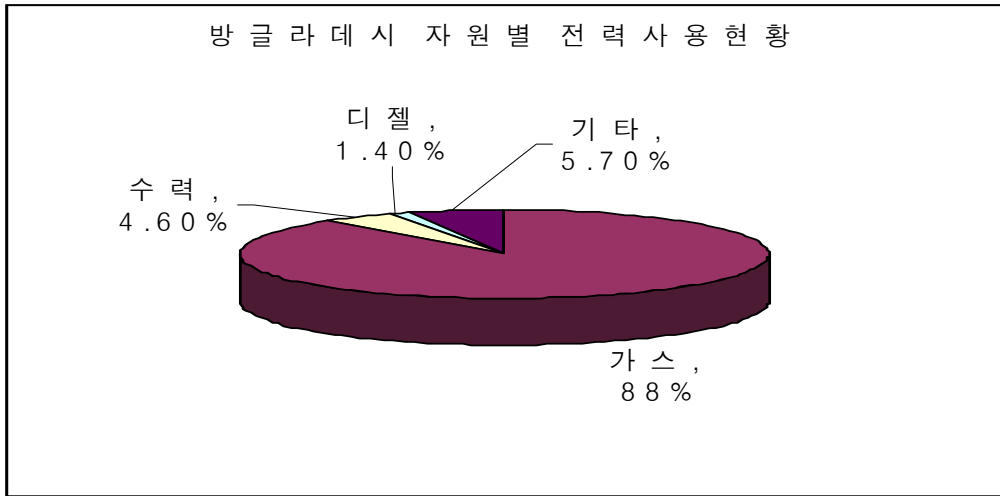


1. 요약

- 방글라데시에 4월이 오면 비가 내리면서 무더위가 시작되고 발전기를 사려는 사람들이 늘어난다.
- 해마다 전력산업에 막대한 투자를 통해 전력생산 설비능력이 증가하고 있다. 하지만 시설 노후화에 따른 유지·보수작업으로 인해 실제 전력생산능력이 크게 떨어져 1인당 전력소비량이 스리랑카의 1/3, 인도와 파키스탄의 1/5에 불과한 실정이다. 아직도 전체 인구 1억4천만 명 중 약 50%가 전기혜택을 못 받고 살고 있다. 게다가 매일 정전이 수시로 일어나고 있어 산업체 생산활동에 엄청난 손실을 가져오고 있다.
- 특히 지난 6년간 5~6%의 경제성장에도 불구하고 전력공급은 연간 100MW에도 미치지 못함에 따라 2007년도에 이르러 수요는 최대 5,000MW이다. 반면 공급은 3,000MW에 불과하여 산업생산은 물론 농업생산 차질 발생우려 정부에서는 지역별 요일별로 공장 휴무제를 도입한다. 시간대별 전기공급 조절, 그리고 2007년 2월 25일부터 다카시의 상점들은 저녁 7시 이후 영업금지 등을 비롯하여 2차레에 걸쳐 전기세를 인상하는 등 수요조절을 위한 다양한 정책을 실시한다. 또한 전력공급확충에 박차를 가하고 있다.
- 여야간 극한대립으로 2007년 1월 10일 대통령의 비상사태 선포에 따라 군부의 지지를 받는 임시정부에서는 대규모 발전 프로젝트를 계획하고 있다. 그러나 발전소 건설에 최소 1~2년 이상이 소요되어 당분간 전력 수입 불가피하다. 인도 및 미얀마 등지로부터 전력수입 추진 중이지만 최소 6개월 이상 소요될 뿐만 아니라 주변국의 협조가 용이치 않아 당분간 발전기 수요는 지속 증가할 것으로 예상된다.
- 개인들의 경우 밧데리의 일종인 IPS(Intrupted Power System)를 구입하여 정전에 대비하고 있다. 하지만 용량대비 가격이 비싸고 최대 3시간 이상 지원되지 않으며, 방글라데시 Rahimafrooz사의 독점 체제 및 서비스 마인드 부족으로 점점 더 많은 수요자들이 발전기로 대체하고 있다.
- 현재 방글라데시 발전기 시장의 연간 수요량이 8,000대 이상으로 8Kw/110KVA 이하의 소형 발전기 수요가 절반을 차지하고 있다. 이 중 약 65%가 디젤용이며, 중형 발전기는 약 2,500대로 가스용이 75%의 비중 차지하고 있다. 또한 500Kw/600KVA이상의 대형 발전기의 수요도 급증하여 연간 1,000대 이상이다. 가스용이 대부분을 차지하고 있는데 주요 소비자는 산업단지 입주업체, 생산공장, 중·대형 오피스 빌딩, 병원, 호텔, 아파트 등에 거의 필수품으로 구매되고 있다.



II. 시장동향

1. 거시경제 분석

□ 거시경제 현황

○ 경제성장 현황

- 방글라데시는 지난 6년간 5~6%대의 안정적인 성장을 하고 있으며, 2006년 국민총생산(GDP)은 620억 달러였다. 경제개발은 매년 15억 달러 내외의 외국원조(차관)와 60억 달러의 해외근로자 송금에 크게 의존하고 있으며, 대외부채는 185억 달러로 GDP의 30%에 육박하고 있다.

○ 자원현황

- 방글라데시의 최대 자원은 인력으로 전체 인구가 1억 4천만으로 추정되고 있는 가운데 섬유산업에만 2백만 이상이 고용되어 있으며 아직도 대다수가 농업에 종사하고 있다.
- 부존자원으로는 천연가스 매장량이 27조 평방피터(이중 1/3은 기채굴) 정도로 알려져 있으며, 전력과 산업생산, 가정용에 사용되고 있다. 최근 개발을 통해 전력생산을 시작한 석탄은 4억톤 가량 매장되어 있는 것으로 알려지고 있다. 기타 석산이 현재 개발중에 있지만 대부분의 광물자원은 수입에 의존하고 있다.

