기는 추세로 바뀌어 가고 있음.

○ 독일 골프협회에 따르면 자신들의 회원이 비교적 빠른 속도로 증가하고 있다고 밝힘. 이에따라 골프를 즐기는 사람들의 수에 비례해 골프채의 수입도 증가할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 전체 독일시장을 취급할 수 있는 전문 바이어를 찾는 것이 중요함. 특히 골프용품과 관련해서는 카르슈타트 백화점이 소매점으로는 가장 큰 규모에 속하기 때문에 이들을 직접 접촉하여 보는 것도 많은 도움이 됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Kroeber Golf Versand
주 소 : Vogelsbergstrasse 5 63589 Linsengericht, Germany
전 화 : +49 6051 9742-0
팩 스 : +49 6051 71089
담당자 : Mr. Michael Kroeber

○ 업체명 : Rentex Euro-Asia Limited
주 소 : Jellinekstrasse 58 69126 Heidelberg, Germany
전 화 : +49 6221 380224
팩 스 : +49 6221 385817
담당자 : Mr. Helmut Rentzing

○ 업체명 : Weber Golf Marketing
주 소 : Danziger Strasse 2 85386 Eching, Germany
전 화 : +49 89 3191057
팩 스 : +49 89 3193415
담당자 : Ms. Doris Lang

○ 업체명 : Eurogolf
주 소 : Acherstrasse 19 76275 Ettlingen, Germany
전 화 : +49 7243 98487
팩 스 : +49 7243 90152
담당자 : Mr. Guenther

○ 업체명 : Sport Line Handels GmbH
주 소 : Steinegarden 151 88167 Roethenbach/Allgaeu, Germany
전 화 : +49 8384 8700
팩 스 : +49 8384 1713
담당자 : Mr. Niederer

○ 업체명 : Pro Rainer Trading GmbH
주 소 : OG Uebersee-Zentrum Schumacherwerder 20457 Hamburg, Germany
전 화 : +49 40 780496-0
팩 스 : +49 40 781824
E-Mail : prorainer@compuserve.com
담당자 : Mr. Tom Schuetz

7. 자동차 에어컨

가. 최근 수입동향

(단위 : DM 천, %)

국 별	1995	1996	증 감 률
프 랑 스	45,756	97,325	112.74
벨 기 에	143	742	418.9
화 란	3,310	2,509	-24.2
이탈리아	8,946	20,768	132.1

국 별	1995	1996	증 감 률
영 국	928	37,827	3976.2
스 페 인	5,388	6,227	15.6
미 국	8,401	4,182	-49.8
이스라엘	6,184	6,211	0.4
한 국	4,521	12,213	170.1
일 본	37,894	27,554	-27.3
계	123,090	217,247	76.5

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 승용차에 에어컨을 장착하는 것은 더이상 독일에서 사치로 인식되고 있지 않음. 이전에는 중형차 등에 주로 에어컨이 부착되었으나 현재에는 소형자에도 에어컨을 부착하는 사례가 증가하고 있음. 특히 최근들어 이상기후 등으로 인해 여름철 날씨가 무더워지고 있어 에어컨 장착은 더욱 늘어날 전망임.

○ 95년 기준으로 독일 폴크스바겐 골프모델의 19.7%가 에어컨을 장착하여 생산이 되었으나 현재는 약 40%선에 육박하고 있음. 이전에는 옵션을 적용하여 에어컨을 부착하는 경우가 많았으나 최근에는 모델자체에 생산시점부터 에어컨이 부착되어 나오는 것이 일반적인 추세가 되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 유럽에서 자동차용 에어컨 생산업체의 시장점유율은 다음과 같음.

(단위 : %)

업 체 명	시장점유율
Valeo/Siemens	41
Behr	22
Ford APO	10
Delphi	8
Magneti/Marelli	7
Denso	4
기 타	8

자료원 : DRI/McGraw-Hill

○ 독일 자동차협회에 에어컨 업체로 등록된 7개사 정도이며 이들 기업과 OEM방식으로 시장을 진출하는 방법을 고려할 수 있음. 또한 독점 바이어를 발굴하는 경우 사후 A/S 능력을 구비한 바이어를 발굴하는 것이 시장을 확대할 수 있는 길임. 한편 프랑크푸르트에서 격년으로 개최되는 전문전시회에 참가하는 것도 시장을 확대할 수 있는 방법임.
(98년 개최기간 : 9월 15~20일)

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Hero-Tec GmbH
주 소 : Hammer Strasse 135 44532 Luenen, Germany
전 화 : +49 2306 22332
팩 스 : +49 2306 22303
E-Mail : HERO-TEC@t-online.de
담당자 : Mr. Diethelm Veit

○ 업체명 : Industrial Supply & Engineering Handels GmbH
주 소 : Puetzstrasse 2 41468 Neuss, Germany
전 화 : +49 2131 30432
팩 스 : +49 2131 930129
담당자 : Mr. Abholtakhti

○ 업체명 : Weileder GmbH
주 소 : Zeppelinstrasse 25 85748 Garching, Germany
전 화 : +49 89 329556-11
팩 스 : +49 89 3203087
담당자 : Mr. Rainer Wilms

○ 업체명 : Woelfle GmbH
주 소 : iberbacher Strasse 63 88416 Ochsenhausen, Germany
전 화 : +49 7352 929-0
팩 스 : +49 7352 929-169
담당자 : Mr. B. Ruf

○ 업체명 : Chuks Ukah
주 소 : Am Hasenpfad 14 64291 Darmstadt, Germany
전 화 : +49 6150 990693
팩 스 : +49 6150 990693
담당자 : Mr. Chuks Ukah

8. 여행용 트렁크

가. 최근 수입동향

(단위 : DM 천, %)

국 명	1995		1996		1997	
	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
벨 기 에	66,534	15.3	58,380	-12.5	50,103	-14.2
스 위 스	8,476	-10.2	6,499	-23.3	9,548	46.9
인도네시아	9,389	69.6	11,307	20.4	16,105	42.4
중 국	20,296	33.4	17,498	-13.8	17,170	-1.9
한 국	130	-	189	45.4	594	214.3
일 본	233	-42.2	556	138.6	589	5.9
대 만	8,062	-41.1	8,403	4.2	6,379	-24.0
홍 콩	214	23.0	446	108.4	0	-
계	138,577	9.0	126,685	-8.6	128,134	1.1

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 가죽제품 및 여행용 트렁크의 매출은 다소 감소하는 추세를 보이고 있으나 수입은 별다른 영향을 받지 않고 계속 증가하는 추세를 보이고 있음. 97년의 경우 올 4월까지 수입이 약 5.5% 증가한 것으로 나타났음.

○ 현재 바이어 및 전문수입상들을 통해 확인한 결과에 의하면 매출액의 감소추세도 해소될 것으로 보이며 이에 따른 추가 수입증가도 기대할 수 있을 것으로 보임. 또한 전반적으로 가죽을 소재로 생산된 제품들의 가격이 급격히 하락하고 있는 점도 소비를 증가시키는 요인으로 작용하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 비지니스에 종사하고 있는 사람들의 경우는 잦은 출장으로 인해 휴대하고 다니는데 불편이 적은 Trolley 등이 인기를 얻고 있음. 지난 몇 년 간 이 제품의 수요는 60~70% 증가한 것으로 업계는 분석.

○ 현재 시장점유율이 가장 높은 기업은 SAMSONITE 점유율이 약 25% 정도임. 이 제품의 수출을 위해서는 우선적으로 가죽제품을 취급하는 전문수입상이나 백화점 구매담당자 등을 접촉하는 것이 가장 효율적임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Active Sport
주 소 : Steinegarden 151 88167 Roethenbach/Allgaeu

전 화 : 08384 8700
팩 스 : 08384 1713
담당자 : Mr. Niederer

○ 업체명 : Syndicat De La Mode GmbH
주 소 : Watzmannstrasse 1A 81541 Muenchen
전 화 : 089 6208100
팩 스 : 089 620810-99
담당자 : Mr. Lersch

○ 업체명 : World Wide Mega Trade gmbH
주 소 : Obermuehlegg 2 87538 Bolsterlang
전 화 : 08326 362317
팩 스 : 08326 362320
담당자 : Mr. Oskar Conle

○ 업체명 : Philipp Bazlen GmbH
주 소 : Carl-Zeiss-Strasse 33 72555 Metzingen
전 화 : 07123 92210
팩 스 : 07123 14344
담당자 : Mr. Max Bazlen

○ 업체명 : M. Hartmann Artis GmbH
주 소 : Johann-Karg-Strasse 44 85540 Haar
전 화 : 089 4395061
팩 스 : 089 4395066
담당자 : Ms. Aas

9. 모페드(MOPED)

가. 최근 수입동향

(단위 : 개, DM 천)

국 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	0	0	33	152	66	301
이탈리아	852	2,642	3,666	11,781	6,144	26,358
스 페 인	196	778	0	0	9,545	42,727
체 코	0	0	369	1,155	1,095	2,235
중 국	0	0	237	458	2,035	4,872
한 국	0	0	12,109	33,214	16,877	48,762

국 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
일 본	5,644	21,414	25,419	82,959	42,281	139,691
대 만	1,046	2,698	1,757	5,038	11,255	34,087
계	7,795	27,657	43,834	135,562	90,031	300,741

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 독일 자전거 및 모터사이클 협회의 추정에 따르면 모페드의 수입은 지속적으로 큰 폭으로 증가할 것으로 보임. 현재 시중에서 판매되고 있는 모페드의 모델은 약 40여종에 달하고 있어 메이커간에 치열한 판매경쟁이 일고 있는 것으로 파악되고 있음.

○ 특히 모페드의 수요증가가 예상되는 요인으로는 독일내 교통법규의 변경으로 인해 96년 2월부터 80년 이전에 운전면허증을 취득한 사람은 별도의 시험을 않고도 모페드를 운전할 수 있게 돼 추가적인 수요가 예상된다고 협회관계자들이 전망하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 이 시장에서는 일본이 가장 시장점유율이 높은 것으로 나타나고 있음. 한국의 경우 지난 95년도에는 수출실적이 전무했으나 96년도를 기점으로 수출을 시작하여 97년도에는 전년대비 약 40%에 달하는 수출증가를 기록하고 있음.

○ 한편 우리와 경쟁관계를 보이고 있는 대만의 경우는 KYMPO, PGO 등을 통해 시장점유율 증가에 상당한 신경을 쓰고 있음. 이러한 점을 감안 기존의 전문 바이어들과의 잦은 접촉을 통해 이들이 우리제품을 판매할 때 직면하는 문제점 등이 무엇인지를 파악하여 적시에 이를 해결하는 노력이 선행되어야 한다고 바이어들이 응답하고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Autohaus Ecker
주 소 : Siegburger Strasse 30-32 51491 Overath
전 화 : +49 2206 2425
팩 스 : +49 2206 81893
담당자 : Mr. Eicker

○ 업체명 : Beer Print-Service GmbH
주 소 : Moenchswiese 4-6 34229 Fuldatal
전 화 : +49 561 9815610
팩 스 : +49 561 9815615
담당자 : Mr. Albrecht Beer

○ 업체명 : Karcher Industrial Products
주 소 : Gewerbestrasse 7 75217 Birkenfeld-Graefenhausen
전 화 : +49 7082 9254-0
팩 스 : +49 7082 9254-30
담당자 : Mr. Klaus Karcher

○ 업체명 : Rollring PS GmbH
주 소 : Alfred Nobel Strasse 4 63128 Dietzenbach
전 화 : +49 6074 8258510
팩 스 : +49 6074 825851-13
담당자 : Mr. Horden

○ 업체명 : Schwarz GmbH
주 소 : Oststrasse 32-34 42277 Wuppertal
전 화 : +49 202 26245-21
팩 스 : +49 202 666095
담당자 : Mr. Schwarz

10. 자동차용 점화기

가. 최근 수입동향

(단위 : DM 천, %)

국 명	1995		1996		1997	
	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
프 랑 스	20,040	4.7	26,505	32.2	30,989	16.9
미 국	8,198	-23.0	6,043	-26.3	4,657	-22.9
브 라 질	4,691	-30.0	4,514	-3.8	3,225	-28.5
인 도	8,696	23.3	8,330	-4.2	7,657	-8.0
싱가포르	716	-78.4	586	-18.1	542	-7.5
필 리 핀	0	-	0	-	277	-
한 국	171	-	106	-38.0	287	170.7
일 본	76,306	50.8	70,771	-7.2	81,888	15.7
대 만	121	-	201	66.1	401	99.5
계	154,547	16.7	136,557	-11.6	154,003	12.8

자료원 : 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 96년도에는 전년대비 -11.6% 정도 수입이 감소하였으나 자동차 시장의 활황과 더불어 97년도에는 96년도 수준으로 수입이 회복되면서 지속적으로 수입수요가 증가할 것으로 예상되고 있음. 자동차 협회는 98년도 자동차 생산 및 판매가 증가할 것으로 예상 하고 있음. 따라서 자동차와 연동된 이 제품의 수요도 자연스럽게 증가할 것으로 보임. 특히 자동차 업체들의 경우 이 제품을 국외에서 소싱하고 있기 때문에 외국업체의 수출폭이 늘어날 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이 분야에서 종사하는 전문가들의 의견에 따르면 독일 자동차 생산업체를 통한 직접 공급은 어렵다는 것이 공통된 의견임. 이는 독일 자동차 업체들의 부품 아웃소싱이 까다로울 뿐만 아니라 기존에 거래되고 있는 거래선을 바꾸려는 생각이 거의 없기 때문임. 따라서 기존 방식대로 자동차부품 도매상을 통해 제품을 유통키는 것이 일반적인 방법임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : APA GmbH & Co.
주 소 : Blumenstrasse 35 70736 Fellbach / Stuttgart
전 화 : 0711 / 514051
팩 스 : 0711 / 516418
담당자 : Mr. Otto Bauder

○ 업체명 : Autoblech Weiss GmbH
주 소 : Solmsstrasse 2-26 60486 Frankfurt am Main
전 화 : 069 / 773001
팩 스 : 069 / 773003
담당자 : Mr. Plott

○ 업체명 : BADEN Batterie GmbH
주 소 : Falkensteinerstrasse 5 79189 Bad Krozingen-Hausen
전 화 : 07633 / 2062
팩 스 : 07633 / 18609
담당자 : Mr. Artur Leppert

○ 업체명 : Berner GmbH
주 소 : Bernerstrasse 4 74653 Kuenzelsau
전 화 : 07940 / 121-0
팩 스 : 07940 / 121-432
담당자 : Mr. Haller

○ 업체명 : CARAMANT GmbH
주 소 : Postfach 19 28,65009 Wiesbaden Adolfsallee 27/29,65185 Wiesbaden

전　화 : 0611 / 1506-0
팩　스 : 0611 / 1506-50
담당자 : Mr. Werner Hardt

○ 업체명 : DIM HANDELS GmbH
주　소 : Gutleutstrasse 185 60327 Frankfurt am Main
전　화 : 069 / 231197
팩　스 : 069 / 251727
담당자 : Mr. Taki Nashad

○ 업체명 : Eaton Controls GmbH & Co. KG
주　소 : An den Nahe Wiesen 16-18 55450 Langenlonsheim
전　화 : 06704 / 912-0
팩　스 : 06704 / 912

아 일 랜 드

1. 자동차부품

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	110,620	101,184	89,998
영 국	48,548	42,920	37,747
일 본	18,770	14,177	14,829
독 일	17,308	18,237	15,508

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 경제호황 및 개인소득 증가에 따른 자동차보급 폭발적 증가. 이에 따라 자동차 부품에 대한 수요도 급증. 99년부터 도입될 자동차 정기성능검사제도 시행 후에는 더욱 큰 폭으로 시장증가가 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 자동차의 진출확대에 따른 인지도 제고기회 활용. 한국산 자동차부품에 대하여는 에어필터, 오일필터 등 각종 범용부품에 대한 수요가 많음. 특히, 유럽 및 일본산 자동차 호환부품을 주로 원하고 있는 바, 이 부분에 마케팅을 집중하여야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Tecnoparts Dublin Ltd.
주 소 : Unit 143B, Slaney Close, Dublin Ind Est, Galsnevin, Dublin 1
전 화 : +353-1-830 5780
팩 스 : +353-1-830 7655
담당자 : Mr. John McCaan
바이어 수입동향 : 아일랜드 최대규모의 범용 자동차부품 도매업체

○ 업체명 : B K Meehan Ltd.
주 소 : 189 Emmet Rd, Inchcore, Dublin 8

전 화 : +353-1-453 2444
팩 스 : +353-1-453 0644
담당자 : Mr. Kevin Meehan
바이어 수입동향 : 현재 일본, 한국으로부터 관련제품 수입중이나, 수입업체 및 품목 다변화 모색중

2. 인쇄회로기판

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	44,824	35,673	24,605
미 국	11,842	7,769	4,251
일 본	10,479	4,325	823
필 리 핀	7,500	3,517	918

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 현지진출 미국계 PC 완성업계의 영업호황에 따른 지속적인 부품수요 증가. 공해산업인 관계로 자국내 생산 지속적 감소

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국의 경우, 95년중 3위의 수출국이었으나, 가격경쟁력 하락으로 수입시장의 증가에도 불구하고 점유율은 계속 하락. 가격경쟁력 회복이 급선무로, 원화절하에 따른 적절한 가격 제안 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Viking Components (Europe) Ltd.
주 소 : Unit 3005, City West Business Campus, Saggart, Co. Dublin
전 화 : +353-1-466 0090
팩 스 : +353-1-466 0120
담당자 : Mr. Charles Young
바이어 수입동향 : 미국 컴퓨터반제품 제조업체의 현지투자업체로, 한국 다수업체와 활발한 거래중

○ 업체명 : Allied Semiconductors International Ltd.
주 소 : Unit 1, Distribution Park Ind Est, Shannon, Co. Clare
전 화 : +353-61-471777
팩 스 : +353-61-475141
담당자 : Mr. Gerry Norton
바이어 수입동향 : 주재국의 Silicon Valley라 불리우는 Shannon 지역에 위치한 미국계 컴퓨터 제조업체에 각종 부품납품 중

3. 낚싯대

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	7,397	6,558	5,113
핀 란 드	N/A	N/A	3,299

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 아일랜드는 세계적으로 유명한 연어낚시 및 바다낚시터. 특히, 미국 및 독일 등으로부터 낚시관광객 내도 증가.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 인근국 영국의 한국산 낚싯대 시장점유율은 25%내외에 이르고 있으나, 관련시장 진출은 전무함. 시장 및 소비자의 유사성으로 집중 마케팅 전개시 시장 진입이 가능.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Warnants Exp & Imp Ltd.
주 소 : Comsat House, 1 Northbrook Rd, Dublin 6
전 화 : +353-1-497 5985
팩 스 : +353-1-497 8455
담당자 : Mr. R J Brophy
바이어 수입동향 : 아일랜드 최대 낚시용품 수입업체이나, 수년전 한국업체와의 클레임 발생으로, 한국업체의 신용회복 급선무

○ 업체명 : Shannonvale Plastics
주 소 : Grillagh, Clonakilty, Co. Cork
전 화 : +353-23-33407
팩 스 : +353-23-343121
담당자 : Mr. J R Cox
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

4. 골프용품

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	9,593	8,375	7,149
영 국	N/A	5,353	4,699

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 세계적인 골프장 보유국가(인구 360만명에 골프장 360여개)로 매년 골프 관광객만 100만명에 달함. 2005년도 미국/유럽간 대항전인 Ryder Cup 경기유치로 골프붐 지속전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산제품 인지도 확립이 급선무. 최근 한국산제품에 대한 관심도가 증가하고 있는 바, 시장진출의 호기로 삼아야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Pro Golf (Ireland) Ltd.
주 소 : Failte House, Cardiff Lane, Dublin 2
전 화 : +353-1-679 8067
팩 스 : +353-1-679 8067
담당자 : Mr. J M Bradley
바이어 수입동향 : 아일랜드 유수의 골프소매체인 보유업체 (총 5개)

○ 업체명 : Eurostyle Ltd.
주 소 : Fitz's Boreen, Mallow Rd, Cork

전 화 : +353-21-211155
팩 스 : +353-21-211166
담당자 : Mr. Gerorge Dwyer
바이어 수입동향 : 골프웨어로서 유럽내 매출 2위인 Euro Style 제조업체로서, 동사의 제품 라인업을 보완해 줄 수 있는 각종 골프용품 수입희망

5. 금속제 모조장신구

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	5,763	4,768	3,989

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 경기호황 및 개인가처분 소득 증대로 인하여 각종 악세사리에 대한 소비 증가. 특히, 젊은 층의 취업확대로 인한 소비수요 증가추세 지속 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재에도 한국상품의 진출이 두드러지고 있으나, 한국과는 패션감각이 다른점을 감안, 수입업체측에 디자인을 먼저 요청하는 것이 바람직함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Heraldic Artists Ltd.
주 소 : 3 Nassau Street, Dublin 2
전 화 : +353-1-679 7020
팩 스 : +353-1-679 4717
담당자 : Mr. Martin O'Brien
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

○ 업체명 : The Andrew Brownsword Collection Ltd.
주 소 : Deansgrange Ind Est, Deansgrange, Co. Dublin
전 화 : +353-1-289 4299
팩 스 : +353-1-289 4599
담당자 : Mr. P J Willis
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

6. 램 프

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	17,812	16,749	11,814
영 국	9,295	9,778	5,650

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 소득수준 향상 및 건축/주택경기 활성화로 주거문화 관련상품에 대한 소비 증가. 실내장식을 겸한 각종 조명기기에 대한 수요증가로, 램프는 Generic item을 위주로 소비시장 증가전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 브랜드 로열티가 상대적으로 약한 상품특성을 감안할 때, 가격경쟁력 확보가 우선.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Demesne Engineering Sales Dublin Ltd.
주 소 : Monarch Ind Est, Belgrad Rd, Tallaght, Dublin 24
전 화 : +353-1-452 4055
팩 스 : +353-1-451 9755
담당자 : Mr. C McLoughlin
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

○ 업체명 : Fleming & Co (Dublin) Ltd.
주 소 : Unit 6, Dunboyne Ind Park, Dunboyne, Co. Meath
전 화 : +353-1-825 2079
팩 스 : +353-1-825 2099
담당자 : Mr. M McKernan
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

7. 플라스틱 사출금형

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	5,724	4,086	2,663

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 아일랜드는 향후 수년간 견실한 경제성장세 및 제조업 산출이 꾸준히 증가될 것으로 전망되고 있어, 금형시장 역시 견고한 동반성장세 지속전망. 특히, 아일랜드에 많이 진출하여 있는 전자, 컴퓨터 완성조립업체에 대한 납품수요가 계속 주종을 이룰 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근 수년간 한국의 금형수출은 거의 전무한 실정임.

○ 한편, 과거 한국제품 수입경험이 있는 현지업체 접촉결과, 한국제품이 진출치 못하고 있는 가장 큰 이유는 품질로서, 유럽제품의 평균적인 품질수준에 미치지 못하고 있다고 함. 다만, 한국업체들의 납기준수 및 기타 수주처리상의 효율성 등은 높이 평가하고 있음. 따라서, 품질수준만 어느 정도 충족될 경우, 향후 상당한 진출가능성이 있는 것으로 평가하고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Nypro Ltd.
주 소 : Corke Abbey, Bray Co. Dublin
전 화 : +353-1-282 2011
팩 스 : +353-1-282 2331
담당자 : Mr. Jim Goggin
바이어 수입동향 : 과거 한국업체와 거래경험업체로서, 대한수입관심업체

○ 업체명 : Icekin Mouldings Ltd.
주 소 : Blessington Ind Est, Co. Wicklow
전 화 : +353-45-865441
팩 스 : +353-45-865440
담당자 : Mr. Sean Behan
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

8. 냉장기기용 컴프레서

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	12,260	11,017	6,004
미 국	7,875	6,828	2,503

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 경기호황 및 개인가처분소득 증대 등으로 가정용 냉장/냉동기기 보급증가와, 백화점, 수퍼마켓 등 각종 소매매장의 확장에 따른 업소용 수요 증가 등으로, 컴프레서 시장 역시 동반상승을 보일 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 제품에 대한 인지도가 전무한 만큼, 수출확대보다는 인지도를 높여나가는 것이 급선무라 하겠음.

○ 한편, 아직도 수입업계가 과거 식민종주국인 영국의 무역상을 경유한 간접교역 의 비중이 높은 점을 감안해 볼 때, 상대적으로 한국제품이 많이 알려진 영국을 경유한 진출도 고려해 볼 수 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Aircold Refrigeration Ltd.
주 소 : 25 St Martins Park, Dublin 6
전 화 : +353-1-490 7300
팩 스 : +353-1-497 5797
담당자 : Mr. John Coyne
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

○ 업체명 : JJ Sampsons & Son Ltd.
주 소 : Unit 71, Cherry Orchard Ind Est, Dublin 10
전 화 : +353-1-626 8111
팩 스 : +353-1-626 9334
담당자 : Mr. David Killalea
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

9. 사출성형기

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	19,999	52,378	17,187
일 본	N/A	26,698	1,902
미 국	N/A	12,295	2,504
영 국	N/A	3,271	3,950

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 아일랜드에는 미국의 5대 PC 완성업체중 4개가 현지제조공장을 가지고 있으며, 기타 주요 선진국의 각종 전자업체가 진출하여 있어, 전자부품 제조용(특히, 플라스틱 부품)의 수요가 많음. 더욱이 아일랜드 현지 생산 컴퓨터 및 기타 전자제품의 대유럽 판매가 꾸준히 증가하고 있는 바, 사출성형기에 대한 수요 역시 이에 동반, 비례하여 증가 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 제품의 인지도가 낮아 인지도 제고가 급선무임. 그러나, 그간 구미국가 일변도이던 수입국 분포에서 최근 일본의 진출이 두드러지고 있는 바, 조만간 한국제품의 진출도 가능할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : JL Goor Ltd.
주 소 : 95 Seapoint Avenue, Monkstown, Co. Dublin
전 화 : +353-1-280 8508
팩 스 : +353-1-280 8033
담당자 : Mr. Louis Goor
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

○ 업체명 : Plastech-Equipment Ltd.
주 소 : 83 New Muirhevna, Dublin Road, Dundalk, Co. Louth
전 화 : +353-42-30900
팩 스 : +353-42-26466
담당자 : Mr. B Grundemann
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

10. 산업용 재봉기

가. 최근 수입동향

(단위 : IEP 1,000)

국 별	1997	1996	1995
총 수 입	1,222	1,122	1,669

주 : 자료원 Trade Statistics 각년호, Central Statistics Office, land
95년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
96년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.60
97년 평균환율 IEP 1 = US$ 1.52

나. 시장분석 및 전망

○ 경기호황으로 토착 의류산업 역시 호황을 누리고 있어, 이에 따른 반사이익으로 재봉기 역시 동반상승을 보일 것으로 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 제품에 대한 인지도가 전무한 만큼, 수출확대보다는 인지도를 높여나가는 것이 급선무라 하겠음.

○ 한편, 아직도 아일랜드 수입업계가 과거 식민종주국인 영국의 무역상을 경유한 간접교역의 비중이 높은 점을 감안해 볼 때, 상대적으로 한국제품이 많이 알려진 영국을 경유한 진출도 고려해 볼 수 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Wm Blythman Ltd.
주 소 : 158 Richmond Road, Ballybough, Dublin 3
전 화 : +353-1-837 9111
팩 스 : +353-1-836 9456
담당자 : Mr. John Blythman
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

○ 업체명 : Machines Ltd.
주 소 : 7A Sunshine Ind Est, Crumlin Road, Dublin 12
전 화 : +353-1-453 7266
팩 스 : +353-1-453 8891
담당자 : Mr. Patrick McGlynn
바이어 수입동향 : 대한수입관심업체

영 국

1. 컴퓨터 및 주변기기

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	7,554.8	7,666.0	8,408.1	100.0	100.0	100.0	9.68
네델란드	1,064.5	1,362.1	1,483.0	14.1	17.8	17.6	8.88
미 국	1,424.5	1,173.1	1,093.2	18.9	15.3	13.0	-6.81
싱가포르	481.2	660.8	943.9	6.4	8.6	11.2	42.85
독 일	824.1	879.3	831.4	10.9	11.5	9.9	-5.45
프 랑 스	404.1	480.5	749.4	5.4	6.3	8.9	55.94
일 본	716.1	475.1	532.5	9.5	6.2	6.3	12.06
대 만	253.7	338.9	371.6	3.4	4.4	4.4	9.66
말레이시아	187.9	184.3	232.9	2.5	2.4	2.8	26.32
태 국	162.0	210.1	211.9	2.1	2.7	2.5	0.86
한 국	120.5	68.2	158.3	1.6	0.9	1.9	132
중 국	175.2	152.5	155.4	2.3	2.0	1.9	1.92

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 세계 제 5위의 컴퓨터 제품시장인 영국의 컴퓨터관련 전체 시장은 £100억~110억파운드로 연간 10%내외의 성장을 해왔으며, 최근 시장포화에 따라 수요가 감소되긴 하였어도 여전히 연간 3~4%대의 성장이 기대되고 있음.

○ 특히 PC의 경우 매년 더빠른 CPU의 등장은 기존 보유자들에 대한 대체수요도 촉발하고 있음. 향후 99년도에 영국의 컴퓨터 시장은 £120억대의 시장으로 성장할 것 으 로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대 방안

○ 타 가전제품과 마찬가지로 컴퓨터는 판매에 못지않게 고장 및 장애 발생시 신속히 After-service를 받을 수 있다는 확신을 소비자에게 심어줘야 함. 따라서 제품에 대한 서비스 대책을 강구하고, 비교적 포화상태에 있는 기업형 소비자들보다는 일반 소비자를 대상으로 한 마케팅이 바람직함.

○ 영국시장은 세계 각국제품이 진출하고 있어 가격경쟁이 매우 치열하며, 최근 제품의 Life-cycle이 더욱 단축되고 있어 적기에 출시하지 않으면, 신제품으로서 소비자에 어필할 수 없어 제품가격의 속락을 불러오는 바, 신속한 출시와 이에 상응하는 홍보활동이 요망됨.

라. 수입관심 바이어 리스트

○ 업체명 : Watford Electronics
주 소 : Jessa House Finway Dallow Road Luton LU1 1TR
전 화 : 01582 487 777
팩 스 : 01582 488 588
담당자 : Mr. Jessa (Director)
수입동향
- 업체현황 : 본점과 2개의 지점을 보유하고 주로 Mail-order방식을 취하고 있음.
- 연간수입액 : £2백만 이상
- 수입선 : 한국, 대만, 일본 등 아시아 주요국

수입관심품목 : 컴퓨터 완제품, CD-ROM, 모니터, 기타 컴퓨터 악세사리
수입관심도 : 현재 한국산 제품을 취급하고 있으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Keithley Instruments Ltd.
주 소 : The Minster 58 Portland Road Reading Berkshire RG30 1EA
전 화 : 0118 957 5666
팩 스 : 0118 959 6469
담당자 : Mr. Peter Lancaster
수입동향
- 업체현황 : 종업원 12명을 보유하고 있으며 컴퓨터 및 관련 악세사리 공급업체
- 수입선 : 대만, 일본, 중국

수입관심품목 : 컴퓨터 완제품 및 악세사리
수입관심도 : 현재 한국산 제품을 취급한 경험이 있으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Arrow Computer Group
주 소 : Arrow House Epsom Business Park Kiln Lane Epsom Surrey KT17 1JF
전 화 : 01372 742 557
팩 스 : 01372 720 719
담당자 : Mr. Simon Dennis
수입동향
- 업체현황 : 종업원 15명 보유, 사무용 컴퓨터 조립 공급업체
- 수입선 : 싱가포르, 대만, 홍콩, 미국, 스위스

수입관심품목 : 머더보드용 부품, 모니터, 키보드 등
수입관심도 : 현재 한국산 제품을 취급하고 있지 않으나, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Dixons Stores Group
주 소 : Marylands Ave Hemel hampstead Hearts HP2 7TG
전 화 : 01442 353 000
팩 스 : Do not want approaches by fax
담당자 : Mr. John Farley (Project Manager for new computer products)
수입동향
- 업체현황 : PC World, Curreys, The Link 등 다수의 전자제품 취급 체인망을 보유한 영국 최대의 컴퓨터 소매 체인망
- 연간매출액 : £10억
- 수입선 : 미국, 대만, 일본, 싱가포르 등
수입관심품목 : 컴퓨터 완제품, 모뎀
Memory Chip수입 관심없음.
접촉시 유의사항 : 모든 1차 교신은 세부자료와 함께 우편으로 하여줄 것을 요청

○ 업체명 : Thame Systems Ltd.
주 소 : Thame Park Road Thame Oxon 0X9 3UQ
전 화 : 01844 261 226
팩 스 : 01844 261 682
담당자 : Mr. Mike Collins (Sales Director)
수입동향
- 업체현황 : 컴퓨터 조립생산업체로 현재 독일, 룩셈부르크에도 진출함
- 연간매출액 : £2억2천만
- 수입선 : 싱가포르, 대만, 일본 등
수입관심품목 : disk drive, motherboard, monitors 등
완제품 수입 관심없음
수입관심도 : 상기부품공급업체의 점촉을 희망

2. 저지. 풀오버, 카디건, 웨이트코트 등

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	673.8	790.0	943.7	100.0	100.0	100.0	19.46
홍 콩	129.8	125.5	124.8	19.3	15.9	13.2	-0.57
중 국	42.0	53.4	70.2	6.2	6.8	7.4	31.6
방글라데시	34.4	51.7	65.4	5.1	6.5	6.9	26.65
대 만	25.9	33.6	57.6	3.8	4.3	6.1	71.56
인도네시아	37.7	41.4	50.0	5.6	5.2	5.3	20.76

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
이탈리아	52.8	47.9	48.8	7.8	6.1	5.2	1.83
태 국	20.2	29.2	41.8	3.0	3.7	4.4	43.06
한 국	29.1	30.1	38.4	4.3	3.8	4.1	27.46
포르투갈	29.0	43.0	38.4	4.3	5.5	4.1	-10.8
터 키	20.6	22.8	29.8	3.1	2.9	3.2	30.44
네델란드	8.0	19.6	28.5	1.2	2.5	3.0	45.72

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 영국민의 가처분 소득의 증대로 소비활동이 왕성함.

○ 잦은 날씨 변화에 따른 의류 소비의 증대.(98년 1/4분기중 의류제품에 대한 소비 전년 동기대비 8% 증가)

○ 최근 의류시장은 년간 5%내외의 성장을 하고 있으며, 당분간은 이 성장세가 지속될 것으로 전망되고 있음.

다. 한국상품 시장확대 방안

○ 영국의 의류 생산기지가 저임금 국가로 상당히 이전된 상태이고, 개도국 제품에 대해 특혜관세 혜택이 부여되고 있어 수입제품에 대한 가격경쟁이 매우 치열함. 따라서 품질을 앞세운 비가격 경쟁이 필요하며, 수요층을 세분화하여 특정 소비계층에 대한 집중적인 침투전략도 필요함.

○ 또한 영국의 소비자들은 특정브랜드를 구입하는 브랜드 충실도가 높은 바, 장기적으로 자체브랜드를 개발하여 충실한 홍보전략을 구사하는 것이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : BY DESIGN PLC
주 소 : Unit 6 Moutheath Indusrtrial Park George Street Prestwich
Manchester M25 9Wb
전 화 : 0161 281 4400
팩 스 : 0161 281 4481
담당자 : Mr. Rej Passi
수입동향
- 연간수입액 : £2,500만
- 수입선 : 90%이상을 아시아에서 수입
수입관심품목 : 여성용 suites, 스웨터, 레저의류 등
수입관심도 : 한국산 제품을 취급한 경험이 있으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Emreco International Ltd.
주 소 : 69 Springkell Avenue Maxwell Park Glasgow Scotland G41 4NU
전 화 : 0141 424 1914
팩 스 : 0141 423 2997
담당자 : Mr. Richard Reinhold
수입동향
- 업체현황 : 숙녀용 의류 수입 및 판매상
- 연간수입액 : £100만~200만 이상
- 수입선 : 극동아시아, 포르투갈, 이탈리아
수입관심품목 : 숙녀용 suite
수입관심도 : 한국산 제품을 취급한 경험 있으며, 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : F and W Manufacturing Co.
주 소 : Brutus House 167 Hermitage Road London N4 1LT
전 화 : 0171 224 4882
팩 스 : 0171 224 4032
담당자 : Mr. Patel
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상
- 연간매출액 : £350만
- 수입선 : 아시아, 미국
수입관심품목 : 니트의류, 풀오버
수입관심도 : 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Fiction Clothing Co (UK)
주 소 : 112-114 North Acton Road London Nw10 6QH
전화/팩스 : 0181 961 9201
담당자 : Mr. D. Shah
수입동향
- 연간수입액 : £200만 이하
- 수입선 : 한국을 포함한 극동국가
수입관심품목 : 풀오버, 스웨터
수입관심도 : 현재 한국산 제품을 취급하고 있으며, 관심품목중 중저가 제품의 공급업체를 찾고 있음

○ 업체명 : Gottfried & Paul & Son
주 소 : 112 Great Portland Street London W1N 5PH
전 화 : 0171 414 8484
팩 스 : 0171 414 8485
담당자 : Miss. Penny Earl
수입동향
- 연간수입액 : £200만 이하
- 수입선 : 중국, 인도네시아, 이탈리아, 터키, 베트남 등

수입관심품목 : 스웨터, 숙녀용 suite
수입관심도 : 현재 한국산 제품을 취급하고 있지 않으며, 관심품목의 수출 희망업체 접촉 희망

○ 업체명 : Spicy By Arr Dee Ltd.
주 소 : 36 East Castle Street London W1N 7PE
전 화 : 0171 637 8882
팩 스 : 0171 436 2934
담당자 : Mr. Jason Diwan
수입동향
- 연간매출액 : £250만
- 수입선 : 홍콩, 인도
수입관심품목 : 숙녀용 suite, 숙녀용 풀오버
수입관심도 : 현재 한국산 제품을 취급하고 있으며, 상기품목 공급가능업체 접촉을 적극 희망하고 있음.

3. 송신기기 및 기타 비디오 카메라

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	1,205.4	1,531.4	1,855.4	100.0	100.0	100.0	21.16
WORLD SUPPRESSION	918.8	1,212.0	1,530.9	76.2	79.1	82.5	26.31
일 본	170.8	161.8	168.5	14.2	10.6	9.1	4.15
미 국	28.4	38.8	42.4	2.4	2.5	2.3	9.16
네델란드	18.3	12.6	20.0	1.5	0.8	1.1	58.45
한 국	15.5	23.2	14.7	1.3	1.5	0.8	-36.6
독 일	10.6	9.0	13.3	0.9	0.6	0.7	47.13
스페인	0.1	6.2	9.3	0.0	0.4	0.5	51.19
프랑스	12.7	15.3	7.6	1.1	1.0	0.4	-50.2
인도네시아	0.0	4.3	5.7	0.0	0.3	0.3	31.5
대 만	2.6	3.8	4.9	0.2	0.3	0.3	27.22

주 : WORDL SUPPRESSION : 영국 통계청이 원산지를 밝히지 않은 제품임
자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 범죄의 증가로 방범에 대한 인식 제고.

○ IRA의 폭발 위협에 따른 경계심 고조.

○ 저비용 고효율에 따라 각종 경보용 카메라의 수요가 지속적으로 증가될 전망.

다. 한국상품 시장확대 방안

○ 한국산 제품의 품질 우수성에도 불구하고, 가격경쟁력에 뒤져 수출이 감소세를 보이고 있어 원가절감 노력과 아울러 최근의 원화 절하를 기회로 공격적인 마케팅 전략 구사가 필요.

라. 수입관심 바이어 리스트

○ 업체명 : PR Systems
주 소 : Charmouth Bridport Dorset DT6 6PZ
전 화 : 01297 560 839
팩 스 : 01297 560 047
담당자 : Mr. Simon Trim
수입동향
- 업체현황 : 경보기 도매상
- 수입선 : 대만
수입관심품목 : 상점 진열대 경보 시스템
수입관 심도 : 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Century 21 Consultants
주 소 : 88 Park Road Sale Cheshire M33 6HZ
전화/팩스 : 0161 976 3179
담당자 : Mr. R Limbachia
수입동향
- 업체현황 : CCTV중개인
- 수입선 : 대만
수입관심품목 : CCTV
수입관심도 : 한국산 취급경험 없으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉 희망

○ 업체명 : Tek Associates Ltd.
주 소 : 23 Stevenson Road St Ives Huntington Cambs PE17 4WJ
전 화 : 01480 495 496
팩 스 : 01480 496 228
담당자 : Mr. A Tekell
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상
- 연간매출액 : £100만
수입관심품목 : CCTV
수입관심도 : 한국의 생산업체가 많이 있다는 정도의 지식을 가지고 있으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Utopioa Electronics Ltd.
주 소 : Unit 4 Bramley Business Centre Station Road Bramley Guilford Surrey GU5 0AZ
전 화 : 01932 874 748
담당자 : Mr. Nick Webb
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상
- 수입선 : 대만
수입관심품목 : CCTV
수입관심도 : 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Cyberline Communications
주 소 : Unit 5 Hatfield Way South Church Industrial Estate Bishop Auckland Co Durham tel 01388 773 761 DH14 6XB
팩 스 : 01388 773 778
담당자 : Mr. John Piper
수입동향
- 업체현황 : 수입 및 설비업체(종업원 8명)
- 연간수입액 : £40만
- 수입선 : 대만
수입관심품목 : CCTV
수입관심도 : 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

4. 탭, 코크, 밸브 및 유사한 장치

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	661.5	738.6	760.8	100.0	100.0	100.0	3
미 국	131.2	141.5	157.0	19.8	19.2	20.6	10.95
이탈리아	125.8	146.7	153.2	19.0	19.9	20.1	4.42
독 일	109.0	115.5	108.5	16.5	15.6	14.3	-6.03
프 랑 스	54.7	49.0	66.2	8.3	6.6	8.7	35.09
덴 마 크	41.2	47.3	39.0	6.2	6.4	5.1	-17.6
네델란드	32.9	37.6	37.9	5.0	5.1	5.0	0
일 본	36.9	38.1	26.7	5.6	5.2	3.5	-29.9
스 위 스	16.4	19.9	18.1	2.5	2.7	2.4	-8.95
스 페 인	12.7	15.6	17.8	1.9	2.1	2.3	14.18

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
중 국	4.9	8.9	13.2	0.7	1.2	1.7	49.44
캐 나 다	11.4	12.5	11.7	1.7	1.7	1.5	-6.46
대 만	7.5	9.1	8.9	1.1	1.2	1.2	-1.61
한 국	1.4	2.7	2.7	0.2	0.4	0.4	-1.39

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 97년 영국경제 성장은 건축경기 및 서비스부문이 주도하고 있으며, 이와같은 건축경기 활성화는 관련 건축자재의 수요확대를 불러옴.

○ 경기과열을 의식한 영국정부가 soft-landing을 시도하고 있어, 건축경기가 다소 약화 될 것으로 보이나 1/4분기중 일반국민들의 소비지출이 증가하고 있어 금년까지는 건축 경기가 지속될 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대 방안

○ 90년초 경기침체에 따라 과도한 제고를 보유한 건축업자들이 경영에 큰 어려움을 경험한 바 있어 최근에는 동 업체들이 컴퓨터를 통한 적정 제고관리를 추구하고 있으며, 제고의 보유보다는 적시에 적격품을 공급할 수 있는 루트의 개발에 더 많은 노력을 들이고 있음. 따라서 시장확대를 위해서는 바이어가 요청한 정확한 시기에 적격품을 공급할 태세를 갖추고 있어야 함.

라. 수입관심 바이어 리스트

○ 업체명 : Travis Perkins Trading Co.
주 소 : Lodge Way House Lodge Way Northampton NN5 7UG
전 화 : 01604 75 24 24
팩 스 : 01604 59 11 57
담당자 : Mr. Clifford
수입동향
- 업체현황 : 전국적인 공급망을 가진 건축자재업체
- 연간매출액 : 491백만 파운드(97년)
- 수입선 : 유럽, 아시아

수입관심품목 : 관류를 비롯한 건축자재
수입관심도 : 현재 한국업체와 거래을 하고 있으며, 한국업체의 추가접촉을 희망

○ 업체명 : Graham Group PLC
주 소 : 96 Leeds Road Huddersfield HD1 4RH
전 화 : 01484 537 366
팩 스 : 01484 537 366

담당자 : Mr. Ian Maclure
수입동향
- 업체현황 : 전국적인 판매망을 보유한 건축자재업체
- 연간매출액 : £4억8천8백만 (97년)
수입관심품목 : 건축자재
수입관심도 : 상기 관심품목의 수출 희망업체는 SPEC와 가격표를 1차 송부 희망

○ 업체명 : Keyline Builders Ltd.
주 소 : Southbank House 1 Strathkelvin Place Kirkintilloch Glasgow G66 1XH
전 화 : 0141 777 8979
팩 스 : 775 3743
담당자 : Mr. Jeff Knight
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상
- 연간매출액 : 250~500백만 파운드
- 수입선 : 한국 등
수입관심품목 : 관, 밸브류
수입관심도 : 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Wolseley plc
주 소 : PO Bos 21 Borough Bridge Road Ripon North Yorkshire HG4 1SL
전 화 : 01765 690 690
팩 스 : 01765 694 537
담당자 : Mr. Paul Wardell
수입동향
- 업체현황 : 영국 최대의 건축자재 수입.판매상
- 연간매출액 : £38억 (97년)
수입관심도
- 수입관심품목 : 관류, 밸브류
- 수입관심도 : 동관은 Mr. PAUL이 담당하고 그외는 품목별로 상이하나 일차로 NEW PRODUCT담당 부서를 접촉키를 희망

○ 업체명 : Jewson Ltd.
주 소 : Sutherland House Matlock Road Soleshill Coventry CV1 4JQ
전 화 : 01203 669 100
담당자 : Mr. John Hewitt(Import Director)
수입동향
- 업체현황 : 영국 최대의 관류 전문취급업체
- 연간매출액 : £500백만
- 수입선 : 아시아, 미국
수입관심도 : 특별히 일차 접촉은 세부자료와 함께 우편으로 접촉할 것을 요청함. (fax접촉 원하지 않음)

5. 신발류

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	986.9	1,089.6	1,230.3	100.0	100.0	100.0	12.92
이탈리아	253.2	261.8	309.6	25.7	24.0	25.2	18.27
포르투갈	159.6	191.6	219.7	16.2	17.6	17.9	14.67
스 페 인	114.4	103.0	114.4	11.6	9.5	9.3	11.04
브 라 질	56.4	57.2	75.9	5.7	5.3	6.2	32.83
중 국	34.4	51.3	68.0	3.5	4.7	5.5	32.67
인도네시아	63.7	61.1	58.2	6.5	5.6	4.7	-4.73
인 도	38.6	49.6	57.7	3.9	4.6	4.7	16.23
베 트 남	24.6	35.6	38.9	2.5	3.3	3.2	9.29
독 일	35.4	58.5	36.0	3.6	5.4	2.9	-38.4
네델란드	23.1	18.0	26.0	2.3	1.7	2.1	44.11
프 랑 스	20.3	15.4	21.4	2.1	1.4	1.7	38.48
한 국	9.5	5.9	4.1	1.0	0.5	0.3	-30.7

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 영국의 신발시장은 연간 4%대의 신장을 해오고 있으며, 동 성장세는 2000년까지 지속되어 연간 63억파운드(미화 100억불)의 시장을 형성할 것으로 전망됨. 이중 우리나라의 주 수출대상품목인 스포츠화의 경우 전체의 25%를 점하는 25억불 규모의 시장을 형성할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 스포츠화의 경우 브랜드 이미지가 소비자들의 구매결정에 가장 중요한 부분을 차지하고 있어 생산국가보다는 브랜드명이 무엇인가에 의해 구매를 결정. 따라서 적극적인 홍보활동으로 제품의 품질이 최고 수준인 우리나라 신발에 대한 브랜드이미지를 제고하는 것이 시장확대의 지름길임.

○ 영국에서 가장 인기 있는 스포츠행사(축구 등)에 대한 후원이나 지역사회의 행사를 후원하는 것도 좋은 방법이 될 수 있음. 또한 홍보와 판촉의 공동효과를 얻기 위해서는 전문상가가 밀집해 있는 high street에 직영점 혹은 중소기업 공동, 한국제품 공동의 직영점을 가지는 것이 절대적으로 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : De Rigeur Sports Marketing Ltd.
주 소 : Unit 1 The Business Centre, Swallow Shore Farm Water
Rossendale Lancs BB4 9NH
전 화 : 01706 830 385
팩 스 : 01706 830 386
담당자 : Mr. John Beevers (Managing Director)
수입동향
- 업체현황 : 골프용품 전문취급업체
- 수입선 : 대만
수입관심품목 : 골프신발, 테니스운동화
수입관심도 : 현재 골프용품만을 취급하고 있으나, 금년 9월에 테니스용품으로 사업을 확대할 예정인 바 골프신발 및 테시스신발 공급업자의 접촉을 희망

○ 업체명 : British Bata Ltd.
주 소 : Princess Margaret Road East Tilbury Grays Essex RM18 1DD
전 화 : 01375 843 400
팩 스 : 01375 858 707
담당자 : Mr. A.J. Sharma
수입동향
- 업체현황 : 스포츠용 신발 수입.판매상
- 연간매출 : 3백만 컬레의 신발을 수입
- 수입선 : 중국, 인도네시아, 이탈리아, 대만
수입관심품목 : 스포츠용 신발
수입관심도 : 현재 한국산 제품은 취급하고 있지 않으며, 새련된 디자인 생산업체의 접촉을 희망

○ 업체명 : Pacific Brands (UK) Ltd.
주 소 : Unit 1 Stretton Green Industrial Park Lamgford way Appleton
Warrington WA4 5TQ
전 화 : 01925 212 212
팩 스 : 01925 212 222
담당자 : Mr. Rob Williams
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상
- 수입선 : 아시아, 터키, 이탈리아
수입관심품목 : 스포츠용 신발
수입관심도 : 현재 일부 한국산 제품을 수입하고 있으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Sportline Ltd.
주 소 : Dominion House Kehnetside Newbury Berks RG14 5PX
전 화 : 01635 48487

팩 스 : 01635 38682
담당자 : Ms. Tracy Atkinson
수입동향
- 업체현황 : 종업원 120명을 보유한 대형 수입.판매상
- 수입선 : 아시아
수입관심품목 : 스포츠용 신발
수입관심도 : 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

6. 변압기. 정지형변환기와 유도자

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	649.4	860.6	933.7	100.0	100.0	100.0	8.5
중 국	35.3	62.7	112.3	5.4	7.3	12.0	78.95
독 일	99.3	116.6	111.6	15.3	13.6	12.0	-4.31
미 국	94.5	118.0	109.6	14.6	13.7	11.7	-7.05
대 만	21.7	57.1	80.7	3.3	6.6	8.7	41.33
일 본	71.9	66.9	76.3	11.1	7.8	8.2	14.1
네델란드	28.0	41.9	39.4	4.3	4.9	4.2	-5.79
프 랑 스	29.4	41.0	37.9	4.5	4.8	4.1	-7.62
말레이시아	13.3	34.8	34.7	2.1	4.0	3.7	-0.29
스 웨 덴	9.7	18.2	32.1	1.5	2.1	3.4	75.96
아일랜드	28.9	27.3	28.9	4.4	3.2	3.1	5.68
홍 콩	24.5	39.2	26.9	3.8	4.6	2.9	-31.3
이탈리아	27.2	33.3	26.1	4.2	3.9	2.8	-21.6
태 국	9.0	19.4	21.7	1.4	2.3	2.3	11.73
싱가포르	16.8	17.6	15.9	2.6	2.1	1.7	-9.83
한 국	18.2	17.4	14.3	2.8	2.0	1.5	-17.7

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 기술의 발달로 인해 Transformer가 Capacitator대용으로 사용되는 분야의 증대

○ EU의 transformer에 대한 새로운 규정 도입에 따른 수요증대

○ Transformer 가격인하에 따른 수요증대

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Holec Switchgear Ltd.
주 소 : Cheshire House 1639 High Street Knowle Solihull West Midlands B93 0LL
전 화 : 01964 778 833
팩 스 : 01564 775 734
담당자 : Mr. Alan Ollier
수입동향
- 업체현황 : 네덜란드계 회사
- 연간수입액 : £250만
- 수입선 : 덴마크, 네델란드
수입관심품목 : switchgear, switchboard, transformer
수입관심도 : 한국제품 취급 경험 없으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉 희망

○ 업체명 : Masonlite Ltd.
주 소 : 36 Second Ave Chattam Kent ME4 5AX
전 화 : 01634 812 751 (Extn 119)
팩 스 : 01634 811 834
담당자 : Mr. Roger Crowhurst
수입동향
- 업체현황 : 종업원 120명을 보유한 네온사인 제조업체
- 수입선 : 대만, 독일, 미국
수입관심품목 : high voltage transformer
수입관심도 : 한국업체와 거래경험 없으며, 상기 네온사인용 고전압 Transformer 생산업체의 접촉을 희망, Mr. Roger는 특수 Transformer임을 강조함.

○ 업체명 : Prolon Industrial Ltd.
주 소 : Lamu Green lane Pangbourne Berks RG6 7BG
전 화 : 0118 984 1166
팩 스 : 0118 984 1188
담당자 : Mr. Roushier
수입동향
- 업체현황 : 철강제품 생산업체
- 수입선 : 이태리, 프랑스
수입관심품목 : Ark Furnace Transformer
수입관심도 : 한국제품 취급 경험 없으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Steatite Power Ltd.
주 소 : Unit 13 Beckenham Metro Centre Kangley Bridge Road London SE26 5BW
전 화 : 0181 778 6611
팩 스 : 0181 778 7722

담당자 : Mr. Paul Murrily
수입동향
- 업체현황 : 중형 수입.판매상
- 연간매출액 : £1,200만
- 수입선 : 동남아
수입관심품목 : 모든 종류의 transformer
수입관심도 : 한국제품 취급 경험 있으며, 상기 관심품목의 공급가능업체 접촉희망

○ 업체명 : TelMag Magnetic Components Ltd.
주 소 : Whitehill Road Hamilton Lanarkshire ML3 0LF
전 화 : 01698 281 919
팩 스 : 01698 458 525
담당자 : Mr. Fraser Gillespie
수입동향
- 업체현황 : 종업원 130명을 보유한 전자제품 생산업체
- 수입선 : 미국
수입관심품목 : 모든 종류의 Transformer
수입관심도 : 한국제품 취급경험 없으며, 상기 관심품목의 수출 희망업체 접촉희망

7. 유선전화용 또는 유선전신용 기기

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	1,809.3	2,592.7	2,977.7	100.0	100.0	100.0	14.85
미 국	684.1	997.2	989.6	37.8	38.5	33.2	-0.76
아일랜드	99.8	303.2	414.2	5.5	11.7	13.9	36.62
스 웨 덴	64.0	105.6	261.8	3.5	4.1	8.8	147.8
네델란드	64.3	98.2	153.1	3.6	3.8	5.1	55.87
독 일	67.3	130.7	139.0	3.7	5.0	4.7	6.34
이스라엘	34.4	111.5	114.6	1.9	4.3	3.9	2.76
프 랑 스	106.1	94.0	111.6	5.9	3.6	3.8	18.74
캐 나 다	166.5	120.9	101.3	9.2	4.7	3.4	-16.2
일 본	158.6	115.9	90.5	8.8	4.5	3.0	-21.9
중 국	59.8	82.8	84.0	3.3	3.2	2.8	1.36
이탈리아	16.6	30.4	72.6	0.9	1.2	2.4	138.9

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
대 만	37.0	51.7	67.4	2.1	2.1	2.3	30.23
말레이시아	67.2	58.9	38.1	3.7	2.3	1.3	-35.4
한 국	31.8	35.1	31.6	1.8	1.4	1.1	-10.2

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 1984년 British Telecom의 민영화에 따른 경쟁의 촉발로 전화기를 비롯한 전화관련 제품 및 서비스의 가격인하를 초래하였으며 이는 수요증대로 이어져 94년말 현재 전체 가구의 94%가 전화를 보유한 것으로 나타나고 있음. 또한 동 가구의 1/2이상이 전화기를 2대이상 보유하는 복수보유 가구수가 증대한 것으로 나타남.

○ 이동통신이 발달되어감에 따라 2004년에 전체인구의 50%가 이동통신을 보유할 것으로 전망됨에 따라 유선전화기 시장은 장기적으로 축소하게 될 것으로 예상됨. 그러나 전화기가 종래의 통신을 위한 수단에서 패션성을 강조하는 추세로 변하고 있어 시장이 포화상태에 이르렀음에도 불구하고 대체수요의 증대, 전화기 가격인하 등으로 인한 간편한 선물용품화가 촉진되어 당분간 성장을 지속할 것으로 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 유선전화기에 대한 시장전략은 종래의 기능성 및 내구성 위주에서 패션 및 디자인을 중시하는 경향으로 변화하고 있음. 따라서 기능의 단순화를 기하고 소비계층의 이질화에 적응할 수 있는 다양한 디자인 제품을 개발하는 것이 절대 필요함.

○ 소비자 단체에서 조사한 바에 의한면 영국인은 유선전화기에 대해 브랜드는 별로 관심을 갖지 않고 이보다는 디자인의 참신성에 더 많은 비중을 두고 구매를 하는 것으로 나타나고 있으며, 조사대상 성인의 13%가 전화기를 선물로 받은바가 있다고 응답하고 있어 이 분야에 대한 마케팅활동도 요망됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Tandy Stores Group
주 소 : Tandy Centre Leadmore Lane Walsall WS2 7PS
전 화 : 01922 434 000
팩 스 : 01922710 789
담당자 : Mr. John Cartwright
수입동향
- 업체현황 : 영국 제3위의 전자제품 수입.판매상
- 연간매출액 : £500백만
- 수입선 : 일본, 대만, 미국 등

수입관심품목 : 전화기
수입관심도 : 현재 한국제품 취급하고 있으며, 상기 관심품목의 수출희망업체 접촉희망

○ 업체명 : Comet plc
주 소 : Comet House 3 Rivers court Rickmansworth Herts WD3 2BH
전 화 : 01482 320 681
팩 스 : 01923 714 560
담당자 : Mr. Stewart Rand
수입동향
- 업체현황 : 영국 2위의 전자제품 수입.판매상
- 연간매출액 : £500백만
- 수입선 : 아시아, 미국
수입관심품목 : 전화기, 기타 전자제품
수입관심도 : 한국제품 취급 경험 있으며, 상기 관심품목의 공급가능업체 접촉희망

○ 업체명 : Argos Distributors Ltd.
주 소 : 499 Avebury Boulvard Saxon Gatewest Central Milton Keynes
MK9 2NW
전 화 : 01908 690 333
팩 스 : 01908 672 146
담당자 : Mr. Mathew White
수입동향
- 업체현황 : 영국 최대의 카다로그를 통한 창고형 판매상으로 전국에 걸처 100여개의 점포망을 보유
- 수입선 : 특정국가에 편중되지 않음.
수입관심품목 : 전화기
수입관심도 : 1개 디자인 전문생산업체보다 다양한 디자인 생산업체의 접촉을 희망

○ 업체명 : Dixons Stores Group
주 소 : 29 Farm Street London W1X 7RD
전 화 : 01442 353 000
담당자 : Mrs. Anne Kay
수입동향
- 업체현황 : 영국 최대의 전자제품 수입.판매상
- 연간매출액 : £10억
- 수입선 : 아시아, 미국
수입관심품목 : 전화기
수입관심도 : 전화기 전문판매상으로 Link를 자회사 형태로 운영하고 있으며, 공급가능업체의 접촉희망

8. 재봉기

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	79.8	70.4	83.8	100.0	100.0	100.0	19.01
독 일	25.7	21.1	30.3	32.3	30.0	36.2	43.58
일 본	21.7	16.8	17.8	27.2	23.8	21.3	6.26
대 만	9.3	9.5	12.0	11.6	13.4	14.3	26.82
중 국	2.9	4.1	5.0	3.6	5.8	5.9	22.59
미 국	4.3	4.2	4.2	5.3	5.9	5.0	0.84
이탈리아	3.1	3.6	2.3	3.8	5.2	2.7	-37.6
스 위 스	3.1	2.4	1.9	3.8	3.4	2.3	-20.6
벨 기 에	1.9	0.7	1.8	2.4	1.0	2.1	160.6
네델란드	1.3	1.1	1.4	1.7	1.6	1.7	24.35
프 랑 스	1.5	1.0	1.1	1.9	1.5	1.4	9.75
홍 콩	1.3	1.3	1.1	1.6	1.8	1.3	-10.8
한 국	0.4	0.2	0.3	0.6	0.3	0.3	26

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 영국의 재봉기 시장은 가처분 소득이 증대하고, 재봉일이 단순 박음질 작업이라는 인식에서 자신의 취미를 살릴 수 있는 일로 여겨지는 인식의 전환에 따라 수요가 회복세를 타면서 연간 2,500만불 내외의 시장을 형성하고 있는 것으로 업계는 추정.

○ 또한 최근 3년간 시장규모가 2,500만불 내외에서 안정을 보이고 있으며, 2000년까지는 큰 변화가 없을 것으로 예상.

다. 한국상품 시장확대 방안

○ 재봉기가 고급 취미용품화됨에 따라 기계가 복잡화, 자동화, 컴퓨터 소프트웨어의 채용 등이 늘어나는 추세에 있어 A/S의 중요성이 증대되고 있어 원활한 A/S를 제공할 수 있는 체제를 구축하고 우리 제품에 대한 전반적인 인지도 부족을 만회하기 위해서는 공격적인 마케팅 전개가 필요함.

○ 경쟁국 대만 및 중국이 각각 14%, 6%대의 시장을 점유하고 있어 우리제품 시장확대시 이들 제품과 경쟁이 격화될 것으로 보이며, 바이어 및 소비자들이 기존 제품의 공급선을 포기하고 신규 공급선으로 이전시키기 위해서는 품질에 대한 인식제고는 물론이고 가격상의 Merit부여가 불가피할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어 리스트

○ 업체명 : HOBERK INDUSTRIAL SEWING MACHINES Ltd.
주 소 : 120/130 DARWEN STREET BLACKBURN BB2 2AJ
전 화 : 01254 56563
팩 스 : 01254 670108
담당자 : Mr. P HOBKIRK
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상(종업원 22명)
- 수입선 : 일본, 대만
수입관심품목 : 가정용재봉기
수입관심도 : 한국산 제품을 취급한 경험이 있으나 가격상 이견으로 거래가 중단되었으며, 가격 경쟁력을 갖춘 제품 생산업체의 접촉을 희망

○ 업체명 : J DAVIS & CO. MACHINES Ltd.
주 소 : 33 MILL MEAD IND. CENTRE MILL MEAD ROAD LONDON 117 9QS
전 화 : 0181 801 2616
팩 스 : 0181 808 8086
담당자 : Mr. P. DAVIS
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상
- 수입선 : 일본, 대만, 중국
수입관심품목 : 가정용재봉기
수입관심도 : 한국산 제품을 취급한 경험이 없으며, 중국제품에 비해 가격경쟁력이 있는 제품 생산업체의 접촉을 희망

○ 업체명 : WIMBLEDON SEWING MACHINES CO Ltd.
주 소 : 300/312 BALHAM HIGH ROAD UPPER TOOTING LONDON SW17 7AA
전 화 : 0181 767 4742
팩 스 : 0181 808 2138
담당자 : Mr. R RUSHTON
수입동향
- 업체현황 : 중고제품 수입상
- 수입규모 : 년간 18,000대의 stock을 보유함
- 수입선 : 일본, 한국, 중국
수입관심품목 : 중고 가정용재봉기
수입관심도 : 가격경쟁력이 있는 상기제품 공급업체 접촉을 희망

○ 업체명 : ROWLSON INDUSTRIAL SEWING ENGINEERS Ltd.
주 소 : WESTBURY ROAD NEW BASFORD NOTTINGHAM NG5 1EJ
전 화 : 0115 979 1000
팩 스 : 0115 979 1444

담당자 : Mr. M ROWLSON
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상
- 수입선 : 일본, 대만, 한국
수입관심품목 : 공업용재봉기
수입관심도 : 한국산 제품을 취급한 경험이 있으며, 가격에 비해 품질이 우수한 것으로 평가하고 있으며, 가격경쟁력이 있는 업체의 접촉을 희망

9. 탈지면, 거즈, 붕대 및 유사제품

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	68.1	75.1	83.4	100.0	100.0	100.0	10.98
미 국	18.7	20.1	19.9	27.5	26.8	23.8	-1.27
스 위 스	5.7	7.6	16.7	8.4	10.1	20.0	120
독 일	15.1	15.8	14.0	22.2	21.0	16.8	-10.9
프 랑 스	4.9	6.5	5.5	7.2	8.6	6.6	-14.7
네델란드	4.2	6.7	5.4	6.2	8.9	6.5	-19
덴 마 크	4.1	4.4	3.9	6.1	5.9	4.7	-11.1
벨 기 에	2.7	2.3	3.5	4.0	3.1	4.3	52.55
일 본	2.0	2.9	2.9	3.0	3.9	3.5	1.14
이탈리아	2.0	1.8	2.3	3.0	2.4	2.8	27.99
중 국	1.1	1.1	1.7	1.7	1.4	2.1	64.47
한 국	0.2	0.1	0.1	0.3	0.2	0.2	23.66

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 의료서비스의 개선에 따른 수요의 증대

○ 병원에 의한 2차 감염에 대한 우려로 1회용 의료용품 및 멸균제품에 대한 수요증대.

○ 현 노동당 정부가 국민의료보험 개선을 위한 조치를 중점과제로 선정하고 지속적으로 추진할 예정이어서 의료용품에 대한 수요는 년간 10%이상 증가할 것으로 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 의료용품은 건강과 직결되어 있어 제품에 대한 규제가 비교적 많은 편이며, 생산업체는 안전성과 품질표준을 준수하고 선의의 생산자 입장을 견지해야 하는 등의 규제가 항상 따라다니나, 시장확대를 위해서는 품질에 대한 확실한 근거를 제시할 수 있는 태세가 되어있어야 함.

라. 수입관심 바이어 리스트

○ 업체명 : Sammeroff Frank Ltd.
주 소 : 131 Woodhead Road South Nitshill Industrial Estate Glasgow G53 7NN
전 화 : 0141 881 5701
팩 스 : 0141 881 4919
담당자 : Mr. Lawerence Sammeross
수입동향
- 업체현황 : 수입상(종업원 30명)
- 수입규모 : 연간 £3백만
- 수입선 : 중국, 인도, 이탈리아, 네덜란드, 대만 등

수입관심품목 : 각종 bandage 및 srugical dressing
수입관심도 : 한국제품 취급경험 없으며, 공급가능업체 우편으로 세부자료와 함께 접촉요망

○ 업체명 : Enfield Safety Supplies
주 소 : 40 Queensway, Enfield Middlesex EN3 4SP
전 화 : Tel 0181 443 1123
팩 스 : Fax Do not have a fax
담당자 : Contact Mr. DJ Stacy
수입동향
- 업체현황 : 수입상(종업원 29명)
- 수입규모 : 연간 £550만 파운드
- 수입선 : 홍콩, 대만, 유럽

수입관심품목 : 일회용 의료용품
수입관심도 : 한국제품 취급경험 없으며, 공급가능업체 접촉을 희망

○ 업체명 : Derwick Ltd.
주 소 : Westwood House Westwood close Potters Bar Herts EN6 1LH
전 화 : 01707 645 855
팩 스 : 01707 645 857
담당자 : Mr. Angarwawla
수입동향
- 업체현황 : 수입상
- 수입선 : 대만, 동아프리카국가, 캐나다

수입관심품목 : surgical dressing
수입관심도 : 한국제품 과거에 취급한 경험이 있으며, 상기제품 공급업체 접촉을 희망

○ 업체명 : Crest Medical Ltd.
주 소 : 2-6 Carlton Street Wakefield West Yorkshire WS2 8TQ
전 화 : 01924 381 348
팩 스 : 01924 361 446
담당자 : Mr. Rogers
수입동향
- 업체현황 : 수입상(설립 4년의 비교적 일천한 역사를 가지고 있으나 매년 매출액이 배증하고 있음, 종업원 24명)
- 매출규모 : 연간 £3백만
- 수입선 : 남아공, 홍콩

수입관심품목 : surgical dressing, medical adhesive tape
수입관심도 : 한국제품에 대해 상당한 호감을 가지고 있으며 상기제품 공급업체 접촉을 희망

10. 낚시용품

가. 최근 수입동향

(단위 : £ 백만, %)

국 가 명	수 입 액			점 유 율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
전 체	32.3	28.5	32.1	100.0	100.0	100.0	12.77
중 국	3.3	4.1	6.1	10.2	14.3	18.8	48.67
한 국	4.8	4.5	5.2	15.0	15.7	16.2	16.39
미 국	2.4	3.4	3.8	7.4	12.1	11.7	9.18
일 본	3.6	3.5	3.4	11.2	12.4	10.7	-2.8
이탈리아	2.9	2.9	3.3	9.1	10.2	10.3	13.98
프 랑 스	3.5	2.5	2.8	10.9	8.6	8.7	13.85
대 만	1.6	1.4	1.3	4.9	4.9	4.0	-9.29
노르웨이	0.7	0.7	0.9	2.2	2.4	2.9	35.92
네델란드	0.8	0.7	0.9	2.5	2.4	2.9	39.92
스 웨 덴	0.7	0.6	0.8	2.2	2.2	2.6	33.05
독 일	4.7	0.8	0.8	14.5	2.9	2.4	-6.07
말레이시아	0.7	1.0	0.5	2.0	3.3	1.6	-45.1

자료원 : 영국통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 소득 증대로 인한 레져활동의 증가

○ 영국의 낚시인구는 대강 340만~350만명 수준

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국제품은 가격 및 비가격 경쟁력면에서 상당한 수준에 도달하였으나, 기존 시장을 유지 확대하기 위해서는 낚싯대용 신소재의 개발, 기존 제품의 성능 개량, 디자인 개선 등을 통해 비가격 경쟁력을 제고시키고, 현지 낚시용품 전문잡지 등을 통한 홍보활동을 활발히 전개하고 관련 전문전시회에 참가하여 한국산 제품의 성가를 지속적으로 향상해 나가야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Purple Phoenix Ltd.
주 소 : Unit 3 Throstle Mill Market Street Bacup Lancs OL13 0AY
전화/팩스 : 01706 870 643
담당자 : Mr. Jones
수입동향
- 업체현황 : 수입.판매상
- 매출규모 : 연간 £50만
- 수입선 : 미국, 일본, 한국

수입관심품목 : fishing tackle, fishing rod
수입관심도 : 가격경쟁력이 있는 상기제품 공급업체 접촉을 희망

○ 업체명 : Island Files
주 소 : 23 Gravir South Lochs Isle of Lewis Scotland IIS2 9QX
전화/팩스 : 01851 880 233
담당자 : Mr. Mike Reed
수입동향
- 업체현황 : 중고제품 수입상
- 매출규모 : 연간 £25만
- 수입선 : 미국, 한국, 중국

수입관심품목 : fishing tackle, fishing rod
수입관심도 : 상기제품 공급가능업체 접촉을 희망

○ 업체명 : Middy Tackle International
주 소 : Units 5,6,7 Thorpes Road Heanor Gate Industrial Estate Heanor
Derbys DE7 5GY
전 화 : 01773 533 533
팩 스 : 01773 533 780
담당자 : Mr. Middleton (Managing Director)

수입동향
- 업체현황 : 중고제품 수입상
- 수입규모 : 연간 18,000대의 stock을 보유함
- 수입선 : 일본, 한국, 중국

수입관심품목 : 중고가정용재봉기
수입관심도 : 가격경쟁력이 있는 상기제품 공급가능업체 접촉을 희망

○ 업체명 : Normark Sports Ltd.
주 소 : Pottery Road Bovey Tracey Devon TQ13 9DS
전 화 : 01626 832 889
팩 스 : 01626 833 294
담당자 : John Mitchel
수입동향
- 업체현황 : 옥외레져용품 수입.공급상

수입관심품목 : fishing rod
수입관심도 : 한국제품 취급 경험 있으며, 생산업체의 접촉을 희망

○ 업체명 : Relum Ltd.
주 소 : Carlton Park Industrial Estate Kelsale Saxmundham Suffolk IP17 2NL
전 화 : 01728 603 271
팩 스 : 01728 603 061
담당자 : Mr. P. Stockdale
수입동향
- 업체현황 : 레져 및 캠핑용품 공급상
- 매출규모 : 연간 £3백만
- 수입선 : 유럽, 아시아, 미국

수입관심품목 : fishing rod, fishing tackle
수입관심도 : 한국제품 취급경험 있으며, 상기제품 공급가능업체 접촉을 희망

○ 업체명 : Ryobi Masterline Ltd.
주 소 : Cotteswold Road Teukesbury Glostershire GL20 5DJ
전 화 : 01684 299 000
팩 스 : 01684 292 557
담당자 : Mr. P Tallents
수입동향
- 업체현황 : 낚시용품 전문상
- 매출규모 : 연간 £180만
- 수입선 : 미국, 중국, 대만, 한국

수입관심품목 : fishing tackle, fishing rod
수입관심도 : 한국산 제품을 상당부분 취급하고 있으며, 공급가능업체의 접촉을 희망

스 위 스

1. 낚싯대

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
독 일	720	763	5.9	392	-15.0
프 랑 스	295	190	-35.6	120	10.1
이탈리아	233	238	2.1	123	9.8
오스트리아	76	132	73.6	89	85.4
중 국	115	262	127.8	217	85.4
대 만	103	-	-	8	-46.7
한 국	272	89	-67.3	130	73.3
일 본	-	100	-	48	100.0
미 국	203	103	-49.3	57	21.2
합 계	2,209	1,988	-10.1	1,255	17.9

자료원 : 스위스 연방통계청

환 율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)

나. 시장분석 및 전망

○ 학교 등 교육기관을 중심으로 자연친화적인 낚시에 대한 어린이 및 청소년들을 대상으로한 캠페인 영향으로 수요 증가세

○ 도처에 낚시하기 적당한 호수들이 산재해 있는 스위스의 양호한 자연여건에 비해 낚시인구는 전체인구의 약 2.5%에 해당하는 15만명에 불과해 관련업계의 적극적인 홍보와 캠페인이 이루어질 경우 높은 성장 잠재력을 갖추고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산은 품질면에서 중고급품으로 인정을 받고 있으나 몇 년전 가격인상으로 인해 여타 경쟁국 유명브랜드에 비해 불리해진 바, IMF체제 이후 호전된 가격경쟁력을 적극 활용해야함.

○ 현지 바이어들이 OEM방식에 의한 한국내 위탁생산에 높은 관심을 보이고 있는 바, 단기적으로 바이어들의 위탁생산 제안에 적극 대처해야함.

○ 향후 파손부품 교체, 유망 낚시터 및 낚시행사에 대한 대고객 정보제공 등 지속적인 서비스체제 구축이 필수적인 현지 시장에서 장기적으로 시장을 확보하기 위해서는 유럽 거점지역에서 현지 법인화하여 독자적인 소매 유통망 구축에 나서야함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Fishco
주 소 : Zuericherstr. 283, CH-8645 Jona, Switzerland
전 화 : 0041-55-210 9292
팩 스 : 0041-55-210 6169
담당자 : Mr. Evandro Kuersteiner
참고사항 : 과거 한국업체와 거래 경험이 있는 업체이며 몇 년전 한국업체와 가격문제로 인해 거래를 중단한 상태이나 최근 다시 한국업체들의 가격표 및 카탈로그 등 오파자료를 검토하기를 희망함.

○ 업체명 : Glardon S.A., Robert
주 소 : P.O.Box 99, CH-1337 Vallorbe, Switzerland
전 화 : 0041-21-843 1743/44
팩 스 : 0041-21-843 1059
담당자 : Mr. Hubert Blum
참고사항 : 한국 생산업체와 OEM 위탁생산 방안을 협의코자함.

○ 업체명 : Maradan & Cie
주 소 : 55, Rue de Lausanne, CH-1700 Fribourg, Switzerland
전 화 : 0041-26-322 5533
팩 스 : 0041-26-322 5346
담당자 : Mr. Pierre Maradan
참고사항 : 한국 생산업체로 부터 가격 등에 대한 오파를 받아보기 희망함.

2. PCB

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
독 일	29,743	32,352	8.7	13,690	-1.3
프 랑 스	5,642	6,434	14.0	2,961	29.4
이탈리아	16,339	16,883	3.3	7,068	1.2
오스트리아	5,713	8,728	52.7	5,411	91.6
스 페 인	3,882	4,871	25.4	2,490	43.9
태 국	1,297	5,331	311.0	2,544	15.9
중 국	1,338	2,312	72.8	1,440	64.3

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
대 만	4,500	13,781	206.2	6,518	27.4
한 국	1,716	2,992	74.3	1,621	44.6
일 본	7,512	4,548	-39.5	2,392	36.0
미 국	2,158	3,020	39.9	1,888	117.7
합 계	94,022	119,227	26.8	54,016	13.6

자료원 : 스위스 연방통계청
환 율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)

나. 시장분석 및 전망

○ 스위스 경기가 '98년 들어서면서 회복세를 보이고 PCB 주수요처인 전기·전자 및 기계류 산업의 수출이 호조를 보임에 따라 국내 총수요의 약 2/3를 차지하는 수입도 양호한 실적을 보이고 있음.

○ 주요 수입선인 독일, 이태리로부터 수입이 부진세를 보이고 있는 반면 아시아 지역, 미국 등의 진출이 큰 신장세를 보였으며 향후에도 현지 제조업체들의 Outsourcing 다변화가 지속될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주수요처인 전기.전자산업의 생산 형태가 하이테크 부문의 특수기기 부문에 집중된 결과 PCB 구매시 소량주문이 일반적인 바, 고객확보 차원에서 장기적으로 현지의 소량주문에 적극 대응해야함.

○ 또한 동품의 특성상 전기.전자 생산업체를 직접 접촉하여 오파하는 것이 바람직하며 현지 생산업체들의 Just In Time 부품공급체제에 맞추어 신속하고 정확한 딜리버리에 각별한 관심이 요망됨.

○ 한편 스위스에서 개최되는 대규모 관련전시회인 INTEL에 참가 또는 참관을 통해 현지 기술개발동향 등을 파악하는 한편 신규 거래선 발굴에 나서야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Cerberus AG
주 소 : CH-8708 Maennedorf, Switzerland
전 화 : 0041-1-922 6111
팩 스 : 0041-1-920 6332
담당자 : Mr. Pfaennler
참고사항 : 동사는 세계 최대 안전경보기 생산업체로서 한국으로부터 연간 200만불 정도의 PCB를 수입하고 있으며 관심업체는 우선 관련자료를 송부해 주길 희망하고 있음.

○ 업체명 : Schindler Aufzuege AG
주 소 : Zugerstr. 13, CH-6030 Ebikon, Switzerland
전 화 : 0041-41-445 3131
팩 스 : 0041-41-445 3900
담당자 : Mr. A. Peter
참고사항 : 세계 최대 엘리베이터 생산업체로서 한국의 PCB 생산업체와 거래에 관심을 보이고 있으며 우선 샘플 등 관련자료를 송부해 주길 희망함.

○ 업체명 : Mettler-Toledo AG
주 소 : Im Langacher, CH-8606 Greifensee, Switzerland
전 화 : 0041-1-944 2211
팩 스 : 0041-1-944 3060
담당자 : Mr. Vodica
참고사항 : 동사는 한국업체와 기술협력에도 많은 관심을 보이고 있으며 한국 생산업체로부터 가격 등에 대한 오파를 받아보기 희망함.

3. 노트북

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률
독 일	50,338	75,070	49.1
프 랑 스	6,662	10,865	63.0
화 란	18,904	14,944	-21.0
영 국	56,509	130,613	131.1
아일랜드	16,680	33,001	99.1
싱가포르	16,574	8,739	-47.3
대 만	67,751	68,862	1.6
한 국	4	1	-75.0
일 본	1,687	1,737	2.9
미 국	26,787	16,394	-38.8
합 계	273,355	371,159	35.7

주 : 1. 95년도 노트북 수입통계의 경우 연방통계청에 의해 별도 실적이 집계되지 않아 조사 불가함.
2. 환율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)
자료원 : 스위스 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 현지 유력 시장조사기관의 '98년도 시장전망에 의하면 데스크탑 및 노트북 전체 시장이 수량기준 최소 12% 이상 성장할 것으로 내다보고 있으며 특히 노트북의 경우 멀티미디어 기능 장착 고급기종이 등장하면서 기존 데스크탑 PC 교체시 노트북이 선호되고 재택근무가 확산됨에 따라 크게 성장할 전망임.

○ '97년도 노트북 수입이 전년대비 35.8% 급증한 3억 7,115만 스위스프랑을 기록하였으며 올해에도 전반적인 경기호조세 등을 감안할 때 30% 이상의 수입 신장이 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산은 성능면에서 유명 브랜드 제품에 비하여 손색이 없는 것으로 평가되고 있으나 작동용이성 측면에서 뒤지는 것으로 나타나고 있는 바, 현지인 체형 및 환경 등에 조화된 인체공학적 제품 개발에 신경을 써야함.

○ 단기적으로 브랜드 이미지상 불리점을 극복하기 위해서는 현지 유명 조립생산업체들을 접촉, 완제품보다는 부품 및 부속품을 적극 오파하는 방안을 강구해야함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Jet Computer AG
주 소 : Wiesholzerstr. 452, CH-8262 Ramsen, Switzerland
전 화 : 0041-52-742 9999
팩 스 : 0041-52-742 9900
담당자 : Mr. Waldvogel
참고사항 : 동사는 해외에서 부품을 수입하여 현지에서 조립생산하여 직접 실수요자를 대상으로 판매활동을 하고 있는 업체이며 한국업체들로부터 관련부품 및 부속품, 악세사리 등에 대한 오파를 희망하고 있음.

○ 업체명 : Asonic Elbatex AG
주 소 : Schwimmbadstr. 45, CH-5430 Wettingen, Switzerland
전 화 : 0041-56-437 9292
팩 스 : 0041-56-427 2070
담당자 : Mr. Wuetrich
참고사항 : 한국의 소량주문 수용가능한 생산업체와 거래를 희망함.

○ 업체명 : Dicom AG
주 소 : Grundstr. 14, CH-6343 Rotkreuz, Switzerland
전 화 : 0041-41-799 8282
팩 스 : 0041-41-799 8295
담당자 : Mr. Ferrero
참고사항 : 한국산 노트북에 높은 관심을 보이고 있으며 우선 관련카탈로그, 가격표 등 상담자료를 송부해 주길 희망하고 있음.

4. 선글라스

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1995	1996	증 감 률	1997	증 감 률
독 일	4,517	4,247	-6.0	6,842	61.1
프 랑 스	8,744	7,512	-14.1	8,176	8.8
이탈리아	6,135	9,338	52.2	11,086	18.7
오스트리아	1,289	622	-51.8	721	15.9
아일랜드	1,907	1,552	-18.7	767	-50.6
중 국	1,697	2,488	46.6	2,484	-0.2
홍 콩	141	132	-6.4	219	65.9
대 만	2,770	3,083	11.3	2,581	-16.3
한 국	111	134	20.7	68	-49.3
일 본	556	320	-42.5	271	-15.4
미 국	2,623	4,322	64.7	4,713	9.0
합 계	32,956	35,869	8.8	40,757	13.6

자료원 : 스위스 연방통계청

환 율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)

나. 시장분석 및 전망

○ 스위스에서 최근 오존층 파괴로 인한 자외선 노출이 심해지면서 선글라스가 산악하이킹, 스키 등 스포츠 활동시 필수품으로 자리잡고 있으며 특히 자외선 노출에 따라 눈 손상 위험율이 높은 어린이의 경우 평소 화창한 날 외출시에도 선글라스를 착용하는 등 수요가 크게 늘고 있음.

○ 눈 보호기능이 중시되면서 전문안경점에서도 선글라스를 많이 취급하고 있으며 관련업계의 추정에 의하면 소매 매출액 기준 전문안경점의 선글라스 판매비중이 약 40%에 달하는 것으로 알려지고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 선글라스를 취급해본 Suva사의 Mr. Kuster에 의하면, 렌즈의 자외선 및 적외선 보호기능 등에서 뒤지고 저가품이라는 일반 소비자들의 인식으로 인하여 마케팅에 많은 애로를 겪었다는 반응인 바 선글라스 렌즈의 성능을 강화하는 한편 현지 전문지 등에 홍보활동을 적극화해야 함.

○ 서양인들의 얼굴 구조 등에 맞추어 착용감, 측면보호기능을 강화해야 하며 최근 가벼운 안경테가 크게 선호되고 모드성이 강조되고 있는 바, 선글라스테의 경우 경량의 플라스틱제를 활용하는 것이 유리할 것으로 판단됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Manor AG
주 소 : DIV. 3, Rayon 13, Rebgasse 34, CH-4005 Basel, Switzerland
전 화 : 0041-61-686 1543
팩 스 : 0041-61-686 1850
담당자 : Mrs. Rese
참고사항 : 우선 한국업체로부터 상담자료를 접수하여 검토하고자 함.

○ 업체명 : Evus Partner AG
주 소 : Hermetschloostr. 77, CH-8010, Switzerland
전 화 : 0041-1-439 9927
팩 스 : 0041-1-432 6131
담당자 : Mr. Sieber
참고사항 : 우선 한국업체로부터 상담자료를 접수하여 검토하고자 함.

5. 운동화

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률	'98(1~5)	증 감 률
독 일	2,801	2,593	-7.5	1,918	59.7
프 랑 스	524	642	22.5	197	-26.0
이탈리아	2,798	3,115	11.3	1,255	-15.8
중 국	1,329	1,607	20.9	1,371	50.0
대 만	75	105	40.0	9	-87.2
한 국	74	562	59.4	579	119.3
인도네시아	646	602	-6.9	870	133.2
미 국	254	233	-8.3	116	-4.2
합 계	10,553	12,027	13.9	7,445	26.1

자료원 : 스위스 연방통계청
환 율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)

나. 시장분석 및 전망

○ '90년초 부터 시작된 스위스 경제침체가 '97년 하반기를 고비로 서서히 회복세를 보이고 있으며 그동안 소비자들의 소비지출억제 현상이 다소 완화돼 신발류 부문에 긍정적으로 작용할 전망임. UBS경제연구소가 전망한 '98년 신발류 소매유통경기에 의하면, '97년까지 지속된 침체국면에서 벗어나 회복세를 보일 것으로 분석되고 있음.

○ 스위스 국민 1인당 년간 평균 신발 구입 족수는 '96년도에 가죽제신발 3.19족, 기타신발 2.45족, 총 5.64족에 달하였음. 최근 몇 년간 지속된 경기침체를 반영, 스위스 국민 1인당 신발구입 족수가 매년 감소하는 추세를 보였으나 '97년도 하반기 부터 경기회복세에 접어듬에 따라 점차 개인당 신발구입족수도 상승세를 보일 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근 경기침체 영향으로 고급품 수요가 퇴조하고 중가품에 대한 선호도가 늘어나고 있어 품질에 자신이 있으나 브랜드명 때문에 그동안 진출이 미약했던 우리나라산 진출을 시도할 수 있는 호기라고 판단됨.

○ 조깅화, 등산화 등 스포츠 및 레져와 밀접한 신발류의 경우 Intersport 등 스포츠용품 전문 유통업체들에 의하여 수입, 유통되고 있는 바 대형 신발체인보다는 이들 스포츠용품 전문유통업체들을 직접 접촉하는 것이 바람직하며 일반 신발류의 경우, 현지의 대형 유통체인점 또는 유통업체에 공급하는 분배업체를 공략하는 것이 효과적임.

○ 유명 브랜드들이 치열하게 경쟁하고 있는 스위스 신발시장에 신규브랜드가 진입하기 위해서는 가격 및 품질조건이 월등해야 가능하다는 점을 유념해야 하며 유명 전문유통업체들은 판매자 브랜드 부착 OEM 방식에 의한 수입조건을 제시하고 있음.

○ 과거 5~6년전 가격조건 등이 여타 경쟁국에 비해 불리해지면서 한국과 거래관계를 중단하였던 일부 현지 유통업체들이 최근 원화약세로 인한 수입가격조건이 크게 호전된데 대하여 관심을 나타내고 있는 바, 한국업체와 거래시 문제점으로 지적되고 있는 최소주문량 등에 유연하게 대처할 경우 거래성사가 가능성이 밝다고 분석됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Engros Schuhhaus AG
주 소 : Allmendstr. 25, 8953 Dietikon, Switzerland
전 화 : 0041-1-745 4511
팩 스 : 0041-1-745 4590
담당자 : Mr. buergler
참고사항 : 동사는 Dosenbach, Ochsner 등 현지유통업체에 신발류를 수입, 공급하고 있는 대표적인 현지 도매 분매업체임.

○ 업체명 : Intersport International
주 소 : Obere Zollgasse 75, 3072 Ostermundigen, Switzerland
전 화 : 0041-31-930 7111
팩 스 : 0041-31-930 7121
담당자 : Mr. Markus Rist
참고사항 : 동사는 '96년도에 CAMARO, ZENTRASPORT사 등과 합병을 통해 스위스 스포츠용품시장의 38%를 점하는 스위스내 최대 스포츠용품 유통업체로 등장하였음.(현재 동사의 상호 "Intersport" 소매전문점으로 운영되고 있는 소매점 Outlet 수가 400개 이상에 달하고 있음.)

○ 업체명 : Hac SA
주 소 : Av. des Baumettes 9, 1020 Renens, Switzerland
전 화 : 0041-21-636 4536
팩 스 : 0041-21-636 4539
담당자 : Mr.Wauthier
참고사항 : 동사는 현재 스위스내 50개 스포츠용전문점을 운영하고 있으며 프랑스 본사와는 독자적으로 현지 경영체제를 갖춰놓고 있음.
- 자본금 : S.Fr. 2.5백만
- 종업원 : 250명

6. 전자레인지

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
독 일	2,709	2,275	-16.1	995	8.0
프 랑 스	2,752	3,250	18.1	1,475	18.7
이탈리아	1,049	265	-74.8	1,288	469.9
영 국	3,636	4,862	33.7	1,835	-26.3
스 웨 덴	3,182	2,818	-11.5	2,272	132.5
중 국	829	1,328	60.1	502	26.4
한 국	9,501	5,788	-39.1	4,551	30.4
일 본	201	215	6.9	74	-19.5
합 계	24,620	21,005	-14.7	13,507	34.1

자료원 : 스위스 연방통계청
환 율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 젊은 신세대를 중심으로 대형 식품회사들의 Ready-Made 식품을 전자레인지에 간단히 조리해 먹는 식습관이 크게 확산되고 있으며 다기능 신제품이 속속 시장에 등장함에 따라 현지 수요자들의 전자레인지 수요도 크게 확대되고 있음.

