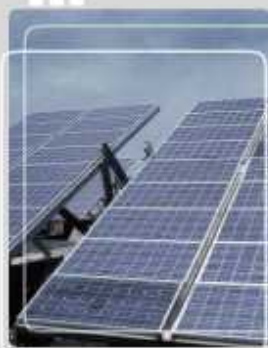


중소 수출 유망품목 시장동향 및 진출방안

< 인쇄기기 >



CONTENTS

목 차

요 약 /

I. 방글라데시 / 3

1. 시장동향
2. 시장구조
3. 바이어 의견 조사

II. 아르헨티나 / 10

1. 시장동향
2. 시장구조
3. 바이어 의견 조사

III. 이탈리아 / 15

1. 시장동향
2. 시장구조
3. 바이어 의견 조사

IV. 콜롬비아 / 18

1. 시장동향
2. 시장구조
3. 바이어 의견 조사

IV. 필리핀 / 23

1. 시장동향
2. 시장구조
3. 바이어 의견 조사

요 약

- 인쇄기기 시장은 인터넷 보급 확대에 힘입어 프린터와 팩스 등, 가정용 인쇄 제품을 중심으로 동남아시아와 중남미 지역에서 수요가 증가하는 품목이다.
- 인쇄기기 시장은 사무실과 가정용에서 주로 사용하는 소형기기 시장과 산업군에서 사용하는 대형기기 시장으로 나눌 수 있다. 일부 시장에서 소형 인쇄기기는 HP 등과 같은 글로벌 대기업의 제품을 중심으로 시장이 형성되어 있어 진입이 어렵다는 의견이 있으나 산업용 대형기기 시장 공략 등과 같은 방법으로 시장을 공략할 만한 여지도 있다.
- 본 보고서에는 인쇄기기 유망시장인 동남아 지역의 방글라데시와 필리핀, FTA 이후 교역확대가 기대되는 콜롬비아와 중남미 대표시장인 아르헨티나, 유럽시장인 이탈리아를 대상으로 시장동향, 시장구조, 바이어 의견 등을 조사하여 한국 제품의 수출확대 가능성을 파악하고자 작성되었다.
- 그러나 조사된 5개국 모두 동 상품에 대한 수입의존도가 높은 만큼 시장수요는 꾸준히 유지될 것으로 조사되었다. 다만, 해외인지도가 부족한 점을 고려하여 현지의 대형유통업체(가전 및 일반소매)과의 제휴를 통해 소비자와의 접촉빈도를 높이고 인지도를 제고하는 것이 주요할 것으로 분석되었다. 또한, 동남아 시장의 경우에는 직접투자를 통해 현지 제조기반 또는 유통망을 직접 구축하는 것도 가능할 것이라는 분석도 있었다.
- 한국 제품에 대해서 해외바이어들은 만족스러운 반응을 보이고 있으나 중국제품과 유럽 제품사이에서 만족스러운 만큼의 경쟁이 어려울 것이라는 의견도 있다. 지역 및 국가별로 다르긴 하나, 품질 및 인증제도 등과 같은 비가격적 요소에 주력하는 한편, 현지 유통업체들과의 제휴를 통한 소비자 인지도 제고 등이 시장확대의 관건이다.

1. 방글라데시

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 현지생산 구조가 없어 국내 수요를 **전량 수입에 의존**하고 품목임
 - 중앙은행 통계에 따르면 FY2010(2010.7~2011.6)의 수입은 전 회계연도 대비 624%로 증가한 것으로 나타남
 - * 본 조사의 인쇄기기(HS Code)는 사무용 인쇄기기를 제외한 섬유용 인쇄기기 및 기타인쇄기기로 한정
- 주요 수요처는 섬유용 인쇄로, 방글라데시는 세계 제4대 섬유생산국으로서 6,000개의 섬유봉제공장이 운영되고 있음
 - 방글라데시의 섬유.봉제 제품의 수출은 전체 수출액의 80%를 점유하고 있으며 최근 3년간 연평균 그 수출액은 15%정도 증가하고 있음
 - Post China효과로 중국, 베트남 등지에서 생산설비가 이전, 제3국 수출을 위한 섬유 생산 대체지로서의 입지가 강화되고 있음

□ 수입동향 및 정책

- 지난 2년간 마이너스 수입 성장률을 보이다가 FY10년들어 609.5천불을 기록 전 회계연도 대비 623.9%가 수입이 증가
- FY11 (2011.07~2012.4)의 수입통계는 881.0불로 전회계년도 연간 수입

치 보다는 수입규모가 크게 나타남

- * 방글라데시의 경우 수입관세 부담을 줄이기 위해 통상 정상 가격의 30~40%정도가 언더밸류(Under Value)로 수입되는 관계로 실제 수입시장은 통계치 보다 크다고 볼 수 있음

(단위 : US\$천, %)

