

중소기업 신규 수출확대 유망품목

- 안경테 -



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 네덜란드 / 2

II. 일본 / 13

III. 필리핀 / 21

IV. 오만 / 29

V. 캐나다 / 34

VI. 칠레 / 44

VII. 터키 / 52

VIII. 중국 / 58

IX. 프랑스 / 64

X. 체코 / 68

XI. 홍콩 / 76

요 약

- 글로벌 경기 침체의 영향을 다소 받고 있기는 하나, 선진국의 노령화인구 증가, 컴퓨터와 스마트폰의 보급으로 인한 근시 인구 증가 및 신흥국의 중산층 구매력 증가로 인해 안경테 시장은 대부분 성장추세가 계속되고 있음. 또한 안경을 패션 아이템으로 인식하는 젊은 층이 증가해, 안경테의 디자인을 중시하는 경향이 늘고 액세서리로서 착용하는 선글라스의 수요가 증가하고 있음.
- 안경테는 국내산 제품이 시장 대부분을 점유하고 있는 중국을 제외하고 대부분 수입에 의존하고 있으며, 시장의 양극화현상이 두드러짐. 대부분의 국가에서는 저렴한 중국산 제품의 수입 비중이 압도적으로 높으며, 그 뒤로 제품의 기능 및 디자인을 중시한 이탈리아, 프랑스, 독일 등 프리미엄 제품의 수입이 뒤를 잇고 있음.
- 유통경로로는 대부분의 국가에서 대규모 프랜차이즈 유통업체 혹은 중간규모의 수입업체 도매상에 의존하고 있으며, 이러한 업체들이 제품을 수입하고 판매하고 해외에 독점적 공급망을 형성하고 있음. 그러나 주로 UAE에 수입을 의존하고 있는 오만의 경우, UAE 수입상을 통하거나 오만 소매상이 직접 수입을 담당하고 있으며, 홍콩의 경우 현지 에이전트를 통한 제품 공급이 이루어지고 있음.
- 한국 제품에 관한 인식은 중국산보다 비싸고, 프리미엄 제품보다는 품질이 낮다는 인식이 대다수. 특히 시장의 대부분을 장악하고 있는 중국 제품의 가격 경쟁력은 한국 기업으로써 극복해야 할 가장 큰 장애물임. 따라서 신소재 및 특수소재를 이용한 틈새시장을 공략하거나, 중국산 제품보다는 품질을, 프리미엄 제품보다는 가격대비 성능을 강조하는 전략이 필요.

네덜란드

(무역관명: 암스테르담)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 2011년 네덜란드 안경점 매출은 전년대비 9% 성장하며 10억 유로 기록
 - 2009.1.1일 안경과 콘택트렌즈에 대한 세금공제가 없어지며 2008년 말 수요가 급증했으며 2009년의 매출은 크게 감소
 - 2011년은 2009년~2010년 미뤄온 교체 수요가 반영되어 매출액 상승
 - 매출액의 73%를 안경테+안경렌즈, 21%를 콘택트렌즈, 6%를 기타 제품(선글라스 등)이 차지
- 안경 수요의 증가에 따라 안경 소매점의 수도 증가
 - 2012년 네덜란드에는 약 2,220개의 안경 소매점 존재
 - 안경점들은 주로 암스테르담(96개)과 로테르담(87개)에 많이 분포하고 있으며 대도시들의 경우 6,300명~9,540명에 1개씩 분포

<연도별 안경 소매점수 추이>

연도	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
점포수	2,000	2,050	2,060	2,070	2,110	2,130	2,170	2,200

* 자료원: Locatus (2012.11.5 기준)

- 네덜란드 가정은 안경에 연평균 120유로를 소비
 - 콘택트렌즈에는 연평균 15유로, 선글라스 등 기타 용품에 15유로를 소비하며 전체 시력교정용품에 151유로 소비

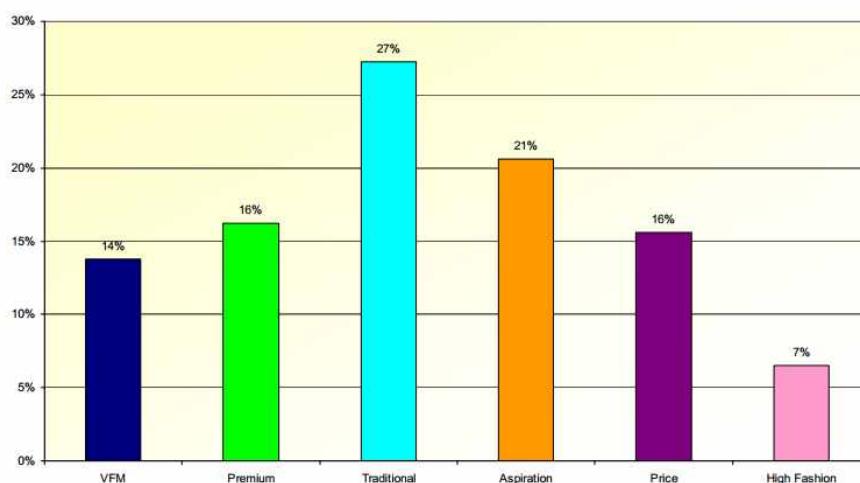
□ 네덜란드 안경 소비자 세분화

- 네덜란드의 안경 소비자들은 성향에 따라 다음의 6개 집단으로 세분화됨.

소비집단	소비성향
Value for Money	가격에 민감하지만 안경의 품질에도 관심이 많음. 가격 대비 품질을 비교. 안경점 점원에 대한 서비스 요구 수준은 높지 않음.
Premium	주로 고소득 계층으로 항상 품질이 가장 좋은 제품 구매. 점원에 대한 서비스 요구 수준 높음. 주요 브랜드 구매. 패션 중시.
Traditional	기능과 품질 중시. 안경을 자주 교체하지 않음. 점원에 대한 서비스 요구 수준 높음.
Aspiration	젊은 계층으로 가격에 민감하고 개성을 중시. 패션을 중시하며 다량 구매를 원하나 소득이 부족한 집단
Price	가격이 구매결정요인으로 다른 요인들은 거의 고려하지 않음. 안경을 자주 교체하지 않음.
High Fashion	주요 브랜드 구매. 가격에 민감하며 여성 소비자가 주를 이룸. 직원에 대한 서비스 요구수준은 높지 않음. 신상품을 자주 구매.

- 네덜란드에는 전통적인(Traditional) 소비자가 27%, 유행을 따라가는 소비자 집단(Aspiration)이 21%로 많은 비중을 차지하고 있음.

<네덜란드 소비자집단별 구성>



* 자료원 : 네덜란드광학기업협회 (NUVO)

- 소비자집단마다 구매 주기와 평균구매가격이 구분됨.
- * Premium 구매자들의 평균 구매가격이 가장 높고 Price 구매자들의 평균 구매가격이 가장 낮음
- * 구매주기가 가장 빠른 소비집단은 High Fashion그룹으로 약 3년마다 안경을 교체하며, Traditional 구매집단은 약 4.5년이 지나야 안경을 교체하는 것으로 나타남.

<소비집단별 구매주기와 평균구매가격>



* 자료원 : 네덜란드광학기업협회 (NUVO)

* 주 : x축-구매주기, y축-평균 구매가격

□ 2013년 안경테 디자인 트렌드

- 2013년 네덜란드에는 기존의 제품보다는 둥근 프레임과 색이 들어간 안경테가 유행할 것으로 전망
- 2013년에는 검정뿐만 아니라 회색이나 빨강, 브라운 계열의 안경테가 유행할 것이라는 전망
- 플라스틱뿐만 아니라 알루미늄 프레임이 인기를 끌 것으로 전망됨. 또한 가죽, 나무, 심지어 천으로 된 프레임도 출시될 것으로 보임.

<2013년 네덜란드 유행 예감 안경테>



* 자료원 : blincgoptiek.nl

- 일반적으로는 모던한 스타일을 구매하는 경향이 높으며, 컬러나 디자인에 개성을 드러내는 포인트가 있는 제품을 선호

□ 수입 동향

- 2011년 네덜란드의 안경테 수입은 8억3,068백만 달러로 2010년에 비해 23.0% 증가 (HS 9003 기준)
 - 이중 49.8%가 기타재료의 테와 장착구의 수입(HS 9003 13)이며, 46.8%가 플라스틱제의 테와 장착구(HS 9003 11) 수입
- 안경 수입에서 중국산이 차지하는 비중은 최근 3년간 증가해 2011년 32.6%를 차지함.
 - 그러나 플라스틱 안경 제품은 이탈리아산의 비중이 42.1% 가장 높고, 중국은 20%를 차지.
 - 플라스틱 이외의 소재 안경은 중국산이 46.0%를 차지하고 있음.
- 한국으로부터의 수입은 2011년 5,594 백만 유로로 중국, 이탈리아, 벨기에, 홍콩에 이어 5번째 규모
 - 이중 5,304백만 달러가 기타 재료 안경테에 해당
 - 기타재료 안경테는 경기 침체로 수입수요가 일부 감소하고 저가품에 대한 선호도 증가로 인해 2010년대비 5.8% 감소하였음
 - 기타재료 안경테 품목은 중국, 이탈리아에 이어 3대 수입국이며, 전체 수입의 12.8%를 차지하고 있음.

<네덜란드의 국가별 안경테(HS 9003) 수입 현황>

(단위: 백만유로, %)

순위	국가	2009	2010	2011	2011 비중	증가율 (11/10)
전체		70.4	67.6	83.1	100	23.0
1	중국	20.2	18.9	27.0	32.6	43.3
2	이탈리아	19.6	16.9	24.4	29.4	44.1
3	벨기에	1.2	3.6	6.0	7.2	66.6
4	홍콩	6.3	7.1	5.7	6.8	-20.6
5	한국	5.4	5.7	5.6	6.7	-2.7
6	독일	2.6	3.3	3.5	4.2	5.1
7	일본	1.9	1.7	3.3	4.0	101.2
8	오스트리아	2.3	2.4	2.6	3.2	11.2
9	프랑스	3.2	1.4	1.3	1.6	-7.8
10	영국	3.9	3.8	1.1	1.3	-70.7

*자료 원: WTA

<네덜란드 국가별 기타재료 안경테(HS 900319) 수입 현황>

(단위: 백만유로, %)

순위	국가	2009	2010	2011	2011비중	증가율 (11/10)
전체		48.8	41.9	41.4	100	-1.15
1	중국	17.3	14.7	19.1	46.0	29.8
2	이탈리아	11.0	7.7	7.1	17.1	-8.3
3	한국	5.2	5.6	5.3	12.8	-5.8
4	홍콩	5.6	6.6	4.5	10.9	-31.5
5	오스트리아	1.7	1.7	1.8	4.3	4.3
6	일본	1.8	1.4	1.3	3.2	-8.5
7	독일	1.5	1.4	0.7	1.6	-50.1
8	프랑스	2.7	0.9	0.6	1.5	-32.2
9	영국	0.1	0.9	0.4	1.0	-54.4
10	미국	0.9	0.1	0.4	0.9	262.4

*자료 원: WTA

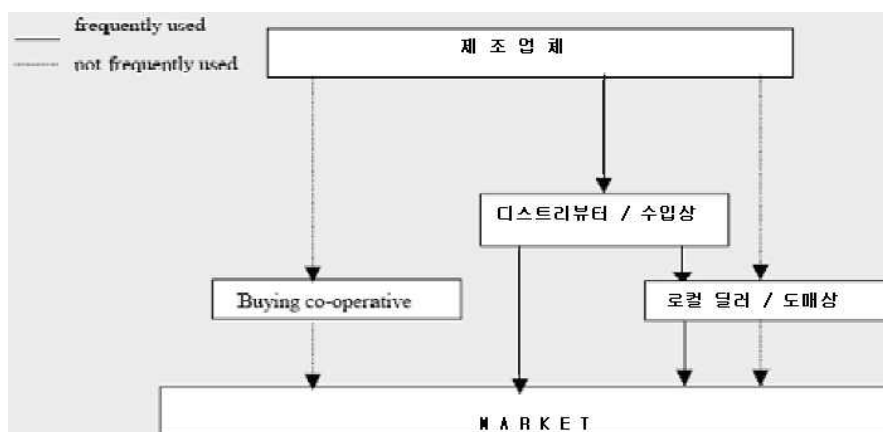
□ 수입 정책 및 동향

- 관세: 0%
 - 한-EU FTA 이후 2.2%의 관세 철폐
- 부가세: 21%
 - 2012.10.1일부로 19%에서 인상

2 시장 구조

□ 네덜란드의 안경테 유통구조

- 네덜란드 시장에서는 주로 수입상을 통해 유통
 - 네덜란드 내의 유통 채널은 크게 제조 기업이 최종 수요자에게 직접 판매하는 방식과 제조기업→수입업체·디스트리뷰터·도매업체→최종수요자에게 판매되는 간접 판매 방식으로 구분
 - 직접 판매 방식은 주로 제조 기업이 최종수요자에 대규모로 공급할 때 사용됨
 - 간접 판매 방식은 현재 네덜란드 소비재 유통의 대부분을 차지하고 있는 방식. 수입상과 디스트리뷰터를 경유한 판매방식으로서 자금력이나 글로벌 네트워크가 취약한 대부분의 제 3국 제조업체가 취하는 방식



- 안경 소매점들은 프랜차이즈 형태로 많이 운영되고 있음. 네덜란드의 안경 프랜차이즈는 규모에 따라 다음과 같은 브랜드들이 포진
- 네덜란드 광학기업협회의 조사 결과 소비자의 47%는 소규모 안경점에서 안경을 구입하며, 53%가 프랜차이즈 브랜드 상점에서 안경을 구입하는 것으로 나타남.
- * 가장 점유율이 높은 브랜드는 Pearle (21%)이며 Hans Anders(9%), Specsaver(8%), Eyewish(6%) 순
- * 브랜드가 없는 소규모 안경점에서의 최근 구입 안경의 가격은 평균 651유로로 프랜차이즈 브랜드 안경점보다 고가제품 판매. 특히 Hans Anders, Specsaver 등 브랜드의 최근 구입 안경 가격 평균은 각각 203유로, 306유로로 비브랜드 안경점과 400~500유로의 가격차이 발생

기업규모(점포수)	프랜차이즈 브랜드
200개 이상	Hands Anders, Pearle
100-200개	Eyewish Groeneveld, Het Huis Opticiens, Specsavers
25-100개	Brilservice, Oogmerk
7-25개	Brilmode Rob Boon, Eye Fashion, Eyes and More, Greving & Greving, Hofland Optiek, Optiek Verhoeven

*자료원: 네덜란드광학기업협회 (NUVO)

- 이들 대형 프랜차이즈점은 대규모 물량의 경우 직접 공급업체로부터, 소규모 물량은 수입업체로부터 각각 구매
- 안경은 고객 맞춤형 서비스가 필요하여 온라인 쇼핑 성장 지속
- 대형 프랜차이즈 브랜드들은 인터넷 쇼핑몰을 운영하나 대부분 점포 소개 및 제품 소개 위주
- 네덜란드 광학기업협회 설문조사시 온라인 구매에 대해 인지하고 있는 소비자는 41%이며, 향후 온라인 구매의사를 표시한 소비자는 3%에 그침

□ 대상 공략군 분석

- 초고가 브랜드 제품들은 주로 독일, 덴마크 등지에서 수입되며, 이탈리아에서 수입되는 제품들은 초고가 브랜드 제품뿐만 아니라 상표 없이 디자인을 중심으로 소규모로 제작되는 제품들이 많음. 저가상품은 중국, 홍콩에서 수입됨.
 - 초고가 브랜드 제품의 경우 수입가가 80~100유로를 넘고, 유통점에서는 400~500유로에 판매되고 있음. 이탈리아에서 수입되는 제품의 경우 수입가가 약 30유로 가량이며, 중국산 제품은 5유로 정도임.
- 현재 유통되는 이탈리아 제품들과 견줄 수 있는 디자인이라면 非브랜드 제품이라도 Value for Money그룹과 Aspiration 그룹을 타겟으로 시장공략 가능
 - 중국산보다 1~2유로정도 가격이 높더라도 디자인 및 품질 경쟁력이 낮다면 중저가 시장 공략 가능
- 디자인 트렌드 파악을 통해 유럽제품들과 비슷한 수준의 품질 생산 필요
 - 프랑스에서 개최되는 Silmo 2012(2013.9.26(목)~29(일), Paris-Nord Villepinte)에 네덜란드 바이어 다수 참가하며 트렌드 파악 가능
 - 네덜란드 안경 소매점 중 Azami(www.azami.nl)가 초고가 및 최신 트렌드의 안경들을 취급

3 바이어 의견조사

1	Eurovisie World Wide B.V.		
담당자	Arianne Jonkergouw	직위	Purchasing Manager
담당자 Tel	+31(0)73 5030114	담당자 Fax	+31(0)73 5944146
Email1	arianne@eurovisie.com	Email2	N/A
설립년도	2006	종업원 수	11
Website	http://www.eurovisie.com		
주소	Het Schild 7, 5275 EB, Den Dungen, Netherlands		
업종	안경 도매, 수입		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어/세덜란드어
바이어 참고사항	▶ 제품의 80%를 한국에서 수입하고 있음. - 현재는 디자인은 네덜란드에서 직접하고, 생산만 하고 있지만, 향후 한국의 디자인 및 생산 제품을 수입할 가능성도 있음. ▶ 당사는 중국 대비 한국제품 품질의 우수성 및 업체신뢰도에 높은 평가를 하고 있으며, 특히 본사 뿐 아니라 생산시설까지 (중국 아닌) 한국에 위치한 업체를 적극 선호하고 있음. - Slimo 2012 전시회를 방문했지만 현재 거래하고 있는 기업과 비슷한 수준으로 거래선을 바꿀 의향은 없음. - 납기일 준수, 품질, FTA 효과 등에 비추어 보아 중국기업보다는 한국 기업 선호 ▶ 가격조건은 디자인에 따라 천차만별이지만 15불 이상의 제품을 수입 하지는 않을 것으로 보임. ▶ 켈러당 최소구입수량(MOQ)은 약 200개가 기대치와 맞으나, 이보다 우호적인 조건을 제시하는 기업도 많이 있음. ▶ 이미 오랜 기간 한국업체들과 비즈니스관계를 유지해오고 있으며, 한국의 비즈니스 문화에 대해서는 바이어 요청에 대한 적극적인 대응 및 협조를 높이 평가하면서도, 문제발생시 이를 바이어에 즉각적으로 알리기를 두려워하는 점을 단점으로 꼽음. - 유럽의 비즈니스문화는 트러블에 대응하는 자세 자체를 더욱 높이 평가하기 때문에 '트러블'이 발생했다는 점을 굳이 숨길 필요가 없다고 조언.		

