

# 중소기업 신규 수출확대 유망품목

## - 공작기계 (머시닝센터) -



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

---

■ 러 시 아 / 3

---

■ 미 국 / 8

---

■ 브 라 질 / 14

---

■ 인 도 / 20

---

■ 일 본 / 26

---

■ 중국(선양) / 36

---

■ 중국(시안) / 40

---

■ 체 코 / 45

---

■ 파키스탄 / 51

---

■ 필 리 핀 / 56

---

## 요 약

- (러시아) 러시아 공작기계 시장은 2000년대부터 꾸준히 수요가 회복되고 있으며, 2005~2008년간 15~20%의 안정적인 성장률을 기록

  - 구소련 붕괴 이후 공작기계를 비롯한 산업기계의 현대화가 제대로 진행되지 않아 부품 및 완성품 교체 수요가 높으며, 2015년까지 세계 수요의 19.4%를 차지하는 주요 시장으로 부상할 것으로 전망됨.
  
- (미국) 최근 침체되어 있던 미국 자동차 시장이 회복세를 보이고 연비가 높은 소형 항공기 개발도 확대되어 머시닝 센터 수요가 증가하는 추세

  - 미국 내 제조업 부양을 위해 도입된 'Tax Relief Act of 2010'\*이 2012년 말에 만료됨에 따라 세금감면 혜택을 위해 자본재 구입을 앞당기는 기업이 증가하여 2012년 산업용 장비 지출은 크게 증가
  
- (브라질) 국내 제조업체에 대한 세금혜택이 확대되며 현지에 진출한 해외기업들은 브라질 현지 생산 비중을 대폭 증가시키는 추세

  - 브라질 현지 생산이 대폭 증가함에 따라 드릴링(Drilling), 탭가공(Tapping), 보링(Boring), 리밍(Reamming) 등 산업전반에 폭넓게 사용되는 머시닝센터의 수요 증가
  
- (인도) 인도 내 글로벌 자동차 진출 업체가 증가하고 제조업이 성장함에 따라, 인도의 공작기계 산업은 매년 40%이상 성장하고 있음.

  - 글로벌 업체들의 인도 진출이 증가하고 있으며, 현지 업체와 합작투자 법인을 설립하거나 현지 우량바이어들을 통해 시장진출 시도
  
- (일본) 동일본 대지진 발생 후, 리스크 회피와 지속되는 엔고 현상으로 비용 절감을 위해 해외에서 부품을 조달하려는 경향

  - 최근 중일 관계 악화로 인해, 상대적으로 안정적인 공급처인 한국으로부터의 수입 비중을 늘리고 있으므로 적극적인 시장 공략 필요

- (중국 선양) 중국 랴오닝성은 최대 장비제조업 기지로, 자동차·IT·제조업 등이 급속 발전함에 따라 공작기계에 대한 수요도 증가 추세
- (중국 시안) 중국 섬서성은 중공업이 발전한 지역이며, 최근 원가 인하를 위해 도매상과 소매상을 배제하고 전문 대리상을 통해 직접 납품
- (체코) 체코의 머시닝센터 시장규모는 2011년 기준 약 US\$ 2.2억으로, 경제 침체기였던 2009~2010년을 제외하면 전체적으로 계속 증가
  - 공작기계 시장은 IT 산업의 발전과 신소재 제품 생산에 힘입어 지속적으로 발전하고 있으며, 디자인과 기술이 지속적으로 향상되는 추세
- (파키스탄) 파키스탄 공작기계는 주로 일본, 영국, 타이완으로부터 수입하며, 시장 규모는 약 US\$ 2.2백만~2.4백만 수준
  - 지난 2년간 한국으로부터의 수입량이 7위권인데 한국과의 거래량이 적은 이유는 상대적으로 비싼 가격이 원인으로 분석됨.
- (필리핀) 철강 및 금속, 자동차 공업 등 제조업 발달에 따라 필리핀 내 머시닝 센터의 수요는 증가하는 추세
  - 반면 필리핀 자체 생산제품이 없어 수입에 의존하고 있어 외국기업의 시장진출 기회는 확대되고 있음.

# 러시아

## (노보시비르스크 무역관)

### 1 시장 동향

#### □ 시장 개요

- 러시아 시장은 모스크바 중심의 유럽지역, 노보시비르스크 중심의 시베리아 지역, 블라디보스톡 중심의 극동지역으로 구분
  - 공작기계의 경우 모스크바 중심의 유럽지역과 우랄산맥 인근에 수요가 집중되어 있으며, 시베리아 지역은 상대적으로 수요가 적은 편
- 러시아 공작기계 협회인 'Stankoinstrument'에 따르면, 구소련 붕괴 이후 공작기계를 비롯한 산업기계의 현대화가 제대로 진행되지 않음.
  - \* 동 협회 자료에 따르면, 현재 운영 중인 기계류의 70% 이상이 15~20년 이상 사용한 것으로 교체가 필요한 상황
- 또한 러시아 공작기계 제조업체들은 독일, 이탈리아, 한국, 일본 등 주요 제조업체와의 경쟁에서 뒤쳐진 있는 상황으로 수입수요가 높은 편

#### □ 품목 유망성

- 러시아 공작기계 시장은 2000년대부터 수요가 꾸준히 회복되고 있으며, 2005~2008년간 15~20%의 안정적인 성장률을 기록
  - 단, 2009년에는 2008년 시작된 미국 발 금융위기와 세계경제 침체로 러시아 공작기계 시장 수요도 주춤하였으나, 2011년에는 10%대의 성장률을 기록해 전 세계 평균치 6~8%에 비해 높은 성장률 기록
  - 마케팅 조사기관 'Market Report Agency'는 2015년까지 러시아가 전 세계 공작기계 수요의 19.4%를 차지하는 주요 시장으로 부상할 것으로 전망

□ 수입 동향 (HS Code 8457, 머시닝센터 등 공작기계류)

- 러시아 연방의 수입 통계에 따르면 2011년 공작기계류 수입량은 전년 대비 36.8% 증가하였으며, 한국은 수입액 기준 9위를 차지
- 주요 수입국은 독일, 대만, 일본, 이탈리아, 체코, 미국 등
- 주요 수출업체는 Milltronics(미국), HASS(미국), Trens(슬로바키아), Arboga(스웨덴), HJM Automation(한국), DMC Samsung(한국) 등
- 러시아 연방은 HS Code 4단위까지만 공식통계를 발표하고 있어 공작기계(HS Code 845710)의 정확한 통계파악은 불가능

<최근 3년간 국가별 공작기계류 수입 동향>

(단위 : 천달러)

2009년			2010년			2011년		
순위	국가	금액	순위	국가	금액	순위	국가	금액
1	독일	84,792.2	1	미국	47,876.7	1	독일	90,329.1
2	스위스	27,245.4	2	독일	42,047.8	2	대만	37,796.8
3	이탈리아	25,620.7	3	일본	26,045.7	3	일본	33,528.1
4	체코	21,145.0	4	체코	21,645.9	4	이탈리아	30,208.0
5	일본	19,555.6	5	이탈리아	17,752.5	5	체코	29,909.7
6	스페인	15,484.4	6	대만	16,164.3	6	미국	25,956.3
7	대만	9,308.9	7	스위스	13,447.4	7	스페인	19,374.9
8	오스트리아	6,053.5	8	스페인	12,195.6	8	스위스	13,641.6
9	한국	4,759.7	9	오스트리아	9,224.6	9	한국	11,847.3
10	미국	3,538.4	10	크로아티아	8,876.1	10	오스트리아	11,282.2
			11	한국	5,386.9			
합계		223,582.9	합계		231,770.5	합계		317,147.8

자료원 : 러시아 연방 수입 통계

□ 수입정책

<러시아의 공작기계류 관련 수입정책>

HS CODE	8457(머시닝센터 등 공작기계류)
관세	(1) HS Code 8457101001, 8457101002, 8457109001, 8457109002 제품은 무관세 (2) HS Code 8457101008, 8457109008 제품은 10% 관세 부과
부가 가치세	18%
러시아 국가 인증	상세제품내역에 따라 필요여부 결정하나, 대부분 필요

자료원 : Sigmasoft data

□ 품질인증서 발급 기관 및 절차

- 러시아 연방기술규제계량청의 승인을 받은 공인제품인증기관의 인증 필요
- 제품 인증서 발급에 필요한 서류 : 장비의 생산업체(공급 업체) 정보, 인수 검사 과정과 합격 검사 동안의 수정 사항 기록, 기술 현황, 제품 사용 설명서, 제품상세내역(질문지의 항목에 따라 기재), 산업안전 검사 결과 및 산업 안전 기준 적합증명서의 복사본 등
- 발급 비용은 약 2,000~3,000달러

<노보시비르스크 소재 인증기관>

회사명	Center of certification and marketing – Sibir	Siberian Center of inspection and confirmation	Novosibirsk center of certification & quality monitoring of products
주소	P.O Box 630005, 50 Nekrasova Road, Novosibirsk, Russia	P.O Box 630008, 113 Kirova Road, Novosibirsk, Russia	P.O Box 630004 Sovetskaya s Road, 52, 2nd fl., Novosibirsk, Russia
담당자	Mr. Kozinchenko Aleksandr	Mr. Kurkin Andrey Kimovich	Mr. Filatov Evgeniy Ivanovich
E-MAIL	Ka@sertifikaciya.ru	liftnsk@mail.ru	info@ncsm-sib.ru
전화	7-383-362-18-10	7-383-363-38-63	7-383-204-43-09
웹사이트	http://www.gost-novo-sib.ru/uslugi.htm	<a href="http://www.ncspu.ru">http://www.ncspu.ru</a>	<a href="http://www.ncsm-sib.ru">www.ncsm-sib.ru</a>

## 2 시장 구조

### □ 유통구조 분석

- 대리점, 딜러, 수입업체, 도매 또는 소매업체를 거쳐 소비자에게 판매
  - 특히, 기계류의 경우 엔드유저의 상황에 맞게 여러 제조업체의 기계를 혼합하여 공급하는 경우도 빈번
- 모스크바 중심의 유럽지역이나, 우랄산맥 주변에 공작기계 제조공장이 다수 위치하여, 상당수의 딜러들이 해당 지역에서 활동
  - 크라스노야르스크, 노보시비르스크, 옴스크, 예카제린부르크 등 시베리아 지역에도 수요는 있으나, 주로 모스크바에 소재한 대형 딜러를 통해 제품을 들여오고 있어 직수입하는 경우는 많지 않음.

## 3 바이어 의견 조사

1	NOVATOR		
담당자	Mr. Mikhail	직위	General Director
담당자 Tel	7-343-383-29-63	담당자 Fax	N/A
Email(1)	novatorcarbide@gmail.com	Email(2)	N/A
Website	http://nvtr.net		
주소	P.O Box 623700 Chapaeva Road 21, Yekaterinburg, Russia		
업종	유통 및 수입		
구입품목	CNC Machines & Machine Tools		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	러시아어 / 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 우랄산맥 인근 도시인 예카제린부르크에 위치한 업체로 한국 업체를 비롯하여 다수의 해외업체와 거래</li> <li>▶ 한국 업체와의 거래 경험이 있어, 한국산 공작기계에 대해 상대적으로 풍부함 지식 보유</li> <li>▶ 동사 대표 의견에 따르면 우랄지역에 관련 기계수요가 있는 공장이 밀집해 있으며, 한국산의 경우 중국산 보다는 품질이 좋으면서 가격은 중국산보다 크게 높지 않아 경쟁력이 있다고 언급</li> </ul>		

2		Souyz-TM	
담당자	Mr. Sergey Yurievich	직위	Deputy General Director
담당자 Tel	7-343-350-65-51	담당자 Fax	N/A
Email(1)	union@convex.ru	Email(2)	N/A
Website	<a href="http://www.soyuzcom.ru">www.soyuzcom.ru</a>		
주소	P.O. Box 620075 Mamina Sibiryaka Road 145, Office 491, Yekaterinburg, Russia		
업종	유통 및 수입		
구입품목	CNC Machines & Machine Tools		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	러시아어 / 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 회사 설립 20년 이상된 기업으로 해외 주요 기업과 거래</li> <li>▶ 동사는 한국 업체와 거래 중으로, 대표에 따르면 한국산 공작기계는 유럽산과 품질은 같으면서도 가격이 낮아 많은 인기를 끌고 있으며, 브랜드 이름도 널리 알려진 상황이라고 함.</li> </ul>		

3		DUYKON(노보시비르스크 지사)	
담당자	Mr. Chichuyrov Yury Fedorovich	직위	Director
담당자 Tel	7-383-354-98-76	담당자 Fax	N/A
Email(1)	<a href="mailto:sibmet@dukon.ru">sibmet@dukon.ru</a>	Email(2)	N/A
Website	<a href="http://www.dukon.ru">www.dukon.ru</a>		
주소	P.O. Box 630110 Bogdann Khmel'nitskogo Road 80, Novosibirsk, Russia		
업종	유통 및 수입		
구입품목	CNC Machines & Machine Tools		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	러시아어 / 영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 약 20년 이상 공작기계 부분에서 활동한 업체로 러시아 전역에 총 14개의 지사 보유</li> <li>▶ 한국 제품의 가격 대비 품질에 만족하는 편이나, 현재 새로운 공급처에 발굴 수요는 없음.</li> <li>▶ 동 업체의 지시장에 따르면, 공작기계 등 산업기계의 수요가 유럽과 가까운 러시아 지역 및 우랄 지역에 집중되어 있어, 시베리아 지역의 수요는 크지 않음.</li> </ul>		