○ 교역현황

- 최근 3년간 38% 이상 교역이 증가하였다. 2005/06년 회계연도 기준 수출은 105억불이었으며, 이중 의류가 75%를 점유하고 있다. 수입은 148억불로 연간 40억불 이상의

무역수지 적자를 기록하고 있다.

- 주요 수출품목은 의류, 냉동어류, 의약품, 가죽 및 황마제품 등이며, 주요 의류수출국인 EU와 미국에 한정되어 있다.
- 수입은 농산물(쌀, 밀), 석유 및 석유제품, 자본재(기계), 섬유원부자재(직물 및 원사), 그리고 소비재 등이 주요 품목으로 인도와 중국이 주요 수입국이다.

[방글라데시 교역현황]

방글라데시 교역현황	03/04(US\$백만,%)	04/05(US\$백만,%)	05/06(US\$백만,%)
수출(의류) (증감률)	7,603(5,686) (16.1)	8,654(6,417) (13.8)	10,500(7,900) (21.3)
수입(증감률)	10,903(12.9)	13,147(20.6)	14,800(12.6)
무역수지	-3,382	-4,493	-4,300

자료원: 방글라데시 중앙은행

□ 산업구조 분석

○ 농업국가

- 2006년도 산업구조상 GDP대비 농업비중이 22%, 제조업 17%, 교통통신 10%, 서비스 49% (도소매 14% 등) 등으로 아직까지 농업국가로 인구 대비 농업분야 종사자가 65%이다.

○ 제조업은 섬유산업 위주

- 제조업은 섬유(의류봉제) 분야에 집중되어 있으며, 기타 가죽, 의약품 등의 분야로 확산되고 있지만, 기초산업이 발달하지 않아 제조산업이 다양하지 않다.
- 하지만 최근 들어 내수시장이 증가추세에 있음에 따라 식료품을 비롯한 다양한 분야에 투자가 이루어지고 있다.
- 방글라데시 섬유산업은 봉제위주로 발달되었지만 최근 섬유후방산업에 대한 많은 투자가 이루어져 니트의류에 필요한 원사는 대부분 자체 방적·염색이 가능한 것으로 알려져 있다. EU로부터 GSP혜택을 받고 있어 앞으로도 유망한 분야이다.

□ 한-방글라데시 교역현황

○ 교역규모 6억 달러

- 우리나라는 방글라데시에 섬유기계, 제지류, 섬유 원부자재 등 자본재와 원부자재를 주로 수출하고, 방글라데시로부터는 가죽 등을 주로 수입하고 있다. 양국간 교역규모는 6억불 정도이며 방글라데시는 우리나라 섬유제품 시장진출에 많은 관심을 보이고 있다.

[한국의 대방글라데시 교역현황]

한-방교역현황	수출(US\$백만)		수입(US\$백만)		수지(US\$백만)
	금액	증감률(%)	금액	증감률(%)	
2003	544	7.6	29	29.6	515
2004	621	14.0	42	42.8	579
2005	611	-1.5	45	9.6	451
2006	648	6.1	69	51.4	579

자료원: 산업자원부

2. 시장개요

□ 수요동향

- 전기발전기는 전기공급이 미치지 못하는 시골벽지에서는 소규모 공장을 돌리는데 쓰인다. 산업단지 입주업체, 생산공장, 중·대형 오피스 빌딩, 병원, 호텔, 아파트 등에 거의 필수품이 되어 연간 수요량이 2006년도에는 약 7,000대에 이르고 있다.

[방글라데시 발전기 수요량 변화]

2001년	2002년	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년
4,000대	4,500대	4,900대	5,500대	6,300대	7,000대	8,000대

자료원: 현지 업체종합

- 정확한 통계입수는 불가하나 활발한 영업활동을 펼치고 있는 현지 에이전트들에 따르면 88Kw/110KVA 이하의 소형 발전기 수요가 약 4,000대로 가장 많다. 이중 약 75%가 디젤용으로 판매되고 있다. 중형 발전기는 약 2,000대로 가스용이 각각 65%의 비중을 차지하고 있다. 500Kw/600KVA이상의 대형 발전기의 수요는 1,000대 정도로 작은 편이며, 가스용이 약 90%로 대부분을 차지하고 있다. 이는 대형일수록 가격이 저렴한 가스가 경제적이기 때문이다.
- 계절적으로 발전기 수요는 4월부터 8월에 전체수요의 약 80%가 몰려 있으며, 이는 여름기간 전기사용량이 가장 많기 때문이다. 특히 저녁 5시부터 11시까지 전기사용량이 많기 때문에 전기가격이 시간대별로 다르게 적용됨은 물론 사용량에 따라 누적요금이 적용되고 있다.