2	Pearle Benelux BV / Brilmij BV		
담당자		직위	Purchasing Manager
담당자 Tel	+31-(0)33-463-7953	담당자 Fax	+31-(0)33-469-7199
Email1	info@pearlebenelux.com	Email2	N/A
설립년도	1958	종업원 수	1,100
Website	www.pearle.nl, www.pearlebenelux.org		
주소	Amersfoortsestraat 84A, 3769 AM, Utrecht, Soesterberg, the Netherlands		
업종	안경 수입/유통		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어/네덜란드어
바이어 참고사항	▶ 유럽, 브라질, 칠레, 인도 등 전 세계에 안경·렌즈 소매 점포 보유하고 있는 Pearle Europe의 자회사 ▶ Pearle Benelux는 베네룩스 내 최대 안경 수입/유통업체 중 한 곳으로, Pearle Opticiens와 Eye Wish Groeneveld 보유. - Pearle Opticiens는 네덜란드 내 244곳, 벨기에에 120곳, 룩셈부르크 8곳의 소매점 보유. - Eye Wish Groeneveld는 네덜란드 내 132곳 소매점 보유. ▶ 네덜란드인의 약 80%가 안경전문 품질인증마크의 필요성을 인정한다는 설문결과에 따라 인증기관과 협력하여 품질마크 개발함. Pearle Opticiens 안경은 모두 해당 마크를 부착.		



3	Lunettes AVA Brillen		
담당자		직위	Purchasing Manager
담당자 Tel	+31-(0)4116 24444	담당자 Fax	+31(0)4116 24498
Email1	info@avabrillen.nl	Email2	N/A
설립년도	1981	종업원 수	3
Website	www.ava-brillen.nl		
주소	Haarendijk 25, 5076 TL, Haaren, the Netherlands		
업종	안경 수입/유통		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어/네덜란드어
바이어 참고사항	▶ 현재 한국기업의 제품을 수입하고 있으며 가격 대비 품질에 만족하고 있음. ▶ 한국제품의 경우 모던한 디자인 제품을 중심으로 구매하고 있으며 중국제품보다 안경테의 코팅상태 등 품질이 좋아 더 비싼 가격에 구매하고 있음. ▶ 그러나 수입규모 확대를 위해서는 신규 디자인 개발을 통해서 이탈리아 제품 디자인 수준과 비슷해야 할 것으로 보임.		

일본

(무역관명: 도쿄)

1 품목 유망성

□ 시장동향

- 안경관련 시장은 마이너스에서 플러스 성장세로 전환되는 추세
 - 일본 안경시장은 지금까지 시장이 지속적으로 축소되어 왔음.
 - * '96년 6,000억엔 → '09년 4,000억엔
 - 콘택트렌즈 및 라식 등 시력 교정 수술 보급 등의 원인도 있으나 시장 축소의 가장 큰 원인은 과열화된 가격경쟁이었음.
 - 그러나 '11년부터 시장이 플러스성장으로 전환되었으며 '12년에도 전년과 비슷하거나 소폭 성장할 것으로 전망되고 있음.
 - * 안경시장 : '11년 3,850억엔(전년대비 1.1% ↑)
 - * 안경테 시장 : '11년 1,280만개(2.4% ↑)

<일본 안경 및 안경테 시장 규모 추이>

(단위 : (좌) 십억엔, (우) 백만개)



* 자료원 : GFK Retail and Technology Japan

□ 품목 유망성

○ 안경시장의 다양화로 인한 시장성장세

- 안경의 패션화에 따라 안경시장을 여러 세그먼트(segment)로 나눌 수 있을 만큼 시장이 다양화되면서 시장이 다시 성장하기 시작하였음.
- 또한, 최근 '안경은 TPO에 따라 바꾸는 것'이라는 인식이 확대되면서 소비자들 사이에서 복수의 안경을 소지하게 되는 경향이 높아지고 있음.
- PC용 또는 스포츠용 안경 등 기능성 안경에 대한 수요도 높아지고 있어 각 업체들은 관련제품을 속속 출시하고 있음
- * '11. 9월 일본 안경업체 JINS에서는 'JINS PC'라는 PC용 안경 발매

2 수입 동향

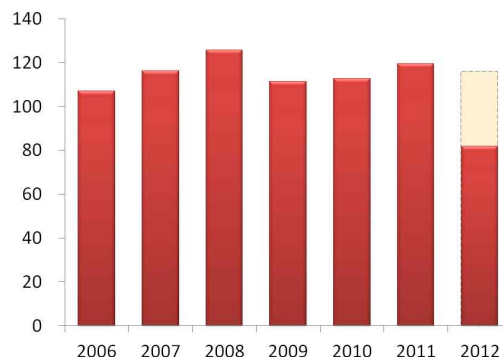
□ 수입 동향

○ '11년 수입시장 9.3% 성장

- 안경제품(HS CODE 900319 기준)의 수입금액은 '11년 기준 1억 1,943만 달러였으며 '12년에도 비슷한 수준의 수입이 될 것으로 전망됨.
- 수입국 1위는 중국, 2위 한국, 3위 이탈리아, 4위 독일, 5위 프랑스 순임.

<HS CODE 900319기준 수입 추이>

(단위 : 백만달러)



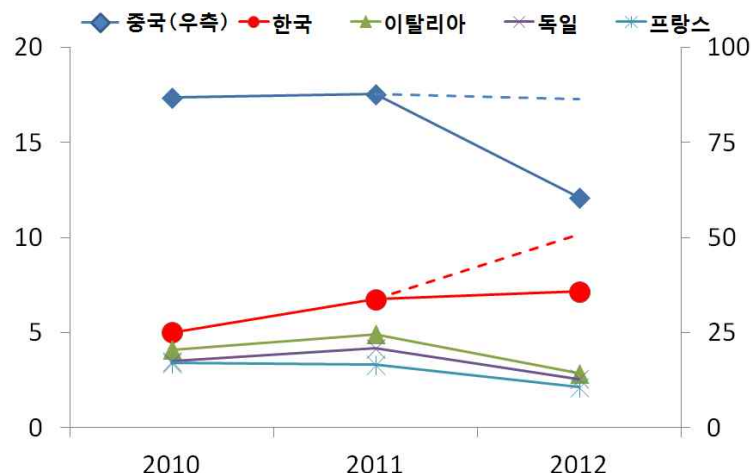
* 자료원 : WTA데이터를 바탕으로 KOTRA작성

○ 양극화된 수입시장

- 1위인 중국으로부터의 수입은 총수입의 72.9%라는 압도적인 비중을 차지하고 있으며 3~5위인 이탈리아, 독일, 프랑스 3국은 고급 브랜드 제품 및 고기능 제품 등을 중심으로 하고 있어 실질적으로 수입시장은 저렴한 중국산 제품 및 브랜드 제품으로 양극화 되고 있음.
- 차별화되면서 가격경쟁력 있는 제품에 대한 수입수요 존재
- * PC용 안경과 같이 기존 제품 영역을 넘어 기능적으로 차별화된 제품이면서 가격경쟁력을 함께 갖춘 제품에 대한 수요가 높아지고 있음.

<HS CODE 900319 국별 수입추이>

(단위 : 백만 달러)



* 주 : '12년 수입금액은 9월까지의 금액, '12년 연간 수입액은 '점선'으로 표기(10-12월 전년동기와 동일한 수준의 성장률 유지를 가정)

* 자료원 : WTA데이터를 바탕으로 KOTRA작성

○ 한국 안경테 일본 수출 급증

- 한국 안경산업 지원센터에 따르면 '12년 1-7월 안경테 수출액은 8,224만 달러(약 65억 엔)로 전년 동기대비 13.8% 증가율을 보여준 가운데, 對 일본 수출은 전년 동기대비 78.2% 증가한 2,157만 달러를 기록
- 수출 증가의 요인으로는 한국 제조업체의 신소재를 사용한 새로운 안

경테 제조 공정 개발을 들 수 있음

- * 가벼우면서 탄력성 있는 폴리아미드 수지의 TR90, 강도가 강한 폴리에테이미드 수지의 우르템 등 신소재 프레임 등이 일본에서 품질을 인정받고 있음.

□ 수입규제 및 인증제도

(가정용품 품질 표시법)

- 일본내에서 일반 소비자를 대상으로 판매하는 상품의 경우 동법에 기초한 표시가 의무화되고 있음.
- 일본내에 영업 거점이 있는 수입업자나 판매업자등이 표시자가 되게 되며 일본어 표시가 필요함.
 - 표시내용은 성분, 성능, 용도, 사이즈, 표시자 명칭 및 소재지, 전화번호 등을 기재하여야 하며 이를 통해 제품에 대한 책임소재를 명확히 하도록 되어 있음.
 - 표시장소는 정해져 있지 않으나 소비자의 눈에 쉽게 떨어 수 있는 곳이 어야 함.
- * 가정용품 품질표시법(소비자청소비자안전과) : <http://www.caa.go.jp/hinpyo/>

(경품표시법 : 부당 경품류 및 부당표시 방지법)

- 동법에 기초한 업계 자발적 규제로 '안경공정거래협의회'가 만든 <안경류의 표시에 대한 공정경쟁 규약>이 있으며, 이에 따른 표시를 준수해야할 필요가 있음.
- * 안경류 표시에 대한 공정경쟁규약 : www.megane-ktk.or.jp

(참고 : 약사법에 따른 허가제도 - 렌즈가 부착된 안경에 해당)

- 시력보정용 안경 및 렌즈는 약사법의 의료기기에 해당하고 있으며, '(클래스1)일반 의료기기'로 분류되고 있음.

- 이에 따라 '제3종 의료기기 제조 판매업 허가'가 필요하며, 일본으로 수입된 후 일본내에서 포장·표시·보관 등을 진행하는 경우는 '제조업 허가'도 필요함.

* 의료기기 제조판매업 허가 조건 : ①신청자가 결격조항에 해당하지 않아야 하며, ② 약사법 제12조 2, 제1호에 의한 '품질관리기준(GQP : Good Quality Practice)'에 적합성 심사 통과, ③제조 판매후 안전관리 방법(GVP)의 적절성 심사 통과, ④총괄 제조판매 책임자의 지정이 필요함.

- 또한 외국 수출업체는 '외국제조업자 인정 신청'이 필요하게 됨.
- 이를 위해 ① 일본 『의약품 의료기기 종합기구』에 '외국제조업자 인정 신청'을 하고, ② 일본에서의 판매업체를 선정하여 ③ 동 업체를 통해 『후생노동성』으로부터 '제조판매 승인 신청'을 하여 인증을 받아야 함.

※ '외국제조업자' 인증 신청에 필요한 서류¹⁾는 ①신청자(법인 임원포함)에 대한 의사의 진단서(정신기능 장애 또는 각종중독현상 존재 여부 진단), ②제품 제조소의 책임자의 이력서, ③제조품목의 일람표 및 제조공정에 대한 서류, ④제조소의 구조설비에 관한 서류, ⑤해당 외국제조업자의 나라에서 정해놓고 있는 의약품 등의 제조 판매업 허가규칙, 제조업 허가, 제조 판매의 승인 또는 인증 제도 등에 따른 각종 허가증 등임.

<허가 관련 담당기관 및 부서>

구분	허가 종류	담당 부서명	담당 관청
업종 허가	제조 판매업	도쿄 보건국 건강 안전부 약무과 의료기기 심사계(TEL:03-5320-4517)	도쿄관청
	제조업		
	수리업		
수입 허가	외국제조업자 인정	독립 행정법인 의약품 의료기기 종합기구 심사 업무부 업무 제2과 (TEL : 03-3506-9509)	정부기관
	수입계	관동 신에츠 후생국 약사 감시 전문관 (TEL : 048-740-0800)	후생국

* 자료원 : 의약품 및 의료기기 종합기구(<http://www.pmda.go.jp>)

1) 약사법 시행규칙 제 35조 제2항

3 시장구조

□ 유통구조 분석

- 안경 유통업은 크게 3가지로 구분되고 있음
 - 제품 기획력을 가지고 있으면서 국내외 유명 브랜드의 라이선스 제품 및 자사 브랜드 제품을 판매하는 제조·도매점
 - 국내외 제품의 유통을 담당하는 도매업
 - 판매점을 가지고 있는 소매업
- 최근에는 SPA기업이 인기를 얻고 있음.
 - 안경업체의 유니클로라고 불리는 인타메스틱(브랜드명 : Zoff), 제이아이엔(JINS), 온데이즈(OWNDAYS)가 대표적인 사례
- 안경 판매와 관련하여서는 메가네 TOP, 파리 미키 홀딩스, 메가네 슈퍼 등이 시장점유율 1~3위를 차지하고 있으며, 렌즈 및 프레임 등 부품에서는 HOYA, 세이코 홀딩스, 씨드, 일본정밀이 시장점유율 1~4위를 차지하고 있음.

<안경판매업체 랭킹>

순위	기업명	매출액(억엔)
1	메가네 TOP	634.5
2	파리 미키 홀딩스	595.4
3	메가네 슈퍼	191.7
4	아이간	179.1
5	제이아이엔	145.7

* 주 : 매출액은 해당기업 전체 매출

* 자료원 : 각 사 IR 자료

<안경부품업체 랭킹>

순위	기업명	매출액(억엔)
1	HOYA	3769.4
2	세이코 홀딩스	2969.3

3	씨드	126.6
4	일본정밀	60.0

* 주 : 매출액은 해당기업 전체 매출

* 자료원 : 각 사 IR 자료

□ 대상 공략군 분석

- 해외 안경테의 경우 대부분 수입업자를 거쳐 유통되고 있으며, 수입업체의 경우 디자인, 생산(OEM 포함), 수입 및 판매 등을 함께 하는 경우가 많아, 가장 먼저 해외제품 취급에 관심을 가지고 있거나 해외제품 수입을 진행하고 있는 일본 수입 및 도매업자를 공략해야 함

- 해외메이커 → 수입업자 → 도매상 → 안경점 또는 직영점
- 해외메이커 → 수입업자 → 안경점 또는 직영점

- 이 중, 가장 우선적으로 컨택해야 할 대상은 수입단체인 수입안경협회의 회원기업(14개사)임

* (회원리스트) <http://www.megane10-01.com/nakama/list.asp>

* (메이커 및 상사) <http://www.gankyo.co.jp/index.php/link/8.html#>

4 바이어의견 조사

□ 수입수요 분석

- 수입의 경우 유명브랜드제품 외에는 대부분 중국제품이 중심이 되고 있으며 한국제품의 경우 가격경쟁력이 없다는 인식을 가지고 있는 바이어가 많음.
- 그러나 현재 일본에서 유통되고 있지 않는 신기능을 가진 안경테 및 차별화된 디자인의 제품 등에 대해서는 한국제품에 대한 수입수요가 있는 것으로 파악됨.

- 특히 최근 트렌드가 금속안경테에서 플라스틱 안경테로 시프트하고 있어 신기능 플라스틱 소재 등에 대한 관심도가 높음.

□ 한국제품 평가 및 개선점

- 소비자 취향을 신속하게 캐치하여 제품에 반영하는 속도가 빠른 기업과 적절한 가격협상을 통한 가격경쟁력 있는 제품 거래를 희망하고 있음
- 한국제품이 마음에 들어 거래를 하려고 하면 상표권 등 지재권 문제가 발생하는 경우가 종종 있어 이러한 부분에서 문제가 없어야 함.

□ 접촉 바이어 명단

1) 愛眼 (AIGAN CO., LTD.)

- 담당 : 상품부(商品部)
- 전화 : 81-6-6772-3730
- 팩스 : 81-6-6779-5633
- 홈페이지 : <http://www.aigan.co.jp>

2) メガネトップ (MEGANE TOP CO., LTD.)

- 담당 : 상품담당
- 전화 : 81-54-285-8000
- 팩스 : 81-54-285-0507
- 홈페이지 : <http://www.meganetop.co.jp/>

3) 村井 (MURAI INC.)