# 미 국

## (시카고 무역관)

### 1 시장 동향

#### □ 시장 개요

- 최근 미국 경기회복으로 머시닝센터(공작기계) 수요 증가
  - 머시닝 센터는 자동차·중장비·항공 등 정밀 금속 부품을 절삭 가공 생산하는데 주로 사용되고 있어, 이들 산업경기 동향에 직접적인 영향을 받음.
  - 2009년 금융 위기로 인해 침체되어 있던 미국 자동차 시장이 최근 회복세를 보이고 연비가 높은 소형 항공기 개발도 확대되어 머시닝 센터 수요 증가
  - 또한 미국 절삭가공기계 수요는 지난 9월에 개최된 세계 최대 공작기계 전시회 영향으로 높은 증가율을 기록
    - \* 2012년 1-9월 절삭가공기계 수요는 38억 달러를 기록(전년 동기 대비 약 4.2% 증가)
    - \*\* 9월 한 달 수요는 전달에 비해 대폭 증가한 약 26.9%의 높은 증가를 기록
  - 미국 내 제조업 부양을 위해 도입된 'Tax Relief Act of 2010'\*이 2012년 말에 만료됨에 따라 세금감면 혜택을 위해 자본재 구입을 앞당기는 기업이 증가하여 2012년 산업용 장비 지출은 크게 증가
    - \* Tax Relief Act of 2010 : 2012년 자본재 구매가 560,000 달러를 초과하는 기업의 경우, 보유 자본재의 50%에 대한 가속(조기)감가상각을 허용하여 과세규모를 축소하고 여유자금에 대한 재투자를 유도
  - 2012년 미국 산업용 장비 지출은 전년 동기 대비 약 8.9% 증가한 것으로 집계되며, 2013년에는 10.1% 정도 증가할 것으로 전망
    - \* 업계 전문가들은 2013년 미국의 경기 전망이 불투명하여 신규 설비·시설 투자가 감소할 것으로 전망하며, 수요 유지를 위해 가속감가상각 허용 법안이 연장되어야 한다고 주장

□ 수입 동향

- 2012년 한국산 머시닝센터의 대미 수출은 전년 대비 약 92.9% 증가
- 2012년 1~9월 미국의 머시닝센터 수입액은 전년 동기 대비 약 53.7% 증가한 U\$ 12억을 기록했으며, 한국산 제품의 대미 수출액은 U\$ 8만7,874 기록
- 수입시장의 절반 이상을 차지하고 있는 일본산 제품은 미국 경기회복에 따른 공작기계 수요 증가로 수출규모가 전년 동기 대비 65.1% 증가

<머시닝센터 국가별 對美 수출액>

(단위 : U\$ 천, %)

순위	국가	2010		2011		2012(1~9월)	
		금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
1	일본	383,023	47	679,138	77	709,688	65.1
2	독일	59,097	-40	140,166	137	131,494	41.8
3	대만	49,045	25	131,523	168	144,086	81.4
4	이탈리아	16,267	13	91,711	464	68,857	9.6
5	한국	29,085	-45	81,133	179	87,874	92.9
합 계		568,297	5.1	1,203,292	112	1,202,496	56.7

주 : HS Code 845710 Machining centers for working metal 기준

자료원 : USITC(U.S. International Trade Commission)

□ 수입 관련 정책

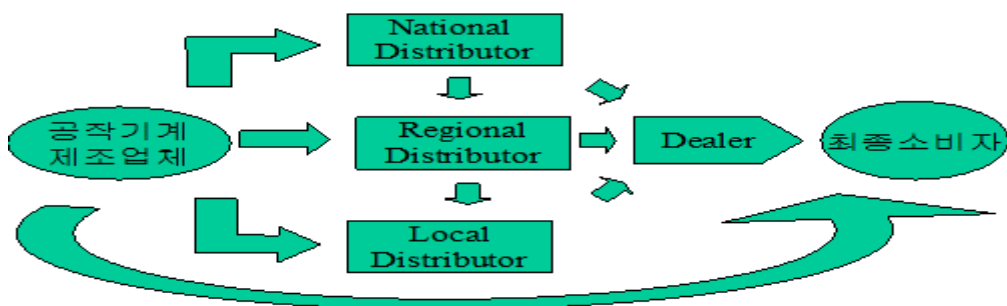
- 2012년 3월 15일 한미 FTA 발효에 따라, 공작기계 무관세 적용
- 머시닝 센터(HS Code 845710 : Machining centers for working metal)는 한미 FTA 체결 전 4.2%의 관세가 부과되었으나, 한미 FTA 발효에 따라 무관세율 적용
- 우리 업체가 한미 FTA를 활용하기 위해서는 원산지 증명서 등 관련 제반 서류를 준비해 놓는 것이 필요
- \* 원산지 증명서는 통관 시 반드시 제출해야 하는 서류는 아니나 세관이 요청하였을 시 제출해야하므로, 수입업자가 요청 시 즉시 제공할 수 있도록 준비해 두는 것이 필요

## 2 시장 구조

### □ 유통 구조 분석

- 자체 딜러망 구축을 통한 진출이 대다수
  - 미국 공작기계 유통망은 제조업체, 디스트리뷰터, 딜러, 최종 소비자로 구성되며, 다양한 경로를 통해 최종 소비자에게 판매되고 있음.
  - 디스트리뷰터는 담당 지역 및 규모에 따라 National, Regional, Local로 구분되며, 외국 업체가 미국에 현지 법인을 설립할 경우 National 디스트리뷰터 역할을 수행하게 됨.
    - \* 디스트리뷰터가 자체 딜러를 보유한 경우도 상당수 있음.
  - 대부분 지역을 대표하는 딜러를 통해 기계가 판매되며, 간혹 범용 제품이 아닌 주문 제작 상품의 경우 제조업체가 직접 최종 소비자에게 판매
  - 공작기계 딜러들은 다양한 브랜드의 기계를 취급하고 있으며 일본 또는 미국의 고가 제품에서부터 중국의 저가 제품까지 취급하여 소비자의 다양한 요구에 대응
  - 대다수 한국 공작기계 업체들은 미국 현지에 법인을 설립하고 이를 토대로 미국 전역에 딜러망을 구축하여 유통

<머시닝센터 유통 경로>



자료원 : 코트라 시카고 무역관

## □ 국내업체 진출 방안

- 자체 딜러망 구축
  - 신규 진출업체의 경우 브랜드 인지도 및 기술 지원 등에 대한 신뢰도가 낮아 딜러망 구축에 많은 시간과 비용이 소요
  - 미국은 기계 제조업체가 최종 소비자에게 판매하는 경우가 많지 않고, 대부분 해당 지역의 대형 딜러를 통해 기계를 판매
  - 현지법인 설립과 딜러망 구축에 어려움이 따르는 경우, 미국의 유력 딜러와 계약하여 미국 판매권을 부여하여 판매할 수도 있음.
    - \* 그러나 한국 업체가 독점 판매권을 부여한다고 해도 재고 보유/관리, 기계 판매, 서비스 제공 등을 담당하는 업체를 발굴하는데 많은 어려움이 따름.
- 공작기계 전시회 참가를 통한 딜러 발굴
  - 북미 최대 공작기계 전시회인 IMTS(International Machine Tool Society) 박람회는 매 2년 마다 시카고 맥코믹 전시장에서 개최됨.
    - \* 2012년 9월 10일에서 15일까지 개최된 동 전시회에는 약 1,500개 전시 업체와 82,000여명의 관람객이 참가했으며, 자세한 전시 정보는 [www.imts.com](http://www.imts.com)을 참조
- 미국 공작기계 디스트리뷰터 및 딜러 협회 활용
  - 딜러 발굴을 위해 웹사이트를 통해 머시닝 센터 제조업체와 디스트리뷰터와 딜러들을 무료로 검색 가능
    - \* 웹페이지 주소: <http://www.techspex.com/amtda/?linkid=42&navitemid=31>
  - 지역과 취급 품목별 딜러들을 검색하여 해당 업체에 자사의 회사 소개서와 제품 소개서를 송부, 딜러 의향을 타진하는 것도 필요
  - 자사 소개서 송부 시 기술 지원 및 부품 수급 지원 등 자세한 계획서를 송부하여 신뢰감을 줄 수 있도록 내용을 작성해야 함.

### 3 바이어 의견 조사

#### □ 수입수요 분석

- 기술 지원과 부품 수급이 원활하고 재정적으로 안정된 업체 선호
  - 미국 공작기계 시장은 기계 제조업체 간 경쟁이 심한 편이며 일본, 독일 등의 유명 제조업체들과 대만, 한국 등의 후발업체들, 그리고 저가제품을 제조하는 중국 업체들이 경쟁을 벌이고 있음.
  - 현지 딜러들은 ①기술 지원과 부품 수급이 원활하고, ②재정적으로 안정되어 있으며, ③판매를 위한 마케팅 지원이 확실하고, ④ 장기적으로 미국 시장 진출을 위한 지원과 계획을 갖고 있는 기업을 선호
  - 현지 딜러와의 인터뷰에 따르면, 최근 경기 침체로 인해 저가제품에 대한 미국시장의 수요는 증가하고 있으나 일정 수준의 품질은 유지해야 함.

#### □ 한국제품 평가 및 개선점

- 한국산 공작기계(머시닝센터)의 품질은 우수한 것으로 평가
  - 한국산 머시닝 센터를 판매하는 딜러들에 따르면, 한국산 기계 품질 수준은 최고 시장 점유율을 기록하고 있는 일본산 제품의 품질 수준과 거의 근접한 수준이며 가격은 약 10-15% 정도 저렴한 편
  - 최근 저가 중국산 기계의 미국 시장 진출이 크게 증가하고 있으며 한국산 기계 보다 약 30%이상 저렴한 가격에 판매
- 향후 미국시장 진출 확대를 위한 개선점 및 참고사항
  - 신규 업체의 경우 기술 지원과 부품 수급 등 서비스 지원 전략과 계획도 함께 제시하는 것이 필요
  - 또한, 아직 일본 및 독일 등 선진 기업들에 비해 브랜드 인지도 및 품질 수준이 낮으므로 브랜드 인지도 및 품질 향상을 위해 더욱 노력해야 함.

접촉 바이어(달러) 명단

1	Knox Machinery, Inc.		
담당자	Greg Knox	직위	President
담당자 Tel	937-743-2641	담당자 Fax	937-743-2641
Email(1)	gknox@knoxmachinery.com	Email(2)	N/A
주소	375 Industrial Drive Franklin, OH, USA 45005		
업종	유통 및 수입		
구입품목	CNC Machines & Machine Tools		

2	Reynolds Machinery, Inc.		
담당자	Scott Mays	직위	President
담당자 Tel	937-847-8121	담당자 Fax	937-847-9987
Email(1)	sales@reynoldsmachinery.com	Email(2)	N/A
주소	760 Liberty Lane Dayton, OH, USA 45449		
업종	유통 및 수입		
구입품목	CNC Machines & Machine Tools		

3	Technical Equipment Sales Company		
담당자	Tom Gorman	직위	General Manager
담당자 Tel	260-445-1008	담당자 Fax	260-445-4099
Email(1)	info@techequip.com	Email(2)	N/A
주소	4501 Earhart Lane Fort Wayne, IN, USA 46809		
업종	유통 및 수입		
구입품목	CNC Machines & Machine Tools		

# 브라질

## [상파울루 무역관]

### 1 시장 동향

#### □ 시장 개요

- 다양한 산업 분야의 해외기업들이 브라질 현지 생산 체제를 마련
  - 브라질 정부는 자국 산업 기반 강화를 목적으로 국내기업에게는 공업세 인하 등의 인센티브를 부여하고, 해외기업에게는 반덤핑 규제·수입통관 강화 등의 보호주의 무역정책을 실시\*
  - \* 2011년 브라질은 보호무역주의국가 순위 7위
  - 국내 주요 산업분야의 제조업체에 대한 세금 감면, 국산 부품 의무사용 비중 강화 등을 골자로 하는 Brasil Maior를 시행하며 국산부품 의무사용 비중이 약 60% 이상으로 상승
  - 이에 따라, 브라질에 진출해 있는 해외기업들은 세금감면 혜택을 위해 브라질 현지 생산 비중을 대폭 증가시킴.

#### □ 품목 유망성

- 브라질 현지 생산이 대폭 증가함에 따라 드릴링(Drilling), 탭가공(Tapping), 보링(Boring), 리밍(Reaming) 등 산업전반에 폭넓게 사용되는 머시닝센터의 수요 증가
  - 특히 머시닝센터의 경우 CNC 밀링과 달리 제조 공정 시 공구 교체 과정을 생략할 수 있어 대량생산에 훨씬 유리하므로 수요가 높은 편
  - 브라질 현지의 해외기업들의 경우, 대부분 생산 규모가 상당하므로 CNC 밀링보다 머시닝센터를 선호

- 머시닝 센터 수요가 매우 높은 자동차 산업의 경우, 브라질 정부의 수입차 대상 공업세 인상 등 일련의 수입규제 조치 실시 이후 다수의 다국적 기업들이 브라질 현지 생산 공장 설립을 결정
  - 2012년 1월~11월 기준 브라질 자동차 판매량은 344만대로 전년 동기 간에 비해 약 16만대 증가(교통관리국 등록 기준)
    - \* 또한 현지 생산 증가의 지표로 사용되는 고용자 수도 15만100명을 기록했으며, 이는 2010년 대비 약 20% 상승한 수치
    - \* 브라질 현지에서 가동 중인 자동차 공장은 26개, 진출 브랜드는 19개로 전 세계에서 다섯 번째로 많은 자동차 공장 및 브랜드가 진출한 국가
  - 현재 브라질은 연간 500만대의 자동차를 생산할 수 있으며, 2014년까지 50억 헤알에 달하는 투자가 이루어질 경우 약 82만대를 추가 생산할 수 있는 규모로 성장할 전망
- 브라질 정부, 현지 부품제조 기술 부족으로 부품 공급에 차질을 빚자 수입산 머시닝센터에 대한 공업세 면제
  - 원활하지 않은 부품 공급으로 초래된 기업들의 불만을 해소하기 위해 브라질 정부는 다양한 부품 및 부품제조기기를 대상으로 수입세 또는 공업세를 면제
  - 2010년까지 머시닝센터는 수입세 면제 대상이었으나 브라질 현지공장 설립 유도를 위해 수입세는 25%로 상향조정하는 대신 공업세는 면제