2008		2009		2010	
금액	증가율	금액	증가율	금액	증가율
308.9	-74.9	84.2	-72.7	609.5	623.9

(자료원 : 방글라데시 중앙은행)

- 섬유용 인쇄기기는 **인도가** 최대수입국으로 FY10기준 전체 수입시장의 54.6% 점유
- 그 이외에 중국(14.3%), 싱가포르(13.4%), 미국(9.2%), 아랍에미레이트(4.3%) 등이 5대 수입국에 해당됨
- **우리나라의 경우 FY07에 62.9천불, FY08 1.6천불을 수출 한 바 있으나 수출 경쟁국대비 시장점유율이 미미함**

(단위 : US\$천)

연 도	FY 08	FY 09	FY 10
전 체	308.9	84.2	609.5
인디아	22.8	-	332.9
중국	28.1	18.0	87.0
싱가포르	10.5	-	89.1
미국	210.2	-	55.9
U.A.E	2.5	-	26.1
일본	0.2	26.2	13.1
독일	3.3	-	11.5
영국	0.2	25.1	-
말레이시아	12.9	-	-
한국	1.6		
기타	16.5	14.7	1.1

(자료원 : 방글라데시 중앙은행)

□ 수입관련 정책 및 인증제도

- 섬유용 인쇄기기에 대한 수입을 제한하는 별다른 수입관련 정책이나 비관세 장벽은 없으며 일반적으로 수입관세와 부가세가 부과되고 있음
- 방글라데시 관세구조는 관세(Duty)이외에 모든 수입품목에 대해서 동일하게 부가세 부과되고 있음
- * 방글라데시의 경우 산업생산시설의 미비로 자본재의 경우 3%의 관세를 부과하고 있으며 반면 소비재 등 사치품의 경우 25%의 일반관세이외에 보조 및 규제관세가 별도로 부과되고 있음
- 방글라데시의 경우, 대부분의 수입품에 대해 방글라데시 정부가 수출국에 지정한 기관(한국의 경우 SGS Korea)을 통해 선적전 검사제도 (PSI : Pre-shipment Inspection)을 받아야 하나 인쇄기기는 선적전 검사제도의 대상품목에 포함되어 있지 않고 있음

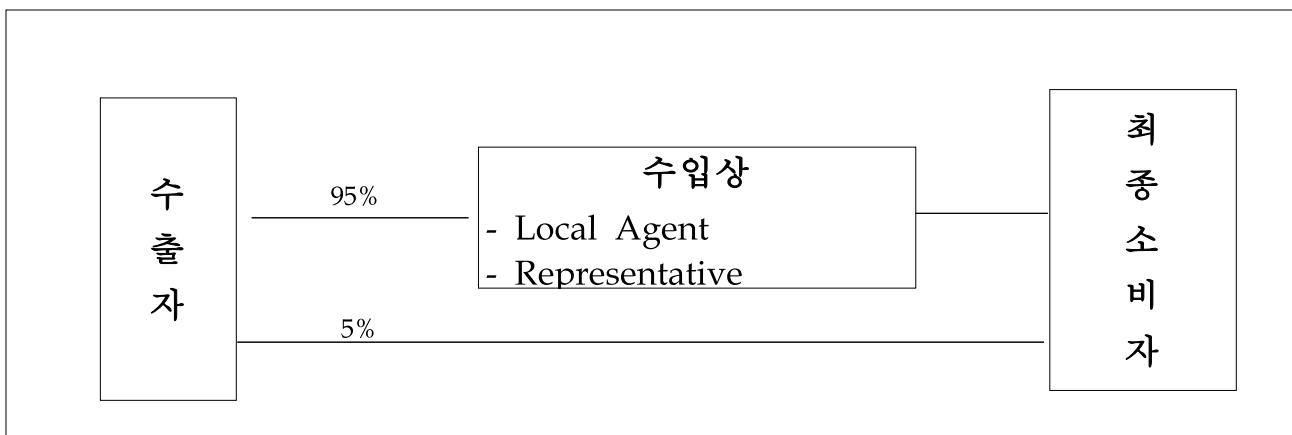
합계	관세			부가세		
	일반관세	보조관세	규제관세	V.A.T	A.I.T	A.T.V
26.56%	3%	0%	0%	15%	5%	3%

주) A.I.T (Advance Income Tax)는 사전 소득세, A.T.V(Advance Trade V.A.T)는 사전무역부가가치세

2 시장구조

□ 유통구조

- 수입품의 95%가 수입 에이전트(Agent or Indenter)을 통해 수입되며 섬유봉제 생산기업인 최종 소비자에게 판매
 - 수출자가 처음으로 수출하는 경우 일반적으로 수입 에이전트를 발굴, 수입 에이전트에게 해당품목에 대한 독점 계약권을 주어 거래를 진행하게 됨
- 전체 인쇄기기 유통의 5%는 최종 소비자가 직접 혹은 수출자의 현지판매지점을 통해 직접 판매됨