[사이즈별 수요량(2006 기준)]

구분	사양	수요량(대)	판매 비중
소형	8KW/10KVA- 88KW/110KVA	4,000	Diesel- 75% Gas- 25%
중형	88KW/110KVA- 500KW/600KVA	2,000	Diesel- 35% Gas- 65%
대형	500KW/600KVA- 4000KW/5000KVA	1,000	Diesel- 10% Gas-90%

자료원: 현지 에이전트 종합

[방글라데시 용도별 전기 요금]

구분	소비 전력	단가(TK)	비고
일반용	1~100Kwh	2.50	부가세 5% 별도
	101~400Kwh	3.00	
	400초과	6.00	
상업용	Kwh당 평균요금	5.04	부가세 5% 별도
	평소	3.62	
	피크타임(5-11.P.M)	7.82	
공장	Kwh 당일반(평균요금)	3.62	EPZ은 TK3.98-4.18/Kwh
	평소	2.99	
	저녁(17:00-23:00)	6.41	

자료원: DESA

□ 수입동향

- 방글라데시는 국내 산업발전 속도에 미치지 못하는 전력사정으로 인해 해마다 발전기 수요가 늘어나고 있다. 방글라데시 정부가 2004년 7월부터 발전기 수입에 대해 전면 무관세 수입을 결정함에 따라 그동안 CKD를 통해 현지에서 조립하던 업체들은 다시 완제품을 수입하고 있는 실정이다.
- 기계산업의 미발달로 자체 생산이 어렵고 관세율 변경에 따라 CKD 보다는 완제품 위주로 수입되고 있다. 현지 에이전트들은 2007년도 판매목표를 전년대비 13% 늘어난 8,000대로 보고 활발한 판촉활동을 벌이고 있다.
- 연간 발전기 수입규모는 1억 4천만 달러에 달하고 있지만 이는 수입통관기준이며, 실제 소비시장 규모는 2억 달러가 넘는 것으로 예상된다.

- 국별 수입동향을 보면 3~4년 전만 하더라도 미국 및 영국산이 전체 발전기 수입 시장의 50%를 점유하였다. 그러나 최근에는 중국산 발전기가 전체 시장의 65%를 점유한다. 이는 중·소형 발전기의 경우 대부분 중국산과 인도산 위주로 수입되고 있으며, 중·대형의 경우에도 글로벌 기업들의 중국생산이 본격화되어 방글라데시 시장으로 판매되고 있기 때문이다.
- 한편, 우리나라산 발전기의 경우 연간 1백만불 수출에도 미치지 못하고 있는데, 이는 소형 발전기의 경우 대(對)중국 및 인도산 대비 가격경쟁력이 약하고 중·대형의 경우 디젤발전기 위주로 생산하고 있기 때문이다.

[품목별 방글라데시 발전기 수입동향]

(단위: US\$)

H.S.Code	2004~2005년	2005~2006년	2006~2007년(5월말)
8502.11	12,150,789	19,276,942	20,897,800
8502.12	7,500,562	1,552,085	10,623,964
8502.13	49,543,474	66,587,909	51,344,287
8502.200	1,067,024	3,027,109	4,345,933
8502.201	29,720,398	35,425,087	36,121,459
8502.209	-	41,798	
계(8502)	105,652,715	141,391,279	123,957,516

자료원: 방글라데시 중앙은행

3. 경쟁동향 분석

경쟁현황

- 나라별 경쟁현황을 보면 방글라데시 자체 생산이 없이 전량을 수입에 의존하고 있는 가운데 중국산이 전체 발전기 시장의 65%를 점유하고 있다. 미국산 10%, 영국산 10%, 기타 이태리, 스페인, 독일, 일본산 제품이 각각 수입·판매되고 있다.
- 중국산이라 하더라도 중국 업체의 브랜드가 아닌 미국, 영국, 일본 업체들의 브랜드들이 수입 중에 있다. 브랜드별로 보면 미국의 Caterpillar가 중·대형 발전기 부분에서 두각을 나타내고 있다. 방글라데시에서는 Bangla Cat이라는 이름으로 판매되고 있으며, 가스 및 디젤 발전기 모두를 취급하고 있다.
- 가스발전기의 경우 영국의 Roles Royce 및 Guascor를 비롯하여 Volvo, Deutz, Kaute놈, Scania, Mitsubishi, Daewoo, 이태리의 Spark 등이 방글라데시의 시장에서 많이 알려져 있다.

- 디젤발전기의 경우 일본의 Komatsu, 스페인의 Himoinsa, 미국의 Cummins, 영국의 FG Wilson 및 Perkins, 독일의 Volvo, 이태리의 Spark를 비롯하여 Kaukesha, Scania, MTU, Daewoo, Detroit Diesel 등의 브랜드 들이 널리 알려져 있다.

□ 경쟁기업 시장점유율

- 경쟁기업 또는 브랜드별 시장점유율이 조사·발표되지 않았으며, 해당 브랜드 판매업체 들은 자신들의 시장점유율을 부풀려 고객들에게 알려주고 있어 정확한 시장점유율은 알 수 없다.
- Catterpillar 브랜드를 판매하고 있는 Bangla CAT의 경우 중대형 발전기 시장에서 30% 정도의 높은 시장점유율을 보이고 있으며, 가장 고가제품으로는 영국산 Rolse Royce 제품이 대형 발전기 시장에서 두각을 나타내고 있는 것으로 조사되었다.

□ 선도기업의 강점 및 마케팅전략

- 기존 시장 진출업체들의 경우 이미 세계적으로 널리 알려진 브랜드이거나, 방글라데시 시장에서 브랜드 이미지를 굳힌 업체들이다. 지속적인 TV, 옥외광고, 신문광고 등을 통해 소비자들에게 확신을 심어주고 있다.
- 또한 이미 방글라데시 에이전트가 구축한 A/S 및 부품 조달면에서 신규업체에 비해 강점을 가지고 있다. 외국기술자가 한번씩 서비스를 하고 있지만 현지인으로 구성된 설치 및 유지보수팀, 그리고 수시/정기 점검 서비스 등을 통해 고객을 확보하고 있다.
- 이미 많은 방글라데시 업체들이 사용하고 있기 때문에 시중에 평판이 널리 알려져 있다. 수요에 비해 공급이 부족한 방글라데시 시장에서 선도기업들의 서비스나 마케팅을 뛰어넘기 위해서는 신규진입 기업의 남다른 노력이 필요하다.

