



**방글라, 인쇄용 잉크 고품질 수요늘어
색상별 기준가격 설정, 한국산 진출확대 가능성 커**

방글라데시는 각종 인쇄 및 출판물의 수요증가에 따라 인쇄용 잉크의 수요가 점차 증가하고 있다. 현재 방글라데시의 연간 인쇄용 잉크 수요는 약 5천톤 정도로 추정되며 수요증가율은 5%선에 달하는 것으로 파악되고 있으나 수입상 및 관련 업체들에 따르면 수요증가율은 앞으로 더욱 커질 것이라고 한다.

관련 업계들에 따르면 10여년 전까지만 해도 방글라데시의 인쇄용 잉크 총 시장규모는 250만달러에 불과했으나 불과 10년사이에 시장이

10배 정도 확대돼 현재는 시장규모가 약 3천만달러를 상회하고 있다고 한다.

인쇄용 잉크의 주 소비자는 신문사, 각종 간행물 출판사, 인쇄소, 제약회사, 폴리백 제조업체 등이며 정부 부처에서도 로컬입찰을 통해 인쇄용 잉크를 구매하기도 한다.

방글라데시는 총 인쇄용 잉크 수요의 약 70% 정도를 수입하고 있는데 연간 육셋 인쇄용 잉크의 수입량은 약 3,600톤에 달하며 금액으로는 약 2천만달러에 달한다.

현재 인쇄용 잉크는 중국, 인도, 싱가포르, 태국, 한국등으로부터 수입되고 있는데, 최근에는 고품질 잉크에 대한 수요가 증가하면서 중국·인도산수입은 점차 감소하고 싱가포르·



태국·한국산이 증가하고 있는 추세이다.

그러나 중국은 지속적인 시장점유율 하락에도 불구하고 아직까지 약 50% 정도의 시장을 점유하고 있다. 이처럼 중국의 시장점유율이 높은 이유는 60년대부터 방글라데시에 인쇄용 잉크를 수출해 오고 있어 가장 오래된 역사를 갖고 있기 때문이다.

한국은 아직까지 3~5% 정도의 시장점유율을 갖고 있지만 방글라데시 고품질 인쇄용 잉크의 수요가 증가하고 있어 시장점유율을 확대해 나가고 있으며, 최근에는 일본도 방글라데시 시장에 진출해 3% 정도의 시장을 점유하고 있다.

(인쇄용 잉크 수입가격) (단위 : US\$/kg, C/F Chittagong)

| 국 별 | 브랜드명 | 가 격 |
|------|-----------------|---------|
| 중 국 | Peony | 2.8~5.0 |
| 인 도 | Coates Brothers | 2.9~5.0 |
| 태 국 | Toyo | 4.0~6.0 |
| 싱가포르 | BASF | 4.4~7.0 |
| 한 국 | Daihan | 3.5~6.0 |

자료 : 수입상 면담조사

인쇄용 잉크의 수입가격은 색상 및 용도에 따라 다양하지만 흑색 보통 잉크기준으로 볼 때 현재 수입가격은 중국산이 가장 저렴해 Kg 당 2.8~5.0 정도에 수입되고 있다.

한국산은 증가대의 가격을 유지하고 있으며 태국·싱가포르산은 한국산보다 수입가격이 다소 비싼 편이며, 일본산은 초고가에 수입되고 있다.

Toka bangladesh Ltd.는 방글라데시의 유일한 인쇄용 잉크 제조업체로 일본 업체와 방글라데시 업체간 합작투자 회사이다.

이 회사는 현재 방글라데시 인쇄용 잉크시장

의 30~35%를 점유하고 있으며 일본의 기술을 도입해 갈수록 다양한 색상 및 고품질의 잉크를 제조하고 있어 이들의 시장점유율은 앞으로 더욱 증가할 것으로 보인다.

한편 방글라데시 정부도 수입 인쇄용 잉크에 대한 인정과세 기준액인 관세밸류를 매우 높게 책정해 놓고 가급적 수입을 억제하는 정책을 펴고 있다.

