

# 한-인도 CEPA 이후 수출유망품목 및 진출전략



**kotra**

Korea Trade-Investment  
Promotion Agency

# CONTENTS

## 목 차

### 요 약 / 1

---

#### I. 한-인도 CEPA 개요 3

---

- |   |                    |
|---|--------------------|
| 3 | 1. 한-인도 CEPA협상 경과  |
| 3 | 2. 한-인도 CEPA의 의의   |
| 4 | 3. 한-인도 CEPA 핵심 내용 |

#### II. 한-인도 CEPA의 기대효과 9

---

- |    |                        |
|----|------------------------|
| 9  | 1. 한-인도 CEPA의 경제적 효과   |
| 10 | 2. 한-인도 CEPA의 산업별 기대효과 |

#### III. 한-인도 CEPA 이후 세부유망품목 및 진출전략 14

---

- |    |               |
|----|---------------|
| 15 | 1. 기계류        |
| 23 | 2. 철강 및 비철금속류 |
| 29 | 3. 전기/전자 제품   |
| 31 | 4. 자동차 부품     |
| 33 | 5. 화학제품       |

## 요 약

### 1. 한-인도 CEPA 핵심 내용

- (상품양허) 수입액 기준 한국은 84.7%, 인도는 74.6% 관세 단계적 철폐

국가	구분	즉시철폐	5년철폐	8년철폐	소계	5%로감축	50%감축	양허제외
인도	수입액	38.5%	14.0%	22.1%	74.6%	8.5%	24%	14.5%
	품목수	3.9%(202)	3.4%(180)	64.2%(3,357)	71.5%	8.8%(459)	5.0%(261)	14.7%(768)
한국	수입액	63.0%	10.3%	11.4%	84.7%	0.2%	4.8%	10.3%
	품목수	60.6%(6,824)	20.5%(2,310)	7.5%(850)	88.6%	0.3%(34)	4.2%(478)	6.8%(765)

주: 기준관세율은 2006년 4월 1일 기본관세

자료원: 지식경제부

- (원산지) 기계, 전기전자, 섬유, 자동차 등에서 한국기업이 역내부가가치를 충족할 수 있는 수준(35-40%)으로 합의
  - \* 중간재 조항의 경우 인정근거는 협정문 상에 일부 반영되었으나, 발효 후 관세위원회를 구성하여 2년간 명확화를 위한 협의진행 예정
- (투자) 인도에서 한미 FTA 수준의 투자자 보호 확보 및 투자자유화 증진
- (서비스) 160여개 분야 독립전문가에 대한 인력 이동 허용
- (무역구제) 반덤핑조치 발동절차의 투명성을 높이고, 조치내용 완화, 다자 세이프가드 발동시 상대국에 대한 적용 배제 가능

### 2. 한-인도 CEPA 기대효과

- (공작기계산업) 고관세 품목인 공작기계의 관세가 즉시 또는 단계적으로 철폐됨에 따라, 한국산 공작기계의 인도 수입시장 점유율은 점차 확대될 것
- (건설기계산업) 인도 건설기계 분야의 수입비중은 전체산업의 70%로 매우 높은 편이고 고관세 품목이므로 CEPA 발효 효과가 클 것으로 기대
- (자동차부품산업) 현지 한국 자동차 생산에 사용될 핵심부품 26개 품목에 대해 관세철폐 합의. 다만, 대부분의 품목이 장기 철폐로 분류되어 CEPA 효과가 완전히 실현되는 데에는 시간이 걸릴 전망
- (철강산업) 5%의 관세가 철폐되고 무역구제 협력도 강화되면 한국 철강제품의 가격경쟁력 유지 가능

- (전기전자산업) 전자의료기기, 충전기기 등을 중심으로 수출증가 기대. 다만, 대 인도 수출 상위 품목 대부분이 이미 무세이거나 중장기 유예·양허 제외로 분류되어 있어, 수출확대효과는 제한적
- (화학산업) 의약·도료·염안료·접착제 중심으로 수출 증가 전망

### 3. 세부 유망품목 및 진출 전략

분야	품목	선정사유	진출방안
기계류	계약기계	산업 성장에 따른 수요 급증, 관세(7.5%) 즉시 철폐	▶부품수입선 다변화 및 가격경쟁력 제고 ▶경쟁제품군을 중고급 제품군으로 특화
	산업용 보일러	제조업성장에 수반한 수요 증대	▶신속한 딜리버리 ▶현지 에이전트 선정을 통한 유통경쟁력 확보
	산업용 밸브	제조업성장에 수반한 수요 증대	▶국제인증 획득을 통한 품질 이미지 제고
	건설장비	건설수요 급증	▶품질개선 및 A/S 관리 등으로 품질경쟁력 제고 ▶프로젝트 수주기업과 릴레이션십 매니지먼트를 잘 할 수 있는 판매 에이전트의 선정
철강 및 비철 금속류	철강 (열연·냉연·도금강판)	각종 건설 수요 증가로 인한 성장세 지속	▶고급제품군에서 품질경쟁력을 강화 ▶세이프가드 등 무역구제조치와 잦은 제도 변화에 주의
	아연	한국산의 높은 경쟁력	▶점유율이 너무 빠르게 높아질 경우, 해당 산업계의 보호 요청이 있을 수 있으므로 적절한 수준의 물량 조절이 필요
전기전자	도난 및 화재경보기	시장확대추세, 고관세(10%)품목	▶UL 등 국제인증 획득 ▶A/S망을 갖춘 딜러 또는 에이전트 선정
자동차 부품	차량용 디젤엔진/ 특수차량 새시부품	한국기업의 대인도 수출 주요품목	▶장기적 차원의 마케팅 전략 구사 ▶인도 현지 완성차업체 등으로 공급처 다양화
화학제품	타이어	OEM 및 교체수요를 포함 수요가 크게 확대될 전망	▶현지 딜러망 확충노력 강화 ▶A/S 타이어 시장 확대도 동시 검토
	페인트	인프라개발 촉진 및 주택경기 호조로 향후 잠재력이 큼	▶주로 건축용 페인트 수요에 맞추어 시장을 개발하되 기존 딜러망 보유 업체를 활용하여 시장에 접근

## I. 한-인도 CEPA<sup>1)</sup> 개요

### 1. 한-인도 CEPA협상 경과

- 2006년 2월에 협상을 개시한 이후 2년 7개월간, 공식협상 12회를 거쳐 2008년 9월 25일에 사실상 타결
  - \* 양허안의 기준관세율은 협상개시시점인 2006년 4월1일 기준 기본관세율임
- 2009년 2월 뉴델리에서 가서명되었으나, 인도총선(2009.4.16-5.13)으로 인해 정식서명이 인도 신정부 출범 이후로 연기
- '09년 6월 출범한 인도 신정부가 7월 2일 내각회의에서 한-인도 CEPA 협정을 최종 승인함으로써 정식서명을 위한 양국의 내부절차가 완료
- 한-인도 CEPA 협정이 2009년 8월 7일 서명됨에 따라, 우리 정부는 2010년 1월1일 발효를 목표로 업무 추진 중
  - \* 발효를 위해 한국은 서명 후 국회의 비준동의가 필요하며, 인도는 서명 외 추가 절차 불요

### 2. 한-인도 CEPA의 의의

#### □ 거대 신흥시장 선점 기반 마련

- 인도는 11억 인구, GDP 1조2,175억불 ('08년 기준 세계 12위, 구매력기준 세계 4위)<sup>2)</sup>, 연간 9% 이상<sup>3)</sup>의 성장을 지속해온 거대 신흥시장
- 중산층 증가로 거대 잠재소비시장으로 부상 중
  - \* 2000년도에 약 380불이었던 1인당국민소득은 7년 만에 750불로 약 2배 증가
  - \* Mckinsey는 현재 5천만명의 인도 중산층이 2025년에는 5억 8,300만명으로 약 10배 증가 할 것으로 전망('07.5)
- 한-인도 CEPA로 이처럼 꾸준히 성장하는 거대 신흥시장을 선점할 수 있는 기반 마련

1) CEPA(포괄적경제동반자협정): Comprehensive Economic Partnership Agreement

2) The World Bank

3) 2005-2007년 기간중. 2008년은 7.3%(IMF 2009.04)

□ 인도의 FTA 체결 확대에 따른 현지 경쟁심화에 선제적으로 대응

- 인도는 아세안과의 FTA를 타결('08.8)하고 서명만을 남겨두고 있으며, 일본, EU와도 FTA 협상을 진행하고 있으나, 한-인도 CEPA가 먼저 서명됨으로써 현지시장에서의 경쟁우위 확보 기대

□ 우리 상품부문 교역조건 개선

- 인도는 제조업 부문의 품질 및 가격경쟁력이 취약한 편인데다 기존 실효관세율이 28-33%에 달하는 고관세국가라는 점에서 CEPA를 통해 우리 상품부문의 수출 확대 가능

### 3. 한-인도 CEPA 핵심 내용

□ 상품양허

- 한국은 인도시장 개방에 초점을 두고 협상을 진행, 인도가 기존에 체결한 FTA 중 최대 개방 수준으로 합의
  - 관세완전철폐 비중은 한국이 84.7%, 인도가 74.6%, 관세가 50% 이상 줄어드는 비중의 경우 한국은 89.7%, 인도는 85.5%
- 한국은 기계류, 철강, 자동차부품 등 대인도 수출 주력품목을 인도측 양허안에 포함시킴
- 민감 품목인 섬유류의 경우 FTA 협상 최초로 우리측 양허에서 제외

**〈상품양허 세부원칙(Modality)〉**

상품양허 부문은 '06.4.1 MFN 실행세율을 기준으로 관세철폐(즉시 철폐, 5년내 철폐, 8년내 철폐), 8년내 1~5%로 관세인하, 8~10년내 50% 관세감축, 양허 제외로 세부원칙(Modality) 구성

〈한국-인도 양허수준 비교 (수입액기준 : '04~'05년)〉

국가	구분	즉시철폐	5년철폐	8년철폐	소계	5%로감축	50%감축	양허제외
인도	수입액	38.5%	14.0%	22.1%	74.6%	8.5%	2.4%	14.5%
	품목수	3.9%(202)	3.4%(180)	64.2%(3,357)	71.5%	8.8%(459)	5.0%(261)	14.7%(768)
한국	수입액	63.0%	10.3%	11.4%	84.7%	0.2%	4.8%	10.3%
	품목수	60.6%(6,824)	20.5%(2,310)	7.5%(850)	88.6%	0.3%(34)	4.2%(478)	6.8%(765)

주: 우리측은 제조업 경쟁력, 무역흑자 등을 감안, 차등적 양허 수준에 합의

자료원: 지식경제부

〈업종별 상품양허 현황 (총 수입액대비 %비중)〉

국가	양허	자동차 조선	전기 전자	기계	철강	화학	섬유	에너지 자원	비철	생활용 품	기타
인도	즉시,5-8년	5.8%	39.6%	9.6%	7.6%	6.1%	0.5%	0.4%	2.8%	2.1%	0.1%
	관세인하	4.9%	1.5%	2.1%	1.1%	1.1%	-	-	-	0.1%	-
	양허제외	2.1%	2.0%	2.1%	1.0%	4.7%	2.2%	-	0.1%	0.3%	-
	전체	12.8%	43.1%	13.8%	9.7%	11.9%	2.7%	0.4%	2.9%	2.5%	0.1%
한국	즉시,5-8년	1.2%	2.0%	2.5%	10.4%	9.1%	3.4%	40.1%	2.2%	3.0%	-
	관세인하	-	-	-	-	-	3.2%	0.2%	-	-	-
	양허제외	-	-	-	-	-	7.8%	0.1%	-	-	-
	전체	1.2%	2.0%	2.5%	10.4%	9.1%	14.4%	40.4%	2.2%	3.0%	-