○ 향후에도 현지 경기 회복세, Ready-Made 식품의 품질 개선, 간단한 식사습관 확대 등으로 국내수요 전량을 수입에 의존하는 스위스 전자레인지 시장이 지속 성장할 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산은 품질면에서 호평을 받고 있으나 브랜드이미지 및 A/S 등의 면에서 현지에 직판장을 운영하는 유럽의 대형전자업체들에 비해 다소 불리하게 작용하고 있는 바, 츄리히 등 몇 개 거점지역을 중심으로 소매 가전직판장 운영을 적극 고려해야함.

○ 현지 소비자들이 위생과 밀접한 동품 구매시 Warentest 등 상품테스트 전문지의 평가를 참고하여 구매하는 경향이 높은 바, 유럽내 주요 상품테스트 기관을 상대로 적극적인 홍보 및 이미지 개선 노력을 기울이는 한편 동 테스트 결과 미비점으로 지적된 단점의 보완에 만전을 기해야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Falcomat AG
주 소 : Allmendstr. 134, CH-4058 Basel, Switzerland
전 화 : 0041-61-601 1919
팩 스 : 0041-61-601 5755
담당자 : Mr. Gutekunst
참고사항 : 한국산 전자레인지에 관심을 보이고 있는 바이어로서 현재 독일에서 수입중임.

○ 업체명 : Novelan AG
주 소 : Buchserstr. 31, CH-8108 Daellikon, Switzerland
전 화 : 0041-1-847 4848
팩 스 : 0041-1-847 4849
담당자 : Mr. Cantieni
참고사항 : 전자레인지 수입업무를 중단한 상태이나 가격 등 거래조건이 맞을 경우 한국산 수입을 적극 고려하겠다는 입장임.

○ 업체명 : Dipl. Ing Fust AG
주 소 : Buchental 4, CH-9245 Oberbueren, Switzerland
전 화 : 0041-71-955 5219
팩 스 : 0041-71-955 5432
담당자 : Mr. Mueller Guido
참고사항 : 동사는 현재 다양한 브랜드 제품을 함께 판매하고 있으며 한국산에도 높은 관심을 보이고 있음.

7. 도난경보기

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
독 일	11,452	13,967	21.9	5,754	-4.3
프 랑 스	1,405	2,304	63.9	1,862	119.8
이탈리아	2,710	2,567	-5.3	980	-18.3
영 국	767	1,147	49.5	544	50.6
중 국	525	893	70.1	531	458.9

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
홍 콩	88	637	623.8	210	-55.5
대 만	582	501	-14.0	288	13.8
한 국	154	85	-44.9	76	-
일 본	113	99	-12.4	106	140.9
미 국	1,507	1,935	28.4	1,235	80.8
합 계	24,470	28,004	14.4	13,180	13.2

주 : 1. 환율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)
2. 상기 수입실적에는 화재경보기와 도난경보기 실적이 모두 포함된 것임.
자료원 : 스위스 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 스위스에서 연간 발생하는 평균 주거 또는 건물 침입범죄 건수가 약 67,000회에 달하고 있으며 최근들어와 경제침체, 구유고 등지로 부터 난민 등 유입 증가로 침입 범죄가 크게 늘면서 도난경보기에 대한 수요가 확산되고 있음.

○ 최근 저가 콤팩트형 및 무선형 도난경보기에 대한 수요가 크게 일고 있으며 이에따라 지속적으로 판매단가가 하락하고 중국 등 아시아산 도난경보기 수입이 호조를 보이고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 도난경보기 시장의 경우 수입상이나 분배업자를 통하는 것보다 안전시스템 설치 또는 운영업체를 접촉하여 진출하는 것이 효과적임.

○ 최근 스위스보험협회(SSV) 비인증 도난경보기 설치 전문업체들이 우후죽순으로 시장에 등장하면서 현지의 보험회사 및 안전.치안관련기관들이 신뢰할만한 도난경보기 공급업체 등에 대한 정보를 제공하고 관련경보기를 전시하고 있는 바, 이들 기관들을 상대로 한 홍보활동을 적극 고려해야함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : EM Haustechnik GmbH
주 소 : Laendlistrasse 26, CH-3047 Bremgarten, Switzerland
전 화 : 0041-31-302 1111
팩 스 : 0041-31-302 2555
담당자 : Mr. Markus Nydegger
참고사항 : 동사는 한국산 무선경보기 시스템 수입에 높은 관심을 보이고 있으며 433 MHz 무선경보기 및 관련부속품 수입을 희망하고 있음.

○ 업체명 : SI-ELECTRONIC Co.
주 소 : Islerenweg 2, CH-8708 Maennedorf, Switzerland

전 화 : 0041-1-920 3232
팩 스 : 0041-1-920 4683
담당자 : Mr. Scherrer
참고사항 : 한국 업체들로부터 우선 관련카탈로그 등 소개자료를 받아보기 희망하고 있음.

○ 업체명 : Alarmcom AG
주 소 : Industriestr. 1, CH-8604 Volketswil, Switzerland
전 화 : 0041-1-946 0878
팩 스 : 0041-1-946 0877
담당자 : Mr. Thomas Pedrett
참고사항 : 동업체도 우선 한국업체들의 카탈로그 등 제품소개 자료를 검토하기 희망하고 있음.

8. 금속안경테

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
독 일	16,381	17,777	8.5	9,845	28.9
프 랑 스	9,291	11,500	23.7	5,182	-0.9
이탈리아	17,175	12,394	-27.9	5,022	-32.2
중 국	192	909	373.4	285	-42.8
홍 콩	303	412	35.9	37	-80.9
한 국	216	247	14.3	58	-25.7
일 본	3,034	3,645	20.1	1,444	19.5
미 국	1,019	1,779	74.5	833	13.1
합 계	50,547	50,728	0.3	23,848	4.4

환 율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)
자료원 : 스위스 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 스위스 안경테 수요자들이 중년층을 중심으로 보수적인 Classic 모델을 많이 찾고 있는 반면 최근 젊은층은 다양한 개성 모델을 선호하고 있으며 안경테 교체율도 높아지는 추세를 보이고 있음.

○ 스위스안경사협회가 안경착용자들을 대상으로 '93년 및 '97년 두차례에 걸쳐 실시한 안경교체동기 조사에 의하면, 안경착용자들이 갈수록 착용자의 기호변화, 안경테 패션 변화 등의 이유로 안경을 새로 구입하는 추세가 높아지고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지 바이어들이 한국 업체들과 거래시 최대 애로사항으로 꼽고있는 최소 주문량 문제를 해결하기 위해서는 현지 전문전 참관, 세일즈 출장 등을 통해 현지 수요자들의 선호도 및 취향을 정확히 파악한 후 최신 인기모델 또는 재고 리스크가 크지않은 클래식 모델을 사전 수요 예측에 의해 생산한 후, 현지 도매상, 일반 안경전문점 등을 상대로 최소주문량에 구애되지 않고 직판하는 방안을 강구해야 함.

○ 또한 현지 주요 바이어들은 이탈리아 Mido Show 등 유명 전문전을 통해 계절별 구매를 결정하고 있으며 한국업체와 상담조건으로 유럽내 유명 전문전에 한국업체의 전시부스 참가 여부를 거론하는 경우가 종종 발견되고 있어 관련조합 주도에 의한 공동전시관 또는 KOTRA를 통한 한국관 형태의 전문 전시회 참가가 시급함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Von Hoff AG
주 소 : Ruetistr. 16, CH-8952 Schlieren, Switzerland
전 화 : 0041-1-738 2222
팩 스 : 0041-1-738 2288
담당자 : Mr. Enz
참고사항 : 동사는 주로 유명브랜드를 취급하고 있으며 한국업체들로 부터 어린이용 고급 안경테 및 선글라스에 대한 오파를 받기 희망하고 있음.

○ 업체명 : Pentax(Schweiz) AG
주 소 : Industriestrasse 2, CH-8305 Dietlikon, Switzerland
전 화 : 0041-1-833 3860
팩 스 : 0041-1-833 5654
담당자 : Mr. Markus Furrer
참고사항 : 동사는 금년 봄 이탈리아 밀라노에서 개최된 Mido Show를 통해 올 시즌 수요량을 기주문한 결과, 당분간 수입상담 등에 소극적일 것으로 판단되는 바, 올 가을경부터 '99년도 시즌을 겨냥해 스위스 수요자 취향에 맞춘 고급품 위주의 오파가 바람직함.

○ 업체명 : Kost & Brechbuehl
주 소 : Pilatusstr. 19, CH-6003 Luzern, Switzerland
전 화 : 0041-41-210 9623
팩 스 : 0041-41-210 9650
담당자 : Mr. Bravand
참고사항 : 동바이어의 경우, 한국업체들의 관련카탈로그 및 가격표 검토후 Trial Order 여부를 검토하겠다는 입장임.

○ 업체명 : Lunetta AG
주 소 : Hohlstr. 612, CH-8048 Zuerich,Switzerland
전 화 : 0041-1-432 2010

팩 스 : 0041-1-432 8242
담당자 : Mr. Pluznik
참고사항 : 동바이어의 경우, 한국업체들의 관련카탈로그 및 가격표 검토후 Trial Order 여부를 검토하겠다는 입장임.

○ 업체명 : Interoptica AG
주 소 : Hotzenwiese 14, CH-8133 Esslingen, Switzerland
전 화 : 0041-1-984 3281
팩 스 : 0041-1-984 0548
담당자 : Mr. Schuttenhelm
참고사항 : 동바이어의 경우, 한국업체들의 관련카탈로그 및 가격표 검토후 Trial Order 여부를 검토하겠다는 입장임.

9. 초음파진단기

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~4)	증 감 률
독 일	6,310	6,803	7.8	2,008	-11.1
프 랑 스	830	931	12.1	8,176	2,236.0
이탈리아	113	380	236.2	107	-66.5
화 란	4,494	4,797	6.7	2,595	32.2
오스트리아	4	1,110	27,750	354	59.4
영 국	1,054	608	-42.4	268	-23.7
노르웨이	4,209	5,387	27.9	1,317	-34.0
이스라엘	1,203	1,987	65.1	96	-90.2
한 국	188	241	28.1	-	-
일 본	4,792	5,529	15.3	1,968	-3.9
미 국	9,046	14,799	63.5	3,626	-25.7
합 계	32,956	43,466	31.8	13,034	-16.7

환 율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)
자료원 : 스위스 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 스위스의 초음파 영상진단기 수입이 '97년도에 전년대비 32% 급증한 S.Fr. 4,346만으로 호조를 보였으며 '98년도 들어와 4월말 현재 전년 동기대비 17% 감소한 S.Fr. 1,303만으로 나타나고 있으나 이와같은 수입 감소세는 오는 7월중 입법화될 예정인 새로운 의료보험법과 관련하여 현지 수입업체들의 관망세가 영향을 미친 것으로 분석됨.

○ 현지 관련업계에 의하면, 스위스의 초음파영상진단기 시장규모는 연간 약 1억불 규모에 달하는 것으로 추정되고 있는데, 스위스내 유일한 초음파영상기 생산업체인 Kontron Instruments AG가 스위스 시장의 약 10%를 공급하고 있는 가운데 수입 제품이 전체 시장의 약 90%를 점하고 있음.

○ 새로운 의료보험법이 오는 7월중 도입될 경우, 2회까지 임신부들의 초음파검사가 의료보험 수혜범위에 포함됨에 따라 동시장이 활기를 띨 것으로 전망됨.

○ 한편 우리나라는 '96년도에 전체 초음파영상진단기 수입시장의 0.57%을 점하는데 그친 S.Fr. 18만을 기록, 아직 진출 초기단계에 머물고 있으나 '97년도 들어와 전년대비 28.2% 증가한 S.Fr. 24만의 실적으로 꾸준히 스위스 초음파영상진단기 시장을 노크하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 초음파영상진단기의 경우, 의료기기라는 제품의 특성으로 인하여 철저한 에프터서비스, 사용자교육 등이 필수적이며 스위스 초음파영상진단기 시장의 주요 공급업체들은 독자적인 서비스체제를 구축, 대고객 서비스에 나서고 있음.

○ 또한, 스위스 초음파영상진단기 시장에 진출하기 위해서는 SEV(Swiss Electrotechnical Association : 스위스 전기.전자기술협회)를 통해 스위스의 의료기기 안전규격인 MDD (Medical Device Directive Approval) 인증을 득해야 하는 등 초기 진출시 기술장벽도 만만치않은 실정임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SEV(Schweizerischer Elektrotechnischer Verein)
주 소 : Luppmenstrasse 1, CH-8320 Fehraltorf, Switzerland
전 화 : 0041-1-956-1331
팩 스 : 0041-1-956-1122
담당자 : Mr. Roland Iseli

○ 업체명 : Morwell Medical GmbH
주 소 : Gewerbestrasse 9, CH-8132 Egg b.Zuerich, Switzerland
전 화 : 0041-1-986-2638
팩 스 : 0041-1-984-0929
담당자 : Mr. Joseph Moradian
참고사항 : 동사는 현재까지 한국산 제품을 취급해본 경험이 없는 실정이나 한국업체들이 관련카탈로그 등을 송부해줄 경우 검토후 한국업체들과 가격 등 구체적인 거래조건에 대해 협의하겠다는 입장임.

○ 업체명 : LMT Leuenberger Medizintechnik AG
주 소 : Industriestr. 19, CH-8304 Wallisellen, Switzerland
전 화 : 0041-1-877-8400
팩 스 : 0041-1-877-8410

담당자 : Mr. Hueni
참고사항 : 동사는 초음파영상기 제품에 대해서 높은 관심을 보이고 있으나 수입관심품목의 용도가 진단이 아니라 치료용(Therapy)이라고 못박고 있음.

○ 업체명 : Amstutz-Produkte AG
주 소 : Luzernstrasse 11, CH-6274 Eschenbach LU, Switzerland
전 화 : 0041-41-448-1441
팩 스 : 0041-41-448-2189
담당자 : Mr. Neyses
참고사항 : 동사는 과거에 한국산 초음파영상진단기를 취급해본 경험이 전무한 실정이나 한국업체들로 부터 오파에 많은 관심을 보였음.

○ 업체명 : Polymed Medical Center AG
주 소 : Industriestr. 59, CH-8152 Glattbrugg, Switzerland
전 화 : 0041-1-810-0362
팩 스 : 0041-1-810-3532
담당자 : Mr. Mastai
참고사항 : 현재 일본에서 수입중이나 한국산에 관심을 보이고 있으며 우선 한국의 관심업체들이 동사를 접촉하여 오파해줄 것을 희망하고 있음.

○ 업체명 : Sherine Med AG
주 소 : Kirchstr. 7, CH-3427 Utzenstorf, Switzerland
전 화 : 0041-32-665-0555
팩 스 : 0041-32-665-0559
담당자 : Mr. Schaer
참고사항 : 동사는 일반 의료기기를 취급하는 회사로서 과거 초음파영상진단기를 수입한 바 없으나 한국업체들이 오파해올 경우 수입 가능성을 적극 검토하겠다는 입장임.

10. 금 형

가. 최근 수입동향

(단위 : S.Fr. 천, %)

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
독 일	55,441	65,589	18.3	29,186	6.9
프 랑 스	12,860	11,178	-13.1	6,927	89.8
이탈리아	19,530	23,078	18.1	8,545	4.1
오스트리아	32,587	32,655	0.2	4,450	-66.4
포르투갈	3,599	3,625	0.7	2,276	14.1
대 만	279	96	-65.6	150	61.2

국 별	1996	1997	증 감 률	98(1~5)	증 감 률
대 만	279	96	-65.6	150	61.2
한 국	18	145	705.5	65	-57.3
미 국	2,387	2,675	12.0	1,114	-13.6
합 계	173,271	202,912	17.1	90,181	8.4

환 율 : US$ 1 = S.Fr. 1.24('96), 1.45('97), 1.481('98 1~5)
자료원 : 스위스 연방통계청

나. 시장분석 및 전망

○ '97년 하반기부터 주물산업, 기계산업 등 금형 수요처가 '90년초부터 지속된 침체국면에서 벗어나 점진적인 경기회복세를 보이고 있어 금형시장도 '97년을 기점으로 활기를 띨 전망임.

○ 스위스의 경우 기계산업 등 제조업체들이 금형 생산시 국내외 외부 전문업체에 Outsourcing하는 방식을 많이 이용하고 있으며 동추세는 향후에도 더욱 강화될 전망임.

○ 현지 금형 수요업체들이 고급.초정밀 금형의 경우 최고 기술을 갖춘 것으로 평가되는 스위스 금형업체에 대부분 의존하는 반면 정밀도가 떨어지는 범용제품의 경우 헝가리 등 구동구권 국가들에 선별 발주하는 양상을 보이고 있음.

○ 발주자와 금형 수주업체간 의사소통, 기술.규격상 조화성, 신뢰관계 등이 중시되는 금형시장의 특성을 감안할 때 유럽, 구동구권 업체들이 양호한 입지조건을 갖추고 있어 그만큼 우리나라 등 아시아산 진출에는 한계가 따르고 있음.

○ 복잡한 기술적 도면 등을 필요로 하는 발주업체와 금형 공급업체간 거래관계가 인터넷 등을 통한 Online 데이터 전송방식으로 크게 전환되고 있어 갈수록 기술적 의사소통 등에 Digital 기술이 일반화될 전망임.

○ 금형 주수요처인 주물 생산업계의 수가 현지의 엄격한 환경보호 규정으로 인해 '80년 112개사, '90년 85개사, '97년 68개사 등으로 갈수록 사양산업화 하는 양상을 나타내고 있으며 이에따라 현지 금형업체들도 핵심기술, 소재별로 전문화하는 양상임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 장기간에 걸친 기술적 신뢰관계, 원활한 의사소통 등이 중요한 동제품의 특성상 문화적 배경이 다른 현지 업체들로부터 수주를 받는데 일정한 제약이 따르고 있으나 최근 인터넷 등을 통한 Online 발주방식이 일반화되면서 지리적 불리점 등이 극복되고 있는 바, 장기적인 안목에서 현지 수요업체들을 적극 접촉, 시험주문 확보후 지속적으로 상호신뢰관계를 구축해가야 할 것임.

○ 당관이 접촉한 Ferrum AG의 Mr. Hitz씨는 스위스 제조업계에서 Just In Time 생산방식이 일반화돼 금형 발주시 거래업체의 정확한 납기준수 능력을 최우선적으로 고려하고 다음으로 정밀도 등 품질수준을 검토한다는 주장이며 과거 체코 등에서 50% 이

상 저렴한 가격의 오파를 받은 적이 있으나 납기준수능력에 대한 우려 때문에 거래를 포기했다는 지적임.

○ 최근 동시장의 수요가 품질수준, 수요처에 따라 다층화, 세분화되고 있어 그만큼 틈세 시장 진출 가능성이 높아지고 있는 바, 현지 발주 가능업체들을 수시 접촉하여 유대관계를 활성화하고 국내 금형조합 등 단체 차원에서도 스위스 금형협회 등과 교류관계를 확대해야 할 것임.

○ 보수성이 강한 금형산업의 발주업체와 수주업체간 거래관계를 감안할 때, 단순한 접촉을 통한 오파보다는 현지에서 개최되는 Swisstech 등 관련전시회에 참가하여 적극적으로 한국 금형업체들의 기술력을 소개하고 홍보하는 것이 효과적임.

○ 아울러 플라스틱 금형의 경우, 스위스 플라스틱협회가 금형 및 프라스틱 제품 공급업체 데이터베이스를 구축, 수요업체에 Hot Line 방식으로 유료서비스하고 있는 바, 국내 관련업체 공동으로 공급가능한 금형품목 리스트를 동데이타베이스에 등록하여 수요업체를 지속적으로 발굴하는 방안을 강구해야함.

○ 한편 동테이타베이스에 등록하기 위해서는 스위스내 거래업체, 수입상 또는 츄리히무역관 등 현지소재 업체 명의로 등록해야 하며 스위스 플라스틱협회 비회원의 경우 20개 품목 등록에 S.Fr. 330의 수수료를 지불해야함. (20개 품목 이후 매 10개 품목당 S.Fr. 30이 추가됨.)

<신청기관>

○ Kunststoff-Verband Schweiz KVS
주 소 : Schachenallee 29, 5000 Aarau, Switzerland
전 화 : 41-62-823-0863
팩 스 : 41-62-823-0762
E-Mail : info@kvs.ch
담당자 : Mrs. Anita Wehrli

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Giesserei Emmenbruecke AG
주 소 : Rueggisingerstr. 2, 6020 Emmenbruecke, Switzerland
전 화 : 0041-41-269-3131
팩 스 : 0041-41-269-3132
담당자 : Mr. Stockel

○ 업체명 : Giesserei Hegi AG
주 소 : Emmentalstr. 12, 3414 Oberburg, Switzerland
전 화 : 0041-34-422-8044
팩 스 : 0041-34-422-2347
담당자 : Mr. Kampfer

○ 업체명 : Von Roll AG
주 소 : J. Renferstr. 51-55, 2500 Biel 8, Switzerland
전 화 : 0041-32-341-7444
팩 스 : 0041-32-341-1310
담당자 : Mr. Chumpee

○ 업체명 : Alu Menziken Guss AG
주 소 : 5728 Gontenschwil, Switzerland
전 화 : 0041-62-767-3838
팩 스 : 0041-62-767-3808
담당자 : Mr. Eichholzer

○ 업체명 : Erzenberg Giesserei AG
주 소 : Erzenbergstr. 6, 4410 Liestal, Switzerland
전 화 : 0041-61-921-2240
팩 스 : 0041-61-921-0802
담당자 : Mr. Lehmann

이 탈 리 아

1. 자동차 오일필터

가. 최근 수입동향

(단위 : Lit 백만)

국 별	1995	1996	1997
프 랑 스	14,154	15,069	14,203
독 일	34,573	33,077	35,623
영 국	4,872	5,125	5,017
벨 기 에	4,362	5,206	6,759
스 웨 덴	2,549	1,664	1,534
스 페 인	2,427	4,340	5,025
일 본	1,589	1,343	813
한 국	795	1,824	2,311
총 계	76,014	82,393	93,972

환 율 : US$ = Lit 1,629('95) , 1,543('96), 1,703('97)
자료원 : 이하 별도 명기외 이탈리아 통계청

나. 시장분석 및 전망

○ 이탈리아 정부의 자동차 구입 인센티브 제도 시행 이후 신차에 대한 꾸준한 수요 및 중고차 폐기율 증가, 특히 배기가스 배출에 대한 규정 강화로 인해 일정한 품질수준 이상의 오일필터에 대한 수요 증가 추세

○ 일본과 한국산 자동차의 진출이 늘어남에 따라 향후 오일필터 수입이 더욱 늘어날 것으로 전망됨. 특히 한국산은 여타 유럽국가 제품보다 품질대비 가격경쟁력을 갖추고 있는 것으로 평가되고 있으며 관련업계에서는 향후 5년 이내에 한국제품의 진출비율이 5배 이상 늘어날 것으로 기대

○ 98년 한국산 수입 전망 : 전년대비 금액기준 10% 증가 전망(관련업계)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이중 필터링이 가능한 제품 공급 :
근래들어 유통량이 증가하고 있는 제품은 이중 필터링이 가능한 제품으로서 사용중이나 사용후의 재활용면에서 환경에 전혀 유해하지 않은 특성을 갖고 있는 것으로 알려지고 있음.

○ A/S시장을 목표로 한 마케팅 강화 :
이탈리아 관련 시장에서 자동차 메이커의 순정부품(필터)이 차지하는 비중이 전체수요의 약 30%이고 나머지는 A/S시장으로 분류되는 일반공급업체의 제품임. 따라서 A/S시장을 목표로 마케팅을 강화하는 것이 필요하며 이 시장에는 유통업체도 많아 상대적으로 진출 가능성이 높음.

○ 기술 혁신 :
현재 한국제품의 수입가격 수준이 독일제품의 절반에도 못미쳐 중저가품의 이미지를 벗어나는 것이 시급하며 이를 위해서는 고기술의 혁신적인 제품으로 승부를 걸어야 할 필요가 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ALMONDO RICAMBI SRL
주 소 : VIA SUSA 40, 10138 TORINO
전화 및 팩스 : 39-11-4473614 / 39-11-4473631
담당자 : MR. PIERINO ALMONDO

○ 업체명 : INT'L B & CAR SRL
주 소 : VIA CARDUCCI 10, 20090 VIMODRONE, MILANO
전화 및 팩스 : 39-2-2650134 / 39-2-2650380
담당자 : MR. MASSIMO

○ 업체명 : IN.CO.FIN SRL
주 소 : VIA DELLE INDUSTRIE 15-27, 20020 ARESE(MI)
전화 및 팩스 : 39-2-93581670 / 39-2-93581064
담당자 : MR. CHIONACCHI

○ 업체명 : RHIAG SPA
주 소 :VIALE DE GASPERI, 20154, MILANO
전화 및 팩스 : 39-2-3078439 / 39-2-33403772
담당자 : MS. FRANCO

2. 필터용 정수기

가. 최근 수입동향

(단위 : Lit 백만)

국 별	1995	1996	1997
독 일	17,258	12,485	13,497
프 랑 스	16,410	13,131	11,131
미 국	8,919	8,369	10,894

국 별	1995	1996	1997
영 국	6,759	5,707	5,501
네델란드	1,404	1,809	2,820
벨 기 에	3,936	2,049	2,531
덴 마 크	1,312	1,322	1,649
스 위 스	4,285	2,754	1,213
포르투갈	724	795	742
일 본	1,174	623	459
한 국	218	206	429
총 계	66,419	52,955	54,188

나. 시장분석 및 전망

○ 이탈리아는 DRINKING WATER의 1/6에 해당하는 세계에서 가장 높은 미네랄 워터의 소비율을 보이고 있는 관계로 가정용 및 산업용 정수기 수요도 증가추세에 있음. 한국산 제품에 대한 품질 인지도가 높고 한국측이 기술 노하우를 보유

○ 98년 한국산 수입전망 : 전년대비 금액기준 3% 증가(이탈리아 기계공업 협회전망)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 기술혁신 및 유능한 에이전트 선정 :
고품질을 선호하는 이탈리아 시장특성상 기술력과 혁신성 있는 제품공급이 필요하며 기술적인 지원과 부품조달이 가능한 노련한 현지 에이전트 선정도 중요함.

○ 관련 조달시장 참여 :
정수기 뿐만아니라 폐수 및 정수 처리 제품 및 시설등 관련 분야의 공공분야 조달 시장도 적극 고려해 볼만함. 현재 나폴리 및 카라비아 해안지역, PUGLIA 지방에서 폐수처리 프로젝트가 진행중이며 밀라노 시당국에서도 향후 2년내에 약 3,250백만 달러 규모의 3개의 폐수처리 공장을 신설할 계획을 보유

○ 전문 전시회 참가 :
그외 제품 인지도 제고와 시장 진출 기회 발굴을 위해 관련 전시회인
1) TAU EXPO
격년제, ITALIAN ASSOCIATION OF ENVIRONMENTAL PROTECTION COMPANIES과 RPOMEXOP SRL 주관(VIA L SODERINI 25, 20146 MILAN, T : 39-2-4234258, F : 39-2-4236919)
2) SEP POLLUTION
격년제, PADOVAFIERE 주관(VIA TOMMASEO 59, 35121 PADOVA,
T :39-49-840-564, F : 39-49-840-570)
참여도 바람직할 것으로 사료됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : RUPNIK S.P.A
주 소 : VIA C.R. CECCARDI 2-11 1161121 GENOVA
전 화 : 39-10-581894/5
팩 스 : 39-10-584277

○ 업체명 : EUROIMPEX ITALIA S.R.L
주 소 : VIA REIS ROMOLI 4 20019 SETTIMO MILANESE (MI)
전 화 : 39-2-33501213
팩 스 : 39-2-33501294

○ 업체명 : AMBIENTE S.P.A
주 소 : VIA RAMIRO FABIANI 3 20097 SAN DONATO MILANESE(MI)
전 화 : 39-2-5201
팩 스 : 39-2-52036796

○ 업체명 : BIOTECH SISTEMI SRL
주 소 : VIA PALEOCAPA 8 24126 BERGAMO
전 화 : 39-35-245815
팩 스 : 39-35-245481

○ 업체명 : ECOTEC SRL
주 소 : VIA LIMA 3 00198 ROME
전 화 : 39-6-8840475
팩 스 : 39-6-8414878

3. 다이아몬드 공구

가. 최근 수입동향

(단위 : Lit 백만)

국 별	1995	1996	1997
한 국	7,956	7,232	9,898
독 일	5,123	7,205	5,953
일 본	3,072	1,484	2,480
벨 기 에	1,973	4,364	5,351
스 페 인	1,605	1,455	762
이스라엘	1,215	1,104	1,039
프 랑 스	1,146	756	924
미 국	986	1,254	3,703

국 별	1995	1996	1997
스 위 스	935	873	672
중 국	556	938	1,074
총 계	25,936	29,476	34,719

나. 시장분석 및 전망

○ 전통적으로 석재를 이용한 산업이 발달한 지역특성과 풍부한 석재 분포는 다이아몬드 공구류에 대한 잠재수요 시장을 크게 형성하는 요인이 되고 있으며 제품종류 및 품질 수준별로 다양하게 수요층 시장형성

○ 다이아몬드 공구 수요와 밀접한 관련이 있는 산업인 건물해체와 도로 건설부문 등 건설 및 석재, 유리가공산업이 최근 침체경기에서 벗어나 회복세로 돌아섬. 98년에도 이탈리아의 수입규모는 약 5% 내외 증가할 것으로 예상되며 제품유형면에서는 소형제품의 수입이 주종을 이룰 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 유형별 목표시장 설정전략 :
최근 중국제품이 가격경쟁력을 앞세워 한국제품 시장을 잠식하고 있으며 이는 한국업체가 제품 유형별로 다양한 수요층을 형성하고 있는 이탈리아 관련 시장 특성에 맞추어 유형별로 목표 수요시장을 정확하게 설정하지 못하고 기존의 적당한 품질, 적당한 가격을 고수하고 있는데 따른 것으로 보임.

○ 전문 및 대형 유통업체 발굴 :
이탈리아의 공구류 시장은 다른 선진국에 비해 유통구조가 아직 전문화 되어 있지 않아 최근에는 독일등 외국 대형 업체들의 체인판매망 개설이 늘어나는 추세를 보이고 있음. 따라서 이러한 유통변화를 활용, 전문업체 또는 대형 유통업체를 발굴하는 것이 진출확대에 효율적이며 이를 위해서는 또한 자사제품의 용도, 특징, 품질수준등을 고려해 수요처를 세분화해 진출하는 방안이 필요

○ 품질의 일관성 유지 :
품질 경쟁력면에서 볼 때 한국제품의 가장 큰 문제점으로 지적되는 것은 품질의 일관성임. 즉, 미국제품을 예로들면 품질 우수성은 물론 품질수준이 항상 일정한데 비해 한국제품은 때에 따라 품질이 차이가 나는 경우가 많다는 것이 업계의 의견. 제품에 따라서는 한국제품이 유럽국가 제품보다 품질이 더 우수한 경우도 있으나 표준품질이 지켜지지 않는 경우가 많아 수입업계의 불만제기 요인이 되기도 함. 따라서 표준품질 실현을 위해 앞으로 기술개발에 좀더 투자해야 안정적인 진출기반을 확보할 수 있을 것으로 보임.

○ 소형제품 위주의 가격경쟁력 유지 :
다이아몬드 공구 20인치를 기준으로 볼 때 대리석 절단 등에 사용되는 강도가 높은 대

형제품은 한국제품의 가격경쟁력이 중국등에 밀리고 있으며 또한 대형 제품은 선진국제품의 품질이 우수해 한국에서는 주로 소형제품을 수입하려는 수입업체가 많음. 따라서 수출확대를 위해서는 일반용으로 사용되는 소형제품을 위주로 가격경쟁력을 유지하는 것이 가장 효과적일 것으로 보임.

○ 기 타 :
수요도는 많으나 공급과잉 상태에 있는 석재 절삭용 공구보다는 연마재 분야에 관심을 갖고 진출하는 방안도 유리할 것으로 보이며 수입업체를 접촉할 때는 구체적인 TECHNICAL DATA를 제시하는 것이 필요하며 현지업체 구매특성상 꾸준히 접촉하는 것이 중요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MORGANTE INDUSTRIAL TOOLS SRL
주 소 : PIAZZA POMPEO CASTELLI 3, 20156 MILANO
전화 및 팩스 : 39-2-33001342 / 39-2-39210066
담당자 : MRS. MORGANTE

○ 업체명 : RIAL SAS
주 소 : VIA GASPAROTTO 11, 21046 MALANTE, VARESE
전화 및 팩스 : 39-332-427375 / 39-332-426869
담당자 : MR. RIBOLDI

○ 업체명 : TRED SRL
주 소 : PIAZZA ANTONIO AMENDUNI 13/14, 70037 RUVO DI PUGLI, BARI
전화 및 팩스 : 39-80-7901675 / 39-80-812800
담당자 : MR. DE PALO

○ 업체명 : CCFC SRL
주 소 : VIA SFORZATICA 25, 24040 LALLIO, BERGAMO
전화 및 팩스 : 39-35-692323 / 39-35-690538
담당자 : MR. LOCATELLI ALDO

○ 업체명 : DIAKOM SRL
주 소 : LUNGADIGE GALTAROSSA 28/A, 37133 VERONA
전화 및 팩스 : 39-45-8032464 / 39-45-8032467
담당자 : MR. GERMOGLIO

4. 맛 살

가. 최근 수입동향

(단위 : Lit 십억, 천 kg)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량	수입액
한 국	1,752	10.7	2,378	13.4	3,261	20.1
캐 나 다	240	1.48	201	1.21	213	1.31
말레이시아	139	1.21	267	2.30	449	4.19
태 국	151	0.72	148	0.78	420	1.91
프 랑 스	108	0.71	70	0.41	97	0.75
덴 마 크	23	0.29	68	0.76	129	1.45
스 페 인	20	0.17	70	0.57	149	1.12
총 계	2,484	15.6	3,229	19.5	4,801	31.3

나. 시장분석 및 전망

○ 광우병 파동의 여파로 인해 전반적으로 어류 및 관련 제품 소비에 대한 관심이 증가되고 있으며 게맛살의 소비 역시 최근 급격한 증가 추세를 보이고 있는데 외식산업의 비중이 높은 이탈리아 시장 특성상 특히 호텔 및 레스토랑 등에서 양질의 게맛살에 대한 수요가 높으며 향후 이 부분의 수요비중은 보다 커질 것으로 전망됨.

○ 게맛살의 경우 과거 3년간 한국은 양질의 제품 공급으로 이탈리아 게맛살 시장을 석권하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 유능한 에이전트 발굴 :
식품관련 규제가 보다 까다로워지고 있는 이탈리아 수입시장 진출의 급선무는 유능한 현지 에이전트 발굴에 있음. 이들은 시장에 대한 최신 정보 뿐 아니라 수입관련 법규 및 규제 사항에 대한 상세한 지식을 보유하고 있기 때문에 마케팅에 있어 매우 유용함.

○ HRI부분에 대한 마케팅 강화 :
캐나다 및 북구 등 경쟁국들의 예에 비추어 이탈리아 SEAFOOD 마케팅의 가장 중요한 대상으로 떠오르고 있는 HRI 분야 진출에 보다 노력을 기울여야 할 것으로 보임.

○ 다양한 조리법에 대한 홍보 :
현지 소비저변 확대 제약요인중 하나는 조리법이 사라다 장식용 등으로 한정되어 있다는점. 따라서 판매시 다양하고 적정한 조리법에 대한 대 소비자 홍보를 동반하는 것이 바람직함.

○ 기 타 :
세부적으로는 품질마크를 도입하고 고가의 수입품을 선호하는 북부지역을 주 타켓 대상지로 삼는 것이 주효할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : CARIBBEAN FISHING AGENCY,SRL
주 소 : VIA M.GONZAGA,3
전 화 : 39-(0)2-874731
팩 스 : 39-(0)2-874093
담당자 : MR. PONTERI

○ 업체명 : GRECH GENERAL TRADING,LTD
주 소 : 51,POLVERISTA STREET COSPICUA CSP 05, MALTA
전 화 : 39-(0)0356-800721
팩 스 : 39-(0)0356-681721
담당자 : MR. G.GRECH

○ 업체명 : AVIA LOMBARDIA
주 소 : VIA PUECHER,6 20037 PADERNO DUGNANO(MI)
전 화 : 39-(0)2-99041471
팩 스 : 39-(0)2-99041470
담당자 : MR. TONINI

○ 업체명 : PALMERA,SPA
주 소 : VIA POLLERI,3 16125 GENOVA
전 화 : 39-(0)10-55271
팩 스 : 39-(0)101-281285
담당자 : MR.MUSSO

○ 업체명 : PANAPESCA,SPA
주 소 : VIA MAZZINI,31 51010 MASSA E COZZILE(PT)
전 화 : 39-(0)572-7791
팩 스 : 39-(0)572-772186
담당자 : MR.ANTONIO GRONDINI

5. 전기마사지 기기

가. 최근 수입동향

(단위 : 천 kg, Lit 십억)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량	수입액
네델란드	30,079	1,024	28,331	982	47,231	1,631
독 일	48,609	1,392	64,300	1,379	53,540	1,149
중 국	69,155	1,678	100,576	2,173	102,464	1,165
슬로베니아	74,488	904	46,667	596	31,020	389
영 국	1,315	149	3,491	319	3,947	332
스 페 인	1,814	147	2,904	165	2,825	333
대 만	19,823	243	11,125	97	7,836	170
멕 시 코	-	-	-	-	474	73
홍 콩	55,017	550	7,017	102	2,988	78
미 국	2,795	131	1,322	50	700	56.2
총 계	316,005	6,977	270,125	6,279	256,706	5,560

나. 시장분석 및 전망

○ 이탈리아의 전기마사지 기기 소비는 93년 이후 꾸준한 증가 추세를 보이고 있으며 국내 생산이 거의 전무한 실정으로 수입으로 수요를 채우고 있음.

○ 한국은 97년전까지는 거의 미미한 실적을 기록하고 있으나 97년을 기점으로 하여 네덜란드, 독일 등이 차지하고 있는 고가시장의 새로운 주자로서 두각을 나타낼 것이라고 관련 수입 및 유통업체들은 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 품질인증 첨부 :
품질인증 IS0-9000이 필수적이지는 않지만 점차 이 조건을 요구하는 이탈리아 업체들이 늘어나고 있는 실정.
참고로 관련된 기술규격 정보는 UNI(ENTE NAZIONALE INTALIANO DI UNIFICAZIONE)에서 그리고 전기 규격은 CEI(COMITATO ELETTROTECNICO ITALIANO)에서 입수할 수 있음.

○ 유통망 확보 :
이탈리아 시장에 진출코자 하는 업체는 자체 유통망을 구축하는 것이 좋으며(예 ; 주요 다국적 기업 및 대기업은 총 매출액의 60%정도를 자체 유통망을 통해 판매) 그것이 어려울 경우 전국을 커버할 수 있고 기술 및 A/S가 탁월하며 소비자와 맨투맨 방식의

접근이 가능한 유력 에이젼트를 선정하는 것이 바람직. 그외 합작투자나 라이센스 계약을 맺는 방법도 생각해 볼 수 있음.

○ EU규정 숙지 및 대비 :
이탈리아는 아직까지 EU 규정을 실행하고 있지는 않지만 조만간 EU규정이 적용될 것이 확실시되므로 이에 대한 대비가 필요. (EU의 관련 규정인 THE MEDICAL DEVICE DIRECTIVE COVERING ACTIVE IMPLANTS AND ALL ACTIVE AND NON-ACTIVE MEDICAL DEVICE에 의하면 EU시장에 들어오는 전기마사지는 의료기구에 포함되어 EU마크를 부착하여야 함.)

○ 대중적 상품 :
이탈리아 전기마사지시장이 저가위주로 흘러가고 있다는 점에 유의하여 고질의 전문상품 보다는 대중적이며 저렴한 상품 공급에 중점을 두는 것이 주효

○ TV쇼핑 마케팅 활용 :
주요 마케팅 채널은 가정용품 상점, 대형 소매점 및 백화점, TV쇼핑, 위생용품 전문상점등 4개에 집중되어 있으며 기존에 위생용품 상점을 통해 거래되는 것이 가장 많은 부분을 차지하고 있었으나 점차 전문 상점의 역할이 감소되고 있으며 대신 대형 소매점의 유통 비중이 증대되고 있는 추세이며 특히 향후 TV를 통한 쇼핑은 쇼핑의 간편성과 제품에 대한 상세 설명이 덧붙여질 수 있으며 신속배달이라는 이점으로 매우 유용한 마케팅 수단으로 자리잡아갈 것으로 기대되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : API-VIVA, SPA
주 소 : VIA RIGHI, 63 50010 OSMANNORO (FI)
전 화 : 055-310099
팩 스 : 055-319125
담당자 : SIG. PAOLO FANTACCI

○ 업체명 : ISTITUTO IDROTERM, SNC
주 소 : VIA GORIZIA, 15 35020 SAONARA(PD)
전 화 : 049-640608
팩 스 : 049-640355
담당자 : MR. MOSE'ALBERTIN

○ 업체명 : MASTERGEST.SRL
주 소 : VIA L. FULLONE, 65 74015 MARTINA FRANCA(TA)
전 화 : 080/8838891
팩 스 : 〃
담당자 : MR. ANTONIO OLIVA

○ 업체명 : GAMMA DUEMILA, SNC
주 소 : VIA MATTEI, 2 31030 CASIER(TV)
전 화 : 0422/490149

팩 스 : 0422/490148
담당자 : MR. SERGIO ZALUNARDO

○ 업체명 : MODAFIL, SNC
주 소 : VIA XXV APRILE, 10 13014 COSSATO(BIELLA)
전 화 : 015/9881296
팩 스 : 015/9881295
담당자 : MS.ELIDE TOZZO

6. 화장솔

가. 최근 수입동향

(단위 : Lit 천)

국 가 명	1995	1996	1997
프 랑 스	592,225	651,987	832,079
독 일	845,024	305,315	431,502
영 국	281,573	259,656	287,698
중 국	1,001,613	1,064,515	1,240,716
한 국	2,278,056	1,984,874	1,771,152
일 본	251,551	217,608	308,340
대 만	31,393	7,493	12,512
총 계	5,742,035	4,812,042	5,316,707

나. 시장분석 및 전망

○ 이탈리아는 세계 5위권의 화장품 소비시장으로서 특히 97년부터는 지난 2년 동안의 침체 상황에서 벗어나 소비가 활기를 띠기 시작함에 따라 향후 관련 용품인 화장솔의 소비도 증가 기대.

○ 이탈리아는 완제품 화장솔은 거의 생산하고 있지 않으며 원재료 수입시장이 크게 형성되어 있는데 총 수요의 약 95%를 수입에 의존. 97년 기준 한국산은 전체 수입시장의 33%로 시장점유율 1위를 차지하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 독창적인 디자인개발 :
한국제품의 장점은 저가 또는 중가제품 등 다양한 수요조건을 맞출 수 있는 점이며 단점은 독창적인 디자인 개발보다는 단순 모방제품이 많다는 점으로 최근 중국에 공장을 세우는 한국업체가 늘고 있으나 이들제품은 중국의 제품과 다를 것이 없는 수준임.

○ 일정한 품질수준 :
한국제품은 품질수준이 일정하지 않고 들쭉날쭉한 경우도 많아 품질관리가 일정한 기준으로 이루어지지 않고 있다는 인상을 주고 있음.

○ 인도시기 준수 :
인도시기면에서 한국업체에 일정조건을 요구하면 당장에는 수용가능하다고 하나 나중에는 시기를 맞추지 못하는 경우도 많다는 것이 현지 바이어들의 의견

○ 주문요구에 대한 탄력적인 대응 :
현지 대형 수입업체들은 소비자와 유통업계를 대상으로 사전 시장조사를 실시, 제품의 디자인, 색상, 크기, 원재료 등을 수출업자에 제시하는 일종의 주문제작 형태로 거래를 하고 있어 이러한 추세는 앞으로도 계속 확대될 전망이므로 지속적인 시장확대를 위해 주문요구에 탄력적으로 대응할 수 있는 체제를 갖추어야 함.

○ 원재료 수출 :
또한 이탈리아에서는 원재료 수입을 통한 재수출 방식이 늘고 있는 추세로 완제품외에 원재료수출을 위한 접근도 고려해 볼만한 것으로 분석됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ITALCONTACT SPA
주 소 : VIA MILANO 19-21 22804 ARONA (NO)
전 화 : 39-322-47279
팩 스 : 39-322-48025
담당자 : MS MARINA RIBA

○ 업체명 : SORINI & MIGLIAVACCA SPA
주 소 : VLE ESPINASSE 152 20156 MILANO
전 화 : 39-2-38001000
팩 스 : 39-2- 38002808
담당자 : MS EMILIA

○ 업체명 : ARVAL SPA
주 소 : VLE BLIGNY 28 20136 MILANO
전 화 : 39-2-58321002
팩 스 : 39-2-58321264
담당자 : Mr. VIRGILIO VITALI

○ 업체명 : D & D SPA
주 소 : VIA A MAJ 19 20135 MILANO
전 화 : 39-2-550211
팩 스 : 39-2-59901659
담당자 : Mr. CESARE PICCINNO

○ 업체명 : PENNELLI REX SPA
주 소 : VIA C PASQUALI 38 26040 CASALBELLOTTO (CR)

전 화 : 39-375-59108
팩 스 : 39-375-59660
담당자 : Mr. SERGIO GALLI

7. 조개단추

가. 최근 수입동향

(단위 : 천 kg, Lit 백만)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량	수입액
한 국	12.9	902.4	19.1	1,047.5	44.2	1,983
독 일	18.8	2,005.1	28.3	1,798.8	19.1	1,737
일 본	1.5	199.7	2.4	202.8	4.9	882.1
스 위 스	25.3	1,160.0	16.7	1,581.8	7.7	890.0
프 랑 스	5.9	627.0	4.5	503.2	18.3	727.1
필 리 핀	0.5	171.4	1.2	498.6	1.2	530.8
미 국	6.7	1.068.1	6.2	893.3	5.2	699.7
중 국	9.4	314.3	8.3	175.1	37.8	499.0
홍 콩	1.4	107.1	2.9	167.7	6.3	379.4
스 페 인	5.0	305.5	2.6	299.2	2.7	326.4
총 계	112.6	8,541.6	113.7	8,537.6	172.7	10,103.2

나. 시장분석 및 전망

○ 조개단추 1개 제품만을 살펴볼 때 한국은 97년 기준 전년대비 금액은 84%, 물량은 122.4%가 증가한 U$1백만을 수출함으로써 해당 품목 수입 시장의 21%를 점유하고 있음.

○ 상아 등과 같은 자연소재의 단추와는 달리 조개단추는 계절이나 의상에 특별한 구애없이 부착될 수 있어 시장폭이 넓은 편임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주문 내지 위탁 생산의뢰자인 의류회사 직접 접촉 :
단추는 의류업체에 의한 주문생산이 전 생산량의 80%에 이르는데 특히 중저가 제품의 경우 위탁생산이 주류를 이루고 있으므로 수입업자뿐 아니라 주문자인 의류업체를 직접 접촉하는 것이 바람직함.

○ 패션동향 파악 :
제조아이템이 사용될 수 있는 의류의 패션동향을 파악하는 것이 중요. 특히 조개단추는 여성 및 아동의류에 혁신적인 소재로 쓰이고 있으므로 관련 의류 유행 동향을 숙지하고 트랜드에 맞는 제품 개발이 중요함.

○ 그 외 주문요구에 대한 준수 및 탄력적인 대응이 필요함

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : B B BOTTNIFICIO BERGAMASCO SRL
주 소 : VIA APPENNINI 6 24050 PALOSCO(BG)
전 화 : 39-35-845161
팩 스 : 39-35-846336
담당자 : MR. ZAVERIO

○ 업체명 : BOTTONIFICIO BAP SRL
주 소 : VIA SAN GIOVANNI DELLE FORMICHE 2 24060 VILLONGO(BG)
전 화 : 39-35-927000
팩 스 : 39-35-929320
담당자 : MR. BRUNO LONNI

○ 업체명 : GRUPPO UNIESSE SPA
주 소 : LARGO PORTA NUOVA 14 24100 BERGAMO
전 화 : 39-35-838778
팩 스 : 39-35-839252
담당자 : MS. ALLUISA

○ 업체명 : METALBOTTONI COMMERCIALE SRL
주 소 : VIA TRIESTE 61 24060 CHIUDUNO (BG)
전 화 : 39-35-838383
팩 스 : 39-35-839289
담당자 : MR. GREGORIO VALLI

○ 업체명 : BOTTONIFICIO FINAZZI IGNAZIO SRL
주 소 : VIA PARCO RIMEMBRANZE 20 24060 CHIUDUNO(BG)
전 화 : 39-35-838098
팩 스 : 39-35-839271
담당자 : MS. PATRIZIA

○ 업체명 : BOTTONIFICIO FENILI SRL
주 소 : VIA ALBERONI 6 24030 VALBREMBO(BG)
전 화 : 39-35-527036
팩 스 : 39-35-528314
담당자 : MR. FENILI

○ 업체명 : PHAM, SNC
주 소 : VIA A. ALLEGRI, 88 41012 CARPI(MO)
전 화 : 39-59-642511
팩 스 : 39-59-642374
담당자 : MR. PHAM

8. 컴퓨터 보조기억장치

가. 최근 수입동향

(단위 : Lit 백만)

국 가 명	1995	1996	1997
독 일	24,471	21,792	46,886
네델란드	20,547	19,333	23,397
영 국	7,121	9,964	12,946
말레이시아	8,245	7,565	8,645
일 본	24,732	7,526	24,125
프 랑 스	3,063	7,503	12,413
대 만	4,943	7,296	11,837
아일랜드	6,902	4,546	12,883
싱가포르	5,587	1,195	6,226
한 국	10,416	10,858	37,326
총 계	132,448	113,349	211,347

나. 시장분석 및 전망

○ CD-ROM 드라이브 및 광 기억장치의 이탈리아 자체 제조업체 전무로 전량 외국 기술 및 수입에 의존. 이탈리아 컴퓨터 보조기억장치 시장은 향후 2년간 연간 100%의 성장률을 보일 것으로 이탈리아 통계청에서는 전망

○ 지금 시장이 형성되고 있는 WORM, 광자기 및 CD-ROM 제품은 상대적으로 한국산 제품의 시장점유율이 높아질 것으로 관련업계에서는 기대하고 있으며 관련제품의 한국산 기술력에 대해 높은 평가를 함.

○ 98년 한국산 수입 전망 : 전년대비 금액기준 185% 증가 전망(ISTAT 자료)

다. 한국상품 시장확대방안

○ 유능한 에이전트 발굴 :
일단 관련 제품의 한국 기술력은 높이 평가받고 있는 실정이므로 무엇보다도 진출 확대

의 관건은 상품의 혁신과 유능한 현지 유통업체의 발굴에 있음. 이탈리아에 진출하고 있는 주요 외국 대기업들은 대부분 자체 유통망을 갖추고 있으나 진출 초기 우리업체의 경우 자체 유통망 구축이 어려울 경우 소비자와 MAN TO MAN 방식의 접근이 가능하고 전국을 커버할 수 있는 유통업체 및 에이전트 고용이 필수적

○ 수요의 시기적절한 분석과 제품 개발 :
상품의 혁신을 위해서는 변화하는 수요자의 요구를 시기적절하게 분석하여 그들의 구미를 한발앞서 맞추어 주도록 해야 하며 전문적인 애프터 서비스 제공으로 수요자의 만족도를 제고시키는 것이 바람직

○ WORM 및 광자기 기억장치 제품에 주력 :
품목선정에 있어서는 미국 및 일본업체들이 기득권을 유지하고 있는 CD-ROM 드라이브보다는 새로운 수요가 창출 확대될 것으로 보이는 WORM 및 광자기 기억장치등의 신기술 제품에 주력하는 것이 보다 유리

○ 그외 EU 관련 규격준수가 필수적

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : A.E.S.S.E. PERIFERICHE SRL
주 소 : VIALE UNBRIA 32 20135 MILANO
전 화 : 39-(2)551-190396
팩 스 : 39-(2)551-910145
담당자 : MR. ANZI

○ 업체명 : ALEA SISTEMI
주 소 : LUNGO TEVERE FLAMINIO 66
전 화 : 39-(6)3234926
팩 스 : 39-(6)3234924
담당자 : MR. CETTOMAI

○ 업체명 : AMERICAN DATALINE SRL
주 소 : VIA DELLA RESISTENZA 38/B
전 화 : 39-(42)2451150
팩 스 : 39-(42)2451183

○ 업체명 : C.D.C SPA.
주 소 : VIA GTOSCO ROMAGNOLA 61/63 56012 FORNACETTE
전 화 : 39-(587)422022
팩 스 : 39-(587)422266
담당자 : MR. TERROSI

9. 오토바이 및 자전거 헬맷

가. 최근 수입동향

<HS 65061080(안전모, 플라스틱재질 이외의 것)>

(단위 : Lit 천)

국 가 명	1995	1996	1997
일 본	미파악	381,830	4,423.203
프 랑 스	115,465	81,751	186,697
독 일	653,381	166,271	335,067
스 페 인	206,974	134,174	224,488
스 위 스	159,041	49,164	144,606
미 국	409,443	206,623	374,493
중 국	176,674	1,551,901	159,844
한 국	4,127	13,663	11,647
대 만	860,267	325,005	25,553
총 계	3,877,792	7,846,220	7,418.513

주 : 이탈리아 통계 시스템상 오토바이헬멧에 대한 통계분류가 없어 관련통계치는 안전모 통계치를 기입함.

<HS 65061010(안전모, 플라스틱재질의 것)>

(단위 : Lit 천)

국 가 명	1995	1996	1997
프 랑 스	1,416,025	1,789,042	1,766,368
독 일	2,088,468	1,958,773	2,710,530
영 국	968,068	1,075,253	2,124,051
스 웨 덴	561,647	657,683	1,142,689
미 국	783,549	559,869	509,756
태 국	506,873	18,036	34,043
중 국	557,015	385,249	352,928
한 국	97,261	-	1,705
일 본	1,535,637	2,204,511	1,931,698
대 만	681,289	361,358	293,255
총 계	11,120,040	11,117,609	13,681,304

나. 시장분석 및 전망

○ 이탈리아는 싸이클 및 오토바이 등 야외 스포츠에 대한 관심이 높아 자전거 및 오토바이용 헬멧시장의 진출 가능성이 높음.

○ 특히 오토바이에 대한 수요가 여타 유럽보다 높은 수준으로 최근의 경기침체에도 불구하고 오토바이 헬맷의 경우 꾸준한 판매증가세를 기록하고 있으며 향후 지속적인 수요증가세가 예상되고 있음.

○ 이탈리아내에서 18세이하는 모든 종류의 오토바이 주행시 헬멧착용을 의무화하고 있으며 50㏄이상은 연령에 관계없이 헬멧을 착용해야 함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 기술제고 :
오토바이헬멧은 가격보다는 품질이 우선이며 중요한 비교기준은 재질, 외부표면의 MOLD LAMINATION상태, 충격흡수 및 소음차단 정도, 공기순환, 내부습기를 흡수할 수 있는 내부안감소재 등이라고 할 수 있는데 이러한 측면을 고려할 때 한국제품은 아직 이탈리아나 일본 등 선진국제품 보다는 품질수준이 떨어지고 있어 이태리시장진출을 위해서는 무엇보다도 품질력향상이 우선되어야 하며 EU규격인증이 필수적임.

○ 안정적인 수출선 확보 :
진출초기의 안전용 헬맷시장에 있어 지속적인 전시회 참가를 통한 홍보와 유력 DISTRIBUTOR 발굴을 통한 안정적인 수출선 확보가 관건일 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : IMBA ITALIA, SRL
주 소 : VIA MAIRONE DA PONTE, 16 24123 BERGAMO
전 화 : 39-35-215192, 224282
팩 스 : 39-35-224664
담당자 : ANNA PARUTA

○ 업체명 : WIND TRADING, SRL
주 소 : VIALE DEI MILLE, 36-MARINA DI RAVENNA 48023 RAVENNA
전 화 : 39-544-531312
팩 스 : 39-544-530053
담당자 : DOTT. GIANDOMENICO BONI

○ 업체명 : 3B HELMET, SNC
주 소 : VIA IV NOVEMBRE, 65 27018 VIDIGULFO(PV)
전 화 : 39-382-69357
팩 스 : 39-382-696345
담당자 : MR. BRUNO BIAVA

○ 업체명 : GIUDICI ACTION, SAS
주 소 : VIA TORINO, 43 20020 LAZZATE(MI)
전 화 : 39-2-96720645
팩 스 : 39-2-96720713
담당자 : MR. STEFANO GIUDICI

10. 폴리에스테르 직물

가. 최근 수입동향

(단위 : t, Lit 백만)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량	수입액
프 랑 스	1,602	38,005	18,382	72,729	2,827	60,531
벨기에 / 룩셈부르크	1,600	15,690	19,630	23,162	2,060	23,657
독 일	1,841	49,153	19,503	45,582	2,423	50,285
영 국	3,499	38,555	17,031	31,116	2,460	31,569
스 페 인	2,081	24,200	17,846	22,134	1,926	25,387
미 국	637	14,007	5,952	33,079	2,803	54,819
한 국	842	30,663	5,045	19,558	994	34,523
총 계	34,540	457,688	265,552	432,587	41,699	584,641

나. 시장분석 및 전망

○ 폴리에스테르를 비롯한 인조섬유의 기능성과 편의성, 패션성을 이유로 선호 추세 및 수요 증가 전망

○ 최근의 침체상황에서 벗어나 이탈리아 섬유 및 직물 경기회복 추세에 원화 절하에 따른 가격경쟁력 상승 효과가 가세되어 한국산 수요증가 추세

다. 한국상품 시장확대방안

○ 중고가 시장공략 :
저가제품은 이미 중국 및 값싼 동남아제품등의 유입으로 인하여 가격경쟁력이 없는 상태이므로 품질향상을 통한 중고가의 니치마켓을 타겟으로 하는 것이 바람직

○ 한국산 인지도 제고 :
특히 중고가제품의 경우 현지시장에서 한국산의 인지도는 아직도 미약한 실정이므로 제품홍보등 인지도 제고 노력 필요

○ 물량 조절 :
환율 위기이후 관련 품목의 현지 수입업체의 오파 제의가 다소 증가됨에 따라 한국산 물량의 대량유입 조짐이 일고 있는 바 최근 철강 등의 세이프가드 요구사례를 감안 유사 예가 발생하지 않도록 물량조절의 필요성이 다대함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AMADEUS STUDIO TESSILE SRL
주 소 : VIA DI MOSCHIGNANO 50 50049 VAIANO
전 화 : 0039-574-988525
팩 스 : 0039-574-449690
담당자 : MR. MASSIMO GRAZZINI

○ 업체명 : JEAN KHATCHERIAN
주 소 : VIA MODENA 120090 SESTO S.GIOVANNI
전 화 : 0039-2-2489086
팩 스 : 0039-2-2489086
담당자 : MR. KHATCHERIAN

○ 업체명 : BIOTHERM CERCOS
주 소 : VIA S. AGATA 5 13051 BIELLA
전 화 : 0039-15-404220
팩 스 : 0039-15-404220
담당자 : MR. CERRUTI

○ 업체명 : AKLDA SRL
주 소 : VIALE FIUME 59 36100 VICENZA MILANO
전 화 : 0039-444-500146
팩 스 : 0039-444-511228
담당자 : MR. XAUSA DANIELE

프 랑 스

1. 자주식 작업트럭

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
총수입액	826,104	918,670 (11.21)	1,152,800 (25.49)
독 일	157,129	114,262 (-27.28)	377,435 (-27.28)
영 국	303,931	393,884 (29.60)	322,511 (-18.12)
이탈리아	130,928	127,432 (-2.67)	156,519 (22.83)
스 페 인	40,695	68,881 (69.26)	79,582 (15.54)
일 본	70,228	54,304 (-22.67)	63,672 (17.25)
한 국	1,025	323 (-68.49)	14,549 (4,438.39)

나. 시장분석 및 전망

○ 프랑스 기업의 산업투자 증가에 힘입어 프랑스의 자주식 작업트럭 수입이 최근 2년간 두 자리수 이상의 높은 증가율을 기록하는 가운데, 한국산의 경우는 '97년에 무려 44배 이상의 증가율을 기록하면서, 경쟁국인 싱가폴 및 중국을 비롯하여 핀란드, 오스트리아 및 스위스등 선진국이 차지하던 시장 몫을 취하였음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 지게차는 품질/가격경쟁력이 괜찮은 편이나 A/S망이 확보되지 못한 상태이고 2.5톤 이상의 지게차의 경우에는 품질문제가 있어 시장확대에 한계성이 있음. 따라서 다양한 품목 개발, 특히 2.5톤급 이상의 품질개선 및 현지에 A/S망의 확립 등이 이뤄져야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : BERGERAT-MONNOYEUR MANUTENTION
주 소 : 14, RUE DU MOULIN BATEAU BP 107 94381 BONNEUIL SUR MARNE CEDEX
전화번호 : 01 43 99 89 00
팩스번호 : 01 43 99 89 81
담 당 자 : MR. CHRISTIAN GRIMALDI

바이어 수입동향 : 세계적인 유명 브랜드(CATERPILLAR, BAUMANN, MIAG, MITSUBISHI)를 수입하는 프랑스 최대 수입상으로 수년전 한국에서 하청생산한 경험있음.
수입관심도 : SMALL PLATFORM STACKING TRUCKS, ELECTRIC LIFTING TRUCKS(RETRACTABLE MAST), ELECTRIC PALLET TRUCKS, ORDER-PICKERS 수입희망

○ 업 체 명 : PROVENCE EQUIPEMENT
주 소 : 472, CHEMIN DU LITTORAL 13016 MARSEILLE
전화번호 : 04 91 60 90 31
팩스번호 : 04 91 60 31 25
담 당 자 : MR. GONGUET
바이어 수입동향 : HYSTER사의 제품 수입상으로 한국 S사와 상담한 바 있으나 HYPER사에서 가격 인하로 성사되지 못함.
수입관심도 : 2.5톤 미만용 지게차에 대한 수입 희망.

○ 업 체 명 : SAMLEASE MANUTENTION RHODAN
주 소 : 8, RUE YVES TOUDIC 69200 VENISSIEUX
전화번호 : 04 72 90 05 05
팩스번호 : 04 72 50 04 63
담 당 자 : MR. ALBERT ARGUDO
바이어 수입동향 : 한국 S사 제품 수입상으로 남불 지역 공급
수입관심도 : 기아사의 제품 수입에도 관심 표명

2. 항공기 부품

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
총수입액	12,937,230	14,521,955 (12.25)	18,336,486 (26.27)
독 일	7,704,113	8,714,589 (13.12)	9,835,019 (12.86)
미 국	2,083,729	2,215,756 (6.34)	3,820,100 (72.41)
영 국	1,142,403	1,375,958 (20.44)	2,080,994 (51.24)
스 페 인	654,789	525,750 (-19.71)	924,880 (75.92)
이탈리아	556,930	720,757 (29.42)	446,767 (-38.01)
한 국	28,160	34,518 (22.58)	51,727 (49.86)

나. 시장분석 및 전망

○ 프랑스 등 EU 4개국 컨소시엄이 제작하고 있는 AIRBUS항공기가 차지하는 세계 시장 점유율이 해마다 증가함에 따라 프랑스의 항공기 부품수입이 급증하였음. 이러한 높은 증가추세는 향후에도 지속될 전망인데, 그 이유는 AIRBUS 수주량이 향후 3년동안 생산을 풀 가동할 정도로 양호한 상태이기 때문임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 품질관리의 철저
가격경쟁력이나 A/S는 우수하나, 아직까지 품질관리가 철저하지 못하여 제대로 평가를 받지 못하고 있어 이 점에 더욱 철저한 배려가 필요함.

○ 첨단기술을 최대한 활용한 고부가 상품개발 필요
프랑스 동 시장확대를 위해서는 무엇보다도 부가가치가 높은 첨단 기술제품개발 노력이 우선되어야 함. 선진 기술을 보유한 기업과의 기술제휴를 확대시켜야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : AEROSPATIALE
주　　소 : 37, BD MONMORENCY 75016 P[ARIS
전화번호 : 01 42 24 29 44
팩스번호 : 01 42 24 21 87
담 당 자 : MR. LAVAL
바이어 수입동향 : 중·소형 항공기 부품 수입 증가 추세
수입관심도 : A320등 중·소형 항공기 동체 부품을 한국에서 수입중이며 향후에도 계속 수입할 예정

3. 컴퓨터

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, %)

국 가 명	1996	1997(증감률)
총 수 입	3,528,203	4,234,160 (20.0)
미　　국	1,432,381	1,538,689 (7.4)
이탈리아	153,237	148,544 (-3.1)
독　　일	284,510	313,061 (10.0)
영　　국	240,588	584,882 (143.1)
에 이 레	425,693	375,972 (-11.7)
화　　란	272,309	375,579 (37.9)
대　　만	101,329	116,201 (14.7)

('96년부터 상품분류 세분화되어 '95년도 수입실적 파악이 불가했음)

나. 시장분석 및 전망

○ 프랑스 판넬 조사기관 GFK에 의하면, 프랑스의 컴퓨터시장은 지난 '95년이래 매년 40만대씩 꾸준히 증가해 왔으며 동 증가추세는 향후 2,000년까지 지속될 전망임.

○ 이는, 프랑스의 인터넷 수요급증, 정부의 전국 초.중.고등학교의 컴퓨터 보급 및 의사들의 컴퓨터 사용 독려(사회보장 지출억제책의 일환), 기업의 시설투자 증가추세, 컴퓨터의 가격인하 및 컴퓨터 기술의 정착화 등 컴퓨터 수요를 증가시킬 수 있는 제반 여건이 형성되었기 때문임.

○ 금년도 컴퓨터가격 인하폭은 일반 소비자용의 경우 10%, 기업용의 경우 5%, 노트북의 경우 7% 수준이 될 것이며 서버의 경우는 가격 안정세를 유지할 것임.

○ IDC는 이러한 가격인하와 함께 수요가 호조를 보일 상품으로는 일반 소비자용 DESK TOP 컴퓨터와 기업용 서버가 될 것이고 이와는 반대로 노트북의 판매는 저조할 것으로 각각 전망.

○ '98년도 프랑스의 컴퓨터 시장은 고성능 고가품(마이크로 프로세서 PentiumII, Windows 98, PCI, USB, AGP 및 DVD PLAYER 등이 장착된)의 판매 본격화와 일반용 저가품으로 크게 구분된 가운데 치열한 가격파괴전이 전개될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이렇듯, 프랑스 컴퓨터 시장 및 주변기기 시장이 급속히 커지고 컴퓨터의 성능이 높아지고 있는 가운데, 한국산 컴퓨터가 안정권에 진입하고 있으나, 고부가 상품으로 차원을 높이기 위해서는 브랜드의 이미지 고양전략 외에도 프랑스 정부가 주도하고 있는 학교의 전산화 계획 및 의사들의 전산화 계획 등에 참여하여 자라나는 학생 및 일반 소비자들의 뇌리 속에 한국산 브랜드를 심어줌으로써 가장 경제적이고 영구적이며 실익있는 홍보 효과를 거둘 수 있도록 해야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : INTERDISCOUNT
주 소 : 30-32 RUE RASPAIL 93126 COURNEUVE FRANCE
전 화 : (331) 49 92 32 32
팩 스 : (331) 49 92 32 15
담당자 : MR.LE POUTRE

○ 업체명 : DARTY
주 소 : 123 AVENUE GALIENI 93142 BONDY FRANCE
전 화 : (331) 48 02 32 32
팩 스 : (331) 48 02 32 95
담당자 : MR.AIGLE

○ 업체명 : AXIS ELECTRONIQUE
주 소 : PARC D'ACTIVITE 53230 COSSE LE VIVIEN

전 화 : (33) 43 91 77 77
팩 스 : (33) 43 91 77 58
담당자 : MR.GRIMAULT

○ 업체명 : SOFRACAUL
주 소 : 38 RUE GODEFROY CAVAIGNAC 75011 PARIS
전 화 : (331) 43 72 00 09
팩 스 : (331) 43 72 01 06
담당자 : MR.WARIN

○ 업체명 : FAUBA FRANCE
주 소 : 19 AVENUE DU QUEBEC-COURBOEUF 91951 LES ULIS FRANCE
전 화 : (33) 69 18 85 85
팩 스 : (33) 69 18 85 58
담당자 : MR.ABOUAT

○ 업체명 : SCAIB
주 소 : 6 RUE AMBROISE CROIZE GLAISES 91527 PALAISEAU FRANCE
전 화 : (33) 69 19 89 00
팩 스 : (33) 69 19 89 20
담당자 : MR.CELLARD

○ 업체명 : LAZYC ELECTRONICS
주 소 : 17 RUE JEAN TIMBAUD 94700 MAISON ALFORT
전 화 : (331) 42 07 66 66
팩 스 : (331) 42 07 33 11
담당자 : MRS.POUYET

○ 업체명 : SECAD
주 소 : LE BALMAY 01430 VIEU D'IZENAVE FRANCE
전 화 : (33) 74 76 35 45
팩 스 : (33) 74 76 34 12
담당자 : MR.MUSSO

○ 업체명 : SIMESYS
주 소 : 15 AVENUE DU 8 MAI 1945 95200 SARCELLES
전 화 : 01 39 94 00 34
팩 스 : 01 39 94 82 48
담당자 : MR. ARKI

○ 업체명 : EUROCROM SA
주 소 : 39 BD PASTEUR 44100 NAATES
전 화 : 02 40 58 02 28
팩 스 : 02 51 80 74 67
담당자 : MR. CHOMBART DE LAUWE

4. 자동차용 부품

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
총수입액	13,288,817	12,985,510 (-2.28)	14,627,890 (12.65)
독 일	5,784,213	5,383,843 (-6.92)	5,828,343 (8.26)
스 페 인	2,177,509	2,005,460 (-7.90)	2,509,014 (25.11)
이탈리아	1,610,983	1,834,552 (13.88)	2,049,144 (11.70)
영 국	1,078,012	1,130,336 (4.85)	1,271,114 (12.45)
벨 룩 스	403,000	399,181 (-0.95)	479,791 (20.19)
한 국	14,506	16,446 (13.37)	28,739 (74.75)

나. 시장분석 및 전망

○ 프랑스 자동차 메이커들의 원가절감(30%) 정책에 따라 개도국 특히, 자동차 산업이 발달한 한국산 부품수입 또는 OEM조달 방법 등을 대대적으로 검토, 추진하고 있어 증가요인으로 작용. 그리고 다른 한편으로는 한국산 자동차의 대프랑스 진출이 해마다 증가함에 따라 대체용 부품수요가 증가하고 있는 데에도 기인함. 따라서 향후 한국산 자동차 부품의 대프랑스 수출 전망은 밝음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 원화 가치하락에 따른 프랑스 자동차 제조업체 및 수입상들의 한국산 자동차 부품 OEM공급 및 수입활동이 활발해지고 있음. 이러한 추세는 향후 4~5년간 지속될 가능성이 많아 프랑스 시장확대를 위한 절호의 기회가 될 것임. 한국산 자동차 부품의 프랑스 시장확대를 위해서는, 무엇보다 품질관리의 철저 및 적기공급이 이뤄져야 할 것임. 따라서 중·장기적인 마케팅 전략이 뒤따라야 할 것임.

라. 수입관심 바이어 리스트

○ 업 체 명 : CAEDA
주 소 : Z.A. PARIS-NORD II
전화번호 : 01 49 38 18 48
팩스번호 : 01 49 38 18 40
담 당 자 : MR. DENIS ROBERT
바이어 수입동향 : 연 평균 6억 프랑 상당의 자동차 부품 수입
수입관심도 : 윈도 브러시, 앞 유리창, 각종 조명용 부품에 대한 수입가능성 검토 희망

○ 업 체 명 : COPAFA
주 소 : 9, RUE LUCIEN SAMPAIX ZAC DE LA CROIX BLANCHE(BP 25)
91701 STE-GENEVIEVE DES BOIS CEDEX
전화번호 : 01 60 16 51 53
팩스번호 : 01 60 16 89 82 / 01 69 04 56 49
담 당 자 : MR. PAILLET
바이어 수입동향 : 연 5억 프랑 상당의 자동차 부품 수입
수입관심도 : 15,000종의 자동차 부품 스톡 관리중. 한국산 자동차 부품중 범용으로 사용할 수 있는 부품의 수입에 대해 관심

○ 업 체 명 : AGRA
주 소 : 6 bis, AVENUE GUILLAUME FAREL 05010 GAP CEDEX
전화번호 : 04 92 51 94 59
팩스번호 : 04 92 53 58 91
담 당 자 : MR. ANDRE BRUTINEL
바이어 수입동향 : 34개 유통업체의 구매센타로서 스톡 운영
수입관심도 : 스톡창고의 확장에 따라 한국산 자동차 부품의 수입에도 관심을 가지고 검토할 계획중

5. 오토바이

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
총수입액	424,736	733,205 (72.6)	1,150,266 (56.9)
일 본	243,697	481,754 (97.7)	754,756 (56.7)
이탈리아	132,688	195,599 (47.4)	241,987 (23.7)
스 페 인	5,822	8,185 (40.6)	50,556 (517.7)
대 만	13,720	13,186 (-3.9)	48,132 (265.0)
오스트리아	8,245	16,277 (97.4)	18,002 (10.6)
한 국	28	93 (232.1)	17,307 (18.5배)

나. 시장분석 및 전망

○ 프랑스 오토바이 수입이 급증하고 있는 요인은 첫째, '96년 7월 발표된 오토바이 운전 면허법이 완화되었고 둘째, 교통체증에서 해방되기를 갈망하는 40대 이상의 중년 소비층들이 등장, 자동차 대신 고급.대형 오토바이를 선호하고 있으며 셋째, 국내외 제조업체들이 다양한 모델을 개발하여 선택의 여지 및 가격조건이 유리해진 데에 있음.

○ 프랑스의 125cc급 이상의 오토바이 수요는 2,000년도까지는 매년 20만대 이상의 높은 수준을 유지할 것으로 전망되고 있어 대부분의 수요를 수입에 의존하고 있는 프랑스의 향후 수입전망은 밝음. 특히, 프랑스의 125cc급 오토바이 수요는 '96년 124% 증가에 이어 '97년 상반기말 현재 110%의 증가율을 기록함으로써 '97년 총수요가 8만대를 넘어설 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 품질/성능/가격 경쟁력 향상에 의한 브랜드 이미지 제고 필요 :
프랑스 오토바이 시장은 다양한 모델이나 디자인보다도 좋은 제품에 저렴한 가격이 더 중시되는 경향이 있음. 실례로 '96년부터 시장점유율에서 수위를 차지한 YAMAHA가 브랜드인지도가 높은 HONDA를 이길 수 있었던 것도 저렴한 가격에 좋은 제품이라는 판매정책으로 방향을 선회했기 때문임을 유의해야 함.

○ 판매 대리인 선정시 적용되는 높은 인센티브 관행에 유의 :
그리고 프랑스 오토바이 시장 진출시 판매 대리인의 높은 인센티브 특히 높은 마진 제공이 중요하며 업계수위인 YAMAHA는 보통 21~25%의 마진을 설정하고 있음.

○ 125cc급 오토바이 시장 집중공략 필요 :
프랑스에서 판매되고 있는 오토바이의 마력별 등록대수 측면에서 판매비중을 보면 125CC급이 34.8%, 7마력 이상이 22.4%, 6마력이 16.2%, 7마력이 12.5%, 5마력이 5.7%을 차지하고 있으므로 시장이 가장 큰 125CC급 오토바이 시장을 집중 공략할 필요가 있음.

라. 수입관심 바이어 리스트

○ 업 체 명 : PGO FRANCE
주 소 : 9, AVENUE BOUTON D'OR, Z A PETIT CARREAU 94386
BONNEUIL SUR MARNE
전화번호 : 01 49 80 44 80
팩스번호 : 01 43 39 40 80
담 당 자 : MR. PERRAUDIN
바이어 수입동향 : 일본산 수입중
수입관심도 : 한국산 소형 오토바이 수입 희망

○ 업 체 명 : FOLIE MERICOURT
주 소 : 11 RUE DE REUILLY 75012 PARIS
전 화 : 01 43 41 27 20
팩 스 : 01 40 19 04 94
담 당 자 : MR. ROBERT

○ 업 체 명 : PATRICK PONS DIFFUSION
주 소 : 133 RUE DE LA ROQUETTE 75011 PARIS
전 화 : 01 43 74 88 50

팩　　스 : 01 43 79 92 18
담 당 자 : MR. PIEDELIEVRE

○ 업 체 명 : ROCAS MOTO
주　　소 : 34 RUE VAILLANT COUTURIER 92140 CLAMART
전　　화 : 01 46 44 44 20
팩　　스 : 01 46 44 11 50
담 당 자 : MRS RUELLAN

○ 업 체 명 : SIMEX RBR
주　　소 : 25 RUE LAVOISIER 75008 PARIS
전　　화 : 01 47 42 36 11
팩　　스 : 01 47 42 38 83
담 당 자 : MR. NGUYEN

○ 업 체 명 : ANTIQUE TRADING SUPPLY
주　　소 : 60 RUE DES TOURNELLES 75003 PARIS
전　　화 : 01 48 04 07 07
팩　　스 : 01 42 71 07 07
담 당 자 : MR. TORRE

○ 업 체 명 : TOURING 2000
주　　소 : 4 RUE A. BERGES MAS GUERIDO 66330 CABESTANY
전　　화 : 04 68 67 19 19
팩　　스 : 04 68 67 13 91
담 당 자 : MR. THULLIER

○ 업 체 명 : JEAN TAFANELLI
주　　소 : 165 ESCALET 83350 RAMATUELLE
전　　화 : 04 94 79 11 87
팩　　스 : 전화 번호와 동일
담 당 자 : MR. JEAN TAFANELLI

6. 파라볼라 안테나

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
총수입액	140,698	177,152 (25.8)	233,718 (31.9)
독　　일	35,112	45.034 (28.3)	21,519 (-52.2)
이탈리아	17,789	24,650 (38.6)	45,107 (83.0)
영　　국	14,523	21,861 (50.5)	45,672 (106.9)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
덴 마 크	6,637	3,649 (-45.0)	10,322 (182.9)
스 웨 덴	29,314	32,432 (10.6)	19,542 (-39.7)
한 국	4,500	79 (-98.2)	136 (72.2)

나. 시장분석 및 전망

○ 프랑스 및 EU각국에서 국책사업으로 통신위성을 많이 발사함에 따라 프랑스의 파라볼라 안테나 수요가 급증하였으며 이에 따라 수입도 계속 증가하고 있음.

○ EU국가산이 전체의 80% 내외를 차지하여 지역별로 편중되는 현상을 보이고 있으며 국별로는 스웨덴, 영국, 독일등 3국산이 전체수입의 50%를 차지하고 있음. 스웨덴, 영국, 독일산의 경우 그동안 소비자를 대상으로한 높은 브랜드 이미지에 힘입어 높은 시장점유율을 보이고 있으나 최근 프랑스 일반 소비자의 구매패턴이 브랜드 이미지보다 품질대비 가격경쟁력을 중시하고 있기 때문에 선진국산에 비해 높은 품질 대비 가격경쟁력을 갖고 있는 한국을 비롯한 제3국산의 시장점유율이 크게 늘어날 것으로 전망되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 프랑스 소비자의 파라볼라 안테나 구매에 영향을 미치는 요인으로 우선 품질 대비 가격경쟁력, 색상이 크게 영향을 미치고 있으며 다음으로 포장상태, 그리고 조작의 간편성 여부도 이들 소비자의 구매에 큰 영향을 미치고 있음. 파라볼라 안테나가 프랑스 시장에 선보일 초기에는 고급품으로 인식되어 브랜드 이미지가 큰 영향을 미쳤으나 최근들어 일반 소비자에게 큰 거부감 없이 자리잡아감에 따라 품질대비 가격경쟁력이 가장 큰 영향을 미치고 있는데 최근 몇년간 지속되는 프랑스의 일반 경기불황도 큰 영향을 미친 것으로 조사되고 있음. 색상별로는 지역별로 차이가 있으나 전반적으로 회색, 밤색계통이 가장 많이 판매되고 있으나 젊은 신혼부부를 중심으로 검정색 계통의 색상도 인기를 끌고 있으며 파라볼라 안테나의 판매와 관련하여 특기사항으로 포장상태 여부가 프랑스 소비자의 구매에 크게 영향이 있음을 유의해야 할 것임.

○ 파라볼라 안테나 판매의 경우 대부분 일부 품목만 진열해 놓고 포장채 판매하기 때문에 포장 상태여부가 큰 영향을 미치고 있는데 플라스틱제의 견고한 포장재질에다 칼러풀한 디자인을 선호하고 있음. 또한 일반 전자제품과 마찬가지로 조작의 간편성 여부도 판매에 큰 영향을 미치고 있는데 설치방법이 간단하게 포장에 도형으로 표시되어 있는 것이 인기를 끌고 있는데 특히 프랑스판 메뉴엘이 있는지 여부를 문의하는 소비자가 많은 점을 감안 프랑스로 수출되는 제품의 메뉴얼은 반드시 불어로 번역한다는 사고방식을 가져야할 것으로 보임.

○ 프랑스에서 인기리에 많이 판매되고 있는 파리볼 안테나의 크기는 직경이 50~60㎝로서 직경이 크면 클수록 수신되는 화면의 색상이 선명하나 직경이 1m가되는 파라볼라

안테나의 설치는 관련 행정당국의 인허가를 받아야하는 번거러움 때문에 일반 소비자들이 구매를 꺼려하고 있는 점을 염두에 두어야 할 것으로 보임.

○ 일부 알루미늄으로된 한국산 파라볼라 안테나의 경우 두께가 너무 얇아 설치 후 바람이나 눈, 비에 쉽게 구부러진다든가 공장에 쌓아둘때 무게에 못이겨 구부러지는 일이 자주 발생한다고 함으로 이에대한 개선이 필요할 것으로 보임.

○ 또한 최근들어 한국산의 가격경쟁력 약화를 우려하고 있는데 한국산 파라볼라 안테나의 대당 FOB 가격이 60프랑이나 운송비용을 가산한 프랑스 도착기준 대당 가격이 80~90 프랑으로 품질면에서 보다 높은 것으로 알려진 이태리나 포루투갈산을 대당 80~85 프랑이면 구입할 수 있어 한국산을 구입할 메리트가 적어진다고 호소하고 있어 원가절감 등 경영합리화를 통한 가격경쟁력 향상이 한국산의 대프랑스 시장진출을 위한 선결과제로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MEGA SUD
주 소 : 4 RUE ROITELET 66700 ARGELES SUR MER FRANCE
전 화 : 04 68 81 23 69
팩 스 : 04 68 81 42 98
담당자 : MR. BEURRIER

○ 업체명 : TELECIEL
주 소 : 1 CHEMIN DU PLATEAU 69571 DARDILLY FRANCE
전 화 : 04 78 66 58 58
팩 스 : 04 68 20 87 30
담당자 : MR. CHOUKROUN

○ 업체명 : S.F.L. TELECOM
주 소 : 62 BD DES FRERES DE LAMANON 13300 SALON DE PROVENCE FRANCE
전 화 : 04 90 56 91 99
팩 스 : 04 90 56 52 82
담당자 : MR. LAUGIER

○ 업체명 : METAIRE
주 소 : 114 RUE JULES LAGAISSE 94400 VITRY SUR SEINE FRANCE
전 화 : 01 46 72 84 11
팩 스 : 01 46 70 68 69
담당자 : MR. METAIRE

○ 업체명 : DIFELEC
주 소 : 30 RUE DES SEPT PONTS 59100 ROUBAIX FRANCE
전 화 : 03 20 26 46 46
팩 스 : 03 20 26 31 10
담당자 : MR. RODRIGUEZ

○ 업체명 : SYOCK ANTENNE SERVICE
주 소 : 14 RUE FARADAY 33700 MERIGNAC FRANCE
전 화 : 05 56 34 81 99
팩 스 : 05 56 34 35 80
담당자 : MR. GALBAN

○ 업체명 : PAJOL SARL
주 소 : 12 RUE JEAN ROBERT 75018 PARIS FRANCE
전 화 : 01 42 05 73 30
팩 스 : 01 46 07 95 96
담당자 : MR. PAJOL

7. 카 스테레오

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, %)

국 가 명	구분	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
총 계	금액	698,123	623,344 (-10.7)	745,067 (19.5)
	수량	1,332,129	1,547,153 (16.1)	1,712,511 (10.7)
일 본	금액	254,165	232,794 (-3.6)	245,238 (5.3)
	수량	344,527	513,124 (-29.6)	369,567 (-28.0)
중 국	금액	157,599	132,459 (13.5)	166,402 (25.6)
	수량	446,758	435,977 (27.6)	564,260 (29.4)
말레이시아	금액	90,696	86,304 (-19.7)	91,112 (5.6)
	수량	199,145	215,419 (13.8)	241,587 (12.1)
싱가포르	금액	50,969	40,578 (-6.7)	23,915 (-41.1)
	수량	84,784	68,122 (-34.4)	37,608 (-44.8)
독 일	금액	35,845	34,798 (10.9)	53,394 (53.4)
	수량	67,562	91,362 (92.7)	104,795 (14.7)
한 국	금액	21,952	23,144 (-22.3)	13,734 (-40.7)
	수량	32,438	34,881 (501.5)	18,469 (-47.1)

나. 시장분석 및 전망

○ '97년 자동차 수요증가에 따른 OEM용 카스테레오 수요증가 및 카세트 대체용 CD PLAYER가 장착된 카 스테레오의 등장에 따른 대체 및 신규 수요증가 등으로 수입의 존도가 높은 프랑스의 카 스테레오 수입증가. 이러한 추세는 디지털 라디오 및 디지털 오디오 시스템의 등장으로 더욱 가속화될 전망이어서 카스테레오 수입은 지속적인 증가세를 보일 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 중국 등 아시아 경쟁국산 카스테레오와의 가격경쟁력 제고가 시급하며 일본 및 독일산 제품과 경쟁할 수 있을 정도의 품질 향상이 주 관건임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : DIECI SARL
주 소 : 59,AVENUE HENRY-DUNANT 06100 NICE
전 화 : (33) 93 51 26 06
팩 스 : (33) 93 51 02 62
담당자 : MR. FRANK LELLOUCHE

○ 업체명 : BOURSE AUTORADIO
주 소 : PLACE DE LA BOURSE 75002 PARIS FRANCE
전 화 : (331) 42 61 04 24
팩 스 : (331) 42 61 22 25
담당자 : SERVICE D'ACHAT

○ 업체명 : CAR SERVICE
주 소 : 190 BLD. PEREIRE 75017 PARIS
전 화 : (331) 45 74 40 02
팩 스 : (331) 45 74 76 38
담당자 : MR. JEAN CLAUDE

○ 업체명 : FNAC AUTORADIO
주 소 : 6-12,AVENUE DESCARTES 91420 MORANGIS CEDEX
전 화 : (331) 69 34 96 00
팩 스 : (331) 69 34 97 17
담당자 : MR. MANIGAND

○ 업체명 : SOCIETE PERALINE
주 소 : ROUTE DE PLASCASSIER 06130 GRASSE LE PLAN
전 화 : (33) 93 09 16 02
팩 스 : (33) 93 09 00 06
담당자 : MR. RIETHMANN

○ 업체명 : GIEDAM S.A.
주 소 : 5 RUE-B.P. NO 106 06515 CARROS CEDEX
전 화 : (33) 93 29 11 50
팩 스 : (33) 93 29 11 21
담당자 : MR. MAURICE LELLOUCHE

8. 안경알

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 백만, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
총수입액	660.6	781.7 (18.3)	912.2 (16.7)
벨 룩 스	16.7	13.0 (-22.8)	28.4 (118.5)
네델란드	7.2	7.2 (-)	15.5 (115.0)
독 일	89.6	127.8 (42.7)	177.8 (39.1)
이탈리아	28.3	24.5 (-13.5)	58.5 (138.7)
미 국	46.8	41.6 (-11.2)	49.8 (19.7)
한 국	145.4	165.9 (14.0)	327.9 (97.6)

나. 시장분석 및 전망

○ 공해문제, 시력장애를 유발시키는 컴퓨터 및 전자게임용 모니터의 대중 보급화로 젊은층 안경 수요자 증가 및 안경의 패션화에 따른 신규 수요증가에 발맞추어 수입도 증가. 이러한 추세는 지속될 것으로 전망되고 있어 안경알의 수입증가세도 지속될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 맞춤 안경 등의 등장으로 안경의 패션화 및 일반 상품화 추세가 짙어지고 있는 점을 감안하여 가장 수요가 많은 시력용 안경알을 대량 생산, 수출하여 가격경쟁력을 강화시키는 방안이 요구됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SIMOP SA
주 소 : 2 RUE DE CATALOGNE69153 DECINES CHARPIEU CEDEX
전 화 : 33-4 72 15 10 70
팩 스 : 33-4 78 26 12 12
담당자 : MR. RABAGNY

○ 업체명 : MONT ROYAL
주 소 : BP 10 65 RUE D'INGWILLER 57620 GOETZENBRUCK
전 화 : 33-3 87 96 80 90
팩 스 : 33-3 87 96 89 05
담당자 : MR. RICHARTH

○ 업체명 : SA L'AMY
주 소 : BP 27 216 RUE DE LA REPUBLIQUE 39400 MOREZ

전 화 : 33-3 84 33 77 00
팩 스 : 33-3 84 33 77 99
담당자 : MR. MANIEZ

○ 업체명 : BOURGEOIS SA
주 소 : 93 ROUTE NATIONALE 39400 MORBIER
전 화 : 33-3 84 33 08 82
팩 스 : 33-3 84 33 13 71
담당자 : MR. BOURGEOIS

○ 업체명 : HAUTE LUNETTE DE PARIS
주 소 : 72 GDE RUE PIERRE MENDES FRANCE 94880 NOISEAU
전 화 : 33-1 45 90 70 15
팩 스 : 33-1 45 90 66 11
담당자 : MR. TAIEB

○ 업체명 : AO OUEST OPTIQUE
주 소 : BP 401 RUE AUGUSTIN FRESNEL 35304 FOUGERES
전 화 : 33-2 99 44 84 74
팩 스 : 33-2 99 94 18 90
담당자 : MR. VIEL

9. 디지털 카메라

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, 대, %)

국 가 명	구 분	1996	1997(증감률)
미 국	금 액	2,578	1,754 (5.1)
	수 량	1,208	711 (0.5)
중 국	금 액	1,747	5,031 (14.6)
	수 량	54,181	109,965 (73.0)
독 일	금 액	2,391	2,592 (7.5)
	수 량	1,062	2,549 (1.7)
스 웨 덴	금 액	2,115	1,807 (5.3)
	수 량	328	289 (0.2)
한 국	금 액	6	11,797 (4.2)
	수 량	1	19,167 (12.7)
합 계	금 액	28,441	34,442
	수 량	133,167	150,699

나. 시장분석 및 전망

○ 디지털 카메라는 고가에도 불구하고, 높은 해상도, 뛰어난 화질 및 컴퓨터를 통한 이미지 편집의 가능, 음성과 메시지의 동시 표현, 인터넷을 통한 신속한 사진 전송등 장점이 많아 부유층 일반 소비자 및 전문가를 대상으로 급성장하고 있음. 그리고 시장규모가 점차 커짐에 따라 업체간의 경쟁심화로 가격인하 및 성능향상 등으로 수요가 일반 수요층으로 확대되고 있음. 이에따라 수입이 급성장하고 있음.