## □ 수입동향 및 정책

- 최근 3년간 수입규모 및 동향
  - 2011년 브라질의 머시닝센터 수입액은 US\$ 1,592억을 기록, 2009년 대비 약 52.36%, 2010년 대비 19,10% 증가
  - 2012년 1~9월 수입량은 US\$ 1,367억을 기록, 전년 동기 대비 15.15% 증가했으며 이는 현지 산업생산 증가에 따른 머시닝센터 수요 급증에 따른 것으로 분석

- 한국산 머시닝센터 수입액은 2011년 US\$ 107억을 기록하여 전년 대비 46.49% 증가했으며, 2012년도 전년 동기 대비 4.40% 증가하며 성장세 유지
- 이는 일본 제품과 비슷한 품질을 가지고 있지만 가격이 비교적 저렴한 한국산 제품에 대한 브라질 시장의 수요가 높아졌기 때문인 것으로 분석

<최근 3년간 브라질 머시닝센터 수입 동향>

(단위 : US\$ 100만, %)

순위	국가	2010년	2011년	2012년 (1-9월)	증가율 (2012/2011)
-	Total	133,740	159,292	136,692	15.15
1	일본	33,159	53,423	39,977	1.29
2	독일	28,906	19,877	35,102	125.15
3	대만	40,642	42,529	25,104	-26.87
4	이탈리아	6,465	5,997	11,889	198.68
5	미국	4,026	12,576	7,080	-21.70
6	한국	7,297	10,690	5,902	4.40
7	스위스	3,194	1,762	4,700	1,126.72
8	중국	4,339	5,056	3,663	-2.38
9	스페인	2,850	3,963	1,562	-60.57
10	폴란드	92	254	806	615.05

주 : 순위는 2012년도 기준이며, 증가율(2012/2011)은 1~9월까지의 수치 비교

자료원: WTA(World Trade Atlas)

○ 수입관세 및 부가세

- 머시닝센터의 경우 수입세 면제 대상이었으나 최근 수입세가 25%로 상향조정되었으며, 공업세는 면제로 변경됨.

<브라질 머시닝센터 수입관세 및 부가세>

HS CODE	수입세 (II)	공업세 (IPI)	사회기여세 (PIS/COFINS)	州유통세 (ICMS)
8457.10.00	25%	0%	10.25%	18% (SP 주의 경우)

○ 인증제도

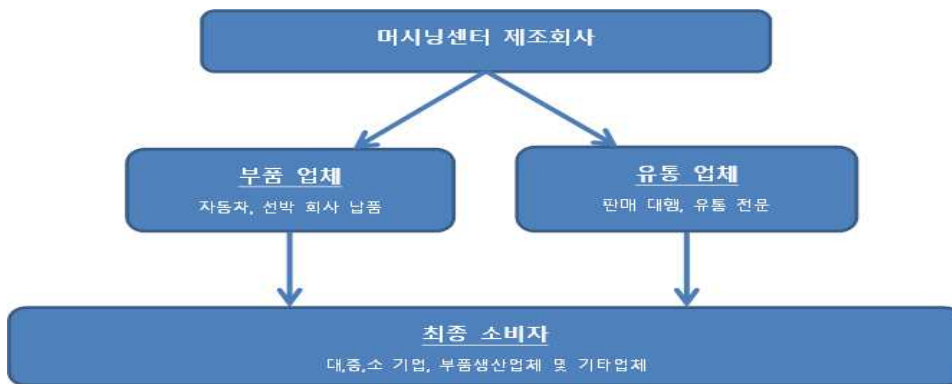
- 머시닝센터의 경우 브라질 시장 진출을 위해 반드시 취득해야 되는 제품 인증은 없으나, INMETRO(브라질 품질규격 관리원) 등 국제적 기관이 발행한 인증을 보유하면 판매에 유리

**2** 시장 구조

□ 유통 구조 분석

- 수입되거나 브라질에서 제조된 머시닝센터들은 대리점 또는 전문기계 유통업체를 통해 최종소비자(기업·부품생산업체)에게 판매

<브라질 머시닝센터 유통 구조>



□ 대상 공략군 분석

- 자동차, 선박 제조 과정에 관련된 모든 업체가 타깃이나 특히 해당 분야의 부품생산업체가 주요공략 대상
  - 브라질 정부의 국내 산업 강화 정책으로 현지 자동차 공장이 다수 설립·가동되고 있으며, 브라질산 머시닝센터는 자동차 제조업체 기준에 적합하지 않아 상당량을 수입에 의존하고 있는 상황
  - 한국 자동차·선박 업체의 해외 진출이 활성화됨에 따라 주요 부품생산업체 역시 동반 진출하는 경우도 증가하고 있음.

### 3 바이어 의견 조사

#### □ 수입수요 분석

- 상파울루 무역관에서 접촉했던 바이어 대부분이 한국 제품에 대해 일본 제품에 뒤지지 않는 품질을 갖추고 있으며 가격 역시 상대적으로 저렴하다고 평가
- 머시닝센터의 경우 별다른 제품인증 사항은 필요치 않아 수입 과정이 복잡하지 않다는 의견이 대다수였으며, 가격 및 스펙에 관한 정보는 해당 업체와 직접 논의하기를 희망한다고 밝힘.

#### □ 접촉 바이어 명단

1	ABS Ind. de Bombas Centrifugas Ltda.		
<b>담당자</b>	Mr. Aurelio	<b>부서</b>	해외 영업부
<b>담당자 Tel</b>	+55 (41) 3348 - 1991	<b>담당자 Fax</b>	+55 (41) 3348 - 1879
<b>Email(1)</b>	<a href="mailto:aurelio.stanki@sulzer.com">aurelio.stanki@sulzer.com</a>	<b>Email(2)</b>	N/A
<b>Website</b>	<a href="http://www.sulzer.com">http://www.sulzer.com</a>		
<b>주소</b>	Rua Hasdrubal Bellegard, 701, Cidade Industrial, Curitiba (우편번호: 81450-140)		
<b>업종</b>	수처리 업체(Water Treatment)		
<b>구입품목</b>	원심펌프 제조 관련 부품		
<b>한국과의 거래경험</b>	없음	<b>교신 가능 언어</b>	영어 / 포르투갈어
<b>바이어 참고사항</b>	▶ 독일, 미국, 중국, 스웨덴 등의 국가와 교역 중		

2		Soprano Eletrometalurgica e Hidraulica Ltda.	
담당자	Ms. Margarete	부서	해외 판매부
담당자 Tel	+55 (41) 3348 - 1991	담당자 Fax	N/A
Email(1)	<a href="mailto:MargareteHertch@soprano.com.br">MargareteHertch@soprano.com.br</a>	Email(2)	N/A
Website	<a href="http://www.soprano.com.br">www.soprano.com.br</a>		
주소	Rs 122, Km 61, Distrito Industrial, Farroupilha, RS (우편번호: 95180-000)		
업종	생산 및 유통		
구입품목	건설장비 및 부품		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어 / 포르투갈어

3		Imbil Ind. e Manutencao de Bombas Ita Ltda.	
담당자	Mr. Paulo	부서	해외 영업부
담당자 Tel	+55 (19) 3843 - 9835	담당자 Fax	N/A
Email(1)	<a href="mailto:wmc@imbil.com.br">wmc@imbil.com.br</a>	Email(2)	N/A
Website	<a href="http://www.imbil.com.br/">http://www.imbil.com.br/</a>		
주소	Rua Jacob Audi, 690, Itapira (우편번호: 13971-045)		
업종	수처리 솔루션 공급 유통업체		
구입품목	다단 원심 펌프 관련 부품		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	포르투갈어

# 인도

## [첸나이 무역관]

### 1 시장 동향

#### □ 시장 개요

- 2000년 이후 인도 내 글로벌 자동차 진출 업체가 증가하고 제조업이 성장하며, 인도의 공작기계 산업은 매년 40%이상 성장하고 있으며, 향후 20%이상 성장할 것으로 전망
- 공작기계는 자동차, 기계, 항공등 모든 2차 제조업에 이용되는 필수품목으로 인도 제조업의 성장에 따라 공작기계의 수요 증가
- 인도의 자동차생산이 급증하고 소비재·자본재의 생산 역시 빠르게 늘어나고 있어 공작기계의 수입수요는 당분간 증가세를 유지할 전망
  - \* 인도 내 공작기계의 수요산업은 자동차산업(35%), 소비재산업(20%), 엔지니어링·자본재(15%), 철도(10%), 기타(20%)로 구성
- 인도공작기계협회(India Machine Tools Association)에 따르면, 2011~2012년 인도 공작기계 생산규모는 전년대비 19% 증가한 US\$ 8억으로 세계 12위
- 인도 내 공작기계의 수요가 생산량을 초과함에 따라 주요 글로벌 업체들의 인도 진출이 증가하고 있으며, 현지 업체와 합작투자 법인을 설립하거나 현지 우량바이어들을 통해 시장진출을 시도하고 있음.

□ 품목 유망성

- 인도 공작기계 시장은 대만과 중국이 저렴한 가격을 내세워 강세를 보이고 있으나 한국 제품은 아직까지 인지도가 낮은 상황
- 한국산 제품은 한-인도 CEPA 발효를 통해 가격경쟁력을 갖추었기 때문에, 인도 현지 유통사와의 협력을 통한 인도 공작기계시장 진출 유망

<인도 공작기계 관련 생산·수출 동향>

(단위 : US\$ 백만)

구 분	2010년	2011년	증가율 (2011/2010)
생산량	650	772	19%
수출량	24	32	33%

자료원 : 인도 공작기계 협회(IMTA)

<최근 3년간 인도 머시닝센터 수입 동향>

(단위 : US\$ 100만, %)

순위	국가	2010년	2011년	2012년 (1-11월)	증가율 (2012/2011)
-	Total	210,273	287,112	231,423	8.19
1	일본	101,140	112,386	105,541	23.71
2	독일	27,297	54,469	27,076	-29.58
3	대만	23,190	26,219	23,712	28.73
4	한국	9,478	20,089	20,215	63.42
5	미국	23,221	27,609	14,130	-27.05
6	스페인	38	1,182	12,740	1,040.11
7	싱가포르	8,385	10,141	7,806	-6.93
8	중국	5,848	14,202	7,444	-40.93
9	이탈리아	1,323	4,048	2,302	-39.53
10	태국	29	777	2,236	505.35

주 : 순위는 2012년도 기준이며, 증가율(2012/2011)은 1~11월까지의 수치 비교, HS Code 5407.10 기준  
 자료원: WTA(World Trade Atlas)

- 인도 공작기계 수입시장(HS Code 8457)은 연간 약 4억 달러에 달하고 있으며, 연평균 40%의 높은 성장률을 기록
  - 그 중 머시닝센터 품목의 수입량은 2011년 U\$ 2,871억, 2012년 1~9월 U\$ 2,314억 달러에 달함.
  - CEPA가 발효되면, 나사절삭기, 연삭기, 머시닝센터 등의 품목은 현행 7.5%의 기본관세가 즉시 철폐되며, 수치제어 선반, 금속가공용 머시닝센터, 반죽기 파쇄기, 분쇄기 등은 5년 내 기본관세가 철폐
  - 이에 따라, 인도 공작기계 수입시장에서 한국산 제품의 시장 점유율은 향후 40%를 초과할 것으로 전망
    - \* 2011년 발효된 일본-인도 CEPA로 인해 일본 머시닝센터 제품의 시장점유율은 인도 수입시장에서 작년대비 5% 증가한 8.7%를 기록한 바 있음.
- 저가의 중국산 제품보다는 품질을 강조하고 일본, 독일 제품보다는 가격 대비 성능을 강조하는 것이 핵심
  - 현재 한국산 제품은 중국, 대만 제품보다 품질경쟁력에서 우수하나 가격경쟁력이 낮고, 미국과 일본 제품에 비해서는 가격경쟁력이 있으나 인지도가 낮은 상황

## □ 수입동향 및 정책

- 인도 수입관세는 기본관세(Basic Duty), 부가관세(Additional Duty), 특별부가 관세(Special Additional Duty) 그리고 교육세로 구성
  - 2012년 기준, 일반 품목의 기본관세율은 7.5~10%, 부가관세는 12%, 특별부가관세(CVD)는 4%, 교육세는 3%
- 공작기계의 경우, 2012년 기준세율은 16.8544%이며, CEPA가 발효되면 기본관세 즉시 철폐
- 인도시장에 진출하고자 하는 국내 업체에게 ISO 인증 획득은 필수
  - 최근 인도 국내 공작기계 제조사들은 유럽시장 진출을 위해 CE Marking 인증을 받고 있는 추세

## 2 시장 구조

---

### □ 유통구조 분석

- 인도내 자동차산업과 제조업의 성장으로 공작기계품목의 수요가 늘어나고 있으나, 현지 생산량이 수요에 미치지 못하는 상황
  - 외국산 공작기계는 현지 유통업체(Wholesaler, Distributor)를 거쳐 최종 소비자에게 판매되는 구조
- 판매 이후 고객관리를 위해 현지 업체와 합작투자 사례 증가
  - 설치뿐만 아니라 운영·관리에 필요한 현지 네트워크 구성을 위해 외국계 기업들은 현지 유통사와 합작 투자 회사를 설립하는 사례 증가

### □ 대상 공략군 분석

- 인도 현지 업체와 장기적 파트너십을 구축하는 노력이 필요
  - 인도 공작기계 업체 Machine Tools India社를 통해 공작기계를 유통 중인 한국 D사의 경우, 품질 및 A/S관리를 위해 별도의 기술 인력을 파견하여 현지인력 교육을 통해 성공적으로 시장 진출
  - 중국 및 대만 제품에 비해 인지도가 낮은 국내 업체품목들은 인도에서 개최되는 공작기계전시회(AMTEX)에 참가하여 브랜드 인지도를 제고하려는 노력이 요구됨.