자료원: 지식경제부

- 협상발효 2년 후 이행과정에서 리뷰협상을 통해 재협의를 하는 방안을 마련하여 미진한 품목에 대한 양허 추가 논의 가능

□ 원산지기준

- 기계, 전기전자, 섬유, 자동차 등에서 한국기업이 역내부가가치를 충족할 수 있는 수준(35~40%)으로 합의
  - \* 중간재 조항의 경우 인정근거는 협정문 상에 일부 반영되었으나, 발효 후 관세위원회를 구성하여 2년간 명확화를 위한 협의진행 예정
- 단, 철강, 비철 등 (전체 수출액의 0.5%) 원산지 기준을 충족시키기 어려운 품목도 존재

### 〈주요 업종별 원산지기준 현황〉

기계/전기전자/자동차	철강/비철/화학/생활용품	섬유
GR 또는 세번(4) + 역내부가(40)	GR 또는 세번(4)	세번(4) + 역내부가(40) 또는 제직기준

주: GR(General Rule, 원산지 일반기준) : 6단위 세번변경 + 역내부가가치 35%

자료원: 지식경제부

- 미소기준<sup>4)</sup>적용에 합의하여, 한국기업이 품목별 원산지기준과는 별도로 소량의 비원산지 재료를 활용할 수 있는 여건 확보
- 개성공단 가공·생산제품의 원산지 인정을 위한 근거 반영

#### □ 투자

- 인도 내에서 한미 FTA 수준의 투자자 보호 확보 및 인도측 투자자유화 증진
  - 설립전단계의 투자에 대해서도 내국민대우 부여, 간접수용에 대한 보상 의무, 이행의무 부과에 대한 규제 등을 통해 투자 보호 확대
  - negative 방식<sup>5)</sup>의 유보안 작성을 통해 투자의 자유화 수준이 제고됨
- 양국은 투자자 및 국가간 분쟁해결절차(ISD : Investor-State Dispute)에서 'Fork in the Road<sup>6)</sup>' 원칙을 적용하고 '투자이전 및 이후 보상 내국민대우(Pre-Investment and Post-Investment national treatment)' 규정을 포함
  - 양국 투자자는 투자유치국의 국내법원에 잠정조치를 제기할 수 있게 되었으며, 투자 이전단계에서 발생한 손실을 양국정부로부터 상환 받을 수 있음

4) 원산지결정에 영향을 주지 않는 비원산지 성분의 허용비율

5) 불가능한 부문이나 사항만 열거하고 열거되지 않은 부문이나 사항은 자동적으로 개방되는 방식

6) 외국인투자자가 국내법원 또는 국제 중재절차 중 선택적으로 소를 제기할 수 있는 경우, 한 곳만 선택하여 소를 제기할 수 있음

□ 서비스

- 양국은 컴퓨터 관련 직종, 경영 컨설턴트, 엔지니어, 영어교사(학원 강사 제외) 등 160여개 분야 독립전문가(법인 및 개인)에 대한 인력 이동 허용

□ 무역구제

- 반덤핑조치 발동절차의 투명성을 높이고, 조치내용을 완화토록 합의
  - \* 인도는 세계에서 반덤핑 조치를 가장 많이 사용하는 국가. 양국간 반덤핑 조치 현황 ('95.1.1-'08.6.30): 대한민국(28건), 대인도(2건)
  - 최소부과원칙(LDR), 제로잉 금지, 조사개시 10일전 통보, 조치종료후 1년간 조사개시금지 조항 등 설정
- 양자세이프가드를 도입하여 대인도 수입급증에 대한 대비책 마련
  - \* 조치기간: 2년+2년, 200일 이내 잠정조치, 관세철폐 후 10년간 존속기간 등
- 다자세이프가드 발동시 상대국에 대한 적용배제를 가능케 함으로써, 인도의 세이프가드 발동 결정시 양국간 협의에 의해 한국에 대한 조치적용 배제 가능

□ TBT

- 공동작업반을 설치하여 기술규정, 표준, 적합성평가절차에 대한 정보를 교환하고 수출기업 애로사항 해결을 도모하는 한편, 양국간에 제기되는 무역기술장벽 이슈에 대한 신속한 처리와 원활한 협정이행을 모니터링
- 협정 발효 후 전기전자 및 통신기기 분야의 상호인정협정(MRA)을 맺기 위한 협의를 추진키로 함
  - \* 협정발효 후 1년 이내에 시작해서 3년 이내에 완료하되, 타결 의무는 없음

□ 경제협력

- 무역·투자, 에너지, 정보통신, 중소기업, 섬유산업 등 분야에서 포괄적인 협력
  - (무역/투자) 기업간 교류협력 확대 및 협력 확대를 위한 방안 마련
  - (에너지) 유전·광물자원 탐사, 원유의 전략적 비축, 에너지 절약 및 대체연료개발, 재생에너지 기술발전 등에 상호 협력 강화
  - (정보통신) 한국 하드웨어 부문과 인도 소프트웨어 부문의 강점을 활용한 협력
  - (중소기업) 중소기업에 대한 경영기술개발·기술이전·품질개선·정보기술 분야 등에서 긴밀한 네트워킹 확립
  - (섬유) 섬유산업 진흥을 위한 기술, 인력, 마케팅 육성의 필요성에 공감하고 민간섬유업계 차원의 상생을 위한 협력 추진

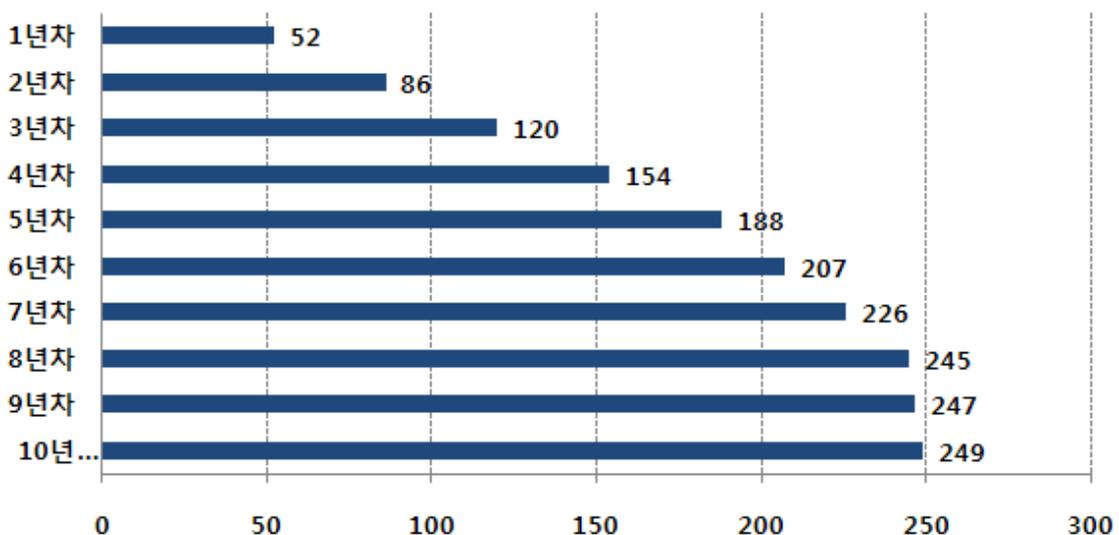
## II. 한-인도 CEPA의 기대효과

### 1. 한-인도 CEPA의 경제적 효과

- 인도 측의 보수적인 양허에도 불구하고 대인도 수출품목의 가격탄력성이 크기 때문에 관세철폐에 따른 가격경쟁력 강화효과가 기대됨
  - 한-인도 CEPA 상품양허로 향후 10년간 제조업 대인도 수출은 연평균 3.9% (1.77억불), 대인도 수입은 1.6%(0.4억불) 각각 증대될 것으로 추정(KIET)
- 상품양허에서 조기관세철폐품목 수보다 장기적 관세철폐 및 관세인하 품목의 수가 더 많아 초기 수출증대 효과보다 장기적 수출증대 효과가 더 클 것으로 보임
  - 총 5,227개 품목 중 관세 즉시철폐 품목은 202개 품목인데 반해, 5년 및 8년 내 철폐는 각각 180개 및 3,358개 품목임
  - 이에 따라, 관세인하의 실질적인 수혜는 발효 2~3년 후부터 가시화될 전망이며 장기적으로 수혜 폭이 커질 전망

〈한-인도 CEPA의 연차별 수출증대 효과〉

(단위 : 백만불)



자료원 : KIET(2008.10)

## 2. 한-인도 CEPA의 산업별 기대효과

### □ 공작기계 산업

- 인도 공작기계 산업은 지난 3~4년간 60%이상 성장했으며 향후 5년간 역시 연간 20~25%씩 성장할 전망
- 인도의 공작기계 수입시장은 연간 약 8억불(공작기계 산업의 30% 차지)에 달하고 있으며, 연평균 40%씩의 빠른 속도로 확대되는 중
- 고관세 품목에 속해 있던 공작기계의 관세가 CEPA 발효 후 즉시 철폐 또는 단계적으로 철폐됨에 따라, 6~7%에 그치고 있는 한국산 공작기계의 인도 수입시장 점유율은 점차 확대될 것으로 기대
  - 나사절삭기, 연삭기, 머시닝센터 등의 부품은 현재 7.5%의 관세가 CEPA 발효와 함께 즉시 철폐되며, 수치제어 선반(수평형), 금속가공용 머시닝 센터, 반죽기·과쇄기·분쇄기 등은 5년내 관세가 철폐됨

### □ 건설기계 산업

- 인도의 건설기계 시장규모는 약 30억불로 인도 정부의 인프라 개발 사업 증대와 함께 연간 35-40%씩 성장하는 유망 산업
  - 인도는 인프라개발 소요예산으로 약 1조불 규모를 책정하고 있으며, 일부 계획이 지연되거나 일시적으로 중단된다 하더라도 2015년까지 잠정적 인프라 개발 투자규모는 약 7,500억불에 달할 것으로 추정됨
- 이에 따라, 건설기계 시장규모는 2015년 이내에 현재의 약 4배 규모인 130억불까지 확대될 전망
- 인도 건설기계 분야의 수입비중은 전체산업의 70%로 매우 높은 편이고 기본관세가 7.5%에 이르는 고관세 품목이므로 CEPA 발효의 효과가 클 것으로 기대

- 하역 및 적하용 기계, 크레인 부품 등은 5년내 관세가 철폐되며, 주요 굴착 및 도로건설 기계(360도 회전 상부를 가진 건설 기계, 셔블로우더, 프론트엔드 셔블로우더, 그레이더, 크레인 등)은 8년내 관세가 철폐됨
- 또한 건설자재인 밸브꼭지 및 코크, 전기보일러 부품 등도 5년내 관세가 철폐됨

