

중양아시아 건설중장비 시장 동향 및 진출방안



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 중앙아시아 경제 및 건설시장 동향 / 3

- 3 1. 중앙아시아 3개국 경제 동향
- 4 2. 중앙아시아 건설시장 동향

II. 국가별 건설 중장비 시장 동향 및 진출방안 / 7

- <카자흐스탄>
- 7 1. 건설 중장비 시장 개요
- 8 2. 수입 동향
- 9 3. 경쟁동향
- 13 4. 진출방안 및 유의사항
- 15 5. 유통구조

- <우즈베키스탄>
- 17 1. 건설 중장비 시장 개요
- 18 2. 경쟁 동향
- 21 3. 진출방안 및 유의사항
- 24 4. 유통구조

- <아제르바이잔>
- 25 1. 건설 중장비 시장 개요
- 25 2. 수입동향
- 27 3. 경쟁동향
- 27 4. 진출방안 및 유의사항
- 29 5. 유통구조

요 약

1. 중앙아시아 경제 및 건설시장 동향

- 적극 경기 부양 정책을 바탕으로 안정세 회복
 - 중앙아 대표 3개국 (카자흐스탄, 우즈베키스탄, 아제르바이잔) 경제는 2009년 회복세로 돌아서 2010년부터 상승세 기조 유지
 - 각국마다 최저 임금인상, 인프라 건설, 유동성 확대 정책 등 적극적인 경기 부양 정책을 펼치고 있는 중

- 경제와 함께 발전한 중앙아 건설시장
 - 원유가, 원자재가 상승을 바탕으로 한 국민들의 소득성장과 함께 주택, 도로 등 인프라 시설에 대한 투자 증가로 건설시장 역시 활성화 추세
 - 비에너지분야 개발정책, 금융위기 극복 경제정책에 따라 다양한 건설 프로젝트 발주중
 - 건설시장 활성화에 따라 건설 장비 수요 또한 덩달아 증가

2. 국가별 건설 중장비 시장 동향 및 진출방안

1) 카자흐스탄

- 100% 수입 의존 시장
 - 일부 농림 개발 장비만 현지에서 조립 생산하고 있을 뿐, 주요 건설 중장비의 경우 100% 수입에 의존
 - 이들 장비의 주요 공급국가는 중국, 러시아, CIS 및 유럽

- 대형 딜러 중심의 유통구조
 - 소수의 대형 딜러들이 건설 중장비 시장의 25% 이상 차지
 - 국가별, 지역별, 브랜드 별로 취급 딜러들이 분화되어 있어 각개 접촉 필요

- 진출방안
 - 현지 네트워크에 강한 대형 딜러를 파트너로 선정
 - 중고시장 틈새를 노릴 것
 - 리스 시장을 노릴 것

2) 우즈베키스탄

- 정부기관의 높은 발주 수요
 - 기존 중장비의 노후화로 정부차원에서 중장비 교체 정책 추진 중이며, 국제금융기구의 지원과 자체 재원을 활용한 정부 발주 수요 많은 편

- 주로 구라파 중장비 브랜드와 중국의 저가 중장비 강세
 - 최근 수년간 구라파 건설 중장비 브랜드 진출이 눈에 띄게 증가추세이며, 세계적인 중장비 브랜드들 진출에 성공
 - 중국산 제품은 1) 저렴한 가격, 2) 철저한 A/S, 3) 유리한 대금결제 조건 및 현장 판매를 앞세워 저가시장 선점

- 진출방안
 - 리스 회사들과의 전략적 협력 필요
 - 중장비 딜러 대상 적극 마케팅 실시

3) 아제르바이잔

- 중장비 부품시장 성장 잠재력 막대
 - 중장비 딜러들의 부품 재고에 대한 부담감이 크고, 물류 문제로 중장비 부품 공급이 원활하지 않아 중장비 자체보다 부품에 대한 수요가 더 높은 상황

- 주로 유럽제품 수입
 - 영국, 독일 등 유럽 국가로부터 수입 비중이 전체의 약 35% 차지
 - 한국 건설 중장비 수출액은 2009년 기준 1,560만 달러로 전체의 약 4.5% 차지

- 진출방안
 - 프로젝트를 주로 담당하는 정부, 또는 민간 건설사 구매 담당 결정권자들과의 인적 네트워크 구축
 - 중국과 경쟁할 수 있는 가격 경쟁력을 갖추어야 함
 - 로컬 딜러를 통한 A/S 센터 운영 등 A/S에 특히 주의 필요

I 중앙아시아 경제 및 건설시장 동향

1. 중앙아시아 3개국 경제 동향

□ 카자흐스탄, 우즈베키스탄, 아제르바이잔 경제 변화

[중앙아 3개국 GDP 성장률]

(단위: %)

년도	카자흐스탄	우즈베키스탄	아제르바이잔
2005	9.7	7.0	26.4
2006	10.7	7.3	34.5
2007	9.0	9.5	25.0
2008	3.3	9.0	10.8
2009	1.2	8.1	9.3
2010	4.2	8.3	8.9
2011	4.7	8.5	8.4

자료원: EIU(Economist Intelligence Unit)

주: 2010, 2011년은 EIU 전망치

- 유가를 비롯한 원자재가 상승과 경기 호황을 바탕으로 중앙아 3개국 모두 2005년부터 급격한 경제 성장 추세
- 2008년 경제위기로 급감하였지만 2009년부터 회복세로 들어서 2010년부터 상승세를 유지할 것으로 예상
- 외환통제가 심한 우즈베키스탄은 금융위기에도 폐쇄경제로 인하여 국제 경기 위축에 크게 영향을 크게 받지 않았음

□ 3개국 모두 경기 부양을 위하여 적극적인 경기부양 정책을 펼치고 있음

○ (카자흐스탄)