(자료원 : 수입자 인터뷰)

□ 대상 공략군

- 우리기업이 효과적 시장 진출을 위해서는 유통구조상 대부분의 수입 업무를 차지하고 있으며 판매된 제품의 A/S까지도 담당하는 유력 에이전트 발굴이 우선시 되어야함
- 특히 인도 및 중국산 대비 가격 경쟁력면에서 열위인 우리제품의 경우 중국제품과의 차별화를 통한 비가격 경쟁력 제고를 위해 인쇄기기 구축에서 A/S역할을 수행하는 유력 에이전트 발굴이 필요함

주요 수입 에이전트	수입비중	형태
Amam Corporaton	10%	수입자(에이전트/도매상)
Akida International	6%	수입자(에이전트)
ASSL Textile .	7%	수입자(에이전트)
Lubtex Limited	5%	수입자(에이전트)
Jak International	5%	수입자(에이전트/도매상)
기 타	67%	

(자료원 : 수입자 인터뷰)

3 바이어 의견

□ 수입수요 분석

- 수입자 인터뷰 결과 수입 결정요인으로 방글라데시가 가격시장임을 감안, 가격적 측면이 가장 큰 요소로 작용하고 있음
 - A/S망 구축 등 서비스 능력도 제품 특성상 중요하게 나타남
 - 방글라데시 시장특성상 신제품에 대한 수요창출과 직접 방문을 통한 면대면(Face to Face) 상담도 구매결정의 요소로 나타나고 있음

수입 결정요인	비 중 (%)
가격 경쟁력	40
품질 경쟁력	40
A/S 망 구축 등 서비스 능력	8
거래 상대방에 대한 신뢰성	3
신제품에 대한 수요창출	2
방문을 통한 직접 면담	2
기타	5

(자료원 : 수입자 인터뷰)

- 희망하는 제품 스펙 및 가격대(FOB기준) 관련 폴리에스터 전용 디지털 프린트 기준으로 보면 다음과 같음

타입	그림	사양	가격(US\$/대)
Dye Sublimation Transfer Textile Printer	유첨 참조	Max Print Speed : 50sqm/hr(720*360) Color : 4 Color (C.M.Y.K) Print Width : 1,860 mm	26,000

(자료원 : 바이어 인터뷰)

- 한편 수입에 필요한 별도의 제품 인증 절차는 필요치 않으나 방글라데시 통관시스템의 전산화 미비에 따른 세관 공무원의 자의적 재량으로 로 통관이 종종 지연 사례가 있음

- 수입시 수입자는 반드시 전문 통관사를 지정하여만 수입절차가 원활하게 진행 할 수 있음

□ 한국제품의 평가 및 개선점

- 섬유용 인쇄기기는 FY08, FY09에 소량 수입된 바 있으나 시장에 가격 경쟁력을 기반으로 한 인도, 중국 제품이 지배적인 관계로 한국제품의 거래後에 대한 바이어 평가는 파악 할 수가 없는 상황임

- 한편, 대부분의 수입자는 한국 제품의 인쇄용 기기에 대해 내구성 및 안정성 측면에서 우수하다는 인식을 하고 있으며 효과적인 판매 및 서비스망 구축을 통해 인도, 중국제품과 차별화하여 시장을 공략 할 수 있다고 보고 있음
- 가격경쟁력 제고 측면에서 방글라데시내 저렴한 노동력을 활용, 조립 공장 생산등 직접투자 방식을 통해 날로 성장해 가는 내수시장을 비롯, 서남아 및 유럽시장을 공략하기를 원하고 있음

2. 아르헨티나

1 시장동향

□ 시장개요

- 아르헨티나는 HEWLETT PACKARD사와 EPSON사가 일반 소비자용 프린터 시장을 거의 독점하고 있어 이외 프린터 업체들은 대형 프린터 시장으로 전향하고 있는 상황

□ 수출입 동향

- 수입동향을 살펴보면, 2011년 기준 총수입액 U\$ 77.5백만 달러고 전년 대비 28% 증가하였음

10대 수입업체 <HS코드 844332>

(단위: U\$천)

순위	업체명	2011	
		FOB U\$	점유율 %
1	HEWLETT PACKARD ARG.	23,545	30
2	EPSON ARG.	11,078	14
3	LEXMAMARK INTERNATIONAL	3,440	4
4	LABANCA NORMA BEATRIZ	2,630	3
5	TELECTRONICA CODIFICACION	2,572	3
6	XEROX ARGENTINA S.A.	2,319	3
7	BROTHER INTERNATIONAL	2,212	3
8	COMPANIA HASAR	2,045	3
9	MARKEM IMAJE	1,601	3
10	KODAK ARGENTINA	1,477	2