#### □ 자동차부품 산업

- 자동차부품은 한국의 대인도 수출 1위의 주력수출품목이며, 우리제품의 주요 수요처인 현대자동차 인도법인의 생산증대로 2006-2008년까지 연평균 40% 이상 수출 증가
- 현지 한국 자동차 생산에 사용될 핵심 자동차부품 26개 품목의 관세가 철폐
  - 26개 품목중 플라이휠, 액체펌프 등 19개 품목은 8년내 관세가 철폐되며 우리 의 대인도 주요 수출품목인 차량용 디젤엔진과 특수용 차량 새시 부품의 관세는 8년 내 1~5%로 인하될 예정
- 완성차는 양허에서 제외되었으나, 한-인도 CEPA 발효로 한국산 자동차부품 뿐 아니라 장기적으로는 완성차의 가격경쟁력도 강화될 전망
- 다만, 대부분의 품목이 장기 철폐로 분류되어 CEPA 효과가 완전히 실현되는 데에는 시간이 걸릴 전망

#### □ 철강 산업

- 인도는 한국의 10대 철강수출시장 중 하나이며, 2008년에는 6억불 규모의 무역수지흑자 시현
  - 인도의 제조업 및 인프라건설 관련 시장 성장에 힘입어 최근 한국산 철강 제품의 대인도 수출이 연간 40~60% 수준으로 급증
  - \* 한국기업의 대인도 철강수출 금액 : '04년 1억 9천7백만불 → '08년 11억 5천만불

- 한-인도 CEPA로 5%의 관세가 철폐되고 무역구제 협력도 강화되면 한국 철강제품의 가격경쟁력 유지가 가능
- 철강제품에 대한 인도정부의 5% 수입관세 부활, 중국정부의 5% 철강 수출세 폐지 등으로 한국산 철강제품의 가격경쟁력 약화가 우려되었으나 CEPA로 가격경쟁력 유지가 가능해짐
  - '08년 3월 인도정부는 인플레이션 억제를 위해 5% 수준의 철강제품 수입 관세를 완전 철폐하였으나, 철강업계의 반발로 동년 11월에 재부과를 결정
- 도금, 냉연강판은 일본, 대만, 중국과, 열연강판은 터키, 중국과 경쟁 중에 있으며, 제품오더가 경쟁국 제품간 3% 정도의 가격차에 의해 결정되므로 CEPA 발효에 따른 관세철폐 효과가 클 전망
  - 대부분의 철 또는 비합금강의 평판압연제품은 현행관세와 동일한 협상기준 관세 5%에서 시작하여, 5년내 또는 8년내에 관세가 단계적으로 철폐될 예정이므로 즉각적인 가격경쟁력 제고효과가 기대됨

#### □ 전기전자 산업

- 한-인도 CEPA 발효시 특히, 전자의료기기, 중전기(초고압 GIS, 변압기, 배전자동화기기) 등을 중심으로 수출증가 기대
  - 헤어드라이기와 같은 가정용 전열기기, 자외선 및 적외선램프를 제외한 기타 필라멘트 램프, 도난 및 화재경보기 등도 유망
- 아울러, 현지 투자여건 개선으로 현지공장(삼성, LG) 생산 확대시, 디스플레이 패널, TV 부분품 등의 수출도 증가할 전망
- 다만, 대 인도 수출 상위 품목 대부분이 이미 무세이거나 증장기 유예·양허 제외로 분류되어 있어, 수출확대효과는 제한적
  - \* 휴대폰·반도체 등은 이미 무세화되었으며, TV, 냉장고, 전동기 등(관세 12.5%) 한국 수출 주력품목은 제외되거나 민감품목(8년 내 50% 감축)으로 분류

□ 화학 산업

- 화학제품은 우리의 대인도 수출의 15%를 차지하는 주요 품목으로 최근 2년간 33%~56%의 수출 급증세를 보임
- 이러한 대인도 수출 증대는 화학 산업이 인도에서 가장 빠르게 성장하는 산업 중 하나라는 점에 기인
  - 고도 경제성장을 배경으로 인도의 전 산업 분야에서 화학제품 수요가 증가(매년 8~10%성장)하여 1999년 이래 연평균 15%씩 성장했고 향후에도 높은 성장률을 유지할 전망
- 한-인도 CEPA 발효로 의약·도료·염안료·접착제 중심으로 수출 증가 전망
  - 타이어, 페인트가 수혜를 받을 것으로 전망되며, 인도 자동차 생산증가에 따라 이들 품목의 수출은 더욱 가속화될 것으로 보임

### III. 한-인도 CEPA 이후 세부 유망품목 및 진출 전략

분야	품목	관세철폐 <sup>7)</sup> 계획	선정사유	진출방안
기계류	계약기계	E-0	산업 성장에 따른 수요 급증, 관세(7.5%) 즉시 철폐	▶부품수입선 다변화 및 가격경쟁력 제고 ▶경쟁제품군을 중고급 제품군으로 특화
	산업용 보일러	E-5, E-8	제조업성장에 수반한 수요 증대	▶신속한 딜리버리 ▶현지 에이전트 선정을 통한 유통경쟁력 확보
	산업용 밸브	E-5	제조업성장에 수반한 수요 증대	▶국제인증 획득을 통한 품질 이미지 제고
	건설장비	E-5, E-8	건설수요 급증	▶품질개선 및 A/S 관리 등으로 품질경쟁력 제고 ▶프로젝트 수주기업과 릴레이션십 매니지먼트를 잘 할 수 있는 판매 에이전트의 선정
철강 및 비철 금속류	철강 (열연·냉연·도금강판)	E-5	각종 건설 수요 증가로 인한 성장세 지속	▶고급제품군에서 품질경쟁력을 강화 ▶세이프가드 등 무역구제조치와 잦은 제도 변화에 주의
	아연	E-5	한국산의 높은 경쟁력	▶점유율이 너무 빠르게 높아질 경우, 해당 산업계의 보호 요청이 있을 수 있으므로 적절한 수준의 물량 조절이 필요
전기전자	도난 및 화재경보기	E-5	시장확대추세, 고관세(10%)품목	▶UL 등 국제인증 획득 ▶A/S망을 갖춘 딜러 또는 에이전트 선정
자동차 부품	차량용 디젤엔진/ 특수차량 새시부품	A	한국기업의 대인도 수출 주요품목	▶장기적 차원의 마케팅 전략 구사 ▶인도 현지 완성차업체 등으로 공급처 다양화
화학제품	타이어	E-8	OEM 및 교체수요를 포함 수요가 크게 확대될 전망	▶현지 딜러망 확충노력 강화 ▶A/S 타이어 시장 확대도 동시 검토
	페인트	E-8	인프라개발 촉진 및 주택경기 호조로 향후 잠재력이 큼	▶주로 건축용 페인트 수요에 맞추어 시장을 개발하되 기존 딜러망 보유 업체를 활용하여 시장에 접근

7) 기호정의: E-0 (즉시철폐), E-5 (5년내 철폐), E-8 (8년내 철폐), A(8년내 1-5%로 관세감축)

## 1. 기계류

### 가. 제약기계 - 약품캡슐제작기계, 제약포장기계, 포장오류진단 및 재충전기계

▶ HS Code 847989 : 관세 즉시철폐

#### □ 선정사유

- 제약기계는 인도의 산업 성장에 따라 수요가 급증하는 품목이며, 기본 관세율이 7.5%로 고관세 품목에 해당되나 CEPA 발효 후 관세가 즉시 철폐될 예정

#### □ 시장동향

- 생산량 규모로 세계 제4위인 인도의 제약 산업은 연간 10%대의 높은 성장률을 시현중
- 반면 인도의 제약기계 생산기술 수준은 뒤져있어 중고급 기계를 중심으로 수입규모가 빠르게 확대되는 추세
  - \* 2007 회계연도 기준 수입제품이 전체시장의 약 10%대를 차지

#### □ 경쟁동향

- 인도제품이 전체시장의 90%를 점유하고 있으며, 인도제품이 리드하고 있는 시장은 중국을 제외한 다른 국가가 경쟁하기 힘든 저가 시장임
  - \* 단순 캡슐 제작 및 포장 기계 생산에서는 인도 기업의 경쟁력이 상당히 향상됨
- 반면, 포장의 오류를 진단하고 오류가 있는 캡슐 또는 포장재를 자동적으로 재충전하는 기계의 경우 수입산의 경쟁력이 매우 높음
- 영국과 독일 제품은 가격 면에서 중국산보다 15~20% 가량 비싸지만 품질 경쟁력은 탁월

- 한국산은 가격과 품질 면에서 중국산과 독일 및 영국산의 중간 영역을 공략하고 있으나, 한국산에 비하여 가격이 10% 내외 수준으로 저렴한 중국산 제품이 점차 한국산과의 기술격차를 좁히고 있어 향후 2~3년 내 중국이 직접적인 경쟁 대상이 될 수 있음

□ 주요 바이어 의견

- CEPA 발효로 현재 7.5%인 관세가 즉시 철폐되면 한국제품이 중국제품과 가격 면에서 비슷해지게 되어, 중국산에서 품질이 뛰어난 한국산으로 전환하려는 바이어가 늘어날 것으로 보임
- 한편 최근 독일 기업들이 중국산 부품 소싱을 통해 가격 경쟁력을 높여 중고급품 시장에서의 점유율을 확대하고 있기 때문에 이에 대한 대응전략을 마련해야 한국제품의 시장 확대가 가속화될 수 있을 것

□ 진출전략

- 현재 한국제품은 중국산과 독일·영국산의 중간에 포지셔닝을 하고 있으나 중국이 기술격차를 좁히고 있으며, 독일 및 영국은 가격경쟁력을 강화하고 있어 포지셔닝 강화가 필요
- 관세철폐 효과에만 의존할 것이 아니라 부품수입선을 중국산, 인도산 등으로 다변화하여 가격경쟁력을 보다 향상시키고, 경쟁제품군을 중고급 제품군으로 보다 특화시키는 전략 필요

**나. 보일러 - 산업용 대용량 전기보일러와 그 부품**

- ▶ HS Code 840219류 : 8년내 관세 철폐
- ▶ HS Code 840290류 : 5년내 관세 철폐

□ 선정사유

- 인도의 제조업 투자가 지속적으로 확대됨에 따라 공장가동에 필수적인 보일러는 터빈과 함께 수요가 증대되고 있음

- 특히 산업용 대용량 전기보일러와 그 부품의 기본관세율은 7.5%로 상대적으로 높아 CEPA발효로 관세 철폐에 따른 수혜 폭이 클 것으로 보임

#### □ 시장동향

- 인도의 보일러 수입시장규모는 2006-2008년 기간 동안 매년 100% 이상의 급속한 속도로 성장
  - \* 2006년 133% → 2007년 250% → 2008년 104%
- 특히 향후 인도의 발전소 건설 수요 증가에 따라 보일러 수요도 지속 확대될 것으로 예상

#### □ 경쟁동향

- 인도의 보일러시장은 로컬브랜드인 BHEL(69%)과 Thermax(21%)가 전체의 90%를 점유, 수입산은 나머지 10%를 차지. 이는 현재 보일러류의 가장 큰 최종수요자 중 하나인 인도정부가 국내산을 선호하고 있기 때문
- 중국산이 저렴한 가격과 타 국가 제품보다 10일 이상 빠른 인도조건을 무기로 시장을 급속히 확대
  - \* 중국산 보일러 및 부품의 전체 수입시장 점유율: 2000년 2.5% → 2008년 90.1%