방글라데시 정부는 인쇄용 잉크에 대해 색상별로 관세부과 기준가격인 관세밸류를 정해 놓고 이에 따라 관세를 부과하고 있다. 관세밸류는 관세부과 기준가격으로 수입제품의 인보이스상의 가격이 관세밸류보다 높으면 인보이스상의 가격을 기준으로 관세를 부과하며 인보이스상의 가격이 관세밸류보다 낮으면 관세밸류를 기준으로 관세를 부과한다.

이처럼 방글라데시 정부가 인쇄용 잉크에 대해 색상별로 관세밸류에 따라 관세를 부과하고 있는 이유는 그동안 대부분의 수입상들이 관세를 낮추기 위해 인쇄용잉크를 실제가격보다 더 무늬없이 낮게 책정해 수입하던 관행을 방지하기 위한 것이며 아울러 가급적 수입을 억제해 국내 인쇄용 잉크의 수입관세는 42.5%이며, 관세외에 15%의 부가가치세와 2.5%의 사전소득세(AIT), 2.5%의 수입허가세(IPF)가 부과된다.

수입상들에 따르면 한국의 인쇄용 잉크 제조업체들은 적극적인 시장개척 의지가 없고 단지 바이어들이 오더하는 양만 산적하는 수준의 마케팅을 하고 있다고 한다.

따라서 한국산은 품질이 우수하기 때문에 적극적인 마케팅 활동을 벌일 경우 시장진출 확대가 충분히 가능하다고 할 수 있다.



또한 한국업체들은 바이어들의 인콰이어리에 대한 회신을 지연하거나 무시하는 경우가 많으며 자신들은 회신이 늦으면서 바이어에게는 항상 빠른 회신을 요구하고 있다는 것이 수입상들의 공통적인 불만사항이므로 바이어 요구사항에 대한 성실하고 신속한 회신 또한 시장진출 확대를 위해 중요한 요소라고 하겠다.

멕시코, 플라스틱 압출기 수요 회복세
 시설확장업체, 노후기계 대체수요 겨냥 진출할만

멕시코에서 압출기는 12년전부터 생산되기 시작, 현재 생산업체수는 약 12개사에 이른다.

국내 주요 생산업체로는 100% 멕시코 자본의 Beutel Spacher, Agroplastic, Tecnica Nava사 등을 들 수 있는데, 모터, 제어판 등 주요 부품은 수입한다.

멕시코산은 고장이 빈번할 뿐아니라 생산속도가 외제기계의 시간당 70kg에 비해 40kg에 불과해 국내 수요자들은 외제를 선호한다.

또한 국내 생산업체들은 높은 금리로 인해 시설 현대화 및 기술개발에 어려움을 겪고 있으며 모두 폴리에틸렌 처리설비에 치중하고 있는 점이 문제이다.

수입품과 국산품의 시장점유비는 88%와 12%이다.

93년, 94년 멕시코 소비경기의 활황으로 기계수요는 매년 큰 증가를 기록했으나 95년도에 갑자기 도래한 경제위기의 영향으로 설비가동률이 65%에 불과, 신규 기계구매에 관심있는

업체는 전체업체수의 8%에 불과할 것으로 예상된다.

그러나 96년도부터 소비재 구매수요가 살아남에 따라 점차 회복세를 보이고 있다. 98년까지는 플라스틱 경기가 94년 수준을 회복할 것으로 예상되므로 이에 따른 플라스틱필름 생산업체들의 시설확장 수요가 활성화될 것으로 기대된다.

참고로 97년도 멕시코 플라스틱협회조사에 따르면 멕시코의 플라스틱 소비는 세계 17위이고 플라스틱과 관련된 2,200개의 업체중 48%가 필름 또는 파이프형태의 생산을 위한 압출기를 보유한 것으로 나타났다.

통계상으로는 미국이 최대 수입대상국으로 나타나고 있으나 실제로는 대만산이 미국을 통해 많이 우회수입되고 있는 것으로 보인다.