자료원: 아르헨티나 통계청(INDEC), NOSIS

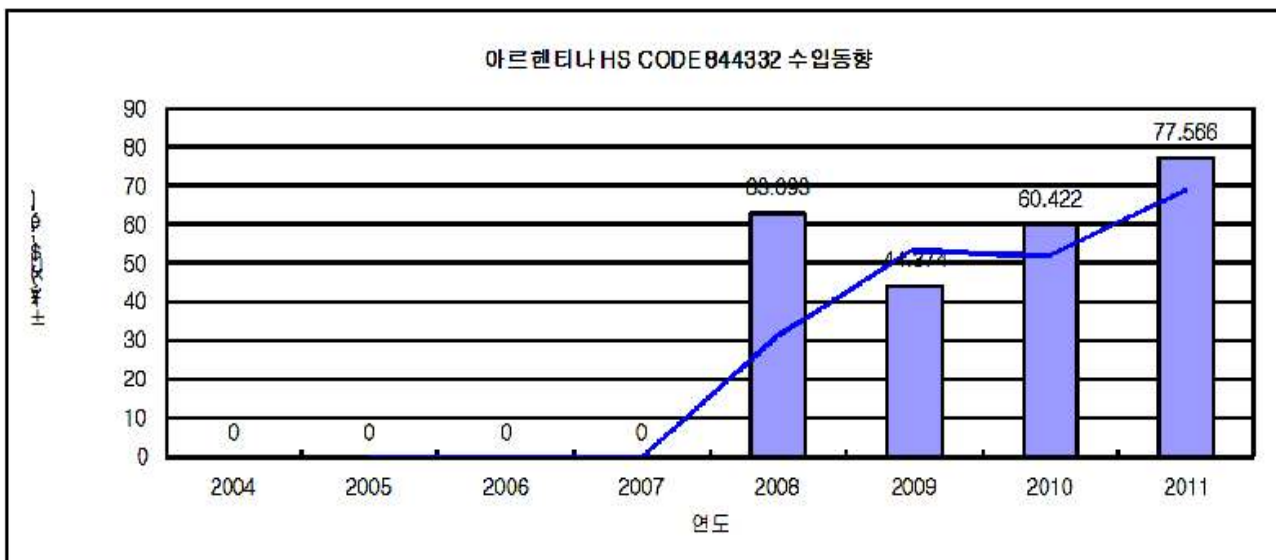
- 주요 수입시장으로는 중국(33.7%), 브라질(28.8%), 일본(13.2%) 등이며, 한국은 2011년 117만 달러를 기록한 바 있음

제품명: <HS코드 844332> 수입통계

(단위: U\$천, %)

순위	국가	2009		2010		2011	
		금액	증감	금액	증감	금액	증감
	계	44374	-30	60422	36	77566	28
1	중국	14763	-24	21653	47	26186	21
2	브라질	9019	-50	16044	78	22347	39
3	일본	6117	-6	7343	20	10271	40
4	미국	2837	-17	2792	-2	3365	21
5	말레이시아	2936	-34	2380	-19	2937	23
6	프랑스	135	-42	1422	953	1681	18
7	태국	2220	-31	1239	-44	1564	26
8	베트남	1514	-11	732	-52	1331	82
9	한국	620	-48	1534	147	1170	-24
10	인도네시아	368	-55	547	49	1169	114

자료원: 아르헨티나 통계청(INDEC), NOSIS



자료원: 아르헨티나 통계청(INDEC), NOSIS * 2008년 이전 수입통계없음

2 시장구조

□ 유통구조 분석

- 생산/수입업체 → 유통업체 → 사용자
- 생산/수입업체(온라인 판매) → 사용자

□ 대상 공략군 분석

- 일반 프린터 시장은 HEWLETT PACKARD, EPSON 등 글로벌기업들이 독식하고 있는 시장으로 가격 경쟁력을 강조한 마케팅으로 컴퓨터 부품 수입상을 통해 현지 시장에 진입하는 방법이 좋음
- 사무용 프린터의 경우, 전세계적으로 인지도 XEROX, LEXMARK등이 현지 진입해 있지만 아직까지 확고히 시장을 장악하지 않은 상황으로 사무용 기기 전문딜러들을 공략하여 시장 진입을 성공적으로 진행할 수 있을 것으로 예상
- 고무 롤러와 고무 패드의 수요는 매우 미미하며 프린터 생산업체들이 A/S 서비스로 공급하는 정도이고 현지에선 HEWLETT PACKARD사와 EPSON사용 고무 롤러와 고무 패드 이외 부품들은 찾기가 힘들

3 바이어 의견

□ 수입수요 분석

- HEWLETT PACKARD와 EPSON이 독점한 일반 프린터 시장보다 사무용프린터 시장의 성공적인 진입 가능성이 높음

- 현지 생산이 되지 않고 전적으로 수입에 의존하고 있다는 점도 한국 업체에겐 이득

□ 한국제품 평가 및 개선점

- 다수의 한국 업체들이 가격정보를 전달하는데 상당히 늦는다고 함.
- 환율 관련, 정부가 다양한 규제를 발표하여 환율 상승을 막고 있으나 현재 암거래환율은 공식 환율보다 약 32% 높음.