#### □ 주요 바이어 의견

- 현재 산업용 대용량 전기보일러와 그 부품은 기본관세율이 7.5%로 높아 CEPA 발효후 관세가 철폐되면 중국산과 비슷한 가격경쟁력을 보유할 수 있을 것으로 전망
- 인도 주요 바이어들은 협정의 혜택이 가시화되는 향후 2~3년 내 수입선을 한국으로 전환할 의향이 있는 것으로 나타남

□ 진출전략

- 한국산 보일러류의 비중은 2005년도에는 수입시장의 4.7%를 차지하였으나, 중국산의 시장 확대 가속화로 2008년도 0.9%수준으로 점유율이 감소 추세
- 그러나 CEPA 발효로 우리 보일러 부품과 보일러의 가격경쟁력이 강화될 것이므로 중국산 못지않은 빠른 인도조건을 달성하기 위한 노력이 필요
- 이를 위해 현지에서 넓은 유통망을 보유하고 통관을 효율적으로 진행할 수 있는 에이전트를 섭외하여 유통경쟁력을 우선적으로 확보하여야 함

**다. 밸브 - 산업용 컨트롤 밸브**

▶ HS Code 848180류 : 5년내 관세 철폐

□ 선정사유

- 인프라건설에 대한 인도정부의 투자확대 및 제조업발전으로, 각종 가스 및 액체를 사용하는 모든 산업에 사용되는 산업용 밸브의 수요도 증가
- 기본관세율 7.5%의 상대적 고관세 품목으로, 5년내 관세 철폐시 한국산과 중국산간 기술격차는 일부 존재하면서도 가격 경쟁력에서 크게 뒤지지 않게 되어 우리 기업의 수출 증대 가능성이 큼

□ 시장동향

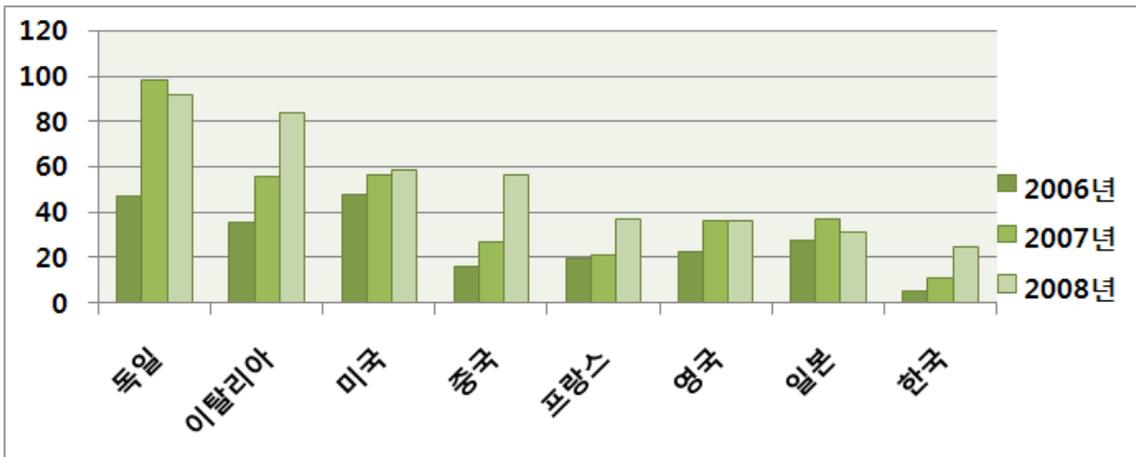
- 인도의 밸브산업 시장규모는 영세부문까지 포함할 경우 총 2억 9천만 불에 달하는 것으로 추정
- 인도의 밸브류 시장선도기업인 L&T와 BHEL은 제조업 분야에서의 설비확장 및 투자확대에 힘입어 인도의 밸브산업이 향후 연평균 10%대의 성장을 지속할 것으로 전망

□ 경쟁동향

- 로컬기업인 L&T와 BHEL이 전체시장의 50%대를 점유하고 있고 나머지 시장을 놓고 시장 점유율 4% 미만의 다수 개별기업들이 경쟁중
  - 상대적으로 낮은 품질수준에도 불구하고, L&T와 BHEL 제품의 시장점유율이 월등히 높은 이유는 로컬브랜드 가격이 수입제품 평균가격 대비 약 85% 대로 가격경쟁력이 탁월하기 때문
- 한편, 수입품 시장에서는 가격은 비싸지만 최고수준의 기술력을 보유하고 있는 독일산이 25% 이상을 점유
  - 공압 밸브의 경우, 독일제품을 기준으로 할때 일본 제품과 이탈리아 제품은 각각 5%, 15% 가량 저렴하며, 미국 제품은 20% 가량 비쌌. CDC밸브의 경우 독일 제품에 비하여 한국 제품 가격은 약 10%정도 낮은 수준

〈인도의 Hs Code 848180류<sup>8)</sup> 주요국별 수입실적〉

(단위 : 백만불)



자료 : WTA

□ 주요 바이어 의견

- 고사양 밸브는 낮은 기술 수준의 기업들이 쉽게 따라잡을 수 없는 분야로서 한국기업들이 이 부문에 집중할 경우, 기술 경쟁력을 바탕으로 인도 시장 확대 가능

8) 밸브 꼭지, 코크 등 기타 밸브 기기(Taps, Cocks, Valves Etc For Pipes, Tanks Etc, Pts)

- 일본제품을 주로 수입해 온 인도의 주요 바이어는, 한국제품이 일본제품의 품질과 큰 차이가 나지 않아 한국 기업과 상담을 하였으나 희망하는 수준으로의 가격 인하가 어려웠다고 밝힘
- 향후 CEPA로 관세 인하가 이루어질 경우 해당 품목 분야에서 일본제품에 대해 상대적인 경쟁력 확보가 가능할 것으로 보임

진출전략

- 독일, 이탈리아, 미국, 일본 제품들은 국제인증을 획득하여 수출되고 있으나, 한국제품은 국제인증이 없는 경우가 많아 높은 기술력에도 불구하고 품질이 저평가 되고 있으므로 국제 인증 획득을 통한 품질 이미지 제고가 중요

**라. 건설장비 - 휠로더, 포크레인, 모터 그레이더, 크롤러 크레인, 트럭 크레인, 크레인 부품 등**

- ▶ HS Code 842820, 842920, 842952, 842959, 842951류 : 8년내 관세철폐
- ▶ HS Code 842890 : 5년내 관세철폐

선정사유

- 인도의 건설장비 시장은 지난 7년간 연평균 35%의 고성장을 시현하였으며, 기본 관세율 또한 7.5%에 달하고 있어 CEPA의 수혜 폭이 클 것으로 예상

시장동향

- 2008년 기준 인도의 건설장비 시장은 약 29억불 규모로 추정되는데, 이중 70%가 굴착 및 도로건설 장비이며, 터널링과 드릴링 장비가 13%, 자재운반, 콘크리트 및 자재 준비용 도구가 나머지 17~18%를 차지
- 최근 굴착 및 도로 건설 수요의 급증으로 '09년 건설 장비류 산업은 '08년 보다 24억불이 더 늘어난 53억불 규모에 달할 전망이며, 크롤러 크레인,

트럭 크레인과 같은 일반 건설기계도 수요 대비 공급이 부족한 상황이므로 유망한 시장임

- \* 2009-10년도 예산안에 따르면, 인도정부는 2014년까지 GDP의 9%이상을 인프라분야에 투자할 예정. 도로건설에는 전년비 23% 증가된 금액을 배정하고 철도에는 1조5800억 루피(약325억 달러)를 배정. 도시 인프라개발에는 1조2887억 루피(약 265억 달러)를 투자하며 전력·천연가스 및 파이프라인에 대한 투자도 확대할 예정

#### □ 경쟁동향

- 인도의 건설장비 시장은 로컬 기업인 JCB와 Telcon이 각각 19%를 점유하고 있으며, 또 다른 로컬 기업인 L&T, BEML이 각각 18% 및 13%를 차지, 기타 다국적기업인 Caterpillar가 10%, 볼보가 5%를 각각 점유
  - \* 수입 시장은 전체 산업 규모의 25%
- 인도기업인 JCB, Telcon, L&T, BEML과 다국적기업인 Caterpillar, 볼보는 인도 내 생산기반을 갖추고 있어 부품 조달 및 A/S가 용이하고 환율 변동성에 따른 위험 및 관세 부담이 없어 가격 경쟁력이 높음
- 또한 Caterpillar를 제외한 모든 브랜드가 인도산 엔진인 Cummines 엔진을 사용하고 있어 엔진 교체가 용이하다는 큰 장점을 보유

#### □ 주요 바이어 의견

- 건설장비분야는 인도 정부가 제조업 발전을 위하여 관세 인하 등 각종 개방 노력을 기울이는 분야이므로 향후 수입품 비중이 높아질 전망
- 한국산 제품은 인도에서 이미 상당한 입지를 굳히고 있기는 하지만 (한국은HS Code 8428 및 8429류에서 각각 인도의 제3, 2위<sup>9)</sup> 수입국임), 적하 및 하역용 기계의 경우 중국산이 가격 경쟁력을 내세워 빠르게 시장을 확대 중

9) 2008년 기준

- 인도의 대표적 건설사인 S사<sup>10)</sup>는 CEPA발효로 한국산의 가격경쟁력이 높아지게 된다면 중국산 시장점유율의 2~3%를 한국산이 대체할 수 있을 것으로 예상하고 있음
- 중국과 유럽에서 주로 건설장비를 수입하고 있는 S사는 한때 한국을 방문하여 한국제품의 조달 가능성을 타진한 바도 있으며, CEPA 발효시 적극적으로 한국에서 건설기계류를 조달할 의사를 밝힘

#### □ 진출전략

- 건설기계류는 우리나라 제품이 높은 기술 경쟁력을 확보하고 있는 분야이기는 하나, 품질 및 A/S 관리, 별도의 기술인력 파견을 통한 현지인력 교육 강화 등의 방법으로 품질경쟁력을 더욱 제고하는 것이 중요
- 건설기계류 시장에서는 건설 프로젝트 주요 수주기업과의 관계 형성이 중요하므로 현지 프로젝트 수주 기업과 릴레이션십 매니지먼트를 잘 할 수 있는 판매 에이전트 선정이 중요
- 판매 에이전트 선정시에는 독점 에이전트 선정을 지양하고, 기존 건설프로젝트 수주기업 납품 실적에 따라 북부, 동부, 서부, 남부 등 권역별로 판매에이전트를 선정하는 한편 연간 단위로 실적을 검토하여 갱신 여부를 신중히 결정하는 것이 필요

---

10) 연간 매출액 40억 루피(약 8300만 달러) 규모의 건설사로, 연간 10억 루피 규모의 기계류를 해외에서 수입하고 있음. 주요 수입국은 중국과 유럽 국가들이며 기존에 현대중공업과 거래해 왔으나, 현대중공업이 인도 현지에 생산 설비 공장을 설립 준공함에 따라 현재 한국 직접 수입선은 없음