이탈리아로부터는 최근 다소 수입이 감소했고 실제시장에서는 대만산의 약진이 두드러진다.

폐소화 폭락에 따른 극심한 불황으로 95년도 상당한 수요감소가 있었으나 플라스틱필름이 일용자재로서 소득감소가 있었으나 플라스틱 필름이 일용자재로서 소득감소에 비교적 큰 영

(수입실적)

(단위: US\$ 천)

| 국 별 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|-------|--------|--------|--------|--------|
| 미 국 | 5,135 | 10,792 | 6,137 | 10,157 |
| 캐 나 다 | 1,224 | 16 | 211 | 876 |
| 이탈리아 | 40 | 1,419 | 696 | 55 |
| 스 위 스 | 1,733 | - | 212 | 552 |
| 대 만 | 764 | 506 | 151 | 530 |
| 일 본 | 352 | 2,094 | 2,866 | 38 |
| 기 타 | 2,664 | 3,415 | 212 | 1,649 |
| 총 계 | 11,912 | 18,242 | 13,485 | 14,358 |

자료: Mexico 중앙은행



향을 받는 상품이 아니기 때문에 플라스틱 압출기의 수입수요가 다른 품목들처럼 크지 않은 점이 특징이다.

멕시코에서는 국내 기계판매의 경우 계약시 25%의 대금을 선불, 25%는 기계 인도시 지불하며 잔금 50%는 당사자간에 직접 또는 중개 보증기관을 통해 2년간 분할지불하는데, 신용 거래를 위한 수속은 평균 15일~2개월이 소요되며 해외수입일 경우 대금의 30%는 선불, 잔금은 L/C로 지불한다.

대부분 기계대리점들은 처음에 카탈로그에 의거 판촉을 하나 수요자들이 기계성능을 쉽게 신뢰하지 못하므로 판매성과를 거두기가 힘들다.

그러나 일단 기계 1대가 도입되고 설치후 문제없이 가동되면 이것을 시범공장으로 이용, 홍보효과를 극대화할 수 있다. 미국 또는 유럽의 지명도 높은 상표의 경우 이러한 방법이 필요없으나 한국산 기계는 가격이 아무리 경쟁적일지라도 바이어들이 성능에 확신을 갖지 못하므로 시범공장 운영이 매우 효과적이라고 볼 수 있다.

원산지 증명을 위조하는 방법을 이용, 제3국산 기계가 미국산으로 위장, 수입되는데, 대미 수입기계의 30%가 이에 해당되는 것으로 보인다.

전체 플라스틱필름 생산량의 40%를 차지하는 중소기업체들의 경우 26%는 대만산, 10%는 멕시코산, 4%는 기타국가 제품을 선호하며 대기업의 경우 28% 이탈리아산, 20% 미국산, 6% 캐나다산, 6% 기타 국가산을 선호하고 있다.

통계상으로는 미국산 기계의 수입액이 월등

하게 많으나 실제 시장에서는 저가품은 대만산이, 고가품은 이탈리아산이 선호되고 있다. 대만산 기계는 가격이 저렴할 뿐 아니라 수요자의 형편을 고려, 생산기종의 다양성을 통해 넓은 선택의 폭을 제공하며 이탈리아산은 고품질과 고생산성으로 성가가 있다.

현재 이중 스크루에 의해 2겹의 플라스틱필름을 생산할 수 있는 기종이 인기가 있다. 한국산 압출기도 다소 시장에 알려져 있는데 몇몇 수입상들에 따르면 대만산보다는 품질이 우수한 것으로 평가된다.

한국산 기계의 경우 신규로 플라스틱필름 생산에 참여하는 업체보다는 기존 생산업체의 시설확장 또는 노후기계의 대체수요를 겨냥, 집중 판촉함이 효과적이라고 볼 수 있다.