- 2009~2010년 경제안정화 액션 프로그램 추진 발표, 각 산업부문에 약 80억 달러의 국가 펀드 투입 예정
- 2010년부터 5개년 공업화 프로그램 추진
- 농업, 에너지, 금속, 건설, 의약품, 통신 인프라를 포함한 약 10개 산업부문의 인프라 구축이 외자 및 국채를 통해 이루어질 예정

○ (우즈베키스탄)

- 국내 경기 활성화 조치로 최저 임금 83%인상, 경로 연금 및 장애인 수단 20%이상 인상
- 우즈베키스탄 재건 개발펀드, 국제금융기관 제공 장기차관을 재원으로 고속도로 건설 및 보수, 철도시설 현대화, 전력산업 현대화 추진

○ (아제르바이잔)

- 유동성 확대정책 실시, 부동산 가격 하락을 억제하기 위해 중단되었던 모기지 제도 부활

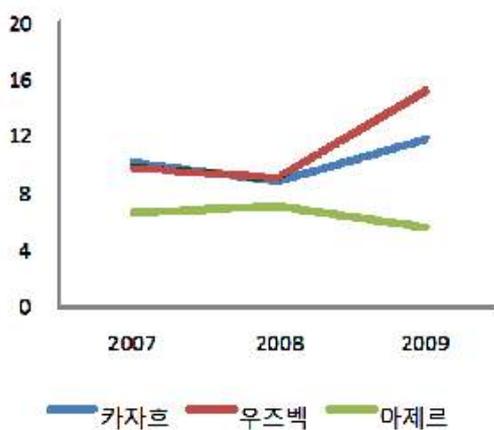
2. 중앙아시아 건설시장 동향

□ 경제 발전과 함께 건설 분야 함께 성장

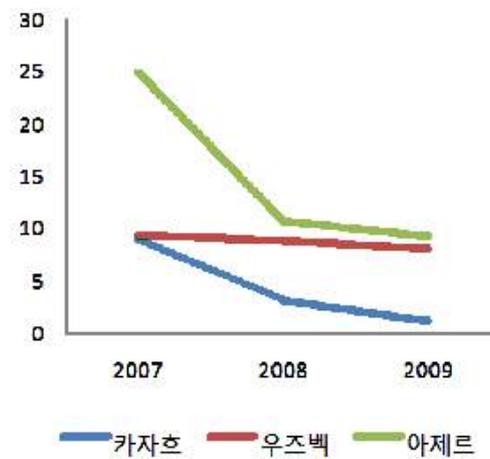
- 카자흐스탄, 아제르바이잔은 중앙아 지역의 대표적인 산유국으로 유가 상승과 함께 최근 몇 년간 급격한 경제 발전 달성. 우즈베키스탄 또한 금, 우라늄 등의 자원부국으로 자원가격 상승이 경제 성장 촉진

- 매장량 또는 생산량 세계 순위 : (카자흐스탄) 석유 7위, 가스 9위, 우라늄 2위, (우즈베키스탄) 금 3위, 우라늄 10위, (아제르바이잔) 석유 20위
- 국민들의 소득 증가와 함께 주택, 도로 등 사회 인프라 시설에 대한 투자가 증가하면서, 건설 시장 규모 또한 함께 증가
- 2008년 이후 GDP 성장률의 감소에도 불구하고 GDP 대비 건설분야 비중은 증가한 것으로 나타남

[GDP 대비 건설시장 비중]



[GDP 성장률]



□ 건설경기 부양 정책 추진 활발

- (카자흐스탄) 정부 주도하에 자원 개발 및 가공 플랜트 건설 부문에서 전략적 외자 유치 추진 중
 - 카자흐스탄 정부의 2012~2014년 자원개발 프로젝트 로드맵에 따르면, 약 14개 정도의 프로젝트가 예정되어 있음
 - 카자흐스탄 정부는 2010~2012년 동안 도로건설에 93억 달러 가량 투자할 예정임을 발표

- (우즈베키스탄) 금융위기 극복 정책으로 인프라 및 산업부분 투자 확대 중
 - 2010년 고속도로 비롯한 도로건설에 63억 달러, 농업 수자원 개발에 2억 3,000만 달러, 철도 건설 및 현대화에 7,300만 달러를 투자할 계획

- (아제르바이잔) 정부의 비에너지 분야 개발 정책에 따른 경제 개혁에 따라 산업, 농업, 교통, 건설로 확대되고 있음
 - 2009년 1~9월간 총 공사금액은 약 28억 달러에 달하며, 이 중 67%는 신규 건설 프로젝트 및 확장공사, 21%는 개조·보수 공사임

□ 건설시장 활성화에 따른 장비 수요 증가

- 석유 및 가스 개발 프로젝트와 관련한 인프라(송유관 건설 등) 개발에 많은 자금이 투자되고 있으나 콘크리트, 철근, 시멘트 등 토목 원자재 수송 인프라가 거의 구축되어 있지 않아 원자재 수송기기 수요가 크게 증가하고 있음

II 국가별 건설 중장비¹⁾ 시장 동향 및 진출방안

카자흐스탄

1. 건설 중장비 시장 개요

100% 수입 의존 시장

- 일부 농림 개발 장비만 조립 생산하고 있을 뿐, 주요 건설 중장비의 경우 100% 해외에서 수입
- 주요 공급국은 중국, 러시아 및 CIS, 유럽 등임

구매보다 대여 중심

- 2009년 경기 침체를 겪으며, 건설 중장비 직접 구매보다 대여방식이 크게 증가. 2009년 한해 건설 중장비 대여 건수 증가율은 전년 대비 27%에 이릅니다.