### 3 바이어 의견 조사

1	Machine Tools India		
담당자	Mr. N. Subramanian	직위	General Manager
담당자 Tel	+91-44-2434 4729	담당자 Fax	+91-44-24340458
Email1	contact@mactool.com	Email2	sales.maa@mactool.com
설립년도	1928	종업원 수	250
Website	www.mactool.com		
주소	Ramachandra Mansion, 240 Mount Road Chennai - 600 006		
업종	유통 및 도매		
구입품목	Metal Cutting, Metal Foaming, Welding, Press		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 10여개의 판매직영점을 보유하고 있으며, 현재 남인도내 한국 D社 제품 등을 유통, 기계설치 및 운영관리 담당</li> <li>▶ 인도에서 개최되는 다수의 공작기계 전시회에 참가한 바 있으며, 일본 및 독일보다 가격경쟁력이 뛰어나고 우수한 성능을 지닌 한국산 제품에 관심</li> </ul>		

2	Proteck Machinery		
담당자	R. Krishna Kumar	직위	Director
담당자 Tel	+91-44-2495-3177	담당자 Fax	+91-44-2495-1578
Email1	info@proteck.co.in	Email2	N/A
설립년도	2000	종업원 수	380
Website	<a href="http://www.proteckmachinery.com">www.proteckmachinery.com</a> / www.proteck.co.in		
주소	Proteck Machinery Pvt. Ltd. 2nd Floor "SPL Sri Ram Nivas" No. 44/10, Venkatakrishna Road, Mandaveli, Chennai - 600028		
업종	유통 및 도매		
구입품목	CNC Lathes and CNC Laser Cutting Machines, High Precision Hard Turning machines, electric CNC tube Bending machine		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 수입수요 분석                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 일본 및 독일에서 그라인딩 자동화기계 수입 및 유통</li> </ul> </li> <li>▶ 한국제품 평가                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 한국 기업의 품질이 우수하고 선호도가 높은 것을 잘 알며 인도시장 공략을 위해서는 특수한 인도시장에 맞춘 전략을 펼쳐야 한다고 조언</li> </ul> </li> </ul>		

<b>3</b>		<b>ACE Micromatic</b>	
<b>담당자</b>	Mr. A.K. Nandan	<b>직위</b>	President
<b>담당자 Tel</b>	+91-9845995430	<b>담당자 Fax</b>	1-506-855-2212
<b>Email1</b>	mmtblr@acemicromatic.com	<b>Email2</b>	N/A
<b>설립년도</b>	2000	<b>종업원 수</b>	500
<b>Website</b>	<a href="http://www.acemicromatic.net">http://www.acemicromatic.net</a>		
<b>주소</b>	B-8, SIDCO Industrial Estate, Villivakkam, Chennai -600 049		
<b>업종</b>	유통 및 도매		
<b>구입품목</b>	터닝, 밀링, 그라인딩 및 자동화 기계		
<b>한국과의 거래경험</b>	없음	<b>교신 가능 언어</b>	영어
<b>바이어 참고사항</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>수입수요 분석</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 동사는 공구 공작기계에 부착된 스크린 부품을 일본에서 수입하여 유통하고 있음</li> </ul> </li> <li>▶ <b>한국제품 평가</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>-한국 업체들은 현재의 좋은 품질을 유지하되, 먼저 기업들에 샘플을 제공하고 피드백을 받는 마케팅을 펼쳐 신뢰성을 높여야 함.</li> <li>-또한, 인도 전력 공급이 불안정함을 감안해 일본 제품과 같이 정전이 되더라도 기계가 정상적으로 가동될 수 있는 제품을 개발하는 데 힘을 쏟아야 할 것임.</li> </ul> </li> </ul>		

# 일본

## (나고야 무역관)

### 1 시장 동향

#### □ 품목 유망성

##### ○ 일본 공작 기계 시장 현황

- 최근 5년간 일본의 공작기계 시장규모는 '08년 말 리먼 쇼크로 인해 세계 공작기계 시장이 위축된 '09년을 제외하고 지속적인 증가세 기록

#### <최근 5년간 일본 공작기계 소비 규모>

(단위 : US\$ 천)

연 도	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
소비규모	4,743,000	4,884,000	2,526,000	4,889,000	7,620,000

- 공작 기계 업체의 주 수요처인 많은 제조업체들이 비용 절감을 위해 해외 설비 투자를 늘리고 있으나, 일본 내 핵심 산업군의 국내 설비 투자는 확대 추세
- 일본 시장 내에서 수입 공작 기계의 제품 경쟁력이 그다지 높지 않은 편이며, 주로 일본 국내 제품으로 내수를 조달하므로 수입 의존도가 낮음.
- 점차 확대되는 한국 공작 기계(머시닝 센터) 비율
  - 동일본 대지진 발생 후, 리스크 회피와 지속되는 엔고 현상으로 비용 절감을 위해 해외에서 부품을 조달하려는 경향
  - 국산 공작 기계(머시닝 센터)의 높아진 기술력과 가격 경쟁력, 지리적 이점 등으로 대일 수출이 크게 증가

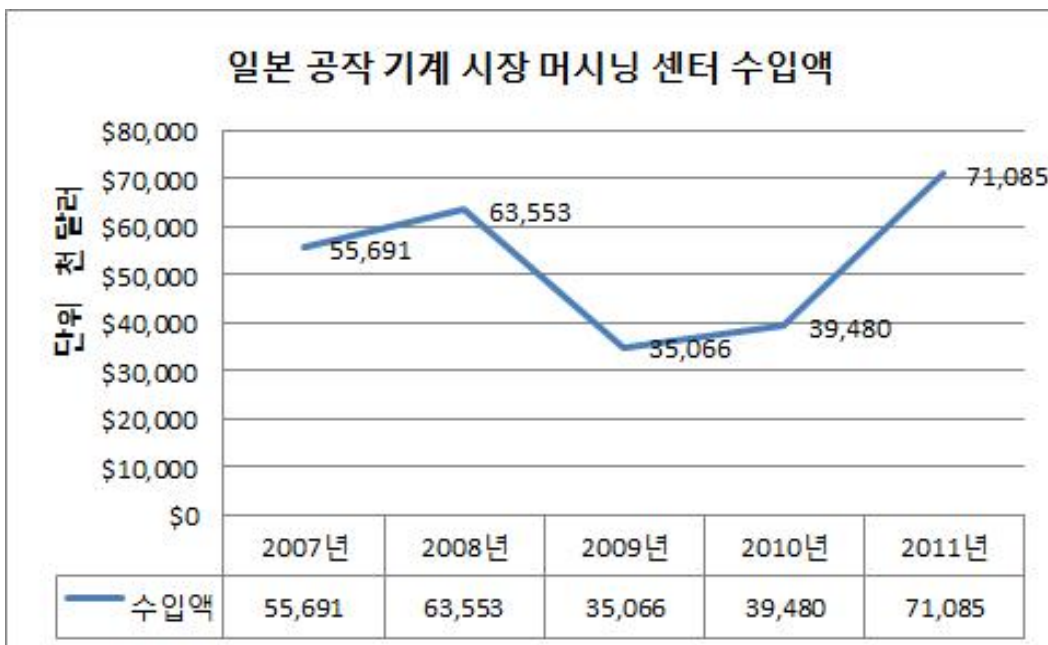
- 최근 중일 관계 악화로 인해, 상대적으로 안정적인 공급처인 한국으로부터의 수입 비중을 늘리고 있으므로 적극적인 시장 공략 필요
- 일본 내 핵심 산업 부문 설비 투자 확대
  - 머시닝 센터의 높은 수요가 기대되는 항공기 산업에 대한 투자가 크게 확대되고, 전통적으로 강세인 자동차 산업도 최근 지속적인 성장세

□ 수입동향 및 정책

- 최근 5년간 수입규모 및 동향
  - 일본의 머시닝 센터 수입액은 2008년 리먼 쇼크의 영향으로 2009년 크게 하락한 이후, 2010년 +12%, 2011년 +80%로 높은 증가율 기록

<최근 5년간 일본 공작기계 수입 동향>

(단위 : US\$ 천)



자료원 : 일본 재무성 무역통계, KOTRA 나고야 무역관

- 머시닝 센터는 자본재 산업으로서 경기 영향에 민감하게 반응하기 때문에, 올해는 유럽발 경제 위기로 인해 2012년 상반기 수입액이 US\$ 35,679천으로 전년 대비 다소 하락

## &lt;최근 3년간 일본 머시닝센터 수입 동향&gt;

(단위 : U\$ 100만, %)

순위	국가	2010년	2011년	2012년 (1-11월)	증가율 (2012/2011)
-	TOTAL	37	73	78	17.08
1	대만	17	32	29	-1.21
2	독일	8	18	26	58.46
3	스위스	4	7	9	31.64
4	중국	2	6	8	32.50
5	태국	3	4	2	-47.83
6	미국	1	2	2	77.06
7	폴란드	0	1	2	30.39
8	이탈리아	1	2	1	-27.11
9	한국	0	2	0.7	-52.60
10	싱가포르	0	0	0.2	0.00

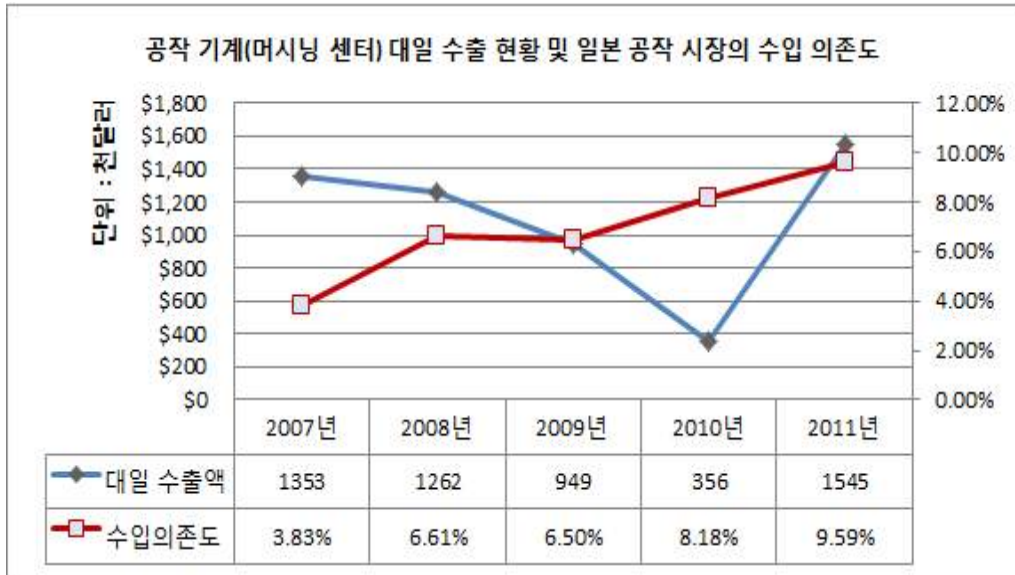
주 : 순위는 2012년도 기준이며, 증가율(2012/2011)은 1~11월까지의 수치 비교, HS Code 8457.10 기준

자료원: WTA(World Trade Atlas)

- 일본 시장 내 대외 수입 의존도는 낮은 수준인 반면, 국산 머시닝 센터의 대일 수출은 크게 증가
  - 일본의 공작기계(머시닝센터) 수입액은 전반적으로 증가 추세이지만, 일본 공작기계 시장에서의 대외 수입 의존도는 상대적으로 낮은 편
  - 2011년 ①동일본 대지진, ②태국 대홍수, ③엔고 현상 등으로 인해 대체 공급처로서 한국 공작기계(머시닝센터)의 대일 수출은 전년대비 300%이상 증가
  - 제품 특성상 구매 후 지속적인 관리가 필요하고 대형 설비이기 때문에, 구매자의 제품 충성도가 높은 품목이므로 대일 수출 상승세 유지가 중요
  - 기술력 보완과 지리적 이점을 활용한 적극적인 마케팅으로 일본 시장 내 한국 제품에 대한 긍정적 인식 제고 필요

### <한국산 머시닝센터 대일 수출액 및 일본 시장의 수입의존도>

(단위 : US\$ 천)

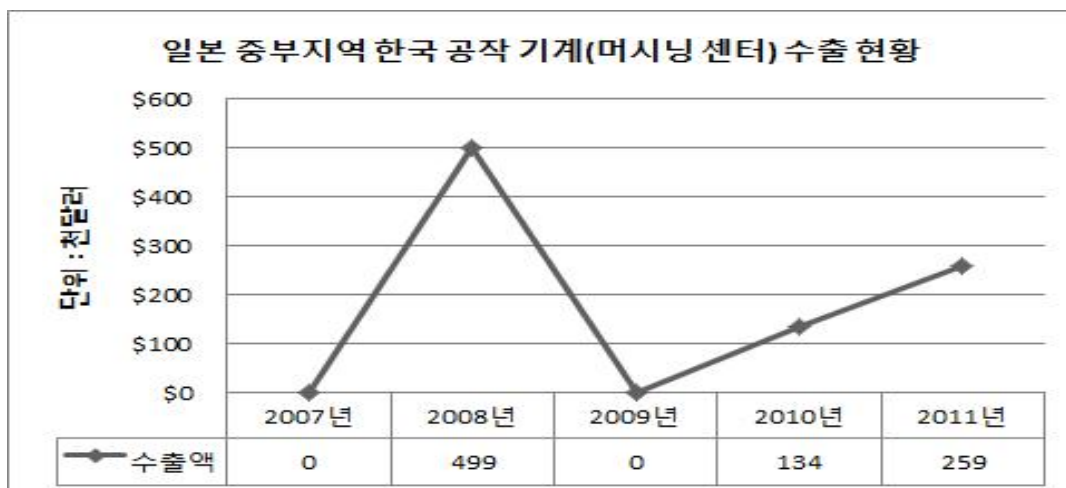


자료원 : 일본 재무성 무역통계, 일본공작기계공업회 유선 문의

- 일본 중부지역에 대한 국산 머시닝 센터 수출 증가
- 최근 3년간 일본 중부 지역에 대한 한국 공작기계(머시닝센터)의 수출이 지속적으로 증가하는 추세

### <일본 중부지역 한국산 머시닝센터 수출 현황>

(단위 : US\$ 천)



자료원 : 일본 재무성 무역통계, 일본공작기계공업회 유선 문의

- 일본 중부 지역은 제조업의 중추 권역으로서 도요타 본사, 미쓰비시 중공업 항공기 사업 부문을 비롯해 많은 제조업체들이 위치하여 머시닝 센터의 수요가 높은 시장
- 수입관련 정책 및 인증제도
  - 일본 공작 기계 업계는 수출, 수입에 개방적이므로 별도의 수입 정책 및 인증제도는 없음.
  - 머시닝센터(HS Code : 8457.10)는 WTO 협정에 따라 무관세 적용
  - JIS(일본공업규격)\* 제도가 있지만, 이는 판매자의 선택 사항이며 소비자에게 제품에 대한 신뢰성, 정보를 부여하는 목적을 가진 제도

☞ JIS(일본공업규격)이란?