또한 가격경쟁력도 판매의 중요한 요소이지만 기계구매자는 만일의 기계고장시 생산차질을 방지하기 위한 신속한 A/S 및 부품공급에 지대한 관심을 갖고 있으므로 이러한 문제를 해결하기 위해 현지 독점대리점을 운영하는 방법을 권고할 수 있다.

특히 타상품과의 경쟁을 극복하고 판매촉진을 위해서는 현지 신용판매를 고려해야 하나 현지에 믿을만한 대리점이나 지사없이는 이의 추진이 불가능하기 때문이다.

현지에 시범공장을 운영해 기계의 성능을 바이어들에 확인시키고 A/S 및 신용판매를 위한 교두보로 활용한다면 이상적이다.

판촉방법으로는 Tecnologia Del Plastico, 플라스틱공업협회보 등의 전문 공업잡지에 광고하거나, 매년 9월 9~10일에 Palacio De Los Deportes에서 참가하는 것이 효과적이다.



터키 Doruk사, 생수병 생산설비 도입 희망 시간당 1만개 생산규모

터키 생수 생산업체인 Doruk사가 생수병 (PET) 설비 도입을 추진하고 있다.

일일 40만개 규모의 생수병 반제품 생산설비 (PET Bot-tle injection molding M/C)와 완제품 설비(PET Bottle blow molding M/C)를 함께 도입하고자 한다.

또한 반제품 생산설비 도입시까지 생수병 반제품(Preform)도 수입을 원하고 있다.

공장의 일부가 화재로 소실돼, 이 설비의 도입이 시급히 요구되고 있어서, 적시 공급업체를 급히 물색중이다.

이 회사는 이미 이탈리아의 ADS사를 접촉했으나, 용량이 시간당 1만개 수준이나 가격이 고가여서 상대적으로 경쟁력이 있는 한국업체를 물색중이다.

한편 이탈리아업체의 오피 사양은 0.2l에서 5.0l 까지 병을 시간당 1만개까지 생산가능하고, 컴프레서는 174kw, 수냉식(17kw)이다.

콜롬비아, 자동포장기계 전량수입 진공포장용 수요 증가세 A/S망 구축, 방문홍보 강화해야

콜롬비아의 포장기계를 제외하고는 생산기반이 취약해 자동포장기계의 경우 수요량 전체를 수입에 의존하고 있다.

특히 제과회사에서 사용하는 진공포장용 기계는 매년수요가 큰 폭으로 증가하고 있지만

미국산과 유럽산 기계가 주류를 이루고 있으며, 가격경쟁력이 다소 뒤짐에도 불구하고 오랜동안 사용해 온 습관적인 소비자의 취향과 품질상의 우위로 인해 향후에도 수요의 상당부분을 공급할 것으로 전망하고 있다.

96년말 기준 콜롬비아의 진공포장기계를 포함한 자동포장기계의 수입수요는 2,300만달러 수준이며 95년 이후 정체현상을 보이고 있다. 그러나 경기회복이 예상되는 98년 이후에 수요가 10% 이상씩 증가할 것으로 관련업계는 전망하고 있다.

종류별로는 자동포장기 37.7%, 진공포장기 8.7%, 기타 포장기 53.5%의 비중으로 구성돼 있으며 95년과 96년을 비교할 경우 진공포장기는 20.0%, 자동포장기는 6.1%의 수입증가율을 기록했으나 기타 포장기계는 5.6%의 감소율을 기록했다.

(수입실적)

(단위 : US\$ 천)

| 국 별 | 1995 | 1996 | 97. 1~4 |
|-------|--------|--------|---------|
| 독 일 | 8,309 | 3,3319 | 995 |
| 아르헨티나 | 301 | 267 | 77 |
| 베네룩스 | 468 | 73 | — |
| 브 라 질 | 283 | 312 | — |
| 한 국 | 39 | 11 | — |
| 캐 나 다 | 325 | 9 | — |
| 대 만 | 195 | 98 | 79 |
| 스 페 인 | 745 | 1,486 | 509 |
| 미 국 | 4,303 | 6,032 | 1,349 |
| 이탈리아 | 4,536 | 2,567 | 437 |
| 일 본 | 150 | 348 | 35 |
| 멕시코 | 4 | 1,267 | — |
| 화 란 | 1,062 | 2,993 | 27 |
| 영 국 | 782 | 86 | 253 |
| 스 위 스 | 2,348 | 3,212 | 519 |
| 베네수엘라 | 9 | 56 | 744 |
| 총 계 | 23,081 | 23,194 | 5,245 |