극히 한정된 품목만 카자흐에서 직접 생산

- 카자흐스탄에서 생산되고 있는 중장비는 트랙터 및 농업 부문 장비, 자원개발용 중장비에 한정되어 있는 것으로 조사
- 카자흐스탄에서 사용되고 있는 중장비는 러시아, 중국, 독일산이 주를 이루고 있음
 - 트럭 및 부품, 크레인, 불도저, 드릴링 장비, 지게차 등은 중국과 러시아 산이 주를 이루고 있으며, 미국, 독일, 일본은 3~5순위를 차지하고 있음

1) 건설 중장비 제품은 HS Code 8704,8431,8426,8429,8430,8427,847410,8431 해당 제품에 한정

- 주요 생산업체는 Petropavlovsk, Avtospecmash, Rotselmash 등으로 생산품목은 콤바인, 트랙터 등임

2. 수입 동향

□ 수입 의존도가 높음

- 거의 100% 수입 의존. 품목별 순위 차이가 있으나 주요 공급국은 중국, 러시아 및 CIS, 유럽이며 한국 제품은 트럭, 불도저, 지게차, 굴삭기 등을 중심으로 10~13위 차지
- 카자흐스탄은 한국으로부터 주로 트럭, 불도저, 지게차, 굴삭기 등을 수입하고 있는데, 2007년 수입량이 최고점에 달했으나(864대 수입) 2008년 이후 50% 이상 감소

[주요 품목별 수입현황]

(단위: US\$백만, 대)

HS Code	2007		2008		2009	
	금액	수량	금액	수량	금액	수량
8704	738.1	34,816	385.0	13,631	206.6	9,097
8431	213.0	-	256.5	-	187.5	-
8426	107.3	1,908	128.6	1,063	83.3	717
8429	440.0	6,441	383.4	3,524	224.2	2,481
8430	229.7	4,250	297.5	4,395	203.1	2,828
8427	36.2	4,186	30.2	3,067	16.9	2,063
847410	54.7	2,106	60.1	3,520	26.9	910
842952	155.8	1,343	150.8	806	74.1	294

자료: WTA(World Trade Atlas)

[주요 품목별 대 한국 수입현황]

(단위: US\$백만, 대)

HS Code	2007		2008		2009	
	금액	수량	금액	수량	금액	수량
8704	9.7	864	6.3	351	1.8	331
8431	5.5	-	1.3	-	1.8	-
8426	1.1	19	1.6	14	0.4	21
8429	22.5	249	19.9	137	6.2	62
8427	0.5	391	0.6	29	0.5	22
842952	18.8	215	17.7	121	6.0	53

자료: WTA(World Trade Atlas)

3. 경쟁동향

□ 러시아, 중국산 점유율 강세

- 러시아 및 중국산 제품들이 저렴한 가격을 앞세워 시장 점유
 - 중국산의 경우 2만~19만 달러, 러시아 및 CIS 제품의 경우 5만~28만 달러, 유럽산의 경우 12만~60만 달러 수준(아래 제품별 가격표 참조)
- 일부 품목의 경우 한국, 미국, 독일, 프랑스 제품들의 점유율도 상당히 높음
 - 2009년 기준, 러시아와 중국 건설 중장비는 전년대비 판매량이 50%가량 감소한 반면, 유럽(독일, 프랑스, 핀란드, 스웨덴, 오스트리아, 이탈리아, 영국) 중장비는 소폭 상승한 것으로 나타남
 - 각국 주력 제품
 - 독일: 트럭, 불도저, 드릴링 장비, 지게차
 - 미국: 지게차
 - 이탈리아: 크레인, 지게차
 - 프랑스: 지게차

- 오스트리아: 크레인
 - 핀란드: 트럭, 세퍼레이터
- 한국산 제품의 경우, H사의 굴삭기와 D사의 굴삭기 시장 점유율도 상당히 높은 것으로 나타남
- 주요 유통사들에 따르면 H사의 굴삭기는 전체 굴삭기 시장의 약 25%를 차지하고 있음

[카자흐스탄 주요 건설장비 브랜드 및 가격]

사진	종류	제품명	생산국가	가격(US\$)
	지게차	Manitou	프랑스	52,000
		Amkodor211	벨라루시	50,000~ 55,000
		Amkodor320	벨라루시	45,000~ 50,000
		Fantuzzi (컨테이너)	중국	32,000~ 35,000

		XLHJ(전자식)	중국	17,500
		Doosan frontal forklifts	한국	144,000
	굴삭기	Hyundai R140 LC7	한국	125,700
		Hyundai R170W-7	한국	162,500
		Hyundai R80-7	한국	86,200
		Kokhanovskiy Plant	벨라루시	83,000

		Kokhanovskiy Plant	벨라루시	35,000
	크레인	Saadat	중국	25,000~ 30,000
		Shenyan	중국	15,000
	기중기	Galichanin	러시아	395,000
		Soosan crane manipulator	한국	25,000
	착암기 (드릴)	SanySR 220C	중국	580,000

	트럭	Hyundai truck HD270[20ton]	한국	87,000
---	----	-------------------------------	----	--------

자료원 : 알마티KBC 시장 조사

4. 진출방안 및 유의사항

1) 진출방안

□ 현지 네트워크에 강한 대형 유통사를 파트너로 선정

- 카자흐스탄 건설 중장비 시장은 대형 유통사(5~7개)가 대표하고 있고, 개별 거래가 매우 어려운 특성을 지님
 - 건설 중장비의 특성상 소모품 교체를 위한 AS 시스템, 대형 건설 프로젝트 발주처와의 네트워크, 금융권 대출 등의 문제를 소형 유통사가 해결하기에는 투자비용이 막대하기 때문인 것으로 보임

□ 중고시장 틈새를 노려라

- 카자흐스탄의 경우 10년 이상 된 중고 중장비 시장이 전체 중장비 시장의 80%에 달하는 것으로 나타남
- 중고 중장비 시장에서는 소비자들의 브랜드에 특히 민감
 - 50톤 크레인의 경우 독일산과 일본산 제품에 대한 선호도가 높으며, 굴삭기의 경우 15~45톤의 미국, 일본산 제품에 대한 선호도가 높음
 - 50톤 불도저의 경우 일본 및 한국산 제품이 유명

[카자흐스탄 중고 중장비]

브랜드명(국가)		제품사진
Komatsu (일본)	굴삭기	
	불도저	
Caterpillar (미국)	굴삭기	
Samsung (한국)	불도저	
Uraltrak (러시아)	불도저	

□ 리스 시장을 노려라

- 금융 유동성 약화로 러시아에서 건설 중장비 리스 사업이 발달 중이며, 카자흐스탄에서도 리스 시스템을 도입하여 중장비 리스를 시작하였음.