## 2. 철강 및 비철금속류

### 가. 철강류 - 열연강판, 냉연강판, 도금강판

▶ HS Code 720826, 720836, 720852, 720917류 : 5년내 관세철폐

#### □ 선정사유

- 인도의 철강 산업은 제조업 발달 및 인프라 등 각종 건설 수요 증가로 인하여 성장세가 지속될 전망
- 철강업계는 경쟁이 매우 치열하여 약간의 관세 인하도 효과가 있는 가격탄력성이 매우 높은 시장
- 인도정부는 또 국내 산업계의 요구에 따라 수입가능주체를 실수요자만으로 제한하거나, 자발적 인증제도의 강제 인증제도로의 전환, 수입 관세 인상과 같은 보호주의 움직임이 보이고 있어, CEPA 발효는 관세 및 무역구제 등의 면에서 한국 철강제품의 대인도 수출 경쟁력을 상당수준 끌어 올릴 전망

#### □ 시장동향

- 인도는 세계 5위의 철강생산국가인 동시에 소비국가로, 2009~10회계연도 1/4분기(4~6월)의 철강완제품 생산은 1,400만톤(전년동기비 3.4%증가), 소비는 1,300만톤(전년동기비 5.2%증가)을 각각 기록
- 인도는 2006년도에 최초로 철강 완제품 순수입국으로 돌아선 바 있으며 자국내 철강수요 증가로 향후 당분간은 이같은 철강 순수입국의 위치에 머물러 있을 전망
  - \* 2008년 인도의 철강 수입은 106억 7,200만불, 수출 82억 4,300만불
- 인도의 철강 완제품 수요는 현재의 경제성장률이 지속된다는 전제하에 2011년도까지 8,000만톤에 달할 전망

□ 경쟁동향

- 로컬기업으로 Tata Steel, JSW, Essar, Ispat 등이 있으나, 품질 경쟁력 및 가격 경쟁력이 수입산에 비해 현저히 떨어짐
- 오히려 최근 원자재 가격이 하락하면서 품질이 좋은 수입제품의 가격이 로컬제품 가격을 하회함에 따라 국내 산업 매출은 급감
- 우리나라 100대 수출 상품에 들어가는 주요 품목인 HS Code 7208류, 7209류 및 7210류 철강제품의 경우, 인도의 제1~2위 수입대상국이 되어 있을 만큼 한국산은 인도 내에서 탄탄한 입지를 가지고 있음

□ 주요 바이어 의견

- '08년말 중국 정부가 5%의 철강 수출세를 폐지함에 따라, 중국산 가격 하락폭이 CEPA후의 한국산 가격 하락폭보다 커, 중국산 제품의 시장 점유율은 향후 지속적으로 확대될 전망
- 열연강판의 경우, 한국산이 중국, 우크라이나산 등 저가품과 가격 차이가 크지 않아, CEPA 발효시 한국산의 점유율이 다소 상승될 것으로 보임
- 냉연강판 부문에서는 우리 제품의 품질 경쟁력 및 가격 경쟁력이 월등히 뛰어나며, CEPA 발효로 경쟁력이 보다 강화될 전망
- 동일 품질 클래드 강판의 경우, 일본산이 우리제품보다 높은 가격 경쟁력을 가지고 있지만, CEPA 발효를 통해 우리 제품의 경쟁력 강화가 가능

### 철강관련 인도 주재 한국기업의 반응

#### ○ P사

- CEPA가 발효되면 취급제품의 상당수가 수혜를 입게 됨. 현행 기본관세율이 5%인 관계로 기준관세율이 7.5%인 품목의 경우에는 약 2년 후가 되어야 혜택이 나타나겠지만 기준관세율이 5%인 품목의 경우, 관세율이 다시 높아진다는지 하는 일 없이 안정적으로 효과를 볼 수 있음
- 향후 5년에서 8년 후 관세가 완전 철폐되면, 톤당 30-60달러의 감세효과가 발생하여 수익성이 개선될 것이며, 자사 소유 코일센터에서 연간 3만톤 (금액으로 1,800만불)의 수출증대효과가 있을 것으로 전망됨

#### ○ L사

- 철강은 협상 당시 기준관세율(7.5% 또는 5%)이 현행 기본관세율(5%)과 큰 차이가 없어 긍정적인 영향이 있을 것으로 예상. 다른 품목에 비해 철강은 관세의 인상과 인하가 매우 빈번한 품목이므로 우선 관세가 현행보다 인상될 리스크가 사라졌다는데 의미가 있음
- 그러나 철강수출과 관련해서 가장 큰 문제는 해당 품목에 대해 취해지는 반덤핑과 세이프가드 조치이므로, 한-인도 CEPA 발효 후 한국정부가 이들 조치에 어떻게 대처할 수 있는가가 관건임

### □ 진출전략

- 한국산 철강제품은 중국 제품과는 품질 면에서 차별성이 있는 만큼, 중국기업과의 경쟁보다는 일본산 철강류 등 고급 제품군에서 품질경쟁력을 강화하는 전략이 필요
- 인도정부는 최근 값싼 외국산 철강으로부터 인도 국내기업들을 보호하기 위하여 25%의 관세를 부과하는 세이프가드조치 발동을 고려하고 있으므로 이에 대한 주의가 요망됨

- 또한 인도는 최근 철강제품 수입물량을 조절하기 위하여 수입되는 모든 철강제품에 RIS 인증을 의무화하는 등 제도적인 변화가 잦으므로 현지의 제도 변화에 촉각을 세워야 함

## 나. 아연 - 아연괴 및 아연합금

▶ HS Code 790111, 790112, 790120류 : 5년내 관세철폐

### □ 선정사유

- 한국산 아연은 품질이 좋아 인도시장에서 높은 경쟁력을 보유하며, 최근 5년간 대인도 수출 1~3위국의 위치를 점함
- 기본 관세율이 5%로 높은 수준은 아니지만 5년내 관세철폐 대상 품목에 포함되어 있어 관세 철폐시 점진적 수혜가 예상

### □ 시장동향

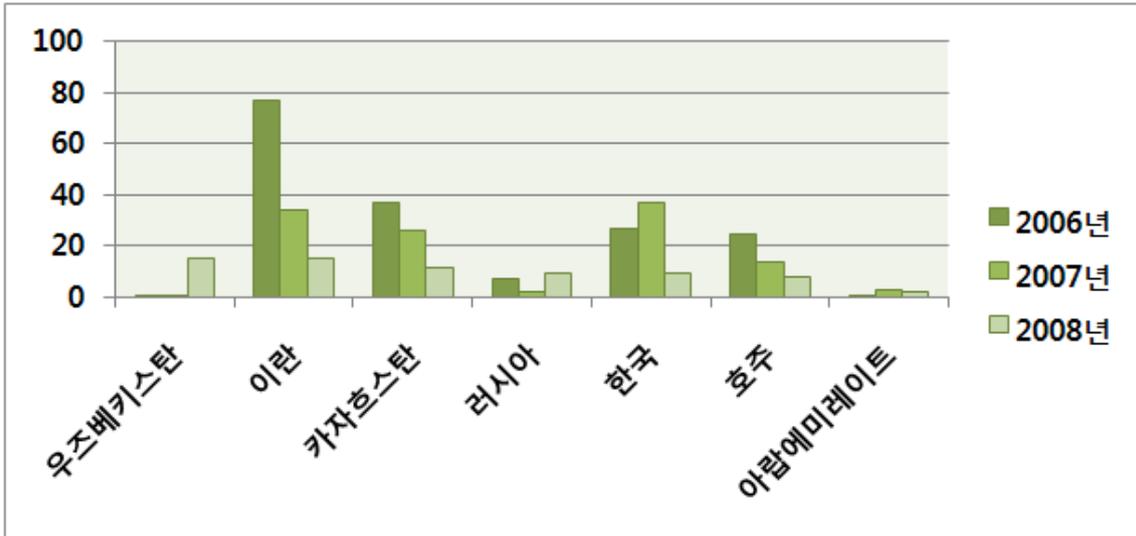
- 인도의 아연 광산은 Rampuna Agucha 광산, Rajpura Dariba 광산, Zawar 광산 등 3개에 불과해 수요의 상당부분을 수입에 의존
- 2010년 커먼웰스게임(Common Wealth Game) 시행을 앞두고 관개시설과 유류·가스 운반시설, 항만 개발이 증가하면서 철강 수요가 급증하고 있으며, 철강 가공을 위한 각종 아연의 수요도 빠르게 증가

### □ 경쟁동향

- 한국산 아연 제품은 시장 평균가격보다 높은 수준이나, 현지에서 고려아연이 뛰어난 품질로 인정을 받으면서 브랜드 인지도가 확고해져 있는 상황
- 한국산은 순수 아연시장과 합금하지 않은 아연시장에서는 각각 12%와 18%의 점유율을 보유하고 있으며, 아연 합금 시장에서는 43% 이상의 시장 점유율을 확보

〈인도의 HS Code 790111류<sup>11)</sup> 주요국별 수입실적〉

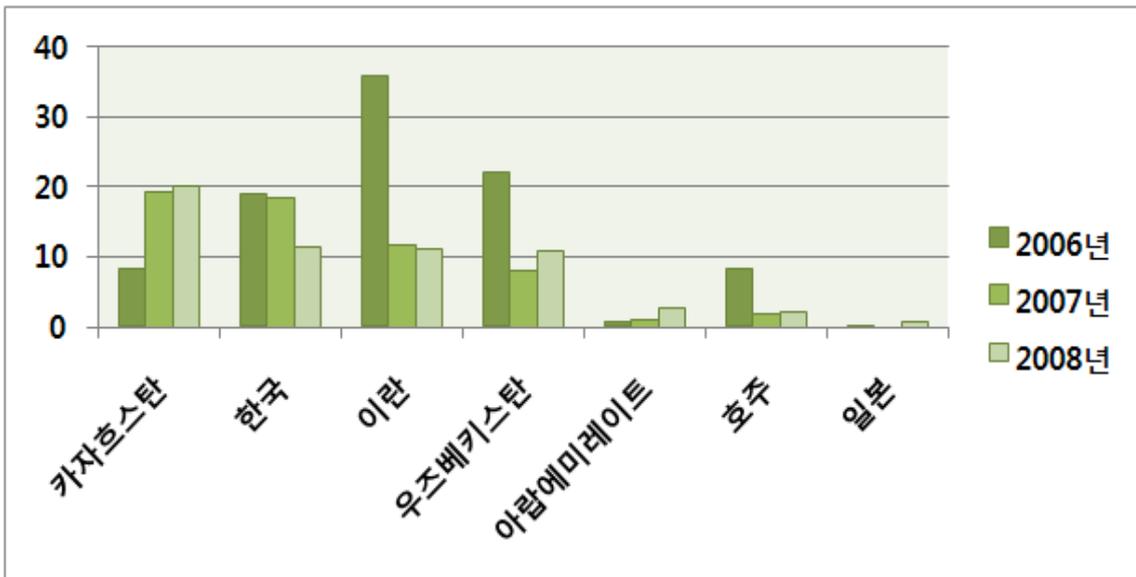
(단위 : 백만불)



자료 : WTA

〈인도의 HS Code 790112류<sup>12)</sup> 주요국별 수입실적〉

(단위 : 백만불)