III. 마케팅 참고사항

1. 제품 트렌드

□ 구매자들의 선호도 분석

- 발전기 구매자들이 발전기 구매시 판단하는 가장 기본적인 요소들은 다음과 같다.
 - 필요한 전력량(용량)
 - 제품의 품질
 - 브랜드 인지도
 - 가격
 - 기술적 우위요소
 - A/S 수준
 - 부품조달 원활성
 - 발전기 수명

- 일반적으로 미국, 유럽, 일본산 제품은 가격이 높은 반면 품질이 좋고 수명이 긴 것으로 알려져 있다. 인도 및 중국산 제품의 경우 저가에 품질이 좋지 않고 수명도 짧은 것으로 소비자들은 인식하고 있다.

- 한국산 제품에 대해서는 긍정적인 시각을 가지고 있으나, 발전기 부문의 경우 시장에 적합한 제품을 찾기가 힘들다는 것이 주요 에이전트들의 반응이다.
 - 이는 한국은 중대형 디젤 발전기에 경쟁력이 있으나, 방글라데시는 중대형 가스 발전기 시장이 유망하기 때문이다.

- 방글라데시에서 이렇게 가스발전기 수요가 높은 것은 가스가 방글라데시에서 생산되는 반면 디젤은 수입에 의존해야 한다. 시중에서 가스가격은 1kwh 생산에 TK3.25 정도가 소요되는데, 디젤의 경우 TK8정도로 2배 이상 차이가 나기 때문이다.

[방글라데시 가스/디젤 발전기 용량별 가격 단순비교]

구분	20KVA	1,000KVA	5,000KVA
가스발전기	TK600,000 (US\$8,824)	TK30,000,000 (US\$441,176)	TK150,000,000 (US\$2,205,882)
디젤발전기	TK300,000 (US\$4,412)	TK12,000,000 (US\$176,472)	TK60,000,000 (US\$882,353)

자료원: 방글라데시 에이전트

적용 환율: US\$1=TK68(2007년 1~4월 평균)

□ 구매자 타겟팅 작업

○ 대규모 산업체

- 섬유업체(염색, 방직, 봉제 등)
- 가죽 및 신발업체
- 의약품 제조업체
- 수산물 및 식품 제조업체와 냉동창고

○ 서비스 업체

- 통신업체(이동통신, ISP 등)
- 병원 등 보건업체
- 호텔
- 은행 등 금융기관
- 상가 및 대형 아파트
- 외곽 건설업체 등

○ 사무실 및 중소기업체

- 5,000S/F 이상 사무실
- 가구.전기.전자 제조업체
- 비누 등 생활용품 제조업체
- 플라스틱 제조업체
- 소형 아파트 및 관공서와 상점

□ 제품 수요전망

- 중·소규모의 발전기는 이동이 가능한 Canopy 발전기 수요가 대부분인 반면, 대규모 발전기는 고정식인 Open Type이 대부분 수요 된다.
- 가정용 발전기의 경우 Fixed Type과 Portable type이 있다. 기술적인 문제로 fixed type 발전기에 대한 수요가 높은 편이며 500W-20KW 발전기 주로 구매되고 있다.
- 일반 가정집에서는 가스발전기 사용이 법으로 금지되어 있어 소형발전기는 디젤발전기

만 가능하다. 디젤발전기의 가격은 가스발전기에 비해 3~5배 저렴한 반면, 운영비가 많이 소요된다.

- 다카시내가 아닌 시골 및 지방지역의 경우 발전기 이외에도 IPS, 태양열에너지, Bio Gas Power, UPS 등 발전기 대체재가 주로 많이 사용되고 있다. 가정용 발전기의 수요가 낮은 편이지만 전반적인 구매력이 높아짐에 따라 방글라데시 정부에서 가정용 가스 발전기에 대한 금지정책을 점차 완화하고 있다.

[방글라데시 구매자별 발전기 구매용량]

고객 구분	평균 사용량
Small Industry	200 KVA 500 KVA
Medium Industry	500 KVA 1000 KVA
Large Industry	1000 KVA 5000 KVA or More
Small & Medium Corporate Houses	50 KVA 200 KVA
Large Corporate Houses	200 KVA 1000 KVA
Small and Medium Hospitals/Hotels	50 KVA 200 KVA
Small and Medium Hospitals/Hotels	200 KVA 1000 KVA

자료원: 시장 현장조사

2. 가격 트렌드

가격동향

- 발전기의 경우 방글라데시 수요자의 주문에 따라 외국의 공급자이자 브랜드 소유자 업체에 주문을 하고 견적을 제시하기 때문에 도매가격은 별도로 없다.
 - 수입가격은 판매가격에 10-20%정도 저렴한데 이는 발전기의 경우 관세가 면제되는 반면, 내륙 운송, 서비스 및 설치가격, 그리고 에이전트 수수료가 있기 때문이다.
- 한편, 일본산 소형 발전기의 경우 중국산에 비해 최소 2배에서 4배의 가격차이가 나고 있으며, 규모가 클수록 가격 격차가 줄어들고 있다.

[가정용 소형 발전기 가격동향]

생산용량	일본산 제품 가격(TK)	중국산 제품 가격(TK)
500 W	20000.00	5000.00
750 W	33500.00	7500.00
1 KW	37000.00	11000.00
2 KW	42000.00	16500.00
3 KW	53000.00	23000.00
4 KW	70000.00	42000.00
5 KW	107000.00	50000.00

자료원: 시장현장조사

환율: US\$1=TK68

□ 한국산 가격비교

- 20KWH/30KVA 소형 발전기를 대상으로 가격을 조사한 바에 한국산의 소매가격은 US\$5,430인 반면 중국산 Wifang은 2,750미화달러, 이태리 Spark사 제품은 6.550미화달러로 한국산이 인지도에 비해 매우 비싼 것으로 인식되고 있다.