중장비 리스 시장 규모는 연간 20% 이상 씩 성장 중

2) 관세

□ 수입관세는 5~10%, 부가가치세(VAT)는 12%

- 2010년 1월부터 적용된 러시아-카자흐스탄-벨로루시 관세동맹으로 관세동맹 역외지역 건설 중장비 수입 관세는 5~10% 적용
- 세부 HS Code에 따라 관세율 적용이 5~10% 차이가 나며 트럭의 경우 최대 25%까지 관세 부과

[카자흐스탄 건설 중장비 관세율]

HS Code	상품명	2010년 이전 관세율	현 관세율
8704	트럭	0	5~25%
8426	크레인	0	0,5,10%
8431	중장비 부품	0	0,5,10%
8429	불도저, 굴삭기	0	0,5,10%
8430	드릴링 장비	0	0,5,10%
8427	지게차	0	0~5%
847410	분별기(세퍼레이터)	0	0

자료원 : www.keden.kz

- 부가가치세는 12%로 화주가 아닌 통관 주체(Claimer)가 지급

5. 유통구조

□ 매우 단순한 유통 구조

- 대형 유통사가 중심이 되는 시장 구조로, 유통구조는 생산자 -> 유통사 -> 소비자로 매우 단순화 되어 있음

- Komek Machinery Kazakhstan, Hyundai Commercial Center, AK Machinery가 건설 중장비 시장의 25% 이상을 차지

□ 국가별, 지역별, 브랜드 별 유통사 존재

- (특정 국가 및 브랜드 별 유통사) Komek Machinery Kazakhstan(Komatsu), Hyundai Commercial Center, AK Machinery(Volvo), Boursan Makina(Caterpillar)
- (다국적 브랜드 취급) Turkuaz Machinery : 터키계 회사로 CIS와 터키 제품 우선 취급
- (CIS 및 중국산 취급) Seda, INTECO Company 등으로 CIS 및 중국산, 카자흐스탄 현지 브랜드를 주로 취급하고 있으나 가격 경쟁력만 갖춘다면 다른 지역 제품도 취급할 의향이 있다고 밝힘

□ 한국산 중장비는 대형 물류회사를 통해 운송

- 한국 건설 중장비는 UNICO, 우진글로벌, 서중물류와 같은 대형 물류회사를 통해 운송되고 있으며 블라디보스톡에서 TSR²⁾ 열차를 통해 운반하는 것이 일반적
- TSR 운송은 중국 TCR³⁾에 비해 운송기간이 5~10일 정도 더 걸리나, 카자흐스탄 국경에서의 환적이 불필요함으로 일반적으로 TSR 운송을 TCR 운송보다 선호

2) 시베리아횡단열차

3) 중국횡단열차

우즈베키스탄

1. 건설 중장비 시장 개요

□ 높은 정부기관의 발주 수요

- 기존 중장비의 노후화로 정부가 중장비를 교체하는 정책을 추진 중이며, ABD등 국제금융기구의 지원과 자체 재원을 활용한 정부 발주 수요가 많음

□ 굴삭기 중심의 시장

- 관개수로 개선, 아파트, 주택건설 등 굴삭기 수요가 높으며, 품질보다는 경쟁력 있는 가격이 진출의 중요한 요소로 작용

□ 주요 제품 시장 동향

○ 굴삭기

- 우즈베키스탄에서 가장 수요가 많은 건설 중장비로, 현지에 제조 공장이 있으나 생산은 매우 부진하여 2008년도에 80대의 굴삭기 생산
- 따라서 굴삭기 수요의 대부분은 수입으로 충당되고 있으며 최대 수요처는 우즈베키스탄 농촌 및 수산업부(Ministry of Rural and Water Industry)

○ 드럼트럭 (Drum truck)

- 드럼 트럭 수입상 및 유통업체에 의하면 우즈베키스탄의 드럼트럭 연간 수입 규모는 500~700대로 추산됨
- 주요 공급회사는 러시아의 KAMAZ, GAZ, 한국의 현대, 대우, 중국의 SINOTRUCK 등

- 크레인 트럭 (Crane truck)
 - 우즈베키스탄에서 조립된 제품과 러시아산 수입품이 전체시장의 약 70%를 차지하고 있으며 나머지 30%를 중국, 독일 등의 제품이 차지하고 있음
 - 공식 통계는 부재하나 수입상들의 의견을 종합하면 연간 약 50~60대 수입
 - 대표적인 제품은 러시아의 KAMAZ, DAK 등이며 우즈베키스탄 TTEMZ, 중국 XCMG, LONG GONG과 일부 유럽제품들이 시장 진출

- 휠로더 (Wheeled loader)
 - 우즈베키스탄에서는 휠 로더가 제조되지 않고 있으며 러시아, 우크라이나, 중국 및 일부 유럽국가로부터 수입되고 있음. 공식 통계는 없으나 연간 약 50~100대가 수입, 판매되고 있는 것으로 추산됨

2. 경쟁동향

□ 외국 브랜드 중장비, 중국 중장비 강세

- 최근 수년간 외국 건설 중장비 브랜드의 우즈베키스탄 시장 진출이 크게 증가함
 - 세계적 중장비 브랜드인 Zeppelin(USA), BUMAR(Poland), JVM EQUIPMENT LIMITED(Great Britain), SENNEBOGEN(Germany), DONETSKIY EXCAVATOR(Ukraine), HITACHI(Japan), CASE(USA), HYUNDAI(Korea), FOTON, HOWO(Chinese) 등이 진출해 있음