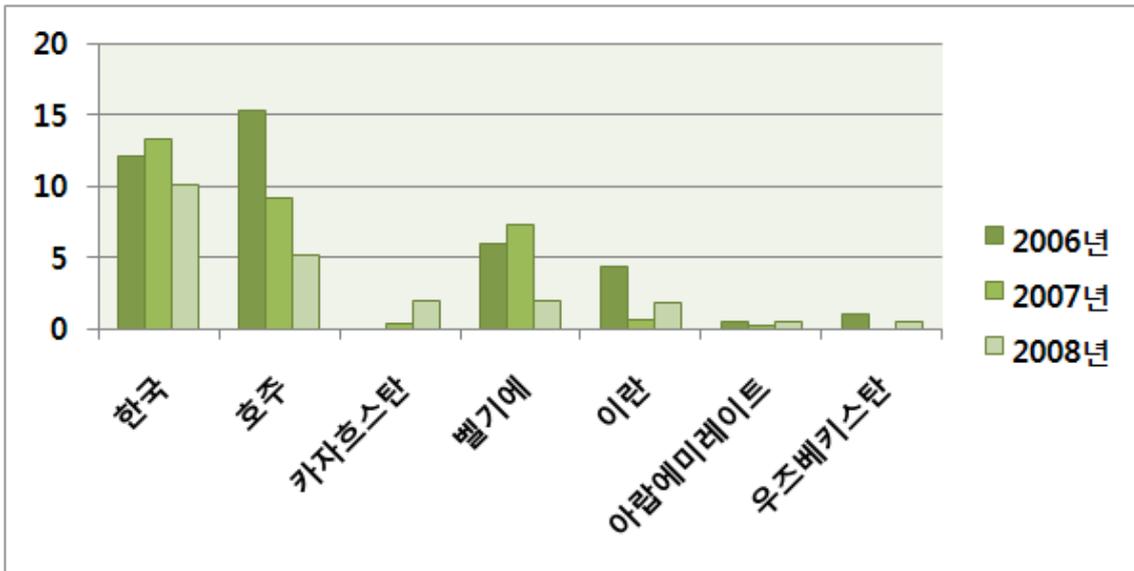
자료 : WTA

11) 순수아연- 아연 99.99% 이상(N Al=>99.99%Znc Wgt, 790112, N Al<99.99%Znc Wght)

12) 합금하지 않은 아연 - 아연 99.99% 미만(N Al<99.99%Znc Wght)

〈인도의 HS Code 790120류<sup>13)</sup> 주요 국별 수입실적〉

(단위 : 백만불)



자료 : WTA

□ 주요 바이어 의견

- 아연 및 아연합금에 대한 관세는 인도정부의 광물자원에 대한 수입관세 인하정책으로 인해 이미 상당 수준 인하되어 있으므로 추가적인 관세인하는 없을 예정이므로, 한국산이 CEPA 발효로 추가적인 관세효과를 누리게 되면 유리
- 한국산은 가격이 경쟁국대비 5~10% 정도 비쌌에도 불구하고 높은 품질을 바탕으로 현지 시장을 선도하고 있으며, CEPA 발효시에는 한국기업의 아연 수출 여건이 현재보다도 개선되어 시장 지배력이 보다 높아질 전망

□ 진출전략

- 제조업 활성화 및 광물 자원 확보를 위하여 인도정부는 관련 품목에 대해 관세를 인하하는 등 수입을 장려하고 있으나, 한국산의 수입시장 점유율이 너무 빠르게 높아질 경우에는 해당 인도 산업계의 보호 요청이 있을 수 있으므로 적절한 수준의 물량 조절이 필요할 것으로 보임

13) 아연합금(Znc Alloy, Unwrought)

### 3. 전기/전자제품

#### 가. 보안장비류 - 도난 및 화재경보기

▶ HS Code 853110류 : 5년내 관세철폐

##### □ 선정사유

- 현재 기본관세 10%의 고율 관세 품목으로, 5년 내 관세 철폐 품목에 포함됨으로써 수혜 폭이 클 것으로 전망
- 인도 보안장비 산업은 최근 2년간 연평균 25%의 성장을 하고 있으며, 향후에도 이와 비슷한 성장세를 유지할 유망산업

##### □ 시장동향

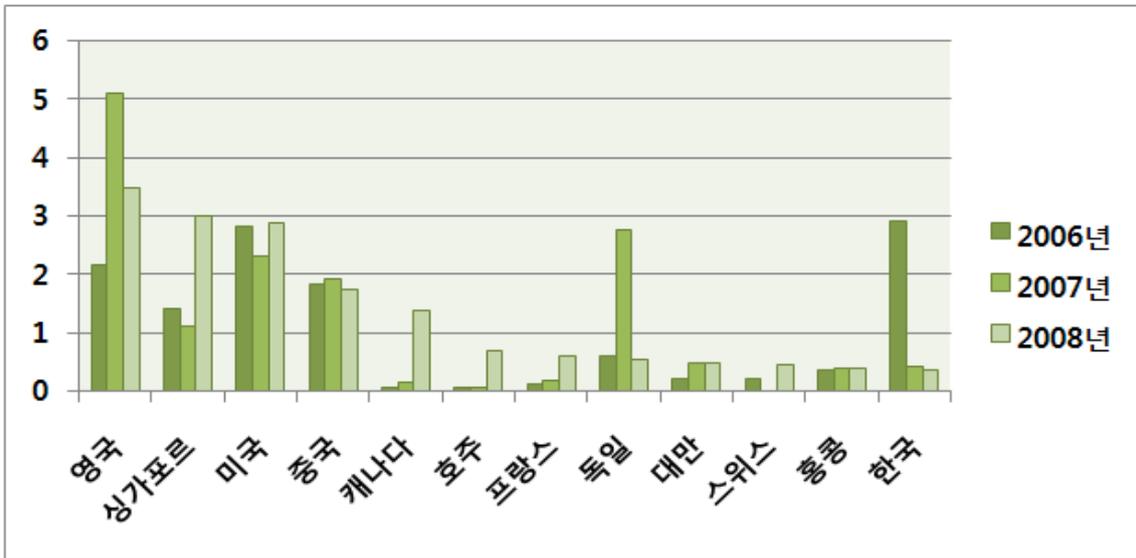
- 경기위축으로 인한 매출급감에도 불구하고 대다수 기업에서 보안장비에 대한 지출확대를 발표한 것을 감안할 때, 경기 회복세가 뚜렷해지면 보안장비의 매출세도 더욱 빠르게 성장할 전망
- 2000년 이후 급속히 생산이 증대되고 있는 인도의 보안장비는 현재 45억 불 시장으로 추산되고 있으며, 인도 상공인연합회(ASSOCHAM)에서는 2012년까지 100억불 규모로까지 성장할 것으로 보고 있음

##### □ 경쟁동향

- 현재 전체시장의 60%를 로컬 생산제품이, 40%를 수입제품이 점유하고 있으며, 로컬 생산제품은 대부분 외국기업과 기술제휴 및 합작투자를 통해 생산된 제품
- 고급 보안장비는 주로 미국, 영국, 독일, 일본 등 선진국으로부터, 중저가 장비는 대만, 한국, 싱가포르, 중국 등으로부터 수입되고 있으나, 보안시장 확대에 따라 선진국 제품의 시장 확대가 급격히 이루어지고 있음

〈인도의 HS Code 853110류<sup>14)</sup> 주요국별 수입실적〉

(단위 : 백만불)



자료 : WTA

□ 주요 바이어 의견

- CEPA 협정을 통한 관세인하로 인해 한국산과 중국산의 가격차이가 마진의 1~2%수준에 그칠 것으로 전망됨에 따라 중국산에서 한국산으로의 수입선 변화가 이루어질 것으로 전망
- 한편 UL인증을 의무화하고 있는 화재경보장치 분야는 미국, 유럽 등 선진국가로부터 주로 수입이 되고 있어 한국기업들의 UL인증 획득 노력이 병행되어야 선진국 제품들과의 경쟁이 가능할 것으로 보임

□ 진출전략

- 보안 제품은 가격 경쟁력보다는 품질에 대한 안정성이 중요한 품목이므로 UL과 같은 국제인증 획득 등 선진국 제품 반열로 도약하기 위한 노력 필요
- 또한 보안장비는 유지보수 네트워크도 중요하므로, 광범위한 A/S망을 갖추고 있는 딜러 또는 에이전트를 선정하는 것도 중요

14) 도난경보기, 화재경보기 또는 이와 유사한 기기(Electric Sound or Visual Signaling Apparatus-burgler, fire alarm, etc.)

## 4. 자동차부품

### 가. 기타 자동차 부품 - 차량용 디젤엔진, 특수 차량 새시 부품

▶ HS Code 840820, 870899류 : 8년내 1~5%로 관세감축

#### □ 선정사유

- 한국기업의 대인도 주요 수출품목이며, 현대자동차의 현지생산 증대로 인해 CEPA 발효 이후 관세감축으로 인한 수혜 예상 품목

#### □ 시장동향

- 글로벌 자동차 제조 기업들의 거점화, 비교적 저렴한 노동력과 원자재 등의 유리한 여건 덕분에 인도는 자동차 부품 생산의 중심지로 부상하고 있으며, 현지 부품 제조업체와 글로벌 기업들의 투자가 활발히 이루어지는 중
- 자동차부품 생산규모는 2006년도에 150억불, 2007년도에 180억불(추정)로 높은 성장세를 보이고 있음

#### 〈인도의 자동차부품 수출 및 수입실적〉

(단위 : 백만불)

구 분	2005	2006	2007
수 출	2,469	2,873	3,615
수 입	2,482	3,328	4,938

주 : 회계년도 기준(4.1일-익년3.31일)

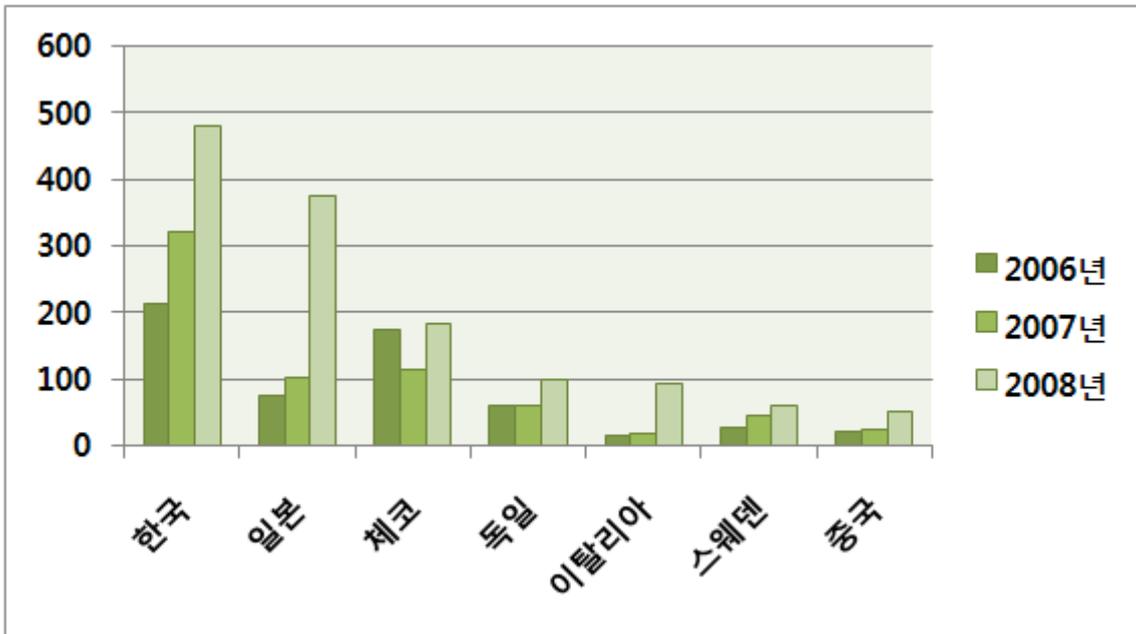
자료 : 인도자동차부품협회

#### □ 경쟁동향

- 특수차량 새시 부품의 경우 한국은 인도의 최대 수입대상국이며, 수입액은 2006년 2억 1,200만불, 2007년 3억 2,100만불, 2008년 4억 8,100만불로 급속히 증가하여 수입시장에서 30% 이상의 점유율을 확보하고 있음