○ 또한, 디지털 카메라는 멀티미디어용 주변기기라는 인식이 높아지고 있어, 향후 멀티미디어의 보급이 확대될 시, 디지털카메라의 수입은 크게 증가할 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 판매원을 통한 마케팅 강화활동 필요 :
일반 소비자의 디지털 카메라에 대한 인식 부족으로 고객들이 매장 판매인의 의견을 많이 참고하고 있기 때문에 판매인을 대상으로한 제품의 홍보 및 판촉활동 강화에 주력할 필요가 있음.

○ 전문가용 고급 제품개발 필요 :
디지털 카메라 시장이 고급 전문가용 시장에서 일반 소비자용 시장으로 전환되고 있으나, 현재는 재택 근무나 소기업 사무실에서 사용되는 전문가용 디지털 카메라 제품이 전체 수요의 90%을 차지하고 있는 점을 감안할 때, 전문가용 제품 개발이 긴요함.

○ 전문점을 통한 시장확대 주력 필요 :
프랑스에서 판매되는 디지털 카메라의 유통경로별 판매비중을 보면, 전문 대형 매장 및 소매상이 49.3%, 대형 하이퍼마켓 및 통신제품 전문점이 18.4%, 정보통신기기 및 부대 서비스 유통망이 32.3%을 차지하고 있는 바, 전체 판매비중의 약 50%을 점유하는 전문 대형매장 및 소매상의 유통경로에 마케팅 능력을 집중해야 함.

○ 소비자의 취향을 제품 개발에 직접 반영할 수 있는 글로벌 생산.마케팅 전략 필요 :
디지털 카메라 제조업체들은 프랑스내에 판매자회사를 설립하여 자국으로부터 직접 제품을 수입, 중간상에게 판매, 가격경쟁력 및 A/S관리를 철저히 하는 글로벌 마케팅 전략을 실시함으로써 고객을 만족시키는 한편, 고객의 Needs를 수시 파악, 제품개발에 직결시키고 있음. 따라서 최종 소비자의 구매성향을 제품개발에 직접 신속히 반영할 수 있는 글로벌 생산. 마케팅 전략을 통하여 시장을 확대해 나갈 필요가 있음.

○ 성능이 우수한 제품개발로 브랜드 이미지 고양 필요 :
소비자들이 제품 선택시 구매기준으로 가격외에 제품의 성능으로써 사진 해상도, 광도, 이미지 저장 능력, 배터리 수명 및 복원 시간 등을 고려할 뿐만 아니라 브랜드에 대한 좋은 이미지를 간직, 간접적인 홍보 역할을 기대할 수 있기 때문에 우수한 성능을 가진 제품 개발에 유의해야 함.

○ 전력 소모가 많은 LCD 대체화면 개발 :
디지털 카메라에 부착이 기본적으로 되고 있고 외관을 돋보이게 하는 LCD의 화면은

전력을 많이 소모하는 폐단이 있어 소비자들로부터 도외시 당하고 있음을 감안, 제품개발시 주의해야 함.

○ 일본의 가격경쟁력 향상(저가 렌즈 사용) 및 대만의 품질고급화(고급 렌즈 사용)를 감안하여, 적절한 품질/가격경쟁력 우수제품 개발 필요 :
일본산 제품들은 비용절감을 목적으로 저가렌즈(F5.6)를 사용하는데 반해, 대만제품들은 품질경쟁력을 높이기 위해 고급렌즈(F2.8)를 사용하고 있다는 점을 감안, 품질/가격경쟁력이 우수한 제품개발에 주력해야 할 것임.

○ 다양한 기능을 겸비한 제품 개발 필요 :
디지털 카메라를 프린터, TV 및 비디오 영사기에 직접 연결할 수 있는 모델이나 마이크를 내장하여 사진에 10초 동안 음성 메시지를 입력할 수 있는 모델도 등장하는 등 다양한 기능을 겸비한 제품들이 속출하고 있어 신규모델 개발시, 다양한 기능을 장착시켜야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : BANQUE MAGNETIQUE
주 소 : 22 AVENUE GUSTAVE EIFFEL GIP CHARLES DE GAULLE
95198 GOUSSAINVILLE
전 화 : 01 39 33 98 00
팩 스 : 01 34 38 98 08
담당자 : MR. CAROLL ISSA

○ 업체명 : BLUE MARKET INTERNATIONAL
주 소 : CD 26 LA PIECE DE LA REMISE BP 101 LISSES 91004 EVRY
전 화 : 01 60 91 59 54
팩 스 : 01 60 86 36 91

○ 업체명 : GROUPE DISPOSELEC
주 소 : 15 RUE DU BOIS BRIAND BP 50101 44301 NANTES CEDEX 03
전 화 : 02 40 18 23 28
팩 스 : 02 40 18 23 29
담당자 : MR. RAMAGE

○ 업체명 : NEMO
주 소 : CENTRE D'AFFAIRES EUROPE 5 RUE DU TERTRE 44470
CARQUEFOU
전 화 : 02 40 25 25 96
팩 스 : 02 40 25 27 56
담당자 : MR. ROUSSELET

10. 전자저울

가. 최근 수입동향

(단위 : F.Fr. 천, 개, %)

국 가 명	구분	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
독 일	금액	99,007	83,515 (-15.6)	107,386 (28.6)
	수량	67,385	53,634 (-20.4)	42,220 (-21.3)
영 국	금액	18,366	20,602 (12.2)	26,000 (26.2)
	수량	10,317	13,384 (29.7)	40,022 (199.0)
스 위 스	금액	23,441	20,178 (-13.9)	15,102 (-25.2)
	수량	5,761	7,701 (33.7)	3,804 (-50.6)
이탈리아	금액	8,592	12,958 (50.8)	9,664 (-25.4)
	수량	1,020	2,631 (157.9)	2,043 (-22.3)
스 페 인	금액	4,801	10,315 (114.9)	7,747 (-24.9)
	수량	1,012	7,037 (595.4)	1,343 (-80.9)
일 본	금액	4,282	9,550 (123.0)	16,209 (69.7)
	수량	18	833 (45.3배)	4,344 (421.5)
한 국	금액	-	5 (-)	49 (880.0)
	수량	-	5 (-)	7 (40.0)
합 계	금액	180,921	170,827 (-5.6)	204,467 (19.7)
	수량	150,390	157,036 (4.4)	187,231 (19.2)

나. 시장분석 및 전망

○ 갈수록 정밀성을 요구하는 산업시대의 추세에 따라 계측기와 함께 전자저울의 수요가 증가세를 보이고 있으며 동 수입도 점증세를 보이고 있음. 이러한 추세는 향후 2~3년간 지속될 전망이어서 전자저울의 수입도 지속적인 증가세를 보일 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 프랑스 수입상 또는 하이퍼마켓(실수요자)의 구매센타 등은 대부분 최초 시험 주문을 하는 것이 통례인데, 이때의 주문량은 대부분 소량이며 특정시장용으로 구입을 시도하기 때문에 디자인 또는 기능 등을 개조해 주길 요청하는 것이 상례임을 감안하여 이에 적극 응해주는 자세가 요구됨.

○ 또한 경쟁업체 3~4개를 대상으로 경합을 부치는 경우가 대부분이어서 인도기간이 가장 짧은 업체가 오더를 따는 경우가 많음. 그런데 이처럼 단시일 내에 상품을 공급하다 보면 불량율이 높아지게 되는데, 불량율이 10%를 초과할 경우에는 시험 과정에서 탈락

되는 경우가 많음. 따라서 인도기간의 단축보다는 불량품 검사에 충실하는 편이 프랑스 수입상의 환심을 얻을 수 있는 가장 바람직한 방법임.

○ 그리고 불량품에 대한 A/S서비스도 차기 주문시 상당한 영향을 미치는 조건으로 작용하고 있어서 현지 A/S서비스 기관과 계약을 맺거나 아니면, 자체 A/S서비스망을 운영해야 하는 방법을 모색해야 함.

○ 가격경쟁력은 최초 주문시에는 구매결정의 주요 조건으로서 그 비중이 높지만, 일단 시험 주문에서 통과된 다음부터는 가격/품질 경쟁력이 양호한 상품이 오히려 환영받음. 중.장기적인 수출확대 전략으로서는 품질 및 성능이 가장 중대 사안으로 대두되기 때문에 교체수요 시장을 겨냥해야만 하는 경우가 대부분인 한국 수출업체로서는 이점에 역점을 두어 상품을 개발해야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : JEAN MICHEL SANANES
주 소 : HAMEAU DE SAINT PANCRACE N0. 30 156, CORNICHE DES OLIVIERS, 06000 NICE
전 화 : 04 92 09 89 22
팩 스 : 04 92 09 91 90
담당자 : MR. SANANES

○ 업체명 : TAURUS INGENIERIE
주 소 : 8 RUE EDOUARD MANET, 59160 LOMME
전 화 : 33-3 20 92 11 60
팩 스 : 33-3 20 93 60 73
담당자 : MR. DESPINOY

○ 업체명 : CDF INGENIERIE
주 소 : 2, RUE DE METZ-B.P 1, 57802 FREYMING-MERLEBACH
전 화 : 33-3 87 81 15 67
팩 스 : 33-3 87 81 78 05
담당자 : MR. ERIC KARMALECKI

○ 업체명 : VITEC 148
주 소 : 93 IMPASSE DE LA CIGAK, 34200 SETE
전 화 : 33-4 67 51 28 72
팩 스 : 33-4 67 51 49 41
담당자 : MR. JM FISCHER

○ 업체명 : FRAMACO
주 소 : 16, AVENUE VICTOR-HUGO, 93360 NEUILLY PLAISNACE
전 화 : 33-1 43 08 57 92
팩 스 : 33-1 43 08 78 10
담당자 : MRS. SOUCHERE

○ 업체명 : ETS ALBERT
주 소 : 82, RUE DE L'AQUEDUC, 75010 PARIS
전 화 : 33-1 40 36 68 88
팩 스 : 33-1 40 35 00 74
주 소 : MR. PARIENTE JACQUES SAMUEL

○ 업체명 : SA MULOT CHRISTIAN
주 소 : BP 79, 10, RUE DU LAVOIR,17390 LA TREMBLADE
전 화 : 33-5 46 36 08 89
팩 스 : 33-5 46 36 21 82
담당자 : MR. PATRICE MULOT

○ 업체명 : MERLET YVELINES PESAGE
주 소 : 10 RUE DES FRERES LEIRIS, 78510 TRIEL SUR SEINE
전 화 : 33-1 39 74 77 14
팩 스 : 33-1 39 74 84 40
담당자 : MR. AUCLAIR

덴 마 크

1. 롤라스케이트

가. 최근 수입동향

(단위 : Par, DKK)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
독 일	4,484	1,518	5,590	2,526	13,856	7,112
네델란드	-	-	7,557	1,610	4,043	1,022
이탈리아	1,322	508	6,828	2,590	9,819	4,357
스 웨 덴	5,000	1,118	3,452	386	-	-
체 코	6,990	2,111	4,491	566	1,525	224
미 국	4,700	1,767	10,893	3,564	27,244	5,680
캐 나 다	887	406	22,996	3,916	4,426	1,186
타일랜드	25,434	1,482	16,727	1,541	5,068	1,309
중 국	211,495	16,887	261,892	22,276	315,610	31,866
타 이 완	15,984	1,623	20,460	3,382	52,564	8,693
오스트리아	-	-	5,422	2,228	16,129	5,255
한 국	-	-	1,935	702	2,610	1,745
프 랑 스	-	-	-	-	690	455
총 합 계	277,243	27,596	369,525	45,511	454,893	69,093

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크는 95년 DKK27,596천, 96년 DKK45,511천, 97년 DKK69,093천의 수입실적을 나타내 '96년과 '97년에 전년대비 각각 65%, 52%의 수입증가세를 나타냈음.

○ 중국이 최대의 수입대상국으로 DKK31,866천의 물량을 수출, 덴마크 전체 시장의 46%를 차지했으며 이어 독일, 미국 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음. 한국은 DKK1,745천으로 수입시장의 2.5%를 차지하고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 덴마크에서 롤라스케이트는 남녀노소 구분없이 건강스포츠로서 96년부터 붐을 이루고 있음. 수요량은 계속 증가하고 있는 추세이며 소비자들의 구매동향도 고급화되어 가고

있음. 덴마크내에서는 생산이 없는 관계로 수요의 전량을 수입에 의존하고 있어 향후 수입물량은 꾸준히 증가할 것으로 전망됨. 제품의 구매는 특별한 시즌에 관계없이 고른 물량이 구매되고 있으나 여름의 휴가시즌에 구매가 증가하는 경향이 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지시장에는 모델, 규격, 품질에 따라 다양한 제품이 선보이고 있음. 고정된 고급품 시장을 제외한 중저가품시장의 경우 중국이 97년 315,610켤레를 수출하여 저가제품 공세로 인한 가격경쟁이 치열한 상태이므로 수입가격 인하에 많은 관심이 필요함. 덴마크 현지시장에서 유통되고 있는 주요 브랜드로는 Rollenblade, Bauen 등이 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Erik Havemann ApS
주 소 : Walgerholm 1, DK-3500 Vaerloese
전 화 : (45) 4465 1206
팩 스 : (45) 4468 1316
담당자 : Mr. Erik Havemann
중저가제품을 주로 중국 등 아시아국가에서 수입판매하고 있음.
연 총 구매량 : DKK4백만

○ 업체명 : VM Legetoj A/S
주 소 : Stormosevej 11, DK-8361 Hasselager
전 화 : (45) 8628 3211
팩 스 : (45) 8628 2749
담당자 : Mr. Ole Nielsen
In line 제품과 일반제품을 구매 판매하고 있음. 한국과 거래경험은 없으나 향후 한국 업체와 접촉희망

○ 업체명 : Hasbro Nordic
주 소 : Ejby Industrivej 40, DK-2600 Glostrup
전 화 : (45) 4327 0100
팩 스 : (45) 4327 0104
담당자 : Mr. Jan Ellegaard

○ 업체명 : Toys Scandinavia A/S / BR Legetoj A/S
주 소 : Roskildevej 16, Tune, DK-4000 Roskilde
전 화 : (45) 4613 8300
팩 스 : (45) 4613 9517
담당자 : Mr. Henrik Gjoerup
아동용 장난감 및 롤러스케이트 수입업체임.

2. 손드릴공구(전기)

가. 최근 수입동향

(단위 : pcs, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
네델란드	2,729	327	-	-	2,423	503
독 일	10,057	8,037	24,635	12,593	14,872	10,854
아일랜드	2,791	2,522	4,460	3,795	4,935	4,151
스 웨 덴	3,668	1,143	30,470	13,910	39,651	16,877
중 국	35,666	7,206	2,156	303	1,942	1,106
일 본	1,047	1,394	1,076	1,121	-	-
타 이 완	900	307	-	-	2,746	1,013
스 웨 스	-	-	2,010	1,684	610	490
중 국	-	-	24,670	4,927	32,931	7,715
홍 콩	-	-	623	673	1,500	315
노르웨이	-	-	553	369	-	-
리에츠텐스텐	-	-	200	517	-	-
싱 가 폴	-	-	-	-	390	344
총 합 계	57,461	21,256	90,854	39,294	103,100	44,356

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크내는 지난 95년 DKK21,256천, 96년 DKK39,294천, 97년 DKK44,356천의 수입실적을 나타내, '96년과 '97년에 전년대비 각각 85%, 13%의 수입증가세를 나타냈음. 스웨덴이 최대의 수입대상국으로 DKK16,877천의 물량을 수출, 덴마크 전체 시장의 38%를 차지했으며, 독일, 중국 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음. 수입시 3.4%의 수입관세가 부과되며 GSP 특혜관세 예외품목으로 EU 역외국으로부터 수입되는 모든 제품에 대해 동일한 관세율이 적용되고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 덴마크에 생산이 소량인 관계로(97년 DKK58천 기록) 수요의 99%를 수입에 의존하고 있으며 매년 늘어나는 수요(건축 붐)에 비례하여 수입량 또한 증가할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 드릴의 인지도를 높이고, 초기단계 소량주문 수용이 이곳 바이어와 거래를 시작

하는 중요한 요소임. 덴마크내에서 판매되는 모든 제품은 최소 1년 이상의 품질 보증기간을 규정하고 있어 제품 하자시 교환, 하자보수 등이 신속히 이루어져야 하기 때문에 자체 유통망 및 에이젼트를 통해 판매하고 있음. 또한 덴마크내 수입 판매되는 모든 전기제품은 EU의 전기제품안전규정인 ELECTRO MANAGENETIC COMPATIBILITY 규정에 따른 인증을 획득하여야 하는 바 덴마크의 DEMKO 인증을 획득하는 것이 바람직할 것으로 판단됨. 덴마크에 진출해 있는 주요 브랜드로는 AEG, Black and Decker, Bosch, Hitachi,Kress, Makita, Metabo, Skil 등이 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Automagneto A/S
주 소 : Ingerslevgade 50, DK-1783 Copenhagen V
전 화 : (45) 3131 1105
팩 스 : (45) 3131 1182
담당자 : Mr. John Eismark

○ 업체명 : Herbert Christensen Vaerktoj/Maskiner A/S
주 소 : Frederikssundsvej 197, DK-2700 Bronshoj
전 화 : (45) 3860 3811
담당자 : Jens Kongsgaard

○ 업체명 : ABC Vaerktoj and Maskiner A/S
주 소 : Nordvej 12, DK-4200 Slagelse
전 화 : (45) 5352 4400
팩 스 : (45) 5352 8144
담당자 : Mr. Jorgen Nielsen

○ 업체명 : Diatom Vaerktoej A/S
주 소 : Avedoereholmen 84, DK-2650 Hvidovre
전 화 : (45) 3677 3600
팩 스 : (45) 3677 3633
담당자 : Mr. Chr. Paulsen

○ 업체명 : Gimbel A/S
주 소 : Sdr. Havnegade 32, DK-6000 Kolding
전 화 : (45) 7933 4444
팩 스 : (45) 6933 4445
담당자 : Mr. Aage Almtoft

3. 잔디깍기기계(차량형)

가. 최근 수입동향

(단위 : pcs, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	36	230	174	1,402	276	1,738
독 일	394	3,048	259	3,744	201	5,092
영 국	188	2,539	72	1,711	142	1,616
스 웨 덴	3,189	25,954	3,868	31,168	4,683	30,450
미 국	10,435	64,263	9,670	68,561	12,140	87,012
오스트리아	-	-	300	998	-	-
네델란드	-	-	-	-	75	423
오스트리아	-	-	-	-	77	412
체 코	-	-	-	-	350	3,409
캐 나 다	-	-	-	-	56	385
일 본	-	-	-	-	9	572
총 합 계	14,289	96,517	14,413	108,225	18,043	131,535

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크 내는 지난 95년 DKK96,517천, 96년 DKK108,225천, 97년 DKK131,535천의 수입실적을 나타내, '96년과 '97년에 전년대비 각각 12%, 22%의 수입증가세를 나타냈음. 미국이 최대의 수입대상국으로 DKK87,012천의 물량을 수출, 덴마크 전체 시장의 66%를 차지했으며 스웨덴, 독일 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 호전된 덴마크경제와 비례하여 luxsus 제품수요가 늘어나고 있음. 즉 불편하고 시간을 많이 소요하는 일반 잔디깍기보다 신속하고 편한 앉는 형을 선택하는 경향이 급격히 늘어나고 있음. 또한 덴마크내 생산이 없는 관계로 수요의 전량을 수입에 의존하고 있으며 매년 늘어나는 수요와 비례하여 수입량 또한 증가할 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상들은 가격과 품질뿐만 아니라 신속한 서비스와 부품의 공급과 제품보증도 상당히 중요시하고 있음. 이에 따라 국내업체의 현지시장 진출을 위해서는 현지의 유력 수입업체와 협력하여 기존의 유통망을 활용하는 것이 효과적일 것으로 판단됨. 덴마크내 진출해있는 주요 브랜드로는 Ginge, Gudenoen, Stigar 등이 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Lillebjerggaard Handelscenter
주 소 : Skovdallundvej 13, DK-7300 Jelling
전 화 : (45) 7587 2422
팩 스 : (45) 7587 2502
담당자 : Mr. Erik Jensen - Director
자동차, 스코트, 농기구 종합수입업체로 차량용 잔디깍기 구매를 원하고 있음.

○ 업체명 : VN Agro A/S
주 소 : Egeskovej 2, DK-2665 Vallensbaek Strand
전 화 : (45) 4373 6400
팩 스 : (45) 4373 7162
담당자 : Mr. Ole F. Christensen
미국제품을 에이전트 조건으로 판매하고 있으나, 원화절하 이후 가격면에서 경쟁력이 있을 것으로 판단하고 한국제품에 관심사를 갖고 있음.

○ 업체명 : Markt & Co. A/S
주 소 : Bejlerholm 10, P.O.Box 168, DK-9400 Norresundby
전 화 : (45) 9819 3366
팩 스 : (45) 9819 3266
담당자 : Mr. Jens Bindslev

○ 업체명 : Niels Moeller Maskien Odense A/S
주 소 : Stenhuggervej 26, DK-5230 Odense M.
전 화 : (45) 6615 8808
팩 스 : (45) 6593 1008
담당자 : Mr. Niels Moeller, Director

○ 업체명 : S.C. Svend Calsen A/S
주 소 : Lunden 10, Aasum, DK-5320 Agendrup
전 화 : (45) 6610 9200
팩 스 : (45) 6610 7694
담당자 : Mr. Svend Calsen

4. 산소, 가스마스크

가. 최근 수입동향

(단위 : tons, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	5.8	2,173	5.2	3,002	6.9	5,753
네델란드	6.6	1,163	8.8	1,930	24.7	4,284
독 일	14.5	5,780	10.9	6,279	10.7	4,915
영 국	27.6	8,383	30.5	10,437	33.8	13,317
스 웨 덴	99.3	8,237	125.1	13,797	32.9	9,511
핀 랜 드	11.7	3,864	7.4	2,170	8.7	2,275
미 국	13.9	7,762	9.6	6,524	9.8	6,947
이탈리아	-	-	-	-	1.2	241
중 국	-	-	-	-	1.7	324
총 합 계	180.9	37,826	218.4	45,199	131.9	48,123

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크에는 지난 95년 DKK37,826천, 96년 DKK45,199천, 97년 DKK48,123천의 수입실적을 나타내 '96년과 '97년에 전년대비 각각 19%, 6.5%의 수입증가세를 나타냈음. 영국이 최대의 수입대상국으로 DKK13,317천의 물량을 수출, 덴마크 전체 시장을 차지했으며 스웨덴, 미국 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 지난 2~3년간 급증해 늘어난 Private hospital과 Clinik의 증가 및 병원설비 현대화에 따른 수요증가. 덴마크내 생산이 부족한 관계로 수요의 96%를 수입에 의존하고 있으며 최근 수요증가세를 고려할 때 매년 수요가 증가할 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 덴마크에서 판매되는 모든 Medical 제품은 EU에서 인정하는 제품승인을 득하는 것이 필수적임. 영국, 스웨덴 제품이 덴마크시장의 47%를 장악하고 있어 한국산의 진출을 위해서는 최근의 원화절하에 따른 가격경쟁력을 최대한 활용하는 것이 필요함. 덴마크내에는 스웨덴의 Bilson AB, 미국의 Pelican Products inc., 독일의 Stockhausen 등이 인지도가 높은 브랜드임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : F.S. Medical A/S
주 소 : Rugloekkevej 6, DK-5240 Odense NO
전 화 : (45) 6593 8018
팩 스 : (45) 6610 9043
담당자 : Mr. Aage Hansen, Director
한국과는 거래경험이 없으며 현재 유럽 및 미국제품을 수입하고 있음.
일체의 Medical/hospital 제품취급. 현재 수입량 밝히기를 꺼림.
EU 승인제품이며 품질 및 가격면에서 경쟁력이 있으면 한국제품 구매의사 있음.

○ 업체명 : Ramcon A/S
주 소 : Bregnerodvej 132, DK-3460 Birkerod
전 화 : (45) 4281 9211
팩 스 : (45) 4582 0074
담당자 : Mr. Flemming Wagnen
산소, 가스 마스크를 유럽에서 구매하고 있음. 한국제품에 관심사 높음.
카다로그 및 가격표 등을 요청. 연간 DKK1백만 정도 구매.

○ 업체명 : N.C. Nielsen Hospitalsudstyr A/S
주 소 : Sdr. Ringvej 39, DK-2605 Brendby
전 화 : (45) 4344 4000
팩 스 : (45) 4344 4005
담당자 : Mr. Morten F. Larsen - Director
원화절하이후 한국으로부터 직수입에 관심사 높음.
제품 참고자료 원함.

○ 업체명 : Missionphama A/S
주 소 : Vassingroedvej 9, DK-3540 Lynge
전 화 : (45) 4816 3200
팩 스 : (45) 4816 3248
담당자 : Mr. Paul Grindrup
담당자 출장으로 한국제품 관심사 여부 파악은 어려우나 동사의 수입규모 등을 감안할 때 국내업체의 접촉요망

○ 업체명 : C. Marsk-Andersen Eftf. A/S
주 소 : Alsikevej 16, DK-8900 Randers
전 화 : (45) 8642 6555
팩 스 : (45) 8642 4936
담당자 : Mr. Helge Lorentzen
일체의 Medical 제품에 관심사 높음.

5. 오토바이, 크넬라

가. 최근 수입동향

(단위 : tons, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	16.6	1,640	21.7	2,363	22.3	2,760
벨 기 에	13.6	3,675	1,071.3	3,247	671.7	16,133
네델란드	110.6	12,654	55.6	7,448	126.9	20,524
독 일	47.6	4,755	39.5	4,741	84.6	11,128
이탈리아	89.1	8,059	110.1	10,291	71.5	13,580
영 국	34.1	3,282	29.4	3,022	46.3	6,883
포르투갈	47.8	1,875	44.3	1,837	58.4	2,231
스 페 인	16.7	1,767	9.3	1,266	21.3	2,774
스 웨 덴	9.6	749	7.2	1,009	2.4	426
오스트리아	2.7	468	1.7	363	2.2	592
체 코	2.9	409	3.4	515	3.4	788
미 국	36.4	6,569	31.9	6,982	52.2	13,018
일 본	34.1	6,619	30.6	4,931	4.6	6,890
타 이 완	180.9	8,344	161.6	8,209	130.4	7,728
스 위 스	-	-	1.9	259	27.8	1,329
헝 가 리	-	-	-	-	5.8	555
총 합 계	648.0	61,270	1,624.2	56,837	1,374.1	107,849

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크내는 지난 95년 DKK61,270천, 96년 DKK56,837천, 97년 DKK107,849천의 수입 실적을 나타내 '97년은 전년대비 약 90%의 수입증가세를 나타냈음. 네델란드가 최대의 수입대상국으로 DKK20,524천의 물량을 수출, 덴마크 전체시장의 19%를 차지하고 있으며 벨기에, 이탈리아 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 96년 EU 협정에 따른 스코트규정(번호판 부착, 면허증획득)이 확정됨과 동시 97년의 수입증가율을 나타냈으며, 수입량 또한 매년 증가할 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 덴마크내 이미 많은 브랜드 제품의 에이젼트가 있으므로 오토바이 덴마크시장 개척에 있어서는 직접 전문수입상과의 관계를 설정하거나 커미션을 전문 수입에이젼트에게 제

공하는 방식으로 기존 유통조직과 연관된 브로커를 활용해 판매하는 것이 바람직할 것으로 판단됨. 참고로 덴마크에서 개최되는 자전거, 크낼라 전시회에 참가해 보는 것도 시장개척의 좋은 방법이 될 것임.(CYKEL and KNALLERT - Nord-Fair A/S - Vedbaek/Vejle). 덴마크에 진출해 있는 주요 브랜드로는 Honda, BMW, Kawasaki, Yamaha, Suzuki, DeMarchi, Euro Bell, Velocifere, Aprillia, Bleffe, Amico Gl50, SR50 등이 있음

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : LILLEBJERGGARD HANDELSCENTER
주 소 : Skovdallundvej 13, DK-7300 Jelling
전 화 : (45) 7587 2422
팩 스 : (45) 7587 2502
담당자 : Mr. Erik Jensen (Director)
한국업체로부터 자동차 바테리를 수입하고 있는 수입상이며, 현재 덴마크 고객으로부터 스쿠터 inquiary를 받아 놓고 있음.

○ 업체명 : F.I. Motorcykler
주 소 : Pedersborg Torv 13, DK-4180 Soro
전 화 : (45) 5783 3348
팩 스 : (45) 5783 4855
담당자 : Mr. Finn Ingemann (Director)
현재 ADLY Scppter 50cc를 수입 판매하고 있음. 한국제품에 관심사 있음.

○ 업체명 : Svendes Automobilengros A/S
주 소 : Solvangsvej 10, DK-4681 Herfoelge
전 화 : (45) 7563 0910
팩 스 : (45) 7563 0844
담당자 : Mr. Jens Ole (Purchasing Manager)
오토바이 수입상으로 한국제품에 관심사 있음.

○ 업체명 : Jensen Brdr. A/s
주 소 : Marsalle 80, DK-8700 Horsens
전 화 : (45) 7563 0910
팩 스 : (45) 7563 0844
담당자 : Mr. Brain Jensen (Director)
오토바이 수입상으로 한국업체와 접촉을 희망.

6. 자동차 타이어

가. 최근 수입동향

(단위 : tons, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	521,167	131,379	600,225	145,754	484,522	99,829
벨 기 에	25,082	6,461	25,288	6,052	45,144	10,764
네델란드	127,914	33,969	104,325	25,834	214,143	53,653
독 일	415,377	151,444	421,097	141,193	471,472	148,304
이탈리아	211,508	68,509	255,926	75,354	155,423	42,186
영 국	246,722	62,083	212,206	53,004	118,469	39,000
포르투갈	21,475	3,983	27,166	5,291	43,993	8,414
스 페 인	140,138	32,897	121,704	26,722	100,834	23,105
노르웨이	5,788	1,091	12,064	3,228	3,513	947
스 웨 덴	132,261	30,056	191,397	47,907	768,209	227,089
핀 란 드	28,736	7,029	25,333	6,661	26,461	7,004
오스트리아	36,156	10,869	49,516	14,220	35,266	10,812
터 키	18,474	4,221	20,246	4,413	69,840	14,640
폴 란 드	8,378	1,136	13,375	1,820	7,781	954
체코슬로바키아	2,222	378	-	-	5,377	903
슬로바키아	13,946	2,223	5,400	894	5,484	905
슬로베니아	82,000	11,831	105,436	15,857	111,928	17,419
미 국	13,301	4,503	13,079	4,576	16,113	5,211
한 국	107,817	17,776	131,355	24,493	121,274	21,724
일 본	184,428	52,291	199,130	53,760	253,565	65,087
타 이 완	4,331	433	12,286	657	20,328	1,138
총 합 계	2,417,104	648,173	2,592,601	666,914	3,089,318	799,895

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크에는 95년 DKK648,173천, 96년 DKK666,914천, 97년 DKK799,895천의 수입실적을 나타내, 96년과 97년에 전년대비 각각 2.9%, 20%의 수입증가세를 나타냈음. 스웨덴이 최대의 수입대상국으로 DKK227,089천의 물량을 수출, 덴마크 전체 시장의 28%를 차지했으며 독일, 프랑스 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음. 한국은 DKK21,724천으로 2.7%를 차지한 바 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 덴마크내에는 타이어 생산이 없는 관계로 수요의 전량를 수입에 의존하고 있으며 매년 늘어나는 승용차수와 비례하여 타이어 수입량 또한 증가세를 나타낼 것으로 전망됨. 덴마크에는 98.4월 현재 179만대의 승용차가 있는 것으로 집계되고 있으며, 96년 169만대, 97년 175만대로 매년 증가세를 보이고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 타이어 교체시 대부분 동일 브랜드 타이어를 교체하는 것이 일반적이어서 유명 자동차 메이커에 OEM 공급을 통한 진출확대도 검토할 필요가 있으며, 최근 한국산 자동차의 수출호조로 인해 국내산 자동차 타이어의 진출확대도 적극 추진할 필요가 있음. 고급차종 일수록 MICHELIN, GOODYEAR 등 유명브랜드 제품을 선호하고 있음. 유명브랜드 제품이 시장점유율이 높아 MICHELIN 32%, GOODYEAR 15%, UNIROYAL 10%, BRIDGESTONE 8%, PIRRELLI 5%, DUNLOP 6%, CONTINENTAL 5%의 시장점유율을 보이고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Nordisk D Import A/S
주 소 : Merkurvej 7, DK-6650 Brup
전 화 : (45) 7960 2600
팩 스 : (45) 7538 3012
담당자 : Mr. Benny Kristensen
Attack, Hankook, Marathon, Roadstone 수입중.

○ 업체명 : P. Ellegaard A/S
주 소 : Naestvedvej 356, H, DK-4100 Ringsted
전 화 : (45) 5364 3008
팩 스 : (45) 5364 3565
담당자 : Mr. Esben Thorsen
70명의 종업원, 제조 및 수입업체임.

○ 업체명 : INTER TRADE APS
주 소 : Soelvgade 26, DK-1307 Copenhagen K
전 화 : (45) 3312 2588
팩 스 : (45) 3315 7198
담당자 : Mr. Joseph
승용차 타이어 10 콘테이너 x 3 연간 수입량.

○ 업체명 : A/S Ovethi
주 소 : Dansk-Daek Service
Odensevej 35/37, DK-5591 Gelsted
전 화 : (45) 6449 1063
팩 스 : (45) 6449 2163
담당자 : Mr. Poul Otto Hansen

○ 업체명 : S. Eriksen Aalborg A/S
주 소 : Tarmvej 4, DK-9220 Aalborg Yst
전 화 : (45) 9815 6622
팩 스 : (45) 9815 9503
담당자 : Mr. Knud E. Jensen

○ 업체명 : SP Daek Danmark A/S
주 소 : Rygaards Alle 131, DK-2900 Hellerup
전 화 : (45) 3927 9100
팩 스 : (45) 3927 9178
담당자 : Mr. Ole Jaegerup

7. 전자부품

가. 최근 수입동향

(단위 : tons, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
네델란드	1.5	3,452	0.4	585	0.8	6,221
독 일	2.8	3,792	19.6	15,387	22.5	6,933
영 국	0.7	1,197	9.9	10,969	10.2	16,134
노르웨이	0.2	951	-	-	3.3	2,377
스 웨 덴	73.1	85,667	104.0	150,976	490.1	484,782
핀 란 드	14.7	12,690	82.3	41,854	77.7	37,787
미 국	0.6	1,398	0.7	1,008	1.0	4,906
중 국	78.8	9,431	108.1	15,555	2.6	565
일 본	0.4	2,260	0.2	1,004	2.2	3,859
벨 기 에	-	-	4.7	1,389	2.3	730
이탈리아	-	-	1.6	1,143	0.7	223
홍 콩	-	-	3.5	726	-	-
총 합 계	176.2	126,319	336.6	241,104	620.1	568,064

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크내는 지난 95년 DKK 126,319천, 96년 DKK 241,104천, 97년 DKK 568,064천의 수입실적을 나타내, '96년과 '97년에 전년대비 각각 91%, 136%의 수입증가세를 나타냈음. 스웨덴이 최대의 수입대상국으로 DKK484,782천의 물량을 수출, 덴마크 전체시장의 85%를 차지하였으며 핀랜드, 영국 등이 그 뒤를 따르고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국의 경기호황과 전자산업분야의 시설투자 증가에 따른 수요증가로 인하여 당분간 수입증가세 지속전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 원거리 운송과 채산성이 낮다는 이유로 한국은 수출대상에서 많은 관심을 기울이지 않는 점은 사실이나 관련업계의 노력여하에 따라 수출산업으로 성장이 가능한 품목임. 덴

마크에서 개최되는 Elec. component 전문전시회에 참가해 보는 것도 시장개척의 좋은 방법이 될 수 있음. 한국산의 경우 많은 부분이 OEM으로 수출되고 있는데 가격, 품질 면에서 중급품 정도로 인식되고 있음. 한국제품에 대한 이미지 제고를 위한 대응책 마련이 필요함. 특정한 브랜드제품의 선호도는 높지 않고, 용도에 따라 가격경쟁력이 있는 제품을 구매하는 경향이 높음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Electronik Lageret
주 소 : Oestergade 6, P.O.Box 154, DK-7800 Skive
전 화 : (45) 9752 6177
팩 스 : (45) 9752 6541
담당자 : Mr. Erik Pedersen/Director
여러 나라로부터 수입구매하고 있음. 한국과는 거래경험이 없음.
대량구매 수입상은 아니지만 한국 component에 높은 관심사

○ 업체명 : Uninate Danmark ApS
주 소 : Borgmester Fishers Vej 1, DK-2000 Frederiksberg
전 화 : (45) 3615 0036
팩 스 : (45) 3615 0032
담당자 : Mr. Adam Szok
여러 국가로부터 에이전트 계약을 맺고 있음. 한국업체와의 거래에 관심 있음.
연수입량: DKK500,000

○ 업체명 : Baltzer Knudsen ApS
주 소 : Toftebakken 5, P.O.Box 114, DK-3460 Birkerod
전 화 : (45) 4582 1294
팩 스 : (45) 4582 1395
담당자 : Mr. J.Baltzer Knudsen
서비스 및 품질관계로 독일로 부터만 Elect. component를 수입중.
한국제품에 대한 품질 및 가격에 대해 관심도가 높아 각종제품에 대한 정보 및 샘플을 볼 수 있기를 희망함.

○ 업체명 : More Electronics ApS
주 소 : Naverland 2, 4, DK-2600 Glostrup
전 화 : (45) 4329 0600
팩 스 : (45) 4329 0606
담당자 : Mr. Morten Junge/Mr. Peter Frederiksen
일체의 Elect. component 관심 있음.

○ 업체명 : Betech Components
주 소 : Industriparken 16-18, DK-250 Ballerup
전 화 : (45) 4466 1199
팩 스 : (45) 7010 1410
담당자 : Mr. Per L. Henriksen
각종 Elect. component 관심 있음.

8. VCR

가. 최근 수입동향

(단위 : tons, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
벨 기 에	4,123	6,041	7,153	4,999	1,087	1,355
네델란드	1,189	1,595	5,783	5,973	22,053	11,833
독 일	147	440	6,357	4,478	12,695	14,221
영 국	296	522	10,878	4,218	805	377
스 웨 덴	2,353	1,379	3,280	2,520	4,202	2,936
미 국	96	240	9,584	6,628	2,962	2,330
일 본	2,163	4,522	12,032	8,003	7,947	6,234
싱 가 폴	-	-	33,536	14,180	10,699	6,273
한 국	-	-	1,000	438	4,100	2,231
타 이 완	-	-	20,634	8,583	38,625	16,886
홍 콩	-	-	11,500	2,396	1,500	780
총 합 계	10,553	15,115	135,931	66,827	112,433	67,740

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크내는 지난 95년 DKK15,115천, 96년 DKK66,827천, 97년 DKK67,740천의 수입실적을 나타냈으며, 96년에는 전년대비 342%의 수입급증세를 기록한 바 있음. 타이완이 최대의 수입대상국으로 DKK16,886천의 물량을 수출, 덴마크 전체시장의 25%를 차지하고 있으며 독일, 네델란드 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음. 한국은 DKK2,231천으로 수입시장의 3.3%를 차지하고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 일반가정에서 주로 여가시간의 활용을 위하여 TV 영화, 스포츠, 어린이 TV 프로그램 녹화용으로 선호되고 있으며 최근의 덴마크 경기호황에 따라 수요가 꾸준히 증가하고 있음

<덴마크내 VCR 보급률>

구 분	1994	1995	1996	1997
보급률(%)	67%	73%	78%	79%

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 비디오 플레이어는 품질 및 가격면에서 경쟁력은 있지만 브랜드 인지도면에서

떨어지는 편으로 한국기업의 현지 홍보확대 등 보다 공격적인 마케팅이 필요함. 고급품으로부터 중저가 제품에 이르기까지 다양한 제품이 시장에 진출해 있는 상태로 수입가격 인하에 많은 관심을 보이고 있음. 특히 시장이 고정된 고급품시장을 제외한 중저가품 시장의 경우 싱가포르, 타이완 등으로 부터 저가제품 공세로 인한 가격경쟁에 유의해야함. 수입시 14%의 수입관세가 부과되며, 25%의 부가가치세가 부과되고 있음.

○ 수입브랜드
Grundgi GV 26 VPS/ Hitachi VT.M. 501 CT/ JVC HR-A 230 E/
Nokia VCR 3706 E/ Panasonic NV-SD 200/ PhilipsVR 161
SamSung SV 35 XK/ SamSung SV-120 XK/ Sony

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Overgaard Andersen A/S
주 소 : Damfaergevej 32, DK-2100 Copenhagen
전 화 : (45) 3142 3000
팩 스 : (45) 3138 7560
담당자 : Mr. Holger Overgaard Andersen, Director

○ 업체명 : Merlin A/S
주 소 : Lille Tornbjerg Vej 30, DK-5200 Odensen S
전 화 : (45) 6615 5811
팩 스 : (45) 6615 4055
담당자 : Mr. Flemming Hangh/Mr. Jan Mikkelsen

○ 업체명 : Audio-Visuelt Centrum A/S
주 소 : Finlandsvej 5, DK-8700 Horsens
전 화 : (45) 7562 4577
팩 스 : (45) 7561 4699
담당자 : Mr. Jesper Mikkelsen

○ 업체명 : Rudolph Schmidt A/S
주 소 : Damfaergevej 32, DK-2100 Copenhagen
전 화 : (45) 4485 8233
팩 스 : (45) 4485 8221
담당자 : Mr. Benny Winther

○ 업체명 : Danmon A/S
주 소 : Nybrovej 99, DK-2820 Gentofte
전 화 : (45) 4596 8800
팩 스 : (45) 4593 4150
담당자 : Mr. Ole Clausen

9. 여행용, 스포츠, 휴대용, 등받이가방

가. 최근 수입동향

(단위 : pcs, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
프 랑 스	18.2	1,809	17.2	2,039	26.8	2,791
벨 기 에	78.1	8,354	94.4	9,797	117.3	10,993
네델란드	26.1	2,632	19.2	1,989	11.9	5,691
독 일	45.1	4,077	53.5	5,183	93.4	12,326
이탈리아	19.1	2,443	10.1	3,045	26.0	9,690
영 국	29.2	4,868	14.1	1,869	30.0	5,277
아일랜드	16.8	2,799	12.8	2,458	17.1	3,536
포르투갈	15.7	1,389	10.3	1,014	33.5	3,343
미 국	14.4	2,205	58.2	8,630	88.9	16,302
파키스탄	50.0	1,411	-	-	30.8	1,040
인 도	5.3	284	27.4	944	23.4	1,040
타일랜드	8.8	1,238	7.8	1,095	12.6	1,951
베 트 남	54.2	3,915	35.7	3,348	63.2	6,279
중 국	1,218.7	62,979	1,378.2	78,737	1,530.1	96,237
한 국	6.5	397	-	-	17.8	958
타 이 완	26.7	2,027	23.4	1,162	15.1	1,095
홍 콩	101.0	4,991	106.2	4,762	110.3	6,884
총 합 계	1,771.9	111,902	1,913.3	129,926	2,279.6	188,632

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크에는 95년 DKK111,902천, 96년 DKK129,926천, 97년 DKK188,632천의 수입실적을 나타내, '96, '97년에 전년대비 각각 16%, 45%의 수입증가세를 나타냈음. 중국이 최대의 수입대상국으로 DKK96,237천의 물량을 수출, 덴마크 전체시장의 51%를 차지하고 있으며 미국, 독일 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음. 한국은 DKK958천으로 수입시장의 0.5%를 차지하고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 덴마크 경기호황에 따라 장거리 해외여행이 급증하여 여행용 가방의 수요가 꾸준히 증가하고 있음. 그러나 덴마크내의 생산이 극소수인 관계로 수요의 99.3%를 수입에 의존하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 시장에서 유통되는 제품을 보면 재질이나 디자인이 매우 다양한 제품들이 선보이고 있음. 한국산 제품은 품질 및 가격면에서 비교적 경쟁적이라 할 수 있지만 중국제품이 가

격면에서 거의 독점시장을 점유하고 있는 관계로 한국은 낮은 시장점유율을 나타내고 있음. 수입상에 대한 한국제품의 인식제고와 제품경쟁력을 확보하여 대형 유통매니어사와 합작하여 동반진출을 시도하는 것이 바람직할 것으로 판단됨. 일부 특정 브랜드인 Bjerne Borg, IsBag, Gucci 등이 고급제품으로 판매되고 있으나 일반적으로는 브랜드에 크게 구애되지 않고 판매되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Cavalet A/S
주 소 : Hovedvejen 3, DK-2600 Glostrup
전 화 : (45) 4363 6311
팩 스 : (45) 4363 4311
담당자 : Mr. Flemming Ringgreen
가죽가방제품을 주로 유럽국가에서 수입하고 있는 수입업체로서 한국의 새로운 제품에 높은 관심을 가지고 있음. 연 DKK200,000 수입.

○ 업체명 : Queens Collection
주 소 : Kuldyssen 4, DK-2630 Taastrup
전 화 : (45) 4352 4499
팩 스 : (45) 4352 7249
담당자 : Mr. Steen Kristoffersen
영국제품의 에이젼트. 판촉가방 및 가죽가방을 주로 구매하고 있음.
한국제품에 많은 관심 있음.

○ 업체명 : Find Bubandt A/S
주 소 : Ordrup Jagtvej 46, DK-2920 Charlottenlund
전 화 : (45) 3964 1446
팩 스 : (45) 3964 1637
담당자 : Mr. Find Bubandt

○ 업체명 : Louis V. Hansen A/S
주 소 : Gunderodvej 15, DK-2980 Kokkedal
전 화 : (45) 4828 0720
팩 스 : (45) 4828 0677
담당자 : Mr. Vagn Louis Hansen
각종 브랜드의 가방제품을 수입판매.
한국제품에 대한 관심 있음. 참고자료 요청.

○ 업체명 : Riisbro Reklamegaver
주 소 : Toldbodvej 1, DK, DK-7100 Vejle
전 화 : (45) 7584 3300
팩 스 : (45) 7584 3111
담당자 : Ms. Elisabeth Rissbro
각종판촉용 가방판매.

10. 금 고

가. 최근 수입동향

(단위 : pcs, DKK 천)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
네델란드	396	1,660	178	491	-	-
독 일	1,107	1,723	2,386	4,256	3,586	5,767
영 국	65	480	123	746	-	-
노르웨이	427	1,888	429	2,073	1,481	3,310
스 웨 덴	655	3,186	612	3,853	677	4,004
핀 란 드	241	323	-	-	6,300	1,827
스 위 스	200	550	378	887	182	308
미 국	554	942	482	1,613	407	1,439
중 국	1,200	467	2,402	812	1,130	504
한 국	1,260	1,147	1,167	1,107	1,097	951
일 본	404	430	155	614	811	528
폴 란 드	-	-	193	372	305	863
남아프리카	-	-	113	246	124	264
총 합 계	7,122	13,529	8,900	17,539	16,673	20,301

평균환율 : US$1 = DKK5.6053(95), 5.7959(96), 6.600(97)
자료원 : 덴마크 통계국

○ 덴마크내는 지난 95년 DKK13,529천, 96년 DKK17,539천, 97년 DKK20,301천의 수입실적을 나타내, '96, '97년에 전년대비 각각 30%, 16% 의 수입증가세를 나타냈음. 독일이 최대의 수입대상국으로 DKK5,767천의 물량을 수출, 덴마크 전체시장의 28%를 차지한 바, 뒤를 이어 스웨덴, 노르웨이 등이 제 2위의 그룹을 형성하고 있음. 한국은 DKK951천으로 수입시장의 4.7%를 차지하고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 지난 97년 덴마크내에서는 Carl Seifret A/S 등 6개의 금고생산업체가 DKK14,874천에 해당하는 금고를 생산, 96년 DKK18,568천 대비 20% 생산감소를 기록하였음. 덴마크 화폐의 강세지속으로 수입물품대비 가격경쟁력의 저하로 더욱 심화될 추세임. 덴마크내 도난사고의 증가로 인한 금고의 수요증가와 국내생산의 감소로 인한 수입 수요의 증가가 전망됨. 기업체 및 일반가정용에 이르기까지 중요서류 보관용으로 수요가 급증하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 덴마크는 고율의 부가가치세(25%)로 수입가격의 적정성, 제품 딜리버리 등 계약조건의 이행, 소량주문의 수용, 대금지불방식의 융통성이 제품 구매결정에 매우 중요한 요인임. 한국제품은 품질면에서 뒤떨어지지 않으나, 비싼 운반료로 인하여 가격면에서 인근 유럽국가에 비해 경쟁력이 다소 뒤지는 것이 문제임.

○ 덴마크내 가장 인기있는 금고 브랜드는 ROSENGRENS(스웨덴, 노르웨이, 영국, 화란, 독일, 캐나다로 부터 수입)이며 ALTICON(스웨덴, 노르웨이 등으로부터 수입), DIPLOMAT(한국으로부터 수입) 등이 있으며, 이외에 KASO, SENTRY, Q-SAFE, WERMT, HABECO, GLAS SAFE 등의 브랜드가 유통되고 있음.

○ 보안용 금고의 덴마크 수출을 위해서는 EU에서 인정하는 공인 Test를 거쳐 최소 1개 이상 기관의 승인을 받아야함.
공인테스트기관 : STATENS PROVINGS ANSTALKT (스웨덴)
TECHNISCHE UNIVERSITAT BRAUNSCHWEIG (독일)
UNDERWRITERS LABORATOR (미국)

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : BONDO GRAVESEN A/S
주 소 : Smedeholm 16-18, DK-2730 Herlev
전 화 : (45) 4284 9133
팩 스 : (45) 4284 9100
담당자 : Mr. Tom Colfach

○ 업체명 : KNUD ENGSIG A/S
주 소 : Gugvej 124, DK-9210 Aalborg Sy
전 화 : (45) 9814 6669
팩 스 : (45) 9814 0099
담당자 : Mr. Jesper Engsig

○ 업체명 : Gulling Security
주 소 : Mesterlodden 16, DK-2820 Gentofte
전 화 : (45) 3976 3211
팩 스 : (45) 3976 1511
담당자 : Mr. Per H. Gylling
소규모 수입상. 한국제품에 관심 있음. 참고자료 및 정보요청.

○ 업체명 : HOWENI
주 소 : Roedager All 125-127, DK-2610 Roedovre
전 화 : (45) 3670 5588
팩 스 : (45) 3670 8350
담당자 : Mr. Steen T. Sorensen

○ 업체명 : E.A. ROSENGRENS A/S
주 소 : Meterbuen 14-16, DK-2740 Skovlunde
전 화 : (45) 4453 3000
팩 스 : (45) 4453 2033
담당자 : Ms. Connie E. Jensen
Agent

○ 업체명 : Diplomat-Safe ApS
주 소 : Sophienlundsvej 6, DK-4300 Holbaek
전 화 : (45) 5944 6700
팩 스 : (45) 5944 5510
담당자 : Mr. Vagn Ulsted
Diplomat Safe (Korea) Agent
덴마크내 시장에 주로 판매되고 있으나, 유럽지역 판매확대에 진출하고 있음.
연수입량 : DKK1백만

포 르 투 갈

1. 에어컨

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
스 페 인	15,147	17,874	18	24,271	35.8
벨 기 에	16,142	16,246	0.6	13,992	-13.9
말레이시아	4,097	5,349	30.6	5,684	6.3
일 본	16,024	7,208	-55	5,577	-22.6
태 국	1,502	1,823	21.4	2,079	14
대 만	-	1	-	169	-
중 국	61	59	-3.3	136	130.5
싱 가 폴	24	182	658.3	54	-70.3
홍 콩	3	7	133.3	44	528.5
한 국	849	1,540	81.4	2,242	45.6
기 타	51,619	91,711	77.7	41,698	-54.5
계	105,468	142,000	34.6	95,946	-32.4

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 80년대말까지는 수요가 많지 않아 시장규모도 협소한 편이었으나, 90년대부터 시장규모가 매년 증가. 시장관계자들에 의하면, 지난 3년간('95~'97년) 실질수요는 년평균 10~15% 정도 증가로 추정하고 있음. 이는, 90년대 이후 가처분소득 증가 및 소비자들의 보다 쾌적한 삶에 대한 추구와 함께, 저렴한 가격수준에 양질의 에어컨이 현지시장에 많이 공급되었기 때문임.

○ 포르투갈 에어컨 생산업체는 전무하여 수요의 전량을 수입에 의존하고 있음. 지난 몇년 동안 동분야 전문 유통업체들이 많이 설립되었고, 최근에도 계속해서 신규 유통업체들이 설립되고 있는 것은, 에어컨 수요가 꾸준히 증가하고 있음을 반증하고 있음. 시장규모 확대와 함께 세계 각국 기업들이 현지시장 진출에 적극성을 보이고 있어, 에어컨 시장은 점점 경쟁이 치열해지고 있음.

○ 한편, 일본산 브랜드들이 현지 시장을 주도하고 있는데, SANYO를 선두로 PANASONIC, MITSHBISHI, FUJITSU 등이 높은 인지도를 확보하고 있음. 우리나라는 S社제품이,

인근 유럽지역에서 생산된 제품을 현지시장에 공급하고 있어 인지도 및 성가를 높임으로써, 한국산에 대한 소비자들의 평가는 좋은 편임.

○ 에어컨 수입관세는, GSP 수혜국산에 대해서는 영세율이 적용되고 있으며, 그외 EU역외국산에 대해서는 3.2%(한국포함)의 관세가 부과되고 있으며 에어컨은 수입자유화 품목으로 쿼터나 반덤핑같은 규제가 없음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 소비자들은 최우선 구매결정요소로 가격을 선택하고 있으며, 다음으로 품질 및 내구성(평균수명)을 들고 있음. 반면, 디자인 및 색상은 별로 중요한 요인으로 고려하지 않고 있는데, 이는 시장에 진출해 있는 대부분 제품들이 유사한 디자인과 색상(흰색)을 보유하고 있기 때문임.

○ 소비자들은 봄시즌에 가장 많이 구입

소비자들은 주로 여름시즌이 시작되기 직전에 냉방을 위해 에어컨 구입을 서두르게 되는데, 이 시즌에 연간 판매량의 70% 정도가 팔리고 있음.

○ 냉, 온방 기능 모두 보유한 제품 선호

일반적으로 에어콘은 뜨거운 여름철에 냉방용으로 많이 구입되고 있으나, 현지의 경우 겨울철에 실내기온이 매우 낮기 때문에, 온방기능도 함께 보유한 제품을 선호하고 있음.

○ 브랜드 인지도 높은 제품 선호

브랜드 인지도가 높은 제품일수록 더욱 선호되는 경향이 있는데, 현지에서 가장 인지도가 높은 브랜드는 일본산인 SANYO로, 가격이 저렴하면서도 품질이 우수하다는 평가를 받고 있음.

라. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상들은 가격, 품질에 대해 우선적으로 관심을 보이며, 브랜드의 인지도 및 신뢰도, 그리고 부품 및 액세서리의 신속한 교환여부 등에 대해서도 관심을 보이고 있음.

○ 현지 시장에 세계 유명브랜드들이 대거 진출해 있어, 경쟁이 치열한 상태이긴 하나, 한국산이 비집고 들어갈 틈은 많이 있는 것으로 보임.

○ 우리업체들의 현지시장에 진출할 경우, 다음과 같은 사항에 대해 사전 점검할 필요가 있음.

- 품질대비 가격수준

  현지시장에서 에어컨의 평균 소매가는 US$1,100~1,600 수준이며, 품질 보증기간은 1년 정도임.

- 유망 에이젼트/유통업체

  현지 시장에 정통한 에이젼트를 독점 에이젼트로 선정, 대규모 유통망에 진출할 수 있는 기회 포착 필요.

• 모델/디자인
소비자들의 기호에 즉각적으로 부응할 수 있도록 다양한 모델을 공급할 수 있어야만 함. 즉, 가정용 에어콘(휴대용 또는 부착용-벽면, 천정)뿐만 아니라, Multi-Split, 또는 Semi-Industrial등 다양한 모델 공급 필요.

• 홍보 및 광고
현지 광고 매체를 통한 제품 홍보는 매우 중요한 사항임을 감안, 이에 대한 적극적인 검토가 요망되며, 현지의 각종 문화 또는 스포츠 행사에 스폰서로 참가하는 방안 등도 검토하는 것이 필요.

• 또한 현지에서는 할부 판매가 유행하고 있음을 감안, 추가 요금없이 할부판매를 실시하는 것도 고려해야 함. 효과적인 홍보를 위해서는 현지 관련제품 전시회인 EXPOCLIMA (FIL전시장, 매년 중순경 개최)에 참가하는 방안도 검토 필요.

○ 현지진출 유명브랜드 제품들은 대부분 판매법인 설립을 통해 직접 판매(SAMSUNG, SANYO) 하거나, 독점 에이젼트를 통해 판매(PANASONIC)하는 방식을 채택하고 있음. 한국산은 S社 제품이 높은 인지도를 확보하고 있으며, 시장점유율 선두그룹에 포함되어 있어, 경쟁이 치열함에도 불구, 시장진출 기반을 확보하고 있는 상태임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : JIF - Comercio Internacional, Lda.
주 소 : Quinta da Mata, Sete Casa, - 2670 LOURES
전 화 : 351-1-982 1046
팩 스 : 351-1-982 3562
담당자 : MR. PAULO CUNHA

○ 업체명 : FRIO EXPRESSO - Equip Refrigeracao e Ar Condicionado, Lda.
주 소 : R. Jose Duarte Lexim, Lote 1, 2675 ODIVELAS
전 화 : 351-1-938 4230
팩 스 : 351-1-938 4233
담당자 : MR. HENRIQUE GOMES

○ 업체명 : CARNADY - Comercio Internacional, Lda.
주 소 : Av. General Humberto Delgado, 220-1-Salas 6,7,
Apartado 137 - 4762 VILA NOVA DE FAMALICAO
전 화 : 351-52-312 213
팩 스 : 351-52-374 459
담당자 : Mrs. MARIA DO CEU

○ 업체명 : NOMIO HIROSS, Lda.
주 소 : R. LUIS DEROVET, 18 A/D, 1250 LISBOA
전 화 : 351-1-387 3021
팩 스 : 351-1-385 7935
담당자 : MR. CARLOS BARATA

2. 농업용 트랙터

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
이탈리아	48,115	65,009	35.1	64,897	-0.2
벨 기 에	23,233	23,274	0.2	22,518	-3.2
네덜란드	15,352	18,876	23	19,218	1.8
독 일	16,486	12,499	-24	18,334	46.7
프 랑 스	15,195	23,636	55.6	17,392	-26.4
영 국	17,432	24,567	41.7	15,734	-36
일 본	10,097	10,743	6.5	14,168	31.9
스 페 인	6,881	8,229	19.6	9,062	10.1
중 국	-	175	-	187	6.9
한 국	394	831	110.9	1,502	80.7
기 타	9,518	6,439	-32.3	8,674	6.9
계	162,697	194,278	19.4	191,686	-1.3

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 포르투갈의 농업용 트랙터 수요는 최근 3년동안 큰 폭으로 증가해 왔으며, 앞으로도 증가세는 여전히 지속될 전망. 이는 중앙정부의 농기계에 대한 조세정책에 힘입은 것으로, 트랙터의 경우 자동차세(IA)가 부과되지 않을 뿐만 아니라 부가가치세(IVA)도 5%로 매우 저렴한 수준을 유지하고 있음에 기인함.

○ 트랙터를 출력기준으로 35HP미만(중소형)과 35HP이상(복합형)으로 구분할 때, 복합형이 전체 판매량의 64.8% 차지, 더욱 선호되고 있는 것으로 나타남. 고가임에도 불구 복합형이 더욱 많이 팔리고 있는 것은, 다양한 농작물 재배에 유리하기 때문인데, 이외에 지방정부의 지원정책과 농가소득 증가도 한 요인으로 작용하고 있음.

○ 중소형 트랙터의 경우 SAME, KUBOTA, FIAT등과 함께 우리나라 대동공업의 트랙터가 시장점유 선두그룹에 포함되어 있음. 트랙터는 수입자유화품목으로 특별한 수입제한 사항은 없으나, EU 안전기준 준수여부확인을 위해 DGV(교통관리국)에서 형식승인을 획득해야만 하며 동 형식승인획득을 위해서는 통상 1년정도가 소요되고 있음. 수입관세는 우리나라를 포함한 EU 역외국산에 대해 3.4% 관세가 부과되고 있으며, GSP 수혜국산에 대해서는 영세율이 적용되고 있음.

○ 중소형보다 복합형 선호
소비자들은 주로 복합형을 선호하고 있는데, 이는 기능이 다양할 뿐만 아니라 계절에

관계없이 다양한 농작물 재배가 가능하기 때문이며 포르투갈은 지중해성 기후의 영향으로 절대온도가 크게 변하지 않아 연중 다양한 농작물을 재배할 수 있음.

○ 내구성 고려
일반적으로 트랙터의 평균 수명은 12~15년 정도로 인지되어 있는데, 소비자들은 더욱 높은 내구년수를 보유한 제품을 선호함.

○ 오렌지색 등 전통 색상 선호
색상은 오렌지색, 빨강색 등 고전적인 색상등이 여전히 선호되고 있음.

○ 애프터서비스 중시
소비자들은 정기점검 및 부품교환, 애프터서비스에 대해 중요하게 생각함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상들은 제품이 가격경쟁력이 있는 지에 대해, 우선적으로 관심으로 보이며, 품질, 엔진성능, 부품 및 액세서리 보유 등에 대해서도 많은 주의를 기울임.

○ 우리나라 제품의 경우, 가격 및 품질면에서는 경쟁력이 있는 것으로 평가되고 있으나, 엔진부문에 있어 신세대 선호에 적응하지 못하고 있으며, 애프터서비스가 신속하지 못하다는 평가를 받고 있음.

○ 35HP미만 중소형 트랙터의 경우 이탈리아, 일본산과 함께 우리나라 제품도 선두그룹에 참여하고 있으며, 35HP 이상 제품도 품질면에서 우리나라산이 우수한 것으로 인지되어 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AUTOINDUSTRIAL, S.A.
주 소 : AV. FONTES PEREIRA DE MELO, 14, 12. - 1050 LISBOA
전 화 : 351-1-317 7500
팩 스 : 351-1-355 6146
담당자 : MR. MANUEL MARTA

○ 업체명 : AGRICOLA, S.A.
주 소 : APARTADO 2 - 2561 TORRES VEDRAS CODEX
전 화 : 351-61-321 025
팩 스 : 351-61-311 267
담당자 : MR. CARLOS MORAIS

○ 업체명 : TPDOIS, LDA
주 소 : AV. LIBERDADE, 35, 4.E - 1200 LISBOA
전 화 : 351-1-347 1661
팩 스 : 351-1-347 1668
담당자 : MR. JOSE DESTERRO

○ 업체명 : VERANO, LDA
주 소 : RECTA DA FRESCA, 13 - 2630 ARRUDA DOS VINHOS
전 화 : 351-63-956-85
팩 스 : 351-63-970-25
담당자 : MR. MIGUEL VERANO

3. 굴삭기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
벨 기 에	16,463	15,312	-7	32,062	109.4
이탈리아	3,582	5,274	47.2	6,604	25.2
프 랑 스	5,990	7,351	22.7	4,305	-41.4
독 일	2,311	2,733	18.3	3,978	45.6
스 웨 덴	3,133	4,296	37.1	3,476	-19.1
일 본	27	344	1,174	1,353	293.3
영 국	3,300	1,768	-46.4	1,300	-26.5
미 국	-	1,757	-	825	-53
스 페 인	2,651	7,746	192.2	698	-91
한 국	369	194	-47.4	-	6.7
기 타	839	1,666	98.6	1,778	-
계	38,665	48,441	25.3	56,379	16.4

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 포르투갈에는 굴삭기 생산 또는 조립업체가 전무하여 수요의 전량을 수입에 의존하고 있음. 굴삭기 수요는 1980년대 후반부터 점진적으로 증가하다가 '93년, '94년에 한때 건설경기 침체로 정체상태를 보인 바 있으나, '95년이후 건설경기 회복과 함께 EXPO '98 준비를 위한 특수 및 사회간접자본 확충사업 확대 등으로 수요는 큰 폭으로 증가.

○ 굴삭기 판매규모는 '96년 25.3%, '97년 16.4% 증가한 것으로 나타나 있으며, 동제품 취급상들에 의하면, 금년에도 판매실적은 호조를 보이고 있음.

○ 굴삭기는 트랙타입(TRACK TYPE)과 휠드타입(WHEELED TYPE)의 2가지 종류가 사용되고 있는데 전자는 도시와 시골지역 구분없이 전역에서 사용되고 있는 반면 후자는 주로 도시지역에서 이용되고 있는데, 트랙타입에 대한 수요가 90% 이상을 차지하고 있음.

○ 트랙타입 굴삭기 판매량은 매년 증가하고 있는데 '96년에 21.7%가 증가하고 휠드타입은 '95년에 4~5% 감소하였으나, '96년에는 도시지역 건설경기가 활기를 보이면서 47.6% 판매증가율을 보임.

○ 정부 및 동분야 관계자들에 의하면, 향후 동분야에 대한 수요는 계속해서 증가할 것이라고 전망하고 있으며 최근년도 공공 및 건축분야 증가율('95년 4%, '96년 6%, '97년 10%)을 분석해 보면, 쉽게 예측해 볼 수 있음.

○ 현지시장을 주도하고 있는 브랜드로는 미국산인 CATERPILAR가 여전히 선두를 고수하고 있으며, 다음으로 KOMATSU(일본산), ACKERMAN(독일산)등이 뒤따르고 있음.

○ 우리나라 제품 중에는 SAMSUNG, HYUNDAI, DAEWOO등이 현지에 진출해 있는데 이들 3社 제품이 전체시장의 15% 정도를 차지하고 있음.

○ 포르투갈 자동차협회(ACAP)에 등록된 굴삭기 수명을 분석해 보면, '96년말 현재, 5년 이상 제품이 절반 정도를 차지하고 있어, 신규 수요와 함께 교체수요도 여전히 많을 것으로 전망됨.

○ 굴삭기는 수입자유화 품목으로서 쿼타시스템도 적용되지 않고 반덤핑관세 부과대상에도 포함되지 않음.

○ 수입관세는 EU 역외국산(한국포함)에 대해서는 2.6%이며, GSP 수혜국산에 대해서는 영세율이 적용되고 있음.

○ 굴삭기 소비자들은 대형 건설업체, 전문 리스社등으로 한정되어 있으며 굴삭기는 단가가 매우 높기 때문에 소비자들은 구매에 있어, 매우 신중한 태도를 보이고 있음.

○ 굴삭기의 유통경로는 수입상-대리점-소비자(또는 리스사)의 패턴을 보이고 있는데 대형 건설업체는 대리점을 통하지 않고 직접 수입상으로부터 대량 구매를 하는 경향이 있고, 하청업체인 중소 건설업체의 경우에는 리스사를 통해 임차를 하는 경우가 대부분임.

○ 소비자들은 브랜드의 인지도를 가장 우선시하며, 다음으로 제품의 신뢰성, 내구성, 가격을 중점적으로 고려하고 있음. 각국 대다수 브랜드의 굴삭기가 미국 및 일본산 엔진을 장착하고 있어 기본적인 성능은 비슷하나 디자인, 재질, 부품 및 악세사리 등에 따라, 편리성과 내구성에 있어서는 차이가 크게 나타나는 것으로 알려져 있음.

○ 최근들어 소비자들은 운전자의 편리성, 작업 효율성, 부품의 내구성 및 공급용이성, 검사기간 연장 등을 세심히 관찰하고 있어, 수입상들도 거래결정요소로 이러한 점을 매우 중요시하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 포르투갈에는 주로 벨지움, 스페인, 프랑스, 이탈리아 등 EU산 굴삭기가 많이 판매되고 있으며, 이외 미국, 일본, 한국산등이 높은 인지도를 형성하고 있음.

○ 각국 브랜드의 기본적 성능은 대개 비슷하나 설계 및 디자인, 재질, 부품의 내구성 등에 따라 품질에 있어 조금씩 차이를 보이고 있음.

○ 미국의 CATERPILLAR, 일본의 KOMATSU, 독일의 ACKERMAN, 영국의 JCB 등 브랜드들이 지속적인 인지도 및 경쟁력을 유지하고 있음.

○ 포르투갈 시장의 15% 정도를 차지하고 있는 한국산은 브랜드 인지도를 꾸준히 확보해 왔으나, 최근에 CATERFILLAR, KOMATTSU등이 가격인하 정책을 단행함에 따라, 상대적으로 한국산의 가격이 높은 것으로 나타나는 양상을 보이고 있음. 한편, 수입상들은 한국산의 품질은 우수하나 부품 공급 및 애프터서비스에 있어서 취약하다고 평가함.

<주요 브랜드 경쟁동향>

국 가	브 랜 드	모 델(1,000kg)	가 격 (US$ 천)
한 국	DAEWOO	1.5 ~ 45	20 ~ 220
미 국	CATERPILLAR	10 ~ 75	45 ~ 425
일 본	KOMATSU	10 ~ 75	48 ~ 420
이탈리아	FAE	4.5 ~ 65	50 ~ 430
홍 콩	JCB	2.5 ~ 50	35 ~ 330

정보원 : 현지 수입상

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MPO - MAQUINAS PARA OBRAS, LDA
주 소 : ZONA INDUSTRIAL - APARTADO 568 - 2795 CARNAXIDE
전 화 : 351-1-418 7147
팩 스 : 351-1-418 7072
담당자 : MR. CARLOS VICENTE

○ 업체명 : PRIETO - EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS, LDA
주 소 : ESTRADA DE TALAIDE - 2735 CACEM
전 화 : 351-1-421 0477
팩 스 : 351-1-421 0509
담당자 : MR. PRIETO

○ 업체명 : SMC, LDA
주 소 : R. SABUGUEIRO, 25 - QUINTA DO ANJO - 2950 PALMELA
전 화 : 351-1-287 0192
팩 스 : 351-1-287 0511
담당자 : MR. SEVERINO JUNIOR

○ 업체명 : TRACTORRASTOS, LDA
주 소 : ESTRADA DAS LAMEIRAS, APARTADO 153 - 2711 SINTRA CODEX
전 화 : 351-1-967 1811
팩 스 : 351-1-967 1601
담당자 : MR. JOAQUIM NAVES

4. 컴퓨터 프린터

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
프 랑 스	48,439	52,169	7.7	32,265	-38.2
독 일	14,167	9,936	-30.4	19,955	100.8
네델란드	13,270	13,261	-	14,055	6
일 본	409	580	41.8	804	38.6
중 국	1	1	-	92	-
홍 콩	-	-	-	26	-
대 만	10	13	30	9	-30.8
싱가포르	4	7	75	4	-42.9
한 국	64	4	-94	2	-50
기 타	13,234	17,756	-	16,727	-6
계	89,698	93,734	4.5	83,946	-10.4

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 동제품 수요는 최근 4~5년간 컴퓨터 수요 증가와 함께 꾸준히 증가하고 있음. 시장관계자들에 의하면, 끊임없는 기술개발에 의해 고성능, 고품질 제품이 생산되는 반면 가격은 더욱 낮아지고 있어 연평균 10~15% 정도 수요가 증가해 왔으며, 향후에도 이같은 추세가 계속 될 것이라고 전망

○ 프린터 타입은 레이저, 잉크젯, Dot-matrix 3종으로 분류해 볼 수 있는데, 도트 타입 수요가 급격히 감소한 반면, 레이저 및 잉크젯 프린터가 이를 대체하고 있음. 최근에는 Dot타입은 거의 자취를 감춘 상태이며, 사무실뿐만 아니라 가정에서도 레이저 또는 잉크젯을 사용하고 있음.

○ 레이저 타입은 주로 사무실에서 사용하기 위해 구입하고 있는 반면, 잉크젯 타입은 가정용 또는 산업용으로 주로 구입되고 있음. 포르투갈에는 컴퓨터 프린터 생산업체가 전무하여, 수요의 전량을 수입에 의존하고 있음.

○ 97년에 포르투갈의 컴퓨터프린터 수입규모는 미화 83.9백만불로, '96년대비 10.4% 정도의 감소세를 보여주고 있으며 이는, 97년부터 Dot타입 프린터에 대한 수요가 급격히 감소하였기 때문임.

○ 주요 수입대상국은 프랑스, 독일, 네델란드 등 EU역내국들이며 이들 3개 국가로부터 수입이 전체 수입물량의 80% 이상을 차지하고 있으며 일본을 제외한 우리나라 및 아시아 경쟁국 제품들의 현지시장 점유율은 아직까지는 미미한 실정임.

○ 아시아 국가중 프린터 공급국으로는 95년까지만 해도 한국, 일본, 대만 3개국에 불과하였으나, '96년부터 중국, 홍콩, 말레이지아, 싱가폴 등이 진출하면서, 현지 프린터시장은 고가.고품질의 유럽산과 중급.저가의 아시아국산으로 크게 구분되고 있음.

○ 우리나라산은 '95년까지 꾸준히 안정적인 공급을 유지해 왔으나, '96년이후 거의 전무하다시피 공급량이 감소한 상태임.

○ 컴퓨터프린터는 수입자유화 품목으로, 반덤핑과 같은 수입규제나 제한이 전혀 없으나 컴퓨터와 마찬가지로 EU의 공동규격인증 획득이 요구되는 품목이므로 반드시 EU의 "CE"마크를 획득하거나, 포르투갈 품질보증기관(IPQ)의 인증을 획득해야 함.

○ 98년부터, 프린터(HS.CODE 8471)는 수입관세가 폐지되어, GSP 수혜국산뿐만 아니라 EU역외국에 대해서도 영세율이 적용되고 있음.

○ 가장 중요한 구매 결정요소는 가격이지만, 최종 소비자가 누구냐에 따라 프린터 TYPE 선호도가 명확히 구분되고 있음. 일반적으로 가정용이나 산업용으로는 잉크-젯 타입이 선호되고 있으며, 사무실 업무용으로는 소음이 적고 품질이 우수한 레이져프린터가 선호되고 있음.

○ 특별한 구매시즌 없이 연중내내 구매가 이루어지고 있으나, 특별히 연말에 많이 구입하고 있음. 이는 연말이 되면, 대부분 도소매상들이 다음년도初에 도입될 신종 모델에 대비, 현재 판매되고 있는 프린터 가격을 대폭 인하하기 때문인 것으로 분석됨.

○ 소비자들은 상품브랜드를 프린터 품질수준과 내구성을 판단하는 기준으로 인지, 브랜드명을 매우 중시하는 경향이 있음.

○ 컴퓨터 구입시, 프린터도 동시 구입
종전에는, 프린터는 주로 사무실 용도로 간주되어, 사무실 업무용으로만 구입하였기 때문에 컴퓨터 2~3개당 프린터 1대가 일반적이었으나, 최근에는 컴퓨터와 프린터를 1:1의 정도로 동시구입하고 있음.

○ 소비자들은 제품의 가격 및 품질을 가장 먼저 고려하며 프린터 디자인(참신성, 세련미 등)에 대해서는 부차적인 관심을 보이고 있으며 또한 제품에 대한 품질보증기간을 중시하고 있는데, 일반적으로 유명브랜드 제품의 품질보증기간은 2~3년 정도임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 우리나라 제품중, 휴대용 잉크젯 프린터는 수입상들로부터 매우 좋은 반응을 얻고 있는데, 이는 동제품 가격이 경쟁국 제품들에 비해 저렴하여 가격에 있어서 경쟁력을 보유하고 있기 때문임.

○ 수입상들에 의하면, 우리나라 제품은 가격에 있어서 경쟁력을 보유하고 있기 때문에 품질향상을 통해 시장점유율 확대가 가능할 것으로 전망됨.

○ 세계적으로 잘 알려져 있는 대부분 브랜드들이 동시장에 진출해 있어, 포르투갈의 프린터 시장은 PC 시장과 마찬가지로 매우 경쟁이 치열함. 특히 유명 브랜드들은 시장점유율 확보를 위해 종종 가격인하를 단행하고 있음. 동시장에 가장 잘 알려져 있는 브랜드는 HEWLETT PACKARD, EPSON, RANK XEROX 등임.

○ 프린터 제조업체중, 포르투갈에 판매법인을 가지고 있는 회사로는 HEWLETT PACKARD, EPSON, NCR, OLIVETTI 등이고, 독점 에이젼트를 가지고 있는 회사로는 OKI, CANON, BROTHER, ZENITH 등임.

○ 현지시장에 정통한 에이젼트를 독점에이젼트로 선정하여 시장진출을 도모해야 하며 프린터는 컴퓨터와 기술상 충돌이 일어나지 않도록 현지에서 주로 사용하고 있는 컴퓨터와 연결시 기술적인 문제가 없도록 해야함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MALHUS INFORMATICA, LDA.
주 소 : R. LUIS DE CAMOES, 35-B, 1300 LISBOA
전 화 : 351-1-361 6000
팩 스 : 351-1-361 6019
담당자 : MR. ANTONIO MALHO

○ 업체명 : DATASCAN - INFORMATICA, LDA.
주 소 : AV. FORTE 3 - EDIFICIO SUECIA 1- 2795 CARNAXIDE
전 화 : 351-1-418 8643
팩 스 : 351-1-417 0714
담당자 : MR. IVES BALAINES

○ 업체명 : CEBIT - COMPUTADORES E COMUNICACOES SA.
주 소 : AV.BRASIL, 147-A, 1700 LISBOA
전 화 : 351-1-8409 522
팩 스 : 351-1-8409 980
담당자 : MR. JOSE DUARTE

○ 업체명 : BOLBI - SOC LUSOBRITANICA DE INFORMATICA, LDA.
주 소 : ED. SOLBI-RUA CASAL DO CANAS, 14 2795 CARNAXIDE
전 화 : 351-1-424-9500
팩 스 : 351-1-424-9595
담당자 : MR. MAIA NOGUEIRA

○ 업체명 : INTERPONTO - COM.IND.EQUIP.INFORMATICO, LDA
주 소 : R. INDUSTRIAL MAIA I, SECTOR 9 - LOTE 225 A - 4470 MAIA
전 화 : 351-2-943-9540
팩 스 : 351-2-944-4718
담당자 : MR. ANTONIO PEIXOTO

5. 스쿠터

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
프 랑 스	8,625	9,341	8.3	10,518	12.6
이탈리아	4,603	5,632	22.4	6,030	7.1
스 페 인	6,026	6,986	15.9	5,606	-19.8
일 본	2,783	4,505	61.9	4,961	10.1
네델란드	12,761	3,648	-71.4	2,411	-33.9
대 만	134	956	613.4	248	-74.1
인 도	-	24	-	133	454.2
중 국	88	109	23.7	25	-77.1
한 국	-	102	-	98	-3.9
기 타	93	202	117.2	28	-86.1
계	35,144	31,505	-10.3	30,080	-4.5

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 95년부터 50CC이하 스쿠터 및 모터사이클의 운전면허 최소연령이 과거 16세에서 14세로 낮춰짐에 따라 수요층이 더욱 넓어짐과 동시에, 스쿠터와 모터사이클의 가격이 계속 인하됨에 따라 수요가 점증

○ 또한 음식점, 세탁소, 하이퍼마켓 등에서 소비자들의 요구에 부응, 택배 서비스가 더욱 활발해지고 있는 것도, 스쿠터 수요증가의 또 다른 요인이 되고 있음.

○ 스쿠터의 최대속력은 시속 45Km로 제한되어 있는데 비해, 속도제한이 없는 모터사이클은 통근수단으로서 수요가 계속 증가하고 있음.

○ 포르투갈에는 5개의 스쿠터 및 모터사이클 생산업체가 있으며 '86년 시장개방이후, 외국 유명 브랜드의 대규모 수입판매로 한때 생산활동이 저조하였으나, 최근 들어 생산량이 증가추세에 있음. 이는 수입물품의 대량유입으로 시장이 잠식됨에 따라 포르투갈 모터사이클 생산업체들은 외국브랜드에 대한 경쟁력 확보를 위해 최근 기술개발 투자를 지속적으로 확대해 왔으며, 정부도 이를 적극적으로 지원하고 있기 때문임.

[포르투갈 모터사이클 생산업체 현황]

○ FAMEL - FABRICA DE PRODUTOS METALICOS, S.A.
○ FUNDADOR - SOCIEDADE DE SANGALHOS, LDA.
○ MACAL HUSQUEVARNA, LDA.

○ VEICULOS CASAL, S.A.
○ SIS - VEICULOS MOTORIZADOS S.A.

상기업체중 생산규모가 가장 큰 FAMEL사의 '96년도 생산은 약 1만대 정도이며 FAMEL은 세계에서 최초로 전기식 스쿠터를 개발, 생산하고 있음.

○ 포르투갈산 스쿠터는 인근국인 스페인과 이탈리아에 주로 수출되고 있으며 과거 포르투갈의 식민지였던 앙골라, 모잠비크, 기네비사웅 등 아프리카국가에도 수출되고 있음.

○ 스쿠터는 완전 자유화품목으로 반덤핑 및 쿼터와 같은 수입규제가 전혀 없으며 단지, 형식승인 대상품목으로 수입상이나 에이젼트들은 형식승인 절차를 거쳐야만 하는데, 일반적으로 동 절차를 위해 소요되는 기간은 6개월에서 1년정도 소요됨. 형식승인 획득은 필수적이며 DGV (DERECCAO GERAL DE VIACAO : 교통관리국)에서 동업무를 관장하고 있음.

○ 수입관세는 한국, 일본, 대만을 포함한 EU 역외국산에 대해서는 8.4%의 관세가 부과되며, GSP수혜국산에 대해서는 6.1%가 적용됨.

○ 주수요층은 청소년으로, '94년말까지는 16~20세 사이에서 많이 구입하였으나, '95년부터 50CC이하 모터사이클 운전허용 최소연령을 14세로 낮춤에 따라, 수요층이 더욱 확대되었으며, 특히 중. 고등학생들에게 큰 인기를 끌고 있음.

○ 수요자들의 연령이 낮기 때문에 구매시 최우선 요소는 가격이며, 현지시장 평균가격은 US$2,300불 정도임.

○ 시장관계자들에 의하면, 스쿠터 평균가격은 어른들이 자녀들에게 선물용으로 구입할 때나, 청소년들이 자신의 저축으로 구입할 경우, 모두다 부담을 느끼는 가격이라고 하며 대부분 소비자들이 구매시 가장 고려하는 요인은 가격임.

○ 가격다음으로 두번째 구매결정요소는 '유행(fashion)'으로, 특히 청소년들은 밝고 경쾌한 색상의 현대적 디자인과 디스크 플레이를 장착한 모델을 주로 찾고 있음.

○ 휠은 TT 타입과 같이 큰 것을, 그리고 서류(운전석 앞면)와 헬멧(좌석밑)을 보관할 수 있는 충분한 공간을 보유하고 있는 제품을 선호함.

○ 한편, 4~5 마력의 모델이 3~4 마력의 모델보다 선호되고 있는데, 이는 속력을 가속화하기 위해서가 아니라, 출발시 보다 강력한 파워를 발산하기를 원하기 때문임.

○ 구매성수기는 날씨와 밀접한 관련을 가지고 있어, 봄철인 3~4월에 시작되어 여름철인 7~8월에 정점에 달하며 학생들은 6월말경 학년말고사 성적에서 좋은 결과를 얻으면 부모들에게 이에 대한 대가로 스쿠터 선물을 요청하고 있어, 이때 판매량 급증현상을 보이기도 함.

라. 한국상품 시장확대 방안

○ 수입상은 수출업체의 신속한 회신과 전모델에 대한 카탈로그 및 세부적 기술사양에 관한 자료를 요청하고 있으며, 특히 효율적 마케팅을 위해 카탈로그와 제품설명서를 현지어로 제작할 것을 요망함.

○ 시장에 처음 진출하는 브랜드에 대해서는 홍보 및 판촉활동을 위해 수출업체가 수입상에게 일정기간동안 재정적 지원을 해 줄 것을 요청하고 있음. 시장진출후에는 신속한 애프터서비스를 위한 충분한 부품공급이 중요하다고 지적함.

○ 수입상과 에이전트는 신제품 및 신모델에 대한 정보 입수 및 수출업체와의 상담을 위해 모터사이클 전문전시회를 주로 이용하고 있음. 주요 전시회로는 리스본소재 "FIL"전시장에서 매년 11월말경 개최되는 "MOTOEXPO"와 포르투갈 소재 "EXPONOR"에서 격년(12월초)으로 개최되는 "MOTOSHOW"가 있음.

○ 포르투갈 스쿠터 시장은 일본산이 주도하고 있으며 잘 판매되고 있는 브랜드는 YAMAHA, HONDA 등의 일본 브랜드와 PIAGGIO, GILERA 등의 이탈리아 브랜드임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : JOSE DOMINGOS M. PAIXAO
주 소 : R. LIBERDADE, 72-B - 8400 LAGOA
전 화 : 351-82-53342
팩 스 : 351-82-53342
담당자 : MR. VITOR PAIXAO

○ 업체명 : AZINOR-COMERCIO INTERNACIONAL E REPRESENTACOES, LDA
주 소 : R. JOAQUIM BONIFACIO, 27 - 3.ESQ. - 1150 LISBOA
전 화 : 351-1-354 8547
팩 스 : 351-1-352 8437
담당자 : MR. LUIS ANTUNES

○ 업체명 : VENTURA DA SILVA SOUSA
주 소 : LARGO S. MIGUEL, 461 - BAGUNTE - 4480 VILA DO CONDE
전 화 : 351-52-651 120
팩 스 : 351-52-652 891
담당자 : MR. RUI SOUSA

○ 업체명 : GOLDEN BAT - EDUARDO M.R. DA COST, LDA
주 소 : R. ANSELMO BRAANCAMP FREIRE, 8-B - FANQUEIRO - 2670 LOURES
전 화 : 351-1-982 4326
팩 스 : 351-1-982 4326
담당자 : MR. EDUARDO REBELO

○ 업체명 : JAMOG - IMPORT EXPORT, LDA
주 소 : R. DUQUE DE PALMELA, 30 - 8.B - 1250 LISBOA
전 화 : 351-1-352 1487
팩 스 : 351-1-355 4081
담당자 : MS. CRISTINA OLIVEIRA

6. 자동차 도난경보기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
이탈리아	5,387	3,793	-29.6	3,337	-12
스 페 인	230	744	223.5	328	-55.9
스 웨 덴	1	1	-	120	-
독 일	419	247	-41.1	74	-70
미 국	21	22	4.7	46	109.1
이스라엘	17	14	-17.6	28	100
대 만	75	2	-97.3	27	-
벨 기 에	5	2	-60	2	-
영 국	16	16	-	1	93.8
한 국	8	2	-75	5	150
기 타	85	88	-	2	-
계	6,264	4,931	-21.3	3,966	-19.6

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 포르투갈 자동차 도난경보기 시장은 1995년까지 매년 큰 폭의 증가율을 보였으나, '96년부터 조금씩 감소세를 보이고 있음. 이 같은 추세는 대부분 자동차 제조업체들이 '95년까지는 신규 차량 출고시, 도난경보기를 포함하여, Immobilizer, Car code-key, 자동 연료 차단기 등을 기본사양으로 선택하는 경우가 많았기 때문임.

○ 최근 들어 동제품 시장이 증가세에 있지는 않지만, 여전히 구매력이 높은 제품이며 소매가격은 1개당 US$110~150 수준으로 가격대가 매우 다양함. 포르투갈에 자동차용 도난경보기 생산업체는 A.J. FONSECA, LDA 1개밖에 없음. 동사는 생산량을 공개하지 않고 있어, 구체적인 생산량을 파악할 수는 없으나, 매년생산량을 증가하고 있다고 함.

○ 대포르투갈 최대 공급국은 이탈리아로 '95년에 전체 수입시장의 86%를 차지한 이후, '96년에는 전체 수입액의 77% 정도를 차지함으로써, 단연 선두자리를 고수하고 있음. 다음으로 스페인(15.1%), 독일(5.0%), 대만(1.0%)등이 뒤따르고 있음.

○ 우리나라는 '94년부터 현지시장에 본격적으로 진출하기 시작하였으나, 소폭에 그치고 있음.

○ 자동차 도난경보기 수입관세는, GSP 수혜국산에 대해서는 영세율이 적용되고 있으며, 그 외 EU 역외국산에 대해서는 2.6%의 관세가 부과되고 있음. 도난경보기는 수입자유화 품목으로 쿼터나 반덤핑같은 규제가 없음.

○ 소비자들이 선호하는 경보기는 자동차 잠김 상태를 자동적으로 확인할 수 있는 중앙 Door Locking기능과 경적으로 도난신호를 알리는 단순 모델 제품임. 따라서 대부분 소비자들은 중앙 Door Locking 장치, 전자식 윈도우 개폐 시스템을 보유한 도난경보기를 찾고 있음.

○ 도난경보기 구입은 특별한 성수기 없이 년중내내, 필요시마다 이루어지고 있으며, 자동차의 필수 구비제품으로 간주되고 있으며 구매는 신규 차량 구입시 이루어지고 있으며 중고차량을 구입할 경우에도 도난경보기 부착제품을 구입함.

○ 가장 선호되는 도난경보기는 전자식 윈도우 개폐장치에 의한 중앙 Door Locking장치를 보유하고 있는 제품임. 현지에서 가장 많이 구매되고 있는 제품은 배기량 1100~1300CC 차량에 부착되고 있는 US$110~150 가격수준임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상들은 가격대비 품질을 최우선적으로 검토하고 있으며, 브랜드인지도 및 우리업체의 신뢰도 등에도 많은 주의를 기울이고 있음.

○ 우리나라산 수입상에 의하면, 한국산은 품질경쟁력은 보유하고 있으나, 인지도가 낮아 시장확대에 어려움을 겪고 있다고 함. 따라서, 현지시장 진출 및 확대를 위해서는 효과적인 제품 홍보를 통한 제품 및 브랜드 인지도 확보가 우선적임을 인지, 적극적인 마케팅 전략방안 검토가 필히 요망됨.