□ 접촉 바이어 명단

- CEVEN
 - * 이 름: Noelia Brondo
 - * 직 위: 구매담당자
 - * 전화번호: (54-11)4010-1600
 - * 이메일: noelia.brondo@ceven.com
- PC ARTS
 - * 이 름: Alejandro Mazzanti
 - * 직 위: 구매담당자
 - * 전화번호: (54-11)4730-9000
 - * 이메일: amazzanti@pcartsargentina.com / info@pcartsargentina.com
- STYLUS
 - * 이 름: Daniel Gutierrez
 - * 직 위: 구매담당자
 - * 전화번호: (54-11)4105-6100
 - * 이메일주소: stylus@stylus.com.ar

3. 이탈리아

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 伊 경제위기 여파로 인한 정보기기(컴퓨터/인쇄기기) 소비 감소
 - 2012년 伊 내수시장은 고용시장 악화 및 과세 증가로 인하여 소비자의 소득 감소 및 기업의 설비 투자 감소로 축소 전망
 - BNP Paribas(프랑스 최대 금융회사)에 따르면 '11년 이탈리아 정보기기의 총 판매액은 341만 5천 유로로 전년대비 약 10% 감소
 - 총판매 수량 역시 전년대비 1.2% 감소하였는데, 총 판매수량의 감소폭이 총 판매액의 감소폭보다 적은 것은 한 대당 평균가격의 감소 때문으로 보임
- 인쇄기기의 경우 멀티기능의 복합기에 대한 소비증가로 인해 고전을 면치 못하는 정보기기 품목 중 유일하게 성장한 품목임
- 인쇄기기에 해당하는 현지 시장정보의 부재로 부득이하게 인쇄기기를 포함하는 상위카테고리인 정보기기에 관한 시장 자료를 사용

<정보기기의 연도별 전년대비 변화율>

(단위: %)

	판매 대수	대당 평균가격	총 판매액
2009	7.9	-16.2	-9.6
2010	-0.4	5.9	5.5
2011	-1.2	-8.9	-9.9

자료원: BNP Paribas

- 이탈리아 인쇄기기 시장은 글로벌 대기업의 각축전인데 이탈리아 인쇄기기 시장에서 2005년부터 4년 연속으로 HP가 레이저 프린터 제품부분에서 점유율 1위를 기록한 바 있음
- 한국의 삼성전자는 '09년 2분기 이탈리아 모노 및 컬러 레이저 프린터 시장(수량 기준)에서 각각 39.7%와 45.6%의 점유율로 1위를 차지
 - 모노 및 컬러레이저 복합기 시장 점유율에서도 삼성전자는 47.7%와 52.3%로 1위
 - 비교적 후발주자인 삼성이 점유율 1위를 차지한 것은 삼성 레이저 프린터 제품의 경쟁력이 높아진 결과로 볼 수 있음

□ 수입동향

- 이탈리아 인쇄기기(HS 8443.32)의 '12년 전체 수입은 전년대비 9.35% 증가하였고, 對伊 수출 상위 10위권 국가들 중 중국과 체코를 제외한 나머지 국가들의 수출 역시 증가
 - 그 중 프랑스(51.9%), 미국(39.6%), 스페인(56.1%), 일본(62.7%)의 성장률이 크게 증가하여 이 국가들이 전반적인 對伊 수출액 상승의 견인요소로 작용했음을 알 수 있음
 - 한국은 '10년 대비 약 20% 감소하여 17위에 머물러 있음

<이탈리아의 인쇄기기 (HS코드 8443.32) 對外 수입 현황>

(단위: 백만 달러, %)

순위	금액	금액			비율			증감 11/10
		2009	2010	2011	2009	2010	2011	
-	--World--	437.38	470.21	514.18	100	100	100	9.35
1	Netherlands	201.70	200.18	200.50	46.12	42.57	38.99	0.16
2	Germany	62.68	108.18	129.83	14.33	23.01	25.25	20.01
3	China	35.88	30.94	27.36	8.2	6.58	5.32	-11.57
4	France	32.94	17.72	26.90	7.53	3.77	5.23	51.86
5	Belgium	28.09	24.79	25.27	6.42	5.27	4.92	1.95
6	United States	8.79	16.25	22.69	2.01	3.46	4.41	39.62
7	Czech	15.39	21.26	18.88	3.52	4.52	3.67	-11.21
8	UK	19.79	17.50	18.34	4.52	3.72	3.57	4.8
9	Spain	5.19	9.52	14.86	1.19	2.03	2.89	56.05
10	Japan	3.81	4.41	7.17	0.87	0.94	1.4	62.73
17	Korea,South	0.97	1.28	1.02	0.22	0.27	0.2	-19.88