□ 주요 브랜드별 가격 및 연비 비교

- 브랜드 인지도가 높은 경우 가격은 높으나 연비는 오히려 무명 브랜드보다 못한 경우도 많다.
- 하지만 무명 브랜드는 가격보다는 A/S 및 부품조달 면에서 비교대상에서 제외되는 경우가 많다.
- 특히 한국산의 경우 가격대비 연비가 매우 취약한 것으로 조사되었는데, 중국산의 경우 연비 자체에 큰 무게를 두고 있지 않다.

[브랜드별 가격 및 연료 소비율]

브랜드명 (국명)	Specification	C & F (치타공)	연료 소비량	시간당 연비
Caterpillar (USA)	240 KW/ 300KVA	Gas- \$97,000 Diesel-\$40,000	Gas-68.64 m/hr Diesel-67 liter/hr	Gas-\$4.36/hr Diesel-\$19.64/hr
Caterpillar (USA)	320 KW/400KVA	Gas-\$120,000 Diesel-\$50,000	Gas-91.52 m/hr Diesel-75 liter/hr	Gas-\$5.81/hr Diesel-\$21.98/hr

Caterpillar (USA)	400 KW/ 500KVA	Gas-\$132,000 Diesel-\$54,000	Gas-114.4 m/hr Diesel-100 liter/hr	Gas-\$7.26/hr Diesel-\$29.31/hr
Spark (Italy)	240 KW/ 300KVA	Gas-\$64,365 Diesel-\$27,985	Gas-70 m/hr Diesel-64 liter/hr	Gas-\$4.44/hr Diesel-\$18.76/hr
Spark (Italy)	320 KW/400KVA	Gas-\$110,200 Diesel-\$39,978	Gas-97m/hr Diesel-88 liter/hr	Gas-\$6.15/hr Diesel-\$25.79/hr
Spark (Italy)	400 KW/500KVA	Gas-\$128,000 Diesel-\$40,448	Gas-110m/hr Diesel-106 liter/hr	Gas-\$6.98/hr Diesel-\$31.07/hr
Daewoo (Korea)	242KW/303KVA	Diesel-\$21,213 Retail price	Diesel-44 liter/hr	Diesel-\$12.9/hr
Daewoo (Korea)	320KW/400KVA	Diesel-\$26,724 Retail price	Diesel-56 liter/hr	Diesel-\$16.41/hr
Daewoo (Korea)	396KW/495KVA	Diesel-\$31,034 Retail price	Diesel-71 liter/hr	Diesel-\$20.81/hr
Wifang (China)	24KW/30KVA	Diesel-\$2,759 Retail price	Diesel 8 liter/hr	
Mitsubishi (Japan)	5KW/5.2KVA	Patrol-\$1,190 Retail price	Patrol- liter/hr	

자료원: 수입업체 및 에이전트

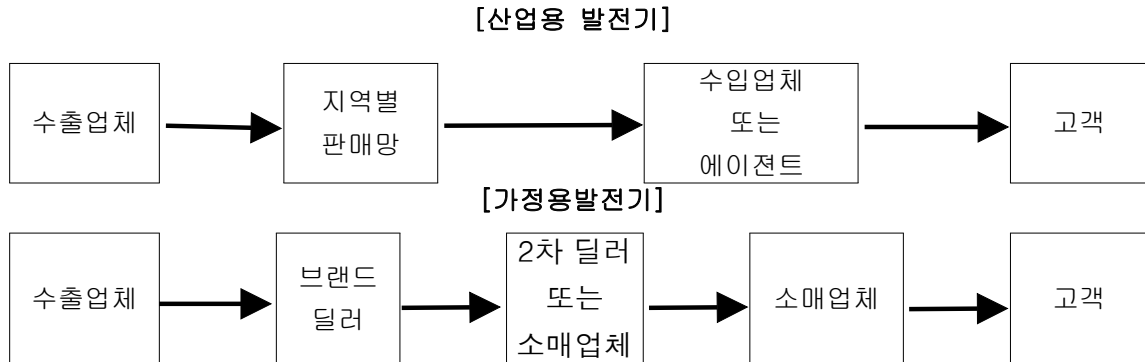
3. 주요 유통망

□ 유통시장 구조

○ 에이전트를 통한 구매

- 대부분의 발전기는 외국의 많은 업체들의 에이전트쉽을 가진 방글라데시 에이전트들에 의해 판매되고 있다.
- 또한 대부분의 유명 브랜드들의 경우 싱가포르, 중국 등의 판매본부가 따로 있어 이들을 통해 지역별로 관리되고 있다.

□ 주요 브랜드 발전기 유통구조



○ 지인을 통한 구매

- 방글라데시의 경우 에이전트 활동이 왕성함에 따라 이들 에이전트를 통해 발전기 구매처를 소개받는 경우가 많다.

□ 적절한 유통경로

○ 에이전트를 선정한 마케팅 및 기본적인 A/S

- 방글라데시 를 잘 알면서 자체적인 기술요원들을 보유한 에이전트의 선정이 중요하다.
- 일부 에이전트는 기술자 교육을 위해 한국방문을 요청하는 경우도 있으나, 불법체류의 경우가 발생하기 때문에 한국의 기술자가 방문하여 기술지도 하는 것이 낫다.
- 단순 에이전트 지정을 통한 시장확대에는 한계가 있으며, 무엇보다 능력있는 에이전트 발굴과 방글라데시 시장잠재력을 보고 마케팅과 기술을 충분히 지원하여 현지시장에 성공적으로 안착할 수 있는 유통시스템 확보가 필요하다.