- 외국 브랜드 제품 중, 특히 중국의 XCMG, LONG GONG, XGMA 사들의 우즈베키스탄 진출이 크게 늘어났으며, 도로건설용 기계 시장의 경우 시장 전체의 약 50%를 중국산 제품이 차지하고 있음

○ 중국산 제품의 강점

- 저렴한 가격 : 러시아, 한국, 유럽제에 비해 최소 20% 이상 저가임
- A/S 제공 : 보증기간 제공 및 철저한 A/S 제공
- 유리한 대금결제조건 및 현장판매
 - 우즈베키스탄과의 무역에서 최대 어려움은 대금 결제를 위한 현지화의 달러환전 어려움인데 중국업체들은 우즈베키스탄 현지화(숨)로 판매 대금을 회수함으로써 바이어들에게 유리한 조건 제공
 - 타슈켄트 시내에 제품 창고를 보유, 현장에서 세일즈를 촉진하고 있으며 우즈베키스탄 리스업체와의 협력을 통해 구매 자금이 부족한 고객에게도 공급 확대

[우즈베키스탄 주요 건설장비 브랜드 및 가격]

사진	종류	생산기업	생산국가	가격(US\$)
	크레인트럭	ZOOMLION	중국	유럽산대비 30~40% 저렴
	드럼트럭	현대	한국	러시아산 대비 약간 저렴
		KAMAZ	러시아	80,000 이상

		FOTON	중국	70,000
	굴삭기	JONG YANG	중국	65,000
		ZEPPELLIN	USA	150,000
		Hitachi	일본	130,000 이상
		현대	한국	150,000 이상

자료원 : 타슈켄트 KBC 시장 조사

3. 진출방안 및 유의사항

1) 진출방안

□ 리스회사들과의 협력 필요

- 우즈베키스탄 중장비 시장은 리스회사들의 역할이 매우 큼. 우즈베키스탄 중장비 구매의 약 50% 정도가 리스 회사들을 통해 이루어짐
 - 개인 사업자나 소규모 업체들은 중장비를 구매할 충분한 재력이 없기 때문에 리스 회사를 통해 구매를 하고 있으며, 리스회사에서 중장비를 수입할 경우 면세 혜택이 주어짐
- 따라서 리스 업체와 협력하여 중장비 수요처를 발굴, 시장 확대를 노릴 필요가 있음

□ 중장비 딜러 대상 적극 마케팅 구사

- 중장비 구입을 위한 주요 재원은 우즈베키스탄 로드 펀드 등 정부 자체 자금과 ADB, EBRD 등 국제금융기관의 지원에서 나오기 때문에 중장비 대부분이 입찰 방식을 통해 구매되고 있음
- 외국 유명 중장비 업체들은 우즈베키스탄에 지사 또는 공식 딜러를 지정, 입찰에 적극적으로 참여하고 있으며, 한국의 중장비업체들도 이와 같은 동일한 마케팅 방법을 추진하고 있으나 중장비 딜러에 대한 신용 제공 등 적극적인 마케팅이 필요

□ 한국진출 주요 유망품목

○ 굴삭기

- 건설회사에서 가장 널리 사용되는 장비이며, 주택건설 등 민간분야가 활성화 되면서 수요 증가 중

○ 크레인 트럭

- 우즈베키스탄 국내 조립 제품 및 중국산에 비해 성능은 우수한 반면, 유럽산에 비해 저렴한 가격으로 경쟁력 보유

○ 휠 로더

- 현재 우즈베키스탄에서 시장이 형성되고 있는 초기 단계이며, 러시아 및 중국산 대비 경쟁력을 갖추고 있어 진출 확대 가능성 높음

2) 관세

□ 무관세부터 30%까지 부과, 일부 제품은 소비세 추가 부과

- 중장비 수입 시 관세는 무관세부터 최대 30%까지 부과됨. 트럭 등 제품은 관세이외에 소비세 추가

- HS Code 8704, 8431에 해당하는 중장비 수입 시 20%의 부가가치세를 납부해야 함

- HS Code 8426 ~8430까지 해당되는 중장비 수입 시 부가가치세는 면제

[우즈베키스탄 건설 중장비 관세율]

HS Code	상품명	관세율
8704	화물자동차	
870421390	used vehicles	30% + 1cc당 US\$1.2
870421990		
870422910	new vehicles for the transportation with capacity 10 tons and over	5%
870423910		
870432910		
870422910	new vehicles for the transportation with capacity 10 tons and over (with standard EURO 2 and over)	0%
870423910		
870432910		
8426 - 8431	Auto trucks and other loaders equipped with loading and unloading equipment, derricks, different kinds of lifting, jack-lifts, machines and devices for lifting, removing, loading and unloading, bulldozers, graders, Other machines and devices for removing, profiling, compression, excavation or boring of ground, snow-ploughs etc.	0%

[우즈베키스탄 건설 중장비 소비세율]

HS Code	상품명	관세율(%)
870421310	Cargo vehicle with capacity of engine more than 2500 cubic cm, new	70%
870421390	Cargo vehicle with capacity of engine more than 2500 cubic cm, used	70% + 1cc당 US\$3
270421990	Cargo vehicle with capacity of engine less than 2500 cubic cm, used	70% + 1cc당 US\$3
870431990	Cargo vehicle with capacity of engine not more than 2800 cubic cm, used	70% + 1cc당 US\$3

4. 유통구조

□ 입찰을 통한 물량 조달

- 중장비의 주요 구매처가 농업, 건축 관련 정부부처로 입찰을 통해 필요 물량이 조달됨
- 개인사업자나 민간기업들은 자원 조달문제로, 리스회사에서 공급하는 중장비를 주로 구매
- 중국 및 한국의 유명 중장비 제조업체들은 현지에 딜러를 두고 정부발주 입찰에 참가하고 있으며, 리즈업체와 협력하여 개인사업자나 민간기업에 신용공여를 통해 중장비를 판매하거나 제품창고를 운영, 직접 판매하는 전략을 추진