〈인도의 HS Code 870899류<sup>15)</sup> 주요국별 수입실적〉

(단위 : 백만 불)



자료 : WTA

□ 주요 바이어 의견

- CEPA 이후 차량용 디젤엔진과 특수 차량 새시 부품의 한국산 수입증대가 이루어질 것으로 보이며, CEPA를 통해 한국산에 대한 이미지 상승으로 한국산 금형, 자동차 트랜스미션 등의 인도시장 진출 기회도 보다 확대될 전망
- 인도는 가격에 민감한 시장이며, 자동차 애프터마켓의 경우에는 특히 그러하므로 관세인하는 상당히 긍정적인 효과를 미칠 수 있음

□ 진출전략

- 자동차부품은 대부분 장기 관세철폐 대상품목으로 분류되어 있어, 단기적인 영향보다는 장기적인 차원에서의 자동차부품 수출증대와 인도에서의 우리기업 자동차 판매에 도움이 될 전망

15) 자동차 기타 부분품과 부속품(Vehicle Parts NESOI, other Parts and accessories of the motor vehicles of headings)

- 이에 따라, 자동차부품 수출증대를 위해 CEPA효과와 연계한 장기적인 마케팅 전략을 구사하여야 하며, 수요처의 다양화를 위해 인도 현지 완성차업체들을 대상으로 한 꾸준한 인적 접촉 및 제품 홍보 노력의 병행이 중요

## 5. 화학제품

### 가. 타이어 - 적재차량용 타이어(포크리프트 타이어 등)

▶ HS Code 401290류 : 8년내 관세철폐

#### □ 선정사유

- CEPA 발효로 현행 수입관세 10%에서 향후 8년내 관세철폐 품목에 속해 한국산 타이어의 경쟁력이 크게 향상될 예정
- 인도 자동차산업 성장으로 타이어 OEM 및 교체수요도 크게 확대될 전망

#### □ 시장동향

- 인도의 타이어 시장규모는 2008년도 기준 63억불로 지난 수년간 연평균 16%이상 꾸준한 증가를 기록하였으며, 2009년도에도 약 20%이상 성장할 전망
  - \* 인도의 타이어 생산규모는 2008년도에 전년도대비 23.3% 증가한 6,600만개에 달했으며, 세부 품목별로는 트럭 및 버스타이어 1,100만개, 승용차용 타이어 1,300만개, 경상용차용 타이어 400만개, 모터사이클용 타이어 2,300만개임

#### □ 경쟁동향

- 인도의 타이어 생산업체는 약 40개사로 주요 타이어 생산업체인 Apollo 타이어, JK Inds, MRF, CEAT Tires, Goodyear, Falcon 타이어 등이 인도 생산의 총 80%를 차지

- 이 중 MRF사가 인도 타이어 시장의 리더로서 24%의 시장점유율을 차지
- Apollo 타이어는 인도 타이어시장 점유율 22%를 차지하여 2위에 머물고 있지만 강한 브랜드 이미지를 가지고 있으며, 기타 JK Ind사가 17%, CEAT사가 14%를 각각 점유

〈주요 타이어 브랜드별 가격 및 품질경쟁력 비교<sup>16)</sup>〉

국 가	브랜드명	가격(Rs)	품 질 경 쟁 력
인 도	MRF	1,750	품질양호, 가격경쟁력 큼
중 국	WESTLAKE	1,600	타제품 보다 가격은 저렴하나 품질이 떨어지고 소비자 인지도 낮음
일 본	BRIDGE STONE	2,052	품질이 우수하고 소비자 인지도도 높음 시장수요 점차 증가
한 국	NEXEN	2,100	품질은 우수하나 가격이 높음 시장 수요는 적은 편

자료 : 첸나이KBC 자체 조사

□ 주요 바이어 의견

- CEPA 발효와 함께 경쟁제품 대비 한국산 타이어의 가격 경쟁력이 향상되고 이를 바탕으로 장기적으로 시장을 확대할 수 있을 것으로 보임

□ 진출 전략

- CEPA가 발효되면 한국산 타이어의 가격경쟁력이 보다 강화될 전망이나, 한국 타이어의 현지 시장 딜러망 확충을 위한 노력이 필요
- A/S 타이어 수요 증가에 따라 수입규모도 계속 증가하고 있으므로, 주요 딜러발굴의 확대를 통한 A/S 타이어 시장 확대도 고려할 필요가 있음
- \* A/S용 타이어로는 한국의 Nexen의 튜브타이어가 현지 유력딜러에 의해 수입되고 있음

16) 브랜드별 가격 및 품질경쟁력은 타이어 종류에 관계없이 비슷하므로, 조사가 가능한 145/80R13 동일규격을 샘플로 하여 각 브랜드별 가격 및 품질 경쟁력을 비교

## 나. 페인트 - 도장 페인트(아크릴 또는 비닐중합체를 기제로 한 페인트)

▶ HS Code 320910, 320990류 : 8년내 관세철폐

### □ 선정사유

- CEPA 발효로 현행 10%의 수입관세가 향후 8년내 관세철폐 품목으로 전환됨에 따라 장기적으로 한국산 페인트의 경쟁력이 크게 높아질 것으로 평가

### □ 시장동향

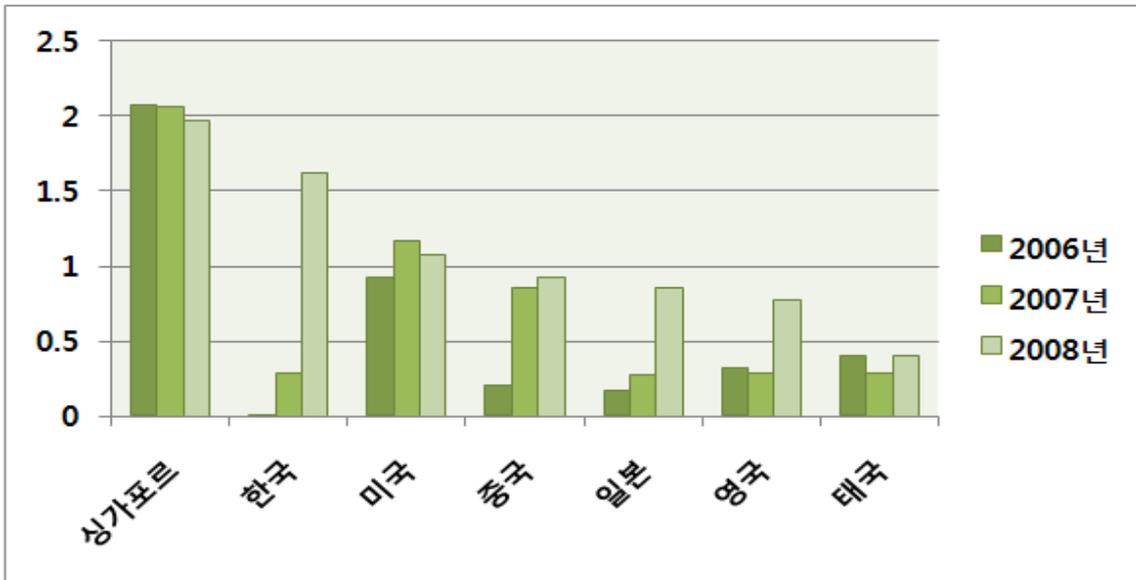
- 인도 페인트 산업은 2007-08회계연도 기준 약 27억 달러로 전년 대비 18%의 성장률을 기록했다
- 인도의 도시 인프라개발 촉진 및 주택경기 호조로 향후 페인트 시장의 잠재력은 클 것으로 예상됨
  - \* 인도의 페인트 산업은 향후 2011년까지 200만 톤에 달할 것으로 전망됨

### □ 경쟁동향

- 연간 매출액이 680만불에 이르는 인도의 최대 페인트 생산업체인 Asia 페인트사는 주로 건물도색 및 산업용 페인트를 공급하고 있으며, 미국 PPG사와 합작으로 최근 자동차 코팅시장에 적극적인 마케팅을 전개 중
- 시장점유율 2위인 Kansal Nerolac사는 일본 Kansal 페인트사의 자회사로 주로 OEM 제품을 공급하고 있으며, 미국의 E.L Dupont De Nemoure&Co, 일본의 Oshima Kogyo Co사와 기술제휴를 한 바 있음
- HS Code 320990류 도장페인트는 2007년에는 대인도 수출이 약 3배가량 증가하며 동 품목 5대 수입국 중 가장 높은 성장률을 보이기도 함
  - \* 2008년에는 한국의 수출금액이 전년비 35.8% 증가한 788만불 기록. 수입시장의 17% 이상의 점유율 확보

〈인도의 Hs Code 320910류<sup>17)</sup> 주요국별 수입실적〉

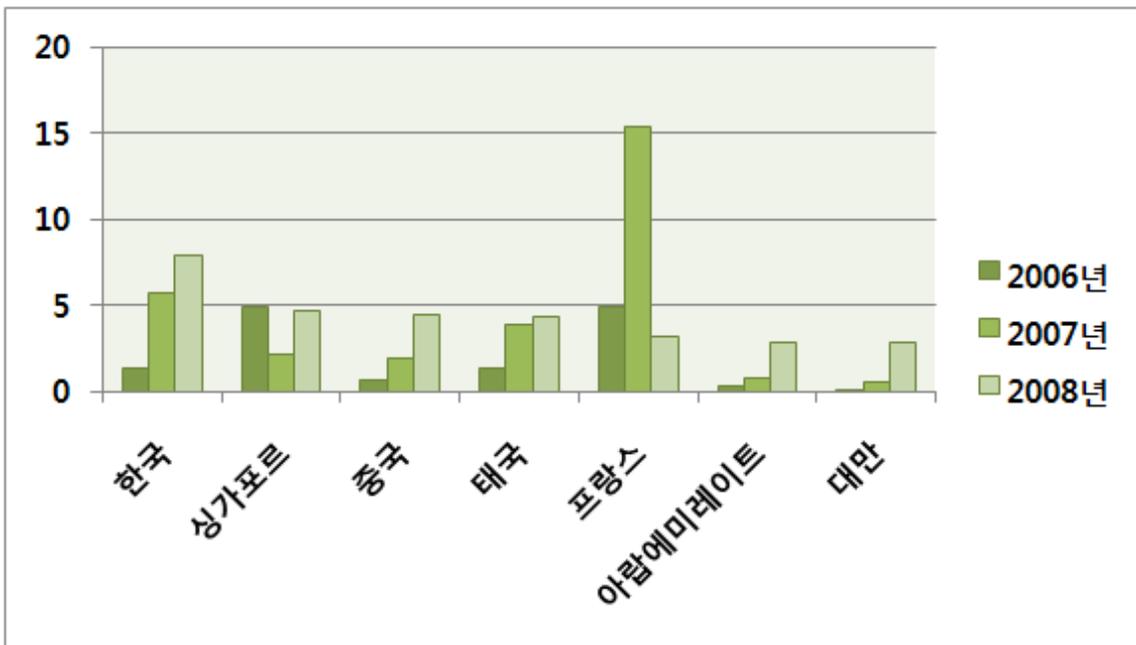
(단위 : 백만불)