□ 수입 관련 정책

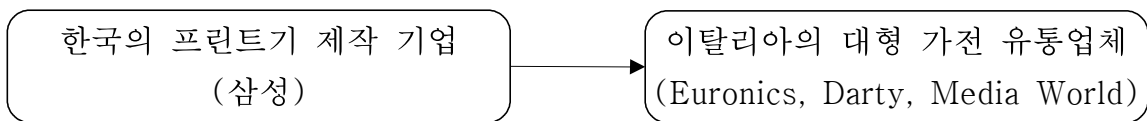
- 한-EU FTA 체결로 인쇄기기(HS코드 8443.32)의 관세는 즉시 철폐
- 인쇄기기 수출시 제품 인증으로는 CE(유럽인증)이 있음
- 그 외 에너지 절약 제품에 부과되는 Energy Star 규격이 있는데 이 규격의 경우 의무사항은 아니지만 에너지 절약제품에 민감한 이탈리아 소비자의 구매를 유도하는 효과를 기대할 수 있다는 점에서 획득하는 것이 유리

2 시장 구조

□ 유통구조

- 한국의 경우 인쇄기기는 주로 대기업이 생산하는 품목이므로 생산에서 수출까지 해당 대기업이 담당하고 이탈리아 현지의 대형 가전유통업체를 통하여 판매

<유통구조 도식화>



□ 대상 공략군 분석

- 인쇄기기의 경우 소비자가 주로 구매를 하는 곳은 제품군이 다양하고 가격을 비교할 수 있는 대형 가전유통업체이며, 현지의 소비자들에게 가장 많이 인지된 Darty, Euronics와 같은 대형 가전유통업체를 공략하는 것이 바람직함

3 바이어 의견

□ 수입수요 분석

- 한국의 對 이탈리아 수출품목으로 인쇄기기는 대기업의 의존도가 높은 바, 현재까지 한국 중소기업의 해당 품목에 대한 이탈리아 수출에 관해서 관찰된바 전무

4. 콜롬비아

1 시장 동향

□ 시장개요

- 콜롬비아 인쇄기기 시장에서 HP가 40% 이상의 시장점유율을 보이며 거의 독점하고 있음
- HP가 대부분의 제품을 스위스에서 수입하기 때문에 스위스로부터의 수입률이 가장 높게 나타남
- 상위 랭킹에 속한 HP, EPSON, RICOH, SAMSUNG, XEROX 등의 대부분은 자체 제조업체로서, 서비스 지원을 위해 콜롬비아에 지사를 두고 있어 자사의 제품만을 수입하고 있음

□ 수입동향 및 정책

- 최근 3년간 콜롬비아는 2009년 160,181,081 달러, 2010년 193,397,906 달러, 2011년 212,829,633 달러 규모의 프린터 및 관련 부품을 수입하였으며, 매년 큰 폭으로 증가하고 있음
- 인쇄기기 및 관련 부품 수입이 계속하여 증가하고 있으나, 한국으로부터의 수입은 반대로 줄어들고 있는 추세임
 - 한국의 수출량은 2009년 1,651,444 달러였으나, 2011년에는 절반가량인 854,850 달러로 줄어들음
 - 주요 수입국은 스위스, 미국, 우루과이, 중국 등임

<콜롬비아 최근 3년간 인쇄기기 관련 품목의 수입 추이>

(단위 : U\$, FOB 기준)

HS CODE	품목명	2011	2010	2009
8443990000	프린터제품 관련 부품 및 액세서리	115,729,195	108,769,639	93,598,211
8443310000	복합기(네트워크 연결 가능한 것)	56,591,487	47,255,274	36,381,066
8443321900	기타 인쇄기기	40,508,950	37,372,993	30,201,803
Total		212,829,633	193,397,906	160,181,081

자료원 : SICEX

□ 수입 관련 정책

- 해당 품목의 수입을 위해 수입자 측의 수입신고가 필요하며, 기능, 브랜드, 모델, 제조업체, 원산지, 용량, 시스템 운영체제, 무게, 크기 등의 최소한의 정보가 필요함
- 해당 수입 신고는 수입자 측에 요구되므로, 수출업자 측에 요구되는 인증제도는 없음
- 한국에서 수출시 적용되는 관세율은 현행 0%이며 부가세율은 16%이며 2012년 8월 13일 부터 한국에서 수출시 관세율 5%가 적용될 예정

<8443990000, 8443310000, 84433219000 품목의 관세율 및 부가세율>

비고	한국	Comunidad Andina	Mercosur	캐나다 FTA	칠레 FTA	미국 FTA	멕시코 FTA
관세율	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
부가세율	16%						