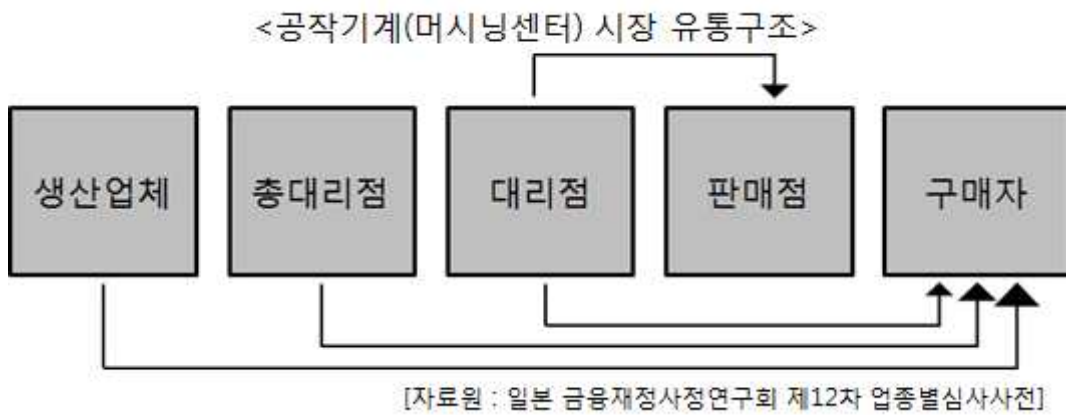
- 공업표준화 촉진을 위한 공업표준화법(1949년)에 의해 제정된 일본의 국가 규격
- 2004년 6월 9일 공업표준화법 개정에 따라 2005년 10월 1일부터 정부에 등록된 민간 인증기관(등록인증기관)이 인정절차 실시
- 대상 품목 : 토목, 건축, 기계, 전자기기 및 전기기계, 자동차, 철도, 선박, 철강, 비철금속, 화학, 섬유, 광산, 펌프, 종이, 관리시스템, 생활용품, 의료안전용구, 항공, 정보처리, 요업 등
- 요구 사항 : 사내 표준화 및 품질관리를 조직적으로 추진함으로써, JIS에 적합한 제품을 안정적으로 지속 제조할 수 있는 능력을 보유하여야 함.

JIS 마크		
광공업품	가공기술	특정측면
		

## 2 시장 구조

### □ 유통구조 분석

- 생산업체 직영판매, 대리점, 일반 도매상 등 다양한 경로를 통해 유통
- 정밀 기계 분야에서는 일본 업체들과의 신뢰를 쌓는 것이 중요하기 때문에, 최종 구매자에게 전달되기까지 확실한 품질 관리를 할 수 있는 유통 구조를 확보하는 것이 중요



### < 공작 기계 (머시닝 센터) 취급 현지 에이전트 리스트>

현지 공작 기계 에이전트	머시닝센터 취급 여부	한국 업체 거래 경험
(株)システムクリエイト SYSTEM CREATE	○	○
株式會社新榮商會 SHINEI	○	-
金澤機工株式會社 KANAZAWA KIKO	○	-

## □ 대상 공략군 분석

- 1차 : 에이전트(상사), 일본 공작 기계 제조 업체(OEM 납품)
  - 일본 시장 진입 초기 단계에서의 위험 부담을 덜기 위해 현지 에이전트나 일본 공작 기계 제조업체로 OEM 납품을 통해 수출하는 방안
  - 가격과 기술력에서 한국 제품의 경쟁력을 획득한다면, 향후 현지 법인 설립과 본격적인 일본 시장 진출도 더욱 수월해질 것으로 예상
- 2차 : 현지 법인 설립 후 중부 지역 핵심 제조업체 공략
  - 많은 제조업체들이 생산 비용 절감을 위해 중국, 동남아 지역으로 설비 이전을 모색 중
  - 반면에 핵심 산업인 항공기 산업에 대한 설비 투자는 점차 확대 중이며, 도요타 본사를 포함한 많은 자동차 관련 업체들이 중부 지역에 밀집되어 있어 지속적인 머시닝 센터의 수요 창출 예상
  - 비용 절감을 위해 해외 부품 조달에 큰 관심을 보이고 있는 만큼, 한국 공작기계(머시닝센터) 업체들의 적극적인 시장 진출이 필요

### 3 바이어 의견 조사

1	일본공작기계공업회 ( JMTBA )		
<b>담당자</b>	Mr. Takayuki Hiroi	<b>직위</b>	업무국제부 사원
<b>담당자 Tel</b>	81-3-3434-3961	<b>담당자 Fax</b>	81-3-3434-3763
<b>Email1</b>	<a href="mailto:imd06@jmtba.or.jp">imd06@jmtba.or.jp</a>	<b>Email2</b>	N/A
<b>설립년도</b>	1951	<b>종업원 수</b>	N/A
<b>Website</b>	<a href="http://www.jmtba.or.jp/">http://www.jmtba.or.jp/</a>		
<b>주소</b>	Room 104, Kikai Shinko Bldg., 3-5-8 Shibakoen, Minato-ku, Tokyo 105-0011, Japan		
<b>업종</b>	협회		
<b>구입품목</b>	N/A		
<b>한국과의 거래경험</b>	N/A	<b>교신 가능 언어</b>	일어, 영어
<b>바이어 참고사항</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 한국 업체의 일본 시장 진출 시, 공작 기계 분야는 사후 관리 부분이 중요하므로 현지 거점이 반드시 필요함.</li> <li>▶ Third Party의 방식을 선택할 경우, 메이커가 추구하는 방향과 일치하지 않을 수도 있으므로 자체적으로 현지법인을 설립하는 것이 가장 이상적인 방안임.</li> <li>▶ 일본 시장 내 한국 제품에 대한 이미지는 가격대 및 품질 측면에서 봤을 때, 타이완 제품과 비슷한 수준임.</li> <li>▶ 공작기계는 금속을 가공하는 분야이기 때문에 일본 제품과 비교해봤을 때 정밀도가 부족하다고 사료됨.</li> <li>▶ 한국 업체의 기술력이 빠르게 발전하고 있고, 마케팅 능력 역시 뛰어나기 때문에 일본 시장에서의 한국 제품에 대한 인식이 점차 향상되고 있음.</li> </ul>		

<b>2</b>	<b>야마자키 마작 ( Yamazaki Mazak )</b>		
<b>담당자</b>	Mr. Jong-jin Kim	<b>직위</b>	사원
<b>담당자 Tel</b>	81-587-95-6371	<b>담당자 Fax</b>	81-587-95-6842
<b>Email1</b>	<a href="mailto:jong-jin_kim@mazak.co.jp">jong-jin_kim@mazak.co.jp</a>	<b>Email2</b>	N/A
<b>설립년도</b>	1919	<b>종업원 수</b>	7,152
<b>Website</b>	<a href="http://www.mazak.co.jp/">http://www.mazak.co.jp/</a>		
<b>주소</b>	1-131 Takeda, Oguchi-cho, Niwa-gun, Aichi-Pref., Japan		
<b>업종</b>	제조업		
<b>구입품목</b>	머시닝센터		
<b>한국과의 거래경험</b>	있음	<b>교신 가능 언어</b>	일어, 한국어
<b>바이어 참고사항</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 가격 경쟁력은 있으나, 아직 정밀도 부분 등에서 일본 제품에 비해 기술력이 부족함.</li> <li>▶ 일본 공작 업계 에서는 제품 인지도를 중요하게 고려함.</li> <li>▶ 현재 한국 제품은 일본 시장에서 인지도가 그다지 높지 않으므로, 해외 시장을 먼저 공략하여 글로벌 인지도를 쌓은 후에 일본 시장에 진출하는 방법도 고려해볼만함.</li> <li>▶ 두산인프라코어, 현대 위아 등은 해외 시장에서 충분히 경쟁력을 갖춘 기업으로 인식하고 있음.</li> </ul>		

3 시스템 크리에이트 ( System Create )			
담당자	Mr. Yasuyuki Takamiya	직위	영업소 소장
담당자 Tel	81-52-804-4711	담당자 Fax	81-52-804-4741
Email1	<a href="mailto:takamiya@systemcreate-inc.co.jp">takamiya@systemcreate-inc.co.jp</a>	Email2	N/A
설립년도	1992	종업원 수	N/A
Website	<a href="http://www.systemcreate-inc.co.jp/">http://www.systemcreate-inc.co.jp/</a>		
주소	1F, the fourth Toyosato 1-410-2 Nakahira Tenpaku Nagoya Aichi 468-0014 Japan		
업종	에이전트 (판매)		
구입품목	머시닝센터, 선반, 측정기기, CAD/CAM 시스템 등		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	일본어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 한국 제품을 취급하기 전에는 품질에 대해 부정적인 인식이 있었으나, 취급 후에는 다소 정밀도가 떨어지더라도 이것을 커버할 만한 가격 경쟁력과 수요가 있다고 인식하고 있음.</li> <li>▶ 수입업자 입장에서 본 한국 업체의 개선점으로는, 보다 신중한 제품 관리 및 취급이 필요함. <ul style="list-style-type: none"> <li>- 한국 업체는 납기일은 잘 지키나, 제품을 수령했을 때 가끔 제품에 작은 흠집이 있는 경우가 있음.</li> <li>- 이는 일본의 비즈니스 정서상 신뢰도에 문제가 생길 수 있으므로 반드시 주의해야 할 사항임.</li> </ul> </li> <li>▶ 홈페이지 및 카탈로그가 한글, 영어, 중국어로만 된 기업들이 다수임. 일본 진출을 모색 중이라면 일본어로 작성된 제품 안내 콘텐츠가 필요함.</li> <li>▶ 현지에 일본어 대응이 가능한 인력의 배치, 보수부품들의 구비 등을 통해 사후 관리 시스템이 보다 체계화되길 희망함.</li> </ul>		

# 중국(선양)

## [선양 무역관]

### 1 시장 동향

#### □ 품목 유망성

- 중국 랴오닝성은 최대 장비제조업 기지로, 자동차·IT·제조업 등 산업이 급속도로 발전함에 따라 공작기계에 대한 수요도 증가 추세
- 2011년 공업기업(영업수익 500만 위안 이상 기준)의 공업생산액(부가가치 기준) 중 장비제조업의 비중은 40.4%에 달함.

#### □ 수입 동향

- 2012년 상반기(1월-6월) 랴오닝성은 공작기계 2394대를 수입했으며, 수입총액은 2.3억 달러에 달함.
- 그 중, 한국으로부터 수입된 공작기계는 1382대, 총 수입량의 57.7%를 차지

#### <랴오닝성 공작기계 수입현황>

(단위: US\$ 백만, %)

연 도	수입 총액		對한국 수입액	
	금액	증가율	금액	증가율
2012 (1~10월)	109	1.5	8	58.6
2011	156	58.3	6	154.2
2010	98	40.4	2	-26.8
2009	70	-27.7	3	-45.7

자료원: 한국무역협회 <http://www.kita.net/>

□ 수입 정책

<중국 공작기계 수입관세>

品目番號 HS Code	品名	2012年 輸入關稅率(%)			增 值 稅 率 (%)	消 費 稅 率 (%)	通 關 條 件
		最惠 國 稅 率	暫 定 稅 率	亞太 貿易 協定 稅率			
		8457. 10   1000	수직형 머시닝 센터	9.7			
8457. 10   2000	수평형 머시닝 센터	9.7		6.8	17	AO	
8457. 10   3000	평면형(Plano) 머시 닝 센터	9.7		6.8	17	AO	
8457. 10   9000	기타 머시닝 센터	9.7		6.8	17	AO	

A: 입국화물통관서 O: 자동수입허가증(신구기전제품)

자료원: 한국무역협회 <http://www.kita.net/>

**2** 시장 구조

□ 유통 구조

- SMTCL그룹 등 현지 공작기계제조업체들은 자회사인 무역회사 또는 대리 유통사(에이전시)를 거쳐 제품을 판매하는 것이 대부분
- 수입 제품의 경우, 외자 기업을 설립해 제품 수입·판매하는 것이 일반적

□ 시장 구조

- 중국 공작기계 및 공구 소비시장은 과거 수입제품의 점유율이 높았으나 최근 중국제품이 시장을 지배
- 그러나 높은 정밀도를 필요로 하는 공작기계 제품은 수입에 대한 의존도가 높고, 한국산 공작기계 제품은 독일·일본 등 국가의 제품에 비하여 정밀도가 부족하나 가격이 저렴해 바이어들의 관심을 끌고 있음.