- 담당 : 수입담당
- 전화 : 81-776-67-8500
- 팩스 : 81-776-67-8505
- 홈페이지 : <http://www.muraiinc.co.jp>

4) エニックス (ANYCCS , INC)

- 전화 : 81-776-21-4472
- 팩스 : 81-776-21-9868
- 홈페이지 : <http://www.anyccs.co.jp>

필리핀

(무역관명: 마닐라)

1 품목 유망성

□ 시장개요

- 필리핀의 안경관련시장은 지속적으로 성장세를 보이고 있음. 이같은 필리핀의 안경 수요 확대요인은 ①컴퓨터 사용 확대에 따른 시력 저하, ②BPO(Business Process Outsourcing) 산업 발달에 따른 안경수요 증가를 꼽을 수 있음
- 컴퓨터를 지속 사용하는 직종의 종사자 증가는 근시인구 확대와 연결, 필리핀 인구의 근시 비율은 꾸준히 증가하여 현재 28% 수준인 것으로 추정되고 있음

<필리핀 근시인구 비율>

2008	2009	2010	2011	2012
26.0%	26.0%	27.0%	27.0%	28.0%

* 자료원 : 유로모니터

- (BPO산업) BPO의 대부분은 24시간 운영하는 콜센터로 종사자 수가 40만 명에 달하며 비교적 높은 급여와 강한 업무강도가 특징
- 이에 필리핀 하원은 콜센터 종사자들을 보호하기 위한 Magna Carta를 제출할 예정(House Bill 5218)
- 이 법안은 콜센터가 직원들에게 건강 보조금을 지급하도록 의무화하는 내용을 담고 있으며 안구 피로 증상도 여기에 포함
- 아직 법안이 통과되지 않았지만 다수의 기업이 종업원에 안경구매를 재정적으로 지원하고 있음

- 필리핀의 안경관련제품의 판매는 매년 꾸준히 증가하고 있는 추세임

<Eyewear 카테고리별 판매 추이(Volume)>

(단위 : Ps million)

구분	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Contact Lenses	587.7	605.7	624.8	645.8	669.1	694.0
Spectacles	1,039.1	1,080.5	1,125.8	1,176.6	1,233.1	1,294.9
Eyewear	1,626.7	1,686.2	1,750.6	1,822.4	1,902.1	1,988.9

* 자료원 : 유로모니터

<Eyewear 카테고리별 판매 추이(Value)>

(단위 : Ps million)

구분	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Contact Lenses	101.9	109.2	116.9	124.9	133.3	141.5
Spectacles	794.3	839.9	892.8	953.8	1,024.3	1,105.3
Eyewear	896.2	949.1	1,009.7	1,078.8	1,157.6	1,246.8

* 자료원 : 유로모니터

2 시장 동향

- 콘택트렌즈 및 안경렌즈 등은 전부 수입에 의존하고 있으며, 글로벌 기업 제품이 장악하고 있음
- 안경테의 경우도 유명브랜드 제품이 주류를 이루고 있으나, 독과점 중인 안경 유통기업이 자가브랜드를 장착하기 위한 저가제품 수입도 증가하고 있음(주로 중국산)
- 안경테 또한 수입에 의존하고 있어, 안경수요와 안경테 수입증가가

비슷한 양상을 보여야 하나, 전년도 재고량에 따라 수입액을 조정하기 때문에 안경수요 증가와 수입액 증감 추이는 비례하지 않음

<필리핀의 안경테 수입>

(금액단위 : USD)

구분	2007	2008	2009	2010	2011
총액	1,820,753	51,309	1,681,161	3,741,558	124,613

* 자료원 : 필리핀통계청

* 주 : 플라스틱 및 기타 물질로 만들어진 안경테와 그 부분품 대상 집계

- 2011년 최대 수출국은 총 수입액의 56.4%를 차지한 중국이며, 호주(18.0%), 홍콩(12.7%)이 그 뒤를 잇고 있음
- 지난 3년간 한국으로부터 동 품목을 수입한 적은 없는 것으로 나타남

<국가별 안경테 수입액>

순위	국가	수입액 (단위 : 달러)		
		2009	2010	2011
	총액	1,681,161	3,741,558	124,613
1	중국	21,277	42,089	70,323
2	호주	8,714	2,835	22,396
3	홍콩	3,398	41,633	15,874
4	말레이시아	2,142	2,528	7,518
5	미국	14,068	186	4,559
6	일본	304	10,947	3,644
7	이탈리아	-	-	299
8	오스트리아	-	30,964	-
9	덴마크	1,610,243	3,596,620	-
10	프랑스	18,123	13,325	-
11	대만	2,754	431	-
12	캐나다	138	-	-

* 자료원 : 필리핀통계청

* 주 : 순위는 2011년 수입액 기준

- (수입 규제) 필리핀수입서비스청(Bureau of Import Services)에 따르면 안경테를 수입할 때 특별히 준비해야 할 요구사항이나 증명서가 필요하지는 않음. 관세 또한 한국의 경우 FTA가 체결되어 있어 무세임

품명	안경테
HS Code	9003.19
부가세	12%

관세율		
NON-ASEAN	ASEAN	AKFTA
5%	0%	0%

3 시장 구조

- 안경테 유통은 안경판매점으로 제한되어 있는 상황이며 렌즈도 함께 판매되고 있음
- 주요 안경판매점은 해외 생산업체로부터의 직수입을 통해 제품을 공급 받고 있으며 소규모 안경판매점의 경우 현지 유통업체에 의존하고 있음
- 안경테 시장의 주류인 프랜차이즈 유통업체의 경우 주로 자신들의 브랜드 상품을 집중적으로 판매하며 해외에 독점적 공급망을 확보하고 있음
- 필리핀 주요 안경판매점인 Executive Optical(75개 매장 보유)의 유통 구조를 보면 해외 안경제조업체가 직접 EO 사에 납품하고 있는 것으로 나타남



- 한국기업이 경쟁할 업체는 필리핀 시장을 장악하고 있는 미국 및 유럽의 다국적 기업으로 이러한 제품은 EO사와 같은 필리핀 소매유통 기업(쇼핑몰내 입점)의 동일 매장에서 판매되고 있음

<주요 브랜드>

Swarovski, Judith Leiber, Vera Wang, Natori, Lulu Castagnette, Jessica Simpson, Betsey Johnson, Manish Arora, Cynthia Rowley, M. Missoni, Kensie Eyewear, Hello Kitty, Arrow, Lucky Brand, Steve Madden, Rocawear, New York Yankees, Daniel Hechter, Jones New York, Fifth Avenue, Adidas, Columbia, Speedo, Converse, and Callaway 등

* 필리핀에 생산기지를 보유하고 있는 다국적 기업으로 Lindberg Subic, Inc.가 있음

<주요 안경관련 소매유통기업의 입주 쇼핑몰>

	기업명	입점 쇼핑몰
1	Vision Express	SM Megamall, SM Southmall, SM Manila, Trinoma, Gateway Mall
2	Executive Optical	SM Megamall, Mall of Asia, SM Southmall, SM North, SM Manila, SM Fairview, Market Market
3	George Optical	SM Megamall, SM North, SM Manila, SM Fairview
4	Good Vision	SM Megamall
5	Ideal Vision	SM Megamall, Mall of Asia, SM Southmall, SM Manila
6	Sarabia Optical	SM Megamall, SM Fairview, Trinoma, Market Market
7	The Optical Shop	SM Megamall, SM Southmall, Trinoma, Gateway Mall, Ali Mall, Glorietta 5 & 3, Trinoma, Ayala Center Cebu, Tutuban Center Mall, Mary Mart Shopping Center, Q-Plaza, Robinson's Manila, Robinson's Cebu, Sta. Lucia East, SM Centerpoint, SM Fairview, SM North, SM Bacoar, SM Iloilo, SM Cebu
8	Unique Vision	SM Megamall
9	Optical Works	The Podium, SM Southmall, SM North
10	Leslonet	The Podium
11	Cosmo Optical	SM Southmall
12	Eye Expert	SM North
13	Eye Browse	SM Manila
14	Seen EO	SM Fairview
15	Trend Vision	SM Fairview
16	Eye Shop Plus	Trinoma, Market Market
17	The Optics	Trinoma
18	New Lens, Inc.	Market Market, Trinoma
19	Perez Optical	Glorietta 4, Alabang Town Center, Trinoma, Ayala Center Cebu, Robinson's Cavite, Metro Point Mall

- 필리핀의 안경 가격은 국민소득 대비 상당히 비싼 수준으로 브랜드 별 평균 소매가격은 아래 표와 같음

<안경테 소매가>

제조업자	원산지	유통/소매업자	브랜드	소매가(단위:\$)
Swarovski AG	오스트리아	Executive Optical	Daniel Swarovsky	363.17
L'Amy Group	프랑스	Executive Optical	L'Amy	24.15
Animal Optics Limited	영국	Executive Optical	Animal Optics	532.93
Calvin Klein Inc.	미국	Executive Optical	Calvin Klein	526.46
Mykita GmbH	독일	Sarabia Optical	Mykita	599.63
Nike Inc.	미국	Sarabia Optical	Nike	148.41~185
Götti SWITZERLAND	스위스	Sarabia Optical	Götti	463.05
Alain Mikli International Group	프랑스	Sarabia Optical	Starck	614.27
Christian Dior S.A.	프랑스	Sarabia Optical	Dior	526.46
TAG Heuer S.A.	스위스	Sarabia Optical	TAG Heuer	532.93

* 자료원 : Glorietta Mall

* 주 : 적용된 환율은 US\$1.00 = Php41.00

4 바이어 의견 조사

- 주요 바이어는 한국 제품을 거래한 경험이 없는 것으로 파악, 우리 제품의 경쟁력을 적극 홍보할 필요가 있음
- 또한 필리핀의 안경 판매루트는 프랜차이즈 소매유통기업이 직수입하는 형태를 취하고 있으며, 동 업체들은 자사브랜드를 부착한 제품 판매 확대에 노력하고 있음

- 따라서 필리핀인에 익숙한 구미 유명브랜드와 경쟁하기 위해 주문자 상표 부착 제품으로 수출하는 것이 유리
- 또한 마케팅 비용이 소요되나 '이민호'와 같은 현지 인기 한류스타를 활용, 한국브랜드를 공동 홍보하여 한국기업의 동반진출을 추진할 필요가 있음.

<주요 안경테 수입 바이어>

1	EXECUTIVE OPTICAL		
담당자	Mr.Rogie Danganan	직위	Purchasing Manager
전화번호	(632) 372-6625	팩스	(632) 373-8929
이메일	rdanganan@eo-executiveoptical.com		
설립일	1968	직원 수	240
홈페이지	www.eo-executiveoptical.com		
주소	#26 Timog Avenue Corner Scout Tobias, Quezon City		
영업부문	교역 / 유통 / 수입		
제품	Frames, sunglasses, lenses, contact lenses, reading glasses, solutions and other related product.		
주요수입국	미국, 유럽지역 국가		
한국기업과 거래경험	-	사용 언어	영어, 따갈로그어
바이어 의견	현재 브랜드 제품을 주로 취급하고 있으나, 한국 업체로부터의 제안서를 받아 볼 용의는 있음.		

2	PEREZ OPTICAL		
담당자	Dr. Eduardo Sison	직위	General Manager
전화번호	(632) 812-9430	팩스	(632) 752-7238
이메일	ednsison@yahoo.com		
설립일	1957	직원 수	25+
홈페이지	www.perezoptical.com.ph		
주소	Unit 157, Ground Floor. Glorietta 4, Ayala Center, Makati City		
영업부문	수입 / 유통		
제품	콘택트 렌즈, 안경테, 안경렌즈, 선글라스		
주요수입국	아시아 국가		
한국기업과 거래경험	-	사용 언어	영어, 따갈로그어
바이어 의견	현재 다양한 아시아 국가들로부터 수입 중이지만 한국에서는 직수입하고 있지는 않음. 고유 브랜드를 판매중이나 좋은 조건의 제안이 있다면 수용 가능함. 다른 안경테와 차이점이 부각된 제품의 공급자를 만나길 희망. 안경테 분야의 새로운 기술을 가진 공급자를 만나는데 관심		

오만

(무역관명: 무스카트)

1 시장 동향

□ 인구증가로 인해 안경테를 포함한 소비재 시장확대 전망

- 오만 인구는 2012년 기준 310만 명에서 2050년 831만 명으로 증가예상
- 인구증가율이 3%로 높은 편이고, 의료수준이 높아져 평균수명이 길어지면서 65세 인구의 비율도 2010년 3%에서 2050년 10.5%로 높아질 전망이다
- 따라서, 안경테 등 소비재 시장규모도 크게 확대될 것으로 기대됨

□ 자신의 스타일에 맞는 안경테 구입 희망하는 젊은층의 구매력 증가

- 선글라스를 포함한 안경테 시장은 단순히 시력교정 뿐 아니라 패션 액세서리로 취급되고 있는 만큼, 오만에서도 소재나 디자인에서 있어 다양한 신제품이 출시되고 있음
- 특히 2011년에 최저임금이 크게 증가(67%)하고, 실업자에 대한 급여 지급도 늘어나면서 자신의 스타일에 맞는 안경테를 구입코자 하는 젊은이들의 구매력이 크게 증가하고 있음
- 참고로, 오만의 안경시장은 근시교정용이 45%, 원시교정용 15%, 선글래스 40%로 구성되어 있음
- 콘택트렌즈도 인기가 높아지고 있으나, 아직은 안경을 선호하고 있으며(특히 남성은 절대적으로 안경을 선호), 여성은 상대적으로 콘택트렌즈에 대한 선호가 높으나 전체 안경시장에서 차지하는 비중은 아직 미미한 실정임

□ 오만의 안경테 시장은 유럽과 미국 브랜드가 장악중

- 미국 및 유럽의 브랜드가 시장을 장악하고 있으며, 현지 바이어들에

- 따르면 선글라스를 포함한 오만의 안경테 시장은 총 U\$10백만 규모임
- 안경테와 렌즈를 포함한 안경가격은 U\$12부터 시작하여 Cartier 제품은 U\$1,040등으로 다양함
 - 무스카트 무역관이 파악한 현지판매 주요 브랜드는 D&G, Armani, A&A, Alexis, Silhouette, Tiffany, Cartier, Calvin Klein, Versace, Diesel, Armani, Fendi, Flex, Twister, Tommy Hilfiger, T-Force, Police, Ray Ban, Oakley, Nina Ricci 모두 유럽과 미국 브랜드이며, 예외적으로 중국의 Ce-Tru Frame도 상당량 판매되고 있음

< 안경테(HS코드: 900319) 수입통계 >

(단위: 달러)

순위	국가	2009년	2010년	2011년
	전체	102,315	70,398	141,183
1	아랍에미리트	79,474	11,744	66,373
2	이탈리아	-	-	41,904
3	미국	2,304	45,131	15,395
4	프랑스	-	3,747	9,771
5	영국	-	5,200	3,960
6	인도	-	3,440	3,780
7	독일	-	1,136	-
8	기타	-	70,398	-

* 자료원 : 오만 경찰청 관세국 무역통계

* 주 : 상기 안경테 수입통계와는 별도로, 2011년의 경우 오만의 선글래스(HS 90041) 수입은 총 U\$2,329,308에 달하였으며, 주요 수입국은 아랍에미리트(U\$1,629,107), 이탈리아(U\$505,516), 미국(U\$91,360), 중국(U\$72,029) 등이었음

□ 수입동향 및 정책

- 오만에는 안경테 제조업체가 전무하여 관련 제품을 수입에 의존 중
- 안경렌즈나 시력교정 관련 장비수입은 오만 보건부의 허가를 사전에 취득하여야 하나, 안경테 수입에는 관련규제가 없음
- 수입관세는 5%이며, 부가세 등 기타 세금은 없음

2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 오만에는 Modern Capital Optic, National Optical Hearing Center 등 80여개의 안경점이 있으며, 이외에도 LuLu, Carrefour, Muscat Grandmall, Al Khamis Plaza, City Center 등의 대형 유통점, Mutra Souq 등에서 안경테 및 선글라스를 판매하고 있음
- 오만의 안경테 시장규모가 상대적으로 크지 않은 만큼, 안경점의 대부분은 아직까지 UAE를 통한 다품종 소량 구매를 선호하고 있음

UAE 수입상을 통한 오만내 유통의 경우



오만 소매상이 직접 수입을 겸하는 경우



□ 소비성향

- 바이어들에 따르면, 오만의 안경 평균 수명은 1~2년이며, 소비자들은 구매시 최소 2개 이상의 안경을 한꺼번에 구입하고 있음
- 최근에는 많은 안경이 중국에서 생산되므로 고급 브랜드의 가격도 많이 하향되었으나, 선글라스 가격은 여전히 높은 상태임
- 오만의 인구가 꾸준히 늘어나는 등 시장규모가 점차 커지면서, UAE를 통하여 안경테 및 선글라스를 수입하던 바이어의 일부가 한국 등 제조국으로부터 직접 물량을 수입하려는 시도가 있었으나, 수량 및 가격이 맞지 않은 경우가 아직 많은 상태임