자료 : WTA

〈인도의 Hs Code 320990류<sup>18)</sup> 주요국별 수입실적〉

(단위 : 백만불)



자료 : WTA

17) 아크릴이나 비닐 중합체를 기제로한 페인트와 바니쉬-수성매질에 용해한 것(Acrylic, Vinyl)

18) 기타페인트와 바니쉬-수성매질에 용해한 것(Other 3209)

〈주요 페인트 브랜드별 가격 및 품질경쟁력 비교<sup>19)</sup>〉

국 가	브랜드명	가격(Rs)	품 질 경 쟁 력
인 도	Asia Paint	4100	세계적으로 인지도가 높으며 바이어 수입선호, 품질보통, 가격경쟁력 큼
일 본	Nippon paints	4200	품질 우수하며, 주로 공업용 수요가 큼
영 국	ICI	4000	품질이 우수하며 현지 네트워크가 큼
한 국	KCC	3800	인지도가 없음. 가격 경쟁력 있음. 현재 현대모터 차량에 사용

자료 : KCC, ASIA PAINT

□ 주요 바이어 의견

- 인도의 페인트 시장은 가격에 민감한 시장이었으나, 최근 소비자들의 인식 변화로 고품질 페인트 수요가 점차 증가하고 있는 추세
- 이에 따라 한국제품의 수출이 늘어나고 있으며, CEPA로 수입관세가 낮아지면 한국산의 경쟁력이 보다 강화될 전망
- KOTRA가 직접 접촉한 주요 페인트 바이어는 CEPA 발효이후 산업용 페인트를 한국으로부터 구입할 의사를 가지고 한국업체를 접촉하여 가격 경쟁력이 있는 것으로 판단한 것으로 조사됨
- 특히, 중국제품을 수입하고 있는 바이어들은 저렴한 가격을 이유로 중국제품을 구입하고 있으나, 품질과 딜리버리 문제 때문에 대안을 찾고 있는 것으로 드러남
- 향후 한국 페인트의 인도시장 진출은 건축용 고품질 페인트와 중방식용(녹방지용)페인트, 차량용 페인트가 등이 유리할 것이라는 의견이 지배적

19) 페인트 브랜드는 페인트 종류에 관계없이 브랜드별로 보유한 경쟁력이 비슷하므로 조사가 가능한 Emulsion(4L) 동일규격을 샘플로 하여 브랜드별 가격 및 품질경쟁력 비교

□ 진출전략

- 인도의 주요 페인트 업체는 인도 전역에 딜러 네트워크를 갖고 글로벌 기업들과 기술 제휴로 시장을 더욱 확대하고 있어 한국 페인트업체의 인도 딜러망 확보가 주요 진출 전략임
- 인도의 경우 한국과 달리 건축용, 공업용, 중방식용 페인트 소비가 전체 페인트 수요의 70%를 차지하고 차량용 페인트 수요는 30%를 차지하고 있으므로, 주로 건축용 페인트 수요에 맞추어 시장을 개발하되 기존 딜러망 보유 업체를 활용하여 시장에 접근하는 전략이 중요

## 2009년 KOTRA 발간자료목록

### ● Global Issue Report

번호	제목	발간일자
09-001	글로벌 경제위기를 극복하는 기회시장 틈새시장	2009.1
09-002	오바마 정부의 경제·통상정책 방향과 시사점	2009.1
09-003	주요국 경기부양책 및 시사점	2009.2
09-004	美 경기부양법인 분석 및 활용전략	2009.2
09-005	러시아 CIS 수출환경변화와 진출확대방안	2009.3
09-006	한-칠레 FTA 5주년 성과와 시사점	2009.4
09-007	2009 美 USTR 국별무역장벽보고서(NTE) - 주요내용 및 시사점 -	2009.4
09-008	미·중·일 그린뉴딜 정책	2009.4
09-009	금융위기속 CIS 진출 기업 및 바이어 동향	2009.4
09-010	글로벌 경제 위기 속 아프리카 - 중국, 일본, 인도의 진출현황 및 시사점 -	2009.4
09-011	금융위기 이후 한중일 3국의 대아시아 현지진출전략 변화와 시사점	2009.5
09-012	인도 신정부의 경제통상방향과 전망	2009.6

### ● Global Business Report

번호	제목	발간일자
09-001	2009년 세계 자동차시장 미리보기	2009.2
09-002	중동의 5대 비즈니스 유망 분야	2009.2
09-003	한-호주, 뉴질랜드 BT산업 협력방안	2009.3
09-004	새롭게 바뀌는 일본의 수입 인증제도	2009.3
09-005	불황기 중국시장, 소비트렌드를 읽어라	2009.3
09-006	일본 소비재 유망상품 및 수출방안	2009.3
09-007	새롭게 주목받는 美 흑인시장	2009.3
09-008	아프리카 전력시장 ON - 전력산업 현황과 진출 방안	2009.3
09-009	중국 내수의 新 블루오션, 유망 2,3선 도시 소비 포인트	2009.3
09-010	세계 전자산업 및 시장의 재편과 우리기업에의 기회	2009.4
09-011	동남아 CDM 시장현황과 기회	2009.4
09-012	중동에 펼쳐지는 친환경 녹색도시 - 그린산업현황과 기회	2009.4
09-013	해외 LED 5대 시장 진출전략	2009.5
09-014	인도 소매시장 현황 및 진출방안	2009.5
09-015	미국의 쿠바 제재조치 완화와 한-쿠바 교역	2009.5
09-016	아세안 휩쓰는 '경제한류'	2009.5
09-017	자동차 부품의 틈새시장, 중동·북아프리카를 가다	2009.5
09-018	미국 新성장 전자부품 시장동향	2009.5
09-019	세계시장을 누비는 한국의 강소제품들	2009.7
09-020	중국 내수시장 진출을 위한 인터넷 홍보 핵심 포인트	2009.7
09-021	중남미 플랜트 시장 진출 방안	2009.7
09-022	동남아 주요국 경기부양책에 따른 한국기업 참여 기회	2009.7
09-023	한국 제품의 중국내 브랜드 인지도 이렇게 높여라	2009.7
09-023	한국 제품의 중국내 브랜드 인지도 이렇게 높여라	2009.7
09-024	자동차 부품의 틈새시장, CIS를 가다	2009.7
09-025	중동은 이런 의료기기를 원한다	2009.7
09-026	글로벌기업을 누른 신흥시장 토종기업의 성공 전략	2009.7
09-027	한-EU FTA 수출유망품목 및 활용방안	2009.7

● KOTRA자료

번호	제목	발간일자
09-001	2009년 지역별 진출확대 전략	2009.1
09-002	해외 프로젝트 진출 연찬회	2009.1
09-003	해외 주요국 레저보트산업 조사	2009.1
09-004	2009년 지역별 수출유망상품	2009.2
09-005	2009 아세안 유망시장 진출전략	2009.2
09-006	2009 외국인 투자환경 만족도 조사	2009.3
09-007	러시아 자동차 및 자동차부품 시장동향	2009.3
09-008	CEO・HR マネージャー向けの主要労働判例集 (2008年改訂版)	2009.3
09-009	중국 내수유통 경영실무 가이드	2009.4
09-010	그린허브코리아 주간 2009 종합결과보고서	2009.5
09-011	주요국 정보통신현황 - 유럽편	2009.5
09-012	주요국 정보통신현황 - 미주편	2009.5
09-013	주요국 정보통신현황 - 아시아편	2009.5
09-014	주요국 정보통신현황 - 중동/아프리카/CIS편	2009.5
09-015	해외 주요국 LED 시장동향	2009.5
09-016	외국인을 위한 법인설립 안내 (Guide to Business Establishment in Korea)	2009.6
09-017	법령으로보는 중국 노무관리실무가이드	2009.6
09-018	2008 외국인투자옴부즈만 연차보고서 (Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2008)	2009.6
09-019	2009 서울국제식품산업대전 결과보고서	2009.6
09-020	2008 북한의 대외무역동향	2009.6
09-021	Post-China 투자진출 유망국 투자여건	2009.7
09-022	주요 선진국 녹색에너지 기술동향	2009.7
09-023	전세계 비철금속 생산현황 및 글로벌소싱 활성화 방안	2009.7

● 설명회자료

번호	제목	발간일자
09-001	2009년 세계시장진출전략 설명회	2009.1
09-002	2009년 세계시장진출전략 비즈니스 포럼	2009.1
09-003	유럽 재생에너지시장 진출설명회	2009.1
09-004	한미 부품소재 글로벌 파트너링 설명회 및 상담회	2009.1
09-005	TRADE KOREA 2009 해외시장개척 설명회 및 상담회	2009.2
09-006	TRADE KOREA 2009 해외 마케팅 핸드북	2009.2
09-007	2009 아세안 유망시장 진출전략 설명회	2009.2
09-008	미-중-일 그린 비즈니스를 잡아라	2009.4
09-009	일본기업 부품소재 구매전략 설명회	2009.4
09-010	중국 내수시장을 제대로 뚫기 위한 성공조건과 공략방법	2009.4
09-011	중국 부품소재시장 진출 전략 설명회	2009.6
09-012	미국 자동차시장 현황 및 향후 전망	2009.6
09-013	유럽 자동차 시장 현황 및 향후 전망, 아시아 주요 완성차 구매전략	2009.6
09-014	CIS 주요국 시장변화와 진출전략	2009.6
09-015	중국 내수진출 기업이 꼭 알아야 할 중국 노무・세무 핵심 포인트	2009.6
09-016	베트남 유통 및 프랜차이즈 시장 진출 설명회	2009.6
09-017	주요국 경기부양책 및 사업기회	2009.6
09-018	중동 신성장산업 진출 설명회	2009.6

작성자

- ◆ 뉴델리 KBC      이해인 과장
- ◆ 첸나이 KBC     도승환 센터장
- ◆ 아대양주팀      김민정 과장

Global Business Report 09-028

**한-인도 CEPA 이후  
수출유망품목 및 진출전략**

발행인 | 조환익  
발행처 | KOTRA  
발행일 | 2009년 8월  
주소 | 서울시 서초구 헌릉로 13  
(우 137-749)  
전화 | 02) 3460-7114(대표)  
홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2009 by KOTRA. All rights reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로  
무단전재와 무단복제를 금합니다.