○ 한편, 현지 시장은 협소한 편으로, 1개 이상의 에이젼트를 보유하기에는 부담이 있으므로, 유력 수입상을 발굴하여 독점 에이전트 계약을 체결하는 것이 바람직할 것으로 판단됨. 현지업체들은 우리업체들의 경우, 인콰이어리에 대한 회신 지연, 카탈로그 및 가격표 요구에 대한 무응답 등으로 거래기회를 상실하는 경우가 많다고 하는 바, 이에 대한 적극적인 대응이 요망됨.

○ 대부분 외국 브랜드들은 독점 에이젼트를 통해, 자사 제품을 판매하고 있음을 감안하여, 현지에서 신망이 높은 수입상을 독점 에이전트로 지정하여 진출하는 방안검토 요망. 이탈리아 및 미국산이 품질 및 가격경쟁력이 높아 우위를 차지하고 있으며, 시장선두그룹을 형성하고 있으며, 한국산에 대한 인지도는 아직까지는 미미한 상태에 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AMPESA, LDA
주 소 : ZONA INDUSTRIAL DE ARVORE, RUA D-NO 30, ARVORE - 4480 VILA DO CONDE
전 화 : 351-52-645 391
팩 스 : 351-52-645 382
담당자 : MR. ANTONIO SANTOS

○ 업체명 : A. FILIPE HENRIQUES - Importacoes, Lda.
주 소 : TRAVESSA DO OUTEIRO, 14-R/C-C, 1200 LISBOA

전 화 : 351-1-397 7535
팩 스 : 351-1-395 3467
담당자 : MR. FILIPE HENRIQUES

○ 업체명 : GOLDEN BAT - EDUARDO M.R.COSTA, LDA.
주 소 : R. ANSELMO BRAANCAMP FREIRE, 8-B, FANQUEIRO - 2670 LOURES
전 화 : 351-1-982 4326
팩 스 : 351-1-982 4326
담당자 : MR. EDUARDO REBELO

○ 업체명 : NIPOTECNICA - Componentes Electronicos, Lda.
주 소 : URBANIZACAO INDUSTRIAL, VILA AMELIA, LOTE 341 CABANAS - 2950 PALMELA
전 화 : 351-1-210 4805
팩 스 : 351-1-210 4933
담당자 : MR. JOSE BILE

7. 캠핑용 텐트

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
중 국	877	477	-45.6	408	-14.5
네델란드	334	389	16.5	258	-33.7
스 페 인	358	207	-32.8	205	-0.1
말레이지아	-	-	-	165	-
영 국	-	4	-	128	3,100
프 랑 스	84	1,345	1,500	125	-90.7
이탈리아	36	78	116.7	64	-17.9
독 일	5	1	-80	34	3,300
오스트리아	-	21	-	23	9.5
한 국	-	-	-	-	-
기 타	37	26	-	28	-
계	1,731	2,548	47.2	1,438	-43.6

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 현지 시장관계자들에 의하면, '97년에 포르투갈 캠핑용텐트 시장은 '96년에 판매량이 크게 증가한 데 반해, 전년에는 소폭 감소하였는데 이는, 지난해의 경우 텐트 수요가 가장 높은 여름시즌(6월초~9월말)에 비가 자주 내리는 등 변덕스런 날씨 때문으로 분석됨.

○ 금년에는 수요가 다시 큰 폭으로 증가하여 '90년대이후 최고절정에 이를 것으로 예측되고 있는데, 이는 금년 여름시즌 날씨는 지난해와 달리 화창한 날씨가 계속될 것으로 전망하고 있기 때문이며 금년 여름시즌 내내 개최예정인 리스본 EXPO('98.5.22-9.30일)도 수요증가에 기여할 것으로 전망

○ 또한 중고등학교에서 지속적으로 추진되고 있는 청소년들에 대한 야외교육 프로그램도 수요 증가의 근거로 분석되고 있으며 청소년 교육프로그램 및 EXPO 개최준비를 위해 지난해부터 신규로 조성되고 있는 캠핑자수 증가도 텐트 등 켐핑장비 수요 증가에 크게 기여하고 있음.

○ 현지에서 볼 수 있는 캠핑용텐트는 IGLOO TYPE, CANADIAN TYPE, 군용등 세가지인데, 이중 가장 일반적인 IGLOO TYPE은 99% 이상을 수입에 의존하고 있으며, 1% 수요만을 국내 생산으로 충족하고 있음.

○ CANADIAN TYPE은 수요의 절반을 수입에, 그리고 나머지 수요는 자체 생산으로 조달하고 있음. 군용텐트는 수요의 60~70% 정도는 자체 생산으로, 나머지(30~40%)는 수입에 의존하고 있음.

○ IGLOO TYPE은 동남아시아 국가들이 저렴한 가격으로 공급하고 있어, 현지산이 가격경쟁에 있어 밀리고 있으며 중국산의 경우 매우 저렴한 가격으로 공급되고 있음.

○ 텐트 원료로는 합성섬유 소재 텐트(주로 IGLOO TYPE)가 매우 높은 비중을 차지하고 있으며, 매년 지속적인 증가세를 보이고 있음. 포르투갈의 캠핑용텐트 주요 수입국은 프랑스, 중국, 네델란드 등인데, 이들 국가가 총 수입규모의 70% 이상('96년 85%)을 차지하고 있음.

○ 한편, 말레이지아는 '96년까지 수출실적이 매우 미미하였으나, 지난해에 저렴한 가격에 힘입어 공급물량이 크게 증가하였음.

○ 캠핑용 텐트는 수입자유화 품목으로 쿼터시스템이나 반덤핑같은 수입제한은 없으나 현지시장 진입을 위해서는 '수입허가서'가 필요하며 수입관세는 EU 역외국산은 13.2%, GSP 공여국산은 11.2%임.

○ 일년중 봄, 여름기간동안에 집중적으로 구매가 이루어지고 있는데, 특히 여름휴가가 시작되는 5월과 6월에 가장 높은 구매율을 나타내고 있음. 소비자들(특히 청소년층)은 IGLOO TYPE을 선호하고 있는데, 그 이유는 가격이 저렴하고 설치와 철수가 용이할 뿐만 아니라, 규격이 작고 가벼워 운반이 용이하기 때문임.

○ CANADIAN TYPE은 설치 및 철수가 복잡하고, 무거워서 운반이 불편할 뿐만 아니라, 비싸다는 단점이 있는 반면, 매우 안정적이고 많은 인원을 수용할 수 있어, 보이스카우트 등 집단활동 단체들에게 주로 판매되고 있음.

○ 규격에 있어서 가장 많이 팔리는 것은 2~3인용이고, 재질면에 있어서는 나일론이나 폴리에스터 등 합성섬유를 선호하고 있으며 텐트 천정부분은 알루미늄 같은 특수재질을 사용한 것을 많이 찾고 있으며 중량은 2.6KG~4.5KG정도, 길이는 접었을 때 50~60CM 정도를 선호하고 있음.

○ 수입상들은 무엇보다도 가격과 품질에 있어서 경쟁력이 있는 상품을 요구하고 있으며, 다음으로 부품교체 가능 여부에 많은 관심을 보이고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 캠핑용텐트는 의류제품과 같이 유행에 민감한 제품으로, 다양한 디자인이 계속 선을 보이고 있어, 수입상들은 우수한 디자인과 참신한 제품을 찾기 위해 노력하고 있기 때문에 한국상품의 시장진입이 가능하다고 볼 수 있음.

○ 수입상들의 인콰이어 및 후속 요청사항에 대해, 신속하게 대응하여야만 함. 우리나라의 경우, 경쟁국들에 비해 회신이 늦고 수차례 요청에도 불구, 회신이 없는 경우가 많아 경쟁국에 거래기회를 넘겨주는 사례가 있음.

○ 대부분 수입상들은 제품 가격수준을 일관성있게 유지하고, 경쟁자들과의 가격경쟁에서 실패하지 않기 위해, 독점 AGENT 계약을 요구하므로 이들과 원만한 유대관계를 구축, 이들로부터 구체적인 시장정보를 습득할 수 있는 기회로 활용할 수 있을 것임.

○ 또한 수입상들이나 도매상들은 마켓팅전략의 일환으로, 현지 관련박람회에 출품할 것을 요구하는 경우가 많으며 동제품 관련 현지 박람회로는 포르토시의 EXPONOR 전시장에서 매년 2월에 개최되는 "CAMPISPORT" (캠핑 및 스포츠장비 박람회)와 리스본시의 FIL 전시장에서 매년 3월에 개최되는 "NAUTICAMPO"(캠핑, 스포츠장비 박람회)가 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : CAMPING GAZ INTERNATIONAL(PORTUGAL), LDA.
주 소 : R. S. Sebastiao da Pedreira, 110 - 2, 1050 LISBOA
전 화 : 351-1-354 7129
팩 스 : 351-1-352 7405
담당자 : Dr. Octavio Neves

○ 업체명 : CASA SENA - Sera, Lda.
주 소 : R. Nova do Almada, 48-52, 1200 LISBOA
전 화 : 351-1-342 3477
팩 스 : 351-1-347 1997
담당자 : Mr. Mendes Pinto

○ 업체명 : OCEANO TRADE- Importacao, Exportacao, Lda.
주 소 : AV. ALMIRANTE REIS, 243-3 ESQ, 1000 LISBOA
전 화 : 351-1-840 9433
팩 스 : 351-1-840 9434
담당자 : Mr. Augusto Graca

○ 업체명 : VIDAL & FREITAS, Lda.
주 소 : R. Evaristo Carvalho, 13, 3130 SOURE
전 화 : 351-39-57 479
팩 스 : 351-39-57 479
담당자 : Mr. Antonio Manuel Ferreira

○ 업체명 : FABRICAMPO, Lda.
주 소 : R. Sto, Eloi, 29-c, 1675 Pontinha
전 화 : 351-1-479 0350
팩 스 : 351-1-479 0350
담당자 : Mrs. Ma Albertina Isabelinho

○ 업체명 : ALTERNATIVA, Lda.
주 소 : R. BARAO DE FORRESTER, 849 4050 PORTO
전 화 : 351-2-281 680
팩 스 : 351-2-830-2782
담당자 : Mr. Dario Rodrigues

○ 업체명 : ARMINDO DE FREITAS CARREGADO, LDA.
주 소 : Zona Industrial, 3130 SOURE
전 화 : 351-39-502-491
팩 스 : 351-39-509-344
담당자 : Mr. Armindo Carregado

8. 팩시밀리

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
네델란드	48	5,693	11,860	5,696	-
스 페 인	15	2,080	13,866	3,615	73.8
일 본	417	2,417	482	1,858	-23.4
중 국	257	270	51	1,132	319.3
프 랑 스	11	1,050	9,545	796	-24.2
싱가포르	2	482	24,100	561	16.4
대 만	75	223	197.3	37	-47.8
한 국	2	1,483	74,150	1,433	-3.3
기 타	966	1,741	80.2	1,680	-3.5
계	1,794	15,972	790.3	17,082	6.9

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 포르투갈에는 팩스기기 생산업체가 전무하여, 동제품의 수요전량을 수입에 의존하고 있음. 시장관계자들에 의하면 향후 몇년간 5~10%정도 증가할 것이라고 전망하며 연간 판매대수는 '96년에 40천대, '97년에는 50천대 정도임.

○ 팩시밀리는 전화기로도 함께 쓸 수 있는 기기가 많이 판매되고 있으며, 이들이 전체 판매율의 40%이상을 차지하고 있으며, 이들 타입 판매비중이 점점 더 늘어나고 있는 추세에 있음.

○ 최근 들어 각종 첨단기능이 부가된 팩스기기가 많이 선을 보이고 있어, 소비자들도 이들 기능(출력시 일반용지 사용, 자동응답기능, 복사 및 스캐너기능 등)을 보유한 제품을 선호하고 있음.

○ 소비자들은 전통적인 색상인 백색, 크림색, 흑색 등을 여전히 선호하고 있음.

○ 현지에 출하되어 있는 팩스기기 제품은 품질 및 가격면에서 비슷한 수준을 보유하고 있기 때문에, 소비자들은 가능한 저렴한 가격에 다양한 기능을 보유한 제품을 구매하려 하고 있음.

○ PC를 이용할 경우, 팩스기기를 통한 송신비용보다 1/10정도 저렴한 수준으로 송신이 가능하기 때문, 점차 팩스기기 수요가 감소할 것으로 예상하고 있으나 이같은 PC 통신이 팩스기기를 교체하기 위해서는 최소한 5년정도가 소요될 것으로 관계자들은 전망하고 있음.

○ 아직까지 포르투갈에는 팩스기기 생산업체가 전무하여 수요의 전량을 수입에 의존하고 있음. 팩스기기는 수입자유화 품목으로 반덤핑 관세와 같은 규제는 없으나, 통신장비에 대해 적용되고 있는 포르투갈 통신연구소(IPC) 또는 EU 인증기관으로부터 형식승인을 획득해야만 함.

○ 수입관세는 EU 역외국산(한국포함)에 대해서는 3.8%, GSP 수혜국산에 대해서는 영세율이 적용되고 있음.

○ 팩스기기 내구연수는 평균 5년정도로, 대부분 소비자들은 구입후 5년경과시 신모델이나 다른 브랜드로 교체하고 있음. 판매원들의 능력에 따라 교체기간 단축여부가 좌우되긴 하지만, 최근들어 구모델을 신모델로 교환시 가격인하 또는 각종 인센티브를 부여하고 있는 추세임.

○ 팩스기기 기능이 다양해짐에 따라, 소비자들은 다양한 기능을 보유한 제품을 주로 선호하고 있음. 또한, 동제품은 품질격차가 크지 않기 때문, 가격이 중요한 구매결정요소로 작용하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 인지도 점차 증가 및 수입상 적극 활용

- 우리나라 브랜드중, 삼성은 이미 잘 알려져 있으며, 최근들어 현대, LG 등도 시장에 진출해 있어 우리제품에 대한 인지도가 높아져 가고 있음.

• 시장점유율 확대를 위해서는 현지 유력수입상 등을 통한 제품 홍보가 매우 중요할 뿐만 아니라, 동제품은 현지 통신연구소(IPC)의 형식승인이 필요한 제품인데, 동 절차에 상당한 시간이 소요됨을 감안, 수입상을 통해 보다 신속하게 처리하는 방안을 검토하는 것이 요망됨.

○ 수입상 인콰이어리에 대한 신속한 회신
우리업체들은 바이어들의 인콰어리에 대해 보다 신속히 회신해야만 함. 우리나라와 거래 경험이 있는 현지 수입상(NEUTROCOPIA, LDA)에 의하면, 한국 업체들은 의사결정에 많은 시간이 소요, 회신이 지연됨에 따라, 한국산 제품에 관심이 있음에도 불구, 적극적이고 신속하게 회신하는 일본산 제품으로 구매선을 변경하였다고 함.

○ 현지 시장점유율 확대를 위해서는 우선 인지도 및 성가를 높여야만 하는데, 이는 부품 및 악세서리의 신속한 공급 그리고 애프터서비스의 철저 등을 통해 가능해질 수 있음.

○ 수입상과 유대관계 구축 및 거래조건 완화
수입상들과 원만한 관계구축을 위해서는 1회 소량주문 수용 및 대금결제조건 완화 등이 필요하며 현지 수입상들의 주요 교역대상국인 EU 역내국들과는 이러한 거래조건이 일반화되어 있음을 감안해야만 함.

○ 현지 개최 국제전시회 참가 필요
브랜드인지도 확보 및 시장점유율 확대를 위해서는 현지 개최 국제전시회에 참가하는 것이 매우 효과적임. '98년에 현지의 관련 전시회로는 리스본 국제전시장(FIL)에서 개최예정인 FILEME(10.23~27일) 및 EXPOTELECOM(11월 예정)이 있으며, 포르투갈 국제전시장에서 개최 예정인 INFORMATICA / MEDIACOM / OFFICE (5.14~17일) 등이 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : RCE - Representacoes e Comercio de Electronica
주 소 : Urbanizacao Varandas de Monsanto Estrada do Zambuial,
Lote 1 - Loja B, 2720 ALFRAGIDE
전 화 : 351-1-471 4485
팩 스 : 351-1-471 2988
담당자 : Mr. Alvaro Rodrigues

○ 업체명 : COPIMAGEM, Lda.
주 소 : R. Ascencao Guimaraes, 25, 8000 FARO
전 화 : 351-89-899 660
팩 스 : 351-89-899 666
담당자 : Mr. Jacinto Gomes

○ 업체명 : REPRESENTACOES EDUARDO GOMES & FILHOS, LDA.
주 소 : R. SANTA ISABEL, 105-109-111 - APARTADO 97, 8501
PORTIMAO CODEX

전 화 : 351-82-423 043
팩 스 : 351-82-411 247
담당자 : Mr. CARLOS CARRELO

○ 업체명 : MARIO P.S. RAMOS
주 소 : BAIRRO INDEPENDENTE, LOTE 18 - LOJA - 12, 8500 PORTIMAO
전 화 : 351-82-495 487
팩 스 : 351-82-495 487
담당자 : Mr. MARIO RAMOS

9. 전자레인지

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증감률 (96/95)	1997	증감률 (97/96)
스페인	11,599	12,755	10	10,658	-16.4
프랑스	903	1,251	38.6	4,555	264.1
영 국	1,897	2,023	6.6	1,429	-29.4
중 국	84	1,354	1,511.9	1,389	2.6
스웨덴	2,232	1,225	-45.1	1,327	8.3
이탈리아	551	636	15.4	598	-6
독 일	1,901	579	-69.5	389	-32.8
한 국	845	217	-74.3	6	-97.2
기 타	-	274	21.6	43	-78.2
계	20,174	20,314	0.7	20,394	0.4

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 포르투갈 전자레인지 생산업체는 1개사밖에 없으며, 생산제품의 90%이상을 수출하고 있어, 수요의 대부분을 수입에 의존하고 있음.

○ 포르투갈 소비자 연합회(DECO) 발표에 따르면, 포르투갈의 전자레인지 판매량은 '95년에 120,000개를 초과하였으며, '96년과 '97년의 판매량은 각각 140,000개, 160,000개로 지속적인 판매 증가율을 보여주고 있음.

○ 이 같은 수요 증가율은 앞으로도 계속될 것이라고 전망하고 있는데, 이는 전자레인지가 가정 필수품으로 자리를 잡아가고 있음에도 불구, 아직까지 전자레인지 보유율이

13.9%로, 他가전제품 보유율 (난로 99.1%, 냉장고 95.7%, 냉동고 49.5%, 진공청소기 58.5%, 세탁기 76%, 접시 세척기 14.5%)에 비해 현저히 낮아, 예상 구매수요가 매우 높기 때문임.

○ 그릴기능을 보유한 제품이 전체의 50% 이상을 차지하고 있는데, 이 같은 추세는 더욱 확대될 것으로 보이며 소비자들이 선호하는 전압규격은 850~1,000와트이며, 내부용량은 주로 25리터짜리를 많이 선호하고 있음.

○ 포르투갈 생산업체인 TEKA사는 '95년 25,000개, '96년에는 30,000개를 생산하였으며, '97년에는 40,000개, '98년에는 50,000개를 생산할 예정이며 생산량의 90%이상을 스페인에 수출해 왔는데, '98년부터는 독일에도 수출할 예정임.

○ 포르투갈은 주로 스페인, 영국, 프랑스 등 EU 역내국으로부터 전자레인지를 수입하고 있으며, 최근들어 저렴한 가격으로 시장진출하고 있는 중국산의 수입이 크게 증가하고 있음.

○ '95년까지는 우리나라산 제품의 시장점유율이 5% 이상으로, 상당한 성가를 제고한 바 있으나, '95년 8월부터 반덤핑 관세가 부과됨에 따라, 가격경쟁력이 약화되어 수입규모가 현저한 감소를 보이고 있으나 수입상들은 여전히 한국산의 품질이 우수한 것으로 평가하고 있으며 가격수준을 보다 낮출 경우 거래의사를 표명하고 있음.

○ 전자레인지는 수입자유화 품목이며, 수입관세는 EU 역외국산(한국포함)에 대해서는 5%, GSP 수혜국산에 대해서는 3.5% (싱가폴 4.2%)가 부과되고 그외 특별한 수입규제사항은 없으나, 전자레인지는 EU의 '공동규격인증' 획득이 요구되는 품목이므로, 반드시 EU의 "CE"마크를 획득해야만 함.

○ 한편, EU 집행위가 우리나라 제품에 부과한 반덤핑 관세율을 보면, 대우전자 9.4%, LG전자 18.8%, 삼성전자 3.3%, 그외 업체제품에 대해서는 24.4%임.

○ 구매시즌이 특별히 없고, 연중내내 매매
전자레인지는 아직까지 TV, 냉장고, 세탁기와 같이 가정 필수품으로 인식되어 있지는 않지만 그 중요성은 날이 갈수록 높아져 가고 있어, 소비자들은 가처분 소득이 생겼을 때 구입하는 경향이 높고, 특별한 성수기는 없지만 크리스마스 시즌에 가장 많이 구입하고 있음.

○ 가격, 색상, 용량 고려
소비자들은 가격 US$200~400 수준, 색상은 백색, 전압규격은 800와트~1,000와트, 내부용량은 25리터, 내부 회전판 직경은 29~34cm(가열판 18cm)를 많이 선호하고 있음.

○ 브랜드 중요시
소비자들은 상품 브랜드를 매우 중요시하는데, 현지 인지도가 높은 제품으로는 프랑스의 MOULINEX, 독일의 BOSH와 MUELE, 스페인의 BALAY, 스웨덴의
ELECTROLUX, 일본의 SANYO, 한국의 SAMSUNG 등임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 평균 소매가 US$ 200~400수준을 가장 선호하며 품질은 평균이상이 되어야 하며 최소한 1년간의 보증기간이 있어야 함. 대다수 에이젼트들은 시장구조에 정통하고 있으며, 도.소매업체들과 돈독한 관계를 유지하고 있기 때문, 이들과 유대관계 구축이 절대 필요함.

○ 전자레인지의 다양한 보조기능(그릴, 타이머 등)을 구비여부 사전 검토 필요함. 제품은 항상 약정된 기간내에 도착될 수 있도록 해야 하며, 도착이 지연될 경우 이에 따른 추가비용을 수입상들이 부담하지 않도록 유의해야함.

○ 특히 현지 에이젼트나 전문수입상들의 각종 전시회 참가 및 홍보활동 등을 위한 충분한 재정적 지원 필요함. 현지의 동제품 관련전시회로는 매년 10월 리스본 "FIL"전시장에서 개최되는 "INTERCASA"와 포르투갈 "EXPONOR" 전시장에서 개최되는 "TECNO-CASA"가 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : A. B. PAIVA - Com. Imp. Electrodomesticos, Lda.
주 소 : R. Aquilino Ribeiro, 4 - Montenegro, 8000 FARO
전 화 : 351-89-817 215
팩 스 : 351-89-815 976
담당자 : MR. CLAUDIO PAIVA

○ 업체명 : CARNADY - Comercio Internacional, Lda.
주 소 : Av. Humberto Delgado, 220-1, Salas 6/7, Apartado 137 - 4762 VILA NOVA FAMALICAO
전 화 : 351-52-312 213
팩 스 : 351-52-374 459
담당자 : MRS. MARIA DO CEU

○ 업체명 : A. F. FRANCISCO, LDA.
주 소 : R. Seara - Apartado 79, 3887 Cortegaca CODEX
전 화 : 351-56-754 597
팩 스 : 351-56-753 432
담당자 : MR. ANTONIO FRANCISCO

○ 업체명 : MEI EUROPE, LDA.
주 소 : PARQUE INDUSTRIAL DA FUNDICAO OEIRAS, 2780 OEIRAS
전 화 : 351-1-441 5434
팩 스 : 351-1-441 5776
담당자 : MR. ROMAN VON RUPP

10. 줄 자

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

구 분	1995	1996	증 감 률 (96/95)	1997	증 감 률 (97/96)
프 랑 스	355	470	32.4	730	55.3
스 페 인	101	122	20.8	234	91.8
이탈리아	206	263	27.7	200	-24
독 일	100	305	205	96	-63.5
네델란드	60	43	-28.3	78	81.4
영 국	30	61	103.3	68	11.5
대 만	127	55	-56.7	51	-7.3
중 국	186	125	-32.8	38	-69.6
일 본	14	14	-	18	28.6
한 국	-	-	-	3	200
기 타	33	25	-24.2	60	140
계	1,212	1,483	22.3	1,576	6.3

환 율 : US$1=Esc.150.008(95), 154,174(96), 175,342(97)
자료원 : INE

나. 시장분석 및 전망

○ 포르투갈은 줄자 생산업체가 전무하여 수요의 전량을 수입에 의존하고 있음. 줄자시장은 가정용과 산업용으로 구분되며 가정용은 가격이 보다 저렴하고 측정길이가 2m, 3m, 5m 등으로 산업용보다 짧으며 산업용 줄자는 8m, 10m, 12m, 50m 등이 있음.

○ 줄자의 재질은 PVC코팅재와 금속재가 있으며 코팅재는 가정용은 1~1.5m, 산업용은 20~50m가 주종을 이루고 있고 금속재는 2,3,5m, 산업용은 8m가 선호되고 있음.

○ 주요 수입대상국은 EU회원국이며 약 수입규모의 80%를 점유하고 있음. 소비자들은 프랑스 제품에 대한 선호도가 높아 프랑스제품이 시장점유율을 더욱 확대해 가고 있음.

○ EU역외국(한국포함)DP EOGOTJ RHKSTPSMS 3.9%이며 GSP는 영세율이 적용됨.

○ 수입자유화품목으로 규격인증 획득이 요구되고 있으며 EU회원국들중 어느 한 국가의 규격인증기관으로부터 발급받은 모델승인 증명이 필요함.

○ 가정용 줄자의 경우는 가격이 구매결정요소의 가장 중요한 우선순위가 됨. 산업용 줄자의 경우는 품질을 가장 중요시하며 그 다음이 브랜드 및 가격순임. 산업용 줄자시장에서의 인지도가 높은 브랜드는 STANLEY, MEDID, TAGIMA 등임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상들은 품질대비 가격경쟁력 보유여부를 가장 중요한 거래요소로 제시함으로 우수한 품질을 바탕으로 한 저가격정책이 필수적임.

○ 신상품의 경우에는 소비자들의 구매증가를 통한 인지도 확보를 위해 아주 낮은 가격의 구매를 바이어들이 요청하고 있기 때문에 이에 대한 준비가 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PROMEC, S.A.
주 소 : R. CIDADE RIO DE JANEIRO, 47 - MEALHADA -2670 LOURES
전 화 : 351-1-982-8180
팩 스 : 351-1-982-8181
담당자 : MR. ALFREDO ACACIO

○ 업체명 : MARGEM, LDA
주 소 : ESTRADA SACOTES, EDIFICIO MARGEM -2775 ALGUEIRAO
전 화 : 351-1-921-7675
팩 스 : 351-1-926-1838
담당자 : MR. JULIO CABRAL

○ 업체명 : NEVIRON, LDA
주 소 : R. ILHA COLOANE, 7 - ARM. D-2725 MEM MARTINS
전 화 : 351-1-921-0140
팩 스 : 351-1-922-0847
담당자 : MR. JOAO BARATA

○ 업체명 : ESTABELECIMENTOS J.B. FERNANDES. S.A.
주 소 : AV. MARECHAL GOOMES DA COSTA, 3 - 1800 LISBOA
전 화 : 351-1-837-0261
팩 스 : 351-1-859-7403
담당자 : MR. CARLOS ALBERTO

○ 업체명 : LUSOPYUS, LDA
주 소 : R. BARAO DO SABROSA, 16-B-1900 LISBOA
전 화 : 351-1-814-4703
팩 스 : 351-1-812-0020
담당자 : MR. KANJI

스 페 인

1. 자동차 축전지

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, 천개)

국 가 명	1995	1996	1997	1997(수량)
프 랑 스	25,538	24,774	19,868	793
이탈리아	6,703	12,003	8,341	302
독 일	6,213	5,496	5,868	186
한 국	2,572	4,089	4,462	308
영 국	6,246	5,850	3,954	247
벨 기 에	4,357	5,969	3,657	106
포르투갈	7,272	8,527	933	41
중 국	77	403	272	39
합 계	63,444	71,250	52,134	2,425

자료원 : 스페인 세관 수출입통계

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인의 자동차용 축전지 총수요는 연간 350만개 내외로 추정되며, 용도는 차량제조용과 교체용으로 나뉨.

- 차량제조용 축전지는 총시장규모는 70% 이상이며, 스페인 자동차 생산대수가 97년 201만대로 1대에 1개 축전지 장착시 201만개의 수요가 있음.
- 교체용은 차량등록대수는 1,500만대에 대한 수요로 차종별로 승용차 85%, 트럭, 버스 등 대형차량이 나머지로, 승용차용 축전지 소비가 주종임.

○ 스페인 축전지시장은 스페인산과 수입품간의 경쟁이 치열함. 스페인의 주요 축전지 제조업체는 TUDOR, VARTA, LANVORDENA 등으로 TUDOR는 스페인내 최대 축전지 제조업체이며 높은 브랜드 인지도를 갖고 있으며, VARTA는 독일 축전지 회사의 자회사로서 고급품 제조업체임.

○ 스페인의 자동차용 축전지 수입규모는 96년까지는 매년 증가하였으나 97년 7,125만불, 292만개가 수입되어 전년대비 금액, 물량면에서 감소, 자동차 축전지 시장 수요에 큰 변동이 없음을 고려할 때 스페인산 축전지 시장확대가 두드러짐.

다. 한국상품 시장확대 방안

○ 수요패턴

- 축전지 판매점은 소비자에 대해 구매시 1년동안 하자보증을 하기 때문에 수입상의 구매결정 최우선 요소는 축전지의 내구성에 있음. 단 스페인은 겨울 기후가 한국에 비해 온순, 축전지 내구성 문제는 크지 않는 것으로 조사되었음. 축전지 소비가격은 4,000~17,000페세타(US$31~US$131)대에서 형성되어 있으며 축전지 성능에 따라 가격이 다름.
- 스페인내 중소형차 판매가 75%로 큰 비중을 차지하고 있어 축전지의 경우 190~210A의 용량을 가진 제품의 수요가 높음. 한국산의 경우 44-60AH의 경우 스페인산 대비 가격경쟁력이 없었으며 170AH 이상은 가격경쟁력을 보유한 것으로 조사되었음. 축전지에는 전해액의 잔여량을 식별할 수 있는 표시기가 부착되어 있으며, 누수방지 장치가 되어 있고 재충전 사용이 가능한 제품이 대부분임.

○ 유통구조

- 유통구조는 수입상이 자체 유통망을 갖고 소매점이나 자동차 부속상에게 공급하는 단순구조임. 최근에는 Al Campo, Continente 등 하이퍼마켓에서의 매출비중이 증가추세에 있으며 자동차 전문점이 등장, 자동차용품에 대한 판매가 전문화되고 있음.

○ 진출전략

- 자동차 축전지 소비자는 내구성과 품질을 우선 구매기준으로 삼고 있으므로 수출시 결함이 있는 제품이 선적되지 않도록 각별한 유의가 필요함. 진출확대를 위해서는 넓은 자체 유통망을 갖춘 수입상과의 거래가 중요함. 소비자는 브랜드 이미지에 따른 제품신뢰 경향이 크며, 한번 사용한 제품의 품질에 대한 확신을 가질 경우 가격에 상관없이 재구매하는 성향을 나타내고 있음.
- 마드리드, 바르셀로나 이외의 지방도시 수입상을 공략하는 것도 한 방법임. 마드리드와 바르셀로나는 축전지 대량 소비지역이긴 하나 그만큼 경쟁이 치열, 시장진출이 쉽지 않으며 초기에 지방수입상과의 소량주문에도 적극 응해 거래형성에 주력하는 것도 중요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : ELECTRO RECAMBIOS TOLEDO
주　　소 : Benecharo, 24 - Puerto de la Luz, 35009 Las Palmas de Gran Canaria, Spain
전　　화 : (34-928)46-7825
팩　　스 : (34-928)46-7825
담 당 자 : Mr. Cesar Toledo
참고사항 : 영국으로부터 자동차용 밧데리 수입중

○ 업 체 명 : AUTO RECAMBIOS LITO
주　　소 : Ramon Pineiro, 6, 32001 Orense, Spain
전　　화 : (34-988)51-0023

팩　　스 : (34-988)21-7831
담 당 자 : Mr. Angel Fernandez Fernandez
참고사항 : 현재 스페인産 자동차 밧데리 취급중으로 가격품질 적정시 수입 희망

○ 업 체 명 : ALIAUTO
주　　소 : Pol. Ind. Tres Caminos - Calle de la Dorada, S/N 11100
San Fernando (Cadiz), Spain
전　　화 : (34-956)57-2744
팩　　스 : (34-956)60-3333
담 당 자 : Mr. Jose Maria Vazquez
참고사항 : 현재 다국적 기업 Lucas 제품 취급중.

○ 업 체 명 : COMERCIAL CUETO 92, S.A.
주　　소 : Don Ramon de la Cruz, 90, 28006 Madrid, Spain
전　　화 : (34-91)401-2526
팩　　스 : (34-91)401-7947
담 당 자 : Mr. Juan Cueto
참고사항 : 현재 독일산 Bosch 중으로 현재 밧데리시장 경쟁치열로 가격대별 제품다양화 차원에서 한국산 제품 정보희망

○ 업 체 명 : PROMOTORA ENGAR, S.L.
주　　소 : Independencia, 7, 51001 Ceuta, Spain
전　　화 : (34-956)516-237
팩　　스 : (34-956)510-690
담 당 자 : Mr. E. Gargallo
참고사항 : 북아프리카에 위치한 세우따 소재업체로 위치상 밧데리를 포함 다수품목 취급, 북아프리카 상권에 유통중

○ 업 체 명 : SOLITE COMPANY, S.L.
주　　소 : Avda. Innovacion, S/N, 41003 Sevilla, Spain
전　　화 : (34-95)441-4152
팩　　스 : (34-95)441-1015
담 당 자 : Mr. Antonio G. Dominguez

2. 모조장신구

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천)

국 가 명	1995	증감(%)	1996	증감(%)	1997	증감(%)
중　　국	8,150	-7.9	6,609	-18.9	6,147	-7.0
이탈리아	4,014	-5.6	4,118	2.6	4,818	17.0
프 랑 스	4,048	42.0	4,187	3.4	4,386	4.8

국 가 명	1995	증감(%)	1996	증감(%)	1997	증감(%)
대 만	2,866	-27.6	1,998	-30.3	2,473	23.8
한 국	2,022	29.2	2,298	13.7	2,284	-0.6
독 일	1,460	-15.9	2,606	78.5	2,253	-13.5
미 국	2,321	7.9	1,548	-33.3	2,230	44.1
영 국	1,161	-11.0	1,235	6.3	1,908	54.5
아일랜드	1,051	-21.6	2,365	125.1	668	-71.8
네델란드	684	-14.3	1,372	100.7	545	-60.3
총 합 계	33,545	-7.0	33,706	0.5	34,544	2.5

자료원 : 스페인 세관 수출입통계

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인 모조장신구 연간 시장규모는 1억4천만불 내외로 관련업계는 추정하고 있으며 97년 수입은 3,454만불로 96년대비 2.5% 증가. 시장규모는 90년초부터 경기침체로 인한 소비심리 위축으로 96년까지 크게 위축된 바 있으며 97년부터 경기회복에 따라 회복세로 반전, 금년에는 시장규모 및 수입 공히 증가할 것으로 전망. 세부 품목별로는 귀걸이 50%, 팔지 30%, 목걸이 15%, 반지 5% 정도로 시장이 형성되어 있으며 도금된 것이 전체시장의 93%를 차지함.

○ 최근년도 경기침체로 소비자 기호도 밝고 화려하며 큰 것에서 작고 단순한 것이 선호되는 경향을 띤 바 있으며, 이번 조사를 위해 접촉한 수입상 대부분은 금년 여름 은소재의류 장신구가 유행하는 등 최근 銀 소재의 수요가 증가하고 순금제는 감소할 것으로 전망

○ 모조장신구 주요 수입대상국은 중국, 이탈리아, 프랑스, 대만 등이며 한국은 97년 0.6% 감소하였으나 98년 1~4월중 US$ 1,755천으로 전년동기대비 48.7%(한국통계기준) 증가하여 98년 수출이 크게 확대될 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 가격경쟁력 확보

- 수입상 또는 유통업체는 가격을 가장 중시하는 경향을 보이고 있으며 이는 소비자가 구매시 미리 가격대를 설정하여 구매하는 구매행태 때문인 것으로 보임.

○ 끝마감질 철저

- 무역관이 인터뷰한 수입상은 한국 모조장신구의 품질 및 가격대가 경쟁력을 보유하고 있는 것으로 평가하였으며 디자인 개발과 도금 등의 끝 마무리에 세심한 배려를 할 경우 시장확대가 유망하다는 견해를 밝힘.

○ 최소주문량

- 대부분 수입상은 여러개 수출업체로부터 소량 다품종으로 주문하여 모델별로 소량을

악세서리 상점 또는 백화점 등에 납품하고 있어 최소주문량이 수입여부의 중요한 요소가 되고 있음을 지적하였음.

○ 의류수입상이 모조장신구 수입겸업

- '90년초의 시장침체로 모조장신구만을 전문으로 하는 수입상은 점차 감소되고 의류수입상 등이 모조장신구도 병행 수입하는 업체가 증가추세에 있다는 것이 수입상의 전언임. 이때 수입상은 보통 여러나라의 5~6개 업체중 가격이 좋은 업체로부터 수입하고 있음.

○ 모조장신구 재료다양화 및 디자인 단순화

- 모조장신구의 디자인은 종전 크고 화려하였으나 점차 심플해지고 있으며 재료도 목걸이에 줄로 가죽이 사용되는 등 재료도 다양화되고 있는 추세임.
- 모조장신구 시장구성은 Plated, Simple 40%, Plated with pearls 25%, Plated with stones 15%, Plated with artificial stones 13%, Not plated 7%로 심플하면서 도금된 장신구의 수요가 가장 큰 것으로 조사되었음.

○ '98년 스페인 모조장신구 박람회 일정

- Intergift/Bisutex 마드리드 선물용품 및 모조장신구 박람회
  '98.9.18~22, 99년 1월
- BARNAJOYA 바르셀로나 시계 및 보석박람회
  '98.9.10~14

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : ALMACENES JAVIER, S.A.
주 소 : Plaza Mayor, 13, 47001 Valladolid, Spain
전 화 : (34-983)35-2677
팩 스 : (34-983)37-1718
담 당 자 : Mr. Agustin de Miguel
참고사항 : 일본 및 이탈리아로부터 수입중인 수입상겸 도매상으로 의류 및 패션 쥬얼리 수입중

○ 업 체 명 : MAISLAN, S.A.
주 소 : Ctra. Canillas, 15, 28043 Madrid, Spain
전 화 : (34-91)759-2427
팩 스 : (34-91)759-2914
담 당 자 : Mr. Jose Maislan
참고사항 : 의류 및 패션쥬얼리 수입하는 수입상 겸 도매상, 금도금 제품에 관심 많음.

○ 업 체 명 : NOU STYL BIJOUX, S.A.
주 소 : C/ Pau Claris, 181, 08037 Barcelona, Spain
전 화 : (34-93)487-0303
팩 스 : (34-93)487-3466

담 당 자 : Mr. Guadalupe Castro
참고사항 : 수입상 겸 도매상, brass, copper, plastic에 로듐, 금, 은 및 니켈로 도금된 제품 취급, 현재 홍콩 및 미국으로부터 수입중

○ 업 체 명 : REGALO Y COMPLEMENTOS, S.A.
주 소 : C/ Poeta Mas y Ros, 36, 46022 Valencia, Spain
전 화 : (34-96)356-0601/356-4708
팩 스 : (34-96)371-3337
담 당 자 : Mr. Andres Banon Gomez
참고사항 : 수입상 겸 도매상, 수입비중은 30% 정도로 여자용 선물가게 Banon을 운영중

○ 업 체 명 : GARCIA CANAMERAS, S.A.
주 소 : San Elias, 33, 7-4 Escalera A, 08006 Barcelona, Spain
전 화 : (34-93)209-1564
팩 스 : (34-93)202-2775
담 당 자 : Mr. Jaime Garcia Canameras
참고사항 : 수입상 겸 유통업체, 중국 및 홍콩으로부터 Crystal bridel jewelry plated-silver 및 brass chain을 수입

3. 폴리에스테르사

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, 천개)

국 가 명	1995	1996	1997	1997(수량)
미 국	21,444	19,342	20,225	9,408
영 국	n/a	4,676	14,599	5,274
이탈리아	9,622	10,228	13,034	3,151
인 도	n/a	3,471	9,448	4,263
프 랑 스	6,407	9,451	9,019	2,364
독 일	10,626	11,594	8,584	2,507
인도네시아	7,932	5,942	8,472	3,751
아일랜드	9,610	12,408	8,153	2,885
덴 마 크	11,704	10,880	6,228	894
한 국	1,222	786	4,590	2,055
합 계	101,512	114,450	124,713	45,687

자료원 : 스페인 세관 수출입통계

○ 스페인의 폴리에스테르사 주요 수입국은 미국, 영국, 이탈리아, 인도 등이 주요 수입대상국으로 영국, 인도로부터 수입이 대폭 증가하고 있으며 덴마크로부터는 감소추세.

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인의 폴리에스테르사 수요는 '90년초부터 바르셀로나, 발렌시아를 중심으로 발달한 직물제조업체 불황으로 위축되었으나 '96년 하반기 직물 제조업자 협회인 "Consorcio de Fabricantes Textil" 및 카탈류냐 주정부의 적극적인 지원으로 직물 수출에 주력, 수요가 꾸준히 증가추세. 단 최근 스페인을 비롯한 전세계적 異常 기온으로 직물 및 의류 산업의 예측이 힘든 점은 향후 관련산업에 파급되어 수용위축을 가져올 가능성이 있음.

○ 바르셀로나 인근에 소재한 직물제조업체는 현재 스페인내 전체의 41%를 생산하고 있으며 '96년 기준 스페인 직물수입은 57억4,500만불, 수출은 40억 7,400만불을 기록. 특히 스페인의 직물 제조산업이 내수용 뿐만 아니라 수출용 고가 직물로 주력함으로써 이와 연관된 원사수입이 크게 증가 전망. 폴리에스테르사중 Textured polyesteryarn (HS5402.33)의 수입은 97년 1억 2,471만불, 45,687톤으로 금액, 물량 모두 전년대비 증가

다. 한국상품 시장확대방안

○ 스페인의 주요 폴리에스테르사 수입국별 kg당 가격은 '97년 기준 Polyesteryarn 68 denier를 기준할 때 프랑스 U$4.75, 미국 U$3.0, 인도네시아 및 체코 U$2.35로 조사된 바 있으나 최근 아시아 금융위기로 수입단가가 하락추세에 있어 kg당 U$2.00대 이하를 요구하는 사례가 많음.

○ 우리업계의 경우 의류 직물용 폴리에스테르사를 중심으로 하고 있는데 비해 스페인내에서 침구 및 홈인테리어용 직물의 수요가 높은 점을 감안, 150~300 denier 급의 폴리에스테르사 시장 공략이 필요한 것으로 보임.

○ 의류직물용의 경우 3~4월이 주문시기이며 침구직물용의 경우는 겨울용으로 10~11월이 주문시기임을 감안하여 최소 4~5개월전에 시장개척활동이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : CRINTERTEX, S.A.
주 소 : PARTIDA ALGARS S/N, 03820 COCENTAINA(ALICANTE) SPAIN
전 화 : (34-96)650-0125
팩 스 : (34-96)650-0164
담 당 자 : MR. EMILIO GARCIA
참고사항 : 침구용 POLYESTER TEXTURED YARN, 150~300 DENIER.

○ 업 체 명 : REIG MARTI, S.A.
주 소 : CTRA. DE PALOMAR S/N, 46869 ATZENNETE D'ALBAIDA(VALENCIA) SPAIN
전 화 : (34-96)235-6011
팩 스 : (34-96)290-1182
담 당 자 : MS. ALMUDENA REIG
참고사항 : 침구용, 커튼용, 베드쉬트용 POLYESTER TEXTURED YARN, 167/36 SD TEX, 90/36 BRT FIAT.

○ 업 체 명 : HILOS CONTINUOS RIMAFIL, S.A.
주 소 : TORRENT ESTADELLA 38-INTERIOR, 08030 BARCELONA SPAIN
전 화 : (34-93)346-3800
팩 스 : (34-93)346-3818
담 당 자 : MR. ALFREDO MAIER
참고사항 : POLYESTER TEXTURED YARN, 75, 150, 300 DENIER.

○ 업 체 명 : ARATEX, S.A.
주 소 : POLIGONO MALPICA C/F, PARCELA 61-B, 50016 ZARAGOZA SPAIN
전 화 : (34-976)57-0327
팩 스 : (34-976)57-0709
담 당 자 : MR. FERNANDO ULLATE
참고사항 : 여성 의류용 제직사

○ 업 체 명 : COMERCIAL FIFTY-FIFTY, S.A.
주 소 : MARCONI 10, 08397 PINEDA DE MAR(BARCELONA) PAIN
전 화 : (34-93)767-0096
팩 스 : (34-93)727-4406
담 당 자 : MR. CARLOS AGUILAR
참고사항 : JERSEY FABRICS 제직용 POLYESTER TEXTURED YARN.

○ 업 체 명 : INDUSTRIAL DEL TORCIDO, S.A.
주 소 : PARTIDA LAS JOVADAS S/N, 03820 COCENTAINA(ALICANTE) SPAIN
전 화 : (34-96)559-1099
팩 스 : (34-96)559-1595
담 당 자 : MR. JOSE LUIS MIRO
참고사항 : 의류용 제직사.

4. PCB

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천)

국 가 명	1995	1996	1997
미 국	12,660	9,008	11,266
프 랑 스	4,408	4,711	4,896
영 국	1,478	2,837	4,719
독 일	7,089	6,229	3,103
이탈리아	2,015	3,461	2,178

국 가 명	1995	1996	1997
일 본	3,099	2,880	2,319
브 라 질	1,704	2,998	361
한 국	1,426	455	212
폴 란 드	2,529	2,051	2
합 계	50,260	41,432	40,715

자료원 : 스페인 세관 수출입통계

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인 PCB 수요는 관련통계는 없으나 수요처인 전기, 전자, 정보통신 및 자동차 산업이 발전, 수요는 큰 것으로 추정

- 향후 수요전망과 관련 PCB 수요처인 가전제품, 컴퓨터, 자동차 등의 생산판매가 내수 회복으로 증가추세에 있어 PCB 수요 또한 증가할 것으로 전망. 무역관이 동조사를 위해 접촉한 스페인 기업에 따르면 스페인내 PCB수요는 최근 수년간 크게 증가하였으며 컴퓨터 보급률이 EU 평균보다 낮아 컴퓨터용을 중심으로 증가세 지속전망
- 스페인내 PCB 종류별로는 단면기판(One side PCB), 양면기판(Double side PCB), 다층기판(Multilayer PCB)중 그 용도에 따라 다르나 점차 기기의 소형화 추세에 따라 단면 및 양면기판의 수요가 많았으나 점차 다층 기판으로 옮겨가고 있는 추세

○ 스페인 PCB 시장은 수입보다는 스페인내 자체생산이 많아 시장진출을 위해서는 스페인 제조업체와 치열한 경쟁이 필요하며 대스페인내 PCB 수출국가는 대부분 자국계 다국적 기업이 진출해 있음.

○ 스페인 기업은 해외 수입제품이 품질, 가격면에서 특별한 장점이 없는 이상 스페인 자체에서 충당하는 경향이 있으며 최근 수년간 수요가 크게 증가함에 따라 시장경쟁이 치열함.

○ '97년 스페인 PCB 수입은 80,109천불로 '96년 대비 다소 증가

- HS 8534의 '97년 수입규모는 40,715천불 규모로 미국, 프랑스, 영국이 주요 수입대상국으로 96년 대비 다소 감소
- 동의 박으로 두께가 0.15mm를 초과하지 않는 것으로 정의되는 HS코드 741021의 97년 수입규모는 33,653천불 증가, 주요수입 대상국은 이탈리아, 오스트리아, 대만, 프랑스, 말레이시아, 일본 순
- HS 코드 741022 수입은 '96년 5,741천으로 증가, 독일이 대부분을 공급

다. 한국상품 시장확대방안

○ 스페인내 PCB 제조업체의 경우 수요자 주문에 따른 PCB 설계후 생산을 위탁하는 경우가 있음으로 제조업체와의 협력을 모색하는 것도 스페인 시장진출의 한 방법임.

○ PCB에 있어 스페인내 마케팅 주안점으로는 제품특성상 브랜드 이미지는 중시되지 않으며 불량률을 최소화하는 품질수준 유지, 가격 및 주문후 납품기간이 중시됨.

○ PCB의 유통단계는 수출업체 ⇨ 수입업체 ⇨ PCB 수요자, 수출업체 ⇨ PCB 수요자, 제조업체 ⇨ PCB 수요자의 단계

○ 대스페인 시장진출을 위해서는 가전업체, 컴퓨터 제조업체 등 실수요자와 직접거래가 바람직하나 실수요자 관리 및 스페인 납품관행이 통상 90~120일후 결재조건 등을 감안하면 수입상을 통한 시장진출도 유리한 점이 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ZONA BIT INFORMATICA, S.A.
주 소 : Bravo Murillo, 18 28015 Madrid, Spain
전 화 : (34-91) 445-0520
팩 스 : (34-91) 445-6277
담당자 : Mr. Ramon Arcos

○ 업체명 : YUNYI IMP. & EXP., S.L.
주 소 : Jacinto Verdaguer, 34 28019 Madrid, Spain
전 화 : (34-91) 471-5500
팩 스 : (34-91) 472-6870
담당자 : Mr. Francisco Ye

○ 업체명 : UMO, S.A.
주 소 : Ribera Elorrieta, 7, pabell? B 48015 Bilbao (Vizcaya), Spain
전 화 : (34-94) 476-2993
팩 스 : (34-94) 475-0757
담당자 : Mr. Carlos Etxandia

○ 업체명 : TECNOLOGIA TECOM, S.L.
주 소 : Prado Ciruelo, 33 28791 Soto del Real (Madrid), Spain
전 화 : (34-91) 847-6525
팩 스 : (34-91) 847-7756
담당자 : Mr. Juan Jimenez

○ 업체명 : MEGACHIP SISTEMAS INFORMATICOS
주 소 : Monsenor Oscar Romero, 78 28025 Madrid, Spain
전 화 : (34-91)525-0393
팩 스 : (34-91)462-5229
담당자 : Mr. Rafael Abad

5. 오토바이 헬멧

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천)

국 가 명	1995	1996	1997
이탈리아	4,210	3,979	3,623
일 본	2,342	2,495	2,031
프 랑 스	626	1,233	1,128
독 일	714	1,518	887
미 국	174	278	278
한 국	188	78	151
벨 기 에	238	443	148
대 만	277	147	130
합 계	9,765	11,113	9,450

자료원 : 스페인 세관 수출입통계

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인 오토바이 헬멧수요에 대한 통계는 없으나 스페인내 75cc 이상 오토바이의 경우 헬멧착용이 의무화되어 있으며 소형 오토바이의 경우에도 헬멧 착용이 일반화되고 있음.

○ 97년 오토바이 판매대수는 27만대로 50cc 이상은 41,138대, 50cc 미만은 230,916대를 기록

<연도별 오토바이 생산판매동향>

(단위 : 대)

구 분		1993	1994	1995	1996	1997
생산	50cc 미만	189,098	186,215	261,201	242,827	259,734
	50cc 이상	14,005	17,810	18,740	12,547	39,998
판매	50cc 미만	110,625	134,835	155,230	181,277	230,916
	50cc 이상	50,596	35,070	34,632	31,175	41,138

자료원 : Anedor(오토바이 협회)

○ 스페인 오토바이 헬멧 수입상에 따르면 97~98년 대형 오토바이 헬멧 수요의 경우 전년도 수준을 유지하고 소형 오토바이(소위 스쿠터) 헬멧의 경우는 확대될 것으로 전망하였음. 이는 최근 택배서비스, 피자배달 등으로 소형 오토바이 판매가 증가하고 헬멧 착용이 보편화되고 있는 추세에 기인하는 것으로 보임.

○ 오토바이 헬멧수입은 '91년 2,000만불이 수입된 후 감소세로 '97년에는 945만불이 수입되었음. 대스페인 오토바이 헬멧 주요 수출국은 이탈리아, 일본, 프랑스 등으로 이

탈리아 AGV, MDS, 일본 Shoei, Arai 등의 브랜드가 유명하며 중저가로 NZI가 최대 시장점유율을 유지하고 있음.

○ 한국의 경우 소비자의 인지도는 낮으나 스페인 수입상의 경우 HJC 브랜드 인지도가 있으며 '97년부터 한국산 오토바이가 스페인내 판매개시됨에 따라 적극적인 시장개척시 동반진출 가능성이 높은 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 형식승인(Homologation)

- 스페인 국산 및 수입 외제품 공히 재질, 충격실험, 앞가리개의 개폐성 등을 검사, 형식승인 취득요
- 관련규정 : ECER22-04 (최근 관련규정 ECER22-05 개정예정)

○ 유통구조

- 오토바이 전문점 또는 백화점 등 일반유통업체에서 판매
- 최근에는 하이퍼마켓에서 매출비중 증가추세
- 오토바이 전문점에서는 중가품부터 고가품에 이르기까지 다양한 가격대의 브랜드를 취급하고 있으나 백화점은 주로 중가품 이상을 취급하고 있음.

○ 소비동향

- 스페인내 소비자는 대부분 2~3년 주기의 유행경향에 따라서 헬멧을 교체함.
- 소비자의 선호 가격대는 20,000페세타~30,000페세타(US$140~210) 내외임.

○ 무역관이 접촉한 수입상은 한국산 헬멧의 높은 인지도에도 불구, 제품 운송기간 및 운송비 문제를 가장 큰 애로점으로 지적하며 지리적으로 가까운 이탈리아 및 포르투갈로부터 수입한다고 밝힘.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PRENDAS DEPORTIVAS NZI, S.L. Avda. de la Paz, 203, 30510 Yecla (Murcia), Spain
전 화 : (34-968)75-1356
팩 스 : (34-968)79-4500
담 당 자 : Mr. Juan Jose Bernat
참고사항 : 현재 EU 국가로부터 수입중, 이전에 아시아 제품을 수입한 적은 있으나 현재는 중단(구체적 국가는 밝히지 않음)

○ 업 체 명 : ZACATIN, S.A.
주 소 : Alcorcon, 19, 28850 Torrejon de Ardoz (Madrid), Spain
전 화 : (34-91)677-7897
팩 스 : (34-91)677-6123

담 당 자 : Mr. Andres Liebana
참고사항 : 현재 이탈리아로부터 수입중

○ 업 체 명 : GARIBALDI, S.A.
주 소 : Sicilia, 174-176, 08013 Barcelona, Spain
전 화 : (34-93) 265-6305
팩 스 : (34-93) 232-9428
담 당 자 : Mrs. Isabel Garibaldi

○ 업 체 명 : CORVER, S.A.
주 소 : Marc Aureli, 8, 08006 Barcelona, Spain
전 화 : (34-93) 209-2366
팩 스 : (34-93) 202-1630
담 당 자 : Mr. Garrido

○ 업 체 명 : PRIETO ACCESORIOS Y RECAMBIOS, S.L.
주 소 : Avda. Burjasot, 96 46009 Valencia, Spain
전 화 : (34-96) 349-1244
팩 스 : (34-96) 347-6299
담 당 자 : Mr. Prieto

6. 폴리스틸렌

가. 최근 수입동향

<스페인 폴리스틸렌 생산, 수출입 및 수요동향>

구 분	단 위	1994	1995	1996
생 산	Pts 백만	21,948	28,952	22,616
	톤	147,557	149,624	153,306
수 입	Pts 백만	13,113	17,081	15,342
	톤	94,522	103,596	119,058
수 출	Pts 백만	7,765	10,300	6,456
	톤	66,386	71,687	59,254
소비량	톤	175,693	181,533	213,110

주 : U$1=약 150Pts
자료원 : 플라스틱조합 통계, 스페인 수출입통계

○ 스페인의 폴리스틸렌 주요수입국은 '96년 기준 벨기에(22,547톤), 프랑스(19,587톤), 독일(12,898톤), 네덜란드(10,536톤), 이탈리아(8,477톤), 영국(7,704톤) 순으로 EU 역내국으로부터의 수입이 주종이며 EU 역외국 수입은 13,471톤을 기록

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인내 폴리스틸렌 소비는 '96년기준 213,110톤으로 매년 증가추세, 이중 PS 83%, EPS 17% 기록

- 스페인내 폴리스틸렌 생산능력은 208,700톤 규모로 '96년 153,306톤이 생산되어 이중 59,254톤이 수출되었음. 수입은 119,058톤으로 스페인 소비의 55.9%이 수입에 의존, 매년 수입 증가 추세

<스페인내 폴리스틸렌 생산현황>

업 체 명	공장소재지	생산능력(톤)
Basf Espanola, S.A	Tarragona	67,700
Dow Chemical Iberica, S.A	Axpe-Erandio(Vizcaya)	67,000
Elf Atochem Espana, S.A.	Barcelona	60,000
Polidux, S.A	Monzon(Huesca)	14,000
계		208,700

주 : '96년 연말기준

다. 한국상품 시장확대방안

○ 가격경쟁력 확보

- 제품특성상 가격이 국제시세에 따라 결정됨으로 가격경쟁력 확보가 한국상품 시장확대의 관건임. 특히 EU산 대비 운송비, 관세 등이 추가로 발생하며 납기가 장기간인 점도 단점으로 작용하고 있음으로 가격경쟁력 확보가 중요

○ 납기 단축

- 스페인내 폴리스틸렌 주요 수입대상국이 대부분 EU 국가로 주문후 운송이 트럭으로 가능함으로써 한국산과 30일 내외의 차이가 발생함으로 수요에 적극 대응할 수 있는 납기 단축을 위한 노력이 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : AISLAMIENTOS Y ENVASES, S.A.
주 소 : POLIGONO PLA DE LA VALLONGA, C/4, 03013 ALICANTE, SPAIN
전 화 : (34-96)510-3638
팩 스 : (34-96)510-3133
담 당 자 : MR. JOSE ANTONIO HENAREJO
참고사항 : 건설재 및 식품용기 제조업체로 원료를 프랑스에서 구매중

○ 업 체 명 : IBERICA DE INDUSTRIAS PLASTICAS, S.A.
주 소 : CAMINO DE BARCO S/N, 28700 SAN SEBASTIAN DE LOS REYES(MADRID), SPAIN
전 화 : (34-91)653-0900
팩 스 : (34-91)654-0974
담 당 자 : MR. LORENZO DEL AMO PASTOR
참고사항 : 각종 산업용 PS제품 제조업체로 RAW MATERIAL을 덴마크에서 수입중

○ 업 체 명 : ISOPOR ESPANA, S.A.
주 소 : PASSEIG DE SANT GERVASI 6, 08022 BARCELONA, SPAIN
전 화 : (34-93)211-8762
팩 스 : (34-93)212-2700
담 당 자 : MR. JORGE CARDONER
참고사항 : 포장재 제조업체로 스페인내 다국적 기업으로부터 구매중.

○ 업 체 명 : ISOCOLD, S.A.
주 소 : AVDA. FLORIDA 30, 36210 VIGO(PONTEVEDRA), SPAIN
전 화 : (34-986)23-5644
팩 스 : (34-986)20-1285
담 당 자 : MR. EFREN VAZQUEZ PRIETO
참고사항 : 냉동 산업재 제조업체로 스페인내 구매.

○ 업 체 명 : PLASTICAS GATEOR, S.A.
주 소 : CAMPO DE LOS PALACIOS 12, 01006 VITORIA(ALAVA), SPAIN
전 화 : (34-945)13-5815
팩 스 : (34-945)13-6915
담 당 자 : MR. FEDERICO UGARTE
참고사항 : 건설, 냉동산업재, 포장재등 다양한 제품을 생산하는 업체로 다국적 기업산 구매.

○ 업 체 명 : TERPLA, S.A.
주 소 : VEGA FRIOSA S/N, 33128 PRAVIA(ASTURIAS), SPAIN
전 화 : (34-98)582-2467
팩 스 : (34-98)582-1016
담 당 자 : MR. FELIX GUERRERO
참고사항 : 일회용 용기 및 식품 포장용재 제조업체로 수입상을 통해 구매중

7. 컴퓨터 주변기기

가. 최근 수입동향

<PC용 Keyboard(HS 84719240)>

(단위 : US$ 천, 천개)

국 가 명	1994	1995	1996	1997	1997(수량)
중 국	1,354	1,984	4,068	6,354	729
미 국	8,174	5,497	3,839	6,023	80
영 국	1,884	2,494	2,207	2,611	147
독 일	1,837	2,673	2,703	2,591	66
네델란드	1,422	1,396	1,849	2,489	44
이탈리아	681	1,456	906	2,420	45
말레이시아	3,642	3,812	2,909	1,320	81
프 랑 스	41	234	801	1,038	194
멕 시 코	2,495	49	2,038	871	18
아일랜드	118	152	830	792	33
한 국	1,218	209	468	-	-
합 계	25,579	22,640	24,416	27,859	1,502

자료원 : 스페인 세관 수출입통계

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인 PC '97년 기준 연간 판매량은 60만대 내외로 인터넷 사용증가 및 컴퓨터 이용 대중화로 매년 크게 증가하고 있어 컴퓨터 주변기기의 수요도 매년 확대추세에 있음.

○ 스페인의 PC 시장은 유럽전체의 5% 수준으로 스페인내 PC 주요 브랜드는 IBM (12.4%), HP(12.1%), Compaq(7.5%), Fujitsu(5.3%), Packard Bell(5.2%) 등이며 저가 PC의 경우 조립품이 대부분으로 주변기기가 개별적으로 구입되어 조립되고 있음.

○ 컴퓨터 입출력 장치(HS 8471.60)의 경우 '97년 수입은 U$665,959천을 기록하였으며 주요수입국은 영국(U$102,832천), 독일(U$68,849천), 일본(U$66,971천), 중국(U$62,686천), 싱가포르(U$59,492천), 미국(U$56,087천) 순임.

○ 한국의 경우 컴퓨터 완제품은 A/S망 문제로 진출이 어려워 모니터, CD-Rom, HDD 등 부품 또는 주변기기 위주로 수입되고 있으며 '97년 대스페인 수입은 U$24,033천을 기록

다. 한국상품 시장확대방안

○ 스페인 정부는 스페인어 보호를 위해 "QWERTY Keyboard"(스페인에서만 쓰이는 "에네(n자위에 ~이 붙은 문자) 및 악센트 있는 모음 구현이 가능한 키보드)를 채용하도록 의무화하고 있어 대스페인 수출시 유의

○ 스페인내 마케팅 광고를 위해서는 PC 전문지인 PC Actual 및 Home PC등과 일간신문 또는 경제지 등이 이용될 수 있음. 또한 정보통신기기 및 사무용품 전문 카탈로그로서 무료배포되는 MISCO, Kalamazoo 등에 등재하는 것도 효과적인 광고방법으로 추천됨.

- MISCO(Misco Iberia, S.A.)
  주 소 : P.l. El Raso, 28750 San Agustin de Guadaliz, Madrid, Spain
  전 화 : (34-91)843-5000
  팩 스 : (34-91)841-9254

- Kalamazoo : Sistemas Kalamazoo, S.A.
  주 소 : Poligono Achucarro, Pabellon 5, 48480, Arrigorriaga(Vizcaya), Spain
  전 화 : (34-94)671-0612
  팩 스 : (34-94)671-1535

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MEMORY SET
  주 소 : Autovia de Logrono, Km. 7,1 50011 Zaragoza, Spain
  전 화 : (34-976) 76-6110
  팩 스 : (34-902) 20-1120
  담당자 : Mr. Pedro Luis Larrosa

○ 업체명 : CENTRISA, S.A.
  주 소 : Corcega, 373 08037 Barcelona, Spain
  전 화 : (34-93) 207-5511
  팩 스 : (34-93) 459-0014
  담당자 : Mr. Alberto Giralt

○ 업체명 : COMPUTER MADRID, S.A.
  주 소 : Menendez Pidal, 27 28036 Madrid, Spain
  전 화 : (34-91) 353-3130
  팩 스 : (34-91) 359-2269
  담당자 : Mrs. Nieves Serrano

○ 업체명 : PRICOINSA
  주 소 : Rda. San Antonio, 49 08011 Barcelona, Spain
  전 화 : (34-93) 423-8040
  팩 스 : (34-93) 426-0671
  담당자 : Mrs. Maria Vazquez

○ 업체명 : NASH INFORMATICA, S.L.
  주 소 : Matilde Hernandez, 31 - 1 C 28019 Madrid, Spain
  전 화 : (34-91) 472-0072
  팩 스 : (34-91) 471-3153
  담당자 : Mr. Guillermo Munoz

8. HDPE

가. 최근 수입동향

<스페인 HDPE 생산, 수출입 및 수요동향>

구 분	단 위	1994	1995	1995	1996
생 산	백만 Pts	32,575	49,969	42,802	n/a
	톤	336,634	361,138	360,037	n/a
수 입	백만 Pts	14,877	24,094	24,826	34,437
	톤	160,270	176,265	211,115	250,488
수 출	백만 Pts	13,202	19,121	14,920	18,267
	톤	138,129	148,258	130,542	129,932
소비량	톤	358,775	389,145	440,610	n/a

주 : U$1=약 150 Pts
자료원 : 플라스틱조합 통계, 스페인 수출입통계

○ '97년 스페인의 HDPE 주요 수입국은 독일(US$ 47,453천, 45,702톤), 프랑스(US$ 45,617천, 49,518톤), 벨기에(US$ 44,915천, 46,353톤), 포르투갈(US$ 24,478천, 26,766톤), 네덜란드(US$ 18,632천, 21,413톤), 이탈리아(US$ 14,822천, 16,169톤) 순으로 EU 역내국으로 부터의 수입이 주종을 이룸.

○ 한국은 '97년 US$ 2,259천, 2,728톤을 수출하였으며 '98.1~5월중 US$ 2,768천으로 전년동기대비 89.5% 증가하여 수출이 크게 확대추세에 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인내 HDPE 수요는 '96년기준 44만톤으로 매년 증가추세

- 스페인내 HDPE 생산능력은 38만5천톤 규모로 '96년 36만톤이 생산되어 이중 13만톤이 수출되었음. 수입은 스페인내 생산능력이 수요증가폭을 충당하지 못해 '97년 25만톤이 수입되는 등 수입이 매년 증가추세에 있음.

<스페인내 HDPE 생산현황>

업 체 명	공장소재지	생산능력(톤)
Dow Chemical Iberica, S.A.	Tarragona	50,000
Hostalen Polietinelo, S.L.	Tarragona	100,000
Repsol Quimica, S.A.	Tarragona	140,000
	Puertollano	95,000
계		385,000

주 : '96년 연말기준

○ '96년 기준 스페인 HDPE의 용도별 수요는 병(28%), 봉지(21%), 드럼(10%), 상자(9%), 직물(4%), 필름(4%), 용기(4%), 기타(20%) 순임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 가격경쟁력 확보

- 제품특성상 가격이 국제시세에 따라 결정됨으로 가격경쟁력 확보가 한국상품 시장확대의 관건임.
- 특히 EU산 대비 운송비, 관세 등이 추가로 발생하며 납기가 장기간인 점도 단점으로 작용하고 있음으로 가격경쟁력 확보가 중요함.

○ 납기 단축

- 스페인내 HDPE 주요 수입대상국이 대부분 EU 국가로 주문후 운송이 트럭으로 가능함으로써 한국산과 30일 내외의 차이가 발생함으로 수요에 적극 대응할 수 있는 납기 단축을 위한 노력이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : MANUFACTURAS BIEL, S.A.
주 소 : Avda. Miguel Servet, s/n, 50180 Utebo (Zaragoza) Spain
전 화 : (34-976) 77 0440
팩 스 : (34-976) 77 4494
담 당 자 : Mr. Alfonso Biel
참고사항 : HDPE, LDPE 수입중, 쇼핑백 및 쓰레기용 백 생산

○ 업 체 명 : INQUIBA, S.A. INDUSTRIAS QUIMICAS DE BADAJOZ, S.A.
주 소 : Ctra. Manchita, Km. 0,800, 06470 Guarena (Badajoz) Spain
전 화 : (34-924) 35 0070
팩 스 : (34-924) 35 0187
담 당 자 : Mr. Jose Maria Mendoza Mendoza
참고사항 : HDPE 수입상으로 화장용품, 플라스틱 스프레이어 등 병제품 생산

○ 업 체 명 : RECICLADOS DEL POLITENO, S.L.
주 소 : Camino de la Marjal, s/n, 46470 Albal (Valencia) Spain
전 화 : (34-96) 126 7163
팩 스 : (34-96) 126 4044
담 당 자 : Mr. Damian Martinez Martinez
참고사항 : HDPE, LDPE, Polystirene, ABS 등 수입중

○ 업 체 명 : MONTSIAPLASTIC, S.L.
주 소 : Ctra. Tortosa, Km. 19,100, 43560 La Senia (Tarragona) Spain
전 화 : (34-977) 71 3808
팩 스 : (34-977) 71 3587

담 당 자 : Mr. R. Vidal / Mr. Santiago Sanz
참고사항 : HDPE, LDPE, PP, Polystirene, P.V.C. 수입

○ 업 체 명 : COMERCIAL DE SUMINISTROS INDEX, S.L.
주 소 : Galileu, 224-238, Local 8, 08028 Barcelona, Spain
전 화 : (34-93) 490 5448
팩 스 : (34-93) 339 4827
담 당 자 : Mr. Alfons Marsa
참고사항 : HDPE, LDPE, PP, Polycarbonates 수입

9. 다이아몬드공구

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, kg)

국 가 명	HS 820790			HS 82079010	
	1995	1996	1997	금 액	물 량
이탈리아	8,358	9,636	10,048	2,594	42,383
독 일	6,677	7,696	9,097	720	6,704
프 랑 스	1,442	2,653	3,845	1,383	138
벨 기 에	1,881	3,520	3,175	5,828	2,894
한 국	1,511	2,271	1,560	1,517	47,327
일 본	578	447	128	39	417
중 국	398	206	396	283	12,218
수입총액	26,658	33,815	37,284	10,115	122,779

주 : HS 코드 87029010은 호환성 공구중 다이아몬드 재질임.
자료원 : 플라스틱조합 통계, 스페인 수출입통계

나. 시장분석 및 전망

○ 다이아몬드공구 수요는 스페인이 화강암, 대리석 등의 석재산지로 석재 가공업이 발달하였으며 스페인 석재수출의 구조가 과거 원석위주에서 가공품 수출위주로 전환중으로 수요가 증가하는 추세임.

○ '96년 스페인 석재산업은 총생산량 21억2,600만불 규모로 관련기업은 3,000여개사에 종사자수는 16,000명에 이름. 특히 '96년 스페인의 석재수출은 6억 8,000만불로 전년대비 12%, '93년 대비 2배의 성장을 거둔 바 있음. 스페인내 생산은 북부지역에 소수업체가 있으나 수요 대부분을 수입에 의존하고 있음.

○ 스페인내 다이아몬드 공구 주요 수입대상국은 벨기에, 이탈리아, 프랑스, 한국 등으로 독일의 경우 인지도가 가장 높으나 가격고가로 점차 감소 추세에 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국의 주경쟁국은 이탈리아, 중국, 독일, 벨기에 등으로 가격면에서 한국제품은 중국 대비 15% 높으나 독일에 비해 품질대비 가격경쟁력을 확보하고 있어 시장진출 여지가 많다는 평가를 받고 있으며 최근 벨기에가 다이아몬드 신규 공급국으로 급신장하는 등 시장경쟁이 치열해지고 있어 하반기 다소 가격인하가 필요하다는 지적도 있었음.

○ 제품 특성상 가격대비 내구성이 강한 제품개발이 관건이며 Delivery면에서 이탈리아 등 EU 국가가 주문후 1~2주 이내 납품되는 점을 감안, 납기 단축 및 사후서비스(A/S) 등 경쟁국과 차별되는 서비스 개발이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : UTILLAJES BOY, S.A.
주　　소 : Avda. Joaquin Blume, 21, 08205 Sabadell (Barcelona) Spain
전　　화 : (34-93) 712 2245
팩　　스 : (34-93) 710 7530
E-mail : uboy@arrakis.es
담 당 자 : Mr. Francisco Aluju Ferrer / Mrs. Valentina Pujol
참고사항 : 나무절단용 다이아몬드 공구 제조업체 겸 수입상, 주로 중국, 대만으로 부터 수입중

○ 업 체 명 : JUGAR AFILADOS INDUSTRIALES, S.A.
주　　소 : Palma del Condado, 31, 41006 Sevilla, Spain
전　　화 : (34-95) 451 2771
팩　　스 : (34-95) 451 3914
담 당 자 : Mr. Santiago Garcia Plasencia
참고사항 : 대만, 독일, 홍콩으로부터 수입중

○ 업 체 명 : SUMINISTROS NOGUERA, S.L.
주　　소 : Ctra. Alicante, Km. 6, La Cueva, 30160 Monteagudo (Murcia)
전　　화 : (34-968) 85 2504
팩　　스 : (34-968) 85 2710
E-mail : smnoguera@arrakis.es
smnoguera@intrsen.com
담 당 자 : Mr. Javier
참고사항 : 대리석, 화강암 절단용 다이아몬드 공구 수입, 이탈리아 및 아시아 국가(구체적 국가는 밝히지 않음)로부터 수입중

○ 업 체 명 : COMERCIAL PENA, S.A.
주　　소 : Poligoono Mugitegi, 86, 20700 Urretxu (Guipuzcoa), Spain
전　　화 : (34-943) 72 5126
팩　　스 : (34-943) 72 5425
담 당 자 : Mr. Agustin Penagaricano Arrieta

○ 업 체 명 : COMPONENTES INDUSTRIALES MASER, S.L.
주　　소 : Calle Manzanos, 10, Pol. Ind. La Hoya, 28700 San Sebastian de los Reyesr(Madid)
전　　화 : (34-91) 652 7599
팩　　스 : (34-91) 652 4627
E-mail : maser@mad.servicom.es
담 당 자 : Mr. Jose Luis Belinchon / Mrs. Eva Maria Belinchon
참고사항 : 이탈리아, 대만으로부터 자연석 가공용 Flexipads-flexible wheel pads & Grinding cup diamond tools 수입중

10. 문구류

가. 최근 수입동향

<볼펜(HS 9608) 수입동향>

(단위 : US$ 천)

국 가 명	1995	1996	1997
독　　일	24,496	25,396	24,820
프 랑 스	10,786	13,933	13,933
일　　본	17,249	15,143	13,240
이탈리아	7,696	11,714	12,981
대　　만	12,124	10,937	8,462
미　　국	3,023	4,822	5,835
중　　국	7,046	3,832	5,476
영　　국	3,471	3,665	2,997
한　　국	764	846	751
합　　계	91,618	94,646	97,264

자료원 : 스페인 세관 수출입통계

나. 시장분석 및 전망

○ 스페인의 '97년도 펜류(HS 9608) 및 연필(HS 9609) 수입은 각각 9,700만불, 1,326만불을 기록, 증가추세에 있음.

○ 볼펜의 경우 주요 수입대상국은 독일(US$ 24,820천), 프랑스(US$ 13,933천), 일본(US$ 13,240천), 이탈리아(US$ 12,981천), 대만(US$ 8,462천) 순임. 한국은 '97년 US$ 751로 전년대비 다소 감소하였으나 적극적 마케팅시 시장확대가 기대됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 스페인 문구 수입상은 바르셀로나, 마드리드에 집중되어 있음으로 이 지역에 대한 바이어를 집중적으로 접촉필요. 한국상품은 일본보다 가격경쟁력을 보유하고 있고 대만보다

는 품질을 확보하고 있으며 최근 일본 문구의 가격이 고가로 일부 일본제품 수입상의 경우 구매선 변경 움직임이 있음.

○ 한국은 브랜드 이미지가 없어 수입상 상표의 OEM을 요구하고 초기주문량이 소량인 점은 초기 시장개척에 어려움으로 작용하고 있음. 스페인내 사무용 문구의 경우 사무용품 전문 카탈로그로서 무료 배포되는 MISCO, Kalamazoo 등에 등재되어 판매되고 있어 각 카탈로그에 공급하고 있는 유통업체 또는 수입상 공략필요

- MISCO(Misco Iberia, S.A.)
  주 소 : P.l. El Raso, 28750 San Agustin de Guadaliz, Madrid, Spain
  전 화 : (34-91)843-5000
  팩 스 : (34-91)841-9254
- Kalamazoo : Sistemas Kalamazoo, S.A.
  주 소 : Poligono Achucarro, Pabellon 5, 48480, Arrigorriaga(Vizcaya), Spain
  전 화 : (34-94)671-0612
  팩 스 : (34-94)671-1535

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : REPASA, S.A. (REPRESENTACIONES DE PAPELERIA, S.A.)
  주 소 : C/ Las Fundiciones, 35-37, 28529 Rivas VaciaMadrid (Madrid) Spain
  전 화 : (34-91) 666 8430
  팩 스 : (34-91) 666 7936
  담 당 자 : Mr. Tomas Esteras / Mr. Paco Esteras
  참고사항 : 다양한 사무용 및 학생용 문구 수입중, SISFAIR 98 방문관심

○ 업 체 명 : VEGAMAR MADRID, S.A.
  주 소 : Cadarso, 8, 28008 Madrid, Spain
  전 화 : (34-91) 541 4003
  팩 스 : (34-91) 547 5959
  담 당 자 : Mrs. Elena Perez Rubalcava

○ 업 체 명 : CUETO, S.A.
  주 소 : Hortaleza, 102, 28004 Madrid, Spain
  전 화 : (34-91) 310 3763
  팩 스 : (34-91) 308 1262
  담 당 자 : Mr. Fernando Cueto
  참고사항 : 독일로부터 수입, 도매 및 유통업 겸업, 제품 다양화 위해 다른제품 정보 희망

○ 업 체 명 : D.V.C. TOP, S.L.
  주 소 : Fuerteventura, 15, 28700 San Sebastian de los Reyes (Madrid), Spain
  전 화 : (34-91) 663 8284
  팩 스 : (34-91) 652 5166
  담 당 자 : Mrs. Victoria Rodriguez

러·동구 시장

러 시 아

루 마 니 아

우즈베키스탄

러 시 아

1. 자동차배터리

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
카자흐스탄	9,458	16,745	77.05	13,363	-20.20
터 키	12,922	13,564	4.97	12,791	-5.70
미 국	932	6,434	590.34	7,287	13.26
한 국	1,303	5,800	319.40	9,643	66.26
인 도	5,399	3,790	-29.80	1,486	-60.79
이탈리아	885	3,396	283.73	4,181	23.12
중 국	3,931	3,271	-16.79	2,042	-37.57
슬로베니아	4,380	3,059	-30.16	5,069	65.71
계	50,135	73,722	47.05	94,351	27.98

(자료원 : 러연 관세위원회)

나. 시장분석 및 전망

○ 과거 러시아시장에서 러시아제품이 약 90%, 외국산이 나머지 10%정도를 점유하였음. 그러나 '90년대초부터 외국차량수입이 급격히 증가되면서 외국산 자동차배터리수입도 급증하였음. 전문가에 의하면 '96년기준 외국제품의 러시아시장 점유율이 50%를 초과하였으며 향후 자동차배터리수입이 지속적으로 증가할 전망임.

○ 최근 3년간 러시아의 자동차배터리 수입실적은 약 2배로 상승하였음. '97년의 경우 카자흐스탄과 터키가 러시아시장점유율 1, 2위를 차지하였음. 카자흐스탄 및 터키 제품은 양호한 품질에 비해 가격경쟁력이 있어 러시아 소비자들에게 인기가 있음.

○ 최근 한국이 대러 수출에 두각을 나타내고 있는데 '95년에 비해 '97년 수출실적이 약 7배로 늘어나 대러수출실적 3위로 부상하였음. 전문가에 의하면 당분간 러시아의 동제품 수입이 늘어날 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 각국으로부터 동제품의 수입이 급증하고 있기 때문에 어느 때 보다도 경쟁이 치열함. 러시아시장확대를 위해서는 라디오, 전문지 등을 통해 적극적인 광고전을 펴는 한편, 전문적인 박람회에 참가하여 유력한 수입상 및 도매상을 찾는 것이 관건임.

○ 러시아 차량 소유자들은 비교적 값이 싼 러시아산, 아시아산, 터키산을 구입하고, 외제 차량 등 고급차량 소유자들은 가격이 높지만 품질이 좋은 외국제품을 선호하는 경향이 있음. 따라서 한국업체들은 외국차량 등 고급차량 소유자들을 겨냥, 제품의 가격경쟁력 뿐만 아니라 품질경쟁력을 높히고 제품의 인지도를 향상시킬 필요가 있음.

○ 현재 러시아에 차량서비스센타가 부족하기 때문에 서비스센타를 설립하여, 한국산 자동차배터리 및 부품을 동시에 제공하는 것도 좋은 마케팅전략임.

○ 최근 러시아시장에서 동품목의 경쟁이 치열하기 때문에 유력한 수입상에 대하여는 신용거래 확대, 독점판매권 부여 등 여타경쟁국대비 보다 유리한 조건을 제시하는 등 수입상의 요구에 탄력적으로 대응할 필요가 있음.

○ 러시아시장에서 가장 인기있는 브랜드는 "VARTA"임. 동브랜드사는 러시아 모스크바에 지사를 설치, 운영하고 있으며, 각 대도시에 자체적인 딜러망을 가지고 있음. 또한 러시아시장점유율을 확대하기 위해 전문지, 라디오 등을 통해 적극적인 광고전을 펼치고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Promishlenno-Agrarniy Sojuz
주 소 : Russia, 125438, Moscow, P.O.Box 63
전 화 : (7-095) 153 7397 / 7416
팩 스 : (7-095) 153 7271
담당자 : Contact: Mr. Konstantin P. Kocherga, General Director

○ 업체명 : Lana
주 소 : Russia, 123459, Moscow, Novoposelkovaya str., 6/7
전 화 : 7 - 095 - 492 8395 / 8091
팩 스 : 7 - 095 - 492 8111
담당자 : Mrs. Svetlana L. Bersina, director

○ 업체명 : Tekhnopromkomplekt
주 소 : Russia, 129226, Moscow, Urzhumskaya str., 4
전 화 : (7-095) 180 6401
팩 스 : (7-095) 180 8428
담당자 : Mr. Yuriy L. Galchenko, Director

○ 업체명 : Elektrosistemi
주 소 : Russia, 191040, St. Petersburg, Ligovsky pr., 43/45
전 화 : 7 - 812 - 186 7942
팩 스 : 7 - 812 - 186 5535
담당자 : Mr. A.V.Lavrentiev, general director
Mr. S.P. Skidan, manager

○ 업체명 : Bazis Group
주 소 : Russia, 107120, Moscow, Nizhnyaya Siromyatnicheskaya str., 11, #5/1-2-5

전화 / 팩스 : (7-095) 917 3839/ 916 8722
담당자 : Mr. Peter I. Fastovets, Purchasing Manager

○ 업체명 : Power International
주 소 : Russia, Moscow
전 화 : 7 - 095 - 956 3662 / 972 1617 / 209 5154
팩 스 : 7 - 095 - 200 4674
담당자 : Ms. Yana Drapkina, commercial director

2. 혁제의류

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
중 국	4,632	6,425	38.71	9,114	41.85
터 키	2,330	3,798	63.00	6,088	60.29
이탈리아	656	823	25.46	1,278	55.29
독 일	933	920	-1.40	964	4.78
한 국	1,035	823	-20.48	947	15.07
계	18,272	20,535	12.39	24,969	21.59

(자료원 : 러연 관세위원회)

나. 시장분석 및 전망

○ 공식통계에 의하면 러시아에 대한 주요 수출국은 터키, 중국, 한국, 이태리 등이며 특히 중국, 터키산 혁제의류는 저렴한 가격을 무기로 러시아시장을 주도하고 있음.

○ 러시아의 공식통계에 의하면 한국산 혁제의류의 수입실적은 최근 3년간 약간 감소한 것으로 나타나나 한국의 관세청 통계에는 4배로 증가한 것으로 나타나 양국의 통계는 상당한 차이가 있음.

○ 이는 러시아 통계에는 셔틀트레이더(일명 보따리상)에 의한 수입이 집계되지 않았고, 러시아세관 통관시 수입가격 및 수입량을 축소신고한데서 기인한 것으로 보임. 통계상으로 볼때 '97년 러시아의 동제품 수입실적이 약 2천5백만불로 나타나고 있으나, 전문가에 의하면 실제 수입실적은 3억불을 상회할 것으로 추정됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 각국으로부터 동제품의 수입이 급증하고 있기 때문에 어느때보다도 경쟁이 치열함. 러시아시장확대를 위해서는 라디오, 전문지 등을 통해 적극적인 광고전을 펴는 한편, 전문적인 박람회에 참가하여 유력한 수입상 및 도매상을 찾는 것이 관건이며 유력한

수입상에 대하여는 신용거래 확대, 독점판매권 부여 등 여타 경쟁국대비 보다 유리한 조건을 제시하는 등 수입상의 요구에 탄력적으로 대응할 필요가 있음.

○ 현재 값싼 중국, 터키산이 러시아 저소득층을 겨냥 러시아시장에 다량 유입되고 있어, 한국산은 이들 국가산에 비해 가격경쟁력이 떨어져 중산층 이상이 구매하는 중급품 이상으로 승부를 내야함. 따라서 디자인, 품질 등에 보다 심혈을 기울여 중국, 터키산 등과 제품차별화 노력이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Nicos-Fors
주 소 : Russia, Moscow, Sobolevski pr.,20.
전 화 : (7-095) 156-37-61
팩 스 : (7-095) 176-64-66
담당자 : Mr. Georgeadis Lazar - General Director

○ 업체명 : Dublenki na Sadovoi
주 소 : Russia, Moscow, Zemlyanoi val, 6.
전 화 : (7-095) 916-24-32
팩 스 : (7-095) 916-24-32
담당자 : Mr. Zarudnev Andrei Yupievich - Com. Director
Ms. Inga Baidina

○ 업체명 : Leder
주 소 : Russia, Moscow, Verkhnyaya Krasnoselskaya str., 1.
전 화 : (7-095) 264-79-43
팩 스 : (7-095) 264-43-21
담당자 : Mr. Zimin Sergei - Com. Director

○ 업체명 : Chernyshov Co.
주 소 : Russia, Moscow, Leningradski pr., 24a.
전화 / 팩스 : (7-095) 213-03-74
담당자 : Mr. Chernyshov Mikhail

○ 업체명 : Rinata
주 소 : Russia, Moscow, Kazanski per., 2/4.
전화 / 팩스 : (7-095) 230-79-17
담당자 : Contact: Ms. Knyazeva Elena Victorovna - Director.

○ 업체명 : Bosfor- stone
주 소 : Russia, Moscow, Perevedenovski per., 17,office 42.
전화 / 팩스 : (7-095) 115-04-35
담당자 : Mr.Poarkov Alexander(Leather fancy goods)

○ 업체명 : Enebis
주 소 : Russia, Moscow, B.Spasskaya str., 10/1.

전 화 : (7-095) 916-04-08
팩 스 : (7-095) 916-27-48
담당자 : Mr. Fam Khyu Tkhyong - General Director

○ 업체명 : Serdar - Kohza
주 소 : Russia, Moscow, Izmailovskoe sh., 176.
전 화 : (7-095) 792-98-33
팩 스 : (7-095) 166-21-77
담당자 : Mr. Dernek Serdar

○ 업체명 : Anol
주 소 : Address: Russia, Moscow, Marksistskaya str., 9.
전화 / 팩스 : (7-095) 270-92-96
담당자 : Mr. Vorotyntsev Valentin Ivanovich

○ 업체명 : Aliyans-Impex
주 소 : Russia, Moscow, Pivchenko str., 1, bl.3.
전 화 : (7-095) 144-14-77
담당자 : Mr. Lee

○ 업체명 : Novyi Dom
주 소 : Russia, Moscow, Millionnaya., 13b.
전화 / 팩스 ; (7-095) 162-15-91
담당자 : Mr. Frolov Vladimir Petrovich

3. 볼 펜

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
독 일	1,104	1,158	4.89	2,155	86.10
중 국	-	2,070	N.A.	1,214	-41.35
한 국	150	411	174.00	1,318	220.68
영 국	463	-	N.A.	602	N.A.
인 도	1,147	760	133.74	318	-58.16
이탈리아	698	1,205	72.64	1,033	-14.27
계	8,095	8,701	7.49	15,900	82.74

(자료원 : 러연 관세위원회)

나. 시장분석 및 전망

○ 상기통계는 개별수입상(보따리장사)에 의한 비공식 수입은 포함되어 있지않으며 볼펜의 경우 공식 통계상의 수입이 비공식 수입을 포함한 실제수입의 30% 미만을 차지하고 있는 것으로 평가되는바 '96년의 경우 실제 수입액은 6천만불 가량 될 것으로 추정됨.

○ 한편, 러시아내 사무실 증가, 소비층의 우수한 품질선호 경향 등으로 향후 볼펜수입(특히 우수한 품질제품)은 꾸준히 증가할 것으로 보임.

○ 표에서 보는 바와 같이 고급품인 독일산 수입실적이 증가하는 것은 러시아 소비자들이 고급품을 선호하는 경향이 있다는 것을 나타내고 있고, 중국산의 수입실적이 줄어들고 있는 것은 중국산이 가격경쟁력이 있으나 품질이 열악하기 때문임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 중국산, 인도산 등 저가품의 러시아시장 진출로 가격면에서 한국산이 어려움을 겪고 있으므로 품질 및 디자인의 우수성을 부각시키고 인지도를 향상시켜 중고가품시장을 공략하여야 함.

○ 러시아 바이어들의 대부분이 다양한 종류의 문구류 및 우수한 품질제품 수입을 희망하고 있는 바, 이에 부합되는 품목을 제공해야함.