3 바이어 의견조사

1	Modern Capital Optic		
담당자	Ms. Anna Jasmine	직위	매장 책임자
담당자 Tel	968-2448-4399	담당자 Fax	968-2448-7588
Email1	m.c.o.oman@hotmail.com	Email2	-
설립년도	1975년	종업원 수	40명
Website	현재 구축 중		
주소	PO Box 2378, PC 112, Al Khuwair, Sultanate of Oman		
업종	안경 수입 및 유통		
구입품목	안경테, 렌즈		
한국과의 거래경험	없음(현재 UAE와만 거래중)	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	▶ Modern Capital Optic은 1975년에 오만에 최초의 안경점을 오픈한 기업임 ▶ 2012년 12월 기준 총 15개의 매장을 보유하고 있는 오만 최대의 안경유통 체임점임 ▶ 안과장비를 한국으로 수입하여 MOH(오만 보건부)에 납품하려 한 경험이 있으나, 한국업체로부터 연락이 끊겨 중단된 바 있어, 담당자는 한국과의 거래가 지리적으로 가까운 UAE에 비하여 어렵다는 선입견을 가지고 있음 ▶ 그러나 한국산 안경테에 대해서는 아직 관심이 있는 상태임		

2	National Optical and Hearing Center		
담당자	Mr. Ahmed Said Al Bualy	직위	사장
담당자 Tel	968-2457-1096	담당자 Fax	968-2457-1470
Email1	nohcmct@omantel.net.om	Email2	nohc.support@gmail.com
설립년도	1977	종업원 수	5
Website	www.chamberoman.com/member/nohc		
주소	PO Box 316, Postal Code 112, Sultanate of Oman		
업종	안경 수입 및 유통		
구입품목	안경테, 렌즈, 안과장비, 보청기 등		
한국과의 거래경험	없음(현재 UAE와만 거래중)	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	▶ National Optical and Hearing Center는 1977년 오만 최초로 전문 안경사를 채용하여 안경을 판매한 업체임 ▶ 오만 최대의 국영기업인 PDO(Petroleum Development Oman)에 안 전고글을 공급한 바 있음 ▶ KOTRA 무스카트 무역관을 통하여 한국 안경렌즈 및 안경테 업체와 사이버 상담을 실시한 바 있었으나, UAE 대비 가격이 너무 높아서 포기한 경험이 있음		
	National Optical and Hearing Center 전경 		

캐나다

(무역관명: 밴쿠버)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- TV, 컴퓨터 및 스마트폰과 비디오 게임 콘솔 등 소형 스크린 위주 모바일기기 사용이 증가함에 따라 안경착용 연령이 하향화되는 추세. 안경이 필수인 노령인구 증가와 함께 캐나다 안경테 시장은 꾸준한 수요 증가세를 보이고 있음.
- 캐나다 안경산업 제조기반은 미미한 편으로 안경테, 선글라스, 콘택트렌즈 등을 전적으로 해외수입에 의존하고 있어 해외 수출업체에 상대적으로 유리한 시장임.
- 캐나다에서 판매되고 있는 보편적인 안경테 재질은 메탈, 스테인리스 스틸, 티타늄, 플라스틱임.
 - 플라스틱 제품은 불과 3~4년 전 20%대의 시장점유율을 보였으나 최근 40%까지 점유율이 증가하는 등 유행 중. 특히 캐나다 서부지역이 동부지역에 비해 플라스틱 재질을 선호한다고 함.
 - 친환경 나무 재질의 제품도 소량이나 꾸준히 판매되고 있음.
 - 한편 2012년에는 초경량 고강도 특수소재를 사용한 제품도 출시되어 큰 인기를 얻음.
- 캐나다의 안경테 시장은 보수적인 성격이 강하며, 미국 유행을 많이 따르는 편. 캐나다 소비자가 안경테를 바꾸는 주요 이유는 유행을 타는 안경 프론트 부분 때문임.
 - 2012년에는 플라스틱(아세테이트 재질) 뿔테와 반무테가 인기를 얻음.

- 남성용은 웨이페러(Wayfarer)형이 가장 많은 인기를 얻음. 국내외 유명스타들이 즐겨 착용할 뿐 아니라 대부분의 얼굴형에 잘 맞기 때문에 꾸준히 판매되고 있음.
- 여성용은 캣아이(Cateye)형이 고급스러운 이미지로 2012년도에 인기를 얻음. 특히 안정보다는 선글라스로 더욱 선호됨.



* 자료원 : Clearly Contacts

- 이탈리아 및 프랑스산 안경테가 품질, 디자인 및 브랜드 인지도를 바탕으로 고가 시장을 주도하고 있으며 중국, 한국 등 아시아산은 중저가 시장에서 경쟁하고 있는 실정임.
- 캐나다의 안경테 소비층은 크게 두 계층으로 나뉘 수 있음. 유명 브랜드제품을 선호하는 20대 중후반 ~ 40대 초반 소비계층과, 중저가를 선호하는 노인, 어린이, 학생층임.
- 안경테 제품의 가격 양극화 현상은 갈수록 뚜렷해지고 있음. 안경도 패션용품이라는 인식이 더욱 확산되며 중산층 가정의 중고가 브랜드 제품에 지출하는 금액이 증가하는 추세를 보이고 있음.
- 현지 안경테 소매가격은 고급품의 경우 200~500달러 선이며 중저가 제품은 50~100달러 이하에 판매되고 있음. 2012년 초 캐나다 CBC 뉴스에 의하면 캐나다인은 안경테 구입(렌즈포함)을 위해 최소 150달러에서 많게는 1,000달러 이상을 지출하는 것으로 나타남.

- 한편 캐나다에서는 BC주를 제외한 지역에서 의사가 아닌 안경점 및 온라인업체의 도수안경(Prescription glasses) 판매가 불법임.
- 온타리오주에서는 의사만이 시력 측정 가능하며 안경점에서 간단한 시력 검사 후 도수 안경 구매는 금지되어 있음.
- 2010년 BC주에서 캐나다 최초로 인터넷을 통한 안경과 콘택트렌즈 판매가 법적으로 허용됨.
- 캐나다 정부는 안경 구매시 보조금을 지급하고 있으며 BC주 사회개발부(Ministry of Social Development)에 의하면 2008년부터 4만5천여 명이 현재까지 보조금을 수령하였으며 2011년에만 11,000명의 어린이가 안경 구매 보조금을 받았다고 함. 현재 온타리오주, BC주는 오프라인 상점 구매시에만 보조금을 지원하고 있으며, 사스케치원주, 퀘벡주, 뉴펀들랜드주, 유콘주는 온라인 구매시에도 지급하고 있음. BC주 사회개발부 담당자에 의하면 향후 온라인을 통한 구매에도 보조금을 지급할 계획이 있다함. 이에 따라 온라인 안경테 수요도 크게 증가할 것으로 보임.

□ 수입동향 및 정책

- 최근 3년간 수입규모 및 동향

<캐나다의 안경테 수입규모 동향>

국가별		수입액(백만 달러)			점유(%)			증감(%)
순위	국가명	2009	2010	2011	2009	2010	2011	11/10
	합계	123.77	119.63	114.31	100	100	100	-4.45
1	중국	60.90	58.90	56.90	49.20	49.24	49.78	-3.40
2	이탈리아	28.96	27.45	24.85	23.39	22.95	21.74	-9.48
3	프랑스	9.68	10.75	10.21	7.82	8.98	8.93	-5.02
4	한국	7.24	6.59	7.41	5.85	5.51	6.48	12.50
5	일본	3.92	3.69	4.09	3.16	3.08	3.58	10.80

* 자료원: World Trade Atlas

* 주 : HS 900319, 900311(플라스틱 및 비플라스틱 안경테) 기준 집계

- 2011년 기준, 한국산 안경테 제품의 수입은 전년대비 12.5% 증가한 740만 달러 규모임.
- 국가별 수입현황을 보면 2011년 기준, 중국으로부터의 수입이 전체의 50%를 차지하고 있으며, 이탈리아(25%), 프랑스(10%)로부터의 수입을 합하면 전체수입의 80% 가량을 차지하고 있음.

○ 수입관련 정책

- 관세율: 동 품목 캐나다 수출시 무관세임.

9003.19.00 --Of other materials

Free CCCT, LDCT, GPT, UST,
MT, MUST, CIAT, CT,
CRT, IT, NT, SLT, PT,
COLT: Free

10 ----For prismatic eyeglasses for reading; For safety goggles or safety
spectacles, designed for use by workers employed in hazardous work NMB
90 ----Other NMB

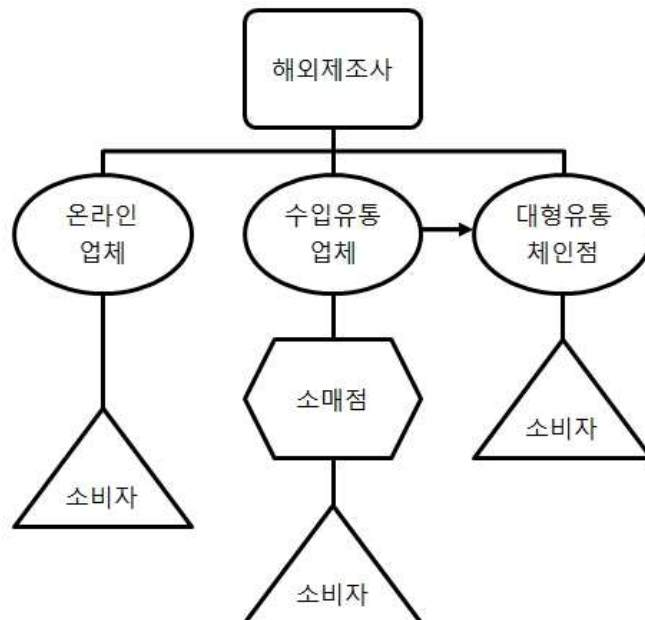
- 인증제도: 해당사항 없음. 참고로 콘택트렌즈는 의료기기로 분류되어 수출시 캐나다 보건부에서 발급하는 Device 라이선스를 취득해야 함.
- 세금 제도: HST 12% 부과.
- 수입제한 : 특별한 수입제한 없음.

2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 캐나다 안경테 유통 관련, 중견규모의 유통업체가 직접 수입과 판매를 겸하고 있으며, 지역별로 소규모 업체가 이들을 통해 제품을 조달 받는 방식이 주류를 이루고 있음. 그 외에 대형 체인점의 경우 글로벌 안경테 기업인 Luxottica사로부터 제품을 대부분 공급받고 있음. 또한 최근 몇 년간 많이 생겨난 온라인 업체는 주로 해외 제조사로부터 직접 제품을 수입해오고 있음.

<유통 구조>



* 자료원: 밴쿠버무역관 작성

○ 주요 수입유통 업체

- 제조사로부터 직접 수입하여 캐나다 내 소매점 및 기타 소규모 유통 업체에 제품을 판매하는 중견규모의 업체가 많으며, 주요 수입국은 프랑스, 미국, 중국, 한국 등임.
- 주로 유럽산 제품과 중저가 제품을 취급함.

회사명
Reflections Eyewear Ltd.
Optik Ltd.
Centennial Optical
Viva Canada

○ 온라인 업체

- 대부분 150달러 이하 중저가 제품을 취급. BC주 소재 Coastal Contacts사를 제외하고는 주로 무도수안경테(Non-Prescription Glasses)를 판매함.

회사명
Coastal Contacts (www.clearlycontacts.ca)
VisionsPros (www.visionpros.ca)
Eyewear Canada (www.eyewearcanada.com)
The Optical Vision Site (theopticalvisionsite.com)

○ 유통체인점

- 캐나다 유통체인점은 Luxottica사가 취급하는 고가의 프리미엄 브랜드를 주로 판매하고 있음.
- 고가안경테 및 콘택트렌즈의 경우, 글로벌 기업인 Luxottica사가 점유율 56%로 캐나다 안경시장을 지배하고 있으며, 현지 소비자는 타국가와 비교하여 고가 제품을 구매하고 있음.
- 이탈리아에 본사를 둔 Luxottica사는 Ray-ban, Oakley 등의 하우스 브랜드(고유 브랜드)를 보유하고 있으며 그 외 샤넬, 프라다, 페레가모, 버버리 등 세계 디자이너 브랜드와의 라이선스 계약을 통해 브랜드 제품을 생산, 유통하고 있음.
- 동사의 캐나다 내 유통망으로 Lens Crafters, Sunglass Hut, Pearle Vision, Sears Optical이 대표적임.

회사명
Lens Crafters
Pearle Vision
Sears Optical

□ 대상 공략군 분석

- 가격에 초점을 맞춘 아세테이트 재질의 한국산 저가 안경테는 중국,

동남아산 제품에 비해 가격 면에서 우위를 점하기 어려움. 티타늄 소재의 경우 일본산 제품이 바이어로부터 좋은 반응을 얻고 있음. 또한 프리미엄 브랜드 제품군에서는 이탈리아 및 프랑스산에 밀리는 실정.

- 한편 한국산 제품은 파트별 전문 생산 및 조립을 통해 우수한 품질을 보이고 있으며 낮은 불량률로 A/S가 드문 편임. 뿐만 아니라 특수소재를 사용한 안경테 개발에 경쟁력을 보유함.
- 최근 캐나다 및 미국 내 특수 기능성 안경테 제품에 대한 관심과 수요가 확대추세임에 따라 한국산 제품이 유망할 것으로 사료됨.
- 이러한 기능성 제품의 경우 소비자가 실제로 착용해 보고 기능을 확인해야 하므로 온라인보다는 오프라인 매장에서 반응이 좋은 편임. 이에 따라 도소매 오프라인 매장에 제품을 납품하는 캐나다 내 수입, 유통업체를 공략해야 할 것으로 사료됨.
- MOQ(최소주문량) 관련, 현지 수입업체는 품목별 소량주문(시장테스트용 200~300개, 본오더 1000개)가 보편적이라고 함.

3

바이어 의견 조사

☐ 바이어 인터뷰 3개사

1. Optiq Ltd.			
담당자	Mr. Joe Nadler	직위	Purchasing Manager
전화	1-905-669-6521		
이메일	joe.nadler@optiqframes.com		
한국거래 경험: 有	상담 가능언어 : 영어		
바이어 반응	수입수요 분석		
	○ 동사는 안경테를 전문으로 수입, 유통하는 가장 큰 업체 중 하나로 캐나다 전역 및 미국에 제품을 유통 중임. ○ 동사는 대부분의 제품을 중국과 한국에서 수입하고 있다고 하며 안경테 관련 메탈과 플라스틱 제품을 주로 취급하고 있음.		
	한국제품 평가		
	○ 담당자는 한국제품 품질이 우수하다고 평함. 또한 한국산 제품은 견고할 뿐만 아니라 색상이 다양하고 선명한 편이라고 함. ○ 일반적인 디자인의 안경테는 캐나다 내 시장이 이미 포화상태이기 때문에, 색이 다양하고 세련된 디자인의 젊은층에 어필할 수 있는 제품을 찾고 있다고 언급함. 독특한(Unique) 디자인 제품은 언제든지 검토할 준비가 되어 있다며 제품정보와 샘플을 송부하기를 요청함. ○ 특히 동사 담당자는 옆테에 디자인이 들어간 제품에 관심이 있다고 전함.		

2. Coastal Contacts			
담당자	Mr. Rey Lee	직위	Purchasing Manager
전화	1-604-669-1555		
이메일	바이어 비공개 요청(jean@kotrayvr.com 으로 이메일 회신)		
한국거래 경험: 有	상담 가능언어 : 영어		
바이어 반응	수입수요 분석		
	○ 동사는 150여개국에 2백만여명 고객을 보유 ○ 온라인으로 콘택트렌즈와 안경 판매 ○ 150~200달러의 구찌, 프라다 등 브랜드 안경테와 50달러 이하의 저가 안경테를 주로 취급하고 있음. ○ 동사의 구매 담당자는 가격, 품질, 배송조건 등을 타 제품과 비교한 후 시장성 여부를 판단하여 구매 여부를 결정한다고 함. 먼저 브로셔 및 제품 사진 송부를 희망하며 추후 구매 담당자가 제조업체로부터 더 많은 정보를 원할 때 샘플과 가격표를 우편으로 보내 줄 것을 요구함.		
	한국제품 평가		
	○ 현재 국내업체와 자체 브랜드인 Cleary Contacts를 OEM 제조하여 판매중임. OEM 업체 선정시 적절한 가격을 제시하고 우수한 기술력을 보유한 업체를 우선적으로 선정한다고 함 ○ 동사 구매담당자는 제조사와 직접 거래하기 때문에 현지 중간벤더는 통하지 않는다고 함.		

3. Optiq Levy Inc.			
담당자	Mr. Phil Levy	직위	Manager
전화	1-514-369-1963		
이메일	phil@optiquelevy.com		
한국거래 경험: 有	상담 가능언어: 영어		
바이어 반응	수입수요 분석		
	○ 동사는 안경테를 전문으로 유통하는 업체로, 중저가 제품을 다량 취급하고 있음. ○ 주로 해외 수입에 의존하며 일부 현지 유통업체를 통해 구매하는 경우도 있다고 함.		
	한국제품 평가		
	○ 현재 판매 중인 프레임(안경테)의 60%가 한국산 제품이라고 하며 다수의 한국업체와 접촉한 경험이 있다고 함. ○ 동사의 담당자는 최신 유행 디자인(캣아이, 웨어페어 등)의 중저가품 안경테 제품에 많은 관심이 있다고 함. ○ 담당자는 플라스틱뿐 아니라 초경량 안경테에도 관심이 많다고 함.		