아제르바이잔

1. 건설 중장비 시장 개요

□ 침체된 중장비 시장

- 2005~2008년 3년간 아제르바이잔 중장비 시장은 급속히 팽창 하였으나, 2008년 경제위기로 침체된 후 현재 침체기를 겪고 있음
- 금융위기 발발 후 대부분의 중소 건설사(개인기업)는 시장에서 사라졌고 큰 기업만이 생존하고 있는데, 현재 진행 중인 건설 프로젝트가 그리 많지 않아 시장 회복에는 시간이 필요할 것으로 전망

□ 수도에서 지방으로 시장 중심 이동

- 지방도시에서 정부 및 민간투자 프로젝트가 늘어나 건설 시장이 지방으로 이동하면서 중장비 시장의 중심도 지방으로 이동 중

□ 높은 중장비 부품 시장 성장 잠재력

- 아제르바이잔 딜러들은 부품 재고에 대한 부담감을 지니고 있으며 물류 문제로 인해 중장비 부품에 대한 공급이 원활하지 않음. 때문에 중장비 자체보다 부품에 대한 수요가 더 높은 상황

2. 수입동향

□ 주로 유럽국가에서 수입, 한국 점유율은 4.5%

- 2009년도 아제르바이잔 주요 건설 중장비 수입 동향을 보면 영국, 독일 등 유럽국가로부터의 수입 비중이 전체의 약 35%로 높은 비중을 차지하고

있음. 그 뒤를 이어 중국(13.9%), 미국(약 12%), 터키(7.4%), 일본(6.4%) 등이 주요 공급 국가임

- 아제르바이잔 통계청 자료에 따르면, 한국의 대 아제르바이잔 건설 중장비 수출액은 미화 15.6백만 달러로 전체의 약 4.5%를 점유하고 있음

[주요 품목별 수입현황(2009년)]

(단위: 개, US\$천)

HS Code	2008		2009	
	수입량	금액	수입량	금액
8704	11,291	232,393	6150	111,598
8426	410	16,693	1455	15,139
8427	392	14,223	271	8,176
8429	1,762	220,532	580	63,542
8430	183	34,924	94	45,008
8431	9,668	180,634	4,640	102,292
847431	832	5,200	506	3,776
Total	24,538	704,599	13,696	349,531

[주요 국가별 수입현황(2009년)]

(단위: US\$천)

	HS Code							
	8704	8426	8427	8429	8430	8431	847431	Total
CIS	22,430	888	125	5,390	16	2,330	35	31,214
China	11,438	136	172	6,631	25,174	4,814	135	48,500
S. Korea	4,429	387	257	9,483	5	1,079	0	15,640
Japan	6,608	15	634	14,543	155	37	251	22,243
USA	11,480	3,050	37	2,080	3,620	21,532	0	41,799
Germany	25,682	7,105	133	6,600	8,000	2,171	1,149	50,840
UK	270	94	244	3,184	1,428	50,752	539	56,511
Other	14,186	871	4,674	10,666	976	11,007	89	42,469
Total	111,598	15,139	8,176	63,542	45,008	102,292	3,776	349,531

3. 경쟁동향

□ 경쟁이 매우 치열한 중장비 시장

- 아제르바이잔의 중장비 시장은 현지생산 브랜드보다는, 중장비를 취급하는 로컬 딜러간의 경쟁으로 볼 수 있음
 - 세계 유명 브랜드 제조사들의 제품이 딜러를 통해 수입
 - 아제르바이잔의 중장비 수입사는 매우 다양하며, 경쟁도 치열
 - 대부분의 수입상들이 설립된 지 10년 또는 그 이상 된 회사로, 건설 분야에서 확고한 위치를 차지하고 있으며 정부 및 민간 건설사들과 좋은 유대 관계를 맺고 있음

[아제르바이잔 주요 중장비 딜러]

기업	취급 브랜드
Borusan Makina	Caterpillar
Agro-Inter	Hitachi, Furukawa
A-Trading	Komatsu
Uygunlar Dis Ticaret	Kato, Dressta, Ford, Bomag, LiuGong
Aztexnika	Cummins, Mack, Volvo 트럭
AS Texnika	현대중공업, Dynapac, Hako
Ado-G	Scania
Grand Motors	New Holland, MAZ
Mega Makina	두산 및 대우중공업, Sanko Otomotiv
Yuga Motors	Case Construction, 중국 XCMG, Howo

4. 진출방안 및 유의사항

1) 진출방안

- 네트워크 구축에 힘쓸 것

- 정부 또는 주요 민간 건설사들의 구매 담당 의사 결정권자들과의 인적 네트워크 구축이 무엇보다 중요
 - 정부 프로젝트 및 현지 주요 건설사 4~5개사가 추진하는 민간분야 주택/산업용 건설 프로젝트가 전체 건설 시장의 약 80% 차지
- 건설 중장비 로컬 딜러와의 네트워크 구축도 필요
 - 딜러들에게 제품 정보, 품질, 내구성, 보증기간, 가격, 부품 공급 등에 관해 자사가 가진 우월성 또는 이점을 설득시켜야 함

□ 가격 경쟁력을 갖추어야

- 로컬 바이어들은 그들이 이미 취급하고 있는 브랜드에 대해 이미 충성심을 가지고 있어서 타당한 사유 없이 쉽게 공급 업체를 바꾸지 않음
- 한국 제품은 중국 제품 대비 경쟁 우위를 지니고 있긴 하나, 인지도가 그렇게 높은 편이 아님. 로컬 딜러들이 건설 장비 공급 가격에 대해 정확히 파악하고 있기 때문에 처음 진출하는 업체일수록 가격 경쟁력을 지니고 있어야 함