○ 유럽산의 경우 모스크바와 거리가 가까와 딜리버리기간이 짧을 뿐만 아니라 대금지불도 비교적 유리하게 제시하고 있으므로 수입상의 요구에 탄력적으로 대응요망.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Firma Si
주 소 : Russia, Moscow, 117218, Krzhizhanovskogo str., 14, bldg., 1,408
전화 / 팩스 : (7-095) 120 80 40
담당자 : Mr. Yugai Alexandre Arsentyevich/Director

○ 업체명 : Joker
주 소 : Russia, Moscow, 1st Truxhenikov per., 10
전 화 : (7-095) 248 38 78
전화 / 팩스 : (7-095) 248 49 17
담당자 : Mr. Torbeyev Alexandre/Director

○ 업체명 : Pomykalov
주 소 : Russia, Moscow, 107129, Nizhnaya Syromyatnicheskaya str., 1/4
전화 / 팩스 : (7-095) 916 20 68
담당자 : Mr. Pomykalov Sergey President/President

○ 업체명 : Gamma
주 소 : Russia, Moscow, 105023, Mal. Semenovskaya str., 5

전　화 : (7-095) 963 54 53
전화 / 팩스 : (7-095) 963 26 98
담당자 : Mr. Bodunov Yuri Victorovich/Director

4. 의약품

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

품목별	국 가 명	1995	1996		1997	
		금　액	금　액	증 감 률	금　액	증 감 률
HS 3003	스 위 스	2,514	2,193	-12.77	1,987	-9.39
	프 랑 스	1,509	30,602	1,928	24,266	-20.70
	독　일	2,073	2,030	-2.07	2,326	14.58
	슬로베니아	2,036	70	-96.56	25	-64.29
	영　국	1,573	3,978	152.89	4,971	24.96
	계	20,954	47,971	128.93	45,981	-4.15
HS 3004	스 위 스	51,251	51,770	1.01	64,527	24.64
	프 랑 스	39,300	79,705	102.81	165,745	107.94
	폴 란 드	98,568	103,546	5.05	133,009	28.45
	인　도	6,103	108,683	1,608.81	123,815	13.92
	오스트리아	4,308	53,627	1,144.82	67,490	25.85
	영　국	27,580	64,930	135.42	97,614	50.33
	헝 가 리	97,092	85,997	-11.42	144,763	68.33
	독　일	15,881	149,968	844.32	222,085	48.08
	슬로베니아	50,185	67,857	35.21	82,707	21.88
	한　국	287	215	-25.08	226	5.11
계		975,690	1,109,317	13.69	1,569,385	41.47

(자료원 : 러연 관세위원회)

나. 시장분석 및 전망

○ 국가별로 보면 대러 주요수출국은 독일(13%), 인도(10%), 폴란드(9%), 헝가리(8%), 프랑스(7%)임. 특히 '96년 영국과 프랑스로부터의 수입이 각각 2.4배와 2배로 증가되었음.

○ 전문가에 의하면 러시아산 약품은 국내수요의 약 30%를 충족시키고 나머지 70%는 수입제품에 의해 충족될 것으로 전망되고 있어 계속해서 러시아의 의약품수입이 증가할 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근 선진국회사들은 러시아의 주요 도매상과 합작투자사를 설립, 시장점유율을 높히고 있음. Medtech(러-미), Suramed(러-스위스), Farma-Garaovt(러-독), West-Farm (러-독), Fredenius(러-독)사 등이 그 예임.

○ 주요 외국제약회사들은 현지에서 자사창고와 지사등을 개설하고 약국에 직접 공급할 뿐만 아니라 대규모의 도매상과 딜리버리 계약을 체결하여 시장점유율을 높히고 있음.

○ 특히 헝가리의 Gedeon Richter사는 모스크바, 상트페테르부르크 등 러시아 8개지역에 지사개설, 모스크바에 2개의 직매약국운영 및 15개의 주요 도매상과의 딜리버리 계약 체결을 통해 좋은 성과를 거두고 있음.

○ 현재 외국제약회사들이 각축전을 벌이고 있는 러시아시장을 선점하고 점유율을 높히기 위해서는 적극적인 마케팅 및 광고 필요.

○ 선진국회사들은 자사제품의 인지도를 높히기 위해 TV, 신문, 잡지, 가두광고 등을 통해 적극적인 광고를 하고 있음. 현재 러시아 TV광고중 의약품에 관한 광고비가 3위를 차지하고 있음.(과자류 10%, 위생제품 9%, 의약품 7%)

○ 또한 대규모 의약품 유통업체 및 도매상발굴이 필요하며 이를 위해서는 모스크바등 대도시에서 개최되는 전문 박람회에 참가하는 것이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Farmaservice
주 소 : Russia, Moscow, 117246, Nauchnuy pr., 8
전 화 : (7-095) 332 33 32/ 332 33 96
전화 / 팩스 : (7-095) 331 91 17
담당자 : Mrs. Olga Karpukhina/ Department Chief

○ 업체명 : Protek
주 소 : Russia, 115201, Moscow Kashirskoe Shosse, 22-3
전 화 : (7-095) 113 20 55/ 113 88 33
전화 / 팩스 : (7-095) 113 51 09
담당자 : Mr. Oleg Kuritsun/ Marketing Director

○ 업체명 : Farmakopteno(국영회사)
주 소 : Russia, Moscow, 125239, Cherepanovuh pr., 6
전 화 : (7-095) 156 36 00/ 450 23 60
전화 / 팩스 : (7-095) 450 08 05
담당자 : Mrs. Nataliya Zainutdinava/Vice Director

○ 업체명 : Farmimeks
전 화 : (7-095) 156 36 00/ 450 23 60
팩 스 : (7-095) 450 08 05
담당자 : Mr. Alexander Zaugolnikov/ Vice Director

○ 업체명 : Farmamarket
주 소 : Russia, Moscow, Rubtsovskaya Nab, 3-502
전 화 : (7-095) 267 03 18/ 26703 88
팩 스 : (7-095) 265 03 27
담당자 : Mr. Sergey Buyanov/ Commercial Director

○ 업체명 : C + T
주 소 : Russia, Moscow, Sutinskiy per., 5-1
전 화 : (7-095) 209 14 40/ 209 17 92
전화 / 팩스 : (7-095) 290 54 00
담당자 : Mrs. Oksana Lisina/ General Director,

○ 업체명 : Invacorp
주 소 : Address: Russia, Moscow, Nagornuy PR., 6
전 화 : (7-095) 127 49 48/ 913 85 18
전화 / 팩스 : (7-095) 913 85 17/ 127 39 22
담당자 : Mr. Vladimir Kim/ Import Manager

5. 유모차

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
한 국	38	547	1,339.47	18	-96.70
터 키	2	1,924	96,100.00	3,352	74.22
폴 란 드	7	390	5,471.42	1,126	188.71
중 국	82	644	685.36	1,533	138.04
대 만	169	304	79.88	525	72.69
독 일	89	142	59.55	231	62.67
이탈리아	4	4,751	118,675.00	4,185	-11.91
스 페 인	-	564	-	125	-77.83
계	707	9,928	1,304.24	12,545	26.35

(자료원 : 러연 통계위원회, 러연 관세위원회)

* '95년 통계는 없으므로 '96년 증감율은 '94년대비 증감율을 기입함.

나. 시장분석 및 전망

○ 아래 통계에 의하면 '96년에 유모차 수입이 '94년 대비 14배 이상 증가한 US$9,928천에 달하였음. 그러나 개별수입상의 비공식 수입 등을 고려할 때 실제수입액은 훨씬 많을 것으로 판단됨.

○ 유모차의 국내 생산감소와 러시아 소비자의 수입산 선호경향 등으로 인해 당분간 수입이 급증할 전망임.

○ 국가별로 대러 수출실적으로 보면, 이탈리아산이 품질, 디자인 및 기능이 우수하고 다양하여 러시아 소비자들에게 인기를 끌고 있음. '96년 기준 대러 수출실적이 4,751불에 달해 대러 최대수출국으로 부상하였음.

○ 이탈리아를 이어 터어키가 대러 수출 2위를 점하였는데, 터어키산은 가격이 저렴하고 품질이 양호하며, 러시아 인근국으로서 딜리버리 기간이 짧다는 장점을 소유, 러시아시장에 다량으로 수입되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 러시아시장에 효과적으로 진출하기 위해서는 유력한 바이어를 발굴하는 것이 관건인데, 이를 위해서는 전문지광고, KOTRA 이용, 전시회 참가 등이 좋은 방법임. 또한 유력한 수입상에 대해서는 독점권부여, 신용거래 확대 등 여타 경쟁국보다 유리한 조건을 제시하는 등 수입상의 요구에 탄력적으로 대응할 필요 있음.

○ 또한 모스크바등 대도시에 대형 어린이용품 판매점이 많이 설립되고 있는데 이들과 거래하면 좋은 성과를 제고할 수 있을 것으로 판단됨.

○ 러시아의 도로사정이 매우 나쁜 관계로 바퀴가 커야하며, 비가 자주오며 겨울이 길다는 현지기후 등에 적합한 제품을 개발, 러시아시장에 진출할 시 보다 효과가 높을 것으로 판단됨.

○ 동품목에 대해서는 러시아당국에서 품질인증을 득하도록 되어 있으므로 장기적인 측면에서 볼때, 품질인증을 득해야 함. 수입상도 대량으로 유모차를 수입할 의사가 있을 경우 수출상이 러시아당국으로부터 품질인증을 득했는지 여부를 문의하고 있음을 고려해야함.

○ 전시회 정보

- CONSUMER GOODS(갈리닌그라드 소비재박람회)
  개최기간 : '98.10월
  개최장소 : 갈리닌그라드시
- CONSUMEXPO(모스크바 소비재박람회)
  개최기간 : '99.1월
  개최장소 : 모스크바시
- TOY & GAME(모스크바 완구게임 박람회)
  개최기간 : '99.4월
  개최장소 : 모스크바시
- CHILD WORLD(상트페테르부르크 아동용품 박람회)
  개최기간 : '99.3월
  개최장소 : 상트페테르부르크시
- ST PETERSBURG AUTUMN(상트페테르부르크 추계 소비재 박람회)
  개최기간 : '98.9월
  개최장소 : 상트페테르부르크시

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Rant
주 소 : Moscow, Timiryazovskaya 1
전 화 : (7-095) 257-9329
팩 스 : (7-095) 257-9329
담당자 : Mr. Igor Boiko

○ 업체명 : Cayuzigrooshika
주 소 : Moscow, St., Malaya Ekaterinsskaya, Bl., 17/21.
전 화 : (7-095) 971-2818
팩 스 : (7-095) 281-5236
담당자 : Genaeral Director.

○ 업체명 : Konika
주 소 : Moscow, Podolskiy Kursantov 10
전 화 : (7-095) 381-5647
팩 스 : (7-0950 381-5647 (전화와 겸용)

○ 업체명 : Russiky Kedr
주 소 : Moscow, Tverskaya 22, Office 725
전 화 : (7-095) 299-1725/26
팩 스 : (7-095) 299-1426

○ 업체명 : Igrooshiki
주 소 : Moscow, M. Bnhx, St., Kosmonabtob, Bl., 8, Kor., 3.
전화 /팩스 : (7-095) 282-9143, 286-5329
담당자 : General Director

○ 업체명 : Strelets. M
주 소 : Moscow, Streletskaya 6
전 화 : (7-095) 289-0596
팩 스 : (7-095) 979-6100
담당자 : Mr. Gennady

○ 업체명 : Groona Foks
주 소 : Moscow, St., 7-St Parkobaya, 21-St.
전화 / 팩스 : (7-095) 164-2869, 5775, 965-0255, 965-0248
담당자 : General Director.

○ 업체명 : Big Toyz
주 소 : Moscow, Litovskiy Bulvar 1
전 화 : (7-095) 427-0968
팩스 /전화 : (7-095) 427-0968

6. 치 약

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
인 도	8,833	6,465	-26.80	7,176	10.99
이 집 트	2,719	7,971	193.15	3,801	-52.31
불가리아	10,853	10,880	0.24	9,720	-10.66
독 일	11,670	29,723	154.69	42,107	41.66
한 국	115	104	-9.56	126	21.15
영 국	4,121	9,934	141.05	11,648	17.25
미 국	740	1,284	73.51	452	-64.79
계	44,959	79,500	76.82	88,962	11.90

나. 시장분석 및 전망

○ 러연 관세위원회 자료에 의하면 '96년도에 러시아는 약 8천만불가량의 치약을 수입한 것으로 나타나고 있음. 그러나 전문가에 의하면 실제수입된 실적은 통계치보다 훨씬 더 많을 것으로 판단됨. 이는 수입시 수량 및 금액을 낮추어 신고하기 때문임.

○ 주요 수입대상국은 독일, 불가리아, 인도, 이집트 등임. 전통적으로 러시아 치약 수입 대상국은 불가리아였으나 러시아 시장개방이후 독일, 영국, 미국제품이 급증, 수입다변화 양상을 보이고 있음.

○ 국가별로 대러 수출실적을 보면 독일의 BLEND-A-MED가 적극적인 광고 및 자체판매망 확충으로 매년 3배의 급신장율을 보이고 있으며, '95년부터 불가리아를 제치고 대러수출실적 1위를 차지하였음.

○ 독일의 뒤를 이어 영국의 AQUAFRESH 또한 적극적인 광고전을 펼친 결과 매년 2배의 급신장율을 기록하고 있으며, '96년의 경우 불가리아를 이어 대러 수출실적 3위를 기록하였음.

○ 한국제품의 대러수출실적은 매년 감소추세에 있는데, 그 이유는 우선 러시아 시장에서 한국제품의 인지도가 매우 약하고, 러시아당국으로부터 품질인증을 득하지 않았기 때문에 수입상들이 한국제품 수입을 꺼리고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 러시아의 치약시장에서 외국브랜드간 경쟁이 치열함. 주로 영국의 AQUAFRESH, 독일의 BLEND-A-MED, 미국의 COLGATE 등 유명브랜드사들이 적극적인 광고를 시행함으로써 진출업체간 경쟁이 심화되는 경향을 보이고 있음.

○ 치약의 경우 국민전체를 고객으로 하며 소비자들이 주로 광고를 보고 구매를 하기 때문에 대중매체 즉, TV, 신문, 광고판 등을 통한 홍보가 효과적이며 현지 시장을 적극적으로 공략하기 위해서는 지속적인 광고시행이 필수적임.

○ 한편 러시아인들은 쵸컬릿등 단것을 좋아하고 수도물에 석회질이 많아 치아상태가 불량하므로 치아의 증상별로 선택하여 사용할 수 있는 다양한 종류의 치약 개발이 필요함. 러시아에는 상당수의 치약 제조업체가 있고 또한 국내생산이 수요를 충당하지 못하는 실정에 있음을 감안, 러시아 현지 제조업체와 합작투자를 통한 진출도 유력시됨.

○ 치약에 대해서는 러시아관련당국으로부터 품질인증을 받아야 공식적인 수입이 허가됨. 따라서 러시아시장에 본격적으로 진출하기 위해서는 러시아관련 당국으로부터 품질인증을 받아야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Klas
주 소 : 111025, Russia, Moscow, Krsnokazarmennaya Str., 3/5
전 화 : (7-095) 261-25-50
팩 스 : (7-095) 267-20-92
담당자 : Mr. Kotdenko L. Ya

○ 업체명 : Vozrozhdeniye
주 소 : (7-095) 285-81-10
전 화 : (7-095) 285-12-72
담당자 : Mr. Lyasenko

○ 업체명 : Fenix
주 소 : 270026, Ukraine, Odessa, Pob 42, General Petrov Str., 42
전 화 : (7-0482) 65-40-97
팩 스 : (7-0482) 66-80-79
담당자 : Mr. Dubinchuk

○ 업체명 : Colibri
주 소 : Russia, Moscow, Eiskaya, 5
전 화 : (7-095) 350-48-83
팩 스 : (7-095) 350-48-83

○ 업체명 : Eco
주 소 : Russia, Moscow, Vereskovaya, 2
전 화 : (7-095) 180-22-20
팩 스 : (7-095) 180-92-47

○ 업체명 : An-Service
주 소 : Russia, Moscow
전 화 : (7-095) 422-37-00
팩 스 : (7-095) 427-79-81

○ 업체명 : Chizel
주 소 : Russia, Moscow
전 화 : (7-095) 972-39-55
팩 스 : (7-095) 284-29-43

7. 자동차부품

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
헝 가 리	15,617	10,721	-31.35	11,091	3.45
독 일	41,770	35,402	-15.24	54,644	54.35
우크라이나	48,975	38,507	-21.37	23,484	-39.01
체 코	11,765	11,298	-3.96	10,470	-7.32
에스토니아	24,507	23,399	-4.52	30,851	31.84
스 웨 덴	8,444	10,751	27.32	14,135	31.47
일 본	7,749	14,690	89.57	13,416	-8.67
미 국	6,862	13,764	100.58	19,702	43.14
카자흐스탄	3,779	11,703	209.68	9,666	-17.40
한 국	661	3,692	458.54	20,889	465.79
계	212,929	232,741	9.30	286,505	23.10

(자료원 : 러연 관세위원회)

나. 시장분석 및 전망

○ 통계상으로 볼때 최근 3년간 러시아 자동차부품 수입실적이 34.55% 증가한 것으로 나타나고 있음. 전문가에 의하면 러시아 통계가 실제실적을 제대로 반영하지 못하였고 실제로는 최근 3년간 년 60%가량 증가한 것으로 보임. 대러 주요 수출국은 독일, 에스토니아, 한국 등임.

○ 최근 몇년간 한국산의 대러 수출규모가 현격히 증가하고 있는데 주원인은 한국산 승용차의 대러수출이 증가됨에 따라 관련부품수출도 함께 증가하고 있기 때문임. 한국차량의 대러수출증가로 인해 자동차부품 또한 지속적으로 증가할 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 한국산 차량 수입상들은 관련부품도 함께 수입하고 있으므로 한국차량 수입상과 거래하면 좋은 결과를 얻을 수 있으며 차량부품의 40%이상을 소비하고 있는 서비스센타와도 거래할 필요가 있음.

○ 또한 러시아시장에서 90%이상을 점유하고 있는 러시아차량에 맞는 1회용 부품을 개발, 수출하면 좋은 성과를 거둘 수 있을 것으로 보임.

○ 현재 각국으로부터 자동차부품 수입경쟁이 치열하기 때문에 러시아시장을 공략하기 위해서는 전문지등에 적극적인 광고전을 펴는 한편 전문박람회에 참가하여 유력한 수입상 및 도매상을 찾는 것이 관건임.

○ 또한 유력한 수입상에 대해서는 신용거래 확대, 독점판매권 부여 등 여타 경쟁국대비 보다 유리한 조건을 제시하는 등 수입상의 요구에 탄력적으로 대응할 필요가 있음. 현재 러시아에 서비스센타가 부족하기 때문에 서비스센타를 설립하여, 한국산 부품을 동시에 제공하는 방안도 좋은 마케팅전략이 될 수 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Steklolux
주 소 : Russia, Moscow, 115230, Lektrolytny pr.,
전 화 : (7-095) 111-1511
전화 / 팩스 : (7-095) 316-9323
담당자 : Mr. Marat F. Madaminov/ Director

○ 업체명 : Infomax
주 소 : Russia, 129336, Moscow Taymirskaya str., 1
전 화 : (7-095) 475-1606/3956
전화 / 팩스 : (7-095) 475-4258
담당자 : Mr. Boris Vladimirovich Meschaninov/ General Director

○ 업체명 : Intercontinental
주 소 : Ukraine, Kiev, Vossoedineniyaav., 21
전 화 : (38044) 552-5008/3195
전화 / 팩스 : (38044) 558-4366
담당자 : Mr. Kerim M. Salgereev

○ 업체명 : Berrimor
전화 / 팩스 : (7-095) 196-6898
담당자 : Mr. Alexey V. Sverchkov/ Deputy Dirrector

○ 업체명 : Company Martin
주 소 : Russia, 109432 Moscow, Trofimova Str., 29
전 화 : (7-095) 279-1621
팩 스 : (7-095) 279-2847
담당자 : Mr. Yuri M. Chimeliov/ Director

8. 위성안테나

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
영 국	1,015	4,535	346.79	1,357	-70.07
미 국	3,495	3,774	7.98	7,574	100.68
독 일	4,617	3,266	-29.26	2,696	-17.45
중 국	164	2,765	1,585.97	1,083	-60.83
핀 란 드	2,374	1,668	-29.73	11,024	560.91
싱가포르	2,036	1,105	-45.72	1,498	35.56
이탈리아	539	861	59.74	1,366	58.65
스 웨 덴	898	814	-9.35	1,407	72.85
일 본	1,371	794	-42.08	31	-96.09
한 국	1,289	581	-54.92	1,805	210.67
계	22,717	25,042	10.23	39,221	56.62

(자료원 : 러연 관세위원회)

나. 시장분석 및 전망

○ 상기 통계를 보면 러시아의 동품목 수입이 급격히 증가하고 있는 것을 알 수 있음. 전문가에 의하면 위성안테나 수입증가의 주요 요인은 위성TV 서비스 제공업체들의 자국산 위성안테나 수입증가에 기인함. 모스크바에만 위성TV 서비스 제공업체가 3개 있음. 전문가에 의하면 당분간 러시아의 동 품목수입은 지속적으로 증가할 전망임.

- "Cosmos TV" : 22 채널
- "NTV+" : 4 채널
- "General Sattellite"(Hot Bird) : 14 채널

○ 이 회사들은 주로 자국산 장비를 구입하고 있음. 예를 들면 "Cosmos TV"는 주로 미국 장비를 구입하고, "NTV+"는 독일산 장비를 구입함.

다. 한국상품의 시장확대 방안

○ 러시아 TV방송국 및 관련 정부기관과 밀접한 관계를 맺고 있는 회사와 거래를 하면 좋은 성과를 거둘 수 있음. 이러한 회사들은 경험이 많고, 제품 딜리버리에 대한 know-how가 있음.

○ 또한 독일, 영국, 미국 등이 각축전을 벌이고 있는 러시아시장을 선점하기 위해서는 TV등 대중매체를 통해 적극적인 광고를 벌이는 한편, 관련 전시회에 참가하여 수입상 및 도매상을 찾는 것이 관건임.

○ 러시아 수입상은 1회에 20 feet 컨테이너 1대정도 수입하기 원함. 또한 수입상이 원하는 디자인에 맞추어 주는 것이 좋음. 예를 들면 "NTV+"관련 수입상은 안테나의 색깔을 녹색바탕에 흰 글씨가 찍힌 디자인을 요구함.

○ 일반적으로 제품 수출시 문제되는 것은 아프터 서비스인데 수입상들은 제품 수입시 보통 여분(additional spare parts)의 제품을 요구함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Universal Technologies
주 소 : Russia, Moscow, 105484, p.o.box 5
전화 / 팩스 : (7-095) 361 49 37/ 362 02 43
담당자 : Mr. Rudnev Dmitry Alexandrovich/ Director

○ 업체명 : Astrum
주 소 : Russia, 123298, Moscow 3rd Khoroshevskaya street, 12, #806
전 화 : (7-095) 946 83 27
전화 / 팩스 : (7-095) 192 70 87
담당자 : Mr. Kanekisser Naum Anatholievich/ President

○ 업체명 : Victoria Electronics
주 소 : Russia, Moscow, Zvenigorodskoye sh., 18/20
전 화 : (7-095) 256 01 49
전화 / 팩스 : (7-095) 259 98 58
담당자 : Mr. Smirnov Eugeny Pavlovich/ Vice Director

○ 업체명 : Goscomoboronprom-Tsnii Eisu
주 소 : Russia, Moscow, Tverskoy Blv., 7/2
전 화 : (7-095) 290 43 44
팩 스 : (7-095) 291 79 72
담당자 : Mr. Bazarov Vladimir Alexeevich/ General Director

○ 업체명 : Avtomaticheskiye Systemy
주 소 : Russia, Moscow, 1St Schemilovsky Pr., 16
전 화 : (7-095) 978 79 58
팩 스 : (7-095) 978 99 28
담당자 : Mr. Vershin Oleg Victorovich

○ 업체명 : Gercon
주 소 : Ukraine, 330054, Zaporozhye, Gorkogo Street, 159
전 화 : (7-0612) 62 00 58
전화 / 팩스 : (7-0612) 62 00 93
담당자 : Mr. Maslikhin V.I.

○ 업체명 : Padiokomplekt
주 소 : Russia, Moscow
전 화 : (7-095) 193 82 01

전화 / 팩스 : (7-095) 193 81 61
담당자 : Mr. Tiurin Kirill Viacheslavovich

○ 업체명 : Sviaz
주 소 : Russia, Voronezh
전 화 : (7-0732) 55 31 93
전화 / 팩스 : (7-0732) 73 63 51
담당자 : Mr. Finker Mikhail Efimovich

○ 업체명 : Siborg-Service
주 소 : Russia, Stavropol
전 화 : (7-8652) 23 26 61
전화 / 팩스 : (7-095) 396 57 62
담당자 : Mr. Tivin Alexander Valerievich

9. 요구르트

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
독 일	13,090	34779	165.69	48,369	39.07
네덜란드	339	391	15.33	364	-6.90
폴 란 드	557	1,808	224.59	1,388	-23.23
핀 란 드	4,166	4,287	2.90	3,536	-17.51
프 랑 스	11,093	5,723	-48.40	2,708	-52.68
에스토니아	227	473	108.37	752	58.98
계	30,456	49,224	61.62	59,754	21.39

(자료원 : 러연 관세위원회)

나. 시장분석 및 전망

○ 러시아의 요구르트 수입은 상당히 빠른 증가추세를 보이고 있으며, 수입물량도 상당량에 이르고 있음. 공식통계에 의하면 1994년부터 1997년 중 약 500%의 수입증가율을 보였고 1997년에는 9만5천톤 정도를 수입한 것으로 나타났음.

○ 러시아에 요구르트를 공급하는 국가는 주로 유럽국가이며 특히 독일은 러시아의 요구르트 수입물량의 80%, 수입금액의 70%를 공급한 최대수출국임. 다음으로 핀란드, 프랑스가 그 뒤를 잇고 있음.

○ 러시아에서 가장 잘 알려진 브랜드인 "Ftuttis"가 네델란드의 Campina Melkunie 소유이지만 Fruttis 브랜드제품의 대부분이 독일내에서 생산될 정도로 독일은 러시아에 대한 요구르트의 최대공급국임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 러시아는 대부분의 요구르트를 서구로부터 수입, 통상 트럭(10~20 ton)으로 육로운송하고 있음.

○ TV광고는 반드시 필요하며 옥외광고(광고판, 버스, 전철, 전동차에 광고물 부착)에 의한 홍보도 효과가 좋음. 통상 시장진출 1~2개월전부터 광고를 시작하는 것이 바람직함. 참고로 "EHZMANN사"의 연간 광고예산은 1백50만불 정도이다.

○ 디자인 : 주로 표준 125 Gram 플라스틱 컵단위로 판매되며, (Standard 125 gram plastic cup with coloured foil cover) 250 gram 또는 500 gram cup 으로도 판매되기도 한다.

○ 소비자 기호 : 러시아의 소비자는 크림 요구르트를 선호(8~10%의 크림 함유)하며, 최소한 1개월이상의 보관이 가능하여야 한다.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Vels Ltd.
주 소 : Russia, 600000, Vladimir, Vorovskogo str., 14
전화 / 팩스 : 7-0922-22-4697
담당자 : Mr. Sergey P. Grachev / Commercial Director

○ 업체명 : Agro-Komas JSC
주 소 : Russia, 394000, Voronezh, Lenina squ., 12
전 화 : 7-0732-55-3612, 55-4293
팩 스 : 7-0732-52-4986
담당자 : Mr. Leonid Ye. Sotnikov

○ 업체명 : Wimm-Bill-Dann JSC
주 소 : Russia, 127591, Moscow, Dmitrovskoye Shosse, 108
전화 / 팩스 : 7-95-905-3001, 905-4001
담당자 : Mr. Maxim O. Byrdin / Excutive Director

○ 업체명 : Intermilk Ltd.
주 소 : Russia, 129344, Moscow, Kolskaya str., 12
전 화 : 7-095-180-9815, 180-3090
팩 스 : 7-095-180-4180
담당자 : Mr. Vitaly V. Tretinik / General Director

○ 업체명 : Prodcontract-Finance JSC
주 소 : Russia, 113149, Moscow, Azovskaya str., 6, Korp.3
전 화 : 7-095-310-7744
팩 스 : 7-095-310-7722, 310-7745 (전화 겸용)
담당자 : Mrs. Tatyana N. Bitko / General Director

10. 1회용 주사기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996		1997	
	금 액	금 액	증 감 률	금 액	증 감 률
벨 기 에	1,977	1,712	-13.40	3,113	81.83
인 도	1,026	131	-87.23	60	-54.19
한 국	1,312	2,545	93.97	3,178	24.87
슬로바키아	1,252	1,024	-18.21	460	-55.07
독 일	1,407	3,539	151.52	3,520	-0.53
중 국	2,130	634	-70.23	394	-37.85
폴 란 드	604	1,236	104.63	967	-21.76
계	18,051	17,703	-1.92	22,882	29.25

(자료원 : 러연 관세위원회)

나. 시장분석 및 전망

○ 상기 자료상 러시아의 1회용 주사기 수입이 '94~'96년간 감소된 것으로 나타나고 있으나 이는 '96.5월 관세면제품목이었던 1회용주사기에 대하여 5%의 수입관세를 부과한데 따른 것으로 수입상들에 따르면 수입규모는 매년 증가(비공식무역포함) 추세를 유지하고 있는 것으로 추정됨.

○ 또한 수입내용에 있어서도 중국, 인도로부터의 수입이 격감한데 비하여 한국, 독일 등으로부터의 수입은 급증하여 중저가품으로부터 고급품으로의 수입전환이 빠르게 진행되고 있는 것으로 확인됨.

○ 이와같은 추세는 향후 계속될 전망임. 즉 중저가품은 러시아 자체생산분으로 대체되고, 고급품을 중심으로한 수입수요는 지속 확대될 것으로 예상됨.

○ '96년도 대러 1회용 주사기의 주요수출국은 독일(20%), 한국(14%), 벨기에(10%), 폴란드(7%)로서 중국, 알제리아, 인도 등 개발도상국으로부터의 저가품 수입이 크게 감소되었음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 구매패턴

- 러시아에서 1회용주사기의 주요 소비자는 병원과 개인임.
- 병원은 대량구매자인데 러시아 병원의 재정난으로 구입자금확보에 어려움을 겪고 있어 상대적으로 가격요건이 중요함.
- 그러나 개인의 경우 품질이 가장 중요하며, 수입산을 선호하고 있음.

○ 선호제품

- 주사기체는 고급 투명한 플라스틱으로 만들고 ml/cc단위가 분명하게 기재되어야만 함.
- 피스톤이 원할하게 움직이며 주둥이를 실리콘으로 가공한 제품이 유행
- 주사기 바늘은 세계규격에 맞아야 하고, Ultrathin wall, Siliconized되어야 함.

○ 주사기 수입상 관심사항

- 대금결제 : 위탁판매 또는 30~50% 선급지불, 제품판매후 대금잔금지불(통상 30~90일 요구)
- 거래조건 : CIF MOSCOW
- 통상 1회주문량 : 1컨테이너(20피트)

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Berdskiy plant
주 소 : 633190, Novosibirskaya region, Berdsk
전 화 : (7-38341)5-0682/1926
팩 스 : (7-38341)5-0394

○ 업체명 : Izhevskiy Motozavod
주 소 : 426006, Udmurtskaya republic, Izhevsk, Gorikogo, 90
전 화 : (7-3412)78-3749
팩 스 : (7-3412)25-5300/8689

○ 업체명 : Medtechnika
주 소 : 109502, Moscow, Verkhnyanya Khokhlovlca, 2
전 화 : (7-095)278-0060
팩 스 : (7-095)278-2460

○ 업체명 : Intermedika
주 소 : 603005 Nizhiy Novogorod Semashko, 20
전 화 : (7-08312)36-6476
팩 스 : (7-08312)35-6480

○ 업체명 : Research Institute of engines engineering
주 소 : 115230, Moscow, Elekronitnuy 17-A
전 화 : (7-095)111-0477
팩 스 : (7-095)292-6511

○ 업체명 : Radiopribornuy Zavod
주 소 : 156010, Kostroma, Magistralnaya, 59
전 화 : (7-0942)53-9824
팩 스 : (7-0942)53-6401

루 마 니 아

1. 신발 및 신발부품

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997
이탈리아	65,537	90,517 (38.1)	109,068 (20.5)
중 국	7,787	5,916 (-25)	14,837 (150.8)
프 랑 스	10,267	7,396 (-28)	11,474 (55.1)
화 란	3,566	6,216 (74)	5,738 (-8)
독 일	2,980	2,898 (-3)	2,962 (2)
터 키	1,302	1,254 (-4)	1,625 (30)
헝 가 리	925	1,124 (22)	1,483 (32)
홍 콩	1,261	822 (-35)	1,447 (76)
오스트리아	604	667 (10)	1,062 (59)
총 수 입	99,391	120,848 (22)	153,264 (27)

- ( )는 전년대비 증감율
- '97년 기준, 이태리, 프랑스, 네델란드로부터는 신발부속품수입이 주종을 이룬 반면, 4위 수입대상국인 중국으로부터는 신발완제품수입이 대부분임.

자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 루마니아 연간 신발수요는 총 70백만 쪽중 약 66%가 스포츠화 수요로 추정되고 있음.

○ 스포츠화는 아동이나 젊은층의 평상화로 폭넓게 착용되고 있으며 특히 젊은층의 경우 대부분이 청바지차림에 스포츠화를 신는 것이 일반적인 유행임. 유명상표 혁제운동화는 테니스화, 런닝화, 농구화, 피트니스(fitness)화가 주로 시판되고 있음.

○ 루마니아의 신발(혁화) 제조업은 내수용(무명상표)과 수출용의 철저한 분리이며, 생산 증가세는 수출용에 의해 주도되고 있으며 그나마 내수시장을 수입품이 장악하고 있음.

- 혁제운동화의 경우, 중국에서 생산한 세계적인 유명브랜드 제품들이 다양한 가격으로 루마니아시장을 공략하고 있어 루마니아 운동화시장은 중국산 아디다스, 나이키, 푸마 등이 중고급품 시장을 장악하고 있음.

○ 소비자들의 구매성향은 소득에 따라 양극화되어 있으며 한국산이 파고 들어갈 중간층이 거의 없는 것이 특징임.

• 유명상표선호층은 아디다스, 퓨마, 나이키, 필라, 로토 등의 제품을 즐겨 찾고 있음. 이들 상표 부착소매가격은 고가품의 경우 루마니아 월평균 급여 120불의 절반이상이거나 최고 2배정도에 육박하기 때문에 서민층의 수요가 크게 제약되어 있음.

• 이들 유명상표제품의 중국산 운동화는 가격이 선진국산 보다 낮아 루마니아 월평균 급여의 최소한 25~30%대가 되지만 유명브랜드라는 잇점과 루마니아 경제불황 영향으로 구매력있는 소득층 중심으로 수요가 크게 늘고 있음.

• 일반서민들은 혁제운동화의 경우 컬레당 6~12불대의 저가품선호층이 대부분이며 이들 저가품은 브랜드 인지도가 낮거나 무명상표 제품, 유명상표 위조제품, 유명상표 하자품 등으로 중국산이 장악하고 있음.

  - PUMA, NIKE, ADIDAS, FILA, REEBOK등 전세계적인 유명브랜드를 위조한 중국산 위조상품이 많이 유통되고 있는데, 동위조 상품수입상은 루마니아내 중국수입상이며 오리지날 대비 10배 정도 저렴한 컬레당 50,000~10,000레이에 소매유통되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 운동화제품은 중국산 무명브랜드에 비해 가격경쟁력이 크게 열세이고 이태리, 미국, 독일, 프랑스 등 유명브랜드에는 브랜드인지도, 품질등 비가격 경쟁력이 열세이며 중국산 세계적인 유명브랜드제품에는 브랜드인지도, 마케팅능력, A/S등이 열세이므로 혁제운동화와 같이 세계적인 신발메이져가 시장을 장악하고 있는 분야의 수출확대는 크게 제약될 수 밖에 없음.

• 특히 고급품시장을 석권하고 있는 이태리, 독일 등 고급브랜드제품은 지리상의 잇점에 따른 저가의 운송비는 차치하고라도, EU 멤버로서 루마니아와 자유무역협정을 체결하여 관세만도 한국산대비 평균적으로 절반이하에 불과함.

• 더구나, 루마니아의 저임을 활용한 이태리 등 주요 선진국 메이커들이 루마니아 신발산업을 하청기지화 함으로써 유럽권의 신발산업이 원재료 공급, 부속품생산, 완제품생산, 마케팅, 디자인 및 품질관리, 로지틱스 등 분야에서 수직통합이 가속화되고 있음.

○ 이에 따라 아디다스, 나이키, 푸마 등 세계적인 신발메이커들은 가격경쟁력이 높은 중국산 자사브랜드 유입을 지속적으로 확대함과 아울러 임금이 저렴한 루마니아, 중동부 유럽지역에서 소싱확대를 통한 하청생산기지화를 지속 추진할 것으로 보임.

• 이러한 세계적인 신발메이커들의 경쟁 역학관계를 감안, 한국도 동남아 생산라인 일부나 한국내 유휴 시설 및 신발전문 유휴노동력을 활용 루마니아로 생산라인을 일부 이전하여 루마니아 및 인근 유럽시장을 공략하는방안을 적극 검토하고,

○ 세계적인 신발메이져가 시장을 장악하고 있는 혁화운동화 대신 기타 중고급 신발류시장을 공략하는 방안도 검토해봄 직하며 또한, 루마니아 신발산업의 구조적 특징을 적극 활용하여 고부가 원부자재 제공루트 확보하는 것이 중요.

• 신발산업의 노동집약적인 특성 때문에 총생산량의 약 30%정도를 이태리, 프랑스, 화란, 독일 등 서유럽국가로부터 임가공 하청을 받아 생산하고 있음.

  - 월 120달러정도의 저렴한 인건비, 지리적인 인접성, 루마니아와의 특혜관세 때문임.

• 이태리 등 서유럽 유명신발메이커들은 풍부한 자금력, 기술력, 정보 및 마케팅력을 바탕으로 soles, 라이닝, 갑피 등 주요 핵심부품을 자국 등에서 소싱하여 제공하거나 루마니아 하청업체에서 부분적으로 생산토록 하여 루마니아의 낮은 인건비를 활용, 임가공하여 OEM브랜드로 재수입하고 있음.

• 따라서 루마니아 수출물량 대부분은 이러한 국제분업시스템에 의한 것으로 원청업체와 계약받은 가격으로 재수출하는 것이므로 루마니아에 한국산 신발 원부자재 수출시 이러한 원청업체와 직접 접촉하거나 루마니아의 신발수출산업화로 자생적으로 성장한 전문수입상을 접촉해야 함.

○ 루마니아 신발 수입시장 특징 적극 활용 및 니치마켓 공략

• 유통구조가 아직 미분화되어 수입상이 도, 소매상을 겸하는 경우가 많음. 루마니아 신발메이커들의 일부는 신발부속품 수입도 겸하고 있는데 이들은 중고가제품용 핵심신발부속품은 이태리 등에서 수입, 임가공하여 완성품을 자체유통망을 통해 판매하거나 외부판매망을 통해 위탁판매하고 있음.

• 세계적인 신발 메이저가 시장을 장악하고 있는 혁화운동화 대신 신사화, 숙녀화 등 기타 중고급 신발류시장을 공략하는 방안도 검토해봄 직함.

○ 루마니아 수입거래관행 사전 숙지

• 대부분 수입업자는 자금력이 영세하며 루마니아의 금리가 높기 때문에(년간 예금이자율 45% 대) 외상거래를 요구하며 길 경우 세달간 크레디트를 요구하기도 함.

• 빅바이어가 드물어 대량 주문을 하는 경우가 흔치 않음.

○ 현지투자를 통한 신발조립생산 공장 가동통한 한국산 고급 원부자재 수출

• 한국의 동남아 생산라인 일부를 루마니아로 이전하는 방안을 적극 검토. 루마니아인들은 대체로 손재주가 많은데다 산업발전단계가 한국의 '70년대 후반 정도이며(당시 한국은 신발, 의류로 수출입국기반을 다짐) 동유럽중 가장 저임국군에 속함.

• 2000년대 초반에는 루마니아가 EU체제로 편입될 가능성이 높다는 점을 감안하여 부산등지의 신발유휴 고급인력을 활용하고 한국의 세계 최고수준인 인조피혁 가공기술 등 탄탄한 신발부자재 산업 등을 감안할 때 우리기업의 진출전망이 상당히 밝음.

○ 전시회 참가

• MODEXPO : 국제 의류 및 기성복, 혁제, 모피, 신발전
- '98년 최초로 열리는 전문전임.
- 개최시기 : '98.11.11~15
- 개 최 지 : 부카레스트
- 주　　관 :루마니아박람회당국인 ROMEXPO S A
  · 주　소 : 65-67, Marasti Blvd., P.O.BOX 32-3, Bucharest, ROMANIA
  · 전　화 : 40-1-223 11 60, 223 11 61, FAX:40-1-312 84 00, 221 61 69
  · 인터넷 : http://www.ccir.ro/romexpo
  · E-mail: romexpo@ccir.ro

• TIBCO : 루마니아 소비재박람회
- '98년에 15번째 열리는 박람회로 루마니아에서 가장 인기가 있는 박람회의 하나임.
- 개최시기 : 98.5.21~27
- 개 최 지 :부카레스트
- 주 관 : ROMEXPO S.A
- 개최규모 : 4만 S/M. 854개사 참가

※ 참 고 : 신발종류별 수입관세율 비교 (예시)

○ 한국산 현행수입관세율(관세평가기준 인보이스상의 CIF금액)
• HS : 6401-2(방수신발, 바깥바닥과 갑피가 고무 또는 플라스틱재료)
- 한국산 및 아래 특혜관세 대상국이 아닌 기타 국산 : 30%
- EU, 터키, EFTA:18%
- CEFTA(체크, 슬로베니아, 슬로바키아, 헝가리) : 면세
· 단, CEFTA국가에 속하지만 폴란드 10.5%로 차별 적용

• HS : 6403(갑피가 가죽)
- 한국산 및 아래 특혜관세 대상국이 아닌 기타 국산 : 25%
- EU, 터키, EFTA:15%
· 단, 640312 스키 및 스노우보드 부츠 등은 면세
- CEFTA: 체크, 슬로바키아, 슬로베니아: 면세
· 단, 폴란드, 헝가리는 각각 8.8%, 12.5%이며 640312 스키 및 스노우보드 부츠 등은 면세

• HS : 6404(갑피가 방직용섬유재료)
- 한국산 및 아래 특혜관세 대상국이 아닌 기타 국산: 25%
- EU, 터키, EFTA:15%
- CEFTA
- 체크, 슬로바키아, 슬로베니아, 헝가리 : 면세
· 단, HS 640411(스포츠용 신발)은 슬로베니아, 헝가리 12.5% 폴란드는 15%

• HS : 6406(신발부분품)
- 한국산 및 아래 특혜관세 대상국이 아닌 기타국산: 20%
- EU, EFTA:12%
- 터키 : 면세
- CEFTA
- 체크, 슬로바키아, 슬로베니아, 헝가리 : 면세
· 단, 폴란드는 7%

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : CALYPSO CO. SRL
주 소 : 233, Calea Mosilor St., Bl.41, Ap.1, Bucharest, sector 2, ROMANIA
전 화 : (40-1) 210.2519, 610.2039

팩 스 : (40-1) 210.2654
담당자 : Mr. Saraj HILAL, General Director
비 고 : 주로 대만산 스포츠화를 수입하고 있으며 루마니아 전역에 유통망을 갖춘 도매상을 겸하고 있는 대형 수입상

○ 업체명 : SALZACH IMPEX SRL
주 소 : 157, Avram Iancu Street, Bl.1, Ap.1, Brasov, Brasov County, ROMANIA
전 화 : (40-68) 422.805
팩 스 : (40-68) 422.805
담당자 : Mrs. COMAN Margareta, Commercial Director
비 고 : 1년전에 한국산부터 신발을 오스트리아 Stival Co사로부터 수입중 스포츠화를 포함한 신발류, 부속품(polish, laces, insoles 등) 직수입에 관심 있음.

○ 업체명 : MULTICOM MIXT
주 소 : 5-7, Salcamului Street, Cluj Napoca, Cluj County, ROMANIA
전 화 : (40-64) 197.191
팩 스 : (40-64) 197.191
담당자 : Mr. MAGDAS, Sellings Manager
비 고 : 중·고급품신발 수입에 관심(스포츠화는 제외), 또한 가방 등 고급가죽제품 수입에도 관심표명

○ 업체명 : PIONIERUL SA
주 소 : 7, TABACARI ST., SECTOR 4, BUCHAREST,ROMANIA
전 화 : (40-1) 330 3540/3303590
팩 스 : (40-1) 330 0635
담당자 : Mr. VOICU EUGEN, GENERAL DIRECTOR
비 고 : 주로 운동화를 생산하고 있으며 소량으로 내수용 캐주얼화를 생산 운동화용 고무밑창을 수입코자 하고 있음.

○ 업체명 : CLUJANA SA
주 소 : 4-5, 1 MAI BD., 3400 CLUJ-NAPOCA, CLUJ COUNTY, ROMANIA
전 화 : (40-64) 437149/437142
팩 스 : (40-64) 400064
담당자 : MRS.VERONICA LEHENE, DIRECTOR
비 고 : 캐쥬얼화 메이커로 POLYURETHANE SOLE, thermo-adhesive granules 수입에 관심 표명

○ 업체명 : OXFOR TRADE IMPEX SRL
주 소 : 64, Magura Vulturului Street, Bl. 117A, Ap.57, Bucharest sector 2, ROMANIA
전 화 : (40-1) 635.5455
팩 스 : (40-1) 635.5455

e-mail : HILAL@HADES.RO
담당자 : Mr. Jafar HILAL, President
비 고 : 포츠화를 포함한 모든 종류의 신발을 수입, 도매판매하고 있음.

○ 업체명 : STAR INTERNATIONAL SRL
주 소 : 36, I.C. Bratianu Blvd (Bucuresti Shopping Center), Bucharest, ROMANIA
전 화 : (40-1) 312.5688
팩 스 : (40-1) 315.9103
담당자 : Mr. DOGARESCU, General Director
비 고 : 신발을 수입, 도매판매하고 있음.

2. 직 물(넥타이용)

가. 최근 수입동향

<루마니아 직물(HS 5407) 주요 수입실적>

(단위 : t, US$ 천, %)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
벨 기 에	253	4,633	221	4,004 (86)	302	4,317(107.8)
캐 나 다	37	429	115	1,083 (252)	188	2,001(184.7)
독 일	2,309	57,967	2,041	45,293 (78)	1,976	37,764(83.3)
이탈리아	2,487	41,453	2,727	48,330 (117)	4,023	63,760(131.9)
한 국	62	561	168	1,992 (355)	292	3,213(161.2)
영 국	1,177	13,523	1,093	10,610 (78)	1,599	15,603(147.0)
총 수 입	7,409	133,330	8,400	126,289 (95)	10,573	148,162(117.3)

- ( )는 전년대비 증감율
- 상기 HS 5407(Woven fabrics of synthetic filament yarn)루마니아 수입통계는 넥타이용원단 뿐만 아니라 동 HS에 해당되는 원단전체 수입실적임

자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 현재 루마니아 의류생산업체(넥타이포함)는 생산량의 약 80%를 주로 외국업체나 수입업체로부터의 하청물량을 받아 주문생산하여 수출하고 나머지 20%는 내수용으로 소비하고 있음.

- 원청업체는 주로 이태리, 화란, 독일, 프랑스업체들로서 자금, 기술, 디자인, 주요원자재까지 소싱해주고 루마니아는 공임만 받고 생산, 원청업체가 자국으로 재수입 또는 제 3국수출하고 있는 구조임.

○ 즉, 루마니아 수출품들의 대부분은 서구 및 미국 등지로 수출되기 때문에 외국업체들이 제공한 수입원단, 직물액세서리를 사용하여 현지의 저렴한 인건비를 활용한 임가공을 통해 생산된 제품들임. 참고로 루마니아 월평균 총급여는 세금공제후 달러로 환산하여 120불 수준임.

○ 이에 따라, 루마니아 낮은 인건비, 높은 교육수준, 비교적 양호한 손재주, 루마니아의 비교적 양호한 치안상태(슬라브국가들과는 달리 마피아가 없음), 이태리 등과 지리적 인접성, 라틴어계통으로 언어소통이 손쉽고, EU 준회원국으로서 EU, CEFTA(중동부 유럽자유역지대)국가에는 관세상의 특혜를 제공하고 있어, 루마니아는 지속적으로 서유럽 의류, 넥타이메이커들의 임가공기지로 변모하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 루마니아 넥타이 내수시장은 고급품 및 저급품으로 확연히 구분되는데 고급품은 이태리, 프랑스브랜드이고 저급품은 터키산이거나 루마니아산 자체브랜드임.

○ 터키산이 값싼 저급품으로 취급받고 있는 까닭은 재질이 저급품인데다, 모조품이 많으며, 디자인 및 끝마무리, 완벽한 재단 각도 및 매듭 봉우리 모양, 인터라이닝등에서 고급품에 크게 뒤쳐지고 있음.

○ 대부분의 루마니아산 넥타이와 외국브랜드와 제휴한 루마니아산의 상당제품도 품질이 떨어지고 있다고 평가받고 있음. 루마니아내 가격경쟁이 치열해지자 많은 수입업체를 포함한 많은 업체들은 원가절감을 통한 가격인하를 추진중인데 저급 원단사용, 인터라이닝을 엷게 하고, 유행상품 베끼기, 저급 노동력사용 등으로 대처하고 있으며 재고누적을 방지하고자 대량구매를 꺼리고 있음.

○ 루마니아 수입상들은 한국산 넥타이(주로 폴리에스터 원단)를 수입하는데 관심이 높음. 실크원단 넥타이는 이태리산이 시장을 완전 장악하고 있어 공략이 아주 어려운 실정임. 이태리업체들은 폴리에스터원단 넥타이에서는 아시아업체들에게 최근 들어 시장을 내주고 있는 상황임.

○ 루마니아업체들은 넥타이 수입관세가 높기 때문에 정상적인 수입으로는 채산성이 맞지 않아 불법수입(인보이스를 언더밸류하는 등)하거나, 이를 원치 않는 업체는 원단을 수입, 현지에서 임가공하여 넥타이를 생산하고 있음.

○ 넥타이 구매계층에 따른 시장공략방안 채택

- 저소득 계층 또는 노년층은 폴리에스터 등 화섬 넥타이를 주로 구매하며, 보통 옷장에 5~10개 정도 넥타이를 갖고 있음.
- 정치가, 은행가, 실업가, 고급 간부 등 사회적으로 지명도가 있는 사람들은 이태리제와 같이 브랜드가 있는 고급실크넥타이만 착용. 루마니아내 고급 실크넥타이 메이커 겸 넥타이용 원단수입상은 GRAFFITTI, NIKKO TRADING이 주이며 GRAFFITTI는 NIKKO보다 2년 앞서 시장에 진출하여 시장을 선도하고 있는 상황임.
- 실크넥타이는 통상적으로 개당 60,000~150,000레이에 판매(1$ = 8,400레이)되고 있으며 수입 브랜드제품은 150,000~750,000레이까지 가격차가 있는데 "Christian Dior", "Pierre Cardin" 넥타이는 개당 200,000레이에 "Valentino" 넥타이는 개당

500,000~750,000레이에 판매되고 있으나 루마니아의 전반적인 소득수준을 감안시 부유층이나 고급선물용품으로 주로 소량 판매되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : GRAFFITTI '94 SRL
주 소 : 22-24, Rasnov St., Bucharest, Romania
전 화 : (40-1) 240.9697
팩 스 : (40-1) 312.1002
담당자 : Mr. Emil ROSCA and Ion OLTEANU, Directors
비 고 : 루마니아 주요 넥타이 임가공 및 원단수입업체로 실트원단 및 넥타이는 이태리에서, 폴리에스터원단은 한국 등 아시아에서 수입, 넥타이를 제작

○ 업체명 : SELECT SA
주 소 : 186, Dudesti St., Bucharest sector 3, Romania
전 화 : (40-1) 321.7157, 321.2439
팩 스 : (40-1) 321.7219
담당자 : Mrs. Carmen MOCANU, Commercial Director

○ 업체명 : DINASTY SRL
주 소 : 8, Vasile Conta St., Bl.06, Ap.13, Piatra Neamt, Neamt County
전 화 : 40-33-220 744 - Mobile: 40-94-518 500
팩 스 : 40-33-220 744
담당자: Mr. MURARU Gabriel, Director

3. 콘 돔

가. 최근 수입동향

<루마니아의 콘돔(HS 401410) 주요 수입국>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997
영 국	149	615 (313)	467 (-35)
네델란드	76	69 (-9)	179 (159)
한 국	65	28 (-57)	107 (282)
인 도	6	56 (833)	107 (91)
독 일	59	20 (-66)	69 (245)
체 코	168	56 (-66)	51 (-8.9)
총 수 입	713	941 (32)	1,175 (24)

• ( )는 전년대비 증감률
자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 루마니아 콘돔 및 피임제품시장은 새로 부상되는 시장으로 시장개척 여지가 많은 시장임.

○ 루마니아는 인구가 2,260만명으로 유럽국가 기준으로는 비교적 인구가 많으며, 학교, 병원 등지에서도 올바른 성교육과 에이즈예방교육을 제대로 시키지 않았고 문란해지는 성문화의 영향도 받아 동구국가 중에서도 에이즈감염 환자가 많기로 손꼽히고 있는 실정임.

○ 더구나 루마니아내에는 콘돔자체 생산공장이 없어 수요확대를 전적으로 수입에 의존하고 있는 실정이며 월간 약 200만개 정도 콘돔이 팔리고 있음.

○ 루마니아 콘돔 수입시장은 1백만불대로 비교적 규모가 적지만 연평균 40%대의 신장을 하고 있음. 루마니아 콘돔수입은 97년 기준으로 총 1,175천불로 이중 상위 5위국인 영국, 네델란드, 한국, 인도, 독일이 전체수입시장의 83%를 점하고 있으며 특히 영국은 DUREX 브랜드의 강세에 힘입어 루마니아시장의 40%를 점하고 있음.

<주요 브랜드별 소매판매가격>

(단위: 개, US$ 1 = 8072 ROL)

브랜드명	국 가 명	소매가격(레이)	브랜드 인지도
DUREX	영 국	5,000	상
INOTEX	프 랑 스	2,000	중상
CAMA-SUTRA	인 도	1,300	중
IRIS	터 키	1,100	중
RAKO	영 국	1,000	중
UNIDUS	한 국	850	중상

○ 한국은 3위를 기록하고 있지만 인도산이 급격히 추격을 하고 있어 조만간 루마니아 시장은 영국, 네델란드, 인도의 3파전으로 압축될 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근 AIDS에 대한 정부 및 사회단체에 대한 홍보, 서구식 성문화의 급격한 확산으로 콘돔 구매시에도 견고성, 신축성, 사용의 간편성, 재질의 부드러움은 물론 최근에는 색상도 점차 중요한 요소로 작용하기 시작함.

○ 종래에는 PLAIN계통의 색상이 시장을 주도하였으나 최근들어 청소년층의 사용이 증가하면서 분홍색, 핑크색 계통의 다양한 색상의 콘돔이 시장에 선보이고 있음. 또한 주고객층인 청소년층의 수요증가에 따라 의약품 포장이 아닌 각종 깜직한 선물포장형태의 상자에 포장된 제품이 시장에 선을 보여 청소년들의 친근감을 유도하고 있으며 심야 성인케이블 TV 등에 활발히 광고를 하고 있음.

○ 루마니아에서 한국산을 수입 판매하고 있는 바이어들에 의하면 한국산의 전반적인 품질은 큰 문제가 없으나 견고성, 다양성, 최근 유행반영측면에서 고급브랜드에 비해 떨어짐. 또한 한국산 제품을 과거에 취급하였던 한 수입상을 한국산 콘돔의 사이즈가 서양인의 표준사이즈에 비해 너무 작아 취급을 중단하였다고 함.

○ 한국산 제품의 견고성이 떨어지고 있는 이유는 유럽표준규격등 서구 규격통과만을 생각하여 물건을 제조하기 때문에 장기적인 사업마인드가 부족한 것으로 지적되고 있으며 통상적인 문제로서 견본과 실제 도착물건과 차이가 발생하는 경우도 종종 있다고 우려를 표명하고 있음.

○ 수십개 케이블채널과 도색잡지등이 범람하고 있는 루마니아 시장도 가치관과 성문화의 급격한 서구화로 콘돔에 대한 수요도 점차 패션, 견고성, 재질 등에 대한 관심이 높아지고 있어 저가 물량식 공략에서 탈피하여 품질 및 디자인, 색상개발 등을 통해 소비자의 새로운 취향변화에 기민하게 대처해 나가야 할 것임.

○ 루마니아 상관행 사전이해통한 시장 공략방안 강구

- 100% 수입예치금 및 높은 각종 세율을 우회하고 수입원노출 등을 우려하여 L/C거래를 기피하는 대신 D/A, T/T거래를 선호한다는 점,
- 일반적으로 수입 및 유통업체가 아직까지 대형 전문화되어 있지 않으며 자금력이 부족하여 수출업자의 파이낸싱을 통한 외상거래, 판매실적에 따른 수입대금 후불 등을 선호하고 있는 점등 외환이 부족한 후진국 특유의 상관습에 대한 사전이해와 대처능력을 감안하여 마케팅 공략방안 수립

○ EU등과 수입관세 차이 발생에 따른 적정가격 전략수립

- 기본세율은 20%(인도, 중국, 대만등 대부분 국가 적용)이며, EU 및 EFTA산, 터키, CEFTA(중부유럽자유무역협정국:체크, 헝가리, 폴란드, 슬로베키아, 슬로베니아)산은 무관세
- 한국과 같이 루마니아와 개도국간 특혜관세체결국은 8%관세 적용

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PLURIFARM
주 소 : Sos. Giurgiului 235, sector 4, Bucharest, ROMANIA
전 화 : (40-1) 337.1515
팩 스 : (40-1) 312.4004
e-mail : PLURIFARM@DIAL.ROKNET.RO
담당자 : Mr. Ludovic Robert, General Director
비 고 : DUREX 브랜드 수입 및 디스트리뷰터, 약국체인점도 경영

○ 업체명 : NAPOFARM
주 소 : Str. Maiakovski 2-4, Cluj Napoca - 3400, ROMANIA

전 화 : (40-64) 134.152
팩 스 : (40-64) 435.284
담당자 : Mrs Nichita Liliana, General Manager
비 고 : DUREX, CAMA-SUTRA 브랜드 수입 및 디스트리뷰터

○ 업체명 : INTER IMPEX TRADING
주 소 : P-ta Alba Iulia, bl. I 4, ap. 6, sector 1, Bucharest, ROMANIA
전 화 / 팩스 : (40-1) 323.8532
담당자 : Mr. Ludovic Robert, General Director
비 고 : INOTEX 브랜드 수입 및 디스트리뷰터 .

○ 업체명 : PONTICA SRL
주 소 : Str. Slobozia nr.9, sector 4, Bucharest, ROMANIA
전 화 : (40-1) 336.7778
팩 스 : (40-1) 337.3120
담당자 : Mr. Sorin Godeanu, General Director
비 고 : IRIS/VERITAS 브랜드 수입 및 디스트리뷰터

○ 업체명 : OLFARM SA
주 소 : Str. Tabaci nr.3, Craiova 1100, ROMANIA
전 화 : (40-51) 133.733
팩 스 : (40-51) 414.850
담당자 : Mr. Iion Stan, General Director
비 고 : 자체 약국체인 경영, 디스튜리뷰터도 겸함

○ 업체명 : TAMISA TRADING
주 소 : Str.Luterana 2-4, sector 1 Bucharest, ROMANIA
전 화 : (40-1) 312.5812
팩 스 : (40-1) 312.5815
담장자 : Mrs Carmen Andreescu Director
비 고 : Cama-Sutra 브랜드 수입 및 디스튜리뷰터

○ 업체명 : MPO Suceava
주 소 : Str. Universitatii nr.4, Suceava 5800, ROMANIA
전 화 : (40-30) 210.304
팩 스 : (40-30) 520.051
담당자: Mr. BEJAN, General Manager
비 고 : GLAXO WELLCOME 브랜드(영국), 기타 의약품 수입 및 디스튜리뷰터

4. 램 프

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, US$ 천, %)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
독 일	2,743	1,363	3,399	2,034(49)	5,466	2,471(21)
헝 가 리	3,577	2,273	3,440	2,226(-2)	6,382	2,024(-9)
네덜란드	2,733	1,141	13,392	1,990(74)	13,574	1,424(-29)
이탈리아	303	720	426	817(13)	823	748(-8)
우크라이나	7,264	1,293	10,341	1,299(0.4)	8,555	747(-43)
벨 기 에	42	338	139	360(7)	274	701(95)
체 코	-	-	1,031	569(-)	1,349	558(-2)
프 랑 스	340	422	162	342(-19)	442	456(33)
중 국	4,622	293	4,271	333(14)	15,714	462(39)
한 국	38	46	189	123(167)	65	127(3)
총 수 입	-	11,196	-	12,603(12.5)	-	14,141(12.2)

• ( )는 전년대비 증감율

자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 루마니아의 96년 램프생산량은 총 157,003 천개로 이중 백열램프는 151,404천개로 96.4%를 형광램프는 4,292개로 2.7%를 점하고 있고 나머지는 1%는 수은 증기램프, 나트륨 증기램프가 점하고 있음. 루니아의 1994~96년 램프생산량 동향을 보면 각각 전년동기 대비 1.7%, -2.0%, 8.3% 증가를 보임.

○ 한편 수입액 및 수입량은 지속적인 증가세를 보이고 있는데 경기가 호조를 이룬 1994, 95년은 수입액 및 물량이 크게 증가하였으나 경기가 하강, 침체국면으로 들어선 96, 97년은 수입물량 증가가 높은 반면 수입액 증가가 소폭에 그쳐 상대적으로 저가 수입이 증가함.

• 그러나 중산층이상을 중심으로 1~2년 전부터 시판되기 시작한 고가의 절전형전구 수입수요가 점차 증가하고 있음.

○ 현재 루마니아에서 가장 많이 팔리는 상품유형은 일반백열 램프이며 사무실, 일부가정에서 전기료 절감 등을 위해 형광램프를 사용하고 있음.

○ 표준형 일반 백열램프(60~100W)는 고급품, 중고급품, 중급품, 저급품이 확연하게 구분되는데

• 고급품은 필립스이며 중고급품은 오슬람, 텅스그램, 중급품은 체크의 Tesla, 저급품은 중국, 루마니아, 몰도바, 러시아산임.

- 고급품, 중고급품은 수퍼마켓, 전문점, 백화점등에서 주로 취급하며 저급품은 재래식 시장, 국영전구판매점에서 주로 취급함.
- 가격은 100W 표준형 개당 소매가격을 비교시 필립스는 7,000ROL, 텅스그램 3,500 ROL, Tesla 3,000ROL, 중국. 루마니아.몰도바.러시아산은 2,500대 ROL
  ※ 1$ = 8,400ROL(루마니아 레이)

○ 최근 인기 있는 신상품은 절전형 램프, 적외선 센서 램프로 수요가 확대되고 있는데 이는 전력분야에 대한 보조금 축소로 전기료가 점차 현실화됨에 따라 절전형 램프, 적외선 센서램프가 중산층이상 가정, 상가, 공장 등으로 수요확대되고 있음.

○ 이중 절전형 전구는 세계적인 다국적 기업인 화란 필립스, 독일 Osram이 생산, 공급하고 있으며 같은 밝기의 일반전구에 비해 전기소모량이 5~8배 정도 작게들고 수명도 7~8배 정도 오래감.

○ 또한 적외선 센서 램프는 독일의 STEINEL사가 생산, 루마니아 브라쇼브주(Brasov County), Cristian에 소재하는 Steinel Trading SRL를 통해 유통하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 제품은 가격 및 비가격 경쟁력의 열세로 일반 램프분야에서는 진출이 거의 불가능하므로 자동차용 할로겐램프 수출에 초점을 맞춰야 할 것임.

○ 일반램프의 경쟁력 열세 사유

- 주 수입대상국인 화란, 헝가리, 체크, 러시아, 몰도바 등은 루마니아 인접국인데다 한국제품과 경쟁하는 헝가리, 체크산은 루마니아에서 무관세로 들어오고 있음.
  ※관세에서만 이들 제품과 CIF가격의 12%차이가 발생

- 헝가리의 텅스그램은 세계 최대기업인 미국의 GE 자회사이며 더구나, 화란, 독일, 헝가리산은 세계적인 기업들의 직접 또는 현지 자회사 생산제품으로 높은 브랜드인지도, 품질, A/S, 유통망, 자금력에서 한국기업을 압도하고 있음.
  ※루마니아는 수입업자, 도매상의 자금력 부족으로 L/C거래 대신 공급업체가 금융을 일으켜 먼저 수출하는 대신 수입업자는 판매실적에 따라 할부로 수입대금을 지불하는 외상거래가 선호되고 있음.

○ 루마니아 인구가 현재 2,260만명으로 향후 수년간 인구가 계속 정체 또는 소폭 감소가 예상됨에 따라 인구증가에 따른 램프수입 증가는 기대하기 어려울 것으로 전망됨. 그러나, 98년부터 루마니아 경제가 소폭이나마 회복될 전망이어서 소득증대로 인한 중고급 수입품 수요도 소폭이나 증가할 전망임.

○ 특히 주목할 만한 점은 루마니아 정부가 전력부문 보조금을 1997년부터 단계적으로 삭감하여 2000년까지 전기료를 단계적으로 완전 현실화하기 때문에 이제까지 사회주의 국가의 특징인 낮은 전기료 혜택이 사라지게 됨. 이에 따라 중산층 이상을 중심으로 가격은 일반램프보다 10~20배 정도 비싸지만 전기사용량은 5배, 내구수명은 8배 정도 긴 독일, 네델란드산 절전형 전구수요가 크게 늘어나고 있음. 이러한 절전형 전구수요

는 비단 가정뿐만 아니라 가정뿐만 아니라 호텔, 상가 등 대형상가에서도 구입을 늘려 가고 있음.

○ 또한, 사람이 있을 때만 자동으로 켜짐으로써 전기료를 줄일 수 있는 다양한 센서램프가 독일 등 외국산중심으로 판매되고 있는데 센서램프 수요도 상기 이유 때문에 수요가 지속적으로 확대될 전망임.

○ 가격경쟁력 및 부가가치가 작은 백열램프 대신 절전형 램프에 특화

- 일인당 공식 GDP가 1,600불 미만인 루마니아 소득수준, 헝가리, 체크산의 관세상 및 지리상 이점, 몰도바, 러시아산의 저가 및 지리상 이점 등을 감안시 한국산의 진출 가능성은 매우 어려울 것으로 관측됨.
- 따라서 일반 백열램프 대비 가격이 15배 정도 비싼 절전형 램프를 개발, 생산하여 시장 공략을 하는 것이 오히려 승산이 있으나 세계적인 필립스, 오슬람, GE등 세계적인 기업들의 아성과 관세상 이점을 부분적으로 커버할 수 있는 틈새시장 공략 개발이 시급함.

○ 대우, 다찌아 등 현지 자동차제작 업체, 부품상에 자동차용 램프 공급 확대

- 루마니아의 승용차 신차수요는 연간 약 10만대로 추산되며 97년 현재 루마니아 승용차 보유대수는 240만대로 국민 10인당 1대 꼴임.
- 루마니아 승용차 마켓구조는 외제중고차 45.5%(주로 독일, 프랑스, 유럽 포드, 볼보, 피아트 등 서구산)
- 루마니아 메이커인 다찌아 47%, 대우 4.8%가 시장을 점유하고 있고 다찌아에 대한 현대자동차의 기술지도가 조만간 시작되고, 대우자동차가 현지 2위 생산메이커임을 적극 활용

○ 현대식 상점, 호텔 등이 주고객인 할로겐 램프 공략

○ 루마니아 주요 테스트 유통시장 진출

- METRO와 같이 외국자본이 운영하는 대규모 회원제 할인판매점은 중산층 이상 및 기업들이 주로 고객(중간정도 가격대의 양질 제품 판매)이므로 동 점포에 출시를 하여 반응이 좋으면 브랜드인지도가 조기에 급상승 할 수 있음.
- 독일에 본부가 있는 METRO는 전유럽 주요 거점에 체인망을 갖고 있으며 루마니아 점포는(부카레스트 북쪽외곽, 오토페니국제공항 인근에 소재) 루마니아 최대의 Cash & Carry 소매점임.
  - METRO에 납품하기 위해서는 1) 동사가 직수입을 하지 않고 루마니아내 적격 수입업체, 납품업체와 딜링하고 있으며 2) 적정재고를 위해 딜리버리 기간을 2~3주로 한다는 점임.
  - 상기조건이 충족된다고 생각되는 수입업체 또는 납품업체는 해당구매 품목담당 디렉터 명으로 팩스를 보낸 다음 직접 접촉하여 최적격자를 증빙할 수 있어야 함.

• 또한 루마니아 국영 주요 유통업체인 APROMAT를 공략
  - 동사는 전국적인 판매망과 웨어하우스, 자체 트럭킹을 갖고 전구, 가정용품, 농산품에 이르기까지 루마니아산 뿐만 아니라 다양한 수입제품을 취급

- 동사의 주고객은 일반서민층이 주를 이루고 있음을 감안, 공략제품을 선정

• 짧은 납기를 준수하기 위해 Constanta, Giurgiu, Braila등 수웨즈운하-흑해-다뉴브 운하를 통해 해상운송을 할 수 있는 자유무역지대 보세창고 등을 활용, 현지업체와 합작생산하여 루마니아 및 우크라이나, 불가리아, 유고, 몰도바 등 헝가리 등 인근지 시장까지 공략하는 방안도 중장기적으로 검토할 수 있음.

※참 고 : 한국산 현행 수입관세율(관세평가기준 인보이스상의 CIF금액)

○ 자외선 또는 적외선, 아크램프(HS 853941, 853949) : 12%
• EU, 터키, EFTA, CEFTA(체크, 슬로베니아, 슬로바키아, 헝가리) : 면세
※단, CEFTA국가에 속하지만 폴란드 5.3%로 차별 적용
• 기본세율 : 15%

○ 상기 품목을 제외한 기타 전체 : 12%
• EU, 터키, EFTA : 9%
• CEFTA(체크, 슬로베니아, 슬로바키아, 헝가리) : 면세
※단, CEFTA국가에 속하지만 폴란드 5.3%로 차별 적용
• 기본세율 : 15%

라. 수입관심 바이어리스트

<램프 수입업체>

○ 업체명 : COMAT
주 소 : str. Catanoaia nr.33, sector 3, Bucharest ROMANIA
전 화 : (40-1) 627.5090
팩 스 : (40-1) 255.0064
담당자 : Simionescu Elena, Commercial Director
비 고 : 대형 유통국영기업으로 부카레스트와 기타 주요지역에 자체유통망 및 웨어하우스를 확보, 루마니아 전역에 소매판매(동업체에 납품시 대량수출가능)

○ 업체명 : APROMATCO
주 소 : str. Lipscani nr.33, sector 3, Bucharest, ROMANIA
전 화 : (40-1) 6386.595,680,786
팩 스 : (40-1) 311.3070
담당자 : Mr. Daniel IONESCU, Commercial Director
비 고 : 부카레스트에만 판매점 및 웨어하우스를 보유하고 있는 국영기업으로 램프를 포함한 건축자재를 주로 취급
한국산 수입에 아주 높은 관심 표명(동업체에 납품시 대량 수출가능)

○ 업체명 : LUMITRONIC SRL
주 소 : Bucharest, OP 10, CP 23, ROMANIA
전화 / 팩스 : (40-1) 610-5422
담당자 : Mr. Lucian Valad, Director
비 고 : 루마니아산 및 외국산 램프(오슬람) 수입 및 디스트리뷰터로 한국산에 관심표명

○ 업체명 : METRO
주 소 : Sos. Bucuresti-Ploiesti nr. 289, Otopeni 71914, ROMANIA
전 화 : (40-1) 223.4010
팩 스 : (40-1) 223.4509
비 고 : 독일계 대형 도소매 유통업체로 유럽 주요 지역에 할인체인점 운영
전구는 물론 전기 및 전자, 의류, 식료품, 과일, 채소 스포츠용품, 신발, 문구, 유아용품, 완구 ,주류 등까지 취급하는 거대 웨어하우스형 할인점으로 회원제로 운영

<램프생산 M/C 수입 희망업체>

○ 업체명 : ROMLUX SA
주 소 : str. Cimpulung 121, Targoviste, Dimbovita county
전 화 : (40-45) 615.131
팩 스 : (40-45) 213.461
담당자 : Mr.Gheorghe Finteanu, General Director
수입실무책임자 : 엔지니어 Mrs. Rodica Filip
비 고 : 루마니아 최대 램프생산업체로 백열, 형광, 수은증기램프, 조명장치, 안정기 등을 주로 생산
램프생산용 M/C수입에 관심 표명

○ 업체명 : TESVA SRL
주 소 :str. Mihai Viteazul nr.20, Suceava 5800, ROMANIA
전화/ 팩스 : (40-30) 520.991
비 고 : 체크의 TESLA와 합작사로 루마니아내 유일하게 자동차용 할로겐 램프(H4 and R2 type)를 체크 모기업에서 부품을 조달, 현지에서 조립생산중임.
할로겐램프제작용 M/C수입에 관심 표명

5. 자전거

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997
중 국	79	130 (65)	291 (124)
헝 가 리	-	65 (-)	178 (174)
홍 콩	-	86 (-)	82 (-5)
인 도	67	37 (-55)	54 (46)
스 위 스	84	58 (-31)	47 (-19)

국 가 명	1995	1996	1997
대 만	61	53 (-13)	42 (-21)
이탈리아	106	154 (45)	6 (-96)
한 국	-	12 (-)	-
총 수 입	625	718 (14.8)	882 (22.8)

• ( )는 전년대비 증감률
자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 루마니아의 자전거생산은 1954년에 Zarnesti 공장에서 시작되었으며, 이후 Tohan공장에서도 생산을 개시하였으며 가격이 저렴하고, 루마니아의 낮은 구매력, 열악한 도로사정 등으로 승용차대신 널리 보급됨. 루마니아업체들은 자전거 생산모델을 다양화하여 짐발이, 어린이용, 스포츠용, 레져용까지 생산하고 있음.

○ 현재 루마니아에는 2대 국내 브랜드가 시장대부분을 장악하고 있는데 TOHAN(Tohan 공장에서 제작), PEGAS(Zarnesti 공장에서 제작)임. 한편, 루마니아 국내 자전거생산은 점차 감소하고 있는데 공산정권이 붕괴되고 시장경제가 시작된 1990년에는 136,000대를 기록하였으나, 1996년에는 19,000대를 생산한데 그침.

○ 루마니아 자전거 국내생산이 격감하고 있는 까닭은 저품질에 디자인이 뒤쳐져 있는데다, 현대식 소재 및 마감재가 루마니아 내에서 자체생산되지 않고 있기 때문으로 분석됨. 이러한 국내 생산기반의 점차적인 약화로 저가수입품은 아랍, 중국에서 스포츠용자전거 등 고급품은 스위스, 이태리 등지에서 수입되고 있음.

• 1993년 경까지는 저가 수입자전거는 주로 우크라이나, 중국, 러시아 등에서 수입되었고 이후, 부유층 자제, 직장인들을 중심으로 스포츠, 레져용 자전거 수요가 일고 있는데 주로 스위스, 이태리, 독일산임.

○ 현재 루마니아내는 자전거 전용도로가 없고, 루마니아 정부 또한 대기오염 완화차원에서 자전거 출퇴근을 적극 권장하고 있지는 않지만 수도 부카레스트에서는 출퇴근시 점차 상습적인 교통정체가 일어나고 있고, 휘발유 등 유류비가 대폭 인상되고 있는 데다, 운동부족 해소, 레크레이션을 위해 자전거를 이용하고자하는 인구가 점차 늘어나고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 루마니아 시장특성을 감안한 진출전략 수립

• 수입금액이 많지 않기 때문에 자전거 한 품목만의 전문수입상은 거의 없으며 셀룰러폰 밧데리, 스테인레스 양식기 등과 함께 취급하는 바이어가 많음.

○ 틈새시장 공략

• 주수입대상국은 중국, 홍콩, 대만, 헝가리 등인데 주로 가격이 낮기 때문임(이들 수입제품의 품질은 대부분 평균이하이며 중국산은 루마니아산보다도 조악한 경우가 많음].

- 루마니아산 자전거는 디자인, 신소재, 신기술 측면에서 상기 아시아산보다도 뒤떨어지고 있다는 평가임.
- 고급품은 이태리, 프랑스, 스위스에서 수입되고 있지만 가격이 워낙 고가여서 일반서민들이 구매하기가 어려움.

○ 최근들어 루마니아 일부 중소메이커들은 SKD(semi knock down)방식으로 수입, 조립생산하고 있는데 주목할 필요성이 있으며 루마니아시장은 품질이 양호하고 현대식 세련된 디자인으로 젊은 층 및 레져인구를 겨냥하되 가격이 이태리-루마니아산과의 중간가격대 정도이면 마케팅가능성이 상당하다고 판단됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : METCHIM SA
주 소 : 15a, Moara de Foc, Iasi, Iasi County, Romania
전 화 : 40-32-214 720
팩 스 : 40-32-251 769
담당자 : Mr. Mihai LAZARESCU, Director

○ 업체명 : EDEX
주 소 : Unirii Blvd, bl.P9, 5100 Buzau, Romania
전 화 : 40-38-710 913, 445 795
팩 스 : 40-38-710 913
담당자: Mr. Mihai Corda, General Director

○ 업체명 : MOTOSPORT
주 소 : 7, 13 Decembrie, 6300 Tecuci
전 화 : 40-36-814 967
팩 스 : 40-36-814 967
담당자: Mr. Mihai Chervasuta, Director

○ 업체명 : INCOM IMPEX SRL
주 소 : Sf. Nicolae, Bl. 19, Calarasi, Calarasi County, ROMANIA
전 화 : 40-42-314576
팩 스 : 40-42-314576
담당자: Mr. Marian DINULESCU, Director

○ 업체명 : ROMVELO SA
주 소 : 40, 1 Mai St., Ludus, Mures County ROMANIA
전 화 : 40-65-168909
팩 스 : 40-65-163515
담당자 : Mr. Daniel ONAC, Technical Director, Mr. Stefan MAJOR, Chief of Technical Dept.

○ 업체명 : UZINA MECANICA TOHAN
주 소 : 1, Aleea Uzinei, Zarnesti, Brasov County, ROMANIA
전 화 : 40-68-220951
팩 스 : 40-68-222310
담당자 : Mr. Cornel SANDU, Commercial Director

6. 금 형

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997
그리이스	131	775 (492)	339 (-56)
독 일	558	719 (29)	668 (-7)
이탈리아	828	3,834 (363)	2,272 (-40)
이스라엘	379	202 (-47)	248 (23)
프 랑 스	331	380 (15)	784 (22)
벨 기 에	82	164 (100)	-
오스트리아	159	165 (4)	125 (-24)
터 키	136	-	187
한 국	-	30	13,871 (46,136)
룩셈부르크	-	-	875
스 위 스	-	-	457
총 수 입	3,123	6,001 (92)	20,606 (243)

• ( )는 전년대비 증감률
• 한국산 금형수입급증원인은 대우자동차 라인증설, 삼성 스테인레스제작소의 한국산 금형수입때문임.
자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 루마니아 몰드산업은 수요가 확대되고 있음에도 불구하고 고부가 핵심부품 및 자재의 자체 생산기반이 없어 주로 외국기업과 합작생산하거나 주요 핵심부품 및 자재를 수입하여 금형을 제작, 공급하고 있음. 즉 주문생산방식을 채택하여 주문을 받으면 필요 원자재나 금형을 수입하거나 임차하여 낮은 인건비를 활용하여 생산하는 방식을 채택하고 있음.

○ 루마니아 국영기업의 민영화의 가속화, 시장개방 확대로 국내시장의 경쟁이 점차 치열해짐에 따라 상품의 디자인, 품질확보 등을 위한 기업들의 최신 몰드수요가 확대되고 있음.

○ 시장특성

- 값비싼 금형을 구입하는 것보다는 통상적으로 36개월 리스하여 사용하고 있음.
- 이는 월별로 리스료를 내기 때문에 루마니아의 높은 금리(은행대출금리 연간65%)를 감안할 때 리스가 금융부담이 적을 뿐만 아니라 22%에 해당되는 고율의 부가가치세(VAT)도 월리스료에만 부과되기 때문임.

○ 현재 가장 많이 팔리는 상품유형 : 플라스틱 금형

- 루마니아는 인구 2260만명으로 소비행태, 주거, 음식 등 생활문화의 급속한 서구화로 플라스틱 성형재료의 몰드수요가 확대되고 있음. 즉 종전의 종이, 비철금속, 나무 등의 재질로 된 용기, 케이스, 자재 등이 가볍고 내구성이 뛰어난 플라스틱재료로 대체가 급속히 되고 있음.
- 한국내 폴리에틸렌, 폴리프로틸렌, 폴리에틸렌 테레프타테이트, 폴리에스터, PET Grain 등 공급업체를 문의하는 루마니아 바이어 및 제조업체가 상당함.

○ 현재 루마니아의 플라스틱 금형기술 수준은 아직까지는 초보단계로 재질이 균일하고 매끈한 플라스틱제품을 생산하기가 어려운 상태임.

- 이는 금형재료인 루마니아산 특수강의 균질성 결여로 정밀 플라스틱 성형제작에 큰 장애요인으로 작용하고 있음.

○ 일례로 PET병 제작용 blowing moulds는 수요가 많고 지속 확대되고 있는데도 루마니아내 자체 생산시설이 현재로는 전무하여 전량 프랑스, 독일 등지로부터 수입에 의존하고 있으며 이러한 추세는 당분간 계속될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 98년 한국산 수입전망

- 타이어, 신발, 자동차 부품, 가전제품 케이스, 플라스틱 제품 등의 생산몰드 수요가 증대되고 있으나 관건은 루마니아의 외상거래 관행 등에 얼마나 우리업체가 적절히 대응할 수 있느냐에 달려있음.

○ 한국산 현행수입관세율(관세평가기준 인보이스상의 CIF금액)

- HS : 84801000,2000/84803010,90/84804100,4900/84805000/84806010,90
  - 한국산 및 아래 특혜관세 대상국이 아닌 기타국산 : 10%
  - EU, 터키, EFTA : 6%
  - CEFTA(체크, 슬로베니아, 슬로바키아, 헝가리) : 면세
    · 슬로베니아, 헝가리산중 아래품목은 5% 수입관세부과
    : 84802000(주형 베이스), 84804100(금속 또는 금속탄수화물 성형용 주형으로 사출식 또는 압출식), 84804900(기타 금속 또는 금속탄수화물 성형용 주형)
    ※단, CEFTA국가에 속하지만 폴란드 10.5%로 차별 적용

• HS : 84807110(고무 또는 플라스틱성형 주형으로 사출식 ,또는 압출식)
  - 한국산 및 아래 특혜관세 대상국이 아닌 기타국산 : 7%
  - EU, 터키, EFTA, 체크, 슬로바키아 : 면세
  - 폴란드 : 2.5%, 헝가리, 슬로베니아 : 3.5%

• HS : 84807190(기타 고무 또는 를라스틱성형 주형)
  - 한국산 및 아래 특혜관세 대상국이 아닌 기타국산 : 10%
  - EU, 터키, EFTA, 체크, 슬로바키아 : 면세
  - 폴란드 : 3.5%, 헝가리, 슬로베니아 : 5%

○ 루마니아 금형산업은 외국산 원부자재를 수입, 저임과 숙련기능을 이용하여 제작, 내수 또는 일부 수출하고 있는 단계로서 고기술 및 정밀을 요하는 분야에 대한 한국산 금형의진출가능성이 높음.

• 루마니아인들의 한국 및 한국제품에 대한 인식은 비교적 품질이 좋고 선진국 최고급 브랜드에 비해 값이 싸면서도 고장이 많지 않다는 인식이 보편화되어 있음.

○ 금형의 성능을 결정짓는 핵심 고부가가치 부품 및 고급자재 시장 집중공략

• 특수강, warm block, 모빌부품용 유압실린더, 인젝션 노즐 분야는 루마니아 기술수준 부족으로 대부분 수입에 의존하고 있음. 일례로 루마니아산 철강자재는 균질성이 떨어져 전자부품과 같은 정밀부품을 생산하는 금형에는 사용하기가 불가능함.

○ 루마니아 금형시장 구조의 전략적 활용

• 루마니아는 저임의 숙련된 노동력을 금형부문에 어느 정도 확보하고 있으나 프랑스, 오스트리아, 미국업체가 시장을 어느 정도 선점하고 있음을 감안. 규모가 큰 프로젝트 수주를 위한 한국기업 · 은행간 컨소시움 구성을 통한 진출방안 모색

○ 루마니아 금형부품 수입선을 대한국으로 전환토록 하는데 노력 집중

• 예컨대 PET병 제작에 사용되는 모든 프랑스, 독일에서 생산. 루마니아 업체기술 수준으로 동 pre-forms 시장이 지속 확대되고 있음에도 불구하고 이를 자체생산 할 수 없는 상태임.

○ 한국산 금형에 대한 인지도가 높지 않기 때문에 한국금형산업에 대한 홍보강화

• 세계 4위의 금형생산국

• 일본, 독일, 이태리, 미국에 이어 세계 5위 수출국(시장점유율 4.4%)

○ 프랑스 DME와 같이 기술제휴, 합작생산, 이윤 공동분배 등을 통한 진출방안 모색

• 월 120달러정도의 저렴한 인건비, 지리적인 인접성, 루마니아와의 특혜관세 때문임. 루마니아인들은 대체로 손재주가 많은데다 산업 발전단계가 한국의 70년대 후반정도임.

• 2000년대 초반에는 루마니아가 EU체제로 편입될 가능성이 높다는 점을 감안, 서유럽 시장 진출기지로 활용

○ 루마니아 수입거래관행 사전 숙지

- 대부분 수입업자는 자금력이 영세하며 루마니아의 금리가 높기 때문에(년간 예금이자율 45% 대) 외상거래를 요구하며 길 경우 세달간 크레디트를 요구하기도 함.
- 빅바이어가 드물어 대량 주문을 하는 경우가 흔치 않음. 특히 루마니아 최근 경제상황이 어려워 수입대금 결제시 LC 베이스대신 크레디트를 더욱 선호하고 있음.

○ 전시회 참가

- TIB(Technical International Bucharest Fair) : 부카레스트 국제기술박람회
  98년에 24회째 매년 열리는 기술전문 박람회로 가장 인기가 있는 박람회의 하나임.
  - 개최규모 100,000 S/M(97년 기준), 1,336개사 참가(95년 기준)
  - 독일, 이태리, 오스트리아등 17개국이 국가관으로 참가
  - 전시품 : 공작기계, 산업용로봇, 자동화장비, 석유화학장비, 항공기부품, 통신기기, 에너지산업장비, 전자제품, 수송장비, 소비재 등
- 개최시기 : 98.10.8~13
- 개 최 지 : 부카레스트
- 주 관 : 루마니아박람회당국인 ROMEXPO S.A
  - 주 소 : 65-67, Marasti Blvd., P.O.BOX 32-3, Bucharest, ROMANIA
  - 전 화 : 40-1-223 11 60, 223 11 61
  - 팩 스 : 40-1-312 84 00, 221 61 69
  - 인터넷 : http://www.ccir.ro/romexpo
  - e-mail : romexpo@ccir.ro

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ROBEL TEHNOLOGIES
주 소 : 188, Plevna St., Braila 6100, Braila County, ROMANIA
전 화 : (40-39) 64.4421
팩 스 : (40-39) 616650
담당자 : Mr. Cristian POPA, Head of Dept. Moulding Conception
비 고 : 플라스틱금형제작업체로서 거의 100%를 수출하고 있음.
금형부품 및 자재(warm blocks, steel, injection nozzle, hydraulic cylinders for the mobile parts 등)을 벨기에, 프랑스, 독일, 스웨덴 등지에서 수입중임.
이들 부품 및 자재를 한국에서 수입하는데 관심표명

○ 업체명 : BRAPLAST SRL Brasov
주 소 : 15, Victoriei Blv., Sc. A, Ap.8, Brasov 2200 Brasov County, ROMANIA
전 화 : (40-68) 12.5038
팩 스 : (40-68) 31.2740
담당자 : Mr. Mircea SARLEA, Ec. Director

비 고 : 인터넷을 통해 플라스틱사출성형기(특히 PET병 제작용) 수입선을 찾고 있으며 동사가 설계도면을 제공하고 외국업체가 동 도면에 따라 제작, 수출하는 방식을 채택하고 있음.

○ 업체명 : ANDRECO TRADING SA
주 소 : 12, Sf. Spiridon St., Bucharest ROMANIA
전 화 : (40-1) 210.8427
팩 스 : (40-1) 210.8599
담당자 : Mr. Claudiu POPA, Director
비 고 : 스페인의 ONA사 제작의 electro-erosion 금형 생산기계를 수입, 판매하고 있음.
한국산 금형 및 부품취급에도 관심을 표명

○ 업체명 : MATPLAST SA
주 소 : 5, N. Balcescu St., 4150 Odorheiu Secuiesc, ROMANIA
전 화 : (40-66) 218.397
팩 스 : (40-66) 218.275
e-mail: matplast@topnet.ro
담당자 : Mr. Peter PETER, Director
비 고 : 금형제작(3D)업체이자 벨기에, 미국(DME), 독일(Battenfeld)로 부터 금형 제작 원부자재 및 부품을 수입하고 있음.
주로 alloy steels (Chrome, Molibden등 합금)을 수입하고 있으며 한국산 원부자재(active parts용) 수입에 관심을 표명하고 있음.
현재 대우 루마니아자동차 공장에 자동차부품용(에어필터용)금형을 납품 생산하고 있음.

○ 업체명 : PLASSTIL SRL
주 소 : 175A, Clujului St., Oradea, ROMANIA
전 화 : (40-59) 414.290
팩 스 : (40-59) 412.172
담당자 : Mr. IACOB Viorel Remus, Director
비 고 : 오스트리아 ARBURG Co.로 부터 금형 및 기계를 수입하고 있음.
한국산 PET granules, 기계 및 금형수입에 관심 표명

○ 업체명 : BATER PROD SRL
주 소 : 572 Batar, Bihor County,, ROMANIA
전 화 : (40-59) 427.693
팩 스 : (40-59) 371.539
담당자 : Mr. Lazslo, Director
비 고 : PET 병 메이커로 구형기계(스위스기술로 헝가리에서 조립생산, 시간당 750개 병생산 용량)를 사용하고 있음.
생산캐파가 보다 큰 신형기계를 수입코자하고 있으며 플라스틱병용 플라스틱 병뚜껑 및 PET pre-forms 제작기술 도입을 원하고 있음.