칠레

(무역관명: 산티아고)

1 시장동향

□ 시장 개요

- 칠레는 제조업 기반이 취약하여 대부분의 소비재를 수입에 의존하고 있으며 안경테 역시 수입산이 절대 다수를 차지
- 칠레의 콘택트렌즈 수요는 수입액으로 대략 추정이 가능한데 2011년 기준 HS Code 9003(안경, 고글 장신구 및 테)의 총 수입액은 약 1,200만 달러 HS Code 9003.19(기타재료)의 총 수입액은 약 870만 달러임
- 한편 칠레 통계청 자료에 따르면 칠레 17세 이상 인구의 약 40%가 시력교정용 안경이나 렌즈가 필요한 것으로 조사됨
- 칠레의 안경테 시장은 최근 두 자리 수의 높은 증가율을 보이고 있는데 안경을 필요로 하는 인구의 증가는 물론, 안정적인 중산층의 형성으로 기존 안경착용 인구도 안경을 복수로 구비하는 경우가 많기 때문인 것으로 보임
- 칠레는 타국에 비해 안경 프랜차이즈가 발달되어 있어 유명 쇼핑몰이나 주요 상권마다 프랜차이즈 점이 자리하고 있는데 칠레인들의 안경에 대한 소비가 중남미 여타 국가에 비해 왕성함을 가늠케 해주고 있음

□ 수입동향

- 안경테의 수입동향을 살펴보면 2010년에는 세계적인 경기침체로 수입량이 줄어들었으나 2011년에는 전년 대비 38.4% 증가하여 반등하였으며 2012년에는 9월까지 누계로 전년 동기 대비 36.95%의 높은 증가세 기록 중
- 국가별 점유율을 살펴보면 중국산이 시장의 3/4을 장악하여 압도적인 점유율을 보이고 있고 그 외 이탈리아, 프랑스, 독일 등 유럽산이 10위 내에 다수 포진

- 한국산은 2011년에는 수입 실적이 전혀 없으며 2012년 9월까지 4천 달러를 기록, 아주 미약한 수준
- 전체적으로 중국산의 절대적 선전 속에 선진국산 고가 제품이 조금씩 시장을 차지하고 있으며 한국제품은 국내생산이 아닌 신흥국 생산제품이 일부 수입 중일 것으로 추정됨

< 칠레 안경테 수입동향 >

(단위 : USD 천,%)

순위	국가명	2012(1-9월)	2011	2010
	전체	9,585	8,697	6,280
1	중국	7,447 (77.7)	6,424 (73.86)	4,704 (74.91)
2	이탈리아	1,237 (12.91)	1,347 (15.49)	1,347 (11.75)
3	독일	164 (1.71)	93 (1.07)	93 (1.60)
4	프랑스	163 (1.70)	253 (2.92)	186 (2.95)
5	대만	81 (0.85)	47 (0.54)	5 (0.08)
6	미국	69 (0.73)	117 (1.35)	194 (3.09)
7	스페인	59 (0.62)	28 (0.32)	28 (0.45)
8	일본	49 (0.51)	27 (0.31)	59 (0.94)
9	아르헨티나	36 (0.37)	56 (0.64)	30 (0.48)
10	캐나다	7 (0.05)	6 (0.07)	0 (0.00)
13	한국	4 (0.04)	0 (0.00)	12 (0.19)

* 주 : 1. HS Code 9003.19 기타 재료 안경테 기준 집계

2. ()내는 비중

* 자료원 : WTA

□ 경쟁동향

- 칠레의 안경테 10대 수입업체를 살펴보면 안경 전문 체인점인 GMO가

점유율 약 30%로 1위를 차지하고 있음

- 다음으로 2위, 3위 업체인 Rotter Krauss와 OPV(Optica Place Vendome), 7위 Opti Center (Schilling)도 안경 체인점으로 수입순위 1위에서 3위까지는 모두 안경 프랜차이즈가 차지하고 있는데 이들 점유율의 합계가 60%를 넘어 수입시장의 약 2/3를 차지
- 나머지는 다수의 안경 및 관련용품 수입업체들이 시장을 조금씩 분할 점유 중

< 칠레 안경테 10대 수입업체 현황 >

(단위 : USD 천,%)

순위	회사명	수입액	점유율
1	Opticas GMO Chile	3,604	30.36
2	Opticas Rotter y Krauss	2,210	18.62
3	Opticas OPV	1,098	9.25
4	Importadora Samzhem	615	5.18
5	Ramon Valente y CIA	498	4.19
6	Rodrigo Canales Arcaya	488	4.11
7	Opti Center (Schilling)	388	3.26
8	Megalux	332	2.80
9	Optica Antofagasta	238	2.00
10	IMP.EXP. y Com. Mercavision	226	1.90

* HS Code 9003 기준 집계

* 자료원 : Check point

< 칠레 주요 판매 품목 >

사진	브랜드 및 모델	가격
	Brand: Carrera Model: CA7546 KSR 140 Men	US\$ 248
	Brand: Rockline Model: ROLU21246 C2 52-18 Men-Kids	US\$ 62

	Brand: Nike Model: 8200 060 54-16 Men - Women	US\$ 291
	Brand: New Look Model: NL DL 9218 C2 52-16 Men	US\$ 42
	Brand: Seen Model: SE LU 20314 C3 52-16 Women	US\$ 62
	Brand: Vintage Model: VN 0105 052 Women	US\$ 114

* 자료원 : Rotter y Krauss

2 시장 구조

□ 유통구조



- 유통구조는 크게 두 가지로 나누어 볼 수 있는데 첫 번째는 안경전문점에서 직접 수입하여 최종소비자에게 공급하는 방법으로 상기에서 살펴본 수입 업체 1-3위와 7위 업체의 유통 방식에 해당

- 두 번째는 전문수입상이 수입하여 안경전문점에 도매로 판매, 마지막으로 최종소비자에게 소매판매되는 형식임

☐ 관세

- 칠레는 FTA를 체결하지 않은 국가의 상품에는 6%의 단일관세를 부과하고 있으며 한국을 비롯하여 대부분의 주요 교역국가와는 FTA를 체결하고 있어 관세가 부과되지 않는 상황
- 안경테(HS Code : 9003)의 경우 한국을 비롯하여 일본, 중국, 미국, EU 등으로부터 수입되는 제품에는 관세가 부과되지 않음

☐ 인증

- 안경테 수입을 위한 별도의 등록절차나 인증은 필요하지 않음

☐ 대상 공략군 분석

- 수입통계에서 보듯이 중국산이 압도적인 시장점유율을 차지하고 있음
- 중국산 외에는 유럽산이 대부분인데 안경테도 패션 제품으로 인지되고 있어 저가 제품외에는 디자인과 브랜드가 유명한 유럽산을 선호하는 것으로 분석됨
- 따라서 한국 브랜드의 경우 차별화된 디자인에 유럽산 보다 저렴한 가격을 책정, 중국산과 유럽산의 틈새를 공략해야 할 것으로 보임

3 바이어 의견

1. Megalux			
대표이사	Mauricio Camus		
담당자	Osvaldo Ruiz	직위	수입 담당자
전화번호	(56-2) 2431-7500	팩스번호	(56-2) 2363-0321
이메일	oruiz@megalux.cl	휴대전화	
설립년도		종업원수	51~100
홈페이지	www.megalux.cl		
주소	Av.Salvador 726, Providencia, Santiago, Chile		
비즈니스 분야	안경, 렌즈, 안경테		
관심품목	안경, 렌즈, 안경테		
연매출액		연수입액	(11') USD 15,883,594
주요수입국	중국, 이탈리아, 콜롬비아		
한국과 거래경험	있음	사용언어	스페인어 / 영어
의견	○ 한국에서 유리렌즈를 수입한 적이 있는데 품질에 만족하며 현재 까지 좋은 관계 유지 중 ○ 안경테 관련해서는 중국에 자체 생산라인을 가지고 곧 제조에 들어갈 예정이나 한국의 우수제품도 관심 있음 ○ 중국업체와 거래시 문제점은 생산기간과 선전기간이 오래 걸린다는 것으로 한국업체가 이러한 부분에서 강점이 있다면 관심 있음		
요청사항	한국 우수제품 있을 경우 소개 희망함		

2. Opticenter(Opticas Schilling)			
대표이사	Mr.Francisco Vargas		
담당자	Mr. Ruben Rosales	직위	과장
전화번호	(56-2) 2510-7200	팩스번호	(56-2) 2510-7201
이메일	psalinas@schilling.cl	휴대전화	
설립년도		종업원수	
홈페이지	http://www.opticaschilling.cl		
주소	Victoria 480, Santiago Centro, Santiago, Chile		
비즈니스 분야	안경, 렌즈, 안경테		
관심품목	안경, 렌즈, 안경테		
연매출액		연수입액	(11') USD 1,339,927
주요수입국	중국, 미국		
한국과 거래경험	있음	사용언어	스페인어 / 영어
의견	○ 안경테는 주로 중국으로부터 수입하고 있으나 한국산 제품의 품질이 월등하다는 것은 잘 알려져 있음 ○ 한국업체에 대한 조언 : 중국산과의 차별을 위해서는 안경테 디자인이 선진국산 못지 않은 경쟁력을 가져야 하며 아울러 AS 등 비가격 경쟁력도 확보 필요.		
요청사항	칠레 진출을 희망하는 한국기업은 칠레 시장이 크지 않기 때문에 오더량이 많지 않을 수도 있음을 이해 바람		

3. Opticas Trento			
대표이사	Mr.Silvano Tavonatti		
담당자	Mr. Enzo Tavonatti	직위	부장
전화번호	(56-2) 2269-0791	팩스번호	
이메일	gerencia@opticatrento.cl	휴대전화	
설립년도	1984	종업원수	
홈페이지	www.opticatrento.cl		
주소	Av. Pedro de Valdivia 3015, Ñuñoa, Santiago, Chile		
비즈니스 분야	안경용품 전반		
관심품목	안경, 렌즈, 안경테		
연매출액		연수입액	(11') USD 306,635
주요수입국	중국, 미국		
한국과 거래경험	있음	사용언어	스페인어 / 영어
의견	○ 한국산의 품질에는 만족에는 가격경쟁력 때문에 주로 중국산 수입 ○ 최근 중국산의 품질도 과거 대비 많이 개선되어 한국산의 입지가 다소 좁아 보임		
요청사항	○ 현재 정부입찰을 준비 중인데 공공조달은 가격이 더욱 중요함 ○ 따라서 경쟁력 있는 가격으로 Offer 할 수 있는 한국업체가 있다면 소개 바람		

터키

(무역관명: 이스탄불무역관)

1 시장 동향

□ 시장개요

○ 시장동향

- 최근 터키 정부의 조사에 따르면 인구의 약 30%가 안경을 착용해야 하는 시력을 지니고 있는 것으로 추정되고 있음
- 그러나, 터키에서는 현재 전체인구의 약 10%(약 7,500만 명) 정도만이 안경을 착용하고 있어 유럽 전체 평균 40%에 현저히 못 미치는 것으로 나타남
- 이렇게 안경착용률이 낮은 가장 큰 이유는 검안비용이 상당히 높고, 현지 의료보험(기본)이 관련검사를 100% 보장하고 있지 않기 때문
- 그 외의 이유들로는 눈 건강에 대한 인식 부족과 비교적 젊은 평균연령(전체 인구 평균나이 29.7세)을 들 수 있음

○ 품목 유망성

- 그러나 최근 급속한 경제성장으로 중산층의 구매력이 증가하면서 건강관련 인식도 변화해 오고 있음. 이에따라 건강에 대한 중요성을 크게 인식하기 시작하면서 안경관련제품 시장 수요도 확대될 것으로 기대되고 있음
- 한편, 젊은 층 인구의 경제활동이 늘면서 안경 및 선글라스가 하나의 '패션 아이템'으로 인식되어 관련수요도 증대될 것으로 기대되고 있음
- 또한 FTA 발효가 예상되는 2013년 초 현행 8%의 높은 관세가 적용되고 있는 품목에 대한 관세가 즉시 철폐될 예정이어서 이 점도 우리 제품의 진출 가능성을 높이는 요인으로 작용할 것으로 전망됨

2 수입 동향

○ 수입동향

- 2011년 터키 안경테의 수입은 2010년 대비 14.9% 증가한 4,720만 달러를 기록하였으나, 유럽 재정위기의 여파가 터키에도 본격적인 영향을 미친 2012년에는 10% 내외의 소폭 감소 추세
- 국가별로는 전체 수입의 약 60%를 중국산 제품이 차지하였으며 이탈리아, 프랑스 등이 뒤를 잇고 있음
- 이처럼 중국산 제품의 수입규모가 큰 이유로는 저렴한 제품을 선호하는 터키 소비자들의 인식이 특히 안경테에 크게 반영된 점을 들 수 있음. 이어 이탈리아, 프랑스 제품의 수입이 큰 이유로는 명품 안경프레임 및 선글라스에 대한 수요 때문인 것으로 분석됨

<터키의 국가별 안경테 수입 동향>

순위	국가	금액 (USD)			점유율 (%)		
		2010	2011	2012(상)	2010	2011	2012(상)
	세 계	39,788,000	47,202,000	21,645,000	100	100	100
1	중국	25,775,000	29,614,000	12,732,000	64.8	62.7	58.9
2	이탈리아	6,761,000	8,571,000	4,780,000	17.0	18.2	22.1
3	프랑스	3,165,000	3,910,000	1,745,000	8.0	8.3	8.1
4	독일	1,420,000	1,758,000	783,000	3.6	3.7	3.6
5	오스트리아	1,142,000	1,794,000	731,000	2.9	3.8	3.4
6	일본	592,000	632,000	374,000	1.5	1.3	1.7
7	인도	11,000	41,000	217,000	0.02	0.1	1.0
8	스위스	0	5,000	61,000	0	0.01	0.3
9	영국	65,000	50,000	44,000	0.2	0.11	0.2
10	한국	149,000	129,000	33,000	0.4	0.3	0.2

* 자료원 : WTA

* 주 : HS9003 기준 집계

○ 수입관련 정책, 인증 및 품질보증

- 관세 : 현행 관세율은 8%이나 FTA가 발효되면 즉시 철폐 예정(2013년 초)

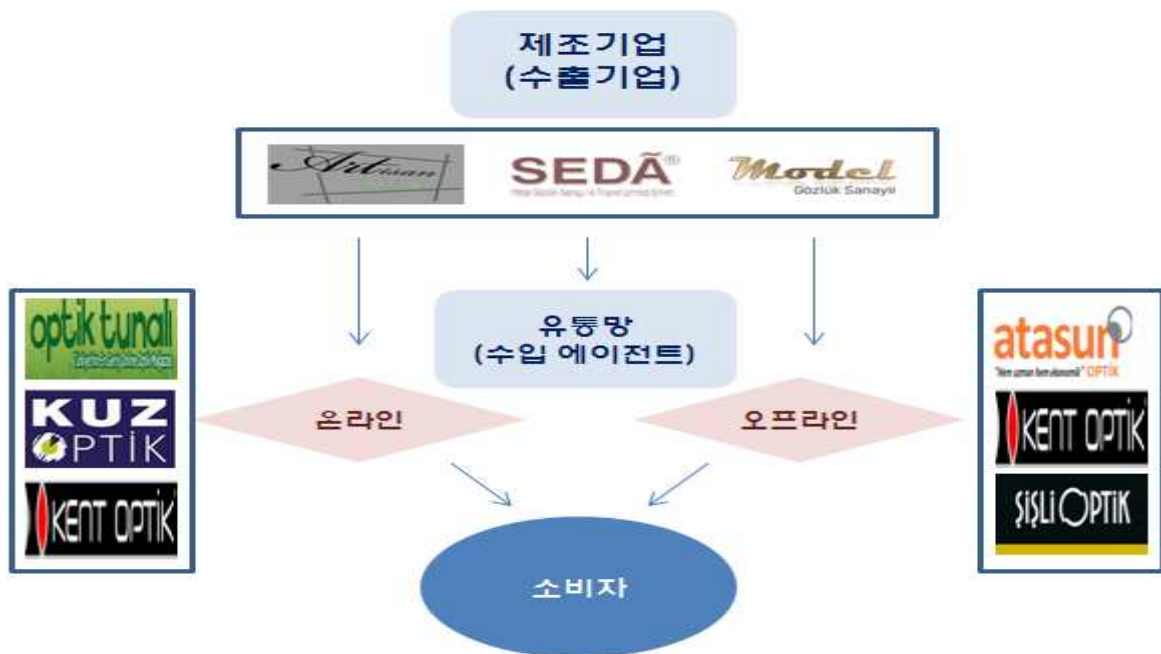
- 부가세 : 부가세율은 18%로 터키로 수입되는 기타 모든 품목들과 동일한 세율을 적용 받고 있음
- 인증 및 품질보증 : 안경의 경우에는 CE 인증 외에도 TSE 인증 (TSEN ISO 12870)을 취득하여야 함. 단, CE인증이 있는 경우 TSE인증을 취득하는 데에는 어려움이 없음
- 세이프가드 : 터키는 현재 모든 국가에 대해서 추가관세를 부과하고 있으며, 현재 1개당 2.4달러의 추가관세를 부과하고 있음