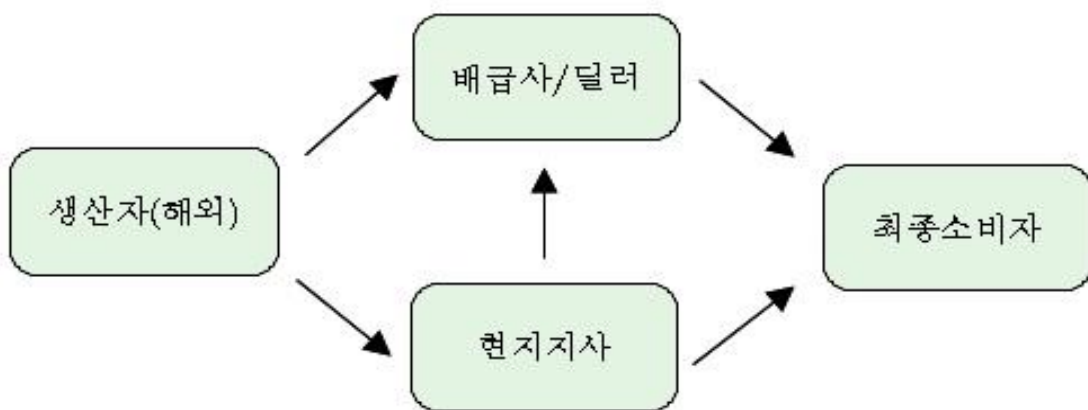
자료원 : ARANCEL LEGIS

2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 콜롬비아의 인쇄기기 유통 시장구조는 크게 두 가지로 요약될 수 있음
 - 첫 번째는 국내외 생산자로부터 딜러가 직접 수입하여 최종소비자에게 바로 보급하는 방식
 - 두 번째는 HP, EPSON, SAMSUNG 등의 콜롬비아 지사가 자신의 고유 브랜드 제품을 수입하여 최종소비자에게 판매하는 경우임

<유통구조 도식화>



□ 대상 공략군 분석

- HP, EPSON, SAMSUNG 등의 유명 브랜드 지사들이 시장을 거의 독점하고 있으며, 딜러/배급자를 통한 유통경로보다 지사를 통한 경우가 더 많음

- 삼성 프린터를 제외하고는 기타 한국 인쇄기기 제품에 대한 인지도는 상당히 낮은 편임
- 삼성 제품의 경우도, 한국으로부터 직접 수입이 아닌 삼성전자 콜롬비아 지사로부터 구입하는 경우가 대부분이었음
- 따라서 기술 지원, 사후관리, 배급 등이 가능한 지사 설립이 가장 좋은 방법으로 생각되며, 전국적인 유통망을 가진 배급사를 이용하는 것이 필요함

3 바이어 의견

□ DATECSA S.A

- 이름 : Mr. John Urrego
- 직위 : Chief imports
- 전화번호 : (57-1) 876-6888 Ext. 246
- 메일주소 : jurrego@polux.com.co
- 언어 : 영어, 스페인어
 - 컴퓨터 관련 부품 및 액세서리와 다양한 브랜드의 잉크 카트리지, 프린터 등을 수입, 배급하며 삼성 브랜드도 취급하나, 한국으로부터의 직접 수입이 아닌 삼성 콜롬비아 지사로부터 구입
 - 한국으로부터의 수입은 없으며, 미국 현지 생산 공장과 직접 거래를 통해 수입하는데 가정용 프린터는 100 달러, 산업용 프린터는 25,000 달러 수준에서 판매

□ SED INTERNATIONAL DE COLOMBIA

- 이름 : Ms. Johanna Torres
- 직위 : Purchasing Assistant
- 전화번호 : (57-1) 861-4000

- 메일주소 : jenny.torres@sedcolombia.com.co
- 언어 : 영어, 스페인어
 - 사무용품을 주로 수입하며, 인쇄기기의 경우 LENOVO와 ACER 브랜드를 수입
 - 도매업체로서 UNILAGO 등의 소매업체와 EXITO, CARREFOUR, LA14 등의 대형 유통업체에 배급

□ SUMINISTROS E IMPRESOS S.A.S

- 이름 : Ms. Ana Maria Quintero
- 직위 : Foreign Trade Manager
- 전화번호 : (57-1) 313-6222 Ext. 159
- 메일주소 : ana.maria@suministroseimpresos.com
- 언어 : 영어, 스페인어
 - 컴퓨터와 관련된 부품 및 액세서리 취급. 인쇄기기의 경우 가정용에서 산업용 프린터까지 취급
 - 주로 배급하는 브랜드는 HP, Xerox, Lexma가, Samsung 등이며, 삼성 브랜드의 경우 삼성 콜롬비아 현지 지사에서 구입하며, 직접 수입하는 브랜드는 Xerox이며 미국 마이애미로부터 수입