7. 도난 및 화재 경보기

가. 최근 수입동향

(단위 : t, US$ 천, %)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
독 일	28	1,526	35	1,929 (26)	23	1,003 (-48)
이탈리아	6	534	6	696 (30)	29	685 (-2)
화 란	5	511	1	117 (-77)	0	29 (-75)
프 랑 스	5	316	12	819 (159)	17	1,070 (30)
한 국	5	311	14	393 (26)	14	196 (-50)
영 국	0	298	0	331 (11)	15	636 (92)
미 국	0	194	0	297 (53)	5	468 (57)
대 만	0	149	4	275 (85)	3	143 (-48)
합 계	53	4,755	83	5,566 (17)	126	5,930 (6.5)

- ( )는 전년대비 증감률
- 루마니아 상기통계의 수량은 톤으로 집계되고 있어 비교분석기준으로서의 의미가 미약함.

자료원 : 루마니아 국립통계위원회

주 : 1) CIF가격 기준임

2) 0은 0.5톤 미만을 의미

나. 시장분석 및 전망

○ 90년 시장경제체제로의 급격한 전환과정을 거치면서 부유층 및 중산층이 부분적으로 형성되고 있고, 외국인투자가 증가됨에 따라 외국기업 및 주재원들을 중심으로 사무실 및 주택 Security System, 자동차 도난경보기 수요가 지속적으로 늘고 있음.

○ 특히, 루마니아는 100만이 넘는 집시, 챠우세스크 공산정권(인구확대를 위한 자녀증산 정책)의 유산으로 버림받은 고아들이 많고, 급격한 시장경제체제로의 이행과정에서 적응에 실패한 빈곤계층의 증가, 최근의 경제불황(97년 -6.6%실질 GDP 성장)등으로 자동차 절도(백미러, 카오디오시스템등 절취가 주목적) 및 집털이 도둑, 복면강도 등의 범죄가 증가하고 있어 경보기 등 Security Systemm에 대한 수요가 증가하고 있음.

○ 루마니아의 도난 및 화재경보기 수입은 금액면에서 매년 약 10%대 이상의 수입신장세를 보이고 있음.

- 97년은 불경기(실질GDP -6.6% 성장)로 루마니아 전체수입은 1.4% 감소하였음에도 불구하고 97년 경보기 수입액은 593만 달러를 기록하여 전년대비 7% 증가하였으며, 96년에는 556.6만달러로 전년대비 17% 증가, 95년에는 475.5백만달러로 94년 대비 89% 증가

○ 독일과 이탈리아제 수입이 많은 이유는 이들 국가 업체들이 다른 제품의 경우와 같이 조기에 시장에 진입하여 제품인지도를 높여 놓았고 지리적으로 가까워 딜리버리기간이

짧은데다 문화적, 언어적으로 가까워 상담하기가 편하다는 점, 그리고 EU와 루마니아가 자유무역협정을 체결하고 있어 관세상의 높은 혜택을 받고 있기 때문임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산은 93년 시장에 처녀 진출한 이후 지속적으로 시장을 잠식해가고 있지만 자동차 도난경보기 중심임.

• 고부가가치제품인 가정용 및 상가 등 건물시큐리티시스템은 품질, 성능, 인지도면에서 독일, 이태리제품에 비해 뒤떨어진데다 대부분 중소기업제품이어서 루마니아에서 선호하고 있는 외상거래(판매베이스로 대금지불), 파이낸싱 등의 요구에 적절히 대처할 수 없고, 언어소통 등에서도 불리하여 이러한 문제점 극복이 지속적인 시장확대의 관건으로 작용하고 있음.

○ 관세율차 극복 : 인보이스상의 CIF금액기준으로 관세평가

• HS : 85311020, 30, 80(자동차, 빌딩, 기타용)

- 한국산 및 아래 특혜관세 대상국이 아닌 기타국산 : 15%

- EU, 터키, EFTA, CEFTA(체크, 슬로바키아, 슬로베니아, 폴란드, 헝가리) : 면세

○ 전기안전에 관한 것을 제외하고는 특별한 법적 인증 요청은 없으며 검사와 인증은 소비자보호청에 의해 인가된 약 20개의 검사회사에 의해 행해짐. 무선수신기를 장착한 대형 경보시스템에는 "무선통신을 위한 총국(the General Inspectorate for Radio-communications)"의 승인을 받아야 함.

○ 이외에도 공공기관이나 국영회사의 안전시스템 설치시에는 설계나 장비 및 최종 가동은 특정기관의 승인을 받아야하는데 도난경보기와 접근통제시스템에 대해서는 The General Inspectorate of Police, Directorate for Guard and Order에 따라야하고 화재경보시스템 설치시에는 군용 소방수 종합지휘소(the Military Firemen General Command Office)의 승인을 받아야 함.

• 이러한 의무 조항은 설치자에 의해 계약에 의해 책임지워지고 최종적으로 시스템을 설계 또는 설치하는 회사는 양호한 작업 조건들에 대한 검사를 통과해야만 함.

○ 인증획득을 위한 모든 필수적인 단계들은 수입업자와 루마니아 제조업자들에 의해 수행됨.

○ 루마니아 자동차용 경보기 시장에서의 국별 제품별 경쟁력은 독일, 이스라엘, 한국산은 좋은 평가를 받고 있으며, 대만산은 중간 또는 중하급 등급을 얻고 있음.

• 한국산이 값싼 대만산과 품질에서 차별화하여야만 시장을 확대할 수 있는데 이를 위해서는 독일의 규격인증 기관인 TUV로 부터 인증을 획득하는 등 서구 유명 규격인증을 획득함으로써 중고가소비층을 겨냥해야 할 것임.

○ 경보기 수요처에 따라 상품차별화

• 자동차용은 다양한 제품들이 나와 있는데 소비자들이 자주 찾는 제품은 원격조정장치에 의해 잠금/열림(locking/unlocking)이 가능한 중앙잠금장치를 겸비하고 충격감지기

(shock sensor), doors-hoods-trunk protection, 100dB(데시벨) 이상의 경보음을 갖춘 제품 판매중

- 주택용은 AC/배터리 자동전환기능을 갖춘 이중시스템(dual system AC/battery automatic transfer operation)이 매우 중요하며 그 외 구매 요소로는 출입문용 적외선 흡수 동작감지기(passive infrared motion sensor for detecting entrance), 유리파손감지기(glass breaking sensor), 최소 3존 중앙판넬(a central panel with minimum 3 zones) 등을 갖춘 제품들이 인기 있음.
- 컴플렉스 시스템용은 관찰. 경보 중앙판(survey and alarming central boards), 도난·화재감지기(burglary and fire sensors), 경보요소(alarming elements), CCTV와 접근시스템(access systems(바코드, 자기)를 구비한 제품이 선호됨.

○ 수입업자들이 가장 중요하게 여기는 요인은 품질과 납기이며 그 다음이 가격임.

- 다른 소비재와는 달리 가격을 부차적인 요소로 여기는 이유는 경보기를 설치하는 대상이 건물이나 차량 등 고가품이기 때문임.

○ 루마니아 경보기시장은 일부 공급과잉 현상을 보이고 있는데 일부바이어에 따르면 오퍼가 수요보다 5배정도 많이 들어온다고 한다. 오파처는 믿을만한 유명 메이커, 의심이 가는 메이커, 개별 수입업자 등 다양하다고 함.

○ 수입업자들은 보통 전자 분야 전문가들인데 발생 가능한 문제점들을 해결하기 위해 공급 업자로부터 완전한 기술 지원을 기대하고 있으며 종종 공급업자에게 수입 경보기를 루마니아 실정에 맞게 변경하는데 소요되는 비용을 요구하기도 함.

○ 공급업자로부터의 판매촉진 지원책도 요구 사항중의 하나인데 실제로 컴플렉스 알람시스템 판촉을 위해 해외 공급업자가 각 은행 관계자 등 수요자를 초청하여 전비용 공급업자 부담으로 자사 공장 견학을 실시하는 사례도 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ALARMS SYSTEMS SRL
주 소 : Cal. Dorobantilor Nr.134-138, Bl.11, Sc.1, Ap.1, Sector 1, Bucharest, Romania
전 화 : 40-1-230 6863, 230 6865
팩 스 : 40-1-230 3075
담당자 : Mr. David Geisinger, General Manager
비 고 : 주요 수입상 및 인스톨러의 하나로 취급품목은 alarm 및 fire detection systems, CC TV systems, access systems based on magnetic cards, car alarms, police intervention systems

○ 업체명 : ARGUS ALARM SYSTEMS
주 소 : 96, Calea Plevnei, bl.10 D1, Ap.4, Sector 6, Bucharest, Romania
전 화 : 40-1-410 3940
팩 스 : 40-1-410 3942

담당자 : Mr. Bogdan PAUN, Commercial Manager
비 고 : rapid intervention and monitorising equippment 전문수입업체로 무선 및 Anitech control panel로 작동되는 캐나다산을 주로 수입
경찰차, 지프차의 경보장치, 숫자접근코드가 장착된 경보장치 등도 취급

○ 업체명 : TECHNO TRADE SRL
주 소 : Str. Dr. Buicliu Nr.6, Sector 5, Bucharest, Romania
전 화 : 40-1-638 5687, 410 5772
팩 스 : 40-1-410 4179
담당자 : Mr. Catalin VLAD, Manager
e-mail: technot@ping.ro
비 고 : CC TV, access control with magnetic cards and numeric code, alarm systems 주로 수입
미국의 PSC, 한국의 Komax, Italy업체의 디스트리뷰터

○ 업체명 : CORES SRL
주 소 : Str. Paris Nr.2A, 1900 Timisoara, Romania
전 화 : 40-56-190 051
팩 스 : 40-56-190 051
담당자 : Mr. Olimpiu Porumb, Director of Alarm Systems Dpt.

○ 업체명 : COMANDOR SRL
주 소 : Str. Gheorghe Doja Nr. 17, 1900 Timisoara, Romania
전 화 : 40-56-195 281
팩 스 : 40-56-195 280
담당자 : Mr. Silviu Clep, Director

○ 업체명 : INFOTRON SRL
주 소 : Str. Mihai Viteazul Nr.25, 5800 Suceava, Romania
전 화 : 40-30-217 132
팩 스 : 40-30 217 132
담당자 : Mr. Ion Fantanaru, President
비 고 : 벨기에산 ENFORCER 300 주로 수입

○ 업체명 : TOP LINE SA
주 소 : Bd. Natiunilor Unite Nr.5, Bl.110, Et.3, Ap.35, Sector 3, Bucharest, Romania
전 화 : 40-1-336 7752, 336 7615
팩 스 : 40-1-336 5950
담당자 : Mr. Liviu Galan, General Manager
비 고 : 독일, 일본, 이스라엘로부터 주로 수입

8. 문구류

가. 최근 수입동향

(단위 : 천개, US$ 천, %)

국 가 명	1995		1996		1997	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
독 일	142	606	230	914 (50.8)	171	678 (-26)
프 랑 스	61	314	30	200 (-36)	62	334 (67.0)
이탈리아	26	238	-	-	36	182
홍 콩	-	-	-	-	33	121
덴 마 크	-	-	-	-	35	93
중 국	44	101	69	103 (1.9)	40	62 (-40)
아랍에미리트	14	64	20	86 (-19)	-	-
이스라엘	31	106	20	127 (98.4)	-	-
한 국	1	5	-	-	0	2
총 수 입	403	2,147	495	2,481 (15.5)	564	2,497 (0.6)

• ( )는 전년대비 증감률

자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 루마니아 국내 문구산업은 경쟁력이 취약하고 생산품목도 전문화되어 있지않고 모델도 다양하지 않아 일반연필류를 제외하고는 대부분 수입품이 시장을 장악하고 있음.

○ 루마니아 학생, 사무직, 오피스 등 문구류 주구매층도 서구문화의 영향을 받아 조악한 루마니아산 대신 수입품을 선호하고 있으며 METRO등 대형할인매장에서도 이태리, 독일, 프랑스 등 중고급 문구류가 문구류매장을 장악하고 있는 상황임.

• 볼펜, 샤프펜슬, 수성 및 유성펜 등에는 일본 및 미국브랜드도 점차 눈에 띄고 있음.

○ 결국, 루마니아 문구류 산업자체가 경쟁력을 거의 상실하고 있어 인구 2260만명의 루마니아 문구류시장은 수입품간의 경쟁으로 점차 귀결되고 있는 상황임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 루마니아내 믿을만한 적격 에이젼트 발굴, 적극적인 시장공략

• 자체 자금력, 신용력, 유통망을 어느 정도 갖춘 업체를 선정, 동업체와 함께 성장한다는 마음으로 마케팅 및 딜러관리

○ 동유럽 개별국가의 자체 수입규모가 크지 않기 때문에 루마니아, 헝가리, 체크, 슬로바키아, 불가리아 등 인접국을 커버하는 동유럽거점 육성, 현지 스톡을 갖고 신속 딜리버리하는 방안 강구

○ 루마니아 문구류시장 특성 파악

• 저가품 : 컬러가 화려하고 주로 유치원, 초등 학생용 문구류
• 고가품 : 품질이 우수하고 컬러 및 디자인이 세련된 문구류로 부유층 학생(사립학교), 대학생, 사무원 등이 사용
• 전문품 : 건축설계, 이공계 및 미술전공학생등 사용

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AX PERPETUUM
주 소 : 18, Avram Iancu St., 3400 Cluj Napoca, Romania
전 화 : 40-64-194700
팩 스 : 40-64-199758
담당자 : Mr. Dan PITIC

○ 업체명 : TOP SERVICE
주 소 : 9A, Magheru Ave., sector 1 Bucharest
전 화 : 40-1-224 1064
팩 스 : 40-1-224 1065
담당자 : Mr. Corneliu PODIUC, President

○ 업체명 : AUSTRAL
주 소 : 15, Cantarului St., sector 1 Bucharest
전 화 : 40-1-223 1816
팩 스 : 40-1-222 9342
담당자 : Mr. Cristi DUMITRU, Manager

9. 플라스틱 원료 및 제품

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996
독 일	60,566	62,916 (4)
이탈리아	36,654	43,891 (20)
헝 가 리	24,216	25,900 (7)
터 키	19,215	15,831 (-17)
프 랑 스	15,426	18,123 (17)
이스라엘	12,634	4,906 (-61)
화 란	10,925	11,033 (1)
한 국	3,400	22,910 (673)
총 수 입	272,240 (85)	307,239 (13)

• ( )는 전년대비 증감률
• 참고로 97년 루마니아의 플라스틱원료 및 제품수입은 97년 극심한 불경기로 루마니아 전체수입이 1.4% 감소하였음에도 불구하고 324.8백만불을 기록하여 96년 307.2백만불 대비 5.7% 증가함.
자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 루마니아 플라스틱 원재료 및 제품은 루마니아 생활문화의 서구화, 음료포장문화의 변화, 금속제품의 플라스틱제품으로의 전환, 자동차등 엔지니어링 플라스틱 수요가 증가하여 수입이 지속적으로 증가하고 있음.

○ 루마니아는 인구 2,260만명(중동부 유럽중 폴란드 다음가는 인구 대국)으로 소비행태, 주거, 음식 등 생활문화의 급속한 서구화로 플라스틱 성형재료, PET 칩수요가 크게 확대되고 있음.

- 즉 종전의 종이, 비철금속, 나무 등의 대질로 된 용기, 케이스, 자재 등이 가볍고 내부식성 등 내구성이 뛰어난 플라스틱재료로 대체가 급속히 되고 있음.
- 한국내 폴리에틸렌, 폴리프로틸렌, 폴리에틸렌 테레프타테이트, 폴리에스터, PET Grain 등 공급업체를 문의하는 루마니아 바이어 및 제조업체가 상당함.

○ 특히, 플라스틱 PET병분야는 루마니아 식생활문화의 서구화, 음료포장문화의 변화, 루마니아산의 양질의 미네날 워터로 생수분야의 국내수요, 수출이 늘고 있어 수요가 크게 확대될 전망임.

○ 루마니아 플라스틱 원료 및 제품 생산라인의 대부분이 60~70년대 중반 독일, 일본기술에 의해 설치되어 노후화되어 있는데다 생산품목도 세분화되어 있지 않아 갈수록 다양해지는 시장수요를 커버하지 못하고 있는데다 루마니아기업들의 몰딩, 사출성형기술, 디자인, 루마니아산 원료의 품질저급으로 제품의 견고성, 끝마무리, 외관 등에서 수입품과 크게 차이가 나고 있음.

- 루마니아 통산부는 플라스틱산업 생산설비 현대화를 위해서는 환경보호기술 보강과 함께 2004년까지 3억불 정도 생산시설 대체투자가 이루어져야 할 것으로 전망하고 있음.
- 루마니아 플라스틱산업의 경쟁력 저하로 공장가동율은 50% 이하에 머물고 있고 그리스, 이태리, 터키 등지로 부터 수입이 갈수록 확대되고 있음.

<루마니아 플라스틱생산 추이>

(단위 : 톤)

1990	1991	1992	1993	1994	1995
150,000	98,000	63,600	65,000	67,800	70,000

○ 또한, 루마니아 최대 수출산업인 의류 임가공분야(연간에서는 단추와 같은 패션 플라스틱제품을 소싱하고자 하고 있으나, 조악한 국내제품으로는 수출용의류에 장착하기 어려운 실정이어서 대부분 단추는 수입에 의존하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 루마니아 원유정제 시설 현대화 및 생산캐파 확충에 대한 대응방안 수립

• 2005년 경에는 97년의 1,240만톤보다 연간 500만톤 이상을 정제할 것으로 전망되어 플라스틱원재료의 루마니아내 구득이 보다 손쉬어질 전망임.

○ 루마니아내 플라스틱 수도관, 가스관 특수를 겨냥

• 지하의 낡고 녹슨 금속제 수도관 대신 플라스틱 수도관으로 전면 개체할 계획이며 가스관도 고압에 견디는 플라스틱관으로 개체할 계획임.

○ 루마니아내 자체생산되지 않아 수입관세가 면제되고 있는 플라스틱 중합체, 생산설비 및 장비 수출 확대

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : DECOMAR SA
주 소 : 1, Doamnei St., sector 1 Bucharest
전 화 : 40-1-613 8659
팩 스 : 40-1-312 2665
담당자 : Mr.UNGUREANU Aurel, General Director
비 고 : 1000여개 종류의 플라스틱 수입단추를 수입, 루마니아 130개 디스트리뷰터에게 공급하고 있음.

○ 업체명 : PLASTOR Oradea
주 소 : 175, Calea Clujului St., 3700 Oradea, Bihor County
전 화 : 40- 59- 418.444
팩 스 : 40- 59- 470.048
담당자 : SERES Ion, General Director
각종 플라스틱제품을 수입(가정용품, 욕실용품, 플라스틱가구, 플라스틱 통, 완구, 칫솔, 백 등)
주수입처 : 독일, 오스트리아
비 고 : 플라스틱사출성형기 및 플라스틱원료를 한국에서 수입하는데 관심이 높으며 자동차용 엔지니어링플라스틱분야의 생산도 계획중임.

○ 업체명 : ROMTATAY
주 소 : 23, Ziduri Mosi St., sector 2 Bucharest
전 화 : 40-1-252 2584
팩 스 : 40-1-252 7946
담당자 : Mr. Emanoil BUSEGEANU, Director
비 고 : 코카콜라 등 루마니아 주요 음료메이커에 납품하는 팩킹케이스와 화장실용 플라스틱 액세서리, 가정용품을 생산하고 있음.
연간 200톤 규모의 폴리에틸렌을 소요하고 있고, 이의 대부분을 수입하고 있음.

10. 페인트

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997
독 일	15,252	16,069 (5)	15,983 (-19)
이탈리아	12,112	12,946 (7)	10,114 (-21)
스 웨 덴	2,733	-	-
프 랑 스	2,681	2,695 (0.05)	2,269 (-16)
터 키	2,587	3,967 (53)	3,413 (-14)
화 란	2,576	-	-
영 국	2,397	2,729 (14)	4,273 (57)
오스트리아	-	3,451	2,509 (-27)
그리이스	702	1,050 (50)	3,655 (248)
스 위 스	1,437	388 (-73)	474 (22)
한 국	626	3,729 (496)	1,442 (-61)
총 수 입	45,564	52,510 (15)	60,507 (15)

• ( )는 전년대비 증감률

자료원 : 루마니아 국립통계위원회

나. 시장분석 및 전망

○ 지난 5년 동안 루마니아의 페인트 수입은 2배가 증가하여 97년에는 총 6,050만불을 기록함.

○ 연도별 수입 추이

• 금액기준 : 백만불
- 1993년(30), 94년(28.5), 95년(45.5), 96년(52.5), 97년(60.5)

• 물량기준 : 톤
- 1994년(12,500), 95년(15,700톤), 96년(18,100톤)

○ 루마니아 국내소비 페인트량의 약 30%가 수입되고 있으며(97년 기준) 갈수록 수입페인트 시장점유율이 높아지고 있음.

• 국내생산량은 최근 몇 년 동안 연간 44000톤 수준을 대체로 유지하고 있음.

○ 향후 루마니아 경제사정이 나아지면 사람들이 건물미관에도 관심을 갖게되어 건물을 지은지 수년, 수십년이 되었지만 지을 때 당시 콘크리트벽면 그대로 방치되고 있는 아파트, 사무용건물 등에 대한 도장 수요가 증가할 것으로 전망됨,

다. 한국상품 시장확대방안

○ 루마니아내 잠재수요가 많으나 루마니아 국내생산업체 대부분이 경쟁력을 상실한데 주목

- 1989년 공산주의정권이 붕괴되고 1990년 시장경제체제로 전환된 이후 약 9개 메이커가 페인트생산을 하고 있으나 대부분 국제경쟁력을 상실하고 있음.
- 이중 Policolor사가 가장 중요한 업체로 루마니아 국내시장의 30%를 점유하고 있으며 미국 투자펀드에서 51% 지분을 갖고 있음.

○ 서구기업과 합작, 시장을 확대하고 있는 루마니아업체들에 대한 대응전략 마련

- 예컨대, Kober srl사는 오스트리아 기술과 투자에 힘입어 우수한 품질로 루마니아 타 업체들을 압도하면서 무서운 기세로 시장을 확대하고 있음.

○ 루마니아 페인트시장 수요 특성에 주목

- 수성페인트는 칠하기 편하고 내구성이 있으면서도 광택이 나며 환경친화적이면서 쉽게 흠집이 나지 않는 것이 인기임.
- 주수입국은 이태리, 그리스, 터키 등이며 DYO, MARSHAL, DUFA 등의 브랜드로 외국의 3~4개사가 루마니아 부카레스트에 사무소를 개설하거나 독점 딜러쉽을 제공하면서 시장을 공략하고 있음.
- 일례로 터키의 최대 페인트업체인 Chemicalcom Dyo사는 루마니아시장을 적극 공략중인데, 약 1200만불을 투자하여 루마니아내 생산공장을 건설할 계획인 것으로 알려지고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : UTON SA
주 소 : 16, UZINEI ST, ONESTI, ROMANIA
전 화 : 40-34-324222/ 311213
팩 스 : 40-34-315020/ 325901
담당자 : MR.SCORTANU ION, COMMERCIAL MANAGER
비 고 : 부식방지용, 에폭시페인트 등(PRIMING PAINTS)

○ 업체명 : RETCO MARKETING & DISTRIBUTION
주 소 : 39, Salviei St., Bl.39, Ap.1, Brasov, Brasov county, ROMANIA
전 화 : 40-68-311852
팩 스 : 40-68-311852
담당자 : Cornel CAPITANU, General Director
비 고 : 페인트전문 수입상이자 루마니아 주요 지역에 유통망을 보유하고 있음.
자동차용 모든 종류 페인트

○ 업체명 : RAINBOW PRODIMPEX SRL
주 소 : 98, Grigore Alexandrescu, Romania
전 화 : 40-1- 211 9326, 211 2271, 211 2156
팩 스 : 40-1- 211 6160
비 고 : 루마니아, 영국합작사

○ 업체명 : SC IMPAR SRL
주 소 : Str.Lemnarilor 14/B, Odorheiu Secuiesc, Romania
전 화 : Tel (40-66) 212 725/212 755
팩 스 : (40-66) 151 152
담당자 : Mr.Laszlo Janosz
비 고 : 주로 헝가리에서 수입중

○ 업체명 : L.C.C. INTERNATIONAL SRL
주 소 : 6, Barbu Vacarescu, bl.2, ap.22, Bucharest sector 2, Romania
전 화 : 40-1-310 2016
팩 스 : 40-1-210 1512
담당자 : Mr. Fetin Menlvuap, Sales Manager

○ 업체명 : ATLAS TRADING
주 소 : Bd.Libertatii 20, Bl.103, Sc.2, Bucharest sector 2, Romania
전 화 : 40-1- 336 2897
팩 스 : 40-1- 335 0121
담당자 : Mr. Atanasios Manusos, Gen.Dir.
비 고 : 그리이스 VIVECHROM 에서 주로 수입 중

우즈베키스탄

1. 섬유화학제품

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
러 시 아	96	123	141	15
중 국	15	21	26	23
한 국	0	13	17	30
계	120	165	188	14

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국의 사출산업이 점차 활기를 띄고 있어 원자재인 폴리스티렌, 폴리프로필렌 등의 사용량이 계속 증가, 또한 제조업 분야가 매우 취약함에 따라 대부분의 산업용, 가정용 플라스틱을 수입에 의존하고 있음. 특히 산업용 파이프 및 호스 등, 상업용인 PCT 용기 등의 수요가 증가되고 있어 관련제품의 수입은 지속적 증가가 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주재국의 유력 바이어 발굴을 위한 현지 광고매체를 활용한 홍보가 바람직함.

○ 관련제품에 대한 정부입찰에 적극적인 참가가 필요

○ 주재국에서 매년 10월에 개최되는 Building & Construction Trade Fair 등에 참가를 통한 유력 에이전트 발굴로 현지 시장개척이 효과적임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MBM
주 소 : 21a, Pedagogicheskaya str, Tashkent
전 화 : (3712) 55-09-07
팩 스 : (3712) 55-65-80
담당자 : Mr. Grigoryants Alcxey
비 고 : 폴리프로필렌 등 러시아에서 수입
폴리스티렌 및 폴리프로필렌 한국으로부터 수입희망

○ 업체명 : Turaz
주 소 : h, 36, r621, Lakhuty Str, Tashkent
전 화 : (3712) 56-55-68
팩 스 : (3712) 56-57-88
담당자 : Mr. Ismailov Ali
비 고 : 중국에서 플라스틱백 수입
한국업체와 거래희망

○ 업체명 : Mirkhosil
주 소 : 1a Khurshida, Shajkhantaurskyrayon
전 화 : (3712) 410159
팩 스 : (3712) 415353
담당자 : Mr. Niyazmctov
비 고 : 염료 등 러시아에서 수입
한국으로부터 수입희망 현재 한국업체 접촉중

○ 업체명 : Hcmi-Nur
주 소 : 9 Sadikov Str, Tashkent
전 화 : (3712) 34-34-09
담당자 : Mr. Muhamedov
비 고 : 터키, 러시아로부터 래커, 에나멜 수입
한국으로부터 수입희망

2. 타이어 및 고무제품

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
러 시 아	20	25	31	24
두 바 이	2.5	4	9	15
한 국	0.3	6.5	9.3	43
계	28	38	42	12

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국에 차량 총대수는 95년도 기준 120만대로 이들 차량에 소요되는 타이어의 수요는 계속적으로 증가하고 있음. 특히 96년도부터 승용차를 국내에서 생산하고 있어 이들 승용차에 소요되는 타이어는 현재 한국으로부터 수입하고 있음. 주재국의 승용차 생산

은 96년도 2만5천대, 97년도 6만5천대, 98년도 10만대 생산계획에 있어 매년 차량은 8~10% 증가해 이에 따른 타이서 수입은 계속적으로 증가가 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 유력 수입상 발굴을 통한 유통망 개척
현지에서 생산되고 있는 한국의 티코, 다마스, 렉시아 등이 A/S용 시장진출

○ 가격경쟁력 확보 및 제품 홍보 주력

라. 수입관심 바이어리스

○ 업체명 : Uzbckmaz Scrvicc
주 소 : 57, 8 March str, Tashkent
전 화 : (371) 191-68-94
팩 스 : (371) 91-64-06
담당자 : Mr. Kbusanov Tashniyaz
비 고 : 한국, 러시아, 일본으로부터 타이어 수입
한국으로부터 지속적 수입희망

○ 업체명 : Eishen Reix
주 소 : 4, Yarmatov str, Tashkent
전 화 : (3712) 56-18-40
팩 스 : (3712) 56-02-13
담당자 : Mr. Yakubov
비 고 : 지그리, 볼가용 타이어 러시아로부터 수입
한국으로부터 티코, 에스페로 등 타이어 수입희망

○ 업체명 : Aziya Oil-Ekogcot
주 소 : 59 Dushkin str, Tashkent
전 화 : (3712) 68-56-41
팩 스 : (3712) 68-57-98
담당자 : Mr. Ulugbek
비 고 : 유럽산 및 러시아산 타이어 수입
한국산 타이어 수입희망

○ 업체명 : Yaroslavna
주 소 : 18, Chehov str, Tashkent
전 화 : (3712) 54-99-42
팩 스 : (3712) 54-63-88
담당자 : Mr. Seleverstova
비 고 : 러시아 및 한국으로부터 타이어 수입
한국으로부터 지속적으로 수입희망

3. 종이 및 판지

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
러 시 아	7	11	19	73
독 일	-	2	3.2	60
체 코	1.5	4	6.6	55
한 국	-	1.0	2.5	150
계	13	21	35	0.7

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국에는 종이 및 판지를 제조하는 업계가 2개사가 있으나 생산규모가 매우 낮아 수요의 대부분을 수입에 의존하고 있음. 특히 필기용 종이의 경우 전량을 독일 및 체코, 한국에서 수입해 사용하고 있음. 현재 주재국에는 광고산업, 잡지사 등 많은 분야에서 종이의 사용이 큰 폭으로 증가하고 있고 또한 상품포장용 판지의 수요도 증가하고 있어 이들 제품의 수입은 지속적 증가가 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 정부 입찰에 적극참가로 주재국 시장 개척이 바람직함

○ 주재국에서 매년 9월에 개최되는 국제소비재 박람회 참가로 유력수입상 발굴

○ 주재국의 유력 에이전트 발굴로 현지 유통망 개척

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Uzmatbaataminat
주 소 : 30, Navoi str, Tashkent 700129
전 화 : (3712) 44-60-66
팩 스 : (3712) 44-29-72
담당자 : Mr. Madiev Nemat
비 고 : 러시아로부터 수입
가격경쟁력이 있을시 한국으로부터 수입희망

○ 업체명 : Al Buhariy
주 소 : 3 Chilanzar E
전 화 : (3712) 77-50-56
팩 스 : (3712) 77-77-07

담당자 : Mr. Osipyan Gajana
비 고 : 터키 및 러시아로부터 수입
한국업체로부터 가격리스트 및 샘플요청

○ 업체명 : Bizant
주 소 : 41, Buyuk Turon str, Tashkent
전 화 : (371) 133-90-20
팩 스 : (371) 133-52-38
담당자 : Mr. Lee Mikbail
비 고 : 러시아 및 미국으로부터 필기용지 수입
한국산 제품에 관심도가 큼

○ 업체명 : Zamin
주 소 : 17, Gorkova, Tashkent
전 화 : (371) 133-63-36
팩 스 : (371) 133-84-46
담당자 : Mr. Farukh Alimov
비 고 : 미국으로부터 수입
한국산제품에 대한 수입관심도가 큼

4. 가구류

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
러 시 아	5	8	9	12.5
터 키	11	21	28	33
중 국	4	5	7	40
이탈리아	-	3	5	67
한 국	-	0.6	18.5	-
계	26	41	53	24

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국에서의 가구류는 지난 3년간 연 25% 이상의 증가를 기록하였음. 이는 오피스신축 및 보수, 주택보수에 따른 가구류의 수요가 크게 증가했기 때문임. 특히 오피스용 가구 및 주방용 가구의 수입이 크게 증가하였으며 한국의 경우는 자동차용 의자 등의 수출이 증가를 보였음. 향후 주재국의 가구류 수입은 계속적인 신규건축에 힘입어 수출 증가가 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주재국에서 매년 10월에 개최되는 Interior Furnishings Trade 등에 지속적인 참가로 유력수입상 발굴을 통한 현지시장 진출 모색, 현지 시장에 상설 가구전시장을 설치하거나 또는 현지 가구전문업체에 위탁판매를 통한 시장개척이 바람직함.

○ 주재국의 광고매체를 통한 제품의 이미지 홍보 및 현지 직접 판매활동 전개

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Afrosiab Grend Furniture
주 소 : 32, Matbutchilar str, Tashkent
전화 / 팩스 : (3712) 133-89-27
담당자 : Mr. Nenashev Vladimir
비 고 : 러시아 및 터키로부터 수입
한국산 소파용 자재 수입희망

○ 업체명 : Olivetty
주 소 : 43, Hodjibacv str, Tashkent
전 화 : (371) 162-45-36
팩 스 : (371) 162-63-05
담당자 : Mr. Bashirov Marat
비 고 : 터키로부터 오피스용 가구 수입
한국산제품에 대한 수입 관심도가 큼

○ 업체명 : Amity
주 소 : 24, Niyazbek Str, Tashkent
전 화 : (371) 133-40-74
팩 스 : (371) 133-54-27
담당자 : Mr. Kim Georgiy Petrovich
비 고 : 러시아산 및 터키산 수입희망
한국산 수입에 관심도가 큼

○ 업체명 : Verteh-Savdo
주 소 : 29, Suleimanov, Tashkent
전 화 : (371) 139-18-72
팩 스 : (371) 133-47-60
담당자 : Mr. Mavludov Rinat
비 고 : 이탈리아로부터 가구 수입
오피스용 가구류 수입에 관심도가 큼

5. 철강제품

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
러 시 아	10	14	17	21
카자흐스탄	5	8	11	37
한 국	-	15.3	10.2	-33
계	22	32	41	28

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 구소련으로부터 독립한 이래 계속적인 도로망 구축 및 건물신축 등으로 철강제품 수요 급등. 특히 현지 자동차 생산에 따라 냉연강판 등의 수요가 증가하고 있음. 현재 주재국에서의 철강제품 생산업체는 철강 스크랩을 리사이클링한 제품만을 생산하기 때문에 수요전량을 수입에 의존함에 따른 수입은 계속적으로 증가가 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주재국에서 수입하는 철강제품은 대부분 정부수요로 정부입찰에 적극적인 참여가 바람직함.

○ 주재국에서 매년 10월에 개최되는 Building & Construction Trade Fair 등에 참가를 통한 유력 에이전트 발굴로 현지 시장개척이 효과적임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Tezintom
주 소 : 1, Mukhitdinov str, Tashkent
전 화 : (3712) 64-86-34
팩 스 : (3712) 64-84-30
담당자 : Mr. Gulyamov
비 고 : 카자흐스탄, 러시아로부터 건축자재 수입
한국산 건축용 스틸 수입 희망

○ 업체명 : Matalloprokat
주 소 : 2, Farkhadskaya str, Chirchick
전 화 : (27171) 6-23-64
팩 스 : (27171) 4-25-60
담당자 : Mr. Sobirov Anvar
비 고 : 카자흐스탄으로부터 스틸 수입
한국산 제품 수입희망

○ 업체명 : Rosa
주 소 : 15, Glinka str, Tashkcnt
전화 / 팩스 : (3712) 54-27-87
담당자 : Mr. Vilkov Dmitriy
비 고 : 러시아, 카자흐스탄으로부터 수입
한국산 스틸시트에 수입관심

○ 업체명 : Tashvtorchcrmct
주 소 : 53, Glinka Str, Tashkent
전화 / 팩스 : (3712) 54-27-87
담당자 : Mr. Kuzcvanov Victor
비 고 : 카자흐스탄, 러시아로부터 철강제품 수입
한국산 철강제품에 대한 수입관심도가 큼

6. 산업용 전자

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
미 국	7	12	15	25
스 웨 덴	10	17	20	18
일 본	-	-	15	-
한 국	5.9	39	45	15
계	23	72	103	43

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국의 지역 통신망 현대화 계획에 따른 타슈켄트, 부하라, 호레즘 등 지역통신 라인을 보수 또는 신규라인 증설에 따라 통신장비 및 교환기용 부분품 수요는 계속적인 증가가 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주재국의 통신산업분야는 정부사업으로 현지시장 진출을 위해서는 적극적인 정부입찰 참가가 바람직함.

○ 주재국에서 매년 10월에 개최되는 통신장비 국제박람회인 Elcom Office 등에 참가로 국산통신장비 홍보 및 유력 수입상 발굴

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Marks-Askura
주 소 : Apt, 32, 16, Kvartal TS-4, Tashkent
전화 / 팩스 : (371) 136-75-50
담당자 : Mr. Ponyacv Alexey
비 고 : 스웨덴 및 독일 등으로부터 통신기기 수입
한국산 통신기기 수입에 관심

○ 업체명 : Shclem
주 소 : A 323, 3 Nalyasov Str, Tashkent
전화 / 팩스 : (3712)-41-39-63
담당자 : Mr. Shelepov Nikolai
비 고 : 미국으로부터 통신기기 수입
한국산 수입에 관심도가 큼

○ 업체명 : Epsilon Blok
전 화 : (371) 133 99 51
팩 스 : (371) 50 32-86
담당자 : Mr. Batrakov Valeri
비 고 : 미국, 독일, 러시아로부터 통신기기 수입
한국산 제품 수입에 관심도가 큼

7. 가정용 전자제품(컬러TV, VCR)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
일 본	18	25	28	12
한 국	23	57	77	35
덴 마 크	5	6	4	33
계	51	92	118	28

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국의 가정용 전자제품은 대부분 컬러TV 및 VCR로 지난 3년간 큰 폭으로 증가를 기록했음. 이는 현지 소비자들의 소유하고 있는 러시아산 컬러TV 및 VCR의 대체 수요와 최근 1가정 2개 이상의 컬러TV 소유 가정이 증가했기 때문임. 그러나 정부의 98년도 수입품에 대한 부가세 20% 추가인상 및 외화환전의 지연 등으로 수입이 다소 감소할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주재국에서의 유력 에이전트 발굴을 통한 시장 개척, 현지 광고매체를 통한 지속적인 홍보로 제품이미지 제고, 현지 법인을 설립해 유통망 구축을 통한 시장확대

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Maslahat-Azia
주 소 : 41 Druzhba Narodov Str, Tashkent
전화 / 팩스 : (371) 139-39-02
담당자 : Mr. Vissirion Kim
비 고 : 일본산 TV, VTR, 뮤직박스 수입
한국산 제품에 관심도가 큼

○ 업체명 : Irusar
주 소 : 100, Druzhba Narodov Str, Tashkent
전 화 : (3712) 79-47-74
팩 스 : (3712) 79-24-21
담당자 : Mr. Zaidullacv Halikul
비 고 : 한국산 TV, VCR 등 수입
한국산 제품의 지속적 수입희망

○ 업체명 : Garant-Master
주 소 : Apt 33, 19, Mauveronalhr St, Tashkent
전 화 : (371) 133-21-11
팩 스 : (371) 133-29-01
담당자 : Mr. Melnikov Victor
비 고 : 일본산 가정용 전자제품 취급
한국산 제품에 관심도가 큼

○ 업체명: Azbculurtorgpred
주 소 : 24/4 Pogranychnaya Str, Tashkent
전 화 : (3712) 54-35-05
팩 스 : (3712) 34-14-12
비 고 : 유럽산, 일본산 전자제품 수입
한국산 제품에 관심도가 큼

8. 섬유기계류

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
이탈리아	8	15	22	47
스 위 스	3	5	6	20
한 국	17	12	28	133
계	30	40	57	43

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국은 세계 4위의 면화생산국이며 정부의 주요 정책산업이 방직산업으로 이와 관련된 섬유기계류의 수입이 계속 증가하고 있음. 특히 원사 및 일면 수출을 정부가 강력히 추진하고 있어 관련기계류의 수입은 지속적으로 증가할 것으로 전망함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주재국 정부가 공고하는 구매입찰에 적극적인 참가, 주재국에서 매년 9월에 개최되는 Textile-Leather 국제박람회에 참가해 유력 바이어 발굴, 주재국의 방직산업 분야에 투자하는 외국업체 및 국내업체 정보수집 노력.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : David
주 소 : 93, Druzhba Narodov Str, Tashkent
전화 / 팩스 : (3712) 96-53-20
담당자 : Mr. Bogdasaryan Scrgrj
비 고 : 러시아산 재봉기 수입
재봉기에 관심도가 큼

○ 업체명 : Shark-Guly
주 소 : 78, A, Druzhba Narodov, Str, Tashkent
전 화 : (3712) 41-20-56
팩 스 : (3712) 41-21-96
담당자 : Mr. Rasulov Farhad
비 고 : 러시아산 재봉기 및 독일산 Singer수입
한국산 제품에 관심도가 큼

○ 업체명 : Ahmar
주 소 : 27, Zukhra Str, Tashkent

전 화 : (3712) 72-02-24
팩 스 : (3712) 72-03-62
담당자 : Mr. Zakirov Abduvahob
비 고 : 러시아산 수입
한국산 제품에 관심도가 큼

9. 자동차 부품

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
러 시 아	18	24	27	12
한 국	6.3	236	410	73
계	30	270	450	66

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국은 96년부터 한국승용차인 티코, 다마스, 렉시아를 생산함에 따른 생산에 소요되는 필수부품을 전량 한국으로부터 수입하고 있으며 지난 3년간 계속적으로 수입규모가 증가했음. 그러나 최근 한국의 외환사정이 악화되고 있고 주재국의 외환이 부족해 수입업체에 대한 신용거래가 어려운 상황으로 98년도의 경우 전년도에 비해 감소될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 자동차 부품 상실 전문 판매장을 설치해 현지유통망을 개척

○ 주재국의 자동차 부품 전문에이전트 발굴을 통한 현지시장 진출 모색

○ 현지 세일즈 방문을 통한 유력 바이어 발굴

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Hamma narsa uz uchun
주 소 : Nayoy str, Torgovic ryady, Tashkent
전 화 : (371) 144-01-93
팩 스 : (371) 144-01-96
담당자 : Mr. Ulugbek
비 고 : 한국으로부터 자동차부품 구입
한국산 부품의 지속적 수입을 희망함.

○ 업체명 : Irza
주 소 : 11a, Shevchenko str, Tashkent
전 화 : (3712) 56-02-13
팩 스 : (3712) 56-02-13
담당자 : Mr. Zaikov Igor
비 고 : 두바이로부터 자동차 부품 수입
한국산 제품에 대한 관심도가 큼

○ 업체명 : Mitsar
주 소 : 51, Parkuskaya str, Tashkent
전 화 : (3712) 68-19-32
팩 스 : (3712) 68-28-66
담당자 : Mr. Tishin Vladimir
비 고 : 두바이로부터 자동차 및 부품 수입
한국산 승용차 및 부품 수입희망

○ 업체명 : Faraoner
주 소 : 68a Mirakilov str, Tashkent
전 화 : (3712) 55-54-37
팩 스 : (3712) 54-65-81
담당자 : Mr. Kiryushin Leonid
비 고 : 한국으로부터 승용차 및 부품 수입
한국산 승용차 및 부품 지속적 수입 희망

10. 식품가공포장기계

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 별	1995	1996	1997	증 감 률
이탈리아	4	8	13	62
독 일	2	3	7	130
스 위 스	1	1.5	2.8	45
계	8	15	24	60

자료원 : 우즈베키스탄 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 주재국이 농산물을 이용한 식품가공기계류의 수요는 연 60~70%이상 증가를 하고 있음. 이는 정부의 제조업분야에 대한 지원정책과 수입대체품에 대한 정부의 인센티브제품으로 현지의 풍부한 과일류를 이용한 식품 가공산업이 크게 성장하고 있기 때문이며 향후에도 관련기계류의 수입이 지속적으로 증가할 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 주재국에서 연2회 개최되는 Mini Technologies for Processing Agricultural 등에 적극적인 참가로 현지 유력 바이어 발굴

○ 주재국에 상설전시장을 설치 모든 국내 전문상담자를 현지에 상주케 해 현지 실수요자와 직접 상담을 통한 수출시장 개척

○ 주재국 농업부 등의 입찬정보 수집을 통한 정부 입찰 참가

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Promkartontorg
주 소 : Posclok Gulbakbor, Angren City 702500
전 화 : (37266) 2-24-20
팩 스 : (37266) 2066-51
담당자 : Mr. Matkulov Nematullo
비 고 : 스위스로부터 식품 가공 포장 기계류 수입
한국산 제품에 관심도가 큼

○ 업체명 : Tarapromtorg
주 소 : 2, Gogol str, Tashkent
전 화 : (3712) 67-34-18
팩 스 : (3712) 67-34-18
담당자 : Mr. Ismaiov Fakhritdin
비 고 : 이탈리아 및 독일로부터 수입
한국산 식품가공 포장기계류에 관심도가 큼

○ 업체명 : P Aapirus
주 소 : 56, Narkhodjaev str, Tashkent
전 화 : (371) 191-61-90
팩 스 : (371) 191-13-63
담당자 : Mr. Degtyar Yuriy
비 고 : 이탈리아로부터 토마토 캐첩용기 기계류 수입
한국산 기계류 수입에 관심

미 주 시 장

캐 나 다

아르헨티나

캐 나 다

1. 스테인레스 양식기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	25,273	27,196	31,675	100.00	100.00	100.00	16.47
중 국	5,934	7,063	9,450	23.48	25.97	29.83	33.80
미 국	5,205	7,103	6,991	20.60	26.12	22.07	-1.57
한 국	5,404	4,139	5,486	21.38	15.22	17.32	32.56
대 만	2,777	2,556	2,557	10.99	9.40	8.07	0.05
일 본	1,304	1,204	1,293	5.16	4.43	4.08	7.42
홍 콩	187	532	749	0.74	1.96	2.36	40.70
이탈리아	542	770	722	2.15	2.83	2.28	-6.23
독 일	675	523	663	2.67	1.92	2.09	26.82
프 랑 스	667	610	652	2.64	2.24	2.06	6.87
인도네시아	193	320	561	0.76	1.18	1.77	75.65

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 캐나다 키친웨어 수요는 지난 3년간 꾸준한 증가 추세를 보임. 이는 국내경기가 활기를 띠면서 소비자 지출이 늘어난 것이 가장 큰 요인으로 보고 있으며, 향후 수년간 꾸준히 수입수요가 늘어날 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 키친웨어는 이미 국내 유명백화점과 소매점을 통해 판매되고 있으며, 품질면에서 이미 인정을 받았으며, 가격경쟁력이 향상된다면 중국산 수입시장을 잠식해 나갈 수 있을 것으로 전망됨.

○ 키친웨어의 경우, 백화점과 대형할인체인점, 전문 키친웨어점을 중심으로 마케팅을 집중시키는 것이 바람직함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : THE HUDSON'S BAY COMPANY
주 소 : 176 YONGE ST., 3RD FL, TORONTO, ON., CANADA M5C 2L7
전 화 : 1-416-861-6334
팩 스 : 1-416-861-6911
담당자 : MR. MICHAEL J. TOMAS
바이어 수입동향 : 국내 유명 백화점으로 한국산을 포함한 여러 제품을 취급중

○ 업체명 : S.T.S. IMPORT AND EXPORT INC.
주 소 : 356 SIGNET DR., WESTON, ON., CANADA M9L 1V2
전 화 : 1-416-740-4100
팩 스 : 1-416-740-4151
담당자 : MR. PAT SPENDIER
바이어 수입동향 : 한국산 제품에 관심을 가지는 업체로 자세한 정보입수 희망

○ 업체명 : ATLANTIC PROMOTIONS INC.
주 소 : 5905 KENNEDY RD., MISSISSAUGA, ON., CANADA L4Z 2G3
전 화 : 1-905-712-2290
팩 스 : 1-905-712-2335
담당자 : MR. NORMAND CHARRON
바이어 수입동향 : 자세한 정보 입수 희망

○ 업체명 : MYER BALD INC.
주 소 : 170 HANLAN RD., WOODBRIDGE, ON., CANADA L4L 3P6
전 화 : 1-905-850-9850
팩 스 : 1-905-850-9870
담당자 : MR. MARK LISS
바이어 수입동향 : 카다로그 및 정보를 받아보기 희망

○ 업체명 : WOOWORTH CANADA INC.
주 소 : 2277 SHEPPARD AVE., W., WESTON, ON., CANADA M9M 1L8
전 화 : 1-416-742-8850
팩 스 : 1-416-742-5278
담당자 : MR. NICK GERVASI
바이어 수입동향 : 자세한 정보 입수 희망

2. 헤어액세서리

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	15,729	18,288	20,903	100.00	100.00	100.00	14.30
중 국	5,260	6,166	8,601	33.44	33.72	41.14	39.48
미 국	4,334	5,337	4,892	27.56	29.19	23.40	-8.34
대 만	2,019	2,599	2,729	12.84	14.21	13.05	4.98
한 국	1,584	2,063	1,795	10.07	11.28	8.59	-12.96
프 랑 스	337	525	1,127	2.14	2.87	5.39	114.45
태 국	1,108	593	612	7.05	3.24	2.93	3.22
홍 콩	382	373	391	2.43	2.04	1.87	4.87
영 국	297	206	202	1.89	1.13	0.96	-2.25
독 일	53	48	79	0.34	0.26	0.38	65.19
이탈리아	68	86	66	0.43	0.47	0.32	-23.02

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 여성들의 악세사리 수요는 지난 3년간 꾸준히 증가추세를 나타내고 있으며, 향후 그 추세는 계속 지속될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 패션 악세사리의 경우, 현지 패션동향 및 인기상품의 흐름도를 빨리 파악하는 것이 가장 중요한 문제이므로 관련 잡지 구독 및 관련 상품전시회 참가를 통한 정보입수가 중요함.

○ 제품의 디자인, 품질면에서는 중국산보다 훨씬 우월하지만 가격면에서 경쟁이 뒤지고 있는 실정이므로 원화하락으로 가격경쟁력만 회복된다면 수입시장을 충분히 넓혀갈 수 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ARDENE
주 소 : 99 CHABANEL, SUITE 104, MONTREAL,QUEBEC, CANADA
H2N 1C2
전 화 : 1-514-383-4442
팩 스 : 1-514-382-5754

담당자 : MR. STEVE MESROBIAN
바이어 수입동향 : 국내 200개 체인을 운영하는 업체로 스카프, 모조장신구, 선글라스 등 취급

○ 업체명 : CARETA(DIVISION OF SUPERFINE IMPORT CO., LTD.)
주 소 : 388 KING ST.W., STE 102, TORONTO, ON, CANADA M5V 1K2
전 화 : 1-416-596-1226
팩 스 : 1-416-596-1911
담당자 : MRS. SUZANNE HIDI
바이어 수입동향 : 밸트, 스카프 등의 악세사리 유통업체로 스카프의 경우 이태리, 중국, 한국, 홍콩, 프랑스 등지에서 수입중

○ 업체명 : EL KA INTERNATIONAL INC.
주 소 : 85 WEST WILMOT ST, UNIT 2, RICHMOND HILL,ON, CANADA L4B 1K7
전 화 : 1-905-764-3746
팩 스 : 1-905-764-5790
담당자 : MR. ARIE ENY
바이어 수입동향 : 모조장신구, 밸트, 스카프 유통업체로 수입에 관심 높음

○ 업체명 : GARBO GROUP
주 소 : 34 WINGOLD AVE., TORONTO, ON, CANADA M6B 1P5
전 화 : 1-416-782-9500
팩 스 : 1-416-782-5588
담당자 : MS. BONNIE GRUNDMAN
바이어 수입동향 : 패션악세사리 유통업체로 스카프, 헤어장신구, 선글라스 취급

○ 업체명 : YELLOWSTONE
주 소 : 871 ISLINGTON AVE., ETOBICOKE, ON, CANADA M8Z 4N9
전 화 : 1-416-251-0606
팩 스 : 1-416-251-0828
담당자 : MR. STEVE LEE
바이어 수입동향 : 한국, 중국, 대만으로부터 패션 악세사리 수입

3. 양 말

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	65,389	60,129	76,058	100.00	100.00	100.00	26.49
미 국	44,028	41,912	51,884	67.33	69.70	68.22	23.79
한 국	3,930	3,795	5,935	6.01	6.31	7.80	56.38

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
중 국	1,285	1,427	2,770	1.96	2.37	3.64	94.04
프 랑 스	3,613	2,685	2,281	5.52	4.47	3.00	-15.05
대 만	1,933	1,662	2,224	2.96	2.76	2.92	33.82
이탈리아	1,692	1,445	1,988	2.59	2.40	2.61	37.57
홍 콩	447	1,220	1,923	0.68	2.03	2.53	57.66
인도네시아	1,073	1,085	1,272	1.64	1.80	1.67	17.17
멕 시 코	368	463	1,198	0.56	0.77	1.58	158.85
영 국	1,448	1,308	1,198	2.21	2.18	1.58	-8.38

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 캐나다 양말류 수요는 향후 계속 증가세를 보일 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 제품이 이미 시중 백화점, 할인체인점 등에서 판매되고 있음. 대형 백화점, 할인체인점을 타겟으로 집중 마케팅 하여야 하며, 가격면에서도 우수한 편이나 좀더 경쟁력이 생길 경우 한국산 수입수요는 더욱 늘어날 전망임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : HUDSON BAY COMPANY
주 소 : 401 BAY ST., 7TH FL, TORONTO, ON, CANADA M5H 2Y4
전 화 : 1-416-861-4715
팩 스 : 1-416-861-6224
담당자 : MS. RENUKA HARRACKSINGH
바이어 수입동향 : 국내 유명 백화점으로 전국에 체인망을 가지고 있음.

○ 업체명 : PERRIN INC.
주 소 : 5711 FERRIER RUE, MONTREAL, QUEBEC, CANADA H4P 1N3
전 화 : 1-514-341-4321
팩 스 : 1-514-341-4217
담당자 : MR. JOSEPH KABACK
바이어 수입동향 : 상품 카타로그 입수 희망

○ 업체명 : REITMANS INC.
주 소 : 250 SAUVE RUE O., MONTREAL, QUEBEC, CANADA H3L 1Z2
전 화 : 1-514-384-1140

팩　스 : 1-514-384-3874
담당자 : MS. NELLIE TOMANELLI
바이어 수입동향 : 양말류 카다로그 입수 희망

○ 업체명 : SEARS CANADA INC.
주　소 : 220 JARVIS ST., TORONTO, ON, CANADA M5B 2B8
전　화 : 1-416-941-3118
팩　스 : 1-416-941-3701
담당자 : MR. GLEN COOK
바이어 수입동향 : 국내 대형 백화점에 하나로 양말류를 취급함

○ 업체명 : TRICOT RICHELIEU INC.
주　소 : P.O.BOX 1061, PLACE BONAVENTURE,MONTREAL, QUEBEC,
CANADA H5A 1G3
전　화 : 1-514-875-5575
팩　스 : 1-514-866-0609
담당자 : MR. PIERRE-ANDRE GIROUX
바이어 수입동향 : 양말류 카다로그를 받아보기 희망함

4. 넥타이

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금　액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합　계	14,506	15,224	18,669	100.00	100.00	100.00	22.63
이탈리아	7,507	6,739	8,744	51.75	44.27	46.84	29.75
미　국	2,959	4,921	6,488	20.40	32.33	34.75	31.83
한　국	2,061	1,053	899	14.21	6.92	4.81	-14.67
중　국	364	202	470	2.51	1.33	2.52	132.33
프 랑 스	502	607	437	3.46	3.99	2.34	-28.05
영　국	455	401	343	3.13	2.63	1.84	-14.40
독　일	158	192	328	1.09	1.26	1.76	71.21
도미니카	013	378	311	0.09	2.48	1.67	-17.66
스 페 인	221	289	255	1.53	1.90	1.37	-11.88
스 위 스	023	200	234	0.16	1.31	1.25	16.73

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 실크타이의 경우 매년 수입액이 증가하고 있으며, 향후 동 추세가 계속 유지될 것으로 전망됨. 전년도부터 소비자 지출이 꾸준히 증가하고 있는 것이 증가요인으로 볼 수 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 국내 수입상의 경우, 대부분이 넥타이 완제품 보다는 원단을 수입하여 국내에서 직접 생산하고 있는데 이는 넥타이 완제품의 경우 10%의 관세를 부과하는 반면, 원단은 무관세로 수입할 수 있기 때문임. 그러므로 우리나라업체는 넥타이 완제품 보다는 원단을 수입하는 캐나다 업체를 물색하는 것이 바람직할 것임.

○ 캐나다 넥타이 제조업체들의 대부분이 이태리와 유럽국가들로부터 디자인된 원단을 수입하여 넥타이 완제품을 제조하고 있어, 우리나라 넥타이 원단을 수출하려면 디자인분야에 꾸준한 개발과 투자가 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : WOODSTOCK APPAREL GROUP
주 소 : 4090 RIDGEWAY DR., UNIT 17, MISSISSAUGA,ON, CANADA L5L 5X5
전 화 : 1-905-607-8437
팩 스 : 1-905-608-8437
담당자 : MR. DAVID CHIVERS, NATIONAL SALES MANAGER
바이어 수입동향 : 실크.폴리 넥타이를 미국과 도미니칸으로부터 제조. 수입.

○ 업체명 : BRAEMORE NECKWEAR COMPANY
주 소 : 8815 PARK AVE., STE 301, MONTREAL,QUEBEC, CANADA H2N 1Y7
전 화 : 1-514-387-3031
팩 스 : 1-514-387-9126
담당자 : MS. NICOLE BRUNELLE, GENERAL MANAGER
바이어 수입동향 : 넥타이 제조업체로 실크, 폴리에스터 원단을 수입

○ 업체명 : FAMOUS NECKWEAR MANUFACTURING INC.
주 소 : 9494 ST. LAURENT BLVD., STE 901,MONTREAL, QUEBEC, CANADA H4N 1P4
전 화 : 1-514-381-4481
팩 스 : 1-514-383-1315
담당자 : MR. HARRY KARPMAN, GENERAL MANAGER
바이어 수입동향 : 넥타이 제조업체로 원단을 수입

○ 업체명 : HOUSE OF TUSCANY
주 소 : 90 SIGNET DR., UNIT 6, WESTON, ON, CANADA M5R 1J2
전 화 : 1-416-740-0366

팩 스 : 1-416-740-2011
담당자 : MR. JAMES SENG
바이어 수입동향 : 넥타이 제조업체로 이태리로부터 원단 수입

○ 업체명 : OSCARDO INCORPORATED
주 소 : 2700 DUFFERIN ST., UNIT 90, TORONTO,ON, CANADA M6B 3R1
전 화 : 1-416-785-8618
팩 스 : 1-416-785-4531
담당자 : MR. OSCAR LULKA, VP
바이어 수입동향 : 넥타이 제조업체로 실크, 폴리에스테르 원단을 한국, 이탈리아, 프랑스, 호주, 독일로부터 수입

5. 수지식 전동공구

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	150,293	157,023	202,416	100.00	100.00	100.00	28.91
미 국	99,075	98,605	119,847	65.92	62.80	59.21	21.54
중 국	3,705	11,258	22,977	2.47	7.17	11.35	104.09
일 본	19,184	13,176	15,098	12.76	8.39	7.46	14.59
영 국	7,048	8,326	7,667	4.69	5.30	3.79	-7.91
독 일	6,443	4,987	7,412	4.29	3.18	3.66	48.63
대 만	2,663	3,829	7,047	1.77	2.44	3.48	84.03
멕 시 코	2,493	4,416	5,914	1.66	2.81	2.92	33.92
홍 콩	1,791	2,778	5,414	1.19	1.77	2.67	94.92
스 위 스	5,106	5,775	5,044	3.40	3.68	2.49	-12.66
이탈리아	1,205	1,735	3,228	0.80	1.10	1.59	86.09

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 국내 경기회복과 함께 건축산업이 호황을 지속하고 있어 향후 동 제품에 대한 수요는 꾸준히 증가할 것으로 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 수지식 전동공구에 대한 현지 소비자의 인식이 아직까지 미비하므로 향후 제품 안전도에 대한 인증과 테스트 마켓을 통해 제품을 홍보시켜야 함.

○ 중저가 제품보다는 선진국산과 경쟁할 수 있는 품질의 HIGH-END 제품을 마케팅하는 것이 바람직하며, 현지 판매망을 통한 철저한 A/S를 받을 수 있도록 하는 것이 중요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ITW CANADA INC.
주 소 : 115 RIDGETOP RD., SCARBOROUGH, ON, CANADA M1P 2K3
전 화 : 1-416-293-2411
팩 스 : 1-416-293-9761
담당자 : MR. CHUCK MACDONALD

○ 업체명 : SNAP ON TOOLS OF CANADA LTD.
주 소 : 2325 SKYMARK AVE., MISSISSAUGA, ON, CANADA L4W 5A9
전 화 : 1-905-624-0066
팩 스 : 1-905-238-9658
담당자 : MR. ROBERT GERGELY

○ 업체명 : CENTURY BUILDERS HARDWARE LIMITED
주 소 : 2493 DUFFERIN ST., TORONTO, ON., CANADA M6B 3P9
전 화 : 1-416-789-7061
팩 스 : 1-416-789-9983
담당자 : MR. F. SIMONETTA

○ 업체명 : HARVEYS BUILDING SUPPLIES 1987 INC.
주 소 : 96 ORFUS RD., TORONTO, ON, CANADA M6A 1L9
전 화 : 1-416-787-6161
팩 스 : 1-416-787-6329
담당자 : MR. PHILLIP WILHELM

○ 업체명 : CANADIAN TIRE CORPORATION
주 소 : 2180 YONGE ST., P.O. BOX 770, STATION K, TORONTO ON,
CANADA M4P 2V8
전 화 : 1-416-480-3000
팩 스 : 1-416-480-3943
담당자 : MR. WAYNE SALES

6. 가구류

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	675,658	681,613	822,581	100.00	100.00	100.00	20.68
미 국	482,367	488,270	583,793	71.39	71.63	70.97	19.56
중 국	34,962	40,464	55,052	5.17	5.94	6.69	36.05
대 만	35,452	28,169	33,644	5.25	4.13	4.09	19.43
이탈리아	22,788	23,409	24,209	3.37	3.43	2.94	3.42
말레이시아	7,211	10,057	13,726	1.07	1.48	1.67	36.48
스 웨 덴	14,487	15,438	12,871	2.14	2.26	1.56	-16.63
멕 시 코	4,424	8,085	11,742	0.65	1.19	1.43	45.23
독 일	9,199	7,023	9,061	1.36	1.03	1.10	29.01
덴 마 크	11,760	7,499	8,778	1.74	1.10	1.07	17.05
태 국	6,080	4,939	8,642	0.90	0.72	1.05	74.97

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 국내 경기 호전과 주택건설의 활기로 가구류 수요가 급증하고 있는 실정이며, 향후 동 추세가 수년간 지속될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근 이태리 스타일의 목재가구를 동남아시장에서 수입하려는 국내 수입상들이 점차 늘어나고 있음.

○ 북미시장 전역에 걸친 가구류 제조업체 에이젼트 통한 현지 시장진출이 바람직함. 이와 관련 디랙토리는 아래 연락처를 참조.

• 디랙토리명 : THE DIRECTORY OF INDEPENDENT REPRESENTATIVE FOR THE INTERIOR FURNISHING INDUSTRY
발간처 : V-GROUP
전 화 : 1-212-595-3811
팩 스 : 1-212-595-9103
담당자 : MS. JANE MORRIS
판매가 : US$295.00

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : DAVIDSON FURNITURE SPECIALITIES LTD.
주 소 : 40 KONRAD CRES., MARKHAM, ON, CANADA L3R 8T4
전 화 : 1-905-475-8376
팩 스 : 1-905-475-0792
담당자 : MR. ANDREW J. STEPHENSON
바이어 수입동향 : 병원, 호텔용 의자 카다로그 입수 희망

○ 업체명 : STURDYMET CO., LTD.
주 소 : 1885 SHARLYN RD., MISSISSAUGA, ON, CANADA L4X 1R1
전 화 : 1-905-624-9530
팩 스 : 1-905-625-1585
담당자 : MR. JOHN CVETKOVIC
바이어 수입동향 : 사무용가구 카다로그 입수 희망

○ 업체명 : CHESTWOOD-MEZEY DISTRIBUTION
주 소 : 100 STEELCASE RD. E., MARKHAM, ON, CANADA L3R 1E8
전 화 : 1-905-475-5542
팩 스 : 1-905-474-1941
담당자 : MR. THOMAS MEZEI
바이어 수입동향 : 사무용가구 카다로그 입수 희망

○ 업체명 : DRECHSEL BUSINESS INTERIORS
주 소 : 400 OAKDALE RD, DOWNSVIEW, ON, CANADA M3N 1W5
전 화 : 1-416-740-7120
팩 스 : 1-416-748-9682
담당자 : MR. GARY RODECK
바이어 수입동향 : 사무용가구 카다로그 입수 희망

○ 업체명 : SEALCO MANUFACTURING INC.
주 소 : 3320 CAROGA DR., MISSISSAUGA, ON, CANADA L4V 1L4
전 화 : 1-905-671-0350
팩 스 : 1-905-671-1886
담당자 : MR. BRIAN MACKENZIE
바이어 수입동향 : 사무용가구 카다로그 입수 희망

7. 스포츠모자류

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	52,721	46,378	51,837	100.00	100.00	100.00	11.77
중 국	31,414	23,873	26,397	59.59	51.48	50.92	10.57
미 국	9,190	8,737	10,108	17.43	18.84	19.50	15.69
대 만	3,812	4,594	5,065	7.23	9.90	9.77	10.27
한 국	1,083	1,839	2,209	2.05	3.96	4.26	20.14
도미니카	1,249	1,113	1,349	2.37	2.40	2.60	21.26
방글라데시	339	339	1,214	0.64	0.73	2.34	257.57
영 국	540	703	1,024	1.02	1.52	1.97	45.54
필 리 핀	687	922	634	1.30	1.99	1.22	-31.24
멕 시 코	319	500	506	0.60	1.08	0.98	1.19
인도네시아	830	458	443	1.57	0.99	0.85	-3.28

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 캐나다의 스포츠모자 수요는 향후 증가추세를 나타낼 것으로 전망. 이는 소비자 지출이 증가하며, 각종 프로 스포츠팀들의 인기로 그 수요는 날로 늘어날 것으로 봄. 그밖에 판촉용 모자의 수요도 점차 늘어 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산의 품질은 우수한 편이나 중국, 대만산과 가격경쟁력이 치열하므로 원화하락에 따른 가격경쟁력 회복이 수입수요시장 확장에 큰 관건임.

○ 대량 수출이 어려운 경우, 국내 프로모션용 제품 에이젼트를 통한 소량 주문을 시작으로 인맥을 구축해 나가는 것이 바람직함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ITEM UNLIMITED
주 소 : 5540 FERRIER, MONTREAL, QUEBEC, CANADA H4P 1M2
전 화 : 1-514-731-7070
팩 스 : 1-514-733-8533
담당자 : MS. JOANNE MARCO
바이어 수입동향 : 현재 중국산 수입중.

○ 업체명 : PARIS GLOVE OF CANADA INC.
주 소 : 255 MTEE DE LIESSE, MONTREAL,QUEBEC, CANADA H4T 1P5
전 화 : 1-514-345-0135
팩 스 : 1-514-342-7263
담당자 : MR. PETER MONK
바이어 수입동향 : 현재 모자류를 아시아로부터 수입중

○ 업체명 : AJM INTERNATIONAL SPORT PROMOTIONS LTD.
주 소 : 350 MCCAFFREY, ST. LAURENT, QUEBEC, CANADA H4T 1N1
전 화 : 1-514-344-6767
팩 스 : 1-514-344-6100
담당자 : MS. BERNIE RENARD
바이어 수입동향 : 한국, 중국, 홍콩, 베트남, 스리랑카로부터 수입중

○ 업체명 : MAPLE CAPS
주 소 : 100-B SHIELDS COURT, MARKHAM, ON, CANADA L3R 9T5
전 화 : 1-905-470-8781
팩 스 : 1-905-470-8782
담당자 : MR. MING CHEN
바이어 수입동향 : 대만, 중국산 모자 수입

○ 업체명 : MATCH SPORT INTERNATIONAL INC.
주 소 : 791 TAPSCOTT RD., SCARBOROUGH, ON, CANADA M1X 1A2
전 화 : 1-416-412-3665
팩 스 : 1-416-412-0481
담당자 : MS. SUSAN LAU
바이어 수입동향 : 중국산 스포츠, 야구모자 수입

8. 핸드백

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	28,821	27,144	32,813	100.00	100.00	100.00	20.88
중 국	23,256	20,471	25,367	80.69	75.42	77.31	23.91
중 국	2,112	2,927	2,879	7.33	10.78	8.77	-1.64
대 만	1,251	1,638	1,800	4.34	6.03	5.49	9.88
한 국	426	403	974	1.48	1.48	2.97	141.78
도미니카	072	220	302	0.25	0.81	0.92	37.09

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
방글라데시	443	562	297	1.54	2.07	0.91	-47.07
영 국	588	230	286	2.04	0.85	0.87	24.44
필 리 핀	030	029	271	0.11	0.11	0.82	832.64
멕 시 코	171	103	209	0.59	0.38	0.64	103.24
인도네시아	075	097	083	0.26	0.36	0.25	-14.74

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 국내 핸드백 시장수요는 날로 늘어날 전망이며, 특히 패션의 변화와 함께 디자인의 변화가 민감한 비닐제품의 경우 그 수요는 꾸준할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 자사제품 브랜드보다는 유명브랜드의 OEM 수출이 바람직하며, 특히 젊은층이 찾는 패션핸드백의 변화를 빨리 파악하는 것이 중요하므로 관련 잡지나 전시회를 통해 정보입수가 중요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ABTRON (CANADA) INC.
주 소 : 220 ALDEN RD., MARKHAM, ON, CANADA L3R 4C1
전 화 : 1-905-474-0708
팩 스 : 1-905-474-9804
담당자 : MR. WAYNE WILLIAMS
바이어 수입동향 : 중국, 태국으로부터 현재 수입중

○ 업체명 : ALCAM IMPORT
주 소 : 7393-18 AVE, STE 102, MONTREAL,QUEBEC, CANADA H2A 2N4
전 화 : 1-514-376-5710
팩 스 : 1-514-593-5422
담당자 : MR. EMILIO CINQUANTA
바이어 수입동향 : 작은 가죽제품 수입. 중-고가제품 취급하며 현재 중국, 이태리, 인도로부터 수입

○ 업체명 : BENCHMADE LEATHERWORKS INC.
주 소 : 75 KONRAD CRESCENT, MARKHAM, ON, CANADA L3R 8T8
전 화 : 1-905-305-1113
팩 스 : 1-905-305-1150
담당자 : MR. BEN FARBER

바이어 수입동향 : 현재 중국, 인도로부터 수입중. 한국산 취급경험은 있으나 가격이 오른후부터는 수입을 중단한 상태. 카다로그 및 가격표 입수 희망

○ 업체명 : BUGATTI
주 소 : 70 MONTEE DE LIESSE, ST. LAURENT,QUEBEC, CANADA H4T 1N4
전 화 : 1-514-733-8866
팩 스 : 1-514-733-9880
담당자 : MR. JULIUS LIS
바이어 수입동향 : 가죽, 비닐 백, 핸드백, 지갑 등을 수입

○ 업체명 : JOSEPH & JOSEF IMPORTS INC.
주 소 : 240 VICEROY RD, UNIT 13, CONCORD, ON, CANADA L4K 3N9
전 화 : 1-905-738-5011
팩 스 : 1-905-738-6932
담당자 : MR. JOSEPH STRUL
바이어 수입동향 : 현재 중국, 인도산 핸드백, 지갑, 백팩 등을 수입. 한국산 경험은 있으며, 가격조건이 맞으면 관심을 가져보겠다고 함.

9. 안경테

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	60,616	53,780	66,093	100.00	100.00	100.00	22.89
이탈리아	15,607	14,592	16,555	25.75	27.13	25.05	13.45
일 본	11,960	10,328	12,320	19.73	19.20	18.64	19.30
한 국	10,883	8,628	11,349	17.95	16.04	17.17	31.54
홍 콩	4,942	5,203	7,398	8.15	9.68	11.19	42.18
중 국	2,303	2,750	4,199	3.80	5.11	6.35	52.71
미 국	3,823	3,519	3,748	6.31	6.54	5.67	6.52
독 일	3,818	3,054	3,192	6.30	5.68	4.83	4.54
프 랑 스	2,650	2,081	2,640	4.37	3.87	3.99	26.85
오스트리아	2,760	2,109	2,395	4.55	3.92	3.62	13.58
대 만	388	619	1,193	0.64	1.15	1.81	92.73

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 경기가 호전되면서 안경테 수요가 계속 증가하고 있는 추세로 향후 수년간 계속 동 추세를 유지할 것으로 전망함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 안경테는 이미 수많은 국내 수입상들이 취급하는 품목이며 한국산 안경테의 시장점유율이 점차 높아지면서 한국업계간의 경쟁이 심해지고 있어 자칫 필요이상의 경쟁이 수입단가를 낮추는 결과를 가져올 수 있음. 그러므로 기존의 한국산 거래처를 접촉하기보다 신규 바이어 발굴에 노력해야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : KING OPTICAL
주 소 : 1108 ST. JAMES ST., WINNEPEG,MANITOBA, CANADA R3H 0L2
전 화 : 1-204-982-3160
팩 스 : 1-204-982-3166
담당자 : MR. BOB GIESVRECHT

○ 업체명 : PERFECT OPTICAL
주 소 : 1265 AVE., DUCHARME, OUTREMONT,QUEBEC, CANADA H2V 1E6
전 화 : 1-514-274-9407
팩 스 : 1-514-270-6974
담당자 : MR. ADRIAN MAAS

○ 업체명 : WESTERN OPTICAL INC.
주 소 : 1625 CHABANEL ST.W., STE 300, MONTREAL QUEBEC,
CANADA H4N 2S7
전 화 : 1-514-383-8123
팩 스 : 1-514-383-7399
담당자 : MR. RODNEY ADAM SULITEANU

○ 업체명 : OPTIMAX INTERNATIONAL
주 소 : 6185 TOMKEN RD. #8, MISSISSAUGA, ON, CANADA L5T 1X6
전 화 : 1-905-670-4733
팩 스 : 1-905-795-8527
담당자 : MS. RENE PERTEET

10. 라면 및 국수류

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만, %)

국 가 명	금 액			수입시장점유율			증감률 (97/96)
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	
합 계	45,485	30,563	41,129	100.00	100.00	100.00	34.57
미 국	30,815	22,027	29,356	67.75	72.07	71.38	33.27
한 국	6,714	3,394	4,152	14.76	11.10	10.10	22.35
중 국	1,548	1,631	3,082	3.40	5.34	7.49	88.96
홍 콩	1,403	1,068	1,282	3.09	3.49	3.12	20.01
태 국	743	437	1,189	1.63	1.43	2.89	172.18
싱가포르	1,623	644	878	3.57	2.11	2.13	36.28
대 만	358	469	440	0.79	1.53	1.07	-5.99
일 본	100	185	225	0.22	0.61	0.55	21.43
이탈리아	206	133	188	0.45	0.43	0.46	41.79
말레이시아	1,898	484	186	4.17	1.58	0.45	-61.56

자료원 : 캐나다 통계국

나. 시장분석 및 전망

○ 아시안계는 물론 현지 백인들까지도 이제는 라면을 포함한 인스탄트 국수류의 인기가 날로 높아지고 있음. 따라서 향후 동 제품의 수입수요는 계속 증가할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국인뿐만 아니라 현지 백인과 타인종의 입맞에 맞는 라면을 개발하는데 투자가 필요함. 현지 유통마켓을 거래하는 대규모 수입상 발굴이 필요함.

○ 이미 시중 수퍼마켓은 물론 동네 편의점에서도 라면을 판매하고 있을 정도로 라면이 인기를 모으고 있으므로 적절한 광고를 통한 한국제품 선전이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PAN ASIA FOOD CO., LTD.
주 소 : 5606 TIMBERLAND BLVD., MISSISSAUGA,ON, CANADA L4W 2S4
전 화 : 1-905-624-0511
팩 스 : 1-905-624-2033
담당자 : MR. CHANG BOK LEE

○ 업체명 : KUMSUNG TRADE LTD.
주 소 : 356 EASTERN AVE., TORONTO, ON, CANADA M4M 1B8
전 화 : 1-416-461-0405
팩 스 : 1-416-461-4805
담당자 : MR. T. S. CHANG

○ 업체명 : SAMJIN INTERNATIONAL
주 소 : 71 RAILSIDE RD, TORONTO, ON, CANADA M3A 1B2
전 화 : 1-416-445-4065
팩 스 : 1-416-445-4158
담당자 : MR. TERRY KIM

○ 업체명 : UNIPRO DISTRIBUTORS CO.
주 소 : 890 MALKIN AVE, VANCOUVER, B.C., CANADA V6Z 2K6
전 화 : 1-604-251-5406
팩 스 : 1-604-251-2261
담당자 : MS. SUSAN LEUNG

○ 업체명 : BUFFO LTD.
주 소 : 1281 RUFUS DR., N., VANCOUVER, B.C., CANADA V7J 3L7
전 화 : 1-604-985-4915
팩 스 : 1-604-251-2261
담당자 : MR. PAVOL PALOVIC

아르헨티나

1. 플라스틱 사출성형기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
독 일	3,618,257	3,393,581 (-8)	6,666,828 (96)
이탈리아	2,892,591	4,949,581 (71)	3,290,294 (-34)
홍 콩	543,666	930,146 (71)	401,843 (-57)
한 국	210,894	214,764 (2)	631,485 (194)
총 계	15,408,246	15,806,318 (3)	20,218,754 (28)

나. 시장분석 및 전망

○ 의료보험 확대에 따른 의료 정기점검을 받는 소비자 수요가 증가함에 따라 일회용주사기, 약병 등 의료용기 수요도 증가하고 있으며 이를 생산하는 사출성형기 시장도 확대추세. 음료용 PET병 및 플라스틱 생활용품 제조용 사출성형기 수요도 증가

○ '98년 1월 1일부로 아르헨티나의 제조업 육성책의 일환으로 기계를 포함한 자본재의 수입관세를 평균 14%에서 6%로 대폭인하정책을 시행중에 있으므로 사출성형기계의 수입시장 규모도 확대될 전망

○ 의료용기, 음료용기의 지속 수요증가에 따른 시장 확대 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산의 경우 '97년에 이어 금년도에도 지속적으로 수출확대를 가능케 하기 위해서는 바이어들의 의견을 종합하면 우선 취약한 A/S의 강화(부품교체 용이 및 신속서비스)가 시급하고, 다음으로 선진국 수준의 FINANCING을 제공하기 위한 전대자금의 규모확대 및 조건완화(장기 저리)가 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ARGUL Y CIA S.A.
주 소 : JOAQUIN V. GONZALEZ 1458 (1879), QUILMES, PCIA. DE BS. AS., ARGENTINA
전 화 : 54-1-200-6023/3500
팩 스 : 54-1-200-7623
담당자 : MR. ARGUL (사장)

바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 200만불
- 수입선 : 독일, 미국
수입희망내역 : 일회용주사기 사출성형기 2대, 대당 4만불 수준

○ 업체명 : LOLENZON Y CIA
주 소 : PUJOL 883 (1405), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-431-9956 (팩스 겸용)
담당자 : MR. FERNANDO LOLENZON (사장)
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 150만불
- 수입선 : 독일, 미국
수입희망내역 : 약병 사출성형기 5대, 대당 2만불 수준

○ 업체명 : SAFED PLAST S.A.
주 소 : HERRERA 2314 (1273), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-303-1924
팩 스 : 54-1-303-2300
담당자 : MR. AMELIA EDDI (구매부장)
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 180만불
- 수입선 : 이태리, 한국(LG), 브라질
수입희망내역 : 플라스틱 사출성형기 5대, 대당 5만불 수준

○ 업체명 : STASIO PLAST S.A.
주 소 : CALLE 97 N. 2825 (1650), SAN MARTIN, PCIA. DE BS. AS., ARGENTINA
전 화 : 54-1-752-7872 (팩스 겸용)
담당자 : MR. RICARDO GAWEL (구매담당)
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 100만불
- 수입선 : 독일, 브라질
수입희망내역 : 일회용주사기 사출성형기 3대, 대당 3만불 수준

○ 업체명 : EMEPLAS S.R.L.
주 소 : AV. PTE. S. PERON 3358 (1644), VICTORIA, PCIA. DE BS. AS., ARGENTINA
전 화 : 54-1-746-3903 (팩스 겸용)
담당자 : MR. IGLESIAS MANUEL (구매담당)
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 200만불
- 수입선 : 독일, 이태리
수입희망내역 : 일회용주사기 사출성형기 3대, 대당 5만불 수준

2. 외과용 가위

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
미 국	6,239,037	6,213,668 (-1)	7,800,047 (26)
브 라 질	1,263,253	1,131,699 (-10)	1,265,992 (12)
독 일	945,235	1,012,831 (7)	840,900 (-17)
이탈리아	2,034,558	815,689 (-60)	4,427,448 (443)
프 랑 스	149,196	723,108 (385)	1,493,304 (107)
총 계	13,384,409	13,025,905 (-3)	21,607,080 (66)

나. 시장분석 및 전망

○ 의료보험 확대 및 병원신축 붐, 고실업율에 기인한 각종 범죄사건 증가, 차량대수 증가에 따른 교통사고 발생률 증가 등 복합적 요인에 의해 의료용 기기의 수요 증가추세

○ 작년에 이어 금년에도 각종 범죄 및 교통사고 사상자수가 증가추세에 있어 특히 수술용 외과용 가위의 수요가 증가되고 있고, 또한 병원 신축붐이 지속되고 있으며 의료보험도 확대추세에 있어 시장규모가 더욱 확대될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지 시장은 고급품의 경우 미국과 유럽산이 주도하고 있고 중저가품의 경우는 브라질을 비롯하여 체코, 파키스탄에서도 수입되고 있는 실정. 우리 한국산의 경우는 최근의 원화 평가절하에 기인한 가격경쟁력을 무기로 철저하게 일반치료용 가위와 수술용 가위의 중급품 시장을 타켓 시장으로 공략한다면 시장진출이 가능할 것으로 전망됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : EDUARDO DELUCA S.A.C.I.
주 소 : AV. CORDOBA 2428 (1120), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-961-3002
팩 스 : 54-1-962-8115
담당자 : MR. EDUARDO
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 130만불
- 수입선 : 미국, 독일
수입희망내역 : 일반치료용 가위 5,000세트

○ 업체명 : PROPATO UNOS S.A.I.C.
주 소 : RODRIGUES 2045 (1676), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-757-7869 (팩스 겸용)
담당자 : MR. RICARDO DIAZ
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 100만불
- 수입선 : 이태리, 프랑스
수입희망내역 : 수술용 가위 500세트

○ 업체명 : EDALUA S.A.
주 소 : AV. CORDOBA 2218(1120), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-951-2485
팩 스 : 54-1-951-3498
담당자 : MR. GABRIEL MARTINEZ
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 150만불
- 수입선 : 독일, 미국, 브라질
수입희망내역 : 일반치료용 가위 500 세트

○ 업체명 : CIRIGIA LLERENA S.R.L.
주 소 : AV. RIVADAVIA 2868 4P D (1203), BUENOS AIRESE
ARGENTINA
전 화 : 54-1-954-5248/9(팩스 겸용)
담당자 : PURCHASING DEPT.
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 180만불
- 수입선 : 독일, 미국
수입희망내역 : METCHEMBAUM 가위 500세트

○ 업체명 : LOMBARDOZZI G.E.
주 소 : S. RUGGERIERI 2880 (1425), BUENOS AIRES, ARGENTINA
DE BS. AS., ARGENTINA
전 화 : 54-1-803-9070 (팩스 겸용)
담당자 : PURCHSING DEPT.
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 150만불
- 수입선 : 독일, 이태리
수입희망내역 : 수술용 가위 1,000세트

3.일회용 주사기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
한 국	1,038,207	1,009,842 (-3)	1,508,110 (49)
중 국	400,244	492,451 (23)	1,006,834 (104)
미 국	370,455	713,504 (93)	934,559 (31)
독 일	21,350	523,378 (2351)	480,639 (-8)
우루과이	16,737	413,494 (2371)	250,338 (-39)
총 계	2,608,246	3,740,687 (43)	5,387,159 (44)

나. 시장분석 및 전망

○ 의료보험 확대에 따른 의료정기점검을 받는 소비자 수요가 급증함에 따라 일회용 주사기 수요도 증가추세

○ 의료보험 확대 추세 및 병원신축붐이 금년도에도 지속될 것으로 전망되어 일회용 주사기 시장도 계속 확대될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산의 경우 '95년부터 현재까지 현지 시장점유율 1위를 기록중에 있는데, 최대경쟁국인 중국과의 경쟁에서 지속 시장점유율을 유지 또는 확대하기 위해서는 디자인 다양화를 통한 신모델 개발, 불량률 저하 및 철저한 납기 준수

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SAMEX S.A.
주 소 : AV. L.N. ALEM 424 P5OF 501 (1003), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-312-7657(팩스 겸용)
담당자 : MR. ALBERTO GOMEZ
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 70만불
- 수입선 : 한국, 중국
수입희망내역 : 일회용주사기 5만개

○ 업체명 : PROPATOS HNOS.
주 소 : AV. RODRIGUEZ PENA 2045 (1676), SANTOS LUGARES, PCIA. DE BS. AS., ARGENTINA
전 화 : 54-1-757-9064
팩 스 : 54-1-757-0279
담당자 : MR. PABLO GOMEZ GANDIDI
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 50만불
- 수입선 : 미국, 우루과이
수입희망내역 : 플라스틱 일회용 주사기 2만개

○ 업체명 : CASA PIRO S.A.
주 소 : USPALLATA 3074 (1437), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-912-4324/0080
팩 스 : 54-1-912-6761
담당자 : MR. HECTOR PIQUERAS
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 70만불
- 수입선 : 한국, 독일
수입희망내역 : 플라스틱 일회용 주사기 2만개

○ 업체명 : INTEREX
주 소 : MARIANO MORENO 407, LA LUCIA, PCIA. DE BS. AS., ARGENTINA
전 화 : 54-1-794-4356
팩 스 :54-1-799-2682
담당자 : MR. INGRID PRIETO
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 50만불
- 수입선 : 독일, 미국, 우루과이
수입희망내역 : 일회용주사기 2만대 수준

○ 업체명 : SEISME
주 소 : ALMIRANTE BROWN N. 2852 (1752), LOMAS DEL MIRADOR, ARGENTINA
전 화 : 54-1-655-1167/1297(팩스 겸용)
담당자 : MR. MIGUEL ANGEL NAVIA
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 60만불
- 수입선 : 중국, 우루과이
수입희망내역 : 일회용주사기 1만대

4. 모조장신구

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
미 국	1,459,811	1,375,239 (-6)	1,233,586 (-10)
브 라 질	184,647	454,014 (145)	899,336 (98)
영국(홍콩 포함)	408,138	376,384 (-8)	537,717 (43)
이탈리아	255,939	234,792 (-8)	257,914 (10)
한 국	104,722	109,463 (5)	77,952 (-29)
총 계	3,219,456	3,143,361 (-2)	3,805,011 (21)

나. 시장분석 및 전망

○ 학생층 및 청소년층의 유행심리의 영향으로 각종 반지, 목걸이류 및 패션 악세사리 수요 증가. 또한 유아용 귀걸이, 남성용 귀걸이, 남성용 패션 악세사리 증가 등 소비층이 확대 경향

○ 시내중심으로 패션 액세서리 전문 판매상점이 증가 추세. '98년 들어서는 시내중심가뿐만 아니라 변두리쪽으로도 패션 악세사리 전문 판매점이 증가 추세에 있고, 유행기간이 짧아진 각종 아이디어성 상품의 증가로 중저가 위주의 모조 장신구 시장이 확대될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지 유행 동향을 보면 '97년 후반부터 연보라, 하늘색, 투명색 등의 파스텔톤의 색상이 유행이고, 무늬는 인디언풍의 토속적인 문양, 재료는 은제품이 유행하고 있고, 학생들 사이에서는 집게형 머리핀이 대유행인 바, 현지 유행패턴에 맞는 상품을 제작해 소량 다품종 판매하는 마케팅 활동을 전개하는 것이 바람직함.

○ 현지 바이어와의 소량거래일지라도 성실하게 납기를 맞추는 자세를 보이면 다품종으로 주문량을 늘리는 사례가 많음을 참고바람.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ALEXANDER
주 소 : FRENCH 3543 (1425), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-801-4096
팩 스 : 54-1-812-2936
담당자 : MS. MARISA ALEXANDER

바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 50만불
- 수입선 : 미국, 한국, 중국
수입희망내역 : 각종 패션 악세사리류

○ 업체명 : ALDA
주 소 : AV. CABILDO 1537 (1428), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-787-2288(팩스 겸용)
담당자 : MR. CARLOS GROISMAN
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 50만불
- 수입선 : 이태리, 브라질
수입희망내역 : 금속제 반지, 목걸이류

○ 업체명 : BENNO BAMBERGER
주 소 : PROMOTEO 3177 (1529), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-542-8220
팩 스 : 54-1-541-8758
담당자 : MR. RICARDO CHAB
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 50만불
- 수입선 : 미국, 브라질
수입희망내역 : 각종 패션 악세사리류

○ 업체명 : CASA PIZZUTO JOYAS
주 소 : LIBERTAD 243 LOC. 29 (1012), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-382-9518
팩 스 : 54-1-382-2426
담당자 : MR. EDIGIO PIZZUTI
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 60만불
- 수입선 : 브라질, 미국
수입희망내역 : 금속제 반지, 목걸이, 팔찌류

○ 업체명 : ROWI ARGENTINA S.A.
주 소 : LIBERTAD 359 PB A (1012), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-641-0869
팩 스 : 54-1-382-7976
담당자 : MR. HECTOR S. ANDINEGNI
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 50만불
- 수입선 : 이태리, 홍콩
수입희망내역 : 각종 패션 악세사리류

5. 냉장고용 컴프레서

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
브 라 질	32,742,397	28,638,370 (-13)	37,793,307 (32)
미 국	4,211,558	5,870,329 (39)	16,884,692 (188)
한 국	531,763	2,991,904 (463)	5,059,891 (69)
총 계	44,242,191	42,909,143 (-3)	68,875,180 (61)

나. 시장분석 및 전망

○ 가정용 냉장고 수요가 꾸준히 증가했고 대도시 근교의 식품냉동업체 및 하이퍼마켓 증가로 규모가 큰 냉장.냉동고 수요가 증가함에 따라 제조용 및 수리용도의 컴프레서 수요도 증가 추세.