□ A/S에 특히 신경 써야

- 아제르바이잔 현지 바이어들은 A/S 문제에 매우 민감하기 때문에 로컬 딜러를 통해 A/S 센터를 운영하거나, 직접 A/S 센터를 운영해야함
 - A/S 센터 준비 시, 사전에 미리 물류 문제를 포함, 부품 공급에 문제가 없는지 확인해야 함

2) 관세

□ 관세 0.5%, 18% 부가세

- 대부분 건설 중장비의 관세율은 (인보이스 가격의) 0.5%
 - 지게차 및 덤프 트럭(HS Code 8427 및 8704)은 5%
- 통관 시 18%의 부가세와 인보이스 가격의 0.5%를 통관 수수료 명목으로 납부해야 함

5. 유통구조

□ 로컬 딜러망 중심 유통

- 아제르바이잔 건설 중장비 유통은 보통 로컬 딜러 망을 통해 end-user에게 공급. Improtex와 같은 큰 회사는 자사 전시장을 통해 고객들에게 직접 홍보 활동도 하고 있음.
- 대개의 경우는 고객사로부터 발주서를 접수하면 거래관계에 있는 해외 제조업체로 발주하여 최종 구매자에게 공급하는 구조

2010년 KOTRA 발간자료 목록

□ Global Business Report

번호	제목	발간일자
10-001	2010년 세계시장의 기회와 위협	2010.1
10-002	CIS 레저시장, 이것이 대세!	2010.1
10-003	일본시장 투자진출 유망분야 및 진출전략	2010.2
10-004	2010년 세계시장의 뉴노멀 트렌드	2010.3
10-005	일본 실버산업 현황과 비즈니스 기회	2010.3
10-006	독미 강소기업에게 배운다	2010.4
10-007	요르단, 중동의 의료허브 꿈꾸다	2010.4
10-008	요르단, 중동의 의약품 수출 교두보 된다	2010.4
10-009	불황을 이긴 세계시장의 우수 중기제품들	2010.4
10-010	아시아 주요국 정보통신현황	2010.5
10-011	부상하는 아시아 유망 시장&산업	2010.5
10-012	미국 건강보험 개혁과 국내 업계 진출확대 방안	2010.6
10-013	글로벌 주요국 3D 산업 현황과 진출방안	2010.6
10-014	신재생에너지로 변화하는 서남아	2010.6
10-015	일본 신재생 에너지 산업 현황 및 전망	2010.7
10-016	중국의 해외 M&A 사례와 시사점	2010.7
10-017	중앙아시아 건설중장비 시장동향 및 진출방안	2010.7

□ Global Issue Report

번호	제목	발간일자
10-001	최근 대한수입규제전망과 2010 전망	2010.2
10-002	최근 환경규제 동향 및 2010년 전망	2010.3
10-003	G-20 출구전략 논의 동향 및 전망	2010.3
10-004	러시아-벨로루시-카자흐스탄 관세동맹 체결과 그 영향	2010.4
10-005	러시아 Skinhead 테러주의	2010.4

10-006	한.중.일 3국의 대아시아 경제협력 현황 및 성공사례	2010.5
10-007	한국-러시아 앞으로 20년을 대비하라	2010.5

□ KOTRA Executive Brief

번호	제목	발간일자
10-001	중동의 미개척 시장 시리아	2010.1
10-002	오바마 취임 1년, 평가와 전망	2010.1
10-003	일본 글로벌 기업의 전략 변화와 시사점	2010.2
10-004	도요타 리콜 사태의 국내 자동차 부품업체 파급효과 분석	2010.3
10-005	G20 수입시장에서의 한국상품 점유율 변화 동향 및 전망	2010.3
10-006	2010년 1분기 KOTRA-SERI 수출종합지수	2010.3
10-007	2010 美 USTR 무역장벽 보고서 주요 내용 및 시사점	2010.4
10-008	2010년 2분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2010.4
10-009	떠오르는 녹색강국 중국시장 집중조명	2010.4
10-010	일본 차세대자동차전략 2010	2010.4
10-011	브라질 페트로브라스 심해유전개발 프로젝트 동향	2010.5
10-012	유럽발 경제위기와 진출기업 동향	2010.5
10-013	내전종식 후 1년, 스리랑카의 새로운 기회를 점검하다	2010.5
10-014	2010 콜롬비아 대선동향	2010.5
10-015	칠레 OECD 가입과 국내업체 시사점	2010.5
10-016	태국 시위사태 현황과 전망, 경제 파급 영향	2010.5
10-017	녹색시대를 앞서가는 세계시장의 강소기업들	2010.6
10-018	일본 신성장전략 보고서	2010.7
10-019	2010년 3분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2010.7

□ KOCHI자료

번호	제목	발간일자
10-001	KOTRA가 바라본 중국 성시별 비즈니스 기회와 진출전략	2010.2
10-002	세수로 보는 2010 중국경제	2010.4
10-003	KOTRA가 선정한 올해의 차이나 키워드	2010.4

10-004	상하이 엑스포 참가효과와 경제적 가치	2010.4
10-005	상하이엑스포 이후 중국, 이렇게 바뀐다	2010.4
10-006	아시아, 대양주 녹색시장 현황 및 협력방안	2010.5
10-007	중국 내수 신흥유망시장 공략 설명회	2010.7
10-008	올해 중국 히트상품은 이것	2010.7
10-009	주목해야 할 중국의 2,3선 도시들	2010.7

□ FDI Theme Report

번호	제목	발간일자
10-001	PIIGS 국가 경제위기 동향 및 외국인직접투자 영향 분석	2010.2
10-002	글로벌 기업의 CVC 운영현황 및 투자동향	2010.3
10-003	글로벌기업의 일본내 사업 철수, 축소 동향 및 투자유치 시사점	2010.3
10-004	중국 위안화절상이 국내 FDI에 미치는 영향 분석	2010.3
10-005	'10년 1분기 미국·일본·유럽 대한투자현황 및 향후전망	2010.6
10-006	해외 주요국의 투자유치 관련 제도 및 정책 현황	2010.6
10-007	중국의 해외투자 동향 및 중국 투자유치 확대를 위한 정책 과제	2010.7