### 3 바이어 의견 조사

1	<b>SMTCL수출입유한책임공사</b> <b>沈阳机床进出口有限责任公司</b>		
<b>담당자</b>	ZHANG MO	<b>직위</b>	Manager
<b>담당자 Tel</b>	15242437887	<b>담당자 Fax</b>	
<b>Email1</b>	43441338@qq.com	<b>Email2</b>	
<b>설립년도</b>	2003	<b>종업원 수</b>	1000명
<b>Website</b>	http://www.smtcl.com/		
<b>주소</b>	No.1, 17-A, Kaifa Avenue, Shenyang Economic & Technological		
<b>업종</b>	무역		
<b>한국과의 거래경험</b>	없음	<b>교신 가능 언어</b>	영어
<b>바이어 참고사항</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ SMTCL그룹 산하의 수출입 전문업체임.</li> <li>▶ 한국 제품에 대해 익히 들어 알고 있으나 한국 업체와는 거래 경험이 없음.</li> </ul>		

2	<b>선양의중원공작기계판매유한공사</b> <b>沈阳义中元机床设备销售有限公司</b>		
<b>담당자</b>	AN HU	<b>직위</b>	Manager
<b>담당자 Tel</b>	86-24-23491190	<b>담당자 Fax</b>	86-24-23491202
<b>Email1</b>		<b>Email2</b>	
<b>설립년도</b>		<b>종업원 수</b>	
<b>Website</b>			
<b>주소</b>	(1-21-20) No.84-3, Taiyuanbei Street, Heping District, Shenyang		
<b>업종</b>	무역		
<b>한국과의 거래경험</b>	없음	<b>교신 가능 언어</b>	한국어
<b>바이어 참고사항</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 공작기계 및 부품 수출입 전문업체임.</li> <li>▶ 한국 업체와는 거래 경험이 있음.</li> </ul>		

<b>3</b>	<b>선양시항만공작기계유한책임공사 우홍지사</b> <b>沈阳市恒万机床有限责任公司于洪分公司</b>		
<b>담당자</b>	SHI JIN	<b>직위</b>	Manager
<b>담당자 Tel</b>	86-24-86502666	<b>담당자 Fax</b>	86-24-86523177
<b>Email1</b>		<b>Email2</b>	
<b>설립년도</b>		<b>종업원 수</b>	
<b>Website</b>			
<b>주소</b>	No.12, Baishan Street, Yuhong District, Shenyang		
<b>업종</b>	무역		
<b>한국과의 거래경험</b>	없음	<b>교신 가능 언어</b>	영어
<b>바이어 참고사항</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 공작기계 및 부품 소매 전문업체임.</li> <li>▶ 한국 업체와는 거래 경험이 없음.</li> </ul>		

# 중국(시안)

## [시안 무역관]

### 1 시장 동향

#### □ 시장 개요

- 세계 CNC 공작기계 산업에서 중국은 주도적인 역할 행사
  - 현재 중국에서 생산되는 공작기계 중 수요가 가장 높은 품목은 CNC 공작기계로, 중국산 CNC 공작기계는 낮은 가격이 장점이지만 기술 수준은 아직 낮음.
  - 2011년 공작기계수입액은 전년대비 40.6% 증가했으며, 중국의 공작기계 관련 업체는 총 2,023개이고, 그 중 959개가 국유업체로 파악됨.
  - 2012년 10월 이전까지 중국공작기계의 총 생산액은 6380.56억 위안이며, 중국서부지역제조업, CNC공작기계공업 및 금속제조업 규모는 각각 전국 제조업 규모의 9.8%, 8.95% 및 4.28%를 차지

#### □ 수입 동향 및 정책

#### <최근 3년간 중국 공작기계 수출입 현황>

(단위 : 백만 불, %)

연도	수출	증가율	수입	증가율
2010년	62	13	3,409	120
2011년	145	132	4,867	43
2012년(1-10월)	127	-6	5,171	19

자료원 : KITA (HS code : 8457.10)

- 한국공작기계산업협회의 통계를 따르면 중국은 2002년부터 9년 간 한국 공작기계의 최대수출시장
- 2010년 한국산 공작기계의 對중국 수출규모는 7.22억 달러를 기록, 2009년의 4.9억 달러보다 49.4% 상승했을 뿐만 아니라 2008년에 기록한 5.4억 달러보다 33.7% 상승
- 수입관련 정책 및 인증 제도
  - 중국으로 공작기계를 수출할 경우, 제품 안전을 위한 CE인증 필요
  - 신청 절차: 구두나 서면으로 신청 → CE인증 marking 신청서 작성 및 설명서와 기술 문서 송부 → 비용 지불, 제품 테스트 및 기술 문서 심사 → 증서 발급 (소요기간 : 근무일 기준 15일)

## 2 시장 구조

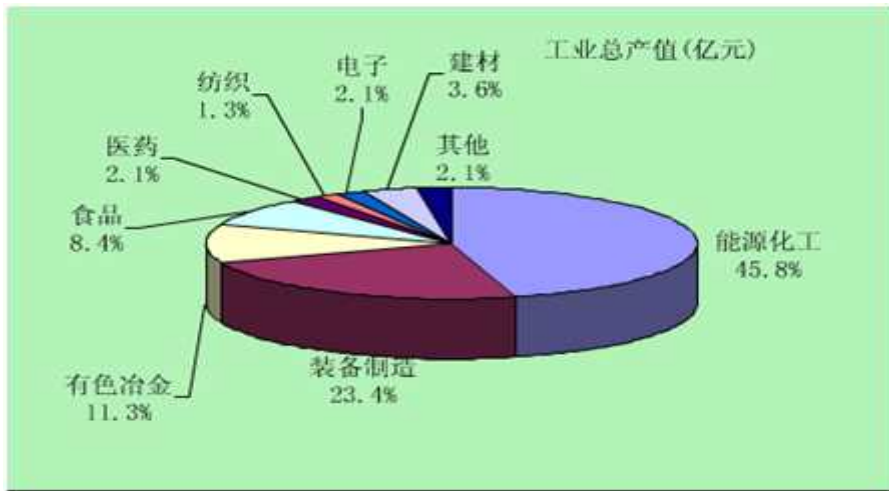
### □ 시장유통 절차

- 일반 유통 절차
  - 제조사 → 대리상 → 도매상 → 소매상 → 소비자
  - 최근 원가를 내리기 위해서 중간 단계인 도매상과 소매상을 생략하고 전문 대리상을 통해서 직접 소비자들에게도 제품을 팔고 있음.

### □ 대상 공략군 분석

- 중공업은 섬서성의 지주 산업으로 공작기계 수출이 유망함.

< 섬서성 산업별 공작기계 소요 비중 >



자료원 : 百度

- 표에서 나타나듯, 에너지 화학 및 장비제조가 절대적인 비중을 차지하고 있으며 특히 장비 제조업에서 공작기계 소요 비중이 높음
  - 참고로, 산시성은 일반 기계, 전용 장비, 교통운송설비, 전기기계, 전자 및 통신장비 제조 산업이 발달한 지역임.

□ 수입 수요 분석

- 시장점유율 및 주요 수입 제품
  - 시안의 공작기계 시장에서 국산 제품의 시장점유율은 상대적으로 높은 편이고 외국 공작기계 브랜드의 시장점유율은 낮음.
  - 외국 공작기계 브랜드로는 독일, 스위스 및 일본 제품과 한국, 헝가리와 이탈리아 제품이 있음.
  - 독일제 공작기계는 섬서성에서 시장 점유율이 제일 높고, 그 다음 스위스 제품의 점유율이 높으며, 최근 중일관계 악화로 인하여 일본 공작기계의 시장점유율이 하락함.
  - 한국 공작기계는 섬서성에서 시장점유율이 낮으며, 가격 및 품질 경쟁력이 월등한 경우 시장 진출이 유망함.

### 3 바이어 의견 조사

1	陕西思维特石油动力有限公司		
담당자	李女士	직위	경리
담당자 Tel	86-029-88215139	담당자 Fax	86-029-88225023
Email(1)	13891900223	Email(2)	979766984@qq.com
설립년도	2000년	종업원 수	N/A
Website	www.sxswt.com		
주소	陕西省西安市高新区科技路26号		
업종	유통업		
구입품목	공작기계		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	중국어
바이어 참고사항	▶ 당사는 각종 공작 기계 및 부품을 대리하고 있으며 유통 중인 외국 브랜드는 독일과 한국 제품이 있음.		

2	西安亚欧机电设备有限公司		
담당자	韓女士	직위	경리
담당자 Tel	86-029-84357562	담당자 Fax	86-029-84357570
Email(1)	13363990552	Email(2)	aeh_asien_europa@126.com
설립년도	2004	종업원 수	약50 명
Website	http://www.yojd.net		
주소	陕西省西安市高新三路9号信息港大厦		
업종	유통업		
구입품목	공작기계, 전기제품		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	중국어
바이어 참고사항	▶ 당사는 독일 FROMAG 및 미국 ITW의 중국 지역 대리상임. ▶ 공작기계와 다른 전기 기계 제품을 대리하고 있음.		

3	陝西東岳機電設備有限公司		
<b>담당자</b>	傅女士	<b>직위</b>	경리
<b>담당자 Tel</b>	86-029-88635279	<b>담당자 Fax</b>	86-029-88635279
<b>Email(1)</b>	15102904467	<b>Email(2)</b>	zhuqinhai666@126.com
<b>설립년도</b>	2003	<b>종업원 수</b>	약50 명
<b>Website</b>	<a href="http://www.cnskcc.com">http://www.cnskcc.com</a>		
<b>주소</b>	陝西省西安市西三环西部机床設備交易中心		
<b>업종</b>	유통업		
<b>구입품목</b>	공작기계		
<b>한국과의 거래경험</b>	없음	<b>교신 가능 언어</b>	중국어
<b>바이어 참고사항</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 당사는 국내외 유명 공작기계 브랜드를 대리하는 전문 업체임.</li> <li>▶ 당사는 주로 서북 지역을 대상으로 제품을 판매하고 있음.</li> </ul>		

# 체코

(프라하 무역관)

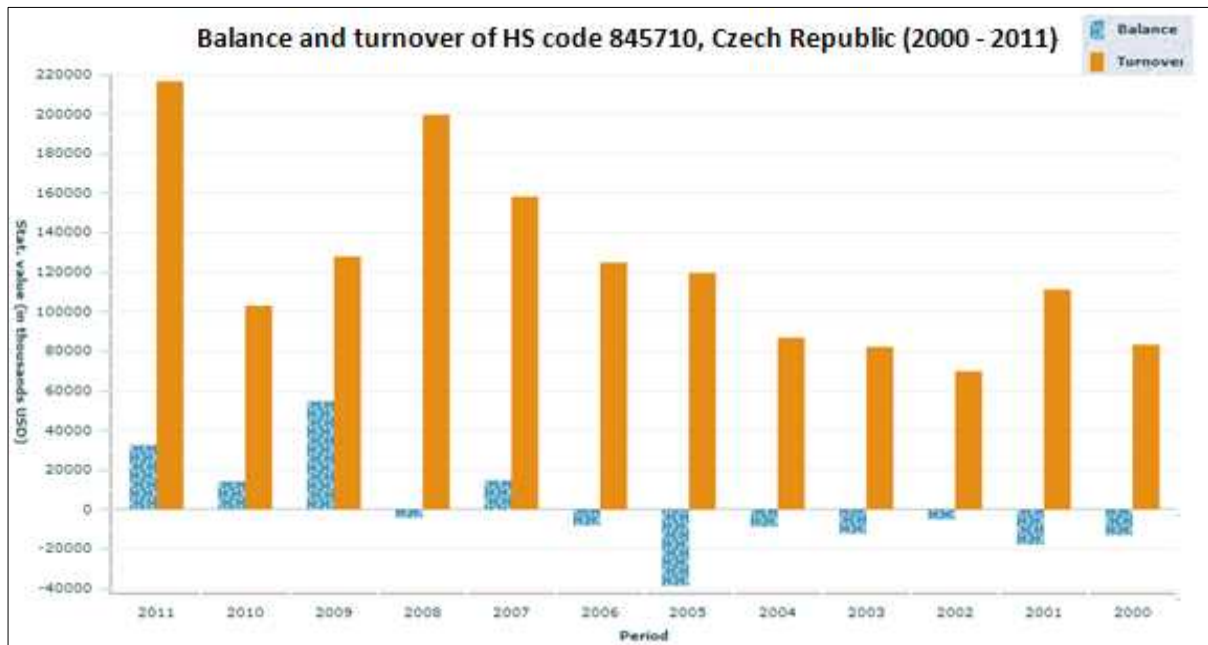
## 1

### 시장 동향

#### □ 품목 유망성

- 체코의 머시닝센터 시장규모는 2011년 기준 약 U\$ 2.2억으로, 경제 침체기였던 2009-2010년을 제외하면 전체적으로 계속 증가하고 있음.