○ 금년도에는 여타산업에 비해 식품산업과 물류유통업은 안정적 성장추세가 전망되고 있어 냉장.냉동고용 컴프레서 수요도 증가세를 보일 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 고급품질로 시장공략을 해왔던 미국산이 세계적인 경기침체 예상으로 가격인하 정책을 쓸 것으로 전망되고 경쟁국인 브라질도 상황이 같아 한국산과 치열한 가격인하 경쟁을 벌일 것으로 예상되는바, 한국산에 대한 이미지 홍보강화 및 시장점유율에 걸맞는 철저한 A/S체제를 갖춘다면 시장확대가 가능할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : B.G.H. S.A.
주 소 : BRASIL 731 (1157), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-309-2138
팩 스 : 54-1-307-7713
담당자 : MR. RAUL SOZA
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 100만불
- 수입선 : 한국
수입희망내역 : 일반가정 냉장고용 컴프레서 500개

○ 업체명 : FRIMENTAL S.A.
주 소 : BATLE ORDENEZ 3436 (2000), ROSARIO, SANTA FE, ARGENTINA

전　화 : 54-41-611696(팩스 겸용)
담당자 : MR. OLMEDO
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 200만불
- 수입선 : 브라질
수입희망내역 : 산업용 냉동고 컴프레서 50대

○ 업체명 : NOBLEX ARGENTINA S.A.
주　소 : PALESTINA 980, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전　화 : 54-1-862-6057(팩스 겸용)
담당자 : MR. ARMANDO PLA
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 150만불
- 수입선 : 한국(대우전자 협력 파트너), 홍콩
수입희망내역 : 일반가정 냉장.냉동고 컴프레서 1,000대

○ 업체명 : NEWSAN S.A.
주　소 : ROQUE PEREZ 3650 (1430), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전　화 : 54-1-545-5100
팩　스 : 54-1-545-6008(교환 380번)
담당자 : MR. GARCIELA PASTORINO
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 200만불
- 수입선 : 브라질, 일본
수입희망내역 : 가정용 냉장고 컴프레서 500대

○ 업체명 : FRIBE S.A.
주　소 : AV. CHICLANA Y CERRITO (1766), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전　화 : 54-1-652-5204
팩　스 : 54-1-652-1321
담당자 : MR. TABELLA
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 200만불
- 수입선 : 브라질, 일본
수입희망내역 : 일반가정 냉장고용 컴프레서 1,000대

6. 램 프

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
독 일	10,200,256	9,444,682 (-7)	13,428,552 (42)
브 라 질	6,988,301	5,459,610 (-22)	5,694,240 (4)
네델란드	3,874,947	4,843,684 (25)	5,037,840 (4)
미 국	2,758,827	4,483,316 (62)	4,810,320 (7)
칠 레	2,532,486	3,088,398 (22)	2,798,292 (-9)
중 국	884,146	749,277 (-15)	1,086,060 (45)
한 국	427,455	440,675 (3)	735,204 (69)
총 계	33,876,466	34,924,192 (3)	42,603,492 (22)

나. 시장분석 및 전망

○ 유럽식 조명문화를 가지고 있는 아르헨티나는 백열등과 할로겐 램프의 수요가 전통적으로 많고 최근에는 경기침체 예상에 따라 절전효과를 거둘 수 있는 형광램프에 대한 수요도 증가했음.

○ 정부의 제조업 육성정책에 따라 산업용(공장용) 형광램프 수요가 지속적으로 증가할 것으로 예상되며 또한 유통업의 경쟁이 가열되면서 상점, 하이퍼마켓 등의 상품진열에 신경을 많이 쓰는 추세라 할로겐 램프의 수요도 증가 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 일반 백열등 보다는 형광램프와 할로겐 램프 구매수요가 증가하고 있기 때문에 동제품 위주로 시장을 공략하고 경쟁국인 중국, 브라질, 칠레 제품에 비해서 최근 원화가치 하락으로 가격경쟁력이 보강되었으므로 디자인면에서 신경써서 다양한 제품을 선보이면 현지 시장 확대가 가능할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : TODO EN ILUMINACION S.R.L.
주 소 : AV. URUGUAY 363 (1015), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-375-1037
팩 스 : 54-1-325-5688
담당자 : MR. MARCELO PAULINI
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 100만불

- 수입선 : 독일, 칠레
수입희망내역 : 할로겐 램프, 형광램프

○ 업체명 : LAMPARAS DILAM S.A.
주 소 : MONTENEGRO 153/55 (1427), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-855-9736/8740
팩 스 : 54-1-856-5595/857-1548
담당자 : MR. ORTEGA
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 100만불
- 수입선 : 독일, 브라질
수입희망내역 : 할로겐 램프, 형광램프

○ 업체명 : CAMINPORT S.R.L.
주 소 : 24 DE SEPTIEMBRE 2447 (2000), ROSARIO, SANTA FE, ARGENTINA
전 화 : 54-41-318717/318494
팩 스 : 54-41-314735
담당자 : MR. CARLOS ALLERME
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 100만불
- 수입선 : 미국, 중국, 칠레
수입희망내역 : 백열등, 할로겐 램프

○ 업체명 : CANDIL ILUMINACION
주 소 : AV. GAONA 2400, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-582-5545
팩 스 : 54-1-584-3800
담당자 : MR. JORGE MILENI
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 80만불
- 수입선 : 중국, 홍콩
수입희망내역 : 할로겐 램프, 형광램프

○ 업체명 : MODULOR S.A.
주 소 : PARAGUAY 789, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-312-8486/8487
팩 스 : 54-1-312-8489
담당자 : MR. VARONES
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 80만불
- 수입선 : 독일, 미국
수입희망내역 : 형광램프, 백열등

7. 형광등 안정기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
스 페 인	1,955,862	2,957,052 (51)	3,353,355 (13)
네델란드	342,284	760,487 (122)	867,805 (14)
브 라 질	150,509	705,148 (369)	924,703 (31)
독 일	400,352	583,752 (46)	930,298 (59)
중 국	85,612	405,239 (373)	545,160 (35)
한 국	38,764	7,807 (-80)	61,982 (694)
총 계	3,513,910	6,216,043 (77)	7,765,143 (25)

나. 시장분석 및 전망

○ 아르헨티나 정부의 제조업 육성정책으로 인한 산업용(공장용) 형광등 수요증가에 따라 형광등 안정기 수요도 함께 증가. 일반 가정 및 상점에서도 절전용 형광등 사용이 늘어남에 따른 형광등 안정기 수요 확대 경향.

○ 아르헨티나 정부는 제조업 육성정책을 최우선으로 전개하고 있어 산업현장의 형광등 수요증가가 지속될 것으로 전망되어 안정기 시장도 꾸준히 성장할 것으로 전망됨. '98년들어 경기침제 영향을 반영해 절전형 형광등 수요가 증가 추세에 있어 안정기 수요도 지속 확대될 전망.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지 시장의 경우 유럽산이 PHILIPS 등 유명브랜드를 내세워 시장을 선도하고 있고 아르헨티나 국산 WAMCO와 ITALAVIA 등도 판매가 잘 되는 상황이나 다소 비싼 단점이 있기 때문에 목표시장을 중저가 품목에 맞춰 시장을 공략하여 시장 점유율을 확대해 나가는 것이 유리할 것으로 판단됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ITALVIA SACIF
주 소 : CAP. DEVILA 3545, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-545-6770
팩 스 : 54-1-209-1139
담당자 : MR. VARONES
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 50만불

- 수입선 : 네덜란드
수입희망내역 : 형광등 안정기

○ 업체명 : WAMCO
주 소 : CUENCA 5121, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-574-0505
팩 스 : 54-1-545-3886
담당자 : MR. MARCELO PAULINI
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 50만불
- 수입선 : 스페인, 네덜란드
수입희망내역 : 형광등 및 안정기

○ 업체명 : LUXSA S.A.
주 소 : ECUADOR 688, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-208-1576
팩 스 : 54-1-208-1498
담당자 : MR. ORTEGA
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 40만불
- 수입선 : 브라질
수입희망내역 : 형광등 안정기

○ 업체명 : A. NOGUERA
주 소 : SAN MARTIN 551, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-393-4317 (팩스 겸용)
담당자 : MS. ANDREA NOGUERIA
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 60만불
- 수입선 : 브라질, 중국
수입희망내역 : 형광등 안정기

○ 업체명 : ENVINA S.A.
주 소 : B. MITRA 1225, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-373-6662(팩스 겸용)
담당자 : MS. JORELINA MILESI
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 50만불
- 수입선 : 스페인
수입희망내역 : 형광등 안정기

8. 편직기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
이탈리아	1,323,726	2,084,562 (57)	2,520,628 (21)
독 일	-	501,571 (-)	568,161 (13)
베네수엘라	-	374,886 (-)	363,176 (-3)
한 국	588,528	289,246 (-51)	453,442 (57)
미 국	115,676	219,163 (89)	10,909 (-95)
총 계	2,130,859	3,661,184 (72)	4,508,724 (23)

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 점차 섬유업종의 경기가 되살아 나는 추세이고, 정부의 제조업 육성정책에 따라 기계 등 자본재 수입관세를 대폭 인하하는 추세임.

○ '98년도의 경우 세계적인 경기침체가 예상되고 있어 섬유업종도 다소 경기가 침체될 가능성이 있으나 섬유업체들이 노후된 섬유기계를 교체하는 경향이 높아 수요는 지속될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지에서 한국산 편직기 주수요자인 한국 교포업계의 경기가 되살아나는 추세에 있고, 섬유업계에 종사하는 유태인들도 한국산 편직기를 사용하는 비율이 증가하고 있어 고장율을 줄이고 부품교체를 용이하게 하는 A/S체제를 철저히 한다면 시장확대가 가능할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PIBRO S.A.
주 소 : RAMIEREZ DE VELASCO 1530 (1414), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-854-1295
팩 스 : 54-1-857-0517
담당자 : MR. MARCOS JOSELEVICH
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 60만불
- 수입선 : 독일
수입희망내역 : 편직기

○ 업체명 : TEXMAQ S.R.L.
주 소 : HUBAC 5563 (1439), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-635-0977
팩 스 : 54-1-635-6715
담당자 : MR. ALBERTO CALAZ
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 50만불
- 수입선 : 이탈리아
수입희망내역 : 편직기 및 부품

○ 업체명 : CASA RUERE
주 소 : OLAZABAL 5647, BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-521-7381/3907
팩 스 : 54-1-521-8881
담당자 : MR. EDUARDO DE PHILIPIS
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 50만불
- 수입선 : 일본
수입희망내역 : 편직기 및 부품

○ 업체명 : UNITEX
주 소 : AV. SANTA FE 882, FLOOR 4C (1059), BUENOS, ARGENTINA
전 화 : 54-1-314-4158/6380 (팩스 겸용)
담당자 : MR. GERARDO HEYMAN
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 50만불
- 수입선 : 프랑스, 이탈리아
수입희망내역 : 편직기

9. 농업용 트랙터

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
브 라 질	11,800,116	14,230,332 (21)	43,747,146 (207)
러 시 아	573,781	746,364 (30)	31,430 (-96)
미 국	381,859	419,280 (10)	1,618,960 (286)
프 랑 스	17,608	185,790 (955)	1,109,474 (497)
총 계	14,757,266	16,004,321 (8)	48,715,340 (204)

주 : 미국, 독일 등 유명브랜드 제품 대부분이 브라질에 생산되어 수입되고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 아르헨티나 주력산업인 농업의 생산성 향상을 위해 농업용 다용도 트랙터 사용증가 추세 및 노후된 농업장비 교체 추세

○ 아르헨티나는 주력산업인 농업에 대한 정부지원이 정책의 우선순위에 있고 농업현대화, 기계화, 현대장비 교체화 작업이 금년도에도 지속될 것으로 보여 수요가 확대될 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지 시장의 경우 한국의 소형 마력의 트랙터는 적합하지 않고 마력수가 큰 40~100HP (마력)의 트랙터를 수출용으로 제작하여 현지시장에 진출한다면 시장진출이 가능할 것으로 보임.

○ 바이어의 평가에 의하면 한국산은 아직까지 인지도가 낮고 FINANCING 조건이 까다롭고 수혜폭도 좁으며 사후관리(A/S)의 신뢰도가 낮다고 하는바, 동사항이 개선이 수출확대의 방안이 될 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : FABRICA DE IMPLEMENTOS AGRICOLAS
주 소 : HORTIGUERA 1882 (1906), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-323-1085(팩스 겸용)
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 200만불
- 수입선 : 브라질
수입희망내역 : 농업용 트랙터

○ 업체명 : ARGENTAGBO S.R.L.
주 소 : PERU 1133 (1068), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-361-1022(팩스 겸용)
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 150만불
- 수입선 : 브라질, 미국
수입희망내역 : 농업용 트랙터

○ 업체명 : INTERMAC S.A.
주 소 : BELGRANO 809 PISO 9 (1032), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-343-7987(팩스 겸용)
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 100만불
- 수입선 : 브라질
수입희망내역 : 농업용 트랙터, 쇄토기류

○ 업체명 : DEUTZ ARGENTINA S.A.
주 소 : V. GOMEZ 577 (1706), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-483-3201/09
팩 스 : 54-1-483-3237
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 500만불
- 수입선 : 브라질
수입희망내역 : 농업용 트랙터, 쇄토기류

○ 업체명 : VALTRA TRACTORES
주 소 : URUGUAY 4798 (1642), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-719-6072/76
팩 스 : 54-1-719-5335
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 200만불
- 수입선 : 브라질
수입희망내역 : 농업용 트랙터, 농업용 물펌프

10. 자동차 타이어

가. 최근 수입동향

(단위 : US$, %)

국 가 명	1995	1996(증감률)	1997(증감률)
브 라 질	4,499,000	10,505,000 (133)	15,736,500 (50)
프 랑 스	416,000	5,975,000 (133)	6,675,000 (12)
네델란드	7,052,000	5,732,000 (-19)	5,882,000 (3)
미 국	2,772,000	3,182,000 (15)	3,330,000 (5)
칠 레	4,746,000	2,029,000 (-57)	2,121,000 (5)
한 국	892,000	1,082,000 (21)	1,212,000 (12)
총 계	21,671,000	36,204,000 (67)	45,732,000 (26)

나. 시장분석 및 전망

○ 아르헨티나 차량대수의 증가 및 자동차여행의 증가추세로 인한 타이어 수요 확대추세

○ 수입차량 가격의 전반적인 인하 및 자동차 할부판매 확대추세에 기인한 지속적인 자동차 수요의 증가로 자동차 타이어 수요도 금년도에 지속 증가전망

○ '98년에도 주말 및 휴가시 자동차 여행이 계속 증가추세에 있어 자동차용 타이어 수요도 확대될 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 최근의 원화의 환율변동으로 인한 가격경쟁력 보강으로 유명브랜드와의 경쟁에서 유리한 상황이 조성되었는바 국내 유명 브랜드의 현지 지사 또는 현지법인을 설립하여 현지 시장을 공략한다면 수출확대가 가능할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : FIGUER S.A.
주 소 : R. ESCALADA DE SAN MARTIN 643 (1416), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-581-2995(팩스 겸용)
담당자 : MR. ALEJANDRO M. ZELCER
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 200만불
- 수입선 : 브라질, 네덜란드
수입희망내역 : 자동차용 타이어

○ 업체명 : GUERIA DEL CENTRO
주 소 : 9 DE JULIO 235 (9100), TRELEW, CHUBUT, ARGENTINA
전 화 : 54-965-208483(팩스 겸용)
담당자 : MR. RAFAEL ANTONIO GONZALEZ
바이어 수입동향
- 연간 수입액 : 150만불
- 수입선 : 브라질, 칠레
수입희망내역 : 자동차용 타이어

○ 업체명 : FAIPER S.R.L.
주 소 : AV. J.M. MORENO (1424), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-921-1274/2260
팩 스 : 54-1-922-7470
담당자 : MR. CLAUDIO BALASANIAN
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 120만불
- 수입선 : 브라질, 미국, 프랑스
수입희망내역 : 자동차 타이어

○ 업체명 : EUROGOMA SACIFI
주 소 : ING. HUERGO 861 (1107), BUENOS AIRES, ARGENTINA
전 화 : 54-1-331-9792
팩 스 : 54-1-331-2163
담당자 : MR. EDUARDO LAROCCA
바이어 수입동향
- 연간 수입금액 : 100만불
- 수입선 : 브라질, 미국
수입희망내역 : 자동차 타이어

중동·아프리카 시장

이 집 트

사우디아라비아

아랍에미리트

이 스 라 엘

남아프리카공화국

이 집 트

1. 폴리에틸렌

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
사우디아라비아	75,120	77,065	87,417 (13.4)	42.4
미 국	18,430	11,894	28,921 (143.2)	14.0
독 일	2,837	1,796	4,113 (129.0)	2.0
벨 기 에	5,819	7,329	6,984 (-4.7)	3.4
스 페 인	4,453	6,667	2,465 (-63.0)	1.2
한 국	-	1,197	15,306	7.4
합 계	150,889	169,441	206,066 (21.6)	100.0

자료원 : 통계청
주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 이집트는 연간 90만 M.T의 플라스틱렌진을 소비하고 있는 것으로 알려지고 있는데 이중 폴리에틸렌 소비량이 약 33%인 30만 M.T에 달하고 있음.

○ 지난 96년 말 '97년 들어서부터 정부차원의 대규모의 프로젝트들이 추진되면서 P.E에 대한 수요도 덩달아 두자리수의 신장세를 지속적으로 보이고 있는데 이러한 신장세는 현재 영국의 PETROLEUM 회사와의 라이센스계약하에 ALEXANDRIA에 건설중인 12만 M.T규모의 공장이 완공되는 2002년 까지는 지속될 것으로 전문가들은 내다 보고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이집트에서 사용되고 있는 P.E의 약 80%가 농업용 Film이나 Injection Molding분야이기 때문에 동 분야로의 진출이 필요할 것으로 보이며, 또한 Geo-Membrane Texture가 현재 추진되고 있는 대형프로젝트와 연관성이 보다 많은 유망한 분야로 간주되고 있음.

○ 현재 P.E분야에 종사하고 있는 현지 업체만도 300개사에 달하고 있는 것으로 알려지고 있는데 이중 약 1/4가량은 정부 Tender 베이스 거래에 관여를 하고 있어 유력에이전트 선정을 통한 입찰참여도 대이집트진출의 주효 수단이 되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : International Commercial Agencies
주　　소 : POB:227 Heliopolis Cairo
전　　화 : 202-4039769
팩　　스 : 202-2632896
담 당 자 : Mr.Adel Girgis
주수입국 : Italy (EVC)
연수입액 : 20만~30만불

○ 업 체 명 : Arab Engineering & Distribution
주　　소 : POB: 901, Cairo
전　　화 : 202-354-5432
팩　　스 : 202-355-4801
담 당 자 : Mr.Amin marei(G.M)
주수입국 : USA
연수입액 : 50만~80만불

○ 업 체 명 : Technical Services Co.
주　　소 : 10, Soliman Abaza st.Mohandessin Cairo
전　　화 : 202-3612968
팩　　스 : 202-3612968
담 당 자 : Mr.Ayman Alam Eldin

○ 업 체 명 : Technicia
주　　소 : POB:603 CAIRO
전　　화 : 202-3559589
팩　　스 : 202-3559141
담 당 자 : Mr.Samia Fanous
주수입국 : Belgium, Spain ,USA
연수입액 : 30만~50만불

○ 업 체 명 : E.T.O.
주　　소 : 33 obet El-Hawaa st. Shoubra Cairo
전　　화 : 202-2368128
팩　　스 : 202-2368128
담 당 자 : Mrs.Magda Youssef
비　　고 : PE 수입 희망(HDPE 100톤)

2. 다이아몬드 톱날

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
독 일	467.6	622.6	998.8 (60.4)	32
중 국	478.8	420.8	639.9 (52.1)	20
이탈리아	491.6	236.2	199.7 (-15.5)	6
미 국	173.6	262.4	217.3 (-17.2)	7
슬로베니아	299.2	130.8	148.4 (13.5)	4
일 본	523.2	80.6	25.0 (-69.0)	-
한 국	3.9	-	0.2	-
합 계	3,013.1	2,796	3,100.4 (10.9)	100.0

자료원 : 통계청

주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ '97년말 현재 이집트의 다이아몬드톱날의 수입실적은 공식통계상으로 약 310만불로 작년대비 약 10.9%가 증가되었는데 이는 정부차원에서 추진되고 있는 각종 토지개간사업이나 도로건설, 신흥관광단지 조성 등 최근 활발히 추진되고 있는 각종 건설공사에 주로 기인되고 있음.

○ 이집트에서 사용되고 있는 다이아몬드톱날의 주사용 용도는 대부분이 건설용이나 스톤 절단용인데 특히 이집트는 Marble과 Granite 매장량이 풍부하기 때문에 이를 가공하여 일부는 자체 내수로 일부는 인근 중동. 아프리카로 직접 수출도 하고 있음.

○ 이집트 석재산업은 풍부한 자원에도 불구, 가공기술이 조악하여 그동안 발전 한계가 있었으나 최근들어 가공기술이 점차 발달하면서 이를 수출산업화로 연계, 관련 가공기자재에 대한 수요가 날로 확장추세에 있으며 특히 제 4차 경제개발계획의 원년인 지난 '97년부터 각종 도로공사 및 건설공사 등이 야심차게 추진되고 있어 향후 5년간은 두자리수의 수입신장세가 지속될 전망임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산은 아직 진출역사가 짧아 브랜드이미지가 아직 정착이 안된 상황이지만 아직 늦지 않은 상황이며, 보다 많이 수요로 되고 있는 대형 치수분야로 본격적인 진출을 시도해야 할 것으로 보임. 특히 다이아몬드톱날은 품목의 특성상 사전 샘플테스트를 필히 받아야 하는 시장 여건상 샘플송부에 인색하지 않아야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Zahran Co.
주　　소 : 56 A El-Sayeda Eisha st .Cairo
전　　화 : 202-5107003
팩　　스 : 202-5127009
담 당 자 : Mr.Hassan Zahran
주수입국 : Spain(Solga) and Korea
연수입액 : 10~15만불

○ 업 체 명 : Golden Marble
주　　소 : 1, Ahmed Maher st. Cairo
전　　화 : 202-5105495
팩　　스 : 202-5118244
담 당 자 : Mr.Samir Aziz
주수입국 : Italy(ital diamond)
연수입액 : 10~20만불

○ 업 체 명 : Balsam Trade
주　　소 : 38, Dr. Mohamed El-Bakly st. Cairo
전　　화 : 202-2400659
팩　　스 : 202-2400659
담 당 자 : Mr.Mohamed Shehata
주수입국 : Korea, Germany(Winter)
연수입액 : 15~20만불

○ 업 체 명 : El-Hany Eng. & Trading
주　　소 : POB:5634 Heliopolis West Cairo
전　　화 : 202-2603526
팩　　스 : 202-2635763
담 당 자 : Mr.Hany Kallini
주수입국 : China & Korea
연수입액 : 10~15만불

3. 플라스틱사출성형기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
이탈리아	1,375	1,376	5,324 (286.9)	40.7
독 일	2,767	6,844	2,631 (-61.6)	20.1
미 국	531	161	1,916	14.6
대 만	915	778	1,448 (86.1)	11.1
오스트리아	1,126	276	110 (-60.1)	1.0
한 국	122	416	-	-
합 계	6,714	11,796	13,096 (11.0)	100.0

자료원 : 통계청
주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 이집트통계청에 공식집계된 플라스틱사출성형기의 '97년기준 총수입량은 약 1,300만불로 전년대비 11%의 신장세를 보이고 있는데 이는 최근 정부의 산업화촉진 및 수출산업화육성정책에 힘입어 플라스틱제품 및 사출성형기에 대한 수요가 꾸준히 증가하고 있는데 주로 기인.

○ 플라스틱제품에 대한 수요는 크게 신제품에 대한 수요와 중고제품 수요로 양분해 볼 수 있는데 신제품의 경우 규모가 크고 가격이 고가인 관계로 주로 중고제품이 선호되고 있으며, 특히 지난 '96년 독일로부터 도입된 중고산제품이 그 성과가 인정되면서 중고산에 대한 수요가 활기를 띄기 시작하였으며 지난 '97년에는 이태리로 부터 많은 량의 중고가 수입되었으며 미국으로부터는 미 원조자금과 연계한 신규제품 수입이 다량 이루어졌음.

○ 이집트는 기본적으로 인구가 6천2백만명에 이르고 매년 2.3%의 증가속도를 보이고 있기 때문에 플라스틱 제품에 대한 수요가 아주 많은 실정이며, 이로 인해 플라스틱사출기에 대한 수요도 지속적인 증가추세를 보일 것으로 전망되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이집트 플라스틱사출성형기시장은 가격이 우선시 되는 시장으로 총 시장 수요의 80% 가량을 값싼 중고산제품에 의해 충당되고 있어 중고품분야로의 각별한 진출대책이 필요할 것으로 보임.

○ 특히 이집트 플라스틱제품관련 시장은 타 산업분야에 비해 비교적 크고 발달된 산업인 관계로 인해 매년 거대규모로 개최되고 있는 카이로종합박람회외에 플라스틱 전문박람회가 개최되고 있는 바, 동 박람회 참가를 통해 제품 성가를 인지시키는 직접적인 마케팅전략이 필요하며 또한 기계류의 속성상 가장 중요한 제품의 지속적인 유지보수를 위한 부품 적기공급 및 현지 직원교육등 A/S망 확충이 가장 절실히 요구되고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Medgenco Int'l
주　　소 : 13,Bustan st. Cairo
전　　화 : 202-3933550
팩　　스 : 202-3928487
담 당 자 : Mr.Mohamed El-Kaissy
주수입국 : Germany
연수입액 : 2~2.5백만불
비　　고 : interested in M/C of capa. 100 to 1000 tons .

○ 업 체 명 : Islamic Co. For Trade & Plastic Products
주　　소 : 8, El-Khalifa El-Maamoun st. Cairo
전　　화 : 202-4532056
팩　　스 : 202-2358140
담 당 자 : Mr.Sayed Morsi
주수입국 : Taiwan(Lien Fa)
연수입액 : 40만~100만불
비　　고 : plastic machinery of all capacities.

○ 업 체 명 : Enginering Plastics Co.
주　　소 : 4 Marpuf st., Down Town Cairo Egypt.
전　　화 : 2011-210-6976
팩　　스 : 2011-336-157
담 당 자 : Mr.Hussein Marei
주수입국 : Korea, Germany
연수입액 : 50~100만불

4. CC-TV

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
일 본	34.1	259.8	731.8 (181.7)	16.4
영 국	193.1	150.9	211.0 (39.8)	4.7
미 국	231.6	203.3	180.6 (-11.2)	4.1
한 국	21.0	263.1	95.9 (-63.5)	2.2
독 일	65.6	71.6	180.3 (151.8)	4.0
프 랑 스	-		1890.3	42.4
아랍에미리트	-	46.6	459.6 (886.3)	10.3
합 계	607.9	1,697.5	4456.1 (162.5)	100.0

자료원 : 통계청
주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 최근 자본주의 도입과 함께 빈부격차의 심화 및 종교적 분쟁 등으로 인한 사회적 불안요소가 표출되기 시작하였고 여기에 지난 '91년 걸프전이후 걸프국들의 경기악화로 동지역에 진출해 있던 이집트인들이 유입되면서 각종 범죄가 빈번히 발생, CC-TV에 대한 수요가 절대적인 증가추세에 있음.

○ 이집트 통계청에 의해 공식집계된 통계만 보더라도 지난 '96년부터 연간 100%이상의 무려 세자리수의 신장세를 보이고 있는데 아직 시장이 초기단계인 관계로 규모자체가 크지는 않지만 시장이 완성되는 단계에서는 상당량의 규모가 될 것으로 보이며 이로 인해 향후 몇 년간은 이와 같은 큰 폭의 신장세가 지속될 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 소비계층은 소수 특수부유층 및 상가, 건물주에 국한되고 있지만 향후 일반가정으로까지 수요가 이어질 경우 시장이 상당량의 규모에 이를 것으로 보이기 때문에 장기적으로 이를 고려한 시장진출 전략이 요구되며 단기적으로는 정부의 산업화정책 및 관광산업육성정책에 힙입어 추진되는 카이로 인근신도시 및 휴양 빌라단지, 각종 신형 슈퍼체인마켓 등의 수요를 상대로 한 진출전략이 있어야 할 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Alfa Electronics
주 소 : POB:11361 Heliopolis Cairo

전　　화 : 202-2669881
팩　　스 : 202-2660184
담 당 자 : Mr.Mohamed El-Tobgy
주수입국 : USA(Ultrac) and Taiwan(shine Security)
연수입액 : 30만~50만불

○ 업 체 명 : Integrated Systems Org.
주　　소 : POB:73, Zaytoun CAIRO
전　　화 : 202-2415725
팩　　스 : 202-2411678
담 당 자 : Mr.Mohamed Shafik
주수입국 : Korea, U.K
연수입액 : 8만~15만불
비　　고 : full system required as cameras,monitors,splitters,switches and video amplifiers and pan tilt mechanism

○ 업 체 명 : TOCAI
주　　소 : 18 El-Forsan Bldg. Cairo
전　　화 : 202-2660963
팩　　스 : 202-2661430
담 당 자 : Mr.Hussein Gomaa
주수입국 : U.K(CMR)
비　　고 : tenders base

○ 업 체 명 : Mostafa Ali Modern Lighting
주　　소 : 26, Roushdi st. Cairo
전　　화 : 202-3910795
팩　　스 : 202-3902366
담 당 자 : Mr.Salah El-Mokadam
비　　고 : 첫 수입 희망
CCTV system with recording capacity of 30 messages
(250 as trial order)

○ 업 체 명 : Aref Trading
주　　소 : 6, El-Assiouty st. Cairo
전　　화 : 202-4537239
팩　　스 : 202-4537239
담 당 자 : Mr.Mohamed Aref
비　　고 : 24 hrs. video recording ability
(50 sets as trial order)

5. V-벨트

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
태 국	605.5	1,104.4	1,172.8 (6.2)	16.5
독 일	645.2	724.3	1,324.8 (82.9)	18.7
체 코	263.8	694.3	652.7 (-6.0)	9.2
중 국	54.8	64.9	242.8 (274.1)	3.4
인 도	48.5	150.6	264.5 (75.6)	3.7
이탈리아	481.1	813	582.9 (-28.3)	8.2
한 국	65.4	556.3	701.2 (26.0)	9.0
합 계	2,989.9	5,293.6	7,092.7 (34.0)	100.0

자료원 : 통계청

주 : 1) 시장점유율은 '97년 기준

2) V-belt 실적은 자동차 및 기계류용 포함.

나. 시장분석 및 전망

○ 이집트 V-벨트 시장의 연간 수입규모는 '97년말 기준 약 700만불상당으로 전년대비 약 34%를 상회하는 신장세를 보이고 있는데, '97년에도 '96년대비 약 77%의 폭증세를 보여 최근 2년간 동시장이 절대적인 신장추세에 있음을 보여주고 있음.

○ V-벨트중 자동차용과 기계류에 사용되는 산업용과의 수입비중은 약 4:6정도로 큰 폭의 수입증가세를 보인 것으로 알려지고 있는데 이는 기존 약 300만대에 이르는 차중 60~70%가 노후화된 차량인 관계로 이들의 대체수요가 많은 량에 달할 뿐 아니라 약 13개브랜드에 이르는 조립완성차량의 절대적인 수요도 자동차용 V-벨트 수요증가에 한몫을 하고 있으며, 최근 정부의 수출산업화정책 추진에 따른 기계류 도입증가도 산업용 V-벨트 수입증가의 주된 역할을 한 것으로 알려지고 있음.

○ 이같은 사유로 인해 향후에도 최소 두자리수의 수입증가세는 지속적으로 유지 할 것으로 전망되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산은 현재 9%가량의 시장쉐어 소유에 불과하지만 시장개척 노력여하에 따라서는 상당수준의 추가적인 시장잠식도 가능하며 특히 금년부터 현대의 엑센트 및 기아의 프라이드가 현지 조립생산되고 있고 또한 대우 레간자와 라노스브랜드가 현지 합작생산을 개시 오는 하반기부터 출시될 예정에 있어 한국산에 대한 수요도 많을 것으로 보이는 바 각별한 진출대책이 요망됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Wael Morad & Co.
주　　소 : 89 Ramses st. Cairo
전　　화 : 202-5789428
팩　　스 : 202-5786433
담 당 자 : Mr.Wael Zaki
주수입국 : Japan(Mitsoboshi)
연수입액 : 100만불.
비　　고 : sizes 9.5x500 up to 9.5x2300

○ 업 체 명 : El-Marina
주　　소 : 6, Soliman El-Halabi st Cairo
전　　화 : 202-5743668
팩　　스 : 202-767302
담 당 자 : Mr.Tawfik Michel
주수입국 : Thailand and Germany
연수입액 : 20~30만불
비　　고 : all sizes

○ 업 체 명 : The Kingdom
주　　소 : 10 El-Borsa st. CAIRO
전　　화 : 202-762054
팩　　스 : 202-762054
담 당 자 : Mr.Ashraf El-Hawary
주수입국 : Korea and China
연수입액 : 25만~30만불
비　　고 : all sizes

○ 업 체 명 : El-Mostafa Co.
주　　소 : 10, Zakaria Ahmed st. Cairo
전　　화 : 202-5751223
팩　　스 : 202-5790098
담 당 자 : Mr.Sayed Soliman
주수입국 : Korea
연수입액 : 15만~20만불

○ 업 체 명 : Auto Parts Center
주　　소 : 9, ElSultan Hussein st. Alexandria
전　　화 : 203-4830051
팩　　스 : 203-4837221
담 당 자 : Mr.Hanafy Youssef
주수입국 : Japan, Italy(pirelli)
연수입액 : 15만~20만불

6. 농업용 트랙터

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
루마니아	5,051	8,604	16,849 (95.8)	63.1
러 시 아	3,477	770	3,238 (320.5)	12.1
체 코	330	229	356 (55.5)	1.3
이탈리아	194	478	1,932 (304.2)	7.2
일 본	19	161	28 (-82.6)	0.1
중 국	80	79	201 (154.4)	1.0
합 계	9,848	13,630	26,717 (96.0)	100.0

자료원 : 통계청
주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 이집트농업용 트랙터시장이 정부의 야심에 찬 각종 황무지개간 프로젝트사업으로 인해 특수가 일고 있는데 지난 '96년이후 연간 3자리수에 근접하는 놀라운 신장세를 보이고 있음.

○ 이집트는 현재 가용면적이 전국토의 4%수준에 그치고 있고 그나마 경작지로는 나일강 델타유역주변에 국한되고 있는데 여기에다 인구는 6천2백만명에 매년 2.3%씩 증가하고 있어 정부에서는 시나이반도 등 황무지를 농경지로 개간하고자 지난 '97년부터 TOUSHKA, EL-SALAM CANAL, EL TABA CANAL PROJECT등 3대 BIG 프로젝트를 위시로 한 각종 대형 개간산업을 민간자본 참여를 통해 추진하고 있음.

○ 동 공사는 사막의 황무지 약 7백만 ACRES를 향후 5년간 공사를 통해 농경지로 개간한다는 계획이며 여기에 소요되는 투지비용만도 약 50억불에 이르는 것으로 알려지고 있으며 현재 기초공사수준에 있어 향후 공사의 진척이 이루어지면 농기계에 대한 수요는 더욱 늘어날 것으로 보이며 이러한 신장세는 향후 몇 연간은 지속될 것으로 전문가들은 전망하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 기존 노후화된 장비에 대한 대체수요 및 신규수요로 인해 이집트 농기계시장은 아주 전망이 밝다 할 수 있는데 특히 자체 LOCAL산업의 미 발달로 인해 농기계 분야 수입상 및 딜러수가 200개사에 이를 정도로 수요의 거의 80~90%를 수입에 의존하고 있는 실정이어서 더욱 시장개척을 강화할 가치가 있는 시장이라 할 수 있음.

○ 이러한 이집트시장 진출을 위해서는 기계류의 속성상 무엇보다 유망 에이전트 선정을 통한 마케팅강화가 가장 필수 선결요건이라 할 수 있으며 이를 위해서는 단순 업체소개

보다는 현지 세일즈출장이나 박람회참가가 주효한 수단이 되고 있으며 특히 박람회는 매년 3월중에 개최되는 종합박람회 외에도 매년 9월초에 'SAHARA'라는 농업전문박람회가 개최되고 있으며 동 박람회에는 인근 아랍 및 아프리카의 주요 바이어는 물론 LOCAL 수입상들의 대부분이 박람회에 참석(방문)을 하기 때문에 전시참가효과가 큰 것으로 알려지고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Cralin Middle East
주　　소 : 2 Bani Amer st. Cairo
전　　화 : 202-5703511
팩　　스 : 202-5703515
담 당 자 : Mr.Hady Tarab

○ 업 체 명 : Saad ElEguizy
주　　소 : 37 Tallat Harb st. Cairo
전　　화 : 202-2157107
팩　　스 : 202-2157425
담 당 자 : Mr.Gamal El-Aguizy
주수입국 : U.K(MF)
연수입액 : 30만~50만불

○ 업 체 명 : Daltex
주　　소 : 50 Mosadek st. Dokki Cairo
전　　화 : 202-3483602
팩　　스 : 202-3044424
담 당 자 : Mr.Samir El-Naggar
주수입국 : Japan(Kobota)
연수입액 : 10만~20만불

○ 업 체 명 : Unimeuble
주　　소 : Bldg. 21 Zone 1 ,10 th Of Ramadan City Egypt
전　　화 : 2015-360961
팩　　스 : 2015-369139
담 당 자 : Mr.Abdallah El-Gammal
주수입국 : Russia(Belarus)
연수입액 : 100만~200만불

○ 업 체 명 : Diabco
주　　소 : 5, Soliman el Halaby st. Cairo
전　　화 : 202-5742482
팩　　스 : 202-5754918
담 당 자 : Ms Wedwad Sobhy
주수입국 : Rumania(Universal)
연수입액 : 200~300만불 내외

7. 원심펌프

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
미 국	1,533	4,027	5,282 (31.2)	10.4
독 일	1,123	2,424	3,980 (64.2)	7.8
이탈리아	1,657	4,045	3,581 (-11.5)	7.0
네덜란드	253	555	9,899	19.5
일 본	80	1,297	10,463 (706.7)	20.6
영 국	675	1,636	1,879 (14.9)	3.7
합 계	7,594	17,335	50,839 (193.3)	100.0

자료원 : 통계청
주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 원심펌프는 주로 관계용수 분야 및 원유개발 분야에 사용되어 지고 있는데 이집트는 국토의 대부분이 사막으로 형성되어져 있어 나일강의 델타지역을 제외하면 용수공급이 원활한 곳이 없을 뿐 아니라 석유관련사업도 활발히 진행되고 있어 이집트에서는 절대적으로 필요한 장비임.

○ 최근들어 수입실적이 세자리 수의 높은 신장세를 보이고 있는데 이는 주로 최근 정부의 국토개발 확장사업의 추진과 관련이 있으며, 향후 시나이반도개발을 통한 농경지 개발사업 등이 지속적으로 예정되고 있어 수요는 점증될 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산의 진출이 전무한 실정이긴 하나 최근 일본이 진출을 확대하고 있고 또한 및 화란, 오스트리아 등이 성공리에 신규 진출을 시도하고 있어 한국산도 진출노력 여하에 따라 충분한 가능성이 있는 것으로 판단되고 있음.

○ 동 제품은 주로 정부입찰을 통해 수요되는 경우가 많기 때문에 정확한 사전 정보 입수 및 입찰에 민첩하게 대처할 수 있는 에이젼트만 선정할 수 있다면 진출기회는 많을 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Technostar
주 소 : 19 Ebn Sallam st Alexandria

전　　화 : 203-5402983
팩　　스 : 203-5402983
담 당 자 : Mr.Mahmoud El-Hadary
주수입국 : Netherland
연수입액 : 100만불

○ 업 체 명 : Alexandria Eng. Co.
주　　소 : 5 Victor Emanuel st. Alexandria
전　　화 : 203-5459956
팩　　스 : 203-5459956
담 당 자 : Mr.Tarek Mehleb
주수입국 : Italy
연수입액 : 50만~100만불

○ 업 체 명 : Teeg
주　　소 : Zamalek club Mohandessin Giza
전　　화 : 202-3459310
팩　　스 : 202-3464700
담 당 자 : Mr.Y. Ismail
주수입국 : Japan
연수입액 : 150만불

○ 업 체 명 : Meeco
주　　소 : POB:15 Sheraton Cairo
전　　화 : 202-2492850
팩　　스 : 202-2694558
담 당 자 : Mr.Adel Ibrahim
주수입국 : USA
연수입액 : 200만불

○ 업 체 명 : Metro Egypt
주　　소 : 5 El-Obour Bldg. Nasr City Cairo
전　　화 : 202-4032335
팩　　스 : 202-4036408
담 당 자 : Mr.Mohamed Bayoumy
주수입국 : Japan
연수입액 : 100만불

8. 정미기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
중 국	901	386	837 (116.8)	13.5
독 일	1,300	629	704 (11.9)	11.3
이탈리아	1,957	22	634 (278.2)	10.2
한 국	63	58	31 (-46.6)	1.0
합 계	5,698	2,845	6,211 (118.3)	100.0

자료원 : 통계청
주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ '94년 민간인의 쌀 생산허가조치 이후 생산량은 확대되고 있으나 정미시설이 절대적으로 부족하여 최근 사설 정미소가 급증하고, 또한 기존 기계들의 노후화로 인한 교체수요가 활발히 진행되고 있어 큰 폭의 수입신장세를 보이고 있는 추세임.

○ 이집트에서는 정식 등록된 정미기 생산업체가 없고 또한 인구가 연 2.3%의 놀랄만한 증가세를 보이고 있어 쌀 수요가 점증될 것으로 보이며 정부 차원에서는 황무지개간을 통한 농경지로의 전환 프로젝트를 대대적으로 작업하고 있어 정미기에 대한 수요는 향후 10년간은 지속될 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 가격지향적인 시장인 관계로 주로 중국으로부터 많이 수입되고 있으나 중국산의 경우 품질상의 하자가 자주 발생하여 최근에는 한국산에 대한 관심이 고조되고 있는 추세이며, 다만 기계류의 속성상 A/S체제 확립 및 소비자들에 대한 대중적인 인지도 확립이 큰 관건이긴 하나 매년 거대규모로 개최되는 카이로 종합박람회나 농업박람회(SAHARA)에 참가를 통해 대중적인 인지도를 확보하고 유력에이젼트를 선정. 교육을 통해 A/S망까지 확충할 수 있다면 시장진출의 호기가 될 수 있을 것임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Behnamco
주 소 : 4, Abdel Rahman El-Rafei st. Heliopolis. CAIRO
전 화 : 202-2440070
팩 스 : 202-2448801
담 당 자 : Mr.Edward Habashi
주수입국 : Taiwan, China and Korea
연수입액 : 50만불

○ 업 체 명 : Abo El-Naga Co.
주 소 : 10, 26.July st. CAIRO
전 화 : 202-3916657
팩 스 : 202-2414924
담 당 자 : Mr.Samir Abou ElNaga
주수입국 : China
연수입액 : 20만~50만불

○ 업 체 명 : Adatco
주 소 : 25 Pyramids st. Giza
전 화 : 202-3854001
팩 스 : 202-3851864
담 당 자 : Mr.Mahmoud Shaban
주수입국 : Germany
연수입액 : 35만불

○ 업 체 명 : El-Welely
주 소 : 14 Armed Forces Bldg. Cairo
전 화 : 202-5459841
팩 스 : 202-5459841
담 당 자 : Mr.Magdi El-Welely
주수입국 : China and Italy
연수입액 : 60만~80만불

○ 업 체 명 : Medco Egypt
주 소 : 61 Mosadek st. Dokki ,Cairo
전 화 : 202-3606091
팩 스 : 202-3482455
담 당 자 : Mr.Essam Hussein(최초 거래)

9. 원형편직기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
독 일	829	2,218	2,501 (12.8)	40.6
이탈리아	1,255	1,592	1,163 (-26.9)	18.9
미 국	73	86	463 (438.4)	7.5
한 국	-	-	-	-
기 타	1,079	1,683	2,033 (20.8)	33.0
합 계	3,237	5,578	6,159 (10.4)	100.0

자료원 : 통계청
주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 이집트 섬유산업은 원유를 제외한 산업 총생산의 25%, 총 수출의 30%를 차지할 정도로 이집트 경제의 중추산업이라 할 수 있으며 그동안 공기업체제 운영에 따른 경영부실로 정부에서는 이를 대부분 민영화시키고자 매각대상에 올려놓고 있는 상황이라 다소 소강국면을 보이고 있긴 하자만 여전히 두자리수의 신장세를 보이고 있으며, 향후 민영화가 진전이 될 경우에는 노후화된 장비에 대한 교체수요 및 고가제품에 대한 신규수요가 상당량에 이를 것으로 전문가들은 내다보고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 그간 오랜 역사적인 관계 및 지리적 인접성, A/S의 용이성 등으로 주로 독일, 이태리 등 구라파권에서 대부분이 수입이 이루어졌으나 최근들어 미국 및 아시아권으로 구매선이 전환되는 추세에 있어 마케팅활동만 활발히 이루어진다면 시장공략이 가능할 것으로 보임.

○ 특히 정부에서는 섬유산업을 이집트 최대 수출산업으로 육성코자 하는 의지가 강해 향후 지속적인 투자가 이루어질 것으로 보여 현지 박람회 및 시개단참가 등을 통한 시장개척 활동을 강화한다면 앞으로 절대적인 신장세를 보일 것으로 추측되는 이집트 편직기시장 진출에 호기로 작용할 수 있을 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Alenza factory
주　　소 : borg el Arab city Industrial zone, Alexandria
전　　화 : 203-459-2139
팩　　스 : 203-459-2049
담 당 자 : Mr.RMs. Faiza Samakia/manager
주수입국 : 서구 각국
연수입액 : 300만불

○ 업 체 명 : General Industrial & Engineering supplies(GIES)
주　　소 : 40 safia zaghoul st., p.o.box 562 Alexandria Egypt
전　　화 : 203-482-0961
팩　　스 : 203-346-9421
담 당 자 : Mr.Laila El Gammal(President)
주수입국 : Korea, Germany
연수입액 : 20~30만불

○ 업체명 : International Trade Office
주　소 : 20 Sultan Hussein st., Alexandria Egypt
전　화 : 203-482-1580
팩　스 : 203-483-4502
업체명 : Mr.Karim Ashmawy(President)
주수입국 : 서구 각국
연수입액 : 20~50만불

10. 염 료

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997(증감률)	시장점유율
독 일	11,138	10,094	10,260 (1.6)	24.1
스 위 스	7,283	6,813	7,824 (14.8)	18.4
중 국	5,346	3,771	5,459 (44.8)	12.8
인 도	2,667	2,835	5,932 (109.2)	13.9
영 국	1,730	2,198	2,928 (33.2)	6.9
한 국	1,772	1,592	2,964 (86.2)	6.9
합 계	37,948	37,247	42,628 (14.4)	100.0

자료원 : 통계청
주 : 시장점유율은 '97년 기준

나. 시장분석 및 전망

○ 섬유산업의 발달과 더불어 관련산업인 염료에 대한 수요도 증가할 것으로 보이는데 이집트 섬유산업은 WTO와의 협약에 의거 오는 2000년경부터는 전면 수입이 허용될 것으로 보여 섬유산업과 함께 염료산업도 큰 활황세를 보일 것으로 전망되고 있음.

○ 현재 이집트에서 수요로 되고 있는 염료는 안료를 포함 약 5,000톤 규모로 이중 목면용 염색재인 직접염료가 약 40%, 반응성염료가 약 30%, 분산염료가 약 20%가량 차지하고 있으나 향후에는 분산 및 반응성염료가 용도가 다양하고 품질의 견뢰도도 우수하여 폭넓게 수요될 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산은 진출역사가 미천하여 인지도가 빈약한 실정이지만 최근 대기업상품의 성공적 정착으로 한국상품에 대한 전반적인 평이 호전되고 있어 한국과 새롭게 거래관계를 형성코자 하는 바이어들이 급속히 증가함에 따라 적극적인 시장개척의 노력이 필요시 되고 있음.

○ 특히 이집트는 몇몇 산업공단이 있지만 주로 섬유류는 알렉산드리아지역에 집중해있어 대형바이어들이 알렉산드리아에 많이 소재하고 있는 관계로 이 지역에 대한 보다 집중적인 공략이 필요할 것으로 보임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : Daico
주 소 : 32 El Batal Ahmed Abdel Aziz st. Giza

전　　화 : 202-3362510
팩　　스 : 202-3375413
담 당 자 : Mr.Amin Shousha
주수입국 : Korea, Germany(Remazol)
연수입액 : 30만불

○ 업 체 명 : Int'l Trade Office
주　　소 : POB:898 Alexandria
전　　화 : 203-4831960
팩　　스 : 203-4834502
담 당 자 : Mr.A. Salman
주수입국 : China(Tianjin)
연수입액 : 50만불

○ 업 체 명 : Nadochem
주　　소 : 13 Dokki st. Giza
전　　화 : 202-3484377
팩　　스 : 202-3619200
담 당 자 : Mr. Hazem Metwally
주수입국 : Switzerland and Germany(Foron-Bayer)
연수입액 : 100만불.

○ 업 체 명 : Shony Co.
주　　소 : 10 Ahmed Yehia basha st. Alexandria
전　　화 : 203-5878768
팩　　스 : 203-5878386
담 당 자 : Mr.Saber Mostafa
주수입국 : India(Raectofix)
연수입액 : 30만불

○ 업 체 명 : El-Rowad Chemicals
주　　소 : 158 El-Hegaz st. Cairo
전　　화 : 202-2498881
팩　　스 : 202-2495579
담 당 자 : Mr.Mohamed Shams
주수입국 : China
연수입액 : 25만~30만불

사우디아라비아

1. 손목시계

가. 최근 수입동향

(단위 : 개, US$ 천, %)

국가명	1994		1995		증감		1996		증감		점유율	
	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량	금액	수량
한 국	8,918	129	5,863	362	-34	181	6,103	440	4	22	4	5
스위스	66,180	363	71,250	965	8	166	68,377	1,118	-4	16	40	12
일 본	58,697	523	46,677	2,201	-20	321	57,174	2,287	22	4	34	24
중 국	5,786	309	8,612	1,480	49	379	12,919	2,624	50	77	8	27
대 만	8,424		8,683		3		10,985		27		6	
홍 콩	14,837	536	13,582	2,093	-8	290	5,920	926	-56	-56	3	10
기 타	9,330	217	12,244	918	31	323	9,158	619	-25	-33	5	6
계	172,172	2,382	166,911	9,255	-3	289	170,636	9,552	2	3	100	100

자료원 : 사우디 재무경제부

나. 시장분석 및 전망

○ 연 3.5%의 높은 인구증가율과 성지순례객 약 300만명, 현지 자체생산 전무하는 등 기본 수요층이 확보되어 수년간 연 2~3%의 완만증가세 보이고 있으나 사우디 정부의 재정 긴축정책이 97년말 이후 유가하락의 여파로 강화되는 추세이며 주 수요층의 하나인 성지순례자들에 대한 관리강화 및 97년 약 50만명의 외국인 근로자 귀국조치 등 수요감퇴 여건이 97년이후 형성되고 있어 98년 현재 수요침체와 동남아 환율위기로 인한 가격경쟁 격화 양상과 더불어 당분간 현재 수준에서 손목시계 수입이 정체될 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 97년말 이후 국내 중소 시계업계의 사우디 시장개척 출장 및 진출시도가 급격히 증가하여 1년전 대비 30% 정도의 단가하락과 바이어들의 가격위주 거래로 기존 거래선 변경시도 등의 부정적인 측면도 나타나고 있는데 사우디를 방문하여 수많은 바이어들중 한국업체와 거래않은 바이어들이나 고급 디자인을 차별화를 원하는 바이어들을 상대로 가격보다는 신규 디자인으로 진출시도시 가능성이 많음.

○ 경쟁 양상이 치열하여 서신접촉만으로는 시장개척에 한계가 있으며 주요 한국시계 수출업체들은 사우디 시장을 주기적으로 장기 출장하여(연 2~3회) 시황, 신규제품과 가격동향을 체크하여 수입자 요구에 대응하는 마케팅이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MAHFOOZ SALIM BIN MAHFOOZ
주 소 : P.O. BOX 2182 JEDDAH 21451
전 화 : (966)02-6472119
팩 스 : (966)02-6478690
담당자 : Hasan Bin mahfooz
비 고 : 설립 : 78년 종업원 : 45명
지점 : Taif, Riyadh.
현재 대만 일본에서 저가, 고가 수입

○ 업체명 : ANASARI EST. FOR TRDG.
주 소 : P.O. BOX 30289 JEDDAH 21477
전 화 : (966)02-6445411/22301
팩 스 : (966)02-6436487
담당자 : Noor Nasr
비 고 : 설립 : 83년 종업원 : 60명
지점 : Riyadh, Al Khobar
현재 스위스, 프랑스에서 중가이상 주로 수입

○ 업체명 : EHSAN M. AL AWADI EST.
주 소 : P.O. BOX 20006 JEDDAH 21455
전 화 : (966)02-6433002
팩 스 : (966)02-6431150
담당자 : Mohamed Al Amari
비 고 : 설립 : '88년 종업원 : 30명
지점 : Dammam, Riyadh.
현재 스위스, 중국, UAE, 한국에서 수입

○ 업체명 : SALIM MOHD. BIN MAHFOOZ EST.
주 소 : P.O. BOX 23344 JEDDAH 21426
전 화 : (966)02-6442246
팩 스 : (966)02-6423612
담당자 : Salim M]ohd. Bin Mahfooz
비 고 : 설립 : 92년 종업원 : 10명
현재 스위스, 한국에서 수입중

○ 업체명 : AL JAWHAR EST. FOR WATCHES
주 소 : P.O. BOX 17448 JEDDAH 21484
전 화 : (966)02-6446687
팩 스 : (966)02-6441264
담당자 : Amir Kasim
비 고 : 설립 : '88년 종업원 : 60명
지점 : Makkah
현재 중국, 대만, 홍콩 등에서 중저가 수입

○ 업체명 : AL DEYRAS TRDG. EST.
주 소 : P.O. BOX 20450 JEDDAH 21455
전 화 : (966)02-6432115/3626
팩 스 : (966)02-6421259
담당자 : Abdullah S. Bin Talib
비 고 : 설립 : '88년 종업원 : 10명
현재 중국, 스위스, 한국에서 수입, 한국 신규 거래선 발굴 희망

○ 업체명 : FAIZI WATCH & JEWELRY
주 소 : P.O. BOX 7899 RIYADH 11472
전 화 : (966)01-4123045
팩 스 : (966)01-4123268
담당자 : Abdul Rahman Faizy
비 고 : 설립 : '78년 종업원 : 30명
지점 : Jeddah, Dammam.
현재 중국, 홍콩, 한국, 스위스에서 수입중

○ 업체명 : ALKHALAF STORES
주 소 : P.O. BOX 3371 RIYADH 11471
전 화 : (966)01-4026200
팩 스 : (966)01-4014366
담당자 : Muqbil A. Khalaf
비 고 : 설립 : '68년 종업원 : 30명
지점 : Jeddah, Makkah, Madina, Al Khobar.
현재 스위스, 미국, 프랑스에서 고가위주 수입중

2. 보온병

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천)

국 가 명	1994	1995	증감(%)	1996	증감(%)	점유율(%)
인 도	1,187	1,427	20	1,483	4	7.5
중 국	204	1,219	498	1,031	-15	5.0
일 본	11,206	11,804	5	10,670	-10	55.0
독 일	1,014	4,081	302	5,326	31	27.0
영 국	-	321	-	264	-18	1.3
한 국	116	-	-	-	-	-
기 타	1,504	8,025	-47	790	-2	4
계	15,231	19,654	29	19,564	0	100

자료원 : 사우디 경제재무부 통계

나. 시장분석 및 전망

○ 1달간의 라마단 금식기간중 음식이 허용되는 일몰이후 저녁시간내 3번의 식사를 하는 동안 아랍커피와 블랙차를 가정과 직장 및 야외에서 따뜻하게 보관하여 수시로 마시는데 필수품이며 연 약 300만명의 성지순례객들이 메카와 메디나에서의 순례 이동시와 순례객들의 귀국선물의 하나로써 구매됨.

○ 가정 밖에서의 여흥과 오락이 없는 사회구조로 식구들끼리 시원한 저녁시간에 야외에서 음식나누는 것이 일반화되어 있어 가구당 보통 2~3개 보온병을 보유하고 있어 인구규모에 비해 소비가 큰 품목의 대표적인 상품으로써 1,800만의 인구와 연 3.5%의 높은 인구증가율 및 성지순례객 등의 기본수요를 갖추고 있어 향후 7~8%의 수요증가가 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산에 대한 사우디 소비자들의 전반적인 품질평가 수준과 소비규모에도 불구하고 소량 단기성 오더외에 국산이 거의 전무하다시피 한 것은 일본이나 독일업체들과 같은 유력 에이젼트의 발굴이 이루어지지 않았기 때문임. 리야드 등 주요도시 뿐만 아니라 메카와 메디나 성지에도 거래선을 많이 확보하고 있고 마켓팅능력 있는 유력 에이전트 발굴이 필요함.

○ 가격대비 우수한 제품을 무기로 다수의 바이어들에게 제품을 선뵈어 시장성을 확신한 유력 에이젼트를 발굴하여 공동으로 장기 판매전략을 세움이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : A.RAFFAH EST.FOR APPLIANCES
주 소 : 591 JEDDAH 21421
전 화 : 02-6531713
팩 스 : 02-6510545
담당자 : Saleh Mobarak
비 고 : 현재 중국, 일본, 이태리에서 수입중

○ 업체명 : SALIM MOHD.BAKHSHWAIN & SONS
주 소 : 743 JEDDAH 21421
전 화 : 02-6482437
팩 스 : 02-6484788
담당자 : Abdullah BAkhashwain
비 고 : 현재 영국에서 수입중

○ 업체명 : CONSUMER PRODUCTS EST.
주 소 : 18031 JEDDAH 21415
전 화 : 02-6473552
팩 스 : 02-6478815
담당자 : Hassn Assaggaf
비 고 : 현재 미국에서 수입중

○ 업체명 : MOHD.ABUBAKR BADAHMAN EST.
주 소 : 2288 JEDDAH 21451
전 화 : 02-6420177
팩 스 : 02-6447848
담당자 : Abdullah Abubakr Badahman
비 고 : 현재 일본에서 수입중

○ 업체명 : SAUDI EXHIBITION EST.
주 소 : 18132 JEDDAH 21415
전 화 : 02-6470150,6486067
팩 스 : 02-6480051
담당자 : Abdullah Al Ghamdi
비 고 : 현재 일본, 프랑스, 중국에서 수입중

○ 업체명 : MOBTAKER TRDG. EST.
주 소 : 3759 RIYADH 11481
전 화 : 01-4034242
팩 스 : 01-4059231
담당자 : Omar Gannam
비 고 : 현재 일본에서 수입중

○ 업체명 : OWMA TRDG. CO.,LTD.
주 소 : 15315 RIYADH 11444
전 화 : 01-4626490
팩 스 : 01-4655771
담당자 : Badr Abu Hamid
비 고 : 현재 미국, 중국에서 수입중

○ 업체명 : AL ZAYER EST.
주 소 : 2131 DAMMAM 31451
전 화 : 03-8334667
팩 스 : 03-8346052
담당자 : Zayer
비 고 : 현재 독일, 일본에서 수입중

○ 업체명 : AL SALEHI TRDG. CO.
주 소 : 93 DAMMAM 31411
전 화 : 03-8322213
팩 스 : 03-8323899
담당자 : Abdullah Al Salehi
비 고 : 현재 일본, 독일에서 수입중

○ 업체명 : AL REZIZA TRDG.& CONTR.
주 소 : 297 ALKHOBAR 31952
전 화 : 03-8644960
팩 스 : 03-8949620

담당자 : Mohd. Dawood
비 고 : 현재 미국에서 수입중

○ 업체명 : PORT STORE
주 소 : 380 ALKHOBAR 31952
전 화 : 03-8945393
팩 스 : 03-8946185
담당자 : George
비 고 : 현재 독일에서 수입중

○ 업체명 : UNITED TRDG.CENTER CO.
주 소 : 3630 ALKHOBAR31952
전 화 : 03-8982555
팩 스 : 03-8986956
담당자 : Saleh Al Dubaikel
비 고 : 현재 대만, 태국, 일본, 인도 등에서 수입

○ 업체명 : EL MAIMANI TRDG.AGENCY
주 소 : 2333 MEDINA
전 화 : 04-8267777
팩 스 : 04-8261281
담당자 : Abdul Sattar Qasim El Maimani
비 고 : 현재 일본 홍콩, 한국에서 수입중

○ 업체명 : HAMZA NASEEB ALI AL AKHDAR EST.
주 소 : 840 MEDINA
전 화 : 04-8231951
팩 스 : 04-8220957
담당자 : Hamza Naseeb Ali Al Akhdar
비 고 : 현재 일본, 독일, 중국에서 수입중

3. 양 말

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1994	1995	증감률	1996	증감률	점 유 율
한 국	2,941	3,235	10	3,809	18	20
중 국	2,043	4,318	111	4,990	16	27
대 만	2,881	1,742	-40	2,060	18	11
영 국	917	1,392	52	2,005	44	11

국 가 명	1994	1995	증감률	1996	증감률	점 유 율
미 국	1,544	1,554	1	1,901	22	10
기 타	3,403	3,229	-5	4,018	24	21
계	1,3729	15,470	13	18,783	21	100

자료원 : 사우디 경제재무부 통계

나. 시장분석 및 전망

○ 1,800만의 인구와 3.5%의 높은 인구증가율 3.5%, 연 300만명 이상의 성지순례객 등의 큰 수요층이 확보되어있으며 담맘, 리야드 등 중동부 지역 중심으로 어린이, 사무직 근로자 등 연 400만명 정도를 양말 수요자로 산정할 수 있으며 이들의 연 수요량을 6켤레로 추정할 시 연 총 양말 수요량은 약 2,400만 켤레로서 언더밸류가 70%까지 이루어지는 거래관행을 감안하면 실제 사우디 양말수입 규모는 연 약 3,000만불 정도로 추산되며 현재 현지제조업체 2개가 가동중이고 추가 자체생산 움직임 있으나 향후 2~3년간 동 규모 수입이 유지될 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 소매시장의 경쟁격화로 소매상들이 이전의 주요 수입자. 도매상들을 통한 제품확보 방식에서 벗어나 자체수입. 판매 움직임이 확산되고 있어 수시 출장으로 개별 중소규모 바이어 발굴 및 관리강화가 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AL KHAFJI CENTER FOR TRDG.
주 소 : 23043 JEDDAH 21426
전 화 : 02-6476945/ 02-6516032
팩 스 : 02-6476947
담당자 : Chander

○ 업체명 : ATFALUNA STORES
주 소 : 4702 JEDDAH 21412
전 화 : 02-6424702,6695970
팩 스 : 02-6427090
담당자 : Abubakr Al Aidroos

○ 업체명 : AL MOHDAR CONTR. EST.
주 소 : 3714 JEDDAH 21481
전 화 : 02-6444004
팩 스 : 02-6440703
담당자 : Abdul Rahman Almohdar

○ 업체명 : AHMED AL ESAYI EST.
주 소 : 5651 JEDDAH 21432
전 화 : 02-6690071
팩 스 : 02-6656422
담당자 : Saleh Ghlib Al Esayi

○ 업체명 : AL ALFI TRDG. EST.
주 소 : 20789 JEDDAH 21465
전 화 : 02-6445944
팩 스 : 02-6425174
담당자 : MOHD AL DIJWI

○ 업체명 : SAID OSMAN BAOMER ALAMOUDI
주 소 : 2883 JEDDAH 21461
전 화 : 02-6446591
팩 스 : 02-6429266
담당자 : Osman B. Al Amoudi

○ 업체명 : AL DOUBI TRDG. EST.
주 소 : 30130 JEDDAH 21477
전 화 : 02-6694536
팩 스 : 02-6694356
담당자 : Kamal Sikndar

○ 업체명 : AL AYOON EST.
주 소 : 17360 JEDDAH 21484
전 화 : 02-6445255
팩 스 : 02-6444453
담당자 : Nasir

○ 업체명 : HUSSEIN M.AL MOHDAR EST.
주 소 : 16038 JEDDAH 21464
전 화 : 02-6483713
팩 스 : 02-6483236
담당자 : Hussein M. Al Mohdar

○ 업체명 : FIRST ARABIAN DEPARTMENT.STORES
주 소 : 60681 RIYADH 11555
전 화 : 01-4644996
팩 스 : 01-4622295
담당자 : Rami Salem

○ 업체명 : AL HASHMI TRDG. CO.
주 소 : 695 ALKHOBAR 31952
전 화 : 03-8649850

팩 스 : 03-8946964
담당자 : Abdul Rahman Hashmi

○ 업체명 : ABDULLA A. AL AHMARY TRDG.
주 소 : 1471 DMMAM 31431
전 화 : 03-03-8323829
팩 스 : 03-8335331
담당자 : Mr. Abdulla A. Al Ahmary

○ 업체명 : ABDULLAH TRDG.STORE
주 소 : 691 AL KHOBAR 31952
전 화 : 03-8952976
팩 스 : 03-8952976
담당자 : Mr. Eissa Abdullah

○ 업체명 : NAWAL EST. FOR TRDG.
주 소 : 1080 ALKHOBAR 31952
전 화 : 03-8648884
팩 스 : 03-8940454
담당자 : Majid

○ 업체명 : ABDULLAH S. AL SAYED TRDG.
주 소 : 25033 RIYADH 11466
전 화 : 01-4029008
팩 스 : 01-4036191
담당자 : Said Hamdan

○ 업체명 : ABDULLAH AL HOKIR EST.
주 소 : 54412 RIYADH 11592
전 화 : 01-4031320
팩 스 : 01-4035443
담당자 : Ahmed AL Hokir

4. 담 요

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1994	1995	증 감 률	1996	증 감 률	점 유 율
한 국	28,386	42,131	48	39,252	-7	69
스 페 인	6,124	8,965	46	9,536	6	17
중 국	1,966	2,339	17	2,436	5	4
이탈리아	239	1,321	453	1,368	4	2

국 가 명	1994	1995	증 감 률	1996	증 감 률	점 유 율
인 도	258	461	79	1,441	213	3
기 타	1,733	1,608	-7	3,131	95	5
계	38,706	56,825	47	57,191	1	100

자료원 : 사우디 경제재무부 통계

나. 시장분석 및 전망

○ 연 1억불 이상의 담요를 수입하는 세계 최대의 담요시장으로서 1800만 인구와 3.5%의 높은 인구증가율 등의 자체수요 외에 동 제품이 외국인 근로자 귀국시나 연 300만명의 성지순례객 등의 주요 귀국 선물용품등 기본수요 여건을 갖추어 연 5%내의 완만한 수요증가를 보이고 있으나 근래 자체생산 움직임이 가시화되고 있어 장기적 전망은 불투명함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 국산이 다양한 모델과 가격경쟁력으로 각광을 받고 있으나 사우디산의 가격인하 노력과 제품 다양화가 진행되고 있어 국산은 동 제품의 특성상 주 수요층인 서민층 위한 가격위주 마켓팅과 함께 물량위주 포장 아닌 개별포장 등 고급품으로서의 이미지 제고를 위한 업계공동의 노력이 필요함.

○ 담요가 연 약 300만에 이르는 성지순례객의 인기있는 귀국 선물용품에 해당하나 근래 성지순례객의 불법체류를 막기 위해 사우디당국이 성지인 메카와 메디나에서만 순례객 쇼핑을 허용하고 있어 이 지역 바이어 발굴 및 관리가 한층 중요해지고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : AL JAZIRAH FURNITURE
주 소 : 32990 JEDDAH 21438
전 화 : 02-6470853
팩 스 : 02-6490371
담당자 : Abdul Baqi

○ 업체명 : AL HABASHI FOR TRDG.
주 소 : 4367 JEDDAH 21491
전 화 : 02-6884673
팩 스 : 02-6884876
담당자 : Biran/Misbah

○ 업체명 : BAHABRI STORES
주 소 : 3574 JEDDAH 21481
전 화 : 02-6442345
팩 스 : 02-6420104
담당자 : Ali Bahabri

○ 업체명 : AL REDINIY & AL SAHLI CO.
주 소 : 11505 JEDDAH 21463
전 화 : 02-6448287
팩 스 : 02-6420887
담당자 : Adnan Al Rediny

○ 업체명 : ADNAN ABDULWALI AWN COMM.
주 소 : 16024 JEDDAH 21464
전 화 : 02-6472018/6480258
팩 스 : 02-6483540
담당자 : Adnan Abdulwali Awn

○ 업체명 : ZANNON M. QASIM EST.
주 소 : 18560 JEDDAH 21425
전 화 : 02-6481182
팩 스 : 02-6472343
담당자 : Qasim Zannon

○ 업체명 : ASHOOR EXHIBITION
주 소 : 738 JEDDAH 21421
전 화 : 02-6516032
팩 스 : 02-6530770
담당자 : Ziad M. Ashour

○ 업체명 : BAMASAQ TRDG. SERVICES CO.
주 소 : 18858 JEDDAH 21425
전 화 : 02-6422318
팩 스 : 02-6449423
담당자 : Ali Bamasak

○ 업체명 : AHMED ALI KAID EST.
주 소 : 11371 JEDDAH 21453
전 화 : 02-6481011/6445146 02-6490872
팩 스 : 02-6445146
담당자 : Amer Ahmed Ali Kadi

○ 업체명 : OMAR AHMED BAFLAH EST.
주 소 : 4207 JEDDAH 21491
전 화 : 02-6423685
팩 스 : 02-6427993
담당자 : Bakri Mohammed Ali

○ 업체명 : AHMED ALI KAID EST.
주 소 : 11371 JEDDAH 21453

전 화 : 02-6481011/6445146 02-6490872
팩 스 : 02-6445146
담당자 : Amer Ahmed Ali Kadi

○ 업체명 : OMAR AHMED BAFLAH EST.
주 소 : 4207 JEDDAH 21491
전 화 : 02-6423685
팩 스 : 02-6427993
담당자 : Bakri Mohammed Ali

○ 업체명 : LIGHT IND'L PRODUCTS TRDG. CORP.
주 소 : 20281 JEDDAH 21455
전 화 : 02-6484337
팩 스 : 02-6474046
담당자 : A. Basudan

○ 업체명 : PROGRESSIVE AGENCIES TRDG. SERV.
주 소 : 2703 RIYADH 11461
전 화 : 01-4028689
팩 스 : 01-4030726
담당자 : Mr. A.A. Bashmmakhy

○ 업체명 : MOHD.A. ABDULWAHAB EST.
주 소 : 18185 RIYADH 11415
전 화 : 01-4042848/4116609
팩 스 : 01-4014869
담당자 : Abdul Wahab

○ 업체명 : AL SHAAQ FOR TRDG.& CONTR.
주 소 : 6418 DAMMAM 31442
전 화 : 03-8266186
팩 스 : 03-8275211
담당자 : Jaffer Hussein

○ 업체명 : AL MIRA EST. FOR TRDG. & IMP.
주 소 : 2120 DAMMAM 31451
전 화 : 02-8273792
팩 스 : 03-8276071
담당자 : Mustafa Abdul Ghani Mira

5. 플라스틱 사출기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	증 감 률	점 유 율
대 만	602	658	9	6
일 본	-	3,136	-	31
한 국	352	-	-	-
오스트리아	507	674	33	7
독 일	3,189	1,397	-56	14
이탈리아	780	1,980	154	19
기 타	4,298	2,356	-45	23
계	9,728	10,201	5	100

자료원 : 사우디 경제재무부 통계

나. 시장분석 및 전망

○ 관련원료 구득 용이와 각종 생필품 현지생산 노력 고조로 플라스틱제품 중심으로 자체 생산이 상당한 수준에 이르렀고 일부 수출까지 하는 등 지속적으로 발전하고 있어 사출기가 대표적인 수요신장세를 보이고 있음.

○ 사우디는 탈석유 공업화를 위해 제조업의 자국화를 강력히 추진하면서 성과를거두고 있는데 특히 석유 및 관련 유화원료 제품구득이 용이하여 플라스틱 제조관련 산업이 빠르게 성장하고 있음. 가장 최근 수출통계인 '95년 499억불의 사우디 수출중 비원유 수출액 64.8억불에서 화학제품(27.2억), 플라스틱 제품 및 원료(14.6억) 순으로 플라스틱 분야가 사우디 비석유산업중 2번째 위치를 점함.

○ 사우디 정부의 강력한 탈석유 공업화 정책유지로 유화 및 플라스틱제품을 위시한 비석유 제조업이 꾸준히 신장하여 '96년 3.5%, '97년 4.1%의 성장율을 보였으며 '98년에는 3.6% 성장이 예상되는데 플라스틱 제품 제조분야가 더욱 광범위해지고 있어 사출기 수요 또한 신장되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 사우디바이어들이 제시하는 대사우디 진출확대 전략은 기술자의 영어 구사능력 구비를 강력히 지적하고 있으며, 이태리업체에 비해 떨어진 A/S에 대한 확실한 개런티가 필요하며(추가오더시 80%의 결정요인) 대만산에 비해 다소 비싼 가격만큼(독일, 이태리산보다는 20%~30%의 제품열위를 인정) 고성능.고품질(내구성.정밀성)을 객관적인 데이터로 제시 요망. 최초 시장공략 위해서는 상기요건을 가지고 사우디 주요 도시에 산재한 중소 플라스틱 제품 생산공장을 장기출장으로 수요를 깊이있게 조사하는 투자가 있어야함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : GROUP OF ARIFCO.
주 소 : 1517 JEDDAH 21441
전 화 : 02-6360151
팩 스 : 02-6377221
담당자 : MR. GAMAL ABDUL RAHMAN
비 고 : 현재 국산 사용중. 에어컨 등 전기전자제품 부품 중심으로 생산확대 계획

○ 업체명 : ELYAS PLASTIC FACTORY
주 소 : 800 MADINAH
전 화 : 04-8382092
팩 스 : 04-8385781
담당자 : MR. AHMED SAEED ELYAS
비 고 : 플라스틱 가정기물 생산중.

○ 업체명 : ARABIAN GULF MANUFACTURERS LTD.
주 소 : 2143 JEDDAH 21451
전 화 : 02-6437489
팩 스 : 02-6380737
담당자 : MR. SULAIMAN A.AZIZ ALRAJHI
비 고 : 사우디 최대 플라스틱기물 제조업체. 이태리산 선호

○ 업체명 : SAUDI PEN IND.
주 소 : 17006 JEDDAH 21484
전 화 : 02-6372707
팩 스 : 02-6360514
담당자 : MR. ABDALLA BAABOUD
비 고 : 선진국산 선호하나 국산 검토가능

○ 업체명 : AL JILANI & REDWAN PLASTIC
주 소 : 8665 JEDDAH 21492
전 화 : 02-6360663
팩 스 : 02-6379792
담당자 : MR. MOHD ABU BAKER
비 고 : 선진국산 선호하나 국산 검토가능

○ 업체명 : PLASCO.
주 소 : 16000 RIYADH 11454
전 화 : 01-4982100
팩 스 : 01-4981352
담당자 : MR. ABDULHAKIM SIRELKHATIM
비 고 : 선진국산 선호하나 국산 검토가능

○ 업체명 : RIYADH PLASTIC FACTORY
주 소 : 40814 RIYADH 11511
전 화 : 01-4981391
팩 스 : 01-4488341
담당자 : MR. ABDUL MOHSEN A. AZIZ
비 고 : 선진국산 선호하나 국산 검토가능

6. 신 발

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %, 천켤레)

순위	국 가 명		1994	1995	증 감	1996	증 감	점 유 율
1	중 국	금 액	5,104	14,116	176	15,459	10	40
		수 량	1,971	5,895	199	5,748	-2	52
2	이태리	금 액	1,336	6,662	399	6,630	-	17
		수 량	328	1,461	345	1,322	-10	12
3	한 국	금 액	1,432	1,439	-	2,330	62	6
		수 량	266	151	-43	249	65	2
4	스페인	금 액	255	2,596	918	2,164	-17	6
		수 량	28	413	1,375	436	6	4
5	인 니	금 액	830	1,138	58	1,867	42	5
		수 량	1,541	299	-81	591	98	5
6	대 만	금 액	3,506	2,668	-24	1,783	-33	5
		수 량	1,390	725	-48	411	-43	4
7	기 타	금 액	8,712	9,617	10	8,424	-12	21
		수 량	965	2,388	147	2,371	-1	21
계		금 액	20,345	37,098	82	38,693	4	100
		수 량	6,489	11,332	75	11,128	-2	100

자료원 : 사우디 경제재무부 통계

나. 시장분석 및 전망

○ 사우디 신발 전문가에 의하면 현재 1,800만의 인구규모와 연 약 3.5%의 높은 인구증가율 등의 요인으로 다음과 같이 신발수요가 완만히 증가하고 있음.

<연도별 사우디 신발수요량>

(단위 : 백만켤레)

1996	1997	1998	1999	2000
54.5	56.1	57.8	59.5	61.3

상기중 스포츠화가 20%, 샌들이 20%. 기타구두 등이 60%의 비중임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 스포츠 혁화의 경우 중가이상에서 브랜드 이미지가 절대적인 구매 포인트로서 국산은 유력 에이젼트를 통한 브랜드인지도 확산이 최대 과제임.

○ 국산은 끝마무리 등 품질과 디자인에서 성가를 인정받고 있기 때문에 브랜드인지도만 높인다면 충분한 점유율확대 여지가 있어 이에 대한 국내업체의 에이젼트에 대한 지원이 있어야함.

○ 중저가의 브랜드와 무관한 재고품의 경우 가격경쟁력 강화로 국산 선호가 나타나고 있는 바, 주요도시에 소매점을 7-8개 정도씩 가지고 있는 다수 중간 규모의 바이어들이 중저가 신발을 주로 처리하고 있는데 이들을 대상으로 한 현지출장 등의 밀착 마케팅이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : HEALTHLINES STORES
주 소 : 22546 JEDDAH 21416
전 화 : 02-6448880 Ext.1519
팩 스 : 02-6438631
담당자 : Omar Abdullah Al Esayi
비 고 : 현재 USA, 독일, 이태리, 중국, 대만에서 수입중
스포츠화, 스포츠의류 등 스포츠용품 주로 취급

○ 업체명 : KHALID O. A. BALBAID EST
주 소 : 30073 JEDDAH 21477
전 화 : 02-6493774
팩 스 : 02-6480649
담당자 : Khalid Omar Al Balbaid
비 고 : 현재 이태리, JORDAN에서 수입중, 신발 전 종류 취급

○ 업체명 : M.A. AL AMOUDI EST.
주 소 : 310 JEDDAH 21411
전 화 : 02-6482696
팩 스 : 02-6481872
담당자 : Mohd.Abubakr Al Amoudi
비 고 : 현재 중국, 대만, 이태리에서 수입중

○ 업체명 : AL HORAIBI EST.FOR TRADE
주 소 : 11397 JEDDAH 21453
전 화 : 02-6478662
팩 스 : 02-6479746
담당자 : Ali Al Mudwary
비 고 : 현재 중국, 대만, 홍콩, 이태리에서 수입중

○ 업체명 : SPORTS MARKET CO.LTD.(Imp.Dept.)
주 소 : 4468 RIYADH 11491
전 화 : 01-4771020
팩 스 : 01-4784015
담당자 : U. Thameez/ Charles
비 고 : 현재 중국, 대만서 수입중, 스포츠용품 전문 취급

7. 조명기기

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

순 위	국 가 명	1994	1995	1996	증 감 률	점 유 율
1	일 본	6,929	7,891	7,597	-4	17
2	인 도	2,018	7,282	7,318	-	16
3	미 국	9,676	9,197	6,715	-27	15
4	네덜란드	905	9,496	4,025	-58	9
5	기 타	12,643	22,537	20,332	-10	43
	한 국	94	-	-	-	-
계		32,265	56,403	45,987	-18	100

자료원 : 사우디 경제재무부 통계

○ 사우디 램프수요의 약 80%가 형광등으로서 95년에 단가하락 영향으로 수입이 급신장하여 재고여파로 96년 감소세를 보였으나 97년부터 5천만불의 수입세를 유지하고 있는 것으로 알려지고 있음.

나. 시장분석 및 전망

○ 사우디는 95년까지 거의 무료에 가까운 전기요금이 95년부터 대폭 인상되면서 이전 일반형광등에서 전기료가 적게드는 절전형 컴팩트 형광등으로 구매패턴이 빠르게 변화하고 있으며 아울러 화려한 실내장식을 선호하여 20~25W의 강한 밝기의 핀타입, 캡슐타입 등 다양한 디자인의 절전 형광등 수입이 최근 증가함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 사우디 램프시장을 주도하는 콤팩트형절전 형광등의 경우 국산은 소형추구와 절전을 동시에 만족시키지 못하며, 디자인개발이 선진국에 비해 크게 떨어지며, 주로 20와트 미만에 머물러 20와트에서 25와트 정도의 강력한 조도를 찾는 수요에 부응하지 못하며 일부 20와트 이상의 제품도 실제 밝기는 이에 미치지 못한 점등이 있어 이에 대한 해결이 우선 필요함.

○ 사우디 램프시장의 경우 예멘계 사우디인들이 유통을 장악하고 있는데 이들 대부분이 상기 열거한 국산제품에 대한 선입견을 가지고 있는 바 유통망을 확보한 유력 예멘계 수입상들을 접촉하여 디자인, 조도성능 등의 객관적인 데이터를 제시하여 국산 형광등 판매사업성을 확신시킴이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : BASHMMAKH TRDG EST.
주 소 : 18230 JEDDAH 21415
전 화 : 02-6474611
팩 스 : 02-6476369
담당자 : Thomas
비 고 : 현재 타이완, 인니에서 수입중

○ 업체명 : NOURAN TECHNICAL LIGHTING CO.
주 소 : 12697 JEDDAH 21483
전 화 : 02-6693241
팩 스 : 02-6659664
담당자 : Eyashamad
비 고 : 현재 미국, 이탈리아, 독일에서 수입중

○ 업체명 : NOURAN CO.,LTD.
주 소 : 12985 JEDDAH 21483
전 화 : 02-6650307,6657750
팩 스 : 02-6600025
담당자 : Tarek Sawaf
비 고 : 현재 미국, 이탈리아, 스페인, 독일, 영국, 중국, 타이완에서 수입중

○ 업체명 : ABU OBAIDAH LIGHTING EST.
주 소 : 8800 JEDDAH 21492
전 화 : 02-6445041
팩 스 : 02-6432293
담당자 : Dr.Abu Obaidah K. Alagha
비 고 : 현재 이탈리아, 스페인에서 수입중

○ 업체명 : ABUBAKR H.S.BAMAROUF EST.
주 소 : 19505 JEDDAH 214
전 화 : 02-6482707
팩 스 : 02-6482327
담당자 : Othman Bamarouf
비 고 : 현재 인니에서 수입중

○ 업체명 : ARABIA ELECTRIC LTD.
주 소 : 4621 JEDDAH 21412

전 화 : 02-6658420
팩 스 : 02-6658490
담당자 : Samir Mustapha
비 고 : 현재 미국, 독일에서 수입중

○ 업체명 : ELECTRIC WORLD
주 소 : 1977 DAMMAM 31411
전 화 : 03-8341010,8349038
팩 스 : 03-8349984
담당자 : Ridah/Yousuf Suleiman Al Rooq
비 고 : 현재 중국, 미국에서 수입중

○ 업체명 : SAUDI ELECTRIC SUPPLY CO.
주 소 : 3298 AL KHOBAR 31952
전 화 : 03-8982361,8982326
팩 스 : 03-8950682
담당자 : Akhtar Hayat
비 고 : 현재 미국, 네델란드에서 수입중

8. 금 형

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

순 위	국 가 명	수 입 액			수입증가율 (96년)
		1994	1995	1996	
1	대 만	1,013	1,073	2,633	145
2	독 일	3,345	1,466	1,161	-21
3	이탈리아	1,286	937	1,135	21
4	일 본	-	-	915	-
5	오스트리아	890	694	876	26
6	인 도	-	362	369	3.5
7	한 국	882	651	349	-46
8	미 국	1,134	2,580	312	-88
9	기 타	4,642	3,329	2,644	25.4
계		13,218	11,092	10,394	-6.3

나. 시장분석 및 전망

○ 일반 플라스틱 가정용품의 자체생산이 활발히 이루어지고 있는데 사우디 소비자들의 경우 오락이 없는 정형화된 사회여건상 같은 제품에 대해서도 기존디자인을 변형시킨 신규

디자인에 대한 욕구가 강한 바, 일반 가정용 플라스틱 제품의 신규 다자인용 몰드 수요가 꾸준히 신장하고 있음.

○ 사우디 정부의 강력한 탈석유공업화 정책유지로 유화 및 플라스틱제품을 위시한 비석유 제조업이 꾸준히 신장하여 '96년 3.5%, '97년 4.1%의 명목성장율을 보였으며 '98년에는 3.6% 성장이 예상되는데 플라스틱제품 제조분야가 더욱 광범위해지고 디자인 교체수요가 커지면서 플라스틱 제품용 몰드수요가 중장기적으로 연 10%이상 신장이 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 국내 몰드업체들에게 사우디바이어들이 제시하는 대사우디 진출확대 전략의공통점은 첫째, 도면에 100% 충실하여 자사 여건을 이유로 도면변경을 시도하지말 것, 둘째, 대만이나 이태리업체에 비해 떨어진 A/S에 대한 확실한 개런티가 필요하며 이는 추가오더시 80%의 결정요인이 됨. 셋째, 대만산에 비해 높은 가격만큼(독일, 이태리산 보다는 전체적으로 20%의 제품열위를 인정하고 있음) 높은 성능(내구성. 정밀성)을 객관적인 데이터로 제시할 것 등 3가지인데 최초 시장공략 위해서는 상기 3가지 요건을 가지고 사우디 전국에 산재한 중소형 플라스틱 제품 생산공장을 장기출장으로 몰드 수요를 깊이있게 조사하는 투자가 있어야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : MOHAMMAD A BAWARETH TRD
주 소 : 18020 JEDDAH 21415
전화/팩스 : 02-6472550/ 02-6471255
수입품목 : MOLD FOR GLASSWARE
담 당 자 : MR.Mohd M.A. Bawareth

○ 업 체 명 : SAUDI PLASTIC FACTORY
주 소 : 759 RIYADH 11421
전화/팩스 : 01-4982807/01-4983731
수입품목 : INJECTION MOLD,BLOW MOLD
담 당 자 : MR. Feroz Akhtar

○ 업 체 명 : AL WATANIA PLASTICS
주 소 : 10554 RIYADH 11443
전화/팩스 : 01-4981150/01-4981153
수입품목 : INJECTION & ROTATIONAL MOLD
담 당 자 : MR. Yousef Ba-Zaid

○ 업 체 명 : AL ZAMIL PLASTIC IND. LTD.
주 소 : 1748 ALKHOBAR 31952
전화/팩스 : 03-8572812/03-8574322
담 당 자 : MR. Egay Reyes

수입품목 : INJECTION MOLDS,EXTRUSION BLOW, EXTRMING MOLD,
PROFILE EXTRUSION, DIES WITH ACCE.EPS MOLD

○ 업 체 명 : BADRIEG MELAMINE FACTORY
주 소 : 6915 JEDDAH 21452
전화/팩스 : 02-6379110/6363126
담 당 자 : MR. Adnan Ahmad Badrieg
수입품목 : MULTI CAVITY HARD/CROME PLATED MOLD

○ 업 체 명 : NATIONAL PLASTIC FACTORY
주 소 : 6447 RIYADH 11442
전화/팩스 : 01-4480142/01-4464936
담 당 자 : MR. Kwriakose M.T.
수입품목 : CEILING LIGHT/CHADE, CAP FOR LUB/OIL BOTTLES,
SPARE/PARTS, DRAWAER

○ 업 체 명 : EL GHANDOURAH PACK
주 소 : 30495 JEDDAH 21477
전화/팩스 : 02-6371314/02-6377036
수입품목 : MOLD FOR DISPOSABLE PLASTIC
담 당 자 : MR. M.H. Ghandour

○ 업 체 명 : GROUP OF ARIFCO PLASTIC
주 소 : 1517 JEDDAH 21441
전화/팩스 : 02-6360151/02-6377221
담 당 자 : MR. Gamal A. Rahman
수입품목 : MOLD FOR(AUDIO CASSETTE, FRIGER & A/C PLASTIC
PARTS, PVC FITTING & OTHER HOUSE HOLD ITEMS

9. 야쉬마

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1994	1995	1996	증 감 률
영 국	20,143	43,628	36,183	-17
한 국	2,210	4,664	2,002	-57
일 본	282	713	-	-
중 국	962	1,922	399	-79
기 타	-	344	921	168
계	23,965	51,271	39,505	-23

자료원 : 사우디 경제재무부 통계

○ 연 4천만불 정도가 현재의 사우디 수요규모로 파악되고 있으며 95년에는 일부 대형바이어들의 대규모 수입으로 수입이 크게 증가하였으나 96년 이후 4천만불에서 완만한 증가세 보이는 것으로 나타남.

나. 시장분석 및 전망

○ 특이한 요인은 없으나 현지생산 아직 없고 사우디 성인 누구나 착용해야 하는 필수품으로서 연 3.5%의 인구증가율에 따른 수요 지속증가세 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 영국제가 자카드분야에서 우월하여 국산과의 품질인식 차이가 소비자들에게 인식되어 영국제 선호현상이 뚜렷하므로 품질향상 노력과 함께 영국산 취급 유력바이어와의 거래노력이 꾸준히 필요하며 단기적으로는 과거 현지시장 구입서 근래 자체수입을 원하는 소규모 바이어들에 대한 관리가 강화되어야함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : AL AYOON EST.
주 소 : 17360 JEDDAH 21484
전화번호 : 02-6444453
팩스번호 : 02-6445255
담 당 자 : MR. Naser M. Mosleh

○ 업 체 명 : KHALID S.O. AL DEINI EST.
주 소 : 30171 JEDDAH 21477
전화번호 : 02-6825417
팩스번호 : 02-6824376/6436559
담 당 자 : MR. Khalid S.O. Aldeini

○ 업 체 명 : AL SAFEER CO.
주 소 : 1357 RIYADH 11431
전화번호 : 01-4117689
팩스번호 : 01-4114867
담 당 자 : MR. Fahad Al Ajlan

○ 업 체 명 : AL EISSA CO.
주 소 : 2091 RIYADH 11451
전화번호 : 01-4029587
팩스번호 : 01-4023663
담 당 자 : MR. Ali A. Al Eissa

○ 업 체 명 : FAHAD SULAIMAN AL HIDYANI
주 소 : 3282 RIYADH 11471

전화번호 : 01-4118034
팩스번호 : 01-4119852
담 당 자 : MR. Nasir Al Ali

○ 업 체 명 : DAFA CO.
주 소 : 9219 RIYADH 11413
전화번호 : 01-4118574
팩스번호 : 01-4115500
담 당 자 : MR. Abdulrahman alshaikh

○ 업 체 명 : AL MASARAAT INT'L
주 소 : 58965 RIYADH 11515
전화번호 : 01-4140407
팩스번호 : 01-4141150
담 당 자 : MR. Mohd Al Thuniyan

○ 업 체 명 : MOHD SAAD ALAJLAN SONS CO.
주 소 : 84 RIYADH 11411
전화번호 : 01-4118707
팩스번호 : 01-4112727
담 당 자 : MR. Mohd S. Al Ajlan

10. 직물제 학생 가방

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1994	1995	증 감 률	1996	증 감 률	점 유 율
한 국	80	-	-	-	-	-
중 국	1,674	1,948	16	2,076	7	63
이탈리아	-	291	-	445	53	14
대 만	356	419	18	179	-57	5
그 리 스	-	81	-	124	53	4
기 타	549	604	10	448	-26	14
계	2,659	3,343	26	3,272	-2	100

나. 시장분석 및 전망

○ 사우디 인구 1800만중(이중 1200만 사우디 국적인, 600만 외국인) 초중고교 학생수가 전국 23,360개 학교에 '96년말기준 370만명으로서 이중 남학생수가190만명, 여학생수가 170만명으로 나타나고 있는데 약 3.5%의 높은 인구증가율과 사우디 정부의 교육기회 확대정책('97년 정부예산중 학교건립 등 교육예산이 '96년 20억불에서 '97년에

30억불로 대폭증가)으로 초중고 학생수가 연약 4%정도로 최근 크게 증가하는 양상을 보이고 있어 직물제 학생가방 수요 역시 크게 신장되고 있다는 것이 바이어들의 공통적인 의견임.