3 시장구조

○ 유통구조 분석

- 현지의 주요 제조 기업들은 온라인 유통 및 오프라인 유통채널 모두를 활용한 판매를 주로 하고 있으며, 온라인 유통의 경우 직접 유통채널을 만들거나 안경관련 프랜차이즈 온라인 유통매장을 이용하고 있는 것으로 확인됨
- 현지의 주요 제조기업으로는 Artisan Metal, Seda Metal Gozluk, Model Gozluk 등이 있음
- 한편, 수입제품의 경우에도 마찬가지로 주요 수입상(에이전트)들에 의하여 온라인 및 오프라인 판매가 활성화되어 있으며, 주요 수입에이전트로는 Isbir Optik, Net Optik, Merve Optik 등이 있음
- 한편, 현지 제조 및 수입제품이 유통되는 주요 온라인 마켓으로는 Optik Tunali(www.optiktunali.com), Kuz Optik(www.kuz.com.tr), Kent Optik (www.kentoptik.com.tr) 등이 있고, 오프라인 매장으로서는 Atasun Optik이 가장 인지도 있는 매장으로 알려져 있음

<유통구조>



○ 대상 공략군

- 우리 기업의 효과적인 터키시장 진출을 위해서는 유통구조상 수입규모가 크고 온오프라인망 모두를 보유하고 있는 유력 에이전트의 발굴이 우선시되어야 할 것으로 판단됨
- 특히, 중국산 대비 가격 경쟁력 면에서 열위인 우리 제품은 비가격 경쟁력 제고를 위해 A/S 기능을 수행하는 유력 에이전트 발굴이 필요함

4 바이어 의견

○ 수입수요 분석

- 터키 내 한국산 제품의 수입수요는 높지 않은 편. 가장 큰 이유는 현지에서 상대적으로 높은 가격과 낮은 인지도 때문이라고 할 수 있음
- 중국산의 경우에는 추가관세에도 불구하고 낮은 가격으로 인하여 추가관세에 큰 영향을 받고 있지 않으며, 유럽·미국산의 경우에도 높은 인지도 및 인기로 인하여 이러한 추가관세의 영향을 적게 받고 있음

○ 한국제품 평가 및 개선점

- 한국제품에 대해서는 전체적으로 품질이 우수하다고 평가하고 있으나 가격면에서 수입에 부담을 느끼는 경우가 있는 것으로 나타남
- 특히 추가관세 등으로 인하여 수입 시 가격부담이 증가하는데 이러한 점을 고려하지 않은 가격 제시로 인하여 수입에 부담을 느끼는 바이어가 많음
- 따라서 현지시장 진출을 위해서는 적절한 가격조정이 필요할 것으로 보이며, 당장 브랜드력을 제고하는 것 보다는 A/S망 등을 보유함으로써 진출 기반을 다지는데 주력할 필요가 있음

<주요 안경테 바이어 리스트>

업체명	Isbir Optik San. A.S		
성명/직위	Mr. Ismail Budak / Purchasing Manager		
주소	Esenboga Yolu 22.km Akyurt Ankara		
전화번호	+90 312 398 0437		
이메일	ismail.budak@isbiroptik.com		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	터키어, 영어
의견	○ 한국산 제품에 대한 관심이 높고, 우수한 품질을 가지고 있는 것으로 판단하고 있으나, 한국제품에 대한 소비자들의 인식이 부족 ○ 한국제품의 판매를 위해 많은 노력을 기울이고 있으나, 한국제품의 품질에 대한 소비자들의 인식부족으로 인하여 어려움을 겪고 있음 ○ 따라서 한국 기업들이 당분간 가격을 낮추는 등의 노력을 기울여 낮은 수준에 머물고 있는 제품 인지도를 제고할 필요가 있음		

업체명	Merve Optik		
성명/직위	Mr. Yusuf Pazar / Import Executive		
주소	Akasya Sok. No:4/1 Senliikkoy Florya Istanbul		
전화번호	+90 212 425 6700		
이메일	yusuf@merveoptik.com		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	터키어, 영어
의견	○ 한국기업과의 거래실적이 있으나, 현재는 거래를 중단한 상태 ○ 거래를 중단한 이유는 기존에 거래하던 기업이 제품단가를 크게 상향 조정하면서 시장성이 미약할 것으로 판단한데 따름 ○ 한국산 제품의 우수한 품질을 인정하나, 유럽제품에 비해서는 품질 및 인지도가 낮음에도 불구하고, 유럽산 제품과 가격이 비슷하고 저가의 중국산 제품에 비해서는 월등히 높은 가격으로 인하여 저가제품 시장에서도 시장성이 미약함		
업체명	Net Optik		
성명/직위	Mr. Deniz Donmez / Import Manager		
주소	Ankara Cad. Dervisoglu Sok. No:3-5 Sirkeci Istanbul		
전화번호	+90 212 519 5050		
이메일	Import@neooptik.com.tr		
거래경험 (한국)	있음	가능언어	터키어, 영어
의견	○ 터키 안경 구매자들은 80% 이상이 저가형 제품을 선호하는 경향이 있음. 이는 좋은 안경에 대한 필요성을 적게 느끼는 점과 경제적인 원인을 들 수 있음 ○ 따라서 가격이 월등히 저렴한 중국산 제품이 가장 인기가 높으며, 정식으로 수입되는 물량 외에도 중국 방문 시 불법(개인 수화물)으로 들여오는 비율이 높아 가격대가 더욱 더 낮게 형성되어 있음 ○ 터키 안경시장의 고급품 시장이 상대적으로 작게 형성되어 있는 것과 고급품 시장의 경우 유럽제품들이 대부분 시장을 지배하고 있는 점을 반영, 한국산 제품은 가격을 하향조정할 필요성이 있음		

중국

(무역관명: 청두무역관)

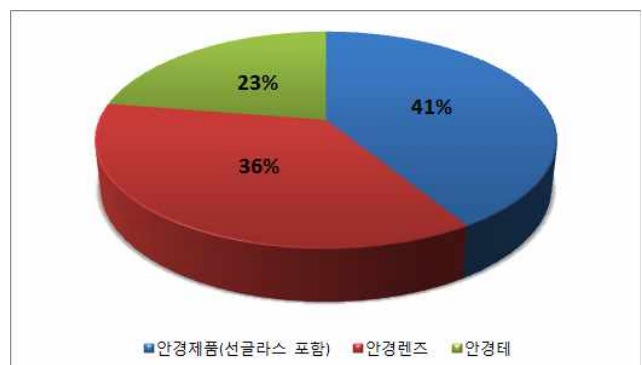
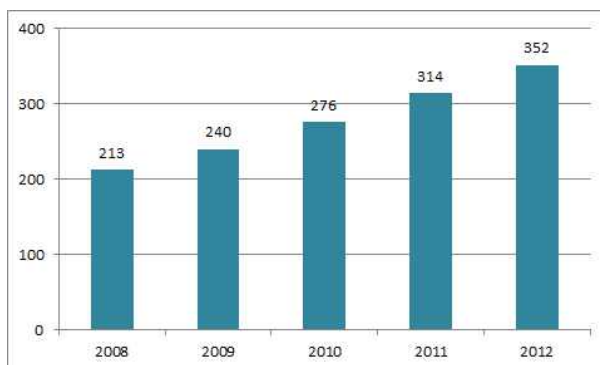
1 시장 동향

□ 시장개요

○ 품목 유망성

- 광학제품 소비시장 매년 꾸준히 성장, 다양한 수요에 시장도 다원화
- 2011년 한해동안 인플레이션 압력으로 중국 안경시장은 여전히 뚜렷한 성장 추세를 보이고 있으며, 전년도 대비 12% 성장하였음.
- 2012년 1-11월 기간 중국 안경제품 총 수입액은 5.57억 달러로, 전년도 동기간 대비 21.93% 증가함. 안경제품(선글라스 포함)은 1.76억 달러로, 전년도 대비 24%, 안경렌즈 및 부품은 1.55억 달러로 25.3%, 안경테는 9599만 달러로 19.13% 증가함.

2008-2012 중국 내 광학제품 시장규모 (억 위안) 2012년(1월-11월) 수입 광학제품 항목 비율



* 자료원 : 중국 안경엑스포 포탈 통계자료를 토대로 KOTRA가 작성

- 그 중 안경테 시장은 중국 국내산 제품이 대부분을 점유하고 있으며, 수입품 판매 비중은 전체의 5%에도 못미치고 있음
- 경제가 비교적 발전한 도시의 경우, 안경테의 평균 소매가격은 250~300 위안 정도이며, 그 외 지역은 150~250위안 정도로 비교적 낮은 편임
- 안경 소비자를 대상으로 조사한 결과 소비자들은 안경테 디자인을 비교

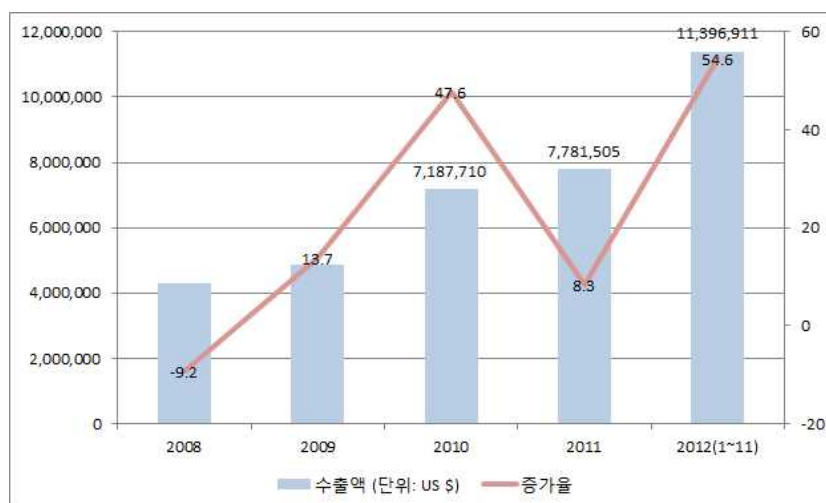
적 중시하는 경향을 보였고, 안경 교환 주기는 2~3년 정도가 가장 많았으나 주기가 점점 단축되는 추세를 보임

- 전자상거래나 공동구매 등 소매경영방식의 다원화로 안경시장이 꾸준히 성장할 것으로 보이며, 안경전문매장의 경우, 안경제품 브랜드 또는 서비스품질이 시장경쟁에서의 큰 관건임.
- 80-90세대 젊은층들이 점차 시장의 주력이 되면서, 그들의 기호나 소비습관, 품질에 대한 요구, 서비스 등에 상응하는 제품 전략이 관건임.

○ 수입동향 및 정책

- 최근 대중국 안경테 수출규모 및 동향

<한국의 대중국 안경테 수출 추이(2008~2012년 1~11)>



* 자료원 : 한국무역협회 통계자료를 토대로 KOTRA가 작성

* 주 : HS CODE : 900311, 900319 기준 집계

- 우리나라의 대중국 안경테 수출량은 매년 꾸준히 상승하고 있으며, 2012년 (1~11) 수출규모는 전년 대비 55% 이상 증가함.

○ 수입관련 정책 및 인증제도

- 안경 제품에 대한 특별한 수입 제한 및 관련 조항은 없음

* 안경테 제품의 수입세율

HS CODE 900311, 900319 - 최혜국세율 18%, 증치세 17%

- 안경렌즈 및 안경테는 중국의 수출입상품검사항목에 포함되지 않은 일반 상품으로, 수입시에는 특별한 검사가 필요 없음
- 단, 중국국내에서 판매하고자 할 경우, "안경제품생산허가증실시세칙" 및 기타 관련규정에 따라 생산허가증 및 품질검사합격증을 제시하여야 함
- 상표 등록 관련
 - 중국에서 수입제품 상표를 재신고, 등록하여야 하는지 또는 수입제품의 원 상표 및 로고를 그대로 사용하여야 하는지에 관해서 신규 등록 강제 규정은 없음
- 상표 등록 절차
 - "상표법"에 따르면, 외국인 또는 외국 업체가 중국내에서 상표등록신청을 제출할 경우, 국가에서 지정한 상표등록 대행기구에 의뢰하여 진행
 - 외국인투자업체일 경우, 법적으로는 중국 업체로 간주되며, 동 회사의 명의로 상표 및 로고를 등록하고자 할 경우, 상기 규정을 따를 필요가 없이 직접 회사자체로 상표등록신청을 제출하여 "상표등록증"을 발급받은 후 관련 상표 및 로고는 중국 법의 보호를 받을 수 있음
- * 단, 해당제품 상표 및 로고의 원 소유자가 외국인 또는 외국 업체이고 원 소유자 명의로 중국 관련부서에 등록신청을 하고자 할 경우에는 상기 규정에 따라 상표 등록 대행기구에 의뢰하여 진행하여야만 가능

2 시장 구조

□ 안경테시장군 분석

○ 시장 구조

- 시장 특성

- 각 브랜드의 자체 설정 가격, 테 제작 소재, 디자인 설계, 진열 판매 기간, 판촉수단 등이 있음. 출하기간이 비교적 길거나, 디자인이 구식이고, 소재와 제조 부분에 일부 하자가 있는 안경테 제품의 경우, 대

체적으로 디자인에 대한 요구치가 크지 않은 학생이나 중·노년층을 대상으로 저가용 제품으로 판매됨

- 일부 브랜드는 안경 업계에서 점유율이 매우 높아, 거의 모든 점포에서 판매되는 경우가 흔함.
- 일부 안경점은 판촉 기간을 통하여, 안경테에 대한 할인 판매도 진행하기도 하며, 유명브랜드 제품은 디자인에 대한 갱신 주기가 매우 빨라, 새 디자인이 출시되면, 기존 디자인은 상대적으로 시장 영향력이 감소하기도 함.

- 주요 중국 안경관련제품 기업

주요 최대 생산기업	▶ 鎮江万新光學眼鏡有限公司 ▶ 深圳雅視光學發展有限公司 ▶ 厦門誠益光學有限公司 ▶ 浙江泰恒光學有限公司
최대 국내판매 기업	▶ 北京博士倫眼睛產品護理有限公司 ▶ 上海依視路光學有限公司 ▶ 上海衛康光學有限公司
최대 매출액 기업	▶ 上海三聯集團 ▶ 宝島眼鏡有限公司
최대규모 체인기업	▶ 宝島眼鏡有限公司
최대 수출액 기업	▶ 鎮江万新光學眼鏡有限公司
거래량 최대 도매시장	▶ 장쑤성 단양 안경도매시장 (丹陽眼鏡批發市場) ▶ 베이징 안경타운 (北京眼鏡城) ▶ 광저우 안경타운 (廣州眼鏡城)

- 주요 브랜드

- * NBA, FALANSHIDUN(法藍思頓), Savant(沙文), Picasso(畢加索), PiteOndu(皮特丹頓)
- * LAIENBOSS(萊恩波仕), Poloc Cavalier(保羅騎士), CityPrince(都市王子), KAIXINGUO(開心果)
- * Kamani(卡瑪尼), SUOFEIA(索菲雅), CAIDI(彩迪), BAILI(百利), CARTELO(卡帝樂鱷魚)
- * FOURKINGS(四大天王), DERNIE(德尼), MINGXUAN(名軒), CLASSICAL(克萊斯克)
- * LEVEL NINE(哥拓普), JUEPEI(絕配), Wanbaojie(万保捷), CENTIYA(肯地雅), S.BaoRuo(森堡路),
- * HotWheels(風火輪), INTER, NEW, GT, Snoopy(史努比), Dixon(迪克遜), RAINBOWSTONE
- * Calvin Klein, Follow Me, BCFA, CLASS, AUTOBAN, AIERSHI 등

○ 주요 판매 경로

- 중국 안경렌즈 및 안경테시장의 주요 판매 경로

- 안경 도매시장은 중국 안경 판매의 전통적인 판매 경로로 대부분 대도시에도 도매시장이 형성되어 있음.
- 안경 소매업은 주로 프랜차이즈 형, 전문 안과 의료기관, 개인 안경점, 패션 시장형 등 4가지 업태로 나눌 수 있음.
- 프랜차이즈형 안경 전문점 중 현재 시장에서 일정 점유율을 지닌 기으로 동방, (東方), 쉘량(雪亮), 홍성(紅星), 마오창(茂昌), 바오다오(寶島), 명랑(明廊) 등이 있음
- 최근에는 많은 안경점들이 대학교 캠퍼스 내에 입점하는 식으로 학생 소비자시장을 장악하고 있음.

3

바이어 의견 조사

□ Baodao Glasses

- 바이어명: 昌 副總
- 전화번호: 028-85109425
- 이메일: 847751153@qq.com

- 한국 업체와의 거래 경험 : 있음
- 상담 언어 : 중국어 및 영어
- 바이어 의견
 - 일반적으로 한국 제품에 대해 품질의 우수함을 인정하나 가격대가 높아 현지 도매를 하기에는 이윤이 많지 않음. 한국의 선글라스 및 패션 안경테의 시장성이 유망하다고 생각함.
 - 현재 한국 트렌드는 크고 복고풍 형태의 안경테가 각광받고 있으나 중국 현지 시장에는 적합하지 않다고 생각함. 한국과의 거래시 중국 시장에 맞게 안경테 맞춤제작 요구를 고려함.