<체코 공구절삭기 시장규모 동향>



자료원: 체코 통계청

- 2011년 기준, 국가별 수입액에서 한국은 독일(U\$ 46.4백만)에 이어 U\$ 11.9백만으로 제 2위를 차지
- 2010년에는 U\$ 3.5백만으로 3위, 2009년에는 U\$ 2.2백만으로 6위

## □ 수입동향 및 정책

- 머시닝센터(HS Code 8457.10)의 수입동향은 2009년에 U\$ 36.5백만, 2010년 U\$ 44.5백만, 2011년 U\$ 91.9백만으로 급성장했으나 2012년 1-10월의 수입은 글로벌 경제위기의 영향을 받아 U\$ 62.7백만으로 전년대비 32% 감소

### <최근 3년간 체코 머시닝센터 수입 동향>

(단위 : U\$ 100만, %)

순위	국가	2010년	2011년	2012년 (1-6월)	증가율 (2012/2011)
-	TOTAL	45	93	42	1.50
1	독일	23	56	29	5.08
2	대만	2	8	4	59.32
3	벨기에	3	7	3	-9.83
4	슬로바키아	2	0	1	303.62
5	일본	2	7	1	-64.94
6	이탈리아	3	5	1	-57.76
7	오스트리아	2	1	1	973.37
8	영국	0	0	0	5,767.34
9	중국	0	1	0	0.00
10	폴란드	0	1	0	-8.34

주 : 순위는 2012년도 기준이며, 증가율(2012/2011)은 1~6월까지의 수치 비교, HS Code 8457.10 기준  
 자료원: WTA(World Trade Atlas)

## □ 공작기계(머시닝센터) 시장 동향

- 공작기계 시장은 IT 산업의 발전과 신소재 제품 생산에 힘입어 지속적으로 발전하고 있음.
  - 또한 빠른 생산성 향상과 고부가가치 추세에 따라 기계나 장비의 디자인과 기술이 날로 향상되고 있는 추세
  - 컴퓨터기술(소프트웨어 엔지니어링)이 CNC 공작기계 뿐만 아니라 기타 부속품(drives, replacement heads and clamping tools, etc.)에도 널리 적용

- 작업속도 증가와 환경 친화적 요소(윤활유 필요량 감소, 보다 청결한 환경 제공)등도 최근 공작기계 제조의 트렌드
- 체코의 현지 주요 생산업체는 TAJMAC-ZPS, a.s., Kovosvit-MAS, a.s., AXA CNC stroje, s.r.o., Mikronex s.r.o., TOS Kurim-OS, a.s., TOS Hulin, a.s. 등임.
- 또한, 슬로바키아의 생산업체 Trens, a.s.는 체코 최대의 수입업체로 러시아, 중국, 독일, 인도, 폴란드, 슬로바키아 지역과 거래 중임.

□ 수입 관련정책 및 인증제도

- 체코에 수입되는 제품은 EU와 체코사이에 협정된 전기기계의 안전 사용에 관한 EN60974-1 (IEC974-1)과 전자환경적합성에 관한 규정인 EN50199을 충족시켜야 함.
- 한국 제품은 한-EU FTA로 인해 관세 수혜가 적용되나, 모든 필요한 서류들 (Incoterms' documents, bill of lading, certificate of origin 등)이 세관에 제출되어야 함.
- 부가세(VAT)는 2012년 현재 20%이나 2013년에는 변동될 예정
  - 현재 규정된 법령상으로는 2013년 1월1일부터 부가세가 17.5%로 인하된다고 정해져있으나 정부는 이를 연기하고 부가세를 21%로 인상하는 안을 제시하고 있어 귀추가 주목됨.

<체코의 대한 수입 관세율>

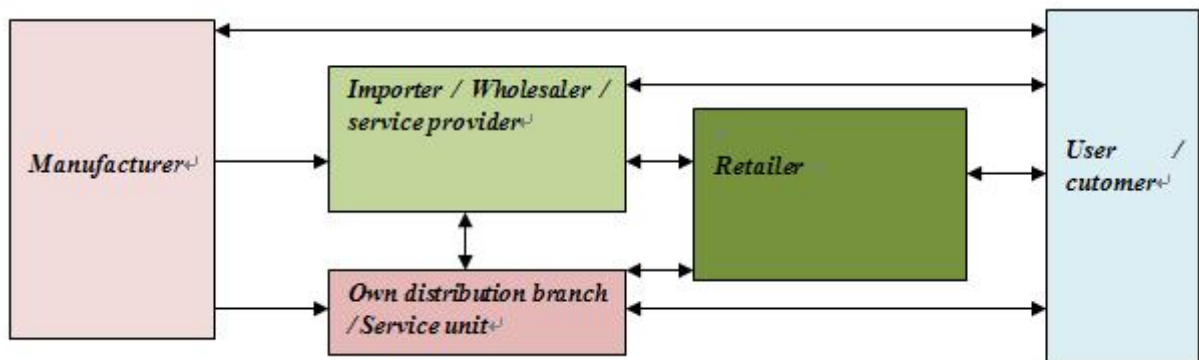
H.S Code	대한 수입 관세율	비고
8457.10.10	0.00% - preferential tariff	Third countries are levied by 2.70% import tax
8457.10.90	0.00% - preferential tariff	Third countries are levied by 2.70% import tax

## 2 시장 구조

### □ 유통 구조 분석

- 체코의 머시닝센터 유통구조는 수요와 생산업체의 위치 등에 따라 다양하며 아래의 도표와 같음.

<체코 머시닝센터 유통 구조>



- 규모가 큰 업체는 해외 생산업체로부터 직접 구입하기를 선호하고 현지의 소규모 업체는 현지 유통업체나 생산업체로부터 구입하는 것을 선호
  - 현지 소규모 업체는 A/S 등의 이유로 체코 내에 인콰이어리를 내고 기존의 네트워크를 이용
  - 직접 구입의 경우, 해외 생산업체가 판매 이후 발생하는 고객 불만을 해결할 수 있도록 현지에 서비스망을 갖추고 있는지가 중요
- 체코의 주요 디스트리뷰터는 [TECNOTRADE OBRABECI STROJE s.r.o. \(http://www.tecnotrade.cz\)](http://www.tecnotrade.cz), [DMG MORI SEIKI Czech s.r.o \(http://www.gildemeister.com\)](http://www.gildemeister.com), TGS [nastroje-stroje-technologicke sluzby spol. s r.o.\(http://www.tgs.cz\)](http://www.tgs.cz) 등임.

## □ 대상 공략군 분석

- 현재 공작기계의 수요는 각 산업마다 미치고 있는 경기 동향에 큰 영향을 받으며, 가장 큰 영향을 받는 산업은 건설업으로 향후 체코 건설업은 수년 간 회복되기 어려울 것으로 전망됨
- 한편, 자동차 산업은 가장 경기침체의 영향을 받지 않은 부분이나 유로존의 영향으로 점차 성장세가 둔화되고 있음.
  - 주된 잠재 바이어는 자동차 내부제품을 생산하는 Tier1과 Tier2 업체들
- 엔지니어링, 항공 산업, 에너지 및 전자산업 분야도 유망

## 3 바이어 의견 조사

---

### □ 수입수요 분석

- 현지 바이어 인터뷰에 따르면, 공작기계는 현지 생산업체나 외국 업체의 현지 자회사로부터 구입하는 경우가 대부분
  - 다만, 현지의 생산업체들은 기존 구매고객의 성향 및 요구사항을 우선시하므로, 신기술 적용 제품 생산에 소극적인 경향
- 일반적으로는 한 가지 기능을 수행하는 일반적인 milling, boring machines, lathes, tapping centers, NC centers, presses, hobbing cutters, cutters (especially laser) 기계의 수요가 많음.
  - 희망 가격대는 수요에 따라 매우 다양하나 US\$ 5만- 천만 사이
- 대부분의 업체들은 경기가 회복되는 것을 기다리며 주문·계약을 내년으로 미루고 있으며, 대규모의 공장 확장 등의 신규 투자보다는 개선 및 보수 등이 선호되고 있는 실정

## &lt;프라하 무역관 인터뷰 인사 내역&gt;

연번	이름	소속	직위	연락처(전화)	홈페이지
1	Mr. Jaroslav Zverina	LETOV	technical director	234 313 112	<a href="http://www.llv.cz">http://www.llv.cz</a>
2	Mr. Pavel Panchetek	SKODA POWER	overhead purchase manager	378 185 128	<a href="http://www.doosan.com/skodapower">http://www.doosan.com/skodapower</a>
3	Mr. Petr Simunek	ACO Industries	strategic purchase manager	569 491 111	<a href="http://www.aco.cz">http://www.aco.cz</a>
4	Mr. Petr Skrobanek	Brano	purchase director	420 553 632 111	<a href="http://www.brano.eu">www.brano.eu</a>

#### □ 한국제품 평가 및 개선점

- 인터뷰에 응한 몇몇 업체는 이미 한국과 거래의 경험이 있었으며, 한국 제품의 품질과 견고성에 만족을 표함.
- 한국제품의 개선점
  - 한국 업체들은 적극적으로 전시회나 박람회에 참가하여 잠재 고객이 제품을 직접 보고 다른 제품과 비교할 수 있도록 해야 함.
  - 전화·메일·대면 등 다양한 경로로 접수되는 고객의 요구에 신속히 대응하기 위해 커뮤니케이션 능력을 향상시킬 필요가 있음.
  - 한국 업체들은 일반적으로 판매에만 관심을 두는 경향이 있어 A/S나 고객관리가 약하므로, 향후 진출 시 현지 A/S 센터 설립을 고려할 필요가 있음.

# 파키스탄

[카라치 무역관]

## 1 시장 동향

### □ 품목 유망성

- 2013년도 파키스탄 경제는 정체될 지속할 전망
  - 에너지부족, 법&제도 관련 이슈, 정치적 불안정 같은 문제들이 경제 발전에 방해요소로 작용하고 있고 전제조업과 교역에 영향
  - 공작기계를 사용하는 대부분의 산업들은 경제 불안정 때문에 사업을 확장하지 못하고 있으며 고정비용만 부담하고 있는 상황

### □ 수입동향 및 정책

- 지난 3년간 파키스탄 시장규모는 약 US\$ 2.2백만~2.4백만 수준에서 정체
  - 파키스탄 공작기계는 주로 일본, 영국, 타이완으로부터 수입
  - 지난 2년간 한국으로부터의 수입량이 7위권인데 한국과의 거래량이 상대적으로 적은 이유는 상대적으로 비싼 가격이 원인으로 분석
  - 외국기업의 투자진출이 미미하여 공작기계의 수요도 획기적으로 늘지 않고 있는 것도 원인 중 하나

**<파키스탄 공작기계 수입통계>**

(단위: U\$, %)

S.No	국가	수입량(U\$)			성장률(%)	비중(%)
		2008~2009	2009~2010	2010~2011		
1	일본	900,800	75,384	998,322	1,224.31	44.36
2	영국	136,107	735,632	478,933	-34.89	21.28
3	타이완	1,254,415	1,264,011	411,356	-67.89	18.28
4	중국	48,431	-	47,156	-	2.10
5	캐나다	-	71,716	43,267	-39.67	1.92
6	미국	15,881	79,850	36,500	54.29	1.62
7	한국	126,985	-	4,722	-	0.21
8	기타	3,922	44,409	230,178	418.32	10.23
Total		2,485,745	2,271,002	2,250,433	-0.91	100

자료원 : Pakistan Bureau of Statistics

**□ 수입 관련 정책**

- 관세, 판매세, 수입세 등

**<파키스탄 공작기계 관련 주요 세율>**

HS Code	관세	판매세	수입세
8451.1000	5%	16%	2%

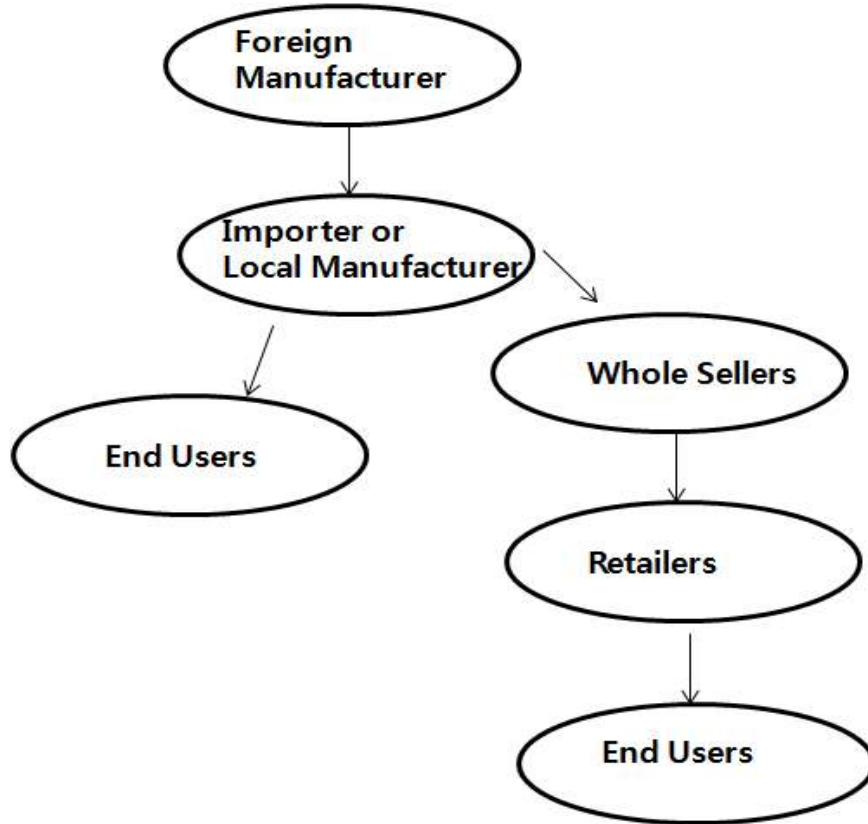
- 공작기계를 수입하는데 상기 관세, 판매세, 수입세 이외에 부담해야하는 세금은 없으며 특별한 인증절차도 요구되지 않음.

**2 시장 구조****□ 유통구조 분석**

- 대형기계의 제조자는 대부분 소비자에게 기계를 직접 판매하는 반면, 부피가 작은 기계류는 수입업자나 현지제조업자를 거쳐 도매상, 소매상으로 유통하거나 직접 소비자에게 판매하기도 함.