4. 매체 광고비

□ 주요 광고매체

- 방글라데시의 광고시장은 크게 신문광고, TV광고, 옥외광고, 그리고 전시회가 있다. 발전기의 경우 각국 브랜드 각축장이 되어 모든 방법을 통한 마케팅이 이루어지고 있다.

○ 옥외광고

- 옥외광고는 빌보드(5x10m, 네온사인 없이 서치라이트 설치)하나를 공항로에 설치하는

데 등록비를 포함하여 연간 2만달러 정도가 소요된다. 네온사인이 있는 것은 금액이 20% 추가되고 있다.

○ 신문 및 잡지광고

- 신문은 일간지의 경우 1.6인치(1컬럼) x 1인치가 20-60달러 정도이며, 앞면는 75달러 이상이다. 현지 신문(벵갈리)중에는 The Daily Itfaq, The Daily Juganto, The Daily Prothom Alo 등이 2십만 이상의 고객을 확보하고 있어 유력지로 알려져 있으며, 영자 지로는 The Financial Express, New Age, The Daily Star 등이 있다.
- 전문 잡지 시장이 발달되지 않아 인쇄매체관련 전문 잡지나 기계전문 잡지가 아직까지 없다.

○ TV 등 영상광고

- TV광고는 브랜드이미지 홍보차원에서 하는 경우가 많으며, 발전기뿐만 아니라 방글라데시 현지 에이전트가 취급하는 다른 품목과 함께 광고하는 경우도 많다. 방글라데시 국영방송인 BTV(유일한 공중방송)에 프라임타임 30초 1회 기준 350-700달러 정도이다. 기타 유선채널인 Channel-I, NTV, ATN Bangla 등은 절반 이하의 가격으로 광고가 가능하다.

□ 광고전략

○ 광고 현황

- 광고매체를 통한 홍보 시 이에 대한 평가가 제대로 이루어지지 않고 있다. 소비재를 제외하고는 TV 및 신문광고에 대한 효과는 크지 않지만 세계적인 브랜드 업체들은 신문, 리플렛, 옥외광고 등 지속적인 브랜드 이미지 광고를 하고 있다.

○ 광고전략

- 발전기의 경우 소비재가 아니며, 짧은 시간에 소비자에게 이미지를 심어줄 수 없다. 결국 이미지와 마케팅, 그리고 시장의 소문이 가장 중요한 것으로 알려지고 있다.
- 특히 방글라데시에 판매한 발전기의 사례가 있을 경우 그 사례를 적극 홍보하여 제품과 기술력을 인정받는 것이 중요하므로 샘플 발전기를 먼저 판매하는 전략이 필요하다.
- 종점적인 광고전략은 영업사원들을 통한 고객에게 직접적인 브로슈어 제공 등을 통한 영업광고가 대부분이다. 때로는 고객들에게 자사를 홍보할 수 있는 제품이나 로고나 마크가 인쇄된 선물용품을 공급하기도 한다.
- 매출액의 일정액을 영업에 투자하여 지속적인 인지도를 높이고 기술력과 A/S가 구전으로 인정받을 경우 마케팅전략이 훨씬 수월하다.

- 기타 신제품 Launching Ceremony, 세미나 등의 방법으로 간접 광고를 하는 경우도 있다. 전시회 참가, 고객행사 등을 통해 계속 이름을 알리는 것이 경쟁적인 방글라데시 시장개척에 주요한 수단이 될 것으로 보인다.

IV. 수출시 참고사항

1. 수출 요건

관세 및 부가세

- 발전기의 경우 중형에만 관세가 있으며, 기타 제세는 없다.
 - 관세(CD, Custom Duty): 0%, 단 750W-75KW 발전기는 12%
 - 특소세(SD, Supplementary Duty): 0%
 - 부과세(VAT, Value Added Tax): 0%
 - 사전소득세(AIT, Advanced Income Tax): 0%
 - 개발부담금(IDSC, Infrastructure Development Surcharge): 0%
 - 기타: 산업용에 사용되는 제품은 선적전 검사가 필요하다.

비관세 장벽

- 기계류에 대한 특별한 비관세 장벽은 없다.
 - 다만, 중고기계류의 경우 사용가능 연한이 5년 이상이 될 것을 요구하기도 하는데, 이는 판매자의 보증서류에 불과하다.

2. 상거래 관행

대금결제

- 방글라데시는 만성적인 무역적자국으로 외환보유고가 부족하다. 은행의 대외 신용도가 취약하여 대금 미결제 가능성이 상존하므로 수출시 바이어의 신용도 파악과 수출보험 확보 등의 예방조치가 필요하다. 일부 바이어의 경우 외화도피의 목적으로 오버밸류를 요구하는 경우가 있는가 하면, 관세절감을 위해 언더밸류를 요구하기도 한다.

- 선적서류 Nego이후에도 L/C 개설은행에서는 물품하자 및 사소한 서류 하자를 이유로 대금지급을 하지 않거나, 할인을 요구하는 경우도 있으므로 결재완료까지 주의가 필요하다.
- 최근 일부 수출업체에서는 Forfeiting을 이용하여 선적 후 대금 미결제위험을 연계하고 있으며 수출보험도 많이 이용하고 있다.