□ Sichuan Shichuang Glasses Co.,Ltd

- 바이어명: 万美林
- 전화번호: 028-86526812
- 이메일: 455721190@qq.com
- 한국 업체와의 거래 경험 : 없음
- 상담 언어 : 중국어
- 바이어 의견
 - 한국 제품은 가격대가 다소 높아, 현지 도매상들이 취급하기엔 무리가 있으며, 직접 판매가 유리할 것으로 보고 있음
 - 웹사이트를 통해 특수 용도의 안경테 제품을 관심 있게 보고 있으며, 한국 기업과의 거래를 고려하고 있음.

안경테

(무역관명: 파리무역관)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 프랑스 안경테 시장은 고가제품 시장은 이탈리아, 독일, 스위스 등에서 수입된 제품이 장악하고 있고 저가 제품은 중국, 한국산 제품이 장악하고 있는 양극화된 구조임.
- 중기적으로 보면 시장은 포화 상태로 고가제품 가격 인하 압력은 가속화될 전망이다.
- 안경테는 프랑스 국내 생산보다 수입 의존도가 높은 제품으로 프랑스 주요 브랜드인 Krysa, Alain Afflous 등도 현지 자체 생산보다는 해외 OEM 생산 및 수입 비중이 높은 편임.
- 프랑스 저가 안경테 수입 시장을 장악하고 있는 중국 제품보다 양질의 제품을 합리적인 가격에 공급할 수 있다면 충분히 유망할 것으로 판단됨.

□ 수입동향

- 2012년 10월 기준 최근 12개월 수입액은 1억8천8백만 유로 규모로 2011년 대비 4% 감소
- 주요 수입국은 중국, 이탈리아 일본 등으로 한국은 이에 이어 4위 수입국임.
- 중국 수입 의존도는 금액 면에서 53%, 물량 면에서는 72%로 매우 높은 편임.

<안경테 최근 수입통계>

(단위: 천유로, 개)

구분	2010		2011		2011.11~2012.10 (최근12개월)	
	수입액	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량
전체	221,296	19,821,963	196,445	17,711,523	188,713	16,897,266
중국	107,142	13,833,333	93,747	12,399,502	99,480	12,206,826
이탈리아	61,750	3,192,783	57,938	2,840,878	51,208	2,643,533
일본	9,872	397,156	7,902	378,798	7,310	321,597
한국	4,133	472,738	5,613	563,264	5,110	505,065
덴마크	3,451	65,233	3,616	63,509	3,302	56,777
홍콩	5,277	703,158	3,297	398,364	2,972	409,641
영국	3,084	247,588	3,527	269,510	2,674	185,209
독일	5,168	160,642	2,612	96,122	2,171	79,473

* 자료원 : 프랑스 관세청

- 관세율: 0%
- 부가세: 19.6%

2 시장 구조

□ 유통구조

- 프랑스 안경테 시장의 유통경로는 크게 2가지로 나뉨
- ① 전국 규모 안경 유통 체인: 전국에 걸쳐 같은 상호를 걸고 운영되는 안경 매장으로, 안경 프랜차이즈 매장, 유명 체인 직영 매장 (Grand Optical, Alain Afflelou, Optical Center), 안경매장 조합(Atol, Optic2000, Visual, Krys) 등의 형태로 나타남. 전체 안경 유통의 46.8%를 차지
- ② 독립 안경매장: 개별 상호를 걸고 운영하는 안경 매장. 유통 점유율 47.4%

□ 소비 동향

- 최근 몇 년간 플라스틱 안경테가 소비자들 사이에서 대 유행인 것으로 파악됨.
 - 올해는 테가 보다 두껍고 알이 큰 플라스틱 안경테가 유행
- 면 소재에서 추출한 아세테이트도 안경테 소재로 많이 사용되고 있는 추세임.
 - 기술적으로 굴곡을 구현하기 용이해 안경테 제작에 적합한 소재로 크게 이용되고 있음.
 - 그밖에도 다양한 색상을 혼합하거나 메탈 소재와 다른 재질을 혼합한 안경테도 인기를 얻고 있음.
- 친환경 컨셉을 강조한 나무 소재의 안경테 출시
 - 최근 강조되는 친환경주의에 입각한 나무 소재의 안경테가 출시되어 시장에서 좋은 반응을 얻고 있음.

3 바이어 의견

- 인터뷰에 응한 바이어들은 한국제품에 대해서 어느 정도 인지하고 있었으나 특별한 관심을 보이지는 않았음.
- 가격 조건이 무척 중요한 안경테 시장에서 중국 제품의 가격경쟁력은 한국 제품이 극복해야 할 가장 큰 장애물로 지적되었지만, 이를 뛰어넘을 수 있는 품질, 디자인을 갖춘다면 가능성이 있을 것으로 판단함.

1	ROUSSILHE		
담당자	Sandrine DAMEVIN	직위	Purchasing Manager
담당자 Tel	02 40 14 21 14	담당자 Fax	02 40 72 14 39
Email1	export@roussilhe.fr	Email2	direction@roussilhe.fr
설립년도	1984	종업원 수	18
Website	http://www.mroussilhe.com		
주소	6 Rue des Freres Lumieres 44119 TREILLIERES, FRANCE		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어, 불어
바이어 참고사항	▶ 한국과는 거래 경험이 없으나 한국 제품 잘 알고 있음. 전문 광학 전시장에서 한국관 방문을 한 적이 있으나 구매 의사는 없었다고 함. ▶ 디자인과 기존 거래선 변경을 변경할만한 특별한 디자인이나 가격경쟁력을 발견하지 못한 점이 이유라고 함. 그러나 신규개발 업체 접촉은 언제나 오픈임.		

2	SOCODEIX		
담당자	Elisabeth VIGNIKIM	직위	Purchasing Assistant
담당자 Tel	01 30 46 98 00	담당자 Fax	01 30 46 98 01
Email1	contact@socodeix.com	Email2	
설립년도	1992	종업원 수	25
Website	http://www.socodeix.fr		
주소	zac de la Prevote 78550 HOUDAN, FRANCE		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어, 불어
바이어 참고사항	▶ 원거리 외국 업체와의 거래인 경우 디자인에 대한 기호를 맞추는 것이 쉽지 않고, 주문 수량 및 AS 서비스의 문제로 쉽게 거래를 시작하게 되지 않는다는 의견임. 안경은 소모품이 아니므로 대량 주문이나 스톡 판매를 하는 경우가 없어 특별한 디자인 혹은 가격 경쟁력을 갖추지 않은 경우 취급이 어려움.		

체코

(무역관명: 프라하)

1 시장 동향

□ 품목 유망성

- 체코의 안경테시장은 경기에 민감한 편이어서 현재 글로벌 경기침체의 영향을 크게 받고 있으나 관련시장은 대체로 성장하는 추세임
- 2012년 1-10월의 매출규모는 1억6천만 달러(HS code 9003 기준)로 이 중 비플라스틱 안경테의 경우, 82백만 달러(전년동기 대비 4.6% 증가), 플라스틱 안경테는 19백만 달러(전년동기 대비 7.1% 증가), 부품은 59백만 달러(전년동기 대비 24.2% 증가)를 기록하였음

<체코의 안경테 매출규모>

(금액단위 : 천 달러)

종류 (HS code)	2009	2010	2011	2012(1-10)
안경·고글 (9003)	237,877 (248.8)	222,824 (-6.3)	169,696 (-23.8)	160,432 (11.4)
안경테(기타) (900319)	147,688 (311.6)	131,392 (-11)	92,434 (-29.7)	82,256 (4.6)
부품 (900390)	67,269 (244)	67,627 (0.5%)	56,704 (-16.2)	59,258 (24.2)
안경테(플라스틱) (900311)	22,919 (79.5)	23,804 (3.9)	20,558 (-3.6)	18,917 (7.1)

○ 최근 시장 동향

- 소비자들이 경기 침체로 인한 불안감으로 절약 성향을 보이고 있어 안경시장에서도 저렴한 제품으로 선호도가 바뀌고 있는 추세임

- 지역마다 수요의 차이가 있으며 대도시나 중부보헤미아 지역에서는 고가 제품에 대한 수요가 있으나 대체로 수요는 감소 추세임
- 또한 값싸고 품질이 불확실한 제품 특히 중국산 제품의 오퍼가 많아 유통업자들은 적은 마진을 감수해야 하는 입장임
- 체코 안경시장에서 가장 타격을 많이 받고 있는 제품은 중저가 또는 중간 가격대의 제품으로 약 40%의 매출 감소를 보이고 있음.
- 현재 소매점에 유통되는 제품의 경우 중고가 제품이 시장을 주도하고 있으나 판매는 감소하고 있음. 이로 인해 디스트리뷰터나 소매상들은 판매에 대한 불확실성 때문에 제품 재고를 줄이기 위해 노력하고 있음
- 일반적으로 프라하나 브르노 등의 대도시를 제외하면 고가 제품의 판매는 부진한 실정임
- 가격 대비 품질 그리고 수량이 더욱 중요한 요소가 되고 있음. 따라서 좋은 품질에 경쟁력 있는 가격대의 상품은 시장 진입이 가능함. 수출 시 최소주문량이 300개 이하로 적정 수량일 경우, 수입업체들의 관심을 끌 수 있음
- 다수의 업체들이 중국산 제품에 관심을 갖고 있으나 현지 업체들은 가격을 낮추면서 품질을 적정 수준에서 유지할 수 있기를 희망함.
- 안경시장 전문가들은 현지 시장 경기가 1년 내에 회복되기 어려울 것으로 보고 있으나 향후 2년 내에는 회복될 것으로 전망

□ 수입동향 및 정책

- 최근 3년간 수입규모 및 동향

- 체코의 안경(HS code 9003) 수입은 2012년 1-10월에 82백만 달러로 전년동기 대비 5.1% 증가했음
- 이 중 부품의 수입이 전년동기 보다 18.7% 증가한 40백만 달러, 기타 안경테가 33.9백만 달러로 전년동기대비 5.2% 감소. 플라스틱 안경테는 791만 달러로 전년동기 대비 5.9% 감소했음
- 한국으로 부터의 수입은 21만8천 달러로 전년동기대비 5.9% 감소하여 9위임
- 2012년 1-10월 기준 안경(HS code 9003)의 최대 수입국은 오스트리아, 독일, 중국, 이탈리아 순임.
- 한국으로부터의 안경테 수입은 HS code 900319의 기타 안경테가 2012년 1-10월 통계 기준, 전년동기대비 4.3% 감소한 21만5천 달러로 6위를 기록했음.

<안경테(기타)의 국가별 수입 동향>

(금액단위 : 천 달러)

연도	2009		2010		2011		2012(1-10)	
구분	수입	증가율	수입	증가율	수입	증가율	수입	증가율
총계	73,803	254.7	66,515	-9.9	42,357	-36.3	33,921	-5.2
독일	2,717	29.1	969	-64.3	23,101	223.8	15,703	-16.2
오스트리아	38,105	728.8	35,194	-7.6	5,752	-83.7	8,543	72.8
중국	12,651	50.6	13,379	5.8	9,159	-31.5	5,507	-32.9
이탈리아	3,792	0.6	3,426	-9.6	1,846	-46.1	574	-62.2
홍콩	465	-45.9	554	19.2	479	-13.6	218	-50.7
한국	604	71.8	953	57.7	267	-71.9	215	-4.3
일본	11,623	139.9	9,643	-17	190	-98	212	23.3
프랑스	1,349	-18	570	-57.2	761	33.6	195	-71
네덜란드	185	-33.8	249	34.4	27	-89	44	97.5
벨기에	244	20.3	294	20.7	405	37.4	31	-91.8

* 주 : HS code 900319 기준 집계

* 자료원 : 체코 통계청 수출입 사이트

<안경테(플라스틱)의 국가별 수입 동향>

(금액단위 : 천 달러)

연도	2009		2010		2011		2012(1-10)	
구분	수입	증가 율	수입	증가 율	수입	증가 율	수입	증가 율
총계	10,682	51.6	11,474	7.4	9,697	-15.5	7,912	-5.9
오스트리아	3,673	927.4	3,816	3.9	615	-83.9	2,721	393.9
독일	3,948	-8.1	3,656	-7.4	5,137	40.5	2,646	-39.8
중국	1,594	44.7	2,222	39.5	1,997	-10.2	1,610	-8.3
이탈리아	638	-14	1,135	78.0	1,066	-6.1	357	-61.5
영국	197	55.5	84	-57.1	293	247.3	212	-4.1
프랑스	205	627.6	184	-10.3	190	3.7	206	10.4
한국	12	3,123	76	516.3	0	-99.7	0	

* HS code 900311 기준 집계

* 자료원 : 체코 통계청 수출입 사이트

○ 수입관련 정책

- 관세율 : 한국제품은 FTA의 혜택을 받아 수입관세가 0%임

<수입관세율>

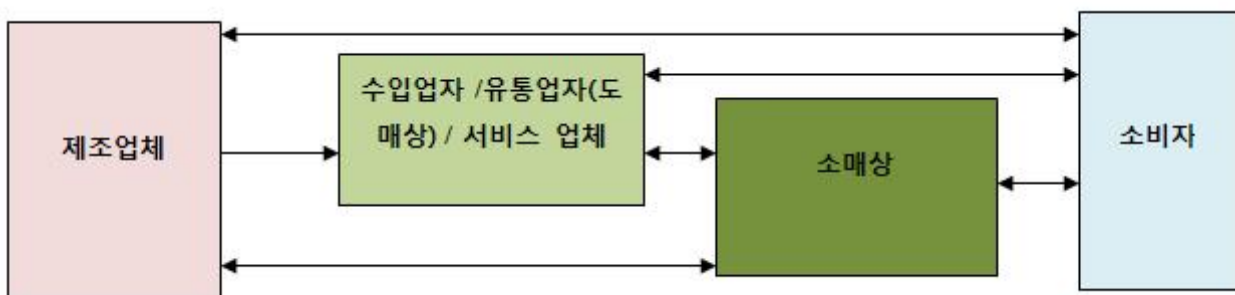
HS Code	對 한국 관세	제 3국 관세
9003.19	0.00%	2.20%
9003.11	0.00%	2.20%

- 인증제도 : 수입되는 안경테는 CE마크가 필요하며, 다른 test에 대한 인증서(nickel free coating test, increased characteristics of protectivewear 등)를 구비할 것을 권장함
- 세금 제도 : 부가세 21%
- 수입제한 : 특별한 수입제한 없음

2 시장 구조

□ 유통구조 분석

- 일반적으로 중간규모의 수입업체나 도매상이 제품을 수입, 소매업체에 공급하며 수입업체가 소매점이나 소비자에게 직접 공급하는 도매도 겸하고 있음
 - 소비자는 주로 소매점에서 기호에 맞는 제품을 선택하여 구입함
 - 소매상은 지역의 생산업체와 직접 협력하거나 수입유통업체와 협력하며 소매상의 구입량은 이전보다 감소하고 있음
 - 수입유통업체의 주문량도 이같은 트렌드를 반영하여 감소 추세임
 - 일부 현지 생산업체는 직접 유명 브랜드 안경점에 독점적으로 제품을 공급하기도 하지만 주로 소매점과 협력함
 - 대도시에는고가품이나 특별한 디자인의 제품으로 특화된 소매점이나 안경점이 있음
 - 일반적으로 중간규모의 수입업자나 도매상이 제품을 수입하여 공급 네트워크에 공급하고 수입업체가 소매점이나 소비자에게 공급하는 도매를 겸하고 있음



- 현지의 주요 생산업체는 Rodenstock CR, A. Schmied, UVEX ČR, Galí Optik s.r.o. 등임
- 주요 유통업체는 Fotex Ceska Republika, Fokus optik, Metzler International or American Way 등임

□ 대상 공략군 분석

- 주요 타겟업체는 수입유통업체임. 스포츠산업의 일부 업체에서 안경을 취급하기도 하지만 스포츠 안경에 국한하여 취급하는 것이 일반적임
 - 일부 고급디자인과 고가품의 경우 소매 안경점이 직접 거래 대상임
- 현지 수입업체의 매니저나 구매담당자와의 인터뷰에 의하면, 안경테는 트렌드와 스타일, 브랜드에 매우 민감하게 영향을 받으며 전 세계에서 수입되고 있는 것으로 나타남
 - 제품은 가격 경쟁력(일반 안경테의 경우 약 10-15달러)이 있어야 하고 품질이 좋아야함
 - 또한 현지 마켓 사이즈가 고려되어야 하고 최소 주문량은 거래 초기에는 적은 점을 고려할 필요가 있음
 - 현재 시장에 대한 전망을 하기가 어려운 상황이나 패션이 수요를 창출하고 있는 것이 최근의 특징임

3 바이어 의견 조사

- 무역관에서 인터뷰한 바이어중에는 한국과 접촉경험이 있는 업체가 있었는데 한국 제품의 가격은 다소 비싼 편이나 품질에는 만족하고 있음. 다만 현재 중요한 관건은 최소주문량이라고 함 (최소 주문량외에는 가격이 중요한 요소임)
 - 한국 업체들은 보다 커스터마이징한 제안을 할 필요가 있으며 현지의 트렌드를 따를 것이 요구됨. 아울러 의사소통 능력이 향상되어야 할 것이라는 의견이 많았음. (성급한 응답과 언어적 측면)
- 한국업체들은 보다 장기적인 거래에 초점을 맞추어야함. 한국 업체들은 판매에만 급급하고 판매이후에 고객에 신경을 쓰지 않는 경향이 있어 고객관리 능력을 향상시킬 필요가 있음

- 때때로 한국업체들은 제품 배송 중 발생한 문제를 고려하지 않는 경우가 있으므로 판매 후의 A/S 역량을 강화할 필요가 있음
- 한국 제품은 품질이 좋아 유리한 입지를 차지하고 있지만 보다 적극적인 마케팅 및 커스터마이징한 공급을 할 필요가 있음

□ 바이어 인터뷰

1	OKULA NYRSKO a.s.		
담당자	Mrs. Vaclava Planickova	직위	purchase director
담당자 Tel	+420 376 359 193	담당자 Fax	+420 376 359 381
Email1	vaclava.planickova@okula.cz	Email2	
설립년도	1895	종업원 수	310
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	체코어/영어
바이어 참고사항	▶ 수입수요 분석 - OKULA NYRSKO a.s. 사는 생산에 필요한 플라스틱 제품을 수입 중임. 주요 수입국은 EU이나 다른 가능한 수입국을 아시아에서 찾고 있음. - 현 경제 위기로 인해 수요가 감소하여 이에 따라 수입물량도 감소하고 있음. ▶ 한국제품 평가 - 한국제품은 중국의 평균적인 제품과 비교할 때 품질이 훨씬 좋은 것이 사실이지만 최근에 가격도 매우 중요한 요소임.		