□ 유통 구조 분석

<파키스탄 공작기계 유통 구조>



### 3 바이어 의견 조사

#### 1 Indus Mens Corporation

담당자	Mr.Izhar Alam	직위	CEO
담당자 Tel	92-21-3438-9076	담당자 Fax	92-21-3454-7656
Email1	info@indusmens.com	Email2	-
설립년도	1980	종업원 수	20
Website	<a href="http://www.indusmens.com">www.indusmens.com</a>		
주소	47A,2/6, Nursery Main Shahrh-e- Faisal, PECHS, Karachi- Pakistan		
업종	수입 및 유통업		
구입품목	Machine Tools		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 다양한 종류의 공작기계를 취급하고 있는데 현재는 주로 중국에서 수입하고 있음.</li> <li>▶ 수입을 고려하고 있는 품목은 기어커팅머신(Gear Cutting), 연마기(Grinding), 자동차 견인차용 톱질기(Sawing for automotive tractor) 등임.</li> <li>▶ 구매 희망 가격은 개당 1,800불 정도로 보고 있음.</li> </ul>		

#### 2 Pana Corporation

담당자	Mr. Aiaz Hyder	직위	CEO
담당자 Tel	92-51-210-1927	담당자 Fax	1-905-677-0068
Email1	basharat@pana.com.pk	Email2	N/A
설립년도	1992	종업원 수	50
Website	<a href="http://www.pana.com.pk">www.pana.com.pk</a>		
주소	No. 31E, Street No. 24, F-11/2, Islamabad, Pakistan		
업종	수입 및 주문		
구입품목	Machine Tools, Electrical & Power Equipment		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 파나코퍼레이션은 공작기계, 전기컴포넌트 등 다양한 산업의 제조, 공급을 하고 있는 선도적인 기업임.</li> <li>▶ 바이어가 원하는 제품은 터닝센터(공작기계종류)임. 스펙은 양축, 1,400mm, 수직임, 가격은 개당 10만불임.</li> </ul>		

3	Taher M. Shaikh Ali		
담당자	Mr. Rasheed Shaikh Ali	직위	CEO
담당자 Tel	92-21-3241-4733	담당자 Fax	92-21-3241-5743
Email1	tms@tms.com.pk	Email2	N/A
설립년도	1980	종업원 수	20
Website	N/A		
주소	M.R. 1/150, B.K. Trust Building, Adjacent Denso hall, MA Jinnah Road, Karachi- Pakistan		
업종	유통 및 수입		
구입품목	대부분 종류의 공작기계		
한국과의 거래경험	없음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ TMS는 대부분 종류의 공작기계를 취급함. 또한 Narex Machine Tool Czech Republic in Pakistan의 에이전트 역할도 하고 있음</li> <li>▶ 관심제품은 각도분쇄기(Angle Grinder)인데 2,000W에 Wheel Max: 230mm, 무게: 4.0 Kg, Spindle Thread: M: 14 임</li> </ul>		

4	KM Enterprises		
담당자	Mr. Khalid Shahbaz	직위	President
담당자 Tel	92-51) 287-0601	담당자 Fax	92-51) 287-0602
Email1	khalid@kme.com.pk	Email2	N/A
설립년도	2000	종업원 수	35
Website	<a href="http://www.kme.com.pk">www.kme.com.pk</a>		
주소	No. 302, 3 <sup>rd</sup> Floor, RoyalCentre-FazleHaqRoad, Islamabad, Pakistan		
업종	유통 및 수입		
구입품목	CNC Machines & Machine Tools		
한국과의 거래경험	있음	교신 가능 언어	영어
바이어 참고사항	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 무역회사로 출발한 KM엔터프라이즈는 2000년에는 증가하는 수요에 맞춰 공작기계 분야로 진출함. 세계 자동차 산업에 편승하여 3년 연속 꾸준한 성장중인 회사임.</li> <li>▶ 관심제품 및 스펙은 High Speed Drills: 460 W, No load Speed 3000 rpm, Max Torque: 6Nm 이며 해당 가격은 250불선</li> </ul>		

# 필리핀

(마닐라 무역관)

## 1 품명 유망성

### □ 시장 개요

- 철강 및 금속, 자동차 공업 등 필리핀의 제조산업 발달에 따라 필리핀 내 머시닝 센터의 수요는 증가 추세
  - \* 필리핀 내 자동차 부품기업 101개사 존재, 이 중 48개사가 머시닝센터가 필요한 금속부품 가공기업(필리핀 투자청)
  - \* 일본, 한국, 대만 등이 현지 조선 산업에 대거 투자, 관련부품 제조위한 공작기계 수요 상존
- 반면 필리핀 자체 생산제품이 없어 수입에 의존하고 있어 외국기업의 시장진출 기회는 확대되고 있음.
- 주력 유통기업인 MESCO에 의하면 필리핀 내 유통되는 머시닝 센터의 가격은 U\$ 9만 5천부터 14만 3천 수준

### □ 수입시장 동향

- 2011년 2010년 3.1백만 달러를 기록한 수입량의 118% 증가한 6.8백만 달러를 기록
  - 주요 수출국은 일본으로 2011년 총 수입의 76.27%를 차지, 다음은 8.6%로 대만, 7.82%로 한국이 차지함

## &lt;최근 3년간 필리핀 머시닝센터 수입 동향&gt;

(단위 : US\$ 1,000, %)

순위	국가	2009년	2010년	2011년	증가율 (2011/2010)
-	TOTAL	1,602	3,156	6,892	118.4
1	일본	1,287	1,544	5,257	240.5
2	대만	95	578	593	2.5
3	한국	154	30	539	1,671.5
4	싱가포르	34	449	169	-62.3
5	미국	0	511	143	-72
6	중국	0	26	100	293.1
7	태국	0	18	79	346.6
8	스위스	11	0	12	0.0
9	이탈리아	5	0	0	0.0
10	인도네시아	15	0	0	0.0

주 : 순위는 2011년도 기준이며, 증가율(2011/2010)은 1~12월까지의 수치 비교, HS Code 8457.10 기준  
 자료원: WTA(World Trade Atlas)

### □ 수입관련 정책

- 필리핀 수입 서비스국 (Philippine Bureau of Import Services BIS)에 의하면 머시닝센터 수입에 관한 특별 규제는 존재하지 않음.
- 또한 수입에 의존하고 있는 품목인 만큼 관세도 1%에 불과하며, 한국의 경우 FTA 체결로 인해 무관세 수출이 가능

## &lt;머시닝센터 관련 부가세 및 수입관세율&gt;

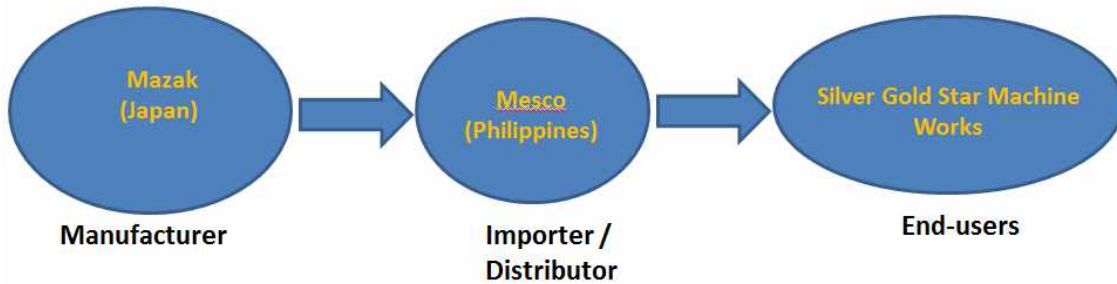
Product	머시닝센터		
HS Code	8457.10		
부가가치세	12%		
수입 관세			
NON-ASEAN	ASEAN	AKFTA	
1%	0%	0%	

## 2 시장 구조

### □ 유통구조 분석

- 필리핀은 전문수입상을 통해 전역에 머시닝센터가 공급되고 있으나, 일부 엔드유저가 직접 수입하기도 함.
- 주요 유통기업인 MESCO사의 경우 유통경로는 하기 그림과 같음.

<MESCO사의 유통 경로>



- 현재 필리핀에는 다양한 머시닝 센터 브랜드가 진출해 있으며, 주요 유통 제품은 일본의 Mazak사, 한국의 Doosan, 일본의 Kitamura 등

<Mazak(왼쪽), Doosan(아래), Kitamura(오른쪽) 제품 사진>



### 3 바이어 의견

#### □ 수입수요 분석

- 일본 브랜드의 시장 점유율이 높은 상황에서 한국 기업이 현지 바이어를 설득하기 위해 경쟁력 있는 가격과 제품을 제시할 필요가 있음
- 한국 진출기업 두산의 경우, 기존 바이어를 대상으로 일본제품과 경쟁하기보다 소비재 전문 유통업체와 협력하는 전략으로 새로운 유통 경로를 개척함으로써 성공적으로 진출

#### □ 한국 제품 평가 및 개선점

- 한국 브랜드들은 필리핀 시장에서 좋은 평가를 받고 있으며 대부분의 업계 종사자들이 한국 제품의 경쟁력을 인식하고 있음.

#### □ 접촉 바이어 명단

1	MESCO, INC.		
<b>담당자</b>	Mr. Ryan Gay-ya	<b>직위</b>	Sales Officer
<b>전화번호</b>	(632) 631-1775	<b>팩스</b>	(632) 631-4028 (632) 635-0276
<b>이메일1</b>	rsgay-ya@mesco.com.ph	<b>이메일2</b>	-
<b>설립일</b>	1986	<b>직원 수</b>	15
<b>홈페이지</b>	www.mesco.com.ph		
<b>주소</b>	MESCO Bldg., Reliance Corner Brixton Street		
<b>영업부문</b>	수입 / 유통		
<b>제품</b>	Machine tools and engineering products		
<b>주요수입국</b>	일본		
<b>한국기업과 거래경험</b>	-	<b>사용 언어</b>	영어, 따갈로그어
<b>바이어 의견</b>	대부분의 제품을 일본으로부터 수입하고 있지만, 한국 제품 수입에 대한 가능성을 열어두고 있음. 하지만 먼저 회사에 대한 정보와 제품의 품질을 알아볼 필요가 있음.		

2	EQUIPMENT ENGINEERS, INC.		
담당자	Roberto B. Reyes	직위	Business Development Manager
전화번호	(632) 635-0843 내선 4452	팩스	(632) 635-0810
이메일1	rbreyes2@eei.com.ph	이메일2	-
설립일	1931	직원 수	170
홈페이지	<a href="http://www.eeinc.com.ph">www.eeinc.com.ph</a>		
주소	12 Mangahan St., Bagumbayan, Quezon City, Philippines		
영업부문	I수입 / 유통		
제품	Industrial equipment, construction equipment, heavy equipment, telecom equipment, power generation		
주요수입국	미국, 유럽, 아시아 국가들		
한국기업과 거래경험	있음	사용 언어	영어, 따갈로그어
바이어 의견	현재 바탕가스 지역에 자회사인 EEI Construction Company가 금속제 조분야에 종사하고 있는데, 이들에게 머시닝 센터가 매우 유용할 것으로 생각.		

3	BACKJE PHILIPPINES, INC.		
담당자	Mr. Robert Arana	직위	Assistant Vice President
전화번호	(632) 420-8446 (63-46) 430-3361 to 62	팩스	(63-46) 430-3366
이메일1	marketing@backje.com.ph	이메일2	-
설립일	2002	직원 수	10
홈페이지	<a href="http://www.backje.com.ph">www.backje.com.ph</a>		
주소	Bldg. 3A B2 L1 Welbourne Industrial Park, Bancal Carmona Cavite		
영업부문	수입 / 유통		
제품	Machining center, carbide cutting tools, industrial chemical etc.		
주요수입국	한국		
한국기업과 거래경험	있음	사용 언어	영어, 따갈로그어
바이어 의견	한국 기업들과 주로 거래를 하고 있음. '두산'이 생산한 머시닝 센터 유통의 큰 부분을 맡고 있음. 두산을 통해 한국 제품에 대한 신뢰를 갖게 되었으며 한국의 다른 브랜드들도 취급하고 있음.		

4 ROSCO MACHINE SHOP & MFG. CORP			
담당자	Mr. Elven Uy	직위	Vice President for Operation
전화번호	(632) 365-8722 to 23 (632) 361-5501	팩스	(632) 361-9757
이메일1	elvenuy@rigid.com.ph	이메일2	-
설립일	2000	직원 수	10
홈페이지	-		
주소	218 Rizal Avenue Extension, Grace Park, Calocan City		
영업부문	제조 / 금속제조		
제품	Auto parts, gears, springs, CNC milling services etc.		
주요수입국	일본		
한국기업과 거래경험	없음	사용 언어	영어, 따갈로그어
바이어 의견	현재 일본으로부터 직수입 하고 있으며 기존의 공급업체들과의 거래에 익숙해져 있어 새로운 공급차를 찾을 가능성이 낮음. 하지만 한국 브랜드, 특히 두산의 제품이 고품질이며 높은 경쟁력을 갖고 있다는 사실을 알고 있음.		

/끝/

## 2013년 KOTRA 발간자료 목록

### □ GMR (Global Market Report)

번호	제목	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) -	2013.2
13-004	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 기타골프용품 -	2013.2
13-005	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 안경테 -	2013.2
13-006	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 폴리에스터 단섬유 -	2013.2
13-007	중소기업 신규 수출확대 유망품목 - 폴리프로필렌 테이프 -	2013.2

### □ KOCHI자료

번호	제목	발간일자
13-001	한국 수출 증대의 길, 한류에 묻다	2013.1

### □ KOTRA자료

번호	제목	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

번호	제목	발간일자
13-001	2013 세계시장 진출전략 설명회	2013.1
13-002	2013 중국3대 유망시장 설명회	2013.1
13-003	2013년 전략시장 협력 파트너쉽 포럼	2013.1



작성자

- ◆ 노보시비르스크무역관 이금하 관장
- ◆ 시안무역관 김종복 관장
- ◆ 선양무역관 석정대 관장
- ◆ 첸나이무역관 박민준 관장
- ◆ 나고야무역관 홍승민 차장
- ◆ 프라하무역관 이강재 과장
- ◆ 시카고무역관 장선영 과장
- ◆ 마닐라무역관 김준한 과장
- ◆ 카라치무역관 주영도 과장
- ◆ 상파울루무역관 최재훈 과장
- ◆ 선진시장팀 이명희 대리



Global Market Report 13-003

중소기업 신규 수출확대 유망품목

공작기계(머시닝센터)

발행인 | 오영호  
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.

# 새로운 50년, 대한민국의 미래를 열어가는 글로벌 비즈니스 플랫폼