□ 바이어특성

○ 에이전트 시장

- 최종 고객과 직접 상담을 하더라도 무역업체나 에이전트를 내세우는 경우가 많다. 이는 최종 기계 구매자가 국제무역에 자신이 없거나, 무역관련 책임사항을 에이전트에게 떠넘기려는 여타 다른 목적이 있기 때문이다.
- 에이전트는 기계대금의 10~15%의 수수료를 요구하며, A/S 등이 포함될 경우 20%이상의 높은 수수료를 요구하기도 한다. 수수료는 대금결제가 완료된 후 지불하는 것이 일반적이다.

○ 가격협상

- 수출업체의 최대한 가격조정에도 불구하고 일부 A/S 부품이 불요, A/S 인력에 대한 지원금액 할인, 은행관계자 등에 필요한 자금할인 등 지속적인 가격인하 시도가 있다. 계약서를 작성하였다고 해서 협상은 끝나지 않는다.

○ 다른 업체의 견적서를 가지고 있다.

- 대부분의 바이어들은 1개의 supplier만 접촉하는 것이 아니라 2~3개 이상의 supplier를 접촉하여 가격과 품질, 명성과 A/S는 물론 부대조건을 다 파악하고 협상에 임하는 경우가 많으므로 오히려 이들의 정보를 역으로 묻는 것이 필요하다.

○ 은행대출을 통한 L/C개설

- 방글라데시는 L/C를 통해서만 수입이 가능하다. 법적으로 L/C개설시 예탁금은 없으나 은행에서는 10~20%의 예탁금을 요구하고 있다.
- 자본이 부족한 바이어들은 80%이상의 대금을 은행 신용으로 L/C를 개설하는 경우가 대부분이며 은행이자율은 10% 이상이다. 일부 바이어들은 120-180일 USANCE를 요청하기도 한다.

□ 기타 유의사항

○ 견적 및 보험

- 방글라데시는 수출입 화물의 선적보험(해상보험)을 방글라데시 보험사에 가입토록 강제하고 있음에 따라 대방글라데시 수출업체는 방글라데시 수출시 FOB 또는 C&F(CFR)로 하여야 한다.
- 또한 해상보험은 바이어가 직접 가입하므로 한국에서 보험에 가입할 경우 이중 부보가 된다.

○ 중고기계는 5년 이상 사용가능보장

- 중고기계를 수입하는 바이어는 최소한 5년 이상 기계를 운전할 수 있다는 보증서를 요구하는데, 동 보증서는 판매업체에서 보장하는 것으로 별도의 다른 인증이 필요 없다.

○ 불법 인력송출 업체 유의

- 일부 방글라데시 업체는 불법 인력송출을 목적으로 우리나라 업체를 접촉하여 기계 구매에 관심을 보인다. 기계를 직접 보고 싶다거나, 공장방문, 때로는 수출대금의 일부 전달 등을 이유로 방한 초청장 발급을 요청하는 경우가 있다. 의심스러운 경우 무역관에 해당업체 신용조사 요청이 필요하다.

3. 방글라데시 주요 발전기 수입상 리스트

업체명	R. B. Group of Companies		
주소	Jiban Bima Bhaban (Level 3), 10, Dilkusha C/A, Dhaka-1000		
전화	880-2-7171184-5, 9571634-6, 7170271-2, 9554045	팩스	880-2-9572057, 9551577
이메일	rbgroup@intechworld.net	홈페이지	
대표	SM Nurul Alam Rizvi	담당자	SM Nurul Alam Rizvi(managing director)
설립연도		종업원	
업태	Import, Dealership, wholesale	연수입액	
취급품목	Generators, Industrial Generators, others		
연매출액		수입국가	China
참고사항	This company is already in the Generator marketing business with Walton brand of china. They are working as the dealer of Walton and offering a series of products to the market.		

업체명	Uttara Motors Limited
-----	-----------------------

주소	39, Dilkusha C/A, Dhaka		
전화	880-2-9555280	팩스	
		핸드폰	
이메일		홈페이지	
대표	MD Matiur Rahman	담당자	MD Matiur Rahman Group M. D.
설립연도	1969	종업원	
업태	Manufacture, Import, Market	연수입액	
취급품목	Generators, Motor Cycles, Speed Boats, Spare parts, etc		
연매출액		수입국가	
참고사항	<p>This company is one of the leading companies of the country involved in generator business. They have strong reputation. At present they are working as the dealer and local agent of ELEMEX generator powered by HONDA. They are interested about Korean generators to market.</p>		

업체명	Evergreen Enterprises		
주소	10/1, New Eskaton Road, Dhaka-1100		
전화	880-2-9350619, 9362550	팩스	880-2- 8322782
		핸드폰	01711-522154
이메일	egreen@bdcom.com	홈페이지	
대표		담당자	Mr. Abul Kalam Chief Executive Officer
설립연도	1995	종업원	
업태	Importer & whole seller	연수입액	
취급품목	Electrical items		
연매출액	US\$250,000	수입국가	
참고사항	<p>Mr. Abul Kalam has been doing business for electrical items from the beginning of this company through his own showroom. Although Mr. Kalam thinks that Korean price of generator is high, still he is interested for industrial diesel engine and generator from Korea. Mr. Abul Kalam, Chief Executive of Evergreen Enterprises will be pleased if Korean companies contact them directly.</p>		

업체명	Mir Trading Company		
주소	H-55/1, R-8/A, Dhanmondi R/A, Dhaka-1209		
전화	880-2-8113053, 9134705	팩스	880-2-8113053
		핸드폰	01911- 311029
이메일	mir@gononet.com	홈페이지	
대표	Mir. Hannan Ali	담당자	Mir. Hannan Ali, managing director
설립연도	1975	종업원	
업태	Trading, Indenting, Dealership	연수입액	