○ 또한 사우디의 혹서기후 여건과 학생들이 가방 등 소지품을 세심하지 않게 취급하는 관계로 가방을 겨울방학과 여름방학후 새학기 시작과 함께, 즉 년중 2차례 구입하는 경향을 보이고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 국산의 경우 품질수준은 인정을 받고 있으나 연 4~5종의 한정된 디자인과 국내업체의 시장공략 노력 미흡한 바, 가격경쟁력과 디자인개발 강화로 대규모 수입상을 공략하는 것이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : ANNAHDI TRDG. CORP.
주　　소 : 1672 JEDDAH 21441
전화번호 : 02-6437812/6437774
팩스번호 : 02-6444625
담 당 자 : Ohman M. Al Nahdi

○ 업 체 명 : HUSSEIN GAZZAZ & SONS
주　　소 : 16666 JEDDAH 21474
전화번호 : 02-6420661/6432444
팩스번호 : 02-6443245
담 당 자 : Hussein B. Gazzaz

○ 업 체 명 : M.Y. DEHLAWI TRDG. EST.
주　　소 : 2749 JEDDAH 21461
전화번호 : 02-6485762
팩스번호 : 02-6482871
담 당 자 : Abdul Salam Al Dehlawi

○ 업 체 명 : BASIL STATIONERY
주　　소 : 22865 JEDDAH 21416
전화번호 : 02-6717628
팩스번호 : 02-6700509
담 당 자 : Emad Eldeen Shaban

○ 업 체 명 : MRKETING & IMPORT CORP.
주　　소 : 13966 JEDDH 21414
전화번호 : 02-6319924
팩스번호 : 02-6310880
담 당 자 : Ali Rabh Al Jaam

○ 업 체 명 : ALMAKTABA STORES
주 소 : 1231 JEDDAH 21431
전화번호 : 02-6620890
팩스번호 : 02-6620530
담 당 자 : Dildar Khan

○ 업 체 명 : AL KHIRAT CORP.
주 소 : 8491 JEDDAH 21482
전화번호 : 02-6515536
팩스번호 : 02-6520532
담 당 자 : Abdul Rahman Al Zaid

○ 업 체 명 : AL HAYA TRDG.CO.
주 소 : 20851 JEDDAH 21465
전화번호 : 02-6449314
팩스번호 : 02-6440717
담 당 자 : Nasir Saeed

○ 업 체 명 : STATIONERY HOUSE
주 소 : 17085 JEDDAH 21484
전화번호 : 02-6533282
팩스번호 : 02-6534428
담 당 자 : Sobhi Afranji

○ 업 체 명 : KARMAH STATIONERY
주 소 : 907 JEDDAH 21421
전화번호 : 02-6654996
팩스번호 : 02-6674652
담 당 자 : Mamoun M.Al Muhtaseb

○ 업 체 명 : HASOON STORES
주 소 : 530 JEDDAH 21421
전화번호 : 02-6429688
팩스번호 : 02-6422184
담 당 자 : Awdah Hasoon

○ 업 체 명 : ARAFAT STAIONERY
주 소 : 18858 JEDDAH 21425
전화번호 : 02-6422318
팩스번호 : 02-6449423
담 당 자 : Ali Mohd. Bmasaq

○ 업 체 명 : NAHAWI EST.
주 소 : 25657 RIYADH 11476
전화번호 : 01-4731011

팩스번호 : 01-4762045
담 당 자 : Mohd. Al Amoudi

○ 업 체 명 : NAHDI STORE FOR STATIONERY
주　　소 : 3430 RIYADH 11471
전화번호 : 01-4028871
팩스번호 : 01-4010704
담 당 자 : Riyadh Al Nahdi

○ 업 체 명 : JARIR BOOK STORE
주　　소 : 3196 RIYADH 11471
전화번호 : 01-4629394
팩스번호 : 01-4629600
담 당 자 : Sami Al Agil

○ 업 체 명 : BASALIM TRDG. EST.
주　　소 : 443 TAIF
전화번호 : 02-7469271/7425647
팩스번호 : 02-7425290
담 당 자 : Mohd. Basalim

아랍에미리트

1. 가방, 백

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
중 국	42.9	59.5	68.0
대 만	17.8	13.9	15.1
인도네시아	4.7	7.2	7.6
인 도	3.1	4.2	4.5
프 랑 스	3.8	3.9	4.6
이탈리아	2.5	4.5	2.7
태 국	2.6	2.5	2.7
한 국	3.7	1.1	0.7
기 타	12.4	12.2	13.9
합 계	93.5	109.0	121.2

나. 시장분석 및 전망

○ UAE 인구의 2/3를 차지하고 있는 외국 근로자들 모국 방문 및 두바이 내방 관광객들의 증가로 매년 10~15% 수요 증가 지속 예상.

○ 인조 섬유 여행용 가방이 유행되고 있으며 가격은 중급 정도 제품 선호. 현지 Khaleej Times 지는 판촉용품으로 여행용 가방 6개를 한세트로 한 제품을 선보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 중국산 및 대만산 저가품 시장 확대에 따라 한국산 제품에 대한 수요가 감소하였으나 제품의 질은 매우 우수하다는 평가를 받고 있음.

○ 특히 여성용 핸드백과 가죽 가방은 이태리 제품과 품질이 비슷할 정도로 인정받고 있어 원화 절하이후 시장가격 경쟁력 회복으로 수요 증가가 예상되며 시장 확대를 위해서는 다양한 모델 및 신제품 개발 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Usha Trading Co.
주 소 : P.O.Box 1927, Dubai - UAE

전 화 : 971-4-260660
팩 스 : 971-4-260986
담당자 : Mr. Hasmukh - General Manager

○ 업체명 : Shankar Trading Co.
주 소 : P.O.Box 713, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-371515
팩 스 : 971-4-344272
담당자 : Mr. Shankar - Managing Director

○ 업체명 : Grand Stores
주 소 : P.O.Box 2144, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-213700
팩 스 : 971-4-225229
담당자 : Attn: Mr. Mohamed Abu Essa - President

○ 업체명 : Mohamed & Abdul Rahman Mahmood Al Awazi
주 소 : P.O.Box 4614, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-260732
팩 스 : 971-4-264595
담당자 : Mr. Abdul Rahman Awazzi - President

○ 업체명 : Trans Mountain General Trading Co.
주 소 : P.O.Box 7179, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-268579
팩 스 : 971-4-260140
담당자 : Mr. Mulla M G - Manager

○ 업체명 : Khayam Stores Co.
주 소 : P.O.Box 751, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-252872
팩 스 : 971-4-252361
담당자 : Mr. Sharafat - Manager

2. 섬유류(천연섬유제외)

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
한 국	469.5	608.4	557.9
일 본	175.0	139.1	146.8
인도네시아	95.4	122.0	125.6

국 가 명	1994	1995	1996
인 도	108.6	130.3	124.5
대 만	65.4	83.2	115.0
태 국	57.7	55.7	58.8
중 국	22.0	24.1	23.2
파키스탄	18.0	17.0	15.8
기 타	30.0	26.6	35.0
합 계	1,041.6	1,206.4	1,202.6

나. 시장분석 및 전망

○ 수입규모는 이란, CIS, 중동 인근국, 터어키 재수출 시장에 크게 좌우되고 있으며 핵무기 실험으로 야기된 인도, 파키스탄의 경제 봉쇄, 아프카니스탄 지진, 소련의 외환위기 등으로 재수출 시장 수요가 급감하고 있음. 그러나 바이어들의 이라크 시장 개방에 대한 기대가 증대되고 있음. 중국 및 대만, 인도네시아산의 저가품 유입으로 시장 가격은 하락 추세임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 제품이 전체 시장의 50% 이상을 차지하고 있을 정도로 시장을 주도하고 있으나 가격 경쟁이 매우 치열한 상태임.

○ 특히 최근 인도네시아 정국 불안정으로 인도네시아 제품보다는 한국산 제품을 선호하고 있으나 일본 엔화의 절하로 아랍 남성 전통복 및 여성용 차도를 중심으로 한 고가품 제품의 경우 일본산 제품 경쟁력 회복으로 한국산 수요 감소 전망.

○ 국내업체끼리의 가격 경쟁을 최대한 억제 적정 시장 가격 유지 요망.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Mohamed Muqadam Trading Est.
주 소 : P.O.Box 5947, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-533788
팩 스 : 971-4-533777
담당자 : Mr. Hiro - General Manager

○ 업체명 : Blossom Trading Co.
주 소 : P.O.Box 7441, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-532599
팩 스 : 971-4-539436
담당자 : Mr. Hassan - Manager

○ 업체명 : Regal Textiles
주 소 : P.O.Box 52, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-532320
팩 스 : 971-4-534707
담당자 : Mr. Raju Shroff - President

○ 업체명 : Laj's Trading Co.
주 소 : P.O.Box 12786, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-535316
팩 스 : 971-4-535088
담당자 : Mr. Bharat Ghanwani - President

○ 업체명 : Trans Mountain General Trading Co.
주 소 : P.O.Box 7179, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-268579
팩 스 : 971-4-260140
담당자 : Mr. Maxwell - Manager

○ 업체명 : Rahimtex Trading Est.
주 소 : P.O.Box 3751, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-255601
팩 스 : 971-4-255599
담당자 : Mr. Abdul Rahim - Manager

3. 담 요

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
한 국	27.5	37.8	41.6
중 국	7.6	9.4	11.8
스 페 인	1.6	2.2	2.9
인 도	2.0	3.7	2.9
영 국	0.5	1.0	0.9
이탈리아	1.0	0.5	0.5
이 란	0.1	0.1	0.4
기 타	1.5	2.1	2.8
합 계	41.8	56.8	63.8

나. 시장분석 및 전망

○ 담요는 UAE에 근무하는 외국 근로자들이 매년 모국 방문 및 CIS 내방 관광객들의 쇼핑 상품으로 매우 인기가 있으며 매년 수요 증가 추세. 특히 1998년에는 리비아, 터어키, 관광객들의 수요 증가로 전년 대비 약10% 증가한 것으로 추정하고 있으며 동 수요는 지속 증가 예상

다. 한국상품 시장확대방안

○ 원화 절하이후 한국산 제품의 시장 경쟁력 강화로 한국산 제품시장 확대추세이며 향후 담요 시장을 주도할 것으로 예상. 한국산 제품의 경쟁력 지속을 위해서는 새로운 디자인 개발 및 품질개선, 한국 업체끼리의 과당 경쟁 방지 필요.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Usha Trading Co.
주 소 : P.O.Box 1927, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-260660
팩 스 : 971-4-260986
담당자 : Mr. Hasmukh - General Manager

○ 업체명 : Shankar Trading Co.
주 소 : P.O.Box 713, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-371515
팩 스 : 971-4-344272
담당자 : Mr. Shankar - Managing Director

○ 업체명 : Edris Sharif Al Awazi Trading Co.
주 소 : P.O.Box 5683, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-251888
팩 스 : 971-4-261474
담당자 : Mr. Edris Al Awazi - President

○ 업체명 : Ahmad Bahman (Blankets Division)
주 소 : P.O.Box 1145 Dubai, UAE
전 화 : 971-4-712210
팩 스 : 971-4-717311
담당자 : Mr. Ahmad Bahman - President

○ 업체명 : Trans Mountain General Trading Co.
주 소 : P.O.Box 7179, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-268579
팩 스 : 971-4-260140
담당자 : Mr. Mulla M G - Manager

○ 업체명 : Khalouri General Trading Co.
주 소 : P.O.Box 5535, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-266452
팩 스 : 971-4-266322
담당자 : Mr. Abdul Salam - Manager

4. 운동화

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
중 국	76.8	99.2	135.0
이탈리아	45.1	62.2	76.9
태 국	41.4	41.3	57.1
대 만	16.6	10.5	16.1
인도네시아	15.5	13.4	15.0
인 도	10.4	5.7	8.7
한 국	14.2	13.8	7.7
스 페 인	4.9	5.0	7.2
영 국	4.6	5.9	7.1
기 타	30.4	35.0	49.8
합 계	259.9	292.0	380.6

나. 시장분석 및 전망

○ 관련 바이어들에 따르면 1998년에는 저가의 중국산 제품 수입으로 97년대비 총 수입금액이 5~10% 정도 감소 예상되나 물량 기준으로는 전년 10%정도 증가된 것으로 추정

○ 이란 시장의 불안정성 및 CIS 시장 침체로 재수출 시장 수요 감소 예상

다. 한국상품 시장확대방안

○ 원화 절하이후 한국산 제품의 시장 경쟁력 강화로 운동화 중심으로 수요증가 추세. 특히 이란을 중심으로 한국산 운동화에 대한 인기 상승으로 한국산 제품의 수요는 전년대비 5% 이상 증가 예상

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Karoon Company
주 소 : P.O.Box 471, Dubai - UAE

전 화 : 971-4-262555
팩 스 : 971-4-263141
담당자 : Mr. Khaled - Managing Partner

○ 업체명 : Socks & Shoes - Shankar Trading Co.
주 소 : P.O.Box 713, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-371515
팩 스 : 971-4-344272
담당자 : Mr. Shankar - Managing Director

○ 업체명 : Mohamed Sidiq Al Khaja Co.
주 소 : P.O.Box 109, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-262355
팩 스 : 971-4-261591
담당자 : Mr. Mohamed Reda - President

○ 업체명 : Sport Land
주 소 : P.O.Box 4615, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-682782
팩 스 : 971-4-682799
담당자 : Mr. George Khairallah - Director

○ 업체명 : SPIC General Trading Co.
주 소 : P.O.Box 50531, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-254325
팩 스 : 971-4-265373
담당자 : Mr. Abdullah - Manager

○ 업체명 : Shoe Mart
주 소 : P.O.Box 24570, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-524131
팩 스 : 971-4-511421
담당자 : Mr. Piyush Shah - Purchase Manager

5. 밸 브

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
이탈리아	41.0	55.0	43.2
독 일	29.2	31.8	26.7
미 국	18.9	14.9	15.7
프 랑 스	13.1	15.4	8.7

국 가 명	1994	1995	1996
일 본	4.9	6.0	5.1
중 국	6.0	5.2	4.8
네덜란드	2.6	3.4	2.8
대 만	1.1	1.3	2.1
한 국	0.5	0.8	0.7
기 타	12.1	11.8	15.3
합 계	153.9	172.4	149.0

나. 시장분석 및 전망

○ 이태리 제품이 적절한 품질 및 저렴한 가격(다른 유럽제품대비 20~30%정도 저렴)으로 UAE 밸브시장의 25~30%를 점유하고 있으며 영국. 독일이 각각 15~20%, 미국이 약 12%, 프랑스가 8% 정도를 점유하고 있음.

○ UAE 원유 생산량의 90이상을 차지하고 있는 아부다비가 1~2년내에 원유 생산능력을 현재의 2.3 million bpd(barrel per day)에서 3 million bpd로 늘리기 위해 설비 확장 시설을 준비중에 있어 석유. 화학 산업용 밸브 수요가 증대될 전망이며 관련 바이어들에 따르면 97년에는 전년대비 20% 이상 수요가 증가하였다고 함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현재 한국의 밸브는 주로 Marine Valve에 치중되어 있는데 UAE는 우리나라 원유를 두번째로 많이 도입하는 나라로서 석유. 화학 분야의 밸브 수요가 압도적인 만큼 이 분야로의 진출 노력 필요

○ UAE내 유력 바이어인 Bhatia Brothers Group의 Tiku씨는 입찰에 참가하기 위해서는 에이전트를 선정, 동 에이전트로 하여금 주요 입찰 참가 회사들(ADNOC, DPC, EPPCO, EMARAT 등)에 등록. 승인을 받는 것이 중요하다고 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Bhatia Brothers LLC
주 소 : P.O.Box 1275, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-223831
팩 스 : 971-4-273745
담당자 : Mr. Siddhartha Tiku - Senior Sales Manager

○ 업체명 : Al Fuaad Trading Company
주 소 : P.O.Box 4582, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-225792
팩 스 : 971-4-214872
담당자 : Mr. Fuaad Naeem - Managing Director

○ 업체명 : Adamallys LLC
주 소 : P.O.Box 4684, Dubai - Manager
전 화 : 971-4-667857
팩 스 : 971-4-626502
담당자 : Mr. Irfan Ghulam Hussain - Manager

○ 업체명 : Inter Equipment LLC
주 소 : P.O.Box 9004, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-821400
팩 스 : 971-4-821600
담당자 : Mr. Zafar Iqbal - Managing Director

○ 업체명 : Super Technical Enterprises
주 소 : P.O.Box 2828, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-387111
팩 스 : 971-4-383101
담당자 : Mr. Ashok Udhrani - Manager

○ 업체명 : Ali Yaqoob Trading
주 소 : P.O.Box 11682, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-239464
팩 스 : 971-4-239455
담당자 : Mr. Ashok Gidwani - Manager

○ 업체명 : Gerab National Enterprises
주 소 : P.O.Box 3697, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-857979
팩 스 : 971-4-859734
담당자 : Mr. Nazimmuddin Mohamed - General Manager

6. 통신장비

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
일 본	73.1	47.1	36.6
스 웨 덴	13.9	19.1	34.7
중 국	14.2	23.1	27.9
영 국	23.9	26.8	24.4
독 일	13.2	22.3	18.1
프 랑 스	4.9	31.5	14.7

국 가 명	1994	1995	1996
말레이시아	0.9	2.6	14.0
미 국	11.7	12.4	8.9
태 국	0.7	5.0	8.2
한 국	7.5	6.1	4.7
기 타	25.3	28.2	26.7
합 계	193.1	233.7	229.7

나. 시장분석 및 전망

○ 4년전 UAE 통신시장 개방이래 매년 약 5~6% 성장을 지속하고 있으며 UAE 통신 시설 확장 및 신규 기술 도입에 따라 중기적으로 성장 지속 예상.

○ ETSI 기준의 GSM 시스템을 갖춘 이동 전화기 수요가 지속 증가하고 있으며 주로 에릭슨, 노키아 등 선진국 제품이 시장을 석권하고 있음. 재수출 시장은 저가로 중국에서 공급되고 있는 일반 전화기가 주류를 이루고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 제품 진출 확대를 위해서는 ETISALAT에서 시행하는 입찰에 적극 참가 및 현지 유력 바이어 선정을 통한 마케팅 강화.

○ 현지 수요는 대부분 GSM 시스템을 사용하고 있으므로 동 기능에 적합한 제품 개발 및 소형화 추세에 주목.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Agrinde Trading Co.
주 소 : P.O.Box 6579, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-689796
팩 스 : 971-4-623946
담당자 : Mr. M. A. Shariff - President

○ 업체명 : MAF Int'l Telecom LLC
주 소 : P.O.Box 60811, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-894389
팩 스 : 971-4-894137
담당자 : Mr. Majid Al Futtaim - President

○ 업체명 : Central Trading Co.
(Telecom Division Farwa General Trading Co. LLC)
주 소 : P.O.Box 812, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-661600

팩 스 : 971-4-685529
담당자 : Mr. Sheriff - Manager

○ 업체명 : Al Sayegh Brothers Computers & Telecom LLC
주 소 : P.O.Box 55106, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-525745
팩 스 : 971-4-519149
담당자 : Mr. - Joint Managing Director

○ 업체명 : Al Otaiba Communications
주 소 : P.O.Box 55848, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-732255
팩 스 : 971-4-727164

7. 자동차 부품 및 액세서리

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
일 본	97.9	101.9	130.6
독 일	67.1	53.4	63.8
미 국	27.8	24.3	32.8
영 국	18.1	14.4	19.8
대 만	14.6	17.9	19.6
인 도	3.5	4.8	8.2
한 국	5.1	4.9	7.7
중 국	2.3	2.2	3.2
기 타	35.8	41.1	55.8
합 계	272.2	264.9	341.5

나. 시장분석 및 전망

○ 매년 10% 이상씩 수입 규모가 증가하고 있으며 특히 아프리카, CIS, 이란 등의 재수출이 지속 증가하고 있음. 일본 자동차 부품 및 액세서리가 전체 시장의 50% 가량을 차지하고 있음. 유럽 및 미국산 자동차는 부품이 비싸 주로 중국 및 대만산 또는 중고제품 구매 선호

○ 98년에도 이란 및 아프리카 등 재 수출 시장의 수요 증가로 당분간 수요 지속 증가 예상

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국은 주로 일본 자동차용 필터, 벨트, 배터리 등 소모품을 공급하고 있으며 한국 자동차 증가에 따라 한국산 부품 수요도 증가하고 있음.

○ 한국산 제품 시장확대를 위해서는 현재 주로 일본차 위주에서 탈피하여 현지 수요가 많은 Mercedes와 BMW 등 유럽차 사양에 적합한 제품 개발 진출 필요. 또한 현재 소모품 위주의 공급에서 엔진 부품, 클러치, 브레이크 등 자동차 부품 수출 시장 진출 필요.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Nazzal Al Saadi Trading Co.
주 소 : P.O.Box 19380, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-712345
팩 스 : 971-4-723928/712347
담당자 : Mr. Nasser Al Saadi - GM

○ 업체명 : SACA Car Accessories
주 소 : P.O.Box 15613, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-712111
팩 스 : 971-4-723455
담당자 : Mr. Ismail Al saadi - GM

○ 업체명 : Farwa General Trading Co. LLC
주 소 : P.O.Box 27571, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-224935
팩 스 : 971-4-247990
담당자 : Mr. Ali Al Gamudi - GM

○ 업체명 : Cars Trade - Parts Division
주 소 : P.O.Box 5239, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-662535
팩 스 : 971-4-692946
담당자 : Mr. Habibullah - Joint Managing Director

○ 업체명 : SPARCO
주 소 : P.O.Box 2639, Dubai, UAE
전 화 : 971-4-821264
팩 스 : 971-4-821044
담당자 : Mr. Mr. Zahi Attaya - GM

○ 업체명 : Fawaz Al Khateeb Trading Co.
주 소 : P.O. Box 55328, Dubai, U.A.E.
전 화 : 971-4-723000
팩 스 : 971-4-723999
담당자 : Mr. Jamal Al Khateeb - GM

○ 업체명 : Today Trading Est.
주 소 : P.O. Box 55084, Dubai, U.A.E.
전 화 : 971-4-712971
팩 스 : 971-4-723440
담당자 : Mr. Naser Al Khateeb - GM

8. 시 계

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
홍 콩	51.9	65.8	65.1
스 위 스	46.9	42.6	35.8
일 본	45.2	31.0	32.7
중 국	17.3	15.8	18.3
한 국	13.5	14.3	16.3
대 만	6.7	5.9	5.0
인 도	2.2	4.2	3.8
프 랑 스	4.3	4.1	3.6
기 타	6.1	3.8	3.5
합 계	194.1	187.5	184.1

나. 시장분석 및 전망

○ 손목시계는 서남 아시아 여행객들이나 휴가를 이용해 본국을 찾는 UAE내 서남아시아 근로자들이 주로 선물용으로 많이 구입하며, 러시아 여행객들에 의한 구매 수요도 지속 증가하고 있음. 98년은 수입물량은 증가 예상되나 가격 하락에 따라 총 수입금액은 97년 수준 예상

○ 이란, 아프리카, CIS 국가들의 재수출 시장의 경우 주로 중 저가품을 선호하고 있으며 주로 겨울 및 라마단 종료후, 두바이 쇼핑 페스티발 기간에 구매가 이루어지고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 홍콩, 대만산의 가격경쟁력이 강화로 우리나라 제품의 입지가 점차 좁아지고 있으며 특히 원화 절하이후에는 국내 업체끼리 과당 경쟁으로 수출 가격이 급격히 하락하고 있음.

○ 따라서 우수한 품질과 디자인 개발에 따른 제품 차별화로 기존의 중급품 이미지에서 고급품 이미지 전환 및 국내업체끼리의 협조 방안 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Emirates Trading Agency - Watch Division
주 소 : P.O.Box 5239, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-233977
팩 스 : 971-4-232933
담당자 : Mr. R Rebello - Manager

○ 업체명 : Sadiq Mohamed Electronics
주 소 : P.O.Box 4679, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-260653
팩 스 : 971-4-261802
담당자 : Mr. Mohan - Manager

○ 업체명 : International Watch Co.
주 소 : P.O.Box 121, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-531400
팩 스 : 971-4-534992
담당자 : Mr. Ramesh Prabakhar - Chief Executive

○ 업체명 : Al Abbas Watches International
주 소 : P. O .Box 327, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-521000
팩 스 : 971-4-521200
담당자 : Mr. Rebello - General Manager

○ 업체명 : Jubilee Stores
주 소 : P.O.Box 14837, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-271064
팩 스 : 971-4-231388
담당자 : Mr. Jan Mohamed - General Manager

○ 업체명 : Al Mashreq Int'l Trading Co. LLC
주 소 : P.O.Box 25018, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-288760
팩 스 : 971-4-277285
담당자 : Mr. Amjad Ali - General Manager

9. 장난감

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
중 국	59.8	62.9	74.9
대 만	14.2	6.8	6.0
미 국	1.5	3.9	2.9
한 국	1.8	2.1	2.6
멕 시 코	0.8	1.1	2.0
영 국	1.1	1.2	1.8
홍 콩	2.7	1.8	1.7
대 만	1.6	1.7	1.7
기 타	7.7	8.7	8.3
합 계	91.2	89.3	101.9

나. 시장분석 및 전망

○ 두바이 내방 가족 여행객 및 유모차, 일반 완구를 중심으로 한 재 수출 시장의 수요 증가로 98년도에는 10~15% 정도 증가 예상.

○ 현재 두바이 완구 시장은 저가의 중국산 제품이 시장을 석권하고 있으며 시장 점유율도 점증하고 있음. 몇 년 전만 해도 품질이 조잡하였으나 최근에는 품질도 많이 개선되어 가격 경쟁력을 지니고 있는 것으로 바이어들은 평가하고 있음. 작동완구 등 특수한 기능을 지닌 제품들은 아직도 영국, 일본, 한국 제품이 유행하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 제품을 수입하고 있는 한 바이어는 한국 제품의 끝마무리 및 제품의 견고성으로 중국산 제품 대비 가격이 조금 비싸더라도 한국 제품을 구매하겠다고 할 정도로 한국산 제품에 대한 이미지는 양호함.

○ 그러나 한국산 제품의 시장 확대를 위해서는 중국에서 대량 생산하지 못하는 제품 또는 독창성 있는 제품 개발이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Hassan Abdulla Bahri Trading Est.
주 소 : P.O.Box 3570, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-264421
팩 스 : 971-4-265798
담당자 : Mr. Hassan Bahri - President

○ 업체명 : Sharif Bicycle Trading Centre
주 소 : P.O.Box 11035, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-261245
팩 스 : 971-4-229083
담당자 : Mr. Hoshan Muggadas - MD

○ 업체명 : Hussain Al Bahri Stores
주 소 : P.O.Box 2180, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-267445
팩 스 : 971-4-265844
담당자 : Mr. Shah Jahan - MD

○ 업체명 : The Baby Shop LLC
주 소 : P. O .Box 52623, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-378075
팩 스 : 971-4-375946
담당자 : Mr. Suresh Advani - MD

○ 업체명 : Toy Town
주 소 : P.O.Box 24181, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-696600
팩 스 : 971-4-624452
담당자 : Mr. Ali Kamal - General Manager

○ 업체명 : Golden Toys
주 소 : P.O.Box 6761, Dubai - UAE
전 화 : 971-4-251166
팩 스 : 971-4-265462
담당자 : Mr. Rakshani - Manager

10. 필기구

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 백만)

국 가 명	1994	1995	1996
인 도	4.3	5.1	8.4
일 본	5.3	5.0	4.9
영 국	3.4	4.4	4.6
대 만	4.4	3.5	4.2
독 일	3.1	3.7	4.2
중 국	6.9	7.9	3.8

국 가 명	1994	1995	1996
한 국	7.0	4.2	3.6
프 랑 스	2.0	2.4	2.6
아일랜드	1.4	1.4	1.7
기 타	6.4	7.1	7.1
합 계	44.2	44.7	45.1

나. 시장분석 및 전망

○ 1996년 수입금액은 전년대비 2%가 증가하였으나 물량은 전년대비 15% 가량 증가한 것으로 관련 바이어들은 추정하고 있으며 이는 인도 및 중국으로부터 저가품 시장이 대량 공급되면서 가격하락이 주 요인임.

○ 재 수출시장에서 볼펜에 대한 수요가 증가하고 있으며 최근 유럽 기술을 도입한 인도 저가품 제품이 시장을 확대하고 있음. 재 수출시장에서는 인도 및 중국산 저가품 수요가 많으며 UAE내수는 주로 일본, 독일 제품이 수요가 많음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 단순 저가품의 볼펜은 중국 및 인도산 대비 가격 경쟁력 열위로 시장 진출이 어려운 실정이나 중급품의 필기구인 세라믹 및 수성잉크펜은 한국산 제품이 품질 대비 가격 경쟁력이 있어 시장확대 가능.

○ 그러나 지속적 향후 시장 확대를 위해서는 독일 및 일본 제품이 차지하고 있는 고급 제품 시장 진출 도모 필요.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : Dubai Library Distributors (Barunson)
주 소 : P.O.Box 1526, Dubai - UAE
담당자 : Mr. Rashid Al Khaitoob - GM
전 화 : 971-4-614150
팩 스 : 971-4-612128

○ 업체명 : Farooq International Stationery
주 소 : P.O.Box 2987, Dubai - UAE
담당자 : Mr. Farooq Rahamatullah - MD
전 화 : 971-4-279898
팩 스 : 971-4-233423

○ 업체명 : Lory Trdg. LLC
주 소 : P.O.Box 16501, Dubai - UAE
담당자 : Mr. Emad Kulsum - GM

전　화 : 971-4-267129
팩　스 : 971-4-263597

○ 업체명 : Golden Store
주　소 : P.O.Box 119, Dubai - UAE
담당자 : Mr. M. A. Talah - MD
전　화 : 971-4-264670
팩　스 : 971-4-253394

○ 업체명 : Golden Coast Gen Trdg. (Morris)
주　소 : P.O.Box 51000. Dubai. UAE
담당자 : Mr. Mohd. Hanif - GM
전　화 : 971-4-694300
팩　스 : 971-4-694200

○ 업체명 : Al Fahidi Stationery
주　소 : P.O.Box 203, Dubai, UAE
담당자 : Mr. Shabbir S. - Manager
전　화 : 971-4-535861
팩　스 : 971-4-683143

이 스 라 엘

1. 앨 범

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	769	880	1,065	21
홍 콩	49	253	290	15
한 국	293	109	197	81
화 란	78	129	186	44
일 본	142	157	151	-4
필 리 핀	30	26	47	81

나. 시장분석 및 전망

○ 중국, 대만 및 필리핀의 저급품에 비해 한국산의 품질이 우수

○ 국내 외환사태와 관련된 원화의 대폭적인 평가절하로 인하여 가격경쟁력 회복에 힘입어 98년에도 수출이 지속적으로 증가할 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 현지 시장경쟁이 치열하기 때문에 저급품과 차별적인 품질우위를 토대로 우선 수입상의 관심을 끌만한 가격조건이 제시되어져야 함.

- 이스라엘은 1인당 국민소득이 연간 1만 8천불에 달하지만, 상품의 가격에 매우 민감한 반응을 보이는 특징이 있어 고품질과 특출한 디자인의 고가품보다는 일반적 수준의 품질로 가격경쟁의 우위를 가지는 제품이 시장진출에 용이함.

○ 진출 방법은 문구류 전문 수입상을 통하여 전국적인 유통을 접근하는 것이 바람직함.

- 요르단강 서안지역이나 가자지구에 대한 유통에 대해서는 별도의 에이전트 고려 필요

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : KRAVITZ LTD.
주 소 : YESHUV KEHILATI NILI 71930

전화번호 : 972-8-9247990
팩스번호 : 972-3-8-9233132
담 당 자 : MR. ALON RONEN
기　　타 : 체인스토어 운영. 한국 앨범 공급업체 중 인도기일과 품질을 보장할 수 있는 견실한 기업과의 접촉에 관심

○ 업 체 명 : SHIMONE GROUP LTD.
주　　소 : 33 EFAL ST. PETACH TIKVA
전화번호 : 972-3-9250666
팩스번호 : 972-3-9250699
담 당 자 : MR. KADURI SHIMONE
기　　타 : POCKET ALBUMS (10X15cm, 13X18cm) 및 미니앨범을 포함한 모든 사양의 앨 범에 관심 표시

○ 업 체 명 : GETTER PHOTO SUPPLIES 2000 LTD.
주　　소 : 23 JABOTINSKY ROAD. RAMAT GAN
전화번호 : 972-3-5761563
팩스번호 : 972-3-7523620
담 당 자 : MR. H. LERNER
기　　타 : 미니앨범에서부터 대형에 이르기까지 모든 사양의 앨범 수입 가능성에 관심

○ 업 체 명 : ARTA LTD.
주　　소 : POB 606 TEL AVIV 61006
전화번호 : 972-3-5601921
팩스번호 : 972-3-5609722
담 당 자 : MR. MOSHE KALMI
기　　타 : 포켓 및 SELF ADHESIVE ALBUMS에 관심

○ 업 체 명 : CHEN LTD.
주　　소 : MOSHAV ZEITAN 89, MESHEK ST., 71915 POB 10072
전화번호 : 972-3-5590555
팩스번호 : 972-3-5594020
담 당 자 : MR. ITZHAK NOIMAN
기　　타 : 홍콩과 대만으로부터 수입하고 있는 상기사는 SELF ADHESIVE + POCKET ALBUMS에 관심을 표시하고 있는데 가격이 적정해야 한다는 전제조건을 제시함.

2. 합 판

가. 최근 수입동향

<HS Code : 4412.1390>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	7,663	8,494	6,969	-18
스 페 인	766	1,182	2,868	142
이탈리아	4,131	3,136	2,469	-21
그 리 스	1,579	3,532	1,330	-62
핀 란 드	659	163	100	-38
네덜란드	110	270	75	-72

<HS Code : 4412.1490 (ex 4412.1290)>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	8,085	4,412	4,500	2
핀 란 드	1,546	1,677	1,900	13
스 페 인	3,190	1,667	1,200	-28
이탈리아	2,822	1,057	1,100	4

<HS Code : 4412.1990>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	2,881	10,397	10,500	1
이탈리아	582	6,325	4,400	-30
스 페 인	1,832	2,069	3,900	88
핀 란 드	436	1,473	2,000	36

나. 시장분석 및 전망

○ 96/97년중 합판 수입관세율이 19%가 인하되고 다시 98년 9월 1일부터 12%로 인하가 예정되어 있어 관세율 인하폭만큼의 극동산 합판이 유럽산 무관세 수입 합판에 대한 가격경쟁력을 회복하게 됨.

○ 이러한 관세인하 추세와 함께 98년초 한국산 합판의 우수한 품질과 가격경쟁력 우위가 이스라엘 합판 수입업계에 알려지면서 98년 1/4분기중 바이어들이 경쟁적으로 방한, 합판 수입 계약을 체결하고 수입선을 확보하고 있음.

○ 98년 중 대이스라엘 합판 수출은 200만불은 초과할 것으로 예상됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 대이스라엘 합판 수출의 제약 요소는 운송비임.

- 현지 바이어들은 한국측 합판 공급업체가 합판 수송선 확보를 통해 운송비 경감을 도모해야 한다는 지적을 하고 있음.

○ 98년 1/4분기 중 텔아비브무역관의 주선으로 일부 수입업체와 국내 공급업체를 소개시켰는데, 그 과정에서 상호 중복되는 거래관계가 형성되기도 함. 과당 중복경쟁 회피를 위해 각기 고유 거래선 확보가 시급함. 한 공급업체가 다수의 수입업체를 상대할 경우 신뢰상실로 어떠한 바이어와도 접촉이 불가능한 가능성도 있어 유의 사항임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : WOOD IN STOCK LTD.
주　　소 : POB 1165 KIRYAT HAIM (WEST) HAIFA
전화번호 : 972-4-8710302
팩스번호 : 972-4-8712610
담 당 자 : MR. URI BAR-HAIM
기　　타 : 98년초 방한, 이미 국내업체와 거래선 구축

○ 업 체 명 : MAKOR HAFORMAIKA LTD.
주　　소 : POB 25036 HAIFA 31250
전화번호 : 972-4-411736
팩스번호 : 972-4-4111740
담 당 자 : MR. TSACH DAVIDOVITCH
기　　타 : 목공 및 가구제조용 합판 수입상으로서 연간 4500만불 매출 규모.
한국으로부터는 아래 규격의 합판 수입에 관심 표명.
- 2440X1220X16mm 7/9ply
- 2440x1220x11mm 7 ply
- 2440x1220x3.6mm 3 ply.
- Material: poplar
- Consumption: 300-400m3/month (various sizes)
- Quality: BB/C polished
- Price: C+F Haifa.

○ 업 체 명 : BIRMAN TIMBER INDUSTRIES LTD.
주　　소 : POB 1274 KIRYAT BIALIK 27111
전화번호 : 972-4-8764866
팩스번호 : 972-4-8765172
담 당 자 : MR. BENI BIRMAN
기　　타 : 이스라엘의 대표적 합판 수입, 제조 및 유통업체.
한국산 합판 수입을 선도한 기업으로 98년초 방한시 이미 거래선 구축.

○ 업 체 명 : RAMOTIM LTD.
주 소 : 1 SHARTZ ST. RAANANA 43212
전화번호 : 972-9-7409999
팩스번호 : 972-9-7409998
담 당 자 : YAACOV RAMOT
기 타 : 98년 한국 거래처 이미 물색

○ 업 체 명 : ETZ LAVUD LTD.
주 소 : POB 38 PETAH TIKVA 49100
전화번호 : 972-3-9234931
팩스번호 : 972-3-9231931
담 당 자 : MR. JOSEPH YEHUDAI
기 타 : 합판 제조, 수출입 및 판매하는 전문업체로서 연간 매출액 1억1천만불 중 수출 2천 4백만불 규모. Veneer판 대량 수입에 관심.

3. 전기오르간

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	3,405	3,366	3,620	7
일 본	1,939	1,954	2,210	13
이탈리아	711	688	591	-14
미 국	357	372	305	-18
중 국	-	-	148	-
한 국	53	50	135	170

나. 시장분석 및 전망

○ 한국 전기 오르간의 품질이 수출 증가 주요인

○ 98년 1/4분기 중 대이 수출 실적은 전년 동기대비 87.5% 증가

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이스라엘 소비자들에게 한국산 전기오르간은 잘 알려지지않은 상태임.

○ 단지, 이스라엘에 피아노를 수출한 영창과 삼익만이 한국의 건반악기사로 악기 유통업계에 알려져 있음. 따라서 시장진출 확대를 위해서는 우선 유통업계를 상대로 홍보와 함께 마케팅을 강화해나가는 것이 바람직함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : RENAISSANCE (1994) IMP. & MKG LTD.
주　　소 : 52 BAR KOCHVA ST. TEL AVIV 64333
전화번호 : 972-3-5253717
팩스번호 : 972-3-5297099
담 당 자 : MR. DAVID PELEG
기　　타 : 일본과 대만으로부터 수입 중인데, 한국산 오퍼에 깊은 관심 표명

○ 업 체 명 : HALILIT GREENSHPOON LTD.
주　　소 : POB 8078 YAFFO 61088
전화번호 : 972-3-6822917
팩스번호 : 972-3-6813285
담 당 자 : MR. MICHAEL GREENSHPOON
기　　타 : 일본과 이태리로부터 수입 중인데, 한국산 오퍼에도 깊은 관심 표명

○ 업 체 명 : WERSI ISRAEL LTD.
주　　소 : POB 5339 HERZLYA 46000
전화번호 : 972-9-9580727
팩스번호 : 972-9-9562878
담 당 자 : MR. DAVID HASSON
기　　타 : 현재 이태리, 독일 및 일본으로부터 수입 중임. 한국의 외환위기와 관련
하여 경쟁력이 크게 높아졌을 것이라는 기대로 오퍼에 관심 표명.

○ 업 체 명 : PIANO HOUSE LTD.
주　　소 : ALLENBY 99 TEL AVIV 65175
전화번호 : 972-3-5663023
팩스번호 : 972-3-5664530
담 당 자 : MR. ROBERT GLICK
기　　타 : 현재 일본과 이태리로부터 수입 중임. 한국산 악기는 70년대 피아노 수입
경험이 있음. 오르간 수입에도 깊은 관심 표명.

○ 업 체 명 : KLEY ZEMER LTD.
주　　소 : POB 10245 PETAH TIKVA 49002
전화번호 : 972-3-9256909
팩스번호 : 972-3-9220612
담 당 자 : MR. MIRI MARSHAK
기　　타 : 현재 한국의 영창으로부터 수입 중인데, 추가 공급선 있을 경우 접촉희망.

4. 단 추

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	1,789	1,489	1,270	-15
이탈리아	839	946	911	-4
독 일	335	122	128	5
홍 콩	96	49	69	41
프 랑 스	322	165	28	-83
한 국	39	92	26	-72

나. 시장분석 및 전망

○ 98년 1/4분기 중 대이스라엘 단추 수출 실적은 57천불로써 전년동기 대비 141% 증가함.

○ 이같은 수출 증가의 요인은 국산 단추의 품질과 원화의 대미달러 평가절하에 기인한 가격경쟁력 회복 때문인 것으로 분석됨. 특히 이태리나 독일산 단추의 국제적 브랜드에 버금가는 국산 유사품에 대한 인기가 높아서 금년도 단추의 대이스라엘 수출은 크게 늘어날 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 청바지 또는 재킷용 단추로서 껍질이 금속성 원자재인 서구 브랜드 모방형 제품에 대한 수출 마켓팅 강화 요망

○ 현지 바이어들은 인도 기일 단축과 유행제품 주문에 대한 신속한 대응을 요청하고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : GALOZ FASHION ACCESSORIES (1993) LTD.
주 소 : 18 MOHLIVER ST. TEL AVIV 65253
전화번호 : 972-3-5161560
팩스번호 : 972-3-5161068
담 당 자 : MR. MEIR SAYAG
기 타 : 이탈리아와 극동으로부터 수입 중.
금속, 폴리에스테르 및 조개단추에 대한 한국산 오퍼에 깊은 관심 표명

○ 업 체 명 : TOTAH MOSHE LTD.
주 소 : 18 KFAR GILADI ST. TEL AVIV
전화번호 : 972-3-6821367

팩스번호 : 972-3-6821367
담 당 자 : MR. ZION TOTAH
기 타 : 대만, 홍콩 및 중국으로부터 수입 중
여성 의류용 플라스틱 및 금속제 단추 오퍼에 관심 표명

○ 업 체 명 : A.S. KOL BO LEHAYAT (1992) LTD.
주 소 : 30 NORDAU ST. HAIFA 33124
전화번호 : 972-4-8665758
팩스번호 : 972-4-8665758
담 당 자 : MR. HANAN AVRAHAM
기 타 : 유럽으로부터 수입중
은, 폴리에스테르, 목제 등의 고급 단추에 대한 한국기업의 오퍼에 관심

○ 업 체 명 : TEFERNA ARTON LTD.
주 소 : 1 UZIEL ST. RAMAT GAN
전화번호 : 972-3-5797577
팩스번호 : 972-3-5795805
담 당 자 : MR. PETER ARTON
기 타 : 독일과 미국으로부터 수입. 청바지용 금속단추와 남성 셔츠용 플라스틱 단추에 대한 한국산 오퍼에 깊은 관심 표명.

○ 업 체 명 : TAMYR GUMITEX LTD.
주 소 : 50 EILAT ST. TEL AVIV
전화번호 : 972-3-6810263
팩스번호 : 972-3-6811824
담 당 자 : MR. ITZHAK TREBES
기 타 : 중국, 대만 및 이탈리아로부터 수입 중. 모든 종류의 한국산 단추 오퍼에 관심은 있으나, 과거에 한국산 가격이 너무 높았던 기억을 가지고 있음.

5. 파이프 및 호오스

가. 최근 수입동향

<플라스틱 파이프류>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	2,415	2,798	1,820	-35
독 일	387	1,011	391	-61
미 국	730	585	389	-33
벨 기 에	424	239	260	-9
이탈리아	112	269	233	-13
한 국	54	-	13	-76

<파이프 이음새>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	3,045	2,702	3,852	42
이탈리아	1,604	1,445	2,054	42
스 위 스	300	147	640	335
미 국	479	406	517	27
독 일	213	210	215	2
한 국	31	72	19	-74

나. 시장분석 및 전망

○ 파이프의 부피 때문에 거리상으로 인접한 유럽과 미국산이 원거리의 극동산 대비 경쟁 여건이 우위임.

○ 한국 수출 통계 기준으로 97년 중 대이스라엘 파이프 및 호스의 수출실적이 7만 5천불로 전년대비 143%의 증가율을 보인데 이어 98년 1/4분기중에도 5만불 수출실적으로 97년 동기 대비 무려 502%의 증가율을 나타냄.

○ 이같은 수출 급신장의 원인은 원화의 대폭적인 평가절하에 힘입은 가격경쟁력 회복과 함께 품질 확보로 분석되고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 파이프 및 호오스는 현지 시장에서 중국산보다는 품질이 좋지만, 유럽산 보다는 질이 떨어지는 것으로 평가되고 있음. 따라서 저가품과 고급품의 틈새시장 진출 강화에 박차를 가하는 것이 바람직함.

○ 이스라엘시장은 유능한 에이전트 확보 여부에 따라 성공도가 크게 좌우됨.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : WIRTHEIM MARKETING & SUPPLY LTD.
주 소 : POB 1063 HAIFA 31009
전화번호 : 972-34-8670584
팩스번호 : 972-4-8667285
담 당 자 : MR. RANI WIRTHEIM
기 타 : 주로 유럽산 수입 중.
기름, 물, 공기 등의 처리에 사용되는 신축 플라스틱 호스 수입에 깊은 관심 표명. 과거 한국산의 오퍼를 받은 바 있는데, 가격이 너무 높았다고 함.

○ 업 체 명 : PLASTRO GVAT LTD.
주 소 : KIBBUTZ GVAT 30050

전화번호 : 972-6-6549444
팩스번호 : 972-6-6441924
담 당 자 : MR. AVIGDOR LEVENHAR
기　　타 : 연간 매출액 5천만불 규모로서 한국산 플라스틱 파이프 오퍼에 관심 표명

○ 업 체 명 : SIVCO METAL LTD.
주　　소 : POB 33727 HAIFA 31337
전화번호 : 972-4-8674352
팩스번호 : 972-4-8644664
담 당 자 : MR. SAAR SHMUELI
기　　타 : 상기사는 가정 화장실, 목욕실 및 주방설비용 파이프 및 그 이음새와 악세서리 수입을 하는 대형 수입 및 도매상으로서 이스라엘 전력공사에도 납품하는 업체임. 한국산 오퍼에 관심 표명.

○ 업 체 명 : MENDELSON ISRAEL TECHNICAL & ENGINEERING SUPPLIES LTD.
주　　소 : POB 232 KIRYAT ATA 28224
전화번호 : 972-4-8464999
팩스번호 : 972-4-8416161
담 당 자 : MR. YARON MENDELSON
기　　타 : 상기사는 연간 6천만불 규모의 매출 실적을 가진 대형 무역업체로서 이미 한국의 모회사로부터 수입하기도 함. 플라스틱 및 금속 파이프 공급업체의 추가 오퍼에 깊은 관심 표명.

○ 업 체 명 : ALEXANDROVITZ. A. ENGINEERING PLASTICS & RUBBER LTD.
주　　소 : POB 36354 TEL AVIV 61362
전화번호 : 972-3-6871525
팩스번호 : 972-3-6875786
담 당 자 : MR. YOSSEF ALEXANDROVITZ
기　　타 : 상기사는 대형 도매상으로서 한국산 파이프와 이음새에 대한 관심 표명

6. 벽시계

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총　　액	1,958	1,728	1,916	11
대　　만	893	675	673	0
홍　　콩	416	274	429	56

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
중 국	169	174	274	57
한 국	-	31	106	242
일 본	139	107	70	-34

나. 시장분석 및 전망

○ 이스라엘 시장에 유통되고 있는 벽시계의 대부분은 중국계이지만, 중국산의 저급저가품에 비해 한국산의 우수한 품질과 디자인이 신규수요를 창출하고 있음. 특히 97년부터 대이스라엘 벽시계 수출 증가의 원인은 지난해 연초 무역관이 방한 유치한 팔레스타인계 수입상의 수입 실적에 크게 기인한 것임.

○ 동 바이어는 한국산 벽시계와 공급업체에 대한 강한 신뢰를 토대로 지속적인 수입을 계획하고 있어 대이스라엘 벽시계 수출 실적은 크게 늘어날 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이스라엘 벽시계 시장점유율 확대를 위해서는 폭넓은 수요층을 겨냥한 가격인하가 우선적으로 고려되어야 할 것으로 보임.

○ 고급품은 무관세 자유무역협정에 의해 수입되고 있는 유럽산에 의해 시장이 장악되고 있으나, 한국산은 동등한 수준의 관세가 부과되는 극동산과 경쟁을 해야하기 때문에 범용 저가품으로 시장확대를 도모하는 것이 바람직함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : SHREIBER & KLEINLERER LTD.
주 소 : 15 MIKVE ISRAEL ST. TEL AVIV 65115
전화번호 : 972-3-5602194
팩스번호 : 972-3-5607597
담 당 자 : MR. YEHOSHUA KLEINLERER
기 타 : 상기사는 독일, 이탈리아, 홍콩 및 중국으로부터 수입 중.
벽시계와 Quartz Pendulum에 대한 한국의 오퍼에 관심 표명.

○ 업 체 명 : S.I.N. WATCHES LTD.
주 소 : 29 YONA HANARI ST. TEL AVIV 63302
전화번호 : 972-3-5107117
팩스번호 : 972-3-5179741
담 당 자 : MR. NAHUM GOLDSHMITH
기 타 : 상기사는 국내 모회사로부터 대량 수입 중인데, 한국산 취급에 매우 만족하고 있는 상태. 추가 공급선 접촉 희망.

○ 업 체 명 : EURASIA LTD.
주 소 : 17 IBN GVIROL ST. TEL AVIV 64077

전화번호 : 972-3-6857520
팩스번호 : 972-3-6850750
담 당 자 : MR. SHLOMO FRIEDMAN
기　　타 : 독일, 오스트리아 및 스위스(롤렉스)로부터 수입 중이며, 모든 종류의 벽시계에 관심 표명.

○ 업 체 명 : OMTIME DISTRIBUTION LTD.
주　　소 : 5 HARAV KOOK ST. TEL AVIV 68011
전화번호 : 972-3-5172540
팩스번호 : 972-3-5102964
담 당 자 : MR. URI FALLACH
기　　타 : 상기사는 일본(쉐이코), 태국 및 중국으로부터 수입하고 있는데, 목제틀의 괘종시계 오퍼에 관심 표명

○ 업 체 명 : WATCHES CENTER LTD.
주　　소 : 35A HAYARKON ST. TEL AVIV 63305
전화번호 : 972-3-5104484
팩스번호 : 972-3-5104273
담 당 자 : MR. DAVID DIDISHVILI
기　　타 : 가격경쟁력이 높은 모든 종류의 벽시계에 관심

7. 가 발

가. 최근 수입동향

<가발 완제품>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총　　액	2,048	1,916	1,535	-20
미　　국	754	629	846	34
한　　국	1,072	1,107	541	-51
홍　　콩	64	66	49	-26
영　　국	-	81	46	-43

<人毛(원자재)>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총　　액	1,986	2,413	2,017	-16
한　　국	1,209	2,201	1,469	-33
미　　국	608	84	394	369
중　　국	87	84	76	-9
홍　　콩	59	25	34	36

나. 시장분석 및 전망

○ 한국산 가발의 품질경쟁력과 가격경쟁력에 힘입어 줄곧 이스라엘 시장을 석권해왔으나, 최근에는 국내 가발공장의 중국 이전과 미국산의 진출 강화로 다소 시장점유율이 떨어지고 있음. 그러나 98년 들어서는 대이스라엘 가발 수출이 회복되고 있는 추세임.

○ 이스라엘의 정통 유대인 여성들은 율법에 따라 머리카락을 삭발하고, 외출시에는 가발이나 수건을 뒤덮어 다니기 때문에 가발에 대한 수요가 일정한 수준을 유지하고 있음. 여기에 이디오피아에서 귀환한 흑인 유대인 여성들의 가발 사용도 수요증가에 한 몫을 담당함.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이스라엘 가발 시장은 수요가 정통파 유대인 여성을 위한 전통적 가발 형태에서 미장원에서의 미적 감각을 강조하는 패션물로 이동하고 있음.

○ 따라서 대이스라엘 가발 수출 확대를 꾀하는 기업은 전통적인 가발 공급과 동시에 선진국 수출용인 패션물도 병행 수출을 도모하는 것이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : PASKINO LTD.
주　　소 : 2 YESOD HAMAALAH ST. TEL AVIV
전화번호 : 972-3-6394935
팩스번호 : 972-3-6889184
담 당 자 : MR. AMOS MEIR
기　　타 : 상기사는 가발, 모발, 헤어장신구 등에 있어서 대형 유통업체임.
수입선은 한국과 중국이고, 한국산의 품질에 매우 만족하고 있음.
추가접촉 희망함.

○ 업 체 명 : ATERET HAIRS - AMERICAN/ISRAELI INSTITUTE LTD.
주　　소 : 20 WEIZMAN ST. TEL AVIV
전화번호 : 972-3-6915034
팩스번호 : 972-3-6914079
담 당 자 : MR. RAFFI FARGAN
기　　타 : 이스라엘내의 미장원들에게 납품하는 업체로서 이미 한국산을 수입하고 있으며, 추가 공급선 접촉 희망함.

○ 업 체 명 : PEOT FAME LTD.
주　　소 : 30 YERUSHALAIM ST. BNEI BRAK
전화번호 : 972-3-5787533
팩스번호 : 972-3-5795071
담 당 자 : MR. DAVID BEN EZRA
기　　타 : 人毛 가발과 패션모발에 깊은 관심 표명

○ 업 체 명 : RIVKA ZAHAVI - WIGS LTD.
주 소 : 79 HAROEH ST. RAMAT GAN
전화번호 : 972-3-5797279
팩스번호 : 972-3-5795328
담 당 자 : MR. AMIR ZEHAVI
기 타 : 상기사는 극장이나 TV 배우의 분장용 가발 디자이너사로서 남성과 여성용 헤어 장신구와 인모 가발에 관심 표명

○ 업 체 명 : LEV WIGS LTD.
주 소 : 167 HAYARKON ST. TEL AVIV
전화번호 : 972-3-5232237
팩스번호 : 972-3-5232238
담 당 자 : MR. AVRAHAM LORIEH
기 타 : 주로 영국산 가발을 수입, 극장들에 공급. 한국산 공급업체와의 접촉 희망.

○ 업 체 명 : GROSS URI LTD.
주 소 : 7 GANSIN ST. TEL AVIV
전화번호 : 972-3-5231932/5243772
팩스번호 : 972-3-5246924
담 당 자 : MR. URI GROSS
기 타 : 상기사는 미국의 Hollywood Dream으로부터 수입하고 있는데, 90%가 남성용임. 한국산 합성 및 인모가발에 관심 표명.

8. HDPE

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	81,598	73,852	78,974	7
미 국	22,453	27,038	19,176	-29
벨 기 에	6,772	5,585	8,105	45
독 일	2,538	2,732	7,386	170
한 국	5,786	568	6,900	1,114
헝 가 리	9,201	6,342	6,350	0

나. 시장분석 및 전망

○ 한국산 HDPE의 주시장인 중국과 동남아가 외환위기로 인한 수요 급감

○ 한국 석유화학업체들의 공장가동을 위한 대체시장에서의 가격인하경쟁. 이같은 추세 지속시 금년도 대이스라엘 HDPE 수출 급증 전망

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국산 HDPE의 가격은 이미 경쟁력이 매우 강화된 상태임.

○ 수출 확대를 위한 더 이상의 가격인하는 국내업체간의 과당경쟁만 유발하는 것 이어서 오히려 국내업체간의 일정 수준에서의 가격고정이 필요한 상황임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : SORPOL LTD.
주 소 : POB 14007 TEL AVIV 61140
전화번호 : 972-3-5612896
팩스번호 : 972-3-5611691
담 당 자 : MR. YOSSI ELI
기 타 : 미국으로부터 수입, 연간 매출액 4백만불. 한국 공급선 접촉 희망.

○ 업 체 명 : RIPAL CHEMICALS & PLASTICS LTD.
주 소 : POB 21008 TEL AVIV 61210
전화번호 : 972-3-5663260
팩스번호 : 972-3-5660924
담 당 자 : MR. HAIM ALKALAY
기 타 : 연간 매출액 5백만불. 한국의 폴리에틸렌과 HDPE 공급선과의 접촉 희망.

○ 업 체 명 : YAACOBI DAVID & SONS LTD.
주 소 : 2 LEVANDA ST. TEL AVIV 66029
전화번호 : 972-3-6873741
팩스번호 : 972-3-6874321
담 당 자 : MR. ARIEL YAACOBI
기 타 : 연간 매출액 5백만불. 한국으로부터의 오퍼에 깊은 관심 표명.

○ 업 체 명 : GOTTESMAN MANFRED AGENCIES LTD.
주 소 : 17 AMINDAV ST. TEL AVIV 67067
전화번호 : 972-3-5616560
팩스번호 : 972-3-5616484
담 당 자 : MR. ARIEH GOTTESMAN
기 타 : 프랑스, 유고슬라비아, 미국 및 한국으로부터 수입. HDPE에 대한 한국의 신뢰있는 회사로부터 독점판매권 획득에 깊은 관심 표명.

○ 업 체 명 : OK INTERNATIONAL TRADING LTD.
주 소 : 35 JABOTINSKY ST. TWIN TOWERS NO.2, RAMAT GAN 52511
전화번호 : 972-3-6134499
팩스번호 : 972-3-6134077
담 당 자 : MR. YAACOV MINSKY
기 타 : 다수의 거래처에 원자재를 공급하는 대형유통업체. 한국 공급선 접촉 희망.

9. 볼트·너트

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	25,394	27,536	30,836	12
미 국	10,941	12,616	16,345	29
대 만	1,953	2,866	3,342	16
독 일	4,142	3,515	2,842	-19
이탈리아	1,689	1,886	1,460	-22
한 국	-	38	41	8

<최근 3년 주요국별 너트 수입실적>

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총 액	6,033	6,864	7,358	7
미 국	2,458	3,400	4,328	27
대 만	1,587	1,108	998	-10
독 일	501	431	415	-4
영 국	306	345	290	-16
한 국	83	92	101	9

나. 시장분석 및 전망

○ 한국산 볼트와 너트의 이스라엘 시장 진출 실적은 미미한 수준이지만, 98년 1/4분기 중 국내 수출통계에 의하면 27만불의 실적으로서 전년동기 대비 4배 증가율을 보이고 있음.

○ 한국산 수입 증가 요인은 품질과 가격경쟁력 확보 때문인 것으로 분석됨. 특히 경쟁국인 대만, 싱가로르, 홍콩산에 비해 품질이 우수한 것으로 평가되고 있는 가운데 가격은 다소 높다는 반응임. 98년 대이스라엘 볼트 및 너트 수출은 최소 1백만불은 상회할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대 방안

○ 이스라엘 현지 볼트·너트 수입업계에는 극동산에 대한 평가가 양호하지 않음. 특히 품질에 있어서 문제점이 지적되고 있음. 따라서 이스라엘 진출 볼트와 너트는 품질상의 우수성을 강조하면서 가격경쟁을 부각시켜 나갈 필요가 있음.

○ 현지 수입상들은 한국의 경제위기와 관련하여 제품 자체의 품질과 가격경쟁력 이외에 공급업체의 신뢰성을 중시하기 시작함. 이는 연쇄부도 소식이 현지 언론에 수시로 보도되고 있기 때문임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : MAHAM FASTENERS LTD.
주 소 : 13 MAZAL ELIEZER ST RISHON LEZION
전화번호 : 972-3-9626516
팩스번호 : 972-3-9626517
담 당 자 : MR. ISRAEL EISENSTEIN
기 타 : 상기사는 유럽, 미국, 싱가폴, 대만 및 홍콩으로부터 수입하고 있는데, 극동산의 품질에 무척 실망했다고 함. 그럼에도 불구하고 한국산이 품질과 가격경쟁력을 가지고 있다면, 오퍼를 받아 보고 싶다고 말함. 이 업체는 전자업계와 관련된 부품 조달 회사로서 매출 실적은 공개되지않고 있으나 그 규모는 큰 편임.

○ 업 체 명 : METAL AD AGENCIES LTD.
주 소 : 38 ITZHAK SADEH ST. TEL AVIV 67212
전화번호 : 972-3-6394952
팩스번호 : 972-3-6394953
담 당 자 : MR. ILAN NODED
기 타 : 상기사는 대만으로부터 대량 수입하면서 미국과 유럽으로부터도 수입함.
상기인은 공급업체의 신뢰성을 매우 중시하면서 현재 거래하고 있는 대만 공급업체에 대해 매우 만족하고 있는데, 한국업체도 이같이 신뢰할 수 있는 상대로서 가격과 품질경쟁력을 보유하고 있는 기업이라면 오퍼를 받아 보고 싶다고 함.

○ 업 체 명 : NIK LTD.
주 소 : POB 3112 PETACH TIKVA 49130
전화번호 : 972-3-9221145
팩스번호 : 972-3-9232551
담 당 자 : MR. DAN KALOVSKY
기 타 : 대만산 수입 중이며, 한국산 오퍼에도 관심 표명.

○ 업 체 명 : SEL FIX METALS LTD.
주 소 : 11 TIMNA ST. HOLON 58813
전화번호 : 972-3-5596980
팩스번호 : 972-3-5567564
담 당 자 : MR. DANNY CHESTERMAN
기 타 : 주로 대만산을 수입하고 있는데, 한국으로부터도 Nitostat Wires를 수입중.

○ 업 체 명 : ALKA FASTENERS LTD.
주 소 : POB 51593 TEL AVIV 67771

전화번호 : 972-3-5371992 +5+2
팩스번호 : 972-3-5373118
담 당 자 : MR. SHLOMO SHTIMLER
기　　타 : 상기사는 세계 각국으로부터 볼트와 너트를 수입 중인데, 한국의 신뢰 있는 공급업체와의 접촉 희망.

10. PCB

가. 최근 수입동향

(단위 : US$ 천, %)

국 가 명	1995	1996	1997	증감률(97/96)
총　　액	54,182	73,633	67,497	-15
미　　국	14,872	18,300	17,214	-6
대　　만	8,997	12,755	12,249	-4
영　　국	7,750	8,220	8,418	2
한　　국	3,843	6,532	8,013	23
홍　　콩	7,397	12,253	6,625	-46

나. 시장분석 및 전망

○ 한국산 PCB의 이스라엘 수출 증가 원인은 품질과 가격경쟁력 확보에 크게 기인하는 것으로 분석됨. 특히 97년 말부터 시작된 외환위기로 인한 원화의 대미달러 평가절하에 따른 가격경쟁력 강화가 98년도 대이스라엘 PCB 수출확대에 크게 기여할 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이스라엘 PCB 시장을 가장 많이 장악하고 있는 회사는 미국의 Hedcon으로서 판매시장의 15%를 점유하고 있음. 현지에서 가장 잘 알려진 브랜드는 영국의 Irlandus임.

○ 한국산 PCB가 이스라엘 시장에서 가격과 품질상의 경쟁력을 확보하고 있는 가운데 문제점으로 지적되고 있는 사항은 국내 공급업체임. 특히 97년말 외환사태 이후 공급업체의 부도 또는 생산중단으로 수출 불이행 또는 인도기일 미준수 사례가 발생함에 따라 바이어들의 공급업체에 대한 신뢰도가 떨어지고 있음.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업 체 명 : I.I.S. Ltd.
주　　소 : POB 110 Ind.Zone Yokneam Elite 20692
전화번호 : 972-4-9591652
팩스번호 : 972-4-9591652

담 당 자 : Mr.Tali Cohen
기　　타 : 상기사는 대만으로부터 수입 중인데, 한국으로부터 4-10 Layers 제품에 대한 수입 관심.

○ 업 체 명 : Scitex Corp. Ltd.
주　　소 : POB 330 Herzlya B. 46103
전화번호 : 972-9-9597234
팩스번호 : 972-9-9503345
담 당 자 : MR. Yaacov Zelikovitch
기　　타 : 유럽과 대만으로부터 수입하고 있는데, 한국산 Multi-Layer & High Density PCB 수입에 관심 표명.

○ 업 체 명 : DSB Technologies Ltd.
주　　소 : POB 8050 New Ind. Zone Netanya 42505
전화번호 : 972-9-8633933
팩스번호 : 972-9-8633968
담 당 자 : MR. Avi Shalem
기　　타 : 미국과 유럽으로부터 수입 중인데, 한국산 Multi-Layer(Up To 20), Rigid, Flexible Single Sided And Double-Sided PCB 수입에 관심.

○ 업 체 명 : D.H. Technologies Ltd.
주　　소 : 16 Haahim Yaacobi St. Rishon Lezion 75215
전화번호 : 972-3-9503553
팩스번호 : 972-3-9502588
담 당 자 : MR. Dov Hod
기　　타 : 대만의 Unitec,Nania 및 Compack 그리고 영국으로부터 수입중인데, 모든 종류의 한국산 PCB 오퍼에 관심 표명.

○ 업 체 명 : Solgood Ltd.
주　　소 : 3B Yoni Netanyahu St. Or Yehuda 60376
전화번호 : 972-3-5333114
팩스번호 : 972-3-5333120
담 당 자 : MR. Martine Houri
기　　타 : 상기사는 한국산 PCB를 대만산과 함께 이미 수입 중.
추가로 다음 사양에 대한 한국 기업의 오퍼에 관심 표명.
Multi-Layer, Flex, Flex-Rigid, Double Sided, Single Sided(Fr2), Ptfe Boards, Backplanes, Smt Assemblies Turnkey(PCB, Components Purchasing & Assembly), Silicon Rubbers.

○ 업 체 명 : Eltek Ltd.
주　　소 : POB 159 Petach Tikva 49101
전화번호 : 972-3-9395050
팩스번호 : 972-3-9309581
담 당 자 : MR. Leo Shechter
기　　타 : 이스라엘내 PCB 생산 및 수출입 전문업체.
Multi-Layers, Berries & Blind Vires, Finish Immersion Gold에 대한 오퍼 관심 표명.

남아프리카공화국

1. 육류제품

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
601	49.6	27.6	8.7

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
호 주	32.9	미 국	6.4
독 일	13.6	프 랑 스	6.4
아일랜드	7.8	기 타	32.9

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
0202	쇠고기 냉동육	23.4
0504	동물내장	20.4
0204	양 및 염소 고기	13.0
1502	동물기름	11.6
0203	돼지고기	3.5
	기 타	20.8

나. 시장분석 및 전망

○ 총수요의 약 78%정도가 가정용으로 사용되고 있으며 만델라정권 출범이후 흑인계층의 소비수요 확대로 육류제품에 대한 수요가 증가하고 있음. 1997년의 수입확대는 전반적으로 남아공화국 육류산업의 침체에 따른 것으로 파악되고 있음.

○ 98년도에 약 8.7%의 수입수요 확대가 예상되며, 소비자취향이 RED MEAT에서 WHITE MEAT 선호쪽으로 변하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 남아프리카공화국의 육류제품 주요수입국은 축산업이 발달한 호주, 독일, 아일랜드 등으로 한국이 수출가능한 분야는 이들 축산업 선진국가의 수출물량이 많지 않으며 우리 국내시장에서 소비수요가 많지 않는 내장, 동물기름 등의 분야에 특화하여야 할 것으로 보임.

○ 또한 덴마크, 호주, 영국 등 축산업 선진 국가로부터 육류가공기술 및 설비를 도입하고 중국, 대만 등지에서 육류 및 산동물을 수입하여 1차 가공처리, 수출하는 방안도 검토 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : FEDECO (SA) (PTY) LTD.
주 소 : P.O.BOX 70024, BRYANSTON, 2021, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)463-4066
팩 스 : (27-11)706-2744
담당자 : MR. MARC G H FECHNER
바이어 수입동향 : 영국으로 부터 수입중임.

○ DURBAN DEEP WHOLESALE MEAT
주 소 : P.O.BOX 1476, ROODEPOORT, 1725, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)763-3831
팩 스 : (27-11)766-3619
담당자 : MR. S. SAKOTA
바이어 수입동향 : 현재 호주산 육류 수입중임.

2. 제과류(코코아제품 포함)

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
236	11.7	2.5	9.3

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
코트디부아르	24.1	짐바브웨	7.8
말레이시아	15.2	벨 기 에	6.6
영 국	15.1	기 타	31.2

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
1804	코코아 버터, 기름	30.3
1806	초콜릿등 코코아제품	25.7
1704	설탕 제과류	23.3
1803	코코아 반죽	15.7
1805	코코아 가루	2.4
	기 타	2.6

나. 시장분석 및 전망

○ 총수요의 약 69%정도가 가정용으로 사용되고 있으며 제과생산을 위한 2차가 공용으로 9% 정도가 사용되고 있음. 동 품목에 대한 최근 수년동안 관세인하로 수입물량이 크게 늘어나고 있으며 수입제품이 전체 수요의 약 10%정도를 점유하고 있는 것으로 파악되고 있음.

○ 94년도에 동 분야 무관세제품이 30.8%를 점유하였으나 98년도에 무관세제품이 40%로 늘어날 예정임.

○ 흑인계층의 점차적인 소득증대로 설탕 제과류, 초콜릿 제과류에 대한 수요가 늘어나고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국이 진출가능한 분야는 설탕 제과류 분야로서 다양한 형태의 설탕과자를 개발, 1개의 포장에 여러형태를 설탕과자를 포장, 판매함으로써 주소비계층인 어린이들의 관심을 유발할 수 있어야 하며 과대포장으로 인한 가격상승 요인을 대폭 줄여야 함.

○ 또한 투명한 포장자재를 사용 어린이가 내용물을 볼 수 있도록 하여야 하며 현지 제과류 수입에이전트를 발굴 동 에이전트를 통해 공급하여야 시장진출확대가 가능함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : ALBANY BAKERIES (CONFECTIONERY)
주 소 : 1290, HARRIET AVENUE, DRIEHOEK, 1401, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)820-0111
팩 스 : (27-11)820-0257
담당자 : MR. CHRIS VAN ZYL
바이어 수입동향 : 현재 자체 제조업체이나 한국산제과류의 품질 및 가격에 따라 수입 가능함.
수입관심도 : 한국산 제과류에 대해 취급희망함.

○ 업체명 : ANCHOR SALES & MERCHANDISING
주 소 : P.O.BOX 13329, JACOBS, 4026, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-31)461-2380
팩 스 : (27-31)461-1901
담당자 : MR. P. SINGH
바이어 수입동향 : 영국으로 부터 수입중임.
수입관심도 : 한국산 제과류에 대해 접해본 경험이 있으며 가격조건만 맞으면 수입가능함.

3. 방직 및 방적섬유

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
2,248	1.4	0.0	17.3

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
대 만	13.8	중 국	6.1
한 국	9.3	독 일	5.5
홍 콩	7.4	기 타	57.9

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
5201	면	13.9
5407	합섬 방직섬유	13.8
5402	합섬원사	8.9
5516	인조 방직섬유	6.9
5208	면방직섬유	6.2
	기 타	50.3

나. 시장분석 및 전망

○ 남아공화국 섬유산업이 97년까지는 완만한 상승세를 보여 수입물량이 많이 늘어나지 않았으나 98년부터 매년 10%이상의 수입수요 증가세가 전망되고 있음.

○ 대부분의 국가들이 경제개발 초기단계에서 섬유산업을 발전시켰듯이 남아공화국도 최대 문제인 실업문제 해소 등을 위해 섬유산업 발전을 도모하고 있으며 이에 따라 수입물량도 큰 폭으로 늘어날 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 남아프리카공화국의 섬유산업은 더반지역을 중심으로 발달하고 있으며, 동 분야 상권은 인도계 상인들이 많이 점유하고 있음. 따라서 동 지역의 인도계 상인을 중심으로 마케팅을 해야하며 대부분의 수입상이 에이전트 역할을 하고 있어 마케팅능력을 보유한 수입상을 에이전트로 지정, 시장진출을 도모하여야 함.

○ 또한 대만, 홍콩 등 경쟁국의 수출상들은 자주 남아공화국을 방문 바이어와 수출상담을 하고 있으며 우리 업계도 세일즈출장 등 적극적인 시장개척 노력이 필요함.

○ 한국산 섬유류의 품질에 대해서는 이미 남아프리카공화국 관련업계에 어느정도 이미지가 형성되어 있어 우리업계의 시장진출 노력여하에 따라 수출확대 가능함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : H. J. LUETH (PTY) LTD.
주 소 : P.O.BOX 1198, KLOOF, 3640, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-31)764-3402
팩 스 : (27-31)764-4875
담당자 : MR. H. JUERGEN LUETH
바이어 수입동향 : 대만, 홍콩으로 부터 수입중임.
수입관심도 : PET FIBER 38~40MM STAPLE LENGTH IN A FINER DENIER SUITABLE FOR NONWOVENS의 공급업자를 찾고 있음.

○ 업체명 : FABRIC DECOR
주 소 : P.O.BOX 189, STEENBERG, 7947, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-21)701-0199
팩 스 : (27-21)701-0225
담당자 : MR. SHAWN STRYDON
바이어 수입동향 : 현재 대만산을 수입하는 바이어임.
수입관심도 : UNDYED NATURAL FIBER, TEXTURIZED NATURAL POLYESTER YARN 300 OR 400 DECITEX품목에 대해 수입희망함.

4. 섬유제품(의류제외)

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
394	12.5	11.0	15.8

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
중 국	12.6	파키스탄	10.6
터 어 키	12.6	대 만	9.6
인 도	11.0	기 타	43.6

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
6302	침대 및 테이블커버 등	28.1
6301	담요 및 여행용침낭	21.4
6307	기타 섬유제품	19.0
6305	물품포장용 가방	9.6
5810	자수제품	9.4
	기 타	12.5

나. 시장분석 및 전망

○ 남아프리카공화국 국내생산품의 품질경쟁력 취약으로 국내생산품에 대한 수요가 감퇴하여 1991~1996년 기간중 국내생산은 1.8%가 감소하였음. 반면 수입상품에 대한 수요는 매년 10%이상 증가세를 보이고 있으며 특히 중국, 터키, 인도 등으로부터 많은 물량이 수입되고 있음.

○ 98년들어 남아프리카공화국 국내생산업계의 반덤핑제소로 아크릴 담요에 대한 수입은 상당량 감축될 것으로 전망되며 여타 제품에 대한 수입수요는 10%이상 증가 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 수입상품 점유비가 2001년까지 96년 현재 18.6%에서 36.2%로 증가할 것으로 현재 중국, 터키, 인도 등이 점유하고 있는 시장을 우리 업계의 노력여하에 따라 점유비를 높일 수 있을 것으로 전망됨.

○ 한국산 섬유제품의 품질경쟁력은 남아프리카공화국 바이어들도 인정하는 사항이나 선진국 제품과 같이 브랜드이미지가 형성되어 있지않아 시장진출에 어려움이 있음. 그러나 원화가치 하락에 따라 확보된 가격경쟁력을 어느정도 바이어를 위해 할애할 경우 시장확대가 가능함.

○ 또한 섬유제품의 경우 대형 체인스토어를 중심으로 물동량이 많기 때문에 동 체인스토어 바이어를 확보하거나 동 체인스토어에 물품을 공급하는 에이전트를 수입상으로 확보하여야 함.

○ 고가제품일수록 소량다품종 오더를 하고 있으며, 한국산 섬유제품 구매층은 주로 고소득층인 백인계층으로 이들의 구매행태는 유럽인들과 같이 개성화되어 있어 소량다품종 주문을 적극적으로 수용하여야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : A. S. PARAK
주 소 : P.O.BOX 651, NEWTON, 2113, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)838-5512
팩 스 : (27-11)838-5512
담당자 : MR. Z. CHOTHIA
바이어 수입동향 : 파키스탄으로 부터 MINK BLANKET을 수입중임.
수입관심도 : BER SHEET COVER 200X 240 MM, 1 PLY OR 2 PLY MINK BLANKETS을 수입희망함.

5. 신발류

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
878	19.4	12.9	14.1

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
중 국	34.2	인도네시아	7.4
홍 콩	19.2	인 도	4.3
이탈리아	8.3	기 타	26.7

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
6403	가 죽 제	50.5
6404	섬 유 제	22.9
6402	고무 및 플라스틱제 SOLE	19.7
6403	신발부품	5.2
6405	기 타	1.7

나. 시장분석 및 전망

○ 지난 91~96년 기간중 남아프리카공화국 국내생산이 5.8% 감소하였으며 반면 수입수요는 19.4%가 증가하였음. 중국 등 개도국으로부터 수입되는 제품이 가격 및 품질경쟁력을 갖추고 있어 남아프리카공화국 국내생산을 잠식하고 있는 것으로 파악되고 있음.

○ 5%이내의 수요증가세를 보이고 있으나 국내 생산저조로 수입상품에 대한 수요가 늘어나고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 구두는 이태리산의 시장점유율이 높으며 운동화는 중국, 인도네시아 등 개도국 상품이 많이 수입되고 있음. 한국산 신발 수출확대를 위해서는 운동화분야에 특화하여야 할 것이며 흑인들이 신을 수 있는 일상용 운동화로서 천으로 된 저가제품 공급을 확대하여야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : MELTZ SUCCESS (PTY) LTD.
주 소 : P.O.BOX 579, BERGVLEI, 2012, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)444-9258
팩 스 : (27-11)444-9257
담당자 : MR. BASIL LISHAWSKY
바이어 수입동향 : 인도네시아로부터 운동화를 수입중임.
수입관심도 : 한국산 운동화의 품질에 대해서는 인정하며 가격조건이 맞으면 수입가능함.

6. 타이어 및 튜브

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
460	7.4	1.7	12.5

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
일 본	38.2	스 페 인	6.5
한 국	11.3	독 일	5.9
프 랑 스	6.8	기 타	31.3

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
4011	새 타이어	80.9
4012	중고타이어	13.6
4013	인너 튜브	5.5

나. 시장분석 및 전망

○ 1997년 1월 1일부로 수입쿼타제가 폐지되고 수입관세가 승용차 타이어의 경우 25%에서 43%로 인상되었으며 버스, 트럭용 타이어는 25%에서 36%로 인상되었음.

○ 그러나 장기적으로는 관세가 인하될 예정이며 2002년까지는 25%수준으로 떨어질 예정이어서 수입상품의 시장점유율이 더욱 늘어날 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 이미 남아프리카공화국 시장에 생산기지를 진출시킬 GOODYEAR 등 대형 메이커들은 수입상품에 대한 견제를 강화시킬 것이며 그 결과로서 현재 한국 타이어업계 1개사가 잠정 반덤핑관세 부과대상으로 사실상 동 업체는 수출이 중단된 실정임.

○ 중고타이어에 대한 수입수요는 남아프리카공화국에서 재생타이어를 생산하기 위한 것으로 최근 수입수요가 크게 늘어나고 있으며 한국으로부터의 수입도 큰 폭으로 증가하고 있음. 중고타이어 수출을 위해서는 재생설비를 갖춘 바이어만 수입허가가 나기 때문에 이같은 재생설비를 갖춘 바이어를 에이전트로 선정 시장진출을 도모하여야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PANG (PTY) LTD
주 소 : P.O.BOX 43545, INDUSTRIA, 2042, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)474-8662
팩 스 : (27-11)474-8667
담당자 : MR. GARY AVIS
바이어 수입동향 : 일본산 타이어 및 튜브를 수입중임.
수입관심도 : 한국산 자전거타이어 및 중고타이어 수입에 관심있음.

○ 업체명 : ROYAL VULCANIZING STATION (PTY) LTD
주 소 : P.O.BOX 47725, GREYVILLE, 4023, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-31)303-2933
팩 스 : (27-31)23-0532
담당자 : MR. R. MATHURADAS
바이어 수입동향 : 미국으로 부터 수입중임.
수입관심도 : 한국산 중고타이어 수입에 관심있음.

7. 농업용 기계류

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
597	12.3	4.5	2.6

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
미 국	37.2	이탈리아	7.2
독 일	14.9	이스라엘	6.2
프 랑 스	7.8	기 타	26.7

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
8423	추수용 기계	51.4
8424	농업용 분무기	21.8

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
8436	기타 농업 및 임산용기계	13.8
8432	농업 및 임산용기계	9.8
8434	낙농기계	8.2

나. 시장분석 및 전망

○ 농업용 기계류의 평균관세율은 1994년까지 4.9% 수준에 지나지 않았으며 1998년까지는 0.6% 수준으로 낮출 예정이어서 수입기계류의 시장확대가 전망됨.

○ 또한 남아프리카 관세동맹국인 SACU의 경제성장이 지속되고 있어 이들국가에 대한 농업용 기계의 재수출도 수입수요를 확대하는 요인으로 작용할 것임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 기계류의 대남아프리카공화국 수출을 위해서는 현지에서 원활한 A/S가 이루어질 수 있도록 에이전트를 지정하는 것이 급선무임.

○ 농업용 기계류의 한국산에 대한 이미지가 형성되지 않아 이미지형성 등을 위한 관련 전문지에 지속적인 광고를 에이전트가 게재할 수 있도록 마케팅지원 노력이 필요함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : CHEMAPAN CC
주 소 : P.O.BOX 6333, ANSFRERE, 1711, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)674-4742
팩 스 : (27-11)674-4743
담당자 : MR. B. DALTON
바이어 수입동향 : 미국산 농업용 기계류를 수입중에 있음.
수입관심도 : 한국으로 부터는 농업용 분무기에 관심있음.

○ 업체명 : SAFRA HOUSES (PTY) LTD.
주 소 : P.O.BOX 41332, CRAIGHALL, 2024, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)804-3881
팩 스 : (27-11)804-3883
담당자 : MR. C FASTRE
바이어 수입동향 : 프랑스로 부터 수입중임.
수입관심도 : 한국산 분무기 수입에 관심있음.

8. 자동차부품

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
4,984	4.2	-15.8	4.4

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
독 일	34.5	영 국	8.9
미 국	13.9	이탈리아	6.2
일 본	13.2	기 타	23.4

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
870899	기타부품 및 악세사리	35.4
87084	기어박스	12.4
87082	차체의 기타부품 및 악세사리	11.7
87083	브레이크 및 부품	8.5
9401	자동차 시트	8.0
	기 타	24.1

나. 시장분석 및 전망

○ 전반적으로 자동차산업이 침체되었던 1997년을 제외하고는 1998년부터 2001년까지 약 4.5%의 시장확대가 전망됨.

○ 특히 남아프리카공화국의 경제사정 악화로 신차 판매가 부진하여 중고자동차에 대한 수요가 확대되고 있으며 AFTER MARKET용 부품에 대한 수요가 증가할 것으로 보임.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 남아프리카공화국에는 독일의 유명 자동차업계 일본의 자동차업계 등 세계의 유명자동차 업체는 대부분 남아공화국에 생산기지를 가지고 있음. 동 생산공장에 OEM으로 부품 공급시 많은 양의 오더를 확보할 수 있을 것이며 안정적인 공급이 가능함.

○ 단, OEM공급을 위해서는 품질테스트를 거쳐야 하며 이에 합격한 제품만 구매가능하기 때문에 바이어의 품질테스트 통과여부가 관건임.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : PRO FIT (PTY) LTD.
주 소 : P.O.BOX 401085, CLEVELAND, 2022, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)626-2953
팩 스 : (27-11)626-2955
담당자 : MR. D. BARNARD
바이어 수입동향 : 독일로부터 수입중임.
수입관심도 : 한국산 자동차 에어콘 수입에 관심있음.

○ 업체명 : SMITHS MANUFACTURING SA (PTY) LTD.
주 소 : P.O.BOX 181, PINETOWN, 3600, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-31)719-4911
팩 스 : (27-31)719-4444
담당자 : MR. LOURIE COETZEE
바이어 수입동향 : 일본산 자동차부품 수임중임.
수입관심도 : 한국산 자동차 에어콘 수입에 관심있음.

9. 보 석(모조장신구 포함)

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
246	1.3	10.6	7.5

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
영 국	32.8	아일랜드	8.8
미 국	19.9	호 주	8.2
이탈리아	10.8	기 타	19.5

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
7118	동 전	42.0
7112	귀금속의 부산물	18.0
7113	귀금속 부품	17.8

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
7117	모조장신구	7.8
7105	천연 또는 합성귀석의 분	7.6
	기 타	6.8

나. 시장분석 및 전망

○ 젊은 계층의 장신구 착용확대로 장신구에 대한 수요가 늘고 있음. 과거 대비 상대적으로 소득수준이 나아지고 있는 흑인계층의 모조장신구 착용도 늘어나기 시작하고 있어 모조장신구의 진출전망도 밝은 편임. 평균 수입관세율도 98년 현재 6.5%로 낮은 수준을 유지하고 있음.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 한국의 경우 세미귀금속이나 모조장신구 위주로 시장진출을 특화하여야 하며, 모조장신구의 경우 대형 유통업체를 중심으로 판매되고 있기 때문에 대형 유통체인에 공급망을 확보하여야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : EDGARS STORES LTD.
주 소 : P.O.BOX 10, CROWN MINES, 2025, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)495-6000
팩 스 : (27-11)495-5019
담당자 : MRS. MKOSI MBENSE
바이어 수입동향 : 대형 수퍼체인으로 많은 국가로 부터 수입중임.
수입관심도 : 한국산 모조장신구에 관심있음.

○ 업체명 : JOHN ORR'S
주 소 : P.O.BOX 8691, JOHANNESBURG, 2000, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)402-2637
팩 스 : (27-11)402-6926
담당자 : MRS. SOLOSHNIE NAIDOO
바이어 수입동향 : 종업원 870명을 보유한 대형 슈퍼체인의 하나로서 다수국가로부터 수입중임.
수입관심도 : 한국산 모조장신구 수입에 관심있음.

10. 플라스틱 제품

가. 최근 수입동향

(단위 : 백만란드, %)

1996년 수입실적	1991~1996년 수입증가율	1997년 수입증가율	1998년 예상 수입증가율
1,576	6.5	9.2	12.4

<주요국별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

구 분	점 유 비 (%)	구 분	점 유 비 (%)
독 일	15.2	이탈리아	9.5
영 국	14.1	일 본	6.0
미 국	12.8	기 타	42.5

<세부품목별 수입시장 점유비>

(1996년 기준)

HS CODE	세 부 품 목 명	점 유 비 (%)
3920	플라스틱판, 쉬트, 필름 (non-cellular)	24.5
3921	플라스틱판, 쉬트, 필름	15.8
3926	플라스틱제품	15.6
3917	튜브, 파이프, 호스	10.1
3923	콘베이어 및 포장용품	10.1
	기 타	23.9

나. 시장분석 및 전망

○ 플라스틱제품은 금속, 유리, 목재 및 기타자재로 만든 용품을 급속히 대체해 나가고 있으며 이같은 현상은 앞으로도 당분간 지속될 것으로 전망되어 남아프리카공화국 국내 수요는 1997년부터 2001년까지 약 2.9%정도 증가 예상됨.

○ 특히 포장산업에서 플라스틱제품에 대한 수요가 늘어날 것으로 전망됨.

다. 한국상품 시장확대방안

○ 플라스틱 제품 생산을 위한 원자재는 독일, 영국등 선진국으로부터 많이 수입되고 있으며, 경쟁국 대비 상대적으로 화학산업이 발달한 한국이 보다 적극적인 시장개척 노력을 경주할시 시장진출여지가 풍부함.

○ 현재 남아프리카공화국에 진출한 선진국의 플라스틱 등 화학업계는 이미 수십년전 남아프리카공화국이 경제제재를 받기이전부터 진출한 업체들로 이들이 확보한 시장쉐어를 공략하기 위해서는 품질력을 인정받을 수 있어야 하며 충분한 가격경쟁력을 갖추어야 함.

라. 수입관심 바이어리스트

○ 업체명 : SOLAR 2000 CC
주 소 : P.O.BOX 983, GERMISTON, 1400, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)873-0200
팩 스 : (27-11)873-8992
담당자 : MR. MARION SLOANE
바이어 수입동향 : 인도, 중국으로 부터 플라스틱 쉬트 제품을 수입중임.
수입관심도 : 한국산 플라스틱 쉬트로서 FLAT HIGH PERFORMANCE 제품 수입 희망함.

○ 업체명 : GORDON BENNETT (PTY) LTD
주 소 : P.O.BOX 149, KLIPRIVIER, 1871, SOUTH AFRICA
전 화 : (27-11)903-8905
팩 스 : (27-11)903-8928
담당자 : MR. A. R. BENNETT
바이어 수입동향 : 독일제품을 수입하는 바이어임.
수입관심도 : 한국산 플라스틱 쉬트로서 FLAT HIGH PERFORMANCE 제품 수입 희망함.

※ 참고사항
96년 평균환율 : US$ 1 = RAND 4.2964
자료원 : SECTORAL PROSPECT, IDC

무공자료 98 - 12

이런상품 해외에서 잘 팔린다

발 행 일 : 1998. 9.

발 행 인 : 김 은 상

편 집 인 : 정 귀 래

발 행 처 : 대한무역투자진흥공사

인 쇄 처 : 학 림 사 (752-0463)

가격 : 5,000 원