2	Inekooptik		
담당자	Mr. Vysek	직위	Manager
담당자 Tel	+420 466 633 809	담당자 Fax	
Email1	inekooptik@quick.cz	Email2	
설립년도	1990	종업원 수	10
한국과의 거래경험	2개의 한국업체와 접촉했었으나 현지 시장 규모를 고려하지 않아 거래가 성사되지 않았음	교신 가능 언어	체코어/영어
바이어 참고사항	▶ 수입수요 분석 - 아시아로 부터 많은 오퍼가 들어오고 있음. - 수요가 감소하고 있어서 큰 규모의 수입을 하기가 이전보다 더 어려워졌음. 일반적으로 오퍼가 과잉임. - 유행에 따른 모던 스타일의 안경테로 최소주문량(50여개)이 작을 경우 수입에 관심 있음. 품질이 매우 좋은 제품에 관심 있음. ▶ 한국제품 평가 - 체코에서 한국 안경테는 좋은 이미지를 가지고 있음.		

3	OPTIKA NOVA s.r.o.		
담당자	Mr. Coznanic	직위	Manager
담당자 Tel	+420 545 217 930	담당자 Fax	+420 545 217 930
Email1	petr.nova@tiscali.cz	Email2	
설립년도	1993	종업원 수	4
한국과의 거래경험	-	교신 가능 언어	체코어/영어
바이어 참고사항	▶ 수입수요 분석 - 현재 체코 시장은 많은 종류의 제품들로 밀집된 시장이나 좋은 디자인과 경쟁력 있는 가격을 구비한 제품이 진입할 여지가 있음. - 현재 수입 물량은 수요의 감소로 작음. 수요가 종종 최소주문량보다 적음(수량은 100pcs/type 보다 적어야 함.) - 고급품 및 고급 브랜드 제품은 경우가 다르며, 수요가 안정적임. 이런 제품군에 진입이 가능하나 수량이 매우 적음. ▶ 한국제품 평가 - 한국제품이나 생산업체에 대한 정보가 많지 않음. - 한국제품의 품질이 좋고 더 좋아질 것으로 예상함. 그러나 수량에 대해서는 고려해보아야 함.		

홍콩

(무역관명: 홍콩)

1 시장 동향

□ 시장개요

○ 품목 유망성

- 홍콩은 인구 고령화가 가장 급격하게 이루어지고 있는 국가 중 하나로 노안 안경 및 돋보기 안경을 중심으로 수요는 꾸준히 증가할 것으로 예상
- 노안이 본격적으로 시작되는 45세 이상 인구는 홍콩 전체인구의 44.6%를 차지하고, 65세이상 고령자는 현재 총인구의 13%에서 30년 후에는 30%로 크게 증가할 것으로 예상
- 또한 스마트폰, 컴퓨터 등을 장시간 사용하는 인구가 많아지면서 노안 증상을 보이는 연령층이 점점 낮아지고 있고 청소년층에서도 안경을 착용하는 비율이 높아지는 추세
- 홍콩 내 선글라스의 수요는 높은 편으로 선글라스를 패션 액세서리로도 착용하는 추세
- 연간 소비액이 1,500억 홍콩달러에 이르고 홍콩 소비시장에서 40%이상을 차지하는 중국인 관광객들의 명품 선글라스 및 명품 안경테 소비도 점점 증가하고 있는 것으로 나타남

○ 시장 동향

- 홍콩 안경테 시장은 경량의 내구성이 우수한 제품이 높은 인기를 구가하고 있음. 티타늄을 사용한 안경테의 수요가 높았으나 최근에는 무게가 티타늄의 1/2인 마그네슘과 탄소섬유를 믹스하여 만든 가벼운 안경테를 선호함
- 형상기억금속을 사용한 안경테, 금속과 플라스틱 또는 우드를 결합하여 만든 안경테도 내구성이 높아 인기가 높음
- 안경테 및 선글라스가 패션 액세서리 용도로 쓰이면서 디자이너 레이블이 들어간 디자인이 인기가 많음. 특히 샤넬, 구찌, D&G등 고가 브랜드 제품의 경우 로고가 크게 새겨진 안경테의 수요가 높다고 함
- 프레임 스타일의 경우 오버사이즈가 인기가 좋고 안경다리에 크리스탈 및 다이아 장식이 들어간 것 또한 소비자의 선호도가 높음

2 수입 동향

○ 최근 3년간 수입 규모 및 동향

- 2011년 홍콩의 안경테 수입은 2억17백만 달러 규모를 기록. 이 중 가격 경쟁력을 앞세운 중국산 안경테의 시장점유율이 80%이상을 차지하는 가운데 이탈리아, 독일 등 유럽 국가들로부터의 수입비중도 비교적 높음. (한국으로 부터의 수입은 1%대)
- 2011년 이전 한국 안경을 취급하는 도매상점은 거의 없었으나 한국산 수입은 2012년 1-9월 기간중 전년동기대비 256.7%의 높은 증가율을 보였음
- 홍콩은 전 세계에서 이탈리아, 중국 다음으로 수출 규모가 큰 안경 수출 강국으로 중국, 이탈리아 등에서 수입한 안경의 70% 이상을 유럽과 미국 등에 재수출하고 있음

< 홍콩 안경테 수입동향 >

(단위: 천 달러)

순위	국가명	수입액 (전체 수입액에서 차지하는 비중)				증가율(%)			
		2009년	2010년	2011년	2012년 (1-9월)	2009년	2010년	2011년	2012년 (1-9월)
전체	수입액	216,317	253,232	216,699	159,708	-15	17.1	-14.4	-2.4
1	중국	190,822 (88.2%)	218,144 (86.1%)	174,318 (80.4%)	133,344 (83.5%)	-14.3	14.3	-20.1	1.7
2	이탈리아	6,885 (3.2%)	9,097 (3.6%)	12,438 (5.7%)	6,742 (4.2%)	-28.6	32.1	36.7	-32.6
3	독일	1,967 (0.9%)	3,724 (1.5%)	7,877 (3.6%)	6,401 (4%)	-46.5	89.3	111.5	13
4	일본	7,922 (3.7%)	7,541 (3%)	9,537 (4.4%)	5,338 (3.3%)	-1.3	-4.8	26.5	-21.6
5	한국	623 (0.3%)	989 (0.4%)	870 (0.4%)	1,880 (1.2%)	-8.6	58.7	-12	256.7

* 자료원: 홍콩 무역발전국

○ 수입관련 정책, 인증

- 안경테 관세 : 없음

- 홍콩을 통한 중국시장 진출 모색 가능

- 홍콩을 통한 중국시장 진출 방법은 중국 진출 경험이 많은 홍콩 에이전트와의 협력을 통한 방법과 홍콩-중국 경제긴밀협정(CEPA)을 들 수 있음
- 2006년 1월부터 홍콩 일부 가공을 통해 홍콩 원산지를 획득한 안경은 CEPA협정에 의거, 6-20%의 관세가 부과되지 않아 무관세로 중국시장 진출이 가능

- 인증 제도

- 특별한 규제사항이나 인증 제도는 없으나 현지 수입업자들은 CE, FDA등의 인증을 받은 제품을 선호하는 것으로 나타났고 ISO9000이나 Q-Mark 인증을 받기도 함

3 시장 구조

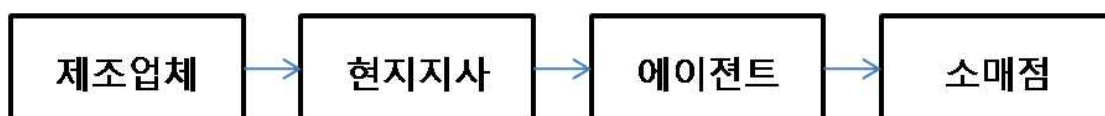
□ 유통구조 분석

○ 현지 에이전트를 통한 제품 공급

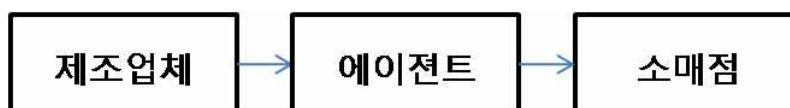
- 대부분의 해외 제조업체들은 홍콩 현지 에이전트를 통해 제품을 공급
 - 실 수요처가 제조업체와 직접 접촉하여 거래가 성사되는 경우도 있으나, 원활한 커뮤니케이션을 위해 현지 에이전트를 통해 거래하는 것이 일반적
- 홍콩 내 안경 소매점의 경우 眼睛88, World Vision 등의 체인스토어가 장악하고 있으며 고가의 명품 안경, 선글라스부터 중저가 안경, 콘택트 렌즈까지 구입이 가능함

< 유통구조 >

- 현지지사를 설립한 경우



- 현지지사를 설립하지 않은 경우



○ 대상 공략군 분석

- 한국산 완제품의 경우 중고가 제품군을 공략하는 것이 효과적일 것으로 사료됨
- 고가 안경테의 경우 기존의 이탈리아, 프랑스, 일본 등의 명품 제품이

이미 포화 상태이며 샤넬, D&G 등의 브랜드 인지도가 높아 고급화전략 보다는 품질과 디자인이 뛰어난 중고가 제품으로 시장을 공략하는 것이 효과적일 것임

- 한국산 제품의 품질에 대한 인식이 좋은 편이며 아직까지 한국 제품에 대한 인지도는 높지 않으나 품질 및 가격경쟁력에 대해 좋은 인식을 갖고 있음
- 따라서 저가의 중국산 안경테보다는 품질 및 디자인을 강조하고 유럽, 미국 제품보다는 가격 대비 성능을 강조하는 것이 핵심임

4

바이어 의견조사

1	CRESVALE GROUP LIMITED		
담당자	Mr Kelvin Lin	직위	Manager
담당자 Tel	(852) 2388 7870	담당자 Fax	(852) 2388 7900
Mobile1	-	Mobile2	-
Email1	cresvale@gmail.com	Email2	-
설립년도	2008	종업원 수	5-10
Website	http://www.cresvale.com/		
연간매출	Below US\$1 Million	연 수입액	확인불가
주요수입국	North America, South America, Eastern Europe, Southeast Asia, Africa, Oceania, Mid East, Eastern Asia , Western Europe		
수입품목	granites, marbles, ceramictiles, stone, sunglasses, warning lights bars, diamond cutting discs, glasses tools, tombstones, stationery		
업종	Manufacturer, Trading Company, Distributor/WholesalerImporter, Exporter, Service Company		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어, 광둥어, 만다린
바이어 참고사항	▶ 수입수요 분석 - Cresvale는 북미, 남미, 중동, 유럽 등 전 세계적으로 안경을 수입하고 있음 - 안경테 뿐만아니라 선글라스, 스포츠 웨어용 선글라스를 수입함. ▶ 한국제품 분석 및 개선점 - 한국 상품의 높은 기술력을 알고 있으며 취급할 의사가 있다고 함 - 다만 중국기업들과의 경쟁이 심화됨에 따라 신기술 도입으로 품질과 디자인을 향상시켜 국제적 경쟁력을 확보해야 한다고 함.		

2	Dah Sing Trading Company		
담당자	Miss Ling Tsang	직위	Manager
담당자 Tel	(852) 2612 2680	담당자 Fax	(852) 2612 1718
Mobile1	-	Mobile2	-
Email1	dahsing@on-nets.com	Email2	-
설립년도	1993	종업원 수	1-5
Website	없음		
연간매출	확인불가	연 수입액	확인불가
주요수입국	Japan, North America, Western Europe		
수입품목	Electronic Components (Excl Semiconductors), Electronic Parts, Electrical Parts & Accessories, Spectacles, Sunglasses, Spectacle Frame - Metal, Spectacle Frame - Plastic		
업종	Importer, Exporter, Service Company		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어, 광둥어
바이어 참고사항	▶ 수입수요 분석 - 선글라스 및 안경 프레임 등을 취급하고 있음 - 금속과 플라스틱을 결합한 내구성이 좋고 가벼운 안경테를 선호함 ▶ 한국제품 분석 및 개선점 - 한국산 제품의 디자인이 점점 좋아지고 있어 관심이 가고 있다고 함 - 홍콩 내 판매 되는 고급 안경제품의 경우 (이탈리아산, 프랑스산) 브랜드 인지도, 최신 스타일, 재질 등 가격외적인 요소가 경쟁요소로 작용하고 있으나 중저가 제품의 경우는 가격이 가장 중요한 결정기준인 만큼 가격 경쟁력을 갖추는 것이 필요하다고 함.		

3	Euroframes Ltd		
담당자	Miss Helen Au	직위	Managing Director
담당자 Tel	(852) 2369 1182	담당자 Fax	(852) 2369 6286
Mobile1	-	Mobile2	-
Email1	frames@netvigator.com	Email2	-
설립년도	1986	종업원 수	6-10
Website	http://www.hktdc.com/em/euroframes		
연간매출	확인 불가	연 수입액	확인 불가
주요수입국	유럽		
수입품목	Protection Frames, Stainless Steel, Rimless Nylon, Acetate, Injection, Sunglasses, Lenses - CR39, Ready-made, Folding, Titanium, Metal, Half-eye, Pearl Chains, Cleaners, Cases		
업종	Importer, Exporter, Manufacturer		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어, 광둥어
바이어 참고사항	▶ 수입수요 분석 - 1986년 홍콩 내 안경 산업을 시작하였고 유럽산 안경을 주로 수입하는 업체임. ▶ 한국제품 분석 및 개선점 - 유럽산 안경테보다 한국산 안경테의 가격경쟁력이 높아 취급 의사 있음. - 다만 한국산은 중국현지산보다 가격측면에서 경쟁력을 확보해야 한다고 조언함		

2013년 KOTRA 발간자료 목록

☐ GMR (Global Market Report)

번 호	제 목	발간일자
13-001	오바마 재선에 따른 경제.통상정책 방향 전망과 시사점	2013.1
13-002	2013년 1분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2013.1
13-003	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 공작기계 (머시닝센터) -	2013.1
13-004	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 기타골프용품 -	2013.1
13-005	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 안경테 -	2013.1
13-006	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 폴리에스터 단섬유 -	2013.1
13-007	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 폴리프로필렌 테이프 -	2013.1

☐ KOCHI자료

번 호	제 목	발간일자
13-001	한국 수출 증대의 길, 한류에 묻다	2013.1

☐ KOTRA자료

번 호	제 목	발간일자
13-001	해외 주요국 투자인센티브 현황 및 사례조사	2013.1
13-002	외국인을 위한 법인설립 안내	2013.1
13-003	Guide to Business Establishment in Korea	2013.1

☐ 설명회자료

번 호	제 목	발간일자
13-001	2013 세계시장 진출전략 설명회	2013.1
13-002	2013 중국3대 유망시장 설명회	2013.1
13-003	2013년 전략시장 협력 파트너십 포럼	2013.1

작성자

◆ 암스테르담 무역관	임성아 과장
◆ 도쿄 무역관	이아영 과장
◆ 마닐라 무역관	김준한 과장
◆ 무스카트 무역관	은지환 관장
◆ 밴쿠버 무역관	황홍구 과장
◆ 산티아고 무역관	강명재 과장
◆ 이스탄불 무역관	공태원 과장
◆ 청두 무역관	김정태 팀장
◆ 파리 무역관	김희경 과장
◆ 프라하 무역관	이강재 과장
◆ 홍콩 무역관	이주상 과장
◆ 선진시장팀	신태철 차장

Global Market Report 13-005

중소기업 신규 수출확대 유망품목

- 안경테 -

발행인 | 오영호
편집인 | 배창헌
발행처 | KOTRA
발행일 | 2013년 1월 31일
주소 | 서울시 서초구 헌릉로 13
(우 137-749)
전화 | 02) 1600-7119(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr
www.globalwindow.org

Copyright © 2013 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.