취급품목	Industrial Gas and diesel Generators of Cummins Brand		
연매출액		수입국가	
참고사항			
This is a very prominent company in the generator market. They are representing Cummins Brand from the very beginning. They have strong reputation in the market. They are interested to expand their product line and develop business with Korea			

업체명	Barnali Trading House		
주소	Shahid Tower, Room No. 605, 165 Nawabpur Road, Dhaka-1100		
전화	880-2-7117785	팩스	880-2- 7117785
		핸드폰	01712-058277 01819-223170
이메일	barnali@accesstel.net	홈페이지	
대표	Mr. Abu Sayeed Mahmood	담당자	Mr. Abu Sayeed Mahmood
설립연도	1993	종업원	
업태	Importer & commission agent	연수입액	
취급품목	Electrical and electronics		
연매출액	US\$130000	수입국가	
참고사항			
Barnali Trading House is a company engaged in importing and indenting business in Bangladesh. Mr. Abu Sayeed Mahmood also has a showroom in the electrical market in Dhaka and usually selling imported products through this showroom. This company is interested for both industrial diesel engine and diesel generator from Korea Republic			

업체명	Noor Engineering		
주소	356, East Rampura (1 st Floor), D.I.T. Road, Dhaka-1219		
전화	88-02-9334078, 9359689	팩스	880-2-8311772
		핸드폰	
이메일	noorengg@dhaka.net	홈페이지	
대표	Mr. Md. Aatur Rahman	담당자	Mr. Md. Aatur Rahman
설립연도	1985	종업원	
업태	Importer, installation and operation	연수입액	
취급품목	Air-condition & cooling system, building decorative materials, etc		
연매출액	US\$480,000	수입국가	
참고사항			
Noor Engineering is especially expert for after sales service and already this company is giving services for air cooling system to the Bangladeshi companies. They have expertise for air condition and air compressor. Utilizing their expertise, this company would like to market industrial diesel generator here and if Korean company can provide reasonable price with standard quality, they can sell Korean generator in Bangladesh.			

업체명	Auto Power Limited		
주소	Summit Center, 18, Kawran Bazar C/A, Dhaka-1215		
전화	880-2-9130845	팩스	880-2-9130853, 9130854
		핸드폰	01711-526843
이메일		홈페이지	
대표	Eng. M. M. Abul Hossain	담당자	Eng. M. M. Abul Hossain
설립연도	2001	종업원	90명
업태	Assembler, importer & commission agent	연수입액	
취급품목	All kinds of electrical items (transformer, generator, etc)		
연매출액	US\$2백만	수입국가	
참고사항	<p>Mr. M. M. Abul Hossain, Managing Director of Auto Power Limited has been engaged in this business for the last sixteen years. They are also agent of world-renowned brands such as Siemens (Germany), F.G. Wilson (UK), Crompton (UK), etc. This company is interested for both of Industrial Diesel Engine and Diesel Generator Set and requests Korean company to communicate them.</p>		

업체명	Gulf Environmental Technologies Ltd		
주소	39 Kawran Bazar C/A, Dhaka-1215		
전화	88-02-8118370, 8122777-8, 8119674, 9128909, 8128691,	팩스	88-02- 8117550
		핸드폰	01711 538416
이메일	getl@bdmail.net	홈페이지	
대표	Mr. Syed Zahurul Haque	담당자	Mr. Syed Zahurul Haque
설립연도	1997	종업원	350명
업태	Manufacturer & commission agent	연수입액	
취급품목	Central air conditioning, elevator, generator		
연매출액	US\$4.95백만	수입국가	
참고사항	<p>Gulf Environmental Technologies Ltd is one of the leading sellers of central air conditioning machine in Bangladesh. They have sold around twenty central air conditioning systems in the super markets and another twenty on process. This company has an extensive marketing network all over the country through six offices in different cities. This company has shown interest for marketing diesel generator from Korea Republic. Infiniti, ua, Hitachi, Japan, Cram, Argentina.</p>		

업체명	M/S S. Harun Enterprises		
주소	253 Nawabpur Road (Rath khular Mor), Dhaka-1100		
전화	880-2- 7112536, 7175898	팩스	880-2-7175898, 9558445
		핸드폰	

이메일	amin.net@bttb.net	홈페이지	
대표	Sarder Shahid Hoosian	담당자	Sarder Shahid Hoosian
설립연도	1992	종업원	10명
업태	Importer and wholesaler	연수입액	
취급품목	Engineering equipments, Hardware tools & accessories, etc		
연매출액	US\$240,000	수입국가	
참고사항			
<p>This company is experienced for selling hardware tools, accessories and small machinery through their showroom. Mr. Sarder Shahid Hoosian, Proprietor of this company is looking for diesel engine for marketing in Bangladesh. He also visited Korea for participating different exhibitions for finding new marketable good items. He will be happy to communicate with Korean company.</p>			

업체명	Energy pac Power Generation Ltd		
주소	79, Shahid Tajuddin Sarani, Tejgaon I/A, Dhaka-1208		
전화	880-2-9892035	팩스	880-2-8813262
		핸드폰	01711-541492, 01713-014068
이메일	amin.net@bttb.net	홈페이지	www.energypac.com
대표	Mr. Humayun Rashid	담당자	Mr. Humayun Rashid(CEO)
설립연도		종업원	
업태	Trader, Importer, Dealer, Indenter	연수입액	
취급품목	Industrial Generators		
연매출액		수입국가	
참고사항			
<p>This company is one of the market leaders in this specific product of Industrial Generator. They are occupying a huge market share. They have strong reputation of after sales services. At present they are marketing Rolls Royce, FG Willson, Guascor, Perkins brand generators. They have keen interest to know the business opportunity with Korea.</p>			