□ KOTRA자료

번호	제목	발간일자
10-001	2010년 지역별 진출여건	2010.1
10-002	2010年 1000大 수출유망상품	2010.1
10-003	캄보디아 투자유의사항 가이드북	2010.1
10-004	KOTRA 중장기 경영전략 G-LEAD 2020	2010.1
10-005	프랜차이즈 해외진출가이드 (미국편)	2010.2
10-006	프랜차이즈 해외진출가이드 (중국편)	2010.2
10-007	프랜차이즈 해외진출가이드 (일본편)	2010.2
10-008	프랜차이즈 해외진출가이드 (베트남편)	2010.2
10-009	중국 지식재산권 관련 법령 및 규정집	2010.3
10-010	Living in Korea Q&A	2010.2
10-011	해외 전력시장 진출 가이드	2010.2

10-012	중동 · 북아프리카 비즈니스 & 문화 가이드	2010.2
10-013	[ITS]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-014	[바이오의약품]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-015	[태양광]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-016	2009 중국시장 진출확대사업 보고서	2010.2
10-017	2009 일본시장 진출확대사업 보고서	2010.2
10-018	중국 유사상품 및 서비스 구분표	2010.3
10-019	한-아부다비 비즈니스 포럼 종합 결과 보고서	2010.3
10-020	IPP(민자발전) 프로젝트 수주 가이드 (필리핀, 베트남, 인도네시아, 이집트, 케냐)	2010.5
10-021	주요국 Smart Grid 정책/시장 조사	2010.4
10-022	'09년 해외 외국인직접투자 동향	2010.4
10-023	그린리포트 (Vol 7. 2010 Spring)	2010.4
10-024	국내 금융기관의 해외 Network 2010	2010.4
10-025	주요국 정보통신 현황 - 유럽편	2010.4
10-026	주요국 정보통신 현황 - 미주편	2010.4
10-027	주요국 정보통신 현황 - 아시아/대양주편	2010.4
10-028	주요국 정보통신 현황 - 중동/아프리카/CIS편	2010.4
10-029	북미 온라인 대형 유통망 진출 전략	2010.4
10-030	2009 외국인투자유치부즈만 연차보고서	2010.5
10-031	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2009	2010.5
10-032	러시아 건설시장 진출가이드	2010.5
10-033	중동 소매유통시장 공략포인트	2010.6
10-034	주요산업별 국가 투자유치 경쟁력 분석	2010.6
10-035	주요산업별 FDI 프로젝트 동향	2010.6
10-036	우리기업의 업종별 해외투자지도	2010.6
10-037	SW수출강국도약-이스라엘성공사례분석	2010.6
10-038	2009년 북한의 대외무역동향	2010.6
10-039	중동CIS 의료기기 시장동향	2010.6
10-040	중동CIS 의약품 시장동향	2010.6
10-041	Global Smart SOC Initiative 2010 결과 보고서	2010.7
10-042	그린리포트(Vol 8. 2010 Summer)	2010.6
10-043	인도 주별 시장특성과 비즈니스 기회	2010.6

10-044	글로벌 IT 100대 기업 협력현황 분석(상)	2010.7
10-045	글로벌 IT 100대 기업 협력현황 분석(하)	2010.7
10-046	몽골 투자 가이드	2010.7

□ 설명회자료

번호	제목	발간일자
10-001	2010 세계시장진출전략 설명회	2010.1
10-002	2010 세계시장진출전략 비즈니스 포럼	2010.1
10-003	“물류센터를 활용한” 북미대형온라인유통망진출전략설명회	2010.3
10-004	세계 전력 시장 진출 설명회	2010.3
10-005	앞으로 5년, 미리보는 중국시장과 사업기회	2010.3
10-006	[ITS]신성장 동력 해외 진출전략 설명회	2010.3
10-007	[바이오의약품]신성장 동력 해외 진출전략 설명회	2010.3
10-008	인도 비즈니스 환경변화와 성공전략	2010.3
10-009	중소기업 글로벌 진출전략 포럼	2010.3
10-010	GATEII 글로벌 바이오기술 투자세미나	2010.3
10-011	KOTRA 중남미클럽 창립 포럼	2010.3
10-012	2010 글로벌 채용박람회	2010.3
10-013	KOTRA-Alibaba 온라인 한국 상품관 설명회	2010.4
10-014	제 2차 중소기업 글로벌 진출전략 포럼	2010.5
10-015	2010 춘계 글로벌 파워텍 연계 세미나	2010.5
10-016	GE 투자설명회	2010.5
10-017	Global Project Plaza 2010	2010.5
10-018	Global Project Plaza 2010 - Asia Session	2010.5
10-019	Solvay Venture Initiative	2010.6
10-020	인도 비즈니스 포럼 창립 세미나	2010.6
10-021	중국 노동환경의 변화에 따른 대응전략	2010.6
10-022	중동CIS 의료시장 진출 설명회	2010.6
10-023	중남미 클럽 2차 포럼	2010.6

작성자

- | | |
|------------|---------|
| ◆ 알마티 KBC | 최진형 과장 |
| ◆ 타슈켄트 KBC | 이명구 센터장 |
| ◆ 바쿠 KBC | 한창윤 센터장 |
| ◆ 중아CIS팀 | 송혜숙 사원 |

Global Business Report 10-017

중앙아 건설 중장비 시장 동향 및 진출방안

발행인 | 조환익
발행처 | KOTRA
발행일 | 2010년 7월
주소 | 서울시 서초구 헌릉로 13(우 137-749)
전화 | 02) 3460-7114(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2010 by KOTRA. All rights Reserved.

이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.

저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는

저작물이므로 무단전재와 무단복제를 금합니다.