자료 : INCOMEX(대외무역청)



96년말 기준 콜롬비아 포장기계 수입량은 231억9,200만달러로 95년 대비 0.5%의 신장률을 기록했다. 국가별로는 미국·독일·스위스산이 시장점유율 10% 이상으로 좋은 평가를 받고 있으며 화란·이탈리아산 포장기계도 비교적 높은 수입시장 점유율을 기록하고 있다.

제품에 대한 정보는 전문잡지나 대리점을 통해서 주로 얻고 있으나 경에 따라서는 동종업체로부터 기계에 대한 평을 구한 후 KOTRA와 같은 무역사무소를 방문해 수출업체에 관한 정보를 구하는 사례도 있다. 그러나 가장 적극적인 방법은 수출업체 또는 대리점이 수요자를 직접 방문해 기계에 대한 설명과 함께 구매욕구를 자극하는 방법이며 가장 효율적으로 정보를 전달하는 방법으로 인식되고 있다.

또한 보고타에서 격년으로 개최되는 (97년 11월 5~8일) 포장관련 전문박람회(Andina Pack) 참가를 통한 제품홍보도 권장되고 있다.

한국산 시장확대를 위해서는 첫번째 A/S망을 구축해야 한다. 독일·스페인산은 가격이 높은 편임데도 불구하고 현지 대리점을 통해 기계의 수명이 다할 때까지 A/S를 제공하고 있어 수출이 지속적으로 증가하고 있다.

가격 및 품질이 유사한 것으로 평가되고 있는 이탈리아산의 경우도 수출증가의 요인이 바로 여기에 있다.

두번째 방안은 방문홍보를 강화해야 한다. 콜롬비아소비자들은 보수성이 강해 큰 변화없는 한 예전에 사용하던 브랜드를 계속해서 사용하고 한다. 따라서 실수요자를 방문해 기계에 대한 설명을 하지 않는 경우 시장개척 및 확대는 불가능하다.

셋째 최소 사용자 수를 확보하는 것이다. 남미인들은 실물을 보지 않고 거래하는 것을 꺼리는 경향이 강하다.

따라서 대리점망을 구축할 수 없는 경우 최소한 1대의 기계 정도는 마진폭을 대폭 줄이고 홍보차원에서 수출돼야 한다. 최소 수출상품은 구매희망자에게 건본이 될 수 있으며 사용자를 통한 홍보역할을 하게 될 것이다.

이집트업체, PVA공장 설립합작시 물색
내달 방한 계약체결 계획

이집트의 The Captain Sallam사가 사세확장의 일환으로 PVA(Poly Vinyl Acetate)생산공장을 설립코자 하고 있다.

이 회사는 이 분야에 대해 경험이 전무해 단순한 생산설비 수입보다는 함께 사업할 한국측 파트너를 원하고 있다.

이를 위해 이집트 제2의 도시인 알렉산드리아 소재 Burg El Arab 산업공단에 3천㎡의 부지를 확보해 공장을 설립 중에 있으며, 파트너는 생산라인 일체와 기술을 제공하면 된다고 한다.

생산코자 하는 설비규모는 일일 Homopolymer 5톤, Copolymer 5톤 등 총 10톤으로 연간으론 3천톤 규모이다.

적격업체가 물색되면 이달 10월 22일 서울에서 개최될 플랜트 수출상담회에 참가해 최종 계약을 체결할 계획을 가지고 있다고 한다.

참고로 이 회사는 자본금이 75만달러이며, 연간 수입실적은 100만달러 규모의 비교적 건실한 업체인 것으로 알려지고 있다. ☐