5. 필리핀

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 필리핀 인쇄기기 제조업체는 전무하여 주로 수입에 의존하고 있음
 - 잉크젯 및 레이저프린터로는 HP, Epson, Samsung, Brother, Canon 등의 브랜드가 경합을 벌이고 있으며, 복사기로는 Kyocera, HP, Canon, Epson 등이 주요 브랜드임
 - 플라스틱 필름, 병, 캔 등 상품 인쇄에 사용되는 산업용 잉크젯 프린터로는 Hitachi 브랜드가 우세
- BPO(Business Process Outsourcing) 산업 및 인터넷 이용자 확대에 의한 ICT관련 제품 수요 증가
 - 2011년 필리핀 IT-BPO 산업은 전년 대비 24% 증가한 110억불의 총 매출액을 달성하였으며, 'Roadmap 2016'에 따르면 2016년까지 매년 20% 이상의 성장률을 기록하여 총 매출액 250억 달러 기록 예상
 - 2011년 필리핀 인터넷 이용자는 전체인구의 29%, 2천 9백만명으로 아시아 국가 중 7위를 기록하였으며, 인터넷 이용자는 지속적으로 성장, 이로 인해 Information and Communication Technology (ICT) 관련 제품의 수요도 증가할 전망

□ 수입동향 및 정책

- 2011년 수입규모는 1억 3,200백만 달러(2010년 대비 180% 증가)로 일본이 38.5%의 수입시장을 차지하고 있으며, 그 다음으로 홍콩, 중국, 싱가포르 등의 순으로 나타남

<인쇄기기 수입통계>

(단위: 백만 달러, %)

순위	국가	수입실적			비중		
		2009	2010	2011	2009	2010	2011
-	합계	47.1	72.2	132.1	100.0	100.0	100.0
1	Japan	5.0	10.7	50.8	10.6	14.9	38.5
2	HongKong	5.8	6.1	15.3	12.2	8.4	11.6
3	China	2.7	7.6	12.7	5.7	10.6	9.6
4	Singapore	10.1	20.2	9.8	21.4	28.0	7.4
5	Germany	5.0	5.6	9.4	10.7	7.8	7.1
6	Indonesia	0.6	4.0	8.2	1.2	5.5	6.2
7	Vietnam	2.8	2.1	4.3	5.9	3.0	3.3
8	Korea, South	0.3	2.1	3.2	0.7	2.9	2.5
9	Taiwan	0.8	0.9	2.9	1.8	1.2	2.2
10	Italy	4.2	1.1	2.9	8.8	1.6	2.2
11	기타	9.9	11.7	12.4	21.1	16.3	9.4

자료원 : 필리핀 통계청

2 시장 구조

□ 유통구조

- Canon, Epson, HP나 삼성 등 유명브랜드 제조업체는 현지에 판매법인을 설립하여 판매법인을 통해 현지 유통업체에 판매를 하고 유통업체 -> 소매업체 -> 일반 소비자의 유통구조를 가지고 있음.

- 상업 및 산업용인쇄기기의 경우, 소비자가 직접 수입하는 경우도 있음



- 일본 Kyocera의 경우는, 현지에 판매법인이 없고 현지 유통업체를 통해 제품을 판매하고 있음



□ 대상 공략군 분석

- 위의 유통구조에서 보는 바와 같이 필리핀 시장 진입을 위해서는 현지 유통유통업체를 잘 선정해서 시장진출 필요함

3 바이어 의견

□ 한국제품 평가 및 개선점

- 개인용 컴퓨터의 프린트로 삼성브랜드가 들어와 있으나 한국산 프린터 브랜드는 필리핀에 많이 알려져 있지 않음

- 한국제품들은 일반적으로 품질이 좋기 때문에 다른 유명 브랜드와 비교해도 경쟁력이 있을 것으로 판단

□ 접촉바이어 명단

- PHILCOPY CORPORATION
 - 담당자(직위): Mr. Efren Quidilla(Managing Director)
 - 전화 : (632)899-8625
 - 이메일 : info@philcopy.net

- GAKKEN PHILIPPINES
 - 담당자 및 직위: Ms. Kaithleen Dioquino (Marketing Coordinator)
 - 전화 : (632) 725-9373 / 744-5450
 - 이메일 : corporatemarketing@gakkenphil.com

- ADVANCE SOLUTIONS, INC.
 - 담당자 및 직위: Mr. Mike Ebasco(Technical Supervisor)
 - 전화 : (632) 526-3934 / 3935
 - 이메일 : asirepairs@advancesolutions.net

작성자

◆ 다카무역관	최원석 과장
◆ 부에노스아이레스무역관	심재상 과장
◆ 밀라노무역관	김태형 과장
◆ 보고타무역관	남선우 과장
◆ 마닐라무역관	김준한 과장
◆ 신흥시장팀	오기찬 대리

Global Market Report 12-035

중소 수출 유망품목 시장동향 및 진출방안

< 인쇄기기 >

발행인 | 오영호
발행처 | KOTRA
발행일 | 2012년 8월
주소 | 서울시 서초구 현릉로 13
(우 137-749)
전화 | 02) 3460-7114(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2012 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.

새로운 50년, 대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼

